

60 YEARS
echeuch
TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR



1963

2023



60 JAHRE JUBILÄUM

Technology for clean air
Gestern, heute, morgen



60 JAHRE SCHEUCH GESCHICHTE
Seite 04 Meilensteine der Entwicklung

**ZUR RICHTIGEN ZEIT
AM RICHTIGEN ORT**
Seite 12 Familie Scheuch im
gemeinsamen Gespräch

**TECHNOLOGIE, DIE ALLE DURCHATMEN
LÄSST – DAMALS WIE HEUTE**
Seite 18 Geschichte der Anlagentechnik

**MEHR DENN JE: SAUBERE LUFT FÜR
EINE SAUBERE ZUKUNFT**
Seite 26 Nachhaltigkeit und Klimaschutz
von und bei Scheuch

VIELE BEREICHE, EIN ZIEL
Seite 31 Business Units im Überblick

**INNOVATION, FORSCHUNG, TECHNIK:
DIE QUINTESSENZ DES
UNTERNEHMENSERFOLGES**
Seite 32 Die Verantwortlichen im Interview

EINE LEIDENSCHAFT, VIELE WEGE
Seite 36 Berufswege von vier Scheuch
Mitarbeitenden

SCHEUCH WELTWEIT
Seite 40 Internationalisierung -
Von Auroldmünster in die Welt

**EIN WEG DES VERTRAUENS UND DES
MITEINANDERS**
Seite 46 Scheuch Werte - ein gemeinsamer
Weg

ZAHLEN
Seite 48 Scheuch Entwicklung in Zahlen

DANKE FÜR DAS VERTRAUEN
Seite 50 Jubiläumswünsche von Kunden
und Partnern

EINBLICKE UND AUSBLICKE
Seite 52 Zukunftsausblick der
Geschäftsführung

KEIN NICE-TO-HAVE: DIGI-X
Seite 55 Digitalisierung bei Scheuch

Wir möchten darauf hinweisen, dass aus Gründen der
leichteren Lesbarkeit häufig nur die männliche Sprachform
verwendet wird. Sämtliche Ausführungen gelten in gleicher
Weise für alle Geschlechter.

IMPRESSUM

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: Scheuch Group, www.scheuch.com;
Chefredaktion: Edith Freilinger;
Gestaltung: Britta Wienroither;
Fotos: Scheuch Group, iStock, Shutterstock

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Notwendigkeit, unsere Erde zu schützen, sodass sie für den Menschen bewohnbar bleibt, rückte vor allem in den letzten Jahren immer mehr in den Fokus. Heute sind die Auswirkungen des Klimawandels für viele bereits unmittelbar spürbar, die Dringlichkeit für Änderungen bei fast allen angekommen. Jeder Einzelne trägt dazu bei und ist mit einem Wandel seines persönlichen Lebensstils konfrontiert. Auch die Wirtschaft steht großen Herausforderungen gegenüber und ist zunehmend gefordert, ihre Prozesse umweltfreundlich zu gestalten.

Wir bei Scheuch suchen und arbeiten täglich an Lösungen, die Industriebetriebe dabei unterstützen, zukunftsfähig zu bleiben. **Seit 60 Jahren!**

Dieses nachhaltige Ziel ist seit 1963 geblieben und hat eine beeindruckende 60 Jahre lange Erfolgsgeschichte entstehen lassen. Mit Lüftungskanälen nahm die Reise ihren Anfang - heute sind die Technologien von Scheuch für saubere Luft aus der Industrie nicht mehr wegzudenken und weltweit gefragt.

Diese, unsere Erfolgsgeschichte macht uns stolz und ist uns ein Anlass, Sie in dieser Ausgabe des Jubiläums-Magazins an aufregenden, spannenden und berührenden Zeiten teilhaben zu lassen. Erfahren Sie, wie die Familie es schafft den Scheuch Spirit über Generationen weiterzugeben, mit welchen Meilensteinen und Innovationen das Unternehmen am Puls der Zeit bleibt, wo unsere Wurzeln uns Halt geben und unsere Flügel uns in viele Länder tragen, wieviel wir für die Luftverbesserung leisten, mit welchen Partnern wir besonders verknüpft sind und wie wir uns die Zukunft vorstellen.

Geprägt sind die nachfolgenden Zeilen und Erfolge immer vom Wichtigsten, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Denn ihr Engagement und ihr Wissen haben dazu beigetragen, dass wir unsere Kunden begeistern. Wir danken allen, die an unserer Erfolgsgeschichte mitgeschrieben haben für ihr Vertrauen und ihren Einsatz. Nur gemeinsam konnten wir unsere Ziele erreichen und nur gemeinsam können wir in Zukunft diese Reise weitergehen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen gute Unterhaltung beim Blättern durch die Scheuch Erfolgsgeschichte.



Thomas Eberl
Thomas Eberl
CFO
Scheuch Management Holding GmbH

Stefan Scheuch
Stefan Scheuch
CEO
Scheuch Management Holding GmbH

Heinz Autischer
Heinz Autischer
COO
Scheuch Management Holding GmbH

60 JAHRE SCHEUCH MEILENSTEINE DER

GESCHICHTE ENTWICKLUNG

Nicht nur wir Menschen haben eine Biografie, sondern auch Unternehmen. Zum 60-jährigen Bestehen lohnt es sich, zurückzuschauen – auf bedeutende Entwicklungen und einige Meilensteine der Scheuch Geschichte.

Entdecken Sie mit uns im nachfolgenden Zeitstrahl, welche Auswirkungen äußere Einflüsse und interne Veränderungen auf das Unternehmen hatten und wie sich Scheuch zum heutigen Umwelttechnologieführer entwickelt hat.



1963



1967

1969

1972



1974

1979



1985

25 Jahre Scheuch
Beschluss des
Kyoto-Klimaschutz-
Protokolls

1988

Alles beginnt im Jahr 1963 (vor 60 Jahren) als Alois Scheuch mit seinen 29 Jahren als Spenglermeister den väterlichen Betrieb in Ried im Innkreis übernimmt. Damals zählt der Betrieb sechs Mitarbeitende.

Die Spenglerei übernimmt den Bau der lufttechnischen Anlage des Rieder Krankenhauses. Ab diesem Zeitpunkt ist klar: Alois Scheuch hat die Neugierde und der Wissensdurst gepackt.

Tischlereien aus der Region zählen zu den ersten Kunden.

→ Start Holzindustrie



1967 erfolgt die Anmeldung des ersten Patents.

→ Start Holzwerkstoffindustrie

1969 steigt Anna Elisabeth Scheuch, Gattin von Alois Scheuch, in das Unternehmen ein und sorgt für stabile Finanzen.



1972: Weltumweltkonferenz – erste Konferenz der Vereinten Nationen über die Umwelt des Menschen

1974 gewinnt Scheuch erste Aufträge in der Metallindustrie - u.a. für die VOEST. Erstmals werden Scheuch Anlagen auch außerhalb des Heimatmarktes Österreich aufgestellt, z.B. in Algerien.

→ Start Metallindustrie



1979 fasst Scheuch in der Steine-Erden-Industrie Fuß. Der erste Kunde ist ein Schotterwerk in Bayern. Von nun an hat Scheuch internationale Referenzen für ein breites Produktportfolio (z. B. Absauganlagen, Filter, ...) vorzuweisen.

Alois Scheuch kommt mit verschiedenen Filterherstellern aus Deutschland und Dänemark in Kontakt und nach vielen Stunden des Tüftelns und Ausprobierens wird schließlich der erste eigene Impulsfilter entwickelt und gebaut.

→ Start Steine-Erden-Industrie

1985 gelingt der nächste große Meilenstein. Alois Scheuch lässt sich das impulse-Abreinigungssystem für Filterschläuche patentieren.

1981
€ 6 Mio.

Ab 1986 meldet Scheuch jährlich neue Innovationen und Technologien als Patent an.

Spätestens jetzt zeichnet sich der Erfindergeist des Gründers aus und beschließt den Erfolgskurs und das nachhaltige Wachstum von Scheuch.

1985
150 MA

Umsatz

Mitarbeitende 1963
6 MA

1979
100 MA



1990

1992: Rio-Konferenz der Vereinten Nationen zum Thema Umwelt und Entwicklung



1994



1999



2001

2002 lässt sich Scheuch das ercs-System (Energy Recovery & Cleaning System) patentieren.

2002

2003: EU-Emissions-handelsrichtlinie tritt in Kraft

2003

2004: EU legt Obergrenzen für die Freisetzung von Massenschadstoffen fest

2004

1990 entsteht der bis heute gültige Claim „Technology for clean air“ und wird erstmals verwendet.

scheuch
TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR

1994 gelingt der Einstieg in die **Energieindustrie** durch die Entwicklung von wartungsärmeren und energiesparenden Elektrofiltern. Weitere Entwicklungen in diesem Jahr sind Anlagen zur Rauchgasreinigung und Abgasreinigung. Ein großer Durchbruch ist die **seka-Anlage** (Kondensations-Nass-Elektrofilter zur Trocknerabgasreinigung) - die erste Pilotanlage wird zur **Fa. Kaindl** (Wals bei Salzburg) geliefert. Mit diesen Entwicklungen steigt das Verständnis für die **Verfahren** an sich und Scheuch zeichnet sich durch seine **Pionierarbeit** aus.

1999 übersiedelt nun schließlich auch der Vertrieb, die Technik und die Verwaltung in das 3.800 m² große, neue Bürogebäude nach Auroldmünster und verlässt den Standort Ried. Bis 2001 vergrößert sich die Produktion kontinuierlich auf 15.000 m². Auch die Technik entwickelt sich weiter und der **MDF-Sichter**, die **sawa-** bzw. **saba-Technologie** (Wäscher zur Vor- und Endreinigung von schadstoffbelasteten Abgasen) komplettierten das **Produktportfolio**.

2001 besticht Scheuch mit weiteren Neuheiten. Zum einen mit der **emc-Filtertechnologie** für die Zementindustrie. Ihr Alleinstellungsmerkmal ist das „**Energy Minimizing Concept**“ das den Energieverbrauch einer Filteranlage deutlich senkt. Damit wird die Zementindustrie die **umsatzstärkste Branche!** Zum anderen mit dem **ligno-Filterprogramm** für die Holzindustrie. Scheuch beschäftigt bereits über 500 Mitarbeitende.



2004 übernimmt Scheuch aufgrund des zunehmenden Wachstums einen Produktionsbetrieb für Stahlbau und Rohrleitungen im slowakischen Prievidza. Aus dem anfänglich angemieteten Hallenschiff wird **2006** der gesamte Betrieb mit einer Fläche von über 10.000 m² gekauft. Ein Jahr später, **2007**, werden in der Slowakei bereits 90 Mitarbeitende beschäftigt. Mit der Eröffnung einer zweiten Fertigung bleibt Scheuch preislich wettbewerbsfähig und stellt die entwicklungsintensiven Kernkomponenten weiterhin in Österreich her. Zudem erhält Scheuch das Patent für das Druckanpassungssystem der Filterschlauch-Abreinigung.

1991
€ 31 Mio.

1999
€ 56 Mio.

2001
500 MA

2006
€ 106 Mio.

Damit stößt auch die Fertigung in Ried im Innkreis an ihre Grenzen und ein neues Werk in Auroldmünster wird gebaut, die Produktionsfläche wird um 9.200 m² erweitert.

→ **Start Energieindustrie**

Mit **saba** - einem biologischen Wäscher, der Mikroorganismen zur Reinigung einsetzt, schafft Scheuch den Sprung zum **Marktführer in der Holzverarbeitenden Industrie**.

Einhergehend mit dem Wachstum werden erste **Vertriebsbüros in Deutschland** gegründet und als Heimmarkt fortan Österreich, Deutschland und die Schweiz (DACH-Raum) betrachtet. Zunehmend erkennt man auch großes Potenzial in Nordamerika und Asien.





Weltfinanzkrise

2008

2012

2013

2014

2015

2016

2008 erfolgt der Generationenwechsel und Stefan Scheuch, Sohn von Gründer Alois Scheuch, steigt in die Geschäftsführung ein und übernimmt die technische Leitung des Familienunternehmens. Sein Start ist nicht leicht, denn 2009 ist weltweit als Krisenjahr bekannt. Doch Scheuch übersteht die Krise dank einer vollen Krisenkasse und dem außergewöhnlichen Weg, noch mehr in Forschung und Entwicklung zu investieren, nahezu unbeschadet.

2012 werden schließlich weitere Niederlassungen gegründet und so entstehen die Scheuch Service GmbH (AT) als Montagebetrieb, die Scheuch S.A.R.L (FR), die Scheuch OOO (RU) und die Scheuch USA Inc. (USA).

2012 Im Zementwerk von Lafarge in Mannersdorf in Niederösterreich wird von Scheuch die weltweit erste **semi-dust scr-Anlage** in Betrieb genommen. Beim scr-Verfahren werden gesundheitsschädliche Stickoxide aus Rauchgasen oder Prozessabgasen reduziert und somit ein wesentlicher Beitrag zum Schutz des Menschen und der Umwelt geleistet.

→ Start Geräte und Komponenten



50 Jahre Scheuch

2013 wird die internationale Ausrichtung, die Technologieführerschaft und das weitere profitable Wachstum in einem 5-Jahres-Strategieplan verankert und mit über 700 Mitarbeitenden sowie dem neuen zweiten Geschäftsführer Jörg Jeliniewski an Bord umgesetzt.

2014 wird ein einzigartiges Geruchsfiltersystem, OEC, für eine Kompostieranlage entwickelt. Dabei werden mittels Biofilter Geruchsemissionen reduziert.



Mit **deconox** bringt Scheuch eine innovative Katalysator-technologie für die Zementindustrie auf den Markt.



2006
€ 106 Mio.



2013
700 MA

2013
€ 120 Mio.

2014
800 MA

2014
€ 127 Mio.



2018
1200 MA

2018
€ 216 Mio.

2018 wird die IPE GmbH (Produzent für industrielle Sonderbauteile) mit Sitz in Scheibenberg, Deutschland übernommen und in die Scheuch LIGNO GmbH integriert.



2018

2019

2020

2021

2022

2023



2019: Vorstellung des „European Green Deal“ in der EU

2019 wird in der Slowakei ein Grundstück mit einer Größe von 27.000 m² zur Erweiterung des Firmenareals gekauft.

Scheuch baut in einer weltweit einzigartigen Größe Schlauchfilteranlagen, die beim Abbau von Eisenerz in Australien 2024 zum Einsatz kommen. Luftleistung: 8,7 Millionen Kubikmeter pro Stunde.

2020 wird die Scheuch Management Holding GmbH und die Scheuch COMPONENTS GmbH gegründet. Die Scheuch GmbH bleibt mit Fokus auf den Anlagenbau bestehen, die Scheuch LIGNO GmbH konzentriert sich weiterhin auf die Holzindustrie und die Scheuch USA Inc. verband die US-amerikanischen Firmen Camcorp und Schust. So entstehen vier Business Units mit jeweils eigenem Kerngeschäft. Darüber hinaus wird aus dem schwedischen Vertriebsbüro die Niederlassung Scheuch AB.

Im September wird am Standort Auroldmünster das neue Ausbildungszentrum „Stage blue“ eröffnet. Scheuch setzt mit der Investition in die Ausbildung der Fachkräfte einen wichtigen Schritt zur Absicherung des Wirtschaftsstandorts. 500 Lehrlinge bildete Scheuch bis 2020 bereits aus.



COVID-19 Pandemie



2022 vergrößert Scheuch seinen Betrieb um einen weiteren Standort: In der OÖ Landeshauptstadt Linz wird ein neues Büro mit rund 20 Arbeitsplätzen eröffnet.

Das neue Teilefertigungszentrum am Standort Prievidza (SK) wird in Betrieb genommen.

Scheuch startet das Programm „DIGI-X“ und investiert 30 Millionen Euro in die Digitalisierung und in die Zukunft des Unternehmens. Damit schafft Scheuch durch Steigerung der Effizienz noch mehr Kundennutzen und sichert sich seine Wettbewerbsfähigkeit. Der Bau des DIGI-Cube, ein Bürogebäude für 60 Arbeitsplätze, beginnt und wird am 23.09.2022 feierlich eröffnet.



2021 erweitert Scheuch sein Portfolio und bietet Anlagen nun auch für die Glasindustrie an.

Die seit 25 Jahren bewährte Technologie des Elektrofilters von Scheuch wird speziell für Kesselleistungen zwischen drei und zwölf Megawatt weiterentwickelt und zur Serienreife gebracht.

Weiters wird das Produktprogramm für die Abgasreinigung in der Zementherstellung mit einer erweiterbaren Anlage, regenox, komplettiert.

Am Standort Mehrnbach wird eine neue Fertigungshalle mit 2.066 m² gebaut.

→ Start Glasindustrie

2023
1500 MA

2023
€ 300 Mio.

Fortsetzung folgt!
Schreiben Sie mit uns die Geschichte von Scheuch weiter.
Wir freuen uns darauf!

2023 erhält die Scheuch USA Inc. den bisher größten Auftrag in der USA-Scheuch-Geschichte: 70 Millionen Dollar für umwelttechnische Anlagen in der Recyclingindustrie.

Ein neuer Innovationsprozess wird für die gesamte Scheuch Group ins Leben gerufen. Ziel ist es, weiterhin innovative Lösungen zu entwickeln, welche die Industrien der Welt nachhaltig gestalten und mit Helfen einen sauberen Planeten für kommende Generationen zu schaffen.

In der Mobilitätswende übernimmt Scheuch eine Vorreiterrolle für viele Unternehmen: Sie unterstützt mit einem Elektroauto-Leasingprogramm die Mitarbeitenden in großem Umfang. Die erste Bestellung über 75 E-Autos wird im Mai geliefert.



Anna Elisabeth
und Alois Scheuch.

ZUR RICHTIGEN ZEIT AM RICHTIGEN ORT

So wirklich geplant war die Firma Scheuch nicht, sie hat sich vielmehr entlang der Interessen und Stärken des Gründerehepaars Alois und Anna Elisabeth Scheuch entwickelt – mit Erfolg. Heute führt ihr Sohn Stefan das Unternehmen. Im gemeinsamen Gespräch geben sie Einblicke in die Firmen-Geschichte und -Genwart.

Was verstehen Sie unter einem „Familienunternehmen“?

Alois Scheuch: Grundsätzlich, dass ein oder mehrere Mitglieder einer Familie ein Unternehmen führen. Uns war es immer wichtig, dass es nicht zur Pflicht wird und sich die Familie nicht dem Unternehmen unterordnet.

Anna Elisabeth Scheuch: Wir haben unseren drei Kindern immer freigestellt, welchen Weg sie einschlagen wollen. Dass Stefan nun Geschäftsführer ist, freut meinen Mann und mich natürlich sehr.

Stefan Scheuch: Meiner Meinung nach entscheiden die Werte darüber, ob ein Unternehmen familiär ist oder nicht. Schon für meine Eltern waren soziale Aspekte, wie Toleranz und eine Verbundenheit mit den Menschen und der Region, sehr wichtig. Das versuche ich weiterzuführen. Für mich ist es ein Erfolg, wenn sich Familienwerte in der Führung und im Arbeitsklima widerspiegeln.

Welche Rolle spielt dabei Tradition?

Alois: Wir waren nie übermäßig auf Tradition bedacht. Wir haben uns ja laufend weiterentwickelt. Ein Handwerksbetrieb, wie er früher einmal war, sind wir heute längst nicht mehr. Was uns aber immer schon wichtig war, ist unser Standort und dass hier Arbeitsplätze geschaffen und erhalten bleiben.

Stefan: Tradition hat oft den Beigeschmack des Alten und dass man etwas macht, einfach weil es immer gemacht wurde. So handeln wir definitiv nicht.

Was hat Sie dazu angespornt, ein Unternehmen zu gründen?

Alois: Gar nichts. Das ist so passiert. *(lacht)* Es war von Anfang an klar, dass ich die Spenglerei von meinem Vater übernehme. Das war damals einfach so. Besonders nach dem Krieg war es vielen wichtig, die Kinder in einem Beruf unterzubringen, der sicher war. Nach der Hauptschule habe ich also die Lehre gemacht. Das Lernen hat mich aber nie wirklich gefreut. Die Spenglerei eigentlich auch nicht. Darum hab ich bald begonnen, nach Alternativen zu suchen. Eines Tages kam mir dann zufällig ein spannender Auftrag unter: Es sollten Lüftungsanlagen fürs Krankenhaus Ried angefertigt werden. Das war's! Das hat mich gleich



interessiert. Ich bin drangeblieben, hab weiter nach ähnlichen Aufträgen gesucht. Es folgten Projekte mit regionalen Holzverarbeitungsbetrieben, wie Tilo oder Gruber und Schlager, für die wir Entstaubungsanlagen produziert haben - und so hat es sich dann entwickelt.

Anna: Dass wir mit unserem Produkt zur richtigen Zeit am richtigen Ort waren, war ein großes Glück. Damals gab es in diesem Bereich viele aufstrebende Unternehmen in der Gegend. Diese sind Stück für Stück gewachsen - und wir mit ihnen.

Stefan: Als die Lufttechnik dazukam, hat das auch nochmal gewaltig zur Motivation beigetragen.

Alois: Das stimmt. Das hätte ich mir am Anfang nie gedacht, dass sich das alles so entwickelt. Früher waren wir immer notleidend.

Anna: Ganz so war's auch nicht. Ich hab dir immer gesagt, dass du halt nicht nur arbeiten kannst, sondern auch irgendwann mal Rechnungen stellen musst.

Alois: Das hat mich nie interessiert. *(lacht)* Gut, dass du die Finanzen übernommen hast.

Bei den Rechnungen sind also dann Sie ins Spiel gekommen?

Anna: Spiel war's keines! *(lacht)* Kurz nach der Heirat haben wir unsere drei Kinder bekommen. Ich hab zwar versucht, kürzer zu treten, hab aber parallel immer in der Firma mitgearbeitet. Ich hatte ja die längste Zeit die kaufmännische Leitung inne.

Wie war das für Sie damals - ein aufstrebendes Unternehmen einerseits, Vater und Mutter von drei Kindern andererseits?

Alois: Anna hat viel von zuhause aus gemacht; ich selber war nicht viel daheim. Ich war ja nicht nur in der Produktion, sondern auch im Verkauf. Früher war das noch so, da hat man alles von vorne bis hinten gemacht: verkaufen, planen, montieren, ... 60.000 Kilometer war ich im Jahr unterwegs!

Anna: Wir hatten zum Glück Mitarbeiter, die jeden Entwicklungsschritt mitgemacht haben. Manche von ihnen haben noch bei Alois' Vater gearbeitet und waren bis zur Pension bei uns im Unternehmen.

Alois: Das ist etwas, das bei uns Tradition hat: Dass wir Menschen im Unternehmen halten können und dass wir uns um die Leute bemühen.

Stefan: Diese Tradition gelingt nach wie vor. Wir ehren bei unseren Feiern jährlich zahlreiche Jubilare. Viele sind über 40 Jahre dabei. Die haben schon die Lehre bei uns gemacht.

Anna: So wie Frau Seyfried, unsere Chefsekretärin. Sie ist eine Perle. Die hab ich damals noch eingestellt, daran erinnere ich mich gut.

Alois: Diese Verbundenheit haben wir auch immer schon mit unseren Kunden gepflegt. Die haben das zu schätzen gewusst und unseren Kontakt weitergegeben. Dadurch sind wir natürlich immer weitergewachsen.

Anna: Und das ganz ohne Marketingabteilung! *(lacht)*

Was ist das Beste und was das Herausforderndste, wenn man ein Familienunternehmen an eine nächste Generation übergibt bzw. weiterführt?

Alois: Eine Lösung zu finden, wie man die Firma unter den Kindern aufteilt. Damals wollte ja noch keiner einsteigen. Deshalb gab es für eine Weile eine

” Ich finde es schön, dass unser Bruder das Lebenswerk, das unsere Eltern kreiert haben, weiterführt - zusammen mit einem großartigen, loyalen Team! Ich wünsche dem Unternehmen für die Zukunft, dass die Mitarbeiter weiterhin Freude an der Arbeit haben, dass alle sich gegenseitig unterstützen und gemeinsam zu einem angenehmen Betriebsklima beitragen. Die Firma Scheuch soll weiterhin ein Arbeitsplatz sein, an dem man sich wohlfühlt.“

Ulrike Scheuch



” Im Vergleich zu großen börsennotierten Unternehmen stehen Familienunternehmen für Langfristigkeit und eine enge Verbindung mit den Mitarbeitenden, der Region, den Produkten und der Umwelt. Sie sehen es stärker als Verpflichtung, langfristig sinnvolle Entscheidungen zu treffen. Kein Hire and Fire, keine Steigerung der Wirtschaftlichkeit auf Kosten der Umwelt, kein Wachstum nur des Wachstums wegen: Das sind in Zeiten wie diesen hohe Qualitätsmerkmale für eine Firma.“

Peter Scheuch

„
Oma
und Opa
haben gezeigt, dass
man aus etwas Kleinem und
einem Traum ganz Großes
machen kann. Vor allem
zusammen.“ Timila Scheuch, geb. 2009



„fremde“ operative Geschäftsführung. Das hat mich schon sehr beschäftigt. Da wir versprochen hatten, die Arbeitsplätze zu erhalten, kam ein Verkauf nicht in Frage. Dank zweier Stiftungen war trotz familienexterner Geschäftsführung weiterhin Mitbestimmung möglich – bis dann schließlich Stefan beschlossen hat, das Unternehmen weiterzuführen.

Stefan: Das war 2008. Die Herausforderung für mich: Ich war komplett branchenfremd. Ich war 11 Jahre in der Automobilbranche tätig und musste erst in einem neuen Metier Fuß fassen. Ich war nie jemand, der kommt und sagt: Jetzt tanzen alle nach meiner Pfeife! Ich sage immer, dass die entscheidenden Experten die Mitarbeitenden selbst sind. Ich bin nur derjenige, der schaut, dass Prozesse und die Zusammenarbeit reibungslos laufen und jeder tun kann, was er am besten kann. Dabei kann ich meine Erfahrungen, die ich in einem großen internationalen Konzern gesammelt habe, gut einsetzen.

War die Führung eines Unternehmens früher einfacher?

Stefan: Es ist heute einfach anders. Mein Vater wusste damals noch alles. Das geht heute nicht mehr, dass nur einer das gesamte Wissen hat und sich um alles kümmert. Heute braucht es deshalb auf Führungsebene vor allem Wissen darüber, wie ein gutes Zusammenspiel aus mehreren Personen gelingt und wie man ggf. mit Konflikten umgeht und diese löst.

Alois: Handwerklich auf Zuruf arbeiten, gibt's heute nicht mehr. Wenn es damals wirtschaftlich eng wurde, wussten wir: Uh, jetzt müssen wir wieder irgendwas ändern. Die Entscheidungswege waren kurz. Heute müssen viele Produkte parallel entwickelt und mehrere unterschiedliche Prozesse gleichzeitig abgewickelt werden. Wir haben uns von einem Handwerks- zu einem Industrieunternehmen entwickelt.

Anna: Und ich im kaufmännischen Bereich musste damals nie diskutieren, ob und welchen Kredit wir brauchen. Große Unternehmen benötigen natürlich ganz andere Strategien. Von 5-Jahres-Planungen war da am Anfang noch keine Rede.



„
Ein Familienunternehmen
verkörpert für mich Eigenschaften wie
Zusammenhalt und Durchhaltevermögen, dass man
in schwierigen Zeiten nicht aufgibt, sondern konstruktive
Lösungen findet und gemeinsam weitermacht.“

Alisha Scheuch, geb. 2007

Alois: Sie hätte das alles auch gar nicht mit mir diskutieren können. Vieles hat sie mir gar nicht gesagt, weil sie wusste, dass es mich nicht interessiert. Budgetierung, Strategie – was sind das für Worte?! (lacht) Ich wollte einfach nur arbeiten. Und Patente entwickeln.

Anna: Wir haben einander vertraut. Und je mehr Menschen es in einer Firma werden, umso mehr Vertrauen braucht man.

Stefan: Die Anfangszeit meiner Eltern war eine klassische Pionierphase. Da gab es ein paar Menschen, die wussten alles von A bis Z. Das ist wohl der größte Unterschied zu heute. Es gibt längst Abteilungen und Spezialisierungen. Das wirkt sich natürlich stark auf Führungsstile, Abstimmungs- und Entscheidungsprozesse aus.

Sie sind ja mit dem Unternehmen ihrer Eltern groß geworden. Was sind Ihre ersten Erinnerungen an die Firma?

Stefan: Am Samstag sind wir immer mit Vater in die Firma gekommen. Dann habe ich auf den Zeichenbrettern herumgewerkelt und die modernen Kopierer ausprobiert. In den Ferien haben meine Geschwister und ich immer hier gearbeitet. Ab 16 war ich jeden Sommer hier und hab so Spannendes gemacht wie Sickerschellen punktieren oder isolieren mit Dämmwolle. Das hat am ganzen Körper gejackt.

Anna: Tja, die „Chefbuben“ bekommen halt die blödesten Arbeiten, so ist das eben. (lacht)

Alois: Damit was Gescheites entsteht, muss man auch mit blöden Aufgaben zuarbeiten.

Stefan: Aber es gab natürlich auch Spannendes. Zum Beispiel durften wir auf Montage mitfahren, mein Bruder und ich. Da sind wir in 20 Metern Höhe herumgeklettert und haben Filteranlagen montiert – ohne Sicherung. Und ich erinnere mich noch gut an das Snowboard und diverse handwerkliche Arbeiten, die ich in der Werkstatt gebaut habe!

Anna: Und daheim haben die Burschen mit den Cousins noch weitergewerkelt. Da hatte ich dann noch eine Werkstatt, na bravo! (lacht)

Was hat Sie an Ihren Eltern am meisten inspiriert?

Stefan: Ihr Pioniergeist, dass sie so ein erfolgreiches Unternehmen von der Pike aus auf die Beine gestellt haben, und die unschlagbare Kombination aus Mutter und Vater. Diese Erfahrungen haben mich stark geprägt. Auch ich freue mich heute, wenn ich weiß, dass ich Menschen um mich habe, denen ich vertrauen kann und mit denen zusammen ich Großes schaffe. ■

„
Es gibt
noch viele Orte auf der
Welt, wo die Produkte von Scheuch zum
Einsatz kommen könnten. Noch in zu vielen
Ländern wird die Luft verpestet und damit der
Umwelt geschadet. Ich hoffe, dass die Firma
Scheuch dort auch irgendwann vertreten sein
wird, um etwas zu verbessern.“

Laureen Scheuch,
geb. 2009



„
Unser
Papa hat schon viel
für die und mit der Firma erreicht.
Wir sind gespannt, was noch alles entstehen
wird, und wünschen ihm, dass er bis zur Pension
gerne seinen Job macht – und sich dann guten
Gewissens zur Ruhe setzen kann.“

Helen Scheuch,
geb. 2005

TECHNOLOGIE, DIE ALLE DURCHATMEN LÄSST – DAMALS WIE HEUTE

Was ursprünglich mit Lüftungskanälen im Innviertel begann, lässt heute die gesamte Industrie weltweit durchatmen.

Aus einfachen Zyklonen für die Abscheidung von Staubpartikeln im holzverarbeitenden Gewerbe entwickelten sich rasch ausgereifte Filter- und Absaugtechnologien für zahlreiche Branchen. Heute kann Scheuch als Marktführer und mit 60 Jahren Know-how seinen Kunden aus allen wesentlichen Industrien ganz individuell angepasste Gesamtlösungen in der Lufttechnologie bieten. Eines ist allen Scheuch Anlagen von Beginn an gemein: Sie sind innovativ, sorgen für eine saubere Luft und machen unsere Welt damit immer ein Stück weit besser!

Als Alois Scheuch 1963 von seinem Vater die Spenglerei übernimmt, hat er bereits die ersten Weichen für eine erfolgreiche Zukunft als Luft- und Umwelttechnik-Unternehmen gestellt. Das Krankenhaus Ried wird mit Lüftungskanälen versorgt, die Schuhfabrik Siegl in Ried mit Rohrleitungen für eine Entstaubungsanlage. Schnell wird aber das Holzverarbeitende Gewerbe zur Kernzielgruppe. Mit Zyklonen werden Staubpartikel in Tischlerbetrieben abgeschieden. Bei der Tischlerei Gruber + Schlager in St. Martin setzt Scheuch mit der ersten Gesamtanlage, die komplett aus dem eigenen Haus kommt, einen ersten echten Meilenstein.

LUFTECHNISCHEN ANLAGEN GEHÖRT DIE ZUKUNFT

Die Aufträge in der Region werden mehr, das Firmenareal zu klein. Ein Neubau steht an, in dem erstmals auch eine Dreherei eingerichtet wird. Eine Drehmaschine wird in einer Spenglerei nicht benötigt, sehr wohl aber zum Bau von lufttechnischen Anlagen. Die Spenglerei rückt immer mehr in den Hintergrund, den lufttechnischen Anlagen gehört bei Scheuch jetzt die Zukunft. Verlässlichkeit, Lösungsorientierung und Termintreue werden zum Wachstumsmotor: Neue Branchen, wie die Holzwerkstoff- und die Stahlindustrie, werden erschlossen, Kunden in Regionen außerhalb des Innviertels gewonnen. In den 1970er-Jahren wird die VOEST ein neuer Auftraggeber. Anlagen von Scheuch kommen in Algerien zum Einsatz, das Unternehmen ist damit erstmals auch international vertreten.

Anfangs setzt Scheuch auf Zyklonentstaubung.



ALOIS SCHEUCH ENTWICKELT EIGENEN IMPULSFILTER

Aus Kostengründen entwickelt Alois Scheuch seinen eigenen leistungsstarken Impulsfilter, der 1979 bei der Firma Sachseneder in Langenlois eingebaut wird. Der Erfolg der eigenen Technologie sorgt für weiteres Wachstum: Im Metallbereich werden Gießereien beliefert, mit dem Schotterwerk im bayerischen Etterzhausen steigt Scheuch auch in die Steine-Erden-Industrie ein. Mit großen Anlagenbauern wie Mannesmann und der VOEST werden strategische Partnerschaften geschlossen. Für Mannesmann baut Scheuch bei den Süddeutschen Kalkstickstoffwerken die erste Großanlage, für die VOEST liefert Scheuch jetzt Anlagen in alle Welt. Mit diesen Aufträgen steigt auch die Absaugleistung: Reichen in der Holzbranche noch 10.000 bis 100.000 m³/h, so sind es bei Mannesmann und der VOEST jetzt bis zu einer Million Kubikmeter.

SPEZIFISCHE KUNDENANFORDERUNGEN BLEIBEN IM FOKUS

Die Zusammenarbeit mit großen Firmen wie Mannesmann und VOEST macht den Schritt hin zu mehr Standardisierung nötig. Bis Anfang der 1980er-Jahre ist jede Filteranlage noch ein Einzelstück. Beginnend mit Standards bei Ventilatoren versucht man nun, aus so wenigen Einzelteilen wie nötig so viele Varianten wie möglich zu bauen. Trotz der zunehmenden Standardisierung bleiben die spezifischen Kundenanforderungen aber weiterhin im Fokus.

”
*Aus der industriellen
 Produktion sollen möglichst
 keine Emissionen in die Umwelt
 gelangen.“*

Stefan Scheuch, CEO

SEPAS SORGT FÜR EINZIGARTIGE ERFOLGSGESCHICHTE

Scheuch expandiert in den 1980er-Jahren weiter. Ab 1986 vermeldet das Unternehmen fast jährlich neue Innovationen. 1989 beginnt mit sepa eine einzigartige Erfolgsgeschichte. Die Absauganlage spart bis zu 50 Prozent Energie, weil sie automatisch erkennt, ob eine Maschine abgesaugt werden muss oder nicht. Möglich macht dies ein Einrohrsystem mit patentierter Aktivierung für Staub und Späne. Was einfach klingt, war damals eine bahnbrechende Erfindung, die sich am Markt schnell durchsetzte und bis heute noch immer Stand der Technik ist und als flexible und energiesparende Absauglösung überzeugt. Die erste sepa-Absauganlage wird 1989 bei der Voglauer GmbH in Abtenau in Salzburg errichtet. Der Produktionsleiter des Unternehmens beklagte sich damals, dass die Absaugung so viel Strom brauche und immer alle Ventilatoren laufen würden, obwohl nicht alle Maschinen in Betrieb seien. Alois Scheuch macht sich daraufhin Gedanken, wie dieses Problem zu lösen sei und hat dabei sepa erfunden: Ein Rohrstrang, an den alle Maschinen angeschlossen werden – mit Aktivierung, damit keine Späne liegen bleiben. Diese Aktivierung hat sich Alois Scheuch in der Folge

Für den ersten Großauftrag bei Fischer Ski für ein neues Werk in Ried liefert Scheuch in Etappen Absaugungen für Siloanlagen, Sägewerk, Verleimung und später auch für die Lackierung. Die notwendige Verarbeitung von 630 Rohren bedeutet für Scheuch den Vorstoß in neue Rohrdimensionen.

patentieren lassen. sepa hat sich seit 1989 laufend weiterentwickelt, was aber immer gleich blieb, war der Hauptstrang und die Aktivierung.

ENERGIE WIRD EINE EIGENE INDUSTRIESPARTE

In der Spanplattenindustrie müssen harzhaltige Trocknerabgase gereinigt werden. Scheuch löst dieses Problem, indem es den ersten Granulatschütt-schicht-Elektrofilter auf den Markt bringt. Diese Technologie wird in der Folge auch in anderen Anwendungsfeldern eingesetzt. Ebenso markiert sie den Eintritt in die energieerzeugende Industrie, die sich später aufgrund des Erfolgs am Markt zu einer eigenen Industriesparte bei Scheuch entwickelt. Bis heute wurden mehr als 1.400 Stück dieser Filter verkauft. Erstmals beschäftigt man sich auch mit der Kombination Wasser und Elektrofilter. Der endgültige Durchbruch gelingt dabei 1994 mit der Entwicklung der seka-Anlage zur Reinigung der Trockner-abluft in Spanplattenwerken. Eine Pilotanlage bei Kaindl in Salzburg bringt den Filter zur Serienreife. Diese neue Elektrofilter-Technologie bedeutet echte Pionierarbeit und bietet Produkte, die in dieser Form weltweit noch nicht am Markt sind.

MIT MIKROORGANISMEN ZUM MARKTFÜHRER

In den 1990er-Jahren boomt auch der Markt für MDF-Platten der Holzverarbeitenden Industrie. Im Gegensatz zu Spanplatten setzt die MDF-Technologie auf Fasern. Die Probleme mit dieser Technologie löst Scheuch mit einem neuen Fasersichter, der sich am Markt als eine äußerst praktikable Lösung erweist. 1998 stammt bereits jeder dritte Sichter von Scheuch. Weitere Meilensteine in der Holzverarbeitenden Industrie gelangen Scheuch 1997 mit der sawa- und ein Jahr später mit der saba-Technologie. sawa setzt noch auf eine chemische Reinigung, saba

auf eine biologische. Dabei werden erstmals Mikroorganismen zur Reinigung eingesetzt. saba bringt es schnell zur Marktreife und setzt zu einem Siegeszug an. Es ist nicht nur eine grüne Technologie, sondern auch eine sehr günstige, da die Mikroorganismen im Vergleich zur Chemie so gut wie nichts kosten. Scheuch gelingt damit endgültig der Sprung zum Marktführer in der Holzverarbeitenden Industrie.

EMC SENKT DEN ENERGIEBEDARF DEUTLICH

2001 baut Scheuch in Mannersdorf für Lafarge Perlmooser die bis dahin in der Zementindustrie weltweit größte Filteranlage. In Kombination mit emc erreicht der Filter bisher unerreichte Werte. Mit dem Energy Minimizing Concept senkt Scheuch den Energiebedarf deutlich. Möglich macht das ein ausgeklügeltes, modulares System, das zum Grundprinzip von emc wird. Der Filter kann mit weniger Druckluft gereinigt werden, die Filterschläuche können damit auf zwölf statt wie bisher maximal sechs Meter verlängert werden. Die emc-Filtertechnologie von Scheuch wurde immer weiter entwickelt und hat im vergangenen Jahrzehnt die Entstaubung in der Zementindustrie revolutioniert. Neue Standards werden bei Schlauchlänge, Druckverlust, Abreinigungsdruck und der Schlauchstandzeit gesetzt. Die perfekte Auslegung der Anlagen mittels modernster CFD-Simulationen und der Einsatz neuester Ventilatorentechnologien ermöglichen eine stabile Performance, einen geringen Energieverbrauch sowie die dauerhafte Einhaltung der gesetzlichen Emissionsgrenzwerte. Mehr als 400 Großfilter wurden bisher gebaut, die Zementindustrie damit zur umsatzstärksten Branche bei Scheuch.

1.000 LIGNO-IMPULSFILTER IM JAHR 2024

Neue Maßstäbe setzt Scheuch auch mit dem ligno-Impulsfilter für die Holzindustrie, dessen Entwicklung Ende der 1990er-Jahre startet. Diese Typenreihe wird speziell für die Abscheidung von leichten Materialien, vor allem Holzstäuben und Holzspänen, entwickelt. Besonders wert gelegt wird dabei auf einen möglichst hohen Abscheidegrad, eine äußerst hohe Betriebssicherheit und einen sehr hohen Wirkungsgrad, um den Energiebedarf möglichst gering zu halten. Erreicht wurden diese höchsten Anforderungen an den Filter durch optimierte Geometrieverhältnisse, bessere Filtermaterialien und Abreinigungssysteme sowie einer neu entwickelten Vorabscheidung und Luftführung am Filtereintritt. Für diese Filterbaureihe werden ebenfalls innovative Sicherheitskonzepte für den Brand- und Explosionsschutz entwickelt. Der tausendste Filter dieser Serie geht 2024 bei der VS Vereinigte Spezialmöbelfabriken GmbH & Co. KG in Tauernbischofsheim in Betrieb.

SCHEUCH ETABLIERT SICH BEI ABGASREINIGUNGSANLAGEN

2002 lässt sich Scheuch das ercs-System patentieren. Diese Kondensation- und Wärmerückgewinnungsanlagen nutzen überschüssige Restwärme und verbessern damit die Energieerzeugungs- und Feuerungsanlagen deutlich. 2003 ent-

01



LIGNO wird 1999 die Markenbezeichnung für die neue Impulsfilter-Generation.

02



Was 2012 mit der weltweit ersten semi-dust-scr-Anlage bei Lafarge in Mannersdorf erfolgreich begann, wurde im vergangenen Jahrzehnt in enger Zusammenarbeit und ständigem Austausch mit den Kunden zu einem breiten Portfolio an Abgasreinigungsverfahren für die Steine-Erden-Industrie ausgebaut.

03



Für Kronospan in Lampertswalde baut Scheuch 2005 den bis dahin größten biologischen Wäscher der Welt.

wickelt Scheuch Sorptions-Technologien für die Abscheidung von gasförmigen Schadstoffen. Gilt Scheuch davor noch als reiner Filterhersteller, wird mit dieser Technologie jetzt der Grundstein dafür gelegt, dass sich das Unternehmen auch als Anbieter von Abgasreinigungsanlagen etabliert.

WELTWEIT ERSTE SEMI-DUST-SCR-ANLAGE

Ab 2010 arbeitet Scheuch an der Entwicklung der scr-Technologie (Selektive katalytische Reduktion) zur Reduzierung von Schadgasen wie Stickstoffoxide, Ammoniak oder organischen Verbindungen in der Zementindustrie. Emissionsrichtlinien werden in der Zementindustrie immer strenger, neue Lösungen zur Abgasreinigung sind deshalb gefragt. Scheuch investiert sehr viel in Forschung und Entwicklung sowie in Pilotanlagen. Zur Bewährungsprobe für das neue Geschäftsfeld in der Praxis kommt es im Jahr 2012: Im Zementwerk von Lafarge in Mannersdorf wird von Scheuch die weltweit erste semi-dust scr-Anlage in Betrieb genommen. Die scr-Anlage bei Lafarge ist für einen NOx-Grenzwert von 200 mg/Nm³ ausgelegt, die Gesamtbelastung wird damit erheblich reduziert. scr ist bei Scheuch der Startschuss, mit dem der Umweltgedanke im Konzern und bei den Mitarbeitenden fest verankert wird.

MASSGESCHNEIDERTE ANLAGEN FÜR ZEMENTHERSTELLER

Je nach Produktionsprozess, Platzbedingungen, Emissionsziele und unterschiedlichen Anforderungen der Zementhersteller entwickelt Scheuch maßgeschneiderte Anlagen. Die Zielsetzung für Scheuch und seine Kunden ist dabei aber immer die gleiche: die Abgasemissionen möglichst stark zu reduzieren. Abhängig von der Anlagenkonfiguration steht entweder ein high-dust-, semi-dust- oder low-dust-scr-System zur Verfügung, um sehr niedrige Stickstoffoxid-Emissionswerte zu erreichen. Während man bei semi- bzw. high-dust scr-Anlagen von der für die Entstickung optimale Abgastemperatur aus dem Drehrohrofen profitiert, muss im Gegenzug bei low-dust-scr-Anlagen die Abgastemperatur angehoben werden. Aufgrund der Erfahrungen mit dem ersten Referenzprojekt in Mannersdorf können weitere scr-Technologieentwicklungen verwirklicht und revolutioniert werden.

PREMIERE FÜR DECONOX IM JAHR 2016

Deconox, ein patentiertes Verfahren zur kombinierten Entstickung und Abscheidung organischer Verbindungen, feiert 2016 bei der Kirchdorfer Zementwerk Hofmann GmbH in Österreich seine Premiere. Bei diesem Verfahren wird Energie aus schadstoffhaltiger Abluft genutzt, um damit weitere Schadstoffe, wie Stickoxide oder organische Verbindungen, abzubauen. So kommt es zu einer deutlich verringerten Emission im industriellen Umfeld sowie zur Vermeidung unangenehmer Gerüche. Da sich zudem die Restenergie in den

Für die innovative Technologie der ersten deconox-Anlage im Kirchdorfer Zementwerk erhielt Scheuch den Energy Globe Award.

Produktionsprozess zurückführen oder anderweitig verwerten lässt, wird damit auch ein wesentlicher Beitrag zur Energieeinsparung geleistet. deconox ist die Kombination einer regenerativen thermischen Oxidation (RTO) mit einer low-dust-scr und vereint diese beiden erprobten Technologien in einem System.

ENTSTAUBER DEDUST PRO SETZT NEUE MASSSTÄBE

2015 kommt der Entstauber DeDust Pro für die Absaugung von Holzstaub und artverwandten Stäuben sowohl in Handwerks- als auch in Industriebetrieben auf den Markt. Zwei Jahre später setzt dieser innovative Entstauber ganz neue Maßstäbe: Erstmals können Brände durch Sauerstoffentzug im Entstauber gelöscht werden.

Diese von Scheuch bei Entstaubern erstmals angewandte und bewährte Technologie wirkt effektiv, sicher und dauerhaft. Vor allem rechnet sie sich wirtschaftlich, denn der Betreiber spart die immer wiederkehrenden Wartungskosten für Löschmittel ein.

XMERCURY REDUZIERT QUECKSILBER DEUTLICH

Mit dem xmercury-Verfahren zur Quecksilber-Abscheidung ist Scheuch bereits 2016 in der Lage, für die verschärften Emissionsgrenzwerte in der Zementindustrie alles aus einer Hand abzudecken. Die W&P Zement GmbH in Österreich lässt 2017 von Scheuch eine Anlage mit diesem Verfahren errichten. Damit reduziert Scheuch die Ausscheidung von Quecksilber bei der W&P Zement GmbH um 90 Prozent.

MIT SELAS KEHREN LACKIERANLAGEN ZURÜCK

2016 startet Scheuch mit selas, einem Absaugsystem für die Oberflächenbeschichtung, neu durch. Lange Zeit liegt bei Scheuch der Schwerpunkt im Holzbereich auf Filteranlagen, mit selas rücken auch die Lackieranlagen wieder in den Mittelpunkt. 2018 wird selas auch auf den Metallbereich ausgeweitet. selas umfasst die komplette Absaugtechnik für die Oberflächenbeschichtungsbereiche Spritzen, Trocknen und Schleifen.

Seit 2020 engagiert sich Scheuch auch in der Glasindustrie. Ziel dieser Branchenerweiterung ist es, erprobte Produkte und Technologien in artverwandten neuen Industrien einzusetzen.



KOMPONENTEN-HIGHLIGHTS

Das modulare Scheuch Filterkonzept Odour Emissions Control (OEC) unterstützt seit 2014 die Industrie, Kläranlagen, Recyclingbetriebe, die Lebensmittelproduktion und viele mehr bei der Geruchsreduktion.

Im Jahr 2017 beginnt das Projekt für Heißgasventilatoren mit herausragenden Eigenschaften. 2018 überzeugt die neue Entwicklung vollends und wird erstmalig beim Kunden eingesetzt. Nun ist es möglich, Medien mit einer Temperatur von bis zu 1.000 Grad Celsius zu fördern.

Auch für das explosionsgefährdete Fördermedium Kohlenstaub bringt Scheuch eine Neuerung ins Programm. Die zss-ck Zellenradschleuse erfüllt die höchsten Sicherheitsstandards zur Vermeidung von Staubexplosionen und wird 2021 in das Produktportfolio aufgenommen.

“ Wir setzten auf eine ganzheitliche Herangehensweise und behalten die gesamte Wertschöpfungskette im Haus. Diese Stärke ermöglicht es uns, Kundenfeedback rasch umzusetzen.“

Stefan Scheuch, CEO

REGENOX-ANLAGE FÜR ZEMENTHERSTELLER

Das regenox-Verfahren entwickelt Scheuch im Jahr 2020. Scheuch geht auch bei dieser Anlage auf die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen des Zementherstellers ein. Ausgangsbasis ist das bewährte deconox-Verfahren. Dieses wird im ersten Ausbauschnitt erstmalig als regenox ausgeführt. Dabei wird der Nachverbrennungsteil vorerst nicht umgesetzt, planungstechnisch aber bereits berücksichtigt. Mit Hilfe dieser hochmodernen Anlage können die geltenden, sehr niedrigen Emissionsgrenzwerte zuverlässig und auch nachhaltig eingehalten werden. Mit der regenox-Anlage hat der Kunde die Flexibilität, diese in einem zukünftigen Ausbauschnitt zu einer vollwertigen deconox-Anlage auszubauen.

FORSCHUNGSPROJEKT ZU NEUARTIGER CO₂-ABSCHIEDETECHNOLOGIE

Als erfahrener Anlagenbauer in der Umwelttechnik beteiligt sich Scheuch derzeit auch an der Entwicklung einer neuartigen CO₂-Abscheidetechnologie zur Umwandlung von Kohlendioxid in nützliche Rohstoffe. Ziel dieses industriellen Forschungsprojekts ist es, die Energie- und Kostenbilanz der CO₂-Abscheidung aus Rauchgasen zu optimieren. Gelingen soll das mit einer Direktelektrolyse, bei der mit Hilfe von elektrischer Energie und speziellen Elektrolysezellen CO₂ direkt zu Chemierohstoffen wie CO oder Ethylen umgewandelt wird. Scheuch plant und fertigt dazu die nötigen Komponenten zur Gasvorreinigung und CO₂-Absorption.

TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR

Die Geschichte der Anlagen von Scheuch ist geprägt von ständigen Innovationen und Weiterentwicklungen. Immer mit dem Ziel, für die Probleme der Kunden eine optimale Lösung zu finden. Im Fokus steht dabei immer eine saubere Umwelt. Die entwickelten Anlagen und Verfahren haben sich in der Praxis bestens bewährt. Heute kann Scheuch seinen Kunden in allen wesentlichen Industrien Gesamtlösungen anbieten, die auf ihre individuellen Bedürfnisse exakt abgestimmt sind. Scheuch macht damit die Luft signifikant reiner – immer nach dem Motto des Unternehmens: Technology for clean air! ■

Mit dem DeDust Pro werden Brände mittels Sauerstoffentzug im Entstauber gelöscht. Diese richtungweisende Technologie löst die Anwendung von handelsüblichen Feuerlöschrichtungen ab und öffnet die Türe für ein enorm hohes Einsparungspotenzial.

Von Anfang an leisten die Mitarbeitenden von Scheuch tagtäglich mit ihrer Arbeit einen Beitrag zum Klimaschutz. Die Anlagen und Systeme von Scheuch unterstützen die Industrie dabei, sauber, energiesparend und umweltfreundlich zu produzieren. War die Technik vor sechs Jahrzehnten eher eine nützliche Option für Unternehmen, so hat sie sich im Laufe der Zeit zu einem indiskutablen Faktor entwickelt.

MEHR DENN JE: SAUBERE LUFT FÜR EINE SAUBERE ZUKUNFT

“
Wir arbeiten
an einer positiven Zukunft für
nachfolgende Generationen.“
Stefan Scheuch, CEO

BETRIEBE ZUR NACHHALTIGKEIT MOTIVIEREN

„Es ist uns ein persönliches Anliegen, dass möglichst keine Emissionen aus der industriellen Produktion in die Umwelt gelangen“, erklärt Stefan Scheuch. Diesem Ziel ist Scheuch in seiner Entwicklung bis heute treu und leistet Umweltschutz über die gesetzlichen Vorgaben hinaus. „Für uns sind entsprechende Regelungen kein Maßstab, den wir anstreben. Wir können unseren Kunden schon immer mehr Nachhaltigkeit

und vor allem saubere Luft bieten als gefordert ist. Wir sehen es auch als unsere Aufgabe, Produzenten laufend zum Umweltschutz zu motivieren. D.h. dass wir auch Anlagen zur Verfügung stellen, die bereits heute in Zukunft erweiterbar sind und noch mehr Umweltschutz bieten.“

FÜR EINE SAUBERE WELT

Für einen sauberen Produktionsprozess sind kreative Lösungen gefragt.

Eine der zukunftsweisenden Möglichkeiten bieten dabei klimafreundliche Kreislaufwirtschaften. Mit unseren innovativen Abgasreinigungs- und Entstaubungsanlagen ermöglichen wir produktionsinternes Recycling und verhindern gleichzeitig die Freisetzung von schädlichen Emissionen. Mit einer Vielfalt an Reinigungsanlagen für Luft- und Umweltthemen punktet Scheuch auch zusätzlich mit durchdachten Gesamtkonzepten. Dabei werden beispielsweise bei Filteranlagen auch Wärmerückgewinnungsanlagen integriert und/oder auch anfallende Abwasser auf beinahe Trinkwasserqualität gereinigt. Und das Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft. Aktuell tüfelt ein Expertenteam an der Entwicklung einer neuartigen CO₂-Abscheidetechnologie zur Umwandlung von Kohlendioxid in wiederverwertbare Rohstoffe.

UNSERE VISION 2030

OUR SUSTAINABLE TECHNOLOGIES ENSURE A CLEAN PLANET FOR GENERATIONS TO COME.

„Unsere nachhaltigen Technologien sorgen für einen sauberen Planeten für kommende Generationen.“

Bei Scheuch verstehen wir Nachhaltigkeit als einen zentralen Unternehmenswert. Mit unserer Vision wollen wir unseren Beitrag zum Schutz des Menschen und der Umwelt zum Ausdruck bringen. Wir fühlen uns verpflichtet, diese in unserem täglichen Tun umzusetzen.

BEWUSSTSEIN GESCHAFFEN

„Nachhaltigkeit ist ein weites Feld. Darum ist es so wichtig, dass in Unternehmen Schnittstellen geschaffen werden, um das Thema solide abdecken zu können“, so Philipp Schopp, Team Leader Group HSEQ, Sustainability and Process Management bei Scheuch. Er kennt die Herausforderungen der Zeit in diesem Bereich und hat es sich bei Scheuch zu seinen Hauptaufgaben gemacht, den innerbetrieblichen Klimaschutz voranzutreiben.

„Wir sitzen in einem vorteilhaften Boot. Grenzwerte und die Verringerung von Emissionen beschäftigen uns seit Jahrzehnten. Es ist der Kern unserer Produkte. Insofern haben wir natürlich schon lange ein höheres Bewusstsein für Themen wie Sustainability. Nachhaltigkeit beschäftigt uns derzeit auf verschiedenen Ebenen“, berichtet Philipp Schopp. „Zum einen geht es um die Implementierung der EU-Taxonomie und zum anderen arbeiten wir aktuell intensiv an Lebenszyklusanalysen unserer Filterprodukte.“

ALS VORBILD VORANGEHEN

Für die Gegenwart und Zukunft erachtet Schopp es als entscheidend, das Thema nicht zu unterschätzen. „Nachhaltigkeit ist bereits jetzt ein wettbewerbsrelevanter Faktor. Das sehen wir an den hohen Investitionen – nicht nur in Europa mit seinem Green Deal, sondern auch in den USA und den asiatischen Ländern. Über kurz oder lang werden alle Wirtschaftsregionen nachziehen. Nachhaltigkeit ist gekommen um zu bleiben. In Zukunft wird es ein Standard sein, der nicht mehr diskutiert wird. Es stellt sich also nur die Frage: Wie wollen wir heute schon damit umgehen?“

Scheuch hat für sich schon längst entschieden, dass man als gutes Vorbild vorangehen möchte. So werden einerseits Produkte und Prozesse entsprechend verbessert; andererseits ist auch die Anschaffung von 75 Elektro-Autos für Mitarbeitende, um den Corporate-Carbon-Footprint zu reduzieren, ein wichtiger Schritt. Dass eine E-Auto-Flotte relevante Auswirkungen auf die Klimabilanz eines Unternehmens hat, hat sich für Scheuch bestätigt. Zudem wurden im vergangenen Jahr PV-Anlagen am Produktionsstandort in der Slowakei mit 300 kWp in Betrieb genommen und die bestehende Anlage am Headquarter in Auroldmünster heuer um 1350 kWp Leistung erweitert.



Philipp Schopp,
Team Leader Group HSEQ,
Sustainability and Process
Management

DAS SCHEUCH MOBILITY PROGRAMM

„Das Scheuch Mobility Programm startete bereits im Sommer 2022. Ein Projekt daraus ist das Angebot für Mitarbeitende, ein Elektroauto mit Unterstützung des Unternehmens leasen zu können“, so das Projektteam Matthias Schmee, Elisa Hilpold, Scheuch Human Resources und Aida Foric, Fleet Managerin. Die Konzeptvorstellung und das Angebot stießen bei vielen auf großes Interesse. Seit dem Frühjahr 2023 sind insgesamt 75 Scheuch Mitarbeitende Besitzer eines CO₂-neutralen Fahrzeugs, dem vollelektrischen CUPRA Born. Der Einstieg in die E-Mobilität ist perfekt gelungen. Ab sofort sind alle Fahrten zum Unternehmen oder privat und auch Fahrten für Familienmitglieder, die ebenfalls das Auto nutzen können, emissionsfrei. Mit unserem klimaneutralen Mobilitätsprogramm gehen wir in die Offensive und setzen ein weiteres Zeichen für den Klimaschutz. Für Scheuch ist klar: Wir wollen als Beschleuniger für die E-Mobilität wirken, denn die Mobilitätswende kann nur gemeinsam gelingen. Über Nachhaltigkeit reden ist uns zu wenig. Ökologisches Gewissen kostet Geld und muss gefördert werden.

Für Philipp Schopp sind Schritte wie diese wichtig und selbstverständlich. Schopp sieht darin eine von vielen Möglichkeiten, einer spannenden und wertvollen Aufgabe nachzukommen. „Ein durch den Klimawandel verursachter veränderter Lebensraum bedeutet Unbequemlichkeiten und Anpassungsbedarf für den Menschen. Als Umwelttechnologieunternehmen können wir zur Lösung einer der größten gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit beitragen. Diese Rolle übernehmen wir mit Freude und aus Überzeugung.“

ZIELE FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG (SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS):

Das sind 17 politische Zielsetzungen der Vereinten Nationen (UN), die weltweit der Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene dienen sollen. Sie sind ein Aufruf zum Handeln an alle Länder, um Wohlstand zu fördern und gleichzeitig den Planeten zu schützen.

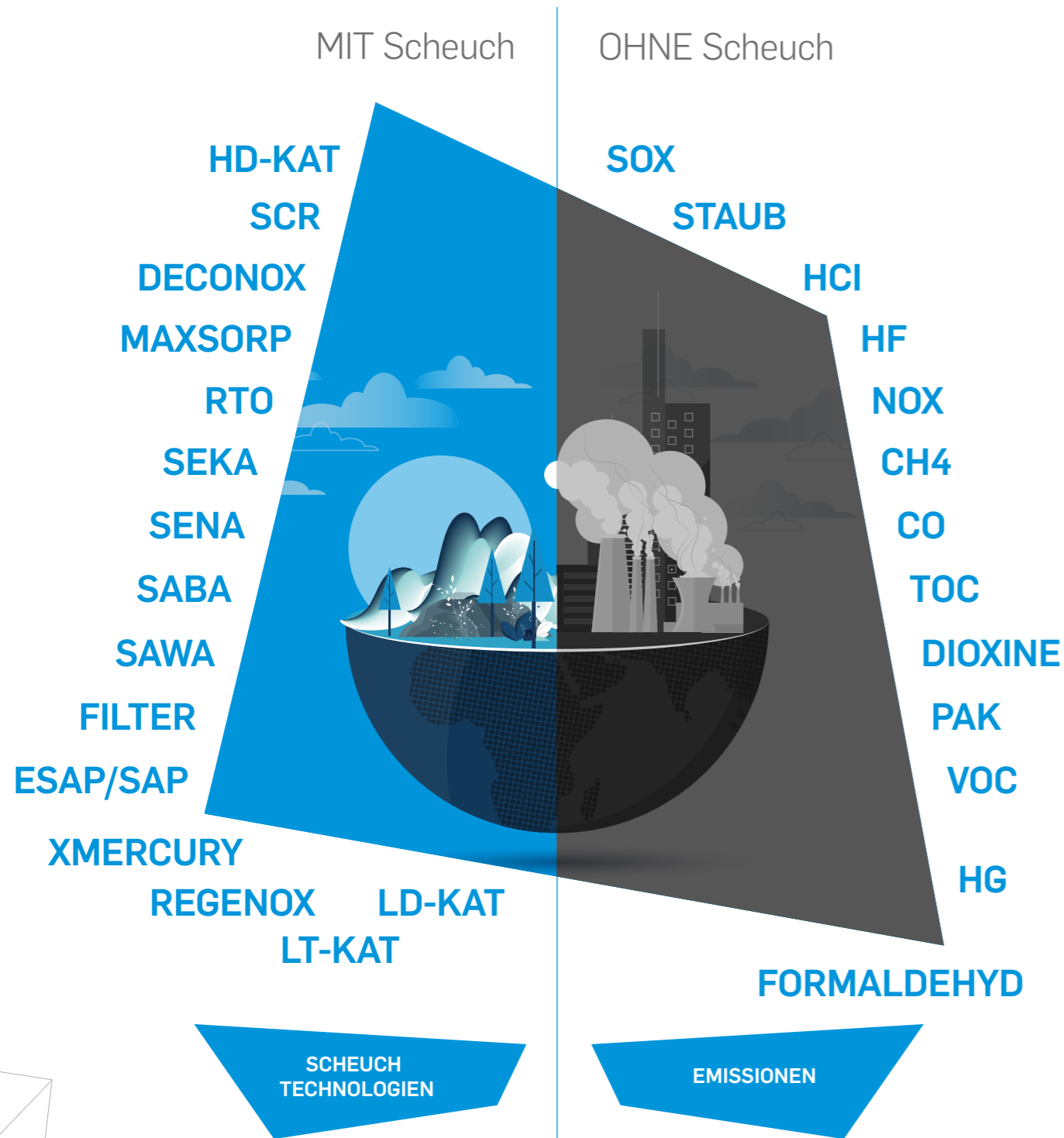
Hier leisten wir als Unternehmen und aufgrund unseres Geschäftsmodelles unseren Beitrag:

Ziel 9: Eine widerstandsfähige Infrastruktur aufbauen, eine nachhaltige Industrialisierung und Innovationen fördern

Ziel 12: Nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster sicherstellen

Ziel 13: Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels und seiner Auswirkungen ergreifen

TECHNOLOGIEN VON SCHEUCH STOPPEN LUFTVERSCHMUTZUNG



VIELE BEREICHE, EIN ZIEL

Scheuch ist mit seinem breiten Spektrum an Produkten und Dienstleistungen sehr gut aufgestellt. So hoch der Diversifikationsgrad auch ist, so stark ist auch der gemeinsame Nenner, der alle Geschäftsbereiche in der DNA eint: Pure Leidenschaft für Qualität, Kundenorientierung und verlässliche Produkte.

Vier Business Units inklusive der LBH GmbH arbeiten heute operativ am Erfolg der Scheuch Group:

SCHEUCH INDUSTRIAL SOLUTIONS

„Die Scheuch Industrial Solutions ist Experte für industrielle Luftreinhaltung und die global agierende Business Unit für Großanlagen der Scheuch Group. Sie bietet alle hierfür erforderlichen Technologien und begleitet die Kunden entlang des gesamten Produktlebenszyklus: Beginnend mit Beratung, Engineering, der Lieferung von Filter, über Standardanlagen, bis hin zu komplexen turnkey Anlagen und After-Sales-Service. Durch eine eigene Produktentwicklung, Engineering Abteilungen und eigener Fertigungsstätten bietet sie ein hohes Produkt-, Qualitäts- und Service-Niveau.“ – **Thomas Rainer, Managing Director Scheuch GmbH**

SCHEUCH COMPONENTS

„Die Scheuch COMPONENTS ist das Kompetenzzentrum für Geräte und Komponenten für den industriellen Anlagenbau. Sie ist mit seinem branchenweiten Know-how für die Entwicklung, Konstruktion und Produktion von Maschinen und Anlagenkomponenten nicht nur Nummer eins für die Anlagen der Scheuch Group, sondern auch für qualitätsorientierte Kunden weltweit. Gefertigt wird ausschließlich am Hauptstandort Auroldmünster in Oberösterreich. Dabei stehen die Anforderungen des Kunden und somit die bedarfsgerechte Fertigung stets im Vordergrund.“ – **Leonhard Zeilinger und Reinhard Pauzenberger, Managing Director Scheuch COMPONENTS GmbH**

SCHEUCH LIGNO

„Die Scheuch LIGNO ist mit ihrem Produktportfolio einer der gefragtesten Lufttechnik-Anbieter von Lösungen für eine saubere Produktion. Ursprünglich insbesondere in der DACH-Region unterwegs, ist sie inzwischen auch weit außerhalb der Grenzen des deutschsprachigen Raumes ein wichtiger Partner

von Industrie und Handwerk. Ihr Kernmarkt ist die Holzindustrie sowie die Metallbe- und verarbeitende Industrie. Doch auch in der Be- und Verarbeitung anderer Materialien sind die Lösungen von Scheuch LIGNO von großer Bedeutung.“ – **Alois Burgstaller und Jörg Anhofer, Managing Directors Scheuch LIGNO GmbH**

SCHEUCH NORTH AMERICA

„Scheuch North America verantwortet den US-amerikanischen Markt der Scheuch Group. Die Expertise des USA-Teams sind Scheuch-Technologien und -Verfahren, die in großindustriellen Anwendungen wie in der Stahlproduktion, Zementwerken, Gießereien, Aluminiumrecycling etc. eingesetzt werden. Die Produktportfolios der lokalen Marken Camcorp und Schust ergänzen das Scheuch Produktportfolio für den amerikanischen Markt. Die Business Unit greift auf die Ressourcen der gesamten Scheuch Group zurück und kann so seinen Kunden europäisches Know-how in den Bereichen Luftreinhaltung und pneumatischen Fördertechnik zur Verfügung stellen. Mit eigener Fertigung in Missouri, wird somit europäische Technologie auf den amerikanischen Markt zugeschnitten und vor Ort produziert.“ – **John Rothermel, President Camcorp Inc, Schust Engineering Inc., und Jörg Jeliniewski, Chairman Business Unit North America**

LBH

„Die LBH wurde im Mai 1986 gegründet und produziert leistungsstarke Spezialkomponenten für den Anlagenbau. Neben maximaler Effizienz und kostenbewusster Realisierung ist das oberste Ziel maßgeschneiderte Technik und damit die Zufriedenheit der Kunden. Flexibilität und Kundennähe sind maßgeblich für die Produktion der LBH Spezialanfertigungen in den Bereichen Kunststoffindustrie, Austragetechnik, Maschinenbau und Absaugungen.“ – **Kurt Kirchgatterer und Christoph Kurzböck, Managing Directors LBH GmbH**

INNOVATION, FORSCHUNG, TECHNIK: DIE QUINTESSENZ DES UNTERNEHMENS-ERFOLGES

Der Erfolg des Unternehmens ist eng damit verknüpft, innovative und effiziente Lösungen anzubieten, die sich von den Mitbewerbern abheben. Dabei beginnt jeder neue Weg mit einem ersten Schritt. Alois Scheuch setzte diesen vor 60 Jahren.

Es war die Neugier, die Alois Scheuch antrieb. Die Neugier, neue Technologien zu entwickeln und neue Horizonte zu entdecken. Der einstige Gründergeist hat sich zu einer Kultur entwickelt. Scheuch Mitarbeiter hinterfragen, denken um Ecken und versuchen, neue, bessere Wege zu gehen. Zahlreiche Patente sind der Beweis für gelungene Innovationen. Und der Erfindergeist lebt bis heute weiter.

Scheuch, der in der Lufttechnikbranche zurecht als Pionier gilt, bekennt sich mit seinen Lösungen für fortschrittliche umwelttechnische Anlagen seit jeher

für eine diesem Erkennungsmerkmal zukunftsgerichtete Entwicklung. Dank dieses Erkennungsmerkmals produziert Scheuch eine Vielzahl an Systemen, die durchgängig von den eigenen Abteilungen entwickelt werden.

Über die Bedeutung der heutigen Abteilungen Group Innovation and Business Development, Group Research & Development und Engineering & Technology verraten uns deren Verantwortliche mehr ...



Manfred Lisberger,
Director Group Innovation
& Business Development

Johannes Hammerer,
Innovation
Manager

Innovation & Business Development

Manfred Lisberger, Director Group Innovation & Business Development, seit 1992 bei Scheuch und stets ein Treiber für Innovationen:

„Um eine gute Idee zu finden und daraus eine erfolgreiche Innovation zu entwickeln, bedarf es einer professionellen Herangehensweise. Wir haben vor vielen Jahren mit einem einfachen Ideenprozess begonnen. Heute gehen wir die Themen gezielter an, denn die großen Ideen, die sich als Innovationen etablieren, kommen selten nebenbei, sondern sind das Ergebnis eines intensiven Arbeitsprozesses.“

Johannes Hammerer, Innovationsmanager, seit 17 Jahren bei Scheuch, stellt sich in seinem Job immer wieder aufs Neue die Frage: Wie kann man Innovation bestmöglich fördern?

„Sicherlich gibt es dafür kein Patentrezept. Aber ich habe in den letzten Jahren gelernt, dass es gewisse Prinzipien gibt, wie Offenheit für Veränderungen in Kombination mit einer starken Zusammenarbeit im Konzern, die den Weg für erfolgreiche Innovationen ebnen können. Im Innviertel gibt es ein Sprichwort, das besagt: „Durchs Reden kommen die Leute zam.“

Ich versuche jeden Tag, die Zusammenarbeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen zu fördern. Es hat sich immer wieder gezeigt, dass nur so die Ideen für zukünftige Innovationen entstehen.“

Die beiden erfahrenen Innovatoren wissen, worauf es ankommt, um die Nase vorn zu haben:

„Man muss sich auf das Wesentliche konzentrieren. Es ist wichtig, die Ressourcen, die man hat, richtig einzusetzen.“

In unserer kürzlich verabschiedeten Innovationsstrategie geben wir unseren Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen eine Orientierung für zukünftige Ideen. Mit dem „Open Strategy Ansatz“ ist es uns gelungen, viele unterschiedliche Sichtweisen – von Mitarbeitenden über Expertinnen und Experten bis hin zu Führungskräften aus der gesamten Scheuch Group – in die Strategie einfließen zu lassen. Das schafft Verständnis und ein breites Commitment bei allen Kolleginnen und Kollegen. Nur so können wir auch in Zukunft erfolgreich und innovativ bleiben.“



Research & Development

Christian Bartel, Teamleader Group R&D, seit 2013 bei Scheuch, findet kontinuierlich Wege zum Ziel:

„In unserem Team der Forschung und Entwicklung setzen wir die neuen Anforderungen aus unseren eigenen Innovationsprozessen und natürlich die der Kunden technologisch um – bis hin zur Marktreife.

Möglich ist das durch ein top Team mit breit gestreuten Kompetenzen: Verfahrenstechniker, Chemiker, Maschinenbautechniker, Mess-, Steuerungs- und Regelungstechniker, Konstrukteure – alle arbeiten hier eng zusammen. Und wir besitzen mit unserem unternehmenseigenen Technikum den nötigen Platz für Versuchs- und Pilotanlagen. Modernste messtechnische Ausstattung und Berechnungssoftware unterstützen uns dabei, unsere Technologien zu erproben.

Viele Scheuch Meilensteine haben im Technikum ihren Ursprung. Ein praxistaugliches, kostenbewusstes und effizientes Ergebnis – unsere oberste Prämisse – entsteht allerdings kaum von jetzt auf gleich. Hierfür bedarf es seitens des Unternehmens Vertrauen und auch Investitionen. All das ist bei Scheuch gegeben. So gelingt es uns auch immer wieder, den Bedürfnissen der Zeit einen Schritt voraus zu sein. Gegenwärtig beschäftigt uns aufgrund des Klimawandels und der damit verbundenen Bestrebungen zur Dekarbonisierung der Industrie eine signifikante Materie.

Kohlendioxid (CO₂) - Das Zukunftsthema für Scheuch

Die Mehrheit der Industriebetriebe steht vor einer großen Herausforderung. Ob Zementproduktion, Energie- oder Stahlerzeugung, ... sie alle brauchen Lösungen, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren und im besten Fall sogar CO₂-negativ bzw. klimapositiv zu werden.

Wir, als der Spezialist in der Abgasreinigung, sehen uns hier gefordert. Unser Know-how in der Gaskonditionierung verknüpfen wir dabei mit neuen Technologien und berücksichtigen zudem die Bedarfe der Kunden. Ein sehr spannendes Thema! Wir sind voller Tatendrang und sehen es als Privileg, eine komplett neue Technologie zu entwickeln und dabei sein zu dürfen, wenn eine neue Ära bei Scheuch – und wer weiß, vielleicht sogar global – eingeleitet wird.

Natürlich meistern wir das Vorhaben nicht allein. Hier braucht es wie bei vielen anderen Entwicklungen ein starkes Partnernetzwerk. Aktuell sind wir in verschiedenen Kooperationsprojekten mit Universitäten, Kunden und weiteren Partnern aktiv. Die Abscheidung des Kohlendioxids funktioniert, so viel können wir bereits verraten. An der Umwandlung des Gases in nützliche, verwertbare Rohstoffe forschen und testen wir noch intensiv. Unser Ziel: **Fertige technische Lösungen anbieten und infolgedessen als unabhängiger Anbieter für CO₂-Technologien tätig sein.**

Christian Bartel,
Team Leader
Group R&D,



Engineering & Technology

Stefan Hötzing, Director Engineering & Technology, seit 2017 bei Scheuch, behält den Überblick und stellt sich gerne neuen technischen Herausforderungen:

„Die Technik bildet das Fundament des Unternehmens Scheuch. Alle Produkte müssen erdacht, konstruiert und berechnet werden – dafür ist die Technik zuständig. Eine klassische Tätigkeit ist die Konstruktion, also zum Beispiel Blechkonstruktionen wie Filter oder Abscheider, genauso wie verfahrenstechnische Anlagen. Wir machen auch Stahlbaukonstruktionen sowie unterstützendes und verbindendes Engineering, also Rohrleitungengineering. Der Leistungsumfang des Bereiches wird ergänzt um eine Berechnungsabteilung, Verfahrenstechnik und CFD sowie um ein Statik-Team.

Wir verstehen die Technik als ein hybrides Wesen. Zum einen unterstützen wir den Verkauf bei Verkaufsgesprächen und bei Angeboten und arbeiten der Projektleitung zu. Das zweite große Standbein ist die Forschung und Entwicklung. Es müssen neue

Verfahren entwickelt werden und neue Konzepte, aus denen wieder neue Produkte entstehen. Die Produktentwicklung ist stark zu Baukastensystemen übergegangen. Wir führen nun Verfahrenstechnik, Mechanik und Elektronik in gesamtheitliche Plattformen zusammen. Keine leichte Aufgabe, die viel Abstimmung und gute Teamarbeit braucht. Zudem ist heutzutage eine große Portion an Leidenschaft für den Großanlagenbau hilfreich. Denn, waren es vor zehn, 20 Jahren noch einfache, ein- bis dreistufige Verfahren, die konstruiert wurden, so entstehen derzeit bis zu neunstufige Verfahren, da wir immer mehr verschiedene Schadstoffe aus der Luft heraus holen.

Scheuch liefert extrem anspruchsvolle High-End-Anwendungen und ist in vielen Bereichen federführend. Deshalb blicke ich äußerst optimistisch in die Scheuch-Zukunft. Wir sind gut aufgestellt, technikaffin und sehen uns als Dienstleister und Frontrunner zugleich – permanent bestrebt, uns weiterzuentwickeln.“

Stefan Hötzing,
Director Engineering
& Technology



EINE LEIDENSCHAFT, VIELE WEGE

Scheuch Mitarbeiter verbindet die Begeisterung für das, was sie tun - das spürt man.

Bernhard Urwanisch – Modernisierung ist Standard

Seit Anfang 2023 ist Bernhard Urwanisch Director Production bei Scheuch. Angefangen hat er vor 23 Jahren mit der Lehre zum Anlagenmonteur, danach hat er neben seiner Tätigkeit im Unternehmen die Werkmeisterschule abgeschlossen und war in der Instandhaltung tätig. Besonders stolz ist er auf das Projekt der neuen Lehrlingsausbildung, das er vor vier Jahren gestartet hat. „Wir bei Scheuch haben erkannt, dass uns der Fachkräftemangel hart treffen wird, wenn wir nicht aktiv was dagegen unternehmen. Es ist wunderbar, dass wir jetzt bereits Ergebnisse sehen. Aktuell sind es fast 70 Lehrlinge!“, freut sich Bernhard Urwanisch, der Scheuch als ein Unternehmen sieht, in dem Weiterentwicklung und Fortbildung in allen Positionen geschätzt wird. „Viele Führungskräfte im Unternehmen haben ihre Laufbahn als Lehrlinge begonnen. Ich finde, das zeigt, dass eine Firma die Potenziale ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erkennt, schätzt und fördert. Das ist eine Chance, die ich immer gerne wahrgenommen habe“, sagt Urwanisch.

In den vielen Jahren im Unternehmen hat Bernhard Urwanisch viel Veränderung gesehen.

Scheuch ist gewachsen. Sowohl in Oberösterreich als auch weltweit. Die kontinuierlichen, technischen Aktualisierungen waren für den Produktionsleiter am Standort Auzolzmünster die bisher größten Herausforderungen. Und das bei laufendem Betrieb! Trotzdem sagt er dazu: „Es ist schön, sich einbringen zu können und gemeinsam in die Zukunft zu arbeiten. Ich glaube, dass wir hausintern gut aufgestellt sind, das zu bewältigen. Wir haben ein junges Führungsteam, viele sind wie ich um die 40 und diese Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen, macht mir große Freude.“

Bernhard Urwanisch,
Director Production



Maria Seyfried – Vertrauen verpflichtet

Maria Seyfried ist Secretary to the Managing Director und sagt über sich selbst: „Ich habe eine Inventarnummer auf der Stirn.“ Als sie 1985 als Karenzvertretung angefangen hat, war sie die Sekretärin für so ziemlich alle Belange im Unternehmen. „Damals war das Unternehmen ja noch wesentlich kleiner mit gerade mal 150 Mitarbeitenden. Ich habe mich um alles gekümmert, was im Unternehmen so angefallen ist“, erinnert sich Maria Seyfried. Ab 1998 war sie neben dem Geschäftsführer auch noch für den Vertrieb zuständig, bis sie 2008 die letzten Vertriebsagenden abgegeben hat, um sich ganz auf die Unterstützung der Geschäftsführung zu konzentrieren. „Wenn jemand so lange dabei ist wie ich, hat man schon viel gesehen und tieferen Einblick in interne Vorgänge. Ich schätze an Scheuch, dass ich hier immer mit Respekt behandelt werde. Und das gebe ich auch gerne zurück.“

Ich habe meine Macken und weil ich das weiß, kann ich gut die Eigenheiten von anderen akzeptieren“, sagt Seyfried, die gerne auf ihre 38 Jahre im Unternehmen zurückschaut. Langweilig ist ihr die Arbeit in all den Jahren nie geworden. „Meine Arbeit war schon immer und ist noch immer abwechslungsreich. Natürlich gibt es Dinge, die immer wiederkehren, aber es ist eine gute Mischung. Ich komme jeden Tag gerne her“, sagt Maria Seyfried.

Seit kurzem arbeitet sie mit einem jungen Kollegen zusammen, mit dem sie die zahlreichen Aufgaben wie die Koordination der Geschäftsführungsaufgaben, die Organisation von Terminen, Besprechungen oder Reisen bewältigt. „Ich komme ja aus der analogen Generation und bin mir nicht zu schade, junge Menschen um Rat zu fragen. Gleichzeitig weiß ich, dass auch ich nach wie vor relevantes Wissen habe. Nicht zuletzt, weil ich schon so lange im Unternehmen bin“, sagt Seyfried, die davon überzeugt ist, dass es miteinander am besten geht. „Was ich in eineinhalb Jahren, wenn ich in Pension gehe, auf jeden Fall vermissen werde, ist die Struktur, die mir die Arbeit hier gibt. Ich mag die Kolleginnen und Kollegen und die unterschiedlichen Aufgaben. Ich genieße die Zeit hier und möchte der Firma herzlich zu ihrem 60-jährigen Bestehen gratulieren. Ich wünsche mir noch viele erfolgreiche Jahre für Scheuch.“

Maria Seyfried, Secretary
to the Managing Director



Pamela Gründlinger-Lehner – Innovationsgeist auf allen Unternehmensebenen

In den vergangenen Jahren ist Scheuch vom Traditionsunternehmen zum Global Player gewachsen. Das bringt viele Herausforderungen mit sich. Auch und gerade in der Verwaltung. Auf der Seite des Einkaufs hat Pamela Gründlinger-Lehner diese Veränderung einerseits hautnah mitbekommen und andererseits aktiv mitgestaltet. „Als ich vor 13 Jahren hier angefangen habe, war der Einkauf eine kleine Abteilung. Das kann man sich jetzt gar nicht mehr vorstellen“, erinnert sich die Director of Group Sourcing and Group Services, die nach der HAK-Matura in verschiedenen Unternehmen Berufserfahrung gesammelt hat, bevor sie 2007 zu Scheuch kam.

Nach ihrer Mutterkarenz, in der sie mit Schwerpunkt Supply Chain Management & Logistics einen MBA erwarb, übernahm Pamela Gründlinger-Lehner 2015 die Einkaufsleitung bei Scheuch LIGNO. Damals bestand das Team aus zwei Personen; mittlerweile ist es auf sechs Leute

angewachsen. „Meine Hauptaufgabe dort war die strategische Planung des Einkaufs. Als ich begonnen habe, wurde noch fast alles analog gelöst, ausgedruckt und abgelegt. Jetzt ist die Abteilung praktisch papierlos. Das schaufelt viel Kapazitäten für strategische Arbeit frei“, sagt Pamela Gründlinger-Lehner, die nun seit 1. Juni 2023 die Leitung für den Einkauf in der Holding überhat. Ihre Erfahrungen aus der Scheuch LIGNO will sie nun auch im Headquarter umsetzen. „Digitalisieren, modernisieren und standardisieren sind die Schritte, die es möglich machen, uns wertbringenden und wertschöpfenden Tätigkeiten zuzuwenden. Dazu ist es wichtig, die Prozesse zu verstehen. Darum lasse ich mir von den Menschen, die damit befasst sind, genau zeigen, wie die Arbeit jetzt gemacht wird. Nur so kann ich sehen, wo ich meinem Team die Arbeit erleichtern kann“, sagt Gründlinger-Lehner, die großes Entwicklungspotenzial für sich und für das Unternehmen sieht. „Es ist nach wie vor nicht Standard in einem Unternehmen nach der Karenz die Chance auf eine Führungsposition in Teilzeit zu bekommen. Dass ich bei Scheuch immer die Möglichkeit hatte, mich einzubringen und nach meiner Vision zu gestalten, das zeigt mir, wie viel Vertrauen die Geschäftsführung in den Innovationsgeist ihrer Mitarbeitenden hat. Da gehe ich gerne einen langjährigen gemeinsamen Weg.“

Pamela Gründlinger-Lehner,
Director Group Sourcing
and Group Services

Bernhard Schmidseher – Mit Einfühlungsvermögen zum Ziel

Ursprünglich hatte Bernhard Schmidseher mal darüber nachgedacht, eine Koch-Kellner-Lehre zu beginnen. Schlussendlich hat er sich aber für den Beruf des Blechschlossers und Lüftungsspenglers entschieden. „Ich habe mir das in der Gastronomie angeschaut und da war schnell klar, dass das nichts für mich ist. Mein Vater war bei Scheuch und als ich nach einem anderen Lehrberuf Ausschau gehalten habe, war das eine naheliegende Option“, erinnert sich Bernhard Schmidseher an seinen Lehrbeginn 1989 zurück. Die Menschen, das Arbeitsklima, der kurze Arbeitsweg und die Arbeit mit dem Material machen es ihm leicht, dem Unternehmen so lange treu zu bleiben. „Ich kann zum Beispiel mit Holz nichts anfangen. Hier arbeite ich genau mit dem, was mir entspricht“, sagt Schmidseher. Er hat die Teamleitung nach der Meisterschule 2005 übernommen, als sein damaliger Meister in Pension ging. „Ich habe viele Leute bei mir, die schon lange dabei sind. Da ist sehr viel Know-how vorhanden, da muss ich teilweise gar nichts mehr erklären. Die Herausforderung ist eher, das so zu gestalten, dass auch die Neuen und Jungen gut mitkommen und von diesem Wissen profitieren. Ich glaube, jeder Teamleiter hat es selbst in der Hand, hier zu gestalten; und diese Möglichkeit zu haben, macht mir große Freude“, sagt Bernhard Schmidseher, für den Lösungsorientierung das Um und Auf im Arbeitsalltag ist.

Bernhard Schmidseher,
Team Leader
Production

Er schätzt an Scheuch die zahlreichen Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln. Egal ob die Werkmeisterschule oder Führungskräftebildungen. Sowohl das Unternehmen als auch Bernhard Schmidseher sehen die Notwendigkeit, laufend Neues zu lernen und Altes aufzufrischen. Dass das möglich ist, sieht er als Wertschätzung der Mitarbeitenden. Und noch etwas hat ihn nachhaltig begeistert: „Ich bin schon lange dabei und habe schon viel gesehen im Unternehmen. Wir sind vier Mal übersiedelt, haben die unterschiedlichen Standorte immer gut adaptiert. Dass wir am jetzigen Standort in Mehrnbach gleich bei der Planung eingebunden waren und so eine Spenglerei aufbauen konnten, die von Beginn bis zum Schluss perfekt abgestimmt ist, das war eine großartige Sache. So eine Gelegenheit zu bekommen, das freut mich so richtig. Das war eine Herausforderung. Aber mit einem super Team klappt auch das“, sagt Bernhard Schmidseher abschließend. ■

SCHEUCH WELTWEIT STANDORTE & HANDELS- VERTRETUNGEN

UNSERE PRODUKTIONSSTÄNDORTE:

ÖSTERREICH

Aurolzmünster

Mehrnbach

Wolfsegg

DEUTSCHLAND

Scheibenberg

SLOWAKEI

Prievidza

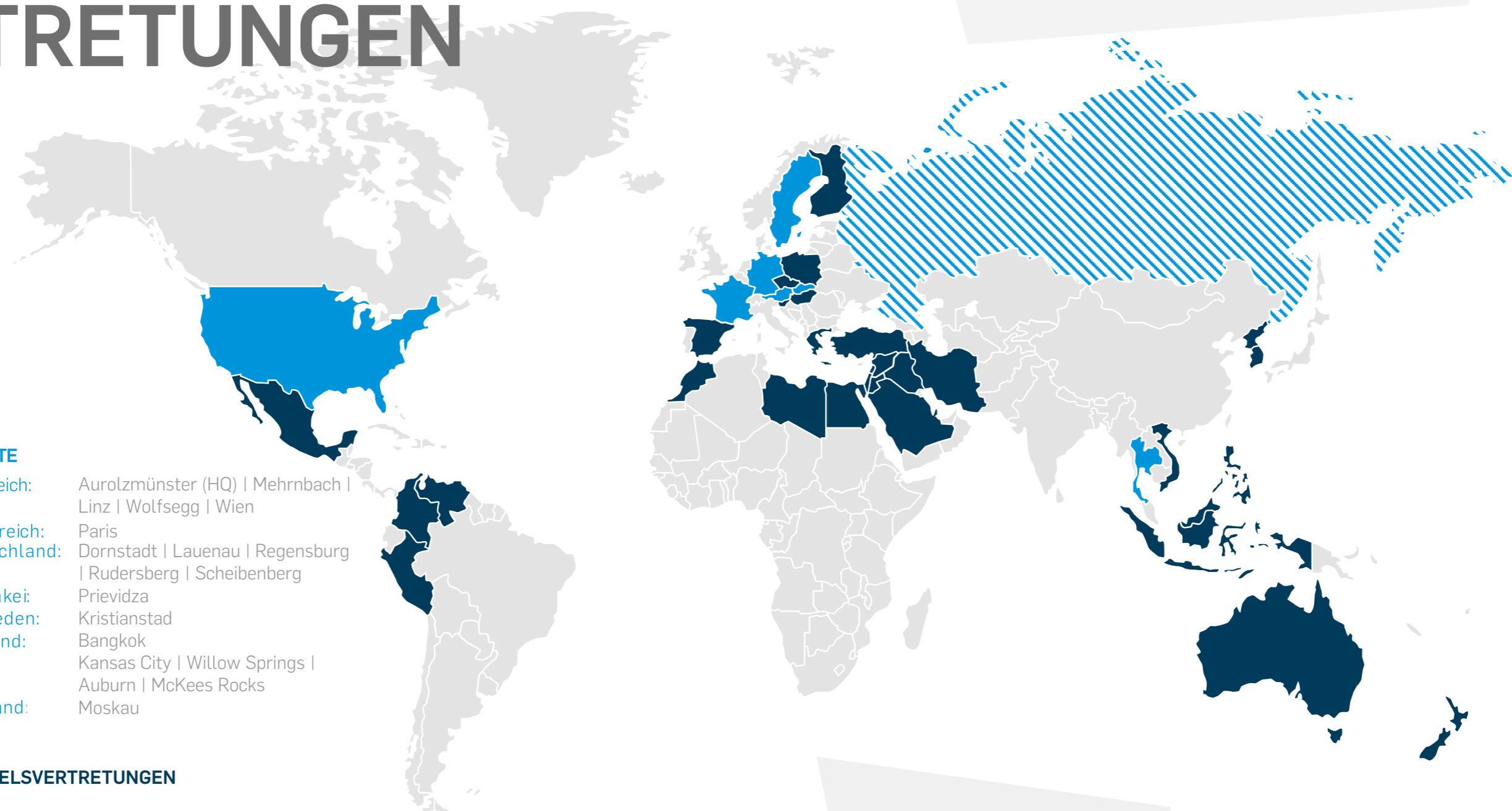
USA

Willow Springs, Missouri

STANDORTE

- Österreich: Aurolzmünster (HQ) | Mehrnbach | Linz | Wolfsegg | Wien
- Frankreich: Paris
- Deutschland: Dornstadt | Lauenau | Regensburg | Rudersberg | Scheibenberg
- Slowakei: Prievidza
- Schweden: Kristianstad
- Thailand: Bangkok
- USA: Kansas City | Willow Springs | Auburn | McKees Rocks
- ▨ Russland: Moskau

■ **HANDELSVERTRETUNGEN**



*Gelebte Kundennähe:
Über 30 Handelsvertretungen
weltweit.*

VON AUROLZMÜNSTER

NACH EUROPA

In den 80er Jahren wagte sich Scheuch erstmals über die Grenzen des Heimatmarktes Österreich hinaus. Europa war der erste Kontinent, den es zu beliefern galt. Das Nachbarland Deutschland war eines der ersten, das in den Genuss von Scheuch Technik kam. Bis heute ist die Bedeutung und der Erfolg in der europäischen Industrielandschaft ungebrochen. Zu einer Vielzahl an Handelsvertretungen sind mit der Zeit auch eigene Standorte hinzugekommen, wieder aufgelöst worden und wiederum neu entstanden ...

2004, SCHEUCH IN DER SLOWAKEI

2004 erfolgte der Produktionsstart im Werk in der Slowakei in Prievidza. Damit erhöht Scheuch seine Fertigungskapazitäten und bleibt am Weltmarkt wettbewerbsfähig.

Anfangs besteht das Werk aus nur einem gemieteten Hallenschiff mit 1.200 m² Fertigungsfläche. Heute arbeiten 213 Mitarbeiter auf einem eigenen Areal mit einer Gesamtfläche von 48.000 m² an der Produktion von Anlagen.

„Mit der eigenen Produktion sichert sich Scheuch den hohen Qualitätsanspruch und das interne Know-how und unterstützt die Produktion im Stammhaus in Aurolzmunster“, so **Patrik Knajbel**, Managing Director Scheuch s.r.o., Prievidza.

2013, SCHEUCH IN FRANKREICH

Im Jahr 2013 erlebte Frankreich in der Nutzung von Biomasse zur Energiegewinnung einen regelrechten Boom. In den vorausgegangenen Jahren konnte Scheuch bereits mit renommierten französischen Unternehmen Filter- und Wärmerückgewinnungsanlagen umsetzen. Zum Ausbau der Präsenz vor Ort gründete Scheuch unter anderem mit François Gallic eine eigene Niederlassung in Paris. Der Erfolg dauert bis heute an. „Die Projektentwicklung vom französischen Standort aus bietet unseren Kunden Sicherheit, effiziente Koordination sowie einfache Kommunikation und Umsetzung“, unterstreicht **François Gallic**, erfahrener Techniker und Niederlassungsleiter Scheuch S.A.R.L.

2014, SCHEUCH IN SCHWEDEN

Durch die Niederlassung in Schweden kann Scheuch seine Nähe zu den skandinavischen Kunden wesentlich verbessern und langfristige Beziehungen zu diesen optimal aufbauen und pflegen. „Die skandinavischen Länder sind wichtige Wachstumsmärkte für Scheuch – insbesondere für die Energieindustrie, weil hier der Biomassemarkt besonders groß und die Zahl der Kesselbauer hoch ist“, so **Magnus Hermansson**, Managing Director Scheuch AB, Kristianstad, der von Anfang an in Schweden dabei ist.

2018, SCHEUCH IN DEUTSCHLAND

Die Scheuch LIGNO Germany GmbH, ehemals IPE Produktionsgesellschaft für Entsorgungssysteme mbH, ist seit 2018 Teil der Scheuch Group.

„Durch die Scheuch LIGNO Germany können wir unsere Kompetenzen für Handwerk und Industrie bündeln, die daraus entstehenden Synergieeffekte nutzen. Dies bedeutet für unsere Kunden vor allem ein größeres Produktportfolio und noch mehr Lösungen“, betont **Alois Burgstaller**, Managing Director Scheuch LIGNO Germany und Scheuch LIGNO in Österreich.

Die Kunden aus Deutschland werden zusätzlich von drei weiteren Vertriebsstandorten aus betreut:

In Lauenau, Niedersachsen mit Leiter **Uwe Neumann**.

In Rudersberg, Baden-Württemberg mit Leiter **Rolf Strotbek**.

In Regensburg, Bayern mit Leiter **Ingo Sobotta**.

1998 stammt bereits jeder dritte MDF-Sichter in Europa von Scheuch.

Als Herausforderung für die Zukunft sieht Stefan Scheuch vor allem eines: „Wir treiben die Internationalisierung noch weiter voran, nehmen aber gleichzeitig unsere Verantwortung der Region gegenüber wahr. Region und Internationalität müssen sich die Balance halten.“

Patrik Knajbel,
Managing Director
Scheuch s.r.o.



Alois Burgstaller,
Managing Director
Scheuch LIGNO Germany
Scheuch LIGNO Österreich



Magnus Hermansson,
Managing Director
Scheuch AB



François Gallic,
Sales Manager und Branch
Manager Scheuch S.A.R.L.



VON ÖSTERREICH IN DIE WELT

Bereits in den 1990er Jahren war der DACH-Raum für Scheuch zu klein. Mit den großen Anlagenbauern Mannesmann, Voest und Siempelkamp liefert der Lufttechnik-Profi schon in alle Länder, doch bislang nur über Partner.

Die mutigen Sprünge nach Thailand und in die USA unterstrichen die globale Expansionsstrategie von Scheuch. Der Aufbau einer Niederlassung in Thailand war ein essenzieller Grundstein, um Scheuch im asiatischen Raum zu etablieren. Das war nur eine von vielen Maßnahmen, um die Internationalisierung voranzutreiben. Mit der Akquisition der Unternehmen Camcorp und Schust konnten wichtige Pfeiler für den amerikanischen Markt gesetzt werden. Gerade in den Jahren 2022 und 2023 erwiesen sich diese Schritte als äußerst bedeutend.



Mirko Köhler
Managing Director
Scheuch Asia Ltd.



John Rothermel,
President Camcorp Inc.,
Schust Engineering Inc.



„Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrungen haben wir ein sehr gutes Gespür für die Bedürfnisse der Industrie. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln wir innovative Lösungen, die uns weltweit zu einem starken und verlässlichen Partner machen.“

Thomas Rainer, Managing Director
Scheuch GmbH

IN DIE WELT

2010, SCHEUCH IN RUSSLAND

Russland zählte aufgrund der stetig ansteigenden Aufträge zu den strategisch wichtigen Märkten für Scheuch.

Es wurden sowohl in der Sparte Holz, Holzwerkstoff und Zement erfolgreiche Projekte realisiert. Seit Anfang 2022 liegt die Vertriebsniederlassung OOO Scheuch RU in Moskau aufgrund der politischen Situation bis auf weiteres still.

2015, SCHEUCH IN ASIEN

Andreas Köck verlegte 2015 seinen Lebensmittelpunkt mit seiner 5-köpfigen Familie für fünf Jahre nach Thailand. Mit Rückendeckung der Scheuch Basis aus dem Innviertel schaffte er es, die Vertriebsstelle in Bangkok als Ausgangspunkt für den gesamten ASEAN Markt (Association of Southeast Asian Nations) aufzubauen. „Das Land des Lächelns hat sich durch seine Metropole Bangkok zu einem Hot-Spot für Wirtschaftstreibende aus der ganzen Welt entwickelt. Die Entwicklungsschritte auch für Scheuch mitgestalten zu dürfen, war mir eine große Freude“, berichtet Andreas Köck, der heute als Head of Sales New Applications/Glass Industry das Scheuch Business weiter vorantreibt.

Mirko Köhler, seit 2021 Managing Director Scheuch Aisa Ltd. erklärt: „Noch näher am Kunden zu sein, ist mein vorrangiges Ziel. Dazu gehört auch der weitere Ausbau des Service- und After Sales- Bereiches. Eine umfassende Marktbeobachtung und die verstärkte Zusammenarbeit mit lokalen Partnern unterstützen uns bei Scheuch Asia Ltd. dabei, neue Geschäftsfelder zu finden. Das steigende Umweltbewusstsein im asiatischen Raum und die immer strenger werdenden Emissionsvorschriften bieten für Scheuch zusätzliches Potenzial.“

Als gebürtiger Deutscher ist Südostasien für mich zu meiner zweiten Heimat geworden. Ich fühle mich mit den Menschen und den verschiedenen Kulturen sehr verbunden.“

2016, SCHEUCH IN NORDAMERIKA

Die Akquirierung der Unternehmen Camcorp Inc. und Schust Engineering Inc. in den USA erwies sich insbesondere in den letzten zwei Jahren als sehr erfolgreich. Durch kontinuierliche Verkaufsanstrengungen und die Zusammenarbeit mit den europäischen Kollegen konnte die Business Unit North America die beiden größten Projekte in der bisherigen Scheuch USA-Geschichte gewinnen.

Aufträge von über 120 Millionen US-Dollar konnten an Land gezogen werden.

„Wir sind davon überzeugt, dass der Recyclingmarkt und die Steine-Erden-Industrie in Amerika erheblich weiterwachsen und für Scheuch eine bedeutende Rolle einnehmen werden. Zudem haben die Vereinigten Staaten kürzlich ein Gesetz verabschiedet, das Milliarden von US-Dollar für die Sanierung der Infrastruktur vorsieht“, so John Rothermel, President von Camcorp Inc. und Schust Engineering Inc., sowie der Business Unit Scheuch North America. ■

Andreas Köck (rechts) überreicht die Urkunde für den „1. Nasselektrofilter für die Holzwerkstoffindustrie in Südostasien“.



EIN WEG DES UND DES

Seit 60 Jahren steht das Unternehmen Scheuch für Qualität, Vertrauen und Handschlagqualität. Ein Erfolg, der maßgeblich auf den Grundwerten und der visionären Führung von Gründer Alois Scheuch basiert. Bereits 1971 erkannte er die Bedeutung von

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Von Beginn an hat Alois Scheuch die Zusammenarbeit mit den Kunden als bedeutenden Faktor erkannt. Er wusste, dass nur gemeinsam die besten Lösungen entstehen können. Diese enge Partnerschaft mit den Kunden hat sich bis heute bewährt und ist ein zentraler Baustein des Unternehmenserfolgs.

Mit flexiblem Zugang zum Projekt und bedingungsloser Qualitätsphilosophie nahm die Bekanntheit von Scheuch im Laufe der Jahre mehr und mehr zu. Heute zeichnet sich das Unternehmen auch durch Vielseitigkeit und Gesamtlösungen für nahezu alle Industrie-Branchen aus. Sicherheit ist dabei immer ein zentraler Aspekt, der unseren Kunden Vertrauen gibt und langfristige Bindungen ermöglicht.

Garantierte Qualitätsversprechen

Die Dienstleistungsqualität beginnt beim Erstkontakt mit einem potenziellen Kunden und setzt sich über die Konzeption von Gesamtlösungen und Entwicklungen von Individuallösungen fort. Um die Anforderungen der Kunden auf höchstem Niveau zu erfüllen, hören und schauen Scheuch Mitarbeitende genau hin und übertreffen oftmals die Vorgaben. Auch nach der Inbetriebnahme der Produkte bleibt Scheuch mit proaktiven Serviceleistungen kompetenter Begleiter und sichert damit auch fortlaufend die Qualität seiner Kunden.

VERTRAUENS MITEINANDERS

Eigenverantwortung und Selbständigkeit seiner Mitarbeiter, die zu besonderen Leistungen anspornen. Diese Werte, die von hohem Vertrauen geprägt sind, haben sich bis heute gehalten und sind ein Bestandteil der Unternehmensphilosophie.

Richtungweisende Strategien

Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, wurde innerhalb der Gesellschaften der Scheuch Group ein Strategieprozess ins Leben gerufen. Mit diesem gelingt es uns, eine klare mittel- und langfristige Orientierung und eine Ausrichtung für die kommenden fünf Jahre zu erarbeiten. Die Unternehmensvision und die Werte sind hierbei von besonderer Bedeutung und werden aktiv von der Eigentümerfamilie mitgestaltet. Seit 2013 werden diese Strategiefindungs-Prozesse gemeinsam durchgeführt, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und den stetig wandelnden Anforderungen der Zeit gerecht zu werden.

Größte Dankbarkeit

Das 60-jährige Bestehen von Scheuch sehen wir auch als einen Moment der Dankbarkeit für jeden Einzelnen, der mit seiner Haltung und seinem Handeln das Unternehmen zu dem gemacht hat, was es heute ist: erfolgreich, verantwortungsbewusst, zuverlässig.

Nur gemeinsam konnten wir diesen mit Höhepunkten gepflasterten Weg erreichen und beschreiten. Mit dem Fokus auf Qualität und Vertrauen wird Scheuch weiterhin ein verlässlicher Partner für seine Kunden sein und in einer immer schnelllebigen Welt alle die Werte bewahren, die das Unternehmen stark gemacht haben. ■

UMWELTECHNIK
ist unsere MISSION

UNSER ZIEL:
Scheuch Lufttechnik vorantreiben und weiterentwickeln

BEKENNTNIS ZUR REGION: *Aus dem Innviertel hinaus in die Welt*

Immer an oberster Stelle: **KUNDEN BEGEISTERN, PARTNERSCHAFTEN LEBEN**

Scheuch ist **FAMILIENUNTERNEHMEN**

WERTSCHÄTZENDER
und verantwortungsvoller UMGANG mit Mitarbeitern, Kunden und Umwelt



SCHEUCH IST ...

60
Jahre Erfolg

550
ausgebildete
Lehrlinge

80%
Exportrate

20 Stand-
orte

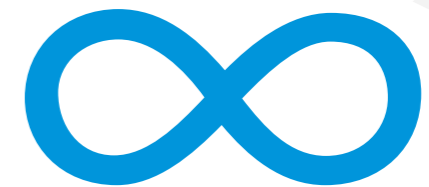
1963 **6**
↑
2023 **1.500**
↑
Mitarbeitende

mehr als
30 Handelsvertretungen
Weltweit

2014/15 **2022/23** **300 Mio.**
↑ ↑
127 Mio. Euro Umsatz

70
aktive Patente

50 gesprochene
Sprachen



viel m³ gereinigte Luft durch
Scheuch Technologie

DANKE FÜR DAS VERTRAUEN

Wir blicken auf 60 erfolgreiche Jahre zurück und bedanken uns bei unseren Freunden, Partnern und Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und die Jubiläumswünsche.

„Wir möchten uns sehr herzlich für die langjährige Treue sowie Unterstützung sehr herzlich bedanken und gratulieren Herrn und Frau Scheuch zum 60-jährigen Firmen-Jubiläum!“

**Österr. Bergrettungsdienst,
Landesverband OÖ**



„Die Freiwillige Feuerwehr Auroldmünster verbindet mit der Firma Scheuch eine langjährige Partnerschaft. Schon des Öfteren konnte durch das rasche Eingreifen der Florianis Größeres verhindert werden und dadurch der Fa. Scheuch ein höheres Schadensereignis erspart werden.“

Seit Jahrzehnten steht zum einen die Feuerwehr mit ihren Einsatzkräften und Gerätschaft zum Schutz hinter der Firma Scheuch und zum anderen die Firma Scheuch – mit unterstützenden Mitteln – hinter dem Freiwilligen Ehrenamt. Dass dies so ist, ist weit über die Gemeinde- und Bezirksgrenzen hinaus bekannt. Deshalb ist es an der Zeit, dass sich die Freiwillige Feuerwehr Auroldmünster dafür bedankt und der Firma Scheuch zum 60-jährigen Jubiläum aufs herzlichste gratuliert. Für die Zukunft wünschen wir weiterhin viel Erfolg und alles Gute!“

Kommandant FF Auroldmünster



„Die Firma Scheuch und die Werkstätte Ried der Lebenshilfe Oberösterreich verbindet eine lange und solide Partnerschaft. Nicht nur dass wir seit vielen Jahren verschiedenste Auftragsarbeiten erledigen dürfen, auch als Gönner und Spender steht uns die Firma Scheuch immer wieder zur Seite. Wir sind dankbar, dass ein so großer Arbeitgeber in der Region auch an jene denkt, die es nicht so leicht haben am Arbeitsmarkt Fuß zu fassen.“

Wir gratulieren herzlich zu diesem großartigen Jubiläum und freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.“

Andreas Mitterbuchner

Leitung der Lebenshilfe Werkstätte Ried



„Die Kinderfreunde Innviertel gratulieren recht herzlich zum 60. Firmenjubiläum! Diese Gelegenheit nutzen wir sogleich, um uns für die sehr gute Zusammenarbeit bei der Aktion „Ferien im Betrieb“ zu bedanken. Es ist schön zu sehen, dass sich die Firma Scheuch um ihre Mitarbeitenden kümmert und seit 2018 regelmäßig für deren Kids eine Ferienbetreuung durch die Kinderfreunde anbietet. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre der guten Partnerschaft!“

Kinderfreunde Region Innviertel



EGGER

Hannes Mitterweissacher Chief Technology Officer (CTO), Technical/Production Group: „Die Firmen EGGER und Scheuch verbindet eine mehr als 50-jährige Zusammenarbeit, die sich durch große Zuverlässigkeit und Vertrauen auszeichnet. Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.“



ALPACEM

Dr. Florian Salzer, Technischer Direktor: „Wir bei Alpacem Zement Austria blicken auf eine jahrzehntelange erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Firma Scheuch zurück, welche durch zahlreiche Innovationen geprägt war und uns bei dem Weg zu einem der saubersten Zementwerke der Welt maßgeblich begleitet hat. Wir wünschen dem erfolgreichen Team alles Gute zum 60-jährigen Firmenjubiläum und eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!“



voestalpine BÖHLER

Christian Laner, Projektverantwortlicher: „Das neu errichtete Edelstahlwerk in Kapfenberg ist das modernste weltweit und stellt in Punkto Digitalisierung und Umweltstandards neue Benchmarks. Es freut uns, das wichtige Thema Luftreinhaltung mit einem auf diesem Gebiet höchst innovativem Unternehmen, der Firma Scheuch, partnerschaftlich realisiert zu haben.“



EBNER GROUP

Christian Brandstätter, Purchasing Manager Electrical Machines: „Wir gratulieren sehr herzlich zum 60-jährigen Firmenjubiläum und freuen uns auf viele weitere Jahrzehnte erfolgreiche Zusammenarbeit.“



NOVELIS

Daniele Scaranto, Novelis: „Herzlichen Glückwunsch zum 60-jährigen Jubiläum! Novelis schätzt die Scheuch Group als innovativen, zuverlässigen und langfristigen globalen Partner. Durch die Zusammenarbeit an zahlreichen Projekten in ganz Europa und den USA hat sich Scheuch bei Novelis einen hervorragenden Ruf für hochwertige Lieferungen, modernste Lösungen und ein Höchstmaß an Sicherheit erworben. Daher freuen wir uns auf die weitere Zusammenarbeit in den kommenden Jahren.“



SCHWAIGER HOLZINDUSTRIE

Johann Niedermeier, Prokurist und Betriebsleiter: „Wir entscheiden uns seit vielen Jahrzehnten immer wieder für die Produkte von Scheuch. Der technische Standard und die innovative Technik zusammen mit der persönlichen Komponente – wir haben seit mehr als 30 Jahren dieselben Ansprechpartner – und dass bei Problemen immer schnell, unkompliziert und kompetent gehandelt wird, macht diese Zusammenarbeit so tragfähig.“



GETEC

Christian Wiegang, Project Manager, Segment Industry, International Markets: „Es war die richtige Entscheidung, unser Projekt in Rumänien mit Scheuch abzuwickeln. Die technische Kompetenz, das lösungsorientierte Arbeiten und die qualitativ hochwertige Ausführung haben uns überzeugt. Wir freuen uns auf die zukünftige Zusammenarbeit.“



EINBLICKE & AUSBLICKE

Schon heute können wir viel für morgen tun. Was die Zukunft braucht, darüber machen wir bei Scheuch uns bereits jetzt Gedanken. Denn nur eine klare Strategie und eine bewusst gestaltete Gegenwart lassen uns auf lange Sicht großartige Ziele erreichen. Dazu baten wir die Geschäftsleitung der Scheuch Group zum Gespräch.

Stefan Scheuch, CEO

Woran arbeiten Sie gerade?

Daran, die Arbeitsweise auf das nächste Level zu heben, sowie Prozesse und Schnittstellen auf einen einheitlichen Stand zu bringen, damit wir auch in Zukunft erfolgreich zusammenarbeiten können. Mir ist es wichtig, unseren Kunden auch weiterhin eine durchgängig hohe Qualität bieten zu können – dafür braucht es nicht nur unsere Produkte, sondern auch die entsprechenden Prozesse im Hintergrund.

Ein großes Thema ist auch die Internationalisierung unseres Unternehmens und die erfolgreiche Anbindung der verschiedenen Firmen, unter anderem in den USA, Schweden und Thailand. Nur wenn die Integration gelingt, können wir dem Anspruch gerecht werden, unsere Technologie auch in anderen Ländern in bekannter Weise am Markt zu etablieren. Der Markt boomt; da wollen wir gut aufgestellt sein.

Welche Trends und Themen beschäftigen derzeit den Markt?

Einflüsse, die man nicht selber in der Hand hat. Dafür haben uns spätestens Covid und der Ukraine-Krieg sensibilisiert. Dazu kann man als Unternehmen im Vorfeld keine kohärenten Pläne erarbeiten. Es zeigt uns, dass Firmen Flexibilität benötigen, um rasch reagieren zu können. Uns ist dies, denke ich, zuletzt gut gelungen, indem wir beispielsweise binnen zwei Wochen für 400 Mitarbeitende die technische und rechtliche Möglichkeit zum Home-Office umgesetzt

haben. Eine großartige Leistung der Teams. Die Welt war in der Vergangenheit nicht heil und sie wird es auch in Zukunft nicht sein. Wir versuchen mit den Herausforderungen so gut als möglich umzugehen.

Was erhoffen Sie sich von der Zukunft?

Intern, dass wir ein Umfeld schaffen, in dem die Leute gerne arbeiten – nicht nur jetzt, sondern auch in den nächsten Generationen. Das ist mir u.a. als Vater von zwei Töchtern ein Anliegen und mein persönlicher Antrieb. Extern gedacht wünsche ich mir weiterhin so großartige Kunden und Partnerschaften wie bisher. So werden wir uns weiterhin erfolgreich entwickeln und die Arbeitsplätze an unseren Standorten aus eigener Kraft absichern.

Worauf vertrauen Sie?

Ganz klar: Auf unser Team. Wir ziehen alle an einem Strang – egal, wie widrig die Umstände auch sein mögen.



Thomas Eberl, CFO

Woran arbeiten Sie gerade?

An einer Transformation des Unternehmens, welche die Unternehmensgröße der Zukunft abbildbar macht. Ein großer Markt bedeutet große Verantwortung, auch der Umwelt gegenüber. Transformation wird deshalb oft negativ aufgefasst; in unserem Fall ist es das jedoch keineswegs. Wir werden weiterwachsen. Unsere Strategie bis 2026 hat schon jetzt gezeigt, dass große Umsätze möglich sind. Das ist eine erfreuliche Perspektive. Entsprechend wollen wir das Unternehmen fit machen, um den Aufgaben gewachsen zu sein.

Welche Trends und Themen beschäftigen derzeit den Markt?

Innovation, Digitalisierung, Organisation – das sind die momentanen Schlagworte. Da gilt es eine interne Perspektive einzunehmen und gleichzeitig im Blick zu behalten, was der Markt verlangt. Dieser Markt weist derzeit massive Veränderungen auf, die größten seit der industriellen Revolution. Da bleibt kein Stein auf dem anderen – und das gilt für alle Branchen, von E-Automotive bis Zement-Industrie. Darauf gilt es sich einzustellen, nicht nur mit unseren Technologien.

Wohin wird die Reise noch gehen?

Der Green Deal ist ein großes Thema, das zügig bis 2030 und darüber hinaus voranschreiten wird. Alter-



native Energien und alles, was damit verbunden ist, wird die Industrie extrem verändern. Aktuell ist es nicht einschätzbar, wohin die Reise geht. Ich sehe dennoch durchwegs positiv in die Zukunft, da ich weiß, dass Scheuch aufgrund der Technologien gut aufgestellt ist.

Worauf bauen Sie auch in Zukunft?

Ich hoffe, dass wir das Marktpotenzial ruhig und stabil abgreifen. Ein wesentlicher Aspekt eines Familienunternehmens ist es, die Weichen für die nächsten Generationen zu stellen. Darum ist es wichtig, nicht nur an morgen zu denken, sondern noch weiter. Es ist beruhigend zu wissen, dass wir als Unternehmen auf unsere Mitarbeitenden zählen und auf einer soliden Organisationsstruktur aufbauen zu können. Gut gemanagt steht uns als bodenständigem Hidden Champion Wachstum auch weiterhin zur Verfügung.



Heinz Autischer, COO

Woran arbeiten Sie gerade?

Am zukünftigen Set-Up der Scheuch Group, um dem starken Unternehmenswachstum der letzten Jahre das entsprechende Fundament zu geben, damit wir auch in Zukunft unsere Kunden optimal betreuen können.

Welche Trends und Themen beschäftigen den aktuellen Markt aus Ihrer Sicht?

CO₂-Vermeidung bzw. -Abscheidung ist das große Thema und beschäftigt nicht nur unseren Markt sehr stark. Sämtliche Aspekte, die mit Sustainability verknüpft sind, fungieren als massive Treiber. Als Green Tech Unternehmen tragen wir dazu bei, die industriellen Prozesse unserer Kunden sustainable zu machen – das ist eine große Aufgabe, der wir nachkommen dürfen.

Nicht nur aus Firmensicht, auch persönlich ist es mir ein großes Anliegen, in Sachen Sustainability als Vorbild voranzugehen. Dabei ist es unter anderem wichtig, auch die eigenen Operations entsprechend CO₂-neutral aufzubauen und natürlich auch auf Kunden-Seite zu einer Treibhausgasreduktion beizutragen. Mit bestehenden sowie neuen Technolo-

gien – darauf liegt unser Fokus. Außerdem wollen wir unseren Aftersales-Bereich massiv stärken, um unseren Kunden über den gesamten Life-Cycle unserer Produkte ein kompetenter Partner zu sein.

Mit welchen Herausforderungen rechnen Sie auf dem Weg?

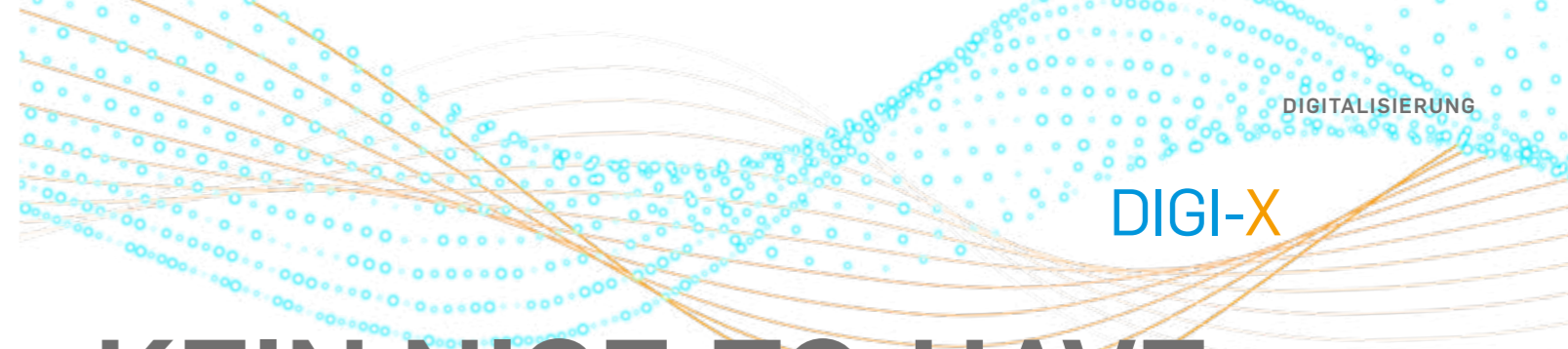
Einige Kundenmärkte befinden sich in Rezession – das müssen wir zur Kenntnis nehmen und entsprechend agieren. Ansonsten gilt dasselbe wie eh und je: Dranbleiben und schnell sowie kundennah Lösungen auf den Markt bringen – und zwar in der Qualität und Güte, die man von Scheuch erwarten darf.

Was erhoffen Sie sich von der Zukunft?

Wir möchten mithilfe unserer Technologien die Welt zu einem besseren Ort machen, ganz im Sinne unserer Vision. Zudem wollen wir als Arbeitgeber ein attraktives Umfeld für unsere Mitarbeitenden bieten und ihnen ermöglichen, ihren Purpose zu finden.

Worauf vertrauen Sie? Worauf werden Sie auch in Zukunft bauen?

Ich sehe dynamische, konstruktive und kompetente Teams, die mit Begeisterung an unserer gemeinsamen Sache dran sind. Darauf kann man bestens aufbauen. Das gilt für alle Unternehmenseinheiten und alle Standorte. Auch finde ich den Mix aus erfahrenen und jüngeren Kolleginnen und Kollegen großartig und vertraue insgesamt auf die positive Grundstimmung in den unterschiedlichen Einheiten der Scheuch Group. Es ist schön zu sehen, mit welchem großem Interesse zusammen Projekte vorangetrieben werden. ■



KEIN NICE-TO-HAVE: DIGI-X

Die erste Phase der vollständigen Transformation der Firma Scheuch in die Digitale Welt ist bereits voll im Gange. Oliver Meinhart, Director Digitalisation and Business Processes, gibt einen kleinen Einblick in die digitale Scheuch Welt.



Oliver Meinhart, Director
Digitalisation and
Business Processes

Der Markt zeigt uns täglich, dass Digitalisierung kein Nice-to-have ist, sondern eine wettbewerbsrelevante Notwendigkeit. Digitalisierung ist kein kurzfristiger Trend. Es ist wichtig, in Systeme zu investieren, die es ermöglichen, auf sich schnell verändernde Marktanforderungen zu reagieren – denn andernfalls kann das fatale Auswirkungen haben, wie die Krisen und Herausforderungen der aktuellen Zeit zeigen. Digitale Lösungen können dazu beitragen, z.B. die Rohstoffversorgung transparenter, nachvollziehbarer und damit sicherer zu machen.

Totale Vernetzung

Im Rahmen des DIGI-X Projektes erstellen wir bei Scheuch derzeit eine einheitliche Stammdatenbasis, vernetzen Systeme durchgängig miteinander, sorgen für Datenwahrheit und unterstützen die tägliche Arbeit der Mitarbeitenden.

Mit Weitblick und Vertrauen

Wir sind der Überzeugung, dass die Digitalisierung sich weiterhin rasant entwickeln wird. Wohin? Das lässt sich heute schwer abschätzen. Wir alle müssen darum aufpassen, den Bogen nicht zu überspannen und Mitarbeitende nur so stark in Transformationen und Neuentwicklungen einzubeziehen, dass sie das laufende Projektgeschäft noch stemmen können und nicht verheizt werden. Hier ist Weitblick gefragt. Ein offenes Mindset, umfassendes Know-how, Menschen und Bedürfnisse im Fokus, Vertrauen und Rückhalt durch die Geschäftsführung sowie die Motivation, nicht stehen zu bleiben – all das bietet Scheuch. Damit sehe ich das Unternehmen gut gerüstet für die Zukunft.

”

In diesem Change-Prozess ist es uns als Digitalisierungs-Team ganz wichtig, den Menschen mitzunehmen. Denn eine Softwaretransformation ist nie nur ein IT-Projekt, sondern immer ein ganzheitlicher Transformationsprozess, bei dem der Mensch im Fokus steht.

Oliver Meinhart,
Director Digitalisation and Business Processes

