

## Der smarte Reisende

**Karlsruhe.** Vor Störungen und unvorhergesehenen technischen Problemen ist wohl kein Nahverkehrsnetz auf der ganzen Welt gefeit. Wenn daraus Verzögerungen resultieren, kommen die IT-Lösungen des Bruchsaler Unternehmens Nettropolis zum Einsatz. „Unsere Software kümmert sich um die interne und externe Kommunikation bei Störungen im öffentlichen Nahverkehr“, beschreibt Vorstand Holger Kammerer die Geschäftsidee. Priorität habe dabei die möglichst schnelle Behebung der Störfälle. „Aber seit es flächendeckend Smartphones gibt, wollen die Fahrgäste in Echtzeit über Verspätungen informiert werden“, kennt Kammerer einen Trend der Branche. Erst vor zehn Jahren wurde das Unternehmen gegründet, heute wird die Software aus Bruchsal bereits in Großstädten wie Karlsruhe und Berlin eingesetzt. Ab heute wirbt Kammerer mit einem Stand auf der IT-Trans in der Messe Karlsruhe um

### 162 Aussteller ab heute auf der IT-Trans

neue Kunden. Nettropolis ist einer von 162 Unternehmen und Verbänden, die sich in den kommenden drei Tagen bei der vierten Auflage der Internationalen Konferenz und Fachmesse für IT-Lösungen im öffentlichen Personenverkehr präsentieren. „So groß und international war diese Messe bisher noch nicht“, so gestern Britta Wirtz, Chefin der Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH (KMK), vor Medienvertretern. Seit der Premiere im Jahr 2008 habe sich die alle zwei Jahre veranstaltete Fachschau stetig weiterentwickelt und auch in diesem Jahr rechnen die Veranstalter von KMK und dem Internationalen Verband für öffentliches Verkehrswesen (UITP) wieder mit über 3 000 Besuchern aus aller Welt.

Die beiden Messeschwerpunkte sind der „Smart Traveller“ und die Sicherheit. Ekart Kinkel

# Eine fitte Firma dank vibrierender Geräte

## Die Rhein-Neckar Löwen und der 1. FC Kaiserslautern setzen auf Produkte aus dem Hause Ortner

Von unserem Redaktionsmitglied  
Dirk Neubauer

**Kronau.** Für was so ein Bandscheibenvorfall alles nützlich sein kann: Gerade einmal vier Jahre, nachdem sich der Maschinenbauer Martin Ortner mit einem Mitarbeiter selbstständig gemacht hatte, musste der passionierte Fußballspieler unters Messer – Bandscheibenoperation. Bei der anschließenden ambulanten Reha lernte er ein Vibrationstraininggerät kennen. „Das kann ich besser“, sagte er sich, nahm das vorhandene Gerät auseinander und tüftelte an einer eigenen, hochwertigeren Konstruktion. Erfahrungen hatte er, schließlich war sein Unternehmen bereits Partner zahlreicher Industriekunden, die Vibrationsgeräte etwa für die Fördertechnik einsetzen.

Mittlerweile, elf Jahre später, sind die Fitnessgeräte der Marke Prowave ein wichtiges Standbein der Ortner-Unternehmensgruppe. Mit ihnen erlöst sie nach Angaben ihres Chefs 20 Prozent des Gesamtumsatzes – und der Fitness-Markt boomt. „In drei bis vier Jahren wollen wir den gleichen Umsatz machen wie die Muttergesellschaft Ortner-GmbH“, hat der 47-Jährige als Ziel ausgegeben.

Derzeit forciert er Vertrieb und Marketing: Auf der Weltleitmesse Fibo im vergangenen Jahr hatte Ortner die sportliche Alissa Harouat (Foto: pr) – bekannt als 2013er-Siegerin der Fernsehserie „Bachelor“ – als Markenbotschafterin mit dabei. Zu Ortners Kunden zählen auch die Rhein-Neckar Löwen, der 1. FC Kaiserslautern, Kliniken, Reha-Zentren, Physiotherapiepraxen, Privatleute und Fitnessstudios. „Ein sehr wichtiger Kunde für uns ist die Fitnessstudiokette ‚Clever Fit‘, die bundesweit 170 Studios betreibt“, sagt Ortner stolz.

Zum Vibrationstraining: Der Sportler oder Patient macht dabei auf oder an einer vibrierenden Platte seine Übungen.

Weniger Zeitaufwand, mehr Muskelkraft, mehr Beweglichkeit, weniger Schmerzen, mehr Mobilität – all das attestieren Fachleute dieser Trainingsmethode. Zu den renommierten Herstellern gehört auch die Novotec Medical GmbH aus Pforzheim.

Allerdings sei auch Billigware auf dem Markt, ärgert sich Ortner. Er hingegen setze auf „Made in Kronau“: Abgesehen von der Elektronik und dem Bedienelement werde alles in seinem Haus hergestellt. „Ich habe noch nie ein Ersatzteil verkauft“, sagt Ortner. Er verwende Teile, wie sie im Industriebau eingesetzt werden. Entsprechend hart im Nehmen seien die Vibrationsgeräte und zudem „völlig wartungsfrei“.

Ortner, der nach wie vor ein passionierter Sportler ist, hat aber noch weiter getüftelt: Herausgekommen ist der sogenannte „Cross Tower“. An dieser Konstruktion sind bis zu 20 Geräte integriert: Sprossenwand, Boxsack, Mini-Kletterwand, Stepboard ... Demnächst stellt Ortner die Produkte wieder auf der Fibo und auf einem Kongress für Entscheider der Fitnessbranche auf Mallorca vor.

Die Stoßrichtung ist klar: Bislang macht Ortner 70 Prozent des Umsatzes seiner Sportgeräte-Sparte durch Fitnessstudios. Die haben in Deutschland mittlerweile mehr Mitglieder als Fußballvereine. Weiteres Poten-

zial ist wegen der älter werdenden Bevölkerung, die fit bleiben will, vorhanden. Parallel intensiviert Ortner die Kontakte zu Rehakliniken.

Bleibt die Herausforderung Ausland: Im einstelligen Bereich sei noch die Exportquote. Bislang werden Prowave-Produkte nach Österreich, in die Schweiz und nach Frank-

reich verkauft. Auch hier will Ortner zulegen. Darüber hinaus hat er Nordamerika, Brasilien und den Mittleren Osten im Visier. In den vergangenen Wochen haben mehrere potenzielle Partner aus diesen Ländern seine moderne Fabrik samt Showroom besucht.

In den Produktionshallen fällt nach wie vor auf, dass die Blechbearbeitung das Ursprungsgeschäft der Ortner-Gruppe ist. Den Asphaltiermaschinen-spezialisten Vögele, den Baggerhersteller Terex, den Geldautomatenhersteller Hirscher oder den Klebetechnik-Spezialisten SCA Schucker nennt Ortners Werkleiter Andreas Stumpf unter anderem als Referenzkunden.

30 Leute hat er in seinem Team – die vom Wareneingang angefangen über die Bearbeitung und Montage bis hin zur Pulverbeschichtung arbeiten. Der Wettbewerb unter den Lohnfertigern im Blechbereich sei allerdings schwierig, sagt Ortner.

Längst hat er erkannt, dass anderswo größere Renditen erzielt werden können. Teil von Ortners Strategie ist es deshalb, verstärkt Produkte mit einer sehr großen Fertigungstiefe anzubieten: Dazu zählt er zum einen die etablierten Prowave-Sportgeräte und zum anderen die Medizintechnik – mit beiden hat er ja spätestens seit seinem Bandscheibenvorfall auch persönlich Erfahrungen gemacht.



Martin Ortner

Foto: pr

### Firmen-Visitenkarte

- Firma: Ortner-Gruppe (Kronau)
- Gründungsjahr: 1999
- Produkte: Blechbearbeitung, Fitnessgeräte
- Jahresüberschuss: k. A.

- Geschäftsführender Gesellschafter: Martin Ortner
- Umsatz: 2013: 5,5 (2012: 4,5) Millionen Euro
- Belegschaft: 2013: 40 (2012: 33) Mitarbeiter
- Homepages des Unternehmens: www.ortner-gmbh.eu und www.prowave-ortner.de