



Fotos: AEB

AEB-Vorstand Jochen Günzel (links im Bild mit Dr. Klaus Vogt, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung der Stadt Stuttgart) auf der Jubiläumsfeier. Mit Software zur Versand- und Zollabwicklung hat AEB sich international etabliert.

Volles Programm

Jubiläum AEB hat in der Firmenzentrale in Stuttgart sein 30-jähriges Bestehen gefeiert. Firmengründer Peter Michael Belz sprach über schwäbische Tugenden und die internationale Ausrichtung des Software-Anbieters. von Kathrin Warncke

› Des schwäbischen Dialekts mussten die Gäste der Jubiläumsfeier schon mächtig sein: Der Software-Spezialist AEB hatte im »Ländle« zum 30-jährigen Bestehen eingeladen. Rund 50 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Presse erschienen zum Empfang in der Firmenzentrale in Stuttgart-Degerloch. AEB gehört zu den führenden Software-Anbietern im Bereich Versand, Logistik und Außenhandel. Fachliche Beratung zu SCM, Zollabwicklung, Organisationsplanung, Compliance- und Risikomanagement gehören zu den Kernkompetenzen des schwäbischen Unternehmens. In seinem Vortrag schaute Gründer Peter Michael Belz auf die Meilensteine des Un-

ternehmens zurück – auch im Hinblick auf seine Herkunft. Seine Theorie: Die erfolgreiche Tätigkeit von AEB in den zurückliegenden 30 Jahren beruht unter anderem auf den schwäbischen Tugenden. »Hartnäckigkeit zahlt sich aus. Das habe ich immer wieder erfahren«, resümierte Firmenspatriarch Belz vor dem Publikum. Viele Geschäftsbeziehungen gründen noch heute auf dem langjährigen Dialog.

Idee zur Zollabwicklung

Das Unternehmen beschäftigt weltweit 300 Mitarbeiter und hat im Jubiläumsjahr den fünftausendsten Kunden gewonnen. Doch wie konnte sich das Unternehmen so entwickeln?

Ein Rückblick in die Anfänge der AEB: Mitte der 70er-Jahre schlug Peter Michael Belz, damals angestellt bei IBM, das Angebot aus, als Vertriebsleiter nach New York zu gehen und wagte stattdessen den Schritt in die Selbstständigkeit. Mit seiner Idee zu einer Versand- und Exportanwendung, die die Abwicklung in Zollabteilungen vereinfachen sollte, legte er den Grundstein für die folgenden 30 Jahre – und das zu einer Zeit, in der PCs noch keine Selbstverständlichkeit waren. Bürokommunikation und Datenverarbeitung, wie sie heute üblich sind, lagen in weiter Ferne. Während in den Abteilungen für Auftragsverwaltung und Bestellwesen die Computer

Einzug hielten, wurden die Exportabteilungen noch immer manuell verwaltet. Es war üblich, zahlreiche Formulare mit der Schreibmaschine auszufüllen. »Ein Sauhaufe-G'schäft mit Export-Dokumenten«, so Belz. Bei der Firma Walter auf der Schwäbischen Alb fand er einen robusten Flachbett-Drucker, der sich für den Druck von Exportformularen eignete.

Schneller und einfacher

Der Einblick in die Arbeitsweise von Zollabteilungen ließ schließlich die Idee für eine Software reifen, die die Exportabwicklung vereinfachen und automatisieren sollte. Mit der von AEB entwickelten Software konnten die Dokumente direkt am PC und In-house-Drucker erstellt werden. Daran war auch der junge Student Jochen Günzel beteiligt, der 1984 vom AEB-Gründer ins Team aufgenommen wurde. Heute ist der Software-Entwickler einer der Geschäftsführer von AEB.

Kontinuität als Konzept

Die AEB-Gründungsgeschichte erzählt von wahrgenommenen Chancen, Hartnäckigkeit und Kontinuität. Was vor drei Jahrzehnten in einem kleinen Dachkammerchen in Stuttgart-Rohrals Ein-Mann-Betrieb begann, hat sich heute zu einem führenden Anbieter für Logistik- und Außenwirtschaftslösungen entwickelt. Die »kontinuierliche Erneuerung« sei das Leitmotiv unternehmerischen Handelns, so Belz vor den Gästen. Und Kontinuität zeigen auch seine Kunden: »Von den ersten zehn Kunden sind heute noch sieben mit an Bord«, sagte Belz. Markus Meißner, Head of Product Development, kam ebenfalls auf der Feier zu Wort.

Meißner sprach über die ersten Schritte in Asien und die Gründung der Tochterfirma in Singapur. Auch in Warwick (Großbritannien) und Atlanta (USA) wurden bereits Tochterfirmen gegründet. AEB sei ein Unternehmen, das seine schwäbischen Wurzeln und Tugenden pflegt, so Meißner weiter, aber mittlerweile prägten ein internationales Umfeld und eine globale Ausrichtung das Unternehmen und sein Produktportfolio. Mit dem Label »Made in Germany« und einem »Privately Owned«-Unternehmensmodell wolle AEB weiterhin das Vertrauen seiner Kunden erhalten.

Kunden der ersten Stunde

Auch die Zoll- und IT-Leiter der Firmen Hugo Boss, Festo und AEG Electric Tools ließen die vergangenen Jahre der Zusammenarbeit Revue passieren. So war beispielsweise AEG »Kunde der ersten Stunde«. Thomas Winter, IT Director EMEA der AEG Electric Tools, resümierte: »Was damals passte, passt auch heute noch gut zusammen.« Bernd Stadler, Zolleiter von Hugo Boss, schätzt die AEB-Kompetenz im Bereich SAP-Integration sowie Zoll und Logistik. Für ihn steht noch eine weitere Eigenschaft im Vordergrund: »Ihre Ausrichtung an die Anforderungen von Industrieunternehmen.« Dr. Klaus Vogt, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung der Stadt Stuttgart, würdigte die Standhaftigkeit des Unternehmens. »Es ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr, dass ein Unternehmen so lange auf dem Markt bleibt.« AEB leiste demnach mit einer innovativen Firmenidee und einer vielfältigen Unternehmensstruktur einen »wichtigen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Stuttgart.«

AEB-Vorstand Jochen Günzel ergänzt: »Rückblickend sind wir in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen und haben auch in Krisenzeiten in Mitarbeiter und deren Aus- und Weiterbildung investiert.« In Zukunft wird AEB in neue Standorte und Mitarbeiter investieren. So möchten Peter Michael Belz und sein Team die Basis für mindestens 30 weitere erfolgreiche Jahre legen. <

www.aeb.de



Gründer Peter M. Belz mit einem Werbeschild vom ersten AEB-Messestand: »Vorher war es ein Sauhaufe-G'schäft mit Export-Papieren.«



WestfalenGas



Boxen-Stopp.

Run, tanken, weiter.

»Tank fast leer. Schnell über zur Trellgas-Tankz. Völl machen. Und abse Macht drei Minuten zwanzig. Dann mit voller Power weiter. Dahin, wo saubere Leistung gefragt ist – drinnen oder draußen. Dahin, wo ein Stapler auch dem Mehrschichtbetrieb gewachsen sein muss. Dahin, wo „Zackzack“ gut fließt Geschäft ist und Zeit gleich Geld. Wo es sich deshalb richtig lohnt, für den Tank-Stopp auf eine eigene WestfalenGas-Betriebstankstelle zu setzen.

Und wann soll's bei Ihnen richtig abgehen? – Rufen Sie an, schreiben, faxen oder mailen Sie.

Westfalen AB • WestfalenGas • 48136 Münster
Fon (kostenfrei) 0 800/776 726 4 • Fax 02 61/6 86-1 28
www.westfalengas.de • service@westfalengas.de

**Energie mit der
Sie rechnen können**