



CHARAKTER KÖPFE



*Liebe Leserinnen,
liebe Leser,*

es gibt Menschen, die seit Jahren oder gar Jahrzehnten mit ihrem Unternehmen die Region vorantreiben. Sie gehen ihren eigenen Weg, bleiben sich treu und nie stehen, setzen durch neue Ideen und Innovationen immer wieder starke Ausrufezeichen. Und sie haben vielleicht auch Ecken und Kanten, die sie einzigartig machen. Man kann diese Menschen als Charakterköpfe bezeichnen. Ihnen ist die vorliegende Sonderbeilage gewidmet, die wir heute zum ersten Mal veröffentlichen. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!



A. Schnell

Alexander Schnell,
Mitglied der
Chefredaktion



Ökologie und Ökonomie im Einklang

INTERVIEW *hep solar sorgt mit der Kraft der Sonne für nachhaltigen Strom und umweltfreundliche Investments –*

Von unserem Redakteur
Daniel Hagmann

There is no Planet B – es existiert kein Ausweichplanet. Daher gibt es nur eine Option: Man muss Verantwortung für die Erde übernehmen und sein Möglichstes tun, um auch nachfolgenden Generationen eine lebenswerte Umwelt zu hinterlassen. Und genau das macht die Firma hep solar aus Güglingen. Das seit 2008 bestehende Unternehmen ist der Partner für alles rund um Solarenergie. Weltweit entwickelt, baut und finanziert ein Team von 240 Mitarbeitern – davon 120 am Hauptsitz in Güglingen – Photovoltaik-Großanlagen. Die bislang 30 errichteten Solarparks erreichen eine Leistung von 1350 Megawatt Peak.

Das Besondere: Gemeinsam mit hep solar kann jeder Einzelne seinen Beitrag zur Energiewende – weg von klimaschädlichen, fossilen Brennstoffen und hin zu einer lebenswerten Zukunft – leisten. Für private und professionelle Anleger gibt es maßgeschneiderte Klimaschutzfonds, in die man investieren, dadurch den CO₂-Ausstoß reduzieren und dabei finanzielle Rendite erzielen kann.

Hinter hep solar stehen die Gründer Thorsten Eitle und Christian Hamann. Im „Charakterköpfe“-Gespräch legen die beiden Schulfreunde dar, welche Rolle Nachhaltigkeit in ihrem Leben auch fernab des hep-solar-Geschäftsmodells spielt, was sich am Wirtschaftsstandort Deutschland dringend ändern muss und, was ihr Erfolgsmodell mit einer Wursttheke im Supermarkt zu tun hat.

Warum bringt die Photovoltaik-Technik die Energiewende besser voran als andere alternative Energiequellen?

Thorsten Eitle: Ganz einfach: Die Sonne scheint überall. Daher ist der Gewinn von Sonnenenergie wesentlich planbarer als etwa die Erzeugung von Windenergie. Darüber hinaus sind Windparks wirtschaftlich schwierig, da sie aufgrund aufwendiger Genehmigungsverfahren einen längeren Vorlauf benötigen.

Christian Hamann: Solarenergie ist die effizienteste Methode nachhaltiger Ener-



Thorsten Eitle (links) und Christian Hamann sind die Gründer und Geschäftsführer von hep solar in Güglingen. Das Firmen-Maskottchen, der Gorilla George, steht für die nachhaltige Unternehmensausrichtung. Foto: Seidel

giegewinnung. Im Vergleich etwa zu Energiemais ist Solarenergie 20mal ergiebiger. Wir benötigen keine Subventionen, damit sich unser Geschäftsmodell rechnet. Technisch ist auch dieses Vorgehen

„Wir übernehmen Verantwortung und beziehen klar Stellung für eine nachhaltige und grüne Zukunft.“

Christian Hamann

gut beherrschbar: Wenn der Solarpark einmal errichtet ist, steht er auch. Selbst nach einem verheerenden Unwetter ist er rasch wieder aufgebaut.

Was war der Startschuss zur Gründung von hep solar?

Eitle: Wir kennen uns seit der Schulzeit. Dann haben wir uns zufällig in Brackenheim an der Wursttheke eines Supermarkts getroffen. Dabei sind wir über Solarenergie, Verantwortung und nachhaltige Investments ins Gespräch gekommen. Aus dieser Idee entstand unser Unternehmen.

Hamann: 2008 haben wir unseren ersten Solarpark gebaut. Dann haben wir rasch Photovoltaik-Projekte in England, Japan, Kanada und den USA realisiert. Diese Internationalität macht uns einzigartig. Mit mittlerweile 15 Jahren am Markt sind wir in unserer Branche schon fast ein Dinosaurier – verfügen dementsprechend aber auch über viel Erfahrung.

So entstand die Verzahnung aus nachhaltigem Geschäftsmodell und Rendite-Erfolg?

Hamann: Ökologie und Ökonomie müssen Hand in Hand gehen. Die DNA von hep solar liegt auf der Hand: Wir über-

„Der Status sagt absolut nichts über den Menschen aus.“

Thorsten Eitle

nehmen Verantwortung und beziehen klar Stellung für eine nachhaltige und grüne Zukunft, handeln aber auch unternehmerisch.

Eitle: Wenn man sich Unternehmen in den USA anschaut, wird klar: Dort regiert oft das

reine Profitdenken – ohne Rücksicht auf Verluste. Ich möchte kein Unternehmen führen, das auf einer solchen Basis funktioniert.

Hamann: Für mich war schon immer klar: Wenn ich ein Unternehmen führe, muss ich auch mit meinen Werten dahinterstehen. Nachhaltigkeit im Blick haben, aber beispielsweise mit Kohle-Energie Geld verdienen, das passt natürlich nicht zusammen.

Welche Werte sind Ihnen darüber hinaus in Ihrem Unternehmen wichtig?

Eitle: Respekt und fairer Umgang über alle Positionen hinweg. Jeder soll selbstständig agieren und mitdenken. Wir haben für jeden ein offenes Ohr. Wenn im menschlichen Umgang generell weniger Aggression und mehr Miteinander herrschen würde, hätten wir viele Probleme nicht.

Hamann: Entscheidend ist: Diese Werte geben wir nicht von oben herab vor, sondern sie sind zusammen mit den Mitarbeitern entwickelt. Denn nur so füllt man diese Ideen auch tatsächlich mit Leben.

Nach welchen ethischen Grundsätzen leben Sie privat?

Hamann: Die genannten Werte bestimmen auch privat unser Denken und Handeln. Thorsten Eitle und ich haben jeweils zwei Kinder – und an die geben wir weiter, wie wichtig Respekt und Achtung des Gegenübers ist.

Eitle: Jeder Mensch ist gleichwertig, egal ob Putzfrau oder Manager. Der Status sagt absolut nichts über den Menschen aus. Bis heute habe ich Freunde aus meiner Jugend. Da ist es mir völlig egal, welchen Berufsweg sie seither eingeschlagen haben.

Wie nachhaltig agiert hep solar über das Geschäftsmodell hinaus?

Hamann: Wir achten darauf, auch im Kleinen so viel wie möglich zu bewegen. Es gibt auf unserem Firmengelände Ladesäulen für Elektro-Fahrzeuge, wir haben nachhaltigen Kaffee, in der Kantine gibt es keine Einweg-Verpackungen, wir drucken kaum aus, haben auf Messen Plastik-Goodies zum Mitnehmen abgeschafft – und an unserem zukünftigen Firmensitz in Eppingen haben

für eine lebenswerte Zukunft

Gründer Thorsten Eitle und Christian Hamann haben persönliche Werte zur Basis ihres Geschäftsmodells gemacht



Noch hat hep solar seinen Hauptsitz in Güglingen im Zabergäu. Ab 2026 agiert das global tätige Unternehmen von Eppingen aus. Fotos: privat



hep solar betreibt derzeit weltweit 30 Solarparks. Viele weitere Bauprojekte sind aktuell in Planung.

wir eine noch größere Solaranlage als in Güglingen.

Welche ökologisch negativen Auswirkungen hat Ihr Geschäftsmodell und wie dämmen Sie diese ein?

Hamann: 90 Prozent des CO₂-Ausstoßes unseres Geschäfts basiert auf der Produktion und im Transport der Solarmodule – und liegt damit in der Lieferkette vor unserem eigenen Agieren. Uns wäre es lieber, wenn die Module in Deutschland hergestellt würden. Da das nicht der Fall ist, beziehen wir 95 Prozent der Module unserer Parks aus China. Dort gibt es ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Menge an CO₂-Emission, die wir durch unser Geschäftsmodell vermeiden, liegt selbstverständlich wesentlich höher als der ökologische Fußabdruck, den wir verursachen.

Eitle: Aber auch hier versuchen wir, unsere Unternehmenswerte zu leben: Wir achten darauf, dass die Modulhersteller nach den Environmental-Social-Governance-Kriterien arbeiten, also, dass sie Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialfragen in ihren Prozessen berücksichtigen. Da schauen wir ganz genau hin. Beispielsweise schicken wir Mitarbeiter nach Kambodscha, um auszuschließen, dass die Solarmodule, die wir verwenden, aus Zwangsarbeit stammen.

Was war Ihr erster Kontakt mit dem Thema Photovoltaik?

Hamann: Ich habe bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG viel im Energiebereich gemacht. Damals, vor 20 Jahren, gab es rund um

Photovoltaik viele Versuchsprojekte. So richtig kam das Thema zur Zeit unserer Firmengründung auf.

Eitle: Bereits im Jahr 2006 hatte ich beruflich einige Berührungspunkte mit dem Thema Solarenergie.

„Wir sind lokal verwurzelt, agieren aber global.“

Thorsten Eitle

Gab es im Laufe der Firmengeschichte ein Ereignis, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Eitle: Im brandenburgischen Spremberg, wo wir unseren ersten Solarpark gebaut haben, befindet sich direkt neben unserem Areal das Braunkohlkraftwerk Schwarze Pumpe. Mit diesem Start für unsere Firma ein zukunftsweisendes Projekt neben einer veralteten und klimaschädlichen Technologie errichtet zu haben, um damit zu zeigen, dass es auch umweltfreundlich

cher geht, das hat mich damals schon stolz gemacht.

Welche Rolle spielt Solarenergie aktuell auf dem Markt?

Eitle: Man muss schon sagen, dass der schlimme Angriff von Russland auf die Ukraine im vergangenen Jahr einige Defizite in unserer Energieversorgung offengelegt hat: Wenn wir die Energie hier, bei uns, produzieren, sind wir auch weniger abhängig von anderen Nationen und Regimen.

Hamann: Das hat nicht nur bei Privatleuten, sondern auch in der Politik Ansichten geändert. Lange war die Haltung: Das Thema erneuerbare Energie ist wichtig, aber die Anlagen zur Gewinnung soll man irgendwo bauen, nur nicht hier, damit die Landschaft so bleiben kann, wie sie ist. Gerade Gemeinderäte sind sich aber nun der Bedeutung der Energie-Erzeugung auch direkt vor der eigenen Haustür bewusst.

Was ist zukünftig konkret notwendig, um die Themen Photovoltaik sowie erneuerbare Energie politisch und gesellschaftlich

weiter voranzutreiben – bundesweit und global?

Eitle: Ein riesiges Problem ist die Dauer der Genehmigungsprozesse für neue Anlagen. Mit drei bis fünf Jahren dauert das bei uns in Deutschland weltweit am längsten. Gut wäre es, wenn man bei den Flächennutzungsplänen von neuen Gebietserschließungen beispielsweise schon Solarflächen mit einplanen würde. Die bürokratischen Abläufe müssen wesentlich schneller vorangehen – ein entscheidender Faktor für den Wirtschaftsstandort Deutschland.

Hamann: Teilweise bestimmen noch zu viele Vorurteile das Denken: Der Vorwurf uns gegenüber lautet, dass wir Flächen verbrauchen. Allerdings ermöglichen wir, in Kombination mit der Landwirtschaft, Doppelnutzungen der Böden und treiben so effiziente Prozesse voran.

Welche zukünftigen Herausforderungen sehen Sie für hep solar?

Hamann: Die Herausforderungen unterscheiden sich je

nach Land. Die angesprochene Überregulierung in Deutschland wird nicht von heute auf morgen verschwinden.

Eitle: Dass China der Hauptlieferant unserer Module ist, macht deutsche und generell europäische Unternehmen abhängig von Asien. Darüber hinaus gibt es bei vielen technischen Komponenten lange Lieferzeiten. Für manche Trafos muss man einen Vorlauf von drei Jahren einplanen.

„Wenn ich ein Unternehmen führe, muss ich auch mit meinen Werten dahinterstehen.“

Christian Hamann

Und welche Projekte beschäftigen Sie aktuell?

Eitle: Weltweit haben wir momentan mehr als 200 Projekte in der Entwicklung. Das größte aktuell ist ein 125-Megawatt-Park in Kanada. Wir bauen im polnischen Warschau eine weitere Niederlassung auf. Und außerdem verlegen wir unseren Hauptsitz ab 2026 nach Eppingen. Auch nach unserem Standortwechsel ist uns wichtig, in der Region zu bleiben. Wir sind lokal verwurzelt, agieren aber global. Wir fühlen uns in der Region wohl. Auch, wenn wir nun als Schwaben mit der Firma ins Badi-sche umziehen.

INFO Kontakt

hep solar
Römerstraße 3
74363 Güglingen
E-Mail: info@hep.global
Internet: www.hep.global

Die Geschichte der hep-Gründer

Die Gründer von hep solar, **Christian Hamann** und **Thorsten Eitle**, kennen sich schon seit ihrer Schulzeit. Beide haben am Zabergäu-Gymnasium in Brackenheim das Abitur gemacht. Sowohl privat als auch wirtschaftlich sind sie daher bestens mit dem Zabergäu sowie dem Stadt- und Landkreis Heilbronn vertraut.

Nach der Schulzeit trennten sich zunächst die Wege der Freunde: Eitle studierte Volkswirtschaftslehre in Heidelberg,

Hamann zog es zum Studium der Betriebswirtschaftslehre nach Münster. Die Zuständigkeiten bei hep solar haben die Geschäftsführer untereinander aufgeteilt: Hamann betreut als Chief Executive Officer (CEO) die Projekte, die Entwicklung und internationalen Bauaktivitäten neuer Photovoltaik-Parks von hep solar, Eitle ist als Chief Sales Officer (CSO) und Fondsexperte für den Verkauf zuständig. Den ersten Photovoltaik-Park errichtete hep solar im brandenburgischen Spremberg. Mittlerweile verfügt das Unternehmen über insgesamt acht Standorte in Deutschland, Japan, Kanada und den USA. Ab 2026 verlegt hep solar seinen Firmensitz von Güglingen nach Eppingen – aufgrund der zentraleren Lage und besseren Verkehrsanbindung der Großen Kreisstadt im Kraichgau.

Der 53-jährige Christian Hamann lebt in Gemmingen. Thorsten Eitle, 51 Jahre alt, lebt in Brackenheim-Stockheim. *hag*

Von unserer Redakteurin
Tanja Weilemann

Ganz „klassisch“ über den Job“ ist sie von ihrem Heimatort Villingen-Schwenningen in den Hohenlohekreis gekommen. „Bürkert hat mich hierher gebracht und ich habe es nicht bereut“, sagt Meike Querengässer. Die 49-jährige Diplom-Wirtschaftsingenieurin lebt seit mehr als 20 Jahren in der Region, wo Bürkert Fluid Control Systems Standorte in Öhringen, Ingelfingen und Gera-bronn hat.

Sprung geschafft Nach zwei Jahren als Bereichsleiterin bei Aldi Süd hat Querengässer 2003 bei Bürkert den Quereinstieg in den Bereich Human Resource Management gewagt. Dass sie dort nach nur drei Jahren den Sprung in die Geschäftsleitung geschafft hat, ist bemerkenswert. Auch wenn für sie damals die besondere Heraus-

„Wenn ich bei mir selbst nicht genau hinschaue, wie soll mir das dann bei anderen gelingen?“

forderung eher in ihrem „noch recht jungen Alter“ lag: „Ich bin ein sehr selbstreflektierter Mensch, der sich in solchen Situationen vorsichtig herantastet. Das war vermutlich hilfreich, um nach und nach neue Perspektiven einbringen zu können“, sagt sie zurückblickend.

Nicht weniger bemerkenswert ist ihre tägliche Arbeit im global agierenden Unternehmen: Zusätzlich zur Leitung des Bereichs Organisation verantwortet sie den Bereich Personal und ist somit diejenige, die die Unternehmenskultur strategisch mitgestaltet – mit dem Ziel, eine Unternehmenskultur zu schaffen, bei der sich Mitarbeitende ernst genommen und verstanden fühlen, sich bestmöglich weiterentwickeln können und dadurch auch zum Unternehmenserfolg beitragen. In Zeiten von Fachkräftemangel für führende Unternehmen eigentlich kein Luxus, sondern Notwendigkeit. Dennoch leisten sich laut verschiedener Umfragen – unter anderem der Hans-Böckler-Stiftung – nicht einmal die Hälfte der größten Unternehmen Mitarbeitende, die diese Aufgabe vorrangig übernehmen. Ist



Respekt, Wertschätzung und Authentizität bilden für Meike Querengässer das Fundament einer guten Unternehmenskultur.
Foto: Ralf Seidel

Die Quereinsteigerin, die zuhören kann

PORTRÄT Meike Querengässer ist bei Bürkert als Geschäftsführerin verantwortlich für Mensch und Organisation

Bürkert da also eine Art Vorreiter? „Ja, vielleicht. Was bei Bürkert mit Sicherheit außergewöhnlich ist, ist die Kombination der beiden Bereiche in einer Person – also die Kombination der organisatorischen und der menschlichen Seite. Bei vielen Unternehmen ist das eher eine ‚zerlegte Disziplin‘. Wir gehen das ganzheitlich an – und zwar durchaus erfolgreich.“

Zukunftsfähig Auf das Thema Ganzheitlichkeit ist das komplette Transformationsprogramm „Bürkert next“ ausgerichtet, das Meike Querengässer leitet. Es soll über Jahrzehnte gewachsene Abläufe im Unternehmen mit einer durchgehenden Struktur vereinen, die die Zukunftsfähigkeit von Bürkert auch mit Blick auf die Globalisierung und Digitalisierung sicherstellt. „Auch hier ist es wichtig, die Mitarbeitenden mitzunehmen, sonst schaffen wir eine schicke Architektur, die aber nicht mit Leben gefüllt ist“, sagt Querengässer.

Wenn man bedenkt, wie viele unterschiedliche Menschen

in einem Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen ganz unterschiedliche Tätigkeiten haben, dann kommt man zu dem Schluss, dass dieses Ganzheitliche eine Mammutaufgabe ist, die nur mit besonderen Fähigkeiten bewältigt werden kann.

Hat Meike Querengässer solche Fähigkeiten? Sie lacht und antwortet: „Ich bin wie gesagt sehr selbstreflektiert und analytisch. Das ist wichtig, denn wenn ich bei mir selbst nicht genau hinschaue, wie soll mir das dann bei anderen Menschen gelingen?“

Ein wesentlicher Teil ihrer Arbeit bestehe nun einmal darin zuzuhören, mehr über die Aufgaben, die Sorgen und Bedürfnisse der Mitarbeitenden zu erfahren. „Letztendlich will ich verstehen, welche Prozesse sie durchlaufen und mit ihnen gemeinsam Lösungen entwickeln.“ Das berge einerseits Potenzial für Konflikte, andererseits sei das aber auch eine große Quelle für neue Möglichkeiten.“

Eine Unternehmenskultur, die solche Prozesse fördert, besteht für Meike Querengäs-

Zur Person

Meike Querengässer ist Mutter von zwei Töchtern (13 und 16 Jahre alt), **Diplom-Wirtschaftsingenieurin** und hat an der Universität Karlsruhe studiert. Seit dem Jahr 2003 ist sie bei Bürkert Fluid Control Systems im Bereich HR Management tätig, **seit 2006 Mitglied der Geschäftsleitung**. Von 2015 bis 2021 trug sie als Director APAC die **Verantwortung für Auslandsge-sellschaften** in zehn verschiedenen Ländern. Den Ausgleich zum Arbeitsleben findet sie in der Natur. *tawe*

ser in erster Linie aus Respekt, Wertschätzung und Authentizität. „Da gibt es natürlich noch einiges mehr, aber diese drei Werte bilden ein gutes Fundament“, sagt sie. Funktionierte das auch an den internationalen Standorten von Bürkert, wo Menschen einfach anders ticken? „Man kann seine Unternehmenskultur nicht mit dem Gießkannenprinzip auf die Menschen verteilen. Es ist für uns sehr wertvoll und in-

spirierend, Menschen mit verschiedenen Facetten im Unternehmen zu haben. Da muss man sich auf ein paar Kernelemente fokussieren und die verbindenden Elemente suchen“, erklärt die 49-Jährige.

Kreative Wege Eine attraktive Unternehmenskultur macht es ja auch einfacher, beruflichen Nachwuchs und Fachkräfte aus ganz Deutschland und dem Ausland zu gewinnen, oder? „Da tun wir auf breiter Ebene sehr viel“, erklärt Meike Querengässer, „natürlich auch in der Region, wo wir uns ganz klassisch in Schulen und auf Messen präsentieren oder den Nachwuchs ins Unternehmen einladen“. Sie ist überzeugt: „Der persönliche Kontakt ist immer noch der stärkste Hebel.“

Für Menschen in einer Phase, in der Lebensqualität und Erholungswert eine Rolle spielen, biete ein berufsbedingter Umzug nach Hohenlohe durchaus Vorteile, das kann Querengässer selbst bestätigen. „Wir müssen aber auch kreative Wege schaffen, beispielsweise für Menschen, die nicht aus Hamburg oder Berlin wegziehen möchten. Wir müssen nicht die ganze Welt nach Hohenlohe holen, sondern können unsere Kompetenz dezentral weiterwachsen lassen und als globales Team agieren. Die Digitalisierung macht das möglich.“

„Ich brenne für meinen Beruf“

PORTRÄT *Tipp eines Verwandten war goldwert: Andreas Beuchert arbeitet seit 50 Jahren als Hörakustikmeister*

Von unserer Redakteurin
Andrea Eisenmann

Schuld“ ist, wenn man es so sagen will, der Patenonkel von Andreas Beuchert. Dieser betreibt in den 1970er-Jahren ein kleines Fernseh- und Radiogeschäft, in dessen Hinterstübchen oft auch Hörgeräte zum Anpassen und Reparieren landen. „Andreas, falls du einen Beruf mit Zukunft suchst, könnte das genau das Richtige für dich sein“, rät er seinem 16-jährigen Nefen zu der damals ganz neuen und relativ unbekannten Ausbildung zum Hörgeräteakustiker. Der Realschüler ist zunächst skeptisch. „Als kleiner Bub wollte ich ja immer Landwirt, später dann Kunstlehrer werden“, erinnert sich Beuchert schmunzelnd.

Letztlich siegt aber die Vernunft. Gemeinsam mit seinen Eltern – „heute wäre das ein klarer Minuspunkt“ – geht es für den jungen Mosbacher zum Vorstellungsgespräch in die Landeshauptstadt und dort in eines der wenigen Verkaufs-

„In meinen Anfangsjahren war es ein sehr medizinisch geprägter Beruf.“

Andreas Beuchert

geschäfte, die es für Hörgeräte zu dieser Zeit bereits gibt. Die Zusage flattert schnell ins Haus – und Andreas Beuchert ist der erste Lehrling, den der am Marienplatz beheimatete Betrieb einstellen wird.

Drei Jahre lang dauert die Ausbildung. Für die Berufsschule muss Andreas Beuchert sechs Stunden mit dem Zug nach Lübeck fahren. Dort hat die Akademie für Hörakustik ihren Sitz. Ein Jahr bleibt er nach Ende der Lehre in Stuttgart, dann zieht es ihn wieder in die Heimat zurück.

Längst ist der Beruf zur Berufung geworden. „Mein Ziel war und ist es bis heute, mit meiner Arbeit Menschen zu mehr Lebensqualität zu verhelfen und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu rücken.“ Um dies zu erreichen, helfe ihm, dass er sehr beharrlich sei und viel Geduld habe, ist Andreas Beuchert überzeugt.

Im Alter von 23 Jahren – nun



Familienbande im Beruf:
Andreas Beuchert,
Marius Beuchert, Selina
Beuchert, Ina Irmeler und
Stefan Beuchert (v. l.).

Fotos: privat

zinischen Gründen nicht möglich sei, seien Implantate eine tolle Möglichkeit. „Diese helfen den Betroffenen, wieder mehr, am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen.“ Zusätzlich werde das Risiko einer bei Schwerhörigkeit drohenden Demenz gemindert.

Prävention Auch das Thema Prävention brennt Andreas Beuchert unter den Nägeln: Kostenlose Hörtests gehören zum Angebot in allen vier Filialen des Unternehmens. Auch online kann man diese durchführen – in nur fünf Minuten. „Es ist wichtig, dass Hörprobleme rechtzeitig erkannt werden, bevor erste Synapsen im Gehirn abgebaut werden.“

Die zahlreichen positiven Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden sind für alle im Team ein besonderer Ansporn in ihrer täglichen Arbeit. Viele Begegnungen bleiben in Erinnerung – so wie das Gespräch mit einer Kundin, die sich bei Andreas Beuchert – mit einem charmanten Augenzwinkern – nach dessen Alter erkundigte. Als Erklärung für ihre ungewöhnliche Frage schob sie hinterher, dass sie hoffe, er bleibe für eine sehr lange Zeit dem Geschäft noch erhalten. „Sie sind schließlich der zweitwichtigste Mann in meinem Leben.“

mit Meisterabschluss – leitet er die Filiale der Firma Ifland in Heilbronn. „In meinen Anfangsjahren war es ein sehr medizinisch geprägter Beruf, bei dem man mit technisch relativ einfachen Mitteln arbeiten musste“, zieht der vierfache Familienvater den Vergleich zu heute. „Das ist mittlerweile anders.“

Selbstständigkeit 1985 wagt Andreas Beuchert den Schritt in die Selbstständigkeit – begleitet von seinem fünf Jahre jüngeren Bruder Stefan. Die zwei Beucherts ergänzen sich bestens durch ihre unterschiedlichen Vorlieben. Schätzt der ältere den engen Kundenkontakt und ist von technischen Innovationen begeistert, hat der jüngere Bruder vor allem Interesse an kaufmännischen und buchhalterischen Fragen.

Es sind in den knapp vier

Jahrzehnten Firmengeschichte nicht die einzigen Familienmitglieder, die in dem 25-köpfigen Team von Meister Beuchert Hörsysteme mitarbeiten. Auch die nächste

„Es motiviert mich, mit jungen Leuten etwas auf den Weg zu bringen.“

Andreas Beuchert

Generation ist an den Standorten in Heilbronn, Mosbach, Bad Friedrichshall und Osterburken bereits mit an Bord. „Dazu gehören meine Nichte Selina Beuchert, meine Tochter Ina Irmeler und mein Sohn Marius Beuchert“, zählt Andreas Beuchert auf, hält kurz inne und schiebt dann lachend hinterher: „Sie sehen, die Nachfolge ist also gesi-

chert.“ Ans Aufhören denkt der 66-Jährige deswegen aber noch lange nicht. Wegen seiner sechs Enkelkinder habe er sich allenfalls vorgenommen, etwas kürzer zu treten, gesteht der begeisterte Fahrradfahrer und Bergwanderer. „Es motiviert mich, mit jungen Leuten etwas auf den Weg zu bringen und zu sehen, wie sie es machen.“ Er brenne auch nach knapp 50 Jahren immer noch für seinen Beruf, versichert Andreas Beuchert. Das liegt auch daran, dass in den vergangenen Jahren eine rasante, technologische Entwicklung eingesetzt hat, die er in seinen Anfangsjahren nicht für möglich gehalten hätte.

Zu den fachlichen Themen, die den Firmengründer aus Mosbach besonders faszinieren, gehören Hör-Implantate. „Diese kommen zum Einsatz, wenn der Hörverlust so hochgradig ist, dass er mit einem Gerät nicht mehr auszugleichen ist“, erklärt er. Auch bei Gehörlosen oder in Fällen, in denen ein Hörgerät aus medi-



36 Jahre Bechtle,
19 Jahre im Vorstand:
Jürgen Schäfer lebt
für die IT.
Fotos: Bechtle

Pionier, Wegbereiter, Menschenfreund

PORTRÄT Jürgen Schäfer war Mitarbeiter Nummer 24 bei Bechtle und hat dort im Lauf seiner Karriere viel bewegt



Jürgen Schäfer ist Jahrgang 1958. Mehr als die Hälfte seines Lebens verbrachte der gebürtige Heilbronner bei Bechtle. Mit 30 Jahren begann seine Karriere bei dem noch jungen Unternehmen in der EDV-Branche. Er war Mitarbeiter Nummer 24. Ein Mann, der Bechtle zum internationalen Player machte. Und damals wie heute im Unternehmen geschätzt wird als authentisch, begeisterungsfähig und den Menschen zugewandt.

Vision 2000 Sein Start war 1988. Jenes Jahr, in dem sich Bechtle mit der „Vision 2000“ große Ziele setzte. Zwölf Jahre in die Zukunft vorausschauen, war damals – als unerfahrenes Unternehmen in einer jungen Branche – ziemlich mutig. Dabei einen Börsengang ins Visier zu nehmen und 100 Millionen Euro zum Umsatzziel zu erklären, schien beinahe unerreichbar – und zugleich anziehend. Jürgen Schäfer sagte später einmal: „Die Vision

2000 war einer der Hauptgründe für meinen Start bei Bechtle. Der Mut, sich bereits im Jahr 1988 als noch kleines Unternehmen derart ambitionierte Ziele zu setzen, hat mich tief beeindruckt.“

Auf dem Weg zur Realisierung jener Vision markierten bedeutende Zwischentappen die unternehmerische Entwicklung von Bechtle. Zwischentappen, bei denen Jürgen Schäfer eine maßgebliche Rolle spielte.

Katalog Dazu gehörte 1991 die Einführung des Bechtle Katalogs, der sich in der Folge mit einer Auflage von annähernd 200.000 Exemplaren zu dem Nachschlagewerk der IT-Branche entwickeln sollte.

Der studierte Betriebswirt ist zugleich untrennbar mit dem Start der Expansion von Bechtle verknüpft. Denn er war es, der 1993 die Geschäftsführung des ersten Systemhauses außerhalb des Gründungsstandorts Heilbronn, in Würzburg nämlich, über-

nahm. Würzburg wird „sein Baby“. Der Grundstein zur flächendeckenden Präsenz der Bechtle IT-Systemhäuser in Deutschland war damit gelegt.

Anschließend baute er das Handelsgeschäft unter der Marke „Bechtle direct“ erfolgreich auf und begleitete zudem federführend die Zusammen-

„Die Vision 2000 war einer der Hauptgründe für meinen Start bei Bechtle.“

Jürgen Schäfer

führung aller Handelsprozesse in der Bechtle Logistik & Service.

Meilenstein Ein weiterer Meilenstein, den Jürgen Schäfer maßgeblich vorangetrieben hat, ist der Aufbau einer Internethandelsplattform. Sie sollte zum Startschuss für eine neue, moderne Art der IT-Be-

schaffung werden – den Online-Handel. Der Einstieg gelingt Bechtle bereits im Oktober 1995.

Auch bei der europäischen Expansion ist Jürgen Schäfer treibende Kraft. So verantwortet er 1996 die Gründung der Bechtle direkt AG in der Schweiz und nur ein Jahr später in Großbritannien.

Online-Shop Er sorgte im Bechtle Online-Shop für die erste digitale Preisanbindung in Deutschland. Bechtle wurde so zu Beginn der Nullerjahre Fulfillment-Partner von Distributoren und punktete mit schnellster Lieferfähigkeit. Im Jahr 2004 bildet Bechtle dann erstmals einen eigenen Vorstandsbereich für die E-Commerce-Sparte. Jürgen Schäfer wird in den Vorstand berufen und bleibt bis zum Dezember 2023.

Eine Ära, in der der Umsatz nur im Segment IT-E-Commerce von 504 Millionen Euro auf 2,1 Milliarden Euro stieg, das EBIT von 22 Millionen Euro

auf 123 Millionen Euro zulegte und in der sich die Zahl der Mitarbeitenden im Handelsgeschäft von 955 auf 3341 erhöhte, in heute 14 europäischen Ländern.

Nachfolge geregelt In diese Zeit fallen unter anderem auch die Gründung der Global IT Alliance, die Etablierung der Bechtle Eigenmarke Articon und die bisher größte Akquisition der Unternehmensgeschichte – der Zukauf und die Integration von Inmac Wstore in Frankreich.

Seine eigene Nachfolge wollte Jürgen Schäfer in den besten Händen wissen. Er ebnete den Weg und übergab den Staffelstab vorzeitig zum 1. Januar 2024 an Konstantin Ebert.

Ende September dieses Jahres wird Jürgen Schäfer nun seine überaus erfolgreiche Karriere beenden und darf mit Stolz und großer Zufriedenheit auf dann 36 Jahre beeindruckender Erfolge bei Bechtle in Neckarsulm blicken. red

Ein Vorbild für andere sein

PORTRÄT Sebastian Hauff leitet mit seinem Bruder Fabian Hauff das Unternehmen Holz-Hauff in Leingarten

Von unserer Redakteurin
Andrea Eisenmann

Ein Meterstab und einen Bleistift. Das sollte Sebastian Hauff als Kind auf Wunsch des Großvaters jedem Kunden an der Tür in die Hand drücken. Als Zeichen der Wertschätzung, als Dankeschön für ihr Kommen. Statt des Bleistifts gibt es mittlerweile zwar eigens designte Socken mit dem Firmenlogo als Geschenk, auf ein freundliches Wort und Respekt wird bei Holz-Hauff in Leingarten allerdings auch Jahrzehnte später nach wie vor sehr großen Wert gelegt. „Dass der Mensch im Mittelpunkt steht, ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmensphilosophie“, sagt Sebastian Hauff. „Sowohl

„Papst und Praktikant bekommen bei uns gleich viel Aufmerksamkeit.“

Sebastian Hauff

im Umgang miteinander, als auch gegenüber unseren Kunden und Lieferanten.“ Sein im Jahr 2020 verstorbener Vater Werner Hauff habe oft betont, es sei egal, ob man den Papst oder einen Praktikanten vor sich sitzen habe. Sein Credo lautete stets: „Beide bekommen bei uns gleich viel Aufmerksamkeit.“ Und an diesem Grundsatz halte man fest.

Freie Hand Dass Sebastian Hauff eines Tages mit seinem vier Jahre jüngeren Bruder Fabian in vierter Generation die Geschicke des Groß- und Einzelhändlers für Holz leiten wird, ist nicht in Stein gemeißelt. Im Gegenteil. Der Vater lässt allen seiner drei Söhne freie Hand. „Geht euren eigenen Weg“, gibt er ihnen als Ratsschlag mit. „Und wenn es später für euch passen sollte, stehen hier alle Türen offen.“

Den heute 42-jährigen Sebastian Hauff zieht es nach Abschluss der Realschule in Schwaigern und des Wirtschaftsgymnasiums in Heilbronn zunächst zum Studium der Volkswirtschaftslehre nach Konstanz. Sein Hauptstudium – Betriebswirtschaftslehre (BWL) ist nun sein Hauptfach – setzt er später in Bay-



Bild oben: Innovativ – Sebastian Hauff zeigt ein Fahrrad mit einem Holzrahmen.

Bild links: Fabian (l.) und Sebastian mit Vater Werner Hauff.

Bild rechts: Im Gespräch mit einem Mitarbeiter.

Fotos: Eisenmann (2)/ privat



Zahlen und Daten

Die Firma **Holz-Hauff** wurde im Jahr 1933 von Karl Hauff gegründet. 1972 wurde der Betrieb ins Industriegebiet von Leingarten verlegt. Ein Holzbearbeitungszentrum, zehn Lagerhallen und einen Onlineshop umfasst der Betrieb in der Daimlerstraße. In einer 1600 Quadratmeter großen Ausstellung werden neue Trends gezeigt. [ae](https://www.holz-hauff.de)

Kindheit vertraut ist. „Dieser besondere Geruch von Holz lässt einen nicht mehr los“, schwärmt er. 2017 tritt er in die Geschäftsführung ein und verantwortet die Bereiche Verkauf, Marketing und Personal, während sich sein Bruder Fabian Hauff um die Themen Lager, Logistik, Bearbeitung und IT kümmert.

Die Firma ist ein wichtiger Teil im Leben von Sebastian Hauff – der andere ist die Fa-

„Dieser besondere Geruch von Holz lässt einen nicht mehr los.“

Sebastian Hauff

milie. Drei Kinder im Alter von acht, sechs und zweieinhalb Jahren halten ihn positiv auf Trab. Seit 2019 sitzt der 42-Jährige für die Freie Wähler-Fraktion im Gemeinderat von Leingarten, vor fünf Jahren war er maßgeblich daran beteiligt, den Heuchelberg-Trail wieder auf die Beine zu stellen. „Mit einem Kern von fünf Personen haben wir angefangen, rund 80 Helfer haben uns jüngst unterstützt. Und das trotz strömendem Regen“, sagt er dankbar und stolz zugleich.

Sebastian Hauff möchte in dem, was er tut und wie er es tut, ein Vorbild sein und andere motivieren, es ihm gleich zu tun. Die Kommunikation ist entscheidend, betont er. Sich für die Geschichte des Gegenübers zu interessieren, gehöre dazu. Und dann hat er noch einen Tipp parat, den wahrscheinlich nicht jeder oder jede befolgen wird: „Morgentliches Eisbaden“, sagt er lachend. „Danach ist der Kopf herrlich frei und der Tag kann beginnen.“

reuth erfolgreich fort. Anschließend geht es für ein halbes Jahr nach Neuseeland. Es ist eine Zeit, in der der begeisterte Hobbysportler nicht nur viel erlebt, sondern es ist auch eine Zeit, die ihn tief prägen wird, weil nun Fragen rund um

das Thema Nachhaltigkeit sein Interesse wecken.

Wieder zurück in Deutschland steigt Sebastian Hauff bei einer Photovoltaikfirma in Bönningheim ein und wird später deren Mitgeschäftsführer. Und noch einmal geht es ins

Ausland: Für zwei Jahre wechselt er in ein Schweizer IT-Unternehmen, das sich auf den Holzhandel spezialisiert hat. Doch irgendwann zieht es Sebastian Hauff in die alte Heimat und in das Unternehmen zurück, das ihm seit seiner

Mit klaren Werten, Mut und Vertrauen zu Sauberkeit und Effizienz

INTERVIEW *Walter Gerätebau GmbH aus Sachsenheim ist bei vielen Reinigungssystemen Weltmarktführer –*

Von unserem Redakteur
Daniel Hagmann

Langsam fährt der Reinigungsarm in die Öffnung des Betonmischers. Mit Hochdruck schießt das Wasser gegen die Innenseite der Fahrmischertrommel und entfernt hartnäckige Betonreste. Die Vorteile: Es ist keine manuelle Reinigung nötig, die Kapazität des Mischlastwagens ist nicht durch überflüssige Betonreste eingeschränkt – und auch am nächsten Tag ist durch die rasche Reinigung wieder sauberes Arbeiten möglich. Beim Metzger um die Ecke, auf der Baustelle, in der Kosmetik- oder in der Auto-Branche: In vielen Industrie-Bereichen, wo es zu Verschmutzungen kommt, sind die Reinigungsanlagen der Walter Gerätebau GmbH im Einsatz. Betriebe in mehr als 60 Ländern profitieren anhand von über 1200 installierten Anlagen von den technischen Innovationen aus Sachsenheim-Ochsenbach. Ob es um die Reinigung von Lebensmittel-Abfüllanlagen, das Säubern von Maschinen oder Behältern geht – die Walter-Individualösungen sorgen stets für die notwendige Hygiene.

Vor 50 Jahren begann alles mit dem ersten universellen Hochdruckreiniger. Warum es bei Walter, im Gegensatz zu anderen Unternehmen problemlos mit dem Generationenwechsel in der Führung klappt, weshalb Firmengründer Erich Ingelfinger die Übergabe der Leitung an seine Tochter Julia und seinen Sohn Marc Ingelfinger für wertvoller als einen Sechser im Lotto erachtet und warum sich die Entwicklung individueller Reinigungslösungen manchmal anfühlt wie ein Beitrag aus der „Sendung mit der Maus“, berichten die drei im Interview.

Zunächst ist da die Verschmutzung. Dann kommen Ihre Geräte zum Einsatz – und alles ist wieder gereinigt. Ist dieser Weg zum Ziel der Sachverhalt, der Sie in Ihrem täglichen Schaffen fasziniert und motiviert?

Marc Ingelfinger: Ja. Es geht zunächst darum, das Problem zu analysieren – und dann eine eigenständige, technische Lösung zu entwickeln.

Erich Ingelfinger: Allerdings darf man dabei das Geschäft-



Marc Ingelfinger und seine Schwester Julia haben die Walter Gerätebau GmbH in Sachsenheim-Ochsenbach von ihrem Vater Erich Ingelfinger übernommen. Fotos: privat



Mit Walter-Geräten gelingt die Reinigung von Fahrmischer-Trommeln rasch und gründlich.



Rückstände in Mischmaschinen haben gegen die Walter-Geräte keine Chance.

liche nicht vergessen – es ist immer eine Gratwanderung: Egal, wie beeindruckend die technische Lösung ist: Sie muss auch finanzierbar sein.

Branchenübergreifend sind Sie mit Ihrem Unternehmen breit aufgestellt. Da erlebt man sicher auch Überraschungen...

Marc Ingelfinger: Allerdings. Es ist ein bisschen wie bei der „Sendung mit der Maus“. Man kommt in Betriebe, die für eine Verschmutzung eine Lösung suchen. Da lernt man Abläufe kennen, mit denen man bis dahin nicht vertraut war und erlebt auch selbst manchen Aha-Moment. Beispielsweise haben wir uns in einigen Firmen schon mit unseren Lackhaftungsprüfungsgeräten einen Namen gemacht. Und dann kommt die Frage auf, ob wir für die Reinigung eines speziellen Geräts ebenfalls die passende Lösung entwickeln können. Da optimieren wir diese Arbeitsabläufe mit unserem

Know-how weiter. Und über das Anbieten unserer BFM-Verbindungen haben wir uns als zuverlässiger Partner erwiesen und so Folge-Aufträge für entsprechende Reinigungssysteme in Konzernen erhalten.

„Eingetrocknete Babynahrung ist wesentlich hartnäckiger als eingetrockneter Beton.“

Julia Ingelfinger

Julia Ingelfinger: Überraschende Sachverhalte erfährt man beispielsweise im Zusammenhang mit der Lebensmittelbranche. Etwa, dass eingetrocknete Babynahrung wesentlich hartnäckiger ist als eingetrockneter Beton. Aber dafür entwickeln wir ebenfalls die passenden Reinigungslösungen.

gegrillt. Um diese Nachfrage am Lebensmittelmarkt zu befriedigen, mussten die Firmen entsprechend produzieren. Und das haben wir wiederum an den Bestellungen unserer Reinigungssysteme in der Lebensmittelbranche bemerkt.

Wie verteilen sich Ihre Umsätze auf die unterschiedlichen Geschäftssparten?

Julia Ingelfinger: Unser Hauptsatz entfällt zu 40 Prozent auf Reinigungssysteme in der Betonindustrie. In der Lebensmittelindustrie generieren wir 30 Prozent unseres Umsatzes. Weitere 20 Prozent stammen aus Anwendungen in der Pharma- und Chemieindustrie. Einen internationalen Umsatzanteil von zehn Prozent erzielen wir mit unseren Lackhaftungsprüfungsgeräten für die Automobilindustrie. Branchenübergreifend verkaufen wir erfolgreich die BFM-Verbindungen.

Haben Sie sich bereits als Kind für Technik interessiert?

Marc Ingelfinger: Ja, ich habe schon als kleiner Junge viel ausprobiert, geschraubt und montiert. Vor allem am Fahrrad. Da habe ich eine größere Gabel eingebaut oder einen Seitenwagen montiert. Ich habe mir auch Fahrräder selbst gebaut. Die Begeisterung fürs private Herumbasteln, gerade am Fahrrad, ist mir bis heute geblieben.

Hatten Sie beide schon immer vor, ins Familienunternehmen einzusteigen?

Marc Ingelfinger: Meine Schwester und ich kennen die Firma natürlich, in den Ferien haben wir hier gearbeitet. Wie Julia habe ich ebenfalls in Berlin studiert und habe im Rahmen von Tätigkeiten in vielen Firmen, auch Großkonzernen, Erfahrungen gesammelt. Dabei habe ich erkannt, dass man sich dort weit weniger stark einbringen kann als man es gerne möchte und als es für das Unternehmen zielführend wäre. Ursprünglich war es gar nicht das Ziel, in die Familienfirma einzusteigen. Im Jahr 2000 habe ich neue Herausforderungen gesucht – und mein Vater hat gefragt, ob wir es in der Firma zusammen probieren möchten.

Julia Ingelfinger: Für mich bot sich ein Einstieg an, da ich

Job und Privates so gut miteinander verbinden konnte: Ich konnte arbeiten, mein Vater hat auf die Kinder aufgepasst.

Fiel es Ihnen als Seniorchef schwer, sich nach Jahrzehnten aus dem Geschäft zurückziehen und der jungen Generation das Feld zu überlassen?

Erich Ingelfinger: Nein, überhaupt nicht. Ich sehe ja: Die beiden sind am Puls der Zeit und daher den aktuellen Marktherausforderungen besser gewachsen als ich.

Marc Ingelfinger: Wobei man klar sagen muss, dass unser Vater technisch immer vorne mit dabei war. Es ist aber dennoch schön, ihn weiter im Hintergrund dabei zu wissen.

Julia Ingelfinger: Ich bin glücklich, wie es zwischen uns dreien generationenübergreifend harmoniert.

Erich Ingelfinger: Das ist mehr wert als ein Sechser im Lotto.

„Wer den Tag mit Kontrolle verbringt, dem fehlt die Zeit für die Innovation.“

Marc Ingelfinger

Wie gelingt es Ihnen, bei Familientreffen Berufliches und Privates zu trennen?

Julia Ingelfinger: Wir trennen das gar nicht so strikt. In Gesprächen kann durchaus beides Thema sein. Geschäftliches und Privates gehen bei uns problemlos Hand in Hand.

Wo sehen Sie die Stärken und Schwächen der beiden anderen?

Julia Ingelfinger: Mein Bruder ist super darin, technische Herausforderungen zu erfassen und rasch Lösungen zu entwickeln. Diese Schnelligkeit geht aber manchmal zulasten der Genauigkeit.

Erich Ingelfinger: Gerade diese Geschwindigkeit ist aber entscheidend. Wenn man zu lange herumdoktert, hat man verloren. Praxis ist wichtiger als Perfektion.

Julia Ingelfinger: Unser Vater verfügt über eine unglaubliche Lebenserfahrung und kann Mitarbeiter super führen. Er ist sehr diszipliniert, aber manchmal etwas ungeduldig.

Marc Ingelfinger: Meine



In diesem Jahr feiert die Walter Gerätebau GmbH ihr 50-jähriges Bestehen. Das freut die Mitarbeiter.

Schwester kann sich toll in andere Menschen hineinversetzen. Sie hat ein Gespür dafür, wie sie aus Individuen ein Team kreiert, das genau über die Flexibilität verfügt, die wir am Markt benötigen. Ein Team, das mit seinen Erfahrungen und Fähigkeiten sowohl die Anforderungen des Fleischers um die Ecke als auch die des Qualitätschefs von BMW erfüllt.

Auf Werte wie Respekt, familiäres Miteinander, Dynamik, Offenheit und Authentizität legen Sie viel Wert. Was bedeutet das konkret im beruflichen Alltag?

Julia Ingelfinger: Unser Vater hat uns immer vertraut und die Gelegenheit gegeben, uns auch im Betrieb auszuprobieren. Das geben wir an unser Team weiter. Die Kollegen sollen ihr Wissen ohne Scheu einbringen.

Marc Ingelfinger: Als ich in den Betrieb eingestiegen bin, habe ich Mitarbeiter mit 20

Jahren Firmenerfahrung angetroffen. Warum soll ich denen Dinge vorschreiben, von denen sie wesentlich mehr Ahnung haben als ich? Die Mitarbeiter entscheiden in ihrem Arbeitsbereich selbst. Wie mein Vater, sind auch meine Schwester und ich absolut keine Fans von Kontrolle. Wir vertrauen unseren Mitarbeitern. Wer den Tag mit Kontrolle verbringt, dem fehlt die Zeit für die Innovation.

Welche Rolle spielt bei Ihnen das Thema Nachhaltigkeit?

Marc Ingelfinger: Wir sind uns der Ressourcenverantwortung sehr bewusst. Unsere Reinigungssysteme arbeiten mit sehr hohem Druck und benötigen daher wenig Wasser.

Bekommen Sie auch den Fachkräftemangel zu spüren?

Marc Ingelfinger: Ja – und zwar in zweifacher Hinsicht: Einerseits ist es so, dass sich immer weniger Menschen die

Die Geschäftsführer-Familie Ingelfinger

In diesem Jahr feiert die Walter Gerätebau GmbH 50-jähriges Bestehen. **Erich Ingelfinger** hat als Grundlage die Werkstatt seines Schwiegervaters und Firmen-Namensgebers Gotthilf Walter in Zaberfeld übernommen und den ersten universellen Hochdruckreiniger mit Benzin-Antrieb auf den Markt gebracht. Im Anschluss machte sich die Walter Gerätebau GmbH mit innovativen Reinigungslösungen, etwa in der Lebensmittelbranche, einen Namen. Vor allem was die automatisierte Reinigungstechnik von Betonmischern angeht, ist die Firma, die seit 1983 in Sachsenheim-Ochsenbach ansässig ist,

Weltmarktführer. Die Entwicklung der Produkte erfolgt komplett am Firmensitz im Landkreis Ludwigsburg. Viele der notwendigen Bauteile bezieht die Walter Gerätebau GmbH von langjährigen Partnern aus der Region. Die Firma unterhält jeweils eine Niederlassung in der Schweiz und in den USA. Sie beschäftigt mehr als 70 Mitarbeiter.

Sowohl **Marc Ingelfinger** als auch **Julia Ingelfinger** haben in Berlin studiert: der Sohn Maschinenbau, die Tochter Wirtschaftswissenschaften. Nach Erfahrungen in anderen Firmen sind sie in den Jahren 2000 (Marc Ingelfinger) und 2005 (Julia Ingelfinger)



Die erweiterte Fertigungshalle mit zusätzlichen Büros am Firmensitz in Sachsenheim-Ochsenbach existiert seit 2013.

Hände schmutzig machen möchten und Firmen es schwer haben, Reinigungspersonal zu finden. Darüber hinaus werden die Zeitfenster für Reinigungsvorgänge immer kürzer.

Julia Ingelfinger: Klar ist: Während der Reinigung kann nichts produziert werden. Und dann sind wir gefordert, Systeme zu entwickeln, die effizient arbeiten und darüber hinaus möglichst wenig Personal erfordern.

Marc Ingelfinger: Andererseits sind aber auch wir natürlich auf kreative Köpfe in unserem Unternehmen angewiesen. Um voranzukommen, brauchen wir gut ausgebildete und mutige Mitarbeiter, keine Ja-Sager. Gerade, was SEO-Marketing, technische Redaktion und Servicetechniker angeht, suchen wir dringend neue Kollegen.

Ist das Thema, gutes Personal zu finden, die größte Herausfor-

derung in den nächsten Jahren?
Marc Ingelfinger: Ja. Das Thema KI – Künstliche Intelligenz – ist zwar spannend und kommt bei uns am Rande auch schon zum Einsatz. In unserem Kerngeschäft ist allerdings die menschliche Wahrnehmung nach wie vor entscheidend und noch nicht zu ersetzen.

„Praxis ist wichtiger als Perfektion.“

Erich Ingelfinger

Julia Ingelfinger: Hierbei ist es für uns, aber auch für die Wirtschaft allgemein, zentral, dass politische Prozesse verschlankt und Migranten besser am Arbeitsmarkt integriert werden. Bei vielen ist der Einsatzwille da, die Bürokratie-Hürden halten aber auf. Das schadet allen Beteiligten. Wir haben zum Beispiel einen Auszubildenden aus Marokko und eine Mitarbeiterin aus Indonesien, die sich beide bei uns gut eingelebt haben. Das hat super funktioniert.

Marc Ingelfinger: Wichtig für unsere Wirtschaft ist in Zukunft, dass die Regierungen bereit sind, international zusammenzuarbeiten und mit pro-europäischer Einstellung die Kräfte zu bündeln, anstatt sich national abzuschotten.

INFO Kontakt

Walter Gerätebau GmbH
Neue Heimat 16,
74343 Sachsenheim-Ochsenbach
Telefon: 07046 980-0
E-Mail: info@walter-cleaningsystems.de
www.walter-cleaningsystems.de

„Mach alles, was du tust, mit Freude“

INTERVIEW Michael Röther führt Michelfelder Familienbetrieb und schickt Modepark Röther auf Expansionskurs

Von unserer Redakteurin
Urike Kübelwirth

Der Großvater betrieb einen Landhandel und verkaufte bei den Bauern auf dem Land Berufsbeleidung. Die Eltern, Margit und Martin Röther gründeten 1972 ihren Jeansladen in der Innenstadt von Schwäbisch Hall. Damals konnten sie nicht ahnen, dass aus ihrem kleinen Geschäft einmal ein richtig großes Familienunternehmen erwachsen sollte. 1996 wurde der Firmensitz nach Michelfeld verlegt. Einer der beiden Geschäftsführer ist Sohn Michael Röther. Die *Heilbronner Stimme* sprach mit dem Chef von mehr als 2500 Mitarbeitern über Mode, sein Leben und seine Träume.

Sie sind Geschäftsführer des Modepark Röther. War Ihnen der Weg in die Wiege ge legt oder haben Sie so ihren Traumberuf gefunden?

Michael Röther: Weder noch. Ich hab nach dem Abi BWL studiert und dann eine zeitlang im Familienunternehmen gearbeitet. Eigentlich wollte ich wieder weg, bin dann aber kleben geblieben – und damit sehr zufrieden.

Viele Unternehmen beklagen derzeit, dass es vor allem der Modebranche schlecht geht. Sie hingegen expandieren mit Ihrem Familienunternehmen. Was machen Sie anders als andere?

Röther: Unserer Branche geht es nicht im Allgemeinen schlecht. Schlecht geht es nur einzelnen Unternehmen. Das war beispielsweise bei „Ahlers“ so, die wir im vergangenen Jahr übernommen haben. Die Kette hatte für die Umsätze, die gemacht wurden viel zu hohe Kosten. Das haben wir korrigiert.

Und die Übermacht des Onlinehandels ist für Sie überhaupt kein Problem?

Röther: Der Onlinehandel hat keine Übermacht. Das hat sich nach Corona wieder gedreht. 70 Prozent der Kunden kaufen ihre Mode vor Ort. Sie schätzen es, die Ware direkt anzuprobieren und sich dabei beraten zu lassen. Deshalb haben wir im vergangenen Jahr auch unseren Online-Shop aufgrund der hohen Verluste wieder geschlossen.



Gegen den Trend: Michael Röther expandiert mit seinen Modeparks. In Deutschland und Österreich betreibt er 51 Filialen. Rechts ein Blick auf die Michelfelder Firmenzentrale. Fotos privat



Was macht die Modepark Röther-Filialen für die Kunden so attraktiv?

Röther: Wir haben leicht erreichbare Filialen. Überall große Verkaufsflächen und ein breites, attraktives und qualitativ hochwertiges Angebot im mittelpreisigen Segment sowie eine erfolgreiche App/Kundenkarte mit vielen Vorteilen. Dazu kommen Mitarbeiter, denen ihr Job Spaß macht – und natürlich die kostenfreien Parkplätze vor der Ladentüre. Das alles wissen die Kunden zu schätzen. Immerhin besuchen die uns in einem Radius von bis zu 50 Kilometern.

Mitarbeiter zu finden ist für die Röther Modeparks auch kein Problem?

Röther: Nein. Aber wir haben natürlich extrem viele Teilzeitkräfte. Vor allem Mütter. Männer hingegen arbeiten eher Vollzeit. Aber ohne die vielen Teilzeitkräfte könnten wir unser Unternehmen gar nicht führen.

Apropos Unternehmensführung. Als Geschäftsführer gibt es für Sie ja keine 40-Stunden-Woche. Bleibt da noch Zeit für Hobbies?

Röther: Ein Unternehmen lebt ja nicht nur von der Geschäftsleitung, sondern von vielen engagierten Mitarbei-

tern. Es macht ja keinen Sinn, dass sich einer abarbeitet und die anderen sich ausruhen. Deshalb nehme ich mir schon Zeit für meine Familie. Und ich spiele noch gerne Tennis.

Als Geschäftsführer eines Modeunternehmens muss ich Sie das fragen – wie mode-affin sind Sie persönlich?

Röther: Mode macht mir Spaß. Und Mode ist ein sehr emotionales Produkt. Aber ich bin kein Mode-Avantgardist. Ich bin niemand, der auf der Straße auffällt, weil er so extravagant gekleidet ist.

Gibt es derzeit einen Modetrend, den Sie gut finden?

Röther: Ja. Was toll ist, ist dass die Mode wieder weiter und damit auch bequemer wird. Das kommt mir eigentlich sehr entgegen. Allerdings konnte ich mich bislang noch nicht dazu durchringen, etwas von diesen ganz weiten Sachen zu tragen...

Es gibt gute Mode und schlechte Mode. Was macht gute Mode für Sie aus?

Röther: Gute Mode besteht aus schönen Stoffen, guter, farbechter Qualität, zeitgemäßen Schnitten – und sie muss interessant sein. Also was haben, was einen hingucken lässt.

Wenn Sie als Unternehmer ei-

nen Wunsch frei hätten, welcher Wunsch wäre das?

Röther: Da würde ich mir auf jeden Fall Bürokratieabbau und eine Vereinfachung des Bauplanungsrechtes wünschen. Das was wir haben, wird dem Einzelhandel in den Städten nicht mehr gerecht. Da mangelt es oft am Angebot für die Kunden und wenn man sich dort ansiedeln will, wird es einem schwer gemacht.

Herr Röther, vervollständigen Sie bitte folgende Sätze: Familie bedeutet für mich...

Röther: ... ganz viel Freude mit meiner Frau, meinem Sohn und meiner Verwandtschaft. Außerdem bietet mir Familie Halt in einer festen Struktur.

Mode macht Freude...

Röther: ... weil sie erfrischend anders ist, weil sie überraschen kann, weil es Spaß macht, sich gut anzuziehen, und weil Mode einfach schön ist.

Die größte Modesünde bei Männern ist...

Röther: ... eigentlich würde ich sagen: Socken in Sandalen. aber das ist ja gerade groß angesagt. Zumindest in Weiß.

Unser Familienunternehmen hat Zukunft, weil...

Röther: ... wir ein junges Team haben, und weil wir glauben,

dass der stationäre Einzelhandel auch weiterhin gefragt sein wird.

Das beste, was ein Mitarbeiter über mich sagen kann, ist...

Röther: ... dass er gerne mit mir zusammenarbeitet.

Glück ist für mich...

Röther: ... Zufriedenheit und Erfüllung.

Mein Lebensmotto ist...

Röther: ... mach alles. Aber mach alles, was du tust, mit Freude.

Zahlen und Daten

Der Modepark Röther betreibt **51 Filialen** in zwölf deutschen Bundesländern sowie in Österreich. 2500 Mitarbeiter, darunter 155 Auszubildende sind für die mehr als **2,4 Millionen Stammkunden** da. Die haben die Auswahl aus über 300 Marken und sechs Millionen Kleidungsstücken. Die Gesamtverkaufsfläche beträgt **278 000 Quadratmeter**. Dort werden Markenwelten für Damen, Herren, Young Fashion, Kinder, Wäsche und Accessoires präsentiert. Geführt wird das 1972 in Schwäbisch Hall gegründete Familienunternehmen von den Geschäftsführern Michael Röther und Fabian Messner. *kü*

Von unserem Redakteur
Alexander Rülke

Ein unscheinbares Haus in der Brackheimer Friedhofstraße: Hier entstehen in detailverliebter Handarbeit einzigartige Schmuckstücke mit Charakter. Verantwortlich dafür ist Anja Muth, staatlich geprüfte Designerin und Goldschmiedemeisterin. Mit ihrer Arbeit hat sich die 48-jährige, dreifache Mutter in der Region und weit darüber hinaus einen Namen gemacht. Was ist das Geheimnis ihres Erfolgs?

Frau Muth, wann hat Sie die Leidenschaft für kreatives Schmuckdesign gepackt?

Anja Muth: Nach meinem Abitur standen mir viele Berufswege offen, aber ziemlich schnell wurde mir klar, dass ich auch sehen möchte, was ich tagsüber geleistet habe. Zudem wollte ich unbedingt mit Menschen arbeiten. Und es war mir wichtig, mein eigener Chef zu sein. Da ich schon immer viel gebastelt und gewerkelt habe, lag es schließlich auf der Hand, diese kreative Ader professionell zu nutzen. Also habe ich 1996 mit der Ausbildung für Schmuck- und Gerätedesign begonnen, die

„Es ist wichtig, den Menschen genau zuzuhören.“

Goldschmiedin gleich noch hinten angehängt und danach bei verschiedenen kleineren Designern und einem Juwelier in München gearbeitet. Nach meiner Meisterprüfung habe ich mich dann selbstständig gemacht und bin seit 2007 hier in Brackenheim zu Hause.

Was schätzen Sie besonders an Ihrer Arbeit?

Muth: Dinge zu entwerfen, ist eine Herzensangelegenheit von mir. Ich mache in meiner kleinen Werkstatt ausschließlich Einzelanfertigungen, Unikate, deren Herstellung oftmals recht aufwendig ist. Menschen kommen zu mir und möchten, dass ich ihre alten Stücke, die meistens mit persönlichen Erinnerungen verbunden sind, in die Neuzeit transferiere. Dabei ist es wichtig, den Menschen ganz genau zuzuhören, intensive Gespräche gehören bei mir dazu. Schließlich soll dem Kunden das Ergebnis nicht nur gefallen, sondern das Stück soll Emotionen transportieren.



Kunstwerke in aufwendiger Handarbeit

INTERVIEW Bei Anja Muth in Brackenheim entstehen Unikate – Nachhaltiges Arbeiten ist der 48-Jährigen sehr wichtig

Was war das schönste Kompliment, das Ihnen je gemacht wurde für Ihre Arbeit?

Muth: Eine Kundin sagte einmal: „Man sieht, dass hier mit dem Herzen gearbeitet wird“ – das fand ich sehr schön. Meine Kunden kommen ja aus dem Stadt- und Landkreis Heilbronn, aber auch aus Hamburg, München, Speyer, Mannheim oder Stuttgart. Da ich dreimal pro Jahr auf Hochzeitsmessen bin, ergeben sich immer wieder neue Kontakte. Trauringe mache ich sehr viele und arbeite in Absprache mit den Kunden gerne mal ein kleines Geheimnis ein. Das kann zum Beispiel ein Stück Lava oder Sand aus dem Urlaub sein oder auch ein Oberflächenmuster. So haben die Eheleute ein einmaliges Schmuckstück am Finger.

Neben Trauringen bieten Sie aber noch einiges mehr an.

Muth: Mein Motto lautet „Lohnt sich nicht, gibt es nicht“. Sprich: Ich mache auch Reparaturen, die andere bereits abgelehnt haben. Denn auch mit einem sagen wir mal eher preisgünstigen Schmuckstück verbinden die Menschen oft schöne Erlebnisse, die es zu erhalten gilt. Darüber hinaus graviere ich von Hand, bringe Ketten, Anhänger, Ohrschmuck, Manschettenknöpfe und viele weitere Dinge zu neuem Glanz. Ob Umarbeitung oder Neuschöpfung, bei mir gibt es definitiv nichts von der Stange.

Wie hat Ihre Schmuckmanufaktur in Brackenheim geöffnet?

Muth: Öffnungszeiten im eigentlichen Sinne gibt es bei mir nicht, ich arbeite mit individuellen Terminvereinbarungen, gerne auch abends oder am Wochenende. Meine Schmuckmanufaktur ist ja ein



Anja Muth in ihrer Werkstatt (oben) – und im Schmuckkeller (unten).

Fotos: Lina Bihr



Werkstattbetrieb mit Ausstellungsfläche – und die ist drei Mal im Jahr offiziell geöffnet. Immer im Frühling, im Sommer und zu Weihnachten, so können Besucher einen Blick hinter die Kulissen werfen und aus nächster Nähe sehen, wie ich arbeite und was ich entwerfe. Die Resonanz darauf ist sehr gut.

Stichwort Nachhaltigkeit: Ein weiteres Thema, das Ihnen am Herzen liegt, richtig?

Muth: Alten Schmuck neu aufzuarbeiten ist ja an sich schon nachhaltig, da keine oder nur sehr wenig zusätzliche Materialien verwendet werden müssen. Ich achte stets darauf, dass Steine nach Möglichkeit aus Fair Trade Handel stammen. Zudem sind mir alle Händler, mit denen ich zusammenarbeite, persönlich bekannt. Durch das Lieferkettengesetz ist Kinderarbeit ausgeschlossen, Verpackungen beziehe ich nicht aus fernen Ländern, sondern von einer Firma aus Deutschland. Wo immer es geht, möchte ich ökologisch korrekt und umweltschonend handeln. Die Sensibilität, was dieses Thema angeht, ist übrigens auch bei den Kunden stark gestiegen. Es kommt schon vor, dass ich gefragt werde, wo die ganzen Materialien herkommen.

Und wenn Sie mal nicht arbeiten, wie vertreiben Sie sich dann Ihre Zeit?

Muth: Ich bin in der glücklichen Lage, dass mir meine Arbeit großen Spaß macht und mich voll ausfüllt. Wenn ich dann aber doch mal nicht in der Werkstatt stehe, praktiziere ich gerne Yoga und Pilates oder fahre Snowboard im Winter. Darüber hinaus bin ich Vorsitzende des Waldkindergartens in Stockheim, da gibt es immer einiges an Organisatorischem zu stemmen. Und meine Familie ist mir natürlich auch extrem wichtig.



Immer nah dran an den Menschen: Sylvia Rothfuß leitet die Senioreneinrichtung Haus Edelberg in Lauffen und hat große Freude an ihrem Beruf.

Fotos: Stefanie Pfäffle

Sie wurde schon hier geboren

PORTRÄT Für Sylvia Rothfuß ist die Pflege immer noch ihr absoluter Traumberuf

Von Stefanie Pfäffle

Die Bewohner stehen bei Sylvia Rothfuß absolut im Vordergrund. Mindestens einmal am Tag gesellt sich die Leiterin der Senioreneinrichtung Haus Edelberg in Lauffen deswegen zu ihnen in den Wohnbereich, um sich mit den Leuten zu unterhalten. „Ich vermisse die Arbeit am Bett immer noch, den direkten Kontakt“, gibt die 56-Jährige zu. Doch sie liebt es auch, ihre Einrichtung voran zu bringen und für ihre Mitarbeiter da zu sein. Dabei war diese Position gar nicht ihr ursprünglicher Berufswunsch.

Werdegang Dass Sylvia Rothfuß mal im sozialen Bereich arbeiten wird, stand für sie schon fest, als sie in Gemmrigheim aufgewachsen ist. Krankenschwester war das eigentliche Ziel. „Ich wollte auf keinen Fall ins Pflegeheim, weil ich nicht mit dem Tod umgehen konnte“, erinnert sie sich. Doch dann kommt alles anders. Während ihres ersten Praktikums wird sie mit 18 schwan-

„Ich bin ein absoluter Teamplayer, brauche Leute um mich herum.“

Sylvia Rothfuß

HEILBRONNER
STIMME
HOHENLOHER ZEITUNG

Impressum

Charakterköpfe

Sonderveröffentlichung der Heilbronner Stimme, Hohenloher Zeitung, Kraichgau Stimme

Redaktion Alexander Schnell (verantw.), Alexander Rülke, Daniel Hagmann, Tanja Weilemann, Andrea Eisenmann, Stefanie Pfäffle

Titelseite HSt-Redaktionsgrafik

Anzeigen Martin Küfner (verantw.)

Verlag und technische Herstellung Heilbronner Stimme GmbH & Co. KG Allee 2, 74072 Heilbronn

Druck Stimme Druck GmbH & Co. KG Austraße 50, 74076 Heilbronn

ger – die beruflichen Ambitionen legt Sylvia Rothfuß erstmal auf Eis. Erst als die mittlerweile drei Kinder soweit sind, beginnt die Neckarwestheimerin eine Ausbildung zur examinierten Altenpflegerin in Besigheim. Da ist sie 36. „Jetzt wollte ich auf jeden Fall ins Pflegeheim, ich wollte Menschen bis zum Tod begleiten, da sieht man, was Lebenserfahrung ausmacht.“

Ihr Examen schließt sie mit der Note 1,2 ab. Sie arbeitet zunächst auf einer Wachkoma-Beatmungsstation und bildet sich weiter fort. Wundmanager, außerklinische Beatmung und Pflegetherapeut für chronische Wunden sind die ersten, die fachliche Pflege reizt sie immer noch. Mit diesem Spezialwissen gibt sie als freie Dozentin zehn Jahre lang Kurse an der Altenpflegeschule in Heilbronn.

Bandscheibenvorfall Doch ihr Rücken streikt. 2010 erleidet Sylvia Rothfuß den ersten Bandscheibenvorfall, wurde inzwischen drei Mal operiert. Schon in der ersten Reha heißt

es, sie kann nicht zurück ans Bett. Ihre Antwort? Eine einjährige Ausbildung zum Fachwirt für Gesundheit- und Sozialwesen, Pflegedienstleitung (PDL), der Schein zur Einrichtungsleitung und Qualitätsmanagementbeauftragte.

Nur ein halbes Jahr hält sie es in einem ambulanten Intensivpflegedienst aus. „Ambulant ist nichts für mich, ich bin ein absoluter Teamplayer, brauche Leute um mich herum.“ Stattdessen baut sie 2014 ein neues Pflegeheim in Stuttgart auf, bis sie Dezember 2017 nach Lauffen wechselt, erst als PDL, seit Mai 2019 als Leiterin des Hauses. „Die Fahrtzeit war mir einfach irgendwann zu viel, außerdem bin ich ein Mensch, der immer neue Projekte braucht, ich hab Hummeln im Hintern“, erzählt sie lachend. Besonders interessant daran: An derselben Stelle stand früher das Krankenhaus, in dem Sylvia Rothfuß geboren wurde.

Es gibt viel zu tun: Ein neues Pflegeprogramm wird aufgebaut, zahlreiche Umbaumaßnahmen sind notwendig, als

der Gesetzgeber 2018 festlegt, dass es nur noch Einzelzimmer geben darf. „Wir haben damals auch 36 Betten verloren. Um das abzufangen, hat sich das Unternehmen entschieden, verschiedene Zimmerkategorien anzubieten.“ Was gut funktioniert.

Steckenpferd Die Ausbildung ist ein wichtiges Steckenpferd. Zwei Praxisanleiter sind nur für die ab Herbst 18 Azubis da. „Die Schüler stehen bei mir unter persönlichem Schutz, sie dürfen nicht verheizt werden, sind immer nur on Top im Dienstplan“, betont Sylvia Rothfuß. Sie sollen lernen, sich ausprobieren und bekommen Unterstützung. Das Ziel sei es, die eigenen Fachkräfte auszubilden und ihnen danach die Möglichkeit zur Fortbildung zu geben.

Es geht also immer vorwärts, immer ändert sich etwas und genau deswegen arbeitet Sylvia Rothfuß, die ihre Freizeit gern mit den fünf Enkeln oder mit ihrem Mann unterwegs im Camper verbringt, so gerne in der Pflege.



Von der Sandburg zur Wohlfühlloase

INTERVIEW Fliesenlegermeister Sven Blümel von Konz & Schaefer in Untergruppenbach

Von unserem Redakteur
Daniel Hagmann

Da kommen die Ideen schon vom ersten Moment an. Wer die Räume von Konz & Schaefer in Untergruppenbach betritt, sieht beeindruckende Fliesen- und Natursteingestaltungen in vielen Ausführungen: Mediterraner Stil fürs Bad sowie abwechslungsreiche Mosaikmuster sind Hingucker – und XXL-Fliesen in Maßen bis zu 1,60 x 3,20 Meter sind nicht nur edel, sondern auch pflegeleicht.

Mit der 550-Quadratmeter-Ausstellung hat sich Geschäftsführer Sven Blümel einen Traum erfüllt – inklusive malerischem Blick auf die Burg Stettenfels. Schon seit seiner Kindheit steht für den 51-Jährigen fest: Mit seinen Händen und eigenständigen Ideen stets aufs Neue einmalige Projekte zu vollenden – das ist es, was ihn erfüllt. Im Interview spricht er über die Rolle von Erziehung, die Wichtigkeit, Verantwortung zu übernehmen und, wie das Handwerk auch in Zukunft erfolgreich bleiben wird.

Was begeistert Sie am Thema Fliesen?

Sven Blümel: Ich bin von dem langlebigen und nachhaltigen Material fasziniert, das einem unzählige Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet. Nach dem Naturstein ist die Fliese das nachhaltigste Bodenmaterial, wenn man es langfristig betrachtet. Und im Gegensatz zur Tätigkeit eines Maurers, dessen Wände noch tapeziert werden, sieht man bei uns am Ende, was wir geschafft haben. Mit unseren Gestaltungen tragen wir entscheidend zum wohligen Gefühl in den heimischen vier Wänden bei.

Waren Sie als Kind schon handwerklich begeistert?

Blümel: Mein Vater führte in Schwäbisch Hall ein Fliesenunternehmen. Ich bin mit dem elterlichen Betrieb aufgewach-

sen, habe in den Ferien auf dem Bau mitgeholfen. Schon als Kind hatte ich Spaß daran, etwas zu errichten. Beispielsweise Burgen im Sandkasten. Danach habe ich das Erschaffene betrachtet und zufrieden gesagt: „Das ist mein Werk.“

Welche Rolle spielt dabei die Erziehung?

Blümel: Mein Vater hat mich bei den Ferienjobs ins kalte Wasser geworfen: Er hat mich auf die Baustelle gefahren, mir den Raum sowie die Platten gezeigt und gesagt: „Bis heute Abend ist der Boden fertig.“ Ich bin ihm für diese Erfahrungen dankbar. Ich wurde so erzogen, dass ich immer etwas dafür tun musste, wenn ich etwas haben wollte.

Heute engagieren Sie sich als Vorsitzender beim Landesinnungsverband Fliesen Baden-Württemberg. Seit 2014 sind Sie Obermeister der Fliesenlegerinnung Heilbronn-Franken. Warum sind Einsatz für die Gemeinschaft und ehrenamtliches Engagement wichtig?

Blümel: Ich sehe mich vor allem als Teamplayer, nicht als Einzelkämpfer. Im Verband organisieren wir das Ausbildungswesen, bringen Aktuelles auf den Tisch, tragen das in die Politik, um im Handwerk auch für die Zukunft gerüstet zu sein. Gemeinsam kann man viel bewegen. Der Austausch untereinander ist wertvoll.

Gilt das auch für das Thema KI – die Künstliche Intelligenz?

Blümel: Ja. Hier arbeiten wir als einer von vier Betrieben mit der Hochschule Offenburg zusammen und testen Software, die uns die Organisation im Hintergrund erleichtert. Beispiel: Lagermanagement. Die KI kann aber nur eine Hilfe sein. Bei uns ist immer noch die Tätigkeit mit der Hand entscheidend. Aber in Zeiten des Fachkräftemangels brauchen wir auch mehr Kapazitäten.

Wie kann man dem Fachkräftemangel noch entgegenwirken?



Zur Person

Sven Blümel ist in Schwäbisch Hall aufgewachsen. Bereits im Alter von 14 Jahren half er auf den Baustellen seines Vaters, der ebenfalls einen **Fliesenlegerbetrieb** leitete, und machte seinerseits nach der Mittleren Reife ebenfalls eine Ausbildung zum Fliesenleger. Im Jahr 1999

erhielt er seinen **Meisterbrief**. Seit 23 Jahren führt Sven Blümel seinen eigenen Betrieb. Heute ist er Chef von zwölf Mitarbeitern. Seine Hobbys sind Tennis und Fußballspielen sowie Skifahren und Wandern. Zusammen mit seiner Familie lebt der 51-Jährige in Schwäbisch Hall. *hag*

Blümel: Im Verband machen wir Werbung für die Ausbildung. Wir sind Welt- und Europameister im Fliesenlegen. Auch im Handwerk kann man Erfolg haben und gut verdienen. Das Handwerk ist nicht mehr wie früher. Gesundheitsmanagement nimmt eine wichtige Stellung ein. Und es gibt immer mehr technische Hilfsmittel, die den Körper scho-

nen. Das kommt auch langsam ins Bewusstsein der Menschen. Und das schafft man auch im Kleinen. Beispielsweise, indem man seriös und sauber arbeitet. Am Ende sagen manche Bauherren ganz erstaunt: „Oha, es gibt ja noch zuverlässige Handwerker.“

Was zeichnet einen sehr guten Fliesenleger aus?

Sven Blümel hat sich mit seiner Fliesen- und Natursteinausstellung einen Traum erfüllt. Die Räume seiner Firma Konz & Schaefer liegen in Untergruppenbach in direkter Sichtweite zur Burg Stettenfels.

Foto: Christiana Kunz

Blümel: Er muss Sachverstand haben, sich mit dem Material auskennen. Dazu muss er die Wünsche des Kunden erkennen und ihm nicht einfach Pauschallösungen vorschlagen. Er sollte auch wirtschaftlich denken. Wer die Kosten nicht im Blick hat, wird auch mit den besten Ideen nicht lange überleben. Und viertens muss der unbegrenzte Wille vorhanden sein, die gesetzten Ziele zu erreichen.

Welche Arbeiten sind ihr Hauptgeschäft?

Blümel: Wir arbeiten zu 80 Prozent für Privatkunden. Etwa 45 Prozent unseres Umsatzes machen die Badsanierungen aus.

Sie unterstützen bei der Bad-, Balkon- und Terrassensanierung sowie bei Fassadengestaltung und Komplettsanierung. Welcher dieser Bereiche macht Ihnen am meisten Freude?

Blümel: Im Privaten die Badsanierungen. Wie detailverliebt man da agieren kann – das ist einfach toll! Ich habe mit vielen wunderbaren Bauherren zusammengearbeitet. Gemeinsam haben wir super Projekte realisiert, mit eigens kreiertem Mosaik und integrierten Bad-Sound-Systemen. Diese Projekte entstehen zu lassen und dem Kunden die Wohlfühl-Oase zu übergeben, ist ein schönes Gefühl.

Ihr Motto lautet: „Wo andere ‚Nein‘ sagen, fangen wir an. Gibt es im Handwerk so viele Ideen-Bremser?“

Blümel: Bei Großformat-Fliesen lehnen viele Handwerker ab. Weil ihnen das Know-how fehlt oder weil sie lieber bequem mit kleinen Fliesen arbeiten möchten. Mir ist die Qualität und der zufriedene Kunde wichtiger. Jedes Projekt ist eine Herausforderung. Das macht auch den Reiz aus.

INFO Kontakt

Telefon: 07131 203748-0
E-Mail: info@konzschaefer.de
www.konzschaefer.de



Zwei Leben auf zwei Rädern

PORTRÄT *Berthold und sein Sohn Anouk Probst sind leidenschaftliche Zweirad-Fans*

Von Stefanie Pfäffle

In ihrem Leben dreht sich fast alles um den Drahtesel in seinen unterschiedlichsten Ausführungen: Berthold Probst, 63, ist Geschäftsführer von Zweirad Probst in Lauffen, sein Sohn Anouk Probst, 26, Werkstattleiter und designierter Nachfolger. „Wenn ich nicht Rad fahre, denke ich über neue Räder nach“, gibt der Junior lachend zu. Eines seiner neun Exemplare, ein schmuckes Rennrad, hängt aus Platzgründen sogar über seinem Bett.

Motocross gefahren 1971 machte Berthold Probst Senior sein Hobby zum Beruf. Damals drehte sich in der kleinen Garage und kurz darauf an der Stuttgarter Straße aber fast alles um Motorräder. Auch als sein Sohn nach seinem Maschinenbaustudium 1984 gemeinsam mit seinen Geschwistern den Betrieb übernahm, lag der Fokus noch auf der motorisierten Variante des Zweirads. „Wir waren spezialisiert auf Gespannbau, dadurch war ich durchaus in der Konstruktion tätig“, erzählt Berthold Probst, der bereits während des Studiums beschloss, ins Geschäft einzusteigen. Kein Wunder, auch er war schon als kleines Kind vom

Virus infiziert worden. „Ich hatte ab dem siebten Lebensjahr mein eigenes Motorrad und bin Motocross in Frankentbach gefahren.“ Wie der Papa, der Bruder und später seine Söhne. Hatte der Vater Zeit, kurvte der Steppke damit über die Strecke, wenn nicht, dann tat er das eben mit dem Fahrrad. „Aber alle halbe Jahre war der Rahmen kaputt, dadurch hab ich gezwungenermaßen auch früh das Schrauben gelernt“, erzählt er grinsend.

Zukunftsträchtig Irgendwann wechselte sowohl das persönliche Interesse als auch der geschäftliche Fokus eher

hin zum Fahrrad, ein bisschen aus Vernunftgründen, aber auch, weil Berthold Probst die wirtschaftlichen Chancen in diesem Bereich besser einschätzte. „Wir haben uns im Studium schon mit Umweltproblemen auseinandergesetzt, sahen Prognosen, die heute leider eingetreten sind, deswegen erkannte ich damals schon, dass das Fahrrad das Fortbewegungsmittel der Zukunft sein wird“, erinnert sich der Geschäftsführer. Seit rund 20 Jahren ist Zweirad Probst jetzt schon ein reines Fahrrad-

geschäft, die letzte Hebebühne wurde vor vier Jahren ausgebaut.

Pure Begeisterung Anouk Probst kennt den Familienbetrieb also eigentlich fast nur als Fahrradgeschäft. Trotzdem ist auch er bis etwa vor vier Jahren Motocross gefahren, bevor er dann ganz auf den Radsport umschwenkte. Pendeln, Mountainbike, Downhill, Rennrad, der frischgebackene Zweiradmechanikermeister macht einfach alles, was ein Fahrrad hergibt. Seine neun Räder – der Vater besitzt nur vier – sind natürlich nichts von der Stange. Bei jedem wird

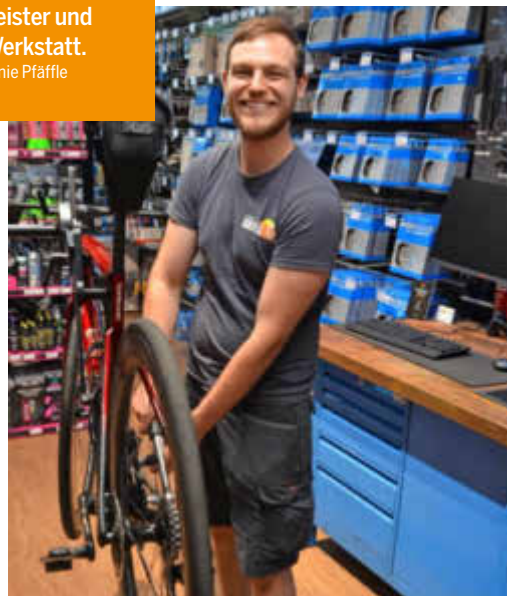
stundenlang nach den richtigen Teilen gesucht, um sie farblich und technisch abzustimmen. „Dann sind sie auch besonders schön und können an der Wand hängen.“ Anouk Probst ist von klein auf ein begeisterter Radfahrer, fuhr auch da mit sechs Jahren schon die ersten Rennen. Bereits in der fünften Klasse weiß er, das ist, was ich mal beruflich machen will. Klar, dass er später mit im Laden hilft und Ferienjobs übernimmt. „Ich hab einfach Spaß daran, ich laufe jeden Tag durch den Laden und finde wieder ein Rad, das mich begeistert.“

Große Auswahl Bekanntermaßen ist die Auswahl da inzwischen riesig, für jeden Bedarf gibt es ein spezielles Rad. „Es gibt aber auch Kompromissräder, die alles abdecken“, betont Berthold Probst, der auch leidenschaftlich gern in einer Band spielt. Mit einem Rennrad macht das schnelle Fahren auf der Straße aber halt mehr Spaß als mit einem Mountainbike.

Beide bevorzugen das Radeln ohne elektrische Unterstützung, weil der Spaßfaktor aus ihrer Sicht einfach größer ist, sehen aber natürlich auch die Vorteile von E-Bikes. Besser als ein Auto seien sie sowieso.

Anouk Probst ist frischgebackener Zweiradmechanikermeister und leitet die Werkstatt.

Fotos: Stefanie Pfäffle



Von der Liebe zu Lebensmitteln

PORTRÄT Familie Ueltzhöfer ist seit 20 Jahren aktiv und betreibt mittlerweile sieben Edeka-Märkte

Von unserem Redakteur
Alexander Schnell

Gehen Sie gerne einkaufen? Steffen Ueltzhöfer grinst bei der Frage und hält kurz inne. „Ich mache samstags meine Tour durch alle unsere Märkte, aber da kaufe ich nicht ein, sondern schaue, ob alles läuft“, sagt der Inhaber von sieben Edeka-Märkten in der Region. „Wenn ich im Ausland unterwegs bin, etwa auch im Urlaub, gehe ich gerne in Supermärkte. Einfach um zu sehen, was die anderen so machen. Das gehört dazu.“

Blick zurück 2004 hat sich der heute 61-Jährige, der bis dahin in der Verwaltung der Spar Handels AG in Ellhofen tätig war, selbstständig gemacht. „Ich wollte einfach etwas anderes machen und nicht mehr die Rahmenbedingungen eines so großen Unternehmens haben“, blickt Ueltzhöfer zurück, der seinerzeit das ehemalige Sparland in Heilbronn-Sontheim übernimmt. 2006 erfolgt die Übernahme durch Edeka, ein entscheidender Meilenstein.

Den Schritt in die Selbstständigkeit habe er nie bereut. Mutig und unermüdlich baut Ueltzhöfer das Unternehmen aus, Betrieb um Betrieb kommt hinzu. Mittlerweile sind neben seiner Frau Michaela, die im Personalwesen aktiv ist, auch die drei Kinder Lisa, Felix und Florian ebenfalls in der Firma tätig. Florian Ueltzhöfer ist Prokurist und für die digitale Welt, Technik und warenwirtschaftliche Prozesse zuständig. Lisa Ueltzhöfer besetzt das Schwerpunktthema Obst und Gemüse, Präsentkörbe und Dekoration.

„Ich habe das so nie erwartet vor 20 Jahren. Intention war, den Markt in Sontheim zu machen, die Expansion hat sich Schritt für Schritt ergeben“, sagt Ueltzhöfer. Was die ganze Familie verbindet ist nicht nur die Liebe zu Lebensmitteln, sondern auch die Bodenständigkeit, die sich alle trotz des Erfolgs bewahrt haben. „Wir wollen in unseren sieben Märkten qualitativ arbeiten und sind nicht nur auf Wachstum ausgerichtet.“

Familienbetrieb Während in manch anderem Betrieb der Nachwuchs einen anderen



Weg einschlägt, zieht bei den Ueltzhöfers die Familie an einem Strang. „Für mich war relativ schnell klar, dass ich in den Betrieb einsteigen möchte. Lebensmittel haben mich schon immer fasziniert“, erzählt Felix Ueltzhöfer. Vater Steffen bedeutet es viel, dass die ganze Familie mit Herzblut dabei ist: „Anders wäre diese Entwicklung nicht möglich gewesen.“ Sohn Felix kümmert sich um das Warengeschäft. „Für mich ist das Spannendste am Job, Dinge immer weiter zu professionalisieren“, sagt der 25-Jährige.

Bio-Pionier Selbst gerne einkaufen geht er am liebsten freitagabends, da sei es nicht so voll wie samstags. „Ich entdecke gerne immer wieder neue Produkte, und da werden auch neue Partnerschaften geschlossen – zum Beispiel mit Rapunzel, einem der bekannten Bio-Pioniere. Da stecken glaubhafte Werte dahinter, das fasziniert mich.“ 2012 habe man erste Erfahrungen zum Thema Bio gemacht. Anfangs

Familienbande: Vater Steffen Ueltzhöfer hat sich vor 20 Jahren selbstständig gemacht. Mittlerweile sind auch Tochter Lisa und die beiden Söhne Felix (im Bild) und Florian sowie Ehefrau Michaela im Betrieb tätig.

Foto: Mario Berger

„Wir wollen in unseren sieben Märkten qualitativ arbeiten und sind nicht nur auf Wachstum ausgelegt.“

Steffen Ueltzhöfer

wollten die Hersteller mit dem Lebensmitteleinzelhandel gar nicht zusammenarbeiten. „Da haben wir viel Vertrauen gebildet in der Branche“, sagt Steffen Ueltzhöfer. „Wir haben gezeigt, dass wir nicht zu denen gehören, die auf Preisdumping gehen, sondern ein Qualitätsanbieter sind.“ Mittlerweile breite sich das Thema immer stärker aus.

Vor vier Jahren ist Spitzenkoch Markus Reinauer zum Team dazugestoßen. Seitdem gibt es die Eigenmarke „Kuechenwerk“ mit selbstgemachten Eintöpfen, Suppen und anderen Gerichten. „Wir wollen den Bereich ausbauen und haben noch viele Produktideen“, verrät Steffen Ueltzhöfer. „Unsere Kunden sprechen uns darauf an, die Produkte kommen gut an.“ Events und Kochkurse runden die Gastlichkeit ab.

Nachhaltigkeit An einem Thema kommt im Lebensmittelhandel selbstredend keiner vorbei, genau so wenig wie alle anderen Branchen: Nachhaltigkeit „Klar, das ist in aller

Munde“, sagt Felix Ueltzhöfer. „Aber auch da muss man schauen, was wirklich nachhaltig ist.“ Wir haben viele kleinere Partner aus der Region, die mengenmäßig liefern können. Das würde bei einer größeren Kette gar nicht gehen – die bräuchten viel mehr Menge und damit mehr Lieferanten.“ Aber nicht nur die Produkte stünden im Fokus, sagt Vater Steffen: „Wir schauen ganzheitlich drauf. Da geht es auch um Technik wie zum Beispiel energieeffiziente Kühlanlagen. Aktuell sind wir dabei, dass wir alle unsere Märkte mit Photovoltaik ausrüsten.“

Familie Ueltzhöfer geht ihren eigenen Weg. „Wir sehen uns als ‚gallisches Dorf‘ im ‚Schwarz-Land‘“, sagt Steffen Ueltzhöfer mit einem Augenzwinkern. Bei neuen Ideen wird zwischen Jung und Alt auch mal hart gerungen. „Das gehört dazu“, sagt Steffen Ueltzhöfer. „Es ist gut, wenn man sich mal reibt. Wir lernen alle voneinander und finden am Ende die beste Lösung. Darum geht es letztendlich.“

Von unserem Redakteur
Daniel Hagmann

Timo Künzel arbeitet dort, wo andere Menschen entspannen und einen schönen Kurzurlaub verbringen: im Bad Rappenauer RappSoDie. Bis zu 260 000 Erholungssuchende kommen pro Jahr ins Sole- und Saunaparadies. Als Betriebsleiter verantwortet der 43-Jährige das Verwöhn-Angebot. Während andere Jungs ihre Freizeit auf dem Sportplatz verbringen, ist der Bad Rappenauer schon als Kind lieber ins Freibad gegangen und hat schon früh Begeisterung für sein heutiges Berufsfeld entwickelt.

Herr Künzel, sind Sie schon immer ein guter Gastgeber?

Timo Künzel: Ja. Ich liebe es, mein Umfeld zu verwöhnen. Wenn man sich seinen Gästen gegenüber Mühe gibt, bekommt man viel Positives zurück. Das tut auch einem selbst gut.

Ihr Arbeitsumfeld gleicht einem Urlaubsziel...

Künzel: Ich bin sehr dankbar für die entspannte Stimmung hier, auch im Team. Wenn man aus dem Haus geht, ist das eher, wie wenn man sich zu Freunden in einer Wohlfühl-Loase als zu einem Arbeitsplatz aufmacht.

Was war Ihre erste Berührung mit dem Thema Sauna?

Künzel: Schon als Kind war ich mit meiner Mutter oft in der Sauna, auch in Bad Rappenau, in der alten Anlage. Für diese Erfahrung bin ich meiner Mutter bis heute dankbar.

Was begeistert Sie dabei?

Künzel: In der Stille und der Hitze ist man mit allen Sinnen komplett im Moment. Man konzentriert sich auf den eigenen Körper, ruht in sich. Der Erholungswert beim Saunieren ist unglaublich. Nach den Abkühl- und Ruhepausen fühlt man sich wie neu geboren.

Wie oft saunieren Sie?

Künzel: Im Winter bin ich wöchentlich in der Sauna. Im Sommer findet man mich dort auch, aber eher im Freibad.

Was macht eine Zeremonie und einen Zeremonienmeister aus?

Künzel: Es geht nicht um Haligalli oder stumpfes Entertainment. Eine Zeremonie soll-

te präzise und mit Liebe zum Detail kreiert werden. Hierbei sind unter anderem Düfte, Wassermengen und Wedel-techniken sowie passende Aufguss-Utensilien abzustimmen. Ein guter Zeremonienmeister zelebriert das leidenschaftlich.

Was ist Ihre persönliche Lieblings-Sauna im RappSoDie?

Künzel: Ich bin am liebsten in der Kamin-Sauna und im Kelo-Haus. Mit 90 Grad Celsius sind das sehr intensive Hitze-Erlebnisse, bei denen man die Temperatur so richtig spürt. Als Aufguss liebe ich die urige Wenik-Zeremonie mit natürlichem Birkensud sowie alle Natur-Aufgüsse.

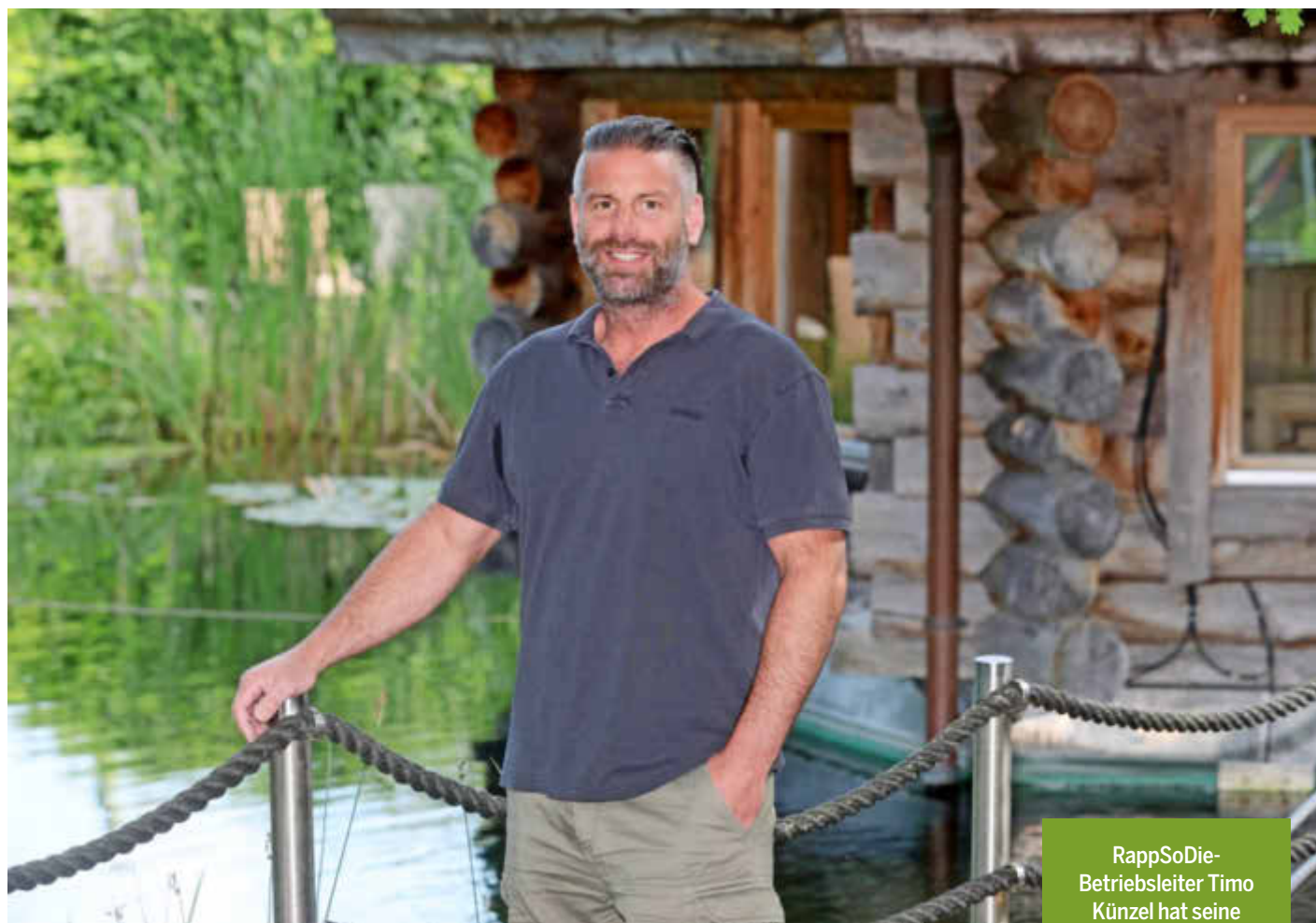
Und wo halten Sie sich im RappSoDie am liebsten auf?

Künzel: Im Sommer bin ich im Freibad auf unserer Anlage – und im Winter genieße ich die Sauna. In unserer Gastronomie bin ich immer gerne. Dort schmeckt es einfach lecker.

„Das ist für
mich Wohlfühlen
in der reinsten
Form.“

Zur Person

Seit November 2007 arbeitet Timo Künzel im RappSoDie. Als **Abteilungsleiter der Sauna** hat er diesen Bereich mit aufgebaut. Weniger als ein halbes Jahr später, im April 2008, stieg Künzel zum RappSoDie-Betriebsleiter auf. In dieser Position ist er für 70 Mitarbeiter verantwortlich, steuert unter anderem die Finanzplanung des Sole- und Saunaparadieses, entwickelt Marketingstrategien und setzt diese um. Der **43-Jährige** ist in Bad Rappenau aufgewachsen und lebt bis heute in der Kurstadt. *hag*



RappSoDie-
Betriebsleiter Timo
Künzel hat seine
Sauna-Begeisterung
schon als Kind
entdeckt.
Foto: Ralf Seidel

Rundum-Genuss im Hier und Jetzt

INTERVIEW *RappSoDie-Betriebsleiter Timo Künzel liebt es,
Menschen eine Auszeit vom Alltag zu bereiten*

denen es ungewöhnliche Aufgüsse gibt und unser Personal auch verkleidet ist. Zum Beispiel als Amor bei den romantischen Saunanächten. Wenn in diesem Rahmen unter unseren Gästen ein Heiratsantrag erfolgt, ist das was Besonderes.

Welcher Teil der Arbeit macht Ihnen am meisten Freude?

Künzel: Das Testen unserer Angebote. Und darüber hinaus auch das stetige Entwickeln neuer Angebote.

Wo gehen Sie hin, wenn Sie privat entspannen möchten?

Künzel: Wenn ich nicht auf unserer Anlage bin, besuche ich auch andere Bäder und Saunalandschaften. Dabei entspanne ich und schaue: Was gibt es dort und wie arbeiten die Kollegen? Schon allein, um nicht betriebsblind zu werden.

Und wenn es auf Reisen geht?

Künzel: Im Urlaub zieht es mich in die Sonne, an Strand und Meer. Am liebsten reise ich in die Karibik oder in die USA oder im Sommer auch ans Mittelmeer.

Sie sind seit mehr als 16 Jahren Betriebsleiter. Welche Highlights gab es in dieser Zeit?

Künzel: Besonders sind immer unsere Sauna-Nächte, bei

Wie haben Sie das RappSoDie weiterentwickelt?

Künzel: 2008 haben wir die Wellness-Abteilung, die Massage-Räume und den Kosmetik-Raum eröffnet. 2009 kam das Textil-Dampfbad im Hallenbad dazu. 2010 eröffneten wir mit der Afrika-Lounge eine weitere Aufguss-Sauna mit einem zusätzlichen Wellness-Partnerraum, einer Salzgrotte, Ruheflächen, einem Zeremonienraum und einer gemütlichen Kamin-Ecke. Im Jahr 2015 eröffneten wir dann die Kamin-Lounge.

Derzeit läuft im RappSoDie ein großes Umbauprojekt. Wie wird Ihr Sole- und Saunaparadies in Zukunft noch attraktiver?

Künzel: Die Planungen des Drei-Sparten-Bades gehen gut voran. Hier werden später alle Bereiche abgedeckt: Ein Sport- und Familienbad – dort findet auch das Schul- und Vereinsschwimmen statt – das Sole-Mineralbad sowie der Sauna- und Wellnessbereich.