

30

LUITHLE + LUITHLE

IT-SERVICES

Willkommen bei Luithle + Luithle

Gründung

Die Luithle + Luithle GmbH wurde 1991 von Andreas und Ralf Luithle in Gemmrigheim gegründet.

Produkte

Wir haben uns von Anfang an konsequent auf die Betreuung und die Installation von IT-Systemen, den Verkauf von Hard- und Software, Cloudlösungen aus Deutschland sowie IT-Consulting und IT-Security spezialisiert.

Kunden

Als Full-Service-IT-Dienstleister betreuen wir Kunden aus dem B2B-Sektor aller Branchen. Zum Kundenkreis zählen Unternehmen aus ganz Deutschland und dem Ausland, dabei sind die regionalen Wurzeln geblieben.

Mitarbeiter

Aktuell arbeiten über 65 motivierte und hoch qualifizierte Mitarbeiter an unseren Standorten Heilbronn und Gemmrigheim. Uns sind langjährige, vertrauensvolle und partnerschaftliche Geschäftsverbindungen zu unseren Kunden und Lieferanten wichtig. Hierfür bilden unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen das Grundgerüst unseres Erfolges.

INHALT

echt. luithle.	6
Geschäftsführung	8
Unser Logo	11
Unsere Geschichte - echt. historisch.	12
1991 - Erste Schritte auf dem Weg zum Erfolg	14
1992 - Der erste Meilenstein	16
1993 - Zertifizierungen	18
1994 - Technische Unterstützung	20
1995 - Der Blick in die Zukunft	21
1996 - Selbst ist der Mann	22
1997 - Die Ausbildung bei L+L	24
1998 - Marktausrichtung	25
1999 & 2000 - Die Jahrtausendwende	26
2001 - Folgen der Dotcom Blase	28
2002 - Bitte lächeln!	30
2003 - Die Suche beginnt	31
2004 - Wir werden 10	32
2005 - Teamwork	33
2006 - Eine besondere Erfolgsgeschichte	34

2007 - Iron Business Man	35
2008 - Betriebsausflug Dublin	36
2009 - Interview Bereich „Systems“	38
2010 & 2011 - Die Zukunft im Blick	40
2012 - New York	41
2013 - Neues beginnt	42
2014 - Bonjour Paris!	44
2015 - Entwicklungsstart Tesseract ASM	46
2016 - Ein Vierteljahrhundert	48
2017 - Die Vision	50
2018 - Der große Umbau	52
2019 - Alle guten Dinge sind drei	54
2020 - Frühstückserver	56
2021 - Neue Wege und Methoden	58
Seit langem an unserer Seite	60
Partnerstimmen	62
Abschlussworte	72
Impressum	74

echt. luithle.

Name:

Luithle + Luithle GmbH

Gründer:

Ralf + Andreas Luithle

Gründungsjahr:

1991

Mitarbeiter:

65

Bei Luithle + Luithle begeistern wir unsere Partner langfristig mit kompetenter und sorgfältiger Arbeit.

Unsere Mitarbeiter pflegen einen aufgeschlossenen und partnerschaftlichen Umgang mit Kunden und Lieferanten. Dabei stehen Qualität, Ehrlichkeit und erstklassiger Service an oberster Stelle.

echt.

Unser Unternehmen Luithle + Luithle wurde von zwei Brüdern aus Motivation und Leidenschaft zur Informatik gegründet und aufgebaut. Die Mitarbeiter haben diese Philosophie verinnerlicht und verfolgen diese gemeinsam.

innovativ.

Wir beschäftigen uns stetig mit neuen Technologien und Entwicklungen am Markt.

Durch regelmäßige Weiterbildungen und interne Ausbildungsprogramme wird die Qualität gesichert und fortlaufend ausgebaut.

Dank eigener Verwaltung von Rechenzentren in Deutschland und der Inhouse-Softwareentwicklung gewährleisten wir eine hohe IT-Sicherheit und Qualität.

partnerschaftlich.

Mit engagierter und sorgfältiger Arbeit begeistern wir bei Luithle + Luithle unsere Kunden und Lieferanten langfristig.

Unsere Mitarbeiter pflegen einen aufgeschlossenen und partnerschaftlichen Umgang mit ihren Kunden und Lieferanten. Dabei steht Qualität, Ehrlichkeit und erstklassiger Service an oberster Stelle.

Andreas Luithle

Was macht Luithle + Luithle für dich aus?

Die enge Verbundenheit zu meinen Mitarbeitern, partnerschaftlicher Umgang und gemeinsam die besten Lösungen und Service für unsere Kunden zu bieten.

Was treibt dich an?

Energie, Beharrlichkeit und der unbedingte Wille zum Erfolg. Hierzu eine Geschichte aus meinem privaten Umfeld: Ich habe am Ironman in Frankfurt teilgenommen. Es war ein heißer Tag und die Wassertemperatur im Langener Waldsee war an der Grenze zum Verbot des Neopren Anzugs. Letztlich haben die Veranstalter diesen zugelassen und „etwas tiefer die Temperatur gemessen“ da dieser bei über 3000 Teilnehmer auch ein Stück Sicherheit bedeutet. Während dem Schwimmen bin ich überhitzt und mir wurde unwohl, zum Ufer schwimmen musste ich notgedrungen. Als ich aus dem Wasser stieg, ging es mir leicht besser und ich habe mich entschieden auf die Radstrecke zu gehen. Es wurde zwar besser, aber Essen konnte ich während des gesamten Wettkampfs nichts. Nach 150 Kilometer sieht man die Skyline Frankfurts und es geht die letzten 30 Kilometer leicht bergab. Ich habe eine Stunde nachgedacht, ob ich aufgabe oder den Marathon auf mich nehme. Mit Tränen der Erschöpfung bin ich dann auf die Marathonstrecke gegangen und bin 40 Meter hinter der Ziellinie zusammengesunken.

Was ist dein Lebensmotto?

Ich war noch nicht überall, aber es steht auf meiner Liste.

Ralf Luithle

Was macht Luithle + Luithle für dich aus?

Für mich ist es das Produkt, welches aus einer Vielzahl von äußerst kompetenten Personen entsteht, die beste Ergebnisse für unsere Kunden und unser Unternehmen im Fokus haben!

Was treibt dich an?

Perfektion mit Augenmaß, Freude an guten Ergebnissen und Momenten.

Was ist dein Lebensmotto?

Das Leben ist vielseitig, schön und stets spannend, daher habe ich mir folgendes zum Lebensmotto gemacht:

„Die Welt etwas besser verlassen als ich diese angetroffen habe“.

Soweit es mir möglich ist, versuche ich das nicht aus dem Blick zu verlieren. Das spiegelt sich vielfältig wider.



Timo Kayser

Was macht Luithle + Luithle für dich aus?

Ein kreatives und familiäres Unternehmen, welches stets zielstrebig und engagiert die Ziele seiner Kunden durch passende Lösungen erreicht.

Was treibt dich an?

Das Team, der gemeinsame Erfolg und unsere langfristigen Ziele.

Was ist dein Lebensmotto?

„Das Größte, was man erreichen kann, ist nicht, nie zu straucheln, sondern jedes Mal wieder aufzustehen“ - Nelson Mandela (1918-2013)

Unser Logo.

Vier Logos - eine Nachricht

In unserer 30-jährigen Unternehmensgeschichte können wir auf vier Logos zurückblicken.

Über die Jahre blieben die Kernelemente unserer Logos stets gleich und spiegeln unsere Grundwerte wider.

Ein zentrales Element sind die Namen der Brüder Andreas und Ralf Luithle. Sie verkörpern den Charakter echt. und bilden damit die DNA unseres Unternehmens.

Die Verbundenheit und Partnerschaft zu Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten wird durch das „&“ bzw. „+“ widergespiegelt.



LUTHLE & LUTHLE
EDV DIENSTLEISTUNGEN



LUTHLE & LUTHLE
GESELLSCHAFT FÜR
EDV - DIENSTLEISTUNGEN MBH



Luithle
+
Luithle
IT - SERVICES




Luithle + Luithle
IT-Services

„Alles was wir tun ist binär – 0 oder 1. Halbe Sachen machen wir nicht“ - Andreas Luithle



Unsere Geschichte – echt. historisch.



1991 – Erste Schritte auf dem Weg zum Erfolg

Der Start in die Selbstständigkeit

Mit der Geschäftsaufgabe einer alten Drogerie nutzen die Brüder Andreas und Ralf Luthle die Gelegenheit und mieten die Räumlichkeiten in der Forststraße 5 in Gemmrigheim. Über Ostern wird der Businessplan aufgestellt. Unterstützt werden wir von Beginn an von unseren Eltern, unsere Mutter hilft stundenweise als Sekretärin aus. Nach einem langen Bewerbungsschreiben bei Tech Data (ehemals Computer 2000) wurden wir als zertifizierter Fachhändler akzeptiert. Die erste Partnerschaft, die bis heute besteht und beständig ausgebaut wird.

„Die Bibel“

Tech Data (ehemals Computer 2000) veröffentlicht periodisch ein Kompendium mit allen angebotenen Produkten von Software bis Hardware.

Dieses Kompendium ist der perfekte Ratgeber bei kaufmännischen und technischen Fragestellungen. Er wird nur an zertifizierte Fachhändler verteilt. Als wir 1991 kurz nach unserer Gründung und einigen Verhandlungen bei Tech Data als Fachhändler zertifiziert wurden, waren wir überglücklich.

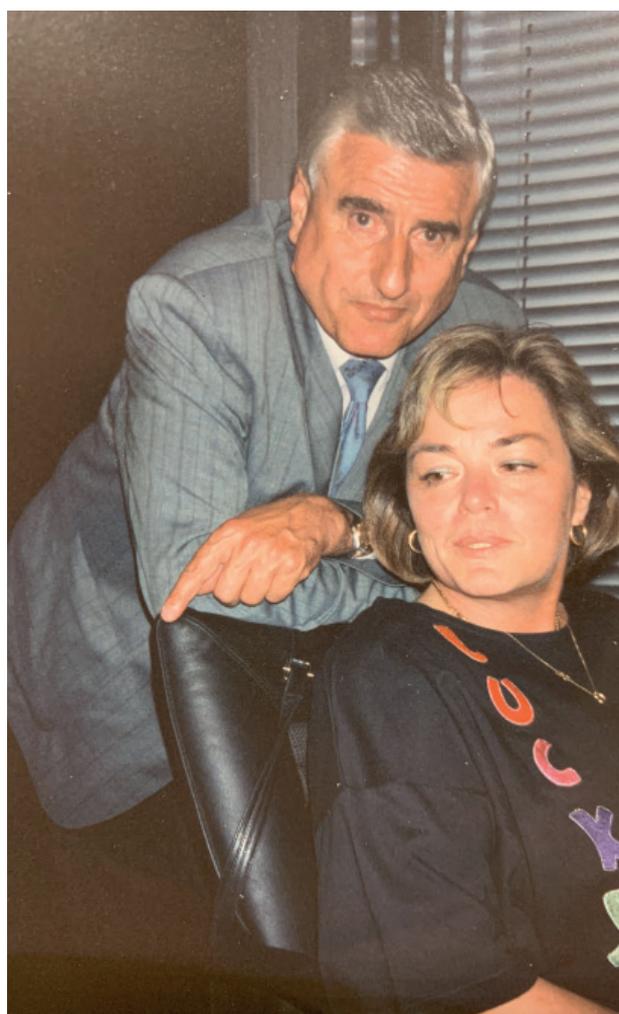


Ziele der Gründung

Im Jahr 1991 steht die IT-Branche an ihrem Anfang und es gibt wenige IT-Unternehmen im Kreis Ludwigsburg. Die Brüder Ralf und Andreas Luithle unterstützen bereits nebenberuflich Unternehmen und Freunde in IT-Themen. Mit dem frühen Fokus auf vernetzte PC-Infrastrukturen waren sie Vorreiter in der Branche. Mit dem Wunsch diese Tätigkeiten weiter zu professionalisieren und das Hobby zum Beruf zu machen, entschließen sich die Brüder eine Einzelunternehmung zu starten. Mit dem klaren Ziel: Eine kompetente, partnerschaftliche Beratung und Betreuung auf Augenhöhe mit Kunden und Lieferanten.

World Wide Web

Der erste kommerzielle Internetprovider „World“ startet 1990. 1991 sind mehr als 100 Länder an das Internet angeschlossen. 600.000 Hosts und fast 5.000 einzelne Netze können auf das World Wide Web zugreifen.



1992 – Der erste Meilenstein

1-jähriges Jubiläum

Zur Feier unseres ersten Jubiläums laden wir Kunden, Lieferanten und die Familie in die Forststraße 5 ein. Auf die Idee wurden wir durch die Firma Bechtel in Bönningheim gebracht, diese feierten kurz vor uns ihr 5-jähriges Bestehen. Zur Feier führen wir eine kleine, aber feine Weinprobe durch:

Weinprobe

im Hause Luithle

am 26.06.1992

Chardonnay Santi, Trentino

Fischmuseé

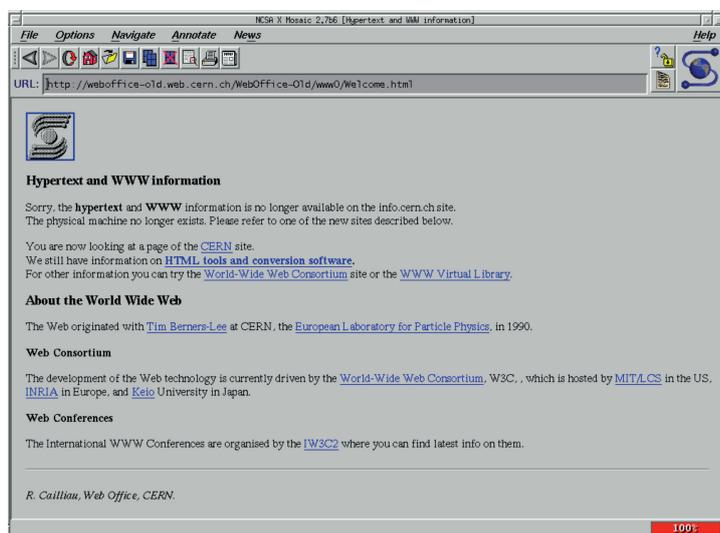
Jamek, Grüner Veltliner, Österreich (Wachau)

Jamek, Riesling Federspiel, Österreich (Wachau)

Mundelsheimer Riesling trocken Kabinett

Der Beginn einer Partnerschaft

Im Jahre 1992 beginnt eine bis heute erfolgreiche Partnerschaft mit der Nissen & Velten Software GmbH - ein am Bodensee ansässiger Softwarehersteller für ERP-Systeme. Wir nutzen und vertreiben bis heute die Lösung eNventa ERP und haben innerhalb der Partnerschaft den Wandel von TradeLine, SQL-Business zu NVinity, heute bezeichnet als eNventa ERP, durchlaufen.



IP-Konnektivität

1992 überschreitet die Zahl der Hosts die 1.000.000 Marke. Der erste multimediale WWW-Browsers Mosaic wird veröffentlicht, wodurch das Internet für normale Benutzer erschlossen werden konnte.

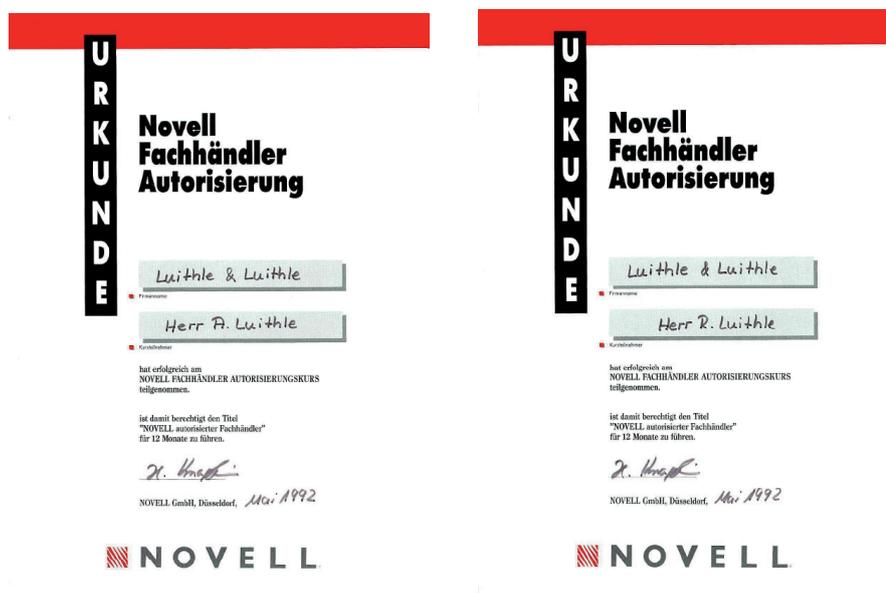


1993 – Zertifizierungen

Die ersten Prüfungen und Zertifizierungen der IT-Welt

Novell Netware war schon vor der Gründung Kernprodukt der Lösungen. Als der Hersteller 1993 beginnt Fachhändler zu autorisieren, entscheiden wir diese erstmalige Form der Prüfung und Zertifizierungen in der IT-Welt abzuschließen. Am 25. Geburtstag von Ralf Luithle haben die Brüder Luithle die ersten Prüfungen in Frankfurt absolviert. Zahlreiche weitere folgen.

Diese Zertifizierung ermöglicht es uns bei einem Automobilzulieferer in einer nächtlichen Installation (von 20 Uhr bis 5 Uhr) ein gespiegeltes Serversystem auf Basis von Novell 3.x SFT III aufzusetzen. Das gespiegelte Serversystem ermöglicht einen nahtlosen Betrieb, ohne jegliche Unterbrechung des Betriebssystems, für ein produzierendes Unternehmen unverzichtbar. In diesem Produktsegment sind wir im regionalen Umfeld unschlagbar, was uns mehrere Aufträge bei Großkunden einbringt. Mit dem hohen Auftragseingang und dem damit verbundenen administrativen Aufwand entscheiden wir uns eine Sekretärin einzustellen.





> 450 Zertifizierungen

Wir schauen stolz auf unsere zahlreichen Zertifizierungen, die uns seit 1991 von unseren Partnern überreicht wurden.



> 30 Partner

Wir möchten uns bei allen Partnern und Organisationen für die hervorragende Zusammenarbeit in all den Jahren bedanken!

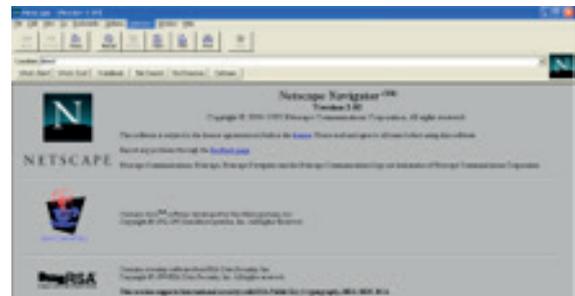


1994 – Technische Unterstützung

Das Wachstum hält an

Mit dem weiteren Wachstum müssen auch die ersten Wände in der Forststraße 5 weichen. Der erste technische Mitarbeiter wird eingestellt. Die Einführung von Lotus Notes und einem Mail-, sowie Webserver auf Netscape Basis eröffnen uns neue Möglichkeiten der Kontaktaufnahme und softwaregestützten Verwaltung.

Der Netscape Server wird mit einem Netware Multiprotokoll Router und einer ISDN Karte bereitgestellt. Diese Konfiguration verursacht sehr schnell horrenden Telefonkosten, da jede eingehende E-Mail oder der Aufruf der Unternehmensseite einen Telefonanruf mit automatisiertem Rückruf über den Host in Stuttgart auslöst.



1995 – Der Blick in die Zukunft

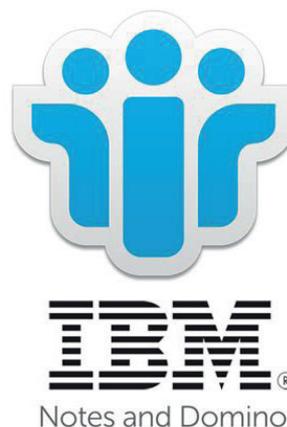
Auf der Suche nach einer neuen Heimat

Es wird absehbar, dass das Büro in der Forststraße zu klein wird. Somit müssen wir uns nach Alternativen umschaun. Zur Option steht ein nur wenig größeres Büro in Kirchheim, eine Fläche in der Bahnhofstraße in Besigheim und das Gebäude in Gemmrigheim (ehemals das Unternehmen MTR). Die Wahl fällt auf Gemmrigheim, unser heutiger Hauptstandort. Das Gebäude bestehend aus zwei Teilen ist allerdings viel zu groß, daher wird ein Teil untervermietet und der hintere Teil von Scholl Stuckateur übernommen (heutiger neuer Ausbaubereich).

Eigene Suchmaschine

Mit der stetig zunehmenden Anzahl von Internetseiten im World Wide Web (WWW), aber einer fehlenden Suchmaschine, wird auf Basis einer Lotus Notes Datenbank eine Lösung implementiert. Diese eigene lokale Suchmaschine dient zur Verwaltung der bekannten Internetseiten und deren Funktion.

Organigramm	
Fa. Luthle & Luthle Gesellschaft für EDV-Dienstleistungen mbH Forststraße 5 - Postfach 11 11 74376 Gemmrigheim Tel. 07143-9087/9088 Fax 891034	
A. Luthle (CNE)	Vertrieb, Netzwerke, Hotline
E-Mail	Internet: Andreas_Luthle.LUTHLE_&.LUTHLE@notes.compuserve.com
CompuServe:	Notes: Andreas_Luthle@Luthle & Luthle
Ralf Luthle (CNE)	Technik, Netzwerke, Connectivity, Hotline
E-Mail	Internet: Ralf_Luthle.LUTHLE_&.LUTHLE@notes.compuserve.com
CompuServe:	Notes: Ralf_Luthle@Luthle & Luthle
Gerd Wolpert	Technik, Netzwerke, Hotline
E-Mail	Internet: Gerd_Wolpert.LUTHLE_&.LUTHLE@notes.compuserve.com
CompuServe:	Notes: Gerd_Wolpert@Luthle & Luthle
Rose Walter	Sekretariat, Einkauf
E-Mail	Internet: Rose_Walter.LUTHLE_&.LUTHLE@notes.compuserve.com
CompuServe:	Notes: Rose_Walter@Luthle & Luthle
H. Heymann	Buchhaltung



1996 – Selbst ist der Mann

Die Umbaumaßnahmen in Eigenregie

Die Brüder Andreas und Ralf Luithle verbringen mit nun drei Mitarbeitern und der tatkräftigen Unterstützung durch Familie und Freunde monatelang die Abende und Wochenenden mit Renovierungsarbeiten im und am neuen Gebäude. Von der Verkabelung bis zum Teppichboden mit Luithle + Luithle Logo setzen wir alles selbstständig um.

Die erste ISDN Internetfestverbindung mit 64 Kbit wird über CNT gebucht. Mit unglaublichen Kosten von um die 3000 DM pro Monat. Die Domäne llnet.de wird gekauft. Wir stellen einen Einwahlknoten zum Internet für unsere Kunden bereit mit einem AVM ISDN T1 Adapter für 30 Kanäle.



integr@tion.net GmbH als Internetfirma

Zu Beginn ist die Zukunft des Internets noch ungewiss („The internet is just a hype“ Bill Gates, 1993). Unter diesen Voraussetzungen wird die Tochtergesellschaft integr@tion.net GmbH mit dem Ziel Managed Services, wie beispielsweise E-Mail, Internetzugänge, Domains, WWW oder etc. anzubieten, gegründet. Bis heute ist die integr@tion.net ein fester Bestandteil in der Servicebereitstellung für unsere Kunden.



1997 – Die Ausbildung bei L+L

Erste Ausbildungen im IT-Bereich

Die erste Ausbildung im IT-Bereich wird von der Industrie und Handelskammer (IHK) vorgestellt und wir sind einer der ersten Betriebe, die von Beginn an Fachinformatiker ausbilden.

Mit Start des Ausbildungsberufes des Fachinformatikers wird Andreas Luithle in den Prüfungsausschuss der IHK einberufen und kann fortan mit seiner Fachexpertise die Ausbildung des Fachinformatikers prägen. Den Stellenwert der Ausbildung haben wir seit jeher im Unternehmen beibehalten und weiter vorangetrieben. Dies zeigt unter anderem das Ehrenamt von Andreas Luithle im Prüfungsausschuss der IHK seit nun mehr als 25 Jahren, aber auch unsere erfolgreich abgeschlossenen Ausbildungen:

Ausbilder:

Aktuell über 10 Ausbilder mit AdA-Schein

Auszubildende:

Mehr als 50 erfolgreich abgeschlossene Ausbildungen

Ausbildungsberufe:

FachinformatikerIn für Systemintegration
FachinformatikerIn für Anwendungsentwicklung
IT-Systemkaufmann/-frau
Informatikkaufmann/-frau
Kaufmann/-frau für IT-Systemmanagement

Studiengänge:

Informatik (B.SC)



1998 – Marktausrichtung

Marktausrichtung

Ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensgeschichte ist die stetige Anpassung an sich ändernde Marktgegebenheiten und Technologien, so auch im Jahr 1998. Der Rückgang von Novell beginnt mit der Einführung von Windows NT 4.0 im Jahr 1996 und war hier bereits nicht zu stoppen. Binnen zweier Jahre steigt der Marktanteil von Windows NT 4.0 auf knapp 40% an.

Die komplette Lösung von Lotus Notes – mit Funktionen als E-Mail-Programm, Datei-Austausch, Projekt- und Informationsverwaltung – setzen wir bei immer mehr Kunden ein. Unsere Spezialisierung im Lotus Notes Bereich wird mit einer Partnerschaft belohnt.



1999 & 2000

Die Jahrtausendwende

Der Euro wurde 1999 als Buchgeld und 3 Jahre später als Bargeld eingeführt und löst damit die nationalen Währungen als Zahlungsmittel ab. Bärbel Vivot, „Administration - Accounting“, beginnt zwei Jahre später, im Jahr 2001, bei uns als Mitarbeiterin in der Buchhaltung.

Wie kamst du zu Luithle + Luithle?

Von Anita Saußebe, „Administration - Accounting“, habe ich erfahren, dass Verstärkung im Bereich der Buchhaltung gesucht wird. Sie hat früher die Buchhaltung und die Kommunikation zu unserem Steuerberater betreut. Ich hatte bereits Erfahrung im Umgang mit dem Buchhaltungsprogramm, das bereits bei Luithle + Luithle eingesetzt wurde. Die Geschäftsführung kam deshalb auf mich zu und ich konnte mir das gut vorstellen. Nach einem persönlichen Kennenlernen bei einer Tasse Kaffee begann auch direkt meine Reise bei Luithle + Luithle.

Was war die größte Herausforderung in deinem Bereich?

Die Buchhaltung war für mich keine große Herausforderung, da ich bereits mehrere Jahre Berufserfahrung in diesem Gebiet gesammelt hatte und auch bei einigen Unternehmen die Buchhaltung mit der gleichen Software steuerte. Mit dem Wechsel des Buchhaltungsprogramms kam die Herausforderung: bekannte Abläufe neu abzubilden. Mit eNventa ERP konnten wir diese Abläufe schnell abbilden und sogar ein wenig optimieren. Man lernt nie aus.

An was hast du gedacht, als 1999 beschlossen wurde, dass der Euro eingeführt werden soll?

Ich habe mir direkt die Schritte überlegt, die wir für die Währungsumstellung durchführen müssen. Es gab nach der Einführung ein paar Umstellungsschwierigkeiten aufgrund der Umrechnungsdifferenzen bei den Programmen. Buchhalter sind bei Umrechnungsdifferenzen etwas komplizierter.



Auf ins neue Jahrtausend

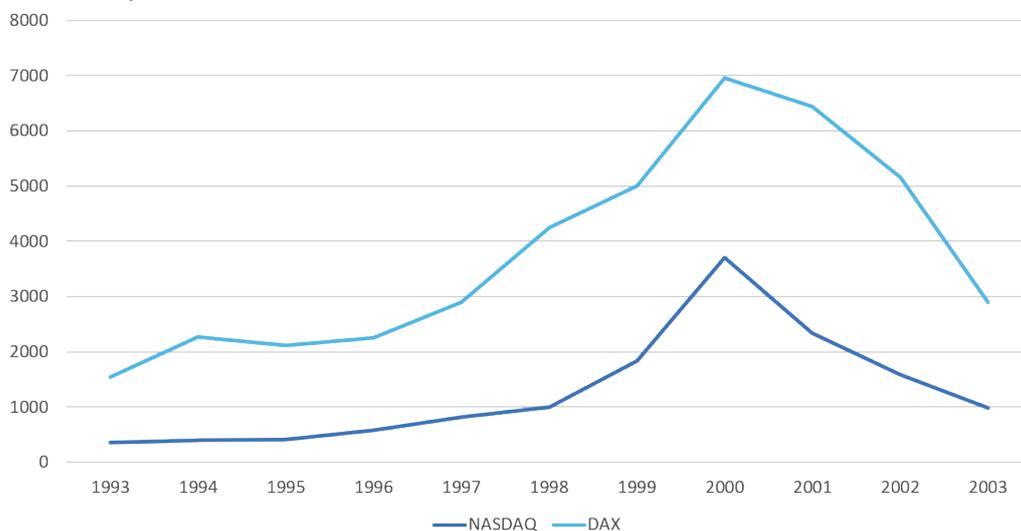
Der Jahreswechsel ist 1999 auf 2000 etwas ganz Besonderes. Es war der Übergang in ein neues Jahrtausend – eine Jahrtausendwende. Viele haben sogar Befürchtungen gehabt, es gäbe einen Weltuntergang oder eine große Katastrophe. So haben viele bereits zur Mittagsstunde, als in Australien das neue Millennium eingeläutet wird, beobachtet was passiert. Doch die Welt dreht sich noch weiterhin und der große Ausfall von IT-Systemen bleibt aus.

Internethype

Durch die Etablierung des Internets kommt es zu es zu einer Vielzahl an Neugründungen von technologischen Unternehmen und ebenso zu vermehrten Börsengängen, da großes Aktien- und Anlageinteresse besteht. In Deutschland wird der sogenannte neue Markt als Marktsegment eingerichtet, an dem die angeblich zukunftsweisenden und stark wachsenden Technologieunternehmen notiert sein sollen. Es entsteht in Deutschland ein enormer Anstieg an Betrugsdelikten und unseriösen Geschäften, wie beispielsweise Comroad und Artnet. Viele hoch bewertete Unternehmen können den Gewinnerwartungen gegen Ende des Booms nicht gerecht werden. Die Folge: Im März beginnen die Kurse enorm zu sinken, es werden vermehrt Verkäufe getätigt und schließlich bricht der Markt endgültig zusammen. Eine erschreckende Folge; viele Mitarbeiter der Unternehmen verlieren ihre Jobs aufgrund von Insolvenzen, somit wird das Vertrauen der Anleger in die IT-Branche jahrelang gestört sein.

Entwicklung des NASDAQ- und DAX-Index

Jahresschlusskurse des NASDAQ- und des DAX-Index in den Jahren 1993 bis 2003.
(Quelle: boerse.de)



2001 – Folgen der Dotcom Blase

Im Jahr 2000 wird nach dem Boom das Vertrauen in die IT-Branche durch die sogenannte Dotcom Blase stark geschwächt. Auch unser Unternehmen wird in diesem Jahr durch die Krise getroffen, was sich unter anderem in einem gravierenden Umsatzrückgang im Jahr 2001 auswirkt. Ralf und Andreas Luithle geben ihre Einblicke in das Jahr 2001.

Würdet ihr die Zeit als Krise betrachten?

Ja, das kann man definitiv sagen. Wir hatten im Jahr 2001 einen Umsatzeinbruch von 40%. Die starken Rückgänge der Umsätze hatten auch zur Folge, dass das Arbeitsvolumen für unsere Mitarbeiter nicht mehr ausgereicht hat. Zusätzlich muss man bei der Dotcom Blase beachten, dass es im Jahr 2001 nicht absehbar war, welchen Stellenwert das Internet in der Zukunft einnehmen wird. In den Jahren 1996 bis 2000 gab es zwar einen Hype der Internettechnologien. Unternehmen, die auch nur im Entferntesten mit der neuen Technologie zu tun hatten, haben Rekordwerte an der Börse erzielt. Ein gutes Beispiel ist das damalige Unternehmen Artnet, welches lediglich die Idee hatte, Kunstwerke im Internet zu versteigern. Trotz des Hypes konnte sich damals niemand vorstellen, dass das Internet nahezu alle Lebensbereiche durchdringen und verändern wird. Heute ist das Internet und die damit vernetzten Systeme gar nicht mehr wegzudenken. Nach dem Hype ist 2000 die Blase geplatzt und die Unternehmen des „neuen Marktes“ sind reihenweise insolvent gegangen.

Für uns stand trotz der Umstände von Anfang an fest, dass wir uns nicht von unseren Mitarbeitern trennen - in guten wie in schlechten Zeiten!

Diese Philosophie vertreten wir bis heute und das aus mehreren Gründen. Zum einen, weil uns unsere Mitarbeiter persönlich wichtig sind und am Herzen liegen. Zum anderen hat auch die Krise damals gezeigt, wie schnell es wieder bergauf gehen kann. Dann ist man froh, wenn man sich auf seine Mitarbeiter verlassen kann.

Wie habt ihr es geschafft durch die Krise zu kommen?

Seit der Unternehmensgründung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie uns krisensicher aufzustellen. Krisensicher bedeutet für uns Diversifikation unserer angebotenen Produkte und Dienstleistungen.

Durch die Dotcom Blase wurden im Jahr 2000 und in den folgenden Jahren vor allem die Unternehmen getroffen, welche nur ein oder wenige Produkte in ihrem Portfolio aufweisen konnten.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist unsere hohe Dienstleistungsorientierung. Wir möchten uns nicht nur auf den Verkauf von Hardware konzentrieren, sondern auch vor Ort mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Das hat uns in diesen Jahren sehr geholfen. Trotz des starken Rückgangs an Investitionen in neue Software und Hardware konnten wir durch unsere Dienstleistungen vor Ort weiter den Geschäftsbetrieb aufrechterhalten.

Habt ihr euch für die Zukunft einen Plan aufgestellt?

Die Krise hat uns damals gezeigt, dass man diese nur sehr schwer vorhersehen kann. Deswegen gestalten wir unsere Strategie auch weiterhin schwäbisch konservativ.

Das heißt für uns, dass wir stets auf die Liquidität unseres Unternehmens achten. Viele andere IT-Unternehmen sind chronisch unterfinanziert und dadurch deutlich anfälliger für Krisen.

Ein weiterer zentraler Punkt unserer Unternehmensstrategie ist die Ausrichtung als „Managed Service Provider“. Dadurch können wir eine höhere Planbarkeit und damit auch Sicherheit für uns und unsere Kunden gewährleisten. Zusätzlich können wir unseren Kunden passgenaue Produkte mit einem klaren Kostenprofil anbieten. Eine Win-Win-Situation!



2002 - Bitte lächeln!

Unser erstes HLP!DSK

Im Jahr 2002 haben wir unser Helpdesk Unternehmen gegründet – die HLP!DSK GmbH. Die Softwarelösung scheitert jedoch zu diesem Zeitpunkt aus vielerlei Gründen, wie einer nicht zukunftsfähigen Produktentwicklung.

Die erste integrierte Kamera

Ein technisches Highlight – die ersten Mobiltelefone mit integrierter Kamera! Als technikaffine und -begeisterte Gurus können wir es nicht lassen, dies direkt auszuprobieren und erste Bilder zu schießen.



2003 – Die Suche beginnt



Beginne der Visualisierung

VMWare bringt die GSX Version 1.0 auf den Markt. Als eines der ersten Unternehmen adaptieren wir die neue Technik für unsere Kunden. Die Begeisterung für die neue Technologie hält bis heute an und hat sich in eine jahrelange Partnerschaft entwickelt. Seit 2008 sind wir Enterprise Partner von VMWare.

www.vmware.com

IBM Partnerschaft

Die Luthle + Luthle GmbH wird IBM Business Partner.

www.ibm.com

Google goes Germany

In diesem Jahr geht die deutschsprachige Nachrichtenservice von Google online – www.google.de.

www.google.de

Neues Server-Betriebssystem „Windows Server 2003“

Microsoft bringt im Jahr 2003 das Server-Betriebssystem „Windows Server 2003“ auf den Markt.

www.windows.com

Luthle + Luthle feiert Sommerfest

Im Sommer 2013 feiern wir unser Sommerfest bei traumhaftem Wetter.

www.llnet.de

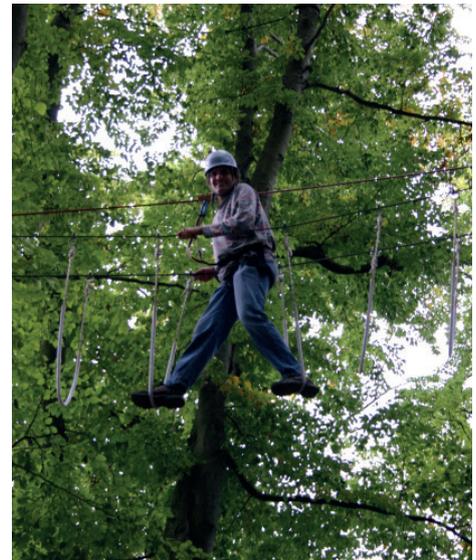
2004 - Wir werden 10

Es werden 10 Mitarbeiter

Wir erreichen die magische Zahl 10. Die Bereiche Administration und Support wachsen stetig.

Es geht hoch hinaus!

Wir veranstalten einen Ausflug in den Klettergarten in der Nähe des Bodensees. Dort gab es ein leckeres Mittagessen. Im Anschluss besuchen wir die Therme in Meersburg und lassen den Tag entspannt ausklingen.



2005 – Teamwork

Endkundentag „Atombuckel“

Im Juni steht der Endkundentag auf dem Programm. Der Kreativität hat man hier keine Grenzen gesetzt. Der Schauplatz ist der „Atombuckel“ in Gemmrigheim. Die Teilnehmer werden in drei Gruppen eingeteilt und haben das Ziel fahrtüchtige Seifenkisten zu bauen. Die Kommunikation zu den anderen Gruppen ist stark eingeschränkt. Jede Gruppe hat nur eine besondere Möglichkeit des Austauschs: SMS, Fahrradkurier oder Anrufbeantworter. Eine direkte Kommunikation ist nicht erlaubt.

Ahoi Kapitän!

Im Juli geht es auf zu neuen Ufern der Jagst. In jeder Hinsicht ein nasses Unterfangen, da das Wetter zu Beginn nicht mitspielt. Später beruhigt sich das Wetter und der gemütlichen Kanufahrt steht nichts mehr im Wege. Während der Tour haben wir die Grenzen von Gleichgewicht und Reaktionsfähigkeit ausgereizt, um nicht zu kentern. Zum Glück haben wir Wechselkleidung mitgenommen und konnten somit den Tag mit einem gemeinsamen Essen gemütlich ausklingen lassen.



2006 – Eine besondere Erfolgsgeschichte

Auszug aus dem Neckar- und Enzboten

integration.net, Internet-Spezialistin im Großraum Stuttgart, und CNT, bundesweiter Service Provider für Internet und Telekommunikation, feiern ein Jubiläum der besonderen Art. Seit zehn Jahren arbeiten das schwäbische Unternehmen und der Karlsruher Service Provider erfolgreich zusammen. Zeitgleich wird eine Erweiterung der ebenso lange von CNT bereitgestellten Internetanbindung auf eine Geschwindigkeit von 34 Mbps vorgenommen.

Im Sommer 1996 nahmen die Unternehmen gemeinsam eine Leitung in Betrieb, die mit 64 kbps die Gemeinde Gemmrigheim über die erste Standleitung mit dem Internet verband. Längst bevor das Internet die Kommunikation revolutionierte, erbrachte integration.net auf Basis dieser Anbindung innovative Dienstleistungen für den Mittelstand der Region. Die Infrastruktur ist dabei mit den Anforderungen der Kunden stets gewachsen. Mit der Erweiterung auf 34 Mbps verfügt integration.net heute über das 544-fache der damaligen Kapazität. Ein ausgefeiltes Backup-Konzept mit redundanter Wegeführung stellt dabei die jederzeitige Verfügbarkeit der inzwischen unverzichtbaren Verbindung zum Internet sicher.

„Von Beginn an hatten wir mit CNT einen ebenso verlässlichen wie flexiblen und leistungsfähigen Partner zur Seite“, sind sich Andreas und Ralf Luithle, die Gründer von integration.net, einig. „Wir haben von CNT stets die Lösung erhalten, die unseren individuellen Anforderungen entspricht und uns den entscheidenden Vorsprung sichert.“

Die Versorgung regionaler Internet Service Provider mit unabhängigen Lösungen war bei CNT bereits selbstverständlich, als viele Netzbetreiber lediglich solche Service Provider duldeten, die als sogenannte Points of Presence (POP) lokal begrenzt und nach Vorgaben agierten. „Unser Konzept hat sich bewährt“, freut sich Christian Renze, Vorstand von CNT. „Und gemeinsam mit integration.net haben wir in den stürmischen Jahren der Internet-Branche Kontinuität bewiesen wie kaum ein anderes Unternehmen. Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit einer ganzen Dekade bedanken wir uns herzlich.“ In dem Geschäftsjahr konnte der Umsatz des Unternehmens um 49% auf rund vier Millionen Euro gesteigert werden.



2007 – Iron Business Man

Willkommen in Prag!

In dem Jahr 2007 geht es nach Prag. Grund hierfür: Eine Einladung von IBM zu dem Wettbewerb: Iron Business Man. Die Mission? Umsatz! Die Teilnehmer des Vertriebswettbewerbs können dabei Punkte durch den Verkauf von verschiedener IBM Produkte sammeln. Für uns im Vordergrund: Die Einladung von IBM und somit ein großes Zeichen der Wahrnehmung und Wertschätzung unseres Unternehmens.

Endkundentag

Zusätzlich haben wir einen Endkundentag veranstaltet. Das Thema IBM „Incremental forever Backup, Stagesystemen und gespiegelten Rechenzentren“. Die Veranstaltung haben wir in unserem Hauptstandort in Gemrnigheim durchgeführt.

Betriebsausflug

An unsere sportlichen Grenzen sind wir beim Fahrrad Betriebsausflug gekommen, wobei wir einige Höhenmeter auf uns genommen haben. Dieser sportliche Ehrgeiz wurde aber durch ein knuspriges Brathähnchen am Grill belohnt.



2008 – Betriebsausflug Dublin

Betriebsausflug nach Dublin

2008 geht es für uns ein verlängertes Wochenende ab nach Dublin in eine original irische Unterkunft mit einer sehr freundlichen Gastfamilie.

Dort erleben wir den charmanten irischen Hochsommer bei maximal 17 Grad und Wind hautnah. Das Wochenende wird mit einer Tour durch ein Schloss, zahlreiche Pub Besuche und klassischem Sightseeing mit einem Bus durchgeplant. Das Highlight unserer Dublin Tour – die Besichtigung der alten Guinness Brauerei: Die St. James's Gate Brewery in Dublin, in der seit 1759 Bier gebraut wird.





Installation der Photovoltaikanlage

Von Mai bis Juni haben wir das bisherige Flachdach, welches undicht geworden war, durch ein flach geneigtes Satteldach ersetzt. In diesem Zug haben wir ebenfalls eine massive Dämmung an der Außenfassade angebracht und eine Photovoltaikanlage installiert. Diese speist seither zuverlässig bis zu 25 kw/h ein, was einen erheblichen Anteil unseres Eigenstrombedarfs darstellt.



2009 – Interview Bereich „Systems“

Im Jahr 2009 treten Samuel Plewe und Harald Kux in unser Unternehmen ein. Sie tragen bis heute als Director Systems (Samuel Plewe) und Head of Operations (Harald Kux), einen erheblichen Teil zum Unternehmenserfolg bei.

Wie seid ihr auf die Luithle + Luithle GmbH aufmerksam geworden?

Samuel Plewe: Ich bin damals über meinen Vater auf die Luithle + Luithle Gesellschaft für EDV-Dienstleistungen mbH aufmerksam geworden. Die Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration hat mich zu dem Zeitpunkt vor allem dadurch gereizt, dass ich mein Hobby zum Beruf machen konnte. Bereits in meinem sechsten Lebensjahr habe ich von meinen Eltern den ersten eigenen Computer geschenkt bekommen. Ab diesem Zeitpunkt begeisterte mich das Experimentieren an Computern.

Harald Kux: Nach der Geschäftsaufgabe meines damaligen Arbeitgebers, bei dem ich auch meine Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration absolviert habe, war ich dazu gezwungen, nach einem neuen Arbeitgeber Ausschau zu halten. Durch eine damalige Kollegin bin ich dann glücklicherweise auf Luithle + Luithle aufmerksam geworden.

Was macht der Bereich „Systems“ für euch aus?

Für uns zeichnet sich der Bereich Systems vor allem durch die Menschlichkeit und der Leidenschaft aller Kollegen aus. Hierauf legen wir auch bei neuen Bewerbern ein besonderes Augenmerk. Es ist faszinierend, welche Leidenschaft für Technik unsere Kollegen an den Tag legen. Das wirkt sich auch auf das Klima untereinander und auf die Lösungen für unsere Kunden aus. Das Beste ist gerade gut genug.

Zum anderen pflegen alle Kollegen einen freundschaftlichen Umgang untereinander. Fragen, Anregungen und Konflikte werden offen angesprochen und können sachlich sowie konstruktiv aufgearbeitet werden.

Das gilt auch für die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Lieferanten. Es ist ein wertvolles Gefühl, unsere Kunden in jeder Situation zu unterstützen, damit ein reibungsloser Ablauf des täglichen Betriebs sichergestellt werden kann.

Welche Herausforderungen gab es bei der Entwicklung des Bereichs „Systems“?

Samuel Plewe: Für mich ist es das kontinuierliche Wachstum über alle Jahre hinweg. Das gilt sowohl für die Anzahl unserer Mitarbeiter, als auch für den stetigen Ausbau unser Kompetenzen, Lösungen und unserer Infrastruktur. Die wachsenden Anforderungen unserer Kunden haben uns dazu bewegt, uns immer weiterzuentwickeln. Seit 2013 bauen wir unser „Managed Services“ Angebot stetig aus.

Harald Kux: Durch die stetige Weiterentwicklung und das Wachstum musste auch unser Angebot im Support ausgebaut werden. Ein gutes Beispiel ist unsere 24/7 Bereitschaft, welche wir im Jahr 2016 gestartet haben. Zusätzlich ist bei der Personalentwicklung unser Anspruch stets die passenden Kollegen für die neuen Stellen zu finden. Das stellt uns ebenfalls vor eine immer wiederkehrende Herausforderung, der wir uns gerne stellen.

Welche Ziele habt ihr für den Bereich „Systems“?

In der Zukunft wollen wir noch einen Schritt näher an unsere Kunden herankommen und die „Managed Services“ Gedanken weiter ausbauen. Dabei haben wir das Ziel uns zu einem proaktiven „Service Provider“ weiterzuentwickeln. Wir wollen Probleme und Veränderungen erkennen, bevor sie auftreten.

Hierfür ist die Weiterentwicklung der Spezialisierung und Eigenverantwortung unseres Teams von zentraler Bedeutung. Dabei liegt unser Fokus auf den Bereichen Datacenter und Workplace, Network and Security, Collaboration and Teamwork und Infrastructure Management. In diesen Bereichen wollen wir unsere Services weiter standardisieren und ausbauen.

Neben unseren Spezialisten in den vier Bereichen haben wir das Operations Team mit seinen Generalisten. Hier wollen wir zukünftig unsere Prozesse und Leistungen weiter optimieren. Das Ziel ist der best- und schnellstmögliche Support für unsere Kunden.



2010 & 2011 – Die Zukunft im Blick

Betriebsausflug Schwarzwald

2010 organisieren wir für unsere 12 Mitarbeiter einen Betriebsausflug auf den Feldberg. Das Wetter ist über den gesamten Ausflug äußerst durchwachsen.



Raum zum Wachsen

Das stetige Wachstum der Luithle + Luithle GmbH führt im Jahr 2011 dazu, dass wir die Dachterrasse unseres Hauptstandortes in Gemmrigheim für neue Geschäftsflächen umbauen. Dies ermöglicht uns u.a. die Live-Demonstrationen unserer Produkte für Kunden.



20 Jahre Zukunft

Unser 20-jähriges Firmenjubiläum feiern wir in diesem Jahr standesgemäß in der Alten Kelter in Gemmrigheim. Bei über 100 geladenen Gästen darf natürlich ein reichhaltiges Buffet, gekühlte Getränke sowie ein unterhaltendes Programm nicht fehlen.

„Wir haben stets Technologien beobachtet, geprüft und im Interesse unserer Kunden zum Einsatz gebracht, waren dem Markt immer einige Schritte voraus“, sagte Ralf Luithle bei der Feier.



2012 – New York

IBM lädt ein

Im Jahr 2012 werden Ralf und Andreas Luthle von IBM nach New York zur Study Tour eingeladen.

Aufgrund des straffen Zeitplans wird New York von den Brüdern im Eiltempo erkundet. Auf dem Rückflug werden die Battle Cards für unser erstes gespiegeltes Rechenzentrum für einen Kunden einstudiert. Aus dem Flugzeug ging es dann direkt in unser Büro, um die letzten Details zu klären.



Fahrsicherheitstraining

Im Juli absolvieren wir ein Fahrsicherheitstraining bei 35 Grad und vollem Sonnenschein. Unser Firmengolf macht dabei eine besonders gute Figur.



2013 – Neues beginnt

IBM Auszeichnung „Bester Partner Südwest“

Bei unserem Partner IBM Deutschland GmbH können wir herausragende Erfolge erzielen. Wir wurden für das Geschäftsjahr 2012 zum „Bester Partner Südwest“ von IBM ernannt. „Es ist ungewöhnlich, dass eine Firma in unserer Größe diesen Preis erhält“ so Ralf Luithle.



Entstehung „Software Engineering“

Timo Kayser wird als Softwareentwickler für eNVenta ERP eingestellt. Der Grundstein für unseren heutigen Geschäftsbereich „Software Engineering“ ist gelegt.

Rechenzentrum bei Interscholz



Unser erstes Rechenzentrum haben wir zu Beginn an unserem Hauptstandort in Gemmrigheim aufgebaut. Hier betreuen wir die ersten Hosting Kunden im Server Bereich. Über die Jahre ist das Rechenzentrum in unserem Firmengebäude in Form von (Ausfall)-Sicherheit und Größe nicht mehr zeitgemäß und wir müssen uns nach Alternativen umsehen. Dies veranlasst uns zum Umzug unserer Server in das Rechenzentrum von Interscholz in Leonberg. Andre Scholz, Gründer der Interscholz GmbH, war bereits ein langjähriger Partner und unterstützt uns bei dem Aufbau des Rechenzentrums und der Beschaffung unserer ersten IP-Netze.

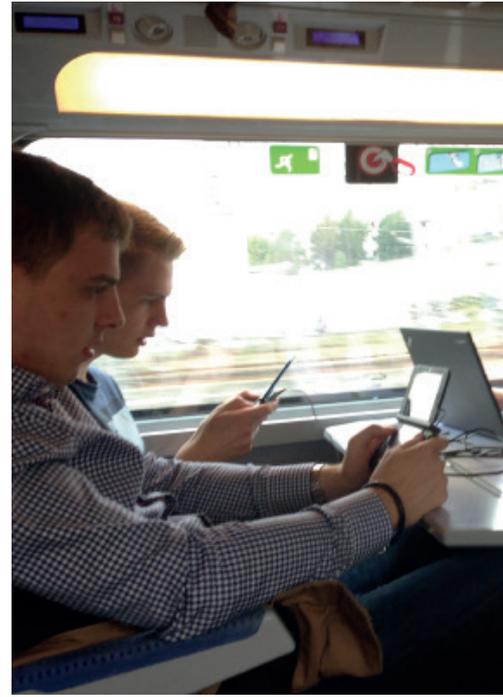
Das neue Rechenzentrum bei Interscholz verfügt über mehrere Klimaanlage, (Ausfall)-Sicherheiten und eine Zugangskontrolle. Die stetige Weiterentwicklung unserer angebotenen Leistungen im Bereich „Hosting“ und „Managed Service“ führt im Jahr 2016 zu dem Umzug des Rechenzentrums von Interscholz zu Datacenter One (ehemals Globalways) in Stuttgart Vaihingen. Das Hochverfügbarkeitsrechenzentrum von Datacenter One verfügt über modernste Standards (redundante Klimatisierung, getrennte und redundante Stromversorgungspfade, sowie einem Sicherheitsdienst rund um die Uhr) und ist als Rechenzentrum mehrmals zertifiziert („Geprüftes Rechenzentrum – Stufe 3 tekPlus Hochverfügbar“ vom TÜV-Saarland und ISO 27001). Somit erfüllt das Rechenzentrum die höchsten Anforderungen der Funktionssicherheit an Verfügbarkeit und Informationssicherheit nach weltweiten Standards zur Rechenzentrumssicherheit.



Glasfaserkabel

Mit dem Blick in die Zukunft legen wir 2013 unser erstes Glasfaserkabel. Das Kabel stellt die Verbindung zwischen unserem Hauptstandort in Gemmrigheim und dem damaligen Rechenzentrum in Leonberg her. Dadurch können wir den steigenden Kundenanforderungen gerecht werden.







2014 – Bonjour Paris!

Betriebsausflug Paris

Das Jahr 2014 steht im Zeichen unseres Betriebsausflugs nach Paris. Passend zur geplanten Reise erhalten wir einen Kundenauftrag in einem Vorort von Paris.

Zwei unserer Kollegen fahren vorab zu unserem Kunden, um alle Arbeitsplätze in dem alten Bürogebäude abzubauen. Nach verrichteter Arbeit stößt die L+L-Delegation zu den zwei Kollegen und es folgt die Besichtigung der wichtigsten Sehenswürdigkeiten von Paris. Dabei darf eine ausreichende Verpflegung mit lokalen Speisen und Getränken nicht fehlen.



Abholung BMW i3

Ein weiterer Meilenstein im Jahr 2014 ist die Abholung unseres ersten vollelektrifizierten Fahrzeuges, einem BMW i3. Der neue Firmenwagen von Ralf Luithle ist das erste Elektrofahrzeug der Luithle + Luithle GmbH. Viele weitere Elektroautos sollen in den Jahren folgen.



2015 – Entwicklungsstart Tesseracton ASM

Zu Beginn des Jahres 2015 stehen wir vor einer wegweisenden Entscheidung: „Make-or-Buy“. Die Entscheidung fällt hierbei auf die Entwicklung einer eigenen Lösung, welche mit der Unterstützung von Daniel Späth (Head of Software Engineering) umgesetzt wird. Unser hochmotiviertes Team arbeitet seither ständig an der Verbesserung und Weiterentwicklung des Systems.

Welche Überlegungen haben dazu geführt ein eigenes Helpdesk-System zu entwickeln?

Wir haben es uns bei dieser Entscheidung nicht leicht gemacht. Im ersten Schritt haben wir nahezu alle verfügbaren Produkte am Markt mit Hinblick auf unsere Anforderungen geprüft. Hierbei kamen wir schnell zu dem Erkenntnis, dass keines der Produkte unsere Anforderungen erfüllen kann, besonders im Hinblick auf unsere Dynamik und das weitere Wachstum. Wir benötigen ein System, das mit uns wachsen kann und ein Unternehmen mit seinen Abteilungen und Spezialisierungen als Einheit mit seinen Kunden und Lieferanten betrachtet. Eine Abhängigkeit zu einem externen Softwarehersteller, bei dem wir nur eine Nummer sind, kam dabei für uns nicht in Frage. Die Anforderungen basierten damals auf der jahrelangen Erfahrung der Brüder Luithle und Timo Kayser mit Kooperations- und Kollaborationssoftware und einer großen Vision.

Welche Anforderungen und Visionen gab es für das neue Helpdesk-System?

Die zentrale Vision der eigenen Lösung war, dass Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens, gepaart mit moderner Funktionalität abzubilden. Das gilt sowohl für interne Veränderungen unserer Organisation als auch für die Anpassung an technologische und wirtschaftliche Entwicklungen.

Zusätzlich sollen durch Tesseron ASM Insellösungen abgeschafft und zukünftige vermieden werden. Dies gilt nicht nur für den Einsatz in unserem Unternehmen und der IT-Branche, sondern auch für den Einsatz in anderen Branchen und Unternehmensbereichen außerhalb der IT. Aus dieser Vision wurde im nächsten Schritt eine detaillierte Anforderungsliste mit weit über 150 Features erstellt. Ein Teil dieser Features stehen heute noch auf der Roadmap und werden iterativ weiterentwickelt.

Was sind und waren die größten Herausforderungen bei der Entwicklung und Umsetzung?

Tesseron ASM hat den Anspruch und die Vision, einen Großteil von Unternehmen, Berufen und Arbeitsabläufen abbilden zu können. Hierdurch legen wir einen großen Wert darauf, möglichst viele Sichtweisen und Arbeitsweisen in die stetige Weiterentwicklung miteinzubeziehen. Das Zusammenbringen der unterschiedlichen Sichtweisen und die damit verbundenen Anforderungen stellen uns immer wieder vor Herausforderungen, die es zu lösen gilt. Zusätzlich stehen die kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung bestehender Funktionen und Module im Vordergrund. Hierbei ist es uns ein Anliegen neue Technologien in die Entwicklung einzubeziehen.

Was sind zukünftigen Pläne für Tesseron ASM?

Unsere Vision ist die Schaffung einer idealen Kooperations- bzw. Kollaborationsplattform für die Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten. Das bedeutet, dass auch in der Zukunft Tesseron ASM eine zentrale und unternehmensweite Lösung für nahezu alle Branchen darstellen soll. Dabei wollen wir die Transparenz gegenüber unseren Kunden und Lieferanten weiter ausbauen und eine noch engere Zusammenarbeit ermöglichen. Zusätzlich soll die Strukturierung und Automatisierung der Informationen im Unternehmen optimiert werden. Als weiteren wichtigen Punkt sehen wir den Ausbau unserer Schnittstellen zu anderen Softwarelösungen.



2016 – Ein Vierteljahrhundert

Das 25-jährige Firmenjubiläum

Purer Sonnenschein und die Festhalle in Gemmrigheim ist voll besetzt mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden. Auch ein leckeres Buffet des ortsansässigen Metzgers darf nicht fehlen. Zu Beginn halten Andreas und Ralf Luthle eine Rede über die bisherige Unternehmensgeschichte, aber auch einen Blick in die Zukunft wird geworfen.

Für sie stand fest, dass über die nächsten Jahre die Digitalisierung im privaten und geschäftlichen Umfeld weiter voranschreiten wird und die Vernetzung dieser Daten uns bahnbrechende Möglichkeiten eröffnen werden.

Mehrfach wird das Programm durch eine Comedy-Einlage des Chaos-Theaters „Oropax“ aufgelockert. Das Publikum ist begeistert. Das Essen wird durch eine Weinverköstigung mit einem Sommelier umrandet. Eine große Überraschung ist das großzügige Geschenk der Wortmann AG: ein rundum beschrifteter, nagelneuer VW Caddy der sich bei uns bis zum heutigen Tag im Einsatz befindet.





Microsoft Surface Hub

Auch der Microsoft Sales Chef Deutschland lässt es sich nicht nehmen und stellt uns einen Surface Hub zur Verfügung. Der Surface Hub ist noch in der Betaphase und noch nicht für den Markt freigegeben. Technikbegeistert wie wir sind, haben wir diesen in unsere Vorstellung als Medium eingebracht.



Lenovo Bus

Lenovo stellt uns ihr mobiles Rechenzentrum zur Verfügung.

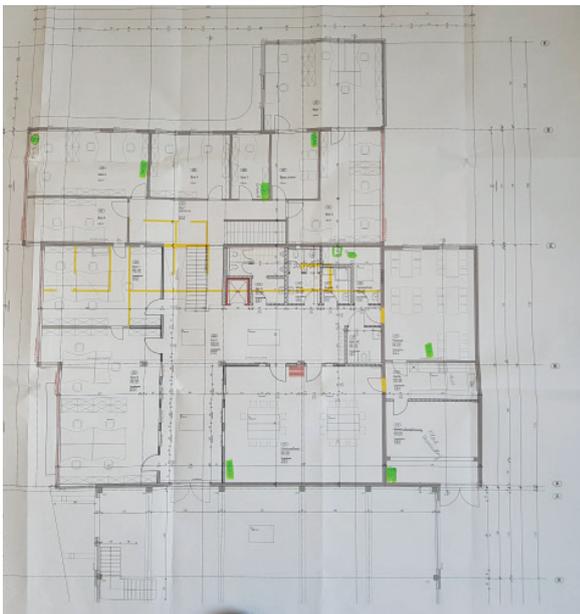
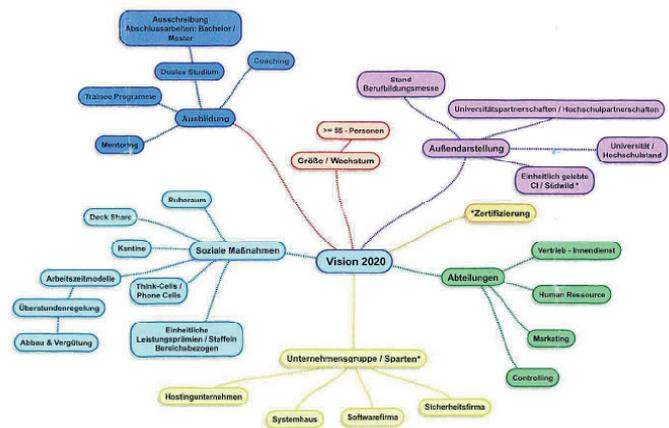


2017 – Die Vision

Ein Blick in die Zukunft

„Bei Visionen geht es oft darum, sich das Traumszenario zu erschließen. Wir hatten uns überlegt, was wir für 2020 zwingend etablieren müssen, um dem anstehenden weiteren Wachstum gerecht zu werden. Grundsätzlich wichtig ist, dass man gewisse Punkte einer Vision auch erreicht. In unserem Fall haben wir allerdings nahezu alle Ziele erfüllt, was mich durchaus begeistert.“

Timo Kayser, Geschäftsführer



Die Planung beginnt

Bei Betrachtung des ersten Grundrissplans haben wir noch nicht geahnt, dass wir einmal Designerräume haben werden. Es ist noch nicht einmal klar, dass wir das ganze Gebäude kaufen. Aber letzten Endes sind wir froh, wie alles gekommen ist. Zusammen mit den Familien von Andreas und Ralf, sowie den Mitarbeitern, begann ein breitgefächertes Brainstorming und eine Konzeptausarbeitung. Für die Brüder Luithle steht wie immer fest – „Wir machen keine halben Sachen!“

Security Solution Day 2017

Unser selbst initiiertes und organisiertes „Security Solution Day“ findet am 28.06.2017 in der Felsengartenkellerei in Hessigheim statt.

„Es gibt keine Sicherheit, nur verschiedene Grade der Unsicherheit“

Anton Pawlowitsch Tschechow, russischer Dramatiker

Es gibt unter anderem Vorträge zu:

„sicher – (k)ein Zufall“

Aus der Praxis des Sicherheitsmanagements heute und über die Herausforderung wohlkonzipierter Informationssicherheit von morgen. Ein Streifzug durch zwei Jahrzehnte der IT-Sicherheit.

„Bedrohungen von innen“

Schwieriger als der Schutz vor äußeren Bedrohungen ist das Erkennen und Verhindern von internen Schwachstellen oder Ausspähversuchen.

Die Vorträge wurden mit spannenden und interessanten Lösungen aus der Praxis von Cyber Security Spezialisten vorgestellt.

Abgeschlossen haben wir den Tag mit einer wunderbaren Führung und Weinprobe in der Felsengartenkellerei.



2018 – Der große Umbau

Keine halben Sachen

Der Grund für den Umbau war unser starkes Mitarbeiterwachstum und der Wunsch nach einer Modernisierung unseres Arbeitsplatzes. Wir haben damals die zukünftigen Anforderungen des Arbeitsplatzes in Form von flexiblem Arbeiten, Projektarbeiten und Meetingräumen gesehen und daraufhin diese Entscheidung getroffen.

Im ersten Schritt haben wir uns überlegt, ob wir eine Bürofläche anmieten, einen neuen Standort auf der grünen Wiese errichten oder unseren bestehenden Standort renovieren und erweitern. Nach reichlicher Überlegung haben wir uns entschieden unseren Standort in Gemmrigheim auszubauen, um den Charakter unseres Unternehmens beizubehalten – unsere Mitarbeiter!

Im nächsten Schritt haben wir nach einem Architekten gesucht und die hintere Gebäudehälfte erworben. Der Architekt unterstützte uns in Rat und Tat bei der Bauleitung, ließ sich nichts entgehen und war uns immer eine sehr gute Hilfe. Abschließend ging es um die Innenarchitektur. Hier setzen wir uns mit unseren Familien und Mitarbeitern tagelang zusammen, sammeln Ideen und entwerfen unsere Vision der heutigen Arbeitsatmosphäre.





2019 – Alle guten Dinge sind drei

Im Jahr 2019 wird Timo Kayser der dritte Geschäftsführer der Luithle + Luithle GmbH.

Hast du von Anfang an diese Laufbahn und diesen Beruf vor dir gesehen?

Am Anfang meines Berufslebens hatte ich noch nicht im Sinn Geschäftsführer eines IT-Unternehmens zu werden. Als junger Mann ist man von der Fülle an Optionen schlichtweg überfordert und kennt lange nicht alle Möglichkeiten.

Daher hatte ich mich klassisch, wie viele jungen Leute, dazu entschieden mit einer Ausbildung durchzustarten. Ich hatte damals die Möglichkeit zu einer Ausbildung zum Speditionskaufmann bei einem deutschen Paketdienstleister. Der damals zuständige Ausbilder erkannte sehr schnell meine Leidenschaft zur IT und bot mir eine Ausbildung zum Informatikkaufmann an, die ich nach kurzer Überlegung annahm.

Nach der Ausbildung und den ersten Berufsjahren wollte ich mich im Bereich IT-Management spezialisieren, daher entschied ich mich für ein berufsbegleitendes Studium. Über die dortigen Kommilitonen kam ich zur L+L.

Diese Meilensteine und das Vertrauen der Brüder Ralf und Andreas Luithle haben mich zu meiner jetzigen Position geleitet. Als Geschäftsführer ist es, wie bei den bisherigen Positionen, wichtig immer das Beste aus sich herauszuholen, sich an die Situation anzupassen und sich stets weiterzuentwickeln.



Woher wusstest du, dass du dieser Herausforderung, Geschäftsführer zu werden, gewachsen bist?

Es ist eher ein Beweisen, sich selbst als auch den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten. Ich wusste aber, dass ich die Rolle aufgrund meiner Disziplin und Zielstrebigkeit meistern kann. Meine Partnerin wünscht sich dieselben Merkmale heute noch zum Thema „Sportliche Aktivitäten“, aber das ist eine andere Geschichte.

Als ich gefragt wurde Geschäftsführer zu werden, war mir klar, dass ich mich einarbeiten und weiterentwickeln muss. Zuvor war ich Abteilungsleiter unserer Entwicklung, doch die Rolle als Geschäftsführer ist etwas ganz anderes. Je mehr die L+L wächst, desto mehr müssen wir Geschäftsführer an unserer Weiterentwicklung arbeiten und uns den Gegebenheiten anpassen.

Haben sich deine Führungsprinzipien in zwei Jahren schon verändert?

Die Prinzipien bzw. Grundsätze sind nach wie vor unverändert, lediglich die Art und Weise beschreibt eher den guten Mix aus „situativem Führen“ und „kooperativem Führen“. Informationen sammeln, Mitarbeitern und Partnern zuhören und auf dieser Basis Entscheidungen treffen. In meiner jetzigen Position ist allerdings das situative Führen immer wichtiger geworden. Selbstverständlich, nicht jede Entscheidung ist für alle Parteien zufriedenstellend, sie muss aber die beste für das Unternehmen sein.

Welche langfristigen Ziele hast du für die Gestaltung der Zukunft des Unternehmens?

Ein Fokus auf unsere Kernkompetenzen: Hosting & Cloud, Infrastruktur und Sicherheit, Softwareentwicklung mit unserer Kollaborationsplattform Tesseract ASM und unseren großartigen Kundensupport. Für ein gesundes Wachstum ist mir das wichtigste „Qualität vor Quantität“ zu wahren. Abschließend möchte ich mit all unseren herausragenden Mitarbeitern und Partnern die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern.

Eine deiner motivierenden Lebensweisheiten, die du an deine Mitarbeiter weitergeben möchtest?

„Rom wurde nicht an einem Tag erbaut“ – Wir müssen weiterhin unsere Kreativität und unseren Elan in unsere Services und Ideen investieren, um das Optimale für unsere Partner zu erreichen. Services nach unseren Qualitätsansprüchen umzusetzen, benötigt Zeit und Geduld. Es bringt nichts etwas zu überstürzen.

2020 – Frühstücksserver

Da gibt's Server!

„Da gibt's Server!“ stellten die Einwohner der 5000-Seelen-Gemeinde Gemmrigheim fest, als sie den Lenovo-Verkaufsstand der Luithle + Luithle GmbH vor dem örtlichen Bäcker entdeckten. Grund für diese außergewöhnliche Verkaufsstrategie war die Aufforderung von Lenovo mehr Server abzusetzen. In der Krise 2020 waren die Umsätze eingebrochen. Andreas machte in einem Telefonat einen Scherz und den Vorschlag zur Lösung des Problems einen Verkaufsstand vor einem Bäcker aufzubauen. Es folgte eine Wette mit Lenovo.

„Durch die neue Verkaufsstrategie versuchen wir, auch Privatkunden von Lenovo-Servern zu überzeugen.“



Das „Frühstücksserver“-Angebot umfasste neben dem Lenovo-Server (SR650 mit 256GB RAM und 1500GB Festplattenspeicher) eine schmackhafte Butterbrezel zu einem kostengünstigen Preis von nur 7.999 €. „Dazu kann doch kein Schwabe nein sagen.“

Ziel der außergewöhnlichen Verkaufsstrategie ist die Verzehnfachung des Umsatzes aus Q2.2020 und der damit einhergehende Gewinn einer Kiste Wein.

Hintergrund war eine Wette zwischen Lenovo und Andreas Luithle, Server vor dem ortsansässigen Bäcker anzubieten.

DHBW Partnerschaft

Seit 2020 sind wir stolzer Partner der DHBW Stuttgart und Heilbronn. Es war bereits in Timo Kaysers Vision 2017 für 2020 vorgesehen, diese Partnerschaft anzustreben und einzugehen. Wir haben uns nach reichlicher Überlegung für die Studiengänge Wirtschaftsinformatik und Informatik (B.Sc.) an der DHBW entschieden. Wir sind der Meinung, dass es wichtig ist, den Studierenden praktische Erfahrung zu vermitteln. Die Studierenden sollen somit bereits während ihres Studiums erste berufliche Alltagserfahrungen sammeln und diese in Projekten umsetzen.



Luithle goes Home-Office – Pizzaparty

Bereits Anfang 2020 wurden unsere Mitarbeiter aufgrund des Covid-19 Virus zu ihrem Schutz ins Home-Office geschickt. Unsere Kunden wurden nur noch direkt beliefert und an unserem Hauptstandort in Gemmrigheim war nur eine Notbesetzung vertreten. Man musste lernen damit umzugehen, was nicht ganz so einfach war. Also plante unser Geschäftsführer Andreas Luithle zu seinem Geburtstag eine etwas andere „Pizza Party“. Er lässt jeden Mitarbeiter mit einer Pizza beliefern.



2021 – Neue Wege und Methoden

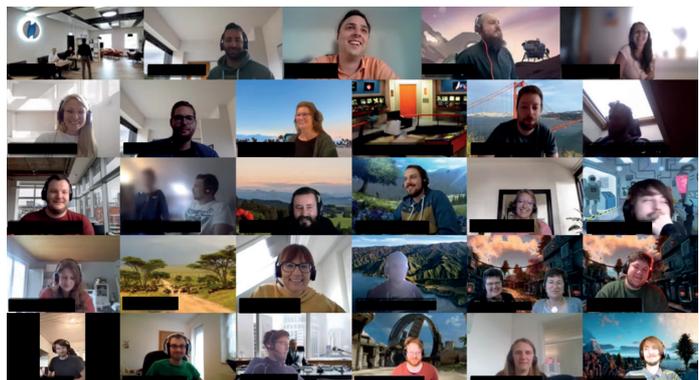
Unser Ziel 2021 - ISO 27001!

Die ISO 27001 ist eine weltweit anerkannte Norm für ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS).

Sie kann in privaten, öffentlichen oder gemeinnützigen Organisationen eingesetzt und angewandt werden. Sie beschreibt die Anforderungen für das Einrichten, Realisieren, Betreiben und Optimieren eines dokumentierten Informationssicherheits-Managementsystems. In der ISO 27001 ist festgelegt, welche Bedingungen ein ISMS erfüllen muss. Wir streben eine akkreditierte Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 an, um anhand von Best-Practice-Prozessen eine adaptive Sicherheit zu gewährleisten. Das Ziel einer kontinuierlichen Verbesserung, sowie die Risikominimierung wird in den Vordergrund gestellt.

Digital Events 2021

Aufgrund von Covid-19 haben sich viele von uns schon lange nicht mehr gesehen oder gehört. Um sich auch während dieser Zeit austauschen zu können, haben wir uns mehrere kleinere Events überlegt - für den Anfang rein digital mit der Kamera über Teams. Für das erste digitale Event haben wir uns ganz klassisch für ein Weißwurstfrühstück am Freitagmorgen entschieden. Es hat allen sehr gut gefallen, es war schön so viele Gesichter seit fast einem Jahr wieder zu sehen. Es werden auf jeden Fall weitere Events folgen und hoffentlich auch bald mal wieder bei einem gemeinsamen Betriebsausflug.



Green IT

Bei uns ist „Green-IT“ keine Floskel - Seit 2014 steigt bei uns die Anzahl der elektrischen Firmenfahrzeuge kontinuierlich. In unserem Fuhrpark können wir mittlerweile über 10 Elektro- und Hybridfahrzeuge zählen. Im Zuge des weiteren Ausbaus unserer elektrifizierten Fahrzeuge haben wir uns entschieden an unserem Hauptstandort weitere Elektroladesäulen und eine zusätzliche Stromversorgung bereitzustellen.

Wieso also nur Computer mit Strom laden, wenn man somit genauso die Umwelt schützen kann und den Klimaschutz fördert.



Seit 23 Jahren bei L+L - Anita Saußebele

Seit wann bist du bei der L+L GmbH?

Seit Dezember 1998.

Was macht das Unternehmen für dich aus?

Von Anfang an hat direkt alles gepasst. Man geht gerne arbeiten und hat immer Spaß an der Arbeit. Das macht für mich sehr viel aus. Davor war ich weniger glücklich an meiner Arbeit.

Was macht dir am meisten Spaß?

Birgit ist für mich der Brüller, aber allgemein das Miteinander. Das fehlt mir gerade auch in Corona Zeiten. Wir haben tolle Teams und das gefällt mir sehr.

Hast du ein Lebensmotto?

Ich brauche Abwechslung, Langeweile gibt es bei mir nicht und wenn doch, dann bin ich draußen in der Natur.

Hast du einen Kommentar an die Chefs?

Ich bin immer wieder begeistert, woher sie diese Ausdauer und Energie nehmen und was immer für tolle Ideen kommen, die uns alle mit der richtigen Richtung gemeinsam weiterbringen. Auch Ralf und Andys gemeinsame Trips, ich bin einfach begeistert davon!



Seit 16 Jahren bei L+L - Birgit Hieber

Seit wann bist du bei der L+L GmbH?

Seit dem 5 Januar 2005.

Was macht das Unternehmen für dich aus?

Vor allem das Zusammengehörigkeitsgefühl, wie gerne ich ins Geschäft gehe, genau das macht Luithle + Luithle für mich aus. Dadurch dass man so gerne zur Arbeit geht, versucht man automatisch immer mit Freude das Maximale zu geben.

Was macht dir am meisten Spaß?

Alles was mit meiner Arbeit zu tun hat, aber vor allem das Team, die Büroräume, ich fühle mich einfach rundum wohl.

Hast du ein Lebensmotto?

Was du nicht willst, dass man dir tu', das füge keinem anderen zu.

Hast du einen Kommentar an die Chefs?

Hochachtungsvoll – 30 Jahre das schafft nicht jeder! Ich bin einfach stolz, dass ich bei Luithle + Luithle arbeite. Für mich sind meine Chefs Ansprechpartner für alles, ich kenne niemanden der so tolerant und unterstützend ist. Für mich phänomenal und bei weitem nicht selbstverständlich.



Partnerstimmen



AERA EDV-Programm GmbH

„L+L und AERA teilen dieselben Grundwerte: einfach.clever. und echt.partnerschaftlich. Seit vielen Jahren gehen wir mit Freude, auf Augenhöhe und basierend auf gegenseitigem Vertrauen, einen gemeinsamen sowie erfolgreichen Weg. AERA gratuliert L+L, seinen Gründern und allen MitarbeiterInnen zum 30-jährigem Jubiläum. Unsere Reise geht weiter.“

Gerald Müller - Geschäftsführung



Carl Pfeiffer GmbH

„Als nichts mehr ging kam Luithle + Luithle zu uns ins Haus. Die Zuverlässigkeit und das Engagement von L+L sind die großen Bausteine, welche die Zusammenarbeit seit Jahren schon so erfolgreich und reibungslos machen. Wir sind glücklich einen solchen Partner gefunden zu haben und freuen uns auf viele weitere Jahre.“

Hubert Stadler - Leitung EDV



DeWAG Wohnen GmbH

„Erwartet haben wir einen IT-Dienstleister. Bekommen haben wir einen Partner, der sich nicht nur vollumfänglich auf IT konzentriert und uns hier sehr viel Arbeit und Verantwortung abnimmt, sondern uns auch in anderen Bereichen beratend zur Seite steht. Wir erleben die Herren Luithle und Luithle sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets hoch motiviert, engagiert und lösungsorientiert.“

Michael Bayer - Senior IT Manager



Gemeinde Offenau

„Für die Gemeinde Offenau ist ein starker Partner in der IT unerlässlich. Mit Luithle & Luithle haben wir die Unterstützung, die wir brauchen: kompetent, flexibel und partnerschaftlich. Wir arbeiten seit Jahren vertrauensvoll zusammen und freuen uns, die Herausforderungen der kommenden Jahre gemeinsam anzugehen!“

Holger Leister - Gemeindegämmerer



Gerdes Verpackungen GmbH

„Herzlichen Glückwunsch Andreas & Ralf! Ihr habt eure Leidenschaft zum Beruf gemacht und dabei ein tolles Unternehmen aufgebaut! Als Kunden der ersten Stunde konnten wir immer auf vorausschauende und individuelle Lösungsansätze zählen, wie z.B. eine Richtfunklösung zu eurem Standort. Wir wünschen euch für die Zukunft alles Gute und freuen uns auf weiterhin gute Zusammenarbeit!“

Susanne Gerdes - Geschäftsführerin



Handelsverband Baden-Württemberg

„Ob Firewall, E-Mail-Verschlüsselung oder sonstige IT-Produkte. Die Firma Luithle versorgt uns seit 2013 mit Produkten und Services rund um unsere IT-Infrastruktur. Das geschieht zuverlässig, unkompliziert und lautlos. Denn das Wichtigste für uns als Verband: Dass unsere tägliche Arbeit reibungslos läuft. Dafür ist Luithle mit seinen Expertinnen und Experten da. Und dafür schätzen wir das Unternehmen sehr.“

Sabine Hagmann - Hauptgeschäftsführerin



HOPF Kunststofftechnik GmbH

„Seit unsere Firma den ersten PC hatte haben wir mit Fa. Luithle zusammengearbeitet. Unser Wachstum wurde von LL begleitet und unsere IT stetig erweitert und auf den neuesten Stand gehalten. Probleme und Störungen werden immer zeitnah behoben. Unser geschäftliches und privates Verhältnis ist seit Beginn der Zusammenarbeit immer gut und vertrauensvoll.“

Andrea Hopf-Escher - Kaufmännische Leitung



IHR OFFICE Schaupp & Schaupp oHG

„Eine gute Entscheidung, die Fa. Luithle als Partner für unsere IT-Infrastruktur zu wählen! Für alle Fragen gibt es einen kompetenten Ansprechpartner im Haus und die Mitarbeiter im Support reagieren prompt, sehr freundlich und fachlich kompetent – alle unsere Probleme wurden bisher stets zu unserer Zufriedenheit gelöst.“

Gundula Schaupp - Geschäftsführerin



Infinigate Deutschland GmbH

„Ich habe das Vergnügen, die Luithle und Luithle als Partner Betreuer der Infinigate seit 2013 zu betreuen. An meinen ersten Termin mit Ralf kann ich mich noch lebhaft erinnern, denn hier verstanden sich zwei Dialekte auf Anhieb sehr gut - das Schwäbische und das Badische.

Und so blieb es auch über die vielen Jahre! Es ist immer eine Freude, mit Andreas, Ralf und Marco zusammenzuarbeiten und zu sehen und mitzuerleben, wie dieses großartige Unternehmen wächst!

Gemeinsam mit allen Infinigate Kollegen wünsche ich euch zum 30igsten alles Gute. Wir freuen uns auf die nächsten Jahre!“

Dirk Gerlach - Regional Account Manager



Ingram Micro Distribution GmbH

„Die Luithle + Luithle zeichnet sich für uns durch größte Kompetenz als zuverlässiger IT Dienstleister im Bereich Datacenter aus. Die langjährige Zusammenarbeit ist stets hochprofessionell und fair, dadurch sehr erfolgreich und angenehm. Wir bedanken uns recht herzlich für die Treue und wünschen zum 30jährigen Firmenjubiläum weiterhin ganz viel Erfolg!“

Tino Kiachidis - Sales Consultant



ITcollection Service GmbH

„Als ich 2011 das erste Mal in Kontakt mit Andreas Luithle gekommen bin, war ich über die geradlinige Haltung sehr positiv überrascht. Und genau diese Grundhaltung der Brüder Luithle findet man auch bei Ihren Mitarbeitern, und genau dies macht die Zusammenarbeit so wertvoll. Ich danke für all die Jahre vertrauensvoller Zusammenarbeit und wünsche der Firma Luithle und Luithle zum 30jährigen Bestehen alles Gute.“

Ramón Schiff - Geschäftsführer



KE Elektronik GmbH

„In der langjährigen sehr guten Zusammenarbeit, habe ich das Unternehmen als sehr innovativ wahr genommen, da es seine Produkte und Prozesse immer wieder zukunftsorientiert ausrichtet. Ich glaube auch, oft liegt der Erfolg eines Unternehmens in seiner Innovationskraft, daher sind wir froh mit L&L einen solchen IT-Partner an unserer Seite zu haben.

Die mit Euch abgewickelten Projekte und Aufgaben habt Ihr immer mit großer Sorgfalt und zu unserer vollsten Zufriedenheit erledigt, dabei war das L&L Team immer äußerst zuverlässig, kompetent und engagiert.

Euer schneller und oft unbürokratischer Einsatz z.B. beim Ausfall unsere TK-Anlage in 2016 wo eine neue Starface TK-Anlage in nur zwei Tagen installiert, konfiguriert an den Start gebracht werden konnte, hat Euch sogar die KE IT-Joker Karte mit Präsent eingebracht (hat bis heute kein weiter Dienstleister erhalten).

Weitere erfolgreiche Integrationen durch Sophos SG Firewall Appliances, Endpoint Schutz und Ransomware-Erkennung bieten uns den essentiellen Schutz vor Angreifern, der tagtäglich immer wichtiger wird.

Umgesetzte Projekte zur Implementierung einer Citrix ADC mit VDI-Umgebung und Mobile Device Management haben unsermöglicht, Mitarbeiter weltweit besser an unser Unternehmensnetzwerk anzubinden, Richtlinien durchzusetzen und deutlich flexibler zu sein.

Durch die besonders gute Betreuung, u. A. durch Schulungen im Hause Luithle & Luithle, wurde das Client Management durch die Plattform ACMP ergänzt und vereinfacht viele Administrationsprozesse in unserem Service Desk.

Wir bedanken uns für die Treue und Unterstützung in den letzten 23 Jahre und schauen mit Zuversicht in eine weiterhin sehr positive Partnerschaft.“

Gerhard Ellinger - Teamleader Information Technology



Kölle-Zoo Management Services GmbH

„Luithle + Luithle ist ein Partner durch „dick und dünn“. Die Mitarbeiter sind loyal, ehrlich und engagiert. Andreas Luithle ist definitiv „Handschlag-Kompatibel!“

Philipp Strobl - Teamleiter IT & IT-Service Manager



Kurth Electronic GmbH

„Kurth Electronic war auf der Suche nach einem Partner für unsere IT, der nicht nur den Status Quo verwaltet, sondern auch die Infrastruktur mit eigenen Ideen und Know-How voranbringt. Diesen Partner haben in L+L finden können, da die stets motivierten, kompetenten und freundlichen Mitarbeiter jederzeit für uns erreichbar sind, dringende Probleme auch außerhalb der normalen Bürostunden angehen und diese nicht nur „flicken“, sondern die IT-Infrastruktur dauerhaft weiterentwickeln, so dass die gleichen Probleme/Ursachen nicht wieder auftreten.“

Henning Hörentrup - Geschäftsführer



Lenovo GmbH

„Liebes Luithle + Luithle-Team, meinen herzlichen Glückwunsch zum 30jährigen-Firmenjubiläum und gleichzeitig herzlichen Dank für die langjährige vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wenn ich das Wort „Local Hero“ im Zusammenhang mit Channel in Deutschland denke, dann kommt im Südwesten sofort Luithle + Luithle in meinem Kopf.

Was zeichnet unsere Zusammenarbeit aus: Wir gehen immer offen, fair und direkt miteinander um. Und was auch wichtig ist, das funktioniert nicht nur in allen „guten“ Situationen, sondern in „allen“ Situationen und damit auch mal bei Herausforderungen, die wir gemeinsam immer lösungsorientiert angehen. Besonders schätze ich an Luithle + Luithle die immer ehrliche und sehr klare Kommunikation.

Der Entwicklungsweg der Luithle + Luithle ist beeindruckend – den nächsten 30+x Jahren steht nichts im Wege.

Alles Gute.“

Sabine Hammer (Director Channel Sales) & das ganze Lenovo Team

LIB-IT DMS

LIB-IT DMS GmbH

„Luithle + Luithle = zuverlässig, immer freundlich und jederzeit ansprechbar.

Und natürlich: technisch immer up-to-date, vorausschauend und den Mittelstand im Blick. Das bedeutet für uns als Kunden: weniger Arbeit und immer schnelle Umsetzung unserer Anforderungen.

Wir freuen uns auf die nächsten 30 Jahre!“

Dagmar Causley - Geschäftsführerin

maracom

it-business solutions

Maracom GmbH

„30 Jahre ist das schon her - Wahnsinn. Ich freue mich besonders zu sehen wie die Firma sich die letzten Jahre entwickelt hat und wo sie heute steht. Und ich bin erstaunt mit welchem Elan die Brüder das Unternehmen noch weiter voranbringen und die gesetzten Ziele immer neu stecken. Den beiden merkt man die 30 Jahre lange nicht an. Ich wünsche der Firma Luithle + Luithle auch für die nächsten 30 Jahre alles Gute, viel Erfolg, tolle Geschäfte und freue mich auf eine weitere tolle, partnerschaftliche Zusammenarbeit.“

Ralf Natterer - Geschäftsführer



Nissen & Velten Software GmbH

„Die Firma Luithle & Luithle war vom ersten Tag an – und ist noch heute – ein toller und zu 100 Prozent verlässlicher Partner. Die beiden Gründer haben immer nach vorne geschaut und das Unternehmen proaktiv weiterentwickelt, hin zum heutigen Fullservice-Dienstleister. Von der Lieferung von PCs für unsere allererste Warenwirtschaftssoftware Tradeline bis zum heutigen Cloud-Hosting verbindet uns eine lange und vielfältige Zusammenarbeit. Wir gratulieren herzlich zu 30 Jahren erfolgreicher Unternehmensentwicklung! “

Jörg Nissen & Günter Velten - Geschäftsführung



Odenwälder Baumaschinen GmbH

„Unsere Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Luithle + Luithle reicht bis ins Jahr 2013 zurück. Das erste gemeinsame Projekt war die Zentralisierung unserer dedizierten und in die Jahre gekommenen Infrastruktur, für unseren Hauptsitz und vier weiteren Standorte. Die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit ließ uns weitere Projekte in Angriff nehmen. So war und ist dies bis heute unser ERP System, in dem wir einige individuelle Entwicklungen ausführen ließen, wie z.B. die Anpassung des Mietmoduls auf unsere Bedürfnisse und das Einführen der digitalen Archivierung. Diese und noch viele anderen Projekte, wurden erfolgreich mit den engagierten Mitarbeitern von Luithle + Luithle umgesetzt. Über die geschäftliche Partnerschaft hinaus, entwickelte sich auch ein sehr enges Vertrauensverhältnis, mit welchem es sich sehr angenehm und zuverlässig zusammenarbeiten lässt. Aufgrund dieser langjährigen guten Partnerschaft und Erfahrung werden wir auch in der Zukunft auf die Leistungen von Luithle + Luithle zurückgreifen und freuen uns auf weitere spannende Projekte. Wir wünschen der Geschäftsleitung von Luithle + Luithle und allen Mitarbeitern für die nächsten Jahre weiterhin viel Erfolg.“

Jürgen Knapp - IT-Leiter

PFLUGFELDER.

Pflugfelder Unternehmensgruppe

„Seit über 20 Jahren ist Luithle + Luithle unser fester Ansprechpartner in sämtlichen IT-Bereichen. Von Server- und Clientbetreuung, über Netzwerk und Firewall bis zu Anwendungssoftware und Sicherheitslösungen fühlen wir uns stets gut betreut!“

David Grun - Geschäftsführer



Rommel Präzisionsdrehteile GmbH

„Liebes Luithle-Team,
zu Ihrem 30-jährigen Firmenjubiläum möchten wir Ihnen herzlich gratulieren. Wir sind froh, dass wir Sie bereits seit vielen Jahren nicht nur in nächster Nachbarschaft, sondern eng an unserer Seite wissen und danken Ihnen für die gute Zusammenarbeit. Wir schätzen es sehr, dass Sie sich unseren Problemen immer schnell annehmen und nach guten Lösungen suchen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.“

Andre Rommel - Geschäftsleitung

SOPHOS

Sophos

„Drei Jahrzehnte seit Eurer Gründung, es ist Wahnsinn was erreicht wurde und wir sind froh darüber, über viele Jahre hinweg ein Teil dieser Reise zu sein. Aus unserer Sicht, Platinum Partner, einer der erfolgreichsten MSP Partner, was soll man mehr sagen? Wir wünschen dem gesamten Team der Luithle + Luithle weiterhin so viel Erfolg und das die Freude an der Zusammenarbeit auf beiden Seiten immer so groß ist.“

Welat Grigoleit - Manager Channel Sales



Stadverwaltung Markgröningen

„Erst mal – herzlichen Glückwunsch zu diesem langem und tollen Jubiläum. Die Zeit vergeht – ich kann mich noch an die 10, 20, 25-jährigen Festlichkeiten erinnern. Ich selbst komme aus der Kunstturnerbewegung – dort gibt es den 4 „F“-Wahlspruch – „frisch, fromm, fröhlich, frei“ abgewandelt auf die Firma Luithle u. Luithle möchte ich diesen Spruch gerne etwas „umwandeln“

- Freundlich
- Fachlich kompetent
- Familiär – trotz großem Wachstum in den letzten Jahren
- Fähig

Als ich die beiden Brüder, die damals noch alleine in der Firma waren, traf war ich sofort überzeugt, dass wir „zusammenpassen“ könnten. Und ich hatte Recht behalten – wir waren schon früh dabei und wurden und werden bis heute hervorragend betreut.

Neben der Gemeinde Gemmrigheim waren wir eine der ersten Kommunen die betreut wurden. Dank des Know-hows konnten wir auch dem Rechenzentrum oft „Paroli“ bieten – dort gab es einiger „Besserwisser“, denen wir Dank des Wissens der Firma Luithle oft beweisen konnten, dass nicht das was das Rechenzentrum uns als gut benannt hatte immer der Weisheit letzter Schluss war. Dadurch haben wir am Ende viel Geld gespart. Damals hatten wir im Haus einen Novell-Netware-Server – heute haben wir ca. 25 virtuelle Server im Einsatz. Oft waren wir an Wochenenden gemeinsam im Einsatz und haben das Netzwerk der Stadt aus- und umgebaut. Wir haben Koax-Netzkarten gegen Ethernet-Karten ausgetauscht, ISDN-Karten ein- u. ausgebaut und und... –einige Mal auch als Azubiprojekt um für uns Kosten zu sparen und so weiter.

Fazit: Mit der Firma Luithle u. Luithle haben wir seit vielen Jahren einen sehr verlässlichen Partner – wir haben das Firmenwachstum begleitet, bestaunt und uns über die Erfolge mitgefremt und die Firma auch mehrfach weiterempfohlen. Die Firma Luithle unterstützt uns vom Rathaus bis zur Schule.

Wir danken bis hierher und hoffen und freuen uns auf viele weitere Jahre.“

Frank Last - Fachgebietsleiter Personal und Organisation

WORTMANN AG
IT – Made in Germany

Wortmann AG

„Im Namen der Wortmann AG möchten wir der Luithle + Luithle GmbH ganz herzlich zum 30-jährigen Firmenjubiläum gratulieren, und uns für die langjährige hervorragende Zusammenarbeit bedanken.

Mit herzlichen Grüßen aus Ostwestfalen“

Thomas Holdmann - Sales

Abschlussworte

Liebe Mitarbeiter, Familien und Partner,

mit Stolz schauen wir zum heutigen Tage auf 30 Jahre L+L zurück, dank einer fortlaufenden Transformation, trotz aller Krisen.

Wo stehen wir heute?

Rückblickend war der Weg nicht immer ein leichter, aber es war der Weg, der uns durch unsere Entscheidungen zu dem gemacht hat, was wir heute sind. Das lag zum einen daran, dass wir uns mit der Gründung der L+L ein lang gehegter Traum erfüllt haben. Zum anderen, vielleicht noch größeren Teil, daran, dass wir den Weg nicht allein absolviert haben. Eine wichtige Rolle haben unsere wertgeschätzten Mitarbeiter und die Familien, die uns stets begleiten. Mit denen wir gemeinsam viel gelacht haben, selbst wenn es manchmal sehr anstrengend war und die uns auch mal die richtige Richtung zeigen mussten. Darüber hinaus danken wir unseren Partnern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit in den zurückliegenden Jahren. Einige von ihnen gehen seit 1991 mit uns diesen Weg. Gemeinsam schauen wir auf mehrere tausend erfolgreich umgesetzten Projekte seit der Firmengründung zurück.

Uns war es von Anfang an wichtig einen partnerschaftlichen Umgang zu pflegen, unsere Werte zu teilen und nicht nur einer von vielen zu sein. Denn letztendlich gibt es ohne sie kein uns.

Ein besonderer Dank gilt unserem Marketing-Team, die diese Publikation ermöglichten und mit Elan und Herzblut an jedem Detail arbeiteten. Zeitweise haben sie das Büro zum Fotostudio umgewandelt, Texte geschrieben oder Interviews vorbereitet, abgestimmt bis auf das letzte Detail.

Bevor wir den Blick auf die Zukunft richten, möchten wir nochmals kurz zurückblicken.

Laut Studien werden Unternehmen in Deutschland im Durchschnitt nur 9 Jahre alt, im Bereich der IT liegt der Durchschnitt sogar noch darunter. Der resümierte Autor der Studie Marcus Hamilton zog folgendes Fazit: „Egal, ob man Bananen, Flugzeuge oder was auch immer verkauft – die Mortalitätsrate bleibt dieselbe“.

Gestartet sind wir 1991 zu Beginn einer Krise, auf die eine lange Zeit der wirtschaftlichen Stabilität folgte. Die zwei größten Krisen waren 2000 das Platzen der Dot.Com Blase (High-Tech-Krise) und 2008/2009 die weltweite Finanzkrise. Beide haben wir gut überstanden und sind mit einer guten Ausgangslage durchgestartet.

Was sind für uns die wichtigsten Werte und Erfolgsfaktoren?

Um langfristig erfolgreich zu bleiben, muss ein Unternehmen anpassungsfähig und sich seiner Werte bewusst sein: echt, innovativ, partnerschaftlich, auf neue Entwicklungen achten und das Kerngeschäft rechtzeitig neu ausrichten und anpassen.

Dies kombinieren wir mit einer schwäbisch konservativen Finanzpolitik und schaffen Freiräume für Experimente das zeichnet uns als Familienunternehmen aus.

Die aktuelle Covid-19 Krise zeigt uns einmal mehr, dass diese Faktoren tragende Säulen sind und unsere Transformation deutlich beschleunigt hat. Die Pandemie war für niemanden vorhersehbar, aber die in den letzten Jahren konsequent umgesetzte Digitalisierung hat die Folgen für uns enorm gemildert.

Was wird uns in der Zukunft beschäftigen bzw. auf welche Trends bereiten wir uns vor?

„Work anywhere“, unsere Mitarbeiter haben es vorgelebt und unsere Erwartungen übertroffen und das in sie gesetzte Vertrauen voll erfüllt. Der Übergang ins Home-Office hat nahtlos funktioniert. Neue Strukturen der Zusammenarbeit, die Balance zwischen mobilem oder Präsenz Arbeiten im Unternehmen sind eine spannende Herausforderung. Die Probleme werden nicht technischer Natur sein, sondern das Wissensmanagement und das Zusammenbringen der Mitarbeiter.

Flexible Modelle erschaffen attraktive Arbeitsplätze und wir glauben daran, dass herausragende Arbeit dort entsteht, wo individuelle Freiräume geschaffen werden.

Ein weiterer Bereich der uns intensiv beschäftigt ist der Wandel der IT zu planbaren und linear skalierenden Aufwänden. Der Trend weg von Einmalinvestitionen zum „Managed Service“ im flexiblen Mietmodell. Microsoft 365, Virenschutz oder Firewall sind nur einige Beispiele. Produkte mit einem übersichtlichen Dienstleistungskatalog, auf die Ansprüche des Kunden zugeschnitten, werden immer wichtiger.

Mit hoher Energie begleiten wir den Wandel und stellen uns gemeinsam dieser Herausforderung. Die Grundlage sind unsere gut ausgebildeten Mitarbeiter. Kontinuierlich investieren wir in Weiterbildung und in unseren Nachwuchs, zwischenzeitlich in fünf Ausbildungsberufen und zwei Studiengängen.

Wir freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit und hoffen, dass die vielen Dinge, auf die wir eine lange Zeit verzichten mussten, wieder zur Normalität werden.

Liebe Grüße, Andreas Luithle, Ralf Luithle und Timo Kayser.



Impressum und Urheberrecht

Herausgeber

Luithle + Luithle GmbH
Zachersweg 14, 74376 Gemmrigheim
Telefon: +49 7143 8442 0
E-Mail: info@llnet.de
Webseite: www.llnet.de

Konzept, Design und Realisation

Luithle + Luithle GmbH
1. Auflage

© Copyright 2021, Urheberrechtshinweis

Alle Inhalte dieser Broschüre, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, abgesehen von den Partnerlogos, Produkten oder so weit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Luithle + Luithle GmbH. Bitte fragen Sie uns, falls Sie die Inhalte der Broschüre verwenden, möchten.



Luithle + Luithle GmbH
Zachersweg 14
D - 74376 Gemmrigheim

Kontakt
Telefon: +49 7143 8442 0
E-Mail: info@llnet.de
Webseite: www.llnet.de

Geschäftsführer
Ralf Luithle
Andreas Luithle
Timo Kayser

Handelsregister
Stuttgart
HRB 301 369