

# econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

3. Jahrgang  
07.05.2010  
4,90 €  
10003



Zielgruppe Behinderte

## Integration durch Technik

Standorte

Weinheim und  
Lorsch im Porträt

IT & Software

Wie sich Konzern-Töchter  
am Markt behaupten



# Lager und Laser

Das Lorsch Gewerbegebiet Daubhart ist bei Logistikern beliebt. Kürzlich eröffnete Alnatura hier sein Zentrallager. Doch auch Firmen wie „Seeger Lasertechnik“ haben sich niedergelassen.

Wer auf der Autobahn zwischen Mannheim und Frankfurt fährt, passiert auf der Höhe von Lorsch ein außergewöhnliches Gebäude: Unmittelbar neben der A 67 erstreckt sich eine 144 Meter lange und ebenso breite Halle. Mit einer Höhe von 13 Meter ist sie schon aus der Ferne gut zu erkennen. Doch es ist nicht ihre Größe allein, die sie zu einem Hingucker macht – es ist das verwendete Material. Die Fassade des fast 21 000 Quadratmeter großen Baus ist aus Lärchenholz gezimmert. Das kommt aus dem nahen Odenwald. „Sinnvoll für Mensch und Erde“ – dieser Unternehmensgrundsatz gilt für Alnatura bereits seit über 25 Jahren“, sagte Professor Götz Rehn bei der Einweihung. Der Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der Bio-Supermarkt-Kette ist zwar nur Mieter der Halle, doch der Investor Greenfield Development hat das Gebäude genau zugeschnitten auf das Bickenbacher Unternehmen, das im vergangenen Jahr für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert wurde. Denn die Nachhaltigkeit des Gebäudes zeigt sich nicht nur in der Wahl der Baumaterialien: Auf dem Dach produziert eine 7800 Quadratmeter große Photovoltaik-Anlage Strom für rund 260 Haushalte. Die Halle selbst wird mit einer Luft-Wasser-Wärmepumpe geheizt und gekühlt.

Zur Einweihung der Halle Ende März gewährte Alnatura einen Blick ins Innere. Dort stapeln sich auf 17 000 Palettenstellplätzen Bio-Pro-

dukte. Das Bickenbacher Unternehmen hat in Lorsch sein erstes Verteilzentrum eröffnet und damit einen „neuen Abschnitt in der Unternehmensgeschichte“ begonnen. Das Logistikzentrum sei „das Herz, von dem aus das Blut zu den Organen transportiert“ werde, so Unternehmenschef Rehn. Von der südhessischen Kommune aus versorgt Alnatura die 55 eigenen Filialen und die der 2900 Handelspartner wie die Drogeriekette „dm“ oder die tegut-Supermärkte mit Trockenwaren. Darunter versteht man Lebensmittel, die weder gekühlt werden müssen wie Frischmilch noch schnell verderblich sind wie Gemüse oder Obst.

## „Lorsch ist der ideale Standort für Logistik“

Der Rundgang startet an den 14 Eingangstoren. Dort hat gerade an Tor 3 ein Lastwagen angedockt. Ein Mitarbeiter des Logistikzentrums holt mit einem elektrischen Hubwagen eine Palette nach der anderen aus dem Aufhänger des Sattelschleppers. Auf den Paletten stapeln sich Tausende Packungen mit Oliven-Grissini. Direkt daneben an Tor 5 startet ein anderer Mitarbeiter die Entladung eines weiteren Lkws. Seine Ladung: Tausende Flaschen Sauerkrautsaft. Der Sauerkrautsaft und die Oliven-Grissini sind zwei von insgesamt 2900 verschiedenen Produkten, die Alnatura in Lorsch lagert. Mit der Zentralisierung spart Alnatura viele Transportkilometer.

„Bisher war die Belieferung dezentral organisiert. Das hieß für die Filialen: viele kleine, einzelne Lieferungen pro Tag“, erklärt Bernhard Sauer. Er ist Logistikchef bei Alnatura und Projektleiter für die Auswahl und den Aufbau des neuen Standorts.

Lorsch bezeichnet der Logistiker als idealen Standort: „Nicht, weil es hier so schön oder der Unternehmenssitz in Bickenbach gut erreichbar ist.“ Entscheidend sei einzig die Nähe zu den Autobahnen A 67 und A 5. Die Gemeinde habe dank der guten Lage des Gewerbegebiets 130 Kommunen zwischen Darmstadt und Heidelberg aus dem Feld geschlagen. Weitere Kriterien seien der Preis, der Bauplan und die rasche Umsetzbarkeit gewesen.

Volker Knaup sieht in der Alnatura-Ansiedlung die Bemühungen der Stadt bestätigt, Lorsch als Wirtschaftsstandort zu stärken. „Lange Zeit wurden wir nur als Schlafstadt betrachtet“, sagt Knaup, der Leiter des Geschäftsfeldes Industrie und Fulfillment bei Rudolph und damit verantwortlich für den wichtigsten Kunden der Lorsch Niederlassung: Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik. Für das Weinheimer Unternehmen betreibt Rudolph Logistik das 13 500 Quadratmeter große Zentrallager. Rund 50 000 unterschiedliche Produkte lagern in den 42 Regalreihen. Die Expansionspläne von Rudolph scheinen aufzugehen. Kurze Zeit nach dem Vertragsabschluss mit Freudenberg gewannen die Nordhessen die Motorenwerke Mannheim (MWM) als Kunden hinzu.

chen. Noch frei sind derzeit 72 000 Quadratmeter. Begonnen hat die Erschließung im Sommer 2006 mit dem Bau eines Verkehrskreisels an der nördlichen Zufahrt. „Kaum waren die Bagger angerückt, hatten wir die ersten Anrufe erhalten, was da los sei. Das waren Menschen, die von der nahen Autobahn aus die Bauarbeiten gesehen hatten“, erzählt Knaup. So konnte die Stadt das erste Grundstück schon verkaufen, als das Gebiet noch gar nicht erschlossen war.

## „Von hier aus die Region erschließen“

Erster Investor war die Rudolph Logistikgruppe aus dem nordhessischen Baunatal. „Wir haben den Standort Lorsch gewählt, um von dort aus die Wirtschaftsregion Rhein-Main-Neckar zu erschließen“, sagt Reinhard Braun. Er ist Leiter des Geschäftsfeldes Industrie und Fulfillment bei Rudolph und damit verantwortlich für den wichtigsten Kunden der Lorsch Niederlassung: Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik. Für das Weinheimer Unternehmen betreibt Rudolph Logistik das 13 500 Quadratmeter große Zentrallager. Rund 50 000 unterschiedliche Produkte lagern in den 42 Regalreihen. Die Expansionspläne von Rudolph scheinen aufzugehen. Kurze Zeit nach dem Vertragsabschluss mit Freudenberg gewannen die Nordhessen die Motorenwerke Mannheim (MWM) als Kunden hinzu.

Der ehemals zum Deutz-Konzern gehörende Hersteller von Aggregaten zur dezentralen Stromerzeugung hat sein europäisches Zentrallager von Köln nach Lorsch verlegt. Und wie Freudenberg auf Rudolph als Betreiber gesetzt. Mit 11 000 Quadratmetern Nutzfläche ist das Lager etwas kleiner als das von Freudenberg. Die Zahl der eingelagerten Produkte ist mit 50 000 jedoch identisch. Und auch bei Alnatura ist Rudolph zum Zuge gekommen. Insgesamt beschäftigt der Logistiker nunmehr 170 Mitarbeiter in Lorsch. Wichtig waren neben der guten Verkehrsanbindung die verfügbaren Flächen und die Nähe zum ersten Kunden in der Region – Freudenberg. „Letztendlich hat auch die lösungsorientierte Unterstützung der Stadt Lorsch und die unkomplizierte Zusammenarbeit mit den Behörden zur Standortentscheidung beigetragen“, sagt Braun.

Lorsch Wirtschaftsförderer Knaup spricht in diesem Zusammenhang ganz gerne von „Bemuttern“: „Wir bieten mehr als bloße Grundstücke.“ Zur Betreuung der Unternehmen zähle auch die schnelle Genehmigung von Bauanträgen innerhalb von maximal vier Wochen. Wenn es sein muss, übernimmt die EGL sogar die Organisation des Festakts zum offiziellen Spatenstich. Und natürlich freut sich Knaup, wenn die Neuansiedlungen auch Nachfrage bei lokalen Handwerkern und Dienstleistern auslösen. Als Beispiel führt er den Brandschutzservice Neuberger an. Die Lorsch Firma hat die komplette Brandschutzausrüstung und -schulung für das Freudenberg-Logistikzentrum übernommen. „Auch Seeger Lasertechnik ist ein gutes Beispiel für diese Effekte“, sagt Knaup. Denn der Innenausbau sei komplett durch Lorsch Unternehmen erfolgt.

Seeger Lasertechnik ist das einzige produzierende Unternehmen im Daubhart. Von diesen würde die EGL gerne weitere ansiedeln. Die Flächen für Logistikunternehmen

dagegen sind erschöpft. Im Gegensatz zu den anderen drei Neuansiedlungen war Seeger Lasertechnik schon lange in Lorsch ansässig. In der Sachsenbuckelstraße am südlichen Ortsausgang produzierte das Unternehmen auf 700 Quadratmetern. Am neu gebauten Firmensitz im Daubhart sind es nun 1600 Quadratmeter. „Die Stadt hat den Bauplan geändert, der an dieser Stelle eigentlich nur 7,5 Meter hohe Gebäude vorsah“, sagt Geschäftsführer Roland Kiefer. Eine Deckenhöhe von acht Metern sei aber notwendig gewesen, um das Hochregallager für Bleche einbauen zu können.

## Roland Kiefer erkannte eine Marktlücke

Der 51-jährige Kiefer hat die Firma am 1. Januar 2006 von Bernd Seeger übernommen. Der hatte das Unternehmen 1991 gegründet. „Damals stand das Laserschneiden noch ganz am Anfang“, sagt Kiefer. Der jetzige geschäftsführende Gesellschafter hat diese Technik in seiner Zeit als kaufmännischer Leiter bei einer Tochterfirma von Meiller Kipper in Tschechien kennen gelernt. „Das Laserschneiden hat mich von Beginn an fasziniert. Mir war schnell klar, dass ich mich damit selbstständig machen werde“, erzählt Kiefer. Die Übernahme des Lorsch Unternehmens sei sehr bewusst erfolgt, da es in dieser Region damals so gut wie keine Laserschneidanlagen gab. Das Unternehmen habe sich seit dem Inhaberwechsel gut entwickelt. Erworbt wurde Seeger Lasertechnik im Jahr 2005 mit zehn Mitarbeitern 1,8 Millionen Euro Umsatz, waren es 2008 schon 30 Mitarbeiter, die den fast dreifachen Umsatz erzielten. 2009 sei durch sinkende Stückzahlen der Umsatz geschrumpft, doch im laufenden Jahr erwartet das Unternehmen schon wieder ein Plus von 20 Prozent. Gewachsen sei das Unternehmen vor allem organis-



IHR SPEZIALIST  
FÜR IMPFSTOFFVERSAND

## Impfstoffe für Ihre Praxis

Service und Vorteile vom Spezialisten.

Seit 2004 liefert die A1-Versand Apotheke alle in Deutschland zugelassenen Impfstoffe zu **A1-Vorteilspreisen** und in **streng kontrollierter Qualität** (lückenlose Kühlkette etc.) in viele tausend Arztpraxen. Das A1-Team aus Apothekern und pharmazeutischem Personal bietet **kompetente Beratung** und überzeugenden Service.



Unser Impfstoffkatalog. Fordern Sie kostenlos an.

FreeCall 0800 707 10 01  
FreeFax 0800 707 10 11

A1-Versand Apotheke

Ludwig-Erhard-Straße 19  
D-64653 Lorsch

Fon (0 62 51) 7 07 10-0  
Fax (0 62 51) 7 07 10-11

info@a1-versandapotheke.de

►► „Das A und O ist der Vertrieb“, sagt Kiefer. 2007 haben die Lorschler zudem eine Mannheimer Firma übernommen, die im Bereich Umformtechnik und Metalldrücken tätig war.

„Hydraulikpressen, Stanzen und die Mitarbeiter sind nach Lorsch umgezogen“, sagt der Unternehmer. Mit dieser Akquisition hat die Firma ihre Dienstleistung entlang der Wertschöpfungskette ausgebaut. Alleinstellungsmerkmal sei Laserschneiden und Abkanten bis vier Meter Länge. „Wir sind industrieller Dienstleister für Laserteile und Baugruppen in Stahl, Edelstahl und Aluminium“, beschreibt Kiefer das Geschäftsmodell. Wie das in der Praxis funktioniert, erklärt er bei einem Rundgang durch die Produktion, in der der Großteil der 40 Mitarbeiter beschäftigt ist. Dominiert wird die Halle durch drei große Laserschneidmaschinen, die Bleche in einem Format von bis zu vier auf zwei Meter verarbeiten können. Alle paar Sekunden erfüllt ein lautes Zischen den Raum. Das Geräusch ent-

### ZAHLEN & FAKTEN

<b>Einwohner 2008:</b>	13.471
<b>Gewerbesteuerhebesatz 2009:</b>	330 %
<b>Grundsteuerhebesatz 2009:</b>	210 %
<b>Einzelhandelszentralität 2009:</b>	57,3
<b>Kreis Bergstraße:</b>	92,6
<b>Kaufkraftkennziffer 2009:</b>	107,5
<b>Kreis Bergstraße:</b>	105,6
<b>Einzelhandelsrel. Kaufkraft 2009:</b>	71,7

**Freie Gewerbeflächen** bietet die Stadt Lorsch in den Gewerbegebieten „Daubhart“ (Parzellen zwischen 5000 bis 75 000 m<sup>2</sup>) und „Viehweide“ (Parzellen zwischen 1500 und 500 m<sup>2</sup>).

**Die Entwicklungsgesellschaft Lorsch (EGL)** ist für die Vermarktung der Flächen verantwortlich.

**Internet:** [www.egl-lorsch.de](http://www.egl-lorsch.de)

steht, wenn Stickstoff die Metallschlacke aus dem Schnittspalt bläst. In eine der zwei Abkantpressen legt ein Mitarbeiter gerade ein großformatiges Blech ein, das die Maschine in die vorgesehene Form biegen wird. An einer Werkbank steht ein

Mitarbeiter, der Gewinde in ein Blech bohrt. Das Blech wird später als Abdeckung für einen Monitor dienen. Auf dem Hallenboden liegen auf Holzpaletten fertige Produkte, die bald die Produktion verlassen werden: Halterungen für Brems-

klötze und Trittstufen, die später an Baumaschinen angebracht werden oder Teile von Windkraftanlagen. Auf einer Palette lagern längliche Gitterroste aus zwei Zentimeter dickem Stahl. „Wir wissen auch nicht immer, wo das dann später eingebaut wird“, sagt Kiefer.

Mit einer Holzfassade wie der Nachbar Alnatura kann Roland Kiefer nicht aufwarten. Dennoch sind beide Gebäude Beispiele für den Trend zum nachhaltigen Bauen. Die Laserschneideanlagen von Seeger Lasertechnik sind wassergekühlt und über einen Wärmetauscher an eine Geothermieanlage angeschlossen. „Die Temperaturdifferenz nutzen wir im Winter zum Heizen und im Sommer zum Kühlen“, sagt der Unternehmer. Das Potenzial ist groß, verschlingt doch die Kühlung einer Laserschneideanlage zwei Drittel der benötigten Energie. „Das sparen wir ein!“, sagt Roland Kiefer. Gekrönt wird das Ganze – wie bei Alnatura – von einer Photovoltaikanlage auf dem Dach.

Matthias Schmitt

# „Echte Hingucker“

Wenn der Name „Lorsch“ fällt, denken die meisten Menschen zuerst an Weltkulturerbe. Doch die Stadt ist auch Standort wettbewerbsfähiger Mittelständler: Sie bauen Nähmaschinen für die Industrie, Prüfsoftware für Forschung und Entwicklung oder vertreiben Impfstoffe an Apotheken.

Eine Riterrüstung, ein Roboterarm und ein rund drei Quadratmeter großer Ausschnitt aus einer Flugzeugwand – diese drei sehr unterschiedlichen Gegenstände stehen im Eingangsbereich der KSL Keilmann Sondermaschinen GmbH. Diese auf den ersten Blick seltsam anmutende Zusammenstellung gewährt einen Einblick in die Lorscher Traditionsfirma, genauer gesagt in ihre Produkte, ihre Arbeitsweise und in die Einsatzgebiete ihrer Technik. Doch der Reihe nach. Zuerst zur Riterrüstung, die die Besucher und Mitarbeiter im Windfang begrüßt. „Die Rüstung haben

unsere Mitarbeiter für einen Messeauftritt gefertigt. Das war ein echter Hingucker“, sagt Christine Thieringer. Dann erklärt die Sales Managerin, in welcher Beziehung das Blechkostüm zum Unternehmen steht: „Die Aufschrift und die Lederapplikationen wurden mit unseren Maschinen auf das Blech genäht.“ Dass sich bei der Lorscher Firma alles um das Zusammenfügen von Materialien dreht, zeigt auch das zweite Exponat, die Flugzeug-Innenwand. Der rund vier Quadratmeter große Ausschnitt ist ohne die Plastikinnenverkleidung ausgestellt und gibt so einen Blick frei auf das,

was sich darunter verbirgt: ein Kohlefaserlegele, das zwischen Innenverkleidung und Außenwand liegt. Diese mit Harz gehärtete Ebene trägt zur mechanischen Festigkeit bei. KSL hat für einen Flugzeugbauer jene Maschine konstruiert und gebaut, die die einzelnen Kohlefaser-teppiche zum fertigen Gelege drapiert und vernäht. Diese Portalnähanlagen hat die Firma auf einen sechsachsigen Knickarmroboter der Firma Kuka montiert. Und damit wäre man auch schon beim dritten Exponat – dem Roboterarm mit Nähkopf. Solche Roboternähsysteme kommen beispielsweise auch

bei einer der wichtigsten Zielgruppen des Lorscher Unternehmens zum Einsatz: der Automobilindustrie und ihrer Zulieferer. „Opel in Rüsselsheim war in den Anfängen der Firmengeschichte eine treibende Kraft“, sagt Robert Keilmann.

Der Geschäftsführer leitet den Familienbetrieb in zweiter Generation. Die Anfänge legte sein Vater Werner Keilmann mit der Gründung der „Keilmann Mechanischen Werkstätten“ im Jahr 1964. Vor der Selbstständigkeit vertrieb Werner Keilmann Nähmaschinen der Marke Dürkopp und leistete dafür den Service. ►►

Anzeige



## Das Unternehmen

**Gegründet** wurde die Firma Stefan Engel 1990 in Bürstadt.

**Im Jahre 1994** erfolgte die Umfirmierung in die Stefan Engel Sanitär- & Heizungstechnik GmbH und der Umzug in die Innenstadt von Lorsch.

**Die Geschäftsfelder** erstrecken sich über den kompletten Heizungs- und Sanitärtechnikbereich im Privathaushalt bis hin zu Industrieanlagen und der Betreuung von verschiedenen Hotels und Firmen.

### Kontakt

**Stefan Engel Heizung- und Sanitärtechnik GmbH**  
Waldstr. 32a  
64653 Lorsch  
Tel. (06251) 589100  
Fax. (06251) 589101  
**E-Mail** [info@engel-group.de](mailto:info@engel-group.de)  
**Internet:** [www.engel-group.de](http://www.engel-group.de)

# Service für Alle

Die Engel Sanitär- und Heizungstechnik GmbH deckt fast alle technischen Dienstleistungen im und um das Haus herum ab.

**B**aden und Wohlfühlen, Heizen und Energiesparen. Bereits seit 1994 steht die Firma Stefan Engel GmbH mit ihrem jungen und motivierten Team ihren Kunden in allen Fragen der Heizung- und Sanitärinstallation zur Verfügung. Derzeit sind acht Monteure, zwei Auszubildende und zwei Halbtagskräfte im Einsatz, um Bäder in Wohlfühlloosen und alte Heizungsanlagen in energiesparende Wärmezentralen umzuwandeln. Gerade der Aspekt des Umweltschutzes und die Nutzung erneuerbarer Energien wird bei der Firma Engel GmbH groß geschrieben. So sind Solaranlagen, Photovoltaik und Wärmepumpentechnik für die Firma kein Fremdwort. Die Engel-Mitarbeiter kümmern sich zudem um die Einhaltung der betreffenden Verordnungen und Vorschriften und stimmen sich kontinuierlich mit den Auftraggebern ab. Das ist auch wichtig im Hinblick auf die Energieeinsparverordnung, von deren Umsetzung der Kunde profitieren kann. Hinzu kommt das enorme Sparpotential von fossilen Brennstoffen, das der Umwelt zugute kommt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der kompletten Badsanierung. Hier bietet die Firma Engel GmbH von der

modernen drei-dimensionalen Badplanung bis hin zur Ausführung der Fliesenarbeiten einen Service aus einer Hand. Mit der Firma Engel verwandeln Hausbesitzer ihre Badezimmer in einen Ort der Ruhe und Entspannung, in dem sie dem Stress und der Hektik des Alltags entfliehen können.

Eine Besonderheit im Angebotsportfolio ist ein mobiles Badezimmer mit Dusche, WC und Waschbecken. Das wird während des Umbaus beim Kunden auf den Hof oder auf der Straße abgestellt.

Ein neues Highlight ist die Verstopfungs- und Rohrbruchbeseitigung. Seit letztem Jahr verfügt die Lorscher Firma über eine Kanal- und Rohr-Farbkamera sowie eine spezielle Ausrüstung zur Beseitigung von Verstopfungen. Die Engel GmbH deckt somit den größten Teil der technischen Dienstleistung im und ums Haus ab. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Auftraggeber ein Unternehmen oder eine Privatperson ist.

Als Selectopartner mit Produkten von



Anzeige

# Liebe zum Detail

immoXpert vermarktet unter dem Namen „Ofedis“ großflächige Büroimmobilien, die es in viele kleine Einheiten unterteilt.

**D**er 16. Januar 2010 markiert eine wichtige Etappe in der Unternehmensentwicklung von ImmoXpert. An diesem Tag eröffnete das Frankfurter Immobilienunternehmen eine Niederlassung in Lorsch. Seither betreuen in einem Ladenlokal mitten in der historischen Innenstadt drei immoXpert-Mitarbeiter Miet- und Kaufinteressenten sowie Eigentümer, die ihre private oder gewerbliche Immobilie gerne verkaufen oder vermieten wollen. „Wir werden von Lorsch aus die Metropolregion Rhein-Neckar erschließen“, sagt Nicole Lorenz. Die Immobilienfachwirtin hat immoXpert 2007 gegründet.

Neben den klassischen Dienstleistungen eines Maklers bietet immoXpert unter dem Namen Ofedis eine Dienstleistung an, die dem Unternehmen eine Nominierung für den „Immobilien Manager Award 2010“ eingebracht hat. Hintergrund ist, dass sich viele Eigentümer schwer tun damit, neue Mieter für große Flächen zu finden. Die Gründe liegen auf der Hand: Die Zahl der großen und langfristig planenden Unternehmen ist begrenzt und für Existenzgründer und Mittelständler sind die Flächen oft überdimensioniert. Hinzu kommt die wachsende Nachfrage nach mehr Flexibilität bei der Fläche und der Vertragslaufzeit.



Das Team von immoXpert hilft Unternehmen dabei, ihre großflächigen Büroimmobilien zu parzellieren und so besser zu vermarkten. Bild: immoXpert

Für alle diese Herausforderungen bietet Ofedis eine Lösung. „Indem Vermieter ihre großen Flächen in kleine Büroeinheiten aufteilen und bezugsfertig herrichten, schaffen sie mit unserer Hilfe ein Angebot, das in vielen Städten fehlt“, sagt Lorenz. Der Verzicht auf feste Laufzeiten und eine kurze Kündigungsfrist senken zudem die Hemmschwelle für Mieter, neue Räume anzumieten. So profitieren Eigentümer und Mieter.



## Leistungen

**Schwerpunkt** von immoXpert ist die Vermietung, der Verkauf und die Verwaltung von Büroimmobilien.

**Darüber hinaus** ist immoXpert auch als Makler und Verwalter für privat genutzte Häuser und Wohnungen tätig.

**Auch die Organisation** des kompletten Büroumzugs inklusive Renovierung, Umbau oder Einrichtungen zählt zu den Dienstleistungen.

**Unter dem Markennamen Ofedis** vermietet immoXpert zudem kleinteilig parzellierte, hochwertige Büroflächen für Existenzgründer und Mittelständler.

### Kontakt

**ImmoXpert**  
Ansprechpartner: Matthias Lorenz  
Römerstraße 2  
64653 Lorsch  
Tel. (06251) 8030410  
**E-Mail:** [m.lorenz@immoxpert.de](mailto:m.lorenz@immoxpert.de)  
**Internet:** [www.immoxpert.de](http://www.immoxpert.de),  
[www.ofedis.de](http://www.ofedis.de)

Der Nähmaschinen-Mechaniker-Meister stieß dabei auf eine Marktlücke. „Mein Vater erkannte, dass viele Firmen mehr wollten als die handbetriebenen Standardnähmaschinen.“ So begann er mit seiner jungen Firma, um das Nähwerk konventioneller Nähmaschinen herum komplexe Anlagen inklusive Steuerung zu bauen. Noch heute kommen bei den Keilmann-Anlagen teilweise Standard-Nähköpfe zum Einsatz. Allerdings hat das Unternehmen im Laufe der Jahre an Expertise gewonnen. Davon zeugt beispielsweise der 1993 auf den Markt gebrachte und 360 Grad drehbare Nähkopf. Solche Eigenentwicklungen bezeichnet Robert Keilmann heute als Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. Zudem die Planung und den Bau sehr komplexer Anlagen.

Was „komplexe Anlagen“ bedeutet, lässt sich erahnen, wenn man einen Gang durch die 4500 Quadratmeter große Produktionshalle macht. So werkeln Keilmann-Mitarbeiter gerade an den einzelnen Ele-



Eine Nähmaschine der KSL Keilmann Sondermaschinen GmbH. Die Firma baut und entwickelt Anlagen, die „biegeschlaffe Materialien“ verarbeiten. Bild: KSL

menten einer Anlage, die später beim Kunden 25 Meter Länge messen wird. Dort soll sie einmal aus drei verschiedenen Materialien Schläuche für die Kanalsanierung nähen. Die unter anderem aus Glasfaser bestehenden Schläuche werden in defekten Kanalrohren zum Einsatz kommen. Dort mit Harz getränkt sind sie so stabil wie die sie umgebenden Keramik-, Ton- oder

Betonröhren. „Wir sind Experten darin, sogenannte biegeschlaffe Materialien in allen Dimensionen zu bearbeiten“, sagt Sales Managerin Thieringer. Ein paar Meter weiter tüftelt ein „Keilmann“ an einer Vielnadelnähanlage. Auf ihr werden später Autositzelemente gefertigt.

Das geschäftige Werkeln in der Produktion zeugt von einer guten Auftragslage. „Wir spüren, dass sich

der Investitionsstau momentan auflöst“, sagt Robert Keilmann. Noch 2009 mussten einige seiner 100 Angestellten kurzarbeiten. Im Automobil-Krisenjahr habe sich ausgezahlt, dass KSL heute Kunden in vielen verschiedenen Branchen hat. So zählen zu den Käufern der Keilmann-Anlagen auch Hersteller von Luxus-Lederwaren, Matratzen oder Filtertaschen. Insgesamt hat der Familienbetrieb bis 2006 rund 1500 Anlagen an mehr als 500 Kunden in 40 Länder verkauft. Den Exportanteil gibt der Geschäftsführer mit 70 bis 80 Prozent an. An Lorsch schätzt der Unternehmer daher die zentrale Lage. „Vor allem die Nähe zum Flughafen ist für uns von Bedeutung.“

Die gute Verkehrsanbindung der Stadt lockt immer wieder neue Unternehmen nach Lorsch. Beispiele aus den vergangenen Jahren sind die Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik, die Motorenwerke Mannheim oder Alnatura, die unmittelbar neben der A 67 im Gewerbegebiet Daubhart Logistik-

zentren unterhalten (siehe Seite 84). Der jüngste Zugang ist dagegen ein Immobilienunternehmen. Ende März eröffnete immoXpert eine Niederlassung in Lorsch, die erste nach dem Unternehmenssitz in Frankfurt. Von Lorsch aus will das Unternehmen, das vor allem gewerbliche Immobilien verkauft und vermietet, die Metropolregion Rhein-Neckar erschließen. Neben den normalen Maklerdienstleistungen möchte die Firma mit einem Angebot expandieren, das etwas dem Leerstand bei großflächigen Büroimmobilien entgegensetzen will. immoXpert parzelliert dazu große Flächen und richtet diese bezugsfertig für Mieter her, die ohne lange Laufzeiten und Kündigungsfristen nur kleine Büros benötigen. Auf besonderes Interesse stößt dieses Angebot bei Existenzgründern und kleineren Unternehmen. Die Ansiedlung freut Lorsch's Bürgermeister Klaus Jäger, der für seine Stadt gerne mit „Mittellage zwischen den beiden Metropolregionen Rhein-Neckar und Rhein-Main“



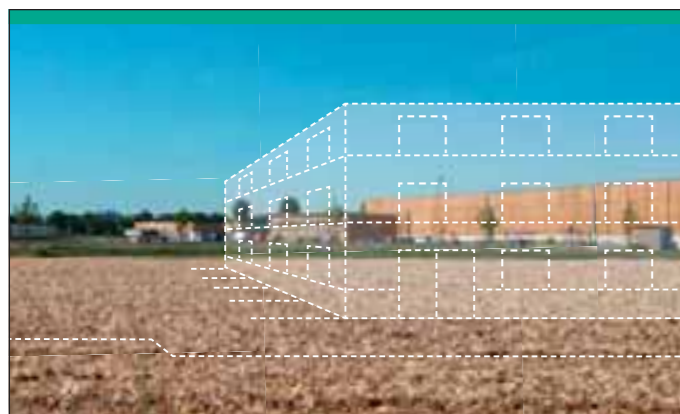
Die Brüder Stefan (L.) Jäger und Hubert Morgenstern entwickeln, bauen und vertreiben Soft- und Hardware für Prüfstände. Bild: Neu

wirbt. Zudem hat das Immobilienunternehmen mit seiner neuen Niederlassung den nach Angaben von Wirtschaftsförderer Volker Knaup letzten Leerstand in der Innenstadt beseitigt. Durch das Leerstandsmanagement der vergangenen Jahre sei es der Stadt gelungen, dass 2009 erstmals wieder die Zentralitätskennziffer Lorsch's gestiegen sei. Das heißt: Von der Kaufkraft wird

wieder mehr im hiesigen Einzelhandel ausgegeben – es wandert weniger in die Umlandgemeinden: nach Viernheim, Darmstadt oder Mannheim.

Hubert Morgenstern und Stefan Jäger sind zwei Lorsch'ser Unternehmer, die zwar nicht im Einzelhandel tätig sind, allerdings mit ihrer Firma dafür Sorge tragen, dass Einwohner

hier Arbeit finden können. Seit 1992 hat die „Jäger Computergesteuerte Messtechnik“ jährlich ein bis zwei neue Mitarbeiter eingestellt. Mittlerweile beschäftigen die Brüder, Hubert Morgenstern hat den Namen seiner Frau angenommen, 25 Mitarbeiter. Wie bei vielen Unternehmen hat auch die Soft- und Hardwareschmiede einmal klein angefangen. 1987 entwickelte Hubert Morgenstern, damals noch Jäger, die erste Prüfstandssoftware für Unternehmen. Das war für ihn Handwerk, da er solche Programme in seinem Physikstudium an der Technischen Hochschule Darmstadt für eigene Versuche schon häufiger geschrieben hatte. Noch einige Jahre nach Studienabschluss blieb er diesem Metier als Einzelunternehmer treu. 1992 schließlich stiegen sein Bruder Stefan und Andreas Kraus in die Firma ein. Jetzt ging es nicht mehr nur ums Programmieren – die drei wollten nun eine entsprechende Hardware entwickeln.▶▶



Ihr neuer Firmensitz wird schneller gebaut, als Sie Gewerbegebiet „Im Daubhart“ sagen können.

Dieses Gewerbegebiet in Lorsch ist besonders:

Besondere Stadt, besondere Lage, besondere Anbindung, besondere Nachbarn, besonders tatkräftige Unterstützung.

Besonders schnell: Matthias Müller 0172 7157136

Entwicklungsgesellschaft Lorsch mbH  
Kaiser-Wilhelm-Platz 1 • 64653 Lorsch  
Tel.: 06251 5967-314 • Fax: -313  
egl@lorsch.de • www.eglorsch.de



Tradition und Zukunft

 **HEUSS & HEUSS**  
Steuerberater

Römerstraße 8 Fon 062 51-1057 10 info@stb-heuss.de  
64653 Lorsch Fax 062 51-1057 129 www.stb-heuss.de




## Montageautomation GmbH

Basics, Modules & Systems



Zertifizierung nach DIN EN 9000

### Baukasten und Systemlösungen aus einer Hand...

*...made in Lorsch!*

Mit der Erfahrung von über 20 Jahren in der Montage-technik, sind wir als Vertragspartner der Bosch-Rexroth AG am Markt präsent und betreuen unsere Kunden in Hessen und Teilen der angrenzenden Bundesländer Rheinland-Pfalz, Bayern und Baden-Württemberg. Aus einem gut sortierten und umfangreichen Lager in Lorsch können wir sehr schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren.

Darüber hinaus realisieren wir mit unserer Mannschaft kundenorientierte Sonderlösungen von der Planung bis zur Fertigstellung.

**Mechanische Grundelemente**



**Manuelle Produktionssysteme**



**Planungsmittel und Software**



**Transfersysteme**



**Lineare Bewegungstechnik**



**Service**



**Sonderlösungen**



**Schutzumhausung**



►► Diese war notwendig geworden, weil Microsoft mit seinem Betriebssystem weltweit Einzug gehalten hatte. „In der alten DOS-Welt konnte man die Mess- und Steuerungssoftware noch direkt einbinden. Doch Windows hat die Rechner ausgebremst“, erklärt Stefan Jäger. Also entwickelten die drei Hard- und Software, die Windows-PC ergänzen sollten. Die Jäger-Brüder und Andreas Kraus taufen das System auf den Namen ADwin. Das steht für Analog, Digital und Windows. Mittlerweile ist das System auch mit anderen Betriebssystemen kompatibel.

Abnehmer für ihre Produkte findet die Firma in Ingenieurbüros oder in den Entwicklungsabteilungen der Automobilhersteller und ihrer Zulieferer. Die Lorsch Produkte kommen immer dann zum Einsatz, wenn in Echtzeit gemessen, berechnet und gesteuert werden soll. „Da ist unser System Alternativen wie der SPS- oder Steuerung über PC-eigene Software weit überlegen“, sagt Stefan Jäger. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal sei zudem die kurze Entwicklungszeit und niedrigen Kosten. „Unsere Nische sind die geringen Stückzahlen“, sagt der Unternehmer. Doch auch Großaufträge wickeln die Lorsch ab. So hat das Unternehmen mehrere Hundert Systeme für die Schrauben-Endmontage des VW-Golf der Baureihen 5 und 6 geliefert. Dank ADwin kann VW den Einbau und das Anziehen jeder ein-

### AUFSTIEG UND FALL - UND WIEDERAUFSTIEG

Der größte Arbeitgeber in Lorsch war lange die Firma **Expert Maschinenbau**. Der Zulieferer für die Automobilindustrie hatte in seinen besten Zeiten mehr als 1000 Mitarbeiter. Doch die rasche Expansion und häufige Eigentümerwechsel forderten ihren Tribut: 2006 muss das Unternehmen Insolvenz anmelden. Da hat es noch 250 Mitarbeiter. Für den Sondermaschinenbau findet der Insolvenzverwalter keinen Käufer. Mehr als 140 Mitarbeiter verlieren ihren Job. Doch aus den Trümmern der alten Expert wuchs auch Neues: Die Ratinger Firma Tünckers übernimmt die Antriebstechnik mit rund 100 Mitarbeitern und tauft sie auf den Namen „**Expert Tünckers**“. Für 22 Experten geht es bei der **Expert Transformatorenbau GmbH** weiter. Das Unternehmen ist ein Management-Buy-out dreier Führungskräfte. Die Sparte Montageautomation lebt heute in der **DFS Montageautomation GmbH** weiter. Hier schlüpfen 20 Mitarbeiter unter. Den drei Firmen geht es heute gut – alle haben in vergangenen Jahren Personal aufgebaut.

zelen Schraube dokumentieren. Bisher hat die Firma rund 10 000 ihrer ADwin-Systeme verkauft. Aufgrund des Wachstums entschloss sich Hubert Morgenstern 1995 zur GmbH-Gründung. Er wurde Hauptgesellschafter und geschäftsführender Gesellschafter, sein Bruder Stefan hält seitdem eine Minderheitsbeteiligung. Der Dritte im Bunde, Andreas Kraus, hat sich mittlerweile mit einem eigenen Unternehmen selbstständig gemacht: Sein Unternehmen hat heute ebenfalls 25 Mitarbeiter. Es produziert die Hardware für die Jäger Computer Gesteuerte Messtechnik. Die Brüder in Lorsch haben sich auf die Programmierung, die Projektentwicklung bei den Kunden, Vertrieb und Support konzentriert. Zu Hause ist das Unter-

nehmen in einem alten Fachwerkhaus, in dem früher die Großeltern lebten. Dieses haben die beiden Unternehmer im Laufe der Jahre um zwei Neubauten erweitert. Im Garten ist noch Platz für weitere Büroflächen. Doch das Wachstum werde schwieriger als in den Anfangsjahren. „In Deutschland ist unser Potenzial weitgehend ausgeschöpft“, sagt Stefan Jäger. Wachsen könne Computer Gesteuerte Messtechnik vor allem im Ausland. Dort erwirtschaftet das Unternehmen bisher rund ein Drittel seines Umsatzes.

Ein anderes junges Lorsch Unternehmen konzentriert sich dagegen ausschließlich auf den deutschen Markt. Die ApoVac GmbH beliefert als Impfstoffgroßhändler

rund 2000 Apotheken. „Der Unterschied zu den großen der Branche ist, dass wir ausschließlich Impfstoffe vertreiben. Wir haben eine schlanke Verwaltung und keinen Außendienst“, sagt ApoVac-Gründer Wilhelm Maier. Das erlaube der Firma, kostenseitig wettbewerbsfähig zu sein. Dieses Konzept scheint aufzugehen: Begonnen hat Maier 2000 in angemieteten Räumen, 2002 hat er dann im Gewerbegebiet Viehweide neu gebaut. ApoVac verfügt insgesamt über sechs Kühlzellen mit mehr als 100 Palettenstellplätzen. Ein Kunde von Maier hat seinen Sitz direkt nebenan: die A1-Versandapotheke. Gegründet wurde das Unternehmen 2004, unmittelbar nach der Liberalisierung des Apothekenmarktes. Der Versandhandel hat jedoch weniger Verbraucher im Fokus. Das spiele eine „vergleichsweise geringe Rolle“, sagt Dr. Marcus Krämer von der A1-Versandapotheke. „Wir sind vor allem Nischenanbieter für Impfstoffe und andere Arzneimittel, die die Arztpraxen bei uns direkt bestellen können.“ Darauf entfallen 95 Prozent des Umsatzes. 4000 Arztpraxen sorgten so für jährlich rund 20 000 Bestellungen. Zum Service gehöre auch, dass Praxen saisonale Impfstoffe unverbindlich vorbestellen könnten. Die Ärzte liefen so nicht Gefahr, zu große Mengen abnehmen zu müssen. Und im umgekehrten Fall gelte, dass bei starker Nachfrage die Vorräte nicht ausgingen.

Matthias Schmitt



### UNTERNEHMEN

Die **Rhein Neckar Ticket GmbH** mit Sitz in Neustadt an der Weinstraße vernetzt seit Anfang November 2009 die Interessen aller Akteure im Live-Entertainment-Markt in der Metropolregion Rhein-Neckar. **Kooperationspartner** sind die Dr. Haas Medien Gruppe (Mannheimer Morgen, Econo) und die Event-Agentur BB Promotion.

### ANGEBOT

Das regionale Internetportal [www.rheinneckarticket.de](http://www.rheinneckarticket.de) und die **Servicenummer 0621/101011** bieten einerseits eine übersichtliche Darstellung des kulturellen Angebots in der Metropolregion. Andererseits ermöglichen sie eine leichte und schnelle Bestellung von Eintrittskarten. Den Veranstaltern und Veranstaltungsstätten stellt sie eine ebenso unkomplizierte Möglichkeit zur Verfügung, ihre kulturellen Angebote zu vermarkten.

### ZIELE

**Die Verbesserung des Services** für Veranstalter und Konsumenten.  
**Die Förderung der kulturellen Vielfalt** in der Region durch professionelles Marketing.  
**Der Ausbau** der Kultur- und Kreativwirtschaft der Metropolregion Rhein-Neckar durch aktives Handeln im regionalen Netzwerk.

#### Kontakt

**Rhein Neckar Ticket RNT GmbH**  
Landauer Straße 41  
67434 Neustadt a.d.W.

**Informationen zum Unternehmen:**  
kontakt@rheinneckarticket.de

**Tickets kaufen:**  
[www.rheinneckarticket.de](http://www.rheinneckarticket.de)  
Servicenummer 0621/101011



Bei RheinNeckarTicket.de gibt es Tickets für die Topstars in der Metropolregion, zum Beispiel für die Soul-Diva Whitney Houston am 29. Mai 2010 in der SAP Arena.

# Neue Netzkultur

Seit Ende 2009 führt die Rhein Neckar Ticket RNT GmbH Anbieter und Nachfrager im Live-Entertainment-Markt zusammen

Sie wollen das Kulturangebot der Region auf einen Blick? Sie wollen Eintrittskarten per Mausklick oder Telefon buchen? Die Rhein Neckar Ticket RNT GmbH mit Sitz in Neustadt an der Weinstraße bietet genau das. Seit drei Monaten betreibt das Unternehmen das Internetportal [www.rheinneckarticket.de](http://www.rheinneckarticket.de). Darüber hinaus hat es die in der Region etablierte Servicenummer 0621/101011 von der m:con – mannheim:congress GmbH übernommen. So werden Publikum, Vorverkaufsstellen und Veranstaltungsstätten in der Metropolregion künftig engmaschig verknüpft. Neben diesem Service kümmert sich die Rhein Neckar Ticket RNT GmbH um die Vermarktung von Veranstaltungen und Veranstaltungsstätten.

Torsten Wodausch, geschäftsführender Gesellschafter, gründete das Unternehmen im August 2009. Sein Ziel war es, eine Plattform zu schaffen, wie es sie in anderen Großstädten und Ballungsräumen schon gibt. Eine Plattform, die dem Endkunden das vielfältige regionale Veranstaltungsangebot präsentiert. Dass ein Angebot bestehend aus Hotline und Webshop in der Region bisher fehlte, war für Torsten Wodausch offensichtlich. „Die hohe Kundennachfrage schon in den ersten Monaten bestätigt dies“, sagt Wodausch. Durch seine langjährige Tätigkeit als beratender Rechtsanwalt in der Musik- und Entertainmentbranche kennt er sowohl die Bedürfnisse der End-

kunden, als auch die der großen und kleinen, der nationalen und regionalen Veranstalter gut.

Um diese Lücke im regionalen Veranstaltungssektor bestmöglich zu schließen, hat sich die Rhein Neckar Ticket RNT GmbH zwei große Kooperationspartner ins Boot geholt. Der Mannheimer Morgen ist die regional am stärksten verbreitete Zeitung. Sie gehört zur Dr. Haas Mediengruppe. Dem Anteilseigner der Hörfunksender Radio Regenbogen, Big FM und Antenne Stuttgart gehören fünf Tageszeitungen mit einer Gesamtauflage von 135 000 Exemplaren. Darüber hinaus kooperiert die Rhein-Neckar Ticket RNT GmbH mit der Mannheimer BB Promotion GmbH. Die Agentur für gehobenes Live-Entertainment gehört zu den Marktführern in Europa und veranstaltet in der Region seit vielen Jahren die Konzerte weltbekannter Rock- und Pop-Künstler, darunter die Rolling Stones, Celine Dion, Bruce Springsteen, Queen und Coldplay sowie außergewöhnliche Live-Shows wie STOMP! oder THRILLER – LIVE.

Kooperationsgespräche mit weiteren Veranstaltungsstätten und Veranstaltern laufen. Geplant sind überdies Gewinnspiele, Verlosungen mit VIP-Tickets, Meet-and-Greets mit Künstlern und vieles mehr. „Mit unserem Service wollen wir die Region in der nationalen und internationalen Veranstaltungsbranche weiter nach vorne bringen“, sagt Torsten Wodausch. „Die ersten drei Monate zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“

NEU +++ Laserteile und  
Abkanten bis 4 m Länge



**SEEGER**  
LASERTECHNIK

- Laserschneiden von Blechen und Rohren
- Schweißfachbetrieb nach DIN 18800-7 „B“
- Baugruppen
- Biegen und Abkanten
- Stanz-, Zieh- und Drückteile
- Wasserstrahlschneiden
- Laserbeschriften

SEEGER Lasertechnik GmbH · Albert-Einstein-Straße 1 · D-64653 Lorsch  
Tel. +49 (0) 62 51 58 65-0 · Fax +49 (0) 62 51 58 65-58  
E-Mail: [info@seeger-laser.de](mailto:info@seeger-laser.de) · [www.seeger-laser.de](http://www.seeger-laser.de)