STADLER SYSTEC

PRESSEMITTEILUNG

PERSONALIE · RODGAU, NOVEMBER 2026

STADLER SYSTEC STELLT WEICHEN FÜR DIE NÄCHSTE WACHSTUMSPHASE

Jochen Bauer übernimmt als CSO / Leiter Vertrieb & Marketing –
Peter Hook verstärkt das Unternehmen als Projektleiter



JOCHEN BAUER
Chief Sales Officer (CSO) /
Leiter Vertrieb & Marketing



PETER HOOK
Projektleiter

NEXT LEVEL CONTROL ROOMS.

stadler-systec.com

PERSONALIE

STADLER SYSTEC STELLT WEICHEN FÜR DIE NÄCHSTE WACHSTUMSPHASE

Jochen Bauer übernimmt als CSO / Leiter Vertrieb & Marketing – Peter Hook verstärkt das Unternehmen als Projektleiter

Rodgau, November 2026 – STADLER SYSTEC stellt sich für die nächste Wachstumsphase breiter auf. Mit Jochen Bauer als Chief Sales Officer (CSO) und Leiter Vertrieb & Marketing sowie Peter Hook als Projektleiter verstärkt das Unternehmen gezielt seine Strukturen in den Bereichen Markt, Vertrieb und Projektabwicklung.

Der strategische Fokus ist klar: STADLER SYSTEC will seine Position als Premium-Anbieter für schlüsselfertige Kontrollraumlösungen weiter ausbauen, neue Marktpotenziale erschließen und zugleich den hohen Qualitätsstandard, für den das Unternehmen bei seinen Kunden steht, konsequent weiterentwickeln.

STADLER SYSTEC bietet bereits heute ein umfassendes Leistungsspektrum rund um den modernen Kontrollraum – von Analyse und Planung über Raumkonzeption, Ausstattung und Möblierung bis zur Integration der technischen Systeme, Inbetriebnahme und langfristigen Services. Dabei verbindet das Unternehmen räumliche, ergonomische und technologische Kompetenz zu ganzheitlichen Lösungen für anspruchsvolle, hochverfügbare Einsatzbereiche.

Mit den beiden personellen Verstärkungen schafft STADLER SYSTEC nun zusätzliche Kapazitäten und Kompetenzen, um dieses Leistungsversprechen weiter zu skalieren.

Starkes Portfolio, großes Marktpotenzial

Jochen Bauer war die vergangenen 16 Jahre in unterschiedlichen Funktionen bei Guntermann & Drunck tätig und ist tief in der Kontrollraum- und KVM-Branche verwurzelt. Für ihn ist die neue Aufgabe vor allem eine Chance, vorhandenes Potenzial sichtbar zu machen und gemeinsam mit dem Team weiterzuentwickeln.

Bauer kennt STADLER SYSTEC bereits aus seiner bisherigen Tätigkeit: In gemeinsamen Projekten konnte er das Unternehmen und seine Leistungsfähigkeit aus einer externen Perspektive kennenlernen.



Jochen Bauer
Chief Sales Officer (CSO) / Leiter Vertrieb & Marketing bei STADLER SYSTEC
Foto: STADLER SYSTEC

„Was mich an STADLER SYSTEC besonders überzeugt hat, war die Kombination aus technischer Kompetenz, Erfahrung und dem enormen Potenzial des Unternehmens“, erklärt Bauer. „Das Unternehmen ist im Kontrollraumumfeld bereits sehr gut aufgestellt und realisiert heute Lösungen, die weit über die reine Lieferung einzelner Komponenten hinausgehen.“

Gerade darin sieht er eine große Chance: „Wir haben ein sehr starkes Lösungsportfolio und die Fähigkeit, komplette Kontrollraumprojekte zu realisieren – von der Planung über Ausstattung und Technik bis hin zu Services. An vielen Stellen ist diese Leistungsfähigkeit im Markt allerdings noch nicht so bekannt, wie sie es verdient. Genau daran möchte ich gemeinsam mit dem Team arbeiten.“

Im Mittelpunkt seiner neuen Aufgabe stehen deshalb der weitere Ausbau von Vertrieb und Marketing, eine stärkere Positionierung des Gesamtportfolios sowie die Erschließung zusätzlicher Märkte und Kundengruppen.

Projektkompetenz für reibungslose Abläufe

Mit Peter Hook gewinnt STADLER SYSTEC zugleich einen erfahrenen Projektleiter, der die operative Projektabwicklung weiter professionalisieren soll.

Hook war zuvor viele Jahre bei einem namhaften AV-Integrator tätig und hat dort große, komplexe Projekte erfolgreich koordiniert. Auch er kam bereits im Rahmen gemeinsamer Projekte mit STADLER SYSTEC in Kontakt und kennt daher sowohl die Anforderungen anspruchsvoller AV-Projekte als auch die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen.

„Bei großen AV- und Kontrollraumprojekten entscheidet am Ende nicht nur die Qualität der eingesetzten Technologie über den Erfolg. Entscheidend ist das Zusammenspiel aller Beteiligten und Gewerke – und damit eine professionelle Projektsteuerung“, sagt Hook.

„Mein Ziel ist es, unsere Projektabwicklung so weiterzuentwickeln, dass wir unseren Kunden von der Planung bis zur Inbetriebnahme einen möglichst reibungslosen und transparenten Ablauf gewährleisten können. Gerade bei komplexen Projekten schafft eine klare Struktur die Grundlage dafür, dass Qualität, Termine und Anforderungen zuverlässig zusammenpassen.“



Peter Hook
Projektleiter bei STADLER SYSTEC
Foto: STADLER SYSTEC

So soll die Projektorganisation mit dem geplanten Wachstum Schritt halten und zugleich sicherstellen, dass STADLER SYSTEC seinen hohen Qualitätsanspruch auch bei steigender Zahl und Komplexität der Projekte konsequent einhält.

Wachstum mit klarem Fokus auf den Kundennutzen

Für Geschäftsführer Markus Stadler sind die beiden Personalentscheidungen Teil einer langfristigen strategischen Entwicklung.

„Wir haben in den vergangenen Jahren eine sehr gute Basis geschaffen und sind heute in der Lage, anspruchsvolle Kontrollraumprojekte ganzheitlich umzusetzen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den nächsten Schritt zu gehen“, sagt Stadler.

„Jochen und Peter bringen unterschiedliche Erfahrungen und Kompetenzen mit, die sich sehr gut ergänzen. Beide kennen unser Unternehmen bereits aus gemeinsamen Projekten und wissen daher, wie wir arbeiten und welchen Anspruch wir an unsere Lösungen und unsere Kundenbeziehungen haben.“

Dabei gehe es ausdrücklich nicht darum, Wachstum um seiner selbst willen zu erzeugen.

MARKUS STADLER · GESCHÄFTSFÜHRER

„Wir wollen wachsen, aber wir wollen vor allem besser werden. Unser Ziel ist es, unsere Strukturen so weiterzuentwickeln, dass wir unseren Kunden auch in Zukunft den gewohnt hohen Standard bieten können – und diesen sogar noch ausbauen."

Gerade die ganzheitliche Ausrichtung sei dabei ein entscheidender Wettbewerbsvorteil: „Wir wollen unsere Kunden nicht nur bei einzelnen technischen Fragestellungen unterstützen. Unser Anspruch ist es, Projekte ganzheitlich zu betrachten und Verantwortung für das Gesamtergebnis zu übernehmen – von der ersten Idee bis zum langfristigen Betrieb."

Vom einzelnen Gewerk zur ganzheitlichen Lösung

Moderne Kontrollräume stellen hohe Anforderungen an das Zusammenspiel von Raum, Mensch und Technologie. Ergonomie, Möblierung, Visualisierung, KVM, Audio, Steuerung, Netzwerktechnik und weitere Systeme müssen zu einer funktionierenden Gesamtlösung zusammengeführt werden. Genau hier sieht STADLER SYSTEC seine besondere Stärke.

„Ein moderner Kontrollraum ist ein Gesamtsystem. Für den Betreiber macht es keinen Unterschied, ob ein Problem aus der Möblierung, der Visualisierung, der Systemintegration oder einer anderen Komponente entsteht – für ihn zählt, dass der Kontrollraum funktioniert", erklärt Bauer. „Deshalb ist es unser Anspruch, unsere Leistungen noch stärker miteinander zu verzahnen und unseren Kunden möglichst viel aus einer Hand anbieten zu können."

Die geplante breitere Marktausrichtung soll dabei neue Geschäftsfelder erschließen, ohne die bestehende Kernkompetenz aus den Augen zu verlieren. STADLER SYSTEC bleibt seinem Anspruch als Premium-Anbieter für schlüsselfertige Kontrollräume treu – und schafft gleichzeitig die organisatorischen und personellen Voraussetzungen für die nächste Entwicklungsstufe.

Qualität als Basis für weiteres Wachstum

Die beiden Neuzugänge stehen damit exemplarisch für die strategische Ausrichtung des Unternehmens: mehr Marktpräsenz, professionellere Prozesse und ein noch umfassenderes Leistungsangebot – bei unverändert hohem Qualitätsanspruch.

„Wir wollen unsere Kunden auch künftig mit Lösungen überzeugen, die technisch durchdacht, professionell umgesetzt und langfristig zuverlässig sind“, fasst Markus Stadler zusammen. „Die Verstärkung unseres Teams ist ein wichtiger Baustein dafür.“

Auch für Bauer steht am Ende der Entwicklung vor allem der Kunde: „Wenn wir unsere Strukturen professionalisieren, unser Portfolio breiter in den Markt tragen und unsere Projektabwicklung weiter stärken, muss das am Ende einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Genau daran werden wir uns messen lassen.“

Peter Hook ergänzt: „Und wenn wir das gemeinsam mit einem starken Team, kurzen Kommunikationswegen und einer klaren Verantwortung für jedes Projekt schaffen, haben wir eine sehr gute Grundlage für die nächsten Jahre.“

STADLER SYSTEC startet damit in eine neue Phase: mit einem starken Fundament, erweiterten Kompetenzen und dem klaren Ziel, die nächste Generation ganzheitlicher Kontrollraumlösungen gemeinsam mit seinen Kunden zu gestalten.

ÜBER STADLER SYSTEC

STADLER SYSTEC (Norbert Stadler GmbH & Co. KG) plant, baut und betreut missionskritische Kontrollräume für Energieversorgung, Verkehr, Industrie, Flughäfen und Sicherheitsbehörden. Das Unternehmen mit Standorten in Rodgau und Reutlingen liefert alles aus einer Hand: ergonomische Konsolen der Produktlinie Ergonaut, Videowände, KVM, Steuerungstechnik, Planung und Service. Die Wurzeln reichen bis 1947 zurück.