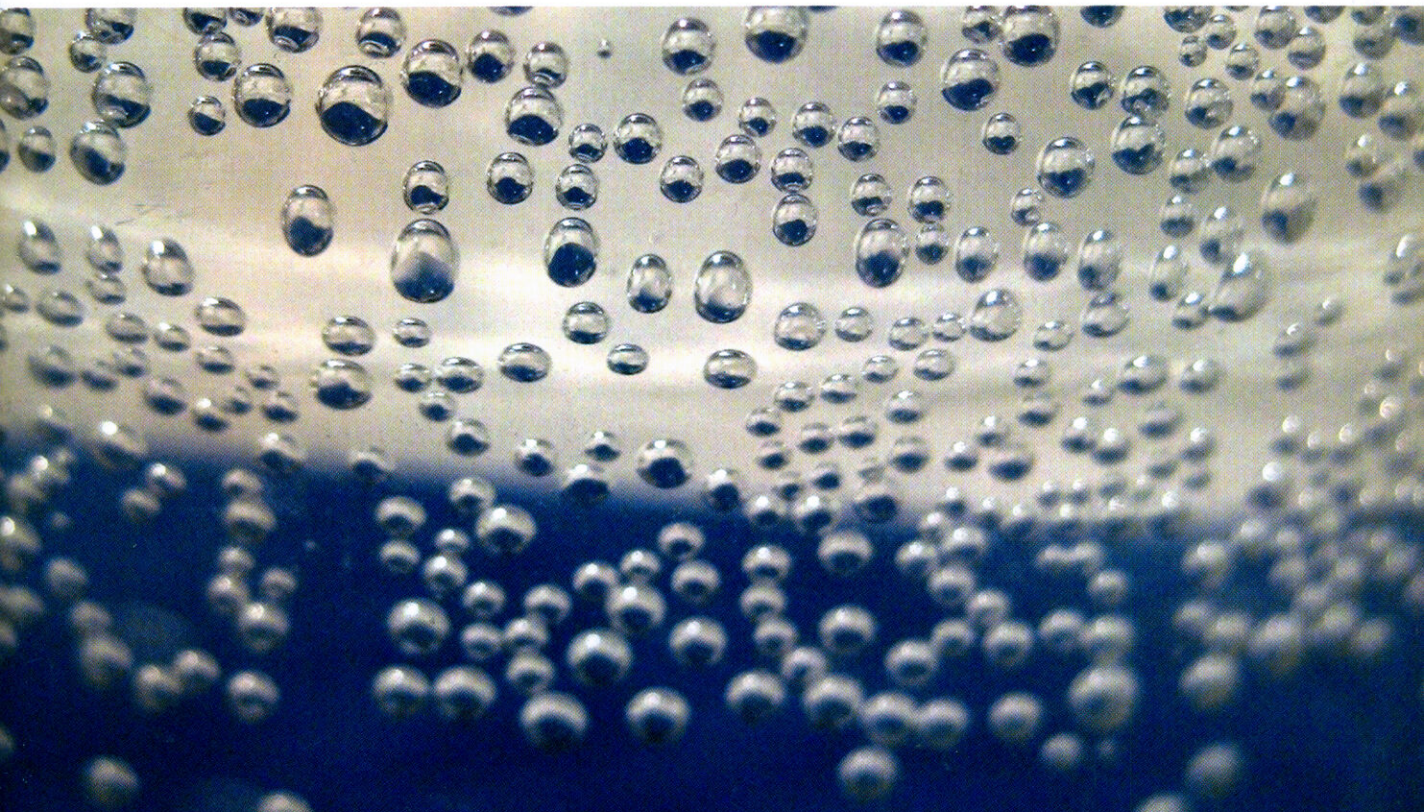


Wirtschaft

IN OSTWÜRTTEMBERG



IHK-Haushaltsanalyse

Steuern sprudeln

Kommunale Finanzen auf Erholungskurs

Gründer- und
Unternehmertag
Tipps für den Start

C. & E. Fein GmbH
AllerFEINste Adresse

Internationaler Club
Join us and feel at
home

Rechnungslegung digital
Der Jahreswechsel naht!



Industrie- und Handelskammer
Ostwürttemberg



VOITH Geschäftsjahr mit Rekordzahlen

Die Auftragsbücher in allen Konzernbereichen der Heidenheimer Voith AG sind voll und die Bilanz des Ende September abgelaufenen Geschäftsjahres ist ausgesprochen erfolgreich. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Hermut Kormann und Finanzvorstand Dr. Hermann Jung blickten bei der Herbstpressekonferenz am 9. Oktober optimistisch in die Zukunft.

Nach den noch vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2006/07 wurden neue Rekordmarken aufgestellt und die höchsten Zuwächse in der jüngeren Geschichte erzielt. Der Auftragszugang stieg um 20 Prozent auf erstmals über 5 Mrd. Euro. Auch beim Umsatz wurde mit 4,06 Mrd. Euro (Plus 9 Prozent) ein neuer Höchstwert erreicht. Die Zahl der Mitarbeiter stieg um rund 4.000 auf etwa 37.700, in Heidenheim um 200 auf 4.266.

Voith Paper war im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Rekord-



Dr. Hermut Kormann (li.) wird am 31.03.2008, mit der Vollendung seines 66. Lebensjahres als Vorstandsvorsitzender der Voith AG aus-scheiden. Auf Vorschlag des Geschäftsführungsrates bestellte der Aufsichtsrat am 8. Oktober 2007 einstimmig Dr. Hubert Lenzhard, Vor-sitzender der Voith AG und Vorsitzender der Geschäftsführung des Konzernbereichs Voith Systems Hydro Power Generation, zu einem Nachfolger. Auf Lenzhard wird Dr. Roland Wörch folgen. Er ist bislang im Voith-Vorstand für den Geschäftsbereich Automation und für zwei Geschäftsfelder zuständig. (Foto: Voith)



kurs. Der Auftragszugang klet-terte erstmals über die 2 Mrd. Euro-Marke und sorgt im neuen Geschäftsjahr für eine gute Auslastung am Stammsitz. Auch die Antriebstechnik Voith Turbo gehört nun zu den Auftragsmil-liarden. Die Order legten mit 1,14 Mrd. Euro um 22 Prozent zu, und der Umsatz verbesserte sich um 10 Prozent auf 980 Mio. Euro. Selbst im Geschäftsbereich Schiene ist die Stagnation im Markt überwunden. Die Marine glänzt mit einem Rekord-

auftragszugang, und der Bereich Straße meldet Nachfrage nach allen Produktgruppen. Zu den Industrie-Bereichen, in denen es für Voith besonders gut lief, gehören die Stahlindus-trie, die Petrochemie und der Kraftwerksbau. Entsprechend starke Nachfrage verzeichnete die Kraftwerkssparte Voith Siemens Hydro. Das Bestellvolumen stieg um 40 Prozent auf 1,01 Mrd. Euro. Das Umsatzvolumen liegt bei 610 Mio. Euro. Auch der Dienstleistungsbereich

Voith Industrial Services setzte seinen Wachstumskurs gleich-ermaßen fort und legte in den letzten drei Jahren stärker als der Markt zu. Der Umsatz stieg von 650 Mio. im Vorjahr auf aktuell 760 Mio. Es war ein gutes Jahr für Voith, und, so Dr. Jung optimistisch, es wird ein weiteres Gutes folgen. Europa und Asien halten die Maschi-nenbau-Nachfrage auf Kurs. „Das Wachstum der Branche reißt nicht ab“, so Dr. Kormann.

HALLEN

Industrie- und Gewerbehallen

von der Planung bis zur schlüsselfertigen Halle alles aus einer Hand.

walt system GmbH

Industrie- und Gewerbehallen
Planung, Entwurf, Bau, Montage
Industrie- und Gewerbehallen
Planung, Entwurf, Bau, Montage

LOBO 25 Jahre am Markt

Der Aalener Laser- und Multi-media-Spezialist LOBO feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Firmenjubiläum. LOBO ist heute weltweit die erste Adresse bei Lasershows und -Installationen. Gegründet wurde das Unternehmen 1982 von Lothar Bopp, der zu diesem Zeitpunkt bereits Licht- und Toninstallationen in Diskotheken und Tanzschulen durchführte. Von Anfang an waren für den damals 18-Jähri-gen Eigenentwicklungen im Bereich der Steuerungstechnik der zentrale Geschäftsbereich. Im aufkommenden Lasergeschäft gab sich Bopp aufgrund negativer Erfahrungen mit der

damaligen Technik nicht zufrie-den. Von Anfang an setzte er auf eigene Systeme. Bereits 1986 konnte LOBO Komplettsyste-me aus eigener Fertigung anbieten und eroberte aufgrund der deutlichen Wettbewerbs-vorteile viele neue Märkte, in denen Laser bis dahin nicht zum Einsatz kamen. Durch kontin-uerliche Innovationen überholte LOBO einen Wettbewerber nach dem anderen und setzte sich an die Weltspitze. Immer wieder platzierte man das richtige Pro-dukt zur richtigen Zeit oder dehnte die Aktivitäten auch auf andere Geschäftsfelder aus, wie zum Beispiel Projektionsflächen aus Wasser. Es gibt kaum einen Preis, den die LOBO-Showdesi-gner noch nicht für ihre kreati-

ven Leistungen erhalten hätten. Allen voran der ILDA-Award des Weltdachverbandes des Laser-showbranche. Bis heute wurde LOBO mit 97 dieser Laser-Oscars ausgezeichnet, ein absoluter Rekord.



Lothar Bopp, mit technischen Innovati-onen, ausgefallenen Ideen und der Per- fektion bis ins Detail an die Weltspitze im Lasershowbereich. (Foto: LOBO)