

VOGL DECKENSYSTEME

# Florierendes Exportgeschäft

Individuelle Lösungen für die Deckengestaltung sind das Kerngeschäft der Vogl Deckensysteme GmbH mit Sitz in Emskirchen. Das Unternehmen stellt Decken für öffentliche Gebäude, Büros, Ausstellungsräume sowie Konzert- und Veranstaltungssäle her. So unterschiedlich wie die Gebäude sind auch die Funktionen der eingebauten Decken: Sie sind individuell abgestimmt auf die jeweiligen Anforderungen hinsichtlich Akustik, Design, Klima oder Licht.



Foto: Vogl

Mit diesen Deckensystemen ist Vogl im Ausland sehr erfolgreich. „Wir haben den Export extrem ver-

**Deckensysteme** für unterschiedlichste Gebäude liefert die Firma Vogl in alle Welt.

stärkt, sodass knapp 50 Prozent des Umsatzes im Ausland erzielt werden“, sagt Marketing- und Vertriebsleiter Olaf Thiele. Das seit seiner Gründung im Jahr 1953 inhabergeführte Unternehmen konzentrierte sich unter der Führung von Anton Vogl zunächst auf den Werkzeugbau und auf die Herstellung von Blech-, Stanz- und Biegewerkzeugen, die u.a. an Kunden wie Grundig, Siemens und Schuko geliefert wurden. Erich R. Vogl, der Sohn des Firmengründers, der 1985 die Geschäftsführung übernahm, gewann Hersteller von

Wälzlager- und Automobilzulieferer als neue Kundengruppen. Zahlreiche Patententwicklungen in diesem Segment folgten. Ein im Jahr 1964 entwickeltes und stetig verbessertes Stanzverfahren stellte die Weichen für die spätere Umorientierung auf Produkte für den trockenen Innenausbau.

Seit dem Jahr 2001 werden im neuen Werk im Emskirchner Industriegebiet Akustikdesignplatten gefertigt. Mit dieser Fertigungsstätte und durch den Ausbau des Vertriebs gelang es, zahlreiche weitere Kunden

zu gewinnen. Heute werden die Produkte aus Emskirchen in die ganze Welt geliefert. „Wir setzen die Benchmark bei Qualität, Passgenauigkeit und Verarbeitungssicherheit“, erklärt Thiele. Bei der Baustoffindustrie und den Baustoffhändlern im In- und Ausland seien die Produkte und Dienstleistungen stark gefragt, heute erziele Vogl Deckensysteme nach einem starken Wachstum in den letzten acht Jahren einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich. In dieser Zeit wuchs die Zahl der Arbeitsplätze im Bereich Deckensysteme um 40 auf heute 50. Das Unternehmen bildet im kaufmännischen

Bereich kontinuierlich aus, die Auszubildenden werden nach Worten Thieles in aller Regel übernommen.

Auch in Zukunft will Vogl Deckensysteme weiter wachsen. Dazu beitragen soll das im Jahr 2008 in Kooperation mit der Hochschule Ansbach eingeführte System „Total Productive Maintenance“ (TPM), mit dem die Qualität und die Produktivität in allen Unternehmensbereichen stetig verbessert werden. ■

WWW.VOGL-DECKENSYSTEME.DE

CSV

# IT-Lösungen für verschiedene Branchen

Seit der Gründung im Jahr 2003 hat die CSV GmbH aus Schwaig ihr Tätigkeitsfeld ständig erweitert: In den ersten fünf Jahren kümmerte sich das Unternehmen, das mehrere SAP-Beratungsfirmen gemeinsam gründeten, ausschließlich um die Planung und Umsetzung von SAP-Projekten. 2007 wurde das Unternehmen neu strukturiert, Gerd Weidinger stieg als Geschäftsführer in die GmbH mit ein. Seit 2009 umfassen die Beratungsleistungen auch Zolllager für Firmen, die beispielsweise Werke in China betreiben. Seit vergangenem Jahr gehören zudem Netzwerkdienstleistungen, der Handel mit Hard- und Software sowie ein Support-Center zum Portfolio des Unternehmens, das mittlerweile in das neue „Quartier A3“ in Schwaig umgezogen ist.

Seit der Umstrukturierung wuchs die Zahl der Mitarbeiter von sechs auf 25, der Umsatz kletterte von 850 000 Euro auf rund 2,5 Mio.

Euro. Grund für das Wachstum ist laut Weidinger der treue Kundenstamm der CSV, der überwiegend aus den Branchen Anlagen- und Maschinenbau, Automotive und Fertigungsindustrie stammt. „Aufgrund unserer soliden Auftragslage sind wir nicht nur unbeschadet, sondern sogar gestärkt aus der Wirtschaftskrise gekommen“, erklärte Weidinger.

Dementsprechend zuversichtlich ist der Geschäftsführer auch für das laufende Geschäftsjahr: Investitionen in fünfstelliger Höhe sind geplant. Unter anderem will CSV zunächst noch mit Unterstützung der Partnergesellschaft Steeb Anwendungssysteme mbH (einem SAP-Tochterunternehmen) die „Business ByDesign“-Mittelstandslösung des Softwarehauses SAP anbieten. Die Kunden können dann individuelle Software-Pakete erwerben, die von SAP bereitgestellt und betreut werden („Software as a Service“). Au-



**Geschäftsführer**  
Gerd Weidinger.

Foto: CSV

ßerdem baut die CSV laut Weidinger das Support-Center aus, um Betriebe bei Software-Problemen zu unterstützen: „Wir wollen künftig ganz besonders mittelständische Unternehmen aus der Region als neue Kunden gewinnen.“ ■

WWW.CSV-GMBH.COM



Canon Authorised Center

++ Der Drucker druckt nicht ++ Jetzt reparieren lassen ++ Alle Fabrikate ++

++ Drucken ++ Kopieren ++ Service ++ [www.page-one.de](http://www.page-one.de) ++ 0911 9264-400 ++

page  
one