

KOPF DER WOCHE

Bei Ausbildung die Nase vorn



Ausbildungsleiter Roman Eisele.

„Das Miteinander und Füreinander ist sehr ausgeprägt. Da springt der Funke über, uns macht es allen Spaß, und die jungen Leute sind hochmotiviert.“ Roman Eisele, Ausbildungsleiter bei der Maschinenfabrik Emag in Salach, spricht vor Begeisterung, wenn er von der Arbeit mit seinen Schützlingen spricht. Jetzt erntete das Unternehmen die Früchte für sein vorbildliches Engagement in Sachen Ausbildung: Die Bundesagentur für Arbeit überreichte der Emag-Chefsetze das Zertifikat für herausragende Nachwuchsförderung.

Diese Auszeichnung gibt es seit 2007; in diesem Jahr wurden sechs Betriebe im Agenturbezirk (Landkreise Göppingen und Esslingen) geehrt. Neben der Emag in Salach ist dies im Stauferkreis die Firma Bosig in Gingen, die anderen vier Unternehmen haben ihren Sitz im Nachbarlandkreis Esslingen.

Die Agentur für Arbeit hat bei der Auswahl der Sieger verschiedene Kriterien herangezogen. So wurden die Ausbildungsquote, die Schaffung zusätzlicher Lehrstellen, ein überdurchschnittliches soziales Engagement, die Qualität der Ausbildung und die Übernahmequote unter die Lupe genommen, erklärte Karlheinz Beck, Koordinator des gemeinsamen Arbeitgeberservices der Agentur Göppingen und des Jobcenters, bei der feierlichen Übergabe des Zertifikats. „Und Sie haben alle Kriterien erfüllt“, meinte Simone Witte-Matschi, Teamleiterin des Arbeitgeberservices.

Noch vor dem Abitur selbstständig

Salacher Unternehmen „iCS“ bietet individuelle Computersysteme – „Mensch im Mittelpunkt“

„iCS“ steht für „Individual Computer Systems“. Das Salacher Unternehmen, vor fast 15 Jahren von Martin Pfltschinger gegründet, steht in seiner täglichen Arbeit im engen Dialog mit den Kunden.

MARGIT HAAS

Salach. Moderne Technologie sinnvoll und im benötigten Maße einzusetzen, um betriebliche Abläufe zielgerichtet zu optimieren, auf dem „kleinen Dienstweg“ schnell auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren – das sind die Stärken von „iCS“, sind sich die Chefs des Unternehmens einig. Seit 1997 schneidert Martin Pfltschinger maßgefertigte Lösungen für seine Kunden im IT-Bereich.

Unternehmer war bei Firmengründung gerade volljährig

Gerade volljährig war er geworden, als er sich noch während der Vorbereitungen auf das Abitur als Systemanbieter selbstständig machte und damit auf die starke Nachfrage nach individuellen Computersystemen reagierte.

Zwischenzeitlich hat er mit Christof Mierzwa und Pierre Kottmann zwei ebenfalls hoch qualifizierte Partner – alle drei haben Informatik studiert – gefunden, die seine Unternehmensphilosophie mittragen. Sie stellen den Menschen, nicht die Technik in den Mittelpunkt der Betrachtung. „Das unterscheidet uns von unseren Mitbewerbern“, betont Pierre Kottmann. Ein Unternehmen werde zunächst ganzheitlich betrachtet, die Struktur der Mitarbeiter, der Grad der Technisierung festgestellt und dann der Frage nachgegangen, was der Kunde tatsächlich für den reibungslosen betrieblichen Ablauf benötigt. Denn „eine intelligente



Ein junges schlagkräftiges Team – die Macher von „iCS“ in Salach: (von links) Martin Pfltschinger, Christof Mierzwa und Pierre Kottmann mit einem Kunden, Zahnarzt Dr. Volker Knorr. Foto: Margit Haas

IT-Infrastruktur unterstützt den Unternehmer und seine Mitarbeiter, indem sie Arbeitsprozesse vereinfacht – nicht das Neueste und Teuerste ist immer das Beste, sondern Lösungen, die den Bedürfnissen angepasst sind“, betont Pfltschinger. Zukunftsorientierte IT-Konzepte werden deshalb „im engen Kontakt mit den Kunden entwickelt“. Diese

kommen zwischenzeitlich aus der ganzen Region, sind meist Mittelständler und kleine Unternehmen. Dazu zählen Automobilzulieferer und Maschinenbauer ebenso wie Architekten oder Ärzte, berichten die drei Partner. Für sie die „optimal gestaltete IT-Infrastruktur“ zu konzipieren, sei entscheidend für ein effizientes Arbeiten im Alltag,

betont Christof Mierzwa. „Informationen zu erfassen, zu verwalten und zu verteilen macht einen Großteil des Arbeitens in modernen Unternehmen aus.“ Da hänge „die Effizienz der Arbeitsabläufe davon ab, wie die beiden wichtigsten Ressourcen eines Unternehmens – Mitarbeiter und Informationen – miteinander verbunden werden“.

Gemeinsam mit seinen Partnern und Mitarbeitern hat er sich teilweise spezialisiert auf die Betreuung von Arztpraxen, stellt für sie auch entsprechende Hardware-Lösungen namhafter Hersteller zusammen. Weiter ausgebaut werden der Bereich Telekommunikation sowie die Anbindung von Mobile Devices, mobile Büros oder Heimarbeitsplätze, erklärt Christof Mierzwa.

Als neuer Schwerpunkt habe sich der Bereich „Managed Services“ herauskristallisiert. Das sind ausgelagerte IT-Dienste. Beratung, Planung, Monitoring, Support und Reporting – das sind nur ein paar der Dienstleistungen, die darunter zu verstehen sind. Bei dieser Form der Kundenbetreuung gehen die jungen Unternehmer nicht nur inhaltlich neue Wege.

„Wir rechnen nicht nach Stunden ab, der Kunde bezahlt eine Pauschale dafür, dass alle seine Systeme funktionieren“, informiert Pierre Kottmann. Dies schütze ihn vor „unangenehmen Überraschungen“. Vor denen muss sich auch Dr. Volker Knorr von einer Eislinger

Spezialisiert auf die Betreuung von Arztpraxen

Zahnarzt-Gemeinschaftspraxis nicht fürchten. „Wir wurden bisher von zwei Firmen betreut“, berichtet er. Dabei waren die Mitarbeiter freilich „mit der Hotlineproblematik“ konfrontiert. Bei „iCS“ gebe es einen kurzen Draht, Probleme würden „umgehend und befriedigend gelöst“, unterstreicht der Mediziner. Die Schwierigkeiten werden auch mal in Nachtschichten angegangen, fügt er hinzu. „Denn wesentlich ist, dass der tägliche Betrieb nicht gestört wird“, betont Martin Pfltschinger.

Info Weitere Informationen über das Unternehmen gibt es im Internet unter www.ics-it.de

Mein Arbeitsplatz



Julia Mechel hat Pharmakantin gelernt. Im Kräuterhaus Sanct Bernhard in Bad Ditzingen gehört dazu unter anderem, dass die 23-Jährige Bonbons herstellt. „Gesund und lecker“, sagt sie lachend. Foto: Claudia Burst

Infobus bei TZM

Microsoft stellt sich Entwicklern vor

Göppingen. Der „Microsoft MSDN-Bus“ kommt nach Göppingen und macht bei TZM halt. Der Bus wurde von Microsoft zu einem „Vortragsaal“ umgebaut, Experten des Unternehmens halten an diesem Tag Vorträge zu aktuellen Entwicklerthemen im Bereich Microsoft. Die Veranstaltung ist offen für alle Entwickler, die sich mit der Microsoft-Software-Welt beschäftigen. Themen sind zum Beispiel „Ein Blick hinter die Kulissen“ des Microsoft Developer Networks: Microsoft stellt das Onlineportal des Microsoft Developer Networks (MSDN) und dazugehörige Services für Entwickler vor, informiert über dessen breites Themenspektrum und liefert Tipps und Tricks für die schnelle Suche nach dem richtigen Code oder dem passenden Grundlagenartikel. Bei der Gelegenheit gibt's natürlich auch einen Blick hinter die Kulissen des

Microsoft Developer Networks, der eine oder andere Geheimtipp wird verraten, und kostenfreie Services werden vorgestellt. Weiterhin wird erklärt, warum der direkte Online-Dialog eine immer wichtigere Rolle spielt und wie Microsoft mit dem Feedback umgeht. Und die alles entscheidende Frage wird beantwortet, was es mit den Sockenstopfern, der Rasiervorrichtung und MSDN auf sich hat. Aber auch Themen wie Q&A, Social Networking, Windows Phone 7 und Xbox 360 mit Kinect, HTML5, Visual Studio 2010, Web-Entwicklung und Internet Explorer 9, Cloud-Dienste wie Windows Azure oder das Schreiben von sicherem Code stehen auf dem Programm.

Info Der Infobus kommt am 4. Juli zu TZM nach Göppingen (Robert-Bosch-Straße 6). Infos unter info@tzm.de

UNTERNEHMERSGESPRÄCH • GÜNTER STEUDLE

„Wir haben uns auf Sanierung spezialisiert“

Isotec Steudle ist neuer Experte bei Feuchtigkeits- und Schimmelproblemen

Günter Steudle, Inhaber des gleichnamigen Abdichtungstechnikbetriebs, setzt auf das Franchise-System von Isotec. Im Gespräch erklärt er, warum – und was das patentierte System des Unternehmens kann.

CONSTANTIN FETZER

Herr Steudle, was macht Isotec? GÜNTER STEUDLE: Wir sanieren Feuchtigkeits- und Schimmelschäden. Und vor allem: Wir reparieren nicht nur, sondern wir gehen dem

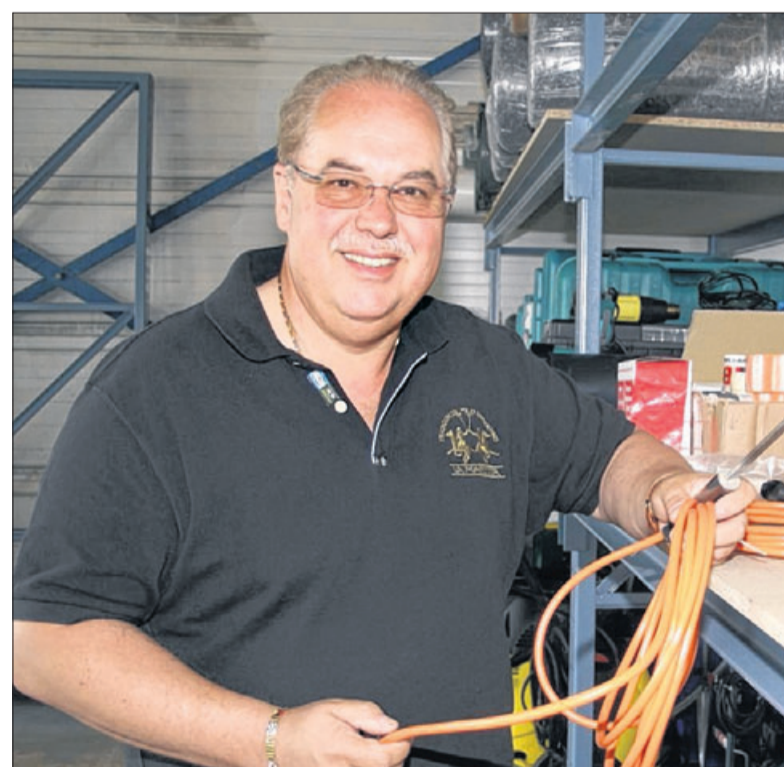
Seit 20 Jahren Erfahrung in der Branche

Problem auf den Grund und lösen das, sodass es künftig keine Schäden mehr gibt.

Sie haben sich dem Franchise-System von Isotec angeschlossen. Warum?

STEUDLE: Das Know-how des Unternehmens ist enorm. Es gibt bundesweit rund 60 weitere Partner und ein eigenes Entwicklungszentrum – und das schon seit 20 Jahren. Ich habe viel Erfahrung in leitender Funktion vor allem im kaufmännischen Bereich, habe aber durch das Franchise-System viele Vorteile. Es bildet sich eine ganze Weile in einem der Partnerbetriebe mitgearbeitet, um das bei Isotec eingesetzte spezielle Verfahren kennenzulernen. So konnte ich viel praktische Erfahrung sammeln und kenne die Tricks und Kniffe, wie man ein solches Problem angeht, genau.

Was ist das für ein „spezielles“ Verfahren? STEUDLE: Wir haben uns darauf spezialisiert und sind hier ein ausgewiesener Experte. Als Verfahren gibt es die sogenannte „Horizontalsperre“, bei der wir die entsprechenden Wandteile zunächst mit



Günter Steudle: „Wir haben durch das Franchise-System viele Vorteile und können auf viel Know-how zurückgreifen.“ Foto: Constantin Fetzer

Trockenstäben von Feuchtigkeit befreien und dann ins Mauerwerk eine Spezialparaffin injizieren, das dann keine weitere Feuchtigkeit nach oben dringen lassen kann. Das ist dann abgegrenzt. Es bildet sich eine gut 15 Zentimeter große Schicht, durch das Paraffin, das diesen sogenannten Sperrgürtel bildet.

Ist das Paraffin giftig? STEUDLE: Nein, natürlich nicht. Das Isotec-Paraffin ist eine wachähnliche Substanz, die auch für Kosmetikanwendungen und den Lebensmittelkontakt eingesetzt wird. Und es ist besonders wirksam: Durch die stark fließfähige Konsistenz kann es sehr gut in die feinen „Kapillare“ des Mauerwerks eindringen. Nach der Abkühlung wird das Paraffin hart – wie man es bei Wachs kennt. Dieses Verfahren gibt

es nur bei uns und es ist patentiert – dafür sind wir die Spezialisten.

Wie meinen Sie das? STEUDLE: Wir haben uns darauf spezialisiert, Feuchtigkeits- und Schimmelschäden endgültig zu beseitigen. Experten sagen, jede zweite Sanierung geht schief. Kein Wunder: Viele regionale Handwerksbetriebe verfügen über keinerlei Spezialwissen bei der Gebäudesanierung. Ich gebe Ihnen ein Beispiel aus der Gesundheitsbranche: Bei einem Knieschaden würden Sie vermutlich auch das Fachwissen eines reinen Kniespezialisten mehr schätzen als den Rat eines Allgemeinmediziners. Und genau so ist es bei uns auch. Wir haben uns auf Trocknung und die Sanierung des Schadens oder der Ursache spezialisiert.

Was für Sanierungsprojekte können Sie machen?

STEUDLE: Das ist ganz unterschiedlich. Es sind sowohl Privathäuser als auch Unternehmen. Risse in Tiefgaragen machen wir viel, aber auch Keller, die einen leicht modrigen Geruch haben. Es gibt ja viel Bausubstanz in der Region, die man dringend sanieren sollte, wenn es etwas sonderbar riecht. Aber das macht fast niemand. Erst wenn alles schimmelt, dann werden wir als Experten angerufen. Man sollte, gerade in älteren Häusern, sanieren – übrigens kann man eine Wärme-Isolierung und ähnliche Modernisierungen gleich mitmachen. Im Idealfall

Patentiertes System für die Sanierung von Wänden

kann man so einen Keller von außen abdichten, aber es gibt auch Lösungen, in denen man die Isolierung innen machen kann. Interessant als Projekte sind auch Kirchen und ähnliche Gebäude, die der Feuchtigkeit gegenüber ebenfalls sehr anfällig sind und wir mit unseren Lösungen helfen können.

Wie ist die Resonanz der Kunden bislang?

STEUDLE: Wir sind in Göppingen und im Rems-Murr-Kreis, den wir betreuen, für den Anfang zufrieden. Ich denke, es war der richtige Schritt, mit Isotec als Franchise-Partner an den Start zu gehen. Die Kunden wissen, dass wir – auch mit den vielen anderen Partnern in der Gruppe – durchaus viel Know-how und Erfahrungswerte bei zahlreichen Projekten haben und die entsprechenden Lösungen kennen.

Zur Person

Günter Steudle ist Inhaber des gleichnamigen Isotec-Betriebs in Göppingen.