

Menschen | Macher | Marken



40 JAHRE

Industrie-Park
WOLFSBERG



Schwarzwälder Bote
Die große Zeitung in Baden-Württemberg

Sonderveröffentlichung 18. Oktober 2014



Seit 1974 bietet der Industriepark Wolfsberg Entwicklungschancen für Unternehmen – und damit auch für den Wirtschaftsstandort Nagold. Über 100 Firmen, vom Handwerksbetrieb bis zum weltweit agierenden Konzern, haben hier inzwischen ihren Sitz.
Fotos: Fritsch

Im Rückblick eine goldrichtige Entscheidung

Ein Editorial zum 40-jährigen Bestehen des Industrieparks Wolfsberg – dem »Herzmuskel« des Wirtschaftsstandorts Nagold

Die Wahl des Standorts ist für Unternehmen von großer Bedeutung. Bei der Entscheidung geht es allerdings um mehr als nur um Grund und Boden. Gefragt sind eine optimale Infrastruktur, eine strategisch günstige Lage sowie großzügige Entwicklungschancen. Wegen der Mitarbeiter sind zudem Wohn- und Freizeitmöglichkeiten ausschlaggebende Faktoren für die unternehmerische Entscheidung.

Unter all diesen Aspekten hat Bürgermeister Eugen Breitling vor 40 Jahren absolut zukunftsorientiert den Grundstein für den Industriepark Wolfsberg gelegt.

Denn mit der Erschließung wurden einerseits die Lebensbereiche Wohnen und Arbeiten entflechtet, andererseits konnte die Stadt den prosperierenden Nagolder Unternehmen einen attraktiven Standort in Sachen Infrastruktur und strategische Rahmenbedingungen anbieten.

Im Rückblick zeigt sich, dass die damalige Entscheidung goldrichtig war. Auf über 80 Hektar haben sich

weltweit agierende Konzerne, Handwerksbetriebe, Handel und Dienstleister angesiedelt. Die Bandbreite der Branchen reicht vom verarbeitenden Gewerbe, insbesondere Fahrzeug- und Metallbau, über die Automobilzulieferung, Holz- und Möbelindustrie bis hin zum Textilwesen. Für über 100 Unternehmen mit rund 3 500 Mitarbeitern ist das Nagolder Hochplateau zur Heimat geworden.

Die starken Investitionen der Unternehmen in den vergangenen Jahren in Erweiterungsbauten und Neuansiedlungen beweisen eindrücklich, dass die Erfolgsgeschichte fortgeschrieben wird. Die Neuansiedlung des Boysen Innovationszentrums findet ebenso viel Beachtung wie der Neubau der Firmenzentrale der Schnepf Planungsgruppe. Auch der Neubau der Verwaltungszentrale der Digel AG und die Errichtung einer neuen Fertigungshalle der Wagon Automotive Nagold GmbH sind eindeutige Belege.

Der rege Austausch der angesiedelten Unternehmen



zeigt: Der Wolfsberg ist voller Bewegung. Der von der städtischen Wirtschaftsförderung initiierte Wolfsberg-Dialog ist darüber hinaus eine ideale Plattform, um Wünsche und Anregungen der Unternehmen entgegenzunehmen. Die aktive Bestandspflege bei den heimischen Unternehmen macht es möglich, frühzeitig auf die Erfordernisse der Erweiterungswünsche der Nagolder Unternehmen einzugehen.

Mein herzlichster Dank gilt den Unternehmern und ihren Mitarbeitern für ihre Standorttreue. Denn sie alle sind es, die den Industriepark zum Erfolg geführt haben und den Standort tagtäglich mit Leben füllen.

Der Wolfsberg ist heute der Herzmuskel des Wirtschaftsstandorts Nagold. Allerdings gilt es, die Marke »Wolfsberg« weiterzuentwickeln. Insbesondere der Ausbau der Breitbandversorgung für immer größer werdende Datenmengen stehen ganz oben auf der Tagesordnung der Stadt. Ebenso die Anbindung des Industrieparks an den öffentlichen Nahverkehr.

Zurzeit können nur noch 50 Ar städtische Flächen auf dem Wolfsberg angeboten werden. Insofern sind den flächenmäßigen Erweiterungsmöglichkeiten Grenzen gesetzt. Deshalb lotet die Stadt derzeit aus, inwieweit eine Kooperation mit der Gemeinde Mötzingen in Bezug auf das angrenzende Gewerbegebiet »Nagolder Steig« möglich ist. Dort könnten Grundstücksreserven gemeinsam gehoben und arrondiert werden. Beide Gebiete sind ideal durch den Autobahnzubringer miteinander verbunden.

Aktuell bietet der INGpark auf dem gegenüberliegenden Eisberg Unternehmen, die sich in Nagold ansiedeln wollen, auf etwa 87 Hektar individuell gestaltbare Gewerbeflächen an. Nagold hat somit exzellente Perspektiven, um den Wirtschaftsstandort weiter auszubauen und sowohl für bereits ansässige Unternehmen als auch für neue Unternehmen aus der Region hochattraktiv zu bleiben.

Ihr
Jürgen Großmann
Oberbürgermeister

Weitere Zukunftsperspektiven für die heimischen Unternehmen

Vor vier Jahrzehnten beginnt die Geschichte des Industriegebiets Wolfsberg / Heute mehr als 100 Firmen ansässig

Von Heiko Hofmann

Es ist die Kraft der zwei Herzen: Während im Tal das Leben in Nagolds City pulsiert, schlägt das wirtschaftliche Herz der Stadt im Industriegebiet Wolfsberg. Wegweisend war die Entscheidung von Nagolds Stadtvätern, die Hochfläche der heimischen Industrie als Entwicklungs-

perspektive zur Verfügung zu stellen. Eugen Breitling hieß zu jener Zeit der Bürgermeister Nagolds. Ein schaffiger Mann in einer schaffigen Zeit. Und einer, der wusste, wie wichtig es ist, der heimischen Wirtschaft Erweiterungsperspektiven auf Jahrzehnte bieten zu können.

40 Jahre Industriegebiet Wolfsberg: Die Firma Häfele

war es, die mit der Eröffnung ihres neuen Versandzentrums und Hochregallagers im Jahr 1974 als erstes Unternehmen auf dem Wolfsberg Flagge zeigte. Erste Gespräche freilich über den Sprung auf Nagolds Höhe wurden bereits in den 60er-Jahren geführt. 1972 war der erste Spatenstich. Fast sieben Hektar hatte das Weltunternehmen Häfele damals erworben, was mit 6200 Quadratmetern überbaute Fläche begann, umfasst heute 53 000 Quadratmeter.

Und nicht nur für Häfele war der Schritt auf Nagolds Höhe ein entscheidender Zukunftsschritt. Schnell folgte unter anderem die Firma Nicolay, 1978 Papier Preuninger, 1981 Gebele und Fritz Wahr, 1984 das Unternehmen Berner, Aldinger ist seit 1993 auf dem Wolfsberg angesiedelt, Haug & Schöttle sowie G&G Beschläge folgten 1994, im Jahr 2000 dann Merkle und 2001 ProPlan und auch Helag. Eine unvollständige Liste: Mehr als 100



Heute ist der Industriepark der Wirtschaftsmotor für Stadt und Region Nagold. Fotos: Stadt Nagold



Zum runden Geburtstag ein Rückblick: Der Wolfsberg 1984.

Unternehmen sind aktuell auf dem Wolfsberg angesiedelt. Die jüngsten Neubauten und Erweiterungen: Boysen Entwicklungszentrum, die Spedition Stikel, Martin Mechanic, Wagon Automotive, Digel oder auch Schnepf. »Die Aufwärtsentwicklung setzt sich fort«, freut sich Nagolds Oberbürgermeister Jürgen Großmann. Faktisch sei

man voll. Eine Restfläche von 50 Ar ist noch zu haben, die anderen Freiflächen sind allesamt verkauft – auch als zukünftige Entwicklungsflächen bereits ansässiger Unternehmen.

Das macht sich auch bei den Arbeitsplätzen bemerkbar: 6800 Berufseinpender hat es in der Gesamtstadt Nagold – 1000 mehr als noch

vor sechs Jahren. Allein die Unternehmen auf dem Wolfsberg bieten gut 3500 Arbeitsplätze, nahezu 1000 mehr als noch vor fünf Jahren. In diesen fünf Jahren investierten die Firmen rund 150 Millionen Euro in ihre Standorte auf dem Wolfsberg. Heute umfasst der Industriepark eine Fläche von rund 80 Hektar.



Häfele wird auch am Wolfsberg weiter wachsen

Was Walther Thierer als Häfele-Chef bereits 1968 in Angriff nahm setzt seine Tochter Sibylle Thierer heute konsequent fort

(ahk). Häfeles internationale Drehscheibe für Beschlagtechnik feiert in diesem Jahr zusammen mit dem Industriegebiet Wolfsberg ihren 40. Geburtstag. Aufgrund seiner Größe und Bedeutung ist dieses Häfele Versandzentrum nicht nur Herz der weltweiten Häfele Logistik, sondern auch ein Herzstück des großen Industriegebiets Wolfsberg von Anfang an. Denn ohne Häfele und seinen vorausschauenden Unternehmensleiter Walther Thierer würde es dieses Nagolder Industriegebiet womöglich gar nicht geben. Häfele hat nämlich bereits 1968 ein sieben Hektar großes Grundstück auf dem Wolfsberg erworben und damit den Startschuss für die Erschließung des Areals gegeben.

Die heutige Vorsitzende der Geschäftsführung bei Häfele, Sibylle Thierer – Tochter von Walther Thierer –, erlebte diese große Zeit des Wandels und des Aufbruchs in

Nagold noch als Kind. Dass sie einmal das Unternehmen leiten würde, das ab 1949 von ihrem Vater auf einen fürwahr beeindruckenden Expansionskurs geschickt wurde, „war damals undenkbar.“ Aber doch, sagt Sibylle Thierer nach einigem Nachdenken, habe sie in der Rückschau die Person des Vaters sicher geprägt: „Sein Unternehmmergeist, seine Haltung, sein persönlicher Einsatz, seine besondere Fähigkeit neue Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und sie voranzutreiben, vorausschauend innovative Ideen umzusetzen.“

Walther Thierer baute auf dem Wolfsberg ab 1972 das Zentrallager von Häfele auf, aus dem sich in den Folgejahren, auch unter seinem Nachfolger Hans Nock (ab 1982), das Logistik- und Versandzentrum des Unternehmens entwickelte, das heute – 13 Bauabschnitte später – mit einer Gesamtnutzfläche von 53000 m² und 450 Beschäftigten das größte und wichtigste unter den insgesamt 36 Versandzentren ist, die Häfele weltweit betreibt. Hier sind in den inzwischen drei Hochregallagern und zehn Lagerbereichen über 130000 Lagerplätze untergebracht. Es stehen 40000 Artikel in 55000 Packungseinheiten ständig zur Verfügung. Täglich liefern 50 Lkw bis zu 135 Tonnen Ware an. Die gleiche Menge verlässt in der Regel im gleichen Zeitraum das Lager wieder. Bis zu 5800 Aufträge am Tag werden bearbeitet, so dass bis 16 Uhr bestellte Ware noch am gleichen Tag auf den Weg zum Kunden gehen kann.

Leiter des Versandzentrums auf dem Wolfsberg ist Rainer Sandkaulen. Der gelernte Diplom-Kaufmann kam 1999 zu Häfele. „Eine Entscheidung fürs Leben“, wie er sagt. Zuvor war er weit herum gekommen, hatte als gebürtiger Kölner für

Unternehmen überall in Deutschland gearbeitet. „Aber bei Häfele wurde ich sesshaft.“ Doch warum ausgerechnet hier? Sandkaulen bleibt die Antwort nicht schuldig: „Häfele ist ein attraktiver Arbeitgeber in einer attraktiven Umgebung mit hoher Lebensqualität.“ Wer einmal für Häfele arbeite, der bleibe – solange er könne. Die Fluktuation sei schon ungewöhnlich niedrig. Und dann sagt Sandkaulen: „Es gibt in der Belegschaft einen Stolz, bei Häfele zu arbeiten.“ Das erkenne er jeden Tag zum Beispiel an der extrem niedrigen Fehlerquote des Logistikzentrums. Jeder ist immer zu hundert Prozent bei der Sache.

Wird dort vielleicht sichtbar, was Sibylle Thierer „die Haltung“ des Unternehmers nennt? Chefs prägen mit ihrer Persönlichkeit immer die Unternehmenskultur. Auch Sibylle Thierer als Chefin tut das. Das wird einem bewusst, wenn sie als geschäftsführende (Mit-)Gesellschafterin erzählt, welcher Weg sie an die Spitze der Häfele-Geschäftsführung führte. Denn „geplant war das ganz sicher nie von mir.“ Ganz im Gegenteil: „Als ich 18 Jahre alt war, war persönliche Autonomie für mich das Wichtigste“, beginnt Thierer zu erzählen. Und: „Ich wollte nicht zwischen Arbeit und Freizeit unterscheiden müssen.“

Tatsächlich absolvierte Sibylle Thierer eine Schreinerlehre, über die sie sagt: „Ich kenne harte Arbeit, das waren keine Herrenjahre.“ Anschließend ging sie in einen Kindergarten für geistig Behinderte, um ihr späteres Lehramtsstudium vorzubereiten. „Eine tolle Zeit“, wie sie heute sagt. Dann aber kam dieser Ferienjob bei Häfele in North Carolina/USA, wo dringend eine Schreinerin gebraucht wurde. Und die junge Sibylle Thierer das erste

Mal überhaupt begriff, „was Häfele eigentlich war und ist.“ Da, so sagt sie, habe sie der Häfele-Virus erwischt. „Ich lernte die Emotionalität der Produkte kennen. Ich fand dieses Unternehmen mit einem Mal sehr, sehr spannend.“ So entschied Thierer sich, nach dem Lehramtsstudium, nach einem ersten „echten“ Job bei Häfele (ebenfalls in den USA, wo sie das Ausbildungswesen aufbauen sollte), nach einem kurzen Intermezzo als Lehr-



Sibylle Thierer ist Vorsitzende der Geschäftsführung bei Häfele.

Fotos: Kunert/Häfele

rerin in Stuttgart, auch noch das Rüstzeug als Kauffrau zu erlernen. In Form eines BWL-Studiums in Reutlingen.

Doch noch immer war es für Sibylle Thierer undenkbar, das mittlerweile zu beachtlicher Größe gewachsene Familienunternehmen vollverantwortlich zu führen. „Es war wirklich nie das Ziel.“ Stattdessen bewarb sie sich nach der dritten Ausbildung bei „wie ich dachte, sehr namhaften Firmen.“ Doch schon in den Bewerbungsgesprächen habe sie bemerkt, „hoppla, da kann Häfele aber locker mithalten. Und manches machte Häfele auch deutlich besser.“ Häfele war auf einmal die beste Alternative, der beste Job. So übernahm Sibylle Thierer 1992 die Geschäftsführung für Häfele in der Schweiz. Anschlie-

ßend ging sie für das Unternehmen nach Italien. „Die schönste Zeit“, wie sie sagt.

Dann aber kam doch der Ruf aus Nagold. 2003 war das. Sie war gelernte Schreinerin. Häfele liefert alles für den Schreinerbedarf. Thierer kennt also die Kunden von Häfele, weiß aus eigenem Erleben, wie die ticken. Sie ist Pädagogin, die eine ungemeine Wertschätzung für andere Menschen entwickelt hat. Was kann wichtiger sein für die Führung eines Unternehmens mit weit über 6000 Mitarbeitern in aller Welt?

Und sie ist die versierte und international erfahrene Kauffrau, die ausländische Märkte kennt und sich sicher in jeder Kultur und auf jedem Parkett bewegen kann. Also sagt sie doch schließlich „ja“ – „nicht weil ich musste.

Sondern weil ich ganz bewusst mich der Verantwortung stellen wollte.“ Da ist sie also – diese „Haltung“ als Unternehmerin und Chefin, die schon Vater Walther Thierer lebte. Und die sicher viel mit dem Stolz der Mitarbeiter auf ihren Arbeitgeber Häfele zu tun hat, von dem Rainer Sandkaulen sprach.

Aber wie geht es weiter mit Häfele auf dem Wolfsberg? – Die 1968 erworbenen sieben Hektar Grund sind fast vollständig bebaut. Also wird Häfele in Zukunft auf der gegenüberliegenden Seite der Robert-Bosch-Straße wachsen müssen, wo bereits vor Jahren ein hochmoderner Produktionsbetrieb von Häfele zur Verpackung von Beschlagtechnik in Betrieb genommen wurde.

Info

Häfele ist ein international aufgestelltes Familienunternehmen mit Hauptsitz in Nagold. Es wurde 1923 gegründet und bedient heute in über 150 Ländern weltweit die Möbelindustrie, Architekten, Planer, das Handwerk und den Handel mit Möbel- und Baubeschlägen sowie elektronischen Schließsystemen.

Häfele entwickelt und produziert Beschlagtechnik und elektronische Schließsysteme in sechs Werken in Deutschland und Ungarn. Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die Häfele Gruppe bei einem Exportanteil von 76% mit über 6.600 Mitarbeitern, 37 Tochterunternehmen und zahlreichen weiteren Vertretungen weltweit einen Umsatz von über 1 Mrd. Euro.



Das Häfele-Versandzentrum auf dem Wolfsberg kann in diesem Jahr seinen 40. Geburtstag feiern.

HÄFELE

Unternehmen Häfele GmbH & Co KG, Adolf-Häfele-Str. 1, 72202 Nagold,
Telefon: +49 (0)7452/95-0, Telefax: +49 (0)7452/95-200
E-Mail: info@haefele.de, www.haefele.de

Digel AG: Klares Bekenntnis zum Standort Nagold

Wachstum und Internationalisierung wird aus eigener Kraft bewältigt

(ahk). „Nagold scheint für mittelständische Unternehmen einfach ein guter Nährboden zu sein.“ Das sagt Hans Digel, Aufsichtsratschef der Digel AG. Ungewöhnlich viele namhafte Unternehmen

von Weltrang seien hier entstanden. Und auch Digel erobert vom neuen, spektakulären Verwaltungsgebäude auf dem Wolfsberg aus immer neue Länder und Märkte. Einst gab es über 3000 Tex-

tilfirmen in Deutschland. Nur wenige haben heute überlebt. Was hat Digel, das als Unternehmen blüht und wächst, richtiger gemacht als die anderen? „Schon der Gründer Gustav Digel war in erster Linie Kaufmann – kein Schneider“, erklärt Jochen Digel, der als verantwortlicher Vorstand die dritte Unternehmer-Generation repräsentiert. Hans und Jochen Digel taten es dem Gründer gleich, studierten erst einmal Betriebswirtschaft. Und erarbeiteten sich dann das ganz persönliche Know-how, im Spannungsfeld zwischen optimaler Produktqualität auf der einen und den Wünschen der Kunden auf der anderen Seite. Das Ziel: ein ideales, streng am Markt orientiertes Waren-Sortiment aufzubauen und zu etablieren.

Senior Hans Digel zeigt eine Quelle des Digel-Erfolgs: seine Fingerspitzen. „Ich habe schon im Studium Praktika in namhaften Bekleidungsunternehmen überall in Europa absolviert.“ Mit den Jahren kamen „unzählige Kunden- und Lieferantenbesuche“ dazu. „Ich fühle mit einem Griff, welche Qualität ein Stoff hat.“ Hinzu komme eine „Stil-Sicherheit“, die

man in einer Branche wie dem Mode-Markt – gerade für Männer – natürlich ebenfalls unbedingt benötige. „Wir beschäftigen heute hier in Nagold drei Produktmanager und drei Modellmacher. Sie sind unsere Schnittstelle zu den Modetrends der Welt, die wir in unseren Kollektionen und unserem Baukasten-Konzept für Anzüge umsetzen.“

Qualität und Stil – dafür steht das Digel-Sortiment. Doch der branchenweit einmalige Erfolg sei vor allem eine kaufmännische Leistung. „Wir sind heute Marketing-getrieben“, erklärt Jochen Digel. Aufmerksamkeitsstarke Werbeaktionen in großen Publikums-Medien seien Ausdruck dieser Entwicklung. „Daneben wird auch der Vertrieb immer wichtiger. Nur so konnten wir in den letzten zehn Jahren unseren Umsatz verdoppeln.“ Während auf der einen Seite immer mehr klassische Herrenausstatter in

Jochen und Hans Digel (von links) haben eine Schwäche für feine Stoffe. Foto: Archiv

den Städten als Kunden wegbrachen, setzt Digel auf eigene Marken-Stores – und auf Internationalisierung. Seit 16 Jahren ist man beispielsweise bereits in Moskau präsent. Nächster Meilenstein soll China werden.

Von Nagold – vom Wolfsberg in alle Welt also. Mit beeindruckenden Produkten. Und beeindruckenden Zahlen. Komplette auf Wachstum programmiert. Ein echtes unternehmerisches Schmuckstück. Ein Juwel. Das doch sicher Begehrlichkeiten weckt – auch bei professionellen Investoren. „Solche Anrufe gibt es. Regelmäßig“, bestätigt

Hans Digel. „Doch die werden immer, freundlich, aber bestimmt abgewiesen.“ Die Digel AG wird, ganz der schwäbischen Kaufmannstradition verpflichtet, solide und aus eigener Kraft wachsen. „Mit einem ganz klaren Bekenntnis zum Standort Nagold und unseren tollen Mitarbeitern hier!“



DIGEL

THE MENSWEAR CONCEPT

Digel AG
Carl-Friedrich-Gauss-Straße 5
72202 Nagold
Telefon 07452/604-0, Fax 07452(604-169)
info@digel.de, www.digel.de

Estrella schenkt den perfekten Schlaf

Die Firma Kallisto wurde vom Wolfsberg aus und mit pfiffigen Patenten zum Qualitätsführer im Bereich Wasserbetten

(ahk). Das wahrscheinlich beste Bett der Welt wird in Nagold auf dem Wolfsberg produziert: Es ist ein Wasserbett, heißt „Estrella“ und stammt von der Firma Kallisto, die das Ehepaar Erika und Markus Rosenauer in den vergangenen knapp zwei Jahrzehnten „aus dem Nichts“ aufgebaut hat.

Warum Estrella das wahrscheinlich beste Bett der Welt ist, erklärt dessen Entstehungsgeschichte: Alles mit extremen Rückenschmerzen bei Markus Rosenauer an – Folge seiner Reisetätigkeit als Vertriebs- und Außendienstprofi. Jemand gab den Tipp, sich ein Wasserbett anzuschaffen. Das taten die Rosenauers – und waren von Beginn an begeistert. „Das Schlafen war besser, das Aufstehen war besser. Das ganze Leben gewann deutlich an Qualität.“ Und die Rückschmerzen? „Die verschwanden und kamen nie wieder.“

Was lag da näher für einen Vertriebsprofi, als aus der Begeisterung für ein besonderes Produkt ein Geschäft zu machen? Ein erster Wasserbetten-Handel wurde eröffnet. Aber mit der Zeit entdeckten die Rosenauers das Ein oder Andere an ihren Wasserbet-

ten, was man hätte verbessern können. Aber da es offenbar keinen Hersteller gab, der ihre wachsenden Ansprüche an das Wasserbett ihrer Wahl erfüllen wollte,

reifte recht bald der Entschluss: „Dann machen wir das eben alleine.“

Ein Jahr tüftelte Markus Rosenauer, der seine Wurzeln im Maschinenbau hat, an der ersten eigenen Wasserbett-Matratze und vor allem einem neuen, bahnbrechenden Heizsystem (mit vollflächigem

Heizwiderstand aus Kohlefaser, dadurch strahlungsfrei und extrem langlebig!) sowie den zugehörigen Produktionsverfahren. Natürlich gab es auch manche Rückschläge, „aber wir hatten in der Startphase tolle Kunden, die an uns und unsere Vision ge-

glaubt haben.“ Und ihnen als Referenzkunden die Treue hielten – bis „alles so war, wie wir uns das vorstellten.“

Tatsächlich sei es so gewesen, lachen Erika und Markus Rosenauer, „dass wir eigentlich ständig über das Thema Wasserbett geredet haben.“ Da sie ja immer auch selbst die ersten Anwender und Nutzer ihrer eigenen Wasserbetten waren, wuchs jede Verbesserungsidee aus dieser eigenen Erfahrung heraus.

„Unser wichtigstes Forschungslabor war in der Tat unser eigenes Bett. Ist es immer gewesen.“ Aber genau das sei auch die Stärke von Kallisto: „Wenn wir mit unseren Kunden



Erika und Markus Rosenauer wissen, wie man sich bettet. Foto: Kunert

KALLISTO

GMBH

KALLISTO GmbH
Ferdinand-Porsche-Str. 4
72202 Nagold

Telefon: 07452 / 932 01-0
Fax: 07452 / 932 01-25
E-Mail: info@estrella-bett.de

<http://www.kallisto-fabrikverkauf.de>
<http://www.estrella-bett.de/>



Alles unter einem Dach

Im Nagolder Babyland haben Eltern ein ideales Angebot

(ahk). Als für Hans-Joachim Bässler und Ehefrau Karin sich Anfang der 1990er-Jahre die erste eigene Elternschaft andeutete, standen die damals jungen Eheleute vor einem Problem: „Um die erste eigene Babyausstattung zusammenzubekommen, mussten wir irre weite Strecken zurücklegen – bis nach Reutlingen führen wir für Kinderwagen, Babybett und Wickelkommode.“ Das konnte doch nicht sein! Und nachdem die Söhne Patrick und Marc geboren waren, entwickelte das Ehepaar Bässler für Nagold und die gesamte Region drumherum das Konzept vom Babyland – eine Adresse für alles für Babies und Kleinkinder bis 4 Jahre.

„Wir haben hier tatsächlich alles fürs Baby, wenig für die angehende Mutti. Und nichts für den Vati“, lacht Hans-Joachim Bässler mit Blick auf die 22500 Artikel, die auf 1000 m² ständig verfügbar gehalten werden. Wobei das mit „nichts für Papi“ nicht so ganz stimmt, denn „auch für uns Männer kann die Technik etwa für einen geländetauglichen Kinderwagen extrem spannend sein.“ Und mit leuchtenden Augen erzählt Bässler von den Verstellknöpfen für den Handgriff eines dieser ganz bestimmten Kinderwagen, die erst nach einem entsprechenden Hinweis seiner Babyland-Kunden vom Hersteller auf eine großzügige, wirklich praktikable

Dimension gebracht wurden. Genau das sei die Stärke seines Unternehmens, erklärt Bässler. „Wie sind Praktiker, wir sind alles selber Eltern hier.“ Und man habe den direkten Draht zu vielen der Hersteller, wisse wie die Arbeiten, wo die Stärken sind. Und eben manchmal auch die Schwächen. Hinzu käme, dass er mit seinem Babyland als inhabergeführtes Unternehmen im BabyPlus-Verband organisiert sei, der rund die Hälfte der deutschen Fachhändler in diesem Segment repräsentiere. Hier finde regelmäßiger Erfahrungsaustausch statt, fänden

Schulungen für Mitarbeiter sowie Trendshows, Messen und vieles mehr statt. Darüber hinaus trete man gegenüber den Herstellern als große Einkaufsgemeinschaft mit eigenem Zentrallager auf. Das sichere hohe Warenverfügbarkeit, schnelle Lieferung und gute Preise, „die wir immer an unsere Kunden weitergeben.“ Hinzu kommt im Nagolder Babyland umfangreicher Service mit eigener Werkstatt, einem Leih- und Lieferservice sowie einer Mobilitätsgarantie für Kinderwagens, Buggy, Autositz oder Babyphone. „Denn Eltern ist man ja rund um die Uhr.“



Hans-Joachim Bässler Foto: Kunert



Babyland Nagold
Im Gewerbegebiet Wolfsberg
Robert-Bosch-Straße 12
72202 Nagold

Tel. 0 74 52/9 45 66
Fax 0 74 52/8 15 48
www.babyland-nagold.de
info@babyland-nagold.de



Über 100 Jahre Kundenzufriedenheit

Firma Merkle entwickelt FixTex-System

(ahk). Über 100 Jahre ist die Firma Merkle heute bereits alt. Oder jung – repräsentieren doch mit den beiden Geschäftsführern Jochen und Markus Merkle die bereits vierte Merkle-Generation. Neben einer unglaublich großen Erfahrung im Bereich Markisen, Jalousien und Roll-läden besitzt das Unternehmen auch ein hohes Maß an Innovations-Willen.

Beispiel: Das im Haus selbst entwickelte „FixTex“-System, wobei „FixTex“ für fixierter textiler Sonnenschutz steht und dennoch einrollbar ist. Was daran neu, innovativ und einmalig ist, demonstrieren die beiden Firmenchefs gleich selbst: indem sie sich zusammen mit ihrem ganzem Gewicht und ganzer Kraft gegen das in ihrem Show-Room aufgebaute Ausstellungsstück werfen. „Das hält extremste Windbelastung aus, da springt oder reißt nichts aus der Führungsschiene.“ Jochen Merkle

le kann den echten Stolz auf die Quintessenz aus einem Jahrhundert Sonnenschutz-Erfahrung nicht verhehlen. Denn ins „FixTex“-System ist dieser, in der Branche wohl einmalige Wissensschatz bis ins kleinste Detail eingeflossen: „Sehen Sie die Führungsschiene? Die hat eine Ansichtsbreite von nur 25 Millimeter!“ Trotzdem hält das intelligent modellierte Aluminium-Profil der Führungsschiene die innenliegende federnde Behangfixierung und die sogenannte Zip-Tuchkante bombensicher fest. Bei Bedarf auch absolut lichtdicht - „blackout“, wie es im Branchen-Jargon heißt.

Knapp eineinhalb Jahre haben die Merkles mit ihrem Team am „Fix-Tex“-System geforscht und entwickelt, bis alle selbstgesetzten Anforderungen an Funktionali-

tät und Qualität erfüllt waren.

Man wollte nicht weniger als das beste und flexibelste am Markt verfügbare System realisiert haben – zu einem mit konventionellem Lösungen absolut vergleichbaren Preis. Das gelang. Gefertigt werden kann der FixTex-Sonnenschutz heute in individuellen Breiten mit Einbauhöhen von bis zu sieben Metern (= über zwei Geschosse), wobei Tücher in mehreren hundert Variationen und RAL-Farbtönen einsetzbar sind.



Markus und Jochen Merkle (von links). Foto: Kunert



MERKLE GmbH, Industriegebiet Wolfsberg
Rudolf-Diesel-Straße. 2, 72202 Nagold
Telefon 07452/83 82-0, Fax: 07452/83 82-10
info@merkle-nagold.de
www.merkle-nagold.de

Markenprodukte und toller Service

Walter Renz bietet Gartengeräte und Zweiräder

(ahk). Seit 33 Jahren ist das Unternehmen Walter Renz Gartengeräte kompetenter Ansprechpartner in der Region für Gartenprofis und Gartenfreunde, die eine fachmännische Beratung beim Kauf von Motorgartengeräten ebenso zu schätzen wissen, wie einen exzellenten Service wenn später doch einmal etwas kaputt geht. Schwerpunkt des Sortiments bilden Motorgeräte, Kommunal- und Landmaschinen, aber auch Zweiräder samt Zubehör namhafter, führender Hersteller.

Dabei wird nur angeboten, wovon Firmenchef Walter Renz und die 2. Generation Ute und Andre Renz selbst absolut überzeugt sind. Beispiel Rasenmäher: Seit es die Firma Renz Gartengeräte gibt, ist man (heute: Platin-)Partner des Herstellers Honda. Warum? - „Die haben einfach eine super Qualität“, schwärmt Ute Renz. „Die Motoren laufen leicht an, sind extrem geräuscharm und haben sehr gute Abgaswerte.“ Außerdem seien auch die „technologischen Details



Ute Renz (rechts) und ihr Bruder Andre. Fotos: Kunert/Renz

einfach gigantisch“ gelöst: „Die Honda-Geräte lassen sich spielend leicht auf die gewünschte Schnitthöhe einstellen. Auch die Auffangtechnik ist einfach beispielhaft.“

Und was für die Firma Renz eben auch sehr wichtig sei: „Honda stellt stets für viele Jahre die Lieferfähigkeit mit Ersatzteilen sicher.“ Apropos Ersatzteile: Renz Gartengeräte selbst hält im eigenen Ersatzteillager ständig über 20000 Artikel verfügbar, um bei Bedarf schnell auf Kundenbedürfnis-



Der Honda Rasenmäher-Roboter „miimo“.

se reagieren zu können. Neben den Gartengeräte bietet Renz auch stets eine beeindruckend große Auswahl an Fahrrädern und E-Bikes auf der 700 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche an.



Kommunal- & Gartentechnik
Bikesport

Walter Renz GmbH
Hoher Baum Weg 10, 72202 Nagold
Telefon: 07452/8 69 07 40
Telefax: 07452/86 90 74 20
info@renz-gartengerate.de,
www.renz-gartengerate.de

Sanitär Günther hat sich neu erfunden

Auf Wunsch werden alle Gewerke ums Badezimmer übernommen

(ahk). Eigentlich ist die aus einer historischen Kupferschmiede hervorgegangene Firma Sanitär Günther bereits über 140 Jahre alt. Doch seit der Komplettübernahme durch den Gas- und Wasserinstallateurmeister Rainer Rauschenberger im Jahr 2010 hat sich das Unternehmen komplett neu erfunden.

„Im Jahr 2012 sind wir hier auf den Wolfsberg gezogen – die beste Entscheidung überhaupt“, freut sich der 46-jährige. Am historischen Firmensitz an der Bahnhofstraße hatte man große Probleme mit der Verkehrsanbindung. Nun, an der Rudolf-Diesel-Straße 7, hat man genug Platz für den eigenen Fuhrpark und die insgesamt zehn Mitarbeiter, darunter auch Sohn Christian, der einmal die Firma

übernehmen soll.

Vom Arbeitsspektrum her hat man sich bei Günther ganz auf die Kernkompetenz „Sanitär“ konzentriert und wendet sich hier an Privathaushalte genauso wie an Gewerbe und Industrie. Spezielles Know-how wird im Bereich Druckluftversorgung vorgehalten, gerne genutzt zum Beispiel für die Leckage-Ortung im Werkstattbereich. „Druckluft vorzuhalten ist mit einem hohen Kostenaufwand verbunden. Sind die Leitungen nicht absolut dicht, geht da viel Geld verloren“, weiß Rainer Rauschenberger. Im privaten Wohnungs- und Hausbau wird die Firma Günther gerne als quasi-Generalunternehmer rund ums Badezimmer engagiert – durch

„hat der Kunde einen Ansprechpartner, der für alles verantwortlich ist – nämlich mich. Und wir kümmern uns um den Abriss alter Fliesen, deren Entsorgung. Und koordinieren gegebenenfalls Fliesenleger, Schreiner, Maler und Elektriker. Sowie natürlich unsere eigene Arbeit an Leitungen und Armaturen.“

Von einem großen eigenen Show-Room hat sich Rauschenberger verabschiedet. „Wir fahren lieber mit dem Kunden für einen halben oder auch ganzen Tag zum nächsten Großhändler, der einfach eine unschlagbare Auswahl zur Ansicht vorhält.“ Das habe sich sehr gut bewährt. Wer als Bauherr wirklich rechnen könne, merke auch bald, dass Armaturen und sonstige Badezimmerausstattungen nicht wirklich teuer würden als im Baumarkt oder bei ebay.



Das Team von Sanitär Günther: Rainer Rauschenberger (Dritter von links) neben seiner Frau Heike. Die nächste Generation steht mit Christian Rauschenberger (Zweiter von rechts) schon bereit. Foto: Kunert



Chr. Günther GmbH
GÜNTHER
Sanitäre Installation

Rudolf-Diesel-Straße 7
72202 Nagold
Telefon 07452/23 07
Telefax 07452/6 77 65

Betriebliche Altersversorgung als Mission

GPI entwickelt für den Mittelstand Versorgungswerke

(ahk). Bundesweit gibt es nur wenige Beratungsunternehmen, die sich auf individuelle Konzepte für die betriebliche Altersversorgung (bAV) mittelständischer Betriebe spezialisiert hat. Und das hat seinen Sitz in Nagold auf dem Wolfsberg: GPI-Service Center heißt es und wurde 1988 von Georgios Pamboukis gegründet. Da war dieser gerade einmal 18 Jahre alt.

Was Pamboukis damals aber bereits erkannt hatte: Einerseits wird die private Altersversorgung für Arbeitnehmer immer wichtiger. Auf der anderen Seite können sich gerade mittelständische Betriebe im Wettbewerb um die besten Fachkräfte immer schlechter gegenüber Konzernen und Industrie-Unternehmen behaupten, da diese mit ausgefeilten Mitarbeiter-Bindungsprogrammen schon seit langem für ihre Leute mehr aus deren Gehalt herausholen. Zudem hatte Pamboukis als Privatkundenberater eines

großen Versicherers beobachtet, dass dort die Devise hieß: Verkaufen, verkaufen, verkaufen – ohne Rücksicht darauf, ob die Produkte vielleicht am wirklichen Bedarf des Kunden vorbei gingen. „Das gefiel mir einfach nicht. Ich wollte beratungsgetrieben arbeiten – nicht vertriebsgetrieben.“

Da war der – damals sehr gewagte – Schritt in die Selbstständigkeit die einzig logische Konsequenz. Mit der neu gewonnenen Freiheit gelang es Pamboukis aber schnell, erfolgreiche bAV-Konzepte für den Mittelstand zu etablieren. Wobei Kern dieser Konzepte von Anfang an war, „für jedes Unternehmen das eigene, passende Versorgungswerk zu realisieren, dass den Namen des jeweiligen Unternehmens trägt – nicht irgendeiner Versicherung.“ So soll die Wertschätzung der Mitarbeiter für den Arbeitgeber gestärkt werden. Und auch umgekehrt. „Das Zauberwort in der Mitarbeiterbindung heißt Loyalität. Und gute, das heißt transparente und an den Bedürfnissen der Mitarbeiter orientierte bAV-Konzepte sind enorm erfolgreiche Werkzeuge zur Erzeugung und Unterstüt-

zung dieser gegenseitigen Loyalität.“

Natürlich werden die Leistungen aus solchen betriebs-eigenen „Versorgungswerken“ letztlich auch wieder von renommierten Versicherungs-Unternehmen erbracht; aber, so erklärt Georgios Pamboukis, in diesem Fall folgt das Versicherungsangebot wirklich dem Bedarf und den Wünschen der Betriebe und Versicherten. Das mache das Geschäft von GPI zwar extrem beratungsintensiv, „aber genau dafür sind wir ja da.“ 350 Unternehmen mit weit über 30000 Mitarbeiter werden auf diese Weise bereits betreut. Und wie ernst Georgios Pamboukis und seine heute über 30 Mitarbeiter ihre Beratungs-Mission dabei nehmen, dokumentieren diverse Branchen-Ratings, die GPI – ebenfalls bundesweit einzigartig – seit Jahren immer mit absoluten Bestnoten und als Branchensieger abschließen konnte.



GPI-Service-Center e.K.
Lise-Meitner-Straße 11
72202 Nagold
Telefon (07452) 84 80 - 0
Fax (07452) 84 80 22
email: info@bav-konkret.de
www.bav-konkret.de



Georgios Pamboukis. Foto: Kunert

Flecht-Kunst auf höchstem Niveau

Weide und Rattan sind Werkstoff für In- und Outdoor

(ahk). Was die Flechtmanufaktur Katz so alles entwickelt, herstellt und Kunden zum Entdecken und Kaufen anbietet, hat nicht mehr viel mit dem zu tun, was man sich vielleicht traditionell unter einer Korbmacherei vorstellen würde. Zwar sei das Korbflechten „das älteste Handwerk der Welt“, so Siegfried Katz, der seit vielen Jahren auch Bundesinventionsmeister des deutschen Flechthandwerks ist. Aber wer sich auf dem Gelände der Flechtmanufaktur Katz einmal genau umschaut, kann entdecken, wie stylisch, innovativ oder zeitlos modern „Flecht-Kunst auf höchstem Niveau“ heute sein kann.

Kern des Unternehmens ist natürlich die Flechtmöbel-Produktion, für die Siegfried Katz schon früh auf namhafte Designer und absolute Top-Qualität auch bei eingesetzten Polstern und Stoffen gesetzt hat. „Wir haben da dieselben Zulieferer wie zum Beispiel Rolf Benz.“ Prägend sind dabei organische, runde, naturnahe Formen in den eigenen Möbel-Kollektionen, die einfach Plätze zum Wohlfühlen bieten sollen. Wie das riesige Familien-Sofa „Hélène“, das keine Wünsche an Platz, Gemütlichkeit, tollem Design und – vor allem –

Haltbarkeit offen lässt. Außerdem: „Unser Werkstoff ist reine Natur in aufwändiger Handarbeit geflochten, ökologisch unbedenklich, wirklich nachhaltig, weil nachwachsend.“ Vertrieben werden die Produkte der Flechtmanufaktur Katz heute über den eigenen Laden auf dem Wolfsberg, übers Internet und bundesweit spezialisierte Möbelhäuser – auch Partner-Unternehmen, die auch eigene Flechtwaren herstellen und in ihren Läden verkaufen. Umgekehrt bietet auch Katz in seinem Outlet am Hohen-Baum-Weg Produkte dieser Partner-Unternehmen an, wie zum Beispiel die Strandkörbe einer norddeutschen Manufaktur. Groß geworden ist Katz mit dem Boom der Landhausmöbel ab

Anfang der 1980er-Jahre, wobei Siegfried Katz aus einer wahren Nagolder Korbflechter-Dynastie stammt. Schon Vater und Großvater lebten diesen Beruf. Doch wie Siegfried Katz sein Handwerk heute mehr und mehr interpretiert, ist sicher beispiellos: Immer häufiger gestalten Katz und seine Mitarbeiter aus Weidenpflanzen „lebende“ Garten- und Landschaftsobjekte, vom wachsenden Weiden-Flecht-Zaun über grüne Carports bis zu sogar schwimmenden Weidenobjekten. „Ja, wir sind mittlerweile so auch zu Spezial-Botanikern für Weiden geworden“, beschreibt Katz seine ungebrochene Liebe zu seinem Werkstoff. „Eine wirklich ganz unglaubliche Pflanze!“



Karmen und Siegfried Katz.

Foto: Kunert

FLECHTMANUFAKTUR KATZ

Katz-Flechtmöbel-Manufaktur GmbH
Hoher-Baum-Weg 13
72202 Nagold
Tel. +49 (0) 74 52 / 8476 - 0
Fax +49 (0) 74 52 / 8476 - 25

info@katz-flecht.de www.katz-flecht.de

„...für diese Momente liebe ich diesen Beruf!“

Hans Sattler ist Schreiner-Meister aus Passion und Leidenschaft

(ahk). „Ich bin ein echter Handwerksbursche. Etwas anderes als mit Holz arbeiten konnte ich mir nie vorstellen.“ Warum das so ist, da muss Hans Sattler aber dann doch erst einmal nachdenken. „Sicher ist es dieser gute Geruch von Holz und Säge-spänen“, meint er schließlich. „Wenn ich morgens die Werkstatt aufschließe, bekomme ich ganz automatisch ein Grinsen ins Gesicht. Das ist besser als jeder Kaffee.“

Seit 1994 gibt es die Schreinerei von Hans Sattler in Nagold, seit dem Jahr 2000 hat sie ihren Sitz in den großzügigen Werkstatträumen auf dem Wolfsberg. Mit zwei Gesellen, und unterstützt durch Ehefrau Gudrun im Büro, fertigt der Schreiner aus Passion hier auf Kundenwunsch alles, „was man aus Holz herstellen kann“: Bad-, Büro-, Einbaumöbel, Pergolen, Bodenbeläge, Treppen, Wohnmöbel, Fenster(-reparaturen), Haus-, Zimmer-, Schall-

schutz- und Brandschutztüren, Esszimmer, Küchen nach Maß, Eck- und Ofenbänke, Ladenbau, Praxiseinrichtungen, Beschattungen / Markisen, Gaststätten, Fenster und Rollläden. Auch Möbelrestauration werden ausgeführt.

Hans Sattler läuft dabei immer dann zur Höchstform auf, wenn „es etwas ganz Besonderes gibt – eine neue Herausforderung.“ Wie etwa jüngst, als er für einen Kunden neuen Parkett verlegen sollte; und mit dem Parkett auch gleich eine in die Jahre gekommene Steintreppe erneuerte – „Natürlich eine, die im Bogen nach oben führt.“ An einem übrig gebliebenen Parkettstück demonstriert Sattler, wie er die individuellen runden Formen jeder einzelnen Stufe rationell, passgenau und effizient herausgeschnitten hat. Alles Er-sache. „Als Kunde



das fertige Ergebnis sah und leuchtende Augen bekam – und sagte, 'Mensch, Hans, du bist ein Künstler!' , genau für diese Momente liebe ich diesen Beruf!“

Und diese Leidenschaft und Passion für Holz und das Schreiner-Handwerk ist ganz offenbar auch noch vererbbar – oder ansteckend: Wie sonst ist erklärbar, das Sohn Lukas gerade seine Gesellenprüfung als Schreiner mit sehr guten Noten abgeschlossen hat und als Bester den 1. Preis für „Form + Gestaltung“ erhalten hat. „Der war schon als Baby im Maxi-Cosi mit in der Werkstatt“, lacht Mutter Gudrun. Und das klare Ziel des Juniors steht bereits fest: „Er wird den Betrieb sicher einmal übernehmen und weiterführen.“ Aber bis dahin ist noch viel Zeit. Und warten garantiert noch viele „spannende Herausforderungen in Holz“ auf Senior Hans Sattler selbst.

Hans Sattler
Schreiner und Innenausbau
Graf-Zeppelin-Straße 32
72202 Nagold
Telefon: 07452/3042
Telefax: 07452/3043
info@schreinerei-sattler.de
www.schreinerei-sattler.de



Hans Sattler (Zweiter von links) mit Ehefrau Gudrun und seinen beiden Söhnen. Foto: Kunert

Lang & Reinhardt bieten moderne Werkstatt-Technik

Service rund ums Automobil / Abschleppdienst 365 Tage im Jahr

(ahk). Als Waleri Lang nach seiner erfolgreichen Meisterprüfung als Kfz-Techniker 2004 nach einer Möglichkeit suchte, sich selbstständig zu machen, hätte er wohl überall hingehen können. Aber er wählte Nagold und den Wolfsberg. „Ich mag keine großen Städte. Hier ist die Atmosphäre familiär, man kennt sich, es gibt keine Anonymität.“

Seine Werkstatt wuchs schnell, dank der Ausstattung mit modernster (Diagnose-)Technik und dem umfassenden Angebot an Serviceleistungen wie Finanzierungen, Ersatzwagen oder – jetzt im Herbst gerade wieder sehr gefragt – Reifeneinlagerungen. Auch Glasreparaturen, Achsvermessungen und Klimageschäft werden von dem mittlerweile vierköpfigen Werkstatt-Team akkurat erledigt – und das für alle Automarken sowie für „Spaß-Cars“ oder auch historische Autos.

Im Jahr 2008 stieß Wolfgang Reinhardt als Partner zu dem Unternehmen. Die Chemie zwischen den beiden Kfz-Profis stimmte von

Anfang an. „Und wir ergänzen uns perfekt“, erzählt Reinhardt, der Karosserie- und Fahrzeugbau gelernt hat und bei der gemeinsamen Firma „Lang & Reinhardt“ zum Beispiel für Unfallinstandsetzungen und Karosserie-Tuning zuständig ist.

Und er ist der „Bergeengel“ bei Lang & Reinhardt: Bereits seit seiner Lehre, seit er einen Führerschein hat, ist Reinhardt mit dem Abschleppwagen in der Region unterwegs, hat eine unglaubliche Erfahrung in diesem Bereich zusammengetragen können. „Ich berge jedes Fahrzeug, auch wenn es wirklich schwierig wird.“ Drei Abschleppwagen betreiben Lang und Reinhardt heute gemeinsam: Ein 12-Tonner mit Kran, für die schwierigen Jobs“, wie Reinhardt erzählt.

Daneben gibt es den 7,5-Tonner und ein geländegängiges Pannenhilfefahrzeug. Einsatzgebiet ist in einem Radius von 30 Kilometern um Nagold herum, dazu gehört auch die Autobahn A81 zwischen den Anschlussstellen Herrenberg und Oberndorf.

Geholfen wird rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr. Die Notrufnummer: 07452/885662. Zu den wichtigsten Auftraggebern gehören neben den Automobilclubs ARCD (Auto- und Reiseclub Deutschland) und AvD (Automobilclub von Deutschland) namhafte Versicherungen wie die Allianz Global Assistance und verschiedene Schutzbriefdienstleister. „Aber auch für die Polizei sind wir unterwegs, bei Unfallbergungen und zur Entfernung von Falschparkern.“

Wolfgang Reinhardt (links) und Waleri Lang. Foto: Kunert



Autotechnik Lang

Hoher-Baum-Weg 11 | 72202 Nagold | Telefon 07452/88 56 60
info@autotechnik-lang.de | www.autotechnik-lang.de





Viel ursprüngliche Natur zurückgeben

Familienunternehmen Toriello nicht nur im süddeutschen Raum tätig

(ahk). Die Branche ist klein, aber erlesen: Nur rund ein halbes Dutzend Unternehmen beschäftigen sich bundesweit mit „Landschaftspflege“. Und einer der wesentlichen Player im Markt vor allem für den süddeutschen Raum hat auf dem Nagolder Wolfsberg seine Sitz: Das Familienunternehmen Toriello.

1981 noch „im Bächle“ gegründet, zog der Betrieb mit heute knapp 50 Mitarbeitern im Jahr 2003 an die Werner-von-Siemens-Straße 12. Von hier aus werden in ganz Deutschland, und manchmal auch im angrenzenden Ausland, Aufträge in der – im Gegensatz zum Gartenbau – historisch sogenannten „Landschaftspflege“ ausgeführt. Gemeint sind zum Beispiel die Streckenbegrünung entlang von Bundesstraße und Autobahnen. Wer aber denkt, das seien doch simple Aufgaben – Gras aussehen, und gut – der irrt: „Die Naturschutzgesetze machen uns bei der Auswahl der jeweiligen zu berücksichtigen Pflanzen

sehr genaue Vorgaben“, erläutert Luigino Toriello, zusammen mit Bruder Gerardo und Vater Sabato (sr.) Geschäftsführer des Spezialunternehmens. Das meint: „Die Samen der Pflanzen, die wir verwenden, müssen immer aus der jeweiligen Region stammen.“ Es gehe also nicht, einfach aus dem Nord-schwarzwald seine Pflanzen mitzunehmen etwa zu einer Begrünung in Hessen. „Daher arbeiten wir immer mit Baumschulen vor Ort zusammen, bringen nur unsere Mitarbeiter und Maschinen mit.“

Und in letzterem – den Mitarbeitern und Maschinen – steckt das „Gewusst-wie“ drin, mit dem sich das Unternehmen Toriello erfolgreich gegenüber den Mitbewerbern absetzen kann. „Geschäftsentscheidend ist die Schnelligkeit, Genauigkeit und Effizienz, mit dem ein Auftrag aufgewickelt werden kann.“ Wobei, so berichtet Luigino Toriello, die Volumina der Aufträge aus öffentlicher Hand immer größer würden.

„Mehrere kleine Projekte werden zu einem großen zusammengefasst, um so in den Ausschreibungen Kostenvorteile zu realisieren.“ Dadurch werde das Geschäft immer anspruchsvoller, aber „auch immer spannender.“

Geht es einmal nicht um die Begrünung von Straßenbegleitflächen und Verkehrsinseln, sind die Mitarbeiter von Toriello auch an ganz anderen Orten zu finden – zum Beispiel im Center-parcs Bostalsee und rund um die spektakuläre Thermen- und Badewelt in Sinsheim. Eben überall dort, wo eigentlich vom Mensch genutzte Freiflächen möglichst viel ursprüngliche Natur zurückbekommen sollen

Von links: Gerardo, Sabato (Senior) und Luigino Toriello.
Foto: Kunert



TORIELLO
Landschaftspflege

Werner-von-Siemens-Straße 12
72202 Nagold
Tel.: +49 (0) 74 52 / 93 16-6
Fax: +49 (0) 74 52 / 93 16-77
www.toriello.de

550 Arbeitsbühnen im Bestand

Faszinierende Höhenzugangstechnik mit unübertroffenem Nutzwert – für jedermann

(ahk). Nur wenige Betriebe aus Nagold und vom Wolfsberg sind auf den Straßen und öffentlichen Flächen der Region und ganz Süddeutschland so präsent wie die Firma Seeger mit ihren (fast) allgegenwärtigen Arbeitsbühnen. Über 550 von diesen Geräten der „Höhenzugangstechnik“ sind für Firma Seeger ständig da draußen unterwegs. Aus dem eigenen Bestand bewältigt man damit Arbeitshöhen bis zu 43 Meter. Aber als Gründungsgesellschafter der SYSTEM LIFT AG, der marktführenden deutschen Vermiet-Organisation für Arbeitsbühnen mit über 70 Partner-Unternehmen, kann für Kunden bundesweit sogar auf über 9500 Bühnen für Arbeitshöhen bis 110 Metern zugegriffen werden.

Angefangen hat alles vor rund 20 Jahren in Rehrdorf, damals noch als Elektro-Handwerksbetrieb. Immer wieder wurde für die Bearbeitung eigener Aufträge auch eine Arbeitsbühne benötigt, die stets schwer zu beschaffen war, „so dass wir irgendwann einfach eine gekauft haben.“ Eine erhebliche Investition für den Handwerksbetrieb. „Darum haben wir von Anfang an die eigene Arbeitsbühne auch vermietet, wenn wir selbst sie nicht brauchten.“ Die potenziellen Kunden wurden ein-

fach angeschrieben und von dem Angebot informiert. „Und die Resonanz war mehr und mehr da.“ Also wurden mehr Arbeitsbühnen angeschafft. Und das Vermietgeschäft schließlich auf eigene Beine gestellt.

Seitdem hält das Unternehmenswachstum kontinuierlich an. 30 Mitarbeiter beschäftigt Karlheinz Seeger heute, die vor allem in der Logistik – also dem Ausliefern und Abholen der Arbeitsbühnen zum und vom Kunden – oder der Wartung und Pflege der vielen Maschinen eingesetzt werden. Drei Standorte werden mittlerweile in Eigenregie geführt, neben Nagold (Standort von 440 Maschinen) ist man in Böblingen (10 Maschinen) und seit 2009 auch in Trier (100 Maschinen) präsent. Auf dem 14000 Quadratmeter großen Gelände an der Graf-Zeppelin-Strasse 31 auf dem Wolfsberg gibt es dafür neben reichlich Lagerfläche für den Maschinen-Park eine eigene Werkstatt mit Bremsprüfstand und eine Waschhalle. Denn „zu den Kunden dürfen nur Arbeitsbühnen, die tiptop in Schuss sind.“

Die Systemlift-Gruppe ist bundesweit auch der größte Schulungsbetrieb für die Bedienung von Arbeitsbühnen aller Art. „Denn der Umgang mit den manchmal filigranen, an immer schweren und

auch starken Arbeitsbühnen will gelernt sein. „Wir bieten Bedienschulungen inhouse, aber auch direkt beim Kunden an“, erklärt Karlheinz Seeger. Der Unterricht besteht üblicherweise aus einem halben Tag Theorie, gefolgt von einem halben Tag praktischer Anwendung. Über 500 Kunden und deren Mitarbeiter, die allein im letzten Jahr geschult wurden, haben auf diese Weise bei Seeger bereits die fachgerechte Bedienung von Arbeitsbühnen erlernt. Und dieses dann auch amt-

beinen“ auch durch schwierigstes Gelände an ihren Arbeitsplatz bewegt werden kann. Faszinierende Technik, nicht nur für große Jungs; aber eben „mit einem echten Nutzwert, der sehr viele Arbeiten einfach sicherer und komfortabler macht.“



lich zertifiziert bekommen.

Wobei das Handling der Hightech-Geräte auch richtig Spaß bringen kann, gibt Seeger gerne zu. Und führt eine 4,3 Tonnen schwere, sogenannte Raupen-Bühne vor, die ferngesteuert und – das ist der Clou – „auf Spinnen-

Karlheinz Seeger mit der Fernbedienung für seine Raupen-Bühne.



Arbeitsbühnen Seeger GmbH
Graf-Zeppelin-Str. 31
72202 Nagold

Telefon: (0 74 52) 837 112
Telefax: (0 74 52) 837 150
info@seeger-arbeitsbuehnen.de
www.seeger-arbeitsbuehnen.de



Bundesweit Arbeitsbühnen und Stapler

Werbedesign mit intensiven Tiefgang

Hajo Schörle hat als Grafiker und Buchverleger ganz eigenen Stil

(ahk). Es ist früh. Und draußen auch ein bisschen frisch. Doch der junggebliebene Hans-Joachim „Hajo“ Schörle hat offensichtlich schon die ersten Projekte heute morgen weggearbeitet. Und empfängt Besucher in seinen großzügigen Büroräumen barfuß. Hajo Schörle ist ganz klar ein Mann der Sinne. Grafikdesigner. Ein wahrer Ästhet, wenn man die vielen Kaligraphien an den Wänden betrachtet.

Sein Stil sind die warmen, organischen Formen. Wenig Symmetrie, dafür kräftige, meist sinnesfrohe Farben. Aber nie so, wie sie aus der Farbtube kommen würden. Feiner dosiert, feiner justiert, sehr viel Fingerspitzengefühl. Er vergisst die Schatten nie. Für Werbedesign, das es bei Schörle vor allem zu kaufen gibt, ungewöhnlicher Tiefgang. Schon bei den vielen Firmen-Logos, die er in den letzten 30 Jahren, die es seine Agentur mittlerweile gibt, so alles entwickelt hat. Eine eindrucksvolle Galerie „meist mittelständischer Unternehmen aus dem gesamten süddeutschen Raum.“ Die meist durch Empfehlung und Mund-zu-Mund-Propaganda zu ihm gefunden haben.

Und für die er so ziemlich alles im Druckbereich reali-

siert, was eine Firma zum Leben und Arbeiten braucht: Visitenkarten, Geschäftspapiere, Prospekte, Kataloge, Werbedisplays – eben alles, „was gestaltet und bedruckt werden kann.“ Aber nichts davon ist von der Stange. Immer ist das Herzblut von Hajo Schörle erkennbar. Da ist er mehr als nur ein sogenannter Kreativer. Eher Künstler. Ein Schöngest. Der alles mit großer Intensität macht. Seine Arbeit. Aber auch sonst, wenn er sein Bürogebäude als erster der Region großflächig mit Solaranlagen bestückt. Oder eines der ersten E-Autos einer Serienproduktion zum Dienstfahrzeug macht.

Auch als Verleger, der Hajo Schörle ebenfalls seit 1986 ist (Buch&Bild Verlag), ist diese Intensität spür- und sichtbar. Seine Bücher sind handwerklich perfekt. Schweres Papier, schwerer Einband. „Ich bin ganz klar ein Haptiker.“ Will spüren, was er produziert. Und seinen Namen trägt. Oder den seiner Schwester Armgard, die einige Bücher aus dem BBVerlag als



Autorin zu verantworten hat. Aktuelles Projekt: „99 Spuren der Dankbarkeit“. Eine gedruckte Meditationen über das Gegenüber der eigenen Wünsche in Wort und Bild. Wieder ganz Hajo Schörle. Wundervolle Kaligraphien. Viel Schönheit, viel Ästhetik. Und ganz, ganz viel Tiefgang.

WERBUNG & DESIGN

www.schoerle.de

w&d hajo schoerle
Lise-Meitner-Strasse 9, 72202 Nagold
Tel: 07452-2690
E-Mail: info@schoerle.de, www.schoerle.de



Partner für innovative Planungslösungen

Zufriedene Kunden, termintreue Projektabwicklung

Die Firma Pro-Plan Ingenieure beschäftigt sich seit ihrer Gründung vor 20 Jahren zum einen mit der Planung und Bauüberwachung von Objekten der Industrie und der öffentlichen Hand, zum anderen mit der Realisierung kompletter Industrieanlagen. Darüber hinaus widmet sich das Unternehmen der technischen Ausrüstung und der ergonomischen Arbeitsplatzgestaltung in technischen Leitstellen, wobei stets „das weite Feld der Elektrotechnik“, von A wie Aufzugsanlagen bis Z wie Zutrittskontrollsystemen, im Mittelpunkt des Interesses von Pro-Plan steht. Besonderes Augenmerk wird auf kostentransparente und termintreue Abwicklung der Projekte gelegt, immer im Hinblick auf die Umsetzung

der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden. Lückenlose Dokumentationen zählen ebenso wie Pünktlichkeit zu Selbstverständlichkeiten, die von den jeweiligen Projektteams gelebt werden. Sämtliche Arbeitsabläufe entsprechen modernsten Arbeits- und Kommunikationsanforderungen. Pro-Plan operiert deutschlandweit. Aber auch die Abwicklung von Projekten im europäischen Ausland bedeuten keine Hürden. Das Unternehmen ist nach DIN 14675 zertifiziert für die Planung und Überwachung von Brandmeldeanlagen. Sämtliche Arbeitsabläufe orientieren sich an der DIN ISO 9001.

Pro-Plan war unter anderem mit der Planung der Terminals am Flughafen Stutt-

gart betraut. Außerdem wurde dort eine branchenweit viel beachtete Gefahrenmeldeanlage eingeführt, die auch bis heute weiter betreut wird. Die Feuerwache mit Leitstelle und die Einführung eines Einsatzleitsystems zählen ebenfalls zu den Pro-Plan-Referenzen am Stuttgarter Flughafen. Am Flughafen Frankfurt zeichnet Pro-Plan verantwortlich für die Einführung digitaler Videotechnik. Darüber hinaus wurden dort schon mehrere Leitstellen realisiert, weitere sind schon in Planung.

Zum Kreis langjähriger Kunden der Pro-Plan Ingenieure zählen neben den Flughäfen in Stuttgart und Frankfurt, die Boysen Abgassysteme in Altensteig, die Kreisklinik in Calw, Parker Hannifin in Hochmörsingen, Modine in Neuenkirchen, Pliezhäuser und Bonlanden sowie das Unternehmen Festo in Berkheim – um nur einige zu nennen. Bei Pro-Plan ist man stolz auf den Stamm zufriedener Kunden.



Pro Plan GbR, Lise-Meitner-Straße 11,
72202 Nagold-Wolfsberg
Tel.: 07452/837 00-0, Fax 07452/837 00-10
info@proplan-ingenieure.de
www.proplan-ingenieure.de

IT Systemhaus für Privat und Unternehmen

Computer, Netzwerke und Service

(ahk). Alles begann zu Schulzeiten und mit einem Projekt für „Jugend forscht“: Der damals 16jährige Steffen Luippold programmierte eine Lernsoftware, mit der er einen Sonderpreis gewann. Ein großer Verlag war interessiert, Luippold gründete seine erste Firma – „nicht in der Garage, aber im elterlichen Keller.“ Das war Ende der 90er-Jahre.

Tatsächlich gelang dem jungen Nagolder der Sprung von der Schulbank in den Chefsessel – dauerhaft. Der Durchbruch war ausgerechnet ein Großauftrag der örtli-

chen Grundschulen, die der Jungunternehmer aufgrund seines bereits großen Wissens über IT und Netzwerke erstmalig mit PCs ausstatten durfte. Ein Auftrag, der prägend sein sollte: Unter dem Markendach L TRADING ist Steffen Luippold mit seinen heute zehn Mitarbeitern für viele (Firmen-)Kunden die ausgelagerte IT-Abteilung, betreibt und wartet Server, Netzwerke und PCs, installiert und konfiguriert Software und kümmert sich um die gesamte Einrichtung und Wartung der zugehörigen Hardware.

Die Stützen von L TRADING: „Als breit aufgestelltes IT-Systemhaus stehen wir für eine regionale Verfügbarkeit mit kurzen Wegen“, erläutert Luippold. „Die Ausfallsicherheit ihrer IT ist für die Kunden das wichtigste Thema.“ Außerdem seien Vertrauen und Flexibilität entscheidend. „Die Kunden kennen uns, seit vielen Jahren. Sie wissen, dass sie sich auf uns verlassen können, dass wir viel Erfahrung mitbringen.“ Zu schätzen gelernt hätten die Kunden auch das eigene Test-Center der L TRADING, wo



Steffen Luippold

vor Auslieferung PCs und Netzwerke im simulierten Echtbetrieb vorkonfiguriert und auf „Herz und Nieren“ geprüft würden, bevor sie zum Kunden gehen. „Das verkürzt den Aufwand vor Ort beim Kunden erheblich.“ Mit deutlich weniger „Reibungsverlusten“ und Belastungen für die Kundenmitarbeiter.

Seit rund einem Jahr sind alle Aktivitäten der L TRADING auf dem Wolfsberg gebündelt. Dort befindet sich neben Verwaltung, Lager und Entwicklungsabteilung auch die Service-Annahme mit eigener Werkstatt. Hier stehen auch Privatkunden Mo-Fr von 14-17 Uhr kompetente technische Ansprechpartner zur Verfügung. Derzeit der am dynamischsten wachsende Unternehmensbereich ist die Tochterfirma „oneOWL“, in die Luippold die seit über 15 Jahren inhouse entwickelte Unternehmens-Software „zagras“ eingebracht hat – eine Komplettlösung zur Unternehmenssteuerung mit integrierter Warenwirtschaft, die vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen eine smarte Lösung zur Abbildung von eigenen, individuellen Unternehmensabläufen und Workflows bietet.



L TRADING® LZV stores + services GmbH & Co. KG
Gottlieb-Daimler-Str. 18/1 · 72202 Nagold
Telefon +49 7452 92922-0 · Fax +49 7452 92922-19
support@LTRADING.de · <http://www.LTRADING.de>

50 Jahre Fritz Wahr Energie

Allein 2013 über 700 Millionen Liter Kraft- und Brennstoffe verkauft

(ahk). Ein halbes Jahrhundert Firmengeschichte – für das Unternehmen Fritz Wahr Energie hat sich seit der Gründung im Jahr 1964 eine ganz erstaunliche Entwicklung aufgetan. Aus kleinsten Anfängen als Spedition gestartet, beschäftigt das Unternehmen heute 110 festangestellte und 70 Teilzeit-Mitarbeiter, betreibt 20 Tankstellen der Eigen-Marke „MTB“ und hat allein im vergangenen Jahr über 700 Millionen Liter Kraft- und Brennstoffe verkauft. Zusammen mit der Tochterfirma BWV in Stuttgart, die dort Markenpartner von Shell ist, wurden sogar über 800 Millionen Liter verkauft.

„Wir sind heute groß genug, um mit den Konzernen in unseren regionalen Märkten mithalten zu können“, sagen die Brüder Wolfgang und Bernd Wahr, die seit 2012 als Geschäftsführer die zweite Unternehmens-Generation repräsentieren. Senior Fritz Wahr steht aber natürlich immer noch mit seiner immensen Erfah-

rung zur Seite. Ihm zu Ehren wartet man mit der Feier zum 50jährigen Bestehen des Unternehmens auch noch bis zum kommenden Jahr, wenn Fritz Wahr seinen 80. Geburtstag begehen wird. Denn, „die Unternehmensgeschichte ist nun mal untrennbar mit der Geschichte unseres Vaters verbunden.“

Sohn Bernd macht ergänzend deutlich, dass für ihn und seinen Bruder nicht nur die Familie und der treue Mitarbeiterstamm für den enormen Erfolg des Unternehmens steht. „Wir haben gelernt, die große Verantwortung zu erkennen und bewusst anzunehmen, die mit der Führung eines solchen Betriebs verbunden ist.“ Das gelte auch für die stete Dankbarkeit für das Erreichte, „das nie die Leistung eines einzelnen“ sei. „Es sind die Werte eines ehrlichen Kaufmannshauses, die wir als

Handelshaus unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern gegenüber leben.“

Aus dieser Bodenständigkeit resultiere, ist Wolfgang Wahr überzeugt, dass die Firma stets mit guten Ideen und Innovationen den Markt überraschen konnte. „Wir waren zum Beispiel mit die Ersten, die alternative Energien zum Kunden brachten.“ Zudem könne man als kombinierter Groß- und Einzelhändler – ab der Raffinerie – die gesamte Prozesskette im Kraft- und Brennstoffhandel gegenüber den Kunden abbilden. „Das sichert unsere Liefertreue und Qualität“, so Bernd Wahr, „was sich auch in unseren heute 37 eigenen, modernen, immer blitzsauberen Lkw widerspiegelt.“ Mit ihnen werden heute ÖL, Pellets, Ad Blue und Schmierstoffe im gesamten süddeutschen Raum ausgeliefert.



Fritz Wahr Energie GmbH & Co. KG
Ferdinand-Porsche-Str. 50, 72202 Nagold
Tel: 07452/930 70, Fax: 07452/930 799,
info@wahr-mtb.de, www.wahr-mtb.de

Firmengründer Fritz Wahr (Mitte) mit seinen Söhnen Wolfgang (links) und Bernd, die seit 2012 das Unternehmen führen.

Foto: Wahr



Beste Fenster sind aus Kunststoff

Haug+Schöttle seit 20 Jahren auf dem Wolfsberg

(ahk). Seit exakt zwanzig Jahren gibt es die Firma Haug+Schöttle auf dem Wolfsberg. Und in dieser Zeit hat sich das von Reiner Fischer geführte Unternehmen zum unumstrittenen Marktführer in der Region im Bereich Kunststoff-Fensterbau entwickelt.

„Wir liefern von einem Fenster für Oma bis tausend Fenster für das Großprojekt eines Bauträgers.“ Dank eigener Planungsabteilung, eigener Fertigung, eigenen Montage-Teams und eigenem Kundendienst gibt es keine Anforderung, die die heute insgesamt 30 Mitarbeiter von Haug+Schöttle nicht bewältigen könnten. Und das ganz gleich, ob es sich um Sanierung, Neubau oder Reparatur-Service handelt.

Üblicherweise kommen die Kunden von Haug+Schöttle aus dem Großraum Nagold und einem Umkreis von 50 bis 100 Kilometer. Aber da

sich die hohe Qualität und Präzision der handwerklichen Fertigung und die bedingungslose Zuverlässigkeit der Monteure in Kundenkreisen auch darüber hinaus herumgesprochen haben, wurden in der Vergangenheit auch schon große Fensterbauprojekte im Ausland – so beispielsweise in Tunesien und Griechenland – realisiert.

„In einem Fall haben wir nur die Fenster gefertigt und geliefert. Ein anderes Mal auch die Montage übernommen, weil der Bauherr eben deutsche Zuverlässigkeit haben wollte.“

An Kunststoff-Fenstern überhaupt führt aus Sicht von Reiner Fischer heute kein Weg mehr vorbei. „Kunststoff-Fenster haben einen Marktanteil von 65 Prozent – weil sie günstiger, haltbarer, pflegeleichter und energetisch am effizientesten sind.“ Da könne kein Holz- und kein Alufenster mehr

mithalten. Und der Vorsprung der Kunststoff-Fenster wird künftig noch größer werden, ist sich Fischer sicher. Denn ab Januar werde eine neue Generation von Profilen für den Kunststoff-Fensterbau verfügbar sein – mit höchster Wärmedämmung im Bereich der Standard-Fenster. Bei einem U-Wert von 0,76 W/m²k ist diese neue Fenstergeneration die Beste seiner Klasse.

Für Reiner Fischer ist klar, dass er diese Profile künftig als Standard für seine Fensterproduktion einsetzen muss. „Unter dieser neuen Qualität verlässt dann kein Fenster mehr unser Haus.“ Mit diesem Versprechen stehe

Haug+Schöttle einzigartig in der Region da. „Das sichert uns einen Vorteil im Markt von mindestens ein bis einhalb Jahren“, ist sich Fischer sicher. Denn das Beste an diesem Angebot: „Wir werden noch bessere Profile einsetzen, um noch bessere Fenster herzustellen. Aber der Preis bleibt der alte!“



Kunststoff-Fensterbau Haug + Schöttle GmbH

Robert-Bosch-Straße 1
72202 Nagold
Telefon 07452 / 84 05-0
Telefax 07452 / 84 05-10
<http://www.haug-schoettle.de/>

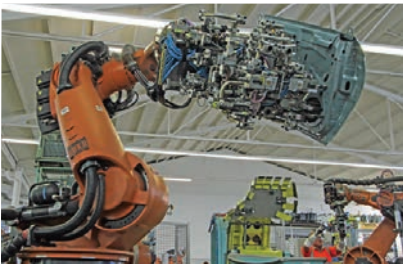


WARUM WIR ERFOLGREICH SIND?

WEIL WIR HALTEN, WAS UNSERE PRODUKTE VERSPRECHEN.



Als Systemlieferant arbeitet die Wagon Automotive Nagold GmbH mit führenden internationalen Automobilherstellern in der Blechumformung, dem Karosseriebau und in der Oberflächenbeschichtung zusammen.



Unser Spezialgebiet ist die Herstellung großer komplexer Karosseriemodule aus Stahl oder Leichtbauwerkstoffen für Pkw und Nutzfahrzeuge.

Seit vielen Jahren arbeiten wir in enger Partnerschaft mit einigen der namhaftesten Unternehmen der Automobilbranche zusammen. Gemeinsam bringen wir Ideen voran – und neue Technologien auf die Straße.

Seit dem ersten Spatenstich auf dem Nagolder Wolfsberg im Jahre 1992 ha-



ben wir unsere Produktionsflächen von anfänglich ca. 10.000 qm auf inzwischen über 100.000 qm Grundfläche, von denen ca. 43.000 qm überbaut sind, vergrößert.

„Die Nähe hier auf dem Wolfsberg zu den Automobilstandorten Sindelfingen und Stuttgart sowie die gute Autobahnbindung bringen uns erhebliche Logistikvorteile.“

Ralf Bommer (im Bild rechts) und Thomas Eisseler, Geschäftsführende Gesellschafter



WAGON AUTOMOTIVE
NAGOLD GMBH
Lise-Meitner-Straße 10
72202 Nagold
☎ 07452/606-0 ☎ 07452/606-375





Premium-Studio feiert Jubiläum

Zehn Jahre Fitness for You in Nagold / Outdoor-Fitness-Park ermöglicht bald Training und Kurse im Freien

(up). Der Nagolder Wolfsberg schreibt seit 40 Jahren seine Erfolgsgeschichte und das „Fitness for you“ hat in diesem Jahr ebenfalls Grund zum Feiern: Zum zehnjährigen Jubiläum des Nagolder Premium-Studios wurde die Trainingsfläche mit einem Anbau um 300 Quadratmeter auf insgesamt über 2.000 Quadratmeter vergrößert - und damit die Trainingsfläche für das Kraft- und Gesundheitstraining deutlich ausgebaut.

Derzeit entsteht auf dem Wolfsberg zudem ein Outdoor-Fitness-Park mit einer 200 Meter langen Laufbahn. Damit können künftig Training und Kurse im Freien angeboten werden, darunter auch das von Inhaber Yasin Oerenc als Marke patentierte X-Cross, mit dem man auf den aktuellen Cross-Fit-Boom aufspringt. In diesem Zuge werden daneben 60 neue Parkplätze angelegt.

Doch überhaupt hat der 40-jährige Yasin Oerenc eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben: Nach dem Abitur am Nagolder Otto-Hahn-Gymnasium absolvierte er eine Ausbildung zum Steuerfachangestellten. Di-

rekt im Anschluss wagte der damals 24-jährige den Sprung in die Selbstständigkeit. 1998 eröffnete er sein erstes Fitness-Studio in Metzingen. Dazu muss man wissen, dass Yasin Oerenc gleich zweimaliger baden-württembergischer Meister im Bodybuilding war und auch einen deutschen Vizemeistertitel im Bodybuilding erreichte. Nach seiner Wettkampf-Karriere kehrte er 2004 nach Nagold zurück, eröffnete auf dem Wolfsberg das erste Fitness-Studio und 2009 folgte der Neubau in der Werner-von-Siemens-Straße 22.

Mittlerweile nutzen rund 2.200 Mitglieder die vielfältigen Fitness- und Gesundheitsangebote - doch Yasin Oerenc forcierte in den vergangenen Jahren daneben den Ausbau seiner Discount-Fitnesskette »MC Shape«, deren Konzept Yasin Oerenc an den Standorten Horb, Herrenberg, Calw und Metzingen ebenso konsequent wie erfolgreich umsetzt. »Das sind sehr gut ausgestattete Studios und wir wollen mit der Discount-Kette weiter expandieren, zumal die Konzepte funktionieren«, betont Yasin Oerenc, dass er den Fit-

ness-Markt in der Region weiter abdecken will.

Daneben engagiert sich der umtriebige Unternehmer ebenso für den Nachwuchs in der Fitness-Branche. So ist das Nagolder Premium-Studio Ausbildungsbetrieb für Sport- und Fitnesskaufleute oder für ein BA-Studium zum Fitness-Ökonom. Seit zwei Jahren ist Yasin Oerenc Mitglied im Prüfungsausschuss bei der IHK Nordschwarzwald für Sport- und Fitnesskaufleute. »Wir stellen jedes Jahr Auszubildende und BA-Studenten ein«, erklärt Yasin Oerenc, der damit auch für den nötigen Nachwuchs an qualitativ guten Mitarbeiter in seinen Studios sorgt.

Ständig passt er sich zudem mit innovativen Konzepten und neuen Geräten an den Fitness-Markt an. So bietet das Nagolder Premium-Studio das deutschlandweit führende Abnehmkonzept »My-Line« an - und da liegen wir in den Top-Ten auf Platz Fünf«, erklärt Yasin Oerenc. Neu ist daneben ein von Chip-Karten gesteuertes Training, bei dem sich die Fitnessgeräte automatisch auf den jeweiligen Probanden einstellen. »Auf diese Weise

ist ein optimaler Trainingserfolg möglich und falsche Einstellungen an den Geräten werden vermieden«, erklärt Yasin Oerenc.



Yasin Oerenc hat in diesem Jahr ebenfalls Grund zum Feiern: Zum zehnjährigen Jubiläum des Nagolder Premium-Studios wurde die Trainingsfläche mit einem Anbau um 300 Quadratmeter vergrößert.
Foto: Priestersbach

Bomben-Angebote! 10 Jahre Fitness for you! Neue Highlights!

Für junge Leute

Das **FITNESS for young!** Konzept für junge Leute bis zum 28. Lebensjahr:

Gerätetraining, alle Kurse, Cardiotraining + Mineralgetränke & Duschen kostenlos!

für nur 29,95* €/Monat!

1 mal bezahlen und in 5 Studios trainieren!

Exklusiv für alle **FITNESS for you!** Mitglieder: **Einmal bezahlen** und im **FITNESS for you! Nagold** und in allen **Muscle Club Shape Studios** (Horb a. N., Calw, Herrenberg und Metzingen) **trainieren!**

NEU bei uns:

- 300 m² mehr Trainingsfläche und neue Trainingsgeräte!
- Outdoor-Fitnesspark mit Laufbahn!
- Functional Training!
- fle.xx Rückgrat-Konzept für Ihre Gesundheit!
- vergrößertes Kursangebot!
- LesMills Ausbildungsstudio!

Studio wechseln und kräftig sparen!

JETZT Fitnessstudio wechseln und bis zu 6 Monate für 0,00 € trainieren!

Outdoor-Fitnesspark mit Laufbahn!

Fitness mal anders. Unser Outdoor-Fitnesspark ist ideal für Kraft- und Ausdauertraining an der frischen Luft. An verschiedenen Geräten kann der ganze Körper trainiert werden und das teilweise überdacht. Für das Herz-Kreislauf-Training und die Verbesserung der Kondition steht Ihnen unsere 200 Meter lange Laufbahn zur Verfügung!

TESTEN SIE UNS!

JETZT 10 Aktionstage GRATIS!

AKTION GÜLTIG BIS 30.11.2014!

Wir beraten Sie gerne kostenlos und unverbindlich!

Infotelefon: 07452 810504

* Bei einer Laufzeit von 24 Monaten 34,90 €/Monat (bei Vorauszahlung nur 29,90 €/Monat).

Ihr Figur- und Gesundheitspartner in Nagold!



Kleine technische Wunderwerke für die Automobilindustrie

helag vervollständigt mit individuellen innovativen Lösungen die Produkte der Automobilindustrie weltweit

Seit fast 40 Jahren produziert die Firma helag-electronic in Nagold Bedienschalter, Sensoren und Steuergeräte für die qualitätsführenden Automobilhersteller weltweit. Von der Idee bis zur Produktion wird an der Entwicklung von mechatronischen Bedienelementen, Sensoren und Steuergeräten auf ASIC- und Controller-Basis gearbeitet. Jede Herausforderung wird in den Entwicklungs- und Produktionsbereichen der helag zu einer funktionalen, effizienten und innovativen Lösung.

Rund 350 Mitarbeiter am Standort Nagold sorgen dafür, dass alle Produkte dem Anspruch an uns selbst und den Erwartungen unserer Kunden entsprechen. Dies stellen wir sicher durch qualifizierte Fachbereiche, die für ihre Aufga-

ben über sich hinaus wachsen: eine technisch versierte und ideenreiche Produktentwicklung als treibende Kraft für den Erfolg, eine qualitätsorientierte effiziente Fertigung mit hochflexiblen, modernen Arbeitssystemen, Anlagen und Produktionsmethoden und eine verbindliche, termintreue Logistik. Strategische Kooperationen mit Fertigungsstätten in Europa und Asien gewährleisten unsere globale Präsenz.

helag konzentriert sich zu 100% auf den Bereich Automotive, ohne den Blick über den Tellerrand zu verlieren – denn nur der Gesamtblick schafft die Voraussetzung für ein innovatives Klima. Neue Aufgaben und Herausforderungen sind der Antrieb. Mit einer hohen Entwicklungs- und Fertigungstiefe im Unternehmen, den vielfältigen Kompetenzen der Mitarbeiter und hoher Reaktionsfähigkeit bei flachen Hierarchien bietet helag eine schnelle und lösungsorientierte Umsetzung effizienter, maßgeschneiderter Er-

gebnisse. Unsere kritische, aber konstruktive Meinung auch während des gesamten Entwicklungs- und Produktionsprozesses bedeutet: ständige Verbesserung und die besten Ergebnisse für unsere Kunden. Unser Ziel ist absolute Qualität und Zuverlässigkeit bei unseren Produkten und bei allem, was wir tun. Unser Unternehmen ist durch kurze Wege und konstruktive Zusammenarbeit besonders flexibel. Zudem sind wir durch die Konzentration auf eine Branche Experten im Auto-

motive-Bereich. Hochqualifizierte Mitarbeiter sind der Motor bei der Umsetzung unserer Aufgaben und bilden die Grundlage für das Image unseres Unternehmens. Die dauerhafte Sicherung und Förderung des wertvollen Wissens und Engagements unserer Mitarbeiter sehen wir als sehr wichtige Aufgabe des Unternehmens an. Hierzu zählen die fachspezifische und bedarfsorientierte Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und eine fundierte Ausbildung junger Nachwuchskräfte. Nach einem erfolgreichen Abschluss bieten wir Arbeitsplätze mit abwechslungsreichen,



verantwortungsvollen Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten in unserem zukunftsorientier-

schaft und die Lieferanten eine Win-Win-Situation mit dem bestmöglichen Ergebnis zu erzielen. Dies wollen wir nachhaltig



ten Unternehmen. Absolventen von Hochschulen bieten wir die Möglichkeit zur Erstellung ihrer Semester und Diplomarbeit mit entsprechender fachlicher Unterstützung. Unsere Mitarbeiter sind das Herz von helag-electronic. Verstärken und ergänzen Sie unser Team mit Ihren Fähigkeiten und Ihrer Persönlichkeit. Weitere Informationen sind hierzu auf unserer Homepage zu finden. Das Management der helag-electronic ist darauf ausgerichtet, für alle Beteiligten, die Kunden, das Unternehmen, die Beleg-

leben, in dem wir durch unser Managementsystem Strukturen geschaffen haben, welche für alle Beteiligten Qualität (0-Fehler-Strategie), Termintreue und Mengentreue in den Mittelpunkt stellen. Durch klare Regeln und Vorgaben in der Kommunikation und den Prozessen soll die Verlässlichkeit der Partner untereinander sichergestellt werden. Mit der Zertifizierung nach ISO TS 16949 und ISO 14001 wollen wir auch unsere gesellschaftliche Verantwortung dokumentieren. Wir sehen Arbeits- und Umweltschutz als gleichrangige Unternehmensziele neben der Kundenzufriedenheit, schonender Umgang mit der Umwelt, Qualität unserer Produkte und Prozesse.



Birgit Lamparth und Klaus Volz, Geschäftsleitung der helag-electronic gmbh



Auf dem Wolfsberg lässt sich's gut arbeiten

Nicht nur für Unternehmer reizvoll: Neun Angestellte erzählen warum der Industriepark auch Mitarbeiter lockt



Arbeitsplatz mit Panorama – normalerweise ist dieser Genuss den Mitgliedern der Chef-Etage vorbehalten. Anders im Industriepark auf

dem Nagolder Wolfsberg. Hier darf sich jeder Mitarbeiter über eine Bilderbuch-Aussicht freuen. 3500 Menschen arbeiten in den über 100

Unternehmen des Industrieparks. Manche haben bewusst die Heimat auch zum Arbeitsort gemacht. Andere haben gerne den Sitz in der

Stadt gegen Natur und Lebensqualität auf dem Land getauscht. Und dann gibt es Menschen, die Landesgrenzen und weite Strecken hin-

ter sich gelassen haben, um auf dem Wolfsberg einen neuen Wirkungsort zu finden. Die Motive für den Entschluss, nach Nagold zu kom-

men, sind vielseitig, der Tenor einstimmig: Auf dem Wolfsberg macht Arbeit Freude. Warum, das verraten neun Angestellte.

Neu auf dem Wolfsberg
Alissa Oster



Alissa Oster ist 19 Jahre jung und seit zwei Monaten als Auszubildende auf dem Wolfsberg. Ihr Arbeitstag in ihrem Ausbildungsbetrieb beginne morgens um 8.30 Uhr. Das sei viel angenehmer, als die Berufsschule. »Die beginnt früher. Und liegt nicht so schön.« Alissa will später als Assistentin der Geschäftsführung arbeiten – mit weiterhin so toller Aussicht wie derzeit von ihrem Schreibtisch im zweiten Stock.

Gerne weit oben
Karin Carl



Seit zweieinhalb Jahren arbeitet Karin Carl als Sekretärin der Geschäftsführung für ihren Arbeitgeber auf dem Wolfsberg. Wohnen tue sie in Bad Teinach-Zavelstein, was regelmäßig einen Dienstweg mit dem Auto von gut 25 Minuten bedeute. »Ich fahre über Jettingen; das geht deutlich schneller als durch das Nagoldtal.« Die Parkplatzsituation auf dem Wolfsberg sei allgemein sehr gut, findet sie; für sie selbst sowieso, »weil ich das Privileg eines eigenen, festen Stellplatzes habe.« Was ihr am Wolfsberg als Arbeitsplatz am besten gefalle? »Ich fühle mich richtig gut hier. Ich bin sehr gerne so weit oben«, wobei sie das natürlich geografisch meine.

Platz mit Aussicht
Ferreol Zeman



Sein etwas ungewöhnlicher Name komme aus Frankreich, erzählt Ferreol Zeman. Der 30-Jährige absolviert aktuell auf dem Wolfsberg nach einer ersten Karriere in der Systemgastronomie eine Ausbildung zum Kaufmann für Büro-Management. Dafür nimmt er morgens schon einen etwas aufwendigeren Arbeitsweg auf sich: 40 Minuten braucht er mit öffentlichen Verkehrsmitteln von Rohrdorf, wo er wohnt, bis zu seinem Arbeitsplatz. Aber der habe dafür eine richtig schöne Aussicht.

Ohne Stau und Rushhour
Stefanie Pandzich



Stefanie Pandzich kommt jeden Morgen aus Emmingen zum Arbeiten auf den Wolfsberg. Die Teamleiterin bei einem Kommunikationsdienstleister braucht dafür meist knapp eine Viertelstunde – und stets »ohne Stau und Rushhour«, wie sie sagt. Das einzige, was sie wirklich auf dem Wolfsberg vermisse, sei ein abwechslungsreicheres gastronomisches Angebot. »Wir bilden mittags regelmäßige Fahrgemeinschaften, um runter in die Stadt zum Essen zu fahren.« Das klappe zwar immer sehr gut, »aber wenn das Angebot näher zu uns käme, würde man weniger Zeit dafür verlieren.«

Französisches Flair
Dorothee Trommer



Dorothee Trommer hat schon in Frankreich an der schönen Côte d'Azur gearbeitet. Es sei dort, erzählt die gelernte Fremdsprachen-Korrespondentin, zwar deutlich glamouröser als im Nordschwarzwald, aber eben manchmal auch »kapriziöser«. Ihre Arbeit heute auf dem Wolfsberg sei da wesentlich bodenständiger, wobei sie gerne auch an Südfrankreich zurückdenke. Aber durch ihre Tätigkeit – sie organisiert internationale Kunden-Seminare – habe sie weiterhin oft mit Menschen aus Frankreich zu tun, die sich dann immer freuen, mit jemanden in ihrer Muttersprache sprechen zu können. Und für sie zaubere das dann immer auch ein bisschen mediterranes Flair an ihren Schreibtisch.

Zurück in die Heimat
Nihan Dede



Nihan Dede, deren schöner Name aus der Türkei stammt, wurde in Nagold geboren. Hier ist sie auch aufgewachsen. Aber beruflich verschlug es sie auch schon bis nach Horb. Das sei zwar nicht so weit weg, aber sie wollte trotzdem lieber in »ihrer« Stadt arbeiten. »Auf dem Wolfsberg gibt es ein tolles Angebot an spannenden Firmen. Ich war mir sicher, hier etwas Passendes zu finden.« Anfang letzten Jahres hat es geklappt, und Nihan arbeitet heute als Service-Koordinatorin »in einem wirklich fantastischem Team.« Und ihr Arbeitsweg aus der Innenstadt, wo sie wohnt, mit dem Auto dauere hierher »keine fünf Minuten mehr.«

Vom Tal auf den Berg
Klaus Zistler



35 Jahre lang hat Klaus Zistler als Steuerfachangestellter in einer Kanzlei in der Nagolder Innenstadt gearbeitet – im Erdgeschoss. Seit dem 1. Oktober hat er seinen Schreibtisch auf dem Wolfsberg – im ersten Stock mit einem grandiosen Ausblick nach Südost bis zur Alb. Dass man ihn mit seiner grauen Mähne und dem Schnauzbart öfters für Rudi Völler hält, daran hat sich Zistler gewöhnt – zumal auch Zistler in seiner Freizeit als Fußball-Trainer unterwegs ist, zuletzt in Freudenstadt. Vom Arbeitsweg her habe sich für ihn durch den Umzug nicht viel geändert, »zwei Lieder im Autoradio« dauert die Fahrt von Gündringen aus. Daher sei es okay, dass er den Weg täglich viermal bewältige – denn auch zum Mittag fahre er stets nach Hause. Denn »da kommt die Familie zusammen, das ist wichtig.«

Der ideale Ort
Ulrike Mauch



Ulrike Mauch, die als Keyaccount-Managerin auf dem Wolfsberg arbeitet, gefällt es in Nagold und auf dem Wolfsberg so gut, dass sie gerade erst auch privat von Herrenberg hierher gezogen ist – ins Wohngebiet Oberer Steinberg. »Das hat einfach ideal gepasst, ich kann jetzt sogar bei schönem Wetter zu Fuß zur Arbeit gehen.« Zwanzig angenehme und auch inspirierende Minuten Fußweg seien das – und das ganz ohne irgendwelche Steigungen, was im Nordschwarzwald ja schon auch ungewöhnlich sei. Nur wenn sie später Außentermine habe, nehme sie das Auto. Und dann habe sie wohl den schnellsten Arbeitsweg auf dem Wolfsberg.

Einfach lebendiger
Lorenz Markus



Lorenz Markus absolviert seit eineinhalb Jahren auf dem Wolfsberg seine Ausbildung im Bereich Vertriebs-Innendienst – »Customer Sales Manager« heißt das heute. Markus stammt aus Horb, und hat sich seinen Ausbildungsbetrieb in Nagold und auf dem Wolfsberg ganz gezielt ausgesucht. »Ich wollte hier arbeiten, weil in Nagold einfach mehr los ist«, so der 21-Jährige. Es gebe mehr Kneipen, mehr Kultur, »es ist hier einfach lebendiger.«



Arbeitsort mit Aussicht, ohne Stau und Parkplatznöte. Auch Kleinigkeiten sorgen dafür, dass der Industriepark auf dem Wolfsberg bei Arbeitnehmern wie Arbeitgebern beliebt ist. Foto: Fritsch



BEMA Consulting GmbH
Lise-Meitner-Str. 21
72202 Nagold

Telefon: 07452/808-0
Fax: 07452/808-380
Email: info@bema-consulting.com
<http://www.bema-consulting.com>

Das Geheimnis des Erfolges der BEMA Consulting

Mit interdisziplinären Teams aus Deutschland sichern sich BEMA-Kunden mehr Effizienz und Wettbewerbsvorteile

(ahk) Interview-Termin bei Patrick Maier, dem Gründer der BEMA Consulting. Ein Firmen-Portrait soll geschrieben werden. Maier hat heute einen Home-Office-Tag eingelegt. Sein Laptop ruht aufgeklappt auf dem Tresen der modernen Wohnküche, er selbst trägt Jeans und Hemd statt Business-Anzug. Es steht ihm. Er mag es offensichtlich bequem. Kein Wunder, denn Maiers Kapital ist, wie sich zeigen wird, nicht die aufwändige Verpackung von irgendwas, auch nicht von sich selbst – sondern Authentizität. Und „das Wissen, wie man die Visionen unserer Kunden am schnellsten und effizientesten in die Realität umsetzen kann, damit diese ihre Wettbewerbsvorteile sichern und ausbauen können.“

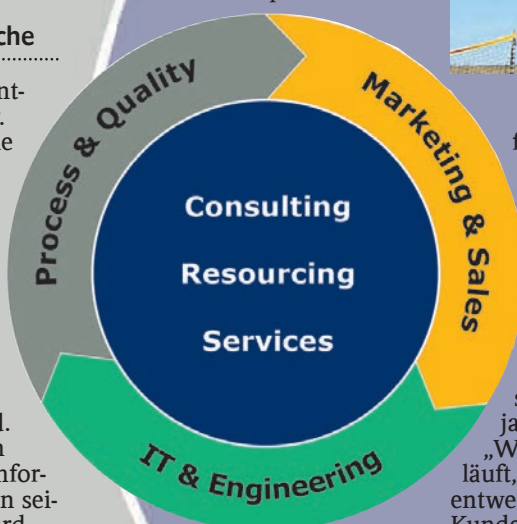
Auf Augenhöhe mit den großen der Dienstleistungs-Branche

Maier ist ein hochkonzentrierter Gesprächspartner. Immer 150 Prozent, seine Arbeit ist ganz offensichtlich sein Leben, seine ganze Leidenschaft. Keine gestelzten, nichtssagenden Worthülsen kommen von ihm. Immer ist er präzise. Zielführend. Die Sprache, die Definitionen und das Verstehen des Gegenübers suchend. Man ahnt, welche hohen und auch besonderen Anforderungen dieser Mann an seine Mitarbeiter stellen wird. 120 hat die BEMA Consulting aktuell davon. Das Unternehmen ist damit absolut auf Augenhöhe mit den großen der Dienstleistungs-Branche. Erstrecht, wenn man die Referenzliste der BEMA studiert: Es ist das Who-is-Who der großen, multinationalen Konzerne – darunter führende IT-, aber auch Automobil-Unternehmen.

Wie aber lässt man nun die Visionen dieser Top-Kunden am schnellsten und effizientesten Wirklichkeit werden – und wie setzt sich BEMA Consulting dabei noch vom eigenen Wettbewerb ab, der doch auch immer behauptet,

so etwas am besten zu können? - Maier scheut sich keine Sekunde, das eigentliche Geheimnis seines Erfolges preiszugeben: „Wenn unsere Kunden über neue Geschäftsfelder oder auch nur über Kosteneinsparungen nachdenken, ist der erste Reflex immer: Verlagerung ins Ausland. Wir aber können ihnen aufzeigen, wie sie hier bei uns in Deutschland in deutlich kürzerer Zeit, mit größerer Zuverlässigkeit und genau deshalb zu wettbewerbsfähigeren Konditionen die eigenen Anforderungen sehr viel besser abgebildet bekommen.“

Klingt nach der Quadratur des Kreises im Bereich der sogenannten „Business Prozess Optimierung“ (BPO) – billiger und besser, und das auch noch vor der eigenen Haustür. Versprechen das nicht auch alle? Aber wie soll man solche Versprechen hal-



Die BEMA Consulting hat ihren Hauptsitz in Nagold auf dem Wolfsberg im Technologiezentrum. Foto: BEMA

für Kunden als externer Berater und Dienstleister komplett neue Unternehmensbereiche organisatorisch und personell aufbauen – meist natürlich unter extremen Zeit- und Erfolgsdruck.“ Aber den scheue man nie, das sei ja die Stärke der BEMA. „Wenn dann alles super läuft, wird nach Projektende entweder der Prozess in die Kundenfirmenorganisation eingebettet, der Prozess ins Ausland transferiert oder der Prozess bei der BEMA Consulting belassen, um diesen Service fortdauernd zu vollbringen.“

Natürlich gibt es hier auch öfters den Transfer von eigenen Mitarbeitern direkt zum Kunde, so sind sicher schon über 200 exzellente Mitarbeiter auf diese Weise in den letzten Jahren an unsere Kunden weitergereicht worden; auch wenn wir dies nicht immer gerne sehen.

Patrick Maier und sein Team sind also Experten-„Fischer“. - „Ja, Recruiting und Personalmanagement sind

ein großer Bereich unseres Leistungsspektrums, mit dem wir uns ein stabiles Standing bei unseren Kunden aufgebaut haben.“ Von dem auch die jeweiligen Mitarbeiter dieser Teams profitieren, denn: „Sie kommen so über uns an wirklich herausragende Projekte und Auftrag, oder später auch Arbeitgeber heran. Wir sind da nicht selten ein echter Karriere-Turbo für den Hochschulnachwuchs oder projekterfahrene Quereinsteiger.“

Aber es gehe eben nicht nur um das „Wer“, sondern auch um „Wie“ - und den Weg dahin, wie man das jeweils perfekte strategische und organisatorische „Wie“ für die jeweilige Aufgabe und den jeweiligen Kunden findet. Und das meist auch noch für Märkte, die es eigentlich noch gar nicht gibt: Beispiel CarSharing. In der Bugwelle eines ambitionierten weltweiten CarSharing Anbieters bündelt die BEMA Consulting hier bereits seit 2009 kompetente Kräfte intern wie

extern, um ein internationales Partnernetzwerk zu betreuen und zu unterstützen. Hierfür wurden Tablets mit Applikationen und Apps bestückt, um der rasant steigenden Kundenzahl gerecht zu werden. Die BEMA sorgt sich somit um die Partner in allen technischen wie organisatorischen Belangen.

Beispiel Produktvertrieb via Internet: Das neue Herz eines internationalen Herstellers wird neben dem bestehenden ERP System auch ein eigenes Produktinformationssystem (PIM) sein. Hier werden alle relevanten Informationen und Bilder zentral zur Verfügung gestellt, um damit alle Marketing- und Vertriebskanäle zu bestücken, egal ob online oder offline. Für einen IT-Hardware-Händler setzte die BEMA diese Aufgabe um und konnte so zu Prozesseinsparungen von über 30 Prozent beitragen. Noch wichtiger ist hier aber die Zeiteinsparung in allen verkaufsrelevanten Prozessen, um schnellere und vor

allem mehr Verkäufe im Onlinehandel zu realisieren.

Dies alles funktioniert bei BEMA wie immer mittels erfahrener Spezialisten und Partner. Beide Beispiele sind so mittlerweile zu echten Erfolgsgeschichten für diese Kunden geworden – aber eben auch für BEMA selbst.

Wieder einmal große Worte, die Patrick Maier aber ohne Pathos, jedoch trotzdem mit viel Leidenschaft für die Sache vorträgt. Man merkt einmal mehr, dass diesem Mann sein Werk, seine Arbeit, sein Unternehmen und der Umgang mit den Menschen, die die BEMA als enorm kreatives Unternehmen erst ausmachen, großen Spaß bringen. Und der konzentrierte Ernst weicht bei Maier auf einmal einem echten, sympathischen Lächeln. „Ja, sicher. Der Claim unseres Unternehmens lautet nicht von Ungefähr: 'Faszination Service'. Das ist unsere wirklich jeden Tag und von jedem Mitarbeiter gelebte Firmen-Philosophie.“



Das Nagolder Team der BEMA Consulting im Technologiezentrum „tec21“ auf dem Wolfsberg. Patrick Maier ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der BEMA Consulting. Und Unternehmensberater aus Leidenschaft. Foto: Kunert

SCHNEPF
PLANUNGSGRUPPE ENERGIETECHNIK

VIELE REDEN ÜBER ENERGIEWENDE. WIR WENDEN.



Unser energieautarkes Kompetenz-Zentrum für Energie.

DENKER. PLANER. MACHER.




Wirklich innovativ ist nur, wer sich etwas traut. Als eine der führenden Planungsgruppen für Energietechnik in Deutschland entwickelt SCHNEPF innovative Energiekonzepte. Unsere neue Firmenzentrale bestätigt unsere Vorreiterrolle: Das mit Eis beheizte Gebäude bescherte uns den 1. Preis des deutschen TGA-Awards 2014. So geht Energiewende.

Wenden auch Sie.
Wir begleiten Sie dabei.

SCHNEPF
Planungsgruppe Energietechnik
Werner-von-Siemens-Str. 4
72202 Nagold / Germany
Fon +49 (0) 7452 68098-0
Mail info@pg-schnepf.de

SIEGER 2014
DEUTSCHER TGA-AWARD

www.pg-schnepf.de

Der Reiz am Beruf des Steuerberaters

Gemeinsame Erfolgserlebnisse machen diesen Job interessant

(ahk). Zahlt eigentlich ein Steuerberater Steuern? – „Sicher“, sagt Michael Kenter. Denn das Thema in der Steuerberatung sei nicht die Steuervermeidung um jeden Preis, vielmehr liegt der Fokus darauf, mit dem Mandanten wirtschaftlich sinnvolle Rahmenbedingungen zu schaffen und hierfür die Steuern zu optimieren.

Seit dem 01. Oktober dieses Jahres hat die Steuerberatungskanzlei Kenter ihren Sitz auf dem Wolfsberg. Mit insgesamt 11 Mitarbeitern werden die Mandanten aus Nagold und Umgebung betreut. Viele Handwerksbetriebe seien darunter und auch viele Freiberufler. Ebenso Mandanten aus dem Dienstleistungs- und gewerblichen Bereich bis hoch zu gro-

ßen Mittelstandsunternehmen.

Warum aber wird man eigentlich überhaupt Steuerberater? „Weil das ein alles andere als langweiliger Zahlenjob ist“, erklärt Michael Kenter. „Wir arbeiten mit Menschen zusammen, sind in erster Linie deren Berater und Vertrauensperson.“ Damit verbunden sei eine große Verantwortung, etwa wenn es um langfristige Investitions- und Finanzplanungen gehe. Gemeinsam die Ziele des Mandanten zu erreichen, das macht den Beruf so interessant.

„Deshalb steht“, so Kenter, „die qualifizierte und umfassende Beratung unserer Mandanten in allen steuerlichen und wirtschaftlichen Angelegenheiten an erster Stelle.“

Michael Kenter hat dazu eine hochmoderne

k
KANZLEI KENTER

Steuerberater

Kanzlei eingerichtet, in der auch papierlose Buchführungen erstellt werden. Die Kanzlei selbst arbeitet bereits seit dem Jahr 2011 mit einer elektronischen Aktenablage.

Da die steuerlichen Aufgabenstellungen oftmals noch in andere Rechtsbereiche übergreifen, hat Michael Kenter als Ergänzung qualifizierte Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte als Kooperationspartner an seiner Seite.



Michael Kenter (links) und Marko Rath sind die Steuerberater der Kanzlei Kenter.
Foto: Kunert

Kanzlei Kenter Steuerberater

Werner-von-Siemens-Straße 4 · 72202 Nagold · Telefon +49 7452 84 355-0 · Fax +49 7452 84 355-55
info@kanzlei-kenter.de · www.kanzlei-kenter.de



NICOLAY
Kabel und Sensoren für die Medizintechnik

Seit über 40 Jahren vom Wolfsberg in die ganze Welt!

Wo kommen eigentlich die hochkomplexen Kabel und Steckverbindungen für die Monitore medizintechnischer Geräte her?

Vom Wolfsberg in Nagold, und das schon seit über 40 Jahren. Die Nicolay GmbH war eines der ersten Unternehmen, das damals auf dem neuen Industriegebiet Wolfsberg ansässig geworden ist. Nicolay ist weltweit einer der führenden Hersteller von hochwertigen Steck- und Kabelverbindungen für medizinische Geräte. Ursprünglich in Waiblingen als Kunststoffspritzerei gegründet, wurde das Unternehmen 1974 aufgeteilt.

Die Kunststoffspritzerei blieb im Besitz der Brüder Nicolay in Waiblingen, während sich für die Herstellung von elektromedizinischem Zubehör die Herren Dr. Edwin Muz und Dieter Schwarz zusammenschlossen. Expansion war fortan angesagt – und im Jahre 1992 wurde die Firma Sensocab Kabelproduktion GmbH, ebenfalls auf dem Wolfsberg gegründet.

Sensocab
Der Hersteller von Spezialkabeln

Die Gründung von Sensocab hat wesentlich zum Erfolg der Unternehmensgruppe beigetragen.

Als Anbieter hochwertiger, auf die Kunden abgestimmter Sonderkabel konnte man sich hier neben der Medizintechnik auch in anderen Bereichen etablieren.

Nicolay ist heute ein führender OEM-Lieferant und arbeitet mit namhaften Medizintechnikunternehmen weltweit zusammen.

Das Kerngeschäft bildet die Entwicklung und Produktion von Systemen und Zubehör für die nicht invasive Patientenüberwachung und die Elektromedizin. An der Unternehmensspitze stehen heute als Nachfolger der Gründergeneration Dr. Christof Muz und Oliver Muz.

Die beiden Unternehmen Nicolay und Sensocab sind stark mit dem Wolfsberg in Nagold verbunden und beschäftigen derzeit an diesem Standort etwa 320 Mitarbeiter.

Auch als Ausbildungsbetrieb hat sich Nicolay einen Namen gemacht. Jedes Jahr beginnen dort Auszubildende in den Berufen Verfahrensmechaniker oder Werkzeugmechaniker.

Seit 2008 ist Nicolay im Zuge der Internationalisierung des Wettbewerbsumfeldes auch mit einem Produktionsstandort in Rumänien vertreten. Mit über 30 Millionen Euro Umsatz und einem Exportanteil von über 60 Prozent hat sich das Familienunternehmen vom Handwerksbetrieb zum professionell global agierenden Mittelständler entwickelt. Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit wird unter anderem der Standort Wolfsberg seit einiger Zeit erfolgreich nach dem Lean-Management-Prinzip modernisiert.



Nicolay GmbH
Graf-Zeppelin-Str. 21
72202 Nagold
Fon +49 (0) 7452 823 0
Fax + 49(0) 7452 823 150
www.nicolay.de

Wir suchen aktuell den:

- **Leiter Qualitätsmanagement (m/w)**
- **Teamleiter Konstruktion (m/w)**

Bewerbungen an:
Nicolay GmbH
Personalabteilung
hr@nicolay.de
Graf-Zeppelin-Str. 21
72202 Nagold

NICOLAY
Kabel und Sensoren für die Medizintechnik

Weitere Informationen unter:
www.nicolay.de

Richtiges Know-how für Umgang mit 20000 Volt

Dürr Elektroanlagen bundesweit aktiver Spezialist für Mittelstromanlagen / Marc Marquardt seit 1. Juli 2013 neuer Geschäftsführer



Immer unter Strom: Marc Marquardt (Dritter von links) und sein Team. Foto: K. Dürr



(ahk). Was die Firma Dürr Elektroanlagen aus Nagold kann, das können nur wenige Unternehmen bundesweit: „Wir planen, bauen, warten, erweitern und verleihen Mittelspannungsanlagen und Trafostationen bis 20000 Volt; und das im gesamten Bundesgebiet“, erklärt Marc Marquardt, der das Unternehmen zum 1. Juli 2013 vom Firmengründer Ewald Dürr übernommen hat.

Mit dem „normalen“ Elektriker für die heimische Steckdose hat das nicht mehr viel zu tun. Vielmehr sind genau diese ebenfalls regelmäßige Kunden von Dürr Elektroanlagen, „die uns immer dann holen, wenn in ihren eigenen Projekten die Kabel dicker und die Spannung höher werden, als ihre eigenen Werkzeuge noch bewältigen können.“ - Aber wer benötigt eigentlich „Mittelspannungsstationen“ mit darin installierten „Mittelspannungsanlagen“ samt Trafo? - „Jeder, der viel Strom verbraucht“, er-

läutert Marquardt. Im Grunde auch Privathaushalte. Allerdings installiert hier der jeweilige Energieversorger üblicherweise selbst die benötigten Trafostationen zentral für ein gesamtes Baugebiet oder Wohnviertel und schließt die einzelnen Verbraucher direkt über Niederstromleitungen (400/230 Volt) ans Netz an.

Ganz anders sieht es aber bei industriellen, gewerblichen oder öffentlichen Verbrauchern aus: „Da liefert der Energieversorger den Strom mit einer sogenannten Mittelspannung von bis zu 20000 Volt an die Grundstücks- oder Gebäudegrenze. Ab da ist dann der Stromkunde selbst dafür verantwortlich, die Mittelspannung des Stroms auf die Stärke seiner Stromverbraucher von 400 beziehungsweise 230 Volt zu transformieren.“ Was dann die - daher der Name - Transformatoren (oder kurz: Trafos) übernehmen. Und genau wie man die fachkundig, sicher und betriebszuverlässig plant, aufbaut und installiert, „das ist das, was die Firma Dürr seit ihrer Gründung im Jahr 1975 am besten kann.“ Und womit Sie sich seitdem - tatsächlich bundesweit - einen exzellenten Ruf und Namen in der Branche erworben hat.

Marc Marquardt kam 2005 als Elektrotechniker-Meister zur Firma Dürr Elektroanlagen, wurde hier bereits 2007 zum Betriebsleiter ernannt. Und als es dann darum ging, eine Nachfolgeregelung für Firmengründer Ewald Dürr zu finden, übernahm er im vergangenen Jahr auch die administrative und kaufmännische Geschäftsführung. Insgesamt besteht das Team aus acht Angestellten, davon vier Monteure, zwei Meister und zwei kaufmännische Kräfte. Und die Weichen sind auf Expansion gestellt: „Ja, wir suchen aktuell weitere Monteure.“ Angesprochen fühlen

kann sich jeder ausgebildete Elektriker, denn „den Starkstrom bringen wir den Leuten dann schon bei.“

Allerdings sollte man grundsätzliche Reisebereitschaft mitbringen, schließlich „verbringen wir 90 Prozent unserer Einsätze unterwegs - auf Baustellen im gesamten Bundesgebiet.“ Dafür gibt es aber jede Menge spannender Projekte und Einsatzorte, wie zum Beispiel in der Vergangenheit die Bundesdruckerei in Berlin, das SWR Funkstudio in Stuttgart oder auch zahllose Museen „und auch diverse Tunnel, die wir mit unseren Mittelstromanlagen ausgerüstet haben.“

Auch Marquardt selbst ist immer noch gerne als Projektleiter draußen „an der Front“ mit dabei. „Der Job und die Herausforderungen sind schon etwas besonderes. Und die Verantwortung natürlich auch.“

Gesetzlich geforderte Sorgfaltspflicht wird oft schleifen gelassen

Apropos Verantwortung: Hier beobachten Marquardt und seine Leute, dass immer mehr Besitzer von Mittelstromstationen und -anlagen ihre gesetzlich geforderte Sorgfaltspflicht zur regelmäßigen Inspektion und Wartung ihrer Anlagen gerne mal „schleifen lassen, um Kosten zu sparen.“ Ein fataler Fehler, wie Marquardt erklärt: „Zum einen gefährdet man damit seinen Versicherungsschutz, wenn eine schlecht gewartete Trafostation Ursache etwa für einen Brand oder auch nur für einen Strom- und damit Betriebsausfall ist.“ Darüber hinaus kann es aber auch durch Schmutzanlagerungen zu Kriechströmen kommen, wo-

durch teuer bezahlter Strom schlicht ungenutzt verloren geht. So würden schnell vermeintliche eingesparte Wartungskosten zu echten Kostenrisiken, zumal „eine gut gewartete Mittelstromanlage echte Investitionssicherung bedeutet.“ „Hände weg!“ sollte man auch von der Idee lassen, die Wartung einer Mittelstromanlage selbst erledigen zu wollen - selbst dann, wenn man vielleicht das Know-how eines „normalen“ Elektrikers habe.

Legende sei der Fall eines großen Energieversorgers, erzählt Marquardt, der - ohne das nötige Fach- und Detailwissen seiner Mitarbeiter - die Wartung seiner Trafostationen in Eigenregie erledigen wollte. Woran in diesem Fall nicht gedacht wurde: „Zu einer ordentlichen Wartung gehört zum Beispiel auch das Gangbarmachen von allen beweglichen Schaltern, wobei dieser routinemäßig mit neuem Schmierfett versehen werden.“

Soweit dachte man auch noch bei dem betroffenen Energieversorger. „Allerdings setzen die Mitarbeiter dort dann ein nicht frostsicheres Schmierfett ein...“ Was zum kollektiven Versagen der jeweiligen Schalter beim nächsten kräftigen Frost führte. „Letztlich musste überall das falsche Schmierfett wieder aufwändig entfernt und ersetzt werden.“ Natürlich diesmal durch echte Experten wie von Dürr Elektroanlagen.



Bei der Geschäftsübergabe: Regina Dürr, Petra Marquardt, Marc Marquardt, Ewald Dürr (von links nach rechts). Foto: Dürr



Dürr

Elektroanlagen GmbH

Graf-Zeppelin-Str. 37, 72202 Nagold, Tel. +49 (0)7452/8391-0, Fax. +49 (0)7452/8391-29, info@duerr-elektroanlagen.de, www.duerr-elektroanlagen.de

INGpark

Industriepark Nagold Gäu

Zweckverband INGpark | 07452-681136 | service@ingpark.de

Ihr Standort
mit Perspektive...

www.ingpark.de

**Ihre
neue
Bank.**

Nachhaltig bessere Lösungen.

Die Spitze
in der
Region

leistungsstark • kompetent • verlässlich

Mit nachhaltig besseren Lösungen sind wir in der Region für Sie da und stehen Ihnen als leistungsstarker und kompetenter Finanz-Partner verlässlich zur Seite.

Volksbank

Herrenberg • Nagold • Rottenburg

**THOMAS
KÜBLER**
LACK • KAROSSERIE

**IHR SPEZIALIST FÜR
LACK UND KAROSSERIE**

✓ Beseitigung von
Unfallschäden

✓ Direkte Abrechnung
mit der Versicherung

✓ Zuverlässige
Kostenvoranschläge

✓ Leihwagen-Service

72202 Nagold • Gottlieb-Daimler-Str. 8
www.lackierer-kuebler.de • 0 74 52/81 75 11

**Raumausstatter
Handwerk**

**Polsterwerkstatt
Meisterbetrieb
Viktor Menzel**

Industriepark Wolfsburg
Graf-Zeppelin-Str. 35
72202 Nagold
Tel.: 0 74 52/58 33 – Fax: 0 74 52/5834
E-Mail: info@polsterwerkstatt-menzel.de
www.polsterwerkstatt-menzel.de

Ambacher & Schramm

Metallbau GmbH – Schlosserei

Lise-Meitner-Str. 7
72202 Nagold (Wolfsberg)

Telefon: 0 74 52 / 54 43
Telefax: 0 74 52 / 6 92 74

info@ambacher-schramm.de
www.ambacher-schramm.de

Brandschutzverglasungen
Edelstahlverarbeitung

Treppen- und Geländerbau
auch zur Selbstmontage

Aluminiumverarbeitung
Ganzglasanlagen
Kunststofffenster und -Türen

Impressum

VERLAG UND HERAUSGEBER
Schwarzwälder Bote
Mediengesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Geschäftsführung: Carsten Huber
Verlagskoordination: Kirsten Bäckermann

ANZEIGEN
Schwarzwälder Bote Medienvermarktung
Südwest GmbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Postfach 1367, 78722 Oberndorf a. N.
Tel: 0800/7807801, Fax 07423/78-328
E-Mail: info@schwarzwaelder-bote.de
Anzeigenverkauf: Hans-Carsten Steensen,
Udo Sonnenberg, Sibylle Daiber,
Axel Tittjung, Markus Grammel
Anzeigenbearbeitung: Hans-Dieter Meng

REDAKTION
Schwarzwälder Bote
Redaktionsgesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Postfach 1373, 78722 Oberndorf a. N.
Telefon 07423/78-132, Fax 07423/7873
E-Mail: redaktion@schwarzwaelder-bote.de
Redaktion: Roland Buckenmaier (V.i.S.d.P.)

DRUCK
Druckzentrum Südwest GmbH
78052 Villingen-Schwenningen

OHNE ANZAHLUNG



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD FIESTA TREND

7 Airbags (Front-, Seiten-, Kopf-Schulter- und Knieairbag), Berganfahrassistent, Fensterheber vorn, elektrisch, Klimaanlage, CD-Radio, ABS, ESP, Zentralverriegelung, 4 Jahre Wartung und Garantie lt. Bestimmungen WINTERRÄDER komplett Überführung inkl.

Unser Kaufpreis (inkl. Ford Flatrate Garantie-Schutzbrief und Überführungskosten)

Laufzeit

Gesamtlauflistung

Sollzinssatz p.a. (gebunden)

Effektiver Jahreszins

Nettodarlehensbetrag

Anzahlung

Gesamtdarlehensbetrag

Restrate

12.810,- €

48 Monate

40000 km

2,78 %

2,99 %

12.810,- €

0,- €

13.897,13 €

5.494,- €

Günstig mit der Ford Flatrate für

178,79

1,2,3

monatl. Finanzierungsrate

GUT VERSICHERT

Optional: Die neue Ford Auto-Versicherung inkl. Vollkasko beim Kauf eines Ford Fiesta oder des neuen Ford Focus.

Monatl. für nur

19,90

in den ersten 12 Mon.



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Fiesta: 6,9 (innerorts), 4,2 (außerorts), 5,2 (kombiniert); CO2-Emissionen: 120 g/km (kombiniert).

*Ein Versicherungsangebot der Allianz Versicherungs-AG, Königinstraße 28, 80802 München für Privatkunden. Voraussetzungen: Kaufvertrag und Eingang des Versicherungsantrags für ein Ford Fiesta (ausgenommen Fiesta ST) oder Ford Focus (neues Modell ab MJ 2015,25; ausgenommen Focus ST) Neufahrzeug im Zeitraum 01.10.2014 bis 31.12.2014 und daraus resultierende Erstzulassungen auf den Kunden bis 30.04.2015 bei Abschluss einer Ford Auto-Versicherung, mindestens Schadenfreiheitsklasse 2; Versicherungsnehmer/jüngster Fahrer mindestens 23 Jahre. Das Angebot umfasst die Kfz-Haftpflicht- sowie Vollkasko-Versicherung inkl. Teilkasko (SB VK 500 Euro/TK 150 Euro). Die Laufzeit beträgt 12 Monate, danach gilt der individuelle Versicherungsbeitrag. Es gelten die Allgemeinen Kraftfahrt-Bedingungen (AKB) sowie die Sonderbedingungen des Versicherers zur Ford Auto-Versicherung. xFord Auswahl-Finanzierung, Angebot der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerling-Allee 24-34, 50933 Köln. Gültig bei verbindlichen Kundenbestellungen und Darlehensverträgen vom 01.10.2014 bis 31.12.2014 Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Abs. 3 Preisangabenverordnung dar. Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht ein Widerrufsrecht nach § 495 BGB. 1Ford Flatrate Garantie-Schutzbrief inkl. Ford Assistance Mobilitätsgarantie für das 3. und 4. Jahr und der ersten 3 Inspektionen/Wartungen (Lohn- und Materialkosten, ausgenommen Inspektionen/Wartungen des Gassystems bei Umrüstung auf CNG-/LPG-Betrieb) lt. Serviceplan und Wartungsumfang bis zur Gesamtfahrleistung von max. 80.000 km, durchgeführt bei einem autorisierten Ford Service Betrieb in Deutschland. Angebot der Ford-Werke GmbH. 2Gilt für Privat- und gewerbliche Kunden außer Autovermieter, Behörden, Kommunen sowie gewerbliche Abnehmer mit gültigem Ford-Werke Rahmenabkommen. Gilt für einen Ford Fiesta Trend 1,25-l-Ti-VCT-Motor 44 kW (60 PS).

Beliebteste Autos

Autohaus Walz realisiert echte Kundenzufriedenheit

(ahk). „Noch nie war die Automarke Ford so erfolgreich wie heute.“ Für Heinz Walz gibt es derzeit allen Grund zur Freude, gibt es doch in seinen insgesamt vier Ford-Autohäusern in Nagold, Neuweiler, Calw und Baiersbronn gleich zwei der erfolgreichsten Pkw der Welt: Den Ford Focus als absolute „Nummer Eins“ der meistverkauften Autos weltweit; und den Ford Fiesta als bei Kunden beliebtesten Kleinwagen. Walz selbst entdeckte die Automarke Ford seinerzeit durch eine Kundin: „Ich hatte mich 1981 mit einer kleinen Werkstatt selbstständig gemacht. Und ab und an wurde ich gefragt, ob ich nicht dies oder jenes Auto als Neuwagen besorgen könnte.“ Im Jahr 1983 ging es bei einer solchen Anfrage um einen Ford Escort. „Ich war zu der Zeit mit meiner Frau auch auf der IAA, und war beeindruckt vom Ford-Fahrzeugangebot.“ Daher fragte er, als er den Escort für die Kundin bestellte, ob man bei Ford nicht an einem Vertrieb in der nordschwarzwälder Provinz interessiert sei. Man war. Und die Erfolgsgeschichte des Autohaus Walz nahm seinen Anfang.

Heute hat das Unternehmen insgesamt vier Standorte, seit dem Jahr 2004 ist man auch auf dem Nagolder Wolfsberg ansässig. Knapp 80 Mitarbeiter arbeiten für Heinz Walz. Und „ich stelle

immer wieder mit sehr großer Freude fest, wie sehr sich die Kollegen mit der Automarke Ford identifizieren. Es ist einfach ein wirklich gutes Produkt.“ Und was man selber mag und wovon man selber bis in jede Faser seiner Persönlichkeit überzeugt sei, das „kann man eben auch den Kunden sehr viel besser erklären und näher bringen.“ Wobei für Heinz Walz das nur ein Aspekt der Arbeit – und des Erfolges – seines Unternehmens sei. „Unsere Philosophie und unser Selbstverständnis ist unbedingte Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit unseren Kunden gegenüber. Wir leben von langfristigen Kundenbeziehungen. Und von Empfehlungen für unsere Leistungen.“ Das fange bei einem offenen und respektvollen Umgang mit den Mitarbeitern an, denn „nur motivierte und freundliche Mitarbeiter sorgen dafür, dass sich die Kunden bei uns wohl und gut aufgehoben fühlen.“ Und auch mit Part-

nern und natürlich den Kunden möchten „wir diese Wertschätzung jeden Tag leben.“ Die Erfahrung zeige, dass mit einer solchen gelebten Unternehmens-Kultur auch ein mittelständischer, inhabergeführter Betrieb sehr gut auch gegenüber der wachsenden Konkurrenz aus dem Internet bestehen könne. „Vor dem Internet haben wir hier keine Angst mehr“, unterstreicht Heinz Walz. Fachliche, persönliche Kompetenz schlage den vermeintlich besseren Preis aus dem Web, „den es in der Realität gar nicht gibt.“ Die Preise für Neuwagen seien im Internet nicht wirklich niedriger als im stationären Handel. Zudem „kann man auf einer Website ein Fahrzeug nicht selber probefahren, nicht anfassen und nicht riechen.“ Wer selbst erleben wolle, warum Ford die beliebtesten Autos der Welt anbieten kann, „der muss schon zu uns kommen!“

Das Team vom Autohaus Walz in Nagold. Zweiter von links: Heinz Walz. Foto: Kunert

Autohaus Walz GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 2
72202 Nagold

Telefon: (0 74 52) 8443 - 0
Telefax: (0 74 52) 8443 - 99
Email: nagold@autohaus-walz.de
http://www.autohaus-walz.de

Industrie- und Handelskammer
Nordschwarzwald

IHK – DIE ERSTE ADRESSE

Wir machen uns stark für Ihren Erfolg!

- ▶ Standortpolitik
- ▶ Existenzgründung und Unternehmensförderung
- ▶ Aus- und Weiterbildung
- ▶ Innovation und Umwelt
- ▶ International
- ▶ Recht und Fair Play
- ▶ Tourismus
- ▶ Dienstleistung und Handel

www.nordschwarzwald.ihk24.de

Ganzheitliche Betreuung

Kanzlei Klöpfer – von Greve-Dierfeld bietet interdisziplinäre Kompetenz

(ahk). Es ist eines der markantesten Gebäude auf dem Wolfsberg, der „Turm“ Ecke Hoher-Baum-Weg/Graf-Zeppelin-Straße, in dem die Kanzlei von Rudolf Klöpfer und Jan von Greve-Dierfeld seit 2011 ihren Sitz hat. Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsbeistand (Handels- und Gesellschaftsrecht) sind die Themenbereiche, in denen von Privatpersonen bis zu Mittelständlern verschiedener Branchen als Klienten betreut werden.

Und Betreuung meint: Hier ist der Chef noch selbst Ansprechpartner für alle Belange des Klienten, mindestens

einmal im Jahr werde etwa ein „Chefgespräch“ angeboten, um mit einer möglichst ganzheitlichen, interdisziplinären Sicht auf den Mandanten im besten Fall langfristige Strategien für eine Finanz- und Investitionsplanung zu entwickeln.

Beispiel Unternehmensnachfolge: Kein anderer Bereich sei so gut planbar wie eine Erbfolge, doch die wenigsten Unternehmer kümmern sich darum. Falsche oder nicht rechtzeitig getroffene Weichenstellungen könnten einen später teuer zu stehen kommen. Im Todesfall hilft eine rechtzeitige

Regelung, zu hohe und eventuell existenzgefährdende Erbschaftsteuer zu vermeiden.



Im „Turm“ Ecke Hoher-Baum-Weg/Graf-Zeppelin-Straße hat die Kanzlei von Rudolf Klöpfer und Jan von Greve-Dierfeld seit 2011 ihren Sitz. Foto: Kunert

**RUDOLF KLÖPFER
JAN VON GREVE-DIERFELD**
Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsbeistand

Beratung mit Weitblick
und mit Blick fürs Detail

Vielfältige Erfahrung, großes Fachwissen, individuelle Beratung und ständige Fortbildung bilden die Basis für maßgeschneiderte und nachhaltige Lösungen in den Bereichen:

- Steuerberatung
- Wirtschaftsprüfung
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Rechtsberatung

Komplexe Themen erfordern differenzierte Beratung. Eine Beratung mit Weitblick – und mit Blick fürs entscheidende Detail.

Wir beraten Unternehmen, Selbstständige und Handwerker sowie Privatpersonen lösungsorientiert und zuverlässig.

Hoher-Baum-Weg 20 · 72202 Nagold
Tel.: 07452/68092-0
kanzlei@kloepfer.info · www.kloepfer.info

Beratung mit Weitblick

Gewerk macht dich stolz

Dachdeckerei bekommt jedes Flachdach absolut dicht

(ahk). Wer schon einmal versucht hat, ein schadhaftes Flachdach an seinem Wohn- oder Geschäftsgebäude absolut feuchtigkeitsdicht zu bekommen, der weiß, was die Dachdeckerei Ahlgrimm & Reichenberger zu leisten vermag. Seit 2011 gibt es das Unternehmen von Dachdeckermeister Lasse Ahlgrimm und Kollege Gerhard Reichenberger. „Und bisher hatten wir noch nicht eine einzige Kundenreklamation“, erklären die beiden mit Nachdruck.

Dieses Selbstbewusstsein kommt nicht von Ungefähr: Schon als Dachdecker-Lehrling machte Lasse Ahlgrimm überregional von sich reden – mit einem 1. Platz beim Lan-

desinnungs-Wettbewerb, und jeweils vierten Plätzen auf Bundesebene und der Dachdecker-Weltmeisterschaft. Was Ahlgrimm und Reichenberger anders und vor allem besser machen als andere der Branche? - „Du musst einfach bedingungslos akkurat arbeiten, auch in den Details. Ist ein Dach nicht dicht, hast du geschlampt.“ So einfach sei

das. Und außerdem: „Nur wenn alles am Dach perfekt ist, bist du auch selbst stolz auf dein Werk.“ Und genau das sei es, was am echten Handwerk bis heute am meisten Spaß bringe: „Am Ende des Tages siehst du, was du geschafft hast.“ Für Ahlgrimm und Reichenberger gibt es nichts schöneres.



Gerhard Reichenberger (links) und Lasse Ahlgrimm. Foto: Kunert

MEISTERBETRIEB • INNUNGSMITGLIED

Gut bedacht – ob steil, ob flach

DACHDECKEREI
Ahlgrimm & Reichenberger GmbH

- Flachdachsaniierungen
- Dachfenster
- Balkone/Garagen
- Flachdach-Reparatur

Leckageortung durch hochmodernste Technik

0 74 52 - 6 00 36 26
Ferdinand-Porsche-Straße 20 • 72202 Nagold

www.dachdeckerei-ar.de

Über 100 Jahre Erfahrung

Das Schreinerhandwerk ist bis heute das Herz des Unternehmens

(ahk). Die ganze Geschichte der Einbauküche seit ihrer „Erfindung“ zur Zeit der Wirtschaftswunderjahre – bei der Firma Martini Küchen war man von Anfang an dabei.

Gegründet 1912 als Schreinerei in Emmingen, beschäftigt man sich seit Ende der 1950er-Jahre bei Martini mit dem wohl wichtigsten

Arbeitsplatz in den „eigenen Vierwänden“ - eben der Küche. Angeboten werden heute die modernsten Einbauküchen großer, namhafter Hersteller, die man Dank der eigenen (Montage-)Schreinerei – bis heute das eigentliche Herz des Unternehmens – auch auf die individuellsten Kundenwünsche noch anpassen kann.

„Wir hören sehr genau hin, was der Kunde eigentlich will – um daraus unsere Empfehlungen und Planungsvorschläge zu entwickeln“, so Tobias Martini, der heute das Familienunternehmen zusammen mit Vater Ulrich und Bruder Daniel in 3. beziehungsweise 4. Generation führt. Küchen müssen funktional und vor allem robust sein, schließlich benutze man sie gewöhnlich jeden Tag. Und wenn sie dann auch noch stylisch und schön sind, „ist es einfach ein tolles Gefühl, wenn man den Kunden vielleicht nach Jahren wieder trifft und dieser noch immer stolz von seiner Küche berichtet.“



Von links: Tobias Martini mit Vater Ulrich und Bruder Daniel. Foto: Kunert

102 Jahre Familientradition

Erleben Sie bei uns die Küchentrends 2015. Wir zeigen Ihnen wertvolle Tipps für Ihre neue Küchengestaltung.

MARTINI
Küchen

MARTINI Möbelforum
Robert-Bosch-Straße 12
72202 Nagold-Wolfsberg
Telefon: 07452-8440-0
www.martini-kuechen.de

Montag bis Freitag 9.30 - 19 Uhr · Samstag 9.30 - 14 Uhr

Peugeots sind sein Leben

„Löwenbändiger“ Reiner Bühler ist ein wahrer Motor-Alchemist

(ahk). Das erste Mal selbst an einem Peugeot geschraubt habe er mit vielleicht acht, neun Jahren, erzählt Reiner Bühler vom Autohaus Bühler. Seitdem sei es um ihn geschehen gewesen. „Peugeots sind meine ganze Leidenschaft.“ Er selbst sei Sternzeichen Löwe; und der Löwe sei ja auch das Logo von Peugeot. „So bin ich halt zum ‘Löwenbändiger’ geworden“, schmunzelt Bühler.

Was er damit meint: Bis aus Reutlingen oder Stuttgart kommen die Kunden, die vom Peugeot-Motor-Alchemisten Reiner Bühler gehört hätten, um ihm ihre automobilen Schätzchen anzuvertrauen. Er selbst besitzt mehrere Peugeot-Oldtimer – für die sonn-



Reiner Bühler. Foto: Kunert

tägliche Spazierfahrt oder Teilnahme an Oldtimer-Treffen in der Region. Und einen Rallye-Peugeot, mit dem Bühler selbst an Bergrennen teilnimmt. Größter Erfolg: Ausgerechnet im Heimatland von Peugeot Frankreich wurde er im Jahr 2000 Klassensieger mit seinem 205er. „Das hat

die dort schon überrascht, dass ausgerechnet ein Deutscher mit einem Peugeot am besten umgehen konnte“, so Bühler. Aber natürlich werden in der Werkstatt von Reiner Bühler heute Autos aller Marken mit der gleichen Leidenschaft und Sorgfalt repariert und gewartet.

Auto Bühler
...mit uns bleiben Sie mobil!

Robert-Bosch-Str. 10 · 72202 Nagold
Telefon 0 74 52 / 8 38 30

Reparaturen sämtlicher Fahrzeuge

- Spezialist für Peugeot-Fahrzeuge
- Kundendienst, TÜV/AU
- Räder- und Reifen-Service
- Karosserie-Reparaturen

40 PKW-Stellplätze für Gebraucht- oder EU-Fahrzeug Händler zu vermieten. Verkehrsgünstige Lage.

Reifeneinlagerung

Wir gratulieren!

40 Jahre Industrie-Park Wolfsberg. Mit dem Boysen Innovationszentrum Nagold beginnen wir das jüngste Kapitel einer Erfolgsgeschichte, die wir fortschreiben wollen.
An unserem neuen Entwicklungsstandort werden die Abgastechnologien von morgen geboren und direkt auf den Prüfstand gestellt. Für unsere Partner im Automobil- und Nutzfahrzeugbau. In diesem Sinne: Wir gratulieren – vor allem den Wegbereitern auf dem Wolfsberg. **Und wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft!**



Friedrich Boysen GmbH & Co. KG · Friedrich-Boysen-Str. 14-17 · 72213 Altensteig · Tel. 0 74 53/20-0 · Fax 0 74 53/20-227 · friedrich.boysen@boysen-online.de · www.boysen-online.de

Spezialist für Abgastechnik.
Partner für Entwicklung, Produktion und Logistik.

BOYSEN
INNOVATIONEN ABGASTECHNOLOGIE

Sitano steht für moderne und funktionale Sitzmöbel, die Komposition klarer Formen, hohem Qualitätsanspruch und handwerklicher Ausführung. Sitano Modelle sind im guten Möbelhandel in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu Hause. Mittelständische Familienunternehmen bieten die idealen Voraussetzungen für eine gute Präsentation, persönliche Beratung und beste Dienstleistungen. So liegt es nahe, dass diese Modelle in unserer Region über den örtlichen Vertriebspartner Schwab Polstermöbel Nagold verkauft werden. Hier können diese Sofas getestet und zu Vorzugspreisen erworben werden.

Die **Polsterei Georg Schwab** ist seit nahezu 30 Jahren die kleine, aber feine Adresse für solides Polsterhandwerk in Nagold. Mit der traditionellen Polsterei, hochwertigen Restaurationen, Einzel-, Sonder- oder Serienanfertigungen, Entwicklungen und moderner Polstertechnik sind alle Fachbereiche zum Thema Polster unter einem Dach vereint. Einen wesentlichen Anteil nimmt die Entwicklung und Fertigung der Sitano-Kollektion ein.

Es ist kein Auftrag zu klein und auch große Herausforderungen sind hier am richtigen Platz. Viele, auch große Objektaufträge in Kooperation mit Architekten, Planungsbüros sowie beteiligten Betrieben wurden erfolgreich abgeschlossen. Die komplette Bepolsterung im Sitzungssaal der Konrad-Adenauer-Stiftung in Berlin (ca. 240 Sitzplätze) ist nur eine von vielen beispielhaften Referenzen. Restaurationen werden sehr sorgfältig und originalgetreu ausgeführt und sind weit über die Region Nagold gefragt. Erst vor wenigen Wochen ging eine sehr schöne und aufwendige Restauration auf die Reise in die USA. Entwicklungsaufträge für die Industrie werden auf Wunsch vom Entwurf bis zum fertigen Prototyp aus einer Hand verwirklicht.

Die Stoff- und Lederauswahl wird laufend durch neue Kollektionen erweitert und aktualisiert. Sie umfasst insgesamt mehrere tausend Stoffe, Leder und Bezugsmaterialien und bietet den Kunden größte Auswahlmöglichkeiten.

SITANO®

Manufaktur für moderne Sitzobjekte



Lisit. Einfach. Besser.





Die Firmenzentrale der mobex communication GmbH auf dem Nagolder Wolfsberg. Fotos: mobex

Telekommunikationsexperten für den technologischen Wandel

mobex sorgt vom Nagolder Wolfsberg aus für vernetzte Unternehmen

Wenn es ein Symbol für die technische Entwicklung der letzten Jahre gibt, dann ist es das Smartphone. Sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich geht kaum noch etwas ohne den technischen Alleskönner. Mails checken an jedem Ort zu jeder Zeit, Apps für alle Lebenslagen und natürlich Telefonieren - alles ist möglich.

Doch wie den passenden Tarif im Dschungel der Anbieter finden? Was für Privatmenschen schon eine Herausforderung ist, wird in einem Unternehmen mit 150 Smartphones und Tablets zum handfesten Problem. Jeder Mitarbeiter hat ein anderes Nutzungsverhalten, für das ein passender Tarif gefunden werden muss.

Laufend kommen neue Tarife und Optionen hinzu, die eine ständige Marktbeobachtung erfordern. Dies ist ein enormer Aufwand, den ein Unternehmen oft nicht aus eigener Kraft leisten kann.

Hier kommt die Firma mobex communication GmbH aus Nagold ins Spiel. „Wir treten als Bindeglied zwischen Kunden und Netzbetreibern auf“,

erklärt Firmengründer Heiko Raiber. „Mit unserem marktübergreifenden Know-how verhelfen wir unseren Geschäftskunden zu Vertragsbedingungen, die genau zu ihren Bedürfnissen passen.“

Mit Erfolg - über 1400 Mittelstands- und Großkunden zählt die mobex mittlerweile zu ihren Kunden, darunter viele namhafte überregionale Unternehmen wie EnBW, Kia Deutschland, Mazda, Gabor Shoes und Marc O'Polo.

Sind die passenden Verträge abgeschlossen, müssen sie auch verwaltet werden. Dazu gehört, dass Laufzeiten beachtet und Optionen bei Bedarf hinzu- und abgebucht werden. Auch hier ist die Hilfe der mobex gefragt. „Viele Kunden schätzen unser Vertragsmanagement-Tool vemato, das Kernstück unseres Unternehmens“, erklärt Heiko Raiber nicht ohne Stolz.

„vemato ist intuitiv zu bedienen und ermöglicht unseren Kunden, den vollen Überblick über ihre Verträge zu behalten.“

Der Vorteil: vemato ist eine von mobex entwickelte Online-Plattform, auf die die Kunden jederzeit zugreifen können. Das schafft Vertrauen, Transparenz und Sicherheit.

Offensichtlich hat Heiko Raiber mit seiner Geschäftsidee einen riesigen Wachstumsmarkt erschlossen. Viele Kunden buchen Analysetools hinzu, um ihr Nutzungsverhalten auszuwerten und versteckte Kostentreiber zu finden. „vemato analyser pro“ und „vemato analyser light“ heißen die Tools aus dem Hause mobex.

Der Erfolg gibt ihnen recht: Im Schnitt können mobex-Kunden 18 Prozent ihrer monatlichen Telefonkosten einsparen - ein enormes Potenzial, wenn man die Höhe der Kommunikationskosten bedenkt. Da verwundert es nicht, dass die mobex seit 15 Jahren ständig neue Kunden gewinnt und mittlerweile 65 Mitarbeiter beschäftigt. Über 70.000 Mobilfunkverträge werden derzeit vom Unternehmen verwaltet.

Doch nicht nur Mobilfunkverträge sind bei der mobex in guten Händen. „Für Daten- und Festnetzverträge haben wir eine eigene Abteilung, in der sich Fachleute um die Unternehmensprozesse unserer Kunden kümmern“, so Heiko

Raiber. Auch dieser Markt wächst rasant. „Wir befinden uns aktuell in einer Zeit des technologischen Wandels, wenn nicht sogar in einer neuen industriellen Revolution. Der Datenverbrauch wird sich bis 2018 verachtfachen und mit Programmen wie Industrie 4.0 wird sich dieser Trend massiv fortsetzen. MPLS-Netzwerke, Ethernet-Standortnetzungen, redundante Datenanbindungen über Richtfunk, um nur einige Herausforderungen für die Unternehmen zu nennen.“ Doch auch im Internetzeitalter setzt die mobex auf persönliche Betreuung. „Bei uns hat jeder Kunde seine festen Ansprechpartner im Innen- und Außendienst, über die alle Fragen abgewickelt werden. Das ist heutzutage nicht mehr selbstverständlich und wird von den Kunden sehr geschätzt.“

Bislang konzentriert die mobex, mit Niederlassungen in Baden-Baden und München, Ihre Aktivitäten auf Süddeutschland. Doch auch anderswo wächst das Interesse am Erfolgsmodell vom Wolfsberg: „Bald werden wir unser Vertriebsgebiet in Richtung Düsseldorf, Köln, Hamburg und Berlin ausweiten“, verrät Firmenchef Heiko Raiber. „Bis Ende 2015 wird es 20 neue Arbeitsplätze bei der mobex geben.“ Man braucht keinen Hellseher, um voraussagen, dass 1400 Firmenkunden erst der Anfang sind.

Die Geschäftsführer Heiko Raiber (links) und Frank Dreher.



mobex
communication GmbH

Maybachstr. 7
72202 Nagold
www.mobex.de

+49 (0) 7452 / 8882-0
+49 (0) 7452 / 8882-899
info@mobex.de