

Digitale Beratung und Produktion

Handwerk Mario Esch hat die Plattform „Schreinerhelden“ gegründet und hilft Kunden online.

Fornsbach. Die Möbelschreinerei „Mario Esch – Ihr Möbel Schreiner“ aus Fornsbach bietet Kunden über die Plattform „Schreinerhelden“ schnellen, digitalen Service: Mit modernster Kamera- und Tontechnik ermöglicht Inhaber und Schreinermeister Mario Esch seinen Kunden eine Live-Planung per Videocall. Die Idee zu den „Schreinerhelden“ entstand während eines Workshops des Fraunhofer Institutes, bei dem die Verbindung von digitaler und analoger Welt als Schlüssel zur Zukunft erkannt wurde.

Beim Wunsch nach maßgefertigten Möbeln stehen Verbraucher heute vor zwei Hauptoptionen: die Online-Konfiguration mit dem damit verbundenen Risiko, selbst Maße nehmen zu müssen, oder die Beauftragung eines Schreiners. Um Letzteres so unkompliziert wie möglich zu gestalten, setzen die „Schreinerhelden“ auf eine innovative Herangehensweise. Sie holen ihre Kunden online ab, um die Hürden auf



Mario Esch bei einer Live-Planung über Kamera. Foto: privat

dem Weg zu individuellen Möbelstücken so gering wie möglich zu halten. „Wir bieten den Kunden das Beste aus beiden Welten“, erklärt Betriebsinhaber Mario Esch. Damit meint er die Verbindung aus schneller, unkomplizierter Planung per Videocall und daraufhin den Vororttermin beim Kunden zu Hause.

Auf der Webseite Schreinerhelden.de bucht der Kunde seinen kostenlosen Online-Planungstermin. Während des Termins plant der Schreiner live das gewünschte Möbelstück. Für den Kunden bedeutet das eine enorme Zeiterparnis. Erst im Nachgang fährt der Schreiner zum Kunden und nimmt Maß. „Die Zeiterparnis betrifft beide Parteien“; denn hierdurch spare der Handwerker sich die Fahrt zum Erstgespräch.

Auch nach dem realen Aufeinandertreffen geht es digital weiter. „Alles, was ich im Online-Termin zeichne, kann ich danach per Knopfdruck in unsere CNC-Maschine einlesen und produzieren lassen.“ Somit gestalte sich auch die Produktion und Lieferzeit sehr schnell; aktuell liege die Zeit von Bestellung bis zur Montage vor Ort bei drei bis sechs Wochen. Seit dem Start der Webseite im Dezember verzeichnet Esch bereits zufriedene Kunden, die die Online-Planung nutzen.

Stabil den Kurs gehalten

Finanzwirtschaft VR Bank Heilbronn Schwäbisch Hall meistert das Krisenjahr 2023. Trotz der schwächelnden Bauwirtschaft können die Genossen zulegen. Von Heribert Lohr

Wenn Eberhard Spies und seine Vorstandskollegen in den nächsten Wochen auf den insgesamt 32 Mitgliederforen im gesamten Geschäftsgebiet der VR Bank Heilbronn Schwäbisch Hall die aktuelle Situation und die Perspektiven des genossenschaftlichen Bankhauses ausführlich erläutern, werden sie die „Infotainment-Veranstaltungen“ auch dazu nutzen, die derzeit 106 172 Mitglieder auf etwas schwierigere Zeiten einzustimmen. „Das Jahr 2024 wird zu einer Bewährungsprobe für Wirtschaft und Politik“, fasst Eberhard Spies seine Erwartungen zusammen und verdeutlicht seine Einschätzung: „Wir erwarten auch, dass die eine oder andere Branche wirklich richtig kämpfen muss.“

Verhaltener Optimismus

Es ist die unkalkulierbare Mischung aus den Unabwägbarkeiten der aktuellen Weltpolitik, den Herausforderungen durch den Umbau eines nachhaltigen Wirtschaftens, der fortschreitenden Digitalisierung und notwendigen strukturellen Anpassungen des Wirtschaftsstandortes Deutschland, die den Vorstandsvorsitzenden doch „verhalten optimistisch“ auf die nächsten Monate blicken lassen.

Das eigene Haus sieht der Vorstandsvorsitzende für die anstehende Phase des Umbruchs aber durchaus gut gerüstet: „Wir haben uns vor dem Hintergrund der einen oder anderen herausfordernden Situation gut entwickelt und sind auch mit der Ertragslage insgesamt zufrieden“, blickt Eberhard Spies auf das zurückliegende Geschäftsjahr 2023 zurück.

Dass dabei die Bilanzsumme mit etwas über fünf Milliarden Euro leicht zurückging, ist nur dem Umstand geschuldet, dass die Bank nicht benötigte Liquiditätsreserven auflöste. Die Einlagen stiegen leicht auf 3,72 Milliarden Euro, ebenso die Kredite, deren Volumen über das Geschäftsjahr hinweg moderat auf 3,301 Milliarden Euro anwuchs.



Austausch: Auf den Mitgliederforen, hier ein Bild aus dem Jahr 2021, stellen sich Vorstände den Fragen ihrer Mitglieder. Foto: VR-Bank

Geschäftsjahr 2023

Kundengeschäftsvolumen	10362 Millionen Euro	↗
Bilanzsumme	5048 Millionen Euro	↘
Einlagen	3720 Millionen Euro	↗
Kredite	3301 Millionen Euro	↗
Eigenkapital	460 Millionen Euro	↗
Ausschüttung	3 Prozent	↘
Mitglieder	106172	↘
Geschäftsstellen	35	↘
Mitarbeiter	647 (50 Azubis)	↗

GRAFIK JÜRGEN SCHNEIDER; QUELLE: VR BANK HEILBRONN SCHWÄBISCH HALL LEG

„Dass wir drei von vier Krediten an Gewerbekunden ausgegeben haben, zeigt, wie sehr sich die Gegebenheiten in den zurückliegenden zwölf Monaten verändert haben“. Die deutlichen Preissteigerungen und das veränderte Zinsniveau zeigen sich nun unter anderem in einer deutlich schwächeren Nachfrage auf dem Immobilienmarkt. Auch wenn die Vergabe von Baukrediten für die Genossen der VR Bank „eine wirklich gewichtige Säule des

Geschäftsbetriebs“ darstellt, konnte sie die aktuelle Schwächephase in der heimischen Baubranche wirtschaftlich insgesamt gut ausgleichen. Mit 2858 neuen Bau-sparverträgen im Volumen von 22 Millionen Euro, einem Nettozuwachs von 91 Millionen Euro bei der Vermittlung von Kapitalanlagen und 17 Millionen Euro oder dem Abschluss von 4756 Versicherungsverträgen (90 Millionen Euro) konnten die derzeit 635 Mitarbeitenden nicht nur

beim klassischen Zinsüberschuss, sondern auch im sogenannten Provisionsgeschäft „durchaus respektable Zuwächse“ erwirtschaften. Wie gut die Bank im Markt steht, belegt auch der Blick auf das Kundengeschäftsvolumen. Mit 10,262 Milliarden Euro stand das Doppelte der reinen Bilanz zu Buche. Eberhard Spies: „Das ist für ein Haus unserer Größenordnung wirklich außergewöhnlich, denn der Zuwachs beläuft sich immerhin auf 244 Millionen Euro.“ Die „ordentliche Geschäftslage“ erlaubte es dann auch, das Eigenkapital entsprechend zu erhöhen. Eberhard Spies: „Damit schaffen wir auch die Voraussetzungen, um unsere Kunden auch künftig entsprechend begleiten zu können.“

Weniger Mitglieder

Kräftig gestiegen ist derweil auch die Zahl der Geschäftsanteile (373 884) und das, obwohl die Bank immer noch dabei ist, reine Renditejäger aus der Bilanz zu nehmen und so die Zahl der Mitglieder erneut ein wenig zurückging. „Wer keine weiteren Geschäftsbeziehungen mit uns hat, den wollen wir auch nicht als Mitglied“, verteidigt Eberhard Spies diesen Ansatz: „So ein Geschäftsgebarren ist nicht im Sinne des genossenschaftlichen Gedankens.“ Dabei lohnt die Mitgliedschaft. Immerhin zahlt die Bank eine Dividende von drei Prozent. Da mittlerweile acht statt drei Anteile erworben werden können, ein lukratives Geschäft.

Dass es auf den Mitgliederforen auch „manch hitzige Diskussion“ geben wird, ist für Eberhard Spies ausgemacht. Der durch die fortschreitende Digitalisierung veränderte Zugang der Kunden und Mitglieder zur Bank, der sich nicht zuletzt auch in der Aufgabe von fünf Geschäftsstellen niederschlug, sorgte bei manchen Genossen für einigen Unmut, von denen der eine oder andere auch so seine Zweifel am Konzept als „Bank der Regionen“ mit einem Geschäftsgebiet vom Heilbronner Unterland bis zu bayerischen Landesgrenze hegt.

Unterm Strich

Adina Bauer über Herausforderungen und Lösungswege



Proaktives Vorgehen

„Krisenmodus“ lautet das Wort des Jahres 2023. Für Eberhard Spies, Vorstandsvorsitzender der VR Bank Heilbronn Schwäbisch Hall, ist klar, dass die Talsohle noch nicht durchschritten ist. „Das Jahr 2024 wird zu einer Bewährungsprobe für Wirtschaft und Politik“, ist er überzeugt. Und tatsächlich: Digitalisierung, Klimawandels, Angriffe auf die Demokratie, geopolitische Entwicklungen oder der demografische Wandel – das alles sind Themen, die Unternehmen und politische Entscheidungsträger proaktiv angehen müssen.

Die Digitalisierung hat längst alle Bereiche unseres Lebens erfasst und auch das Handwerk bleibt davon natürlich nicht unberührt. Durch digitale Technologien können Prozesse optimiert und effizienter gestaltet werden – eindrücklich zeigt das Schreinermeister Mario Esch mit seinem Start-up. Schön, dass er weder die Investitionskosten in digitale Technologien noch die Erarbeitung von neuem Wissen gescheut hat, die die Transformation des Beratungsgesprächs ins weltweite Netz sicherlich mit sich bringt. Jetzt kann er seine Kunden optimal bedienen – und nur so bleibt eine Firma langfristig wettbewerbsfähig.

Partnerschaften zwischen Unternehmen und Sportvereinen schaffen Win-win-Situationen: Für die Firmen bieten sie ideale Möglichkeiten, ihre Marke zu präsentieren und neue Zielgruppen zu erreichen. Die Vereine hingegen können durch die finanzielle Unterstützung ihre Infrastruktur verbessern, den Spielbetrieb optimieren oder Nachwuchs fördern. Auch hier führen nur eine gute Zusammenarbeit und ein partnerschaftliches Miteinander zum Erfolg.

Icotek stellt Weichen für weiteres Wachstum

Strategie Die Unternehmensgruppe stellt die Geschäftsleitung neu auf und eröffnet eine Niederlassung in Indien.

Eschach. Der Hersteller von Kabelmanagement-Systemen Icotek vollzog zum Jahreswechsel eine Neuausrichtung an der Unternehmensspitze: Der Gründungsgesellschafter und langjährige CEO Bruno Ehmann zog sich aus der operativen Unternehmensführung zurück, er bleibt der Unternehmung aber weiterhin als Beirat verbunden. Dafür wurde Christian Schurr, seit 2015 für Icotek tätig, zum 1. Januar in die Geschäftsführung als CFO berufen. Er zeichnet verantwortlich für die Bereiche, Personal, Finanzen, IT und Recht. Gemeinsam mit den beiden CEOs Philipp und Valen-

tin Ehmann, bildet er nun das neue Geschäftsführertrio. „Wir haben uns zu diesem Schritt entschlossen, um die Wachstumsstrategie von Icotek voranzutreiben“, erklärt Bruno Ehmann. „Wir sind davon überzeugt, dass Christian Schurr mit seiner Expertise und Erfahrung die richtige Person ist, um die weitere Unternehmensentwicklung zu gestalten.“

Seit Jahren entwickelt sich der Kabelmanagement-Experte erfolgreich in Branchen wie Maschinenbau, Robotik, Automation, Lebensmittel, Energie oder auch E-Mobility. Mit inzwischen zehn

weltweiten Standorten entwickelt und vertreibt das mittelständische Unternehmen aus dem Ostalbkreis hocheffiziente Kabeleinführungssysteme.

Der Wachstumskurs wird auch mit der Gründung der neuen Tochtergesellschaft Icotek India Pvt. Ltd. fortgeführt. Damit stärkt Icotek seine Präsenz auf dem indischen Markt und festigt gleichzeitig seine Position als weltweit namhafter Hersteller von Kabelmanagement-Systemen, EMV-Lösungen und Systemleuchten. Der indische Markt bietet aufgrund seines robusten Wachstums im Elektroniksektor und im Maschi-



Die Unternehmensspitze hat sich neu formiert. Foto: Icotek

nenbau enormes Potenzial, schreibt Icotek in einer Pressemitteilung. Mit der neuen Nieder-

lassung strebt das Unternehmen an, den indischen Kunden eine direkte und effiziente Unterstützung vor Ort zu bieten. „Die Neugründung ist ein wichtiger Schritt für uns, um den Bedürfnissen unserer Kunden in Indien noch besser gerecht zu werden und gleichzeitig unsere globale Präsenz auszubauen“, führt CEO Philipp Ehmann aus. „Wir sind zuversichtlich, dass unsere bewährten Lösungen auf dem indischen Markt weiterhin gut aufgenommen werden und freuen uns darauf, die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und Kunden zu vertiefen.“

SO GESAGT

„Das ist nicht im Sinne unseres genossenschaftlichen Gedankens.“



Eberhard Spies, Vorstandsvorsitzender der VR Bank Heilbronn Schwäbisch Hall über Mitglieder, die ausschließlich Anteile an der Bank halten.

Organisation Neuer Manager bei Ishida

Schwäbisch Hall. Ishida stärkt den Vertrieb in Deutschland und Österreich. Mit Wirkung vom 1. Dezember wurde Nico Behrens zum General Sales Manager für die beiden Länder berufen. Vor dem Karrieresprung war Behrens bei Ishida für die Betreuung der Original Equipment Manufacturers in Deutschland, Österreich und den Benelux-Ländern verantwortlich. Dabei bewies er Verständnis für kommerzielle, kundenorientierte, technische sowie zwischenmenschliche Aspekte.



Produktinnovation bei AS Motor

AS Motor baut sein Portfolio im Bereich der mechanischen Unkrautbürsten aus. Die aktuellste Neuheit, die AS 60 WeedHex, die einen Beitrag zur nachhaltigen Unkrautentfernung auf befestigten Flächen liefert, wurde entsprechend den Anforderungen von Bauhöfen und Dienstleistern entwickelt

Foto: privat

Aqua Römer und VfB kooperieren

Mainhardt. Pünktlich zur Rückrunde der Fußball-Bundesliga erhielt der VfB Stuttgart Unterstützung: Der Mineralbrunnen Aqua Römer wechselt seine Premium-Marke „Aqua Römer Quelle“ ein. Bereits seit der Saison 2021/22 ist Aqua Römer exklusiver Mineralwasserpartner des VfB Stuttgart. Nach der kürzlich erfolgten Vertragsverlängerung kommen künftig Spieler und Fans in den Genuss des Mineralwassers aus dem Landkreis Schwäbisch Hall. „Ich freue mich sehr, dass wir unsere erfolgreiche Partnerschaft fortsetzen“, erklärt Nadja Ohlendorf, Geschäftsführerin aquaRömer,

die zusammen mit Rouven Kasper, Vorstand Marketing und Vertrieb des VfB Stuttgart, einen weiteren Dreijahresvertrag unterzeichnete.

„Die Kooperation ist Ausdruck unserer Verbundenheit mit der Region. Gemeinsam haben wir ein Paket geschnürt, das die Fans begeistern wird“, ist Ohlendorf überzeugt. Kasper ergänzt: „Unsere Zusammenarbeit war vom Start weg von hohem Engagement und echtem partnerschaftlichem Commitment begleitet. Wir freuen uns daher sehr, dass sich Aqua Römer für eine vorzeitige Verlängerung entschieden hat.“