

Wirtschaft im Süden



Interview:

Wenn es am Bau digital wird

mit Gareth Burton, CEO der thinkproject Deutschland GmbH, Seite 04

Porträts:

› **Air-Lux Technik AG**, Seite 12

› **Thermenresort Loipersdorf**, Seite 22

NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten

Ab sofort als **ePaper** und direkt auf **wirtschaftsforum.de**

Seien Sie jetzt dabei: ☎ **+49 5971 921640**



THEMENWELTEN

Alle Länder Themen Branchen

alphabetisch nach Datum



Schöner Wohnen



Kunststoff, Metall, Holz & Co.



Mobilität



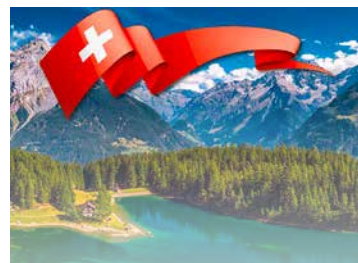
Gesünder leben



Italien



Österreich



Schweiz



Deutschland



www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Special Wirtschaft im Süden

Wirtschaft in Deutschland

thinkproject Deutschland GmbH Wenn es am Bau digital wird	04
Ingenieure Wüst GmbH Bereit für neue Dimensionen	06
Eberhard AG Die Industrie 4.0 kommt – ganz automatisch	08

Wirtschaft in der Schweiz

Synbias Pharma AG Nicht nur Hersteller, sondern auch Dienstleister	10
Air-Lux Technik AG Eine Partnerschaft mit großem Potenzial	12
Oskar Rüegg AG 130 Jahre Stanztechnik: Tradition in guter Balance	14

Wirtschaft in Italien

FEUERSTEIN Nature Family Resort Feuerstein GmbH „Entschleunigen und 180 Grad anders denken“	16
Mader GmbH „Ressourcen umweltschonend einsetzen“	18

Wirtschaft in Österreich

Steiermarkbahn Transport und Logistik GmbH Der klimafreundliche Mobilitätskurs	20
Thermenresort Loipersdorf Urlaub in Sicherheit – mit Spaß, Sport und Erholung	22
Verbund Energy4Business GmbH Grüner Powerplayer	24

Kontakt Seite 27

Wenn es am Bau digital wird

Interview mit

Gareth Burton,

CEO

der thinkproject Deutschland

GmbH

Mit 18 km Länge wird er der längste unterirdische Tunnel und eines der größten Infrastrukturprojekte der Welt sein – der Fehmarnbelt. Die direkte Verbindung zwischen Deutschland und Skandinavien ist ein Mega-Bauprojekt, an Komplexität schwer zu überbieten. Mit thinkproject hat das verantwortliche Bauunternehmen einen Partner für das automatisierte Einspruchsmanagement gewählt, der mit wegweisenden Construction Intelligence-Lösungen international Aufsehen erregt. Das Münchener Unternehmen ist ein Pionier, wenn es darum geht, das Bauwesen mit der Digitalisierung zu verbinden. Der Fehmarnbelt ist nur eines von vielen Vorzeigeprojekten.

Elbphilharmonie, Siemens Headquarter, BMW-Headquarter, Roche Headquarter, Audi Produktionswerk Mexiko – diese außergewöhnlichen Referenzen spiegeln die besondere Kompetenz von thinkproject wider. Das Münchener Unternehmen ist mit der Entwicklung einer Softwareplattform für die Bauindustrie, die den gesamten Bauprozess – von Design und Build zu Operate – abdeckt.



Seit 19 Monaten CEO eines extrem dynamischen, zukunftsorientierten Unternehmens – Gareth Burton

Trendsetter am Puls der Zeit

thinkproject arbeitet am Puls der Zeit – wenige Branchen boomen so wie die Bauindustrie. Das Unternehmen verbindet diese mit innovativen digitalen Technologien – eine gelungene Kombination mit Zukunftspotenzial. „Die Bauindustrie ist einer der Wachstumsmotoren der europäischen Wirtschaft“, betont CEO Gareth Burton. „Auch in Corona-Zeiten ist sie wichtiger Impulsgeber.“

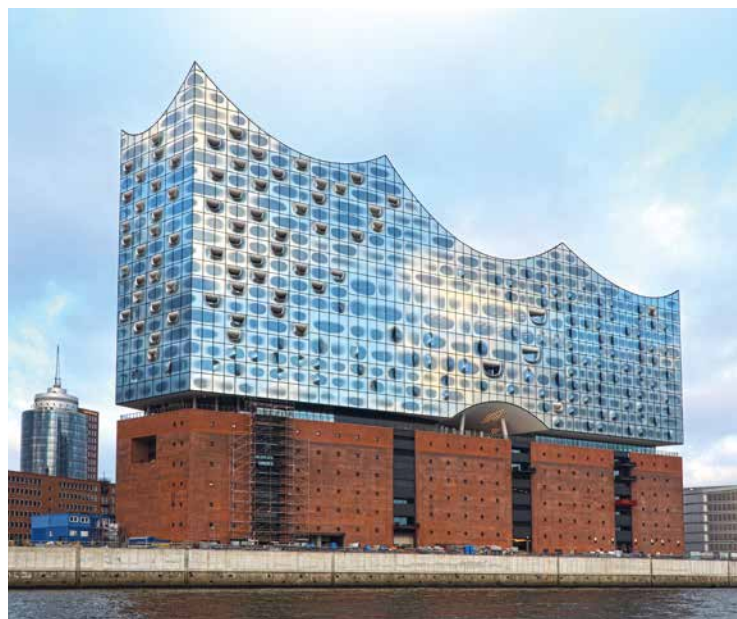
Konsequent ganzheitlich

Bauprojekte sind in der Regel überaus komplex; von der Planung über die Konstruktion hin zu Betrieb und Verwaltung gibt es unterschiedliche Gewerke und An-

sprechpartner, Architekten, Designer, Statiker, Planer, Bauträger und Handwerker. thinkproject hat eine Lösung entwickelt, die die unterschiedlichen Etappen vom Design bis zur Operation einheitlich auf einer offenen Plattform abbildet. Informationen und Daten eines Bauprojekts werden mithilfe von cloudbasierten Lösungen zuver-

450

MITARBEITER



Die Elbphilharmonie: Das neue Wahrzeichen für Hamburg war eine außergewöhnliche Herausforderung

lässig erfasst, verwaltet und verbreitet. Mit der Software setzt das Unternehmen eine Benchmark. 2000 gegründet, ist es heute der größte SaaS-Anbieter für Lösungen im Bereich Collaboration- und Informationsmanagement in Europa. 450 Mitarbeiter stehen hinter thinkproject – mit einem Anteil von 40% überdurchschnittlich viele Frauen. „Wir sind in den vergangenen Jahren sowohl organisch als auch durch strategische Zukäufe gewachsen“, so Gareth Burton. „Zudem gab es vor Kurzem einen Investorwechsel. Mit der EQT haben wir nun einen

thinkproject

KONTAKTDATEN

thinkproject Deutschland GmbH
Mühlendorfstraße 8
81671 München
Deutschland
☎ +49 89 930839300
germany@thinkproject.com
www.thinkproject.com

neuen Shareholder, der signifikant in das Unternehmen reinvestieren und es damit weiter stärken wird.“

Weltweite Benchmark

Mit 18 Büros in elf Ländern, unter anderem in Australien und Neuseeland, ist thinkproject längst weltweit aktiv – auch wenn die Softwareentwicklung zu 80% in Europa stattfindet. „Wir haben heute 2.750 Kunden, meist Bau-träger, Engineeringunternehmen und Architekten, und unsere Platt-form wird in 60 Ländern der Welt eingesetzt. Der große Vorteil ist, dass auch europäische Kunden,

die zum Beispiel in Übersee tätig sind, das gleiche System nutzen können.“ thinkproject ist weltweit erfolgreich, weil die Lösungen in ihrer Ganzheitlichkeit weltweit einzigartig sind. Es gibt Mitbe- werber, doch keiner deckt die gesamte Prozesskette ab. „Wir haben eine offene Plattform mit globalen Standards“, so Gareth Burton. „Das heißt, egal welche Systeme die Teilnehmer nutzen, sie können alle integriert werden.“ Ein weiterer Vorteil ist, dass das System von Praktikern entwickelt wurde. thinkproject versteht das Metier der Kunden und ihre Be-

dürfnisse und hat nicht nur auf der technologischen, sondern auch auf der inhaltlichen Ebene große Expertise. Bauprojekte können so schneller, besser und

2.750
KUNDEN

günstiger realisiert werden. Auch ökologische Aspekte werden berücksichtigt, um schädliche Umwelteinflüsse zu reduzieren und „eine bessere Welt zu bauen“, wie Gareth Burton sagt. Das

System berechnet unter anderem den Stickstoff-Fußabdruck und nimmt entsprechende logistische Optimierungen vor. Ein System, das neue Maßstäbe setzt, ein Investor, der auch künftig Inves- titionen plant, eine Branche, die boomt – für thinkproject sieht es gut aus. Konkret denkt man an eine weitere geografische Expan- sion und strategische Allianzen, um sich weiterzuentwickeln. „Die Baubranche ist dabei, sich zu digitalisieren“, so Gareth Burton. „Wir bewegen uns damit in einem Markt mit riesigen Chancen – und werden diese nutzen.“

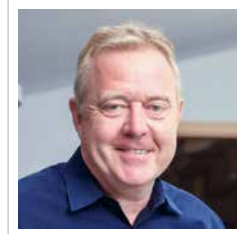


Das Wesentliche im Blick – wichtige Infor- mationen und Daten werden in kürzester Zeit erfasst, koordiniert und ausgewertet

Bereit für neue Dimensionen

Die Digitalisierung ist nicht zu stoppen. Auch nicht in der Baubranche. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, arbeitet mit fortschrittlichen Technologien. Mit BIM zum Beispiel, einer Bauwerksdatenmodellierung, die allen am Bau Beteiligten hilft, Bauprozesse zu optimieren. Die Ingenieure Wüst GmbH aus Erlenbach am Main ist ein Vorreiter im Bereich des Building Information Modelling, der früh dessen Chancen erkannt hat.

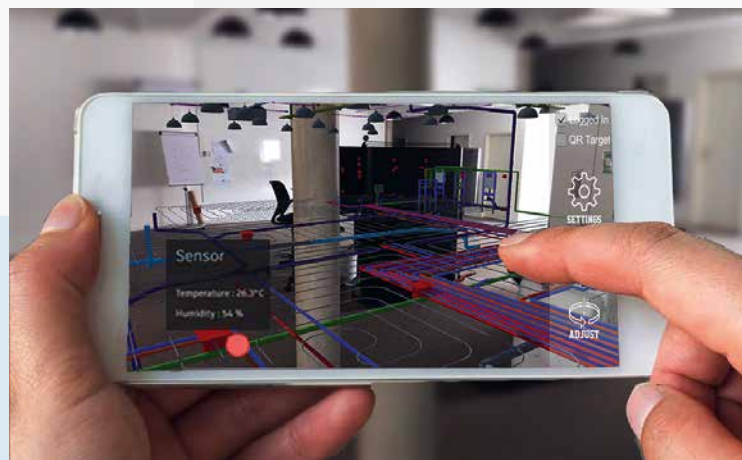
Interview mit



Stefan Wüst,
Geschäftsführer
der Ingenieure Wüst GmbH



Geschäftsführer Stefan Wüst im Gespräch – seine Begeisterung für Megatrends hat das Unternehmen zum Pionier in Sachen BIM gemacht



BIM eröffnet neue Dimensionen auf der Baustelle

Wirtschaftsforum: Herr Wüst, die Ingenieure Wüst GmbH ist ein Planungsunternehmen, das sich als Komplettanbieter im Bereich TGA, also Technische Gebäudeausrüstung, einen Namen gemacht hat. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen sich immer stärker mit dem Thema BIM beschäftigt. Was ist der Grund für diese Entwicklung?

Stefan Wüst: Wir sind seit mehr als 20 Jahren am Markt und haben uns seitdem konstant weiterentwickelt. Um expandieren zu können, sind wir 2012 an unseren heutigen Standort gezogen. 2016/17 fiel dann die Entscheidung, ins BIM-Verfahren

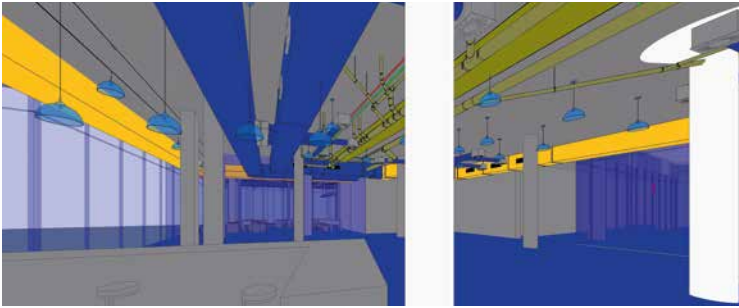
einzusteigen. Damit waren wir Pioniere. Bei BIM handelt es sich um einen intelligenten, auf einem 3-D-Modell basierenden Prozess, der alle am Bau Beteiligten mit Werkzeugen für Planung, Entwurf, Konstruktion, Verwaltung und Infrastruktur von Gebäuden versorgt. Der gesamte Lebenszyklus eines Projektes wird damit visualisiert; es wird ersichtlich, wie verschiedene Systeme interagieren und wo Handlungsbedarf ist. In Skandinavien, aber auch im Nahen Osten und Teilen Asiens ist die Technologie schon viel früher genutzt worden als bei uns. Ich habe mich intensiv mit dem Thema beschäftigt und Signale von Seiten des Ministeriums

bekommen, dass das politischer Wille ist.

Wirtschaftsforum: Was genau überzeugt Sie an BIM?

Stefan Wüst: Mit BIM vereinen wir sieben Dimensionen in einem Bauprojekt. Die ersten drei Dimensionen dürften klar sein. Die vierte Dimension betrifft die Zeitplanung; man sieht modellhaft, was passiert. Bei der fünften Dimension geht es um Kosten und Mengen, die sechste Dimension fokussiert die Gebäudesimulation. Durch thermische Simulationen wird zum Beispiel ersichtlich, wie sich ein Gebäude im Winter und im Sommer verhält,

wo Beschattungen notwendig sind und Ähnliches. Bei der siebten Dimension geht es um das Facility Management. Dank dieser sieben Dimensionen, zu denen übriges noch etliche andere hinzukommen können, bekommen Bauherren, Investoren oder Handwerker ein realistisches Bild vom Planungsprozess. Totzeiten, wie sie sonst oft in Planungsprozessen entstehen, verschwinden einfach, stattdessen wird im Planungsverlauf sogar Zeit gewonnen. BIM nutzt die zur Verfügung stehenden digitalen Arbeitsmittel, um Planungsprozesse in einer ganz anderen Qualität darzustellen.



Dank BIM-Technologie lassen sich alle Phasen eines Bauprojekts anschaulich visualisieren

Wirtschaftsforum: Um den Fokus gezielt auf BIM zu legen, wurde im Spätsommer dieses Jahres die BIMension als GmbH aus der Ingenieure Wüst ausgegliedert. Was genau macht BIMension?

Stefan Wüst: Wir konzentrieren uns hier nur auf BIM-Verfahren in VR, AR und Mixed Reality. Es gibt eine eigene App für Baustellen, die wir intern für unsere Projekte nutzen. Wichtig ist, dass es zwei verschiedene BIM-Verfahren gibt; das Open BIM-Verfahren, bei dem eine freie Auswahl an Software über IFC-Schnittstellen an ein Koordinationsmodell geführt wird, und ein Closed BIM-Verfahren innerhalb einer Produktfamilie, bei

dem es eine Mehrwert- und eine Mehrdimensionennutzung gibt. Die Schnelligkeit des Closed BIM-Verfahrens ist sehr überzeugend. Im Prinzip wird dabei eine Datenbank modelliert und Virtual Reality oder Augmented Reality in die Bauphase mit eingebracht. Wir können damit den digitalen Zwilling auf der Baustelle im Rohbau einschweben lassen. Handwerker können mit Laptop oder Tablet schon vorab Rohinstallationen sehen. Planen mit BIM heißt Bauen vorwegnehmen.

Wirtschaftsforum: Ingenieure Wüst ist damit ein BIM-Pionier in Deutschland. Wie akzeptiert ist das Verfahren heute?

Stefan Wüst: Das ist unterschiedlich, insgesamt lässt sich aber eine positive Entwicklung erkennen. Wir haben Bauherren mit skandinavischem Hintergrund, dort ist BIM bereits Pflicht. In Deutschland haben wir es noch mit einer eher verhaltenen Entwicklung zu tun. Ein Grund ist die nach wie vor gute Auftragslage der Baubranche; wenige Unternehmen beschäftigen sich momentan damit, wie man ein digitales, transparentes Planungsverfahren im Büro implementieren kann. Allerdings gibt es erste Kommunen, die Ingenieurleistungen nach BIM-Kriterien ausschreiben. Auch wenn noch viel Überzeugungsarbeit geleistet werden muss, glauben wir, dass BIM sich mittelfristig durchsetzen wird.

Wirtschaftsforum: Nicht nur wenn es um BIM geht, ist Ingenieure Wüst ein Wegbereiter. Innovationen sind die Antriebsfeder des Unternehmens. Gibt es andere Bereiche, in denen das Unternehmen neue Wege geht?

Stefan Wüst: Mit der BIMension haben wir nicht nur ein innovatives Unternehmen mit klarem Fokus auf BIM gegründet; zudem haben wir dessen Produkte mit dem Namen IntelliBIM gelabelt und wollen so den Bekanntheitsgrad steigern. Ziel ist, unseren digitalen Zwilling auf die Baustelle zu bekommen. Voraussetzung für diese Innovationskraft ist ein entsprechendes Know-how. Wir haben deshalb vor drei Jahren eine interne Akademie für unsere Mitarbeiter gegründet.

Wirtschaftsforum: Auch wenn es um die Unternehmenskultur geht, arbeiten Sie mit neuen Methoden wie Scrum. Was heißt das genau?

Stefan Wüst: Wir haben Teams nach der Scrum-Methode neu aufgeteilt; Scrum passt einfach ideal zu BIM. Die Methode ist mit einer hohen Selbstverantwortung verbunden; Ziele werden mit der Unternehmensleitung besprochen, die Umsetzung liegt beim Product Owner. Wir nutzen aktuell sechs bis sieben Scrum-Einheiten. Wichtig ist, dass dies kein starres Korsett ist, sondern jeder Gruppe viel Freiräume lässt. Letztlich ist unser Mut zur Digitalisierung einer unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren. Momentan sind etwa 30% unserer Projekte als TGA-Anbieter BIM-lastig; in zwei bis drei Jahren sollen es 50% sein. Der Markt ist gereift und hat die Baubranche für digitale Anwendungen entdeckt. Deshalb haben wir die Vision, ein bundesweit geschätzter BIM-Partner zu werden.



KONTAKTDATEN

Ingenieure Wüst GmbH
 Elsenfelder Straße 5
 63906 Erlenbach am Main
 Deutschland
 ☎ +49 9372 947850
 📠 +49 9372 9478520
 swuest@wuestundpartner.de
 www.wuestundpartner.de

Die Industrie 4.0 kommt – ganz automatisch

Interview mit
Bernhard Kuchenbaur,
Bereichsleiter Sales und
Service der
Eberhard AG Automations- und
Montagetechnik

Die Automationstechnik ist eine Branche, die in hohem Maß von der Entwicklung der verschiedenen produzierenden Industrien abhängig ist. Die Eberhard AG Automations- und Montagetechnik, seit über 50 Jahren für ihre Qualitätsprodukte bekannt, hat deshalb die Märkte gut im Blick und ist bereit für Veränderungen. Bernhard Kuchenbaur, Bereichsleiter Sales und Service, sprach mit Wirtschaftsforum über die Auswirkungen des Wandels in der Automobilindustrie, Offenheit für neue Märkte und Werte, die Kunden und Mitarbeitern wichtig sind.

Wirtschaftsforum: Herr Kuchenbaur, welche Meilensteine haben die Eberhard AG geprägt?

Bernhard Kuchenbaur: Die Firma wurde 1964 von Pius Eberhard als Familienunternehmen gegründet. Seit der Entwicklung von Platinenbestückern auf der Basis von EBS 300-Standards 2001 sind wir in der Automobilindustrie sehr

erfolgreich. Ein Jahr später haben wir die Prozessvalidierung für die pharmazeutische Industrie bekommen und die erste Maschine nach GMP- (Good Manufacturing Practice) Regeln ausgeliefert. 2008 haben wir eine Niederlassung in den USA gegründet, eine weitere 2009 in Tschechien und 2013 eine Niederlassung in China. Ein wichtiger Schritt war die Ent-



Bernhard Kuchenbaur, Bereichsleiter Sales und Service, präsentiert die intuitive Bedienung und Prozessüberwachung eines Platinenbestückers

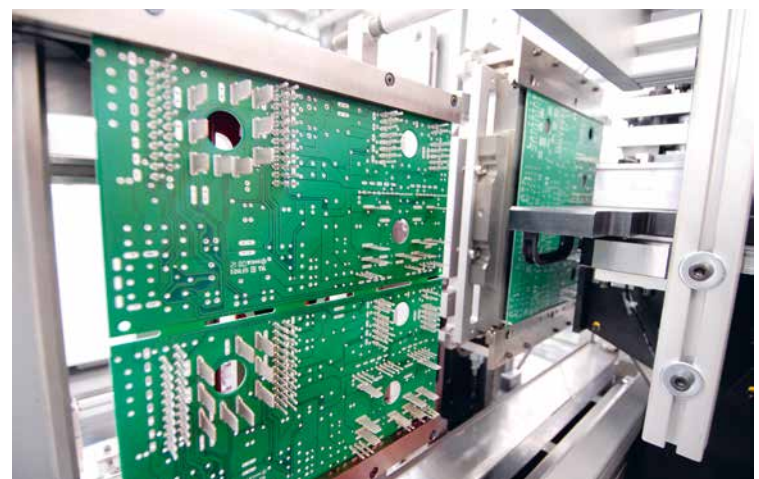
wicklung eines neuen Platinenbestückers 2019, der es ermöglicht, vier Pin-Typen mit einer Maschine zu bearbeiten. Das ist weltweit einmalig. 2020 haben wir das erste Längstaktsystem mit modularisierter Plattform auf digitaler Basis an einen asiatischen Kunden ausgeliefert.

Wirtschaftsforum: Was sind Ihre wichtigsten Produkte?

Bernhard Kuchenbaur: In der Vergangenheit waren die Platinenbestücker das Rückgrat des Unternehmens. Durch den Strukturwandel in der Automobilindustrie wird diese Produktgruppe aber an Bedeutung verlieren. Ein stabiles Geschäftsfeld, das wir



Neuheit: die digitalisierte Montageplattform im Längstaktsystem



Weltweit einzigartig: Eberhard hat ein System zur Platinenbestückung entwickelt, mit dem bis zu vier verschiedene Pin-Typen mit hoher Geschwindigkeit eingesetzt werden können

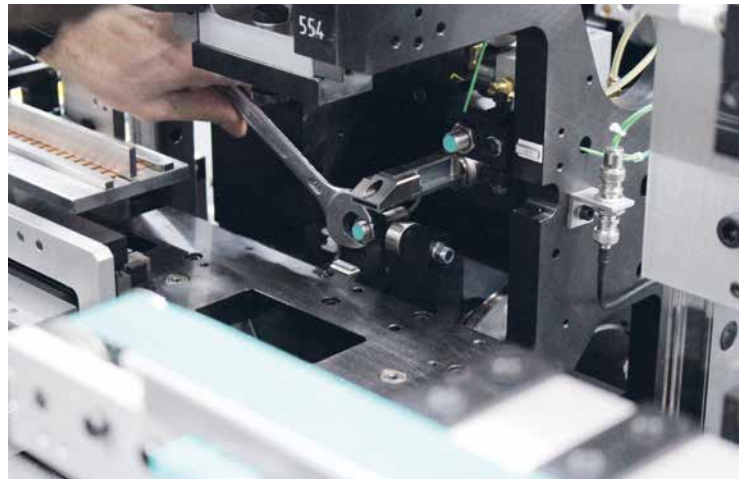
weiter ausbauen werden, sind die Steckverbinder. Sie werden in der Automobilindustrie teilweise durch andere Systeme ersetzt werden, dafür steigt ihr Bedarf in anderen Industrien. Wir sind außerdem in die Montagetechnik eingestiegen. Sie wird neben der E-Mobilität auch in der Consumer-Elektronik, der Transportindustrie, der Daten- und Telekommunikation und der Pharma- und Medizintechnik immer wichtiger werden. Generell werden wir uns in Richtung Industrie 4.0 orientieren.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich die Eberhard AG in den letzten Jahren entwickelt?

Bernhard Kuchenbaur: Weltweit beschäftigen wir rund 360 Mitarbeiter und erwirtschaften einen Jahresumsatz von 50 Millionen EUR. Seit 2000 sind wir überdurchschnittlich gewachsen. Das lag zum einen an der Internationalisierung, zum anderen an der Entwicklung innovativer Produkte. Corona hat uns einen kleinen Dämpfer verpasst. Daher erwarte ich in den nächsten zwei Jahren kein großes Wachstum in unseren Stammmärkten. Wir werden uns aber verstärkt auch neuen Märkten wie der Montagetechnik zuwenden.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse können Sie dem Unternehmen geben?

Bernhard Kuchenbaur: Ich bin seit Sommer 2019 im Unternehmen und heute verantwortlich für Vertrieb, Projektmanagement und Service. Damit bin ich eine



Breit aufgestellt im Aftersales: Das Angebot von Eberhard reicht bis zum Retrofit bestehender Anlagen

Kontaktstelle zu den Kunden. Ein wichtiges Anliegen ist mir die digitale Transformation in Vertrieb und Marketing. 80% der Unternehmen informieren sich zunächst im Internet, bevor sie Aufträge vergeben. Deshalb ist es wichtig, sich dort entsprechend zu präsentieren. Corona hat die digitale Entwicklung extrem beschleunigt und damit auch eine Veränderung in der Gesellschaft bewirkt. Man akzeptiert heute Dinge, die früher noch undenkbar waren. Ich finde die Verbindung von Tradition und Innovation im Vertrieb sehr

spannend und ich liebe Veränderungen.

Wirtschaftsforum: Was macht Eberhard so erfolgreich?

Bernhard Kuchenbaur: Eindeutig die Mitarbeiter. Denn sowohl die Innovationen als auch die Produktqualität, für die wir bekannt sind, gehen von ihnen aus. Zudem zählen für uns als Familienunternehmen noch Werte wie Zuverlässigkeit, Gründlichkeit, Genauigkeit, Qualitätsbewusstsein und die

Bereitschaft, sich für das Unternehmen einzusetzen.

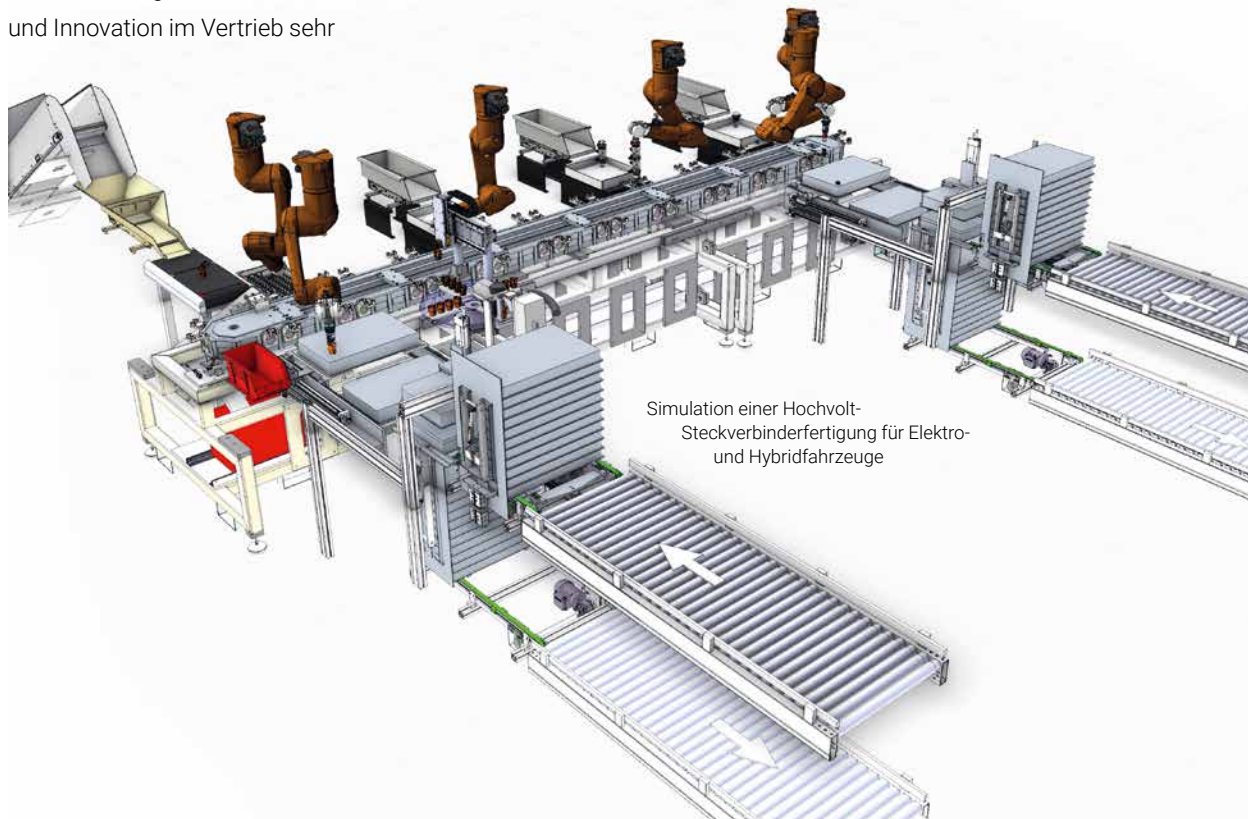
Wirtschaftsforum: Wohin möchten Sie das Unternehmen mittelfristig führen?

Bernhard Kuchenbaur: Ich sehe Eberhard als internationalen Player, der zusammen mit den Kunden Standards erarbeitet. Mit unseren Innovationen wollen wir eine weltmarktführende Position einnehmen, sowohl in der Mechanik als auch bei Software und Digitalisierung.

eberhard

KONTAKTDATEN

Eberhard AG
 Automations- und Montagetechnik
 Auchtertstraße 35
 73278 Schlierbach
 Deutschland
 ☎ +49 7021 72740
 📧 +49 7021 727423
 info@eberhard-ag.com
 www.eberhard-ag.com



Simulation einer Hochvolt-Steckverbinderfertigung für Elektro- und Hybridfahrzeuge

Nicht nur Hersteller, sondern auch Dienstleister

Sie sind hochwirksam und aus der modernen Medizin nicht wegzudenken. HPAPIs, die Abkürzung steht für 'high potent active pharmaceutical ingredients', werden vor allem in Antibiotika und Medikamenten zur Krebsbehandlung eingesetzt. Zu den führenden Herstellern dieser Substanzen gehört die schweizerische Synbias Pharma AG aus Schaffhausen.

„Wir sind ausschließlich im Bereich der HPAPIs tätig und hier mit Anteilen zwischen 30 und 50% teilweise sogar Marktführer“, sagt Marina Lugova, CFO der Synbias Pharma AG. „Gerade im Bereich der Zusatzstoffe für Antibiotika sind wir sehr stark. Unser Hauptprodukt sind Anthrazykline, die bei der Chemotherapie gegen verschiedene Krebsarten eingesetzt werden. Darüber hinaus führen wir Produkte wie Nukleoside, Alkylatoren, pflanzliche Alkaloide, Taxane sowie antineoplastische und immunmodulierende Agenzien. Manche unserer Produkte

entwickeln wir auch nach spezifischen Anfragen unserer Kunden.“ Die Prozesse zur Entwicklung und Herstellung von HPAPIs sind sehr aufwändig und dauern lange. „Aufgrund der hohen Wirksamkeit selbst in kleinsten Dosen sind die Herausforderungen an Safety und Security dieser Substanzen besonders hoch“, verdeutlicht Marina Lugova. „Diese Voraussetzungen können wir natürlich gewährleisten und nachweisen.“

Gutes Image

„Es sind unter anderem die Qualität unserer Produkte sowie unser

gutes Image am Markt, die unseren Erfolg ausmachen“, erklärt die CFO. „Wir sind anerkannt und auch 'Made in Germany' ist ein wichtiges Kriterium. Außerdem haben wir gute Beziehungen zu unseren Kunden – zum Teil schon mehr als zehn Jahre lang.“ Da Synbias Pharma die Produkte weltweit vermarktet, verfügt das schweizerische Unternehmen natürlich auch über die jeweiligen internationalen Zulassungen. Hinzu kommen innovative Prozesse, die in der Fertigung eingesetzt werden. Weitere Pluspunkte sind die hochkompetenten, zum Teil

langjährigen Mitarbeiter, deren umfassendes Wissen allen Projekten zugutekommt. „Unsere Produkte verkaufen wir auf fünf Kontinenten in 21 Länder“, betont Marina Lugova. Davon entfallen etwa 45% auf Europa, 25% auf die USA und die übrigen 30% vor allem auf Südamerika und Asien. Kunden sind Hersteller von Pharmazeutika, die HPAPIs für ihre Medikamente zur Krebstherapie und Antibiose benötigen.

Produktion in Deutschland

Das in privatem Besitz befindliche Unternehmen beschäftigt

Interview mit



*Marina Lugova,
CFO und Board Director
der Synbias Pharma AG*



Hier werden Entscheidungen getroffen: Besprechungsraum



Zuhause in idyllischer Umgebung: Seit 2012 ist das schweizerische Schaffhausen Sitz der Synbias Pharma AG



Hohe Standards: Die Produktion der HPAPIs erfordert großes Wissen

heute 65 Mitarbeiter. Neben dem Hauptsitz im schweizerischen Schaffhausen gibt es eine EU GMP zertifizierte Produktionseinheit im deutschen Mannheim, wo die HPAPIs hergestellt werden. Ein Team von Chemikern und Medizinern gründete Synbias Pharma 1995 in der Ukraine. Um die Voraussetzungen für eine gute Entwicklung zu schaffen, wurden Investoren gesucht, unter anderem die Credit European Bank. So wuchs das Unternehmen sowohl mit Blick auf das Portfolio wie auch geografisch. Mit der Zeit kamen auch die internationalen

Zulassungen hinzu. So hat das Unternehmen eine Zulassung für den europäischen, den amerikanischen und den japanischen Markt. 2012 wurde der Hauptsitz in die Schweiz verlegt.

Aufwändige Herstellung

„Unser Markt ist eine Nische und hat ein starkes Potenzial“, erklärt Marina Lugova. „Wir sehen die Möglich zu einem guten Wachstum. Weltweit werden derzeit rund 1.000 unterschiedliche HPAPIs entwickelt und erprobt. Aber die Inhaltsstoffe erfordern ein besonderes Handling und sehr hohe

Sicherheitsmaßnahmen. Die Entwicklung ist sehr langwierig, da es keine biologischen, sondern chemische Prozesse sind, die sich weitaus komplexer darstellen.“ Der Bereich der HPAPIs wächst deutlich schneller als der sonstiger aktiver pharmazeutischer Bestandteile. Hier liegt das Verhältnis bei etwa 2:1. Bei den HPAPIs sind vor allem chinesische und indische Hersteller am Markt stark vertreten. Doch trotz der Herstellung in Deutschland und dank unserer konstanten Innovationen der Produktionsprozesse, kann Synbias Pharma seine Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

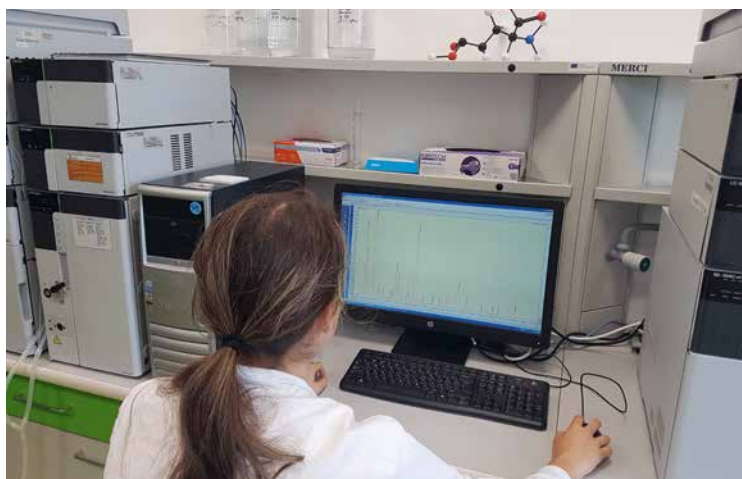
Digitale Meetings

Aktuell machen sich die Verantwortlichen der Synbias Pharma AG darüber Gedanken, inwieweit künstliche Intelligenz bei der Entwicklung neuer HPAPIs eingesetzt werden könnte. Digital ist das Unternehmen auf jeden Fall bereits aktiv. Marina Lugova: „Intern nutzen wir Zoom und digitale Meetings. Sie haben sich als produktiv erwiesen und wir wollen auch nach Corona daran

KONTAKTDATEN

Synbias Pharma AG
 Pestalozzistrasse 2
 8200 Schaffhausen
 Schweiz
 ☎ +41 52 6204536
 📠 +41 52 6204538
 info@synbiaspharma.ch
 www.synbiaspharma.ch

festhalten. So konnten wir die Reiseaktivitäten dadurch deutlich verringern.“ Für die kommenden Jahre setzt Synbias Pharma – wie schon in der Vergangenheit – auf deutliches Wachstum. „Wir sind dabei, neue Moleküle zu entwickeln, die wir 2021 auf den Markt bringen werden“, verdeutlicht die CFO. „Hier setzen wir auf Innovation. Ein neuer und wichtiger Bereich ist für uns der Service. Wir möchten wir gerne kleine und mittelgroße Unternehmen, die neue Medikamente entwickeln, in ihren Prozessen unterstützen. Oft haben solche Unternehmen nicht die interne Struktur oder das Geld, um aufwändige Tests zu machen. Wir verfügen über eine etablierte Infrastruktur und das erforderliche Wissen. So wollen wir hier zu einem Dienstleister werden.“



Hohe Sicherheitsstandards: Die stark wirksamen Substanzen erfordern besondere Vorichtsmaßnahmen

Eine Partnerschaft mit großem Potenzial

Es ist die perfekte Kombination zweier Firmen: Die Partnerschaft zwischen der schweizerischen Air-Lux Technik AG und dem deutschen Profilverhersteller und Marktführer Schüco. Das Unternehmen aus Engelburg im Kanton St. Gallen bietet die technologische Lösung, Know-How und Innovationsstärke und profitiert vom weltweiten Vertriebsnetz des deutschen Partners. 'Swiss Made' und 'Made in Germany' gehen somit Hand in Hand und tragen zum gegenseitigen Erfolg bei.

„Wir sind gerade eine Partnerschaft mit dem Systemhersteller Schüco eingegangen“, verdeutlicht Roman Büchler, Leiter internationale Märkte der Air-Lux Technik AG. Schüco ist Marktführer und hat ein weltweites Vertriebsnetz. Davon können wir nun profitieren. Alleine wären wir zu klein, um das gesamte Marktvolumen zu realisieren.“ Die air-lux Produkte werden zum einen bei exklusiven Villen, sowie bei hochwertigen Wohnhochhäusern eingesetzt. „Unser Schiebesystem ist weltweit einzigartig und das einzige System mit einer aufblas-

baren Luftdichtung“, erläutert Roman Büchler. „Damit bietet es Vorteile in Bezug auf Luftdruck, Windlast und Schlagregen. Durch die minimalen Profilbreiten und den Boden- und Deckenbündigen Einbau entspricht das System zudem dem aktuellen Trend der minimalistischen Architektur. Die minimalistische Architektur möchte die Glasflächen max- und den Profilanteil minimieren“.

Patenterte Technik

Mit dem air-lux Schiebesystem lassen sich Gebäudeöffnungen von bis zu 24 m² realisieren.

Dies entspricht einem Schiebeelement von 8 x 3 m (L x H) bei einem Gewicht von circa 2000 kg. Beeindruckend und überzeugend ist die patentierte Technik. Auf Tastendruck drückt ein im Blendrahmen versteckter Kompressor Luft in die umlaufende Dichtung und verschließt somit den Spalt zwischen Schiebeflügel und Blendrahmen. Dank der Luftdichtung können Bausenkungen aufgenommen werden, wo andere Systeme an Ihre Grenzen stossen. Rekordwerte hat man zudem in der Schalldämmung sowie bei Schlagregen- und Wind-

dichtigkeit erzielt. „In der Vergangenheit haben wir vor allem Villen als Zielobjekt bedient“, sagt der Leiter internationale Märkte. „Viele Fassadenplanungsbüros haben in der Vergangenheit aufgrund von Dichtigkeitsproblemen von Schiebefenstern im Hochhausbau abgeraten. Die grösste Herausforderung hier ist das Sicherstellen der Dichtigkeit bei gleichzeitiger Bewegung/Senkung des Baukörpers. Und genau hier liegen die Stärken der Luftdichtung, welche allen anderen Systemen überlegen ist. Aufgrund dieser Tatsache, sind wir seit einiger Zeit auch in diesem Marktsegment erfolgreich tätig.“

Interview mit



Roman Büchler,
*Leiter internationale Märkte
der Air-Lux Technik AG*



Vorzeigeobjekt: Hochhaus im chinesischen Shanghai

Exporte nehmen zu

Die Air-Lux Technik AG ist ein Tochterunternehmen des 1964 gegründeten Fassadenbauunternehmens Krapf AG. Diese Firma ist hauptsächlich in der Schweiz aktiv und hat die Technologie und die Marke air-Lux entwickelt. Um international auf einem stabilen Fundament zu stehen wurde 2004 die Air-Lux Technik AG ins Leben gerufen. Heute beschäftigt die Krapf AG je nach Projekt zwi-



Qualitätssiegel weltweit: 'Made in Switzerland'



Höchste Qualität: Erfahrene Mitarbeiter sind in der Fertigung tätig

schen 80 und 100 Mitarbeiter. Der Umsatz liegt bei 35 Millionen CHF. Kunden sind vor allem Bauherrn, Fassadenplaner, Architekten und Generalunternehmer. Obwohl viele Aufträge aus der Schweiz kommen ist zunehmendes Interesse aus anderen Ländern festzustellen. Roman Büchler: „Dies ist für uns das wachsende Segment. Der Anteil an Exporten nimmt deutlich zu. Dabei sind wir weltweit tätig: von New York bis zu den

Bermudas, in China ebenso wie in Russland.“

Lokale Partner

Das Prädikat 'Made in Switzerland' trägt für Roman Büchler wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei. Darüber hinaus gibt es weitere Vorteile, die der Leiter internationale Märkte nennt: „In den Ländern wo wir keine zertifizierten Vertriebspartner haben, montieren wir unsere Systeme

selbst. Unser Qualitätsanspruch gilt auch für die Montage, die für eine einwandfreie Funktion von grosser Bedeutung ist. Wird das System durch einen geschulten und zertifizierten Vertriebspartner ausgeführt, läuft am Schluss nur noch die Inbetriebnahme über uns. Hierfür schliesst der Partner vor Ort seinen Laptop an die integrierte Steuerungsplatine an, sodass unsere Techniker aus der Schweiz die Schieber kontrollieren und einstellen können. Gerade in Zeiten wie Corona ist diese Art technische Unterstützung durch Fernwartung aus der Schweiz sehr hilfreich und wertvoll für den Kunden. In der Lieferkette arbeiten wir mit lokalen Partnern zusammen. Das hat sich in der Coronazeit als grossen Vorteil bewiesen, denn so hatten wir zu keiner Zeit Lieferprobleme. Die Nähe zu unseren Lieferanten ist zudem sehr wertvoll bei speziellen Kundenwünschen, wo für ein Projekt Sonderwünsche entwickelt werden müssen. Zudem ist

SCHÜCO
— IN PARTNERSHIP WITH —
air-lux®

KONTAKTDATEN

Air-Lux Technik AG
Breitschachenstrasse 52
9032 Engelburg SG
Schweiz
☎ +41 71 2722600
✉ +41 71 2722601
info@air-lux.ch
www.air-lux.ch



es ökologisch sinnvoll und stärkt den schweizer Arbeitsstandort.“

Gute Wachstumschancen

Große Bedeutung hat für Roman Büchler die weitere Kooperation mit Schüco: „Wir wollen die Partnerschaft mit dem Systemhersteller weiter ausbauen. Diese Partnerschaft hat großes Potenzial. Der aktuell Trend geht in Richtung Wohnhochhäuser mit gemischter Nutzung. Wie z.B. Ladengeschäft im Erdgeschoss, Hotelzimmer im mittleren Teil und Wohnungen in den oberen Geschossen. In den letzten Jahren war eine klarer Trend zur Urbanisierung zu erkennen. Welchen Einfluss Corona auf diesen Trend haben wird, kann heute noch nicht gesagt werden. Es ist aber sicherlich eine gewisse Abschwächung zu erkennen. Der Leiter internationale Märkte sieht den Platz in der Nische auch auf Dauer gesichert: „Ich bin davon überzeugt, dass eine klare und stringente Positionierung in Zeiten von Corona besonders wichtig ist. Wer heute nicht genau weiss wo er steht und wohin es geht, wird es in Zukunft schwierig haben.“



Zunehmende Nachfrage aus dem Ausland: Projekt in Boston (USA)

130 Jahre Stanztechnik: Tradition in guter Balance

Interview mit
Yves Beutler,
Head of Account
Management
der Oskar Rüeegg AG

Stanzen und Montieren sind die Kernkompetenzen der Oskar Rüeegg AG aus Jona im Schweizer Kanton St. Gallen. Als Hersteller hochqualitativer und komplexer Stanz-Biegeteile und Baugruppen hat sich das fast 130 Jahre alte Familienunternehmen auch auf dem internationalen Markt etabliert. Der Blick ist weiterhin über die Grenzen hinaus gerichtet – in jeder Hinsicht. Das Erfolgsrezept setzt sich zusammen aus viel Know-how, der Bereitschaft zur Veränderung und einer guten Balance aus Altbewährtem und Neuem.



Yves Beutler, Head of Account Management der Oskar Rüeegg AG



Qualität und Präzision in der Produktion: Die Abdeckung wird in der Elektronikindustrie verwendet

„Oskar Rüeegg ist ein typisches, traditionelles Schweizer KMU“, sagt Yves Beutler, Head of Account Management bei dem 1891 gegründeten Familienunternehmen. Nachdem dieses anfänglich Drahtfedern für die Textilmaschinenindustrie hergestellt hatte, verlagerte sich der Fokus aufgrund des zunehmenden Wettbewerbsdrucks gegen Ende des 20. Jahrhunderts auf die Automobilindustrie. Das Unternehmen gründete in Bulgarien seine erste Tochtergesellschaft und betrat damit die große internationale Bühne. 2019 wurde ein dritter Produktionsstandort in Mexiko in Betrieb genommen. „Unser zentraler Standort befindet sich nach

wie vor in der Schweiz. Von hier aus werden die Prozesse entwickelt und gemanagt, der Verkauf gesteuert und hier entwickelt und bauen wir auch die Werkzeuge“, erklärt Yves Beutler. Mit rund 350 Mitarbeitenden beliefert und betreut die Gruppe unter anderem weltweit namhafte Zulieferer der Automobilindustrie.

Mit Flexibilität durch die Corona-Zeit

Yves Beutler hat vor einem Jahr die Leitung des Bereichs Account Management übernommen und damit einen recht turbulenten Einstieg in das Unternehmen erlebt. „Die Corona-Pandemie hat schon einiges durcheinanderge-

wirbelt. In dieser Zeit ist Flexibilität gefragt. Wir kämpfen mit kurzfristigen, nicht planbaren Veränderungen, kommen aber den Verhältnissen entsprechend gut durch diese Zeit. Für mich war sie auch lehrreich. Sie hat mich dazu veranlasst, sehr fokussiert einzusteigen“, sagt er. Ihm persönlich liegt besonders der strategische Ansatz, etwa im Hinblick darauf, wohin sie sich entwickeln und wie sich das Unternehmen markt- und kundenseitig ausrichten sollte.

Stanzen und Montieren

„Wir stanzen und montieren Teile. Aber unsere eigentlichen Kernkompetenzen liegen in der

Prozess- und Werkzeugentwicklung. Wir fokussieren uns derzeit außerdem auf das Supply Chain Management. Eine weitere wichtige Kompetenz wird zukünftig sein, Netzwerke mit unterschiedlichen Lieferanten aufzubauen. Denn wer alles selbst entwickeln und managen möchte, ist einfach nicht schnell genug“, betont Yves Beutler. Die wichtigsten Produkte von Oskar Rüeegg sind aktuell kundenspezifische Kühlkörper und Spiegelblenden für die Frontscheinwerfer, unter anderem als indirekter Zulieferer von Tesla. Für die Zukunft erwartet er eine Weiterentwicklung der Lichtquellen wie zum Beispiel Laser sowie die Forcierung alternativer An-



Moderne Produktion: Nebst Flachbettpressen werden auch Bihler-Automaten in der Fertigung eingesetzt

triebstechnologien, was weitere Chancen bietet. „Unser Vorteil ist, dass wir nicht stark von der Antriebstechnologie abhängig sind“, sagt Yves Beutler. Im Bereich Stanztechnik kommen die Kunden neben der Automobilindustrie vor allem aus der Medizintechnik, hier unter anderem im diagnostischen Bereich, und dem Home-Appliance-Markt. Großes Potenzial sieht er auf dem Gebiet

für uns darin, trotz dieser Vielfalt nicht den Fokus zu verlieren. Erfolgreich ist, wer Bestehendes weiterentwickelt und gleichzeitig Neues startet. Zwischen beidem muss es eine gute Balance geben. Daraus entsteht die notwendige strategische Agilität“, macht Yves Beutler deutlich.

Immer nah am Stanzen

Bei Oskar Rüegg ist das bereits in



“

„Erfolgreich ist, wer Bestehendes weiterentwickelt und gleichzeitig Neues startet. Zwischen beidem muss es eine gute Balance geben.“

Yves Beutler,
Head of Account Management

der Fahrzeugelektronik inklusive Sensorenteknik. Im Montagebereich sind die Leistungen der Oskar Rüegg im Maschinenbau gefragt. „Die Herausforderung liegt

der Vergangenheit gut gelungen. „Man war bereit, sich zu verändern“, erklärt Yves Beutler. Ausschlaggebend für den Erfolg des Traditionsunternehmens seien

aber auch das breite Kommitment der Eigentümer und die Entscheidung, zu internationalisieren. „Im Kern sind wir immer unseren Fähigkeiten treu und nah an der Stanztechnologie geblieben“, ergänzt er. Die Unternehmenskultur des Schweizer Familienunternehmens beschreibt Yves Beutler als direkt und dynamisch und darauf ausgerichtet, den Mitarbeitern Spielräume für Entscheidungen zu geben. Er betont: „Wir sind anspruchsvoll im Hinblick auf unsere Leistungen intern und gegenüber unseren Kunden. Wir lieben die Herausforderungen.“

Nachhaltiges Wachstum

Für die Zukunft gehe es vor allem darum, trotz unterschiedlicher Kulturen ein gemeinsames Verständnis zu etablieren, um in der Lage zu sein, den stetigen Wandel mitzugehen sowie im speziellen den Entwicklungen in der Automobilindustrie gerecht zu werden. „Das Ziel ist, daraus Wachstum zu generieren, das aber nachhaltig und mit einer gewissen Stabilität“, so Yves Beutler. Ein Augenmerk wird zukünftig darauf liegen, die Montagetätigkeiten für Dritte an den Standorten in Bulgarien und Mexiko weiter auszubauen. Über sich selbst sagt Yves Beutler: „Ich bin ein stolzer Vertreter der Schweizer Industrie. Zusammen mit einem Team am internationalen Wettbewerb teilzunehmen, motiviert mich sehr. Ich finde es spannend, Produkte mit Schweizer Identität weltweit auf die Märkte zu bringen.“ Entsprechend wichtig ist ihm, dass sich der Schweizer Standort als Kompetenzzentrum etabliert, sodass



KONTAKTDATEN

Oskar Rüegg AG
Buechstrasse 18
8645 Jona
Schweiz
☎ +41 55 4156000
✉ +41 55 4156010
info.ch@oskar-ruegg.com
www.oskar-ruegg.com



Vielfalt im Produkt: Vom Getriebe der Home-Appliance über die Strahlenblende bis hin zu Kühlkörpern für die Automobilindustrie

die ausländischen Standorte den Marktbedürfnissen entsprechend nachhaltig ausgebaut und weiterentwickelt werden können.

„Entschleunigen und 180 Grad anders denken“

Mit der Familie Natur erleben, Kraft tanken und den Alltag hinter sich lassen: Das FEUERSTEIN Nature Family Resort in Südtirol ist ein Ort, an dem der Gast einfach Mensch sein kann. Inhaber Peter Paul Mader erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, was es ihm bedeutet, Menschen die Kraft der Natur spüren zu lassen, wie groß zu denken den Blick verändert und warum er auf dem Weg nach oben nicht schwer zu tragen hat.

Wirtschaftsforum: Herr Mader, wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein Familienresort zu eröffnen?

Peter Paul Mader: Vor 33 Jahren habe ich mich zunächst mit der Reparatur von Wasserleitungen für Bauern, dem Austausch von Duschköpfen und ähnlichen Arbeiten über Wasser gehalten, bis ich mit 21 Jahren meinen Abschluss als Installateurmeister hatte. In der Zwischenzeit habe ich neben einem Installateurbetrieb mehrere andere Unternehmen in verschiedenen Branchen aufgebaut. Meine Vision war, in allen ein Premiumsegment zu



Einfach mal entschleunigen: Fernab von digitaler Welt und Autoverkehr wirkt allein die Kraft der Natur

erreichen. 2000 bin ich in die Hotellerie und Gastronomie eingestiegen und habe eine kleine Jugendherberge gekauft. Daraus haben wir ein Familienresort mit 92 Einheiten für 350 Gäste gemacht. Die jetzige Anlage wurde 2017 umweltschonend in die Natur gebaut. Sie liegt inmitten einer Naturoase, umgeben von mächtigen Bergen. FEUERSTEIN ist komplett energieautark. Wir sind

CO₂-neutral, beziehen den Strom aus Wasserkraft und Wärme aus unserem Fernheizwerk direkt am Hotelgelände. Wir können das ganze Hotel mit dem Holz aus der Gegend beheizen. Es wird immer wichtiger, dass wir schonend mit der Umwelt umgehen, und diesen Anspruch haben wir an uns.

Interview mit



*Peter Paul Mader,
Inhaber
der Feuerstein GmbH*

Wirtschaftsforum: Was können Kinder bei Ihnen erleben?

Peter Paul Mader: Wir bieten eine Kinderbetreuung nach Maria Montessori. Dafür haben wir 14 Betreuer angestellt. Hier dürfen Kinder noch Kinder sein, so wie wir es früher erlebt haben. Es gibt eine Spielscheune, eine Holzwerkstatt, einen Matschraum, ein Maleratelier, eine Kletterwand – alles, nur keine digitalen Spielkonsolen. Die Kinder können ihre eigenen Fähigkeiten kennenlernen und sollen bei uns bewusst etwas anderes erleben als in ihrem Alltag.

Das Alpenpanorama als Kulisse zum Träumen: das Fünf-Sterne-Familienhotel FEUERSTEIN Nature Family Resort in Südtirol





Das Hotel ist energieautark und CO₂-neutral. Außen wie innen dominiert Holz



Viel Platz für die Familie: In der Suite fehlt es an nichts

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen strukturell aufgestellt?

Peter Paul Mader: Die Feuerstein GmbH ist zu 100% im Besitz einer Familienholding, der mein Sohn und ich vorstehen. Sie beschäftigt 320 bis 340 Mitarbeiter. Dazu kommen Beschäftigte vieler Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, denn wir arbeiten in kleinen Kreisläufen. Das müssen wir auch in Europa lernen, damit wir weniger von der globalen Situation abhängig

sind. Meinen Mitarbeitern sage ich immer, wir wollen einen Berggipfel erklimmen. Dabei müssen wir viele Rucksäcke nach oben tragen. Das kann ich nicht allein, sondern ich muss die Aufgaben verteilen. Meine Mitarbeiter dürfen Verantwortung übernehmen und ihr eigener Chef sein. Zur Gruppe gehören neben der Gastronomie noch der Bereich Bau, Elektro, Heizung, Sanitär, Lüftung, die Immobilienentwicklung und die Energieversorgung.



Natur in den Händen halten: In der Holzwerkstatt können Kinder kreativ sein

Wirtschaftsforum: Welche Voraussetzungen waren notwendig, um all das zu erreichen?

Peter Paul Mader: Ich hatte anfangs nichts als eine Hose und ein Hemd, eine gute Portion gesunden Menschenverstand, den mir meine Eltern mitgegeben haben, und ich durfte immer selbst entscheiden, was ich als ganz großes Privileg empfinde. Ich habe gelernt, dass wir groß denken und Träume haben dürfen. Wir dürfen nur nicht vergessen, dass zu deren Verwirklichung viele kleine Schritte notwendig sind. Man muss die Dinge einfach machen. Und ich habe die Entscheidung getroffen, dass Negatives in meinem Leben keinen Platz mehr hat. Ich finde jeden Tag einen positiven Ansatz.

Wirtschaftsforum: Worin liegt Ihre persönliche Motivation?

Peter Paul Mader: Ich bin sicher, dass solche Naturoasen für die Menschen eine immer größere Bedeutung bekommen werden. Wir müssen lernen, wieder mehr

Mensch zu sein, die digitale Welt zu entschleunigen. Dafür müssen wir um 180 Grad anders denken. Feuerstein ist ein Platz mit ganz viel Energie. Wir sind umgeben von mehreren Wasserfällen, die uns die Naturkraft spüren lassen. Daran möchte ich alle Menschen teilhaben lassen. Ich möchte der jungen Generation eine lebenswerte Natur und eine lebenswerte Welt hinterlassen.



FEUERSTEIN
NATURE FAMILY RESORT

★★★★★

KONTAKTDATEN

FEUERSTEIN Nature Family Resort
Feuerstein GmbH
Pflersch 185
39041 Brenner
Italien
☎ +39 0472 770126
✉ +39 0472 770120
info@feuerstein.info
www.feuerstein.info

„Ressourcen umwelt-schonend einsetzen“

Klein anfangen und ganz groß herauskommen, das könnte das Motto der Mader GmbH aus Sterzing in Südtirol sein. Der einstige Verkäufer von Sanitärprodukten hat sich zum Komplettanbieter entwickelt und ist heute Bauunternehmen und Dienstleister für Elektroinstallationen, Heizung und Sanitär in einem. Florian Mader, Gesellschafter und Geschäftsführer Bau und Immobilien, berichtet im Gespräch mit Wirtschaftsforum, wie Innovation im Handwerk aussehen kann.

Wirtschaftsforum: Herr Mader, wie hat sich Ihr Unternehmen bis heute entwickelt?

Florian Mader: Mein Vater hat 1986 mit 21 Jahren mit dem Verkauf von Sanitärprodukten begonnen. 1988 hat er sich zusammen mit seinem Bruder mit einem Sanitärbetrieb selbstständig gemacht. 2000 haben sie den jetzigen Firmensitz in Sterzing erworben, der schon 2006 erweitert werden musste. 2010 wurde unsere Filiale in Brixen eröffnet. Ein wichtiger Schritt war der Einstieg ins Baugewerbe mit der Gründung

eines Bauunternehmens 2015. Ein Jahr später haben wir eine Elektroabteilung und ein weiteres Jahr darauf eine Abteilung für Lüftung, Kälte und Anlagenbau aufgebaut. Und wir waren 2017 in Italien das erste Unternehmen, das den Kunden einen 3-D-Einblick in ihr Traumbad geboten hat. Im vergangenen Jahr haben wir noch ein weiteres Elektronunternehmen eingegliedert.

Wirtschaftsforum: Ihre vielseitige Aufstellung spricht für viel Mut zu Innovation und Veränderung.

Florian Mader: Beides hat das Unternehmen von Beginn an geprägt. Wir sind eine junge Truppe mit einem Durchschnittsalter von 32 Jahren, die möchte sich mit neuen Themen weiterentwickeln wie zum Beispiel regenerative und erneuerbare Energie. Wir wirken auch an einem Projekt zur Entwicklung von Brennstoffzellen mit Wasserstoff mit. Für unseren Sektor, das Handwerk, sind wir definitiv ein sehr innovatives Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?

Florian Mader: Neben unserem Firmensitz in Sterzing unterhalten wir Standorte in Vahrn bei Brixen, in Bruneck, Bozen und München. Dort beschäftigen wir insgesamt etwa 200 Mitarbeiter. Da unser jetziger Firmensitz durch unser Wachstum zu klein geworden ist, bauen wir gerade einen neuen Standort in Bruneck.

Wirtschaftsforum: Sie vertreten im Unternehmen die zweite Ge-

Interview mit



*Florian Mader,
Gesellschafter und Geschäftsführer Bau und Immobilien
der Mader GmbH*

neration. Sind Sie schon mit der Firma groß geworden?

Florian Mader: Ja, absolut. Als ich klein war, befand sich das Unternehmen noch bei uns zu Hause. Ich lebe mit dem und für das Unternehmen. Nach der Schule habe ich im Betrieb meine Lehre als Installateur für Heizung und Sanitär absolviert. Danach habe ich auf dem zweiten Bildungsweg das Abitur gemacht und Facility-Management und Immobilienwirtschaft, später noch Unternehmensführung studiert. Um das Unternehmen weiterzuentwickeln, ist es wichtig, immer up to date zu sein. Deshalb bilde ich mich ständig weiter, erst kürzlich im Bereich Digitalisierung, die nun durch Corona noch viel schneller vorangetrieben wird. Wir wollen bei den Fortschritten auf jeden Fall dabei sein.

Wirtschaftsforum: Sie sprachen die Verwendung von regenerativen Energien an. Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für Sie?



Zentrale der Flusswasserkühlung für die Unternehmen Alupress, Duka, Progress und Mikrotec



Wohnbau 'Residence Alex'

Florian Mader: Als Bauträger spielt dieses Thema für uns eine ganz große Rolle. Unser Ziel ist es, so zu bauen, dass unsere Kinder und Kindeskindern immer noch ein angenehmes Wohngefühl haben. Unsere neuen Projekte werden meist auf dem Klimahaus Nature Standard errichtet. In allen Bereichen versuchen wir, Ressourcen umweltschonend einzusetzen. Wir wollen nicht nur verkaufen, sondern den Kunden auch so beraten, dass das, was wir tun, am Ende für ihn wirtschaftlich und nachhaltig ist.

Wirtschaftsforum: Was macht Ihr Unternehmen so erfolgreich?

Florian Mader: Unser größtes Kapital sind unsere Mitarbeiter, zu denen wir volles Vertrauen haben. Wir brauchen kompetentes Fachpersonal, deshalb setzen wir auf interne und externe Weiterbildung und bilden selbst aus. Derzeit haben wir 22 Lehrlinge im Betrieb. So wirken wir ganz erfolgreich dem Fachkräftemangel entgegen und haben nur eine geringe Fluktuation. Wir wollen immer innova-

tiv sein und uns weiterentwickeln. Daher überlegen wir ständig, was wir unseren Kunden noch anbieten können, und was der Markt verlangt. Das motiviert auch unsere Mitarbeiter, ihre Ideen einzubringen. Wir stehen für die

33
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Werte Pünktlichkeit, Sauberkeit, Freundlichkeit und Flexibilität, und das kommunizieren wir auch.

Wirtschaftsforum: Was sind Ihre weiteren Ziele, geschäftlich und persönlich?

Florian Mader: Wir wollen uns hinsichtlich Innovation, Umweltmanagement und Nachhaltigkeit noch weiterentwickeln und neue Märkte erschließen, sowohl regional als auch im Hinblick auf andere Branchen. Unsere Wachstumsstrategie werden wir weiterverfolgen. Für mich persönlich

ist das Unternehmen wie meine zweite Familie. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und



KONTAKTDATEN

Mader GmbH
Penserjoch-Straße 6
39049 Sterzing
Italien
☎ +39 0472 731000
✉ +39 0472 592020
info@mader.bz.it
www.mader.bz.it

bin extrem motiviert, die Arbeit meines Vaters weiterzuführen.



Headquarter Duka AG – Heizen und Kühlen durch Betonkernaktivierung



Neubau vom Hotel Gassenhof – Kunde seit über 30 Jahren

Der klimafreundliche Mobilitätskurs

Österreich ist traditionell ein Bahnland. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern liegt der Anteil des Schienenverkehrs sowohl im Güter- als auch im Personenverkehr relativ hoch. In der Steiermark ist die Steiermarkbahn Transport und Logistik GmbH aus Graz der regionale Partner für Transportdienstleistungen im Güterverkehr. Das Unternehmen ist klar auf Klimakurs.

Die Steiermarkmarkbahn Transport und Logistik GmbH bildet gemeinsam mit den Steiermärkischen Landesbahnen und der Steiermarkbahn und Bus GmbH eine leistungsstarke Gruppe – in dem österreichischen Bundesland ist sie der Mobilitätsanbieter schlechthin. Als wichtiges Transitland für den internationalen Güterverkehr kommt dem Transport auf der Schiene eine zentrale Bedeutung zu. Die Steiermark Transport und Logistik GmbH nimmt sich dieser Verantwortung engagiert an. Mit kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erbringt sie Services, die von der Idee bis zur Durchführung von Transportdienstleistungen im Güterverkehr reichen, verfügt über leistungsstarke Strecken- und Verschublokomotiven und über 400 Güterwagen.

Logistikhub, Wirtschaftsstandort, Urlaubshochburg

Die Steiermarkbahn existiert seit 130 Jahren und hat sich seitdem konstant weiterentwickelt – auch die Corona-Pandemie konnte die solide Entwicklung nicht stoppen. „Wir kommen vergleichsweise gut

durch die Krise,“ sagt Mag. Gerhard Harer, der als Geschäftsführer für die zwei EVUs der Gruppe verantwortlich ist. „Konkret heißt das, wir konnten unsere Leistung im Ganz- und Containerzugverkehr etwa konstant halten und sind damit sehr zufrieden. Im Regionalverkehr gab es jedoch einen merklichen Rückgang der Transportmengen. Für die Zukunft hoffen wir natürlich auf eine dynamischere Entwicklung.“ Drei Viertel des Umsatzes generiert das Unternehmen mit Ganz- und Con-

tainerzügen, ein Viertel entfällt auf den Regionalgüterverkehr beziehungsweise den Anschlussbahnverkehr. „Graz bietet uns wichtige Standortvorteile“, betont Mag. Gerhard Harer. „Im Herzen Europas arbeiten wir hier an einem wichtigen Logistik-Drehkreuz. Zudem ist Graz interessant, da hier eine starke Automobilindustrie ansässig ist, die allerdings gerade schwierige Zeiten durchlebt.“

Interview mit

Mag. Gerhard Harer,
Geschäftsführer der
Steiermarkbahn Transport und
Logistik GmbH



Das Klima muss stimmen

Primäres Ziel der Steiermarkbahn Transport und Logistik ist, Kunden zufriedenzustellen. Deshalb setzt man auf Komplettlösungen, die von der Erstellung von Logistikkonzepten und Machbarkeitsstudien bis zur Durchführung derartiger Konzepte reichen. Auch wenn Corona zu keinen dramatischen Einbußen geführt hat, war die Krise auch für die Steiermarkbahn



Der Gütertransport auf der Schiene ist in Sachen Klimaschutz alternativlos



Tourismus ist ein kleiner, aber reizvoller Geschäftsbereich der Steiermarkbahn-Gruppe

eine Zäsur – insbesondere im Bereich des Anschlussbahnverkehrs, wo es eine deutliche Verlagerung von der Schiene auf die Straße gab. „Wir bedauern diese Entwicklung sehr, und zwar aus verschiedenen Gründen“, so Mag. Gerhard Harer. „Zum Beispiel aus Gründen der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes. Ursächlich für die Entwicklung ist vor allem eine Verunsicherung des Marktes. Auch die Preissituation dürfte eine Rolle gespielt haben. Wir hoffen, dass es in Zukunft klare Zeichen geben wird, den Transport auf der Schiene weiter zu fördern. Wenn wir Klimaschutzziele erreichen wollen, muss es entsprechende Anreize und Regelungen geben.“

Urlaub unter Auflagen

Auch der Tourismus spielt in der Steiermarkbahn-Gruppe eine Rolle – und auch hier hat die Corona-Krise Spuren hinterlassen. „Im Sommer hatten wir mit unseren Dampfzügen eine recht gute Saison“, blickt Mag. Gerhard Harer zurück. „Viele Österreicher sind im eigenen Land geblieben, zudem gab es viele Kurzurlauber. Wir haben uns rechtzeitig

Gedanken gemacht und unsere Fahrpläne angepasst und touristisch interessante Highlights integriert. So konnten wir durchaus auch Gäste aus Deutschland gewinnen. Oberste Priorität in der



„Wir konnten die Corona-Krise gut meistern.“

Mag. Gerhard Harer,
Geschäftsführer

Corona-Zeit galt der konsequenten Einhaltung der Hygiene- und Schutzmaßnahmen. So konnten wir unsere Gäste, aber vor allem auch alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesund durch diese Phase bringen.“

Es geht um die Mitarbeiter

Sich um das Wohl der Mitarbeiter zu kümmern, ist der Steiermarkbahn ein wichtiges Anliegen. Nicht nur in Zeiten einer Pandemie. „Für uns sind kompetente und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz klar ein Schlüssel zum Erfolg“, unterstreicht Mag. Gerhard Harer. „Der



Auch der Regionalgüterverkehr bildet ein wichtiges Standbein

Beruf des Lokomotivführers zum Beispiel ist nicht nur sehr verantwortungsvoll, sondern auch sehr schwer. Schichtbetrieb, Auswärtsnchtigungen, schwere handwerkliche Tätigkeiten und vieles

mehr. Und darüber hinaus bestehen unzählige formale Hürden. Beherrscht der Lokomotivführer bei Überschreitung einer Grenze nicht die Landessprache, muss er ausgewechselt werden. Hier in der Steiermark sind wir nah an Ungarn, Italien, Slowenien und Kroatien. An diesen Grenzen sind Wechsel der Lokomotivführer notwendig, da nur wenige all diese Sprachen beherrschen. Wir haben auf der einen Seite ein vereintes Europa, auf der anderen Seite gibt es keine einheitliche europäische Verkehrssprache, was aus unserer Sicht sehr bedauerlich ist, weil es vieles vereinfachen würde.“

Neues Jahr, neue Ziele

Nach den Erfahrungen des Jahres 2020 blickt man nun gefestigt nach vorn. Die Steiermark ist eine wirtschaftlich starke Region, in der auch der Maschinenbau, die Elektro- und Holzindustrie ansässig sind. Für den Transport von Rundhölzern bietet die Bahn bereits jetzt attraktive und klimafreundliche Lösungen. „Wir gehen in Zukunft ganz klar von einer gesteigerten Transportnachfrage auf der Bahn aus“, so Mag. Gerhard Harer. „Gleichzeitig hoffen wir, dass die Politik den Nachhaltigkeitsgedanken noch stärker in den Fokus ihrer Entscheidungen rücken wird.“

StB Steiermarkbahn
Transport und Logistik

KONTAKTDATEN

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

Urlaub in Sicherheit – mit Spaß, Sport und Erholung

Die hügelige und dicht bewaldete Landschaft der Steiermark in Südösterreich zieht Jahr für Jahr Gäste an, die die Natur lieben. Darüber hinaus ist die Region für ihre Heilquellen bekannt. Das Thermenresort Loipersdorf ist deshalb ein beliebtes Ziel für all diejenigen, die Erholung vom Alltagsstress suchen und ihrer Gesundheit etwas Gutes tun möchten. Wir sprachen mit Geschäftsführer Philip Borckenstein über aktuelle Neuheiten und Pläne für die Zukunft.

Wirtschaftsforum: Herr Borckenstein, die Steiermark ist ein Begriff in der Tourismusbranche. Was sind die Highlights in der Umgebung von Loipersdorf?

Philip Borckenstein: Eigentlich sind wir 365 Tage im Jahr der ideale Urlaubsort. Unsere Natur in der Oststeiermark ist einmalig. Neben dem wunderschönen dichten Wald, der zum Wandern und Biken einlädt, gibt es hier eine Viel-

zahl von Schlössern und Burgen, die man besichtigen kann. Unser Klima ist so mild wie das in der Toskana. Vor allem aber kommt man bei uns auch kulinarisch auf seine Kosten. Es gibt viele Buschenschenken und bäuerliche Lokale, wo man für einen guten Preis geradezu 'fürstlich' speisen und trinken kann. Die Produkte sind überwiegend in der eigenen Landwirtschaft hergestellt. Außerdem gibt es in dieser fruchtbaren

Region handgemachte Schokolade, einen hervorragenden Schinken, der dem Prosciutto in nichts nachsteht, tolle Weine und viele andere Leckereien. Unsere Gegend ist ein besonderes Fleckchen Erde, das bereits internationale Anerkennung findet. Obwohl wir so ein umfangreiches Angebot haben, ist es uns gelungen, fernab

vom Massentourismus zu bleiben, da wir unsere Zielgruppen sehr fokussiert ansprechen. Wir sind nicht überlaufen wie andere bekannte Regionen. Unsere Gäste danken uns das. Bei uns kann man wirklich noch Ruhe und Erholung genießen. Diese Kraftquelle spendet ein sicheres Urlaubsziel uns ist dank der Thermen völlig

Interview mit



*Philip Borckenstein,
Geschäftsführer
Thermenresort Loipersdorf*



Von der Terrasse des Hotels 'Das Sonnreich' genießt man einen wunderschönen Blick in die Landschaft



Im Restaurant 'Das Sonnreich' genießt man regionale und internationale kulinarische Spezialitäten



wetter- und jahreszeitenunabhängig. Das ist ein Versprechen, das wir abgeben.

Wirtschaftsforum: Welche Trends stellen Sie am Tourismusmarkt fest und wo sehen Sie hier Ihre Unternehmen?

Philip Borckenstein: Wir stellen ganz klar fest, dass die Nachfrage nach Erholungsangeboten in der Natur steigt. Der Alltagsstress wächst bei den Menschen, gerade auch in diesem Jahr durch Corona. Hier ist das Landleben eine hervorragende Alternative. Mit unserem Schaffelbad-Konzept setzen wir genau dort an. Das Thermalwasser absorbiert nachweislich Stress. Unser Heilwasser hat einen siebenmal so hohen Wert an Mineralien wie gesetzlich vorgegeben. Ein Tag bei uns im Schaffelbad ersetzt einen ganzen Kurzurlaub woanders.

Wirtschaftsforum: Welche Angebote bietet die Thermalquelle heute?

Philip Borckenstein: Insgesamt gibt es drei Thermenwelten. Zunächst einmal ist da unser Schaf-

felbad, eine exklusive Wellness- und Ruheoase. Hier gibt es eine Steirische Sauna, verschiedene Aufguss-Saunen, einen Seepavillon mit einem wunderschönen Blick und ein römisches Bad mit weiterer Vielfalt an traditionellen Saunen. Man kann im Schaffelbad sein ganz privates Spa sowie verschiedene Wohlfühlpakete buchen. Auch einen FKK-Bereich gibt es. Unser großzügiges Thermenbad mit unserem wohltuenden und stresslindernden Thermalwasser, einer Salzgrotte und einer Sonnensauna lädt einfach nur zum Erholen und Verweilen ein. Das Erlebnisbad mit seinen fünf spektakulären Rutschen ist für Familien und Spaßbegeisterte der ideale Zeitvertreib. Neben dem Fun Park gibt es noch einen Indoor-Wasserspielpark, einen Baby-Beach und einen Freibereich. Insgesamt umfasst unsere großzügige Bäderwelt rund 4.000 m² Wasserfläche auf einem Areal von rund 55.000 m² Gesamtfläche. Die Anlage ist sehr weitläufig, sodass Wohlfühlatmosphäre garantiert ist. Wir sind durchaus ein touristischer Leitbetrieb für die Region Oststeiermark.

Wirtschaftsforum: Gehören auch Unterbringungsmöglichkeiten zum Konzept?

Philip Borckenstein: Selbstverständlich. Unser Hotel 'Das Sonnreich' gehört noch dazu. Mit 195 Zimmern, einem eigenen Wellnessbereich und der 'Weltmeister Bar' ist es eines der schönsten Hotels in Österreich, mitten in der Natur. Darüber hinaus haben wir noch unser Congress Center, das für Veranstaltungen für bis zu 800 Personen geeignet ist.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne haben Sie für die Unternehmen der Gruppe?

Philip Borckenstein: In den vergangenen Jahren haben wir das Image unserer Region gewandelt, vom klassischen und eher traditionsverhafteten Urlaubsort sind wir zu einer progressiven, modernen Marke mit einem sehr hohen Markenbekanntheitsgrad geworden. Wir haben den Weg weg vom klassischen Thermen-Image hin zum risikofreien Urlaub gewählt, der auch für junge und sportliche Gäste sowie für Fami-




KONTAKTDATEN


Thermenresort Loipersdorf
Thermenstraße 152
8282 Bad Loipersdorf
Österreich

+43 3382 8204 0

info@therme.at

www.therme.at

 <https://www.facebook.com/ThermenresortLoipersdorf/>

 https://www.instagram.com/thermenresort_loipersdorf/



lien attraktiv ist. Wir setzen auf Erholung, Sport und Spaß und haben allen unseren Abteilungen eine moderne Tourismusstruktur gegeben. Unter unserem Marketing-Slogan 'loift bei uns' geben wir ein Urlaubsversprechen ab. Wir bieten nicht nur Urlaub an, sondern eine Erlebniswerkstatt. Bei uns wird der Urlaub zu einem Erlebnis, das begeistert und lange in Erinnerung bleibt. Mit diesem Konzept möchten wir als absolute Nummer eins, als Markenführer, wahrgenommen werden.



Im Premium Deluxe-Zimmer in 'Das Sonnreich' wacht man morgens mit einem Blick in den Wald auf



Im Thermenbad bieten fünf Erlebnisrutschen und der Indoor-Wasserspielpark Spaß und ein wenig Nervenkitzel

Grüner Powerplayer



Interview mit



Robert Slovacek,
Geschäftsführer,
und



Martin Wagner,
Geschäftsführer der
Verbund Energy4Business
GmbH

Wie wird Energie in Zukunft erzeugt und konsumiert? Angesichts des dramatischen Klimawandels stellt diese Frage die globale Energiewirtschaft vor große Herausforderungen. Die Verbund Energy4Business GmbH aus Wien setzt sich seit Langem mit dieser Frage auseinander. Das Energieunternehmen ist einer der größten Erzeuger von Strom aus Wasserkraft in Europa und setzt konsequent auf grüne Energie.

Wirtschaftsforum: Herr Slovacek, Energy4Business blickt auf ein außergewöhnliches Jahr zurück. Drei Unternehmen wurden zu einem zusammengefasst. Welche Entwicklungen haben letztlich zu dieser Entscheidung geführt?

zen, haben wir den Handels- und Vertriebsbereich neu strukturiert und in einer Gesellschaft gebündelt. Große Industriekunden orientieren sich immer stärker am Handelsmarkt, achten stärker auf Börsenpreise ihrer Produkte und

schlaggebend für diesen Schritt. Hinzu kommt, dass momentan viele Großkunden alternative Energieformen als Thema für ihre Standorte entdecken. Wir wollen uns angesichts der Energiewende so aufstellen, dass wir Kunden das gesamte Leistungsspektrum bieten können. One-face-to-the-customer lautet das Stichwort.

Robert Slovacek: Der europäische Energiemarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel: von einer zentralen, karbonisierten, one-flow zu einer dezentralen, dekarbonisierten und digitalisierten Welt. Unsere Kunden werden immer mehr zu aktiven Playern am Energiemarkt. Um diese Chancen optimal zu nut-

auf Basis Vorjahreswerte rd.
2,3
MRD. EUR UMSATZ

wollen fast wie Händler agieren. Das heißt, das Zusammenwachsen von Trading und Großhandel war letztlich aus-

Martin Wagner: Das Thema Nachhaltigkeit hat in der Bevölkerung konstant an Bedeutung gewonnen. Wir wollen nachhaltig Strom produzieren und verkaufen. Österreich steht für die Klimastrategie 2030; dieses erklärte

Ziel wird zum Ausbau alternativer Energieformen führen. Auch die Industrie wird hier ihren Beitrag leisten. Unser Ziel ist die nachhaltige Gestaltung der Energiezukunft.



Gemeinsam mit voestalpine ist in Linz eine der größten Elektrolyseanlagen errichtet worden



Am OMV-Standort Schönkirchen, Niederösterreich entsteht Österreichs größte Freiflächen-Photovoltaikanlage



Verbund Energy4Business vermarktet den Strom aus 131 Wasserkraftwerken in Österreich; hier Ybbs-Persenbeug an der Donau

Wirtschaftsforum: Wie sieht heute die Struktur des neuen Unternehmens aus?

Robert Slovacek: Nach wie vor ist unser Hauptstandort Wien, wo auch der Löwenanteil unserer insgesamt 230 Mitarbeiter tätig ist. Seit 20 Jahren sind wir mit einem Büro in München, seit zehn Jahren auch in Düsseldorf präsent. Seit 20 Jahren platzieren wir damit das Thema Grünstromprodukte in Deutschland; wir haben österreichische Wasserkraft nach Deutschland gebracht. Nicht zuletzt konnten wir langfristige

Beziehungen zu Stadtwerkepartnern aufbauen. Wasserkraft ist vor diesem Hintergrund unser zentrales Thema. Wir haben 131 Wasserkraftwerke in Österreich und produzieren 40% des dortigen Bedarfs; in Zukunft wollen wir einen stärkeren Fokus auf Photovoltaik legen und unseren Anteil weiter ausbauen.

Wirtschaftsforum: Energy4Business gibt es in dieser Form seit knapp einem Jahr. Der Umsatz wird Ihren Angaben zufolge bei etwa 2,3 Milliarden EUR liegen.



Auch in Sachen E-Mobility und nachhaltige Speichersysteme ist Energy4Business der kompetente Partner



Mit innovativen Technologien wird bei voestalpine grüner Wasserstoff erzeugt – 6 MW

Wie hat die Corona-Krise das junge Unternehmen getroffen?

Martin Wagner: Die Energiewirtschaftsbranche ist insgesamt sehr gut auf Krisen vorbereitet; das gilt auch für uns. Die Instandhaltung hat sehr gut funktioniert, sämtliche Kraftwerke konnten weiterlaufen, es gab keine Stromausfälle oder andere Probleme. Corona hat bei uns vor allem die Art, wie wir arbeiten, verändert. Wir wurden in dieser Hinsicht zehn Jahre in die Zukunft katapultiert und sind in Sachen Digitalisierung einen riesigen Schritt vorgekommen. Positiv war aber vor allem der starke Zusammenhalt im Unternehmen. Jeder Einzelne hat sich solidarisiert und seinen Beitrag in der Krise geleistet. Dieser großartige Teamspirit hat auch unsere Kunden beeindruckt.

Wirtschaftsforum: Herr Slovacek, Sie sind 2003 als Trainee im Konzern eingestiegen und haben verschiedene Positionen bekleidet, bis Sie 2011 Geschäftsführer wurden. Was sehen Sie heute als zentrale Herausforderungen?

Robert Slovacek: Wir befinden uns mitten in der Energiewende. Deshalb verstehen wir uns als Unternehmen, das mithilft, die Energiewende zu ermöglichen. Unsere Lösungen tragen dazu bei, dass die Integration erneuerbarer Energien gelingt.

Wirtschaftsforum: Herr Wagner, Sie haben Ihre Karriere vor 20 Jahren ebenfalls als Trainee gestartet. Nach einer kurzen Unterbrechung und unterschiedlichen Positionen im Konzern wurden Sie 2014 Geschäftsführer der Innovationsgesellschaft. Welche Themen und Erfahrungen bringen Sie aus dieser Zeit in die neue Gesellschaft mit?



Verbund
Am Strom der Zukunft

KONTAKTDATEN

Verbund Energy4Business GmbH
Am Hof 6a
1010 Wien
Österreich
☎ +43 1 503130
information@verbund.com
www.verbund.com



Ein guter, grüner Mobilitäts-Mix: Hochleistungsladestationen für E-Mobilität in Kombination mit Batteriespeichern

Martin Wagner: Wir sind ein starker Energie-Partner, der alles aus einer Hand anbietet – von der Stromlieferung und Grünstromzertifikaten über Businesslösungen für Photovoltaik, Batteriespeicher und grünen Wasserstoff bis zum Kooperationsmanagement. Entscheidend ist, dass wir nicht einfach Anlagen verkaufen, sondern Komplettlösungen anbieten und unsere Kunden auf dem Weg in die Energiezukunft begleiten und unterstützen.

Wirtschaftsforum: Gibt es besondere Stärken, an denen Sie den

Erfolg des Unternehmens festmachen?

Robert Slovacek: Wir haben immer sehr früh neue Themen und Trends erkannt. Zudem konzentrieren wir uns auf das Wesentliche und haben dort ein hohes Maß an Effizienz.

Martin Wagner: Wir können einen substantziellen Beitrag leisten, um die Energie- und Klimaziele zu erreichen. Den Ausbau erneuerbarer Energie jetzt massiv zu forcieren, ist eine Win-win-Strategie für Wirtschaft, Arbeitsplätze und Umwelt.



Pumpspeicherkraftwerk inmitten der Alpen

Verbund

Am Strom der Zukunft

FIRMA IN KÜRZE

Kernkompetenz

Energieunternehmen; Vermarktung von Wasserkraft als Schwerpunkt

Zahlen und Fakten

Gegründet: 2020

Struktur: GmbH; Hauptsitz Wien

Niederlassungen: München, Düsseldorf

Mitarbeiter: 230

Umsatz: auf Basis Vorjahreswerte rd., 2,3 Mrd EUR

Leistungsspektrum

Schwerpunkte: Stromhandel und die Vermarktung aller Kraftwerke der VERBUND AG (131 Wasserkraftwerke allein in Österreich), Nachhaltigkeitsthemen wie Photovoltaik, Speichersysteme, E-Mobilität; Anlagen werden installiert und betrieben; one-face-to-the-customer; Tradingaktivitäten

Philosophie

Grüner Strom ist Schlüsselfaktor für eine saubere, nachhaltige Zukunft, Konzentration auf das Wesentliche; in Partnerschaften denken; starker Zusammenhalt im Unternehmen; Begeisterung für die Arbeit

Zukunft

Digitalisierung und Automatisierung weiter vorantreiben (z.B. Algorithmen im Tradingbereich, Einsatz von Artificial Intelligence)

Als DER Partner für nachhaltige Stromversorgung, vor allem erneuerbare Energien, etablieren

Kontakte

thinkproject Deutschland GmbH
Mühlendorfstraße 8
81671 München
Deutschland
☎ +49 89 930839300
germany@thinkproject.com
www.thinkproject.com

Ingenieure Wüst GmbH
Eisenfelder Straße 5
63906 Erlenbach am Main
Deutschland
☎ +49 9372 947850
☎ +49 9372 9478520
swuest@wuestundpartner.de
www.wuestundpartner.de

Eberhard AG
Automations- und Montagetechnik
Auchtertstraße 35
73278 Schlierbach
Deutschland
☎ +49 7021 72740
☎ +49 7021 727423
info@eberhard-ag.com
www.eberhard-ag.com

Synbias Pharma AG
Pestalozzistrasse 2
8200 Schaffhausen
Schweiz
☎ +41 52 6204536
☎ +41 52 6204538
info@synbiaspharma.ch
www.synbiaspharma.ch

Air-Lux Technik AG
Breitschachenstrasse 52
9032 Engelburg SG
Schweiz
☎ +41 71 2722600
☎ +41 71 2722601
info@air-lux.ch
www.air-lux.ch

Oskar Rüegg AG
Buechstrasse 18
8645 Jona
Schweiz
☎ +41 55 4156000
☎ +41 55 4156010
info.ch@oskar-ruegg.com
www.oskar-ruegg.com

FEUERSTEIN Nature Family Resort
Feuerstein GmbH
Pflersch 185
39041 Brenner
Italien
☎ +39 0472 770126
☎ +39 0472 770120
info@feuerstein.info
www.feuerstein.info

Mader GmbH
Penserjoch-Straße 6
39049 Sterzing
Italien
☎ +39 0472 731000
☎ +39 0472 592020
info@mader.bz.it
www.mader.bz.it

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

Thermenresort Loipersdorf
Thermenstraße 152
8282 Bad Loipersdorf
Österreich
☎ +43 3382 8204 0
info@therme.at
www.therme.at
f <https://www.facebook.com/ThermenresortLoipersdorf/>
@ https://www.instagram.com/thermenresort_loipersdorf/


Verbund Energy4Business GmbH
Am Hof 6a
1010 Wien
Österreich
☎ +43 1 503130
information@verbund.com
www.verbund.com

KOSTENLOSER EINTRAG AUF WIRTSCHAFTSFORUM.DE

<https://www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofile>

★ PREMIUM

Aeris GmbH




☒ Hans-Stießberger-Straße 2a
85540 Haar
☎ www.aeris.de/
☎ +49 89 9005060
☎ info@aeris.de

UNTERNEHMENSPROFIL >

★ PREMIUM

VPZ Verpackungszentrum GmbH



☒ Anton-Mell-Weg 14
8053 Graz
☎ www.vpz.at
☎ +43 (0) 316 272568-0
☎ office@vpz.at

UNTERNEHMENSPROFIL >

★ PLUS

11 Mirrors Design Hotel



☒ 34A, B.Khmelnytskogo St.
01030 Kiew
☎ www.11mirrors-hotel.com
☎ +38 044 5811111
☎ info@11mirrors-hotel.com

★ PLUS

1A Autenrieth Kunststofftechnik GmbH & Co. KG



☒ Gewerbestraße 8
72535 Heroldstatt
☎ www.autenrieth-kunststofftechnik.de
☎ +49 7389 90880
☎ Kontakt

NEU!

WIRTSCHAFTSFORUM SHOWROOMS



www.wirtschaftsforum.de/showrooms



Mare Kaffee



Themenwelten



Slyrs Destillerie GmbH & Co. KG



Ducati Motor Deutschland GmbH



ASSMANN
Büromöbel



HONDA Deutschland

