

Das
Premium-
& Lifestyle-
Magazin

„Eine Aalener
Erfolgsgeschichte
seit 25 Jahren.“

*Nicole Utz-Görücü
von Kat & More in Aalen
Seiten 4 – 5*



Inhalt

IA PROFIL

Kat & More

Eine Aalener Erfolgsgeschichte

Seiten 4–5

Autowelt Marton+

**Echt, persönlich und engagiert –
für exzellenten Service**

Seiten 6–7

Kreissparkasse Ostalb

**Spuren hinterlassen und
Gutes tun**

Seiten 8–9

3E Datentechnik

**IM GESPRÄCH: Eine feste Größe
für digitale Transformation**

Seiten 10–11

**Ostwürttembergs Experten
für Digitalisierung**

Seiten 12–13

Landratsamt Ostalbkreis

**IM GESPRÄCH: „Die ersten vier
Jahre waren gute Jahre, trotz
der Herausforderungen, die da
waren.“**

Seiten 14–15

Vereinigte Gmünder

Wohnungsbaugesellschaft

**Ein starker Partner für
die Menschen und die Region**

Seiten 16–17

IA REPORTAGE

*Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel
und Kollegen*

Der Mensch im Mittelpunkt

Seiten 18–21

IA PRÄSENTIERT

OK.go MobilitätsAG

**Mobilität ohne Grenzen –
Fahr doch einfach**

Seiten 22–23

TREND Energietechnik

**Smarte Energielösungen
aus Westhausen**

Seiten 24–25

HAUTNAH OUTLET Store

Längst kein Geheimtipp mehr

Seiten 26–27

LIEBEL/ARCHITEKTEN BDA

Meyr GmbH

**Zwei starke Marken.
Ein starkes Produkt.**

Seiten 28–29

Heinrich Schmid

**Mit Kompetenz und Vertrauen
am Bau**

Seiten 30–31





IA FAVOURITES

Lioderm

**Dank bester Beratung
und modernster Technik
zum Traumergebnis**

Seiten 32 – 33

Getränke Meyer

**„Traue Deinen Sinnen“:
Getränke mit Geschmack**

Seite 34

Kaminofenstudio Neresheim

**Top Qualität und
hervorragende Beratung**

Seite 35

*Geiger Energie- und
Umwelttechnik*

**Kompetenz und Leidenschaft
in dritter Generation**

Seite 36

Das Team, Seite 37

Datenschutz, Seite 38

Impressum, Seite 39



Liebe Leserinnen und Leser,

willkommen zur **18. Ausgabe** von **IA**, in dem wir die Vielfalt unserer regionalen Unternehmen präsentieren. Seit dem ersten Erscheinen ist es uns ein Anliegen, Unternehmen vorzustellen, die mit ihren Dienstleistungen, Produkten und Ideen die Qualität und Lebendigkeit unserer Region prägen. Die Stärke von **IA** liegt in den Geschichten, die es erzählt – Geschichten über Erfolg, Leidenschaft und Innovationsgeist.

In dieser Ausgabe begegnen Sie wieder bekannten Namen, die die Vielfalt der Unternehmen widerspiegeln, und erleben spannende Einblicke in Produkte, Dienstleistungen und Unternehmensphilosophie. Unternehmen, die Wert auf Qualität und ein Plus an Service legen, finden hier eine Bühne, um ihre Visionen und Produkte vorzustellen. Diese Mischung aus Tradition und Innovation ist es, die unsere Region so einzigartig macht und lebendig hält.

Unser Ziel ist es, Ihnen die Vielfalt unserer lokalen Akteurinnen und Akteure näherzubringen und die Persönlichkeit und Werte hinter jedem Unternehmen hervorzuheben. **Interviews, Reportagen** und **Porträts** ausgewählter Unternehmen bieten einen tiefen Einblick in deren Antrieb und Ambitionen, während **die Favourites** Lieblingsprodukte regionaler Anbieter präsentieren.

Uns begeistert vor allem die Leidenschaft, mit der jedes vorgestellte Unternehmen an seine Aufgabe herangeht – sei es ein traditionsreiches Familienunternehmen, das seine Werte an die nächste Generation weitergibt, oder ein mutiger Mittelständler, der mit frischen Ideen die Märkte erobern will. Diese Unternehmen sind die Motoren unserer Region, sie sind die ersten Ansprechpartner für die Kunden der Region, inspirieren die Menschen und fördern das Miteinander.

Möge auch diese Ausgabe Ihnen neue Perspektiven auf unsere regionalen Angebote eröffnen, Ihnen Einblicke in die Trends und Entwicklungen geben und Ihnen die Menschen näherbringen, die unsere Region so lebenswert machen. Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Herzlich, Ihre

Anja Deininger

Leitende Redakteurin, Corporate Publishing

Eine Aalener Erfolgsgeschichte

Als Nicole Utz-Görücü Kat & More im Jahr 2000 eröffnete, ahnten vermutlich nur die Wenigsten, dass daraus einer der größten Friseur-Salons im Landkreis werden würde. Mit ihrem engagierten Team bietet die sympathische Selfmadefrau alle gängigen Friseurleistungen an. Darüber hinaus können sich Kundinnen und Kunden auch auf eine Vielzahl von Beautybehandlungen freuen. Pünktlich zum 25. Jubiläum steht mit dem Umzug in die Aalener Innenstadt nun ein weiterer wichtiger Schritt in der Unternehmensgeschichte an.

*Autor: Wenzel Kunz
Fotografie: Andreas Wegelin*

Ganz gleich, ob Friseurtermin
oder Laserbehandlung –
Für Nicole Utz-Görücü und ihr Team
steht die Kundenzufriedenheit
immer an erster Stelle.





Nicole Utz-Görücü wollte schon immer Friseurin werden. Mit diesem Ziel vor Augen verschwendete sie daher keine Zeit und ging nach ihrer Schulzeit den direkten Weg über die Ausbildung und später in die Meisterschule. Nach mehreren Location-Wechseln zog es das Kat & More Team schließlich in das Safe Motodrom, vielen Aalenern auch als Ostertag bekannt. Hier kümmern sich die knapp 30 Mitarbeitenden mit professioneller Hingabe um die Wünsche ihrer Kundinnen und Kunden und sorgen so regelmäßig dafür, dass aus einem Bad Hair Day ein Good Hair Day wird.

Dass sich Kat & More aber nicht nur auf Haare spezialisiert hat, wird neben den beliebten Hydra-Facials vor allem bei der Behandlung mit dem Laser, welche Kundinnen und Kunden eine sichere und dauerhafte Haarentfernung verspricht, deutlich. Damit auch helle Haare keine Chance haben, verwendet Nicole Utz-Görücü das leistungsstärkste, auf dem Markt verfügbare Gerät. Aber keine Sorge, den Laser bedienen bei Kat & More nur Mitarbeitende, die aus einem medizinischen Bereich kommen und mit der Technik bestens vertraut sind.

Selbstverständlich gibt es vor jeder Behandlung eine professionelle Beratung. Hier ist es Nicole Utz-Görücü und ihrem ganzen Team besonders wichtig, auf jede Kundin und jeden Kunden individuell einzugehen und alle Wünsche

„Wir geben Empfehlungen mit nach Hause, damit die Haare auch bis zum nächsten Termin so schön bleiben.“

NICOLE UTZ-GÖRÜCÜ



Bei Kat & More wissen Kundinnen und Kunden, dass sie stets in guten Händen sind.

umzusetzen. Natürlich immer im Rahmen des Möglichen. Zu einer guten Beratung gehören auch Tipps für die Pflege zu Hause. „Wir geben Empfehlungen mit nach Hause, damit die Haare auch bis zum nächsten Termin so schön bleiben“, erklärt Nicole Utz-Görücü.

Die Kundschaft, die Kat & More sich in den letzten 25 Jahren aufbauen konnte, weiß das breit gefächerte Angebot und den hervorragenden Service zu schätzen. Deswegen verwundert es kaum, dass selbst Exil-Aalener regelmäßig im Salon vorbeischauchen, wenn sie einmal in der alten Heimat zu Besuch sind. Und auch durch private Empfehlungen landen viele Neukundinnen und -kunden bei Kat & More – ein Zeichen dafür, dass die Menschen wirklich glücklich sind mit den Ergebnissen.

Die neue Traumlocation direkt im Herzen Aalens

Spätestens mit dem Umzug in die Roßstraße, im Herzen der Aalener Innenstadt, wird sich die Zahl zufriedener Kundinnen und Kunden nochmals erhöhen. Pünktlich zum 25. Jubiläum wurde mit dem ehemaligen Teppich-Lempart-Gebäude die perfekte Location gefunden. Die zwei Etagen bieten eine ähnlich große Fläche wie der bisherige Standort und dank der guten Erreichbarkeit mitten in der Fußgängerzone ist es auch für potenzielle Neukunden nur noch ein kleiner Schritt bis zu ihrem ersten Termin bei Kat & More. Damit auch in der neuen Location wei-

terhin alles perfekt funktioniert und Kundinnen und Kunden mit einem Lächeln aus ihrem Termin kommen, gibt es eigens ein Rezeptionsteam, welches den Friseurinnen und Friseuren den Rücken freihält. Dadurch können sich die Haarspezialisten voll und ganz ihrer Kundschaft widmen und somit Qualität und Kundenerlebnis optimal gestalten. „Wir machen das so, damit der Friseur dem Kunden auch wirklich die Zeit geben kann, die er benötigt“, erläutert Nicole Utz-Görücü diese Entscheidung.

Auch anstelle des normalerweise in der Branche üblichen Praktikumsvertrags gibt es bei Kat & More bereits ab dem ersten Lehrjahr einen richtigen Ausbildungsvertrag. Zudem dürfen Auszubildende schon von Beginn an mit auf tolle Seminare.

Derartig gut aufgestellt, mit einem top-motivierten Team und der neuen Traumlocation, mitten in der Aalener Fußgängerzone, kann das Jubiläumsjahr 2025 für Kat & More kommen. Selbstverständlich dürfen sich Kundinnen und Kunden auch auf tolle Jubiläums-Aktionen bei Nicole Utz-Görücü und ihrem Team von Kat & More freuen!

Kat & More

Ulmer Straße 51, 73431 Aalen
Telefon (07361) 960801, info@katandmore.de
www.katandmore.de

Echt, persönlich und engagiert – für exzellenten Service

Wer einen Besuch bei der Autowelt Marton+ in Schwäbisch Gmünd plant, den erwartet neben einer breiten Palette an Dienstleistungen vor allem eines: exzellenten Kundenservice. Das renommierte Autohaus hat sich auf die Marken VW, SEAT und CUPRA spezialisiert und bietet in diesem Bereich eindrucksvolle Kraftfahrzeuge zum Verkauf. Neben einer hohen Qualität seiner Autos und des Services ist Geschäftsführer Bernd Marton bei allem auch ein gutes Miteinander innerhalb des Teams wichtig.

Seit 2017 helfen Bernd Marton und sein Team Kundinnen und Kunden dabei, ihre Träume vom eigenen Auto, das zu ihnen passt, zu erfüllen. Elementarer Bestandteil der Autowelt Marton+ bleibt dabei immer die Qualität des Services. Das Engagement und Herzblut, die das Team dabei in ihre Arbeit stecken, machen sich bezahlt, denn der Erfolg spricht für sich. „Durch den Imageaufbau, den vor allem CUPRA in den letzten Jahren betrieben hat, ist die Nachfrage danach gestiegen. Die Marke hat sich etabliert und das hat natürlich zu unserem Erfolg beigetragen“, erklärt Geschäftsführer Bernd Marton.

Durch den hohen Standard in ihrem Kundenservice – ganz nach dem Motto des Unternehmens „Service hat einen Namen“ – stieg jedoch zurecht ebenso das Vertrauen in das Autohaus selbst. Nicht umsonst wurde das Unternehmen daher unter anderem bereits zum besten SEAT- und CUPRA-Partner Deutschlands gewählt.

Obwohl sich die Automobilwelt stetig wandelt und auch wenn das Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs ist, bleibt für Bernd Marton bei allem eines gleich: „Wir setzen alles daran, unsere Kundinnen und Kunden optimal zu betreuen und zu beraten.“ Dafür hängen sich er und sein Team leidenschaftlich in die Arbeit rein, um auch zukünftig den steigenden Anforderungen ihrer Kundschaft gerecht zu werden.

Dafür steht dem Geschäftsführer ein junges, dynamisches Team zur Seite, das im Vertrieb aus den Hauptakteuren Annette Rivera, Michael Hensel und Robin Brechenmacher besteht. „Das Team kann sich super auf die verschiedenen Kunden einlassen und passt daher sowohl zu einer älteren als auch der jüngeren Zielgruppe“, sagt Bernd Marton sichtlich stolz. So ist jede Beratung individuell und persönlich, um nicht nur Kundenwünsche und -ansprüche zu erfüllen, sondern die Kundinnen und Kunden wertzuschätzen. „Je-

der Autokauf oder Reparatur-Termin soll ein kleines Erlebnis sein“, so der Geschäftsführer.

Was die Arbeit des Teams auszeichnet, ist allerdings nicht nur der professionelle und freundliche Umgang mit der Kundschaft. So spiegelt sich das Engagement der Mitarbeitenden nicht nur im Umgang und der Arbeit mit der Kundschaft wider, sondern auch im Miteinander untereinander. Es herrscht eine harmonische, familiäre Atmosphäre, wie Robin Brechenmacher zu berichten weiß, der bereits seine Ausbildung zum Automobilkaufmann in der Autowelt Marton+ absolvierte. „Hier kann jeder man selbst sein“, erzählt Robin Brechenmacher und

fügt hinzu: „Man wird sofort in der Gruppe aufgenommen und man hilft sich gegenseitig. Hier herrscht eine sehr ehrliche Art.“

Ein gutes Arbeitsklima ist das oberste Gebot und das gilt vom ersten Tag an – egal, ob man bereits mit der Ausbildung im Unternehmen einsteigt oder erst später hinzukommt. Um das zu erreichen, gibt es bei Autowelt Marton+ flache Hierarchien. Zudem zeichnet sich die Arbeit durch kurze Dienstwege und einen freundschaftlichen, respektvollen Umgang untereinander aus – egal, ob man Teil des Verkaufsteams oder der Werkstatt ist. „Der Teamspirit und das Engagement jedes Einzelnen ist herausragend“, sagt Bernd

„Das Team kann sich super auf die verschiedenen Kunden einlassen.“

BERND MARTON

Marton. Der Stolz auf sein Team und was dieses leistet und bereits geleistet hat, ist deutlich herauszuhören. Diese starke persönliche Bindung untereinander und an das Unternehmen sowie das hohe Maß an freundschaftlichem Miteinander sind auch das Ergebnis von gemeinsamen Mittagessen oder dem Austausch über private Themen. Auch mit diesen kann man sich jederzeit an Bernd Marton wenden. Das Wohl der Mitarbeitenden trägt einen großen Teil zu einer wohlfühlenden Atmosphäre und einem Arbeitsplatz bei, zu dem man gerne kommt.

Für die Zukunft steht der Kurs weiterhin auf Erfolg. „Wenn wir weiter auf diesem Wachstumskurs bleiben, bin ich zufrieden“, sagt Bernd Marton. Die Marke CUPRA hat ein gutes Potenzial, den Markt auch weiterhin gut zu bedienen. Auf einer persönlicheren Ebene gibt Bernd Marton zu: „Mein Wunsch ist es, dass mich meine Mitarbeitenden irgendwann in den Ruhestand verabschieden können.“

In einem sind sich er und Robin Brechenmacher zudem einig: Auch in den kommenden Jahren wollen sie so weitermachen wie bisher und „weiterhin Vollgas geben“, wie Robin Brechenmacher hinzufügt. Dazu zählt eine Kombination aus einem großartigen Produkt und einem hervorragenden Service. Eine Kombination, durch welche die Autowelt Marton+ besticht. Gespannt, was in den nächsten Jahren noch passiert, ist das Team rund um Bernd Marton in jedem Fall.

**Autowelt Marton+
GmbH & Co.KG**

Hauptstraße 57
73527 Schwäbisch Gmünd
Telefon (07171) 878 200
info@martonplus.de
www.martonplus.de



Bernd Marton und Robin Brechenmacher (von rechts) sind stolzer Teil eines Teams, in dem das harmonische Miteinander und die Qualität des Services herausragend sind.

Spuren hinterlassen und Gutes tun

Das eigene Lebenswerk nachhaltig erhalten und dabei etwas Gutes tun – sowohl zu Lebzeiten als auch darüber hinaus. Im Rahmen einer Stiftergemeinschaft unterstützt die Kreissparkasse Ostalb ihre Kundinnen und Kunden bei dieser Idee und dabei, die Zukunft aktiv mitzugestalten und bleibende Werte für nachfolgende Generationen zu schaffen.

Autorin: Marisa Herzer / Fotografie: Andreas Wegelin

Seit 2012 haben interessierte Bürgerinnen und Bürger die Möglichkeit, eine Stiftung innerhalb der Stiftergemeinschaft der Kreissparkasse Ostalb zu gründen. Dadurch erhalten Menschen, die gemeinnützige Projekte und Einrichtungen fördern möchten, eine besondere Möglichkeit, langfristig und nachhaltig Gutes für die Region zu bewirken und einen positiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten.

„Die Stiftungsgründung hat sich in den letzten Jahren fest etabliert und ist zu einem wesentlichen Bestandteil der Vermögensnachfolgeplanung geworden“, sagt Alexander Rupp, Abteilungsleiter des Private Banking. In den letzten fünf Jahren steigerte die Kreissparkasse Ostalb ihr Engagement daher intensiv im Bereich Generationenmanagement und Stiftungen, um der hohen Nachfrage gerecht zu werden und diesem Thema den Raum zu schaffen, den es verdient.

Auf diese Entwicklung und ihre Arbeit sind Alexander Rupp und sein Team zu Recht stolz.

Ein Gesamtpaket, viele Vorteile

Die Vorteile einer Stiftung in der Stiftergemeinschaft der Kreissparkasse Ostalb liegen unter anderem in der schnellen und unkomplizierten Errichtung einer Unterstiftung im eigenen Namen. Das erlaubt es den Stiftern, ihre persönlichen Visionen und Werte in den Vordergrund zu stellen, ohne den oft langwierigen und komplexen Prozess einer eigenständigen Stiftungsgründung durchlaufen zu müssen.

Darüber hinaus profitieren Stifter von der gemeinschaftlichen Struktur, die eine effiziente Verwaltung, professionelle Vermögensanlage und vereinfachte steuerliche Abwicklung ermöglicht. Dies reduziert nicht nur den administrati-

ven Aufwand für den einzelnen Stifter, sondern maximiert auch die Wirkung der eingesetzten Mittel für den gemeinnützigen Zweck. So können gemeinsam größere Projekte umgesetzt und ein nachhaltiger Wandel in der Region bewirkt werden.

Im Rahmen des Generationenmanagements ist die Stiftungsberatung dabei Teil eines umfassenden Serviceangebots, das auf die individuellen Bedürfnisse der Kundschaft abgestimmt ist. Alexander Rupp und sein Team unterstützen und begleiten ihre Kundinnen und Kunden beim gesamten Gründungsprozess und darüber hinaus. „Unsere Stifter können sich auf ihre gemeinnützigen Ziele konzen-

trieren, während wir uns um alle administrativen und organisatorischen Details kümmern“, erklärt Jasmin Knödler, die seit 2024 das Team der Generationenberatung als Spezialistin verstärkt.

Stiftungsgründung: nachhaltig und nach den eigenen Wünschen

„Wir legen großen Wert darauf, unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität und Transparenz zu bieten“, ergänzt Alexander Rupp. So bestimmen Kundinnen und Kunden nicht nur den Zweck der Stiftung, sondern haben zu Lebzeiten auch jederzeit die Möglichkeit, Anpassungen vorzunehmen. Eine Stiftung – egal, ob ewige Stiftung



Flexibilität, Transparenz und Kundennähe – dafür stehen Alexander Rupp (zweiter von rechts) und sein Team.

„Unsere Kundschaft schätzt die Gewissheit, dass ihr Vermächtnis in vertrauenswürdigen Händen liegt.“

MARIO COSTA



würdigen Händen liegt und langfristig weitergeführt wird“, fügt Mario Costa hinzu. Die Kreissparkasse Ostalb ist ein zentraler Ansprechpartner der Stifterkultur im Ostalbkreis und stellt dabei ihre langjährige Erfahrung und umfassende Expertise zur Verfügung. Im Fokus ihrer Arbeit stehen für Alexander Rupp und sein Team daher immer der Mensch und die Region.

Mit einer Stiftung die Zukunft gestalten und regeln

Durch die Gründung einer Stiftung in der Stiftergemeinschaft der Kreissparkasse Ostalb haben Stifter die Möglichkeit, ihre individuellen Werte und Ziele langfristig zu verwirklichen und einen bleibenden positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu haben – ein Engagement, das die Kreissparkasse Ostalb fördern möchte. Gleichzeitig können sie ihr Erbe für kommende Generationen bewahren.

oder Verbrauchsstiftung – kann dabei sowohl anonym als auch als Namensstiftung gegründet werden.

Wie viel Geld die Stifter dabei in die Stiftung einbringen möchten, entscheiden sie ebenfalls selbst. Unsere Kundinnen und Kunden können schon ab einem Betrag von 25.000 € ihre eigene Stiftung gründen“, erklärt Mario Costa, Gründer

des Geschäftsfelds Generationenmanagement und Testamentsvollstreckung in der Kreissparkasse Ostalb. Aufgestockt werden kann anschließend jederzeit – zu Lebzeiten, aber auch per Testament.

Timo Krieger, Generationenberater und Testamentsvollstrecker, erklärt: „Eine sofortige Stiftungsgründung ist nicht zwingend er-

forderlich. Viele Kundinnen und Kunden entscheiden sich für eine Stiftung von Todes wegen, bei der das Vermögen erst nach dem Ableben in die Stiftung fließt. Dadurch müssen sie sich zu Lebzeiten finanziell nicht einschränken.“

„Unsere Kundschaft schätzt die Gewissheit, dass ihr Vermächtnis und ihr Lebenswerk in vertrauens-

Was ist eine Stiftung?

Stiftungen und Spenden sind zwei unterschiedliche Wege, um wohltätige Zwecke zu unterstützen. Im Gegensatz zu Spenden, die sofort verwendet werden, verfolgen Stiftungen einen langfristigen Ansatz. Das Stiftungskapital bleibt dauerhaft erhalten, während die Erträge jährlich an begünstigte Einrichtungen ausgeschüttet werden. So wird sichergestellt, dass das Engagement der Stifter auch über Generationen hinweg Wirkung zeigt.

Kreissparkasse Ostalb

Sparkassenplatz 1
73430 Aalen
Telefon (07361) 508-0
Generationenmanagement@
ksk-ostalb.de



Eine feste Größe für digitale Transformation

Seit über 30 Jahren

Bereits seit drei Jahrzehnten ist die 3E Datentechnik GmbH für Unternehmen jeder Größe ein kompetenter und verlässlicher Partner für Digitalisierung und die dazu benötigten Softwarelösungen. Im Gespräch gewährt Geschäftsführer Moritz Ebert Einblicke in die Meilensteine von 3E und spricht über seinen Werdegang sowie den weiteren Weg des Familienunternehmens.

*Interview: Marisa Herzer
Fotografie: Andreas Wegelin*

Herr Ebert, das Unternehmen wurde 1993 durch Ihren Vater gegründet und inzwischen sind Sie in die Geschäftsführung eingestiegen. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?

Moritz Ebert: Mein Vater hat sich mit Partnern selbstständig gemacht und später die Firma ganz übernommen. Anfangs war 3E auf den Fensterbau beschränkt, heute haben wir uns zu einem Anbieter für alle möglichen Branchen entwickelt. Wir haben eine riesige Kundenvielfalt und sind international tätig. Rückblickend fallen mir aber auch viele Sachen ein, die sich zwar mit der Zeit weiterentwickelt haben, aber im Kern gleichgeblieben sind. Zum Beispiel der Wunsch technologieführend und vorne mit dabei zu sein. Das war von Anfang an so etwas wie unser Leitstern. Dieser Wunsch hat uns dazu angetrieben, nicht nur hervorragende Lösungen, sondern auch ein vorbildliches Projektmanagement zu entwickeln. Heute sind wir nicht umsonst der Ansprechpartner Nummer eins in der Region. Gerade für das Thema DMS oder ECM.

Wie sind Sie bei alldem zu 3E gekommen? Stand Ihr Werdegang von Anfang an fest?

Moritz Ebert: Es war für mich nicht von Anfang an klar, dass ich auf jeden Fall hier einsteigen werde oder gar in welcher Funktion. Während und nach meinem Management Studium in Heidelberg habe ich meine ersten beruflichen Erfahrungen gesammelt. Mein Vater hat aber natürlich schon früh bei mir angefragt, wie ich mir meinen weiteren Weg vorstelle und wollte, dass ich ins eigene Unternehmen reinschnuppere. Das habe ich ab Dezember 2018 getan und mich ab dem Zeitpunkt sofort in die Arbeit und 3E verliebt. Ich bin mit der Firma aufgewachsen, aber auch aus professioneller Sicht, was unser Portfolio betrifft sowie unsere Kundenstruktur und die Nachhaltigkeit – das sind alles Dinge, auf die ich stolz bin.

Welche Meilensteine haben Sie dabei besonders geprägt?

Moritz Ebert: Abgesehen von der Gründung ist für mich der prägendste Meilenstein, als ich an dem Punkt war, in unserem Unternehmen mehr Verantwortung zu übernehmen und offiziell in die Geschäftsleitung eingestiegen bin. Microsoft ERP Partner zu werden, war ebenfalls ein entscheidender Schritt, weil wir uns mit den erworbenen Kompetenzen neue Zielgruppen erschließen konnten. Ein anderer, für mich sehr bedeutender Moment, ist der Beginn der Zusammenarbeit mit ELO aus Stuttgart. Wir



Seit 2018 ist Moritz Ebert im Familienunternehmen tätig. Mittlerweile ist er in die Geschäftsführung eingestiegen.

sind seit 2011 zertifizierter ELO Business Partner. Gemeinsam sind wir gewachsen, haben uns ständig weiterentwickelt und sind mit DMS und ECM Lösungsanbieter in allen Branchen.

Sind dieses gemeinsame Wachsen und die intensive Zusammenarbeit mit ELO Grund dafür, diese Partnerschaft auch zukünftig fortzuführen?

Moritz Ebert: Definitiv. Wir haben uns von Anfang an mit ELO als Partner sehr wohl gefühlt. Die Art und Weise wie sich das Unternehmen und auch das Produkt, das ECM-System, entwickelt haben, ist großartig. Digitale Effizienz wird auch in Zukunft sehr gefragt sein. Wir haben unter anderem die Freiheit, das Grundprodukt für Anwendungsfälle zu nutzen, in denen dieses absolut ausreicht und dadurch ein sehr kostengünstiges Modell anbieten zu können. Gleichzeitig haben wir die Möglichkeit, sehr komplexe Prozesse damit abzubilden und das rechtssicher und verlässlich – auch international. Das ist eine Flexibilität, die wir sehr wertschätzen und die für unseren Erfolg mitverantwortlich ist.

Wie profitieren Sie und Ihre Kundschaft von dieser Partnerschaft?

Moritz Ebert: Angefangen hat ELO als digitales Archiv, das sich über die Jahre weiterentwickelt hat, vom Dokumentenmanagementsystem zu einem ECM-System, also ein vollwertiges Enterprise Contentmanagement System. Es ist eine revisionssichere und DSGVO-konforme Plattform, mit der wir kundenspezifische Lösungen anbieten können. Das System kann Informationen digital archivieren und Geschäftsprozesse digitalisieren. Dadurch können beispielsweise Dokumente, Belege und jede andere Datei auftragsbezogen einem Vorgang zugeordnet werden. Ziel ist, dass Informationen sauber, gut geschützt und dennoch hochverfügbar archiviert sind. Die Vorteile liegen besonders bei der Effizienzsteigerung. Mit ELO schaffe ich eine Grundlage für eine reibungslose Bearbeitung. Bei der Implementierung und digitalen Transformation helfen wir als 3E unseren Kunden und sitzen mit am Tisch.

Zum Abschluss: Wie sieht Ihr weiterer Weg und Ihre eigene Vision mit und für 3E aus?

Moritz Ebert: Wir sind mit über 30 Jahren für eine Softwareschmiede sehr alt. Die Werte und Visionen meines Vaters sind geprägt von Verantwortungsbewusstsein, unternehmerischen Handeln, einem hohen Anspruch an den Technologiestandard, partnerschaftlichen Beziehungen auf Augenhöhe, einem ausgeprägten Pioniergeist und Durchhaltewillen, um Technologien marktreif zu machen. Die haben alle bis heute Bestand. Diese DNA von 3E ist da und ich sehe keinen großen Bedarf, daran viel zu ändern, sondern möchte sie einfach in die neue Ära mitnehmen. Es ist wichtig, diesen Kodex auf zukunftsfähige Beine zu stellen, technologieoffen zu sein. Das gilt heute mehr denn je. Das gelingt uns sehr gut, auch dank unseres sehr durchmischten, heterogenen Teams. Aufgrund der Vielseitigkeit hinsichtlich Geschlecht, Herkunft und Alter sind wir hervorragend aufgestellt. Diese Diversität bereichert unser Team mit unterschiedlichen Sichtweisen, Erfahrungen und Kompetenzen.

Erfahren Sie mehr über die Firma 3E auf der nächsten Doppelseite. »

Mit dem Firmensitz in Oberkochen setzt 3E ein Commitment für die Region.



**„Unsere Dienstleistung besteht auch darin,
mit unserer Expertise aufzuzeigen,
welche Digitalisierung wirklich sinnvoll ist.“**

MORITZ EBERT

Ostwürttembergs Experten für Digitalisierung

Seit der Gründung im Jahr 1993 ist die 3E Datentechnik GmbH kontinuierlich zu einem erfolgreichen IT-Dienstleister herangewachsen. Das familiengeführte Softwareunternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung und Einführung von Softwarelösungen in den unterschiedlichsten Branchen – auch international. Mit 3E steht Kundinnen und Kunden ein verlässlicher und kompetenter Partner für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen zur Seite.

Autorin: Marisa Herzer / Fotografie: Andreas Wegelin

„Wir sind und waren schon immer eine Softwareschmiede für Unternehmen“, sagt Geschäftsführer Moritz Ebert. „Heute bieten wir vor allem Lösungen für praxisnahe und effiziente Digitalisierung.“ Diese realisiert 3E auf Basis des ELO ECM-Systems – eine führende Lösung für Enterprise Content Management. Als Spezialist für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit ELO hilft 3E Unternehmen, Prozesse und Workflows zu automatisieren.

Durch die Gestaltung von Prozessketten und das Management jeder dazugehörenden Information werden Abläufe digital effizient und die jeweils benötigte Information ist stets verfügbar, auch von unterwegs. Moritz Ebert sieht 3E daher als „Möglichmacher“. Es ginge aber nicht nur darum, alles zu ermöglichen, sondern Lösungen anzubieten, die greifbare Vorteile im Alltag bieten. „Wir legen bei allem einen großen Wert darauf, Digitalisierung nicht um der Digitalisierung willen zu betreiben“, erklärt Moritz Ebert. „Unsere Dienstleistung besteht auch darin, mit unserer Expertise aufzuzeigen, welche Digitalisierung wirklich sinnvoll ist.“

Top-Möglichkeiten dank intelligenter Schnittstellen

Ein klassisches Beispiel für eine gelungene Digitalisierung und die Gestaltung eines effizienten Prozesses ist die elektronische Rechnungsverarbeitung. Dank des ECM-Systems erfolgt diese automatisch. Durch moderne KI-Technologie werden Informationen auf den eingehenden Rechnungen erkannt, analysiert und verarbeitet. Durch ELO Invoice gelangen sie durch den

Workflow genau dorthin, wo sie bearbeitet werden, zur Rechnungsprüfung, zur Freigabe oder in die Buchhaltung.

Eine Integration von ELO ist zudem mit anderen Systemen möglich, etwa mit DATEV, Microsoft Anwendungen bis hin zu komplexen Systemen, im Prinzip ohne Einschränkung. In vielen Fällen gibt es standardisierte Lösungen, die leicht zu implementieren und anzuwenden sind. Unternehmen profitieren von kurzen Einführungszeiten und effizienten Abläufen, die genau auf den Geschäftsbereich zugeschnitten sind.

„Die Effizienzvorteile, die solche Systeme mit sich bringen, schaffen die Grundlage für den anhaltenden Erfolg und bedeuten eine echte Zeit- und Kostenersparnis“, sagt Moritz Ebert und fügt hinzu: „Die Anforderungen an Unternehmen steigen durch die Digitalisierung. Ein ECM-System wie ELO sorgt dafür, dass man den Anschluss nicht verpasst.“

Ein Unternehmen der Region für die Region

Als verlässlicher Partner mit jahrelanger Expertise unterstützt 3E Unternehmen bei der digitalen Transformation tatkräftig im Inland und dem europäischen Ausland. Mit Informations- und Dokumentenmanagement ist das IT-Unternehmen vorwiegend in Ostwürttemberg tätig. In der Region ist 3E nicht nur eine feste Größe, sondern auch tief verwurzelt. Das zeigt auch das moderne Bürogebäude in Oberkochen, in das die Mitarbeitenden von 3E vor gut zehn Jahren umgezogen sind. „Für uns war der

Neubau ein gewisses Commitment an die Region“, verrät Geschäftsführer Moritz Ebert. Für ihn und das Unternehmen ist diese Regionalität und die lokale Vernetzung äußerst wichtig. Die Entscheidung dazu war daher eine langfristige und unternehmerisch nachhaltige, um den Entwicklungsschwerpunkt von 3E in der Region zu halten. Das bedeutet für den Geschäftsführer von 3E auch die Entscheidung gegen ein Outsourcing.

Die tiefreichenden Wurzeln auf der Ostalb zeigen sich auch in den starken Partnerschaften von 3E wie beispielsweise mit dem digiZ – dem Digitalisierungszentrum Ostwürttemberg. Das weitverzweigte Netzwerk an Experten und Know-how aus unterschiedlichen Bereichen schafft wertvolle Synergien. So führt Moritz Ebert aus: „Das ermöglicht uns zusätzlich herauszufinden, ob es Dinge gibt, die wir gemeinsam von der Region für die Region anpacken können. Und das ist großartig. Denn das ist auch genau das Ziel des digiZ.“

3E erweist sich als der ideale Partner für die digitale Transformation. Mit umfassender Fachkompetenz und einem ausgeprägten Innovationsgeist entwickelt 3E smarte, effiziente und nachhaltige Lösungen, mit denen Unternehmen in Ostwürttemberg gut aufgestellt sind für die Anforderungen der Zukunft.

3E Datentechnik GmbH

Aalener Straße 46, 73447 Oberkochen
Telefon (07364) 96 66-0, info@3e-it.com
www.3e-it.com

„Die ersten vier Jahre waren gute Jahre, trotz der Herausforderungen, die da waren.“

Vor vier Jahren wurde Dr. Joachim Bläse zum Landrat des Ostalbkreises gewählt. Die erste Hälfte seiner Amtszeit war, nicht nur durch Corona und den Ukraine-Krieg, von Krisen geprägt. Trotzdem zieht er für sich und den Ostalbkreis eine positive Zwischenbilanz und hat eine klare Sicht auf die Zukunft. Im Gespräch mit 1A erläutert der Politiker, welche Herausforderungen er für den Ostalbkreis in der Zukunft sieht und warum er mit dem neu beschlossenen Klinik-Modell wirklich zufrieden ist.

Interview: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin

Am 24.09. wurde die finale Entscheidung bezüglich der Kliniken Ostalbkreis gefällt. Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Mit dem Ergebnis bin ich wirklich sehr zufrieden. Es gibt sicher im Umkreis einige, die das anders sehen, die diese Entscheidung vermutlich sogar bedauern, aber ich bin sehr zufrieden, weil die Idee, die wir hatten und die der Vorstand entwickelt hat, für die Zukunft der Kliniken, für mich die beste Alternative war. Und ich bin sehr glücklich, dass es wirklich mit großer Mehrheit beschlossen wurde. Für mich wäre es ein schlechtes Ergebnis gewesen, mit nur einer Stimme Mehrheit. Ich habe immer gesagt, zwei Drittel braucht man, um zu spüren, dass das Ganze wirklich mehrheitlich getragen wird vom Gremium. Und das ist natürlich auch besser nach außen zu vermitteln, als wenn es eine ganz knappe Entscheidung wäre.

Was für Chancen beziehungsweise Vorteile ergeben sich Ihrer Ansicht nach mit dem neuen Klinik-Modell?

Wir sind insgesamt gestartet, weil wir gemerkt haben, dass sich die Kliniklandschaft und die medizinische Versorgung massiv verändert. Es wird immer spezieller einerseits und andererseits kommt es zu immer mehr Ambulantisierung. Das heißt, was ist künftig überhaupt noch an der Klinik? Hier geht es dann um Mindestmengen und natürlich um Qualität. Und da haben wir im Ostalbkreis gemerkt, dass wir diese Qualität, die wir anbieten möchten, nicht mehr überall garantieren können. Da ich der Bevölkerung im Ostalbkreis aber natürlich eine hohe qualitative medizinische Versorgung garantieren möchte, war klar, dass Dinge gebündelt, ja konzentriert werden müssen. Deshalb auch diese Idee der Regionalversorgung und des zentralen Regionalversorgers in Essingen einerseits und

andererseits noch die Grundversorgung in Mutlangen und Ellwangen, um hier zu schauen, was wir dezentral noch anbieten können. Aber der Mehrwert liegt sicher im Zentralen.

Glauben Sie, dass eine ausreichende medizinische Versorgung für den Ostalbkreis gewährleistet ist?

Da bin ich mir hundert Prozent sicher, weil wir zum einen alles, was elektiv stattfindet, mit einer hohen Qualität anbieten können und auf der anderen Seite uns entschieden haben, in der Fläche zu bleiben, das heißt, Grundversorgung anzubieten, aber eben nur das, was wir uns finanziell und personell auch leisten können. Hier geht es sehr oft vor allem um das Thema Notfallversorgung. Dabei war es wichtig, dass wir in der Fläche bleiben und wir vielleicht auch Dinge übernehmen, die bislang Ärzte übernommen haben, in der Notfallversorgung. Es geht immer mehr in Richtung der Kliniken, weswegen ich auch unbedingt den Standort in Ellwangen halten wollte, weil ich glaube, dass dieser Raum eine klinische und medizinische Versorgung benötigt, wofür der Ostalbkreis viel beitragen kann. Das gilt natürlich auch für Mutlangen.

Nach Corona ging es übergangslos weiter mit dem Ukraine-Krieg. Inwiefern hatten die globalen Ereignisse Einfluss auf Ihre politische Arbeit?

Wenn du als Landrat startest, hast du natürlich große Ziele. Der Ostalbkreis ist ein sehr wirtschaftsstarker und produktionsstarker Landkreis. Wir haben sehr viele Beschäftigte und eine wirklich hohe Lebensqualität. Als ich antrat, war für mich das Ziel, Zukunft zu sichern und zu überlegen, was



sind die Zukunftsthemen? Dann kamen wirklich im Monatsabstand besondere Herausforderungen, die mich sehr stark gefordert haben. Von der Corona-Pandemie, mit Impfzentren und all den Abstrichen. Und kaum war dies vorbei, kam der unsägliche Ukraine-Krieg. Erst mit vielen Flüchtlingen, dann mit der Energieknappheit. Zum Jahreswechsel 2022/23 habe ich noch zum Energiesparen aufgerufen und kaum war dieses Thema durch, spürten wir ein weiteres Mal, dass die Klimafolgen immer mehr zum Tragen kommen. Wir hatten einen Tornado in Abtsgmünd und auch dieses Jahr wieder diese starken Regenereignisse mit dem plötzlichen Hochwasser. Es gab nur einen ganz engen Korridor, wo eigentlich keine zusätzliche Herausforderung den Alltag und die Ressourcen beansprucht hat. Dabei die Zukunftsthemen auch noch zu bespielen, war oft ein echter Kraftakt.

Haben Sie jetzt nach vier Jahren als Landrat das Gefühl, dass Sie die Ziele und Vorhaben, die Sie sich gesetzt haben, erreichen konnten oder werden?

Die ersten vier Jahre waren gute Jahre, trotz der Herausforderungen, die da waren. Also, die hätten wir natürlich nicht gebraucht. Aber die Themen, insbesondere auch was Hochschulen angeht, was Infrastrukturen angeht, auch Breitband und alles, was man auf den Weg gebracht hat, ist geglückt. Ich spüre allerdings, dass die Bewertung sich ein Stück weit geändert hat. Die ersten vier Jahre war ich unterwegs, um zu sagen „Zukunft Ostalbkreis“. Jetzt heißt es „Zukunft Ostalbkreis und Erhaltung des Wohlstands für die Bevölkerung“. Früher hat man allgemein über Zukunftssicherung diskutiert und plötzlich spüre ich, dass viele Menschen unsicher sind, ob sie ihren Lebensstandard noch halten können. Deshalb glaube ich, dass diese Zukunftsinvestitionen, die wir als Themenstellung haben, viel persönlicher werden, weil es jetzt tatsächlich darum geht: Kann die Gesellschaft, kann jeder Einzelne seinen Wohlstand, den er gewohnt ist, in Zukunft halten? Deshalb kommt hier noch einmal eine besondere Komponente dazu.

Haben Sie in Ihrer ersten Amtshälfte schon etwas gegen den nach wie vor drohenden Fachkräftemangel und die momentane Wirtschaftslage unternehmen können? Wo sehen Sie hier den dringendsten Handlungsbedarf?

Auf der einen Seite ist das Spannende bei den Fachkräften, dass ich regelmäßig junge Menschen treffe, die sagen, dass sie eigentlich Anstellungen suchen und dass sie mit einer guten Ausbildung reinkommen möchten. Das heißt, dass wir unsere jungen Menschen gut qualifizieren müssen und die Anreize auch dort setzen, wo Bedarf ist. Wir haben ein großes Defizit im technischen Bereich, im pflegerischen Bereich und tatsächlich auch im handwerklichen Bereich. Hier müssen wir die jungen Leute gut begleiten, damit sie für sich eine Perspektive entdecken. Auf der anderen Seite ist die Demografie mittlerweile so klar, dass wir wissen, dass wir den Fachkräftemangel nicht mit der eigenen Bevölkerung allein beheben werden können. Deswegen ist das Thema Zuwanderung ein ganz zentrales. Dieses Thema sind wir in Deutschland meiner Meinung nach bisher nicht richtig angegangen, weil wir immer den Eindruck vermittelt haben, dass wir eigentlich gar niemanden brauchen. Deswegen haben Menschen versucht, bloß über Flucht oder Asyl zu uns zu kommen, was eigentlich Nonsense ist. Wenn man Fachkräfte sucht, sollte man auch Fachkräfte holen. Hier müssen wir sicherlich noch viel stärker rein. Außerdem glaube ich auch, dass es im Bereich der weiblichen Bevölkerung noch erhebliche „stille Reserven“ gibt, die noch da sind und die man motivieren muss. Familie und Beruf müssen in Einklang gebracht werden können. Wir haben also eigene Möglichkeiten, werden aber trotzdem auch darauf angewiesen sein, dass Menschen zu uns kommen.

Was hoffen Sie in der zweiten Hälfte Ihrer Amtszeit noch bewirken zu können, bzw. welche Entwicklungen wünschen Sie sich für den Ostalbkreis und auch darüber hinaus?

Wie bereits gesagt, wird das ganze Thema Zukunft persönlicher. Das heißt, es geht tatsächlich um den eigenen Wohlstand. Und als zweite Komponente kommt nun hinzu, dass wir eine Phase haben, in der die staatlichen Finanzen knapp werden. Alle sprechen über das Defizit der Haushalte, weswegen es ja jetzt das vierte D gibt. Früher war es immer nur Dekarbonisierung, Digitalisierung und Demografie. Jetzt kommt noch Defizite der öffentlichen Haushalte hinzu. Das wird uns die nächsten Jahre zwingen, wirkliche Prioritäten zu setzen. Deswegen bin ich der Auffassung, dass wir unsere Prioritäten bei Bildung, Forschung und Innovation, gekoppelt mit einem klaren Blick Richtung Wirtschaft, setzen sollten. Wir müssen sehen, dass erst wieder etwas erwirtschaftet wird, bevor wir es ausgeben können. Deswegen bin ich der Meinung, dass der Fokus wirklich auf der Wirtschaftlichkeit liegen muss. Wir sind ein produktionsstarker Landkreis, wir brauchen Produkte und wir brauchen Produktion. Und genau hier innovativ zu sein und die richtigen Rahmenbedingungen zu setzen, dass die Wirtschaft hierbleibt, das wird ein ganz zentraler Punkt der zweiten Hälfte meiner Amtszeit sein. Und andererseits ganz individuell die Menschen vor Ort stärken, dass sie eine gute Zukunft haben und sich aktiv in ihre Gemeinschaft einbringen.

Landratsamt Ostalbkreis

*Ostalbkreishaus, Stuttgarter Straße 41, 73430 Aalen
Telefon (07361) 503-0, www.ostalbkreis.de*

Ein starker Partner für die Menschen und die Region

Geschäftsführer
Celestino Piazza leitet
die Geschicke der
VGW mit viel Herzblut.

**Immer im
Mittelpunkt:
der Mensch und
die Region.**



Seit mehr als 100 Jahren überzeugt die Vereinigte Gmünder Wohnungsbaugesellschaft mbH (VGW) als zentraler und wichtiger Akteur in der Wohnungs- und Immobilienbranche der Region. Im Gespräch mit Geschäftsführer Celestino Piazza zeigt sich das leidenschaftliche Engagement der VGW. Immer im Mittelpunkt ihrer Arbeit: der Mensch und die Region.

Autorin: Marisa Herzer / Fotografie: Andreas Wegelin

Vom Wohnungsbau über die Vermietung, den Verkauf und die Verwaltung von Immobilien bis hin zur Instandhaltung und Modernisierung bietet die VGW ein breites Spektrum an Leistungen. Dabei unterteilt sich der Konzern in drei Firmen.

Während sich die VGW um die reine Wohnungsverwaltung kümmert, deckt die VGW Dienstleistungs GmbH (VGW-D) die Bereiche Bauträger und Fremdmietverwaltung ab. Seit 2017 gibt es zudem die VGW Facility Management GmbH (VGW-F). Die von Celestino Piazza gegründete Tochterfirma beschäftigt hauseigene Handwerker wie Maler, Schreiner und Installateure und übernimmt Dienstleistungen wie die Pflege von Grünflächen, die Schädlingsbekämpfung und macht Wärme- und Stromcontracting. Mittlerweile hat die Wohnungsbaugesellschaft sogar ein eigenes Glasfasernetz, das die Kernstadt Schwäbisch Gmünds sowie die Teillorte abdeckt.

Als „Mut zur Lücke“ beschreibt Celestino Piazza diese Gründung sowie die Etablierung eines eigenen Strom- und Glasfasernetzes. Eine solche gebündelte Leistungskraft unter einem Dach und aus einer Hand gibt es selten auf dem Markt.

Die breitere Aufstellung des Portfolios sei ein wichtiger Schritt, die Zukunftsfähigkeit der VGW zu gewährleisten, so Piazza. „Früher haben wir viele dieser Leistungen extern vergeben. Mit der Gründung der VGW-F mache ich genau das Gegenteil und betreibe In-sourcing“, erklärt Celestino Piazza. „Durch diese Bündelung sind wir flexibler, schneller und auch günstiger als der restliche Markt.“ Wenn

auf externe Dienstleistungen zurückgegriffen wird, holt Piazza regionale Anbieter mit ins Boot. Das stärkt auch das örtliche Handwerk.

Ein starker Partner für Menschen und Region

Durch sein leidenschaftliches Engagement und viel Herzblut hat Celestino Piazza in den letzten Jahren mit der VGW viel erreicht. Trotz der Herausforderungen in der Bauindustrie wie gestiegene Baukosten oder Lieferkettenprobleme. Allein die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens steht jedoch nicht im Mittelpunkt von Celestino Piazzas Bestreben. Im Fokus stehen auch stets der Mensch, die Stadt und die Region.

Mit rund 175.000 m² an Mietwohnungsfläche gehört die VGW zu den größten regionalen Versorgern von Wohnraum im Ostalbkreis. „Wir behalten immer etwa 50 % unserer Neubauwohnungen im Eigenbestand“, so Piazza. Bezahlbaren Wohnraum anbieten zu können und den Leuten dadurch ein Zuhause zu bieten – das ist dem Geschäftsführer der VGW ein besonderes Anliegen.

Die Balance zwischen bezahlbarer Miete und den Zielen zur Klimaneutralität zu finden, sei dabei nicht immer leicht. Dennoch hat die VGW durch ihre Bauweise und den Einsatz von Photovoltaikanlagen sowie Wärmenetzen bereits jetzt einen großen Teil zu den Klimazielen für 2030 beigetragen.

Unterstützt wird Celestino Piazza bei allem sowohl von seinen Mitarbeitenden als auch der Stadt Schwäbisch Gmünd. Die Zusammenarbeit zwischen der VGW,

dem Oberbürgermeister sowie dem Aufsichtsrat läuft Hand in Hand. „Um unsere Kräfte zu bündeln, müssen wir zusammenarbeiten“, sagt Piazza.

Was er an Unterstützung erhält, gibt er mit doppeltem Einsatz zurück. So zeigt sich das Engagement von Celestino Piazza und der VGW nicht nur im Wohnungsbau und der Wohnraumversorgung, sondern auch in der städtischen Entwicklung und der Unterstützung zahlreicher Vereine und Institutionen.

Soziale Verantwortung aus Überzeugung

Bereits im Jahr 2016 nahm Celestino Piazza mit der VGW eine gewisse Vorreiterrolle ein und zeigte seinen nachhaltigen Einsatz und eine soziale Verantwortung für die Region und die hier lebenden Menschen.

Mit dem sogenannten Gamundia-Haus rief der VGW-Geschäftsführer ein besonderes Gebäude ins Leben, um die Stadt Schwäbisch Gmünd zu unterstützen. „Die ursprüngliche Idee dahinter war, dass Flüchtlinge nicht in einfachen Containern wohnen müssen“, erklärt Piazza. Daraus entwickelte sich ein barrierearmes Haus in Holzbauweise mit KfW 40 Standard. Wohnraum für die, die ihn benötigen. Ein einzigartiges Projekt mit einer starken sozialen Komponente.

Mittlerweile wurde das Gamundia-Konzept weiterentwickelt, sodass barrierearme Generationenhäuser entstehen, die das soziale Denken dahinter deutlich machen. „Die Familien können zunächst die gesamte Doppelhaushälfte bzw.

Reihenhaushälfte bewohnen“, erklärt der VGW-Geschäftsführer. „Die beiden Bereiche oben und unten sind jedoch trennbar, sodass man im Alter nach unten ziehen und den oberen Teil vermieten kann, beispielsweise an die Enkel oder die Pflegekraft.“ Eine Idee, die gerade in Zeiten, in denen immer mehr Pflegeheime schließen müssen, an Bedeutung gewinnt.

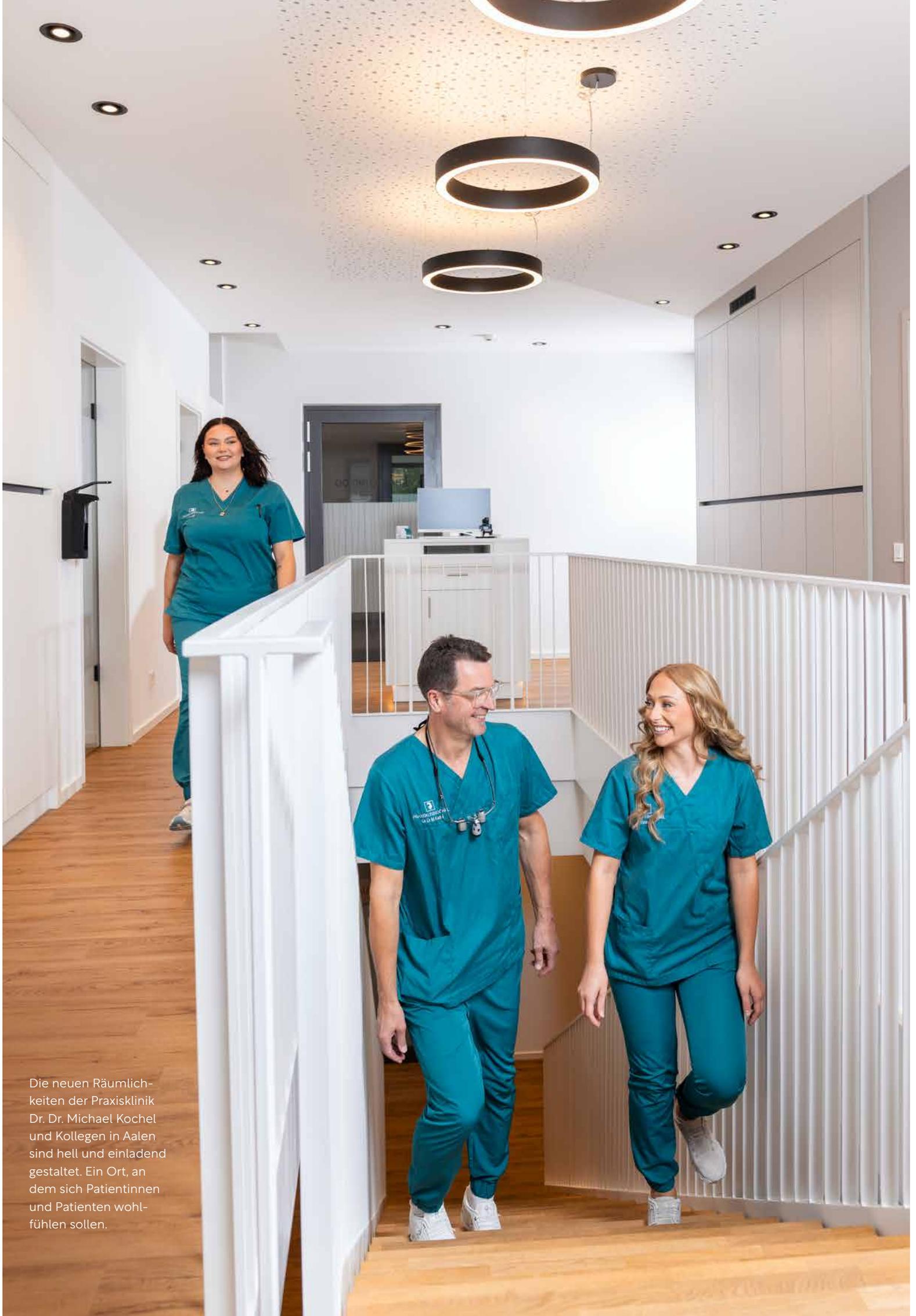
„Natürlich habe ich immer auch die betriebswirtschaftliche Komponente im Blick“, meint Piazza. Investitionen sind daher wichtig. Zu den städtebaulichen Maßnahmen zur Unterstützung der Region gehören daher auch die Etablierung von Gewerbeparks wie zum Beispiel Gmünd Tech oder dem Gründer- und Wirtschaftszentrum zapp.

„Aber auch das Soziale gehört zu unseren Aufgaben.“ In diesem Jahr baut die VGW einen Kindergarten und einen Jugendtreff für die Stadt. Damit so viel wie möglich aus eigener Hand entstehen kann, wurde für solche Projekte ein Architekturbüro in der VGW-F installiert.

„Wir sind für die Menschen da. Das ist eine Aufgabe, die wir als VGW erfüllen können“, sagt Celestino Piazza – und das gilt bis heute und auch für die Zukunft.

Vereinigte Gmünder Wohnungsbaugesellschaft mbH

Vordere Schmiedgasse 37
73525 Schwäbisch Gmünd
Telefon (07171) 35 08-0
info@vgw.de
www.vgw.de

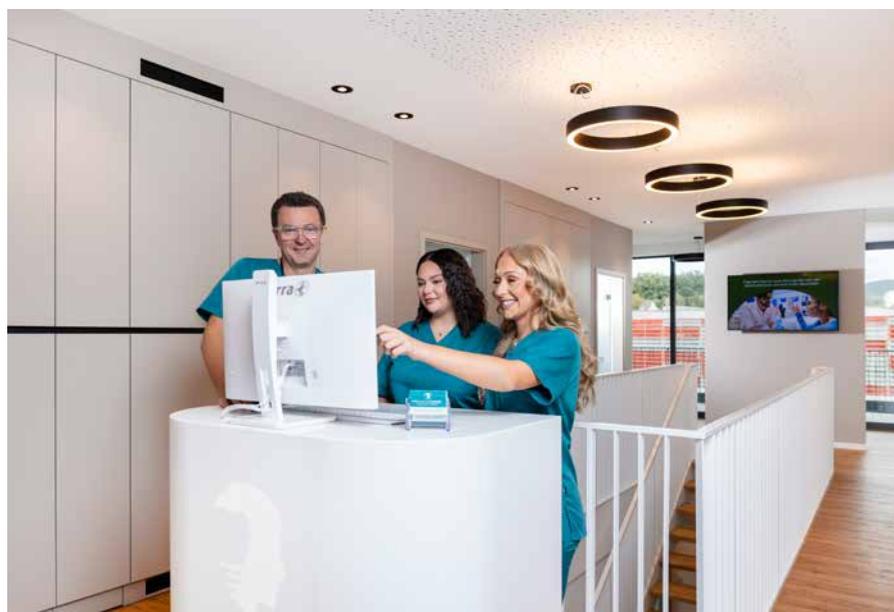
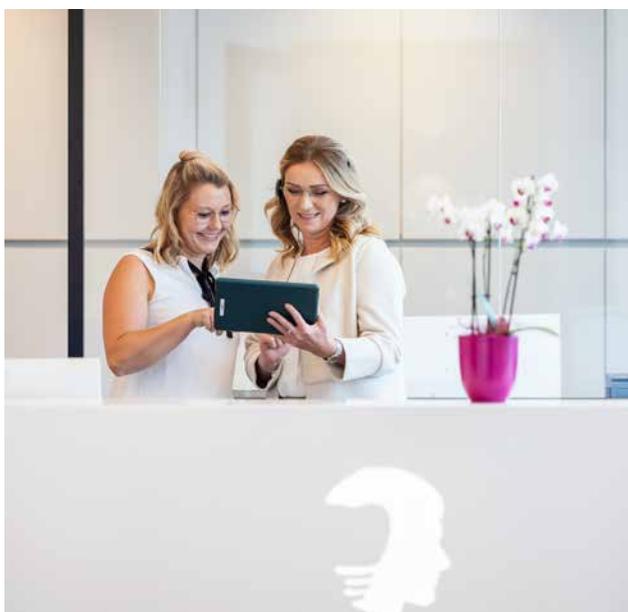


Die neuen Räumlichkeiten der Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen in Aalen sind hell und einladend gestaltet. Ein Ort, an dem sich Patientinnen und Patienten wohlfühlen sollen.

Interview: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin

Der Mensch im Mittelpunkt

Nach über zwei Jahren Planung hat die neue Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen in Aalen ihre Pforten für Patientinnen und Patienten geöffnet. In den deutlich größeren Räumlichkeiten werden auf dem hohen Niveau, das man von Dr. Kochel und seinem Team bereits kennt, Behandlungen mit den Schwerpunkten ästhetische Gesichtschirurgie sowie Implantologie angeboten. Neben der neuen Praxisklinik ergänzt ab Herbst auch ein weiterer Facharzt für MKG-Chirurgie das Team, wodurch Patientinnen und Patienten sich auf ein noch breiteres Behandlungsangebot freuen können.



Wer die neue Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen in Aalen betritt, kommt an einen Ort, der gleichermaßen Professionalität wie Ruhe ausstrahlt. Helle Räume und ein cleanes Design wirken aufgeräumt und vermitteln das Gefühl, bestens aufgehoben zu sein. Bildschirme informieren im Wartebereich dezent über das Praxis-Angebot und die Kunstwerke werden durch die unaufdringliche indirekte Licht-Installation ansprechend zur Geltung gebracht. Die Firma, die eigens

mit dem Gestaltungskonzept beauftragt wurde, hat fantastische Arbeit geleistet und das Interieur steht in perfekter Symbiose mit dem herzlichen Empfang und der professionellen Behandlung, die Patientinnen und Patienten der Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen zuteilwerden. „Wer zu uns kommt, soll sich wohl- und individuell geborgen fühlen. Nicht als ein Teil oder Werkstück, sondern als eigenständige Person“, erklärt Dr. Michael Kochel mit warmer Stimme.

Dr. Michael Kochel ist in der Region kein Unbekannter. Nach der Arbeit an der Uniklinik Würzburg und in einer Gemeinschaftspraxis in Bayreuth, ist der Arzt für Mund-, Kiefer- und Plastische-Gesichtschirurgie schon seit 2018 im Herzen der Aalener Innenstadt mit seiner Praxis aktiv. Mit dem Umzug in die neuen Räumlichkeiten in der Bahnhofstraße 58 in Aalen wurde ein wichtiger Schritt vollzogen, zu einer der Adressen für (Sofort-)Implantologie, Gesichts- sowie ästhetische



Von dem guten Arbeitsklima profitieren nicht nur Ärzte und Mitarbeitende, sondern letztendlich vor allem die Patientinnen und Patienten.

Chirurgie im Ostalbkreis zu werden. Neben der Implantologie ist vor allem die ästhetische Chirurgie ein Bereich, der in der neuen Praxis weiter ausgebaut werden soll. Die Veränderung der Alterserscheinung, sei es durch Botox, Hyaluron oder Fleckenentfernung auf der Haut, ist etwas, das immer mehr gefragt und zudem noch mit geringem Aufwand für die Patienten umsetzbar ist. „Hier können wir mit Kleinigkeiten etwas erreichen, das die Patienten wirklich glücklich macht“, erklärt

Wir wollen die Praxis langsam und gesund vergrößern, weil die Zeichen klar auf Wachstum stehen.

Dr. Michael Kochel fachmännisch. Dass bei allen Behandlungen nur top-aktuelle Geräte und Behandlungseinheiten zur Anwendung kommen, versteht sich von selbst.

Neue Räume für gesundes Wachstum

Die neue Praxis befindet sich in bester Aalener Lage. Neben der guten Erreichbarkeit sowie genügend Parkmöglichkeiten gibt es hier vor allem eines: ausreichend Platz. Zum einen, um die angebotenen Behandlungen weiter auszubauen und sie zum anderen auch in einem angemessenen Umfeld stattfinden lassen zu können. So hat sich die Zahl der Behandlungsräume von vier auf acht verdoppelt und auch die Aufwach- bzw. Ruheräume konnten aufgestockt werden. Gut zwei Jahre haben sich Dr. Kochel und sein Team Zeit gelassen, um

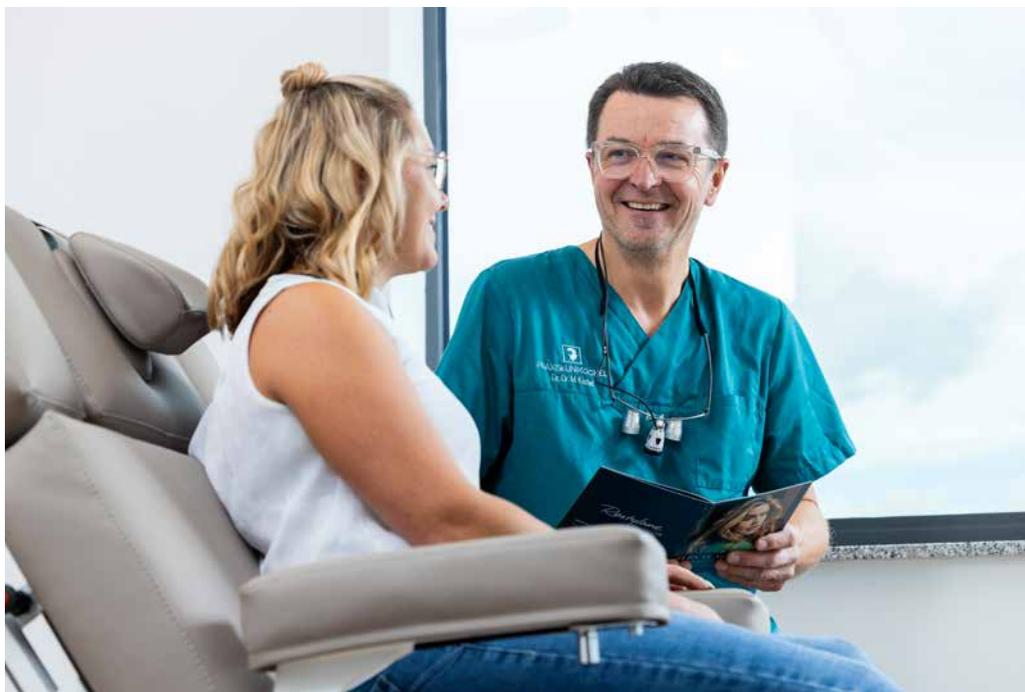
die optimale Praxisklinik zu planen und zu errichten. „Wir wollen die Praxis langsam und gesund vergrößern, weil die Zeichen klar auf Wachstum stehen“, begründet Dr. Michael Kochel diesen Schritt.

Auch online hat sich einiges getan. Die Website wurde noch einmal optimiert. Neben detaillierten Erklärungen zu den einzelnen Behandlungen ist eine einfache und unkomplizierte Online-Anmeldung möglich. Das Ergebnis ist ein hochmodernes Patienten- und Termin-Management, das den Stress einer Behandlung deutlich reduziert.

Neben den zwei Ärzten, einem Oralchirurgen und Dr. Michael Kochel selbst, ergänzt ab Herbst der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg Dr. Boris Mayer das Team, um gemeinsam mit den 18 Mitarbeitenden ein solides Behandlungsportfolio für die Region anzubieten. Durch den Zuwachs im Ärzteteam können sich Dr. Kochel und seine Kollegen weiterhin die nötige Zeit nehmen, um individuell auf die Fragen und Bedürfnisse ihrer Patientinnen und Patienten eingehen zu können.

Oft werden die Patientinnen und Patienten von anderen Fachärzten aus der Region überwiesen, da in den letzten Jahren durch Kompetenz und Hingabe ein hervorragender Ruf erarbeitet wurde

Patientinnen und Patienten werden oft von anderen Fachärzten überwiesen, da diese wissen, dass sie bei Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen bestens aufgehoben sind.



und Ärzte diese deswegen ruhigen Gewissens in die Hände von Dr. Kochel und seinem Team geben. Denn sie wissen, dass ihnen dort mit fachlicher Expertise und Professionalität geholfen wird.

Die Menschen ernst nehmen

Eines der obersten Credos von Dr. Michael Kochel ist, dass die Menschen, die zu ihm in die Praxisklinik kommen, sich wirklich ernst genommen fühlen mit ihren Anliegen. Denn genau das macht Professionalität aus. Eine kompetente

Beratung muss sich dabei nicht zwangsläufig unnötig in die Länge ziehen, wenn sich Arzt und Patient auf Augenhöhe begegnen. Eine Einstellung, die Dr. Kochel auch an sein Team weitergibt und verlangt. Alle Mitarbeitenden sollen ein Gefühl für ihre Patienten haben. Da sich das Team der Praxisklinik Dr. Dr. Kochel und Kollegen stetig vergrößert, wird hier auch ausgebildet. Mitbringen müssen neue Mitarbeitende Ernsthaftigkeit, Teamfähigkeit und natürlich Sorgfalt. Alles Weitere lernen sie dann in der Praxis.

Dass ein gutes Arbeitsklima nicht nur den Patientinnen und Patienten zugutekommt, sondern auch alle Mitarbeitende täglich aufs Neue motiviert, lässt sich schön daran festmachen, dass nur sehr selten Mitarbeitende kündigen und aufgrund des guten Rufs der Praxisklinik Kochel und Kollegen trotz Fachkräftemangel regelmäßig Initiativ-Bewerbungen eintreffen. Dieses Mindset, gepaart mit Teamfähigkeit und Sorgfalt, ist neben den hervorragenden Behandlungsergebnissen mit dafür verantwortlich, dass Menschen aus dem ganzen Landkreis sich entschließen, nach Aalen in die Praxisklinik Kochel zu kommen und sich hier behandeln zu lassen.

Denn Dr. Kochel und sein gesamtes Team halten sich konsequent an das ärztliche Credo, Menschen zu helfen und im Alltag dem Wohl der Patienten zu dienen. Eine Devise, die nicht nur praxisintern ein fantastisches Klima erzeugt,

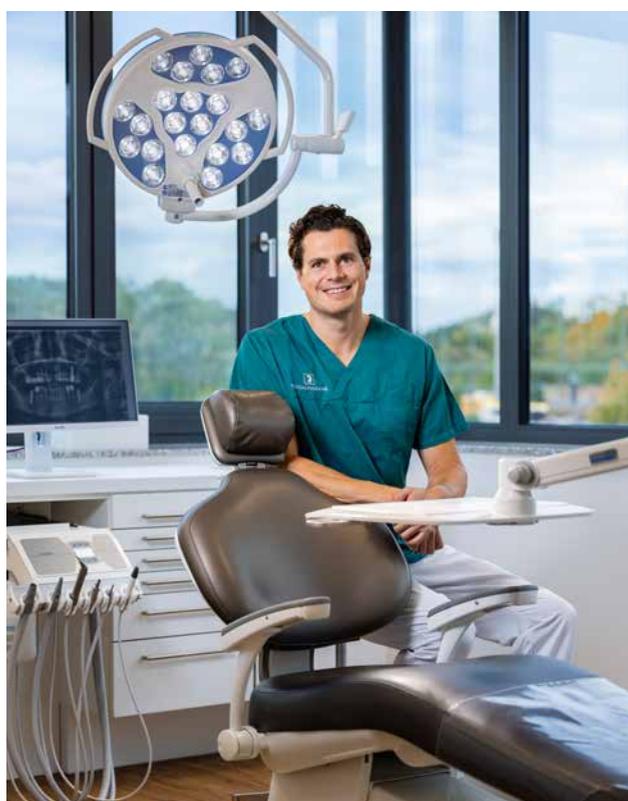
sondern auch von jeder Patientin und jedem Patienten hautnah wahrgenommen wird. Für Dr. Michael Kochel ist es ein großartiges Gefühl, wenn er weiß, dass er und sein Team einem Menschen helfen konnten. Natürlich lässt es sich bei Arbeit auf so hohem Niveau oft nicht vermeiden, dass es für den dreifachen Vater stressig wird, weswegen er in seiner Freizeit neben Zeit mit der Familie den Ausgleich auf dem Rennrad oder dem Mountainbike sucht, um immer wieder mit vollem Einsatz für seine Patientinnen und Patienten da zu sein.

Mit dem Schwerpunkt Implantologie / Sofort-Implantologie und dem weiteren Ausbau der ästhetischen Gesichtschirurgie bietet die Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel ein breites Behandlungsspektrum und wird in den neuen Räumlichkeiten auch weiterhin eine renommierte Adresse für ihre Patientinnen und Patienten sein.

Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen

Bahnhofstraße 58
73430 Aalen
Telefon (07361) 960066
info@praxisklinik-kochel.de
www.praxisklinik-kochel.de

Ab Herbst ergänzt der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg Dr. Boris Mayer das Team mit seiner Fachexpertise.



Die Linien- und Reisebusse von Ok.go sind mit ihren strahlenden Farben und einheitlichem, modernem Design überall erkennbar.



Mobilität ohne Grenzen – Fahr doch einfach

Mit ihrem Dienstleistungsangebot hat es sich die OK.go MobilitätsAG zum Ziel gesetzt, es ihren Kunden so einfach und bequem wie möglich zu machen – ganz nach dem Motto: Fahr doch einfach!

Autorin: Marisa Herzer / Fotografie: Andreas Wegelin, OK.go

Als moderner Mobilitätsdienstleister ist die OK.go MobilitätsAG im Linien-, Schüler- und im Reiseverkehr unterwegs. Außerdem ist das junge und gleichzeitig bewährte Unternehmen in der Abfallwirtschaft tätig. Entstanden im Jahr 2018 aus den Busunternehmen Mack, Jakob und Schuster agiert Ok.go nun von fünf Standorten aus: Ellwangen, Göggingen, Durlangen, Heubach und ab September auch in Lorch. Hier gibt es seit 1. September einen ganz neuen Stadtverkehr, der die Ortsteile Kellerberg und Haldenberg mit der Innenstadt und dem Bahnhof verbindet. Rund 200 Mitarbeitende, davon 170 Fahrer in Voll- und Teilzeit sind für OK.go im Ostalbkreis und in ganz Europa unterwegs.

Ein attraktives Angebot im Linienverkehr

Tag für Tag bringen die türkisen, barrierefreien Linienbusse von OK.go die Menschen der Region zur Arbeit, zur Schule, in die Stadt, zum Einkaufen, zum Arzt und

vielen anderen Stationen. Beim StadtBus Ellwangen und nun auch beim StadtBus Lorch fahren die Busse im Takt, auch in den Ferien. Die Zeiten sind auf die Bahn abgestimmt und verbinden die Siedlungsgebiete und größeren Teilorte mit den Innenstädten. Hier gilt in vielen Bereichen „Halt auf Zuruf“. Das bedeutet, die Fahrgäste können an der Strecke einsteigen, ohne sich zur nächsten Haltestelle begeben zu müssen. „Das ist natürlich ein großer Vorteil und wird sehr geschätzt“, wie Pressesprecherin Jutta Scheiger hervorhebt. „Einfacher geht es nun wirklich nicht.“

Am Abend wird dieses Angebot im Osten durch den StadtLandBus ergänzt. Dieser Rufbus verbindet die größeren Ortschaften in und um Ellwangen und Bopfingen. Fünf kleine Busse sind dafür jeden Abend und am Wochenende unterwegs. Der Rufbus ist bis eine Stunde vor der Fahrt per App oder telefonisch buchbar. Preislich ist der StadtLandBus unschlagbar –

für nur 2,- € rund um die beiden Städte bzw. 4,- € bei zonenübergreifenden Strecken; und auch das Deutschlandticket wird anerkannt! Unterstützt wird dieses tolle Angebot durch den Landkreis, damit auch im ländlichen Raum ein zuverlässiger ÖPNV gewährleistet ist.

Schülerverkehr wird großgeschrieben

Natürlich können alle Schüler sämtliche Linienverkehre mit ihrem Deutschlandticket JugendBW nutzen. Darüber hinaus ist die OK.go MobilitätsAG in der Schülerbeförderung für Förderschulen aktiv. Mit fast 20 Kleinbussen ist man jeden Tag dafür unterwegs.

Verlässlicher Partner bei Gruppenreisen

Im Reiseverkehr ist OK.go im Inland und im europäischen Ausland unterwegs und bietet ein vielfältiges Angebot: Tagesausflüge, Rad- und Wandertouren, Kultur-

und Eventreisen und mehr. „Wir kümmern uns auch um die Organisation von Ausflügen von Firmen, Vereinen, Schulen und anderen Gruppen. Transfers, Ausflüge und Reisen mit und ohne Arrangement sind bei OK.go buchbar. So erhalten Gruppen ein maßgeschneidertes Angebot ganz nach ihren Wünschen“, so Jutta Scheiger. Zu dem umfangreichen Leistungsangebot kommt zudem der OK.go Containerdienst. Als zertifiziertes Entsorgungsunternehmen bietet OK.go Container für die Abfallentsorgung für Firmen und Privatkunden.

Mit ihrem breiten Know-how steht Ok.go für Anliegen rund um die Themenwelt Mobilität zuverlässig zur Seite.

OK.go MobilitätsAG

Dr.-Adolf-Schneider-Straße 17
73479 Ellwangen-Neunheim
Telefon (07961) 91 30-0
hallo@okgo-ag.de
www.okgo-ag.de



Unter dem OK.go Führungskreis mit Luis und Dominik Jakob sowie Jutta und Reiner M. Scheiger (Vorstand) ist OK.go ein zuverlässiger Dienstleister in Sachen Mobilität.





TREND
Energietechnik

Smarte Energielösungen aus Westhausen

TREND Energietechnik bringt smarte Energielösungen in Häuser und Unternehmen. Mit intelligenten Sektorenkopplungen arbeiten einzelne smarte Komponenten so intelligent zusammen, dass bei optimalem Komfort in jedem Fall eine maximale Energie-Effizienz erreicht wird. In Haushalten wie auch Büroräumen.

Photovoltaik an Waschmaschine: „Waschmaschine, du kannst loslegen, ich habe jetzt richtig Treibstoff für dich.“ „Perfekt, ich starte jetzt den Waschgang, Danke für die Info!“ „Hey Beschattung, hier die Klimaanlage. Mach an der Südseite mal die Schotten dicht, sonst wird's bald zu warm für unsere Bewohner.“ „Ok, ich lasse die Verdunklungsrollos jetzt runter.“

Miteinander kommunizierende Systeme in Haus und Büro klingen nach Zukunftsmusik, sind aber längst Realität. Trend Energietechnik hat sich unter anderem darauf spezialisiert, die Kommunikation zwischen einzelnen Systemen umzusetzen. In der Gebäudedigitalisierung sorgen sogenannte Sektorenkopplungen für eine Automation bestimmter Funktionen, so dass



Smart Home 2.0:
Die Photovoltaikanlage sorgt für Energie, unter anderem für das Klimasystem, das auch die Beschattung steuert.

*Autorin: Anja Deininger
Fotografie: Andreas Wegelin*

der Mensch hier nicht mehr unbedingt aktiv werden muss. Das Smart Home 2.0, in dem Photovoltaik, Beleuchtung, Heizung, Beschattung und weitere Sektoren intelligent zusammenspielen, soll so viel Komfort wie möglich bei maximaler Effizienz bieten. „Elektrik 4.0 sorgt für das rundum energetisch optimierte Wohnen“, erläutert Ralf Brenner, Geschäftsführer von TREND Energietechnik. „Und mithilfe dieser Sektorenkopplung lassen sich auch Geschäftsräume und Arbeitsplätze optimal energetisch gestalten“, berichtet er weiter. Hier lassen sich Sektoren wie etwa Energie, Klimatisierung bis hin zum Licht am einzelnen Arbeitsplatz zusammenschließen, um energetisch optimale Ergebnisse zu erzielen. In Zeiten von Nachhaltigkeit und kommender Berichtspflicht ein mittlerweile wichtiger Aspekt bei der Arbeitsraumplanung. Ralf Brenner erzählt mit Leidenschaft, welche Möglichkeiten sich mit modernen, nachhaltigen Lösungen auf-tun. Seine Erfahrung, sein Know-how und sein Engagement sind greifbar.

Neben Smarthome-Technologien umfasst ein weiterer Tätigkeitsbereich des Unternehmens seit vielen Jahren Photovoltaikanlagen. Der Montage von PV-Anlagen und mittlerweile auch die Reparatur und Sanierung von in die Jahre gekommenen, wartungsbedürftigen Photovoltaikanlagen gehört zur DNA des Unternehmens, wie auch das Logo mit der ange-deuteten, mit Solarkollektoren ummantelten Batterie zeigt.



Optimale Energieeffizienz:
Moderne Sektoren sorgen für eine optimale Nutzung vorhandener Energie und sorgen dazu für viel Komfort und Atmosphäre.

Neben allen innovativen Lösungen für die Kunden ist auch das Unternehmen selbst in der Transformation. Hier ist der Geschäftsführer ein echter Visionär und agiert mit strategischem Weitblick. Neue Strukturen, neue Positionen und eine neue digitale Infrastruktur sorgen für eine noch höhere Leistungsfähigkeit und verstärkte Kundenorientierung. Auch bei neuen Berufen ist TREND Energietechnik in erster Reihe: 2025 wird der Auszubildende im neuen Beruf Elektroniker für Gebäudesystemintegration mit dem ersten Jahrgang seine Abschlussprüfung absolvieren. Geschäftsführer Ralf Brenner und seine Frau Claudia, die das Unternehmen leiten, zeigen sich offen, innovativ und vor allem mit vielen Ideen für die Zukunft. Die beiden setzen auf Coaching und sind im Austausch mit einem Netzwerk von Unternehmern, die das gleiche Mindset haben. „Wir bekommen neue Impulse, können über verschiedene Aspekte sprechen und uns coachen lassen. Zunächst war das die Organisation, dann das richtige Mindset für uns und unsere Mitarbeitenden, und es geht weiter“, erzählt der Geschäftsführer.

Mindset, schlanke Strukturen bei jährlichem Wachstum, Innovationsfreude und moderne Arbeitsatmosphäre – nicht selbstverständlich für einen Handwerksbetrieb. Auch in seinen Social-Media-Kanälen zeigt sich das Unternehmen durchaus von einer anderen als der klassischen Seite, mit Witz und Humor, auch was das Recruiting neuer Mitarbeiter angeht. Mit



Team von TREND Energietechnik mit Claudia und Ralf Brenner (v.l.), dem Gründer und Geschäftsführer.

Erfolg, denn das Unternehmen hat hochwertige Bewerbungen und kann mit professionellem, gut ausgebildetem Personal wachsen. Mehrere Gründe also, weshalb TREND Energietechnik neben weiteren Auszeichnungen vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung als „Arbeitgeber der Zukunft“ ausgezeichnet wurde. Ein Prädikat, das nicht nur den Mitarbeitenden, sondern vor allem den Kunden zum Vorteil wird. Denn diese können sich darauf verlassen, dass sie die neuesten Lösungen erhalten, die marktreif sind. Und einen Partner, der zuverlässig und mit hohen Qualitätsansprüchen für sie tätig ist. Und es schafft, dass die Waschmaschine endlich auf die Stromversorgung hört.

TREND Energietechnik GmbH & Co. KG

*Doktor-Rudolf-Schieber-Straße 45
73463 Westhausen
Telefon (07363) 9599929
info@trend-energietechnik.de
www.trend-energietechnik.de*

TREND Energietechnik als mittelständisches Unternehmen ist sichtbar am Puls der Zeit, zeichnet sich neben einem hohen Qualitätsstandard und den Einsatz hochwertiger Komponenten durch Innovationsfreude aus. Das zeigt sich etwa am auf der Webseite neu verfügbaren Avatar, der Kunden mit gezielten Fragen direkt zum gewünschten Thema und zur Terminvereinbarung für ein passendes Beratungsgespräch führt. 24 Stunden, 7 Tage in der Woche ein Service, der es auch Vielbeschäftigten möglich macht, sich um Energieoptimierung zu kümmern.

Autorin: Anja Deininger

Fotografie: Andreas Wegelin, Linga Dore, Coemi, Sunday in Bed

Längst kein Geheimtipp mehr

Wer in den HAUTNAH OUTLET Store kommt, der findet mit Sicherheit Passendes für Darunter und Darüber. Denn im Ladengeschäft von Suse Weckelmann kann man in wunderschönen Basics, exquisiter Wäsche, Homewear und Nachtwäsche zu traumhaften Preisen bei erstklassiger Beratung schwelgen.

Als Suse Weckelmann 2021 ihren HAUTNAH OUTLET Store dauerhaft eröffnete, war die Freude bei ihren treuen Kundinnen und Kunden in Schwäbisch Gmünd und in der gesamten Region groß. Denn seit Schließung ihres ersten Ladengeschäfts in der Gmünder Innenstadt im Jahr 2018 war eine Lücke in Sachen Expertise zu Wäschemode entstanden, die sie mit ihrem Angebot nun wieder mehr als füllt.

Denn im HAUTNAH Outlet Store findet man Wäsche zahlreicher namhafter Hersteller, hochwertige Waren zu teilweise unschlagbaren Preisen. Dass Suse Weckelmann wunderbare Wäsche, Homewear und Nachtwäsche teilweise massiv reduziert anbieten kann, liegt in ihrem Warenkonzept.

Die Idee hinter HAUTNAH OUTLET ist der Verkauf von hochwertigen Überhängen verschiedener Hersteller und Ware aus den Kollektionen vergangener Saisons. Da auch die Kolleginnen der Branche die Expertise von Suse Weckelmann schon seit jeher zu schätzen wissen, werden auch deren Kom-



missionwaren angeboten. Seit über drei Jahren nun gibt es den HAUTNAH OUTLET Store, eine feste Institution in Schwäbisch Gmünd, in der Suse Weckelmann ihrer Leidenschaft nachkommt und hochwertige Wäsche zum kleinen Preis anbietet. Dabei steht HAUTNAH genau für diese Leidenschaft und für die Qualität und Vielfalt ihres Sortiments. Denn neben Wäsche und Bademoden findet man hier Homewear und Nachtwäsche zahlreicher Premiemarken, und das zu massiv reduzierten Preisen.



Die Geschäftsfrau und Expertin für Unterwäsche und Bademoden, kann auf über 34 Jahre Branchenerfahrung und 30 Jahre Selbstständigkeit zurückblicken.

Suse Weckelmann schwärmt von den von ihr geführten Marken wie Mey, Prima Donna, Marie Jo, Chantelle, Anita, Skinny, Linga Dore und vielen weiteren. Neben eleganten, spitzenbesetzten Stücken findet man bei ihr auch die hochwertigen Basics unterschiedlichster Marken. „Basics sind perfekte Begleiter für jeden Tag, auch wenn diese nicht immer reduziert sind, werden sie doch zu sehr guten Preisen angeboten.“ Längst ist die Nachfrage so groß geworden, dass reguläre Ware dazu gekauft werden muss. „Aber“, sagt Suse Weckelmann, „in absolut bezahlbarem Rahmen“. Dies gilt nicht nur für Unterwäsche, sondern auch für Bademode, die sie das ganze Jahr über anbietet.

Immer wieder führt sie dabei spezielle Aktionen durch, bei denen Kundinnen und Kunden richtig sparen können. So kann sie in der jetzigen Aktion etwa Basic Bodys von Anita, Prima Donna, Marie Jo, Ulla und Susa mit einer Preisreduzierung von 50 Prozent anbieten. „Hier kann man richtige Schnäppchen machen“, betont sie. Auch Aktionen wie „Kauf 3, bezahle 2“ oder Marken-Rabatte wird sie in den nächsten Wochen und Monaten immer wieder durchführen. Ein Abstecher lohnt sich also immer, zumal gerade jetzt die Saison für schöne Homewear und Schlafwäsche wieder losgeht.

Neben bequemen Basics finden sich auch die wunderbaren Entwürfe der ungarischen Nachtwäsche Marke Coemi unter den von ihr ausgewählten Stücken. „Das Label arbeitet mit feiner Spitze, die hochwertigen Stücke mit schönen Blickfängen sind jedes einzelne ein eleganter Traum!“ Gerade bei Home und Lounge Wear liebt Suse Weckelmann das Label Sunday in Bed und trägt viele Teile selbst, und das nicht nur zuhause, sondern auch beim Arbeiten, Sport oder auch einfach, wenn sie unterwegs ist. „Die Stücke der Münchner Marke sind einfach sportiv-lässig, und man kann Shirts, Hosen und Jacken herrlich untereinander kombinieren. Außerdem sind die zum großen Teil in Deutschland hergestellten Produkte aus nachwachsenden Rohstoffen gefertigt und mit umweltschonenden, giftfreien Farben eingefärbt – perfekte Lounge Wear, die sich einfach unkompliziert und sorgenfrei tragen lässt und zudem fast zeitlos ist“, schwärmt sie von der Marke, die sie schon seit über 20 Jahren im Sortiment führt.

Seit zwei Jahren finden ihre Kunden die tolle Marke Linga Dore im Outlet. Diese kommt aus den Niederlanden und ist für ihre Dessous-, Bademoden- und Homewear-Kollektionen bei Insiderinnen bekannt. Durch ihre perfekte Passform und ihren unschlagbaren Preis hat sie sich zur Lieblingsmarke im Outlet etabliert. Tolle Farben, Drucke und in allen erforderlichen Größen ist etwas für jeden Geschmack dabei.



Das Sortiment im HAUTNAH OUTLET Store ist vielfältig. Auch Herren finden neben klassischer Unterwäsche bei ihr auch schöne Schlafanzüge und Homewear. Gerade vor Weihnachten wird sie hier viele Produkte bereithalten, so dass jeder und jede für sich oder als Geschenk etwas Passendes finden kann. Und das in vielen Größen: Damen finden von Größe 70 A bis 120 I (Konfektionsgröße 34–52) und Herren von S (46) bis mindestens XXXL (52–54) eine große Auswahl an Modellen, Formen und Farben. Dazu berät die Expertin ihre Kunden bei der Wahl des passenden Produkts und lässt ihr Wissen einfließen, um die passende Größe und den passenden Stil für sie zu finden. Die Auswahl ist groß und wechselt ständig, denn regelmäßig trifft neue Ware ein. „Hier gibt es ständig neue Produkte, weil in jeder Saison etwas übrigbleibt. Wer regelmäßig vorbeischaud, wird mit Sicherheit immer etwas Schönes finden“, erzählt Suse Weckelmann. Dabei weist sie darauf hin, dass „was einmal weg ist, in der Regel auch nicht wieder nachgeliefert wird, denn genau das ist das Konzept des HAUTNAH OUTLET Stores. Man soll immer wieder neue Stücke finden.“ Viele Kundinnen und Kunden kommen genau aus diesem Grund immer wieder einmal in den kleinen Laden, um sich umzusehen, und fin-

den dann in der Regel etwas Tolles, entweder für sich selbst oder schon als Geschenk, etwa zu Weihnachten oder zu einem kommenden Geburts- oder Jahrestag. Ein Besuch lohnt sich in also immer.

Der HAUTNAH OUTLET Store ist zentral und innenstadtnah gelegen und hat Mittwoch und Samstag von 9 bis 14 Uhr geöffnet. „Ideal also für diejenigen, die an einem der beiden Tage den Gmünder Wochenmarkt besuchen, denn hier kommt man bei mir vorbei und kann nach Neuheiten schauen. Und die gibt es immer, und oft durch Aktionen nochmals günstiger“, freut sich die Wäscheexpertin. So kann man das Praktische mit dem Schönen verbinden und zu tollen Preisen hochwertige Ware für Darunter und Darüber finden. Für alle, die an diesen Tagen keine Zeit haben, bietet sie Dessous-Abende unter Freundinnen an.

HAUTNAH OUTLET Store Suse Weckelmann

Sebaldstraße 6
73525 Schwäbisch Gmünd
Telefon (0152) 5 73 35 04 54
info@hautnahweb.de

Öffnungszeiten:

*Mittwoch und Samstag 9–14 Uhr
und nach Vereinbarung*

Autorin: Barbara Bolsinger
Fotografie: Valentin Schmied
Visualisierungen: Vizoom Visuals

Zwei starke Marken. Ein starkes Produkt.

Das gibt es in Deutschland bisher selten: Eine Zimmerei und ein Architekturbüro vereinen ihre Kompetenzen in Planung und Realisierung und entwickeln gemeinsam ein Manufakturhaus, das in Handwerksqualität seriell gefertigt wird.



Beim Holz-Effizienzhaus „Familienbande“ trifft Architekturqualität auf Handwerksqualität.

„Familienbande“

Bauen im Familienkreis zählt zu den großen Herausforderungen für Planerinnen und Planer und kann die „Familienbande“ stark strapazieren. In diesem Fall war das Gegenteil der Fall. Nachdem abzu-sehen war, dass Energie- und Bau-preise weiter steigen werden, hat Bernd Liebel für seinen Schwager und dessen Familie ein energieeffizientes und kompaktes Gebäude

mit ca. 130 qm Wohnfläche geplant, das mit seiner Großzügigkeit und Helligkeit überrascht. Es folgten intensive und konstruktive Diskussionen mit dem Partnerbetrieb Meyr zu den Ausführungsdetails und dem bewussten Einsatz authentischer Produkte. Das Ergebnis: Die „Familienbande“ sind stärker als je zuvor und das Holzhaus, das beim „Tag der offenen Baustelle“ begeisterte, ging in Serie.

Pilotprojekt als Plus-Energiehaus

Sowohl bei der Planung als auch bei der Ausführung liegt der Fokus beim Holzhaus auf der Nachhaltigkeit. Die hohe Nutzung von Tageslicht und die hohe Wohn- und Gestaltungsqualität stellen die Menschen und ihr Wohlbefinden in den Mittelpunkt. Natürliche ökologische Holzbaustoffe schaffen ein gutes Wohnklima, der



Die Bauherrschaft kann zwischen drei in sich stimmigen Ausstattungsvarianten wählen.

kompankte Grundriss mindert den Energieverbrauch und PV-Anlage und Wärmepumpe nutzen die natürlich vorhandenen Ressourcen. Das energetische Ergebnis beim Pilotprojekt des Schwagers nach einem Jahr: der Energieverbrauch ist gering und die PV-Anlage produziert mehr Strom als Energie verbraucht wird.

Ein cleverer Grundriss, viele Möglichkeiten

Der sorgsam erarbeitete Grundriss des Serienhauses funktioniert an den unterschiedlichsten Standorten. Durch Drehung und/oder Spiegelung wird er an die örtlichen Begebenheiten wie z.B. Lichteinfall, Aussicht, Gartenbezug oder Straßenlage angepasst. Im großzügigen Erdgeschoss sind die Verkehrsflächen minimiert. Der Flur im 1. Stock kann zum Spielen und/oder als Arbeitsplatz mit Aussicht genutzt werden.



Eine erfolgreiche Zusammenarbeit über die schwäbisch/bayerischen Grenzen hinweg: Konstantin Meyr (links) und Bernd Liebel.

Klimafreundliches Wohngebäude:

Effizienzhaus 40 mit „Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude Premium“



Verkürzte Bauzeit und serielle Vorfertigung

Die vorgefertigten Bauteile aus regionalem Holz werden in den Werkstätten der Firma von Konstantin und Nadine Meyr produziert. Innerhalb von 3–4 Tagen wird das Haus anschließend aufgerichtet. Weitere Ausbaustufen wie Fenster und Böden gehören zum Portfolio des Betriebs. Auf Wunsch werden auch Innenausbauten wie Küche, Einbauschränke etc. gefertigt. Beim Standard ist vom „Ausbauhaus“ bis zur schlüsselfertigen Übergabe alles wählbar.

Aus eins mach drei

Die Bauherrschaft hat bei der Ausstattung die Wahl zwischen drei in sich stimmigen Varianten. Diese unterscheiden sich hinsichtlich der

verwendeten Materialien bei Decke, Wand und Fußboden. Durch die sorgsame Vorauswahl besteht Planungssicherheit in Hinblick auf Ästhetik und Kosten. Gleichzeitig werden Entscheidungsprozesse erleichtert und beschleunigt. Die Holz- oder Eternitfassade steht jeweils in zwei Farbvarianten zur Verfügung.

Was macht die Betonwand im Holzhaus?

Die freistehende Sichtbetonwandscheibe, ist ein wesentlicher Bestandteil des natürlichen Lüftungskonzepts des Hauses. Im Sommer speichert die Betonmauer tagsüber die vorhandene Wärme und sichert so eine angenehme Temperatur im Haus. Unter Ausnutzung der natürlichen Thermik wird diese Wär-

me nachts über das Dachflächenfenster wieder abgelüftet. So wird der sommerliche Wärmeschutz – natürlich und ohne Energieeinsatz – gesichert.

Weitere Infos:
<https://holzhaus-familienbande.liebelarchitekten.de>

LIEBEL/ARCHITEKTEN BDA
Hirschbachstraße 31
73431 Aalen
buero@liebelarchitekten.de
www.liebelarchitekten.de

MEYR GMBH
Dorfstraße 23
86748 Minderoffingen
mail@meyr.info
www.meyr.info



Mit Kompetenz und Vertrauen am Bau

Wer bauen möchte, sucht nicht einfach nur einen Trockenbauer, einen Maler oder einen Fachmann für Bodenbeläge. Wer sich entschließt, privat oder auch gewerblich zu bauen, möchte Räume schaffen, in denen Leben stattfindet. Die Heinrich Schmid GmbH & Co. KG steht ihren Kunden an mehreren Standorten in der Region als starker Partner zu Seite und verwirklicht regelmäßig private und gewerbliche Projekte unterschiedlichster Art.

Autor: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin



Das Team

Holger Kaim
 Jakob Rossaro
 Stefan Käding
 Kathrin Dülch
 Patrick Gobes
 (v.o.l.n.r.)



Mit Heinrich Schmid zu bauen heißt, sich auf jahrelange Erfahrung und absolute Professionalität verlassen zu können. Eine Sache von absoluter Wichtigkeit kann Geschäftsführer Holger Kaim dabei ganz klar benennen: „Beim Bau ist der Hauptbaustoff Vertrauen.“

Neben der kompetenten und individuellen Beratung spielt hier vor allem die Tatsache, dass die Heinrich Schmid GmbH & Co. KG einen Mehrgewerkeansatz verfolgt, eine entscheidende Rolle. Ganz gleich, ob Maler, Trockenbauer oder Stuckateur – sie alle kommen vom eigenen Unternehmen. Die Zusammenarbeit mit Subunternehmen wird kaum praktiziert. Für Kundinnen und Kunden hat das den immensen Vorteil, dass sie für alle Angelegenheiten den gleichen Ansprechpartner haben, wenn sie sich für ein Innenausbaukomplett-Paket von Heinrich Schmid entscheiden.

Bereits vor 29 Jahren stellte Holger Kaim die Weichen auf Erfolg, als er den Standort in Aalen gründete. Seitdem kamen Crailsheim, Schwäbisch Gmünd, Heidenheim und zuletzt noch Schwäbisch Hall dazu, um so nah wie möglich an den Kundinnen und Kunden zu sein.

Neben Holger Kaim sorgt ein starkes Team dafür, dass die unterschiedlichen Gewerke so effizient wie möglich koordiniert werden und somit das Maximum für die Kundinnen und Kunden der Hein-

rich Schmid GmbH & Co. KG herausgeholt wird. So ist Kathrin Dülch als Regionalassistentin tätig, Stefan Käding zuständig für Maler, Lackierer und Bodenbeläge, Patrick Gobes ist der Fachmann für Trockenbau sowie Brandschutz und Jakob Rossaro lenkt alle Belange, die mit Stahl- und Betonschutz zu tun haben.

Da Professionalität und Kompetenz zu Wachstum führen, ist es nur logisch, dass jedes Jahr eine Vielzahl Auszubildende an den Standorten von Holger Kaim anfangen, einen der zahlreichen Fachberufe zu erlernen. Dabei ist dem erfahrenen Geschäftsführer wichtig, dass seine Auszubildenden auch menschlich wachsen und ihre persönlichen Stärken im Berufsalltag gefördert werden. Dadurch lernen die Mitarbeitenden eigenständig zu arbeiten und individuell an die jeweiligen Aufgaben heranzutreten.

Die Kundschaft von Holger Kaim und der Heinrich Schmid GmbH & Co. KG kommt mitunter von weit über die Grenzen der Landkreise hinaus her und wird nicht selten von anderen Fachleuten, wie beispielsweise Architekten, an die Innenausbau-Profis verwiesen. Denn Kompetenz und Vertrauen sind Attribute, die gerade in der Baubranche unendlich wichtig sind. Die Heinrich Schmid GmbH & Co. KG steht für diese Werte und ist deswegen eine der wichtigsten Adressen für Bauvorhaben in der Region.

Heinrich Schmid GmbH & Co. KG

Lise-Meitner-Straße 13
 73432 Aalen-Unterkochen
 Telefon (07361) 556340
 h_kaim@heinrich-schmid.de
 www.heinrich-schmid.com

Der neue Firmensitz in Aalen-Unterkochen ist die Anlaufstelle für alle, die einen professionellen Partner am Bau suchen.



„Ich möchte bei meiner Arbeit ein Ergebnis erzielen, das man sehen kann.“

ATHINA TRELLOPOULOU



Dank bester Beratung und modernster Technik zum **Traumergebnis**

Autor: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin

Seit 2018 schon ist das Kosmetikstudio Lioderm in Aalen-Wasseralfingen eine gefragte Anlaufstelle für Kundinnen und Kunden, die auf der Suche nach dauerhafter und effektiver Haarentfernung sowie Bindegewebebehandlung sind. Neuste Technik und absolute Professionalität bei der Beratung sind das Erfolgsrezept von Athina Trellopoulou.

Der Wunsch nach einer dauerhaften Haarentfernung kann vielerlei Ursachen haben. Neben dem kosmetischen Aspekt spielen dabei auch medizinische Faktoren eine große Rolle. Ganz gleich, ob die klassische Rasur zu starken Hautunverträglichkeiten führt oder einzelne Haare einwachsen und sich zu schmerzhaften Fisteln entwickeln – Mit einer Laser-Haarentfernung bei Lioderm hilft Athina Trellopoulou ihrer Kundschaft dauerhaft und verbessert so ihre Lebensqualität ungemein. „Ich möchte bei meiner Arbeit ein Ergebnis erzielen, das man sehen kann“, so die sympathische Power-Frau, die ursprünglich aus dem medizinischen Bereich kommt und mit Lioderm ihre Berufung gefunden hat. Und genau das ist bei der Haarentfernung durch Laser auch der Fall. Bereits nach der ersten Behandlung sieht man deutliche Ergebnisse.

Lioderm
Athina Trellopoulou
Am Brünnele 16
73433 Aalen-Wasseralfingen
Telefon (0176) 24971218
info@lioderm.de

Die Haut an sich ist für den Laser durchlässig. Nur die Melanin-Pigmente, welche hauptsächlich in den Haaren vorkommen und für dessen Farbe verantwortlich sind, werden davon getroffen. Es kommt zu einem Hitzestau im Haarkanal, der bis in die Haarwurzeln geht und dort die Eiweißstrukturen kauterisiert. Das Ergebnis ist, dass das Haar nicht mehr wachsen kann. Zwar hat der Mensch etwa 50 Millionen Haaranlagen, von denen die meisten inaktiv sind, allerdings nimmt die Behaarung bereits nach der ersten Behandlung durch den Laser massiv ab. Wichtig beim Umgang mit einem so effektiven Werkzeug, wie dem Laser, ist natürlich die Haaranalyse und -ausmessung im Vorfeld. Nur wenn der Laser exakt eingestellt wird, erzeugt er auch ein Ergebnis, das die Kundinnen und Kunden von Lioderm so lieben und schätzen.

Athina Trellopoulous Kundschaft spiegelt dabei die ganze Bandbreite der Gesellschaft wider. Frauen, Männer und auch Transpersonen kommen gleichermaßen immer wieder gerne in das ansprechend gestaltete Kosmetikstudio in Aalen-Wasseralfingen. Vor allem die Zahl der männlichen Kunden steigt stetig an, da das Thema dauerhafte Haarentfernung zum Glück endlich sein Stigma der weiblichen Domäne verloren hat.



Damit die Haut genau das bekommt, was sie braucht, finden Kundinnen und Kunden bei Lioderm ausschließlich Naturkosmetik-Produkte mit hochwertigen Inhaltsstoffen.

Neben den hervorragenden Ergebnissen ist sicherlich auch die Beratung für so viele gute Rezensionen verantwortlich. Athina Trellopoulou arbeitet grundsätzlich nicht ohne ein intensives Aufklärungsgespräch. Dabei wird alles besprochen, was der Kunde oder die Kundin beachten muss. Vorbereitung und Nachpflege – auf alle Fragen wird detailliert eingegangen, bevor es mit der Behandlung losgeht. „Es ist mir sehr wichtig, dass meine Kunden aufgeklärt sind und verstehen, was wir genau machen“, so Athina Trellopoulou. Denn Kundinnen und Kunden, die verstanden haben, wie die Laser-Haarentfernung funktioniert, achten automatisch mehr auf Vorbereitung und Nachpflege.

Um ihren Kundinnen und Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, ist Athina Trellopoulou zudem schnell und unkompliziert über WhatsApp erreichbar. Damit Fragen, sobald sie aufkommen, sofort professionell beantwortet werden können. Diese Nähe zum Kunden trägt mit dazu bei, dass er oder sie sich wirklich gut aufgehoben fühlen und ist eine der Erfolgssäulen von Lioderm.

Bei einer derartig intensiven Beratung und hochmodernem Equipment verwundert es nicht, dass Athina Trellopoulou für die Nachpflege nur Produkte von höchster Güte an ihre Kundschaft gibt. Auch wenn der Laser die Haut nicht stark angreift, ist es extrem wichtig, diese nach der Behandlung gut zu pflegen, damit sie wieder regenerieren kann. Dieser Schritt trägt einen wichtigen Teil zum optimalen Ergebnis bei und sollte daher auf keinen Fall vernachlässigt werden. Damit die Haut genau das bekommt, was sie braucht, finden Kundinnen und Kunden bei Lioderm ausschließlich Naturkosmetik-Produkte mit hochwertigen Inhaltsstoffen.

Mit Lioderm gibt es in Aalen-Wasseralfingen eine herausragende Kosmetik-Institution für alle, die keine Kompromisse beim Ergebnis ihrer Behandlung und der Beratung eingehen möchten.



Immer im Dialog mit den Kunden: Auf die Expertise von Caroline Meyer ist Verlass.

„Wir lieben Getränke und bieten Genuss.“



„Traue Deinen Sinnen“: **Getränke** mit Geschmack

Autor: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin

„Wir lieben Getränke und bieten Genuss.“ Die Leidenschaft der Meyers gilt seit Generationen dem familiengeführten Getränkehandel mit Sitz in Essingen. Der Anspruch: Tradition und Moderne miteinander zu verbinden. War es zu Beginn eine Brauerei mit Gasthof, so sind es heute sechs Getränkemärkte in der Region, in denen Kundinnen und Kunden viel mehr finden als die übliche Getränkeauswahl. Nach dem Motto „Getränke, Geschenke, Geschmack“ bieten die Meyer-Filialen in Essingen, Abtsgmünd, Heubach, Waldstetten sowie Alfdorf und Durlangen außer des großen regionalen und überregionalen Getränkesortiments kreative Deko-Accessoires und besondere Feinkost. Wer also Geschenke sucht, wird für jeden Anlass fündig.

Großen Wert legt die Familie Meyer auf individuellen Gastronomie-Service. Dabei sind die umfangreiche Wein-Abteilung und -Expertise ein besonderes Highlight. Juniorchefin Caroline Meyer kennt für jeden Geschmack und für jedes Preissegment den passenden Tropfen. Sie weiß, dass Gastronominnen und Gastronomen Produkte suchen, die nicht jeder auf der Karte hat. Auch saisonale Beratung und passende Expertisen gehören zum Rundum-Service. Caroline Meyer betont: „Unsere Kunden haben den großen Vorteil, dass sie alles aus einer Hand bekommen: ein vielfältiges Standard-Getränkessortiment, erlesene Weine und Spirituosen sowie Festequipment wie Gläser, Kühlschränke und Garnituren.“ Davon profitieren nicht nur Gastronomiebetriebe, sondern auch Vereine, Firmen und Privatkunden.

Eigene Veranstaltungen wie Afterworks und Weinabende in den Getränkemärkten oder bei Kundinnen und Kunden zu Hause sowie die große Weinmesse runden das Konzept ab. Apropos: „Meyers Weinsinn“-Messe begeistert im Herbst mit mehr als 30 Ausstellern aus dem Remstal, Deutschland, Europa und der Welt.

„Traue Deinen Sinnen“: Kundinnen und Kunden, die auf der Suche nach höchster Qualität und bestem Service sind, werden bei Meyers stets freundlich, hilfsbereit und individuell beraten.

Getränke Meyer GmbH

Telefon (07365) 920640

Instagram: @sinneshandel

www.getraenkefachhandel-meyer.de



Sorgt dank Qualität und Beratung für mollige Wärme bei seiner Kundschaft: Manfred Friz

Top Qualität und hervorragende Beratung

Autor: Wenzel Kunz / Fotografie: Andreas Wegelin

Seit mittlerweile 25 Jahren ist das Kaminofenstudio Neresheim eine der renommiertesten Anlaufstellen für Kundinnen und Kunden, die auf der Suche nach der perfekten Heizoption für sich und ihr Zuhause sind.

Der einladende Show-Room lässt bereits beim Betreten erahnen, dass hier Qualität an höchster Stelle steht. Namenhafte skandinavische Hersteller wie Scan, Jotul oder Morsoe gehören ebenso zum Sortiment wie auch die Produkte der österreichischen Pellet-Ofen-Spezialisten von RIKA. Neben den gut 40 Ausstellungsstücken gibt es natürlich noch weitere Optionen auf Anfrage, sodass für jede Anforderung die passende Heizlösung gefunden werden kann. Dass die Qualität nicht nur bei den Produkten, sondern auch bei der Beratung stimmen muss, ist für Inhaber Manfred Friz selbstverständlich. „Qualität ist die Grundlage meines Erfolges. Das gilt sowohl für meine Produkte als auch für die Beratung“, so der Selfmade-Mann.

Die vielen positiven Kundenrezensionen geben ihm Recht und auch die Tatsache, dass der Chef hier noch selbst montiert, hat zu dem guten Ruf beigetragen, den das Kaminofenstudio Neresheim sich in den letzten 25 Jahren erarbeiten konnte.

Da Arbeit in dieser Qualität von Kundinnen und Kunden gerne in Anspruch genommen wird, verwundert es sicherlich wenig, dass inzwischen auch die Kinder und Enkel von Stammkunden ins schöne Neresheim kommen, um sich dort von Manfred Friz kompetent beraten zu lassen.

Daher empfiehlt es sich, im Vorhinein einen Termin zu vereinbaren, damit in Ruhe alle Optionen besprochen werden können und schon bald der perfekte Kaminofen vom Kaminofenstudio Neresheim das Eigenheim in mollige Wärme hüllt.

„Qualität ist die Grundlage meines Erfolges. Das gilt sowohl für meine Produkte als auch für die Beratung.“

MANFRED FRIZ

Kaminofenstudio Neresheim

Nördlinger Straße 5
73450 Neresheim
Telefon (07326) 919410
info@kaminofen-friz.de
www.kaminofen-friz.de



Kompetenz und Leidenschaft in dritter Generation

Autor: Wenzel Kunz / Fotografie: Peter Schlipf

Bereits seit 1950 gibt es Geiger Energie- und Umwelttechnik in Neuler. In den fast 75 Jahren hat sich das Familienunternehmen zu einer der renommiertesten Adressen für Heizungen, Bio-Energie, Photovoltaik, Lüftung, Bad- und Flaschnereiprojekte entwickelt. Ein Schwerpunkt von Yvonne und Steffen Geiger liegt dabei auf der Wärmepumpe.

Die geniale Technik ist zwar nicht mehr neu, hat aber erst in den letzten Jahren aufgrund ihrer vorteilhaften Eigenschaften an Bedeutung gewonnen. Von der Wirkweise wie ein umgekehrter Kühlschrank, saugt die Wärmepumpe Luft an, kühlt diese und erzeugt dadurch Wärme. Die Wärme erhitzt Wasser und dieses läuft dann durch die Heizungsanlagen. Das Prinzip funktioniert auch mit Erdwärme. Was viele Interessenten gar nicht wissen: Im Sommer

kann man die Wirkungsweise umdrehen und dadurch z.B. die Fußbodenheizung kühlen. Somit ist die Wärmepumpe Heizung und Klimaanlage in einem.

Möglich ist der Einbau einer Wärmepumpe fast überall. Natürlich muss sie individuell auf das jeweilige Haus abgestimmt werden, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, aber darauf ist man bei Geiger Energie- und Umwelttechnik spezialisiert. Die Beratung beginnt damit, die Kunden von ihrem Wissensstand zu dem Thema abzuholen und mit ihnen gemeinsam vor Ort herauszufinden, was die beste Option für das jeweilige Haus ist.

„In Hinblick auf Energieunabhängigkeit und die Verringerung des CO₂-Ausstoßes ist die Wärmepumpe, besonders in Kombination mit einer Photovoltaikanlage,



die Zukunft für Deutschland und Europa“, erklärt Steffen Geiger fachkundig. Um dieser zukunfts-trächtigen Technologie gerecht werden zu können, sind sämtliche Mitarbeitenden von Geiger Energie- und Umwelttechnik stets auf dem neuesten technischen Stand und top geschult.

Besonders attraktiv für viele Kundinnen und Kunden ist die Tatsache, dass eine Sanierung mit Wärmepumpe vom Staat mit bis zu 70 % bezuschusst wird und die KfW-Bank eine 0,01 % Finanzierung anbietet.

Diese Mischung aus Kompetenz und Leidenschaft bei der Arbeit

sorgt dafür, dass die Kunden und Kundinnen von Geiger Energie- und Umwelttechnik immer wieder kommen und es auch keine Seltenheit ist, dass schon der Vater und der Großvater zum Kundenstamm gehörten.

Geiger Energie- und Umwelttechnik

Benzstraße 6
73491 Neuler

Telefon (07961) 7739
info@geiger-neuler.de
www.geiger-neuler.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.



Laura Oppedisano
Projektmanagerin



Tanja Pinkow
Media Consultant

Lisa Schicht
Media Consultant



Anja Deininger
Leitende Redakteurin



Wenzel Kunz
Redakteur



Marisa Herzer
Redakteurin



Melanie Wahl
Mediengestalterin



Andreas Wegelin
Fotograf

Hinweis zum Daten- schutz

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 Herausgeber
(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 Adressdaten 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/>.



Das Premium- & Lifestyle-Magazin

1A

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
Fotografie: Andreas Wegelin

Produktmanagement und Vermarktung

Media Service Ostalb GmbH, Bahnhofstraße 65, 73430 Aalen
info@1a-magazin.de, www.1a-magazin.de
Produktmanagement: Laura Oppedisano
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

Seite 37: Andreas Wegelin, Jan Walford, Anja Deininger, Seite 39: Freepik – stock.adobe.com

Herausgeber: 3E Datentechnik GmbH, Aalener Straße 46, 73447 Oberkochen; Autowelt Marton+ GmbH & Co.KG, Hauptstraße 57, 73527 Schwäbisch Gmünd; Geiger Energie- und Umwelttechnik, Benzstraße 673491 Neuler; Getränke Meyer GmbH, Schnaitbergstr. 5, 73457 Essingen; HAUTNAH OUTLET Store Suse Weckelmann, Seboldstraße 6, 73525 Schwäbisch Gmünd; Heinrich Schmid GmbH & Co. KG, Lise-Meitner-Straße 13, 73432 Aalen-Unterkochen; Kaminofenstudio Neresheim, Nördlinger Straße, 573450 Neresheim; Kat & More, Ulmer Straße 51, 73431 Aalen; Kreissparkasse Ostalb, Sparkassenplatz 1, 73430 Aalen; Landratsamt Ostalbkreis, Ostalbkreishaus, Stuttgarter Straße 41, 73430 Aalen; LIEBEL/ARCHITEKTEN BDA, Hirschbachstraße 31, 73431 Aalen; Lioderm Athina Trellopoulou, Am Brünnele 16, 73433 Aalen-Wasseralfingen; MEYR GMBH, Dorfstraße 23, 86748 Minderoffingen; OK.go Mobilitäts AG, Dr.-Adolf-Schneider-Straße 17, 73479 Ellwangen-Neunheim; Praxisklinik Dr. Dr. Michael Kochel und Kollegen, Bahnhofstraße 58, 73430 Aalen; TREND Energietechnik GmbH & Co. KG, Doktor-Rudolf-Schieber-Straße 45, 73463 Westhausen; Vereinigte Gmünder Wohnungsbau-gesellschaft mbH, Vordere Schmiedgasse 37, 73525 Schwäbisch Gmünd

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.

DER NEUE CUPRA
TAVASCAN



CUPRA

DAS BEMERKENSWERTE.
ENTSTEHT NICHT NACH REGELN.
DER NEUE CUPRA TAVASCAN.
100 % ELEKTRISCH.
AB 360 € MTL. LEASEN.¹

REGELN. BRECHEN.



WIR SIND CUPRA.

Autowelt Marton+ GmbH & Co. KG
Hauptstr. 57 — 73527 Schwäbisch
Gmünd