

# Wirtschaft im Süden



**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

## **Ein Unternehmen für alle Fälle**

mit Christian Rieder, Geschäftsführer  
der Ludwig Rieder GmbH & Co. KG, Seite 10

Porträts:

- › **Marketing Communications Services S. Lingner GmbH**, Seite 16
- › **Backwelt PILZ GmbH**, Seite 22

**NEU IN IHREM  
WIRTSCHAFTSFORUM  
DASHBOARD**

**WIRTSCHAFTSFORUM**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



# SIE SUCHEN MITARBEITER?

In nur zwei Schritten zu Ihrer Stellenanzeige:

**1. Kostenlos  
anmelden**

**2. Bis zu 10 Anzeigen  
gleichzeitig schalten!**

**JETZT DABEI SEIN!**

Mit dem Eintrag Ihres Unternehmens profitieren Sie außerdem von der Reichweite unserer Plattform im Internet. Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte und Unternehmensnews direkt auf [wirtschaftsforum.de](http://wirtschaftsforum.de) zu präsentieren.

## Special Wirtschaft im Süden



04

**Patrick Janz,**  
Geschäftsführer der Hofmann Leasing GmbH



06

**Yvette Rathberger-Stächelin und Harald Rathberger,**  
Geschäftsführer der Rathberger GmbH



**Carsten Ketteler (li.) und Andreas Hübner (re.)**  
Geschäftsführer der CASEA GmbH

08



10

**Christian Rieder,**  
Geschäftsführer der Ludwig Rieder GmbH & Co. KG



12

**Notburga Kreppold,**  
Kaufmännische Geschäftsleitung der Konrad Kreppold GmbH



14

**Michael Rohleder,**  
Geschäftsführer der QAware GmbH



16

**Sibylle Lingner,**  
Gründerin, Inhaberin und Geschäftsführerin  
von Lingner Marketing und Lingner Online



18

**Marcel Kästner,**  
Geschäftsführer der FUCHS Fertigteilwerke Süd GmbH



**Gerhard Harer,**  
Geschäftsführer der Steiermarkbahn Transport und Logistik GmbH

20



**Johannes Pilz,**  
Geschäftsführer der Backwelt PILZ GmbH

22



24

**Susan Higson, CFO und Ruedi Sandmeier, COO**  
der KUHN Schweiz AG



Kontakte Seite 27

# Ein Modell mit Zukunft, von dem alle profitieren

Zwei Unternehmen unter einem Dach: Gemeinsamer Neubau von Hofmann Leasing und Bike Leasing im niedersächsischen Uslar



Dass Fahrradfahren viele positive Effekte hat, ist allgemein bekannt. Es fördert die Gesundheit, entlastet die Straßen, braucht wenig Parkfläche und benötigt keine Energie außer der des Fahrers. Doch damit nicht genug. Als Leasingrad in Firmen eingesetzt, bringt es sowohl den Mitarbeitern wie auch dem Unternehmen große Vorteile. Und genau hier setzt das Modell der Bikeleasing-Gruppe an. Als Alternative zum Dienstwagen bietet die Hofmann Leasing aus Freiburg zusammen mit ihrem langjährigen Partner Bikeleasing interessante Modelle an, von denen Belegschaft und Betrieb gleichermaßen profitieren. Der Arbeitgeber gewährt den Beschäftigten einen Benefit, diese bekommen ihr Wunschrad deutlich unter dem Ladenverkaufspreis.

„Es ist für beide Seiten eine Win-win-Situation“, beschreibt Patrick Janz, Geschäftsführer der Hofmann Leasing GmbH, das Dienstmodell. „Der Arbeitgeber bekommt im Serviceangebot der Bikeleasing-Gruppe ein Rundumsorglos-Paket mit mehreren leistungsstarken Versicherungskomponenten zum Beispiel gegen Diebstahl und Totalschaden oder Kündigung des Mitarbeiters. Der Aufwand für den Arbeitgeber

ist minimal und die Abwicklung durch unser Hand-in-Hand-Arbeiten als zusammengehörige Unternehmensgruppe völlig unkompliziert. Zudem stärkt das Dienstmodell die Bindung an den Betrieb. Der Mitarbeiter hingegen kann sich sein Traumfahrrad in einem Fachgeschäft aussuchen und zahlt dafür bis zu 40% weniger, als wenn er es privat kaufen würde.“ Dabei nutzt das Dienstmodell seit 2012

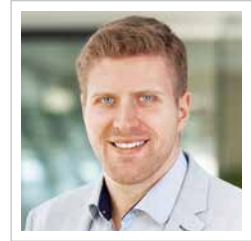
die steuerlich höchst interessante Möglichkeit der 1%-Regelung. Leasingnehmer der Hofmann Leasing GmbH ist die Firma. Diese wiederum stellt ihrem Mitarbeiter im Rahmen einer Gehaltsumwandlung ein Fahrrad als Benefit zur Verfügung. Dieses Rad oder E-Bike kann dann auch zu 100% privat genutzt werden. Als geldwerter Vorteil wird der Kauf nur mit 0,25% versteuert. Die Bikeleasing-Gruppe arbeitet mit

rund 6.000 Fahrradgeschäften im deutschsprachigen Raum zusammen, in denen sich Mitarbeiter ein Fahrrad oder E-Bike ihrer Wahl aussuchen können.

## Übernahme durch Bike Leasing

Gegründet wurde die Hofmann Leasing GmbH 1999 von Michael Hofmann, der von der Kaffeemaschine über Autos bis hin zu Pferden eine große Bandbreite an Leasingobjekten angeboten hat.

## Interview mit



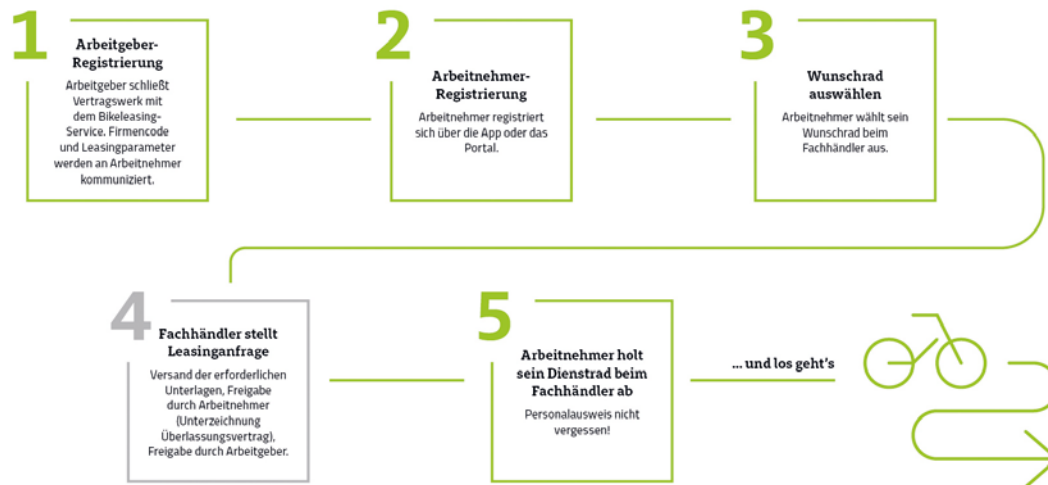
Patrick Janz,  
Geschäftsführer  
der Hofmann Leasing GmbH

**hofmann**  
Leasing  
**BIKELEASING.DE**  
Mehr als Dienstrad

## KONTAKTDATEN

Hofmann Leasing GmbH  
Bötzingen Straße 48  
79111 Freiburg  
Deutschland  
☎ +49 761 7699750  
✉ +49 761 76997509  
info@hofmann-leasing.de  
www.hofmann-leasing.de

## Benefit Dienstrad. So einfach geht's.



Im Dezember 2016 startete die Zusammenarbeit von Hofmann Leasing und der Bikeleasing-Service GmbH & Co. KG, später wurde Hofmann Leasing von der Bikeleasing GmbH & Co. KG übernommen. Seit Juli 2022 ist Patrick Janz zusammen mit seiner langjährigen Kollegin Hanna Weber gemeinsam als Geschäftsführer der Hofmann Leasing aktiv, indem sie zuvor bereits Prokuristen gewesen waren. Während Hofmann Leasing seinen Hauptsitz in Freiburg hat, ist die Bikeleasing-Service GmbH

& Co. KG im niedersächsischen Uslar und im hessischen Vellmar ansässig. Rund 60 Beschäftigte sind heute bei der Hofmann Leasing GmbH tätig.

### Auf Fachmessen präsent

Bei den Kunden reicht die Bandbreite vom Ein-Mann-Handwerksbetrieb bis hin zur 70.000 Mitarbeiter starken Aktiengesellschaft. Grundsätzlich liegt der Fokus jedoch auf mittelständischen Unternehmen. Dabei erstreckt sich das geografische Tätigkeitsgebiet auf Deutschland und Österreich.

Die Vertriebsaktivitäten werden von der Bikeleasing-Service GmbH & Co. KG übernommen und deutschlandweit durch eigene Handelsagenturen koordiniert. Um für sich zu werben, ist die Bikeleasing-Gruppe auf verschiedenen Fachmessen vertreten. Dabei liegt der Fokus auf Personal- und Fahrradmessen. Ansonsten erfolgt die Werbung potenzieller Dienstradler über die verschiedensten Kanäle, entweder direkt vor Ort beim Fachhändler oder über Social Media-Kanäle wie LinkedIn oder Xing.

### Nachhaltiges Modell

„Für uns ist die Digitalisierung ein ganz großes Thema, denn wir organisieren täglich Leasing als Massengeschäft“, erläutert Geschäftsführer Patrick Janz. So erfolgt ein Großteil des gesamten Services rund um den Leasingvertrag für den Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Händler über die von der Bikeleasing selbst entwickelten Portal- und App-Lösungen. „Bis 2024 möchten wir in unseren gesamten Abläufen komplett

papierlos arbeiten“, ergänzt der Geschäftsführer. Vom gesamten Konzept her ist das Leasingmodell absolut nachhaltig. Mit dem finanziellen Anreiz zum Kauf eines Fahrrades oder E-Bikes wird auch der mögliche Umstieg vom Auto auf ein deutlich umweltfreundlicheres Transportmittel unterstützt. Nachhaltig ist auch die Konzentration auf ein Leasingkonzept, das sich ausschließlich auf Fahrrad und E-Bike konzentriert.

### Wandlungsfähig bleiben

„Wir sehen uns hier als Start-up mit wachsender Struktur“, beschreibt Patrick Janz das wandlungsfähige Leasingunternehmen, welches als ein wichtiger Baustein in der innovativen Bikeleasing-Gruppe agiert. „Wir begegnen einander offen, duzen uns und definieren uns als junges, dynamisches Team. Für mich als Geschäftsführer ist es besonders wichtig, dass jeder Mitarbeiter sein Potenzial so weit wie möglich entfalten kann.“ Die kommenden Jahre für die Hofmann Leasing GmbH beurteilt der Geschäftsführer durchweg positiv: „Ich sehe das Bikeleasing als wachsendes Geschäftsmodell mit Zukunft. Uns ist es als wachsende Unternehmensgruppe wichtig, als Unternehmen wandlungsfähig und nachhaltig zu bleiben sowie den Mitarbeitern ein hohes Maß an Beständigkeit zu bieten.“



Schönes Rad für wenig Geld: Der Mitarbeiter kann sich ein Fahrrad seiner Wahl aussuchen

# Vom kleinen Handwerksbetrieb zum regionalen Marktführer



Mit der Gründung einer kleinen Blechnerei in Efringen-Kirchen beginnt 1988 die Erfolgsgeschichte der Firma Rathberger. Sie war für Harald Rathberger der Grundstein für eine bemerkenswerte Entwicklung, die von Innovation und Expansion geprägt war. Das Wachstum war stetig und dabei immer ein gesundes.

Heute ist das Unternehmen von Harald Rathberger und seiner Frau Yvette Rathberger-Stächelin der regionale Marktführer im Bereich Fassadenverkleidungen und Dacheindeckungen. Der Mut, auch unkonventionelle Wege zu gehen, hat das Unternehmen auch zum geschätzten Partner von international renommierten Architekten gemacht, die Fassaden und Dächer aus Metall immer häufiger als markante Gestaltungselemente einsetzen. Wenn im Dreiländereck (DE/FR/CH), aber auch darüber hinaus

ein Metaldach oder eine Fassade aus Metall besonders ins Auge fällt, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie vom Efringen-Kirchener Unternehmen Rathberger stammt. Um diese Marktposition zu erreichen, waren etliche Entwicklungsschritte nötig: So erfolgte 1995 der Bau eines eigenen Firmendomizils, das seither stetig ausgebaut wurde. Mit der Aus-siedlung spezialisierte sich Harald Rathberger auf Verkleidungen von Fassaden und Dächern sowie ganzer Baukörper und Ensembles. Mit den eigenen, modernen Räumen war auch der Einstieg in die CNC-Technik möglich, die ein computergesteu-

ertes, hochpräzises Arbeiten ermöglicht. Der Aufbau eines modernen Blechbearbeitungszentrums sowie einer eigenen Konstruktionsabteilung begann. Um den wachsenden, hochmodernen Maschinenpark, der stetig auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten wird, auszulasten, stieg man 1998 in die Anfertigung von Blechteilen und Baugruppen für die Industrie ein. Das Auftragsvolumen in diesem Bereich steigt seither stetig. Das innovative Unternehmen kann im Bereich Blech und Metall alle Leistungen, die heute am Markt verlangt werden, aus eigener Kraft individuell, hochwertig, präzise und termin-

## Interview mit



*Yvette Rathberger-Stächelin und Harald Rathberger, Geschäftsführer der Rathberger GmbH*

treu erledigen. Diese gebündelte Kompetenz ist für Harald Rathberger ein wesentlicher Erfolgsfaktor seines Unternehmens. Gefertigt wird auf modernsten Anlagen, unter anderem CNC-Stanz-Laser- und Laserschneidmaschinen, leistungsfähigen Biegepressen sowie einer CNC-5-Achs-Fräsmaschine. Auch das große Blechlager ist voll automatisiert. Auf 700 Materialplätzen werden Platten aus Stahl, Edelstahl, Kupfer, Aluminium und Messing in allen gängigen Größen und



## KONTAKTDATEN

Rathberger GmbH  
Beim Breitenstein 25  
79588 Efringen-Kirchen  
Deutschland  
☎ +49 7628 918330  
info@rathberger.de  
www.rathberger.de

Elegant und zweckmäßig: 3 mm starke Kofferfassade





Optimaler Schutz: Metaldach an einem Gebäude in Freiburg

Stärken vorgehalten. Moderne Beladeroboter sorgen für die Materialzufuhr zu den Maschinen. Nicht nur das Stanzen, Kanten, Falzen und Umformen erledigt die Firma Rathberger, auch viele Finishingarbeiten wie Schweißen, Schleifen, Lochen oder Beschichten sind kein Problem. Auch wenn es gilt, Metalle mit einer besonderen Oberflächenstruktur zu versehen, etwa mit einer Rostpatina, ist die Firma Rathberger ein geschätzter Partner. Die Synergien zwischen den Betriebszweigen Industrielieferung sowie Fassaden- und Dachgestaltung bieten einen Riesenvorteil. Das große Know-how aus beiden Bereichen, die Möglichkeit, Teile in allen nur erdenklichen Formen und mit jeglicher Oberflächenbeschaffenheit selbst zu produzieren können, macht das Unternehmen gerade im Bereich der individuellen Fassadengestaltung besonders stark und bei Architekten interessant. „Wir können damit anspruchsvolle Visionen von der Planung und Konstruktion über die Fertigung bis zur Montage eigenständig umsetzen“, so Harald Rathberger.

Das funktionierende Zusammenspiel beider Sparten garantiert kurze Lieferzeiten und alles aus einer Hand zu bekommen ist das, was Kunden erwarten. Seit 2001 managt Yvette Rathberger-Stächelin die Bereiche Verwaltung und Administration. Unter ihrer Regie entwickelte sich parallel zur Produktion auch der kaufmännische Bereich stetig und effektiv weiter. Heute verfügen Harald Rathberger und Yvette Rathberger-Stächelin über ein Areal mit einem Verwaltungstrakt sowie sieben Hallen auf 4.500 m<sup>2</sup>. Der weiteren technologischen Entwicklung steht Harald Rathberger, der insgesamt 100 Fachkräfte beschäftigt, aufgeschlossen gegenüber: Industrie 4.0 – darin sieht er eine Chance, den Fachkräftemangel durch den verstärkten Einsatz intelligenter Roboter zu kompensieren und Abläufe weiter zu optimieren. Fachkräfte, die sich mit dem Unternehmen identifizieren, wird es aber immer brauchen. Deshalb hat die Ausbildung eigenen Nachwuchses weiterhin einen sehr hohen Stellenwert. „Noch gelingt es uns, gute, qua-

lifizierte Lehrlinge in ausreichender Zahl zu finden“, sagt Harald Rathberger. Dafür unternimmt er auch große Anstrengungen. So kooperiert Rathberger mit dem örtlichen Schulzentrum, stellt dort sein Unternehmen vor, zeigt Karrieremöglichkeiten auf und bietet Praktika an, um die Jugendlichen früh an sein Unternehmen heranzuführen. Ausgebildet werden Lageristen, Klempner und Konstruktionsmechaniker. „Wir bieten unseren Mitarbeitern alle Möglichkeiten der Weiterbildung und Weiterentwicklung, denn sie sind der wichtigste Faktor für den Erfolg eines Unternehmens“, steht für Harald Rathberger fest, der viele Kräfte seines heutigen Stammpersonals selbst ausgebildet hat. „Jeder ist wichtig“, sagt auch die Verwaltungschefin, die immer ein offenes Ohr für ihre Mitarbeiter hat und versucht, ihnen nicht nur im beruflichen Leben weiterzuhelfen. Diese Fürsorgepflicht hebt das Familienunternehmen deutlich von anonymen Industriebetrieben ab. Großzügig wird mit den Mitarbeitern auch gefeiert und regelmäßige Ausflüge fördern den Zusammenhalt und das Betriebsklima. Bei Stellenbesetzungen wird nicht nur auf die fachliche Kompetenz geachtet, sondern auch auf die Fähigkeit des Bewerbers oder der Bewerberin, sich ins Team einzufügen. „Größte Zukunftsaufgabe ist es aber, das Unternehmen in die nächste Generation zu überführen und motiviertes Führungspersonal heranzubilden, das mithilft, die Geschäfte im Sinne von mir und meiner Frau langfristig fortzu-



Kraftpaket: Amada HG2204-ATC Biegepresse



Auf dem Weg zur digitalen Produktion: Vollautomatisches Lager (L), Beladeroboter (M.) und TruLaser 5030



Gemeinsam Werte schaffen: Mitarbeiter vor einer Variopress 400 mit vier Metern Länge



CNC-Stanz- und Nippelmaschine: Boschert Multipunch 5200

setzen“, meint Harald Rathberger abschließend.

# Gebündelte Kompetenz in Calciumsulfat

**Interview mit**  
**Carsten Ketteler (li.)**  
Geschäftsführer  
und  
**Andreas Hübner (re.)**  
Geschäftsführer  
der CASEA GmbH

Gips ist nicht gleich Gips: Das wird sehr schnell deutlich, wenn man sich mit der Vielfalt an hochwertigen und individuellen Calciumsulfaten der CASEA GmbH in Ellrich beschäftigt. „Wir bündeln die Gipsaktivitäten der REMONDIS-Gruppe in einem auf nachhaltige Rohstoffnutzung ausgerichteten Unternehmen“, sind sich die Geschäftsführer Andreas Hübner und Carsten Ketteler einig – aber auch darin, dass die geplante Umstellung auf erneuerbare Energien für die Energie- und Rohstoffversorgung große Herausforderungen bedeutet.



Die Ursprünge der CASEA GmbH gehen auf die Gründung der Südharzer Gipswerke vor 150 Jahren zurück, erläutert Andreas Hübner. „So alt ist das älteste der drei Werke, die wir heute in Niedersachsen, Thüringen und Bayern betreiben. Eine vierte Produktionsseinheit befindet sich in Lünen, hier wird vorwiegend REA-Gips verarbeitet, das heißt aus den Abgasen von Rauchgasentschwefelungsanlagen gewonnener Gips. Dabei reagiert das beim Verbrennen fossiler Energieträger anfallende Schwefeldioxid mit dem beigemengten Kalkstein zu Gips. Mit der Übernahme durch die REMONDIS-Gruppe wurden 2013 alle Gipsaktivitäten unter dem Namen CASEA zusammengefasst.“ CASEA hat sich als erfolgreicher Spezialist für die Gewinnung und Aufbereitung hochwertiger Cal-

ciumsulfate etabliert und erzielt heute mit 200 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 100 Millionen EUR.

## **Kapazitäten ausgelastet**

„Wir haben unsere Umsätze in jüngster Zeit steigern können, allerdings sind auch unsere Kosten entsprechend gestiegen“, weiß Carsten Ketteler. „Dabei sind unsere Kapazitäten gut ausgelastet. Zurzeit können wir aufgrund der zusätzlichen Kohleverstromung mehr REA-Gips verarbeiten, dabei handelt es sich jedoch um eine temporäre Maßnahme wegen der aktuellen Energiekrise und der gestoppten Gasimporte aus Russland. Auf der Nachfrageseite gibt es unterschiedliche Tendenzen. Dem Rückgang in der Hochbauindustrie steht der Trend zu nachhaltigen Bauprodukten entgegen.

Viele Architekten bevorzugen Gips, da er mit einem niedrigen CO<sub>2</sub>-Ausstoß verbunden ist. Auch in der Landwirtschaft steigt die Nachfrage, da fehlende Rohstoffe aus Russland für die Düngemittelindustrie ersetzt werden müssen. Die Nachfrage nach Calciumsulfat steigt kontinuierlich.“ Der Ge-

**100**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

schäftsführer bedauert in diesem Zusammenhang das Fehlen regionaler Entwicklungspläne, die zu Lösungen für die Rohstoffknappheit beitragen könnten.

## **Rohstoffreserven sichern**

Um sich und den Kunden weitere Rohstoffreserven zu sichern, ist

CASEA zunehmend international aktiv. „Eine unserer Investitionen in die Zukunft ist die Erschließung eines neuen Standorts in Spanien“, sagt Andreas Hübner. „Hier können wir den Gips in einem Gebiet abbauen, wo es keinen Wald und keine Siedlung gibt. Das Vorkommen umfasst 20 Millionen Tonnen Naturgips.“ Eine weitere Rohstoffquelle konnte CASEA durch Recycling erschließen. „Wir nehmen beispielsweise Formgips von unseren Kunden zurück und verwerten diesen neu“, bestätigt der Geschäftsführer. „Zudem betreiben wir gemeinsam mit der Uni Weimar und der Fachhochschule Nordhausen ein Projekt zur Haldenaufbereitung. Hier können wir aus einer alten Halde Gips gewinnen, den man früher nicht abbauen konnte, und dank der neuen technischen Möglichkeiten





# CASEA

IM AUFTRAG DER ZUKUNFT

## KONTAKTDATEN

CASEA GmbH

Pontelstraße 3

99755 Ellrich

Deutschland

+49 36332 890

+49 36332 89202

info@casea-gips.de

www.casea-gips.de

CASEA in Ellrich, Thüringen, eines der modern ausgestatteten Werke in Deutschland, in denen CASEA-Produkte nach genau definierten Qualitätsanforderungen für zahlreiche Industriebereiche hergestellt werden

nutzbar machen. So werden aus dem Mangel heraus neue Ressourcen erschlossen.“

### Ressourcen schonen

Auf dem Klimafestival in Düsseldorf zeigte CASEA Präsenz und stellte mit Recycling und Haldenaufbereitung verschiedene Möglichkeiten der nachhaltigen Rohstoffnutzung vor, die guten Anklang fanden. Auch beim Energieverbrauch versucht das Unternehmen Lösungen zu finden. So hat CASEA den Produktionsprozess umgestellt, um Leistungsspitzen im Energieverbrauch abzufangen. „Durch eine genaue

Analyse, was sinnvoll ist und was nicht, konnten wir das Produktionsvolumen anpassen und den Energieverbrauch reduzieren“, bestätigt Andreas Hübner. „Wir sind ein energieintensives Unternehmen und müssen so produzieren, dass die Energiekosten im Rahmen bleiben und der Kundennutzen gewahrt wird. Der Plan der EU, langfristig keine fossilen Brennstoffe mehr zu nutzen, ist derzeit noch nicht bis zum Ende durchdacht. Der Energiebedarf wird weiter steigen, der Bedarf an Strom überproportional. Die Preise für Strom sind jetzt schon extrem hoch, höher als Gas oder

Braunkohle, und so entsteht ein Paradoxon: Einerseits soll Strom aus umweltpolitischen Aspekten eingesetzt werden, andererseits können sich viele Industrien den Strom kaum noch leisten. Wasserstoff ist auch keine kurzfristige Lösung, denn er wird durch Strom erzeugt.“

### Verlässlicher Partner auch in Zukunft

Als stark kundenorientiertes Unternehmen geht CASEA gezielt auf individuelle Kundenanforderungen ein, seien es nun Unternehmen der Baustoffindustrie und der bauchemischen Industrie,

die Calciumsulfat-Bindemittel und Alpha-Halbhydrate benötigen, oder Spezialunternehmen der keramischen Industrie, Medizintechnik oder Lebens- und Futtermittelindustrie, für die feinstgemahlener Naturgips und Anhydrit

# 200

## MITARBEITER

hergestellt wird. Hinzu kommen bedarfsgerechte Produktspezialitäten nach Kundenwunsch. Modernste Mischanlagen gewährleisten die konstant hohe Qualität. Zudem arbeiten Spezialisten kontinuierlich an der Optimierung der CASEA-Produkte – für beste Ergebnisse. „Unsere Kunden sind hauptsächlich regional, nutzen unsere Halbfertigprodukte jedoch, um Fertigprodukte herzustellen, die international vermarktet werden“, fügt Carsten Ketteler hinzu. „Wir tun alles, um auch in Zukunft Rohstoff- und Liefersicherheit zu gewährleisten und unseren Kunden ein verlässlicher Partner zu sein, wenn es um hochwertige und individuelle Calciumsulfate geht.“



Zurückgenommene Formen der Sanitärkeramik werden bei CASEA recycelt und dem Rohstoffkreislauf wieder zugeführt, um Ressourcen zu schonen und bestmöglich zu nutzen



Gewinnung von Naturgips aus der Nachnutzung einer Gipshalde, welche noch hohe Anteile an Rohstoff aufweist

# Ein Unternehmen für alle Fälle

Seit mehr als 140 Jahren meistert die Ludwig Rieder GmbH aus Bayerbach alle Herausforderungen. Kriege und Krisen wurden überstanden, man blieb bei der Stange und entwickelte sich zum größten Gebäudeinstallationsunternehmen der Region. Mit Christian Rieder, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Ludwig Rieder jun. in 5. Generation führt, sprachen wir über die lange Geschichte erfolgreichen Wachstums eines echten Familienunternehmens und die Menschen, die hinter diesem Erfolg stehen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Rieder, in ihrer Heimatregion um Bayerbach ist die Ludwig Rieder GmbH & Co. KG seit über 140 Jahren eine feste Größe. Gegründet 1880 als Schlosserei, wurde daraus nach dem 2. Weltkrieg eine Installationsfirma. Wie sieht das heutige Portfolio aus?

**Christian Rieder:** Unser angestammtes Geschäftsfeld ist die klassische Gebäudeinstallation, also Heizung, Lüftung und Sanitär. Dabei übernehmen wir alle Arbeiten von A bis Z, vom Austausch eines Waschbeckens bis hin zu Großprojekten, wo es um mehrere Millionen Euro geht. Zu unseren großen Projekten der letzten Zeit zählen etwa der Neubau der Berufsschulen 1 und 2 in Landshut und die Installation der Feuerlöschtechnik im Klinikum Großhadern in München. In diesem Bereich sind 80 unserer 140 Mitarbeiter beschäftigt. Daneben haben wir seit 1978 mit dem Rohrleitungs- und Tiefbau noch ein zweites Standbein. Für die Abwicklung im Bereich Tiefbau ist mein Bruder Ludwig Rieder jun.



Ein Großprojekt: Für den Neubau der Berufsschule 1 in Landshut übernahm die Ludwig Rieder GmbH sämtliche Gebäudeinstallationsarbeiten



Obwohl das Unternehmen seinen Sitz knapp 100 km von München entfernt hat, kommen gut 50% der Aufträge aus der bayerischen Landeshauptstadt

zuständig, mit dem ich mir die Geschäftsführung teile. Hier geht es um Kanalinstallationen und Wasseranschlüsse mit Synergien im Bereich Fernwärmeleitungen.

Als einer von Wenigen können wir die Gewerke Heizung und Tiefbau aus einer Hand anbieten. Dieser Bereich startete zu Beginn ganz klein mit nur einem Bagger,

## Interview mit



*Christian Rieder,  
Geschäftsführer  
der Ludwig Rieder  
GmbH & Co. KG*



## KONTAKTDATEN

Ludwig Rieder GmbH & Co. KG  
Marktstraße 19  
84092 Bayerbach  
Deutschland  
☎ +49 8774 96010  
✉ +49 8774 960145  
info@rieder-online.com  
www.rieder-online.com

wuchs dann aber, nachdem wir alle notwendigen Zertifizierungen erworben hatten, ebenfalls schnell. Mittlerweile arbeiten wir mit zwölf Kolonnen und ebenso vielen Baggern und Lkw. Zu 90% sind wir dabei für Kommunen tätig, etwa für Wasserversorger, aber auch für Abwasserentsorger. Im Kanalbereich arbeiten wir für die Stadtwerke München, im Bereich Wasserversorgung mit acht kommunalen Verbänden auf der Basis von Einjahres- oder Zweijahresverträgen zusammen. Auch hier reicht das Spektrum von A bis Z, vom Wasserrohrbruch bis zum Hausanschluss.

**Wirtschaftsforum:** Warum entscheiden sich Ihre Kunden für die Zusammenarbeit mit der Ludwig Rieder GmbH?

**Christian Rieder:** Bei Aufträgen der öffentlichen Hand ist sicher der Preis entscheidend. Wir arbeiten zu wettbewerbsfähigen Preisen, was dann oftmals den Ausschlag gibt. Im privaten Bereich, also alles, was Ein- und Mehrfamilienhäuser betrifft, sind eher unsere Zuverlässigkeit, was die Termintreue betrifft, und die Qualität unserer Arbeit die Gründe, warum sich die Kunden für uns entscheiden. Sie kommen zu uns, weil sie wissen: da passt alles, sie werden gut betreut. Wir haben beispielsweise auch einen Notdienst eingerichtet, so dass wir jederzeit erreichbar sind. Trotz unserer Größe kenne ich jeden Auftraggeber persönlich. Wir sind greifbar, präsent, es zählt immer der persönliche Kontakt. Das ist mir wichtig, und das schätzen auch unsere Kunden.

**Wirtschaftsforum:** Die Ludwig Rieder GmbH ist ein Familienunternehmen, das Sie in der 5. Generation führen. Was sind die Gründe, dass sich das Unternehmen über einen so langen Zeitraum am Markt behaupten konnte und wo sehen Sie es dort heute?

**Christian Rieder:** Wachstum und Diversifizierung waren dafür wichtige Voraussetzungen, und zwar von Anfang an. Es kamen seit den 1950er-Jahren nach und nach neue Bereiche und damit auch neue Kunden hinzu. Wir sind heute in etlichen Gewerken für Privatkunden, Industriekunden und die öffentliche Hand tätig – eine große Bandbreite an Leistungen in ganz verschiedenen Bereichen. Dazu kommt,



Neben der Gebäudeinstallation sind Tiefbauarbeiten das 2. Standbein des Unternehmens



Als eines von Wenigen Unternehmen kann die Ludwig Rieder GmbH die Gewerke Heizung und Tiefbau aus einer Hand anbieten

dass wir trotz unserer Größe nicht nur dem Namen nach ein Familienunternehmen geblieben sind. Ganze Mitarbeiterfamilien

sind schon über Generationen bei uns. Manche Mitarbeiter haben bei uns gelernt und sind bis zur Rente geblieben, über 50 Jahre



Für das Klinikum Großhadern installierte Ludwig Rieder die Feuerlöschtechnik



Das Unternehmen übernimmt alle Arbeiten von A bis Z im Bereich Gebäudeinstallation

im Betrieb. Ich denke, das spricht für gegenseitige Wertschätzung. Fluktuation haben wir so gut wie nicht. Wir kommen aus einer ländlichen Gegend, 100 km von München entfernt, arbeiten aber trotzdem zu 50% in München. Im Umkreis von 25 km um Bayerbach gibt es in unserer Branche kein Unternehmen in unserer Größenordnung. Wir haben den Ruf, qualitativ hochwertig und sauber zu arbeiten. Tatsächlich machen wir aktiv keine Akquise – die Kunden kommen zu uns. Das ist ein großer Vertrauensvorschuss, den wir uns immer erhalten wollen.

**Wirtschaftsforum:** Wenn Sie auf das Jahr 2023 blicken: Welche Themen haben Sie auf der Agenda?

**Christian Rieder:** Ein großes Thema wird der Neubau unseres Firmengebäudes sein; unser jetziges Verwaltungsgebäude ist zu klein geworden. Auch die Errichtung eines Nahwärmenetzes steht auf dem Plan. Es soll mit Hackschnitzeln und später auch mit Wasserstoff betrieben werden und nicht zuletzt auch unseren Anspruch als Innovationstreiber in Bayerbach untermauern. Mein langfristiges Ziel ist, das Schiff mit all seinen Menschen steuerbar zu halten. Sprich, weil wir inzwischen so groß geworden sind, brauchen wir hierarchische Zwischenebenen, um das Ganze erfolgreich weiterführen zu können. Das werden wir in Angriff nehmen.



# Wir bringen Ihre Steine ins Rollen

**Interview mit**  
**Notburga Kreppold,**  
 Kaufmännische  
 Geschäftsleitung  
 der Konrad Kreppold GmbH

Nicht selten beginnt ein Bauprojekt mit einem Abbruch. Über den kontrollierten Abriss hinaus müssen dabei Materialien fachgerecht entsorgt werden. Vor dem Hintergrund des wachsenden Klimabewusstseins wird Recycling hier ein immer wichtigeres Thema. Die Zeichen der Zeit früh erkennend, hat die Konrad Kreppold GmbH bereits seit Jahren das Thema Recycling und fachgerechte Entsorgung vorangetrieben.

**Wirtschaftsforum:** Frau Kreppold, was sind im Bereich des Ab- und Rückbaus Ihre wichtigsten Geschäftsbereiche?

**Notburga Kreppold:** Unser Fokus liegt meist auf dem Abbruch und hier geht es viel um Entsorgung. Man unterliegt dabei dem Kreislaufwirtschaftsgesetz. Recycling ist eines unserer Kerngeschäfte und wir sind als Entsorgungsfachbetrieb zertifiziert. Dies ist ein sehr dynamischer Bereich, es gibt immer mehr und strengere Regularien bezüglich der Entsorgung von Materialien. Man muss die entsprechenden Wege und Formen finden, Abfälle zu

verwerten oder zu entsorgen. Nur entkontaminierter Bauschutt wird wieder Produkt mit Zertifikat und kann wiederverwertet werden. Das kontaminierte Material muss fachgerecht entsorgt werden. Weitere Bereiche, die wir abdecken, sind Altlastensanierung und Asbestrückbau, Flächendekontamination, Erd- und Tiefbau sowie Deponiebau, Grubenbetrieb und Stoffstrommanagement. Somit können wir unseren Kunden ein ganzheitliches Angebot rund um ihre Baustelle machen.

**Wirtschaftsforum:** Gibt die aktuelle öffentliche Debatte um das Thema Klimaschutz und Nachhal-



Die Geschäftsleitung der Konrad Kreppold GmbH setzt auf Werte und Teamgeist

tigkeit Ihrem Geschäft zusätzliche Impulse?

**Notburga Kreppold:** Bei uns geht es um Recycling. Also haben wir immer schon im nachhaltigen Bereich gearbeitet. Jetzt erfährt das Thema in der Wirtschaft natürlich eine größere Aufmerksamkeit.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Konrad Kreppold von anderen Anbietern in Ihrem Markt?

**Notburga Kreppold:** Wir stehen für gesunde und nachhaltige Entsorgung und das schon seit vielen Jahren. Entsprechend haben wir einen Erfahrungsvorsprung ge-



Recycling ist einer der Kernbereiche des Unternehmens



Das Unternehmen verfügt über einen eigenen Fuhrpark an Baumaschinen



Konrad Kreppold sorgt für die Entsorgung der Materialien, auch kontaminierter Stoffe

genüber anderen Anbietern, die das Thema erst in der jüngsten Vergangenheit für sich entdeckt haben. Wir sind in der Lage, große und kleine Projekte abzuwickeln, von der kleinsten Garage bis zum hohen Industrie- oder Wohnbau, und arbeiten mit Einsatz und Herzblut. Dabei agieren wir nicht gewinnoptimiert, sondern gewinnorientiert. Wir sind ein Familienbetrieb in der 3. Generation mit Werten und mit Begeisterung – das ist sicherlich ein wichtiger Baustein unseres Erfolgs.

**Wirtschaftsforum:** In welchem Umkreis sind Sie tätig?

**Notburga Kreppold:** Wir sind in München und Augsburg und in den umliegenden Landkreisen tätig. Im Bereich Abbruch sind wir im Münchner Großraum unter den ersten Anbietern.

**Wirtschaftsforum:** Was sind aktuelle Trends und Themen in Ihrem Markt?

**Notburga Kreppold:** Ab August 2023 tritt eine neue Mantelverordnung in Kraft, die zurzeit noch für viel Unsicherheit sorgt. Sie

umfasst ein ganzes Bündel an Verordnungen auf Bundesebene. Die Grenzwerte werden durch die neue Verordnung deutlich strenger. Entsprechend brauchen wir neue Entsorgungswege. Natürlich ist auch das Thema Energie aktuell sehr wichtig. Die Baumaschinen fahren alle mit Diesel und alternative Antriebe aus erneuerbaren Energien sind für unseren Bereich noch nicht umsetzbar. Wir verfolgen die Entwicklungen und versuchen demnächst eine Entscheidung herbeizuführen und mittelfristig umzustellen.

**Wirtschaftsforum:** Wie begegnen Sie dem Thema des Fachkräfte- und allgemeinen Personalmanagements?

**Notburga Kreppold:** In unserem Bereich fehlen schon länger Fachkräfte. Deshalb bilden wir seit 18 Jahren viel aus. Das zahlt sich jetzt für uns aus. Wir gehen regelmäßig an Schulen und auch auf Jobbörsen und stellen fest, dass die jungen Leute wieder mehr Interesse an unserem Bereich haben. Vor allem aber kommen sie nicht nur gerne zu uns, sondern bleiben auch bei uns. Durch die

Digitalisierung sind die Jobs attraktiver geworden. Zudem investieren wir nicht nur in Aus- und Weiterbildung, sondern kümmern uns auch um eine angenehme und motivierende Arbeitskultur. Wir machen regelmäßig Veranstaltungen und unterstützen den Teamgeist. Nicht zuletzt zahlen wir weit übertariflich.

**Wirtschaftsforum:** Was haben Sie sich für das Jahr 2023 vorgenommen?

**Notburga Kreppold:** Wir werden uns noch mehr in verschiedenen Bereichen der Entsorgung spezialisieren und unseren Fokus noch stärker auf die Themen Recycling und Wiederverwertung legen. Wichtig ist es uns aber vor allem, als Unternehmen gesund zu bleiben. Wachstum hat nicht erste Priorität für uns, aber wir dürfen auch nicht auf der Stelle treten. Wir sind bereits gut aufgestellt, werden uns aber noch besser strukturieren und noch mehr in die Aus- und Weiterbildung investieren. Vor allem aber möchten



Das Unternehmen übernimmt große und kleine Projekte, von einer einzelnen Garage bis hin zum Industriebau

wir ein begeistertes Team bleiben, das mit Engagement und gemeinsam Projekte vorantreibt.



**KONTAKTDATEN**

Konrad Kreppold GmbH  
 Konrad-Kreppold-Platz 1  
 85235 Odelzhausen  
 Deutschland  
 ☎ +49 8134 322 oder 5083  
 📠 +49 8134 7788  
 info@kreppold.com  
 www.kreppold.com



Das 100-jährige Stammwerk von BMW mit BMW Welt und der hoch herausragenden Konzernzentrale, die von Münchner:innen liebevoll der 'Vierzyylinder' genannt wird

# Cloud-Services in der Automobilbranche: QAware gestaltet die Zukunft mit modernen Cloud-Technologien



Innerhalb des hochkritischen Produktionsumfelds hat das IT-Beratungs- und Projekt haus QAware aus München eine cloud-native Softwarelösung für die Automotive-Industrie entwickelt.

Der Digitalisierungsprozess in der Automotive-Industrie schreitet unweigerlich voran. Die Offenheit für neue Technologien und das damit verbundene fachliche Know-how sind die Grundpfeiler für die Realisierung einer erfolgreichen

Technologie-Transformation. Gemeinsam mit der BMW Group hat die QAware GmbH eine langjährige Mainframe-Applikation erfolgreich in eine cloud-native Lösung überführt.

2017 startete die QAware gemeinsam mit der BMW Group ein Projekt mit dem Ziel, die On-Premise-Software durch eine moderne Infrastruktur abzulösen. Unter technisch komplexen Herausforderungen und inmitten

einer internationalen Krisenlage wurde der erste Roll-out termingerecht, im November 2020, unter strengen Qualitätsanforderungen im Werk München realisiert. Die IT-Lösung ist mittlerweile in zahlreichen Werken geräuschlos und



Geschäftsführer Michael Rohleder erläutert das fachlich und technologisch anspruchsvolle Vorgehen bei erfolgskritischen Softwaresystemen

fehlerfrei produktiv geschaltet und versorgt täglich die Werke mit den neu berechneten Stücklisten, auf deren Basis die Fahrzeuge gefertigt werden.

Die Stückliste ist die zentrale Datenstruktur in der Fahrzeugproduktion. Sie gibt Auskunft über alle Bauteile zur Zusammenstellung der Fahrzeuge. Mit einem starken Fokus auf die Produktorientierung ist über die Jahre eine mannigfaltige Supply Chain entstanden, die hohe Stückzahlen in weltweiten Werken fehlerfrei bedienen muss. Eine bemerkenswerte Varianz an Fahrzeugkonfigurationen von mehr als 10 hoch 50 spiegelt die starke Kundenzentrierung des Automobilkonzerns wider, die über die neu eingeführte IT-Lösung unterstützt werden muss. Von der Bremse bis hin zur Schraube oder womöglich dem Bambus-Interior werden täglich individuelle Kundenwünsche in den Werken realisiert.

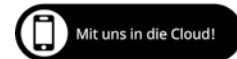
Treiber zur Entwicklung des unternehmenskritischen Projekts waren organisatorisch-strategische Veränderungen, die die historisch gewachsene Anwendungslandschaft nicht mehr bedienen konnte. Ein steigendes Datenvolumen verbunden mit hohen Betriebskosten hat die Kapazität des Mainframes sukzessive übersteigen lassen. Durch die Einführung einer horizontal skalierbaren JEE-basierten Anwendungsarchitektur unter Verwendung von modernen cloud-fähigen Produkten, wie Solr und Kafka in der Azure Cloud, konnten die Kosten reduziert und das handhabbare Datenvolumen vergrößert werden. Die neue IT-Lösung verknüpft Daten aus neun unterschiedlichen Quellsystemen und bündelt diese in einer Single-Point-of-Truth, einem System, das Auskunft über die gesamten Stücklisten für das Unternehmen liefert und unmittelbar aktualisiert.

Die Stückliste ist ein dynamisches Objekt, das beinahe sekundlich Änderungen durch verschiedene Fachbereiche erfährt. Eine große technische Herausforderung bestand darin, jede dieser Änderungen auch noch Tage später rekonstruierbar zu machen. Alle Informationen der Stückliste werden mittels einer universellen API für viele Abnehmer:innen im Unternehmen zur Verfügung gestellt und ermöglichen damit neue fachliche Prozesse und Prozessoptimierungen im Umgang mit der Stückliste im Unternehmen.

Der Erfolg des Projekts ist einer engen Zusammenarbeit zwischen IT und Fachbereichen zu verdanken. Mithilfe der Expert:innen der BMW Group klärte die QAware das enorm komplexe Regelwerk zur korrekten Auswertung der Stückliste. Zur langfristigen Absicherung der Korrektheit der IT-Lösung helfen zahlreiche automatisierte Regressionstests, die in einer für die Expert:innen

## KONTAKTDATEN

QAware GmbH  
Alexander Christ  
Cloud-native Experte & Software Engineer  
Aschauer Straße 32  
81549 München  
Deutschland  
alexander.christ@qaware.de  
www.qaware.de



lesbaren Sprache verfasst und kontinuierlich weiter gepflegt werden. Darüber hinaus setzt die QAware Prozessverbesserungen um, die zuvor in der bestehenden Systemlandschaft nicht realisierbar waren.

QAware ist ein unabhängiges Beratungs- und Projekthaus für Softwaretechnik mit Sitz in München und Mainz und einem Office in Rosenheim. QAware analysiert, renoviert, erfindet und realisiert Softwaresysteme für Kunden aus unterschiedlichsten Branchen, deren Erfolg maßgeblich von IT abhängt. Von Kununu und dem Great Place to Work Institut® ist das Unternehmen bereits mehrfach im Wettbewerb 'Deutschlands beste Arbeitgeber' und 'Deutschlands beste Arbeitgeber ITK' ausgezeichnet worden.

**Interview mit**  
**Sibylle Lingner,**  
Gründerin, Inhaberin  
und Geschäftsführerin  
von Lingner Marketing  
und Lingner Online

# Kommunikation – Powered by Passion



Markenpflege ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Etliche Jahre vernachlässigt, haben sich viele Firmen in den letzten Krisenjahren auf die Werte ihrer Marke rückbesonnen und ihre Strahlkraft als Verkaufsargument neu entdeckt. Sibylle Lingner, Gründerin, Inhaberin und Geschäftsführerin von Lingner Marketing und Lingner Online, setzt dazu auf die Integration von Strategie, Konzeption und Umsetzung. Dabei ist sie mit ihrem gesamten Team mit echter Leidenschaft dabei.

**Wirtschaftsforum:** Frau Lingner, wie hat sich die Kommunikationsbranche in den letzten Jahren, die von Krisen bestimmt waren, verändert?

Markenpflege wurde lange Zeit vernachlässigt. Jetzt ist Marke wieder wichtig.

oder Kampagnen für Lingner Marketing?

Bereichen Konzeption, Strategie und auch Umsetzung. Der Kampagnenclaim '...macht glücklich' wurde von uns aufbauend auf der

**Wirtschaftsforum:** Was sind zurzeit wichtige Projekte, Kunden

**Sibylle Lingner:** Wir sind aktuell unter anderem für Vitakraft tätig. Wir betreuen die Marke in den

**Sibylle Lingner:** Der B2B-Markt ist seit gut zwei Jahren sehr stabil. Die Unternehmen haben verstanden, dass sie sich positionieren und ihre Marken pflegen müssen, wenn sie langfristig im Wettbewerb bestehen möchten. Wir führen mit unseren Kunden Marken-Workshops durch. Darauf aufbauend erarbeiten wir eine Kommunikationsstrategie, die wir dann auch gemeinsam umsetzen. Viele Unternehmen haben sich während der Pandemie Gedanken über ihre künftige Kommunikation gemacht. Grundsätzlich wird jetzt mehr kommuniziert als vor Corona. Das Thema



Teamarbeit und Leidenschaft sind Kernwerte des Unternehmens



Sibylle Lingner setzt auf ein Arbeitsumfeld, das Kreativität und Motivation fördert



## LINGNER // MARKETING

DIE AGENTUR FÜR INNOVATIVE KOMMUNIKATION

### KONTAKTDATEN

Marketing Communications Services  
S. Lingner GmbH  
Kaiserstraße 168-170  
90763 Fürth  
Deutschland  
☎ +49 911 3501880  
✉ +49 911 35018888  
info@lingner.de  
www.lingner.de

emotionalen Bindung der Tierbesitzer an ihre Haustiere entwickelt und ergänzt die Markenbotschaft 'Aus Liebe' durch 'Alltägliche Glücksmomente von Mensch und Tier'. Seit 2021 sind wir auch die konzeptionelle Leadagentur von Vitakraft. Ein neuer Kunde von uns ist die Mineralwassermarke FRANKEN BRUNNEN. Das Unternehmen lud mehrere Agenturen zu einem Pitch für eine Neuauflage und gleichzeitige Verjüngung seiner Kommunikationskampagne unter dem bekannten Motto „Damit sind wir groß geworden“ ein. Wir überzeugten dabei mit einem besonders ansprechenden Konzept und unserem bewährten Full Service-Angebot, denn der Kunde erhält bei uns von der Planung über die Kreation sämtlicher Social Media-, Out of Home-, Printmaßnahmen und Funkspots bis hin zur Umsetzung alles aus einer Hand.

**Wirtschaftsforum:** Konnten Sie auch Unternehmen im B2B-Bereich hinzugewinnen?

**Sibylle Lingner:** Ja, wir sind jetzt auch für HEIDELBERG AMPERFIED, einen Spezialisten für smarte Ladetechnologie, tätig. Das Unternehmen ist sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich tätig und ist Experte für Wallboxen. Gemeinsam haben wir die komplette Marke von Grund auf neu entwickelt. Es handelt sich hierbei um eine Ausgründung der Heidelberger Druckmaschinen AG.

**Wirtschaftsforum:** Die Agenturlandschaft ist dynamisch und die Kunden sind hart umkämpft. Wie ist es Ihnen gelungen, sich langfristig so erfolgreich im Markt zu behaupten?

**Sibylle Lingner:** Wir sind breit aufgestellt und verbinden zudem Konzeption, Strategie und Kreation. Somit haben die Kunden bei uns einen zentralen Ansprech-

partner für all ihre Ideen, Aktivitäten und Planungen. Zum Beispiel überlegen wir jeden Freitag gemeinsam, was wir verbessern und optimieren können. Unsere Mitarbeiter sind sehr engagiert. Das merken unsere Kunden und nicht zuletzt deshalb halten sie uns die Treue. Unser ganzes Team lebt meinen Spirit 'Powered by Passion'. Damit das so ist und bleibt, kümmere ich mich persönlich um meine Mitarbeiter. Durch die Pandemie haben sich die Anforderungen an mich als Führungskraft geändert. Die Leute legen mehr Wert auf Dialog. Wertschätzung und konstruktive Kritik sind noch wichtiger geworden.

**Wirtschaftsforum:** Was haben Sie sich für das Jahr 2023 vorgenommen?

**Sibylle Lingner:** Wir werden eine gedruckte und sehr kreative Kundenzeitung herausbringen. Damit erschließen wir uns einen neuen Kanal der Kundenansprache, ge-

ben Einblicke in unsere Arbeiten und Erfolge. Man darf gespannt sein. Voraussichtlich erscheint die erste Ausgabe Anfang 2023. Wir gehen davon aus, dass der B2B-Markt weiter wachsen wird, und dass wir unsere Kompetenzen in der Digitalisierung noch stärker ausspielen können.

**Wirtschaftsforum:** Haben Sie ein langfristiges Ziel für Lingner Marketing?

**Sibylle Lingner:** Eigentlich sind wir schon nahe an der Situation, die ursprünglich unsere Vision war. Wir hatten 2005 ein ganz schlechtes Jahr, haben aber nie aufgegeben und sind aus eigener Kraft wieder stark geworden und gewachsen. Unsere Ziele sind deshalb eher qualitativ und nicht quantitativ ausgerichtet. Vor allem aber bleiben wir unserer Philosophie treu, unsere Projekte mit Leidenschaft zu verfolgen – Powered by Passion.

# Lebensräume gestalten – effizient und nachhaltig



Stockende Lieferketten, exorbitante Preissteigerungen und Zinserhöhungen formen ein dynamisches Umfeld für alle Stakeholder der Baubranche. Die FUCHS Fertigteilwerke Süd GmbH, ein Spezialist für Betonfertigteile, bietet hier zeit- und kostensparende Lösungen aus einer Hand an. Das Familienunternehmen setzt dabei auf Werte und Nachhaltigkeit.

**Wirtschaftsforum:** Herr Kästner, was sind heute die wichtigsten Geschäftsbereiche der FUCHS Fertigteilwerke?

**Marcel Kästner:** Wir konzentrieren uns auf den Hoch- und Ingenieurbau mit Hallen- und Gewerbebau. Darüber hinaus sind wir stark in den Bereichen Umwelttechnik und Infrastruktur. Mit über 50% Anteil am Gesamtgeschäft ist der Hoch- und Ingenieurbau unsere wichtigste Säule. Hier planen und bauen wir individuell nach den Vorgaben unserer Auftraggeber, haben aber auch einen Projekt- und Entwicklungsbereich, über den wir Systemhallen und -gebäude mit verschiedenen Bauweisen anbieten können, eine sehr kosten- und zeitoptimierte Vorgehensweise. Aktuell haben wir in Bayern ein großes Projekt für die Firma Sonax fertiggestellt, welches sich in zwei Abschnitten über mehrere Jahre erstreckt hat. Es wurden große Fertigteile benötigt. Zum Teil waren Mobilkräne bis zu 700 t im Einsatz.

Ein weiteres Beispiel ist das Projekt BEOS in Garching. Hier waren wir bereits seit der Planungsphase beteiligt. Wir haben den Hochbau geplant, die gesamte Bauleistung übernommen und die Tiefbauprodukte hergestellt. Der Kunde hat also von der Planung über alle Fertigteile und Komponenten hinweg bis zur Bauleistung alles aus der berühmten einen Hand bekommen.

**Wirtschaftsforum:** Was für eine Art Projekte übernehmen Sie im Infrastrukturbereich?

**Marcel Kästner:** Hier übernehmen wir unterschiedlichste

Projekte, zum Beispiel Sonderbauwerke aus dem Bereich der Entwässerung, Regenrückhalte- oder Überlaufbecken, Brückenbauwerke, Rahmendurchlässe. An der B 303 in Coburg-Ahorn haben wir für eine Fahrradunterführung die Teilleistungen bis auf das Asphaltieren selbst ausgeführt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt der Bereich der Umwelttechnik für die weitere Entwicklung der FUCHS Fertigteilwerke?

**Marcel Kästner:** Hier sehen wir vor dem Hintergrund der anhaltenden Debatte um Klimaschutz



Ein Großprojekt von FUCHS in Garching über drei Gebäudeteile hinweg – aus einer Hand ausgeführt

## Interview mit



**Marcel Kästner,**  
Geschäftsführer  
der FUCHS Fertigteilwerke Süd  
GmbH



## Fertigteilwerke

### KONTAKTDATEN

FUCHS Fertigteilwerke Süd GmbH  
Spalter Straße 1  
91187 Röttenbach  
Deutschland  
☎ +49 9172 700760  
info.sued@fuchs-beton.de  
www.fuchs-beton.de



das meiste Potenzial. Die Regenwasserbehandlung und der Pumpen- und Anlagenbau sind dabei wichtige Bereiche. Wir sehen am Markt einen klaren Trend zu Komplettleistungen. Das heißt, dass wir zum Beispiel nicht nur die Bauwerke liefern, sondern auch die Pumpen, Armaturen und Rohrleitungstechnik, sowie die Steuerungs- und Fernmeldetechnik mitanbieten. Wir sind in der Lage, alle Bauwerke mit einem hohen Ausbaugrad ganzheitlich anzubieten. Auch hier sind unsere Projekte vielseitig. Es geht unter anderem um Regenwasserbehandlung und -nutzung, Rückhaltung, Versickerung, Löschwasserspeicher und Abscheider. Mit unserem



Für das BVH Mannheim hat das Unternehmen die Betonfertigteile geliefert, die Bauleistung übernommen sowie die Regenwasserbehandlungs- und Versickerungsanlagen geliefert



Für die Fahrradfahrer-Unterführung an der B 303 in Coburg-Ahorn hat FUCHS alle Leistungen übernommen, mit Ausnahme der Asphaltherstellung

Tochterunternehmen, der FUCHS Umwelt- und Service GmbH, stehen wir unseren Kunden auch als Servicepartner zur Seite. Wir übernehmen die Inbetriebnahmen, Wartungen und Sanierungen. Der Umweltbereich liegt uns, über das Potenzial, das dieser Markt hat, sehr am Herzen. Wir möchten als Unternehmen unseren Beitrag zu einer gesunden und lebenswerten Zukunft leisten. Die Farbe unseres Logos ist lila. Unter dem Motto 'Lila ist grün' bündeln wir alle unsere Umweltschutzaktivitäten. Dabei setzen wir, zum Beispiel über Recycling, auf Kreislaufwirtschaft und verwenden in unseren Werken eigene Heizquellen, die wir unter anderem mit unserem Altholz betreiben.

**Wirtschaftsforum:** Die FUCHS Fertigteilwerke sind seit über 70 Jahren erfolgreich am Markt. Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe für diesen Erfolg über Jahrzehnte hinweg?

**Marcel Kästner:** Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen. Unsere Firma ist von mehreren Generationen geführt worden, immer auf der Basis von Werten.

Wir haben unsere Leitlinien der Firmenfamilie Fuchs in unseren LILA-Werten niedergeschrieben. Diese stützen sich auf zehn Eckpunkte. Dies sind Qualität, Verbindlichkeit, Zusammenhalt, respektvoller Umgang, Fördern und Fordern, Bauen auf Fakten, Chancen ergreifen, keine Verschwendung von Ressourcen, Offenheit gegenüber Veränderungen und Brennen für unsere Ziele. Bei allen Wachstumsplänen verlieren wir diese Grundsätze nie aus den Augen. Sie haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind, und deshalb werden wir Ihnen auch in Zukunft treu bleiben.

**Wirtschaftsforum:** Was steht auf Ihrer Agenda für das Jahr 2023?



Für die Firma Sonax hat FUCHS ein Projekt mit zahlreichen Fertigteilen in zwei Bauabschnitten gefertigt und montiert. Zum Teil waren hier Mobilkräne mit bis zu 700 t im Einsatz

**Marcel Kästner:** Am wichtigsten werden für uns die Themen Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und CO<sub>2</sub>-Einsparung sein. Die Reduzierung von Zement, die CO<sub>2</sub>-arme Herstellung von Beton oder die effektive Behandlung von Rohstoffen sind dabei wichtige Aspekte, mit denen wir uns beschäftigen. Aktuell investieren wir dazu in eine neue Betonmischanlage, um die Qualität weiterhin zu gewährleisten. Wir werden rund um das Thema Nachhaltigkeit verstärkt Know-how aufbauen, unter anderem durch interne und externe Schulungen. Um unsere Energieeffizienz und -autarkie weiter zu steigern, werden wir zusätzlich Photovoltaikanlagen einsetzen. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Automatisierung,

zum Beispiel für das Schneiden, Biegen und Schweißen von Bewehrungskörben. Auch in der Holzverarbeitung ist noch viel Potenzial für Automatisierung. Wir werden intensiv erforschen, welche Produkte der Markt braucht und welche Optimierungsmöglichkeiten es gibt. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des anhaltenden Personalmangels werden wir uns auch weiterhin intensiv um die Förderung und Bindung unserer Mitarbeiter kümmern sowie um die Gewinnung neuer Mitarbeiter und Auszubildender. Denn letztlich ist der Mitarbeiter der entscheidende Faktor!



**Fertigteilwerke**

## Kernkompetenz

Hochwertige und intelligente Betonfertigteile

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1949

**Struktur:** Firmenfamilie

**Niederlassungen:** 5 Werke in Deutschland

**Mitarbeiter:** 500

**Umsatz:** 135 Millionen EUR

## Leistungsspektrum

Hoch- und Ingenieurbau  
Infrastruktur  
Umwelttechnik

## Philosophie

Lila Werte: Qualität, Verbindlichkeit, Zusammenhalt, respektvoller Umgang, Fördern und Fordern, Bauen auf Fakten, Chancen ergreifen, keine Verschwendung von Ressourcen, Offenheit für Veränderungen, Brennen für Ziele

## Zukunft

Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung, Kreislaufwirtschaft  
Automatisierung und Digitalisierung  
Mitarbeiterförderung und -bindung  
Gewinnung neuer Mitarbeiter



# „In schwierigen Zeiten auf Sicht fahren“

In den letzten drei Jahren war kaum eine Branche so stark von den andauernden Pandemie-, Lieferketten- und Energiekrisen betroffen wie die Logistik. Als vergleichsweise kleines Unternehmen kann die Steiermarkbahn Transport und Logistik GmbH zwar nicht in harte Preiskämpfe gegen übermächtige Gegner treten, wie Geschäftsführer Gerhard Harer unumwunden feststellt, doch gerade in der Flexibilität als eher kleiner Player sieht er auch perspektivisch wichtige Wettbewerbsvorteile für sein Unternehmen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Harer, mit den Corona-, Supply Chain- und Energiekrisen blicken wir auf drei schwierige Jahre im Wirtschaftsleben zurück. Der Logistikbereich schien davon stets besonders betroffen!

**Gerhard Harer:** Das stimmt – hinzu kommen noch Klimaauswirkungen und Energiepreise, die unseren Wirtschaftssektor ebenfalls vor neue Herausforderungen stellen. Der Steiermarkbahn ging es dabei nicht anders als unseren Mitbewerbern. Die Brüche und Störungen im allgemeinen Pro-

duktionszyklus, die sich aufgrund der Pandemie ergeben haben, und die Verwerfungen in den Lieferketten schlagen sich natürlich auch auf die Logistik durch. Denn sind die Fertigungsabläufe unstetig, gilt selbiges auch für den Transport. Wir stehen heute vor deutlich komplexeren Planungsaufgaben als in der Zeit vor COVID-19. Die schwer durchschaubare gesamtwirtschaftliche Lage macht verlässliche Prognosen für das neue Jahr und darüber hinaus derweil nur schwer möglich, auch wenn generell mit einem weiteren Anwachsen der

Quantität im Transport zu rechnen ist. Zunächst fahren wir also auf Sicht. Als relativ kleines, aber entsprechend flexibles Unternehmen mit einer vergleichsweise großen, eigenen Fahrzeugflotte, einer verlässlichen Disposition, langer fachlicher Erfahrung und einem hohen Kontingent an Fachpersonal sind wir jedoch auch für derartig schwierige Zeiten gut gewappnet.

**Wirtschaftsforum:** Wer hat es in diesen Zeiten schwerer – die Schiene oder die Straße?

## Interview mit



*Gerhard Harer,  
Geschäftsführer  
der Steiermarkbahn Transport  
und Logistik GmbH*

**Gerhard Harer:** Vor wenigen Wochen wurden aktuelle Daten zum Verkehrsaufkommen auf den österreichischen Autobahnen veröffentlicht. Hieraus ergab sich, dass der Schwerverkehr auf der Straße teils um zweistellige Prozentsätze zulegen konnte, während die Zuwachsraten auf der Schiene hingegen relativ bescheiden blieben. Wir sehen also weiterhin eine stärkere Zunahme auf der Straße, weshalb der Lkw-Transport, in Wirklichkeit der Straßentransport, als der echte Konkurrent zur Schiene zu sehen ist.



Die Logistik war von den wirtschaftlichen Verwerfungen besonders betroffen



Von der Eröffnung der Koralmbahn im Jahr 2025 verspricht sich das Unternehmen strategisch neue Impulse

**Wirtschaftsforum:** Aus ökologischer Sicht klingt das nach einem Rückschritt. Was hat zu dieser Entwicklung geführt – und wie ließe sie sich korrigieren?

**Gerhard Harer:** Mitunter spielt hier die zunehmend schlechtere Planbarkeit hinein. Vor allem bei Ad-hoc-Aufträgen wird der Transport auf der Straße als vorteilhafter empfunden, was oftmals aber nicht stimmt. Des Weiteren treffen die enormen Preissteigerungen im Energiesegment auch uns – doch anders als der Dieselpreis, der im letzten Jahr 'nur' eine Verdopplung erfahren hat, stieg der Strompreis um einen viel größeren Faktor. So ist diese 'saubere Energie', in der immer eine der bedeutsamsten Stärken der Bahn lag, um ein Vielfaches teurer geworden als die ökologisch problematischere Alternative. Sofern sich in dieser Thematik nicht auf nationalstaatlicher oder europäischer Ebene Lösungen finden lassen, um den umweltfreundlichen Transport mit der Bahn zu unterstützen, wird sich an dieser Entwicklung kaum etwas ändern. Zusätzlich bestehen im Bahnbereich auch

größere administrative Hürden im Vergleich zum Lkw-Transport: Ein Sattelzug kann mit nur einem einzigen Fahrer und demselben Fahrzeug problemlos Waren von den Niederlanden nach Griechenland transportieren. Die Bahn braucht hingegen für jedes Land spezifische Zulassungen, spezielle technische Systeme und jeweils national berechnete Lokführer. Hier besteht akuter Handlungsbedarf, diese Anachronismen endlich zu verabschieden.

**Wirtschaftsforum:** Welche Weichen stellt die Steiermarkbahn gerade für die Zukunft?

**Gerhard Harer:** Unternehmerisch wollen wir uns auch auf lange Sicht treu bleiben: Wir engagieren uns – räumlich wie inhaltlich – nicht überall; aber dort, wo wir tätig sind, überzeugen wir durch unsere langjährige Expertise und Flexibilität, mit der wir im engen Kontakt mit unseren Kunden beständig an der weiteren Optimierung ihrer logistischen Abläufe arbeiten. Weder heute noch morgen sehen wir unsere Zukunft im Preisdumping, sondern wollen vielmehr als verlässlicher und flexibler Dienstleister auftreten. In diesem Zuge setzen wir derzeit unser Engagement bei einigen

spannenden Pilotprojekten, etwa im Rahmen von Rundholzverkehren auf inneralpinen Nebenbahnen, fort. Auch bei weiteren Intermodalprojekten mit Partnern entwickeln wir unsere Dienstleistungen qualitativ konsequent weiter. Mit der Inbetriebnahme der Koralmbahn zwischen Graz und Klagenfurt, die für das Jahr 2025 angestrebt wird, sehen wir dank unserer geografischen Lage mit Sitz in der Steiermark – im Hinterland zu den oberadriatischen Häfen – perspektivisch weitere wichtige Impulse auf unser Unternehmen zukommen. Dafür werden wir gerüstet sein.



Expertise und Flexibilität: die wichtigsten Erfolgskriterien der Steiermarkbahn, meint Geschäftsführer Gerhard Harer

**StB** Steiermarkbahn  
Transport und Logistik

**KONTAKTDATEN**

Steiermarkbahn Transport & Logistik GmbH  
 Eggenberger Straße 20  
 8020 Graz  
 Österreich  
 ☎ +43 316 8125810  
 📠 +43 316 81258181  
 office@steiermarkbahn.at  
 www.steiermarkbahn.at



**Interview mit**  
**Johannes Pilz,**  
 Geschäftsführer  
 der Backwelt PILZ GmbH



**KONTAKTDATEN**

Backwelt PILZ GmbH  
 Industriestraße 6  
 3943 Schrems  
 Österreich  
 ☎ +43 2853 610880  
 📠 +43 2853 6108830  
 office@backwelt-pilz.com  
 www.backwelt-pilz.com

# Backtradition mit Laib und Seele

Die Backwelt PILZ GmbH in Schrems im niederösterreichischen Waldviertel vereint das Beste aus Tradition und Moderne. Geschäftsführer Johannes Pilz kommt aus einer Bäckerfamilie und hat das Unternehmen gemeinsam mit seinem Vater aufgebaut. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum erzählt er, warum er nach wie vor mit Leib und Seele dabei ist.

**Wirtschaftsforum:** Herr Pilz, welche Geschichte steht hinter der Backwelt PILZ?

**Johannes Pilz:** Die Backwelt PILZ produziert hochwertige und tiefgekühlte Backwaren vorwiegend aus heimischen Rohstoffen. Unser Unternehmen wird in der 4. Generation geführt. 1996 hat mein Vater, damals noch in einer herkömmlichen Backstube, mit der Produktion von tiefgekühlten Teiglingen begonnen. Da sich

dieses Geschäft sehr gut entwickelte, haben wir 2002 die Backwelt PILZ gegründet und ein Jahr später eine eigene Produktion für vorgegarte und vorgebackene, tiefgekühlte Backwaren in Betrieb genommen. Als erstes österreichisches Bäckereiunternehmen sind wir 2004 nach dem International Featured Standard IFS zertifiziert worden. Seitdem sind wir kontinuierlich gewachsen und haben unsere Technologie weiterentwickelt. 2008 haben wir ein

neues Produktionswerk für vorgebackene, tiefgekühlte Natursauerteigbrote gebaut. 70 Mitarbeiter arbeiten bei uns in drei Schichten. Wir sind stark automatisiert. Dieses Jahr rechnen wir mit einem Umsatz von circa 27 Millionen EUR. Die Tendenz ist steigend.

**Wirtschaftsforum:** In welchem Umfang produzieren Sie?

**Johannes Pilz:** Unser Sortiment umfasst 40 bis 45 Produkte. Pro



Der Firmensitz der Backwelt PILZ in Schrems

Tag stellen wir bis zu 500.000 Stück Kleingebäck und 60.000 Stück Brot her. Auf Wunsch stellen wir unseren Kunden jedes Produkt exklusiv zur Verfügung. Unser Motto lautet 'Zutaten statt



Spezialitäten aus dem Waldviertel

Zusatzstoffe' und 'Geschmack durch Zeit' – wir geben unseren Produkten die notwendige Zeit zum Ruhen und Reifen. Das ist Teil unseres Qualitätsversprechens. Als reiner Private Label Producer beliefern wir den Lebensmitteleinzelhandel, Discounter und Tankstellen. Neben Österreich sind wir im norditalienischen Raum stark und verkaufen unter anderem nach Deutschland, Tschechien, Rumänien, in die Slowakei, die Schweiz und viele andere Länder.

**Wirtschaftsforum:** Wie sind Sie zum Backen gekommen?

**Johannes Pilz:** Ich wurde in eine klassische Bäckerfamilie hineingeboren. Sonntags habe ich mit meinem Onkel in der Backstube gestanden. Später habe ich die Hotelfachschule besucht und eine Konditorlehre absolviert. Im Betrieb meiner Eltern habe ich dann eine Bäckerlehre gemacht. An der Fachhochschule in Lemgo habe ich Lebensmitteltechnologie studiert. Nebenbei habe ich dabei geholfen, den Standort aufzu-

bauen und meine Diplomarbeit geschrieben. Das war das IFS-Konzept. Seitdem bin ich im Familienunternehmen tätig. Meine Partnerin ist Französin. Sie bringt die französische Genusskultur mit ein. Unsere Tochter ist jetzt zwei Jahre alt. Ob sie auch ins Unternehmen einsteigen wird, werden wir sehen. Man muss den Kindern selbst die Wahl lassen.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Sie Ihre Rolle im Unternehmen?

**Johannes Pilz:** Wir haben ein sehr gutes, junges Team. Ich möchte die Fähigkeiten der jungen Menschen fördern. Meinen Job mache ich mit Leib und Seele; meine Arbeit ist meine Lebensaufgabe. Sie erfüllt mich, auch wenn es manchmal schwierig und steinig ist. Mit 25 Jahren habe ich begonnen, die Firma aufzubauen. Heute möchte ich den jungen Menschen mitgeben: Es lässt sich alles lösen. Dafür braucht es Durchhaltevermögen und Freude an der Arbeit. Wenn es einmal schwieriger wird, habe ich immer das Bild des Produkts vor mir. Es



Hochwertig und naturbelassen: Bio-Brot

freut mich auch zu sehen, dass die Mitarbeiter gute Arbeit geleistet haben. Mit Durchhaltevermögen, Verhandlungsgeschick und den richtigen Menschen ist es uns gelungen, aus einem handwerklichen Betrieb ein hochmodernes Unternehmen zu machen. Das erfüllt mich mit Freude.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht Nachhaltigkeit bei der Backwelt PILZ aus?

**Johannes Pilz:** Unsere Umwelt ist uns wichtig. Wir haben schon einige Nachhaltigkeitsprojekte umgesetzt. Da wir überwiegend heimische Rohstoffe verarbeiten, haben wir kurze Transportwege. Unsere Verpackungen sind recycelbar. Wir verwenden zu 100% Ökostrom. Unsere Backwaren haben den Vorteil, dass sie direkt am Point of Sale gebacken werden. Damit leisten wir einen wertvollen Beitrag zur Nicht-Verschwendung von Lebensmitteln. Außerdem stellen wir unseren Fuhrpark laufend auf Hybrid- beziehungsweise Elektromobilität um und planen gerade eine großzügige

Erweiterung unserer bestehenden PV-Anlage.

**Wirtschaftsforum:** Was macht den Erfolg der Backwelt PILZ aus?

**Johannes Pilz:** Wir sind bodenständig und ehrlich. Bei uns zählt die Handschlagqualität. PILZ steht auch für unsere Grundwerte: Professionell. Innovativ. Leistungsorientiert. Zuverlässig.



Bio-Spitzweckerl

Modern, leistungsfähig und flexibel präsentiert sich die KUHN Schweiz AG mit Hauptsitz in Heimberg, bestimmt von Respekt und Wertschätzung gegenüber Mitarbeitern und Kunden



# Cross-Selling mit Mehrwert

Das Produktportfolio der landesweit vertretenen Kuhn Schweiz AG mit Hauptsitz in Heimberg ist so ausgerichtet, dass sich alle Produkte in den Segmenten Bau, Erdbewegung, Materialhandling, Recycling und Materialaufbereitung sinnvoll ergänzen und unterstützen. Das neue Führungsduo Susan Higson, CFO, und Ruedi Sandmeier, COO, nutzt Synergien, die dem Cross-Selling-Prinzip entsprechen, und legt großen Wert darauf, die Mitarbeiter des Unternehmens mit auf den Weg zu nehmen.

**Wirtschaftsforum:** Frau Higson, Sie treten gemeinsam mit Herrn Sandmeier für eine neue Unternehmenskultur ein.

**Susan Higson:** Das ist richtig. Seit zwei Jahren bilden wir das Führungsduo, und wir haben zusammen ein neues Denken und neue Ziele definiert. Wir legen Wert auf Teamarbeit, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Wir möchten nicht nur, dass unsere Mitarbeitern mit neuen Ideen kommen, sondern auch, dass die Mitarbeitende kommen und sagen, was sie denken. Sie wissen am besten, was gebraucht wird.

**Ruedi Sandmeier:** Wir erleben eine spannende Zeit. Die neue Firmenkultur ist geprägt von Respekt, Vertrauen und Offenheit. Die Veränderung hat viele zunächst etwas verunsichert. Es ist wichtig, die Mitarbeiter zur Teilhabe zu befähigen. Dabei hilft die Identifikation mit dem eingeschlagenen Weg. Die Tatsache, dass wir in ein Familienunternehmen eingebettet sind, trägt dazu bei, dass die Menschen sich bei der KUHN Schweiz AG wohlfühlen, ebenso die gute Aus- und Weiterbildung. Damit wir in Zukunft Fachkräfte zur Verfügung haben, investieren wir viel und bilden an allen Standorten Lernende aus. Das Berufsbild Baumaschinenmechaniker ge-

hört im technischen Bereich zum Besten, was die breite Abdeckung betrifft.

**Susan Higson:** Der Arbeitsmarkt ist hart umkämpft und wir möchten unsere Mitarbeitenden halten. Wir ermöglichen ihnen flexible Arbeitszeitmodelle sowie Teilzeitarbeit, was sehr positiv aufgenommen wird.

**Wirtschaftsforum:** Sie begrüßen die Einbettung in ein Familienunternehmen?

**Ruedi Sandmeier:** Familienunternehmen sind die älteste Organisationsform unternehmerischen Handelns und prägendes Element

## Interview mit



*Susan Higson,  
CFO  
und*



*Ruedi Sandmeier,  
COO  
der KUHN Schweiz AG*

einer Volkswirtschaft. Die KUHN Schweiz AG geht auf die 1965 entstandene Kupper Baumaschinen zurück, die erste Unternehmung, die japanische Baumaschinen in die Schweiz importierte. Günther Kuhn gründete 1973 die Kuhn Baumaschinen GmbH in Eugendorf bei Salzburg. Mit der Übernahme der Marubeni-Kupper im Jahre 2000 erfolgte die Umwandlung in die KUHN Schweiz





Von Bagger über den Dozer bis zum Dumper überzeugen Komatsu-Maschinen hinsichtlich Komfort und Bedienerfreundlichkeit genauso wie durch Leistung, Vielseitigkeit und Zuverlässigkeit



Sennebogen Umschlagbagger sind für den anspruchsvollen Materialumschlag ausgelegt und zeichnen sich durch hohe Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Sicherheit aus

AG. Der Standort Lemmis wurde 2014 fertiggestellt, der heutige Hauptsitz in Heimberg 2019. Mit etwa 100 Mitarbeitenden erzielen wir aktuell einen Jahresumsatz von 60 Millionen CHF.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es weitere Maßnahmen, die Sie als Führungsteam in die Wege geleitet haben?

**Ruedi Sandmeier:** Wir haben das Produktprogramm bereinigt und Überschneidungen beseitigt. Indem wir unser Produktspektrum so ausrichten, dass sich alle Produkte in den verschiedenen Segmenten ergänzen und unterstützen, ergeben sich Synergieeffekte, die für unsere Kunden einen Mehrwert darstellen. So können wir den Gedanken des Cross-Selling konsequent leben und umsetzen.

**Wirtschaftsforum:** Was bietet die KUHN Schweiz AG ihren Kunden heute?

**Ruedi Sandmeier:** Als Handelsunternehmen liefern wir Maschinen für die Bereiche Bau, Erdbewegung, Materialhandling, Recycling und Aufbereitungstechnik. Unsere Hauptmarken sind Komatsu, Sennebogen, Powerscreen, Magni und Pronar. Dazu kommen Dienstleistungen im After Sales- und Ersatzteilbereich. Mit fünf Standorten verteilt in der Schweiz sowie der dezentralen Serviceorganisation bietet die Kuhn Schweiz AG ihren Kunden einen flächendeckenden und professionellen Service an.

**Wirtschaftsforum:** In welche Richtung wird Ihrer Ansicht nach die weitere Entwicklung gehen?

**Ruedi Sandmeier:** Es gibt viele Faktoren, die zu Veränderungen beitragen, reduzierte Wartungsanforderungen, die Elektrifizierung und die Digitalisierung, um nur einige zu nennen. Die Baumaschine wird weniger zentral und mehr als Teil des Bauprojekts mit all seinen Einzelschritten, beziehungsweise des Gesamtprozesses bei Recyc-

ling- oder Materialflussthemem betrachtet werden. Die Dienstleistungen der KUHN Schweiz AG werden sich verändern. Sie werden sich mehr in Richtung IT verschieben, wir werden möglicherweise Softwarelizenzen anbieten, Batterieleistungen vermieten oder Energie für den Betrieb unserer Maschinen verkaufen.

**Susan Higson:** Wir sind dabei, die Digitalisierung Schritt für Schritt umzusetzen, Stichwort 'Paperless Office', und Simulationen auf der Baustelle, die für Kostensparnisse sorgen. Es ist wichtig abzuschätzen, welche Bereiche am Ende auch einen Mehrwert für unser Unternehmen und unsere Kunden haben. Digitalisierung, die Sinn macht, ist die Zukunft.

**Wirtschaftsforum:** Welche weiteren Schwerpunkte bestimmen die nächsten Jahre bei der KUHN Schweiz AG?

**Ruedi Sandmeier:** Wir möchten unseren Mitarbeitenden eine Perspektive in Kombination mit

interessanten und sinnstiftenden Aufgaben bieten können. Sinnstiftend auch insofern, als die Kultur der KUHN Schweiz AG Werterhalt durch Reparieren statt Wegwerfen beinhaltet. Gleichzeitig wollen wir den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens sicherstellen, um in unserem Segment Marktführer zu werden.



#### KONTAKTDATEN

KUHN Schweiz AG  
Bernstrasse 125  
3627 Heimberg  
Schweiz  
☎ +41 33 4398822  
mail@kuhn-gruppe.ch  
www.kuhn-gruppe.ch

Jeden Monat mehr als

# 10 Millionen

Einblendungen bei GOOGLE

(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)



## Kontakte



Hofmann Leasing GmbH  
Bötzingen Straße 48  
79111 Freiburg  
Deutschland  
☎ +49 761 7699750  
✉ +49 761 76997509  
info@hofmann-leasing.de  
www.hofmann-leasing.de

Rathberger GmbH  
Beim Breitenstein 25  
79588 Efringen-Kirchen  
Deutschland  
☎ +49 7628 918330  
info@rathberger.de  
www.rathberger.de



CASEA GmbH  
Pontelstraße 3  
99755 Ellrich  
Deutschland  
☎ +49 36332 890  
✉ +49 36332 89202  
info@casea-gips.de  
www.casea-gips.de



Ludwig Rieder GmbH & Co. KG  
Marktstraße 19  
84092 Bayerbach  
Deutschland  
☎ +49 8774 96010  
✉ +49 8774 960145  
info@rieder-online.com  
www.rieder-online.com

Konrad Kreppold GmbH  
Konrad-Kreppold-Platz 1  
85235 Odelzhausen  
Deutschland  
☎ +49 8134 322 oder 5083  
✉ +49 8134 7788  
info@kreppold.com  
www.kreppold.com

QAware GmbH  
Alexander Christ  
Cloud-native Experte & Software Engineer  
Aschauer Straße 32  
81549 München  
Deutschland  
alexander.christ@qaware.de  
www.qaware.de

Marketing Communications Services  
S. Lingner GmbH  
Kaiserstraße 168-170  
90763 Fürth  
Deutschland  
☎ +49 911 3501880  
✉ +49 911 35018888  
info@lingner.de  
www.lingner.de

FUCHS Fertigteilewerke Süd GmbH  
Spalter Straße 1  
91187 Röttenbach  
Deutschland  
☎ +49 9172 700760  
info.sued@fuchs-beton.de  
www.fuchs-beton.de



Steiermarkbahn Transport & Logistik  
GmbH  
Eggenberger Straße 20  
8020 Graz  
Österreich  
☎ +43 316 8125810  
✉ +43 316 81258181  
office@steiermarkbahn.at  
www.steiermarkbahn.at

Backwelt PILZ GmbH  
Industriestraße 6  
3943 Schrems  
Österreich  
☎ +43 2853 610880  
✉ +43 2853 6108830  
office@backwelt-pilz.com  
www.backwelt-pilz.com



KUHN Schweiz AG  
Bernstrasse 125  
3627 Heimberg  
Schweiz  
☎ +41 33 4398822  
mail@kuhn-gruppe.ch  
www.kuhn-gruppe.ch

## 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

**SPITZENKLASSE!**

**Wirtschaftsforum.de gehört zu den**

**2.500 relevantesten  
von über 16 Mio. Domains**

**im SEO Ranking in Deutschland.**

(Quelle: XQVI - Stand: Oktober 2022)

**WIRTSCHAFTSFORUM**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!