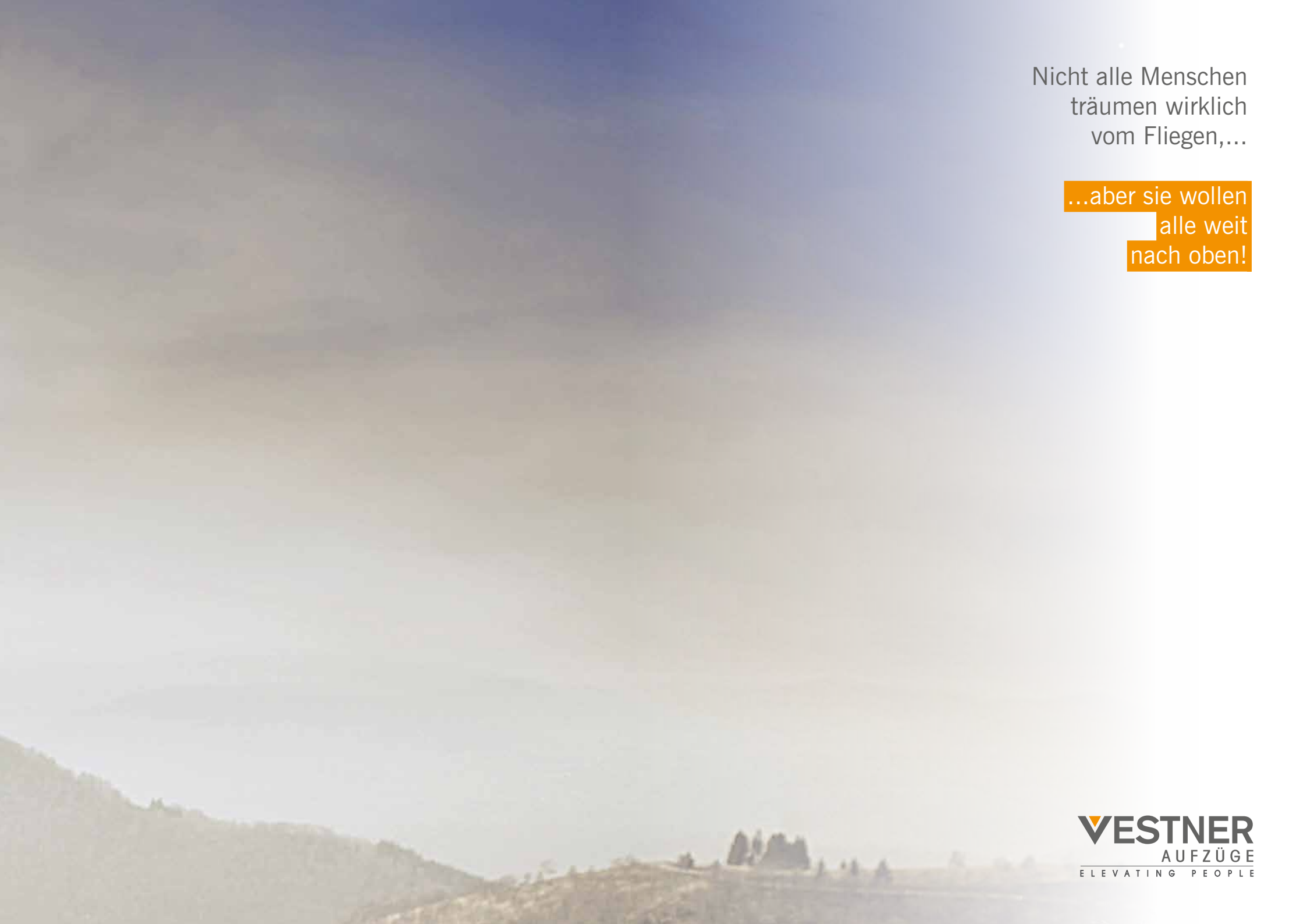


Ihr Anspruch
ist unser Antrieb





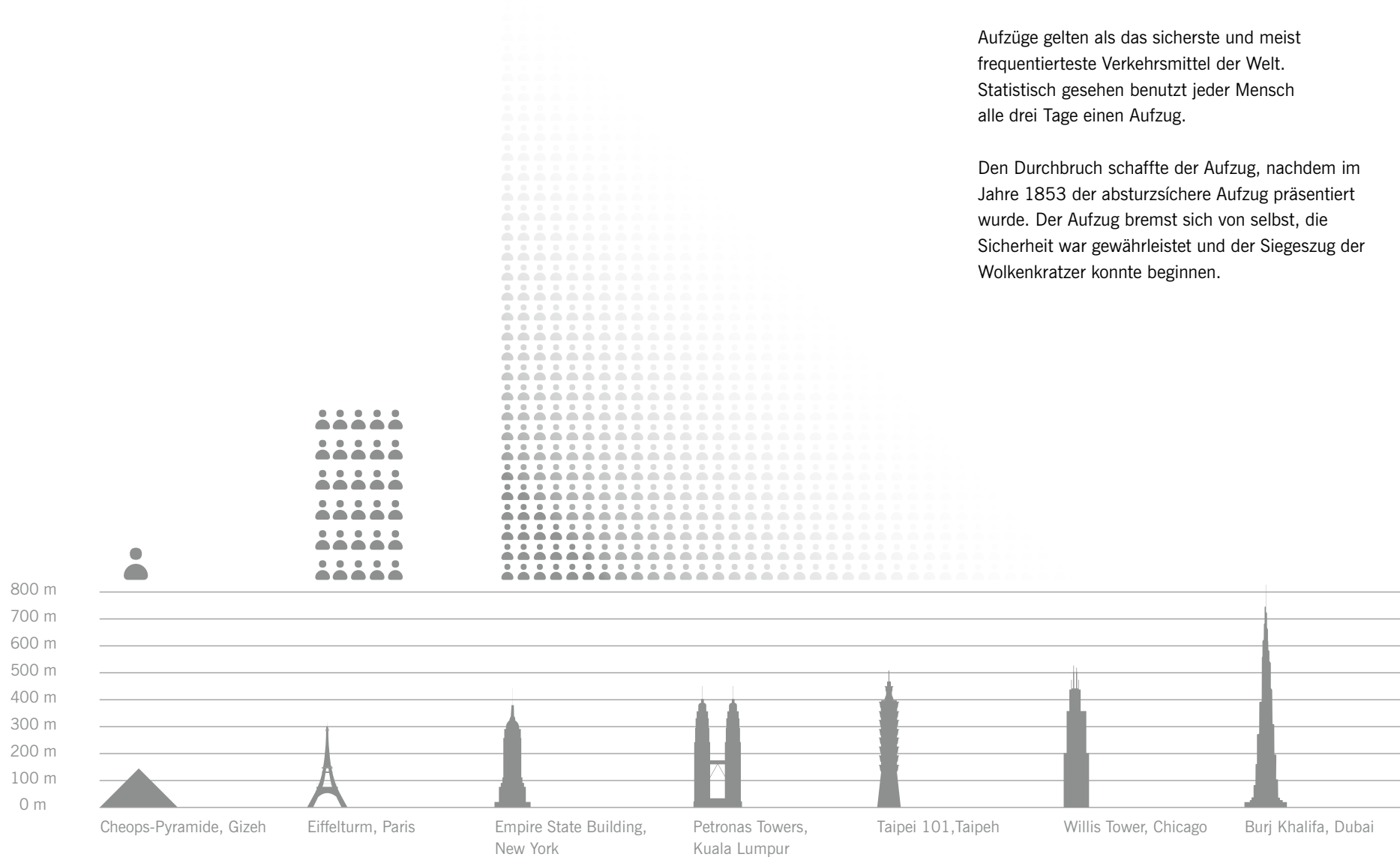
Nicht alle Menschen
träumen wirklich
vom Fliegen,...

...aber sie wollen
alle weit
nach oben!



Elevating people









Zur schönen Aussicht

Das Empire State Building ist immer noch eines der beeindruckendsten und schönsten Beispiele dafür, was Aufzüge alles leisten können und müssen. Der im Stil des Art Déco errichteten Wolkenkratzer zieht jährlich etwa vier Millionen Besucher an, die einen Blick von der Aussichtsplattform werfen wollen. Seit der Eröffnung des Gebäudes im Jahr 1931 besuchten über 120 Millionen Menschen die Aussichtsterrasse. 15.000 Menschen arbeiten in dem Gebäude. Mit 73 Aufzügen, die in Schächten mit einer Gesamtlänge von 11 Kilometern verkehren, wird diese gewaltige Aufgabe täglich gemeistert.

Die Erfindung des ersten elektrisch betriebenen Aufzuges verdankt unsere Zivilisation Werner von Siemens, der ihn 1880 entwarf. Vestner Aufzüge hat dessen Entwicklung im vergangenen wie im jetzigen Jahrhundert stetig vorangetrieben. Intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit bilden die Voraussetzung für technische Innovationen. Vestner Aufzüge investiert dafür Jahr für Jahr rund 1,5 Millionen Euro. Mit dem Anspruch, seinen Kunden immer den neuesten Stand der Technologie bieten zu können, folgt das Unternehmen konsequent dem Maßstab, den Firmengründer Wilhelm Vestner senior mehr als 40 Jahre lang gesetzt hat. Denn schon die Anfänge des Unternehmens waren von einem hohen Maß an Improvisation und Experimentierfreude geprägt. Bis ins 21. Jahrhundert ist es dem Unternehmen gelungen, diesen Entwicklergeist in zeitgemäße Produkte umzusetzen.

„Wir versuchen immer wieder neue Grenzen zu überwinden und dem Anspruch unserer Auftraggeber entgegen zu kommen.“

Paul Vestner



Unseren Leitgedanken haben wir bei der Vestner Aufzüge GmbH im Jahr 2012 um eine weitere wichtige Idee erweitert. Mit der Vestner Elevator Systems International bewegen wir uns mit der Projektierung und dem Vertrieb von Aufzugssystemen und Baugruppen nicht mehr nur auf die Nutzer von Aufzügen zu, sondern direkt auf die Aufzugsfirmen vor Ort und verstehen uns dabei als Partner der gesamten Aufzugsindustrie. Dadurch können nunmehr auch alle Aufzugbauer direkt von unserem Wissen aus über 80 Jahren Aufzugbau profitieren und das gesamte Spektrum unseres Produktportfolios nutzen. Wir geben Ideen und Möglichkeiten weiter, die sich sonst nur auf wenige Aufzugsproduzenten beschränken würden.

Dabei spielt es keine Rolle, ob unsere Kunden mit ihrem Aufzug möglichst schnell hoch hinaus wollen, ob schwerste Lasten bewegt oder ob eine Aufzugsanlage in vorhandene Gebäudestrukturen maßvoll eingebunden werden soll und dabei die Form der Funktion folgen muss. Die Bandbreite reicht dabei von standardisierten

Aufzugsanlagen bis zu Sonderaufzügen, die sich in ihrer Ausführung durch ihre Gestaltung harmonisch in ein Gebäude einfügen oder auch einen Kontrast zu den vorhandenen Gebäudestrukturen bilden können.

Durch visuelle und technische Möglichkeiten können die Sachbestände schnellstmöglich geklärt und an die Ideen des Kunden angepasst werden, ohne die internen Qualitätsvorgaben zu vernachlässigen. Sobald im Rahmen der Auftragsbesprechung alle Details geklärt wurden, werden die Daten des Aufzugsgrundrisses analysiert und bewertet, um die bestmöglichen Konstruktionsmöglichkeiten zu erfassen. Denn Ausstattungsmerkmale wie Innenausstattung und Materialauswahl müssen exakt den Gegebenheiten und dem Raum vor Ort angepasst werden.

Im gesamten Planungsprozess werden nicht nur nationale und internationale Sicherheitsnormen für die funktionale Sicherheit beachtet, beispielsweise die europäische Sicherheitsnorm EN 81-1/2,

sondern auch interne Kundenvorgaben in Bezug auf Verwendungszweck und Verwendungsdauer berücksichtigt.

Das Team der Vestner Elevator Systems International besteht aus langjährigen Begleitern der Aufzugsbranche. Dadurch gewährleisten wir technische Beratungskompetenz ohne Kompromisse. Durch den intensiven Kontakt zu den Aufzugsbauern gelingt es unseren Mitarbeitern, die Wünsche unserer Ansprechpartner exakt zu erfassen und ein technisch kompetentes Beratungskonzept zu entwerfen, das auch allerhöchsten Qualitätsansprüchen genügt.



Jeder Mensch kennt das Problem oder Gefühl des Unwohlseins, wenn die Distanz zu fremden Menschen zu gering wird. Der Anthropologe Edward T. Hall hat in den sechziger Jahren den Begriff der „Proxemik“ dafür geprägt. Sie erforscht soziale und kulturelle Bedeutungen, die Menschen mit ihrer privaten und beruflichen räumlichen Umgebung verbinden. Sie beschäftigt sich also mit dem Raumverhalten als einem Teil der nonverbalen Kommunikation. In einem Aufzug wird oft die räumliche Nähe zu fremden Menschen so, dass wir uns augenscheinlich in unserem persönlichen Schutzraum verletzt sehen. Die intime Zone im deutschen Kulturraum beträgt ca. 20-60 cm und wir alle haben sicher schon einmal im öffentlichen Nahverkehr oder bei Großveranstaltungen erlebt, wie solche Situationen zu Konflikten führen können.

In einem Aufzug aber tritt seltsamerweise selten ein solcher Konflikt auf. Woran liegt das? Sicherlich an der sehr begrenzten Zeit, der man dieser Situation ausgeliefert ist. Nicht umsonst werden viele Menschen nervös, wenn der Fahrstuhl etwas länger auf sich warten lässt. Heute werden Menschen schon nach etwa 30 Sekunden Wartezeit ungeduldig und empfinden Stress, so Psychologen. Der finnische Ingenieur Johannes de Jong bringt den Fahrstühlen mit Fuzzy-Logik Software das Denken bei: Die Passagiere wählen schon vor der Fahrt ihr Ziel, und das „Fahrstuhl-Hirn“ schickt genau den Aufzug los, der am schnellsten da sein kann. Trotzdem: dieser Wartestress bezieht sich auf den Moment vor der eigentlichen Situation des Aufzugfahrens. Der Mensch wird sich bewußt, dass er in wenigen Augenblicken ein Stück persönliche Freiheit mit anderen fremden Menschen teilen muss. Er bereitet

sich mental darauf vor, überlegt, wie er die Zeit am Besten hinter sich bringt. Man könnte also meinen, dass es die menschliche Vernunft ist, die den Menschen die eigentliche Fahr-Situation bewältigen lässt. Es gibt aber noch einen anderen Aspekt, der möglicherweise das Aufzugfahren von anderen ähnlichen Situationen unterscheidet.

Denn das Erlebnis der Enge und Dichte kann auch zu einem gemeinsamen Erlebnis umschlagen. Der Grund ist wohl darin zu sehen, dass der Mensch weiß und spürt, dass er in großer Geschwindigkeit eine große Höhe überwindet. Trotz aller Sicherheit, die ihm die Technik bietet, begleitet ihn trotzdem ein Gefühl der Unsicherheit und einer gewissen Sorge. Das ist sicher bei allen Dingen so, bei denen der Mensch seinen Einfluss und seine Beherrschbarkeit an eine mit übermenschlichen Kräften ausgestattete Maschine abgibt. Dieses gemeinsame Gefühl der latenten Aufregung und Sorge lässt im Moment des Aufzugfahrens eine geschlossene Masse entstehen, wie sie der Philosoph Elias Canetti in seinem Buch „Masse und Macht“ beschrieben hat: „Es ist die Masse allein, in der der Mensch von dieser Berührungsfurcht erlöst werden kann. Sie ist die einzige Situation, in der diese Furcht in ihr Gegenteil umschlägt.(...) Es geht dann alles plötzlich wie innerhalb eines Körpers vor sich.“ So wird Aufzugfahren zum kleinen Abenteuer. Wir kennen das von Kindern, wenn sie zum ersten mal in einen Aufzug steigen oder Rolltreppe fahren. Wir verlassen den sicheren Boden des mühseligen Treppensteigens und geben uns dem sanften Thrill der bodenlosen Technik hin. Diese Gefahr ist einschätzbar, kalkulierbar, sie ist weniger präsent als bei Fahrgeschäften auf dem Rummelplatz und doch

ein wenig mit ihnen vergleichbar. Denn auch hier ist es das gemeinschaftliche Gefühl, welche die latente Unsicherheit in ein soziales Erlebnis umschlagen lässt.

Für Vestner Aufzüge steht daher das Design und die Ausstattung in den Aufzügen gleichwertig neben der technischen Präzision und einem qualitativ höchsten Anspruch an Maschinenbau und Ingenieurswesen. Das Wissen darüber, wie Menschen mit und in Aufzügen reagieren, muss sich auch in der nonverbalen Kommunikation zwischen Mensch und Maschine niederschlagen. Sicherheit muss auch erlebbar, Raum auch spürbar werden. Große Spiegel vergrößern den Raum, Handgriffe geben Halt. Dabei ist es aber auch maßgeblich, wie einladend dieser Handgriff gestaltet ist, welche Raumästhetik hier im Spiegel projiziert und verdoppelt wird. Materialien spielen eine große Rolle, die Verarbeitung und die Liebe zum Detail machen den Raum zu etwas besonders Erlebbar. Der Mensch ist nicht einfach nur Last, er ist das Maß aller Dinge und das darf er auch zu spüren bekommen. Die Fahrzeugführer sind seit langer Zeit aus den Aufzügen verschwunden. Diese Rolle muss elegantes Design übernehmen. Es erzeugt Sicherheit, Komfort und Wohlbefinden.

Die Firma Vestner sieht hier ihre Stärke und grenzt sich damit im Wettbewerb ab. Es ist der Aufzug, der die luftigen Höhen erst erlebbar macht. Was also nützt das schönste Penthouse, wenn sich niemand nach oben wagt?

1930 Wilhelm Vestner sen. gründet in München die Aufzugsfirma Vestner und baut seinen ersten mit Dampf betriebenen Aufzug.

1939 Wilhelm Vestner sen. wird von der Wehrmacht einberufen, seine Frau Rosa führt das Unternehmen mit zwei Mitarbeitern bis zum Kriegsende weiter.

1945 Wilhelm Vestner sen. kehrt aus russischer Kriegsgefangenschaft zurück und beginnt mit dem Ausbau des Unternehmens.

1950 Das Wachstum schreitet rasch voran, Wilhelm Vestner sen. zieht mit seiner Firma in die neue Fertigungsstätte München Schleißheimerstraße.

1953 Das Unternehmen hat jetzt drei Abteilungen: Stahlbau, Türenbau, Elektrobau.

1957 Die Antriebe werden selbst gebaut; es gibt drei Typen: W033, W160, W240, wobei „W“ für Wilhelm steht.

1958 Umzug ins neue Betriebsgebäude München Clemensstrasse. Die Abteilung Schreinerei zum Bau der Holzkabinen wird eingerichtet. Die Fangvorrichtung VW3000 wird typengeprüft und zugelassen. Das Unternehmen baut die ersten ölhydraulischen Aufzüge, meist Lastenaufzüge.

1960 Starkes Wachstum: Die Produktion wird auf jährlich 250 Aufzüge erhöht. Die Söhne Paul und Wilhelm Vestner treten in die Firma ein.

1962 Das Unternehmen erhält ein Patent für die kippbare Kraftfahrzeugrampe.

1967 Die Vorschrift TRA tritt in Kraft: Ab sofort benötigen alle Personenaufzüge Fahrkorbtüren - Holzkabinen dürfen nicht mehr eingebaut werden.

1969 Paul Vestner tritt in die Geschäftsführung des Unternehmens ein.

1970 Die Firma Vestner Aufzüge erlebt einen starken Wachstumsschub durch die Olympischen Spiele in München und bekommt einen Großauftrag im Bereich der Olympiabauten.

1972 Alle alten Personenaufzüge müssen mit Fahrkorbtüren nachgerüstet werden. Infolge des Wachstums zieht das Unternehmen in das neue Werk in Garching-Hochbrück im Münchner Norden.

1984 Paul Vestner übernimmt die alleinige Geschäftsführung

und treibt den Ausbau des Unternehmens voran. **1988** Die erste Mikroprozessor-Steuerung wird zur Serienreife entwickelt. **1989** Nach dem Großauftrag am Flughafen Frankfurt/Main eröffnet das Unternehmen die Niederlassung Frankfurt/Main. Mit dem Vertrieb des Notrufsystems „Vestner 2000“ wird begonnen. **1991** Nächster großer Wachstumsschub durch Mauerfall und Wende: Das Unternehmen erweitert sein Geschäft in den neuen Bundesländern und eröffnet die Niederlassungen Berlin und Leipzig. Das Unternehmen ist jetzt nahezu im gesamten Bundesgebiet tätig. **1997** Der erste maschinenraumlose Aufzug wird zur Serienreife entwickelt. Die Notrufzentrale wird vergrößert und nach Leipzig verlegt. **1998** Vestner Aufzüge erhält ein Europäisches Patent für „modular aufgebaute Aufzuganlagen“. **1999** Nächster Innovationsschub: Die zweite Generation der Mikroprozessor-Steuerung mit Frequenzregelung wird eingeführt. **2000** Die Firma Vestner hat bis jetzt 12.000 Aufzüge gebaut. **2002** Das Unternehmen erweitert sein Produkt-Portfolio um den Bau von Fahrtreppen. Die dritte Generation des maschinenraumlosen Aufzugs geht an den Start. **2003** Vestner Aufzüge erhält den Auftrag für den Bau von Fahrtreppen und Aufzüge in der Allianz Arena in München. Einführung der Komfort-, Premium-, und Luxuslinie. **2005** Mit Simon Vestner tritt die dritte Generation der Familie in die Geschäftsführung bei Vestner Aufzüge ein. **2007** Umzug des Unternehmens in die neue Firmenzentrale in Dornach. **2008** Eröffnung der Niederlassung Frankreich in Marseille. Vestner Aufzüge führt SAP ein. **2010** Vestner Aufzüge feiert das 80-jährige Firmenjubiläum. Projektstart des Entwicklungs-, Schulungs-, und Ausbildungszentrums bei Dresden. **2011** Der „Advance 4“ wird entwickelt. **2012** Vestner International, Umzug in die Humboldtstraße. **2013** Der „Homelift“ kommt in die Produktion.

Die beiden Firmeninhaber Paul und Simon Vestner richten das Unternehmen konsequent an den Bedürfnissen der Kunden aus und wollen stark, aber kontrolliert wachsen. Im Interview mit dem Wirtschaftsjournalisten Heiner Sieger erklären sie, warum sie überzeugt sind, besser zu sein als der Wettbewerb.



Das Unternehmen besitzt bereits zahlreiche technologische Patente, die auch eine Basis des heutigen Erfolgs darstellen. Aber reicht das in einer Welt mit immer schnelleren Entwicklungszyklen? Wie stellen Sie sicher, dass Vestner auch künftig führend in der Aufzug-Technologie bleibt?

Paul Vestner: Wir haben 2010 eine zentrale Entscheidung zur Zukunftssicherung des Unternehmens getroffen: Wir haben ein neues Entwicklungs-, Schulungs- und Logistikzentrum eingerichtet. In dieser Akademie werden die Aufzüge nicht nur entwickelt, sondern wir können die von uns entwickelten Aufzüge dort auch direkt prüfen und vor Ort unsere deutschen und internationalen Mitarbeiter unmittelbar an diesen Produkten schulen – und zwar von den Auszubildenden bis zum Verkäufer und dem Kundendienst. Auch gesetzliche Vorschriften und Feinheiten der Produktvielfalt werden auf diese Weise optimal den Mitarbeitern vermittelt. Außerdem wird dort die Weiterentwicklung unserer elektronischen und mechanischen Komponenten vorangetrieben. Allein in das Schulungskonzept haben wir bis Ende 2012 rund 1,5 Millionen Euro investiert.

Welche Effekte erwarten Sie von dieser Investition?

Paul Vestner: Insgesamt werden dadurch im Unternehmen die Wege zwischen den Abteilungen kürzer und schneller, die Mitarbeiter bekommen einen zusätzlichen Know-how-Schub und der Kunde ein noch besseres, innovativeres Produkt. Letztendlich stärkt das auch unsere Position im Wettbewerb, da die Mitarbeiter künftig noch besser mit dem Produkten vertraut sind, vor Ort präventiv tätig werden können und dem Kunden damit helfen, Kosten zu vermeiden.

Welche Dinge sind Ihren Kunden am wichtigsten und wie geht das Unternehmen darauf ein?

Simon Vestner: Beim ersten Kontakt mit unserem Unternehmen ist allen Kunden zunächst eine ehrliche, schnelle, faire Beratung wichtig. Aufzugsbau ist ein

beratungsintensives Geschäft. Es kommt darauf an, dass der Kunde sich von Anfang an auf uns verlassen kann. Unsere gut ausgebildeten Mitarbeiter strahlen diese Vertrauenswürdigkeit aus. Im Detail unterscheiden sich die Kundenwünsche oft erheblich – je nachdem, ob es sich beim betreffenden Objekt um eine Modernisierung oder einen Neubau handelt.

Paul Vestner: Wenn sich der Kunde bei uns meldet, erwartet er, dass wir uns verbindlich mit ihm auseinandersetzen und er in jedem Fall eine Lösung für sein Problem bekommt. Egal ob Ingenieurbüro oder Privatperson – die Kunden möchten kompetente Mitarbeiter in der Firma vorfinden, die sich ihrer Interessen annehmen. Und manchmal wollen sie auch den Inhaber direkt sprechen – das ist bei uns selbstverständlich immer möglich. In erster Linie wünschen Kunden sich dann so anspruchsvolle Dinge wie Flexibilität, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Umsetzungsgeschwindigkeit. So sollten wir beispielsweise für einen Kunden aus Ungarn ein Projekt von der Auftragserteilung bis zur Inbetriebnahme der Anlage innerhalb von 90 Tagen fertig stellen. Das haben wir auch geschafft.

90 Tage hört sich lange an. Ist das in Ihrer Branche schnell?

Simon Vestner: Das ist sehr schnell: Normalerweise dauert es nach einem Auftrag 16 Wochen bis zur Lieferung auf die Baustelle plus sechs Wochen Montagezeit. Das sind mehr als 140 Tage.

Was bedeutet in Ihrem Geschäft Flexibilität?

Paul Vestner: Flexibilität ist sehr stark durch die Produktpalette bestimmt: Wir haben beispielsweise eine einheitliche Steuerung, mit der wir alle unsere Aufzugstypen bedienen. Das bedeutet, dass wir den Aufzug sehr schnell konfigurieren können – also quasi aus dem Regal jeden Aufzugswunsch schnell zufriedenstellen. Dadurch gelingt es uns, etwa bei Aufzugs-Modernisierungen innerhalb von wenigen Tagen

zu reagieren und den Kundenwunsch umzusetzen.

Simon Vestner: Wir arbeiten mit einem Baukastensystem. Das muss man sich etwa vorstellen wie beim Computerhersteller Dell. Da wird der PC oder Laptop auch durch viele flexible Module individuell nach Kundenwunsch zusammengestellt.

Paul Vestner: Ähnliches gilt übrigens auch für den Antrieb: Da wir unsere Aufzüge bis 2000 Kilogramm mit fünf verschiedenen eigenen Antrieben abdecken, ist erstens die Fehlerquelle sehr gering, da die Abstimmung vieler Komponenten durch langjährige Erfahrung harmonisiert ist. Zweitens sind wir dadurch natürlich sehr viel schneller und für den Kunden kostengünstiger. Wir könnten zum Beispiel jetzt bei unseren Technikern und Ingenieuren anrufen und unsere Wünsche angeben. Innerhalb von zwei Stunden wäre der Antrieb konfiguriert und gebaut.

Welche Rolle wird künftig das Thema der Energie-Effizienz bei Aufzügen spielen?

Simon Vestner: Das Thema zu beherrschen, wird in den nächsten Jahren ein gewichtiges Wettbewerbsargument sein. Im Bereich Energie-Effizienz werden jetzt bereits neue Güteklassen entwickelt. Alle unsere Produkte sind darauf abgestellt, dass der Kunde sich stets in der höchsten Energie-Effizienzklasse bewegt. Damit erfüllt er auch die Anforderungen für den Energie-Ausweis seiner Immobilie. Ein Beispiel: Beim Kabinenlicht haben wir vom Kühlschrank gelernt – wenn der Aufzug nicht fährt, schaltet sich das Licht aus. Allein das spart 50 Prozent an Stromverbrauch. Wir arbeiten daran, dass unsere Aufzüge künftig unabhängig von externen Energiequellen arbeiten, zum Beispiel mit Solarzellen, die im Schachtgerüst integriert sind. Unsere getriebelosen Antriebe haben zudem eine um zehn Prozentpunkte höhere Energie-Effizienz als ein vergleichbarer Antrieb vor drei Jahren. Das entspricht einem Auto, das auf 100 Kilometer einen

Liter Benzin weniger verbraucht. Zusätzlich können wir die Bremskraft in Energie umwandeln.

Wieviel investiert das Unternehmen heute in die Bereiche Forschung & Entwicklung?

Paul Vestner: Insgesamt geben wir 5 – 7 Prozent unseres Umsatzes für zukunftsweisende Entwicklungen aus. Wir haben jetzt gerade die 4. Generation des maschinenraumlosen Aufzuges entwickelt, mit geringen Schacht-Einbaumaßen und hoher Raumnutzung für die Passagiere. Dadurch ist eine preisgünstigere und auf jede Immobilie konfigurierbare Aufzugsvariante möglich. Unsere selbsttragende Kabine hat den Vorteil der Energieeinsparung und durch das Baukastensystem eine Vielzahl von Varianten für den Kunden zur Auswahl.

Sie bauen schlichte, funktionale Aufzüge, ebenso wie Aufzüge mit hohem Designanspruch. Welche Rolle wird das Aufzug-Design in Industriebauten und im privaten Wohnungsbau künftig einnehmen?

Simon Vestner: Grundsätzlich wollen wir weg vom überholten Edelstahlkonzept, das den Aufzugsbau in den 1980er und 1990er Jahren geprägt hat. Und egal, ob schlicht oder Luxus – das Design muss immer so gestaltet sein, dass der Aufzug nur schwer während der Nutzung zu beschädigen ist.

Und das Design fürs Auge?

Simon Vestner: Moderne Elemente wie Farben, bedruckbare Kunststoffe sowie klare Linien und eine hohe Funktionalität werden die Zukunft des Aufzugs maßgeblich bestimmen. Künftig wird zum Beispiel auch Technik sichtbar sein – so etwas empfinden viele Menschen ansprechend. Der Einsatz von Glas ist ein häufiger Kundenwunsch. Das Thema Design ist für uns so wichtig, dass wir zwei Aufzugsdesignerinnen beschäftigen, die sich intensiv mit diesem Thema auseinandersetzen.

Wie ist das Unternehmen heute international aufgestellt und welche Pläne bestehen für die internationale Expansion?

Paul Vestner: Für uns steht die Expansion in Europa an erster Stelle. Und da sind für uns diejenigen Länder am wichtigsten, in denen die Verordnungen der Betriebssicherheit Gesetz sind, wie etwa in Frankreich, Italien, Österreich, Schweiz und Polen.

Gibt es auf dem Markt keine übergreifenden EU-Normen?

Simon Vestner: Die gibt es durchaus. Allerdings kann jedes Land diese selbst interpretieren und umsetzen. Das bedeutet für uns, dass jetzt sukzessive Länder dazukommen, in denen diese Vorschriften nach und nach umgesetzt werden, wie Dänemark und die Benelux-Länder. Dort besteht ein sehr hoher Bedarf an Aufzugsveränderung, was uns den Marktzugang erleichtert. Wir rechnen dadurch mit einem starken Wachstum und einer Verdopplung des Umsatzes in den kommenden fünf Jahren.

Wie sichern Sie den Know-how-Transfer innerhalb des Unternehmens?

Simon Vestner: Zum einen durch unser neues Schulungszentrum. Zum anderen setzen wir seit 2004 ein integriertes ERP-System (Enterprise Resource Planning) ein. Damit sind alle unterschiedlichen Bereiche im Unternehmen so vernetzt, dass sie effizient und mit weniger Informationsverlust miteinander arbeiten können. Vom Beginn der Kalkulation bis zu Lieferung und Service sind alle Vorgänge in diesem System abgebildet. Dadurch werden wir als Unternehmen immer kompakter. Es wird mehr Wissen gespeichert und die Mitarbeiter können schneller und genauer auf Informationen zugreifen. Auch alle Kundendiensttechniker sind mittels einer mobilen Lösung an die Datenbank angeschlossen. Dadurch erreichen wir auch, dass dem Kunden die Arbeitsnachweise über ein spezielles Portal im Internet zur Verfügung gestellt werden können.

Welche Rolle wird der Bereich Service für Ihr Unternehmenswachstum spielen?

Simon Vestner: Nachhaltige Dienstleistungen und

kundennaher Service werden für uns in Zukunft noch wichtiger werden. Wir möchten mit unserem Know-how immer mehr Aufgaben für den Kunden übernehmen. So können wir Auswertungen der durch Mieter oder durch Materialverschleiß ausgelösten Schäden liefern. Insgesamt erlangt der Kunde dadurch eine erhöhte Verfügbarkeit seiner Aufzugsanlage. Durch unsere präventive Wartung sichern wir dem Kunden aufs Jahr gerechnet eine Funktionsfähigkeit des Aufzugs von nahezu 100 Prozent.

Paul Vestner: 80 Prozent der Störungen sind Türstörungen, verursacht durch unsachgemäße Behandlung. Dazu haben wir ein neues Produkt entwickelt: die vandalensichere Türe. Mittels spezieller Verkleidungen werden Angriffsflächen, etwa durch Spazierstock, Schlüssel, Werkzeugkisten oder Hubwagen verringert. Eine besondere Innovation ist der „elektronische Aufzugswärter“, der den klassischen Aufzugswärter – etwa den Hausmeister vor Ort – ersetzt. Bisher muss laut Gesetz für jede Aufzugsanlage ein Aufzugswärter ernannt werden, der auftretende Fehler entdeckt und meldet. Dieser muss rund um die Uhr erreichbar und verfügbar sein. Durch den Einsatz unseres elektronischen Aufzugswärters wird dem Gesetz genüge getan. Er übernimmt alle vorgeschriebenen Aufgaben, wie die wöchentliche Überprüfung der Aufzüge und Hilfeleistung im Störfall. Alle Ergebnisse werden per Datenfernübertragung an unsere Service-Zentrale weitergeleitet, darüber hinaus werden Fehler früher erkannt und schneller behoben.

Das klingt durchaus kundenfreundlich.

Warum ist „Kundennähe“ für Ihr Unternehmen mehr als ein Schlagwort?

Paul Vestner: Da wir ein Unternehmen sind, das von den Familienmitgliedern geführt wird, kann jeder Kunde, der anruft, selbstverständlich einen von uns beiden Inhabern verlangen.

Simon Vestner: Der Kunde ist keine Nummer bei uns, das heißt für die Betreuung: Es gibt immer einen

festen Ansprechpartner. Der Kunde muss sich nicht durchfragen oder seine Zeit in Warteschleifen von Hotlines verbringen, sondern hat in der Regel immer gleich Kontakt zu derjenigen Person, die ihm bei der Lösung seines Anliegens hilft. In diesem Jahr haben wir zudem einen Schritt in eine neue Dimension der Kundennähe getan: Um unsere Kunden künftig auch in finanziellen Belangen zu unterstützen, haben wir das „Lift-Contracting“ entwickelt. Das verhilft dem Kunden dazu, seine Liquidität zu schonen und seinen Aufzug auf den neuesten Stand der Technik zu bringen.

Wie funktioniert so ein Lift-Contracting in der Praxis?

Simon Vestner: Das ist im Grunde nichts anderes als das aus dem Immobilienbereich bekannte Sale-and-Lease-Back-Verfahren. Der Aufzug des Kunden wird unserem Unternehmen verkauft - er gehört damit uns. Wir bauen ihn um, und betreiben ihn zu einem festen, kalkulierbaren Kostensatz für einen vom Kunden gewünschten Zeitraum, zum Beispiel 25 Jahre. Der Kunde hat mit dem Aufzug nichts mehr zu tun, außer die Stromrechnung für den Betrieb zu bezahlen – aber alles andere liegt in unserer Hand: Service, Reparatur, Störungsbehebung, Notruf, TÜV-Kontrolle. Nach der Laufzeit kauft der Kunde den Aufzug für den verbliebenen Restwert zurück.

Wie viele Kunden nutzen das Lift-Contracting schon?

Paul Vestner: Wir haben diese Vertragsform in diesem Jahr eingeführt und stoßen bereits auf großen Zuspruch. Wir sind überzeugt, damit eine sehr kundenfreundliche Vertragslösung anbieten zu können.

Die dritte Generation führt das Unternehmen.

Welche Rolle kann die Familie auch künftig für die Weiterentwicklung des Unternehmens spielen?

Paul Vestner: In der heutigen Zeit kann man als Familienunternehmen seine Firma dank direkt möglicher Eingriffe sehr gut durch gute und schwere Zeiten steuern. Das schafft Sicherheit für die Arbeitsplätze und Vertrauen bei den Kunden gleichermaßen. Durch die starke Abhängigkeit der Familie vom Betrieb ist

eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung Grundlage unseres Handelns. Ein angestellter Geschäftsführer denkt und entscheidet möglicherweise oft sehr viel kurzfristiger als ein Familienunternehmer.

Wie stellen Sie auch künftig Ihren Anspruch sicher, dem Vestner-Kunden eine höhere Qualität als Wettbewerber zum vergleichbaren Marktpreis anzubieten?

Paul Vestner: Unsere Schulungsoffensive ist ein zentraler Punkt unserer Strategie, mit der wir uns gegenüber dem konzerngetriebenen Wettbewerb behaupten werden. Wir wollen nicht die Größten, sondern die Besten und Zuverlässigsten sein.

Welche Eigenentwicklungen darf man vom Unternehmen erwarten, was ist diesbezüglich schon in der Pipeline?

Paul Vestner: Nur ein richtungsweisendes Beispiel: Mit einer auf Lichttechnik spezialisierten Agentur entwickeln wir gerade ein Lichtkonzept, das uns ermöglicht, das Aufzugslicht jederzeit sowohl auf die Tageszeit als auch auf die Jahreszeit einzustellen. Das heißt, man hat in der Fahrkabine je nach Tages- oder Jahreszeit unterschiedliche Lichtverhältnisse. Da gibt es regelrechte Lichtprogramme, die das Wohlbefinden des Benutzers erhöhen.

Das heißt, die heutzutage meist sterilen Aufzüge werden künftig ein wenig gemüthlicher?

Simon Vestner: Das kann man so sagen. Insgesamt können im Aufzug künftig unterschiedliche Raumgefühle geschaffen werden – ganz gleich ob Tropenklima, Wald-, Großstadt- oder Strandfeeling. Das erreichen wir zum einen, indem wir individuelle Fotos auf die Wände drucken können. Aber auch Geräusche, Töne, Sounds und sogar Düfte lassen sich in der Fahrkabine künstlich erzeugen.

Schon dem Firmengründer war die Ausbildung junger Mitarbeiter wichtig. Auch 83 Jahre später bildet Vestner Aufzüge Mechatroniker, Maschinenbauer, Elektriker, aber auch technische Zeichner und

Industrie-Kaufleute aus. Wie wichtig ist das Thema Ausbildung für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens?

Paul Vestner: Die Ausbildung ist vor allem deshalb wichtig, damit sich die Mitarbeiter auch mit dem Unternehmen identifizieren. Wir haben noch heute Mitarbeiter, die vor 40 oder mehr Jahren bei meinem Vater in die Lehre gegangen sind. Darauf sind wir besonders stolz. Je mehr Mitarbeiter wir selber ausbilden, desto besser kennen wir die Mitarbeiter und deren Leistungsfähigkeit. Wir können uns eine Zukunft ohne intensive Ausbildung überhaupt nicht vorstellen. Rund drei Viertel der Auszubildenden werden nach Abschluss der Lehrzeit im Unternehmen weiter beschäftigt.

Simon Vestner: Wir begegnen damit auch dem Facharbeiter-Mangel. Unser Schulungs- und Ausbildungszentrum weist da den Weg: Wir gehen davon aus, dass wir in Zukunft weitaus mehr von uns ausgebildete Mitarbeiter beschäftigen, als solche, die von extern zu uns stoßen. Unser geplantes kontrolliertes Unternehmenswachstum ist nur mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern möglich.

Wenn Sie noch einen Wunsch in Bezug auf die Firmenentwicklung frei hätten, der sicher erfüllt würde, was wäre das?

Paul Vestner: Da haben wir beide denselben Wunsch: Dass unser Unternehmen sich weiterhin so gesund entwickelt, dass die Führungskräfte auch in kommenden Generationen aus der Familie kommen.

EG
Aufzug



Ein baumustergeprüfter Aufzug für alle Anforderungen.

Zukunftsorientiert, modern, hochwertig

Der neue maschinenraumlose Aufzug **Vestner ADVANCE 4** erfüllt selbstverständlich alle Normen wie z. B. EN81-1, EN81-21 und EN81-70.

Durch seine kompakte Bauart spart der **Vestner ADVANCE 4** wertvollen Platz. Mit einem minimierten Schachtkopf von 2500 mm* und einer Schachtgrube von 400 mm* bietet Ihnen Vestner Aufzüge eine zukunftsorientierte und hochwertige Lösung für Ihre Immobilie. Ein maschinenraumloser Vestner Aufzug – modernste Technologie für optimale Raumausnutzung.

Neben der platzsparenden Bauweise bringt der **Vestner ADVANCE 4** noch weitere Vorteile. Modularer Aufbau, Komplettanlieferung und schnelle Montage: Mit dem **Vestner ADVANCE 4** haben wir ein Produkt entwickelt, dass sich allen Anforderungen stellen kann.

Kostengünstige Anschaffung, preisgünstiger Unterhalt und ökologische Materialauswahl - eine Vestner ADVANCE Anlage.

* für Voraussetzungen wenden Sie sich bitte an unser Vertriebspersonal



Produkte

Personenaufzüge

ADVANCE 4:

- Tragkraft: 320 - 1050 kg
- maschinenraumloser Aufzug
- modulare Bauweise
- erweiterte individuelle Designs
- optimale Raumnutzung
- 16 Wochen Lieferzeit
- 2 - 5 Wochen Einbauzeit

ADVANCE 4 XL:

- Tragkraft $\geq 1250 - 2600$ kg
- MRL-Lösungen zur Gebäudeoptimierung
- Ausführung mit 2-seitiger Zuladung möglich
- Ausführung als Seilaufzug
- Einzelanlagen oder Gruppenanlagen

Merkmale:

- kleiner Schachtkopf 2500 mm
- kleine Schachtgrube 400 mm
- Fußbodenaufbau 5 - 20 mm unabhängig von Grube
- Schachtbreite min. 1600 mm
bei 475/520/630/1000/1050 kg
- baumustergeprüft

Wartung / Vollwartung:

- Einsatz von wartungsarmen Komponenten
- individuelle Budgetplanung für Teil- und Komplettmodernisierungen
- individuelles Wartungskonzept durch Systemwartung
- Notrufleitsystem auf GSM Basis - kein Analoganschluss
mehr notwendig
- Onlinezugriff auf Kundenportal für transparente Auswertungen

Lastenaufzüge

Autoaufzüge

Panoramaaufzüge / Glasaufzüge

Sonderaufzüge

Fahrtreppen

Technische Besonderheiten

Verbesserung der Energieeffizienz bei Aufzügen:

- LED Technologie für Kabinenbeleuchtung
- effizientere Schaltnetzteile
- neue, modernere Türsteuerungen
- Abschaltung nicht benötigter Systemkomponenten
im „Standby-Betrieb“

Notstromevakuierung:

Der Aufzug wird bei Stromausfall automatisch zum nächstgelegenen Stockwerk gesteuert, um Fahrgästen ein sicheres Aussteigen zu ermöglichen.

Service

Wartung:

- Inspektion
- Instandhaltung

Reparatur/Störungsbehebung

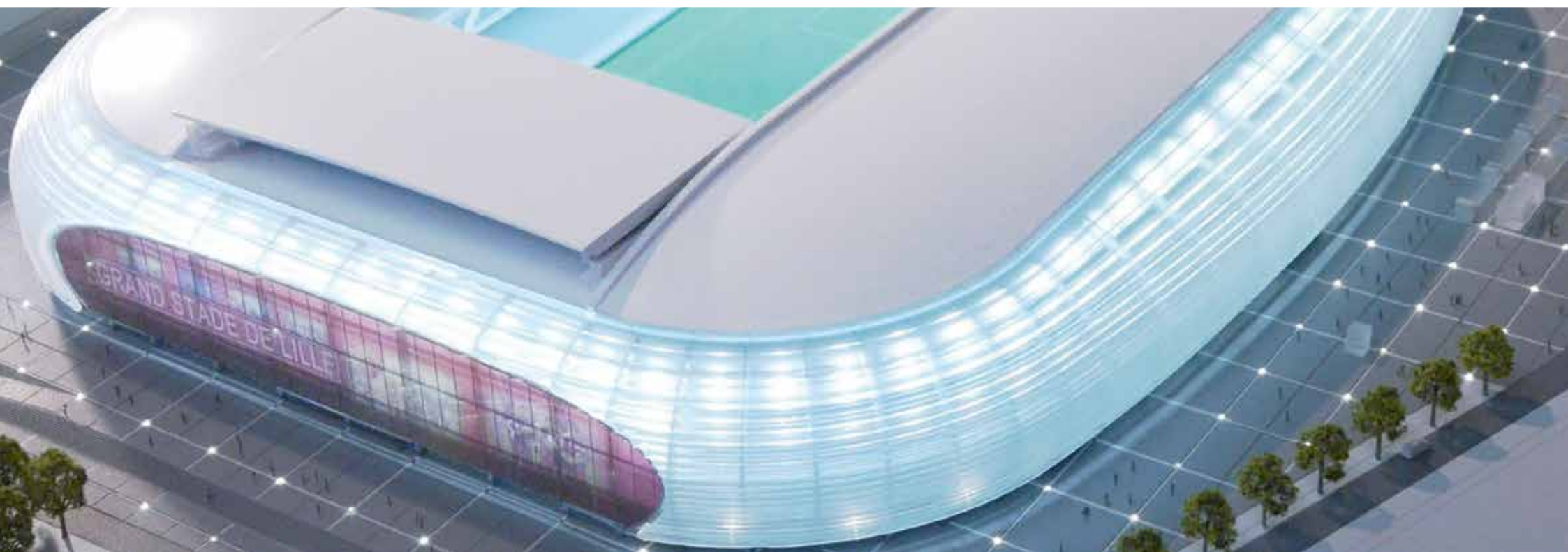
Notruforganisation:

Callcenter 24 Stunden,
365 Tage Bereitschaft pro Jahr
Die Nummer unserer Notrufzentrale:

01805-21 11 44

- Notruf
- Fernüberwachung
- Aufzugswärter (manuell/elektronisch)
- GSM-Notrufgerät
- TÜV-Management























Firmensitz:

VESTNER Aufzüge GmbH
Humboldtstraße 10
85609 Aschheim-Dornach

Telefon: +49 (0)89 32088-0
Fax: +49 (0)89 32088-133
E-Mail: info@vestner.de
Website: www.vestner.de

Niederlassungen:

Deutschland:

- Vestner Leipzig	+49 (0)342	94850500
- Vestner Obertshausen	+49 (0)6104	946440
- Vestner Ratingen	+49 (0)2102	892140
- Vestner Berlin	+49 (0)30	6829900
- Vestner Hannover	+49 (0)511	1693300
- Vestner Hamburg	+49 (0)40	55616000
- Vestner München	+49 (0)89	3 20 88-0
- Vestner Stuttgart	+49 (0)711	7225580

Österreich:

- Vestner Wien	+43 (0)1	8650550
----------------	----------	---------

Frankreich:

- Vestner Paris	+33 (1)41	202690
- Vestner Marseille	+33 (496)	151700
- Vestner Lille	+33 (0)	670017191

Impressum:

Herausgeber:

Vestner Aufzüge GmbH
Humboldtstraße 10
85609 Aschheim-Dornach
www.vestner.de

Konzept & Realisation:

SWL-Atelier
Stefan Wanzl-Lawrence
Ahornstraße 26
86845 Großaitingen

Redaktion:

Monika Hirsch-Siekmann

Layout & Gestaltung:

www.swl-atelier.de

Fotos und Abbildungen

Vestner Aufzüge GmbH
© olly, mmo Schiller, kelly marken / fotolia.com

Druck:

G. Peschke Druckerei GmbH
Schatzbogen 35
81805 München

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, Kopie oder Wiedergabe mit elektronischen Medien,
auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung
der Vestner Aufzüge GmbH.

