

Wirtschaft im Süden



Interview:

„Durch starres Sitzen liegt Potenzial brach“

mit Josef Glöckl, Geschäftsführer der Aeris GmbH

Porträts:

› **Waibel GmbH**, Seite 16

› **RWD Schlatter AG**, Seite 20

NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten

Ab sofort als ePaper und direkt auf wirtschaftsforum.de

Seien Sie jetzt dabei: ☎ +49 5971 921640



THEMENWELTEN

Alle Länder Themen Branchen

alphabetisch nach Datum



Schöner Wohnen



Kunststoff, Metall, Holz & Co.



Mobilität



Gesünder leben



Italien



Österreich



Schweiz



Deutschland



www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Special Wirtschaft im Süden

06
Andreas Dürr,
 Geschäftsführer
 der Dürr Massivhaus
 GmbH

14
Dipl.-Kfm. Fabian Schwarz,
 Geschäftsführer
 der HC-Kunststoffwerk Rülzheim
 GmbH

12
Joachim Walter,
 COO
 der BeeWaTec AG

10
Horst Erbel,
 Vorstandsvorsitzender
 der Pero AG

08
Michael Agsteiner,
 Geschäftsführer
 der Schwaba GmbH

04
Josef Glöckl,
 Geschäftsführer
 der Aeris GmbH

... in der Schweiz

20

Luigi Di Cola,
 Geschäftsführer
 der RWD Schlatter AG

... in Österreich

16

Ing. Richard Waibel,
 Geschäftsführer
 und Inhaber
 der Waibel GmbH

18

Ing. Manuel Schindele,
 Geschäftsführender Gesellschafter
 der Pharma-Glas,
 Koniakowsky & Kuehr GmbH

Kontakt Seite 22

„Durch starres Sitzen liegt Potenzial brach“

Büroarbeit in Bewegung, das klingt zunächst wie ein Widerspruch. Wie gut sich beides miteinander vereinbaren lässt und wie sich dabei auch noch die Leistungsfähigkeit verbessert, stellt die Aeris GmbH aus Haar bei München seit über 20 Jahren unter Beweis. Geschäftsführer Josef Glöckl berichtet im Interview mit Wirtschaftsforum, wie er mit innovativen Büromöbeln allen denen, die viel am Schreibtisch arbeiten, zu mehr Gesundheit und Lebensqualität und Arbeitgebern zur Nutzung brachliegenden Potenzials verhilft.

Interview mit



Josef Glöckl,
Geschäftsführer der
Aeris GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Glöckl, Sie versprechen, Lebensqualität ins Büro zu bringen. Wie machen Sie das?

Josef Glöckl: Indem ich durch unsere innovativen Produkte Arbeit und Bewegung miteinander

verbinde. 1997 sind wir mit unserem ersten Produkt, dem Aktiv-Bürostuhl Aeris Swopper, auf den Markt gegangen. Inzwischen hat er eine Reihe von Geschwistern bekommen. Bisher haben wir uns nur auf das Büro konzentriert. Mit unserem neuen Objektstuhl

Aeris Numo wollen wir weitere Zielgruppen erschließen, etwa designorientierte Händler, aber auch Architekten. Denn der Aeris Numo ist auch ein Designelement, das sich gut in einen Besucher- und Loungebereich integriert. Er ist in drei Varianten und fünf ver-

schiedenen Farben erhältlich und damit sehr vielseitig einsetzbar. Das macht ihn interessant für Architekten, die ein Bürohaus planen, aber auch für den privaten Bereich.



Aeris Numo wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. 'Mit Stil sitzen statt Stillsitzen' lautet das Motto



Stehen und Sitzen ist kein Widerspruch: Der Aeris Muvman sorgt für eine aufrechte Arbeitshaltung





Wirtschaftsforum: Was ist, neben dem Design, das Besondere an diesem Stuhl?

Josef Glöckl: Er verfügt über eine neuartige Bewegungsmechanik und funktioniert nach dem Prinzip der Bandscheiben. Durch zwei patentierte Mechaniken passt er sich auf angenehme Weise den Körperbewegungen an. Form und Funktion passen sehr gut zusammen. Der Aeris Numo ist mit etlichen Designpreisen ausgezeichnet worden, unter anderem mit dem Red Dot Award 'Best of the Best' und dem German Design Award.

Wirtschaftsforum: Warum werden Ihre Produkte so gut angenommen?

Josef Glöckl: Wir leben in einer Zeit, in der die Menschen sehr gesundheitsbewusst sind. Vor 20 Jahren haben erst wenige Bio-Produkte gekauft. Heute achtet jeder auf Gesundheit, Ernährung und Bewegung, aber auch mentale Aspekte wie die Einstellung zur Arbeit. Bewegung führt zu mehr Lebensqualität, Gesundheit zu

mehr Leistungsfähigkeit. Dieses Bewusstsein setzt sich immer mehr durch. Langes Sitzen ist nun einmal gegen unsere Natur; es ist nicht gut für uns, und das merken die Menschen auch. Unser Umsatz wächst stetig, um 8 bis 10%. Seit 2015 gehört die Firma übrigens der Josef und Dorothea Glöckl Familienstiftung; ich bin Stiftungsvorstand. Auch meine Tochter und mein Sohn sind in der Firma, um unsere Ideen voranzubringen.

Wirtschaftsforum: Die Corona-Zeit hat viele Menschen ins Homeoffice befördert. Was bedeutet das für Sie?

Josef Glöckl: Corona hat bewirkt, dass die starren Arbeitsmöglichkeiten aufgebrochen wurden. Das Homeoffice ist salonfähig geworden. Jetzt hat man auch in Konzernen gemerkt, dass das geht. Viele Menschen haben am Küchentisch auf einem Holzstuhl gearbeitet. Sie haben unsere Produkte gekauft, weil es ihnen ihre Gesundheit wert war. Die Arbeitgeber hingegen haben noch nicht verstanden, dass sie für den

Homeoffice-Arbeitsplatz ihrer Mitarbeiter genauso verantwortlich sind wir für den im Büro. Sie sind zur Gesundheitsvorsorge verpflichtet und damit auch für die richtige Ausstattung zuständig. Es gibt also großen Nachholbedarf im Homeoffice.

Wirtschaftsforum: Für Sie ist Ihre Arbeit offensichtlich nicht nur ein Geschäft. Was treibt Sie an?

Josef Glöckl: Ehrlich gesagt ist es für mich eine richtige Mission. Das, was die Berufsgenossen-schaften noch heute vorschreiben – eine rechtwinklige Sitzposition und viel Unterstützung – habe ich schon vor 30 Jahren als Schwachsinn empfunden. Mir war klar, dass Menschen durch eine unnatürlich starre Haltung gesundheitliche Schäden davontragen. Wenn der menschliche Körper nicht so benutzt wird, wie die Natur es vorgesehen hat, geht er kaputt. Mich hat es immer aufgeregt, wenn man etwas besser machen kann, es aber nicht gemacht wird. Das Büroleben kann schöner sein, wenn man es richtig betreibt. Dafür muss man sich aber geistig umstellen. In einem Wirtschaftsunternehmen möchte man doch das bestmögliche Ergebnis erzielen. Wer aber starr sitzt, kann nicht die optimale kognitive Leistungsfähigkeit erreichen. Das belegt eine Studie von Prof. Schöllhorn von der Universität Mainz mit Menschen im konventionellen Büro im Vergleich zu unserem Active Office. Bei Millionen von Managern und Angestellten liegt dieses Potential brach.



KONTAKTDATEN

Aeris GmbH
Hans-Stießberger-Straße 2a
85540 Haar
Deutschland
☎ +49 89 9005060
✉ +49 89 9039391
info@aeris.de
www.aeris.de



Der Klassiker: Der Aeris Swopper ist seit 1997 auf dem Markt



Hingucker auch im Wohnbereich: Der Aeris Numo mit Holzbeinen passt in jeden Raum



Schaukeln in alle Richtungen: Der Aeris Oyo bringt Bewegung in Körper und Geist

Auf fairem Fundament gebaut

Die Art, wie wir leben und wohnen, ist im dauerhaften Wandel. Heute stehen andere Themen im Vordergrund als vor 20 Jahren und in 20 Jahren wird es andere Herausforderungen geben als heute. Aktuell stehen smart homes, tiny houses, Mikroapartments und Themen wie gesundes, alters- und behindertengerechtes Bauen hoch im Kurs. Auch bei der Dürr Massivhaus GmbH aus Eggenstein-Leopoldshafen.

Interview mit



*Andreas Dürr,
Geschäftsführer
der Dürr Massivhaus GmbH*



Dürr ist der Inbegriff für individuelles, massives Bauen – und für Häuser, die unterschiedlichsten Lebensentwürfen angepasst werden



Gebaut wird Stein auf Stein – weil Qualität neben Transparenz Merkmal der Dürr-Philosophie ist

Wirtschaftsforum: Herr Dürr, Sie sind Gründer und Geschäftsführer der Dürr Massivhaus GmbH. Können Sie kurz umreißen, wie sich das Unternehmen bis heute entwickelt hat und warum?

Andreas Dürr: Ich habe das Unternehmen vor 16 Jahren gegründet. Dahinter stand die Motivation, selber zu bauen und eigene Ideen umzusetzen. Als sich mit einem eigenen Grundstück die Gelegenheit bot, ein Bauträgerobjekt zu starten, habe ich nicht lange gezögert. Wir haben unser erstes Haus gebaut und verkauft – das war der eigentliche Startschuss. Neun Jahre lang waren wir einer Unternehmensgruppe ange-

schlossen, seit drei Jahren sind wir wieder komplett unabhängig. Diese Entscheidung hat zu einer ungeheuren Dynamik geführt. Uns war immer wichtig, individuell zu bauen, unser Gesicht zu wahren und unsere ganz eigene Philosophie zu leben – das können wir seitdem. Bei den Kunden kommt das sehr gut an. Wir konnten den Umsatz verdoppeln.

Wirtschaftsforum: Individuelles Bauen ist demzufolge ein zentrales Leitmotiv. Wie spiegelt sich dies aktuell im Portfolio wider?

Andreas Dürr: Individualität ist für uns das A und O. Wir haben hier in Eggenstein-Leopoldshafen einen

Standort, hinzu kommt ein Musterhaus, in dem Verkaufsgespräche stattfinden. Dieses Musterhaus ist voll ausgestattet; Kunden bekommen dort eine Vorstellung, was alles möglich ist. Sie können das Haus tatsächlich 'erleben', werden inspiriert und können gemeinsam mit uns Pläne schmieden. Einmal monatlich samstags haben wir einen Tag der offenen Tür, zusätzlich gibt es auf unserer Homepage 360-Grad-Aufnahmen. Unsere verschiedenen Haustypen dienen immer als Inspiration für Kunden. Hier wird klar, dass der Name Dürr für individuelles Bauen steht, nicht für Standardhäuser. Individuell und massiv – das sind zwei zentrale Merkmale. Wir bau-

en Stein auf Stein, also massiv statt mit Styropor, das nicht nachhaltig ist.

Wirtschaftsforum: Gibt es typische Dürr-Häuser und an wen richten Sie sich mit den Häusern?

Andreas Dürr: Auch in der Baubranche haben wir es mit Trends zu tun, denen wir folgen wollen und müssen. Für uns stehen momentan zum Beispiel Mehrgenerationenhäuser im Vordergrund, die sehr stark nachgefragt werden. Weitere spannende Themen sind gesundes Bauen sowie alters- und behindertengerechtes Bauen; für Letzteres werden wir in Kürze eine spezielle Schulung mit-



Bei Dürr geht es um mehr als Häuser – es geht um ein faires Miteinander, Spaß bei der Arbeit und soziale Verantwortung

machen, um tiefer in die Thematik einzutauchen. Dementsprechend sehen unsere Kundengruppen aus. Wir arbeiten vor allem für junge Familien, also eine Altersgruppe zwischen 28 und 40, und für die Generation 50 plus. Das sind Paare, deren Kinder bereits ausgezogen sind, die sich verkleinern wollen oder vielleicht ein neues Wohnmodell suchen und mit den Kindern zusammen in ein Mehrgenerationenhaus ziehen.

Wirtschaftsforum: Dieses Portfolio ist eine klare Antwort auf gesellschaftliche Entwicklungen.

Wie sieht die Struktur des Unternehmens aus, die diese Flexibilität, auf den Wandel der Zeit zu reagieren, garantiert?

Andreas Dürr: Dafür sind verschiedene Punkte ausschlaggebend. Ein großer Vorteil ist, dass wir ein mittelständisches Familienunternehmen sind, in dem alle an einem Strang ziehen und mit Herz und Seele dabei sind. Meine Frau ist seit dem ersten Tag mit im Unternehmen; bei uns wird der Betrieb damit Tag und Nacht wirklich gelebt. Dazu kommen unsere Mitarbeiter; momentan 17. Sie

passen zum Unternehmen und sind aktiv an dessen dynamischer Entwicklung beteiligt.

Wirtschaftsforum: Was genau heißt es, zum Unternehmen zu passen? Was erwartet die Mitarbeiter bei Dürr?

Andreas Dürr: Sie erwartet ein Unternehmen mit einem ausgeprägten Wir-Gefühl. Hier wird gemeinsam gearbeitet, gemeinsam gefeiert und gemeinsam durch Höhen und Tiefen gegangen. Uns liegt sehr viel daran, dass unsere Mitarbeiter nicht nur fachlich gefordert sind, sondern sich auch menschlich wohlfühlen. Dürr steht für Qualität beim Bauen; Mitarbeiter müssen hinter diesem Anspruch stehen und mitmachen. Sie sind im Prinzip in vielen Bereichen die Führungskräfte; nicht unbedingt der Chef. Ich selbst führe das Unternehmen auf Augenhöhe. Ich bin jeden Tag da, nah an den Mitarbeitern, nah am Puls des Betriebes. Diese Philosophie hat letztlich sehr positive Effekte; zum Beispiel großes Engagement und eine niedrige Krankheitsrate. 2018

KONTAKTDATEN

Dürr Massivhaus GmbH
 Industriestraße 16
 76344 Eggenstein-Leopoldshafen
 Deutschland
 ☎ +49 721 9614050
 📧 +49 721 9614 05 20
 info@duerr-massivhaus.de
 https://duerr-massivhaus.de

wurden wir übrigens für diese positive Führungskultur mit dem BMM-Award des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie die weitere Marktentwicklung? Auch in Hinblick auf Corona?

Andreas Dürr: Wir gehen von einem anhaltenden Bauboom aus. Durch Corona hatten wir keine Einbußen und sind dafür sehr dankbar. Dieses Glück möchten wir nun teilen und für diejenigen spenden, die im Gegensatz zu uns große Einbußen hatten. Diese soziale Verantwortung ist ein wichtiger Teil von Dürr.



Im Musterhaus können sich Kunden inspirieren lassen – und anschließend selber kreativ werden



Einmal monatlich gibt es den 'Tag der offenen Tür' im voll funktionsfähigen Musterhaus

Mobilität der Zukunft: innovative Technologien und persönlicher Service

Interview mit



Michael Agsteiner,
Geschäftsführer der Schwaba GmbH

Das Thema umweltfreundliche Mobilität ist eines der Schlüsselthemen von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Die Corona-Krise beschleunigt die Diskussion um alternative Lösungen zusätzlich. Michael Agsteiner, Geschäftsführer der Schwaba GmbH, einer unabhängigen Tochter der Volkswagen Group Retail Deutschland, setzt für die Zukunft auf eine Parallelwelt mit innovativen Technologien, persönlicher Beratung und Betreuung und qualifizierten und motivierten Mitarbeitern.

Wirtschaftsforum: Herr Agsteiner, wie geht Ihr Haus mit dem Thema Mobilität um? Welche Veränderungen sehen Sie hier?

Michael Agsteiner: Heute haben wir noch ein klassisches Geschäft. Der Kunde besitzt ein Fahrzeug, das er eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt. Über 70% aller Fahrzeuge werden finanziert oder geleast. Dieses Geschäft wird weiter Bestand haben. Es wird aber Mobilitätsdienstleistungen geben, die darüber hinausgehen werden, gerade im städtischen Bereich. Nicht nur in Megacities, sondern auch in kleineren urbanen Umgebungen. Es wird sicherlich komplette Mobilitätsangebote auf Zeit geben, wo zum Beispiel ein Auto zusammen mit einem E-Roller oder einem Nahverkehrsticket angeboten

wird – für einen Fixbetrag. Mobilität auf Zeit ist hier das Stichwort. Das ist auch für Unternehmen interessant, die zum Beispiel Mitarbeiter für einen befristeten Zeitraum einstellen. Darüber hinaus kann es auch Möglichkeiten geben, für eine feste Rate verschie-

dene Fahrzeuge zu fahren, immer dem aktuellen Bedarf angepasst.

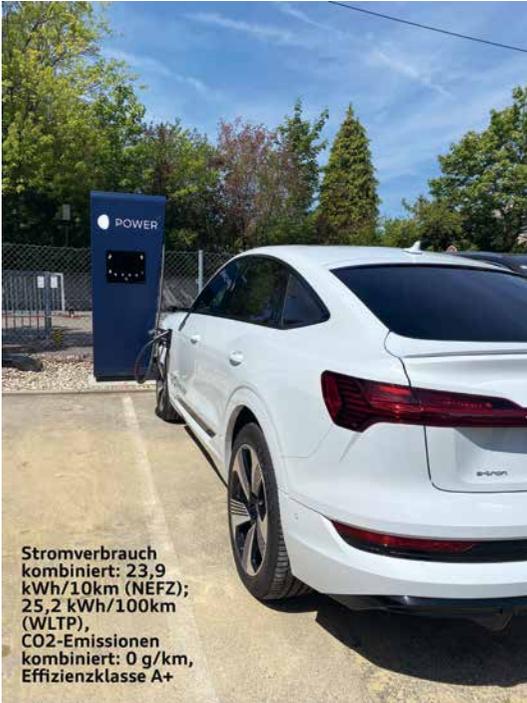
Wirtschaftsforum: Die Automobilindustrie als Schlüsselindustrie der deutschen Wirtschaft soll jetzt in Schwung gebracht werden, vorzugsweise mit einem um-

weltfreundlicheren Fußabdruck. Dazu brauchen wir entsprechende Produktionskapazitäten, die man aber nicht von heute auf morgen bereitstellen kann. Wie stehen Sie dazu?

Michael Agsteiner: Wir stellen immer wieder fest, dass es vor allem große Herausforderungen bezüglich der Batterien gibt. Wie kann man diese erstellen, wie kann man sie umweltfreundlicher machen? Auch das Thema Datenmanagement in den Fahrzeugen ist für die Industrie eine große Herausforderung, ganz gleich, ob Telematiksysteme oder Onlineanbindungen, zum Beispiel an Stausysteme. Die Schaffung der Infrastruktur ist ebenfalls ein großes Thema. Die muss stehen, damit die breite Masse auch wirklich Elektroautos fahren kann – nicht



Die ID-Familie von Volkswagen



Stromverbrauch
kombiniert: 23,9
kWh/10km (NEFZ);
25,2 kWh/100km
(WLTP),
CO2-Emissionen
kombiniert: 0 g/km,
Effizienzklasse A+

Der Audi e-Tron ist das erste rein elektrische Fahrzeug der Marke Audi

nur Hausbesitzer mit individuellen Lademöglichkeiten.

Wirtschaftsforum: Ist der Kreativitätsprozess der Autobranche gerade erst am Anfang?

Michael Agsteiner: Früher mussten Autos den Menschen gefallen, schnell und sicher sein. Heute zählen viele weitere Aspekte. Umwelt, Onlineanbindung, Streamingmöglichkeiten und so weiter. Die Herausforderung ist die Stabilität der Daten- und Stromnetze, sodass die Fahrzeuge zuverlässig geladen werden können. Das Thema Ladeinfrastruktur muss sichergestellt und der verfügbare Strom muss intelligent und effizient genutzt werden. Die Kommunen sind zum Teil noch gar nicht auf das Thema vorbereitet. Dies wird ein völlig neuer kommunaler Zuständigkeitsbereich werden.

Wirtschaftsforum: Welche Art von Mitarbeitern werden Sie in Zukunft brauchen?

Michael Agsteiner: In fünf oder zehn Jahren wird man weniger klassischen Service haben. Darauf müssen wir unsere Betriebe



Die Customer Private Lounge von Schwaba – für persönliche Beratung

ausrichten. Wir werden mehr IT-Spezialisten brauchen. Wir schaffen also völlig neue Berufsfelder, um Antworten auf das Thema Mobilität im Jahr 2030 oder 2035 geben zu können. Auch im Vertrieb werden wir uns hier entsprechend aufstellen müssen. Je besser unsere Leute sind, je selbstständiger und motivierter sie agieren, umso besser sind wir als Unternehmen. Deshalb ist das Thema Weiterbildung bei uns sehr wichtig. Wir möchten unseren Mitarbeitern die Chance geben, sich persönlich und fachlich immer weiterzuentwickeln. Wir haben sehr gute Arbeitsbedingungen, das wissen die Mitarbeiter zu schätzen, das bringt uns Vertrauen und Attraktivität.

Wirtschaftsforum: Welche Themen haben Sie als Geschäftsführer für die nächsten Jahre auf der Agenda?

Michael Agsteiner: Ich muss die Trends für unser Unternehmen frühzeitig erkennen. Das Thema

Schwaba GmbH

KONTAKTDATEN

Schwaba GmbH
Donaustraße 8
86165 Augsburg
Deutschland
☎ +49 821 790720
✉ +49 821 7907293
info.schweizer@schwaba.de
www.schwaba.de

IN ZAHLEN

100%
VOLKSWAGEN AG

über 400
MITARBEITER

250
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Datenmanagement ist bei mir ganz oben auf der Agenda. Wir brauchen noch viel mehr Informationen über unsere Kunden, als wir heute haben. Wir müssen den Bedarf unserer Kunden besser kennen. Ich muss vorausschauend überlegen, wie das Autohaus in fünf bis zehn Jahren aussehen wird. Aber auch weiterhin, davon bin ich fest überzeugt, werden wir im Markt agieren und Repräsentant des Unternehmens sein. Deshalb wird der persönliche Bezug nie völlig unwichtig werden.

Gereinigt werden muss immer

Die Anlagen, die der Maschinenbauer ausliefert, müssen eine hohe Betriebssicherheit und einen hohen Nutzungsgrad haben. Das ist auch in Krisenzeiten nicht anders. Deshalb ist die Pero AG aus dem bayrischen Königsbrunn bisher gut durch die Krise gekommen. Und im Unternehmen ist man optimistisch, dass dies auch so bleiben wird, wie Vorstandsvorsitzender Horst Erbel im Gespräch erklärt.

Interview mit



*Horst Erbel,
Vorstandsvorsitzender
der Pero AG*

Wirtschaftsforum: Wie geht es Ihnen und Ihren 200 Mitarbeitern?

Horst Erbel: Wir haben in der Branche einen guten Namen und sind stark im Export. Aber natürlich merken wir, dass aktuell 25% des Umsatzes fehlen. Ich habe bisher noch niemanden entlassen müssen. Das funktioniert auch dank der hervorragenden Leistung der Bundesregierung mit dem Instrument der Kurzarbeit sehr gut. Derzeit haben wir noch 75% unseres Umsatzes. Dazu im Vergleich ein Blick zurück: Der Auftragseingang lag bei der Finanzkrise 2009 bei 30%. Ich denke, wenn wir offen und ehrlich mit

unseren Partnern umgehen, dann überwinden wir diese Krise.

Wirtschaftsforum: Vertrauen und Optimismus sind also auch für Sie als Unternehmer wichtig?

Horst Erbel: Ja, das ist das A und O im Verhältnis zu den Kunden, Lieferanten und auch zu den Banken. Das gegenseitige Vertrauen und die Zuverlässigkeit sind im ganzen Wirtschaftsleben notwendig. Dann wird auch in einer Krise das Schlimmste abgewendet. Wir pflegen eine gute Unternehmenskultur, wodurch wir mehrere Wirtschaftskrisen überlebt haben. Die Mitarbeiter haben großes Vertrauen in die Firma und wir in sie.



Am Hauptsitz in Königsbrunn betreibt Pero ein Kompetenzzentrum für die gemeinsame Prozessentwicklung mit Kunden und Interessenten

Unsere Mitarbeiter denken massiv in Richtung Unternehmen. Sie wissen, wie wir in der Krise ticken.

Wirtschaftsforum: Was liegt Ihnen besonders am Herzen?

Horst Erbel: Das Wichtigste für mich ist, das Unternehmen wirtschaftlich weiterzuentwickeln. Die finanzielle Lage ebenso wie die Sicherung der Arbeitsplätze. Gleichzeitig braucht ein Unternehmen aber auch immer eine gute technische Entwicklung. Das gehört zusammen. Man muss als Unternehmen einen Plan haben: Wo wollen wir hin? Welche Produkte wollen wir produzieren, welche Märkte wollen wir ansprechen?

Diesen Plan muss man konsequent verfolgen und umsetzen.

Wirtschaftsforum: Beim Stichwort Weiterentwicklung lässt sich festhalten, dass sich Pero seit der Gründung 1958 kontinuierlich weiterentwickelt hat.

Horst Erbel: Wir kommen ursprünglich aus dem handwerklichen Bereich. Produkte wurden immer stärker industrialisiert und immer intelligenter. Der Kunde kann unsere heutigen Reinigungsanlagen immer leichter bedienen. Der Maschinenbau geht zudem stark in Richtung Digitalisierung. Maschinen informieren. Gewerke und Handwerker müssen sich konstant weiterbilden. Und auch das sieht man an



Die in Serie gebaute und optimierte Reinigungsanlage S1A



Auf den Pero-Anwendertagen suchen Horst Erbel und seine Frau den Dialog mit den Kunden

unserer Geschichte. Wir begannen mit Reinigungsanlagen und Oberflächentechnik. Heute ist alles vollautomatisch und wir sind der Spezialist für Anlagen zur Teilereinigung. Alle Maschinen sind für eine robuste Verwendung ausgelegt. Wir beliefern weltweit Unternehmen aus den Bereichen Automobil, Luftfahrt, Schmuck, Uhren, Elektro und optische Industrie sowie der Medizintechnik.

Wirtschaftsforum: Was sind das für Anlagen zur Teilereinigung?

Horst Erbel: Unsere Maschinen sind automatisch arbeitende Reinigungsanlagen in vielen Größen. Für kleine Teile wie Zeiger oder Zahnräder einer Uhr im Waschkorbchen bis hin zu großen Teilen zum Reinigen in einer Eurogitterbox.

Auch die Reinigungsmittel sind vielfältig: von wässrigen Lösungen bis zu Kohlenwasserstoffen, modifizierten Alkoholen und CKW. Der Schmutz den wir entfernen, ist im mg-Bereich, aber auch bei anderen Teilen wie Press- und



Im Kompetenzzentrum stellt Pero seine Verfahren, Maschinen und Reinigungsmittel vor

Stanzwerkzeugen mit Metallabrieb und festgebranntem, verharztem Fett.

Wirtschaftsforum: Gibt es wichtige Neueinführungen?

Horst Erbel: Auch kleine und mittlere Unternehmen brauchen Reinigungsanlagen. Normalerweise kostet so eine Anlage 150.000 bis 200.000 EUR. Jetzt haben wir eine Neuentwicklung für 75.000 EUR. Diese vollwertige Maschine hat alles, was zum erfolgreichen Reinigen notwendig ist. Sie benötigt wenig Service. Wichtig ist: sie meldet auch, wenn bestimmte Sensoren zum Ausfall der Maschine kommen könnten. Ausfälle der Maschinen sind für die Produzenten das Allerschlimmste. Diese Maschine heißt S1 – das S steht für super. Sie ist für Firmen gedacht, die eine ökonomische Lösung brauchen. Sie ist ein gutes Zeichen dafür, dass wir nie stehen bleiben. Aber auch unsere bewährten Anlagenreihen der R- und N-Serie sind technisch auf dem neuesten Stand.



KONTAKTDATEN

Pero AG
 Hunnenstraße 18
 86343 Königsbrunn
 Deutschland
 ☎ +49 (0)8231 6011-0
 📧 +49 (0)8231 6011-810
 pero.info@pero.ag
 www.pero.ag



Wirtschaftsforum: Wie sieht die Zukunft aus?

Horst Erbel: Wir möchten das Unternehmen stärker europäisch ausrichten. Unser Markt ist Europa – ich will keinen anderen Markt haben, doch es müssen sich noch einige Dinge ändern. Ich glaube, dass Menschen alles regeln können, wenn man sie nur lässt. Mich persönlich treibt der Erfolg an und damit meine ich nicht das Geld, sondern den Willen zur Veränderung.



Die Baureihe KDA mit wässrigen Anlagen überzeugt durch ihren hohen Durchsatz und beste Reinigungs- und Trocknungsergebnisse

Wenn Effizienz System hat

Lean production, Industrie 4.0 – zwei Schlagwörter, mit denen sich Unternehmen verschiedenster Branchen nicht erst seit heute beschäftigen. Für ein Unternehmen aus Schwaben sind es mehr als nur Worthülsen; die BeeWaTec AG aus Pfullingen füllt sie mit Inhalt. Die mit sieben Niederlassungen international präsente Unternehmensgruppe hat sich mit flexiblen Rohrstecksystemen einen exzellenten Ruf erarbeitet. BeeWaTec agiert am Puls der Zeit – ohne die schwäbischen Wurzeln aus den Augen zu verlieren.

Interview mit



Joachim Walter,
COO der
BeeWaTec AG

Wirtschaftsforum: Herr Walter, die BeeWaTec ist als Produkt- und Systemanbieter für Arbeits-, Logistik- und Fertigungslösungen international gefragt; vor allem in der Automobil- und Elektroindustrie sowie in der Medizintechnik. Was ist die Idee hinter dem Unternehmen?

Joachim Walter: Wir leben heute in einer Welt des rasanten Wandels. Alles muss flexibel und effizient sein. Unsere Kernprodukte sind Rohrstecksysteme für Montagearbeitsplätze, Regalsysteme, Routenzüge oder Werkstattausstattungen, die frei kombinierbar sind und sich dank Baukastensystem individuellen

Produktumgebungen anpassen. Wir bezeichnen sie gerne als 'Lego-Bausteine für Erwachsene'. Sämtliche Produkte und Systeme, also Arbeitstische, Regale oder Wagen, stehen unter der Maxime 'agil. einfach. sicher'.

Wirtschaftsforum: BeeWaTec war 2018 unter den 100 Top-Innovatoren Deutschlands. Kennzeichnet dieser Innovationsgeist das Unternehmen seit jeher?

Joachim Walter: Das Unternehmen wurde 1927 gegründet, konzentrierte sich seit den 1980er-Jahren auf Labormöbel und wandte sich dann immer mehr der Elektro- und Elektronikindus-

trie zu. Als es 2006 zum Kauf angeboten wurde, da sich kein Nachfolger fand, realisierte sich mein Vater den Traum der Selbstständigkeit und übernahm das damals als Haid KG firmierende Unternehmen mit seinen 16 Mitarbeitern. Ein Jahr später kam es zur Neugründung der BeeWaTec,

30
MILLIONEN EUR
UMSATZ

damit einher ging eine Neuorientierung und die Vision, Innovationen auf den Markt zu bringen. Wir wollten ein neues Produktsystem

und wurden schließlich in Südkorea fündig. 2007 haben wir das neue Rohrstecksystem erstmals auf einer Messe vorgestellt und auf Anhieb ein hervorragendes Feedback bekommen.

Wirtschaftsforum: In der Folge ist BeeWaTec sehr dynamisch gewachsen. Heute hat es 260 Mitarbeiter und einen Umsatz von 30 Millionen EUR. Was begeistert Kunden an dem Produkt und dem Unternehmen dahinter?

Joachim Walter: Flexibilität ist für uns das A und O. Unser Rohrstecksystem steht für die Idee, dass sich ein Arbeitsplatz dem Menschen anpassen muss



BeeWaTec ist ein Meister seines Fachs, wenn es um Arbeitsplatzlösungen mit System geht



Montagearbeitsplätze, die Effizienz und Effektivität gekonnt vereinen

und nicht umgekehrt. Mit unserem Produkt können Arbeitsplätze flexibel entwickelt werden; sie passen sich zum Beispiel der Größe des Mitarbeiters an. Wir bieten Rohrstecksysteme aus Alu und Stahl an, innerhalb der Systeme können wir je nach Anforderung flexibel ohne Zwischenstep switchen, zum Beispiel von Rund- auf Vierkantsystem. Das ist ein entscheidender Vorteil. Das Ganze erfolgt sehr schnell; wir sind in der Regel für reine Handelsware innerhalb von zwei bis drei Tagen lieferbereit.

Wirtschaftsforum: Nicht nur in Deutschland hat sich BeeWaTec damit durchgesetzt. Wie ist der Absatz im Ausland organisiert?

Joachim Walter: Wir haben nach und nach immer mehr Exklusivrechte für bestimmte Märkte bekommen, was auch unser erklärtes Ziel war. Es begann mit der DACH-Region, dann folgte Osteuropa. Heute haben wir sieben Töchterfirmen in Ungarn, Österreich, Tschechien, Polen, der Schweiz, Rumänien und Litauen.

Weitere ausländische Märkte werden über exklusive Partner betreut. Die einzelnen Ländergesellschaften nutzen gemeinsame Ressourcen. So arbeitet momentan die tschechische Firma einen Auftrag aus Polen ab, da dort die Produktion komplett ausgelastet ist. Daneben gibt es die BeeWaTec Furniture, die auf die ehemalige Haid KG zurückgeht, sowie

260
MITARBEITER

die BeeWaTec Automation, die auf fahrerlose Transportsysteme spezialisiert ist, und die B.W.R. Security. Wir haben 2015 angefangen, Neugründungen über eine Holding zusammenzufassen.

Wirtschaftsforum: Bis 2012/13 konnte der Umsatz jedes Jahr verdoppelt werden. Gibt es einen Schlüssel zum Erfolg?

Joachim Walter: Für uns war immer klar, dass ein Produkt passen muss. Das ist bei uns der

Fall. 2007 stimmte außerdem das Timing. 2008/09 kam es zur Finanzkrise, Unternehmen mussten ihre Effizienz steigern und Kosten senken; da kamen unsere Produkte genau richtig. Darüber hinaus stimmt bei uns die Qualität. Wir sind schnell, sprechen die Sprache der Kunden und sind bereit, Risiken einzugehen. Sich selbstständig zu hinterfragen, Chancen zu erkennen und zu nutzen, das ist ganz wichtig. Wir testen viel an – Produkte, Länder und Märkte –, sind offen und flexibel. Deshalb werden wir künftig neue Märkte wie Rumänien, Bulgarien und Serbien anvisieren, stärker Onlinekanäle, sowie Kataloge nutzen und einfach schauen, wie weit wir kommen. Immer unter der Voraussetzung, dass die Basis stabil bleibt.



BEEWATEC
Prozesse verbunden mit Flexibilität

KONTAKTDATEN

BeeWaTec AG
Kunstmühlestraße 16
72793 Pfullingen
Deutschland
☎ +49 7121 6287160
✉ +49 7121 628716499
info@beewatec.de
www.beewatec.de

BeeWaTec GmbH
Leopold-Böhm-Straße 10/D53
1030 Wien
Österreich
☎ +43 1 8900058
✉ +43 1 8900194
info@beewatec.at
www.beewatec.at

BeeWaTec AG
Schürstrasse 16
6062 Wilen (Sarnen)
Schweiz
☎ +41 62 8910000
✉ +41 62 8910032
info@beewatec.ch
www.beewatec.ch



Idealerweise sollten sich Arbeitsplätze den Menschen anpassen – dafür sorgen Lösungen von BeeWaTec



Basis eines jeden Arbeitsplatzes und Highlight des schwäbischen Unternehmens – Rohrstecksysteme

© BeeWaTec AG

Alles im Fluss – mit dem Schlauch ohne Knick

Interview mit
Dipl.-Kfm. Fabian Schwarz,
Geschäftsführer
der HC-Kunststoffwerk Rülzheim
GmbH

Was ein starkes Team erreichen kann, demonstriert die auf Schlauchsysteme und Entwässerung spezialisierte HC-Kunststoffwerk Rülzheim GmbH eindrucksvoll. Der Schlauch ohne Knick ist nur eine der Innovationen der Rülzheimer Extrusionsspezialisten. So war die Auszeichnung zum Top-Innovator 2020 eine Bestätigung für ihre Arbeit und zugleich Motivation für weitere Hightech-Entwicklungen.

Vom Sanierungsfall zum Innovations-Champion, so könnte die Geschichte der HC-Kunststoffwerk Rülzheim GmbH überschrieben werden. 1969 als Tochter der Hartchrom GmbH gegründet, wurde das Unternehmen 1992 eigenständig. 2009 übernahmen die Familien Schwarz und Weisenburger den sanierungsbedürftigen Serienproduzenten für die Autoindustrie und leiteten eine rasante Entwicklung ein. Die Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Fabian Schwarz und Diplom-Wirtschaftsinformatiker Hardy Weisenburger investierten viel in Know-how und Technologie und konnten den Umsatz verdreifachen. „Unsere Technologie-Pipeline ist prall gefüllt. Wenn sich die Wirtschaft nach Corona normalisiert, gehen wir von weiterem Wachstum aus“, sagt Fabian Schwarz. 50 Mitarbeiter sind inzwischen am Firmensitz in Rülzheim beschäftigt.

Die Kosten im Griff

Zur Produktpalette von HC-Kunststoffwerk zählen heute Schlauchleitungen, insbesondere für die Entwässerung im Automobilbereich, aber auch Kabel-



Auszeichnung für Top-Technologien: HC-Kunststoffwerk Rülzheim gehört seit diesem Jahr zu den 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands

isolierungen. „Ein großes Thema ist derzeit die E-Mobilität. Hier arbeiten wir an Systemen für die Batteriekühlung“, erzählt Fabian Schwarz. Eine Entwicklung, die kurz vor der Patentierung steht, ist der 'No-bend-tube'. Der Geschäftsführer erklärt das Prinzip:

„Schläuche haben die Unart zu knicken, was den Fluss unterbricht. Wir haben den Schlauch entwickelt, der nicht knickt. Diese Technologie ist vielfältig einsetzbar und wir werden mit ihr viele Märkte angehen.“ Der Blick auf die Kosten steht laut Fabian Schwarz

bei jeder Entwicklung im Fokus: „Wir haben die Kostenstruktur und die Verbindung von Marktfähigkeit mit hohen Produkteigenschaften gut in den Griff bekommen. Man kann keine Topprodukte platzieren, wenn sie doppelt so teuer sind wie die der Wettbewerber.“ Viel Unsicherheit herrsche aktuell in der Branche, sagt Fabian Schwarz: „Die E-Mobilität bringt große Umbrüche mit sich. In diesem Feld ist es wichtig dabei-zusein. Für uns ist diese Entwicklung eher positiv, denn das Thema Wasser als Störfall bekommt dort eine ganz neue Bedeutung.“ In Lösungen denken, nicht in Problemen, das ist sein Motto, das auch weiterhin für Wachstum und Stabilität sorgen soll.



Alle Innovationen werden im eigenen Forschungslabor entwickelt. HC-Kunststoffwerk Rülzheim produziert überwiegend für die Automobilindustrie

KONTAKTDATEN

HC-Kunststoffwerk Rülzheim GmbH
Rheinaberner Straße 7
76761 Rülzheim
Deutschland
☎ +49 7272 93220
info@hc-kunststoffwerk.de
www.hc-kunststoffwerk.de

PRODUKT IM FOKUS

Standsome Das Upgrade für den Schreibtisch

8 Gründe für den Standsome

Es gibt viele gute Gründe für das Arbeiten mit dem Standsome. Suchen Sie sich Ihren aus.

1. Gesundheit und Karma
2. Flexibel und passend
3. Handlich und spontan
4. Nicht billig, Sondern günstig. Und clever.
5. Schmales Geld
6. Wertig und echt
7. Den Rücken frei halten
8. Gutes tun

Quelle: www.standsome.com

Der Standsome

Der Standsome. Ganz jung und doch schon Kult. Ein Stehschreibtisch, ein Aufsatz, eine Erleichterung. Ein Möbelstück, ein Gadget, eine Aufwertung. In jedem Fall ist der Standsome höhenverstellbar, stabil, praktisch und ein Schlüssel zum gesunden Arbeitsalltag. Echte Handwerksqualität. Made in Germany.

Standsome steht für einen gesunden Arbeits- und Lebensstil. Um diese Themen ganzheitlich zu betrachten, haben wir einen Experten:

Prof. Dr. Daniel Kaptain ist Dozent und Gesundheitswissenschaftler an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. Er berät Unternehmen im Bereich BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement), Fitness und Healthcare rund um den Arbeitsplatz.

Quelle: www.standsome.com



Zum Interview



wirtschaftsforum.de
webcode: 63951

YouTube
z0KQP911N90



Standsome
WORKLIFESTYLE

KONTAKTDATEN

Standsome | Friedrich & Patriz Möbel UG
Mombacher Straße 2a · 55122 Mainz · Deutschland
www.standsome.com

Sicher ein Beitrag zum Image des Unternehmens

Die Zeiten, da Arbeitskleidung in Industrie und Bauwesen rein funktionelle Anforderungen zu erfüllen hatte, sind längst vorbei. Einem der führenden Berufsbekleidungsspezialisten Österreichs, der Waibel GmbH mit Sitz in Klaus, ist es gelungen, langjährige Erfahrung mit verschiedensten Kundenwünschen in eine Symbiose aus Funktion und Design zu integrieren. Bei Waibel ist man sich bewusst, dass die Kleidung der Mitarbeiter auch zum Image eines Unternehmens beiträgt.

Interview mit



*Ing. Richard Waibel,
Geschäftsführer
und Inhaber
der Waibel GmbH*



Die gemeinsamen Inhaber Robert und Richard Waibel sind in der Geschäftsführung ein starkes Team



Das Softshellgilet 'Mega' verbindet ansprechendes Design mit hohem Tragekomfort

„Unsere Kunden fühlen sich bei uns gut aufgehoben“, meint Ing. Richard Waibel, der das Familienunternehmen Waibel gemeinsam mit seinem Bruder Robert in fünfter Generation leitet. „Dazu trägt unser Gesamtkonzept bei, von den Produkten bis hin zur Vertriebsaufstellung. Als Gesamtanbieter möchten wir den Leuten den Arbeitsalltag mit einem Portfolio erleichtern, das neben Klei-

dung auch Schuhe, Handschuhe, Gehörschutz und sämtliche Accessoires umfasst. Unsere Kunden schätzen zudem die konstant hohe Qualität zum guten Preis und unsere Kontinuität seit vielen Jahren.“ Diese Wertschätzung äußert sich in wachsender Nachfrage, zunehmend auch online, und einem Jahresumsatz von 7,5 Millionen EUR. Waibel beschäftigt derzeit 75 Mitarbeiter. „Unser

Markt ist Österreich“, ergänzt der Geschäftsführer. „In der Schweiz sind wir gut etabliert. In Deutschland sind wir bisher überwiegend mit Eingangsmatten vertreten, die wir auch herstellen, wünschen uns aber insgesamt mehr Marktpräsenz.“

Vom Händler zum Produzenten

Mit ihrer über 100-jährigen Geschichte gehört die Waibel GmbH

zu den führenden Berufsbekleidungsexperten im deutschsprachigen Raum. Der Handel mit Berufsbekleidung und namhaften Marken begann 1974. Seit 2006 produziert das Unternehmen selbst hochwertige Berufsbekleidung mit praktischen Details. „Mit unserer Eigenmarke Waibel sind wir sehr erfolgreich“, bestätigt Richard Waibel. „Unsere Produkte sind höchst strapazierfähig und verfügen über guten Tragekomfort. In der Verarbeitung von Stretchstoffen sind wir führend. Dank ihrer Dehnbarkeit sichern sie hohen Tragekomfort und werden zunehmend für Arbeitskleidung eingesetzt.“

Arbeitskleidung im Trend

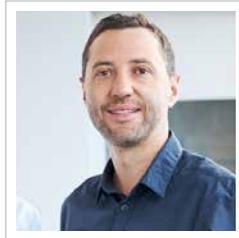
Arbeitskleidung ist sowohl funktionelle Bekleidung für Mitarbeiter als auch ein Aushängeschild für Unternehmen. 'Design arbeitet – Berufsbekleidung ist Mode!' fasst es das Firmenmotto der Firma Waibel zusammen. „Dank unserer eigenen Produktion mit 30 Näherinnen im Nachbarland Tschechien sind wir in der Lage, auch spezielle Kundenwünsche

zu verwirklichen, zum Beispiel Arbeitskleidung in besonderen Farben und Ausführungen“, erläutert der Geschäftsführer. „Dies ist auch in geringen Auftragsmengen ab 30 Stück möglich. Immer mehr Kunden setzen auf Sonderanfertigungen. Ganz im Trend liegt die Ausstattung der Firmenbekleidung mit dem eigenen Logo. Auch Klein- und Mittelbetriebe setzen auf den gesteigerten Imagewert durch ihr persönliches Branding.“ Im direkten Kundenkontakt beraten Außendienstmitarbeiter die Geschäftskunden vor Ort. Waibel verfügt zudem über einen eigenen Katalog, der laufend aktualisiert und um innovative Produkte erweitert wird. Auch die eigene Homepage, die sozialen Medien und Printwerbung tragen zum Umsatz bei.

Kundenorientierung in der Krise

Obwohl es im Baugewerbe kaum Stillstand gab, war auch bei

Waibel der Shutdown eine Zeit der Ungewissheit. „Schon aus Gründen der Sicherheit für unsere Mitarbeiter haben wir Kurzarbeit eingelegt“, bestätigt Richard Waibel. „Dennoch sind wir insgesamt positiv gestimmt. Man kennt uns für Zuverlässigkeit und Liefertreue und das sind Argumente,



„Qualität rückt zunehmend in den Vordergrund. Es wird immer mehr nachgefragt, wo produziert wird. Hier ist die Sensibilität stark gestiegen.“

Ing. Richard Waibel,
Geschäftsführer und Inhaber

die immer wichtiger werden. Die Kunden wissen auch, dass sie auf unsere ehrliche Beratung vertrauen können, auf viele langjährige Mitarbeiter und meist die gleichen Ansprechpartner.“ Abgesehen von Zuverlässigkeit seien es auch Werte wie Sicherheit und Qualität, die zunehmend geschätzt wür-

den. „Qualität rückt zunehmend in den Vordergrund“, betont der Geschäftsführer. „Es wird immer mehr nachgefragt, wo produziert wird. Hier ist die Sensibilität stark gestiegen. Wenn möglich, verwenden wir Stoffe, die in Europa gefertigt wurden, wir nähen ja auch in Europa.“

Stolz und Verantwortung

Ein traditionsreiches Familienunternehmen, solide aufgestellt, eine eigene, erfolgreiche Produktion und zwei junge Inhaber, die sich in der Geschäftsführung ergänzen und stärken – die österreichische Waibel GmbH hat eine gute Basis

Waibel workwear

KONTAKTDATEN

Waibel GmbH
Trietstraße 11
6833 Klaus
Österreich
☎ +43 5523 623460
office@waibel.at
www.waibel.at

IN ZAHLEN

19. Jahr-
hundert
GRÜNDUNG

75
MITARBEITER



Sicher und bequem zugleich, bietet die Warnschutzhose 'Mega Flex' mit Stretch optimalen Schutz nach EN 20471



Mit Sicherheit hoch im Kurs ist die Hose 'Flex Pro' als Kleidung für den täglichen Einsatz

für die Zukunft. „Die fünfte Generation zu sein macht stolz und ist Verantwortung zugleich“, fügt Richard Waibel hinzu. „Wir möchten nicht um jeden Preis wachsen, sondern solide bleiben, als Spezialisten in unserem Bereich. Unser Onlinemarketing verstärken wir daher ganz vorsichtig. Den deutschen und Schweizer Markt möchten wir aber stärker bearbeiten. Einen geplanten Zubau wollen wir noch etwas verschieben: Wir beobachten den Markt.“

„Ein fetziger Auftritt der Ampulle“

In der Pharma- und Kosmetikindustrie müssen Flüssigkeiten in kleinen und kleinsten Mengen hygienisch und sicher verpackt werden. Die Pharma-Glas, Koniakowsky & Kuehr GmbH aus Salzburg produziert Glasampullen, die höchsten Ansprüchen entsprechen. Ing. Manuel Schindele, Geschäftsführender Gesellschafter, berichtet im Gespräch mit Wirtschaftsforum von österreichischer Qualitätsfertigung aus deutschem Qualitätsglas und spricht vom geplanten neuen Marktauftritt.

Wirtschaftsforum: Herr Schindele, war Pharma-Glas, Koniakowsky & Kuehr schon immer auf die Produktion von Glasampullen spezialisiert?

Ing. Manuel Schindele: Ursprünglich haben wir neben Ampullen weitere Produkte aus Glas gefertigt. Das Unternehmen wurde 1950 von Robert Koniakowsky und Kurt Kuehr an unserem heutigen Standort in Salzburg gegründet. Sie waren Pioniere in der maschinellen Glasfertigung für die Pharmaziebranche in Österreich. 1988 entschied man sich, nur noch ein spezielles Produkt anzubieten. Seitdem fertigen wir ausschließlich Ampullen aus Premium-Borosilikatglas der I. hydrolytischen Klasse, also höchster Güte.

Wirtschaftsforum: Wo finden diese Produkte Verwendung?

Ing. Manuel Schindele: Zunächst haben wir ausschließlich für die

Pharmabranche, also Pharmalabore, produziert. Heute liegt dort noch immer der Schwerpunkt, jedoch fertigen wir auch zu 20% für die Kosmetikindustrie. Eine große Rolle spielt für uns die Naturkosmetik. Die Ampullen werden von uns geliefert, beim Kunden gereinigt, abgefüllt und verschlossen. Wir fertigen exklusiv in Österreich und darauf sind wir sehr stolz. Zu 80% liefern wir ins Ausland, davon 70% nach Deutschland und 10% in Nicht-EU-Ländern.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr Produktportfolio im Einzelnen aus?

Ing. Manuel Schindele: Wir fertigen Spieß-, Trichter- oder Aufbrennampullen in Größen von 1 ml bis 30 ml, die den Normen in der Pharmaindustrie entsprechen. Wir produzieren von standardisierten bis hin zu kundenspezifischen Pharma-Glas-Ampullen. Seit 70 Jahren beziehen wir

Interview mit



*Ing. Manuel Schindele,
Geschäftsführender
Gesellschafter
der Pharma-Glas,
Koniakowsky & Kuehr GmbH*



Qualitätsampullen im Karussell. Pharma-Glas, Koniakowsky & Kuehr produziert ausschließlich in Österreich

unser Glas von der Mainzer Firma Schott. Da wir aufgrund der Etikettierung nicht vorproduzieren können, fertigen wir nach Auftrag. Im Jahr produzieren wir circa 300 Millionen Ampullen. Als kleines, flexibles Unternehmen mit 40 Mitarbeitern können wir auch Anfragen von Kleinchargen ab 10.000 Stück erfüllen. Für uns ist jeder Kunde gleich wichtig. Der Erfolg von Pharma-Glas liegt in der Summe der Erfolge unserer Kunden.

Wirtschaftsforum: Welche Faktoren sind außerdem entscheidend für den Erfolg von Pharma-Glas, Koniakowsky & Kuehr?

Ing. Manuel Schindele: An erster Stelle steht die Qualität. Wir setzen in jeder Beziehung – zu Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten – auf langjährige Partnerschaften. Intern verfügen wir über eine sehr hohe Kompetenz und verfolgen eine Null-Fehler-Toleranz. Auch Liefertreue und die Einhaltung der





Mithilfe von Brennern werden die Glasampullen geformt



Von klein bis 'groß': Die Ampullen werden in Größen von 1 ml bis 30 ml produziert

Lieferzeiten sind für uns selbstverständlich. Wir erfüllen fast jeden Wunsch – ein Nein gibt es bei uns nicht.

Wirtschaftsforum: Wann und mit welcher Vorgeschichte kamen Sie ins Unternehmen?

Ing. Manuel Schindele: Ich bin von Haus aus Maschineningenieur. Nach erfolgreichen Gesprächen mit Herrn Ing. Mag. Dr. Harald Parapatits, MBA von der HAP Industrie Invest GmbH, beschloss ich, mich bei der Firmenübernahme der Pharma Glas GmbH zu beteiligen. Im Januar 2020 erfolgte die Übernahme der Pharma Glas GmbH durch das österreichische Beteiligungsunternehmen HTH Sechs GmbH. Zuvor war ich – ich bin selbst begeisterter Fußballer beziehungsweise Fan – vier Jahre lang beim erfolgreichsten österreichischen Fußballclub SK Rapid Wien beschäftigt, zuletzt als Vertriebsleiter. Parallel habe ich zwei eigene Produkte entwickelt und patentieren lassen. Dadurch konnte ich bereits erste Erfahrungen in der Selbstständigkeit sammeln. Heute bin ich bei Pharma-Glas,

Koniakowsky & Kuehr alleiniger Geschäftsführer.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie die Werte des Unternehmens beschreiben?

Ing. Manuel Schindele: Wir sehen uns als aktiver Player im Gesundheitsmanagement. Die Mitarbeiter sind alle schon sehr lange im Unternehmen, einige seit 40 Jahren. Sie arbeiten Hand in Hand und ziehen an einem Strang. Das war in der Corona – Zeit besonders wichtig. Wir sind ein Unternehmen, das offen für alle Nationalitäten ist und das Teamfähigkeit ganz großschreibt. Jeder Mitarbeiter ist eine wesent-

liche Stütze. Wir arbeiten nach dem Motto 'Arbeitsqualität ist Lebensqualität'. Aus diesem Grund begegnen wir einander offen, mit Vertrauen und Respekt. Auf unser Wort ist Verlass!

Wirtschaftsforum: Wo wollen Sie in Zukunft die Schwerpunkte setzen, und welche Ziele verfolgen Sie?

Ing. Manuel Schindele: Unsere Kunden aus der Pharmazie werden wir halten und die Beziehungen weiter festigen. Im Bereich der Kosmetik ist das Ziel, neue Kunden hinzuzugewinnen und dadurch das Volumen zu steigern. In diesem Zusammenhang werden

wir in neue Maschinen investieren. Ganz wichtig ist auch unser Digitalisierungsprojekt – dort haben wir noch Aufholbedarf. Das papierlose Büro wurde bereits umgesetzt. Wir wollen einerseits unsere Arbeitsprozesse optimieren. Andererseits arbeiten wir an einem ganz neuen Webauftritt und investieren in unseren Onlineauftritt. Wir werden der Pharma-Glas-Ampulle einen 'fetzigem' Auftritt verleihen, der Aufsehen erregen wird. Unser primäres Ziel ist es Nischen-Marktführer in der Primärpackmittelherstellung der Pharma- und Kosmetikindustrie zu sein.



Glasampullen bieten beste Eigenschaften zur Aufbewahrung empfindlicher Flüssigkeiten und sind noch dazu nachhaltig

PHARMA GLAS
AMPULLEN MADE IN AUSTRIA

KONTAKTDATEN

Pharma-Glas,
Koniakowsky & Kuehr GmbH
Vogelweiderstraße 65a
5020 Salzburg
Österreich
☎ +43 662 8713200
☎ +43 662 876363
✉ office@pharmaglas.at
www.pharmaglas.at

„SmartDOORS sollen den Schlüssel ablösen“

Eine Tür kann einfach ein Durchgang sein. Sie kann aber auch zusätzlich spezielle Aufgaben erfüllen. Die RWD Schlatter AG mit Sitz im schweizerischen Roggwil TG bietet vom Rohling über die Brandschutz- oder Schallschutztür bis hin zu Gefängnistüren aus Holz die ganze Palette. Geschäftsführer Luigi Di Cola erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, warum das Thema Tür so komplex ist und wie die Digitalisierung Türen öffnet.

Wirtschaftsforum: Herr Di Cola, dass eine Tür nicht wie die andere ist, liegt auf der Hand. Aber was ist das Besondere an Ihren Produkten?

Luigi Di Cola: Wir verfügen über Kompetenz in allen Bereichen, was Türen angeht. Das Thema klingt einfach, ist aber extrem komplex. Je nach Verwendungszweck müssen Türen spezifische bauliche Eigenschaften aufweisen. Hier sind wir stark spezialisiert. Wir sind zum Beispiel Brandschutzspezialisten. In Funktionstüren sind wir in der Schweiz die Nummer 1. Wir

planen und installieren Türen für komplexe Systeme, wie The Circle am Flughafen Zürich, wo es um die Installation von 8.000 Türen geht. Im Gesundheitsbau arbeiten wir für Spitäler und Pflegeheime. Tagtäglich beschäftigen wir uns mit Brand-, Einbruch- und Klimaschutz sowie Schalldämmung. Wir verfügen über eigene Prüfstände, die als Außenprüfstellen durch das notifizierte Institut ift Rosenheim akkreditiert sind. Offizielle Prüfungen nach Prüfnormen können somit inhouse durchgeführt werden und führen zu europäisch anerkannten Prüfnachweisen. Ganz neu sind

Gefängnistüren aus Holz anstelle von Metall. Verbundlufttüren sind ebenfalls spannend. Sie verfügen über eingebaute Lüftersysteme für den Luftaustausch in ge-

100.000
TÜREN PRO JAHR

schlossenen Räumen. Damit verhindern sie mitunter auch Schimmelbildung. Natürlich haben wir auch Wohnungseingangstüren und funktionslose Zimmertüren im Angebot. Ein sehr interessantes und aktuelles Thema sind SmartDOORS.

Wirtschaftsforum: Was ist darunter zu verstehen?

Luigi Di Cola: Bei den SmartDOORS arbeiten wir mit der Firma KIWI zusammen. Sie stellt Zutrittssysteme her, bei denen die Türen über eine App und eine IoT-Lösung geöffnet werden können. Diese sollen zukünftig den Schlüssel ablösen. Der Post-

Interview mit



Luigi Di Cola,
Geschäftsführer
der RWD Schlatter AG

bote könnte zum Beispiel über eine App Zugang bekommen, um Pakete abzustellen, oder der Monteur erhält von zehn bis zwölf Uhr Zutritt zum Heizungskeller. Bei Vermietung über AirBnB kann das System die persönliche Schlüsselübergabe ersetzen. Diese Systeme sind überall sinnvoll, wo Zutrittsmanagement gefragt ist. Neben dem Objektgeschäft produzieren wir auch Rohlinge für den Handel, die dann vom Schreiner weiterveredelt werden.

Wirtschaftsforum: Seit wann gibt es RWD Schlatter und wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Luigi Di Cola: Gegründet wurde es bereits 1884 von Theodor Schlatter. Aufgrund des Zusammenschlusses mit RWD 1995 tragen wir heute den Namen RWD Schlatter. Damals hat man eine Reihe von Möbeln produziert, darunter viele Tische, und auch Türen. 2007 wurde das Unternehmen an die Arbonia verkauft. Man positionierte sich neu und gewann Marktanteile hinzu. 2013



Die hochautomatisierte Produktion bei RWD Schlatter ist ein großer Vorteil im Wettbewerb



Ganz schön stilvoll: Innenansicht des Kurhauses Oberwaid in St. Gallen

wurden wir zum führenden Industrieunternehmen in der Schweiz und haben in eine Rohling-Pressanlage investiert. 2016 wurde innerhalb der Gruppe die Division Türen entwickelt. In diesem Zusammenhang haben wir 2016 die TPO Holzsysteme in Leutershausen erworben, die Brandschutzfenster und Türen herstellt. Heute fertigen wir 80.000 bis 90.000 Türen im Jahr.

30%
INNOVATIONSRATE

Wirtschaftsforum: Kommen Sie ursprünglich aus dieser Branche?

Luigi Di Cola: Nein, ich war innerhalb des Konzerns in der Gebäudetechnik beschäftigt, im Engineering-Bereich für Heizung und Lüftung. Ich verfüge über einen MBA-Abschluss. Bei RWD Schlatter bin ich seit einem Jahr. Als Branchenfremder sammle ich hier viele neue Erfahrungen. In unserem Unternehmen herrscht

ein extrem guter Spirit, und ich bin als CEO sehr gut aufgenommen worden.

Wirtschaftsforum: Was sind schwerpunktmäßig Ihre Aufgaben und was ist Ihnen besonders wichtig?

Luigi Di Cola: Ich bin für die Ausrichtung des Unternehmens verantwortlich und führe den Handelsbereich. Wir befinden uns in der digitalen Transformation und wollen uns als Industriebetrieb positionieren. Ich treibe daher die Digitalisierung, unter anderem die SAP-Einführung, voran. Unser Ziel ist die papierlose Kommunikation. Auch BMI – Building Information Modeling – ist ein wichtiges Thema. In Zusammenarbeit mit Fachhochschulen wollen wir uns auf diesem Gebiet besser positionieren. Der Vertrieb liegt mir besonders am Herzen. Es geht darum, die gesamte Wertschöpfungskette im Blick zu haben und den Kunden sauber und professionell zu bedienen. Die Vertriebsstrategie wurde entsprechend angepasst. Daneben ist es mir äußerst

RWDSchlatter
Objektüren nach Mass

KONTAKTDATEN

RWD Schlatter AG
St. Gallerstrasse 21
9325 Roggwil
Schweiz
☎ +41 71 4546300
✉ +41 71 4546363
info@rwd Schlatter.ch
www.rwd Schlatter.ch

wichtig, den Innovationsgrad der Produkte hoch zu halten.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie bei Ihrer Arbeit an?

Luigi Di Cola: Dass die Mitarbeitenden sehr motiviert sind und wir gemeinsam im Team unsere Ziele umsetzen können. Hier

herrscht eine wirklich gute Kultur, die auch gelebt wird. Wir brauchen lediglich ein wenig mehr zu digitalisieren, den neuen Zeitgeist einzubringen und am Markt proaktiver aufzutreten. Dabei ist es entscheidend, die Digitalisierung als Evolution, nicht als Revolution zu begreifen.

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Türen

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1884

Struktur: Aktiengesellschaft, ein Unternehmen der Arbonia-Gruppe (früher AFG)

Niederlassungen: Roggwil (TG), Zürich, Tessin

Mitarbeiter: 170

Produktion: rund 100.000 Türen pro Jahr

Export: nein

Leistungsspektrum

nachhaltige Türelemente, Systeme für Sicherheit, Brand- und Schallschutz

Philosophie

Innovativste Leistungen und Produkte im Türenbereich aus einer Hand

Zukunft

Wachstum, als Schweizer Nummer 1 in Funktionstüren etablieren

Kontakte

Aeris GmbH
Hans-Stießberger-Straße 2a
85540 Haar
Deutschland
☎ +49 89 9005060
✉ +49 89 9039391
info@aeris.de
www.aeris.de

Pero AG
Hunnenstraße 18
86343 Königsbrunn
Deutschland
☎ +49 (0)8231 6011-0
✉ +49 (0)8231 6011-810
pero.info@pero.ag
www.pero.ag

BeeWaTec AG
Schürstrasse 16
6062 Wilen (Sarnen)
Schweiz
☎ +41 62 8910000
✉ +41 62 8910032
info@beewatec.ch
www.beewatec.ch

Pharma-Glas,
Koniakowsky & Kuehr GmbH
Vogelweiderstraße 65a
5020 Salzburg
Österreich
☎ +43 662 8713200
✉ +43 662 876363
office@pharmaglas.at
www.pharmaglas.at

Dürr Massivhaus GmbH
Industriestraße 16
76344 Eggenstein-Leopoldshafen
Deutschland
☎ +49 721 9614050
✉ +49 721 9614 05 20
info@Duerr-massivhaus.de
https://Duerr-massivhaus.de

BeeWaTec AG
Kunstmühlestraße 16
72793 Pfullingen
Deutschland
☎ +49 7121 6287160
✉ +49 7121 628716499
info@beewatec.de
www.beewatec.de

HC-Kunststoffwerk Rülzheim GmbH
Rheinzaberger Straße 7
76761 Rülzheim
Deutschland
☎ +49 7272 93220
info@hc-kunststoffwerk.de
www.hc-kunststoffwerk.de

RWD Schlatter AG
St. Gallerstrasse 21
9325 Roggwil
Schweiz
☎ +41 71 4546300
✉ +41 71 4546363
info@rwd Schlatter.ch
www.rwd Schlatter.ch

Schwaba GmbH
Donaustraße 8
86165 Augsburg
Deutschland
☎ +49 821 790720
✉ +49 821 7907293
info.schweizer@schwaba.de
www.schwaba.de

BeeWaTec GmbH
Leopold-Böhm-Straße 10/D53
1030 Wien
Österreich
☎ +43 1 8900058
✉ +43 1 8900194
info@beewatec.at
www.beewatec.at

Waibel GmbH
Trietstraße 11
6833 Klaus
Österreich
☎ +43 5523 623460
office@waibel.at
www.waibel.at

Kostenloses Unternehmensprofil

Unter nachfolgendem Link können Sie die Daten zum **kostenlosen Unternehmensprofil** eintragen.

www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag

Das Ausfüllen wird ca. **5 Minuten** dauern.

The screenshot shows the WIRTSCHAFTSFORUM website interface. At the top, there are navigation links for INTERVIEWS, THEMENWELTEN, UNTERNEHMEN, EXPERTENWISSEN, NEWS, and WIFO TO GO. A search bar contains the text 'Unternehmen'. Below the search bar, there are filters for 'Filtern nach Tags', 'Filtern nach Land', 'Sortieren nach: Titel', and 'Aufsteigend'. A list of search results is displayed, showing three company profiles: Aeris GmbH (marked as PREMIUM), Angelini Pharma Österreich GmbH (marked as PLUS), and AWK Verschlüsse GmbH & Co. KG (marked as PLUS). Each profile includes the company logo and name.

Unternehmensprofil Premium

The screenshot shows the Premium profile page for VPZ Verpackungszentrum GmbH. The page features a header with the company logo and name. Below the header, there is a section titled 'Unternehmensprofil' with a brief description of the company's focus on packaging solutions. A navigation menu includes 'Home', 'Neuheiten', and 'News'. The main content area displays several product categories: 'Packmaterial Cellulose Netzschlauch', 'Packmaterial Bio-Steigergitter', and 'Packmaterial Cellulose Mehrwegbeutel'. Each category includes a small image and a brief description. On the right side, there is a sidebar with contact information, including the address, phone number, and email address. At the bottom right, there is a promotional banner for 'Karton-Boards'.

Interessiert?
+49 5971 92164-0



LEIDENSCHAFT WASSER FASZINATION SCHWIMMBAD

Bei der Gestaltung von Schwimmbädern sind es kleine Akzente, die ein in sich stimmiges Pooldesign ergeben. Ob schlicht und modern, exklusiv und edel, ob Möbel aus pflegeleichten Naturmaterialien wie Granit, Naturstein, hochwertigem Holz oder kreativ gestaltete Grünflächen – jedes Schwimmbad ist einzigartig und wird individuell entworfen.

Darum sind für JD gründliche und umfassende Beratung, umsichtige Planung, solides handwerkliches Können, der Blick fürs Machbare und langjährige Erfahrung die Voraussetzungen für die Realisierung von hochwertigen und kreativen Schwimmanlagen. Welche Ansprüche, welchen Geschmack oder welches Budget Sie auch haben – JD hat 40 Jahre Erfahrung aus weit über dreitausend Projekten in ganz Europa und arbeitet ständig an immer neuen Produkten und effizienteren Systemen.

Weitere Impressionen erhalten Sie auch unter: www.j-d.de



J. D. Schwimmbad-Bau & Design GmbH
Wirkerstraße 28
72461 Albstadt
Telefon +49 74 32/98 09-0
E-Mail: info@j-d.de

www.j-d.de



PRODUKTINTERVIEWS

Lassen Sie uns über das sprechen, was Sie besonders macht! Sprechen wir über Ihre Produkte! In unserer Rubrik 'Produktinterviews' legen wir den Fokus auf die Flaggschiffprodukte unserer Kunden.

air up Duft-Luft für das Leitungswasser



Unser Herzstück

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

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

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

Quelle: www.air-up.com

Derzeit gibt es fünf verschiedene Pods:



Orange-Maracuja



Pfirsich



Limette



Apfel



Zitrone-Hopfen

Quelle: www.air-up.com

Wie funktioniert's?

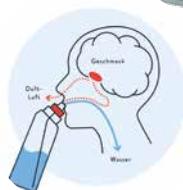
Retronasales Riechen

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

Wie schmeckt der Mensch wirklich?

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

Quelle: www.air-up.com



Unser Dreamteam

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

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

Quelle: www.air-up.com



Sie möchte wissen, wie das aussehen könnte?

Hier ist unser Beitrag zu 'air up'.



Lesen Sie online mehr
webcode: 63649