unternehmer erfolge

Ausgabe September 2011

Das Magazin für kleine und mittelständische Unternehmen

Walter Schär
schaerholzbau ag, Altbüron

Jazz-Improvisationen und die Faszination für ein Naturprodukt: Das Ergebnis ist individuell gefertigter Raum aus Holz.
Seite 10

Qualität

Dank ihres hohen Qualitätsanspruchs sichert sich die Strumpffabrik Raith über die Jahrzehnte zufriedene Kunden.

Seite 22

Marktlücke

Das Konzept der Wichtel-Agentur stimmt perfekt und so entstand daraus schnell ein attraktives Geschäftsmodell.

Seite 28

Partnerschaft

Dank Miehe & Bens sind die van de Beeks über ihre Fitness-Kernkompetenz hinausgewachsen.

Seite 32

INHALT

Marco Pengel	**Ein Hobby wird zum Beruf** Automobile liegen Marco Pengel im Blut	**4**
Philipp Dünnenberger & Piero Albanese	**Mut zu Neuem** Mit geballter Innovationskraft den Markt erobern	**6**
Ulrich Wildenberg	**Leidenschaft als Schlüssel zum Erfolg** Hygiene als richtungsweisende Passion	**8**
Walter Schär	**Nach dem Vorbild der Bäume** „Baum wird Raum“ – weit mehr als ein Slogan	**10**
Roger Suter	**Geht nicht, gibt‘s nicht** Mit viel Lebensfreude neue Wege gehen	**12**
Robert Appuhn & Uli Margies	**Zwei im Einsatz für eine bessere Leistung** Wachstum – das Limit setzt nur die eigene Kapazität	**14**
Christian Reinboth	**Unternehmensgründung aus der Wissenschaft** Wenn Wissenschaft Gewinn abwirft	**16**
Simon Schiffer	**Swiss Made ohne Wenn und Aber** Möbelkreationen mit Herzblut	**18**
Guido Koch	**Aus der Insolvenz entsteht Neues** Erfolg und Scheitern trennt oft nur wenig	**20**
Werner & Otto Raith Jürgen Raith	**60 Jahre bewegte Zeiten** Wo Deutsche Qualität noch bezahlbar ist	**22**
Michael Kurtz	**Wenn Abfall wertvoll ist - finanziell und ökologisch** Ein Leben fürs Recycling	**24**
Dr. Dirk Schöps	**Ein Mann geht seinen Weg** Über die Zuversicht eines Unternehmers	**26**
Daniela Beck	**Wichteln einmal anders** Wie eine solide Geschäftsidee entsteht	**28**
Urs Clement	**Dem Kunden das Leben leichter machen** Von den Schwächen der Mitbewerber profitieren	**30**
Dirk Miehe & Sten Bens	**Mit dem richtigen Partner zum Erfolg** Know-how über die Kernkompetenz hinaus	**32**
Unternehmerforum Lilienberg	**Lebendiges Unternehmertum will gepflegt sein** Eine Oase und ein Ort der Begegnung für Unternehmer	**34**

EDITORIAL

Das andere Unternehmermagazin für KMU

Herzlich Willkommen zur Erstausgabe von ‚unternehmer erfolge' dem Magazin für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Richtig, es gibt bereits einige Unternehmermagazine und es gibt bereits einige Magazine für KMU. Warum also noch ein Magazin mehr? Zum Einen weil KMU das Rückgrat jeder Volkswirtschaft sind und zum Anderen weil uns die Vielfalt, Kreativität und Innovation im Bereich der KMU beeindruckt. Das macht die KMU einzigartig. Und im Gegensatz zu vielen Magazinen werden wir wirklich die Mittelständler zeigen, jene, die es vielleicht bald zu Grossem bringen.

Bereits in dieser Ausgabe finden Sie die Geschichten von Persönlichkeiten, die sich der Herausforderung stellten, als das Schicksal sie zu Unternehmern machte. Persönlichkeiten, die durch die Anforderungen ihrer Kunden neue Produkte erfanden. Von Unternehmern, die sich trotz widrigster Umstände nicht bremsen liessen, die sich über Misserfolge hinwegsetzten und immer wieder neue Wege zum Erfolg fanden.

In ‚unternehmer erfolge' portraitieren wir auserwählte Persönlichkeiten, um sie auszuzeichnen, „Ja, dein Einsatz wird zur Kenntnis genommen!" und „Ja, wir sind von eurem Engagement beeindruckt!". Und natürlich wollen wir mit dem Beispiel dieser Persönlichkeiten andere anspornen, jene, die vor der Entscheidung stehen, sich auf das Wagnis des Unternehmertums einzulassen, jene, die in schwierigen Zeiten durchhalten und weitermachen, jene, die voller Inspiration für neue Produkte sind oder eben weiter gehen wollen, als nur in Forschung und Entwicklung innovativ zu sein.

‚unternehmer erfolge' ist für Menschen mit dem gleichen Spirit, dem Unternehmer-Spirit, geschrieben. Und wenn auch Sie, werter Leser denken, dass Ihre Geschichte beispielhaft ist, setzen Sie sich doch einfach mit unserer Redaktion in Verbindung.

Elisabeth Schoch
Geschäftsführerin, The Alchemy Network

IMPRESSUM

Verleger
The Alchemy Network
Bahnhofstrasse 58
8001 Zürich, Schweiz

Herausgeberin
Elisabeth Schoch
schoch@alchemy-network.ch

Chefredaktion
Marie-José Wolf
wolf@alchemy-network.ch

Gestaltung
José Colon
colon@alchemy-network.ch

Produktion
The Alchemy Network
Bahnhofstrasse 58
8001 Zürich, Schweiz
Tel. +41 43 497 29 84

Partner
Unternehmerforum
Lilienberg

Abonnemente
Tel. +41 43 497 29 84
info@alchemy-network.ch

Ein Hobby wird zum Beruf

Wohnmobil oder Wohnwagen, wenn einer mit Wohnraum zusammen auf Reisen gehen willen, bei P-concept Automobile steht das passende Freizeitfahrzeug bereit, und noch einiges mehr.

Automobile liegen Marco Pengel im Blut

Melanie Thormann über den Unternehmer Marco Pengel, P-concept Automobile GmbH, Lagesbüttel.

Der Verkauf von Automobilen liegt dem Unternehmer Marco Pengel im Blut. Man kann sagen, das Verkaufen von Automobilen ist für Marco Pengel sowohl Beruf als auch geliebtes Hobby.

Wenn einer sein Hobby zum Beruf machen kann, lässt er davon auch nicht mehr ab. Marco Pengel machte sich so konsequenterweise mit dem Verkauf von Automobilen 2004 selbstständig. Den Schritt in die richtig ‚grosse' Selbstständigkeit eines mittelständischen Unternehmens mit mehreren Angestellten und einem über 12.000 m2 grossen Areal wagte er dann 2007. Die Hindernisse, die sich ihm beim Kauf des Areals in den Weg stellten, konnten ihn da erst recht nicht abhalten - P-concept Automobile eröffnete in Lagesbüttel in der Nähe von Braunschweig seine Pforten.

Als dann die Bundesregierung Anfang 2009 im Zuge der Wirtschaftskrise zur Unterstützung der Autobranche die Abwrackprämie subventionierte, brach der Gebrauchtwagenmarkt deutlich ein. Es wäre nicht Marco Pengel, hätte der umtriebige Inhaber von P-concept Automobile dafür nicht auch eine Lösung gefunden. Fortan legte er das Hauptgewicht seines ansehnlichen Wagenparks auf Freizeitfahrzeuge.

Wohnmobile und Caravans waren nicht nur naheliegend, weil das Wort ‚Automobile' im Firmennamen P-concept im weiteren Sinne auch Freizeitfahrzeuge umfasst. Marco Pengel selbst liebt das Reisen mit Wohnmobil. Ehemals begeisterter Surfer baute er aus VW-Bussen Wohnmobile und reiste hinter dem Wind und den Wellen her.

Mehr noch, genauso individuell wie seine damaligen Wohnmobile der ‚Marke Eigenbau' waren, genauso individuell ist er heute für seine Kunden da. So steht der Firmenname P-concept Automobile für ein Unternehmen, das, getreu seinem Motto ‚persönlicher ist besser', die individuelle Kundenbetreuung in den Vordergrund stellt. Diesem Motto folgend hat Marco Pengel den Camping- und Zubehör-Shop in sein Programm mit aufgenommen. Die Zufriedenheit des Kunden steht bei ihm an erster Stelle, deshalb soll der Kunde bei ihm auch alles rund ums Campen finden. In Kürze wird dieses Individualpaket durch eine mobile Werkstatt sowie eine neue Werkstatthalle auf dem Firmengelände mit DEKRA-Prüfstand für Fahrzeuge bis 6 Tonnen abgerundet.

Doch als ob das Verkaufen von Automobilen sowie Freizeitfahrzeuge und Individualität nicht genug wären, Marco Pengel konnte noch ein weiteres Hobby in seinem Geschäft unterbringen, nämlich Minis. Die Leidenschaft für diese Marke wurde ihm förmlich in die Wiege gelegt, denn seine Mutter ist eine begeisterte Mini-Anhängerin. Wen wundert's, dass der Pkw-Park von P-concept auf Minis fokussiert ist. Dieses individuelle moderne Fahrzeug passt wie die Faust aufs Auge zu Marco Pengel – mehr noch, ab und an wird auch mal ein Mini mit extravaganten Beklebungen, wie Dächern in Kroko-Leder-Optik, noch exklusiver gestaltet.

P-concept Automobile, das heutige Kompetenzzentrum für Reisemobile, Caravans und Pkws, soll bald zu einem Quartett der Hobbys von Marco Pengel werden: Seine neuste Vision ist ein ‚Autodorf'. Welches weitere Hobby sich dahinter verbirgt, will er nicht verraten. Wir sind gespannt.

„Der Firmenname P-concept Automobile steht für ein Unternehmen, das die individuelle Kundenbetreuung in den Vordergrund stellt, getreu seinem Motto ‚persönlich ist besser'."

Lesen Sie mehr:

Mut zu Neuem

Die Druckerei Ernst Schoop AG ist in Bewegung, das zeigt nicht nur die erfolgreiche Übernahme der Geschäftsleitung durch zwei Mitarbeiter aus dem Betrieb.

Mit geballter Innovationskraft den Markt erobern

Christian Katz im Interview mit Geschäftsleiter Philipp Dünnenberger, Druckerei Ernst Schoop AG, Arbon.

Christian Katz: Philipp, wir haben uns bei BNI kennen gelernt. Du bist mir als innovativer und engagierter Unternehmer mit einer besonderen Geschichte aufgefallen.

Die Druckerei war in Familienbesitz. 2006 verliess der Hauptaktionär und Inhaber das Unternehmen. Er hinterliess ein Unternehmen in finanzieller Schieflage. Ich war damals als Sachbearbeiter Verkauf Innendienst und in der erweiterten Geschäftsleitung tätig.

Wie bist du Geschäftsführer geworden?

Der Verwaltungsrat betraute Piero Albanese, den Technopolygraf im Betrieb, und mich mit der gemeinsamen Leitung des Geschäfts. Wir stürzten uns auf diese Herausforderung, obwohl wir nur geringe unternehmerische Erfahrung hatten.

Was war eure grösste Herausforderung?

Wir erkannten schnell, dass der alte Produktionsstandort mit den alten Maschinen den heutigen Anforderungen nicht mehr genügte. Es gab nur zwei Möglichkeiten: Schliessung des Betriebs oder in die Zukunft investieren. Wir wollten den Betrieb weiterführen, nicht zuletzt um die Arbeitsplätze zu erhalten.

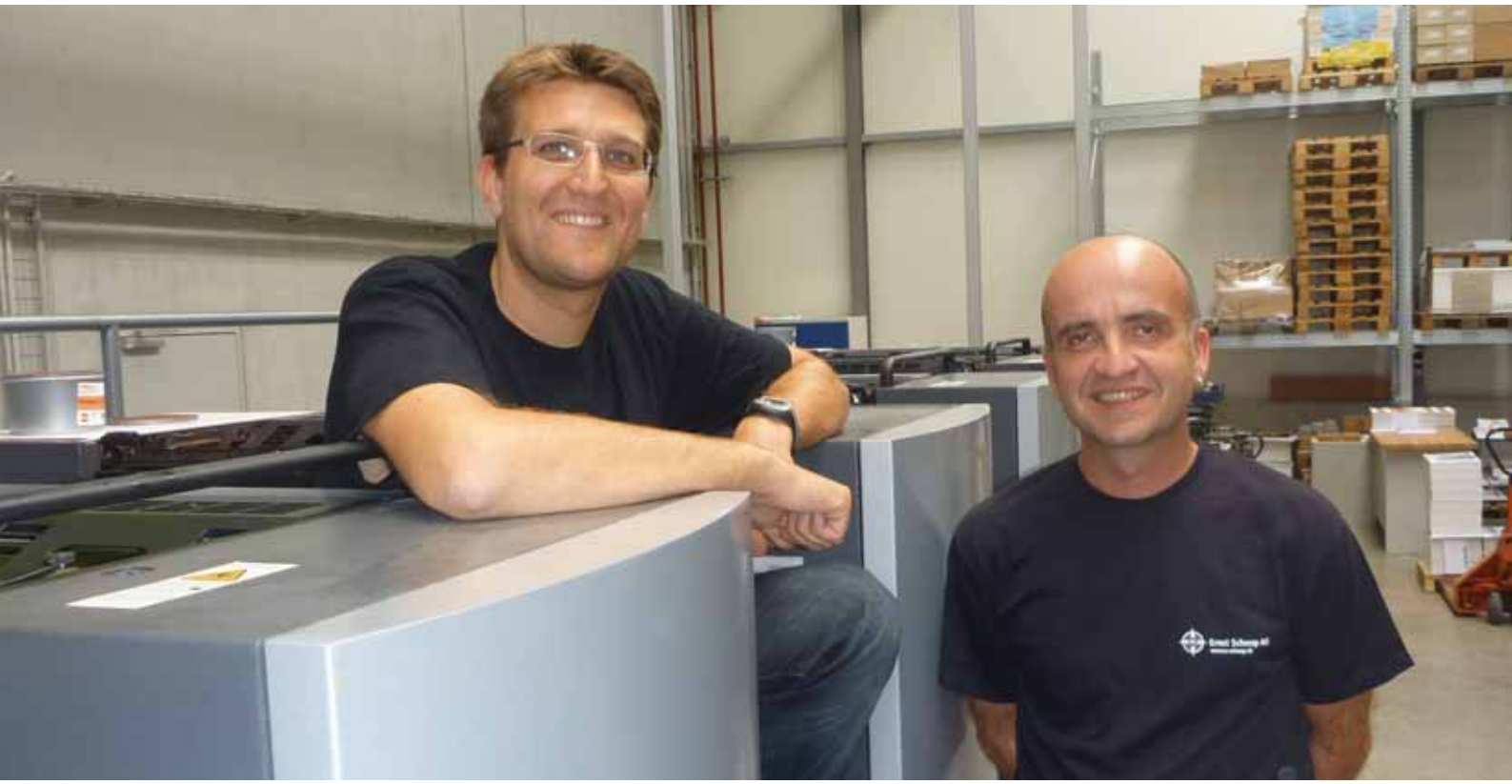
Jetzt seid ihr an einem neuen Ort...

Ja, seit Januar 2010. Das neue Gebäude steht in einem ehemaligen Sumpfgebiet. Die Tragkraft des Fundamentes musste den Anforderungen genügen, die grosse Druckmaschine ist immerhin 17 Tonnen schwer. Auch sollten die neuen Räumlichkeiten künftiges Wachstum zulassen. Die Maschinen und Büros haben wir aufgrund einer Analyse des Materialflusses und der Auftragsstruktur angeordnet.

Ich sehe hier neue Maschinen....

Natürlich mussten wir Kosten sparen, wo es nur ging. Doch die grosse alte Offset-Druckmaschine musste ersetzt werden. Eine Offset-Druckmaschine ist eine Gross-Investition. Sie muss rentieren. Dies erforderte eine klare Vorwärtsstrategie.

Wir haben das Hochmoderne mit dem Alten so gut wie möglich ergänzt: Die beiden alten Maschinen haben bereits über 40 Jahre auf dem Buckel und werden immer noch jeden



Die beiden starken Männer der Druckerei Ernst Schoop AG: Philipp Dünnenberger (links), Piero Albanese (rechts)

Tag gebraucht, um Drucksachen zu veredeln. Und um möglichst wenig Energie zu verbrauchen, nutzen wir die Abwärme der neuen Druckmaschine, um alle Räume zu heizen.

Habt ihr weitere Massnahmen ergriffen?

Wir stellten einen Mitarbeiter im Verkaufsaussendienst ein, der aktiv und mit grossem Erfolg akquirierte. So kamen wir in die schwarzen Zahlen.

Unseren Erfolg verdanken wir auch unseren 17 Mitarbeitern. Die meisten haben eine Grundausbildung oder eine höhere Fachausbildung im grafischen Bereich. Sie haben tatkräftig bei allen Innovationen mitgezogen. Mit unseren beiden Ausbildungsplätzen leisten wir zudem unseren Teil an den Fortbestand der grafischen Industrie.

Lesen Sie mehr:

Wodurch zeichnet ihr euch als innovative Druckerei aus?

Wir eignen uns laufend neues Know-how an, welches wir für neue Geschäftsbereiche nutzen, wie die Verarbeitung von Dünndruckpapier für Beipackzettel. Ganz neu produzieren wir dreidimensionale Verpackungssysteme. Unsere Druckerei ist eine der ersten, welche für ökologisches Drucken FSC zertifiziert ist. Bald werden wir auch klimaneutrale Drucksachen anbieten.

Auch in der Automatisierung halten wir Schritt. Über Web2Print kann der Kunde für ihn massgeschneiderte Drucksachen selber bearbeiten und bestellen. Das kommt sowohl dem Kunden als auch uns zugute.

Was ist euer Erfolgsmotto?

Die Kombination aus flexiblem, innovativem Unternehmen, hoher Automatisierung und enormem Fachwissen ergibt eine geballte Innovationskraft, von der unsere Kundschaft täglich profitiert. Und das zahlt sich auch für uns aus.

Philipp Dünnenberger, ich danke dir für das Gespräch.

Leidenschaft als Schlüssel zum Erfolg

Ulrich Wildenberg, der Inhaber und Geschäftsführer der HSW Gebäudedienste GmbH, betreibt sein Unternehmen aus Leidenschaft, aus Leidenschaft zur Gebäudereinigung und aus Leidenschaft zum Unternehmertum.

Hygiene als richtungweisende Passion

Andreas Lenge über Ulrich Wildenberg, HSW Gebäudedienste GmbH, München.

Ursprünglich strebte Ulrich Wildenberg mit seinem Ingenieurstudium eine Tätigkeit im Bauingenieurwesen an. Doch schon während des Studiums zieht es ihn in Richtung Gebäudereinigung. Gleich nach dem Studium startet er bei der Gebäudereinigung Peterhoff, heute einem der grössten Gebäudereinigungsunternehmen Deutschlands. Dort lernt er das Gewerbe von der Pike auf kennen, und wird auch mit allen professionellen Hilfsmitteln eines Grossunternehmens vertraut.

Zwar ist er dann noch in anderen Unternehmen tätig, spürt aber schnell seine Leidenschaft, etwas Eigenes zu schaffen. Er erkennt: „Nur in der Selbstständigkeit kann ich meinen Tatendrang und meinen Wunsch nach Eigenverantwortung ausleben sowie meinen beruflichen Werdegang selbst in die Hand nehmen.“ Es gibt für ihn kein Halten mehr. Trotz des explosionsartigen Anstiegs der Anzahl Gebäudereinigungsunternehmen im 2003, die Meisterprüfung wurde für das Reinigungsgewerbe nicht mehr gefordert, und dem zunehmenden Preiskampf der Gebäudereiniger gründet Ulrich Wildenberg 2004 in München seine eigene Gebäudereinigungsfirma, die HSW Gebäudedienste.

Dabei ist er sich bewusst: „Ich muss anders sein.“ Wie anders: hinter Ulrich Wildenberg steckt mehr als nur Putzen und mehr als nur Preise, nämlich bald 20 Jahre Erfahrung und professionelles Know-how. Mehr noch, die drei Buchstaben H S W in seinem Firmennamen stehen für ‚Hygiene, Sauberkeit, Werterhaltung‘, die drei richtungsweisenden Werte seines Unternehmens. Und die drei unterschiedlichen Hintergrundfarben der Buchstaben widerspiegeln (s)ein ‚3-Farben Mikrofa-

ser-System‘, eine Methodik, die das Benutzen von Reinigungstüchern in unterschiedlichen Bereichen eines Raumes, wie Toilette, Waschbecken, Boden, eindeutig bestimmt.

‚Dem Kunden immer etwas Zusätzliches anbieten‘, das ist das Motto von Herrn Wildenberg. Laufend bringt er neue, modernste Reinigungstechniken, wie Nanotechnologie und UVC-Licht, zum Einsatz, und geht damit über die sichtbare Reinigungsleistung hinaus auch den Bakterien an den Kragen. Und die Teppichreinigung mit dem Staubsauger genügt ihm auch nicht immer. Er rät seinen Kunden eine ein- bis zweimalige Nass-/Intensivreinigung der Teppiche im Jahr und weist dann den Erfolg mit einem Probefläschchen voller Schmutz nach, zum Erstaunen seiner Kunden.

„Ganz besonders wichtig ist natürlich gutes und vertrauenswürdiges Personal“, weiss Ulrich Wildenberg. So verlangt er Führungszeugnisse und befragt vorherige Arbeitgeber. Auch wenn in diesem Gewerbe ohne ‚400 Euro Jobs‘ nicht auszukommen ist, bei HSW sind die Mitarbeiter meistens schon seit vielen Jahren beschäftigt und kennen sich in den Objekten, in denen sie arbeiten, gut aus. Bei neuen Objekten weist Ulrich Wildenberg die Mitarbeiter persönlich ein und sorgt für die Beachtung individueller Kundenwünsche.

Das richtige Reinigungsverfahren, verbesserte Reinigungsmittel und regelmässige Reinigungsintervalle sowie gutes Personal sind auch Garanten dafür, dass Büro- und Gebäudegegenstände länger erhalten bleiben, zur Freude der Kunden.

Hygiene, Sauberkeit, Werterhaltung sind eine Passion von Ulrich Wildenberg und sein unternehmerischer Erfolg bestätigt ihn darin.

„Nur in der Selbständigkeit kann ich meinen Tatendrang und Eigenverantwortung ausleben sowie meinen beruflichen Werdegang selbst in die Hand nehmen.“

Lesen Sie mehr:

Nach dem Vorbild der Bäume

‚Baum wird Raum' oder ‚Baum in Raum', bei schaerholzbau ist das weit mehr als nur ein Slogan, es wird erleb- und spürbar.

Franz Affentranger über Walter Schär, schaerholzbau ag, Altbüron.

Walter Schär ist ein grosser Liebhaber der Jazzmusik. Am Jazz fasziniert ihn besonders die Improvisation. Einzigartig und individuell wie jede Jazzimprovisation sind auch die Holzbauten und Möbel von schaerholzbau.

Dass seine Mitarbeitenden in einem offenen, dynamischen Prozess mit Architekten, Lieferanten, Partnern und Bauherrschaft laufend Verbesserungen und Innovationen einbringen, ist für Walter Schär fundamental!

Als Walter Schär das Unternehmen 1992 von seinem Vater übernahm, war es eine Zimmerei. Am Anfang konzentrierte er sich auf den Holzbau, den Innenausbau sowie auf exklusive Massivholzböden aus einheimischem Eichen- und Eschenholz. Seine Faszination für das Naturprodukt Holz und seine Bewunderung der Eigenschaften von Holz als Baumaterial führten Walter Schär schon früh dazu, sich auf die individuelle Fertigung von Räumen aus Holz zu spezialisieren.

Die Anzahl der Mitarbeitenden stieg in den letzten 20 Jahre von 3 auf heute 50 an. Zusätzlich arbeitet man immer enger mit einem Netzwerk von Fachleuten und Partnern zusammen – beispielsweise aus den Bereichen Architektur, Haustechnik, Gebäudehülle, Lehmbauer und Maler. So ist es möglich, Bauprojekte aus einer Hand anzubieten und immer mehr auch als Generalunternehmer die gesamte Verantwortung zu übernehmen.

Die schaerholzbau ag versteht sich als Handwerksunternehmen, das Lebensräume nach ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen

Grundsätzen baut. Ein selbständiger Architekt sagt: „Zusammen mit schaerholzbau setze ich auf Natürlichkeit, altes Handwerk und einheimische Materialien in Kombination mit einer modernen Architektursprache und auf eine zukunftsweisende Haustechnik.“ So versteht Walter Schär die Aufgabe seines Unternehmens zu Recht auch als Übersetzer von Architektur.

Einzigartig bei schaerholzbau ist auch, dass die Bauherrschaft die gesamte Prozesskette verfolgen kann, vom gewachsenen Baum bis zum Raumerlebnis mit höchstem Wohnkomfort. Das Holz kommt aus der Region, die Kunden wissen, wo die Bäume gewachsen sind. Die Bauherrschaft kann mit dem Förster reden, der den Wald pflegt und das Holz schlägt, oder mit demjenigen, der die Baumstämme sägt.

„So etwas interessiert Menschen, die hohe Erwartungen an den Wohnkomfort haben und sich bewusst mit unserer Umwelt und ihren beschränkten Ressourcen auseinandersetzen“, sagt Walter Schär.

Lesen Sie mehr:

Nachdem die Baumstämme gesägt sind, findet der gesamte Wertschöpfungsprozess im eigenen, hervorragend ausgerüsteten Bearbeitungs- und Fertigungswerk in Altbüron statt. Hier wird der ‚Span‘ noch selber gemacht! Modernste Technologie ermöglicht höchste Qualität und Flexibilität. Und der Strombedarf wird mittlerweile mit eigener Sonnenenergie gedeckt.

Im Werk werden Elemente ganzer Häuser gefertigt, vormontiert und anschliessend auf der Baustelle zusammengefügt. Fassade und Innenausbau werden vor Ort gemacht. Als natürlicher Klimaregulator wird in Räumen von Minergiebauten ergänzend zum Holz auch Lehm verwendet.

Wachsen will Walter Schär mit seinem Unternehmen auch in Zukunft nur verkraftbar, so wie die Bäume es ihm vormachen. Eine Herausforderung in der Zukunft wird sicherlich sein, das schaer Konzept vermehrt für Erneuerungs- und Umbauten in verdichteten urbanen Umgebungen umzusetzen.

Es braucht Schienen, aber auch Weichen, davon ist Walter Schär tief überzeugt! Die Erfolge seines Unternehmens geben ihm Recht.

„Die schaerholzbau ag versteht sich als Handwerksunternehmen, das Lebensräume nach ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Grundsätzen baut.“

Geht nicht, gibt’s nicht

Bei Malerarbeiten gibt es mitunter nahezu unlösbare Aufgaben. Das Team F. Suter lässt auch dann nicht locker – dabei kann schon mal ein neues Produkt erfunden werden.

Mit viel Lebensfreude neue Wege gehen

Elisabeth Schoch über Roger Suter, F. Suter Malergeschäft, Zürich.

Wer Roger Suter zum ersten Mal begegnet, dem fällt sofort seine Energie und seine Lebensfreude auf. Und wenn der Geschäftsmann in ihm zu Worte kommt, ist seine ganze Begeisterung für die Malerei zu hören und er weiss viel Interessantes darüber zu berichten.

Roger Suter hat die Leidenschaft für die Malerei von seinem Vater geerbt, genauso wie das Unternehmertum. Vor nahezu 40 Jahren, im September 1972, gründete sein Vater, Franz Suter, zusammen mit seiner Frau das Malergeschäft F. Suter. Einige Renovationen und viele zufriedene Kunden später wird Franz Suter im September 2012 das Geschäft ganz seinem Sohn übergeben, genau nach 40 Jahren.

Bei seinem Sohn, dem eidg. dipl. Malermeister, weiss der Vater sein Geschäft in den besten Händen. Seit seinem Einstieg ins väterliche Geschäft vor gut 10 Jahren konnte Roger Suter das Unternehmen sukzessive als das Malergeschäft für besonders gehobenen Anspruch und ausgefallene Malerarbeiten etablieren. Für Frescomalereien, nach Vorlage oder auch eigenem Entwurf, Holz- und Marmorimitationen, Vergoldungen und Applikationen von Schriften, ja sogar für die Restauration von Gemälden ist das Malergeschäft F. Suter eine gute Adresse.

Die qualitativ hochstehenden Malerarbeiten bedingen eine hohe Fachkompetenz und viel Erfahrung der Mitarbeiter. Roger Suter vertritt die Philosophie, dass gute Mitarbeiter auch etwas kosten dürfen. Er arbeitet fast ausschliesslich mit langjährigen, gestandenen Berufsleuten zusammen, die ihr Handwerk lieben und sich darin einen Namen gemacht haben. So ist der jüngste Mitarbeiter (Lehrlinge ausgenommen) bereits 51 Jahre alt.

Und mehr noch, er engagiert sich auch in der Aus- und Weiterbildung von Lehrlingen. Er unterrichtet Malerei, Chemie und Physik und, wie könnte es anders sein, Kunstgeschichte an der Malermeisterschule. Kein Wunder also,

dass das Malergeschäft F. Suter schon des Öfteren mit schwierigen Arbeiten in Denkmalschutzobjekten und Jugendstil-Villen beauftragt wurde. Heute ist F. Suter ein bekannter ‚Geheimtipp' bei der Renovation und Restauration in historischen Gebäuden, denn gute Arbeit spricht sich herum...

Und wie es das Schicksal wollte, wurde die Firma F. Suter eines Tages zu Malerarbeiten in ein Haus berufen, in dem auch gleich eine defekte Lincrusta-Tapete hing, die rekonstruiert werden sollte. Lincrusta ist ein Linoleum-ähnliches Material, das vor allem Ende des 19., Anfang des 20. Jahrhunderts für Tapeten mit Prägestrukturen sehr beliebt war. Die originalgetreue Restauration dieser antiken Tapete war eine echte Herausforderung für das Team Suter. Zuerst wurde an der Herstellung der Rohlinge herumgetüftelt. Dann galt es einerseits die Elastizität und anderseits die Unempfindlichkeit gegen Stösse und Kratzer sowie die Rissfestigkeit des Originals zu reproduzieren. Das Team Suter erfand so eine einzigartige Methode, jegliche Textur und Struktur von Lincrustas oder sonstigen Prägetapeten so zu rekonstruieren, dass sie nicht mehr vom Original unterschieden werden können.

Das war die Geburtsstunde von ‚SUTOCRUSTO', dem Lincrusta-Ersatz. Für das Malergeschäft F. Suter tat sich ein ganz neues Geschäftsfeld auf. In diesem Sinne kann man F. Suter in der Zukunft nur wünschen, weitere schwierige Aufgaben gestellt zu bekommen, denn sicher wird das Unternehmen auch daran wieder wachsen.

„Seit seinem Einstieg ins väterliche Geschäft vor gut 10 Jahren konnte Roger Suter das Unternehmen sukzessive als das Malergeschäft für besonders gehobenen Anspruch und ausgefallene Malerarbeiten etablieren."

Lesen Sie mehr:

Zwei im Einsatz für eine bessere körperliche und mentale Performance

Die Beschwerden der Menschen in der heutigen Zeit voller Hektik, Fastfood und Internet sind vielfältig. Robert Appuhn und Uli Margies haben sich zusammen getan und bieten ein ganzheitliches Paket gegen derartige Zivilisationsleiden, und noch mehr.

Wachstum - das Limit setzt nur die eigene zeitliche Kapazität.

Hanno Goffin über Robert Appuhn und Uli Margies, Therapie und Training, Düsseldorf.

Robert Appuhn und Uli Margies begegneten sich als Personaltrainer in einem Fitnessstudio in Düsseldorf an der Königsallee. Robert Appuhn, ausgebildeter Chiropraktiker und Therapeut in TCM (Traditionelle Chinesischer Medizin) sowie Fitnesstrainer und Uli Margies, der Personal Fitness Trainer mit A-Lizenz

und zusätzlicher Spezialisierung im orthopädischen Bereich sowie in Ernährungsberatung.

Schnell erkannten die beiden, dass sie gemeinsam ein geballtes Paket gegen viele Beschwerden der Menschen in der heutigen Zeit anbieten können, gegen mangelnde Belastbarkeit, fehlende Konzentrationsfähigkeit, Gewichtszunahme, Bluthochdruck und unzureichende Leistungsfähigkeit, gegen Rücken- oder Gelenkprobleme, Bandscheibenvorfälle, muskuläre Dysbalancen, depressive Verstimmungen, Schlafstörungen und und und. Mehr noch, gesundheits- und leistungsbewussten Menschen können sie eine bessere Performance anbieten und sie ersetzen durch chiropraktische, sportliche und mental-psychologische Leistungssteigerung manche orthopädische Schmerzbehandlung.

„Ein Geschäftskonzept war geboren“, sagt Uli Margies, „Therapie und Training. Wir bieten ganzheitliche Fitness mit alternativer Sportmedizin, Naturheilkunde und traditioneller chinesischer Medizin in einem Programm.“

Die Therapien und Trainings werden nach individuellem Bedarf entwickelt: Ob Akupunktur, Chiropraktik, Tens-Therapie (Schmerzbehandlung mit elektrischen Reizen zu erhöhter Muskelarbeit und verbessertem Muskelstoffwechsel), Naturheilkunde (zum Abbau von Stress-Symptomen und psychosomatischen Beschwerden) oder persönliches Fitnesstraining (speziell entwickelt für zeit- und ortsunabhängige Durchführbarkeit) oder ob individuelle Ernährungsberatung – immer wird ein zeitnahes Ziel gesetzt, das effektiv und effizient erreicht wird.

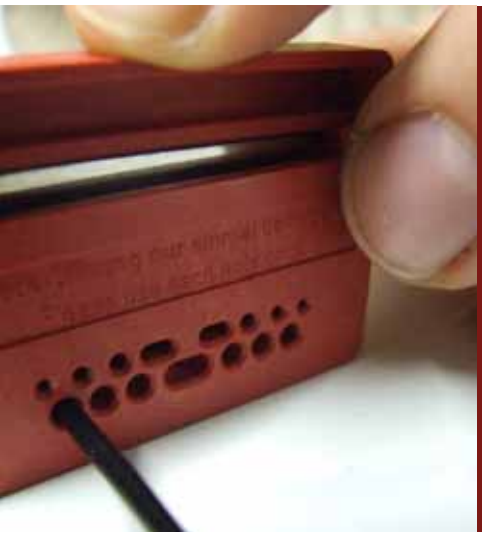
„Wir begleiten unsere Kunden direkt von der Akuttherapie zur medizinischen Fitness und zur Steigerung der mentalen und körperlichen Leistungsfähigkeit“, sagt Robert Appuhn, „Therapie und Training, körperlich und mentale Fitness eben, bei uns bekommt der Kunde ein Komplettpaket aus einer Hand."

Die Begeisterung der beiden für Ihr Konzept ist spürbar. Die Vision der beiden Jungunternehmer ist es, in einem ersten Schritt einen eigenen Standort zu finden. Derzeit sind ihre Praxisräumlichkeiten noch in dem Gebäude von Fitness First auf der Königsallee.

Die Nachfrage ist so gross, dass das Duo Appuhn & Margies heute schon am Rande seiner zeitlichen und persönlichen Kapazität ist. Ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Ausbau des Geschäfts wird sein, gleichermassen begeisterte Mitarbeiter mit ähnlich breiter Kompetenz zu rekrutieren, wie die beiden es haben. Auch die Zuhilfenahme externer Unterstützung mit empirisch bewährten Erfolgsmethoden und -systemen, wie sie die Förderinitiative KMU-Vision des Interviewers Hanno Goffin bietet, kann in dieser Situation das Zünglein an der Waage zum Erfolg sein.

Appuhn und Margies träumen bereits heute von einer Expansion in weitere Städte, denn körperliche und mentale Fitness ist ihre Mission.

Lesen Sie mehr:



Unternehmensgründung aus der Wissenschaft – wenn Wissenschaft Gewinn abwirft

Melanie Thormann interviewt den Unternehmer Christian Reinboth von HarzOptics GmbH, Wernigerode.

Was ist besonders beziehungsweise einzigartig an Ihrem Unternehmen?

Die Wernigeröder HarzOptics GmbH ist ein forschendes An-Institut (ein organisatorisch und rechtlich selbstständiges Unternehmen, angegliedert an eine Hochschule) der Hochschule Harz und damit zugleich eine wissenschaftliche Einrichtung als auch ein marktorientiertes Unternehmen, was in der Unternehmensführung einen besonderen Reiz ausmacht.

Durch unsere Nähe zur Hochschule Harz und durch unsere hochqualifizierten Mitarbeiter können wir Kompetenzen im Bereich optischer Technologien bündeln und unseren Kunden dadurch wissenschaftlich fundierte und technisch ausgeklügelte Lösungen und Dienstleistungen anbieten. Gleichzeitig beteiligen wir uns aber auch an wissenschaftlichen Konferenzen und publizieren die Ergebnisse unserer Arbeit in Tagungsbänden und Fachzeitschriften. Das ist aus meiner Sicht eine spannende Kombination.

Aus welcher Idee bzw. Inspiration ist Ihre Firma entstanden?

Gemeinsam mit Prof. Fischer-Hirchert gründeten Jens-Uwe Just und ich – beide ehemalige Studenten der Hochschule Harz – unser Unternehmen. Mit Fördermitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit entstand im Rahmen eines EXIST-SEED*-Projekts 2006 das heutige Unternehmen. Unser primäres Ziel war es dabei, das an der Hochschule Harz von Prof. Fischer-Hirchert und seinen Studenten entwickelte Lehr- und Laborsystem ‚OPTOTEACH' marktfähig zu machen und über die GmbH zu verkaufen.

Wie ist HarzOptics gestartet und hat im Markt Fuss gefasst?

Dank den EXIST-SEED-Mitteln für die Gründungsphase sowie schnellen eigenen Forschungserfolgen konnte HarzOptics bereits im ersten Jahr Gewinn erwirtschaften. Unser Starter-Produkt OPTOTEACH wird heute noch verkauft, allerdings ist mittlerweile unser Port-

folio um zahlreiche weitere Produkte und Dienstleistungen angewachsen, wie Farbort-Vermessung von LEDs und Breitband-Beratung, und wir arbeiten beständig daran, unser Portfolio um neue Produkte und Dienstleistungen zu erweitern.

Wo setzen Sie Schwerpunkte für die Zukunft?

Unsere Zukunft sehen wir insbesondere im Bereich der intelligenten LED-Beleuchtung: Wie lassen sich Strassenzüge, Sehenswürdigkeiten und öffentliche Plätze möglichst energieeffizient, umweltfreundlich und intelligent beleuchten?

Zudem sind wir dabei, neue LED-Beleuchtungssysteme zu entwickeln, mit denen wir beabsichtigen, auch klassische Endkunden wie kleinere Unternehmen und private Haushalte zu bedienen.

Wenn Sie bei einer Fee einen Wunsch frei hätten, was würden Sie sich speziell für Ihr Unternehmen und Ihr Team wünschen?

Ich würde mir wünschen, dass Städte und Kommunen zukünftig mehr Wert auf eine umweltfreundliche, energieeffiziente und lichtverschmutzungsarme Beleuchtung legen würden. Dadurch wären Forschungsgelder für diesen Bereich leichter zu akquirieren und die Nachfrage würde steigen.

* EXIST-SEED ist ein Förderprogramm zur Verbesserung des Gründungsklimas und der Verbreitung von Unternehmergeist an Hochschulen und ausseruniversitären Forschungseinrichtungen in Deutschland sowie zur Steigerung der Anzahl technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen

Lesen Sie mehr:

Swiss Made ohne Wenn und Aber

Etikettenschwindel mit dem Wort ‚Made' gibt es viele, doch beim Familienunternehmen Wideg AG macht eine Familie aus der Region Möbel mit Materialien aus der Region, eben durch und durch 'Swiss Made'.

Möbelkreationen mit Herzblut

Andi Wenger über Unternehmer Simon Schiffer, Wideg AG, Gossau.

Als das Unternehmen wideg ag 1978 von Eddy und Lisbeth Schiffer in Gossau gegründet wurde, war es ein reines Handelsunternehmen mit internationalen Möbelmarken. Erst im Laufe der Zeit spezialisierte sich wideg auf das Entwerfen und Herstellen von eigenen Möbellinien und Bettsystemen. Und als der Sohn, Simon Schiffer, 2000 im Unternehmen einstieg, baute er diesen Bereich noch weiter aus. So wurde wideg zum Möbelmacher 'Made in Switzerland'.

2008 übernahm Simon Schiffer den elterlichen Betrieb vollständig. Mittlerweile arbeitet auch seine Schwester, Myriam Schiffer, im Betrieb. Gemeinsam mit ihr entwirft Simon Schiffer neue Möbel und berät die Kunden. Und wenn sie gefragt werden, stehen die Gründer den beiden natürlich gerne beratend zur Seite, trotz wohlverdientem Ruhestand.

Dreissig Jahre Erfahrung und ein mittlerweile auf sieben Personen angewachsenes Team, von Polsterin und Näherin über Schreiner bis hin zur Lehrtochter in Innendekoration, bei wideg findet der Kunde Kompetenz und Fachwissen. Die Gossauer Möbelmacher sind somit ein starker Partner für Architekten und Raumplaner, Laden- und Messebauer, Altersheimbetreiber, und natürlich für Private.

Besondere Anforderungen sind die Spezialität des Unternehmens. Ob Sofas für den öffentlichen Bereich, die den strengen Anforderungen der Brandschutzvorschriften genügen müssen, oder Loungemöbel in extra Leichtbauweise für Loungevermieter, die logistisch besonders einfach zu handhaben sind, oder individuelles Design für die ideale Möblierung des Eigenheims, wideg betreut seine Kunden persönlich und löst alle wie auch immer von den Kunden gestellten Anforderungen einfach und rasch.

Den Geschwistern liegt eine ganzheitliche Betreuung der Kunden am Herzen. „Wir helfen genau da, wo das normale Möbelgeschäft an seine Grenzen stösst“, sagt Simon Schiffer.

Und bei den Betten kann der Kunden zuhause dreissig Tage das WBS, das Wideg-Bettsystem, probeschlafen, damit er sich für den für ihn besten Bettinhalt entscheiden kann, ein weiterer einzigartig individueller Service. „Wir betten unsere Kunden auch im wahrsten Sinne des Wortes gerne auf Wolken“, sagt Simon Schiffer dazu.

Ob in Kinos der Kitag-Gruppe in den grossen Städten der Schweiz oder an Top-Events im Lande, die Besucher sitzen auf den brandschutzzertifizierten Sofas oder den Loungemöbeln aus Gossau.

Lesen Sie mehr:

„Wir stehen nicht nur zum Werkplatz Schweiz“, meint Simon Schiffer, „wir produzieren auch möglichst mit regionalen Materialien." Das lässt nicht nur des Schweizers Herz höher schlagen, sondern macht auch Sinn aus ökologischer Sicht.

Das Swisslabel trägt wideg aber auch mit Stolz ins Ausland: 2010 wurde an der internationalen Möbelmesse in Köln das Sofa-Bett DIVAN von Swiss Plus vorgestellt, ein multifunktionales Designprodukt, das mit dem technischen Know-how der Gossauer realisiert wurde.

Individuell, kompetent, kreativ und alles ’Made in Switzerland’ – die Gossauer Möbelmacher sind ein überzeugendes Paket nicht nur für Schweizer Kunden.

Aus der Insolvenz entsteht Neues - in die-parkett-boutique lebt Holz Brandt weiter

Wenn Unternehmen in die Krise geraten oder ganz aufgeben müssen, ist das Ende öfter als gedacht nur ein vorläufiges bzw. scheinbares. Für Holz Brandt bedeutete die Insolvenz im 2010 auch nicht das Ende.

Der Erfolg liegt oft so nahe, man muss ihn nur sehen

Melanie Thormann im Gespräch mit Guido Koch, die-parkett-boutique, Braunschweig.

Der Braunschweiger Holzfach- und Grosshandel Holz Brandt musste nach 160 Jahren Unternehmensgeschichte im Januar 2010 Insolvenz anmelden. Für diese Firma war Guido Koch insgesamt fast achtzehn Jahre tätig, die letzten zehn Jahre als freischaffender technischer Aussendienstberater mit seinem eigenen Unternehmen Baustellenservice Guido Koch. Guido Koch kannte Holz Brandt also ausgezeichnet: „Das Problem von Holz Brandt war die breite, unspezifische Produktpalette sowie die ungünstige Kostenstruktur. Letztendlich war das Unternehmen in dieser Ausrichtung nicht mehr konkurrenzfähig."

Guido Koch, der schon seit Jahren in der Baubranche tätig ist, die letzten Jahre als selbstständiger Unternehmer, sah Potenzial in diesem insolventen Unternehmen. Er suchte sich Spezialsegmente heraus und brachte diese in unterschiedlichen Firmen unter. So konnte Guido Koch das Risiko für sich minimieren. Als Inhaber des Guido Koch Baustellenservice übernahm er zunächst nur einen Teil der Ausstellung von Holz Brandt. Im Mai 2010 gründete er dann die-parkett-boutique in Braunschweig.

Parallel dazu hat er mit einem Partner in Peine den Gartenhausvertrieb Ganama GmbH, einen bundesweiten Vertrieb, aufgebaut. Man kann Guido Koch also einen umtriebigen Unternehmer nennen, der überall Chancen sieht und sie wahrnimmt.

Mit die-parkett-boutique spezialisierte sich Guido Koch auf Parkette und hochwertige

Fussböden. „Wir positionieren uns als markenunabhängiger Anbieter. Unser Angebot richtet sich nach dem Preis-Leistungsverhältnis und den Alleinstellungsmerkmalen der Anbieter“, sagt Guido Koch. „Die aktuelle Kassenlage bestimmt nicht den Einkauf, wie das in der Endphase bei Holz Brandt der Fall war.“

Die-parkett-boutique bietet ein überschaubares Portfolio bis hin zu allerfeinsten Spezialitäten an. Für die komplette Fussbodenkollektion von Laura Ashley Home ist sie in der Region Braunschweig Alleinanbieter. Neben dem weltweiten Marktführer Kährs-Parkett im Bereich Fertigparkett, kann der Kunde zwischen den weiteren Hauptmarken Parador, Thede & Witte Fertigparkett sowie Drüsedau Massivholzdielen und Massivparkett von Gunreben auswählen.

Guido Koch: „Von den Aufmassarbeiten vor Ort über die eigentliche Parkettverlegung bis zur Erstpflege bieten wir einen Service aus einer Hand an - ein echtes ‚Sorglos-Paket‘ für den Kunden!“ Weiter führt er aus: „Da mit dem Renovieren von Fussböden oft auch eine Erneuerung der ganzen Wohnung einhergeht, haben wir zudem Gleittüren in unsere Produktpalette aufgenommen, wie sie bevorzugt bei Raumteilern oder begehbaren Kleiderschränken eingesetzt werden. Und ganz neu im Sortiment ist der Eintracht-Braunschweig-Laminatboden mit Logo und Farben des Vereins, der seit Dezember 2010 exklusiv im Eintracht-Fanshop und bei uns erhältlich ist.“

Das Ziel von Guido Koch ist es, den Braunschweigern weiterhin die fachliche Kompetenz, wie ehemals bei Holz Brandt, anzubieten. „Wir weisen den Kunden schon im Vorfeld auf ‚Stolpersteine‘ bei seinem Neubau oder seiner Renovierung hin“, so Guido Koch, „der Kunde soll lange Freude an seinem Parkett haben." Eine Philosophie, die wohl der Garant für ständiges Wachstum sein dürfte.

Lesen Sie mehr:

60 Jahre bewegte Zeiten – ein Unternehmen im Wandel

Eine Vision, Mut und Hartnäckigkeit machen einen Unternehmer aus. Die Brüder Raith konnten im Laufe der Jahre diese Eigenschaften mehrfach unter Beweis stellen.

Wo Deutsche Qualität noch bezahlbar ist

Udo Raith über Gebr. Raith Strumpffabrik oHG, Tübingen-Unterjersingen.

Als die Brüder Werner und Otto Raith im Jahr 1950 in Beuren/Hohenneuffen einen Betrieb zur Herstellung von Strumpfwaren gründeten, waren sie von dem Gedanken beseelt, ordentliches und hochqualitatives Strumpfwerk herzustellen. Es war eine Zeit, in der die Strickereien im Grossraum Nürtingen boomten und damals waren Arbeitskräfte nur noch schwer zu bekommen. Die Strumpffabrik Gebr. Raith zog deshalb im Jahr 1958 nach Tübingen-Unterjesingen um, wo der Betrieb bis heute zu finden ist.

Viele der auch heute noch erfolgreichen Produkte stammen aus der eigenen Entwicklungsarbeit. Bereits in den achtziger Jahren fertigten die Brüder Raith Socken und Strümpfe aus Naturgarn. Sie können so als Vorreiter des Bio-Trends angesehen werden, von bioRe, Ökotex, Ecoproof, Lamu Lamu und all den anderen.

Die Raith-Socken und -Strümpfe zeichnen zudem eine hohe Gebrauchstüchtigkeit aus, mehrfach belegt mit Qualitätsurkunden. Unter Anderem wurden in mehreren Himalaya Expeditionen Raith-Strümpfe als Fussbekleidung verwendet und die Träger bestätigen, dass auf diese Strümpfe auch unter extremsten Bedingungen Verlass ist.

Die Brüder Raith sind auch die ersten und einzigen, die 'Business-Strümpfe' mit dem Tragkomfort eines Tennisstrumpfs anbieten, nämlich Schweiss absorbierend und natürlich in

dezenten Farben und mit der richtigen Länge, eben ganz 'business like'.

Dank der Produktinnovationen 'made by Raith', von denen hier nur einige erwähnt wurden, sowie der Flexibilität eines Mittelstandbetriebes entstand eine Produktvielfalt, die auch spezielle und aussergewöhnliche Wünsche erfüllt.

Kein Wunder also, dass Gebr. Raith Anfang der siebziger Jahre die Wirtschaftskrise gut überstand. Auch dem in den achtziger Jahren aufkommenden Konkurrenzdruck aus Fernost bot sie Paroli. Damit ist das Unternehmen eine der wenigen Textilfirmen, die dem grossen Sterben der Textilindustrie in Deutschland zu jener Zeit standhielt.

Anfang der neunziger Jahre richteten sich die Brüder Raith neu aus. Waren sie bisher ausschliesslich über den Wiederverkauf am Markt, wendeten sie sich nun vermehrt direkt an die Endkunden. Diese strategische Neuausrichtung beeinflusste auch den Standort. Die Produktion mit allen Maschinen, bis hin zu den High-Tech-Strickmaschinen, wurde ausgelagert und der Fabrikverkauf, der bisher im Untergeschoss ein bescheidenes Dasein fristete, hielt auf der ganzen Produktionsfläche Einzug. Selbstverständlich blieb die Produktion im Ländle (Baden-Württemberg): Raith-Strümpfe können sich also auch weiterhin zu Recht mit dem Qualitätssiegel 'Made in Germany' schmücken.

Über sechzig Jahre lenken so die Gründer-Brüder Otto und Werner Raith das Unternehmen erfolgreich um alle Klippen. Mittlerweile haben sie mit Jürgen Raith Verstärkung aus der zweiten Generation erhalten. Und ihr jüngstes Projekt? Gebr. Raith wird einen online Shop starten. Bald werden Raith-Strümpfe über die Region hinaus in ganz Deutschland die Füsse der Menschen verwöhnen, vielleicht sogar darüber hinaus.

Ob ganze Familien, Geschäftsleute, Arbeiter oder Sportler, Kenner tragen Raith-Strümpfe aus Leidenschaft zur Qualität, nicht wegen dem einzigartigen Preis-Leistungsverhältnis – das wird auch für die nächsten Jahrzehnte so bleiben.

Lesen Sie mehr:

Wenn Abfall wertvoll ist – finanziell und ökologisch

Viele Unternehmen und Kommunen verkennen das Optimierungspotenzial und die kommerziellen Erfolge, die sie mit ihren Reststoffen erzielen können. Kurtz Umwelttechnologie ist spezialisiert auf Umwelt- und Abfallmanagement und weiss, wie Entsorgungskosten optimiert und Wertstoffe zurückgewonnen werden können.

Ein Leben fürs Recycling

Hanno Goffin über Michael Kurtz, Kurtz Umwelttechnologie GmbH & Co. KG, Issum.

Als Dipl. Bergbauingenieur hatte Michael Kurtz bereits im Bergbau mit Abfallmanagement zu tun. So erkannte er schon früh, welches Potenzial im Abfall steckt. Von dieser Erkenntnis getrieben gründete er im Jahr 2000 die Kurtz Umwelttechnologie, ein Unternehmen mit breiter Kompetenz in Umwelttechnik, Abfall- und Schadstoffentsorgung sowie Biogasanlagentechnologie.

Kurtz Umwelttechnologie konnte bereits für renommierte und auch weniger renommierte Unternehmen im Umweltmanagement und in der Entsorgung deutliche Kosteneinsparungen erzielen. Dass das Unternehmen auch Kompetenz bei Biogasanlagen vorweist, erstaunt nicht, wird in diesen ja Biomasse und Gülle aus der Landwirtschaft sowie Bioabfälle und nachwachsende Energiepflanzen zur Strom und Wärmeerzeugung genutzt. Immer geht es um ‚Abfall' und dessen Wertigkeit, ökonomisch und/oder ökologisch.

Dabei legt Michael Kurtz, wo es wirtschaftlich darstellbar, ist besonderen Wert darauf, neue und fortschrittliche Technologien anzuwenden. Mitunter führt das sogar zu eigenen innovativen Produkten. Man denke an die Russ-Pellets, die von Kurtz Umwelttechnologie entwickelt wurden. Unter Einsatz von Restbeständen aus der industriellen Russproduktion konnte der Energiegehalt der Biomasse um fünfundsechzig Prozent erhöht und damit die Wirtschaftlichkeit von Biogasanlagen wesentlich gesteigert werden.

Recycling ist Michael Kurtz ein Anliegen, und dies nicht nur aus finanzieller Sicht. So ist Kurtz Umwelttechnologie ein kompetenter Partner, wenn es um Wiederverwertung von Altkunststoffen geht. Kurtz ist Fachmann im Stoffstrommanagement, dass er als einen Prozess versteht, der ständig überprüft und angepasst werden muss.

Kurtz Umwelttechnologie erkannte zudem frühzeitig, dass das grösste Hindernis nachhaltiger Kreislaufwirtschaft das Einsammeln ausgedienter Waren ist. Die jüngste Entwicklung aus dem Hause Kurtz gestattet nun,

wertvolle Reststoffe der Endverbraucher zu trennen. Von Kork bis zu Arzneimitteln, alles findet seinen Platz. Recycling wird somit zu Recht als Kinderspiel bezeichnet. Die Sammelquote für wertvolle Rohstoffe könnte sich dadurch deutlich erhöhen.

Dieses innovative Abfallbehälter-System trennt aber nicht nur sortenrein die wertvollen Abfälle, sondern schützt die Umwelt auch vor giftigen Emissionen, wie z. B. Quecksilberstaub, der beim Wegwerfen von Energiesparlampen durch deren Zerstörung entsteht. Zudem gewährleistet das System eine effektive Entleerung und den Schutz vor Diebstahl der wertvollen Rohstoffe. „Der Kauf eines Behälters“, prognostiziert Michael Kurtz, „wird sich dank der kommerziellen Wiederverwertung der Rohstoffe und der Vermietung von Werbefläche auf den Wänden der Box innerhalb von ein bis zwei Jahren amortisieren.“ Kurtz möchte das System gerne in Schulen, Universitäten, öffentlichen Gebäuden und in Einkaufsbereichen von grossen Warenhäusern aufstellen. Als erste Stadt der Region kaufte Bochum zwei Behälter zur Erprobung.

Michael Kurtz hat also Recht behalten mit seiner Vision, dass Abfall mehr als nur Kosten verursachen kann. So stellt er prägnant fest: „Die Abfälle von heute sind unsere Rohstoffe für morgen.“

„Kurtz Umwelttechnologie erkannte frühzeitig, dass das grösste Hindernis nachhaltiger Kreislaufwirtschaft das Einsammeln ausgedienter Waren ist.“

Lesen Sie mehr:

Ein Mann geht seinen Weg

Aktuelle Umweltzertifikate sind für Dr. Dirk Schöps, den Inhaber von ELPRO selbstverständlich. Zu der Auszeichnung als familienfreundliches Unternehmen mit dem „Spezialpreis für innovative Services“ sagt er jedoch bescheiden: „Eigentlich tue ich nur, was ich für richtig halte!“

Über die Zuversicht eines Unternehmers mit Herz und Blut

Melanie Thormann über den Unternehmer Dr. Dirk Schöps,
ELPRO Elektronik-Produkt Recycling GmbH, Braunschweig.

An einem Montag im Juli treffe ich Dirk Schöps in seinem Büro in Braunschweig. Vom ersten Augenblick an bin ich fasziniert. Mir sitzt ein Mann gegenüber, der genau weiss, was er will, seine Grenzen kennt und ein spürbares Urvertrauen ausstrahlt. So bin ich auf seinen Werdegang gespannt.

Dirk Schöps ist promovierter Chemiker. Während seiner Promotionszeit 1992 gründet er sein Unternehmen, damals noch ein Einzelunternehmen. Sein Ziel war es, selbstständig zu sein, etwas für sich und die Nachwelt zu erschaffen und etwas für die Umwelt zu tun.

Seine Vision ist ‚Umweltschutz in besten Händen‘. Und das Wort ‚Hände‘ hat bei ihm Programm: Bei ELPRO werden die Altgeräte in Handarbeit zerlegt. Dank der Handzerlegung ist eine aussergewöhnlich reine Sortierung von Sekundärrohstoffen möglich. Diese werden danach in den Wirtschaftskreislauf zurückgeführt. Funktionstüchtige Geräte und Maschinen gehen wieder in den privaten bzw. gewerblichen Weitergebrauch.

Das Unternehmen wächst schnell. Schon bald gründet er mit zwei Partnern eine GmbH, die ELPRO Elektronik-Produkt Recycling GmbH. Nach 5 Jahren trennt er sich allerdings wieder von den Partnern, denn eine Partnerschaft ist nicht immer einfach. 1998 zieht er mit dem Unternehmen an den heutigen Standort in Braunschweig. Als 2002 die Rohstoffpreise im Keller sind, meistert Dirk Schöps mit seiner ELPRO auch diese Krise exzellent. Und als dann 2006 das Elektro- und Elektronikgeräte-Gesetz zur Förderung der Rückführung von Altgeräten in den Wirtschaftskreislauf und zur Sicherung deren umweltverträglicher Beseitigung in Kraft tritt, bestätigt dies die Nachhal-

tigkeit seiner Geschäftsidee. Die Finanzkrise 2008/2009 zwingt dann jedoch das Unternehmen in die Knie, Entlassungen sind unumgänglich. Nachdem die Krise überwunden ist, stellt Dirk Schöps einige der Mitarbeiter, die entlassen werden mussten, wieder ein. 2010 dann der „Spezialpreis Innovative Services".

Dirk Schöps pflegt einen kooperativen Führungsstil, alle wichtigen Entscheidungen werden im Team getroffen. Er hat es sich auf die Fahne geschrieben, dafür zu sorgen, dass es allen seinen Mitarbeitern gut geht. So unterstützt er sie auch im privaten Bereich, wo er kann. Von Massnahmeplänen bei privater Überschuldung bis hin zu finanzieller Unterstützung bei Zahnersatz. Bei Dr. Schöps zählt der Mensch.

ELPRO hat heute fünfundsiebzig Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von rund viereinhalb Millionen Euro. Dirk Schöps ist es gelungen, alle Schwierigkeiten zu meistern.

Mit seinen zweiundfünfzig Jahren könnte er eigentlich sagen, dass er seine Ziele erreicht hat. Weit gefehlt, zur Zeit ist er auf der Suche nach einem neuen Standort, um expandieren zu können, denn Wachstum steht bei Schöps hoch im Kurs. Das hindert ihn jedoch nicht, sich bereits über seine Nachfolge Gedanken zu machen.

Ob seine zwei Töchter einmal in seine Fussstapfen treten werden? Oder Mitarbeiter seines Unternehmens, die seine Nachfolge antreten könnten? Einige von ihnen haben bereits Unternehmensanteile erworben. Druck will er jedoch nicht ausüben. Die Nachfolge soll aus freiem Willen wachsen, ganz entsprechend der Philosophie des Unternehmens.

Dirk Schöps strahlt aus einer inneren Ruhe heraus, ich glaube ihm jedes Wort.

„Dirk Schöps pflegt einen kooperativen Führungsstil, alle wichtigen Entscheidungen werden im Team getroffen. Er hat es sich auf die Fahne geschrieben, dafür zu sorgen, dass es allen seinen Mitarbeitern gut geht."

Lesen Sie mehr:

Wichteln einmal anders

Wichteln ist ein vorweihnachtlicher Brauch, bei dem in einer Gruppe per Zufallsauswahl jedem Mitglied ein anderes Gruppenmitglied zugeteilt wird, das dann beschenkt wird. Daniela Beck hat diesen Brauch mit ihrer Agentur zu einem Ganzjahresprogramm gemacht, und noch mehr.

Wie aus den Bedürfnissen anderer eine solide Geschäftsidee wird

Hanno Goffin über Daniela Beck, Inhaberin Wichtel-Agentur eK, Solingen.

Die Wichtel-Agentur macht ihrem Namen alle Ehre. Sie tut Gutes wie ein Wichtel aus der nordischen Sagenwelt, und das in mancherlei Hinsicht:

Wer Hilfe sucht bei alltäglichen Problemen und Aufgaben, der ist bei der Wichtel-Agentur am richtigen Ort, denn hier wird kein ‚Job' erledigt, sondern dem Menschen geholfen - seine Zufriedenheit steht im Mittelpunkt.

Ausserdem bietet die Wichtel-Agentur vielen Menschen eine legale und flexible Arbeitsmöglichkeit als Teilzeitanstellung, angemeldet und versichert. Das ist insbesondere ideal für Wiedereinsteiger in den Beruf, weil eine freie Gestaltung der Arbeitsbelastung möglich ist.

Menschen bei Alltagsarbeiten, wie Haushaltsführung, Seniorenbetreuung, Gartenpflege, Umzugshilfe, Haushaltsreparaturen und vielem mehr zu helfen, und das zu vertretbaren Preisen, das hat sich Daniela Beck bei der Gründung der Wichtel-Agentur 2005 in Solingen zur Aufgabe gemacht.

Das Angebot der Wichtel-Agentur - umfangreiche Hilfe aus einer Hand zu moderaten Preisen - wurde von den Solingern von Anfang an mehr als nur gut aufgenommen und so

wuchs die Agentur bald über die Stadtgrenzen hinaus. Die Nachfrage war so gross, dass Daniela Beck die Wichtel-Agentur 2007 in ein Franchiseunternehmen um- und ausbaute.

Einem potenziellen Franchisenehmer sagt die Gründerin klipp und klar, dass bei der Wichtel-Agentur Menschen mit Engagement und Herzblut, mit Aufrichtigkeit und Einsatzbereitschaft gefragt sind. Natürlich ist auch unternehmerisches Denken und Handeln erforderlich. Auf dem Weg zu erfolgreichem Unternehmertum wird der Franchisenehmer mit einem Franchisehandbuch und mit vielfältigem Material (vom Personalbogen bis zu Vorlagen für Werbeanzeigen) ausgestattet, zudem wird er fortlaufend individuell unterstützt und profitiert von dem fundierten Know-how der Unternehmensgründerin.

Die Arbeit der Wichtel-Agenturen steht unter dem Motte ‚zuverlässig, fleissig, freundlich, gut bezahlbar' und das Angebot ist gefragt. Kein Wunder also, dass sich die Wichtel-Agentur immer mehr zu einer bundesweit bekannten Marke entwickelt. Schon heute ist sie in 8 Bundesländern mit 12 Partnern und vielen vielen Mitarbeitern vertreten.

Daniela Beck hat es sich zum Ziel gesetzt, in der gesamten Republik mit Wichtel-Agenturen vertreten zu sein, am besten auch noch im deutschsprachigen Ausland, denn überall gibt es Menschen, die in ihrem täglichen Leben Hilfe benötigen und diese auf unkomplizierte und legale Weise und zu bezahlbaren Preisen in Anspruch nehmen möchten.

„Menschen bei Alltagsarbeiten zu helfen, und das zu vertretbaren Preisen, das hat sich Daniela Beck bei der Gründung der Wichtel-Agentur zur Aufgabe gemacht."

Lesen Sie mehr:

Dem Kunden das Leben leichter machen

Immobilienverwaltungen sind nicht selten unzufrieden mit den Handwerkern, die sie für Unterhaltsarbeiten in den von ihnen betreuten Liegenschaften bestellen. Das Elektroinstallationsunternehmen Brem & Schwarz hat eine Lösung für deren Probleme.

Aus den Schwächen der Mitbewerber lernen

Urs Clement, Inhaber von Brem + Schwarz Elektroinstallationen AG, Zürich.

Für Liegenschaftenverwaltungen ist es äusserst zeitaufwendig, Handwerker für Unterhalts- und Reparaturarbeiten an den betreuten Liegenschaften zu organisieren. Offerten einholen, Aufträge erteilen, nachfassen, terminieren mit den Mietern Rechnungen überprüfen und vieles mehr liegt an.

Handwerkern geht ein schlechter Ruf voraus

Erschwert wird ihre Aufgabe zusätzlich durch schlechte Erreichbarkeit, Unzuverlässigkeit sowie lange Wartezeiten und Verspätungen der Handwerker. Und oftmals kommt noch mangelhafte Arbeitsausführung hinzu, wie unbeendete Arbeit, unfreundliche Umgangsformen, Schmutz, Schäden an der Einrichtung und so weiter. Dabei ist das Pendeln zwischen Baustellenarbeiten und Unterhaltsarbeiten in Liegenschaften der Arbeitsqualität nicht wirklich förderlich. Der Termin mit dem Mieter ist stets gefährdet, falls auf dem Bau Schwierigkeiten auftreten, und das ist nicht selten.

Die Bedürfnisse des Kunden kennen

Deshalb hat sich Brem & Schwarz Elektroinstallationen schon seit einigen Jahren auf Immobilienverwaltungen spezialisiert. „Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, den Bewirtschaftern von Immobilien das Leben so einfach wie möglich zu machen", meint Urs Clement, der Inhaber, „und sind zu der Erkenntnis gekommen, dass die Konzentration auf eine Zielgruppe, die Liegenschaftenverwaltungen, bereits einige Probleme löst. Wir kennen unsere Kunden und ihre brennendsten Probleme."

Aus diesem Grund werden Liegenschaftenverwaltungen bei Brem & Schwarz von einem Projektleiter bedient, der ausschliesslich mit dieser Kundengruppe zu tun hat. Er kennt deren Bedürfnisse genau.

Zusätzliche organisatorische Aufgaben werden übernommen

„Um Reibungsverlust durch Vermittlung zwischen Verwalter, Mieter und Installateur zu vermeiden, bieten wir unseren Auftraggebern immer die Übernahme der Terminierung mit den Mietern an“, bemerkt Urs Clement. Auch etwaig notwendige Abklärungen mit dem energieliefernden Werk werden selbstständig erledigt. Der Auftraggeber kann ab Vergabe des Auftrags also entspannt zurücklehnen, bis zur Meldung der abgeschlossenen Arbeiten, in der vereinbarte Zeit, und Rechnungsstellung, preisgetreu gemäss Offerte.

Lesen Sie mehr:

Zuverlässigkeit ist das höchste Gebot

Unpünktlichkeit ist bei Brem & Schwarz kein Thema. „Unsere Offerten treffen spätestens nach 48 Stunden beim Auftraggeber ein.“ Urs Clement fügt hinzu: „Natürlich sorgen wir immer für bestmöglich ausgebildeten Personalnachwuchs. Wir achten darauf, dass unsere Monteure ein gepflegtes und vertrauenserweckendes Erscheinungsbild haben.“ Er fügt hinzu: „Wichtig ist auch, dass sie einen topp ausgerüsteten Servicewagen mitführen, nur so kann ein Auftrag auch beim ersten Mal zu Ende geführt werden.“ Das hier Überziehschuhe und Staubsauger Pflicht sind, ist selbstverständlich.

Dienstleistung hat eine Bedeutung

Die Mitarbeiter von Brem & Schwarz wissen, dass im Wort Dienstleistung der Begriff ‚Dienen‘ steckt. Freundlich, ehrlich, pünktlich, verantwortungsbewusst, hilfsbereit... dies sind nur einige Werte, die das Elektroninstallationsunternehmen bei seiner Arbeit hoch hält.

Das Erfolgskonzept von Brem & Schwarz ist beeindruckend: Die Schwäche einer ganzen Branche wurde seine Stärke!

Mit dem richtigen Partner zum Erfolg

Miehe & Bens haben schon manch einem Unternehmer und seinem Team geholfen, ihre menschlichen und kommunikativen Kompetenzen auf- und auszubauen, und ihnen damit den Weg geebnet, erfolgreich zu sein, so auch VAN DE BEEK.

Know-how über die Kernkompetenz hinaus

Melanie Thormann über Miehe & Bens GbR, Lehre-Wendhausen und ihre Kunden die van de Beeks.

Die Kommunikations- und Vertriebsberater von Miehe & Bens haben sich der Aufgabe verschrieben, Menschen glücklicher und so Unternehmen erfolgreicher zu machen. Denn hinter jedem Unternehmen stehen letztendlich Menschen, und die gilt es zu stärken gegen alle Schwierigkeiten und Hindernisse. So konnte Miehe & Bens auch das Unternehmerehepaar Karla und Garry van de Beek auf ihrem steinigen Weg mit vielen Widerständen zum Erfolg begleiten.

„Wir kannten die van de Beeks schon längere Zeit als aktive Netzwerker. Schliesslich wurden sie zu treuen Kunden von uns", erzählt Dirk Miehe, einer der beiden Kommunikationsexperten von Miehe & Bens. „So haben wir die schwierige Entstehungsgeschichte von VAN DE BEEK – fitness-gesundheit-wellness begleitet."

Angetrieben von ihrer Vision, ein Wellness-, Gesundheits-, Reha- und Sport-Center auf höchstem Niveau zu bauen, hatten die van de Beeks einige Hürden zu überwinden, und dabei verstrichen einige Jahre.

Als sich eines Tages die richtige Immobilie am richtigen Standort anbot, ergriffen die van de Beeks die Chance. Der Hindernislauf begann. Die Banken, die zunächst Bereitschaft zur Finanzierung signalisiert hatten, zogen ihre Finanzierungszusage wieder zurück mit der mehr als entmutigenden Aussage „mit sechzig Jahren sind sie zu alt, um so ein Projekt zu finanzieren". Die van de Beeks gaben aber nicht auf. Viele Bankgespräche und einen

fragwürdigen Finanzvermittler später fanden sie doch noch einen seriösen Investor. Endlich hätte losgelegt werden können, wären da nicht plötzlich die Feldhamster gewesen. Erneut wurde das Vorhaben gestoppt, bis die Tiere artgerecht umgesiedelt werden konnten. „Inzwischen waren 2 Jahre vergangen. Einige Leute in unserem Umfeld zweifelten offen daran, dass wir das Projekt jemals umsetzten würden“, erzählt Garry van de Beek. Doch Aufgeben kam für das Unternehmerehepaar aus Niedersachsen nicht in Frage. Im Juli 2011 eröffnete dann tatsächlich das neue VAN DE BEEK Center in Vechelde (nahe Braunschweig) seine Tore.

Wieso blieben die van de Beeks und ihr ganzes Team ihrer Vision allen Hindernissen zum Trotz treu? Miehe & Bens hatte sie durch die regelmässigen Schulungen, Coachings und Trainings auf jegliche Art Herausforderungen vorbereitet. Sten Bens, der Zweite im Bunde von Miehe & Bens, meint dazu: „Unter anderem helfen wir den Menschen, ihr volles Potenzial dauerhaft ausschöpfen zu können, jeden Tag zu wachsen und ein Stück stärker zu werden. Das ist ein kontinuierlicher Prozess. Als Coachs und Trainer waren wir Partner von VAN DE BEEK bei diesem Wachstumsprozess."

Miehe & Bens hat nun selbst auch einen Partner gefunden. Für alle betriebswirtschaftlichen Fragen bauen sie neu auf die Kompetenz von Melanie Thormann von Alchemy Network. „Wir kennen unsere Kooperationspartnerin schon länger“, sagt Sten Bens, „so haben wir Vertrauen in ihre Arbeit gewonnen und sind sicher, dass ihre Kompetenz für unser eigenes Unternehmen echte Vorteile bietet." Natürlich sollen auch die Kunden beider Partner von dieser Zusammenarbeit profitieren. In Zukunft stehen diesen somit in Miehe & Bens und Alchemy Network zwei starke Partner zur Seite.

Lesen Sie mehr:

Lebendiges Unternehmertum will gepflegt sein

Im Alltag eines Unternehmers jagt eine Entscheidung die andere. Zum Luft-holen und Kräfte-sammeln fehlt oft die Zeit. Doch Unternehmer brauchen auch einen Ort, an dem sie neue Ideen und Gedanken tanken - das können sie im Unternehmerforum Lilienberg.

Eine Oase und ein Ort der Begegnung für Unternehmer

Stiftung Unternehmerforum Lilienberg, Ermatingen.

Nachdem 1840 die preussische Baronesse Caroline von Waldau die Villa Lilienberg auf der Anhöhe in Ermatingen mit Blick auf den Untersee erbauen liess, vergingen hundertfünfundvierzig Jahre: eine weitere Baronin, ein Kunstmäzen sowie ein Dermatologe später erwarb 1985 das Unternehmerehepaar Walter und Lotti Reist das Anwesen, bereits mit dem Grundkonzept des Projekts ‚Lilienberg' im Kopf. Die Ereignisse überschlagen sich dann förmlich: Die Stiftung und das Unternehmerzentrum werden gegründet, Villa und Gärtnerhaus renoviert sowie eine Remise neu gebaut. Im April 1989 wird das Unternehmerforum offiziell eingeführt und noch im Oktober desselben Jahres findet die erste Lilienberg-Tagung statt.

Seitdem ist das Unternehmerforum Lilienberg ein Ort der Begegnung, des Gesprächs und der unternehmerischen Bildung – ein Treffpunkt für Unternehmer und Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft. Hier können die Unternehmer, die zu oft nur das Dringende tun, lernen, wieder über ihre Arbeit und über ihre unternehmerische Ausrichtung nachzudenken.

Einem Unternehmer, der seinen eigenen Betrieb stärken, seine Mitarbeitenden fördern und sein Netzwerk erweitern will, bieten sich im Lilienberg vielfältige Möglichkeiten, sich zu engagieren und mitzumachen.

Ob als Denk- und Arbeitsplatz für firmeninterne Seminare und Tagungen, ob als Ort für ex-

terne Veranstaltungen und Kundenanlässe, Räumlichkeiten und Infrastruktur für bis zu 200 Personen stehen zur Verfügung. Und bei mehrtägigen Anlässen können die Teilnehmer sich in den komfortablen Gästezimmern, im Wellnessbereich sowie im gepflegten Park entspannen.

Lilienberg beherbergt zudem aus verschiedenen Gebieten der Schweiz so genannte Regionalgruppen. Hier treffen sich die UnternehmerInnen aus den einzelnen Regionen regelmässig zum persönlichen Gedankenaustausch im Kreis von Gleichgesinnten, um gegenseitig von den Erfahrungen und Erkenntnissen der anderen zu profitieren.

Und unter dem Motto ‚Unternehmer schulen Unternehmer' werden bildende Gespräche zu verschiedenen relevanten Fragestellungen innerhalb eines Unternehmens angeboten. Über Erfahrungen, Erfolge und Rückschläge kann frei gesprochen werden, so dass ein fruchtbarer Know-how-Transfer stattfinden kann.

Als Mitglied der Lilienberg Gemeinschaft, als ‚Lilienberg Freund', können sich unternehmerisch wirkende Persönlichkeiten zudem in den regelmässig stattfindenden Kolloquien, Fachgesprächen und Tagungen mit Experten und kompetenten Referenten zu einem breiten Spektrum gesellschaftlich-politischer Themen auseinandersetzen.

Im Lilienberg finden so Persönlichkeiten aus allen Gesellschaftsbereichen einen Ort der Inspiration, des Austausches und des Nachdenkens. Die Stiftung Lilienberg fördert und pflegt wahrhaft aktiv und nachhaltig ein lebendiges Unternehmertum. Dazu passt auch, dass alle zwei Jahre beispielhaften unternehmerischen Persönlichkeiten und Institutionen der Lilienberg-Preis verliehen wird.

„Einem Unternehmer, der seinen eigenen Betrieb stärken, seine Mitarbeitenden fördern und sein Netzwerk erweitern will, bieten sich im Lilienberg vielfältige Möglichkeiten, sich zu engagieren und mitzuma-

Lesen Sie mehr:

Die Unternehmensberater und Partner von Alchemy Network

Franz Affentranger
CH-4800 Zofingen
Tel. 062 751 79 25

Bernd Brockmeier
D-80538 München
Tel. 0171 2122642

Walter Gehrig
CH-8134 Adliswil
Tel. 079 938 53 16

Hanno Goffin
D-40822 Mettmann
Tel. 02104 5088260

Joachim Groß
D-67346 Speyer
Tel. 06232 811514

Olaf Hartke
D-33609 Bielefeld
Tel. 0521 5601178

Gary Honegger
CH-Otelfingen
Tel. 079 230 94 85

Georg Hügli
CH-5406 Baden
Tel. 056 535 60 70

Christian Katz
CH-9322 Egnach
Tel. 071 470 03 30

Hans Christian Lehmann
CH-8808 Pfäffikon
Tel. 079 296 37 67

Andreas Lenge
D-82131 Gauting
Tel. 089 89 79 67 42

Carter B. Looney
D-60325 Frankfurt am Main
Tel. 069 505 027 550

Alexander Marinoni
D-55413 Weiler
Tel. 0175 931 9600

Harald Neßwitz
D-82319 Starnberg
Tel. 08151 95 000 64

Rolf Niederhagen
D-42655 Solingen
Tel. 0212 6458771

Udo Raith
D-63452 Hanau
Tel. 06181 66 98 998

Angela Schmitt
D-61137 Schöneck
Tel. 06187 952496

Elisabeth Schoch
CH-8005 Zürich
Tel. 079 401 85 07

Melanie Thormann
D-38690 Vienenburg
Tel. 05324 774646

Andreas Wenger
CH-8153 Rümlang
Tel. 043 810 65 75

Peter Züger
CH-8124 Maur
Tel. 079 226 57 69

Eine Produktion von:

the Alchemy Network
Marketing & Business Development

Alchemy Network GmbH, Bahnhofstrasse 58, 8001 Zürich
Tel. +41 43 497 29 84 - Email info@alchemy-Network.ch