1A

AUSGABE 17/2023

„FAHRZEUGPFLEGE
AUF WELTNIVEAU.“

Prof. Dr. Aleksandar Bjelić
von Globo in Schwäbisch Gmünd
Seiten 6 – 7

Ξ12
CONTINO

www.leicht.com

DIE ARCHITEKTURKÜCHE LEICHT®

Mit Contino Ξ12 erweitert LEICHT die Kollektion 2023, in der unterschiedliche Planungsszenarien vorgestellt werden, um eine neue, grifflose Küchenfront in einer Stärke von 12 mm und feinster Manufaktur-Qualität.

Wahlweise mit einem Lackfinish oder in Aluminium erhältlich, rundet die dünne Front unterschiedliche Raumgestaltungen mit einer eleganten Formensprache sowie architektonisch klaren Linienführung ab.

Durch die reduzierte Materialstärke überzeugt Contino Ξ12 nicht nur optisch dank des hochwertigen Erscheinungsbildes einer grifflosen Oberfläche, sondern auch haptisch im unmittelbaren Vergleich zu stärkeren Standardfronten. Filigran, formschön und edel wirkt das neue Produkt, mit dem die Architekturmarke die ästhetische sowie technische Kompetenz in der Gestaltung und Umsetzung von grifflosen Küchen stilistisch erweitert denkt.

Durch die bewusste Materialreduzierung maximiert Contino Ξ12 ein edles Erscheinungsbild im Lebensraum Küche.

Kalter Markt 25
73525 Schwäbisch Gmünd
www.leicht-wohnkaufhaus.de

Öffnungszeiten
Montag–Freitag: 09:00–13:00 Uhr | 14:00–18:00 Uhr
Samstag: 09:30–16:00 Uhr

LEICHT®
Wohnkaufhaus

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich lade Sie herzlich ein, in unserer 17. Ausgabe von 1A zu stöbern und so auf eine entschleunigte Entdeckungstour zu gehen. Zum 17. Mal stellen sich Ihnen hier ausgewählte Anbieter aus der Region vor.

Was macht diese Unternehmen so besonders? Natürlich zunächst das Spektrum der Produkte, Dienstleistungen und Services, das wir Ihnen vorstellen dürfen, vielfältig und aus ganz unterschiedlichen Branchen. In unseren 17 Ausgaben inklusive dieser zeigen wir die gesamte Qualität und Vielfalt, die es regional zu erleben gibt und die kaum einen Verbraucherwunsch offenlässt.

Darüber hinaus stellen wir Ihnen die Unternehmerinnen und Unternehmer vor, deren Herz für ihre Kundschaft schlägt, die ihre gesamte Leidenschaft in ihr Unternehmen fließen lassen. Das können Kundinnen und Kunden auch spüren: im persönlichen Service, in der individuellen Beratung, in der Zeit, die man sich für sie nimmt. In der Nähe und Erreichbarkeit. Persönlich statt unpersönlich, verbindlich statt vage, mit persönlichem Anspruch statt anonymer Abfertigung. Das sind wichtige Gründe, die für die regionalen Unternehmen vor Ort sprechen.

Denn natürlich lässt sich vieles online erledigen. Natürlich können Sie dort jemanden etwa mit der Lieferung und dem Einbau bestimmter Dinge beauftragen. Aber wissen Sie, ob die bestellte Ware passt? Steht Ihnen jemand beratend zur Seite? Kaufen Sie blind, oder hatten Sie Gelegenheit, Material und Qualität in Augenschein zu nehmen? Bei wenigen Dingen, die man kennt und bei denen man kaum etwas falsch machen kann, mag alles auch online gut funktionieren. Aber bei großen Anschaffungen? Würden Sie zum Beispiel ungesehen und ungetestet ein Auto im Internet bestellen und sich dieses einfach vor die Haustür liefern lassen? Ich nicht. Ich möchte Dinge „in real life“, wie man so schön sagt, sehen können, anfassen, mich davon überzeugen. Und ich möchte persönliche Beratung erhalten, Fragen stellen können, auch noch nach dem Kauf. Und genau dafür ist **1A** gemacht: solche Unternehmen vorzustellen.

Neu in dieser Ausgabe sind unsere so genannten Gastrolieblinge. Genauso wie Unternehmen besondere Produkte und Favoriten zeigen, stellen sich auch Restaurants vor und präsentieren ihr Konzept, vom Ambiente bis hin zum Speisekonzept, das verfolgt wird.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Ausgabe.

Herzlich, Ihre

Anja Deininger
Leitende Redakteurin
Corporate Publishing

Inhalt

PROFILE

GLOBO
Fahrzeugpflege auf Weltniveau
Seiten 6–7

WOHNUNGSBAU AALEN
Bezahlbarer Wohnraum ist und bleibt
das oberste Ziel
Seiten 8–9

Z AESTHETICS
Schönheit in den besten Händen
Seiten 10–11

VON POLL IMMOBILIEN
Den Kunden auf Augenhöhe begegnen
Seiten 12–13
Im Fokus: Der Regionale Markt
Seiten 14–15

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER OSTWÜRTTEMBERG
„Unsere mittelständische Wirtschaft findet
seit 658 Jahren gute Lösungen“
Seiten 16–17

GASTROLIEBLINGE

Regionale Gastronomen präsentieren
ihre Lokale und Konzepte.

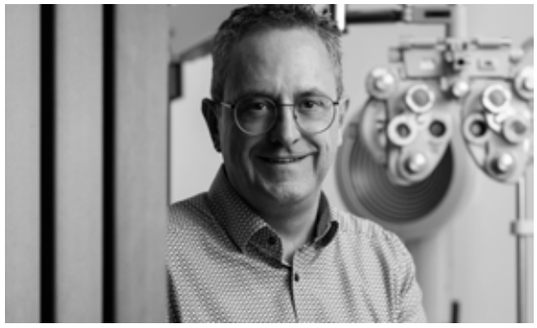
STEMPFLE’S LANDGASTHOF ZUM KREUZ ZIPPLINGEN
Seite 19
WEINBAR & CAFÉ VIELFALT
Seite 20
ETAGE 7 – ROOFTOP, GRILL & BAR
Seite 21

MEIN LIEBLING

Lieblingsstücke und Innovationen,
vorgestellt von bekannten Unternehmen

ENZO SCHUHMODEN
Seite 22
ZEITRAUM SHOP
Seite 23
KAT & MORE
Seite 24
FLASCHNEREI STELZER
Seite 25
HAUTNAH OUTLET STORE
Seite 26
AS VERWALTUNGS GMBH
Seite 27

1A SPECIALS



OPTIK UND AKUSTIK NOLL
Wo sich Technik und Design vereinen
Seiten 28–29

STEMPFLE FENSTER
Bekannte Gesichter unter zukünftig neuem Namen
Seiten 30–31

LANDGASTHOF LÄUTERHÄUSLE
Ehrlich und raffiniert – das Lauterhäusle
Seiten 32–33

KIELWEIN HOLZBAU
Gemeinsam mit Kielwein Holzbau
Lebens(t)räume verwirklichen
Seiten 34–35

TILO TREUTER SCHMUCK
Hier wird Goldschmiedehandwerk gelebt
Seiten 36–37

Seit 145 Jahren ist die Marke Globo weltbekannt für Produkte, die bei der **Aufbereitung** sowie der **Pflege von Fahrzeugen** zum Einsatz kommen, und damit der **Pionier der Autopflegeprodukte**. Ganz gleich, ob **kostbare Oldtimer, Supersportwagen, Hypercars** oder andere **herausragende Fahrzeuge** – exklusive Produkte erfordern auch eine **exklusive Pflege**. CEO Prof. Dr. Aleksandar Bjelić betreut mit seinem Team einen **internationalen Kundenstamm** mit **höchsten Ansprüchen** und deren Fuhrparks. Darunter auch Automuseen oder Sammlungen in Staatsbesitz.

Text: Wenzel Kunz
Fotos: Andreas Wegelin

FAHRZEUGPFLEGE AUF WELTNIVEAU

Der Mann hinter dem Erfolg: Prof. Dr. Aleksandar Bjelić mit Hündin Cara.

Hochkonzentriert: Mitarbeiter Alexander Wanner

Waren es 1878 noch Produkte für die Kutschenpflege, fand Globo mit der Verbreitung des Automobils schnell sein Hauptgeschäftsfeld. Der große Erfolg der innovativen Marke stellte sich aufgrund der Qualität in allen Bereichen schon früh ein. 1900 gewann Globo den Großen Preis der Weltausstellung in Paris, 1929 den der Weltausstellung in Barcelona und 1964 sogar den großen Preis der Industrie. Als Globo dann schließlich 2020 auch noch von der FIVA (Fédération Internationale des Véhicules Anciens) als „Professional Member" aufgenommen wurde und seitdem als solches geführt wird, kam dies einem Ritterschlag gleich. „Wir stehen für Qualität und haben einen Standard, den wir aufrechterhalten wollen", sagt Aleksandar Bjelić selbstbewusst.

Der Entrepreneur, der mehrere Unternehmen besitzt und passionierter Sammler von Oldtimern ist, veranstaltet selbst Oldtimer-Rallyes, hat einen Lehrstuhl an der Uni Belgrad inne und berät das serbische Wirtschaftsministerium dabei, Firmen und Technologien in Serbien anzusiedeln. In der Region kennt man den charismatischen Geschäftsführer als Netzwerker und Mitglied namhafter Automobilclubs. Als er Globo kaufte, befand sich die weltbekannte Marke gerade im Winterschlaf. Nachdem die Weichen jedoch neu gestellt waren, fuhr man schnell wieder auf Erfolgskurs und hat mittlerweile drei nationale und einen internationalen Standort.

Viele der Oldtimer, die von ihren Eigentümerinnen und Eigentürmern zu Globo gebracht werden, tragen alte Lackarten, die entsprechend gepflegt und aufbereitet werden müssen. Wollten anspruchsvolle Kundinnen und Kunden in der Vergangenheit noch perfekt restaurierte Fahrzeuge, so geht der Trend heute dahin, den Originallack zu erhalten. Oft sind im Laufe der Jahre mehrere Lackarten übereinander angebracht worden. Diese zu pflegen und aufzubereiten, ist die Königsklasse der Automobilpflege, weswegen man sich bei Globo unter anderem genau darauf spezialisiert hat. Denn die Leidenschaft zur Perfektion wird hier gelebt.

DIE LEIDENSCHAFT ZUR PERFEKTION WIRD HIER GELEBT.

Dabei ist es Aleksandar Bjelić wichtig, sich der Historie nicht zu verschließen. Früher wurde ausschließlich Wachs zum Schutz verwendet, heute kommen häufig siliziumbasierte Stoffe zur Anwendung. Auch bei Schleifmitteln geht man mit der Zeit. Fand in den ersten Globo-Produkten noch Kieselerde als natürlicher Schleifkörper Verwendung, so sind es heute künstlich erzeugte Compounds, bei denen der Schleifgrad und die Korngröße viel genauer bestimmt werden können. Mit dieser Mischung aus traditionellen Produkten und der stetigen Weiterentwicklung, wie etwa beim Top-Produkt, der Globo Reinigungspolitur „Waschen ohne Wasser", hebt sich Globo deutlich von der Konkurrenz ab.

Allerdings bringen das beste Material und die beste Rezeptur nichts, wenn man nicht damit umgehen kann. „Es ist sinnlos, ein Buch nur zu kaufen und zu lesen. Es hat erst einen Mehrwert, wenn ich den Inhalt verstanden habe und auch anwende", erklärt Aleksandar Bjelić. Ihm ist wichtig, dass sich seine Mitarbeiter mit den Autos identifizieren. Sie sollen mutig und offen für Weiterentwicklung sein. Denn Globo sieht sich als große Familie, in der Aleksandar Bjelić immer versucht, seinen Mitarbeitern die maximalen Freiheiten zu geben. Manche arbeiten lieber am Wochenende oder abends, andere sind gerne auf Messen oder bei Kunden vor Ort. Dabei ist Aleksandar Bjelić sich nicht zu fein, auch selbst bei der Grundreinigung und beim Aufbereiten mitanzupacken.

Bei so viel Geschichte, persönlicher Hingabe und Qualität hat sich natürlich ein erlesener Kundenstamm gebildet, der auf die herausragende Arbeit und die Top-Produkte von Globo vertraut. Über vieles darf aus Diskretionsgründen nicht gesprochen werden, aber fast alle namhaften deutschen und einige italienische Hersteller geben ihre historischen Schätze in die erfahrenen Hände von Aleksandar Bjelić und seinem Team. Viele Kunden nehmen gerne den mobilen Service vor Ort in Anspruch. So können zum Beispiel Rallye-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer, wenn sie abends im Hotel sind, ihre Autos über Nacht wieder auf Hochglanz bringen lassen.

Highlights, wie der Alfa Romeo 8C 2900 A Botticella (1936), genannt La Bella Rossa, aus der Scuderia Ferrari, der mit rund 38 Millionen Euro als das teuerste Fahrzeug Hollands gilt und in niederländischem Besitz ist, werden durch Globo betreut. Es sind Fahrzeuge wie dieses, die das Herz eines jeden Autoliebhabers höher schlagen lassen. „Wir sehen Dinge, die habe ich selbst noch nie gesehen", berichtet Aleksandar Bjelić voller Stolz.

Globos Kundinnen und Kunden kommen mitunter aus elitären Kreisen und haben große Vermögenswerte in ihre Autos und Sammlungen investiert. Solche Kunden erwarten bedingungslosen Service. Etwas, worauf sie sich bei Globo jederzeit verlassen können. Denn passionierte Autoliebhaber wissen, dass Globo zu jeder Zeit und an jedem Ort die optimale Option für ihre motorisierten Schätze bietet.

Globo GmbH
Im Benzfeld 43
73527 Schwäbisch Gmünd
Telefon (07171) 99 77 50

info@globocarcare.com
www. globocarcare.com

Sie leiten die Geschicke der Wohnungsbau Aalen: Geschäftsführer Michael Schäfer und Prokuristin Franziska Tagscherer.

BEZAHLBARER WOHNRAUM IST UND BLEIBT DAS OBERSTE ZIEL

Die Wohnungsbau Aalen GmbH als Tochterunternehmen der Stadt Aalen ist der größte Anbieter von Mietwohnungen und verfolgt nicht nur aus Pflicht, sondern mit Leidenschaft die Aufgabe, Wohnraum für alle Bevölkerungsschichten anzubieten und zu vermitteln. Als modernes Immobilienunternehmen ist die Wobauaalen dafür breit aufgestellt.

Text: Anja Deininger
Foto: Andreas Wegelin

Nicht zuletzt die Neugestaltung der firmeneigenen Webseite zeigt, dass die Wohnungsbau Aalen GmbH, kurz wobauaalen, sich im vergangenen Jahr modern aufgestellt und ihre Tätigkeitsfelder neu ausgerichtet hat. Dabei steht der Hauptauftrag, so Michael Schäfer, seit 2022 Geschäftsführer des Unternehmens, seit Gründung des Unternehmens weiterhin im Mittelpunkt aller Aktivitäten: „Unser Ziel ist, bezahlbaren Wohnraum für alle sicherzustellen."
Um dieses Ziel in den sich verändernden Märkten weiterhin erreichen zu können, hat sich die Wohnungsbau Aalen in den vergangenen Monaten mit neuer Struktur und Clustern modern aufgestellt, um den passenden Rahmen für das geplante Wachstum zu schaffen. So wurden intern Teams mit Teamleitern für einzelne Bereiche geschaffen, die gezielt in ihren Projekten und Aufgaben tätig sind. Und auch die Geschäftsfelder wurden klar strukturiert. Vier Bausteine sind es, in denen die wobauaalen tätig ist.

Erster Baustein sind die eigenen Bauprojekte. Von der Entwicklung über die Umsetzung bis hin zum Verkauf und zur Verwaltung ist die Wohnungsbau Aalen Projektträger und kommt hier ihrem sozialen Auftrag für die Gesellschaft nach. Neben der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum werden auch Einrichtungen wie Kindergärten in den Bauprojekten eingeplant. Ein Bereich, der aufgrund der für die Immobilienwirtschaft momentanen angespannten Situation nicht ganz einfach ist. Denn auch die Wohnungsbau Aalen steht vor den Herausforderungen der steigenden Baukosten und hohen Zinsen bei gleichzeitig wegfallenden Förderungen. „Auch der soziale Wohnungsbau ist betroffen von den aktuellen Entwicklungen am Markt und vor allem den gestrichenen oder leeren Fördertöpfen. In Aalen haben wir das Ziel, bei einem Invest von 130 Millionen Euro bis zum Jahr 2030 rund 500 neue Wohnungen zu bauen. Ohne Förderung funktioniert das jedoch nicht so einfach", so Michael Schäfer. Durch die erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen sind diese Bauprojekte zudem arbeitsintensiver als noch vor einiger Zeit und die Anspannung in diesem Markt ist deutlich spürbar.

Ein weiterer, sehr wichtiger Baustein im Tätigkeitsfeld der Wohnbau Aalen ist das Bestandsmanagement, in dem über 2.000 Wohneinheiten betreut werden, darunter 1.500 Wohnungen und 500 in einer Stiftung geführten Studentenappartements. Die Wohnungen sind gefragt. Von den durchschnittlich 1.200 Interessenten, die sich an die Wohnungsbau Aalen wenden, sind laut Schäfer rund die Hälfte tatsächlich Wohnungssuchende. Spürbar sei die erhöhte Nachfrage nach größeren Wohnungen mit zwei bis drei Zimmern, die vor allem bei Familien sehr begehrt sind. Dabei spielt durch den sozialen Auftrag sicher auch der Mietpreis eine Rolle: Während im freien Markt der Quadratmeterpreis bei ca. 13 Euro liegt, liegt der Mietpreis bei Bestands- und Neubauten der Wohnungsbau deutlich darunter. Rund sechs Euro pro Quadratmeter für Bestandswohnraum, bei Neubauten zwischen sieben und acht Euro für geförderte Wohnungen fallen für Mietende an. Jedoch, so muss Michael Schäfer einräumen, werden auch die eigenen Mietpreise steigen. Grund dafür sind die steigenden Zinsen und die Maßnahmen zur Erreichung der Klimaneutralität.

Logische Weiterführung des Knowhows in Sachen Bauprojekte und Bestandsverwaltung ist das Angebot an klassischen Dienstleistungen für Kapitalanleger und Eigentümer, denen die Wohnungsbau Aalen passende Objekte vermittelt oder diese für Eigentümer auch in den Verkauf oder in die Vermietung bringt.

Ein neuer und zugleich innovativer Baustein ist die Wohnraumakquise. Hintergrund ist der Bedarf an Wohnraum, der durch Nutzung der zahlreichen Leerstände in der Stadt gemildert werden könnte. Viele Eigentümer scheuen die Vermietung an Menschen, die Bedarf an Wohnraum haben. Sei dies aus schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit oder aus anderen Bedenken. Hier stellt sich die Wohnungsbau Aalen als Mittler zwischen Mieter und Vermieter zur Verfügung. Für einen gewissen Zeitraum bürgt die Wohnungsbau Aalen dafür, dass der Vermieter pünktlich und zuverlässig seine Mieteinnahmen erhält und ist für beide Seiten erster Ansprechpartner. Dabei hat der Eigentümer nur Vorteile, denn er schließt zunächst mit der Wohnungsbau Aalen den Mietvertrag und erhält so eine Mietgarantie. Der Mieter wiederum hat mit der Wohnungsbau Aalen einen zuverlässigen Vermieter. Nach Auslauf des Zeitraums können sich dann sowohl Eigentümer als auch Wohnungsmieter überlegen, ob sie das Mietverhältnis direkt fortführen möchten.
Seit Start des Projekts Ende 2022 konnte die Wohnungsbau Aalen mit der Wohnraumkaquise und der Flüchtlingsunterbringung knapp 100 Wohnungen an Suchende vermitteln.

NACHHALTIGKEIT UND KLIMANEUTRALITÄT SIND WICHTIGE THEMEN, DIE IM NEUEN LEITBILD FEST VERANKERT SIND.

Intern gibt es zudem Ziele und Aufgaben, die sich die Wohnungsbau Aalen gesetzt hat. So ist sowohl in den neuen Bauprojekten als auch bei Bestandswohnraum die Klimaneutralität der Gebäude ein großes Ziel, das dem neuen Leitbild des Unternehmens entspricht. Denn hier sind Nachhaltigkeit und Klimaneutralität bis 2035 wichtige Punkte, die man erreichen will. Maßnahmen wurden bereits ergriffen: So ist die Vorgabe beim Bauprojektmanagement, mindestens den KfW Standard 40 zu erreichen, bei Sanierungen von Bestandsbau soll mindestens KfW 55 angestrebt werden. Um die Ziele zu erreichen, ist eine Klimabeauftragte im Unternehmen zusammen mit externen Mitwirkenden tätig.

Auch intern ist Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema. Bis 2025 will man vollständig digital arbeiten, nicht nur intern, sondern auch die Mieter sollen dabei eingebunden werden, zum Beispiel durch eine App, die Ausdrucken von Dokumenten und den Druck von Informationen überflüssig macht. Der interne Fuhrpark soll sukzessiv auf E-Fahrzeuge umgestellt werden.

Franziska Tagscherer, seit 2016 im Unternehmen und mittlerweile als Prokuristin tätig, betont dabei, wie viel sich intern durch diese neuen Felder und Projekte verändert. „Wir müssen neben den neuen Strukturen auch intern an Mitarbeitern wachsen. Gerade für unsere Bauprojekte, aber auch die Sanierung sind jetzt zwei Architekten angestellt. Insgesamt sind für uns 50 Mitarbeitende, nicht nur vor Ort, sondern auch als Quartiersmanager tätig. Und die sollen sich wohlfühlen." Dafür hat die wobauaalen viel getan. Benefits wie Jobbike, flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit, auch im Home Office zu arbeiten, sind einige der Maßnahmen, um eine gute Arbeitsatmosphäre für alle zu schaffen und gemeinsam die Herausforderungen zu meistern.

„2022/23 waren bislang turbulent", so Geschäftsführer Michael Schäfer. Doch beide, er und Prokuristin Franziska Tagscherer sind sich einig, dass mit den neuen Strukturen und klaren Bereichen die Wohnungsbau Aalen optimal für die zukünftigen Herausforderungen aufgestellt ist.

Wohnungsbau Aalen GmbH
Südlicher Stadtgraben 13
73430 Aalen
Telefon (07361) 95 75-0

info@wobauaalen.de
www.wobauaalen.de

SCHÖNHEIT IN DEN BESTEN HÄNDEN

Vertrauen, Transparenz und individuelle Beratung in Kombination mit modernen Behandlungsmethoden und hoher Fachkompetenz: Bei Z Aesthetics Praxis für Plastische & Ästhetische Chirurgie sollen sich Patienten mit ästhetischen Wünschen bestens aufgehoben fühlen. Dafür steht Fachärztin Dr. Jutta Zimmerer.

Text: Anja Deininger
Fotos: Andreas Wegelin

Beim Eintreten in die Praxisräume in der Urbanstraße in Aalen-Wasseralfingen ist es fast, als ließe man die laute Welt draußen. Ruhig, angenehm hell und modern sind die Räume, in denen Dr. Jutta Zimmerer ihre Patientinnen und Patienten empfängt. Seit 2022 führt die Fachärztin für Plastische und Ästhetische Chirurgie mit der Zusatzbezeichnung Handchirurgie die Privatpraxis bereits in 3. Generation. Die Räumlichkeiten wählte sie bewusst. Denn vor ihr betreuten ihr Großvater und ihr Vater jahrzehntelang mit großem Erfolg und vertrauensvoll ihre Patienten. „Durch die Wahl meiner Praxisräume können wir auf eine knapp 65-jährige erfolgreiche Praxisgeschichte zurückblicken, in denen mein Vater und mein Großvater bereits mit dem Familiennamen Dr. Zimmerer sehr gute und vertrauensvolle Arbeit mit einem treuen Patientenstamm geleistet haben."

Werte, die auch Dr. Zimmerer lebt. Neben ausführlicher Beratung, aus der ein individueller Behandlungsplan entsteht, sind ihr Vertrauen und vor allem Ehrlichkeit wichtig. „Es bringt weder den Patienten noch mir etwas, wenn ich, was Machbarkeit und zu erwartende Resultate angeht, nicht ehrlich bin. Ich versuche daher sehr transparent verschiedene Behandlungsoptionen aufzuzeigen", erläutert sie. Dafür nimmt sie sich

Eine umfassende Beratung und vor allem realistische und individuelle Behandlungspläne sind für Dr. Jutta Zimmerer die Basis für eine vertrauensvolle Arzt-Patienten-Beziehung.

ausreichend Zeit für die Beratung. Kein Wunsch ist ihr fremd, sie begegnet ihren Patienten und deren Anliegen offen und vorurteilsfrei und ist bei der Beratung zu möglichen Behandlungen ebenso offen. Ihre Pläne sind auf jeden einzelnen Patienten abgestimmt, sie geht dabei behutsam und schrittweise vor, um bestmögliche Ergebnisse auf dezente Art zu erreichen.

Fundiertes medizinisches Wissen durch jahrelange Facharztausbildung

Diese Beratung und die medizinische Fachkompetenz nehmen zahlreiche Patientinnen und Patienten in Anspruch. Viele aus dem Ostalbkreis, da Z Aesthetics eine der wenigen Anlaufstellen für Plastische und Ästhetische Chirurgie ist. Das Einzugsgebiet reicht noch weiter. Sogar aus Stuttgart und aus den Nachbarkreisen kommen Anfragen, denn auch dort schätzt man neben dem hochspezialisierten Leistungsspektrum die absolute Diskretion, die man in der Privatpraxis erwarten darf.

Dr. Jutta Zimmerer hatte nach ihrem sechsjährigen Medizinstudium in Freiburg und Promotion ihre erste Stelle am Marienhospital in Stuttgart. Anschließend folgten weitere berufliche Stationen an der Klinik für Hand- und Plastische Chirurgie im Karl-Olga-Krankenhaus in Stuttgart, sowie am Ortenauklinikum in Offenburg. 2017 erhielt sie nach 7-jähriger ärztlicher Tätigkeit in ihrem Fachbereich den Facharzttitel für Plastische, Ästhetische und Handchirurgie. Zuletzt war Jutta Zimmerer drei Jahre als Oberärztin an der Klinik für Plastische, Ästhetische und Handchirurgie des Diak Klinikums in Schwäbisch Hall tätig, bevor sie im April 2022 die Privatpraxis in Aalen-Wasseralfingen übernahm.

Dr. Jutta Zimmerer hat sich bewusst in ihrer medizinischen Facharztausbildung für ihre Fachrichtung entschieden. Eine fundierte, langjährige operative Ausbildung, sowie die spezialisierte Zusatzbezeichnung der Handchirurgie, die erst nach weiteren 3 Jahren erlangt werden kann, sind das, was sie von zahlreichen anderen Anbietern abhebt.

Zu den von ihr angebotenen Leistungen zählt das gesamte operative Spektrum der Plastischen und Ästhetischen Chirurgie, wie zum Beispiel die Oberlidstraffung, Straffungsoperationen der Bauch- und Brustregion, Brustvergrößerung und Brustverkleinerung, Fettabsaugung sowie Eigenfettbehandlung. Minimalinvasive Behandlungen wie Botulinum- und Hyaluronbehandlung, Fadenlifting, PRP-Behandlung und Narbenbehandlung ergänzen das Behandlungsspektrum. Zudem führt Dr. Zimmerer hochkomplexe handchirurgische Eingriffe als private Leistung durch, wie sie etwa beim Karpaltunnelsyndrom, Schnappfinger oder dem Krankheitsbild des Morbus Dupuytren erforderlich sind.

Neben einem Eingriffsraum innerhalb der Praxisräume für kleinere und nichtinvasive Behandlungen stehen Belegbetten an der St. Anna-Virngrund-Klinik in Ellwangen zur stationären Behandlung zur Verfügung. Zudem führt sie ambulante Operationen auch im ambulanten OP-Zentrum in Aalen durch. Seit April 2022 ist Frau Dr. Jutta Zimmerer für den Bereich der Plastischen Chirurgie des Adipositaszentrums der Kliniken Ostalb zuständig.

Bei allen Tätigkeiten bringt Jutta Zimmerer neben ihrem Fachwissen viel Empathie für die Patientinnen und Patienten mit. Sie hat nicht nur ihren Beruf, sondern ihre Berufung gefunden. Und dies spürt man im Gespräch mit ihr.

Z Aesthetics Praxis
für Plastische
& Ästhetische Chirurgie
Dr. Jutta Zimmerer
Urbanstraße 17
73433 Aalen
Telefon (07361) 8 89 77 75

info@z-aesthetics.de
www.z-aesthetics.de
instagram: praxis_zaesthetics

Mit Fachexpertise und Leidenschaft am Werk – Alexander Zipper und Nadine Donner von VON POLL IMMOBILIEN.

Der **Kauf einer Immobilie** ist für viele Menschen eine der größten Investitionen, die sie in ihrem Leben tätigen werden. Dass es dabei nicht einfach nur um ein Haus oder eine Wohnung geht, sondern um einen **Ort, an dem man lebt**, mit allem, was dazu gehört, ist Alexander Zipper, Geschäftsstelleninhaber von VON POLL IMMOBILIEN in Aalen und Heidenheim, sowie seinem Team jeden Tag bewusst. Daher geht das **Angebot** in den beiden Immobilienshops weit **über das übliche Dienstleistungsportfolio** eines Maklers **hinaus**.

Text: Wenzel Kunz
Fotos: Andreas Wegelin

DEN KUNDEN AUF AUGENHÖHE BEGEGNEN

Für Alexander Zipper, der vor seiner Tätigkeit als Makler schon auf über 20 Jahre Erfahrung unter anderem als Bau- und Energiegutachter in der Region Heidenheim zurückblicken kann und im Anschluss als Branchenbegleiter tätig war, war der Schritt zum Makler die nächste logische Stufe. Nadine Donner hingegen brachte der Zufall in die Maklerei. Sie ergänzt heute Alexander Zipper als stellvertretende Geschäftsstellenleiterin in Aalen und Heidenheim mit ihrem Know-how aus der vergangenen Tätigkeit als Rechtsanwältin. Zusammen mit Immobilienmaklerin (IHK) Philine Thyroff stehen sie ihren Kunden mit Fachexpertise und Leidenschaft zur Seite. Dank ihres großen und sehr breit gefächerten Netzwerkes können sie dabei Prozesse auch themenübergreifend abwickeln und ihren Kunden viel Arbeit ersparen.

Dass Alexander Zipper und Nadine Donner selbst nicht nur ausgebildete Makler (IHK), sondern auch noch freie Sachverständige für Immobilienbewertung sind, ist ein weiterer großer Vorteil, den die wenigsten Makler vorweisen können. „Diese Zusatzqualifikationen, zusammen mit unserem baukonstruktiven technischen Verständnis, welches auch Kleinigkeiten einschließt, sind nicht selbstverständlich. Die Leute fühlen sich einfach besser verstanden, wenn man solche Details sieht“, erklärt Alexander Zipper. Nicht verwunderlich also, dass nichts ohne eine intensive Ortsbegehung, Pläne, Sanierungsaufstellungen oder sonstige Unterlagen geschieht.

Was Alexander Zipper und sein Team an der Arbeit mit Immobilien reizt, ist, dass sie mit Menschen arbeiten, die glücklich sind, wenn alles funktioniert hat. Ganz gleich, ob Kauf oder Verkauf. „Man verkauft nicht nur Immobilien an Menschen, sondern auch große Emotionen. Hier starten die Leute neu“, erklärt Nadine Donner.

Oft sind die Gründe für einen Verkauf eher negativ behaftet. Tod, Scheidung oder Insolvenzen sind leider keine Seltenheit. Trotzdem oder gerade deswegen versucht das Maklerteam, für seine Kunden immer alles zu geben. „Wir versuchen, immer so professionell wie möglich mit dem höchsten Gut anderer umzugehen“, erläutert Nadine Donner dies. Schließlich ist ein Immobilienkauf eine Investition, die gut durchdacht werden sollte. Deshalb gehen die Dienstleistungen und Beratungen bei VON POLL IMMOBILIEN in Aalen und Heidenheim auch weit über den eigentlichen Kauf oder Verkauf hinaus. Oft müssen gesetzliche Hürden genommen werden, um überhaupt verkaufen zu können. „Angesichts dessen ist es enorm wichtig, den Menschen erst einmal richtig zuzuhören, um zu verstehen, warum überhaupt verkauft wird und welche Probleme vielleicht erst noch beseitigt werden müssen“, so Nadine Donner. Diese Mehrleistungen sind mit dafür verantwortlich, dass sie sich klar von der Konkurrenz abheben.

Das qualifizierte Maklerteam arbeitet in den beiden Immobilienshops problembewusst, konsequent, zielorientiert und steht zusätzlich bei sämtlichen Problematiken im rechtlichen und bautechnischen Bereich zur Seite. Das macht Alexander Zipper und sein Team zum perfekten Partner und erklärt, weshalb seine Geschäftsstellen von VON POLL IMMOBILIEN seit mittlerweile acht Jahren in Aalen, Heidenheim und Umgebung so erfolgreich am Markt agieren.

Die Vorteile der Zusammenarbeit liegen für jede Seite klar auf der Hand: Eine optimale Gebietsabstimmung unter den einzelnen Immobilienshops, das übergreifende Marketing sowie die übersichtliche, kundenfreundliche Website oder die regelmäßig stattfindenden Schulungen sind Beispiele hierfür. Durch die Zentrale in Frankfurt erreichen Kundinnen und Kunden zudem immer einen kompetenten Ansprechpartner, auch wenn der zuständige Makler einmal terminlich verhindert sein sollte. Auch die Finanzierung, Sanierungen oder das Facility-Management deckt VON POLL IMMOBILIEN mit ab. Zudem wird stets nach vorn geschaut. Angebote wie die digitale Kundenplattform oder virtuelle Begehungen mit der VR-Brille sind klar auf technische Neuerungen ausgelegt. Alles, um stets das Optimum für Käufer und Verkäufer bieten zu können. „Hier steckt einfach extrem viel Innovation für Neues drin“, lobt Alexander Zipper die Zusammenarbeit mit VON POLL IMMOBILIEN.

VON POLL IMMOBILIEN sorgt dafür, dass diese hohen Standards immer gehalten werden können. Umgekehrt kontrollieren sie aber auch akribisch, ob ihre Vertragspartner diese ebenfalls einhalten. Denn VON POLL IMMOBILIEN ist nicht nur eine Marke, sondern ein Qualitätsmerkmal. Ein Umstand, den Kunden zu schätzen wissen, weswegen sie ihre Immobilien immer wieder mit VON POLL IMMOBILIEN kaufen oder verkaufen. „Weil sie wissen, dass die Ansprüche die gleichen sind, egal in welche Filiale sie gehen“, benennt Alexander Zipper diesen Kundenvorteil klar.

Diese Fachexpertise in Kombination mit den vielen Zusatzleistungen bringen Kundinnen und Kunden in jeder Lebens- und Berufssituation zu Alexander Zipper und seinem Team. Denn eine Beratung auf Augenhöhe ist hier Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Handel mit Immobilien.

➔
Erfahren Sie mehr über den regionalen Immobilienmarkt auf den folgenden Seiten

IM FOKUS: DER REGIONALE MARKT

Mit seiner langjährigen Erfahrung als Makler sowie seiner zusätzlichen Berufsexpertise als freier Sachverständiger für Immobilienbewertung, hat Alexander Zipper einen geschulten und fachmännischen Blick auf den aktuellen regionalen Markt. Nadine Donner, als studierte Juristin, selbständige Maklerin und freie Sachverständige für Immobilienbewertung, ergänzt diese Fachexpertise bedeutend. Da die Immobilienbranche oftmals sensibel auf Gesetzesänderungen oder Krisen reagiert, ist die Verunsicherung bei potenziellen Käufern und Verkäufern groß. Deswegen beantworten der Fachmann und die Fachfrau die wichtigsten Fragen, für all diejenigen, die gerade mit dem Gedanken spielen, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen.

Interview: Wenzel Kunz
Foto: Andreas Wegelin

Herr Zipper, Frau Donner, wie hat sich der Immobilienmarkt in der Region Aalen und Heidenheim in den letzten Jahren verändert?

Z: Der Markt hat deutlich auf die gegenwärtige Situation reagiert und sich von einem Verkäufer- in einen Käufermarkt gewandelt. Das heißt, die Nachfrage ist zurückgegangen. Gleichzeitig hat sich die Vermarktungsdauer verlängert. An Kaufangeboten mangelt es nicht.
D: Die Preisentwicklung der Immobilienangebote passt sich derzeit noch dieser neuen Marktsituation an und ist spürbar objektabhängig.

Was sind denn aktuell die größten Herausforderungen für Kaufinteressenten und Verkäufer und wie gehen Sie als Makler damit um?

D: Eine der großen Herausforderungen des Verkäufers stellt die richtige Preisfindung da. Hier sollte unbedingt professionelle und sachkundige Beratung in Anspruch genommen werden. Oberste Grundlage ist die objektive und neutrale Bewertung durch einen ausgebildeten Gutachter oder zertifizierten sachverständigen Makler.
Z: Gleichzeitig ist es für den Kaufinteressenten wichtig, nicht nur ein schönes Exposé in der Hand zu halten, sondern einen Makler zu finden, der ihm eine gute Beratung zu den aktuellen Themen bieten kann. Zum Beispiel Zinsentwicklung, Finanzierung, Energiewende und Sanierungen. VON POLL IMMOBILIEN ist schon immer professionell und stark aufgestellt. Oberste Priorität haben Fortbildungen, um immer auf dem aktuellen Wissensstand der Immobilienbranche zu sein. Und das, was wir nicht wissen, weiß unser Netzwerk.

Die anvisierte Sanierungspflicht und die damit verbundenen Regularien werden stark diskutiert: Was nehmen Sie wahr? Beobachten Sie mehr energieeffiziente Sanierungen, und wenn ja, welche?

D: Die aktuelle Energiepolitik und die damit verbundene Sanierungspflicht verunsichert Kaufinteressenten sehr und führt dazu, dass Objekte mit bereits moderner Heiztechnik stärker nachgefragt werden. Diese Unsicherheit resultiert aus dem Nichtwissen zu diesem Spezialgebiet und der Angst vor womöglich zu hohen Sanierungskosten.

Welcher Energieträger ist denn aktuell am begehrtesten und welcher Energieträger hat Ihrer Meinung nach ausgesorgt?

Z: Diese Frage kann nicht pauschal beantwortet werden, denn sie ist objektabhängig und gestaltet sich je nach Immobilie unterschiedlich. Es gibt Immobilien mit Nachtspeicheröfen, die durch eine neue Fotovoltaikanlage und Eigenstromnutzung gespeist werden und somit energieeffizient sind. Andere Immobilienbesitzer legen starken Wert auf die Unabhängigkeit von Versorgern und lassen regenerative Heizanlagen einbauen, die durch Pellets oder Biomasse, in Kombination mit Solar, betrieben werden.

Was raten Sie Ihren Kunden in Aalen, Heidenheim und Umgebung hinsichtlich der momentanen Lage? Kaufen / Verkaufen? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?

Z: In den Regionen Aalen und Heidenheim kann und darf jederzeit gekauft oder verkauft werden. Der richtige Zeitpunkt wird nicht nur durch die gegenwärtige wirtschaftliche Situation, sondern hauptsächlich durch persönliche Umstände bestimmt.
D: Eigentlich gibt es keinen richtigen Zeitpunkt. Die wirtschaftliche und politische Situation beeinflusst lediglich den Markt und das bringt Vor- und Nachteile mit sich – für Verkäufer und Käufer gleichermaßen.

VON POLL IMMOBILIEN
Aalen
Spitalstraße 12
73430 Aalen
Telefon (07361) 5 29 03 40
aalen@von-poll.com

VON POLL IMMOBILIEN
Heidenheim
Clichystraße 19
89518 Heidenheim
Telefon (07321) 9 25 28 30
heidenheim@von-poll.com

www.von-poll.com

»UNSERE MITTELSTÄNDISCHE WIRTSCHAFT FINDET SEIT 658 JAHREN GUTE LOSUNGEN«

MARKUS MAIER UND THILO RENTSCHLER ERLÄUTERN, WIE DIE IHK OSTWÜRTTEMBERG AGIERT, UM DEN WIRTSCHAFTLICHEN WANDEL MITZUGESTALTEN

IHK-Präsident Markus Maier (rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführer Thilo Rentschler stehen seit Oktober 2021 gemeinsam für die Belange der rund 30.000 Mitgliedsunternehmen ein. Fotos: Andreas Wegelin

Die IHK Ostwürttemberg ist Ansprechpartner für rund 30.000 Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen in Sachen Interessenvertretung, hoheitlichen Aufgaben wie Aus- und Weiterbildung oder der Ausfuhr von Waren. Die selbstverwaltete Wirtschaft organisiert aber auch den Austausch der Mitgliedsunternehmen, informiert und vernetzt Unternehmer. IHK-Präsident Markus Maier und IHK-Hauptgeschäftsführer Thilo Rentschler gewähren im Gespräch Einblicke in anstehende Aufgaben der Kammer und beleuchten den Transformationsprozess in der regionalen Wirtschaft.

Herr Präsident Maier, Herr Hauptgeschäftsführer Rentschler, was treibt die Unternehmen in diesen Zeiten nach Pandemie, russischem Angriffskrieg und geopolitischen Verwerfungen am meisten um?

Markus Maier: Vieles, leider vieles fordert die Unternehmen. Je nach Branche sind die Herausforderungen unterschiedlich gewichtet. Die Notwendigkeit, bei allen diesen Herausforderungen flexibel und schnell zu reagieren, ist auf jeden Fall mächtig gewachsen. Ein Unternehmer muss heutzutage in allen Bereichen mit den rasanten Veränderungen in der Arbeits- und Produktionswelt Schritt halten. Das komplexeste Problem ist der zunehmende Mangel, insbesondere an Fach- und ebenso an Arbeitskräften. Sie können als Unternehmer nur Ertrag generieren, wenn es Mitarbeitende gibt, die etwas produzieren oder eine Dienstleistung erbringen, die dann zu auskömmlichen Preisen auf dem Weltmarkt verkauft werden kann.

Thilo Rentschler: Das gravierendste Problem für die Unternehmen ist aus meiner Sicht der demografische Wandel, weil wir dabei nicht schnell gegensteuern können. Wir laufen in eine Situation hinein, die so noch nie da war. Denn die Babyboomer-Generation wird ab jetzt in den Ruhestand gehen, und wir können anhand der Statistik genau ausrechnen, wie viele – oder schlimmer gesagt – wie wenige nachkommen werden. Es droht ein Schrumpfungsprozess, auf den wir so nicht wirklich vorbereitet sind. Transformation, Digitalisierung, Energieversorgung, Künstliche Intelligenz – das sind allesamt zwar komplexe Themen, die aber nach und nach mit Vernunft, gemeinsamen Anstrengungen und einer soliden Politik lösbar sind.

Können Sie noch ruhig schlafen, wenn Sie an die daraus resultierenden Herausforderungen denken?

Markus Maier: Ja! Unsere mittelständische Wirtschaft findet seit Jahrhunderten Lösungen – wenn auch nicht immer ohne Schrammen. Wir setzen auf die Kreativität unserer Unternehmen und ihrer Unternehmerschaft. Verwaltung und Politik müssen einen verlässlichen Rahmen vorgeben, um Innovationen zu ermöglichen und gleichzeitig den Transformationsprozess zielgerichtet zu unterstützen. Je schwieriger die Zeiten, umso wichtiger ist das Zusammenspiel von Politik und Wirtschaft.

Thilo Rentschler: Der wichtigste Hebel für die Unternehmen wird eine weitere Automatisierung der Produktion sein, gerade auch für die kleinen und mittleren Unternehmen, die diesem Thema bislang vielleicht noch keinen so hohen Stellenwert beigemessen haben. Ich bin zuversichtlich, dass dieses Unterfangen mit gemeinsamen Kräften gelingt.

Herr Maier, auch in Ihrem Unternehmen ist der Generationenwechsel vollzogen. Wie optimistisch blicken Sie in die Zukunft?

Markus Maier: Mit unserer neu aufgestellten Firmen-Gruppe werden wir alles daransetzen, die Marktchancen zu nutzen. Dabei sind die aktuellen Themen wie Künstliche Intelligenz und unabdingbare Anforderungen wie CO_2-Neutralität starke Treiber. Ich bin davon überzeugt, dass es uns mit der neu formierten operativen Führung gelingt, die Dynamik und das Lebens- und Arbeitsgefühl der jungen Generation mit dem Wissens- und Erfahrungsfundus der älteren zu verbinden. Gleichgültig wie ein Unternehmen aufgestellt ist, es muss Lösungen für die Themen der Zukunft erzeugen, die der Markt braucht, für die der Kunde bereit ist zu bezahlen. Nur so sichern wir Beschäftigung und damit Wohlstand.

Haben sich die Rahmenbedingungen für Unternehmen also verschlechtert oder verbessert?

Markus Maier: Die unternehmerischen Herausforderungen sind immens. Die Bürokratie hat trotz aller Beteuerungen weiter zugenommen und behindert viele Entscheidungen, gut Gemeintes sollte durch gut Gemachtes ersetzt werden. Dies ist ein Bereich, es gibt leider zahlreiche andere. Gemeinsam mit Politik und Wissenschaft analysieren wir in Ostwürttemberg die Probleme – nachzulesen beispielsweise in unserem Masterplan Ostwürttemberg 2030. Er ist der 2021 gestarteten Zukunftsoffensive entsprungen. Wir sind eine hellwache Region, die sich den Zukunftsaufgaben stellt und den Anspruch hat, den Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft erfolgreich zu bewältigen.

Thilo Rentschler: Ich würde sagen: sowohl als auch. Die Energiewende ist notwendig, aber in dem vorgegebenen Rahmen nicht realistisch leistbar. Die zeitlichen Dimensionen müssen stärker berücksichtigt werden. Exemplarisch gesprochen sehe ich dieses Problem nicht als 100-Meter-Lauf, sondern eher als Langstrecke an. Wandel benötigt auch Zeit und Ressourcen. Unsere über 650-jährige Wirtschaftstradition verpflichtet. Wir stehen vor gewaltigen Umbauten unserer Infrastruktur auf dem Energiesektor. Die Energie muss – auch regional und lokal – dorthin, wo sie gebraucht wird. Die Kehrseite wäre, um das zu betonen, dass wir in der Region energieintensive Unternehmen verlieren würden.
Ein weiteres Beispiel ist die Automobilwirtschaft: Wir werden so schnell vom Verbrennungsmotor gar nicht ganz wegkommen, wenn Sie nur an den Sektor der Nutzfahrzeuge denken. Einige Unternehmen werden beim Thema Brennstoffzelle ganz gut mit dabei sein. Und schließlich war es richtig, dass wir uns mit der Zukunftsoffensive Ostwürttemberg als eine von bundesweit 30 Modellregionen in Sachen Transformation sofort auf den Weg gemacht haben. Das war keine Minute zu früh. Damit fließen Fördermittel des Bundes für die Transformation auch in unsere Region.

Ist die Industrie also Treiber der Zukunftsthemen?

Sie gehen gemeinsam die Herausforderungen der regionalen Wirtschaft an: Markus Maier (links), Thilo Rentschler.

Markus Maier: Das ist der Antrieb, Lösungen für die Zukunft anzubieten. In unserer Zukunftsoffensive steckt drin, wie wir unsere Zukunft mitgestalten wollen. Die IHK Ostwürttemberg hat sich mit weiteren gesellschaftlich relevanten Akteuren mit der Zukunftsoffensive an die Spitze der Bewegung gestellt. Wir weisen auf Missstände hin, schimpfen jedoch nicht platt auf den Staat. Wir nehmen unser Schicksal selbst in die Hand.

Herr Rentschler, hätten Sie bei Ihrem Wechsel in die Hauptgeschäftsführung der IHK vor zwei Jahren gedacht, dass Sie sich mit derart vielen Verwerfungen auseinandersetzen müssen?

Thilo Rentschler: Nein! Nach den Einschränkungen durch die Pandemie und den bereits bestehenden Verwerfungen – Stichworte Trump, Johnson, Brexit, Einschränkungen im Welthandel – kam es zum Auftürmen weiterer Herausforderungen, die weder in ihrer Komplexität noch ihrer Geschwindigkeit vorherzusehen waren. Ein Auseinandersetzen mit dem barbarischen Angriffskrieg Russlands, einem resultierenden Energienotstand mit drohender Gasmangellage und das komplette Unterbrechen von Lieferketten bei Rohstoffen standen nicht in der Arbeitsplatzbeschreibung. Die Themen Wasserstoffversorgung für die Region, das Angehen des Fachkräftemangels sowie das Verbessern der Start-up-Landschaft, wie es bei der Zukunftsoffensive im Masterplan festgeschrieben wurde, sind notwendigerweise durch die Eigeninitiative der regionalen Akteure hinzugekommen.

Herr Maier, wie sehen Sie die IHK Ostwürttemberg nach zwei Jahren mit neuer Hauptgeschäftsführung aufgestellt?

Markus Maier: Wir haben zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Akteur gefunden, der exzellent vernetzt ist – auch über die Region hinaus. Oberbürgermeister a.D. Thilo Rentschler hat sehr wertvolle Erfahrungen miteingebracht in die Weiterentwicklung unserer Kammer und weit darüber hinaus. Die IHK ist voll und ganz da. Das Präsidium und die Hauptgeschäftsführung arbeiten sehr gut zusammen und können sich auf eine erfahrene, leistungsfähige IHK-Mannschaft verlassen. Ganz wichtig ist, dass die IHK drei wichtige Bereiche zusammenbringt: Wissenschaft, Politik und die Unternehmerschaft. Gemeinsames Vorgehen wird organisiert, ebenso wie zielgerichtete Lösungen.

Thilo Rentschler: Gerne ergänze ich, dass dank einer hilfreichen Förderung des Bundes von gut investierten 5 Millionen Euro ein Transformationsnetzwerk aufgebaut werden konnte. Nur im Zusammenspiel aller maßgeblichen Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik können sinnhafte Projekte erarbeitet werden. Bei der Zukunftsoffensive haben über 400 Mitstreiter eine gemeinsame Strategie entwickelt. Als Region der kurzen Wege sehen wir uns als modellhaft an und gehen selbstbewusst voran.

Nochmal zurück zur Fachkräftesicherung. Was ist notwendig und was steht auf Ihrer Agenda?

Markus Maier: Dieses Problem ist vor Ort nicht allein lösbar. Die Babyboomer machen sich auf den Weg in den Ruhestand. Wir brauchen Zuwanderung von außen, wir brauchen das moderne Fachkräfteeinwanderungsgesetz. Darüber hinaus müssen wir versuchen, alle Potenziale zu mobilisieren. Da spielt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine große Rolle, weil viele Frauen sich dann mehr einbringen können. Und wir müssen diejenigen abholen, die bislang nicht eingebunden sind und eine geringe Perspektive haben. Beispielsweise über das Programm „Unsere Jobs – Ihre Chance“ wollen wir Langzeitarbeitslose an Arbeit heranführen. Wir müssen beim Thema Arbeitskräftegewinnung alle uns zugänglichen Kanäle öffnen.

Thilo Rentschler: Zwei Hebel werden entscheiden, ob die Fachkräftesicherung gelingt. Durch eine stärkere Automatisierung bzw. Digitalisierung in Kombination mit Künstlicher Intelligenz werden weniger Mitarbeitende benötigt. Durch Qualifizierung im Job und lebenslanges Lernen müssen Beschäftigte fit für ihre Aufgaben gehalten werden. Beides sind Voraussetzungen, um unseren Wohlstand zu halten.

Markus Maier: Wir werden auch alle Vorteile technologischer Neuerungen nutzen. Enge Reglementierungen helfen da übrigens nicht weiter. Wir müssen die positiven Dinge beispielsweise an der Künstlichen Intelligenz sehen und sie im Betrieb einsetzen – zum Wohle und dem Erhalt unserer Wirtschaft wie der Gesellschaft.

Thilo Rentschler: Als IHK Ostwürttemberg verweisen wir zudem gerne auf Qualität wie Quantität der Dualen Ausbildung in unserer Region. Trotz Demografie und den Folgen der Pandemie sowie der konjunkturellen Schwäche haben wir die Zahl der neuen Auszubildenden 2023 erneut deutlich erhöhen können – vor allem im gewerblich-technischen Bereich sind die Zahlen so hoch wie seit vielen Jahren nicht mehr. Das stimmt uns positiv. Auch 2024 werden wir versuchen, allen jungen Menschen, die sich für eine Duale Ausbildung interessieren, einen Ausbildungsplatz zur Verfügung zu stellen.

Markus Maier: Im Übrigen – als IHK Ostwürttemberg betreiben wir in Aalen eines der modernsten Bildungszentren des Landes. In dem erst sechs Jahre alten Zentrum werden 2023 rund 80 Auszubildende überbetrieblich ausgebildet. Sie sind bei über 30 Firmen aus der gesamten Region angestellt. Der Schwerpunkt der Ausbildungsmöglichkeiten liegt auf dem für die Region wichtigen Bereich der Metallbearbeitung und der Elektrotechnik. Weiterbildung und Qualifizierung vervollständigen das Angebot.

Meine Herren, herzlichen Dank für das Gespräch.

Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg
Ludwig-Erhard-Straße 1
89520 Heidenheim
Telefon (07321) 3 24-0
Fax (07321) 3 24-1 69

www.ihk.de/ostwuerttemberg

FAMILIÄR UND HEIMAT-VERBUNDEN

Einst in den Siebzigern als kleine Brotzeitwirtschaft gegründet, hat sich Stempfle's Landgasthof zum Kreuz in Zipplingen zu einer festen Institution entwickelt. Der familiengeführte Landgasthof zieht Freunde von traditionellem schwäbischem Essen von nah und fern an und bietet neben mehreren Räumlichkeiten für Events auch noch die Möglichkeiten, selbst hergestellte Köstlichkeiten im hauseigenen Wirtsladle zu erwerben.

Inhaber und Koch Gregor Stempfle ist zeitgleich auch gelernter Metzger. Ein Umstand, der Liebhabern gutbürgerlicher Küche eine Vielzahl an Fleischspezialitäten beschert, bei deren Herstellung bewusst auf Konservierungsstoffe und Phosphate verzichtet wird.

Highlights wie das schwäbische Buffet oder auch die Speisekarte zur Kirchweih, mit Schlachtplatte und Ente, verdeutlichen nicht nur die Heimatverbundenheit von Stempfle's Landgasthof zum Kreuz, sondern sind auch mit dafür verantwortlich, dass viele Stammgäste schon seit Jahren ins idyllische Zipplingen kommen, um einfach richtig gut zu essen.

Auch um das Thema der Nachhaltigkeit sind Gregor Stempfle und sein Team stets bemüht. So wird mit Fernwärme geheizt, Strom kommt von der Photovoltaik-Anlage auf dem Dach und auf Einwegverpackungen wird ebenfalls weitestgehend verzichtet. Die Möglichkeit, Speisen in selbst mitgebrachten Behältnissen abzuholen, wird von den Gästen dankend angenommen.

Vor allem aber als Event-Location ist Stempfle's Landgasthof zum Kreuz sehr beliebt. Neben dem großen Festsaal und dem Wintergarten ist der frisch renovierte Alm-Stadl, der auch privat angemietet werden kann, ein absolutes Highlight. Bis zu 150 Personen können hier in gehobenem rustikalem Ambiente ausgelassen feiern. Ganz gleich, ob Hochzeiten, Geburtstage oder zu anderen Anlässen. Hochwertiges Holz sorgt für eine warme und gemütliche Atmosphäre, wie man sie bei jedem festlichen Anlass gerne hat, und bei der Planung stehen Gregor Stempfle und Eventmanagerin Katja Müller jederzeit beratend zur Seite. Ein Umstand, der schon bei zahllosen Hochzeitsfeiern für ein gelungenes Fest gesorgt hat.

Viele weitere tolle Events, darunter ein Herbstmarkt, Messen oder ein Oktoberfest stehen schon in den Startlöchern und versprechen, ebenfalls ein voller Erfolg zu werden. Denn nicht umsonst wurde Stempfle's Landgasthof zum Kreuz bereits zum zehnten Mal in Folge mit Paulaner's „Stern der Gastlichkeit" ausgezeichnet.

KATJA MÜLLER UND GREGOR STEMPFLE

Stempfle's Landgasthof zum Kreuz Zipplingen
Unterschneidheim – Zipplingen
Wirtsstraße 8
Telefon (07966) 4 48
info@kreuz-zipplingen.de
www.kreuz-zipplingen.de

Beim Café Vielfalt Weinhaus in Essingen erleben Kundinnen und Kunden regionalen Genuss der Extraklasse.

GENUSS IN SEINEN SCHÖNSTEN FORMEN

„Zusammenkommen und genießen!“, lautet das Motto des beliebten Cafés in Essingen. Ob Café und Kuchen oder ein leckeres Glas Wein. Beim Café Vielfalt Weinhaus kann man es sich gut gehen und die Seele baumeln lassen. Aaron Walke und Hanna Schmidt, Inhaber des Weinhauses haben den Namen zum Programm gemacht, denn an Vielfalt fehlt es dem Café nicht: Hier gehen täglich verschiedene Weine, Spritzer und Kaffeespezialitäten über die Theke.

Sie setzten neue Maßstäbe in der Weinszene auf der Ostalb. Nicht alt und verstaubt ist das Angebot, sondern regional, jung und frisch. „Hier soll sich jeder wohlfühlen“, sagt Hanna Schmidt. Bei der großen Weinauswahl von 80 bis 150 verschiedenen Sorten kommt auch sicher jeder auf seinen Geschmack. Die Weine sind dabei sorgfältig ausgewählt. „Bei allen Produkten, die wir anbieten, legen wir einen großen Fokus auf Regionalität“, betont Hanna Schmidt. So gibt es im Café Vielfalt Weinhaus keine „Massenware“ aus dem Supermarkt. Entweder stammen die Weine aus der Region oder werden von den beiden selbst importiert. So gibt es neben heimischen Weinen auch ein kleines Angebot an Weinen aus Frankreich und Portugal.

„Diese Qualität ist uns sehr wichtig und dafür stehen wir auch“, fährt sie fort. Welch großen Stellenwert die edlen Tropfen bei Vielfalt haben, sieht man auch im Gastraum. In schönen Holzregalen werden die Weine in ansprechender Form zum Verkauf präsentiert. Doch nicht jede Flasche muss erst gekauft werden, um sie zu probieren. Weinliebhaberinnen und Weinliebhaber können ihren Lieblingstropfen bei einer Weinverkostung entdecken. Dieses Event hat sich bereits etabliert. Jeweils ein Winzer stellt dann seine Weine vor. „Ziel ist es nicht, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu alkoholisieren, sondern in gemütlicher Runde leckere Weine zu verkosten“, sagt die Inhaberin. Denn ihr liegt auch der Aspekt des Zusammenkommens, der Gemeinschaft und der Emotion, den eine solche Weinverkostung mit sich bringt, am Herzen. „Denn für mich ist Wein eine Welt für sich“, schwärmt Schmidt. Wer mehr dazu erfahren will, findet auch weitere Infos auf der Homepage unter: www.vielfalt-weinhaus.de.

Das vielfältige Angebot reicht über Wein hinaus, auch Bierliebhaber kommen auf ihre Kosten. So stehen ausgewählte Bierspezialitäten der Urlauer Genussbrauerei aus dem Allgäu und vom Aalener Löwenbräu auf der Karte.

Regional geht es auch beim Frühstück her. Ergänzt wird das Angebot unter anderem durch selbstgemachte Kuchen. Aaron Walkes Mutter und eine Freundin von ihr backen sie zwei Mal in der Woche, Apfelkuchen und Käsekuchen sei bei der Kundschaft besonders gefragt. Aufwändige Torten hingegen weniger. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich die Käsespezialitäten von Vera’s Milchmanufaktur aus Lautern.

In gemütlicher Atmosphäre regionale Produkte genießen, dafür steht das Café Vielfalt Weinhaus in Essingen.

Weinbar & Café Vielfalt
Essingen, Schulstraße 18
Telefon (07365) 417 24 33
vielfalt@weinhaus-walke.de
www.vielfalt-weinhaus.de
Öffnungszeiten:
Mi. – Sa. 9:00 – 22:00 Uhr

»EHRLICH UND AUTHENTISCH«

BENJAMIN ROSSARO

Mit seinem mediterranen Konzept, welches sich von den erlesenen Speisen und Getränken, wie ein roter Faden bis hin zur stilvollen Einrichtung und zum Design erstreckt, hat Benjamin Rossaro mit der Etage7 im modernen i Live Tower in Aalen ein gastronomisches Erlebnis geschaffen. Dabei ist es dem gebürtigen Aalener wichtig, alle gastronomischen Facetten abzudecken und Gäste mit jedem Budget gleichermaßen anzusprechen.

Schon beim Betreten des Etage7 werden Gäste von den warmen mediterranen Farbtönen und der fantastischen Lichtinstallation willkommen geheißen. Teile der Einrichtung sind aus recyceltem Material hergestellt, sodass Gäste unter anderem an Tischen essen, welche einst zu einer Berghütte gehörten und in Portugal handgefertigt wurden. Große Pflanzen, gemütliche Sitzgelegenheiten und die frei einsehbare Küche sowie zwei Terrassen mit fantastischem Blick über Aalen runden den optischen Eindruck vollends ab und versprechen einen Abend in stilvoller und harmonischer Atmosphäre. Ganz gleich, ob an einem Tisch oder der Bar.

„Die Gäste sollen die Etage7 als mediterranes Erlebnisrestaurant wahrnehmen, wie in Griechenland oder auf Ibiza.“, führt Benjamin Rossaro aus. Der erfahrene Gastronom, welcher mit 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern drei weitere Betriebe führt, schuf mit der Etage7 ein Gesamtkonzept, das vom Restaurant, über die Sky-Bar, bis hin zum Club mit angesagten DJs alles abdeckt. Dabei war die Eröffnungsphase alles andere als einfach. „Es war schwer, das Schiff auf Kurs zu bringen, in der derzeitigen Marktsituation“, erinnert sich Benjamin Rossaro. Deswegen war die Anfangszeit vor allem eine Lernphase, in der stetig versucht wurde, das Feedback der Gäste umzusetzen, um den Aufenthalt im Etage7 noch angenehmer zu gestalten.

Bei den Speisen werden keine Kompromisse in Hinblick auf Qualität der Lebensmittel eingegangen und es gibt nichts, was nicht handgemacht ist oder täglich frisch zubereitet wird. Auch Zusatzstoffe sucht man hier vergeblich.

Um das passende Getränk zu finden, steht eigens ein Sommelier bereit, welcher fachkundig bei der Wahl aus 60 bis 80 Weinen und Schaumweinen sowie einer Vielzahl an köstlichen Cocktails berät. Damit keine Langeweile aufkommt, wird die Karte saisonal alle zwei bis drei Monate komplett überarbeitet.

Auch als Eventlocation ist die Etage7 sehr gefragt. Ganz gleich, ob für Hochzeiten, Firmenevents oder andere Veranstaltungen mit hohem Anspruch an Service und Qualität. Bis zu 250 Leute finden Platz in der Ausnahme-Location mit Blick über Aalen. Auch eine Teilung der Fläche ist möglich, für kleinere Gruppen.

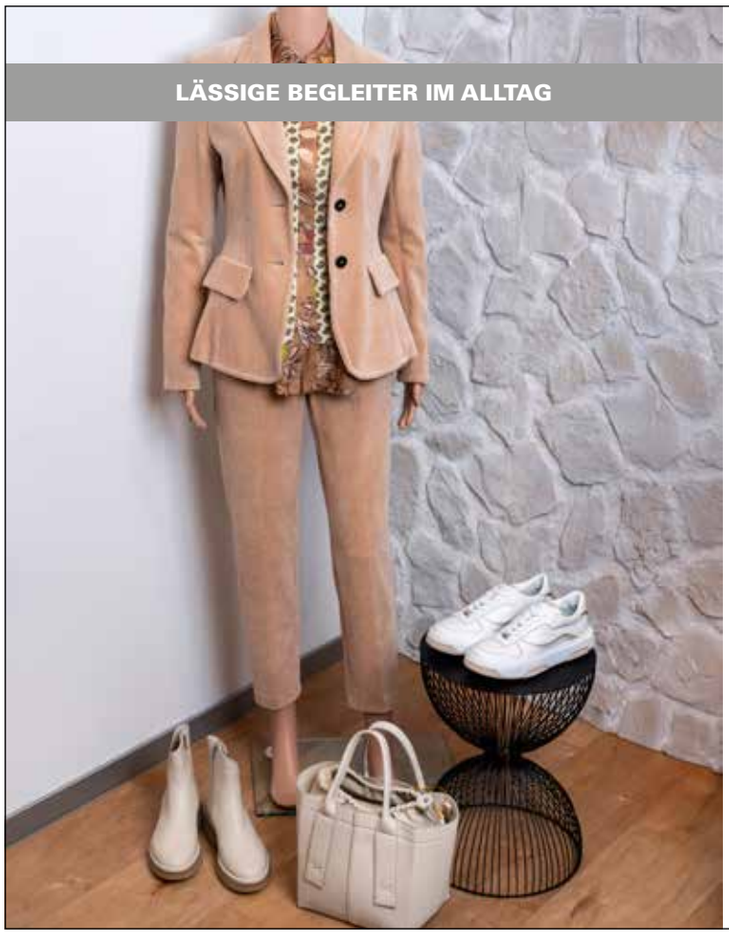
Das Gesamtpaket wird sehr gut angenommen. „Wir sind seit der Eröffnung immer an der Kapazitätsgrenze, die wir durch Personalwachstum stetig nach oben verschieben“, erklärt Benjamin Rossaro.

Ob alteingesessene Aalener, Firmen oder Partypeople, die Etage7 hat Anklang gefunden. Auch von überregional reisen viele an, um sich im mediterranen Flair bekochen zu lassen und die entspannte Atmosphäre zu genießen. Täglich ist die Etage7 ab 17 Uhr geöffnet, samstags ab 23 Uhr verwandelt sie sich in einen Club zum Feiern.

ETAGE 7 –
Rooftop, Grill & Bar
@iLive Tower in Aalen
Aalen
Julius-Bausch-Straße 50
Telefon: (0151) 67 11 17 56
info@etage7-aalen.de
www.etage7-aalen.de

MEIN LIEBLING

Unternehmerinnen und Unternehmer stellen ihre persönlichen Favoriten aus ihrem Portfolio vor. Sie erzählen, was „Meinen Liebling“ so besonders macht.



LÄSSIGE BEGLEITER IM ALLTAG

VINCENZO BELLOTTI

Italienischen Chic, trendige Schuhe, hochwertige Bekleidung und moderne Accessoires findet man bei enzo Schuhmoden in Ellwangen. Vincenzo Bellotti führt Modemarken wie Marc Cain, CINQUE, 7 for all mankind, Louis and Mia, PIU & PIU, HERZEN'S ANGELEGENHEIT, Princess und Schuhmarken wie AGL, Marc Cain, PREMIATA, homers. Im Mittelpunkt steht für Vincenzo Bellotti aktuell die Kollektion von Marc Cain, da er hohe Ansprüche an Design, Materialien, Qualität und Passform legt. Die Mode ist so vielseitig wie die Frauen, die sie tragen. Mode, die immer ein bisschen anders ist, unverkennbar und unverwechselbar. Die moderne, selbstbewusste Frau findet bei enzo Schuhmoden die passende Kleidung mit Schuhen und Accessoires der Marke Marc Cain, die sie im Alltag lässig begleiten wird. Die Schuhfirma AGL zählt nach wie vor zu seinen Favoriten. Getreu dem Motto „von Frauen für Frauen“ zeichnen sich die Kollektionen von AGL durch verspielten Charme und eine raffinierte Portion Coolness aus. Von Statement-Boots bis hin zu Leder-Loafern updaten die Schuhe für Damen jeden Look von Business bis Freizeit.

Erhältlich bei:
enzo Schuhmoden
Ellwangen, Spitalstrasse 7
Telefon (07961) 56 51 22
Öffnungszeiten:
Mo. – Fr. 10:00 – 13:00 Uhr
und 14:00 – 18:00 Uhr
Sa. 10:00 – 14:00 Uhr

ZEITRAUM: EIN ORT VOLLER VIELFALT, DER ALLE ANSPRICHT

CERSTIN HAFNER UND MAIKE MERZ

Wer den Shop von Maike Merz und Cerstin Hafner besucht, tritt ein in eine besondere Welt, voller Charme und einem ästhetischen Ambiente. Die Produktpalette im ZeitRaum in Aalen zeichnet sich durch ihre Vielfalt aus und setzt sich aus individuellen, außergewöhnlichen und schönen Dingen zusammen. Von Delikatessen über Wohnaccessoires, Babygeschenken und Schmuck bis hin zu Dekoartikeln, Secondhand-Mode, Kunst und vielem mehr ist für jeden Geschmack und für jeden Anlass etwas dabei. Sämtliche Produkte verbindet jedoch eines: Sie alle sind einzigartig und handverlesen.

„Sich auf ein einziges Lieblingsprodukt zu beschränken, ist nicht möglich“, gesteht Maike Merz. Das liegt mitunter daran, dass jedes Produkt von den beiden Inhaberinnen sorgfältig ausgewählt wird, ehe es in ihren Laden Einzug hält. „Wir suchen überall, selbst im Urlaub, nach Produkten für unseren Laden“, erklärt Cerstin Hafner. „Und jedes Stück erzählt eine Geschichte.“ Das Sortiment befindet sich in einem ständigen Wandel, wird erweitert und gewechselt. Neben klassischer Handelsware wird auch großer Wert auf Handwerk und Manufakturen gelegt. So schaffen Maike Merz und Cerstin Hafner für Künstler, Designer, Produzenten und Handwerker eine einzigartige Plattform, um ihre handgemachten Produkte zu präsentieren. Viele der Produkte sind daher ausschließlich im ZeitRaum erhältlich und machen das Shoppen zu einem exklusiven Erlebnis.

„Die Leute sollen Lust und Spaß daran haben, hier einzukaufen“, sagt Maike Merz. Nicht nur deswegen sind dieses Mal vielfältige Produkte in der Farbe Gelb echte Hingucker und Lieblinge. Neben Optimismus stehen die gelben Farbnuancen für die beiden Inhaberinnen auch für Fröhlichkeit und den langen Sommer 2023. Der Fokus auf eine Farbe macht Sinn und passt in das Konzept. Statt die Sortierung und Dekoration des Ladens in passende Themenwelten wie Männer, Frauen, Einschulung oder Lebensmittel zu unterteilen, richten sich die beiden Frauen nach Farbwelten. Wie ein roter Faden zieht sich diese ästhetische Herangehensweise sowohl durch den Laden als auch den Online-Shop.

Mit ihrem Konzept und Laden wollen Maike Merz und Cerstin Hafner sowohl zeitgemäß als auch zeitgeistig sein, ohne dabei die Nachhaltigkeit und Langlebigkeit ihrer Produkte zu vernachlässigen. „Unsere Kunden sollen lange Freude an dem haben, was sie hier finden“, sagt Cerstin Hafner. Großer Wert wird daher auch auf Qualität und Design gelegt. Die Produkte im ZeitRaum sollen inspirieren und begeistern – egal ob Jung oder Alt.

Ihre Leidenschaft für ihr Konzept und ihre Lieblinge im Laden teilen Maike Merz und Cerstin Hafner mit ihrer Kundschaft und ihrem Team. „Unsere Mitarbeitenden bringen viele verschiedene Talente mit und sind bei allem involviert“, erklärt Maike Merz. Auf die tatkräftige Unterstützung ihres Teams können sich Cerstin Hafner und Maike Merz nicht nur im ZeitRaum verlassen, sondern auch bei regelmäßigen Events in der Tonfabrik, die sie veranstalten.

Das alles macht den ZeitRaum zu einem einzigartigen, kreativen und authentischen Ort, an dem jeder willkommen ist, sich umzuschauen und zu stöbern.

Erhältlich bei:
ZeitRaum Shop
Aalen
Westlicher Stadtgraben 22
www.zeitraum-online.de
Instagram: @zeitraumpopup

HAIRCARE BY KAT & MORE – EXKLUSIV, INDIVIDUELL UND PERSÖNLICH

kat & more steht für exzellentes Hairstyling, hochwertige Beautybehandlungen und ein DaySpa-Erlebnis zum Wohlfühlen. Im kat & more-Salon im Safe Motodrom in Aalen können sich Kundinnen und Kunden verwöhnen lassen. Nun hat Geschäftsinhaberin Nicole Utz-Görücü einen langen Wunsch in die Tat umgesetzt und das Produktportfolio um eine eigene Haircare-Linie erweitert.

„Wir arbeiten seit über 20 Jahren mit erstklassigen Profiprodukten. Den Wunsch, eine eigene Marke zu vertreten, hatte ich schon eine Weile“, sagt Nicole Utz-Görücü. Rund 30 Jahre ist die Friseurmeisterin bereits in diesem Metier tätig und ist seit 2000 mit dem kat & more selbstständig. An der neuen Produktlinie haben sie und ihr Team einige Monate intensiv gearbeitet. Insgesamt 22 Produkte umfasst das Angebot, das vollständig in Deutschland produziert und abgefüllt wird. Das klare und schlichte Design integriert sich perfekt in den modernen kat & more-Style.

Die gesamte Produktlinie ist unter anderem mit den Labels „vegan“ und „cruelty free“ ausgezeichnet – mit Letzterem verpflichten sich Marken, keine Tierversuche durchzuführen, um beispielsweise neue Wirkstoffe zu überprüfen. Etwas, das Nicole Utz-Görücü bei der Entwicklung ein wichtiges Anliegen war. „Für unsere Produkte arbeiten wir überwiegend mit pflanzlichen Inhaltsstoffen“, sagt Nicole Utz-Görücü. Zusätzlich sind alle Produkte dermatologisch getestet und als „absolut verträglich“ beurteilt worden.

Vertrieben wird die neue Produktpalette exklusiv im Salon in Aalen, denn eine kompetente und persönliche Beratung ist ein wichtiger Bestandteil des Verkaufs. „Jeder Haartyp ist anders und benötigt eine individuelle Pflege“, erklärt Nicole Utz-Görücü. Dafür wurden sie und ihr gesamtes Team mit ihren Produkten vertraut gemacht und geschult. Die Pflege- und Stylingprodukte sollen den Kundinnen und Kunden individuelle Lösungen für ihre Wünsche und Bedürfnisse bieten. „Jeder soll das perfekte und richtige Produkt für sich bekommen“, sagt Nicole Utz-Görücü.

Neben der neuen Linie aus Haarshampoos, Conditioner und Stylingprodukten steht „Personal Colour Treatment“ im Fokus. Die farbauffrischende Tönungskur wird nach der persönlichen Beratung individuell zusammengestellt, um den unterschiedlichen Haartypen und den Kundenbedürfnissen optimal zu entsprechen. „Es ist ein ganz persönliches Produkt, auf das im Anschluss auch der Name unserer Kundinnen und Kunden geschrieben wird“, sagt Nicole Utz-Görücü.

Mit dem Zusammenspiel aus ihrer langjährigen Expertise und der neuen Produktlinie bieten Nicole Utz-Görücü und ihr Team individuelle und starke Lösungen, um jedem und jeder die passenden Pflege- und Stylingprodukte mitzugeben.

Erhältlich bei:
kat & more
Aalen, Ulmer Straße 51
Telefon (07361) 96 08 01
info@katandmore.de
www.katandmore.de

INDIVIDUELLES DESIGN UND LANGLEBIGKEIT IN HÖCHSTER QUALITÄT

Foto: PREFA|Croce&wir

Seit nunmehr fast 90 Jahren ist die Flaschnerei Stelzer über Ellwangen hinaus eine feste Institution, wenn es um Flaschnerarbeiten, Abdichtungen oder Industrieflaschnerei von höchster Qualität geht.

„Wir sind in der glücklichen Situation, dass das Fachwissen und die Erfahrung von Generation zu Generation weitergegeben wurden. Unser Anspruch ist außerdem, bestmögliche Materialien und handwerkliche Technik zu vereinen“, so Florian Geier, der das Unternehmen seit 2022 leitet, stolz. Die Menschen wissen, dass sie bei der Flaschnerei Stelzer Produkte von höchster Güte bekommen, auch bei ausgefalleneren Wünschen. Kein Wunder also, dass neben Privatpersonen auch Hausverwaltungen, Vertreter der Industrie sowie namhafte Architekten zu ihrem Kundenstamm zählen.

Bei der Wahl der Rohstoffe und Partner wird bewusst auf Qualität – Made in Germany gesetzt. Die Wertigkeit der Rohmaterialien und deren Verarbeitung sind nur ein Aspekt, der dafür verantwortlich ist. Die dabei verwendeten Produkte von PREFA und RHEINZINK erfüllen die hohen Ansprüche der Flaschnerei Stelzer und bieten vor allem im Bereich der Fassadenverkleidungen eine Vielfalt an Materialien und individuellem Spielraum.

Ganz gleich ob Titanzink, Kupfer, Edelstahl oder auch Farb-Aluminium – hier haben Kundinnen und Kunden, welche Beständigkeit und zeitloses Design suchen, die Qual der Wahl. Eine Wahl, bei der Florian Geier und sein Team stets mit ihrer ganzen Fachexpertise beratend zur Seite stehen. „Die fachgerechte Beratung stellt eines der Kernelemente unserer Leistungen dar. Dazu gehört auch, dass der Kunde oder die Kundin die Materialien in unserem Show-Room in die Hand nehmen kann oder, dass wir uns direkt vor Ort einen Eindruck verschaffen“, so Florian Geier.

Diese intensive Beratung ist bei der Flaschnerei Stelzer nicht nur selbstverständlich, sondern aufgrund der Langlebigkeit der Fassadenverkleidungen auch nötig. So bietet PREFA 40 Jahre Garantie auf seine Produkte. Bei anderen Produkten wird mitunter sogar eine Lebensdauer von 55 bis 100 Jahren versprochen. Dabei liegen die Vorteile der Fassadenverkleidungen auf der Hand. Zink, Kupfer oder auch Aluminium sind extrem beständig und fast komplett wartungsfrei. Eine oberflächliche Reinigung mit dem Gartenschlauch genügt meist vollkommen.

CHRISTINA UND FLORIAN GEIER

Auch dem immer mehr an Bedeutung gewinnenden Punkt der Nachhaltigkeit hat man sich in der Flaschnerei Stelzer verschrieben. Bei den Fassadenverkleidungen ist in den meisten Fällen ein sortenreiner Rückbau möglich. Dadurch können Materialien wiederverwendet werden und es entsteht kein Müll. Ein Umstand, den die anspruchsvollen Kundinnen und Kunden der Flaschnerei Stelzer nicht nur begrüßen, sondern auch immer mehr verlangen.

Bei der Flaschnerei Stelzer werden höchste Ansprüche, langjährige Erfahrung und neueste Entwicklungen vereint, was sie zu einer der besten Anlaufstellen nicht nur für Fassadenverkleidungen macht.

Erhältlich bei:
Flaschnerei Stelzer,
Inhaber Florian Geier e.K.
Ellwangen-Neunheim
Dr.-Adolf-Schneider-Straße 19
Telefon (07961) 36 39
Fax (07961) 5 44 80
info@stelzer-ellwangen.de

LIEBLINGS-LOUNGE WEAR FÜR JEDE GELEGENHEIT

Mit der Lounge Wear von Sunday in Bed fühlt sich jeder Tag genauso an: wie ein kuscheliger Sonntag zuhause. Nicht nur deswegen zählen die schönen Kleidungsstücke zu den Lieblingen von Suse Weckelmann. Die Expertin für feine Unterwäsche und Home Wear führt die Marke seit über 20 Jahren, zunächst in ihren früheren Geschäften und nun auch seit zwei Jahren in ihrem HAUTNAH OUTLET Store und ist persönlich von den Kollektionen überzeugt.

Suse Weckelmann kommt ins Schwärmen, wenn sie von ihrer Lieblingsmarke erzählt. „Die Home Wear ist so schön und gleichzeitig so bequem. Ich ziehe die Stücke keineswegs nur zuhause an. Beim Yoga, bei Besorgungen, bei der Arbeit, überall, wo es zwar bequem sein soll, man aber auch gut aussehen will, ist Sunday in Bed einfach genial.“ Sie selbst trägt Stücke der Marke täglich, nicht nur zuhause, sondern auch unterwegs oder in ihrem Ladengeschäft und ist damit fast schon eine Markenbotschafterin.

Das Münchner Label wurde bereits 1999 gegründet, ursprünglich für schöne Bettwäsche. 2002 kam dann die erste Home Wear-Kollektion hinzu. Seitdem gibt es pro Jahr zwei Kollektionen für Frühjahr/Sommer und Herbst/Winter. Die Stücke innerhalb der Kollektionen lassen sich optimal miteinander kombinieren. So ist es egal, aus welchem Jahr die edlen Teile sind. Sie passen farblich und vom Material immer zusammen. Möglich macht es ein sehr zeitloses, lässig-sportives, fast schon puristisch-edles Design mit minimalistischen, aber passend gesetzten Akzenten und einer schönen, sehr natürlichen Farbauswahl. Die Schnitte sind für nahezu alle Körperformen gemacht und passen sich ihrer Trägerin lässig an. Vor allem in den Sommerkollektionen finden sich viele Teile, die ihre Trägerin unterwegs in der Heimat und im Urlaub top gestyled auch an heißen Tagen eine gute Figur machen lassen. Die Winterkollektionen verwöhnen mit festeren Stoffen und bieten auch beim Schlafen kuscheligen Komfort und Wärme.

Das Tragegefühl der Schlafanzüge, Nachthemden, der Shirts, Sweater und Hosen ist dabei einfach nur bequem. „Alle Teile werden aus hochwertigen Jersey- und Hemdenstoffen und zu großen Teilen in Deutschland gefertigt. Die Materialien sind aus nachwachsenden Rohstoffen und mit umweltschonenden, giftfreien Farbstoffen eingefärbt. So soll Lounge Wear sein: Bequem, hochwertig, lässig. Und so, dass man sich damit gern zeigt“, erläutert Suse Weckelmann.

Ihr HAUTNAH OUTLET in der Schwäbisch Gmünder Innenstadt gehört zu den ausgewählten Ladengeschäften, in denen Sunday in Bed rund um den Globus erhältlich ist. Und dort gibt es immer zahlreiche Stücke aus den vorherigen und aktuellen Kollektionen zur Auswahl. Und nicht nur das. Hier finden Kundinnen und Kunden eine große, ständig wechselnde Auswahl an Wäsche namhafter Marken wie Mey, Prima Donna, Chantelle, Marie Jo, Anita, Skinny und viele weitere. Und dies zu oft stark reduzierten Preisen. Denn das Konzept des HAUTNAH OUTLETs ist es, Ware der vergangenen Saison günstiger anzubieten. Ein Besuch lohnt also immer, denn das Angebot wechselt ständig. Die zentrale Lage und die Öffnungszeiten mittwochs und samstags von 9 bis 14 Uhr sind ideal für all diejenigen, die auch den Gmünder Wochenmarkt besuchen. So lässt sich Praktisches mit Schönem verbinden und nicht nur für sich selbst, sondern auch als Geschenk sind insbesondere die schönen Teile der Sunday in Bed-Kollektion immer eine gute Wahl.

Erhältlich bei:
HAUTNAH OUTLET Store
Suse Weckelmann
Schwäbisch Gmünd,
Sebaldstraße 6
Telefon (0152) 5 73 35 04 54
info@hautnahweb.de

Fotos: Sunday in Bed

TAGEN VOR DEN TOREN DINKELSBÜHLS

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG: SONJA WALTER UND AVNI RETKOCERI

Im Firmensitz der AS Verwaltungs GmbH dreht sich alles um Dienstleistung: Immobilienservices, Versicherung, Finanzierung, Entrümpelung und Renovierung. Das Besondere: Im gleichen Gebäude befinden sich moderne Tagungsräume, die für geschäftliche Tagungen und Seminare flexibel buchbar sind.

In der Heiningerstraße in Dinkelsbühl, malerisch vor den Toren einer der wohl schönsten Altstädte Deutschlands, befinden sich die Verwaltungs- und Büroräume, in denen Geschäftsführerin Sonja Walter und Geschäftsführer Avni Retkoceri gemeinsam mit ihrem Team vielseitige Dienstleistungen rund um die Immobilie und Versicherungen anbieten. Im Firmensitz sind vier Unternehmen vereint, deren Dienstleistungen sich ergänzen. Die AS Verwaltungs GmbH kümmert sich um alles rund ums Haus, also Vermittlung, Verkauf und Verwaltung von Häusern, Wohn- und Büroräumen. Das ReWa Service Team ist Ansprechpartner für Entrümpelungen und Haushaltsauflösungen. Wenn es um Sanierung, Renovierung und Dach- und Fassadenbau geht, stehen die Fachleute der BEDA mit Beratung und Umsetzung zur Verfügung. Bei Versicherungsfragen vieler Art und Kreditfinanzierungen schließlich ist die VPV Geschäftsstelle Walter mit ihrem Produktspektrum für private und geschäftliche Kundinnen und Kunden da. Der Kunde erhält die Dienstleistungen aller vier Firmen einzeln, aber auch in individueller Kombination.

Neben den Büroräumen, in denen die Mitarbeitenden tätig sind, finden sich im Firmengebäude vier moderne Tagungsräume; die sich für geschäftliche Tagungen und Seminare buchen lassen. Von fünf bis fünfzig Personen können in modernen Räumen geschäftlich tagen und Seminare und Workshops besuchen.

TAGEN UND GENIESSEN – EINE GELUNGENE KOMBINATION

Die örtlichen Gegebenheiten sind dabei ideal: Mit dem Auto erreicht man die historische Innenstadt Dinkelsbühls in wenigen Minuten. Tagsüber konzentriert arbeiten, nach Tagungsende die Annehmlichkeiten der historischen Altstadt und ihrer Gastronomie genießen: Für Tagungsplaner eine Win-Win-Situation, um einen erfolgreichen Business-Tag zu gestalten.

Die vier Tagungsräume lassen sich ganz flexibel buchen. Die Bestuhlung und Tischanordnung sind dank moderner Raumaufteilung individuell nach Art der Tagung oder des Seminars planbar. Moderne Technik ist vorhanden, so lassen sich neben WLAN- auch die Smart-TV-Geräte für Präsentationen einsetzen. Für das leibliche Wohl der Tagungsteilnehmer ist ebenfalls gesorgt. Mit inbegriffen in der Tagespauschale sind eine Kaffeeflatrate, nichtalkoholische Kaltgetränke und frische Butterbrezeln. Für das Mittagessen oder Kuchen und Gebäck in der Nachmittagspause lässt sich ein Catering-Service zubuchen. Direkt vor Ort sind zudem für die PKWs der Teilnehmer zahlreiche Parkplätze und E-Ladestationen verfügbar.

Ist der geschäftliche Teil des Tages abgeschlossen, erreicht man die Altstadt Dinkeslbühls, die rund 1,5 km von den Tagungsräumen entfernt ist, zügig. Hier bieten Hotels schöne Übernachtungsmöglichkeiten im historischen Flair der Mittelalterstadt. Zudem gibt es hier zahlreiche Restaurants, die ihre Gäste mit Köstlichkeiten verschiedener Art verwöhnen. Für das Teambuilding oder als Abschluss lassen sich in der Altstadt Führungen buchen, etwa mit dem Dreigestirn, bei dem Nachtwächter, Marketenderin und Trompeter den Gäste mit vielen Geschichten und Gesang das mittelfränkische Kleinod vorstellen. Auch hier steht AS Service den Tagungskunden gern mit Beratung und Unterstützung für das Rahmenprogramm zur Verfügung.

Erhältlich bei:
AS Verwaltungs GmbH
Dinkelsbühl,
Heiningerstraße 33
Telefon (09851) 8 97 93 01
info@as-verwaltung-online.de
www.as-verwaltung-online.de

WO SICH TECHNIK UND DESIGN VEREINEN

Text: Wenzel Kunz
Foto: Andreas Wegelin

Seit über 60 Jahren steht Optik und Akustik Noll für Präzision und herausragende Qualität im Bereich der Seh- und Hörhilfen. Dabei arbeiten Inhaber Armin Klöpfer, seine Ehefrau Christine und das 14-köpfige Team in allen drei Geschäften immer mit der neuesten Technik und den höchsten Standards, um vollste Kundenzufriedenheit zu garantieren.

Als Hans Noll Optik und Akustik Noll in Aalen in der Bahnhofstraße gründete, reparierte er dort hauptsächlich Ferngläser für Carl Zeiss. Mittlerweile ist das Unternehmen zu einem der wichtigsten Anlaufpunkte für Menschen mit Seh- oder Hörproblemen im Ostalbkreis geworden. Kundinnen und Kunden schätzen die kompetente und freundliche Beratung, sowie das hohe Maß an Präzision, mit der Inhaber Armin Klöpfer und sein Team arbeiten.

Nachdem sich der wohlverdiente Erfolg eingestellt hatte, zog Optik und Akustik Noll Ende der Sechziger um, an den Marktplatz in Aalen. Aufgrund der fortlaufenden Expansion folgten daraufhin die Filialen in Wasseralfingen, Oberkochen und 2005 noch Klöpfer Optik und Hörgeräte in Lorch. Das Geschäft in Oberkochen wurde später an einen Mitarbeiter verkauft.

Neben Qualität und Präzision steht auch die Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei Optik und Akustik Noll. Armin Klöpfer, der seine Ausbildung 1988 selbst schon bei Optik und Akustik Noll absolvierte und 2011 das Unternehmen übernahm, liegt diese sehr am Herzen. „Unser Ziel ist es, für jeden Kunden die optimale Lösung zu finden“, so der sympathische Inhaber.

Optik und Akustik Noll ist ein Traditionsbetrieb, der sich durch modernste Technik und herausragenden Service abgrenzt. Armin Klöpfer und sein Team sprechen dabei jede Altersklasse gleichermaßen an. Ganz gleich, ob Personen mit Hörgeräten oder Kunden, die eine Brille oder Kontaktlinsen brauchen.

Die meisten von ihnen werden schnell zu Stammkunden, wenn sie einmal die hingebungsvolle Arbeit von Optik und Akustik Noll erfahren durften. Viele Neukunden kommen auch auf Empfehlung, denn Qualität und Leidenschaft sind die beste Werbung. Der Umstand, dass Kundinnen und Kunden immer von der gleichen Person betreut werden, trägt sicherlich dazu bei und unterstreicht nochmals, wie wichtig Armin Klöpfer die Zufriedenheit seiner Kunden ist.

Das bestmögliche Ergebnis durch die bestmögliche Technik.

Durch die stetig voranschreitende Technik sind immer neuere, genauere Messungen möglich, die den Kundinnen und Kunden passende Lösungen für ihre Seh- oder Hörprobleme bieten können. Genau deswegen setzt man bei Optik und Akustik Noll neben den gängigen Messverfahren auch auf neuartige Techniken wie das Myopie-Management. Dadurch kann bei Kindern die Kurzsichtigkeit aufgehalten oder zumindest stark verlangsamt werden. Auch die 3D-Refraktion ist eine Technik zur Ermittlung der Sehstärke, die sich wachsender Beliebtheit erfreut und von Optik und Akustik Noll als einer der Ersten in der Region angewandt wird. Mit einem 3D-Monitor und der dazugehörigen 3D-Brille werden beide Augen zeitgleich gemessen und ein besserer, präziserer Seheindruck geschaffen.

Die Zusammenarbeit mit Herstellern wie Zeiss bei den Brillengläsern oder Signa im Bereich der Hörsysteme verdeutlichen den hohen Anspruch, den man im Hause Optik und Akustik Noll an die eigene Arbeit und an die Qualität der Produkte hat.

Zusätzlich zur Technik spielt auch das Design eine wichtige Rolle. Daher gibt es in allen Filialen stets ein großes Sortiment an Brillenfassungen, Sonnenbrillen und Hörgeräten, sodass für jeden Geschmack etwas dabei ist und man keine Kompromisse eingehen muss.

Die 14 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Optik und Akustik Noll und Klöpfer Optik und Hörgeräte in Lorch, sowie Armin Klöpfer selbst und seine Frau identifizieren sich mit den Werten des Unternehmens und sind mitunter schon seit Jahrzehnten mit an Bord. „Eine meiner Mitarbeiterinnen hat ebenfalls 1988 ihre Ausbildung hier im Haus begonnen“, freut sich Armin Klöpfer über die Treue seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und obwohl Optik und Akustik Noll als Ausbildungsbetrieb immer auf der Suche nach Auszubildenden ist, ist Armin Klöpfer wichtig, dass alle seine Mitarbeitenden auch gut ins Team passen.

Modernste Technik und Hingabe bei der Arbeit machen Optik und Akustik Noll zu Recht zu einem der Marktführer im Ostalbkreis und darüber hinaus.

»UNSER ZIEL IST ES, FÜR JEDEN KUNDEN DIE OPTIMALE LÖSUNG ZU FINDEN.«

Noll Zentrum für Seh- und Hörberatung
Marktplatz 17
73430 Aalen
Telefon (07361) 6 41 30
optik-akustik-noll-aalen@t-online.de

Karlsplatz 7
73433 Aalen-Wasseralfingen
Telefon (07361) 7 32 90
noll-wasseralfingen@t-online.de

www.optik-noll.de

Klöpfer Optik und Hörgeräte
Kirchstraße 8
73547 Lorch
Telefon (07172) 47 48
info@kloepfer-optik-hoergeraete.de

www.kloepfer-optik-hoergeraete.de

BEKANNTE GESICHTER UNTER ZUKÜNFTIG NEUEM NAMEN

Die Stempfle Fenster, Haustüren GmbH & Co. KG blickt auf eine lange, traditionsreiche Geschichte zurück. 1914 als Schreinerei gegründet, hat sich das Unternehmen über die Jahrzehnte hinweg zu einem geschätzten und kompetenten Partner im Bereich Fenster, Haustüren und Glasfassaden entwickelt. Mit dem neuen Showroom und der anstehenden Umfirmierung sind nun die Weichen für die nächste Generation gestellt, um die Erfolgsgeschichte fortzuführen.

Text: Marisa Herzer
Fotos: Andreas Wegelin

Stefanie und Andreas Winter sind ein eingespieltes Team und erfüllen mit Fachexpertise die Kundenwünsche, wo möglich.

Stefanie Winter, geborene Stempfle, hat ihre Leidenschaft für den Familienbetrieb zum Beruf gemacht. Bereits in ihrer Jugend wusste sie, dass sie im Unternehmen ihrer Eltern arbeiten will und absolvierte daher eine Ausbildung zur Industriekauffrau, ehe sie ein Studium in BWL anhing. „Ich bin seit 2007 im Unternehmen“, erzählt Stefanie Winter. „Mit Anfang zwanzig hatte ich meinen ersten Kunden, den ich allein betreut und beraten habe.“ Zuvor war sie gemeinsam mit ihrem Vater auf Kundenterminen unterwegs. Der Kundenkontakt ist etwas, das sie nicht missen möchte. „Jeder Kunde, jedes Haus und jede Anforderung ist anders. Das macht die Arbeit spannend und abwechslungsreich“, sagt Stefanie Winter. Seit 2019 ist die zweifache Mutter Gesellschafterin und Geschäftsführerin.

Mit dem Generationenwechsel ist die Namensänderung von Stempfle zu Winter ein logischer Schritt. Auch in anderen Bereichen hat sich das Familienunternehmen weiterentwickelt und verändert. Ende 2019 zog man in den 300 m² großen Neubau um, der Büro und Ausstellung beherbergt. Rosenberg ist das Unternehmen dabei treu geblieben. Anfang der 80er-Jahre arbeitete man noch aus einer Doppelgarage heraus, welche stetig erweitert wurde – so wie auch das Unternehmen immer weiter gewachsen ist.

Der integrierte Showroom im einheitlichen Studiolook des Lieferanten Finstral aus Südtirol zeigt die vielfältige Produktpalette im Bereich Fenster, Haustüren und Glasfassaden, welche die Kundschaft für Neubau und Renovierung erwartet. „Wir bieten eine große Auswahl an Produkten sowohl für das kleinere Budget als auch für die gehobenen Ansprüche“, so Stefanie Winter, welche die Kunden vom ersten Kontakt bis zur Abnahme begleitet.

Die Materialvielfalt ist groß – Fenster, Haustüren und Glasfassaden können individuell aus verschiedenen Materialien wie Kunststoff, Kunststoff-Alu, Ganz-Alu und Holz-Alu zusammengestellt werden. Final können Highlights mit sogenannten Inlays an Fenstern oder Haustüren aus Keramik, Cortenstahl oder Glas gesetzt werden. Zusammen mit der großen

Der rund 300 m² große Showroom präsentiert der Kundschaft die vielfältigen Möglichkeiten, aus denen sie wählen kann.

Griffauswahl in diversen Farbvarianten bleiben fast keine Wünsche mehr offen. Durch diese Kombinationsmöglichkeiten bleibt ein Haus in der Außenansicht gleich, aber einzelne Räume und Stockwerke können mit besonderen Ausstattungen hervorgehoben werden.

Dabei legt Finstral Wert auf viel Glas und wenig Rahmen – ein Alleinstellungsmerkmal. So setzt Stempfle seit vielen Jahrzehnten auf die Novaline-Flügel ohne sichtbaren Flügelrahmen oder die Twin-Serie, ein Verbundflügel mit innenliegender Beschattung. Seit 1989 arbeitet Stempfle mit dem Fensterhersteller eng zusammen und zählt zu den größten Vertriebspartnern in Deutschland.

Bei alldem ist eine gute und kompetente Kundenberatung unumgänglich. Für diese nimmt sich Stefanie Winter ausreichend Zeit, sodass sich jeder gut beraten und aufgehoben fühlt. Es ist eine sehr persönliche und individuelle Beratung, die vor allem im Firmensitz geführt wird. „Unsere Kunden sollen die Produkte sehen und live erleben, um ihnen die Unterschiede, Vorteile und Möglichkeiten zu veranschaulichen“, erklärt Stefanie Winter.

Das erste Ziel ist erreicht, wenn die Kunden vom Unternehmen und den Produkten überzeugt werden konnten. „Zufrieden sind wir aber erst, wenn die Kunden auch mit unserer Leistung zufrieden waren und wir die Erwartungen an die ausgewählten Produkte erfüllt, wenn nicht sogar übertroffen haben“, so Stefanie Winter. Dazu gehört auch, später mit einem betriebsbezogenen Kundendienst mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, wenn es beispielsweise um Wartungen geht.

Bei allem wird die Geschäftsführerin von ihrem Mann Andreas Winter, der 2006 ins Unternehmen einstieg, unterstützt. Er ist für alles Technische, Bestellungen, Einkauf und die Montageorganisation zuständig. Weiter steht den beiden ein kleines, aber sehr qualifiziertes Team an Mitarbeitenden zur Seite. Auf eigene Monteure setzt Fenster Stempfle von Anfang an. „Dadurch gewährleisten wir einen reibungslosen Ablauf und den Qualitätsstandard, den wir bieten“, sagt Stefanie Winter. Dafür will und kann sie sich auf ihre Mitarbeiter verlassen.

„Wir versuchen, es unseren Monteuren so leicht wie möglich mit den immer größer und schwerer werdenden Bauelementen zu machen“, erklärt Stefanie Winter. Schon beim Ab- und Beladen in der Lagerhalle am Firmensitz erfolgt dies mit einem betriebseigenen Portalkran mit Glassauganlage. Auch vor Ort auf Baustellen unterstützen Maschinen die Arbeit. „Unsere Monteure sind unsere wichtigste Ressource“, sagt Stefanie Winter.

Um ihr Qualitätsversprechen den Kunden gegenüber zu halten, werden die Mitarbeitenden regelmäßig geschult und auch die Montage unterliegt einer externen, gewissenhaften Prüfung. Seit 2016 ist Fenster Stempfle als erster Finstral-Partner in Deutschland mit dem IFT Rosenheim montagezertifiziert. Diese Zertifizierung umfasst jährliche Audits, Stichproben und Monteurzertifizierungen, um die Ansprüche an eine ordnungs- und fachgerechte Montage zu gewährleisten. „Wir haben eine Verantwortung dafür, dass alles korrekt, fachgerecht und entsprechend der anerkannten Regeln der Technik eingebaut wird“, sagt Stefanie Winter.

Mit Fenster Stempfle haben Kunden einen kompetenten und zuverlässigen Ansprechpartner, der sie im Hinblick auf Fenster, Haustüren und Glasfassaden sowohl bei Neubauten als auch Sanierungen unterstützt und mit Fachexpertise überzeugt.

Stempfle Fenster, Haustüren, Glasanbauten GmbH & Co.KG / zukünftig Fenster Winter GmbH & Co. KG
Karl-Stirner-Straße 66
73494 Rosenberg

Telefon (07967) 88 33
www.fenster-stempfle.de

Text: Wenzel Kunz
Fotos: Läuterhäusle

EHRLICH UND RAFFINIERT – DAS LÄUTERHÄUSLE

Das Läuterhäusle in Aalen-Unterkochen mit seiner hervorragenden Küche und dem idyllischen Garten ist weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt und zieht Gäste von nah und fern an, die auf der Suche nach einem idyllischen Landgasthof sind. Neben dem Hotel und dem Restaurant überzeugt das Läuterhäusle auch als Eventlocation und Catering-Service.

Seit über 30 Jahren führt Familie Asbrock mit Leidenschaft und Hingabe das Läuterhäusle. Der Mix aus traditionellem und modernem Design verbreitet bereits beim Betreten ein Gefühl des Willkommenseins und sorgt für eine durchweg angenehme Atmosphäre. Die alten Fotografien an der Wand mit Motiven aus Unterkochen unterstreichen die tiefe Verbundenheit mit der Region.

Alles ist möglich, ehrlich und raffiniert – diese Philosophie wird konsequent verfolgt, sodass Gäste sich immer auf ihren Besuch im Läuterhäusle freuen können. Denn die Hingabe der Vollblut-Gastronomen Michael und Brigitte Asbrock ist etwas, auf das man sich jederzeit verlassen kann.

„Wenn man es nicht aus ganzem Herzen macht, würde man sich nicht wohlfühlen in diesem Beruf“, weiß Brigitte Asbrock.

Dieser Leidenschaft ist es sicherlich auch mitzuverdanken, dass viele Gäste schnell zu Stammgästen werden, zu denen man im Läuterhäusle ein sehr herzliches Verhältnis pflegt.

Natürlich spielt das Essen eine zentrale Rolle. Ganz gleich, ob man freitags und samstags die mediterrane Küche erkunden möchte oder sonntags Lust auf einen herzhaften Krustenbraten verspürt – die stets frisch zubereiteten Speisen lassen das Herz eines jeden Gourmets höherschlagen. Auch raffinierte Variationen schwäbischer Klassiker finden sich auf der Speisekarte. Pfifferlings-Maultaschen oder Schwarzwurstmaultaschen sind nur zwei Beispiele.

Es ist vor allem auch der wunderschöne Garten im Außenbereich, der zum Verweilen und Wiederkommen animiert. Damit Gäste dieses Kleinod bei jedem Wetter genießen können, wurde eigens eine große Markise installiert, die auch bei spontanen Sommergewittern Schutz bietet.

Diese Unabhängigkeit vom Wetter machen das Läuterhäusle zur idealen Event-Location. Bis zu 150 Personen können zu jeder Jahreszeit ihre Feste und Events abhalten. Egal, ob Geburtstage, Hochzeiten oder Familienfeiern. Damit die Atmosphäre nicht gestört wird, gibt es keine Doppelbelegungen. So haben Besucherinnen und Besucher immer die ganze Location für sich. „Die Gäste können sich Zeit nehmen für die Familie. Zusammensein und in Ruhe genießen“, begründet Brigitte Asbrock diese Entscheidung. Auch für Weihnachtsfeiern, ein Winter-BBQ oder die Trauerfeier kommen die Leute gerne ins Läuterhäusle.

Dabei wird auf Anfragen immer individuell eingegangen, um den Gästen ihren Aufenthalt im Läuterhäusle so schön wie möglich zu gestalten. Es empfiehlt sich, rechtzeitig zu reservieren, damit am Wunschtermin ausgelassen gefeiert werden kann. Denn, wer einmal im Läuterhäusle war, der kommt gerne wieder.

Landgasthof Läuterhäusle
Waldhäuserstraße 109
73432 Aalen – Unterkochen
Telefon (07361) 9 88 90

info@laeuterhaeusle.de
www.laeuterhaeusle.de

»DIE GÄSTE KÖNNEN SICH ZEIT NEHMEN FÜR DIE FAMILIE. ZUSAMMENSEIN UND IN RUHE GENIESSEN.«

Brigitte Asbrock

GEMEINSAM MIT KIELWEIN HOLZBAU LEBENS(T)RÄUME VERWIRKLICHEN

Text: Marisa Herzer
Fotos: Holzbau Kielwein GmbH

Nachhaltigkeit und natürliche Materialien gehören zum Baukonzept.

Die Kielwein Holzbau GmbH blickt mittlerweile auf eine über 120-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Das als Handwerksbetrieb gegründete Unternehmen steht heute für leistungsstarkes Know-how im Holzhausbau und verbindet Innovation mit Tradition. Zum umfangreichen Portfolio gehören Bauleistungen wie An- und Umbauten, Ein- und Mehrfamilienhäuser, Zimmerer- und Dachdeckerarbeiten, Gewerbebauten sowie Modernisierungen. Bei allem stehen Geschäftsführer Andreas Altmiks und sein Team mit Kompetenz und Leidenschaft ihrer Kundschaft zur Seite.

Seit rund drei Jahren ist Andreas Altmiks alleiniger Geschäftsführer und Inhaber von Kielwein Holzbau und ist für seine Kundinnen und Kunden sowie deren Projekte direkter Ansprechpartner. Das Unternehmen ist ein moderner und innovativer Holzbaubetrieb, dessen Dreh- und Angelpunkt der Werkstoff Holz ist. Dabei hebt sich die Firma vor allem durch die bedarfsgerechten und individuellen Lösungen für ihre Kunden von der Konkurrenz ab. Mit dieser Kombination aus Holz und Individualhausbau hat Andreas Altmiks seine Leidenschaft zum Beruf gemacht.

Der große Vorteil dieser Branche und des Werkstoffs Holz liegt in der Nachhaltigkeit. „Zum einen versuchen wir, wo es möglich ist, regional zu arbeiten“, erklärt Andreas Altmiks. Zum anderen enthält das Naturprodukt Holz kaum Schadstoffe. Für den Bau der Holzhäuser werden natürliche, ökologische Dämmstoffe verwendet, die für ein ideales Raumklima sorgen. Der luftdichte und diffusionsoffene Wandaufbau sorgt zudem für einen natürlichen Kälte- und Hitzeschutz. „Diese Vorgehensweise ist Teil des starken Hausbaukonzepts 81-fünf“, erläutert Andreas Altmiks. 81-fünf bezieht sich auf das beim durchlaufenden Ständerwerk erlaubte Rastermaß von 81,5 cm, das die Lasten des Hauses über die Innenbeplankung ableitet. Auf diese Weise eröffnete das 81-fünf-Konzept dem Holzrahmenbau neue architektonische Freiheiten, die Holzbaubetriebe und Baufamilien begeistern.

Qualität und Nachhaltigkeit stehen immer an erster Stelle. Das zeigt sich in der jährlichen Überprüfung der Standards, um den Kunden qualitativ hochwertige Fertighäuser in Holzständerbauweise garantieren zu können. Auch in den kommenden Jahren sieht der Geschäftsführer beim Thema Holzhäuserbau eine hohe Zukunftssicherheit.

Im Baustoff Holz sieht Andreas Altmiks jedoch noch ein ganz anderes Potenzial. „Holz schafft eine gesunde und angenehme Atmosphäre“, meint der Geschäftsführer von Kielwein Holzbau. „Zudem sind die Gestaltungsmöglichkeiten vielfältig, ohne dass die ursprüngliche Holzoptik verändert wird.“

Bei allem steht die Zufriedenheit der Kunden im Vordergrund. „Wir bauen individuelle und hochwertige Qualitäts-Holzhäuser, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst sind“, sagt Andreas Altmiks. Kundenwünsche, die im Holzbau realisierbar sind, werden umgesetzt und gebaut. Seit 2022 lässt Kielwein Holzbau die ökologische Bauweise zudem durch ausgewiesene Fachexperten begleiten. Die Baubegleitung soll garantieren, dass die Kundschaft die Qualität aus dem Leistungsversprechen erhält. Das bietet Sicherheit und sorgt für Vertrauen.

Probleme gibt es für Andreas Altmiks und sein Team bei ihren Projekten in diesem Sinne nicht. Vielmehr sind dies Herausforderungen, die anspornen. „Im Holzbau gibt es immer Herausforderungen“, erklärt Andreas Altmiks. Diese liegen vor allem in der Höhe, wenn mehrere Stockwerke gebaut werden, weswegen hierfür auch hybride Lösungen eine Rolle spielen.

Diesen Herausforderungen muss sich Andreas Altmiks jedoch nicht allein stellen. Tatkräftige Unterstützung erhält er von seinem zuverlässigen Team, das aus insgesamt 38 Mitarbeitenden besteht, darunter vier Auszubildende. Sie alle tragen mit ihrem Wissen zum Erfolg des Unternehmens bei. „Die Firma lebt von ihren Mitarbeitenden und ihren Erfahrungen“, sagt Andreas Altmiks, dem es wichtig ist, diese Wertschätzung gegenüber seinem Team auch deutlich zu machen.

In Kielwein Holzbau finden Kundinnen und Kunden einen kompetenten Partner für ihre Lebens-(t)räume aus Holz, die mit langjähriger Erfahrung, Hingabe und Innovationskraft umgesetzt werden.

Kielwein Holzbau GmbH
Hirtengasse 9
73569 Eschach-Seifertshofen
Telefon (07975) 9 57 00

info@kielwein-holzbau.de
www.kielwein-holzbau.de

HIER WIRD GOLDSCHMIEDE-HANDWERK GELEBT

Text: Jana Thiele
Fotos: Andreas Wegelin

100 Prozent handgemachten Schmuck aus dem familiengeführten Meisteratelier bieten Tilo und Christoph Treuter in ihrer Goldschmiede-Manufaktur in der Reichsstädter Straße in Aalen an. Jedes Schmuckstück trägt eine ganz individuelle Handschrift, 08/15 ist hier nicht zu finden. In den neuen Räumlichkeiten in Aalen sieht man die Liebe zum Detail. Jedes Möbelstück ist mit Bedacht und Stilbewusstsein ausgewählt. Und auch hier spielt Handarbeit eine Rolle: Von den von Hand gezeichneten Skizzen des Interior-Designs bis hin zur eigenen Werkstatt im Geschäft überzeugt das Konzept auf voller Länge. Modern, stilsicher und handgemacht, dafür steht die Goldschmiede-Manufaktur Tilo Treuter.

Seit 1899 pflegt die Familie Treuter an ihrem Stammsitz in Schwäbisch Gmünd eine über 120-jährige Familientradition im Goldschmiedehandwerk. Heute sind Tilo Treuter und Christoph Treuter in 4. und 5. Generation tätig und bieten ihrer Kundschaft 100 Prozent handgemachten Schmuck aus dem Meisteratelier in Schwäbisch Gmünd. Typische Handelsware, 08/15-Schmuck oder Schmuck von der Stange findet man hier nicht. Denn die Familie Treuter sieht sich nicht als Juwelier, sondern als eine echte Goldschmiede-Manufaktur. Ein unvergleichliches Leistungsspektrum mit Schmuck höchster Güte wird den Kundinnen und Kunden geboten. Mit einem ganz eigenen Konzept wurde ein neuer Tilo Treuter Store im September in der Reichsstädter Straße 20 in Aalen eröffnet. „Was mit ersten Handskizzen und Designideen begann, mündete letztlich in ein vollständiges Interior-Design, das zu 100 Prozent aus unserer eigenen Feder stammt“, sagt Christoph Treuter stolz. Hier zieht sich die besondere und individuelle Handschrift durch das ganze Geschäft. Auf einem klassischen, hellen Fischgrät-Eichenboden bietet die Inneneinrichtung aus Nussbaum in Kombination mit gezundertem Stahl einen spannenden Kontrast. „Weitere Highlights unserer neuen Räumlichkeiten sind ein Tageslicht-Loungebereich vor der historischen Wirtshaustreppe und natürlich unser gläsernes Atelier, das sich nur durch ein elegantes Loftelement von unseren Verkaufsräumen abtrennt und einen spannenden Einblick in das Goldschmiedehandwerk bietet“, sagt Tilo Treuter.

Traditionelles Handwerk und modernste Technik treffen hier aufeinander. So versetzen Tilo und Christoph Treuter das Schmuckhandwerk in die Neuzeit. Handgemachte Verlobungs- und Trauringe sind einer der vielen Schwerpunkte der Schmuckmanufaktur – sie stehen unter dem Namen LOVESTORY als Atelierlinie ganz besonders im Fokus. „Die Art und Weise, wie wir dieses Thema präsentieren und umsetzen, ist für unsere Kunden eine absolute Besonderheit und wir können mit Stolz behaupten, dass unser Konzept auf diesem Niveau seinesgleichen sucht. Angefangen von der Beratungsintensität und -qualität, unsere handgemachten Ringe selbst, die Veredelung mit unserer hauseigenen Handgravur und nicht zuletzt unser umfassender Aftersales-Service sind ein unschlagbares Gesamtpaket“, erklären Tilo und Christoph Treuter. Eine absolute Herzensangelegenheit.

Alle Ringe werden in traditioneller Handarbeit im Meisteratelier gefertigt. Gearbeitet wird ausschließlich mit 100 Prozent recyceltem Gold und Platin. Zudem wird auf typische „Online-Konfiguratoren“ und unechte „Dummy-Ringe“ verzichtet. Die Beratung erfolgt ausschließlich mit echten, handgemachten Musterringen. „Unsere Ringe werden dann auch allesamt heute noch mit einer originalen Handgravur veredelt“, so Tilo Treuter. Außerdem bietet die Familie Treuter die wundervollen Möglichkeiten an, alten Familienschmuck in neuen Ringen zu verarbeiten, um somit den ideellen Wert und den emotionalen Bezug zu erhalten. 100 Prozent Handarbeit und Individualität, das macht den Schmuck von Tilo Treuter so besonders.

100 PROZENT HANDARBEIT UND INDIVIDUALITÄT, DAS MACHT DEN SCHMUCK VON TILO TREUTER SO BESONDERS.

Tilo und Christoph Treuter in den neuen Räumlichkeiten in Aalen.

Tilo Treuter Schmuck
Reichsstädter Straße 20
73430 Aalen
Telefon (07361) 8 80 55 80

aalen@tilotreuter-schmuck.de
www.tilotreuter-schmuck.de

DAS TEAM

Das 1A Magazin zu gestalten, ist für uns alle in jeder Ausgabe erneut eine Freude. Denn auch wir dürfen interessante, kreative, innovative Menschen und deren Unternehmen kennenlernen. Die Gespräche sind anregend und inspirierend. Und aus den vielfältigen Inhalten eine abwechslungsreiche Ausgabe zu schaffen, ist in jedem Jahr wieder ein Genuss.

Sarah Weissenberger
Projektmanagerin

Lea Schellmann
Projektmanagerin

Tanja Pinkow
Media Consultant

Lisa Schicht
Media Consultant

Anja Deininger
Leitende Redakteurin

Wenzel Kunz
Redakteur

Marisa Herzer
Redakteurin

Jana Thiele
Redakteurin

Melanie Wahl
Mediengestalterin

Andreas Wegelin
Fotograf

HINWEIS ZUM DATEN-SCHUTZ + IMPRESSUM

Hinweis zum Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten nach Art. 13 und 14 DS-GVO im Rahmen des Magazins 1A Verantwortlich nach Art. 4 Nr. 7 DS-GVO sind die

SDZ Druck und Medien GmbH (im Folgenden SDZ)
Bahnhofstraße 65, 73430 Aalen,
Telefon: (07361) 5 94-0, E-Mail: info@sdz-medien.de

und die weiteren im Impressum genannten Heraubsgeber
(nachfolgend „Verantwortliche“).

Die Verantwortlichen sind gemeinsam für die Verarbeitung der Adressdaten verantwortlich. SDZ produziert und erstellt das Magazin 1A redaktionell und verlegerisch, sorgt also für die Konzeption und den Versand des Magazins 1A. Ein jeder Mitherausgeber des Magazins hat die Möglichkeit das Magazin 1A an seine Kunden verschicken zu lassen. Dafür stellt der Mitherausgeber Adressen seiner Kunden zur Verfügung, denen er das Magazin 1A zukommen lassen möchte. SDZ speichert und verarbeitet diese Adressen so, dass ein postalischer Versand des Magazins 1A erfolgen kann. Die Herausgeber und SDZ sind jeweils selbst für die Verarbeitung der Adressen verantwortlich.

Die Datenschutzbeauftragte für 1A erreichen Sie unter der E-Mail-Adresse: datenschutz@sdz-medien.de.

Für die Durchführung des Magazins 1A werden Ihre Adressdaten von SDZ erhoben und für den Postversand aufbereitet. Zum Zweck des Versands des Magazins 1A haben wir Ihre Adressdaten von einem der Verantwortlichen erhalten. Die Weitergabe der Aderessdaten erfolgt zum Zwecke der werblichen Ansprache auf dem Postweg nach einer Interessenabwägung gemäß Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. f) DS-GVO.

Wenn Sie der Verarbeitung Ihrer Daten widersprechen, werden diese unverzüglich gelöscht, soweit die Voraussetzung des Art. 21 DS-GVO vorliegen. Wenn Ihre Daten aufgrund einer Einwilligung verarbeitet werden, löschen wir diese nach Widerruf der Einwilligung. Die personenbezogenen Daten werden bei SDZ im übrigen einen Monat nach Erscheinen des Magazins 1A gelöscht.

Ihre Betroffenenrechte und Ihren Widerspruch nach Art. 21 DSGVO können Sie an datenschutz@sdz-medien.de geltend machen. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter – https://1a-magazin.de/kontakt/datenschutz/.

IMPRESSUM

Verlag:
SDZ Druck und Medien GmbH, Bahnhofstraße 65, 73430 Aalen,
Telefon (07361) 5 94-2 68
Geschäftsführung: Dr. Constanze van Overdam, Bernd Sievers

Grafik & Redaktion:
SDZ Media GmbH, Bahnhofstraße 65, 73430 Aalen
Gestaltung: Melanie Wahl
Redaktion: Anja Deininger (Ltg.), Marisa Herzer, Wenzel Kunz, Jana Thiele
Fotos: Andreas Wegelin

Produktmanagement und Vermarktung:
Media Service Ostalb GmbH, Bahnhofstraße 65, 73430 Aalen
info@1a-magazin.de, www.1a-magazin.de
Produktmanagement: Sarah Weissenberger, Lea Schellmann
Produktmanagement Website: Laura Oppedisano
Mediaberatung: Tanja Pinkow, ta.pinkow@sdz-medien.de,
Lisa Schicht, l.schicht@sdz-medien.de
Verantwortlich für Anzeigen und Werbung: Marc Haselbach

Druck:
Aumüller Druck GmbH & Co. KG, Weidener Straße 2, 93057 Regensburg

Titelfoto: Andreas Wegelin
Seiten 19, 22–25, 27: Andreas Wegelin, Seite 21: Vielfalt Café und Weinbar, Seite 26: Sunday in Bed,
Seite 27: AS Verwaltungs GmbH, Seiten 4 & 22: Blankstock – stock.adobe.com,
Seite 38: Andreas Wegelin, Jan Walford, Anja Deininger

Herausgeber:
AS Verwaltungs GmbH, Dinkelsbühl, Heiningerstraße 33; enzo Schuhmoden, Ellwangen, Spitalstrasse 7; ETAGE 7 – Rooftop, Grill & Bar @iLive Tower in Aalen, Aalen, Julius-Bausch-Straße 50; Flaschnerei Stelzer, Ellwangen-Neunheim, Dr.-Adolf-Schneider-Straße 19; Globo GmbH, Schwäbisch Gmünd, Im Benzfeld 43; Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg, Heidenheim, Ludwig-Erhard-Straße 1; kat & more, Aalen, Ulmer Straße 51; Kielwein Holzbau GmbH, Eschach-Seifertshofen, Hirtengasse 9; Landgasthof Läuterhäusle, Aalen – Unterkochen, Waldhäuserstraße 109; Noll Zentrum für Seh- und Hörberatung, Aalen, Marktplatz 17; Stempfle Fenster, Haustüren, Glasanbauten GmbH & Co.KG / zukünftig Fenster Winter GmbH & Co. KG, Rosenberg, Karl-Stirner-Straße 66; Stempfle's Landgasthof zum Kreuz Zipplingen, Unterschneidheim – Zipplingen, Wirtsstraße 8; Tilo Treuter Schmuck, Aalen, Reichsstädter Straße 20; VON POLL IMMOBILIEN, Aalen, Spitalstraße 12, Heidenheim, Clichystraße 19; Weinbar & Café Vielfalt, Essingen, Schulstraße 18; Wohnungsbau Aalen GmbH, Aalen, Südlicher Stadtgraben 13; Z Aesthetics Praxis für Plastische & Ästhetische Chirurgie Dr. Jutta Zimmerer, Aalen; ZeitRaum Shop, Aalen, Westlicher Stadtgraben 22

Hinweis:
Bei 1A handelt es sich um ein kostenloses Kundenmagazin. Die Beiträge sind in Zusammenarbeit mit den oben genannten Firmen oder Personen durch den Verlag erstellt worden.

Liebscher & Bracht
DIE SCHMERZSPEZIALISTEN

Ihre Liebscher & Bracht Schmerzpraxis in der Region

„Unser Ziel ist, jedem Menschen ein **schmerzfreies Leben** zu ermöglichen!“

Selbstbestimmt.
Ohne Operationen. Ohne Medikamente.

PRAXIS FLORIAN.GEIGER

Königsturmstraße 10. 73525 Schwäbisch Gmünd

TEL 07171 870 56 70
FAX 07171 870 56 71
MAIL info@schmerztherapie-geiger.de

www.partner-liebscher-bracht-schwaebisch-gmuend-geiger.de

FG .Schmerztherapie .Physiotherapie