

Wirtschaft in Baden Württemberg



Wirtschaftsforum:
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

„Die Zukunft ist kabellos!“

mit Dietrich F. Brennenstuhl, Geschäftsführer
der Nimbus Group GmbH

Porträts:

- > **Robos GmbH & Co. KG**, Seite 12
- > **acp systems AG**, Seite 22

IHR INNOVATIVER PARTNER FÜR BERATEN, PLANEN, BAUEN UND BETREIBEN

HERAUSRAGENDE PROJEKTE

Wir realisieren Ihre Vorhaben mit ganzheitlichen Lösungen für herausragende Projekte. Ob Building Information Modeling (BIM), Lean Construction Management (LCM®) oder User Centered Design: unsere Experten stehen Ihnen für Ihre vielfältigen Bedarfe mit Rat und Tat zur Seite.

INNOVATIVE METHODEN

Dass wir State-of-the-art-Methoden einsetzen, versteht sich für uns von selbst. Darüber hinaus entwickeln wir eigene Tools für den zielgerichteten Einsatz – von Software bis hin zu Brettspielen: Der Erfolg unserer Kunden steht für uns an oberster Stelle.

GANZHEITLICHER ANSATZ

Unsere Welt ist komplex geworden, unser Lebensraum und unser Alltag werden immer smarter. Wir unterstützen unsere Kunden bei dieser Transformation und entwickeln ganzheitliche und nachhaltige Lösungsansätze. Dabei machen wir uns für ein Gleichgewicht zwischen ökonomischem und ökologischem Mehrwert stark und übernehmen Verantwortung.





Liebe Leserin, lieber Leser,

in dieser Ausgabe unseres ePapers widmen wir uns einem weiteren Bundesland, das mit interessanten Unternehmern und Firmen aufwarten kann: Baden-Württemberg.

So setzt Geschäftsführer Dietrich F. Brennenstuhl mit seinem Unternehmen Nimbus mit Sitz in Stuttgart auf eine kabellose Zukunft: Die produzierten Leuchten überzeugen mit Hochleistungsakkus, die bis zu 100 Stunden Licht liefern. (Seite 6)

Dass Schwimmbäder längst mehr als nur Zweckbauten sind, zeigt die J.D. Schwimmbad-Bau & Design GmbH aus Albstadt. Im Interview mit Wirtschaftsforum erklärte Geschäftsführer Jürgen Duhnke die Faszination von Unikaten. (Seite 10)

Zu den TOP 100 der innovativsten deutschen Firmen gehört die Rybak + Hofmann rhv-Technik GmbH + Co. KG. Geschäftsführerin Claudia Hofmann sprach mit uns über die Auszeichnung sowie das 50-jährige Firmenjubiläum. (Seite 14)

In wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Viel Spaß



Manfred Josef Brinkmann
Chefredakteur

06

Interview mit Dietrich F. Brennenstuhl, Geschäftsführer der Nimbus Group



„DIE ZUKUNFT IST KABELLOS!“



Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2019

**Was immer Sie bewegt –
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen
in einem persönlichen Interview im nächsten
Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert · +49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de

10



Jürgen Duhnke,
Geschäftsführer der J.D.
Schwimmbad-Bau & Design
GmbH

12



Simon Reuter,
Geschäftsführer der Robos
GmbH & Co. KG

14



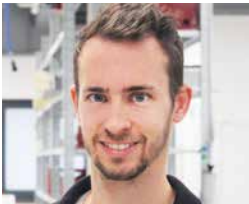
Claudia Hofmann,
Geschäftsführerin der
Rybak + Hofmann
rhv-Technik GmbH + Co. KG

16



Michael Brhel,
Geschäftsführer der Simba
Computer Systeme GmbH

18



Niko Kurz,
Gesellschafter der Modellbau
Kurz GmbH & Co. KG

20



Harald Vetter,
Geschäftsführer der Vetter
GmbH Kabelverlegetechnik

22



**Prof. Dr.-Ing. Wolfgang
Schmutz,**
Gründer, Mehrheitseigner und
Aufsichtsratsvorsitzender der
acp systems AG

24



**Dierk Mutschler und
Steffen Szeidl,**
Vorstände der Drees &
Sommer SE

26



Volker Kunz,
Geschäftsführer der Nexus
Technology GmbH

28



Alfred Hitzler,
Geschäftsführer der Venta-
Luftwäscher GmbH

Service

30

Messeausblick

32

Buchtitel im Fokus

33

Kontakte

Interview mit Dietrich F. Brennenstuhl, Geschäftsführer der Nimbus Group GmbH

„DIE ZUKUNFT IST KABELLOS!“

SPECIAL WIRTSCHAFT IN BADEN WÜRTTEMBERG

➤ Dietrich F. Brennenstuhl gilt als Innovationstreiber bei der Entwicklung kabelloser Leuchten und hat mehrere Serien entwickelt. Die zündende Idee ist dem Unternehmer beim Bau eines Baumhauses gekommen.

nimbus group

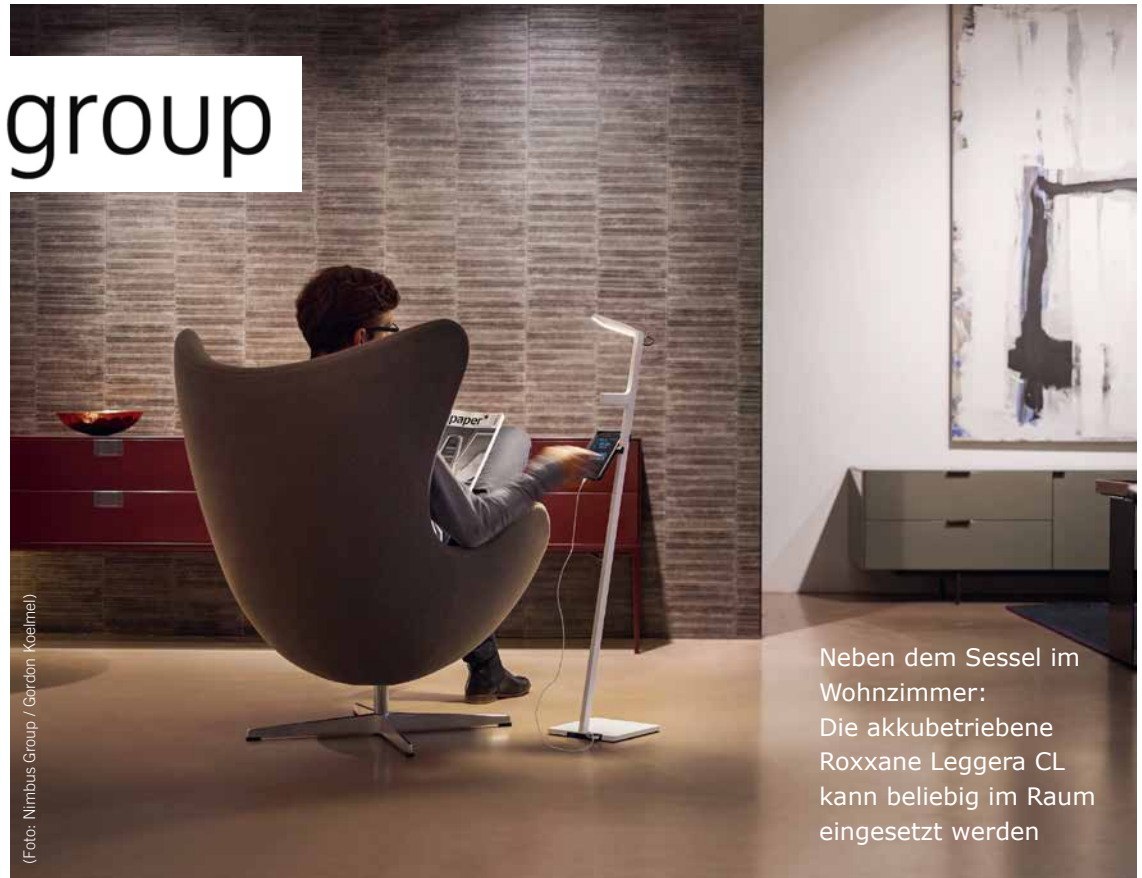
Nimbus Group GmbH

Sieglestraße 41
70469 Stuttgart
Deutschland

☎ +49 711 63301420

📠 +49 711 63 301414

🌐 www.nimbus-group.com



(Foto: Nimbus Group / Gordon Koelme)

Neben dem Sessel im Wohnzimmer:
Die akkubetriebene
Roxxane Leggera CL
kann beliebig im Raum
eingesetzt werden

Kabellose Leuchten der Nimbus Group sind mit Hochleistungsakkus ausgestattet – und verströmen unabhängig vom Stromnetz bis zu 100 Stunden Licht. Das heißt, man kann sie ohne störende Kabel überall mit hinnehmen. Der Erfinder und Vortreiber dieses völlig neuen Lichttyps heißt Dietrich F. Brennenstuhl.

Mit seinem Unternehmen, der in Stuttgart ansässigen Nimbus Group, hat er sich schon einmal als Innovationstreiber erwiesen. Er hat der zukunftsweisenden, energiesparenden LED-Lichttechnologie zum Siegeszug verholfen und viele auf dem Weg mitgenommen. Gute zehn Jahre später gilt seine Passion dem Thema 'Kabelloses Licht', ebenfalls auf Basis von LED. Auch hier ist er wieder ein Vorreiter und hat bereits als einziger in der Branche mehrere Serien leistungsstarker, kabelloser Leuchten entwickelt. Sein Statement: „Die Zukunft ist kabellos!“

Die Idee der kabellosen, akkubetriebenen und also mobilen Leuchte treibt Nimbus-Chef Dietrich F.

Brennenstuhl schon seit Jahren um. Zum Beispiel immer dann, wenn er an Sommerabenden Licht auf seiner Terrasse benötigt. Oder wenn er im Wohnzimmer die Stehlampe dort in Position bringt, wo er sie gerade haben will – um sie am nächsten Morgen wieder aufzuräumen, damit sie nicht zur Kabelstolperfalle wird. Lassen sich solche Probleme, fragt er sich schon lange, nicht besser lösen?

Es bedurfte eines Baumhauses, um diese Frage zu beantworten. Dietrich F. Brennenstuhl baute es mit seinen Kindern und mithilfe geliehener Elektrowerkzeuge eines Freundes. Es waren akkubetriebene Werkzeuge, denen der bekennende 'Vollbluthandwerker' und gelernte Werkzeugmacher nicht allzu viel zutraute: zu wenig Power, keine ernstzunehmenden Werkzeuge, gut genug für ein Vogelhäuschen, aber nicht für ein Baumhaus. Als es stand, war Brennenstuhl konvertiert. Die Akkus: bärenstark. Das Nachtanken in der Ladestation: kinderleicht.



Mobile Leuchten überfällig



Nimbus hatte damals schon die Roxxane Fly im Programm, eine zusammenklappbare, in drei Ebenen verstellbare Leuchte, kleiner als ein Taschenbuch und kabellos, ein akkubetriebenes Lichtwerkzeug, das seinem Nutzer sagt: Stell mich neben dich, wo immer du bist, pack mich in den Trolley, in die Laptoptasche. Die Erfahrung beim Baumhausbau mit den Elektrowerkzeugen bestärkte Dietrich F. Brennenstuhl darin, der kleinen solitären Fly eine ganze Familie mobiler Leuchten zur Seite zu stellen.

Haustelefone, die am Kabel hängen, sind heute schon eine Seltenheit, sie werden bald ganz verschwinden – so wie die Wählscheibentelefone verschwanden. Mobiltelefone begleiten ihre Besitzer rund um die Uhr rund um die Welt. Elektroautos zu 'betanken' wird in ein paar Jahren so selbstverständlich sein wie heute das Handy-Laden. Die Geräte sind extrem mobil geworden dank einer rasanten Entwicklung der Akkutechnologie. In Verbindung mit der äußerst stromsparenden, hocheffizienten LED-Technologie war der Schritt zu mehr Mobilität jetzt auch bei den Leuchten überfällig.

'Echte' Lichtwerkzeuge

Dietrich F. Brennenstuhl beschreibt sein Vorgehen: „So wie 2006, als wir als erstes Unternehmen der Lichtbranche ganz auf LED setzten, weil wir an die Vorteile der Technologie glaubten, so war unser Ansatz auch bei den kabellosen Leuchten, dass wir erst dann in den Markt gehen, wenn wir wirklich ernstzunehmende Leuchten anbieten können.“ Ernstzunehmende Leuchten heißt: mobile Leuchten, die auch ohne Kabel leistungsstark, alltagstauglich und wirklich nützlich sind. Man könnte es auch so sagen: echte Werkzeuge, mit denen man – im übertragenen Sinn – ein Baumhaus bauen kann, nicht nur Vogelhäuschen.

Die neue Mobilität

Kabellose Steh- und Tischleuchten wie die Roxxane Leggera wechseln mühelos von einem Bürotisch zum anderen, vom Arbeits- in den Besprechungsraum, vom Fernsehsessel im Wohnzimmer auf den Balkon, vom Sofa zum Lieblingsplatz am Fenster und von dort auf die Terrasse, in den Garten, wenn's sein muss auch ins Baumhaus. Die Leuchten haben einen markanten Griff, der dem Nutzer sagt: Nimm mich mit ins andere Büro, ins Nebenzimmer, nach oben; fass mich an, ich bin stabil, es kann nichts passieren. Die neue Mobilität in Wohnung und Büro ist möglich, weil die Leuchten mit ihren Hochleistungsakkus nur etwa alle 100 Stunden zum Aufladen an die Steckdose müssen: Ein kleiner Lade-Puck klickt sich magnetisch an den Leuchtenfuß und wird mit einem leichten Tipp der Fußspitze wieder von ihm getrennt. Als mobile Stromquellen teilen die Leuchten zudem ihre Kraft mit ihren mobilen Geschwistern: In einer Halterung am Leuchtenrohr liegend, können Smartphones per Kabel Strom aus dem Leuchtenfuß ziehen.

Derlei Mehrwerte bieten auch andere kabellose Nimbus-Leuchten. Die Winglet zum Beispiel, eine flächige Wandleuchte mit einem ironischen/überraschenden Knick wie ein einladender Wink mit der Hand. Wie alle Nimbus-Leuchten spenden sie stromsparend Licht aus Leuchtdioden und lassen im tief gedimmten Zustand zum Beispiel einen Treppenaufgang erscheinen, als stünden Teelichter auf den Stufen. Dabei sind die Winglets mit ihren Gestensensoren und der Gruppensteuerung über Funk wahre High-Tech-Leuchten. Installiert sind sie jedoch innerhalb weniger Minuten, meist reichen selbstklebende Powerstrips, selten braucht es Schrauben. Und nie sind offen liegende Leitungen oder Kabelauslässe an Decken und Wänden nötig. Zum ersten Mal sind die Bewohner wirklich frei in der Platzwahl für ihre Raumbelichtung.

Akkuleuchten werden so selbstverständlich wie heute Smartphones

„Die Zukunft ist kabellos, in wenigen Jahren werden in vielen Büros und Wohnungen Akkuleuchten stehen, und sie werden so selbstverständlich sein wie heute Smartphones, Laptops und Tablets“, sinniert Dietrich F. Brennenstuhl. Mit seiner Lichtmarke Nimbus hat der Architekt schon immer ein gutes Stück weiter geschaut als der Wettbewerb. Seine kabellosen LED-Leuchten bewähren sich bereits im Markt, neue Modelle sind in der Entwicklung

oder kurz vor der Marktreife. Derweil geht Pionier Brennenstuhl in Gedanken schon mal die nächsten möglichen Schritte, die Mehrwerte schaffen könnten: Roboter, die nachts lautlos durchs Haus kurven und Leuchten und andere Geräte laden; Akkus, die nur einmal im Jahr aufgefrischt werden müssen; Leuchten, die sich ihren Strom von selbst holen, induktiv, oder aus Solarpanels gespeist werden; fingernagelgroße Minibeamer im Leuchtenkopf, die Bilder an die Wand projizieren können; digitale Assistenten wie Amazons Alexa, die Lichtschalter überflüssig machen ...

Aufgrund ihres stimmungsvollen Lichts schafft die Roxxane Fly eine Atmosphäre zum Wohlfühlen



(Foto: Uwe Ditz)

Träume in Blau

Ein Schwimmbad kann so aussehen, wie man es aus dem alten Hallenbad um die Ecke kennt: funktionell, nüchtern, ohne Charme. Es geht aber auch anders, wie die J.D. Schwimmbad-Bau & Design GmbH aus Albstadt mit ihren mehr als 3.500 Projekten im In- und Ausland eindrucksvoll beweist. Ihre Bäder laden zum Träumen ein und lassen den Aufenthalt zum Erlebnis für Körper und Geist werden: Faszinierend, einzigartig, leidenschaftlich.

Jürgen Duhnke ist ein Perfektionist. Das muss man wohl sein, wenn man es mit dem Bau von Schwimmbädern so weit bringen will wie er. Der Geschäftsführer von JD, der die Firma 1977 gegründet hat, hat sie mittlerweile unter die Top 5 in Europa gebracht, ihr

Name steht für Extravaganz, Individualität und Nachhaltigkeit im Schwimmbadbau. Bei 70% der Projekte handelt es sich um Privatschwimmbäder, JD baut aber auch für Hotels und in öffentlichen Bereichen. Die Kunden bekommen immer das Beste. „Jedes unserer

Schwimmbäder ist ein Unikat. Wir arbeiten mit dem Bauherrn zusammen und wollen wissen, wie er tickt, um seine Wünsche uneingeschränkt erfüllen zu können“, betont Jürgen Duhnke. In diesem Bemühen machen er und seine 30 Mitarbeiter fast alles möglich – zum Beispiel ein 150 t schweres Schwimmbad auf die Tenne eines Bauernhauses zu setzen oder

träume wahr werden lassen. „In einem der besten Wellnesshotels in Zell am Ziller, ‘Hotel Theresa’, haben wir fünf Bäder gebaut. Die am weitesten entfernte Baustelle befand sich auf Long Island, wo wir für den Chef von Esprit ein Schwimmbad mit 35 Metern Länge und 18 Metern Breite in ein Glashaus gebaut haben“, berichtet Jürgen Duhnke. Auch

Jedes unserer Schwimmbäder ist ein Unikat. Wir arbeiten mit dem Bauherrn zusammen und wollen wissen, wie er tickt, um seine Wünsche erfüllen zu können.

ein Bad mit 18-karätigem Gold zu veredeln. Andere Extras wie eine Gegenstromanlage oder eine Wellenanlage muten dagegen fast unspektakulär an.

der Sekretär eines russischen Oligarchen setzte beim Bau seines Innen- und Außenbades mit Whirlpool und Dampfbad auf die Kompetenz aus Baden-Württemberg.

GROSSE NAMEN

Entsprechend große Namen finden sich auf der Kundenliste: Check24, CreditSuisse, UBS, Hugo Boss oder Marc Cain haben durch JD bereits ihre Bäder-

NUR NICHTS VERGEUDEN

Der erfolgreiche Unternehmer war seinerzeit ein Pionier seiner Zunft. „Niemand hatte im Schwimmbadbereich große Erfahrung.

Eintauchen und wohlfühlen: Sowohl im Innen- als auch im Außenbereich setzt JD Maßstäbe in Design und Technik





Nicht immer nur Bahnen ziehen: Das Dampfbad mit seiner individuellen Note lädt zum Entspannen ein

J.D. Schwimmbad-Bau & Design GmbH



Wirkerstraße 28
72461 Albstadt
Deutschland
☎ +49 7432 98090
☎ +49 7432 980950
✉ info@j-d.de
🌐 www.j-d.de



german
brand
award
17
special



Die
großen
deutschen
Marken
2017

Man musste viele Gewerke beherrschen, sich zum Beispiel mit Fliesen, Isolierung, Heizung und Sanitär, in Lüftung, Hoch- und Tiefbau und vielem mehr auskennen“, erzählt er. Einer der ersten Kunden war der Großvater von Anton Schleckner. Der gelernte Heizungs- und Lüftungsbauer Jürgen Duhnke entwickelte auch eine Wärmerückgewinnung mit dem Namen **Poolair**,

weiter ausgebaut werden. Dass es in der über 40-jährigen Geschichte von JD nie eine Krise gab, hat sicherlich mehrere Gründe, unter anderem die breite Kundenbasis und viele Empfehlungen. Fragt man den Firmengründer nach dem Geheimnis des Erfolgs, sagt er ohne zu zögern: „Die Komplettleistung!“ Beim Schwimmbad ‘mit allem Drum und Dran’ setzt JD

sind meine Leidenschaft. Es ist eher wie ein Hobby. Ich kümmere mich um alle Details mit Liebe und Konsequenz und bin zufrieden mit dem, was ich bis jetzt erreicht habe.“ Für den weiteren Erfolg hält er das Thema Mitarbeiter für besonders wichtig. Viele von ihnen

sind schon seit Jahren bei JD, doch neue Kräfte zu finden, die sich interdisziplinär auskennen, sei schwierig. Er selbst wird die Verantwortung bald an seinen Sohn Matthias übergeben, mit dem er bereits seit 20 Jahren im Unternehmen ein gutes Team bildet.

Die Firma und der Bau von Schwimmbädern sind meine Leidenschaft. Ich kümmere mich um alle Details mit Liebe und Konsequenz.

die noch heute durch den längsten Plattenwärmetauscher und ohne Verschleiß hervorsteht und obenrein im Bad für eine ausgezeichnete Luftqualität sorgt. „Wir holen damit ohne Aufwand 85 bis 95% der Wärme zurück. Nachhaltigkeit und Sparsamkeit beim Energieverbrauch sind für uns ganz wichtige Themen“, stellt Jürgen Duhnke klar. **Poolair** wird auch an andere Schwimmbadbauer vertrieben. Dieses Geschäft soll zukünftig noch

auch auf Digitalisierung, etwa in Form einer smarten Steuerung zum Beispiel von Chlor- und pH-Werten oder der Wassertemperatur per Handy – besonders für Ferienhausbesitzer ein wichtiges Detail.

GENERATIONSWECHSEL STEHT AN

Jürgen Duhnke betrachtet seinen Beruf nicht als Arbeit: „Die Firma und der Bau von Schwimmbädern



Ausgezeichnetes Design: 2017 wurde JD dafür vom Rat für Formgebung in den Band „Die großen deutschen Marken“ aufgenommen



Die Etikettendruckerei

Robos GmbH & Co. KG

Im Moldengraben 47
70806 Kornwestheim

+49 7154 82250

+49 7154 822522

anfrage@robos.de

www.robos.de

Das verbindende Element

Schon seit Jahrzehnten liefern Etiketten den Verbrauchern Informationen über die Produkte. Doch diese einfachen Produktkennzeichnungen haben sich im Laufe der Jahre zunehmend weiterentwickelt – heute gibt es dank des technologischen Fortschritts vielfältige Möglichkeiten, Etiketten drucken zu lassen und sie mit zusätzlichen Features auszustatten. Die Robos GmbH & Co. KG mit Sitz in Kornwestheim setzt auf modernste Druckverfahren und bietet ihren Kunden einen Mehrwert durch anwendungsorientierte Lösungen auf Basis umfassenden Know-hows und innovativer Technologien.





WF: Herr Reuter, Robos ist seit fast 60 Jahren in der Druckbranche aktiv. Welche Meilensteine hat das Unternehmen in dieser Zeit erreicht?

Simon Reuter: Ein technischer Meilenstein war sicherlich der Einstieg Anfang der 2000er-Jahre in den Digitaldruck. Die technischen Möglichkeiten haben uns neue Produkte und völlig neue Kundenkreise erschlossen. Mein persönlicher Meilenstein der jüngeren Vergangenheit war die Umstrukturierung unseres Unternehmens sowie die Zusammenlegung unserer Standorte 2018 in unserem Neubau in Kornwestheim.

WF: Warum ist Ihr Unternehmen mehr als ein Etikettenhersteller?

Simon Reuter: Weil wir uns zunehmend als Problemlöser sehen und positionieren. Das Produkt herzustellen und Standardlösungen bieten zu können ist wichtig. Jedoch spielen bei unseren Kunden oftmals die Materialauswahl, Materialkombinationen oder Kombinationen unterschiedlicher Drucktechniken eine wichtige Rolle, um überhaupt eine Lösung zu finden. Häufig kommen unsere Kunden mit sehr komplexen Spezifikationen – und darauf gibt es selten einfache Antworten beziehungsweise standardisierte Lösungen.

WF: Wie schaffen Sie es, mit ihren Produktkennzeichnungen den Verkaufserfolg positiv zu beeinflussen?

Simon Reuter: Im Konsumgüterbereich ist es nachgewiesen, dass eine Produktverpackung mit ansprechenden und auffälligen Designelementen verkaufsfördernd ist. Unsere Aufgabe ist es, die Designideen unserer Kunden mit den heutigen drucktechnischen Möglichkeiten umzusetzen. Dies können wir zum Beispiel mit brillanten Farben, hochwertigen Materialien und haptischen Elementen wie Strukturlacken leisten. Aber auch im technischen Bereich bieten wir dem Endkunden die Möglichkeit, die Echtheit eines gekauften Produktes online zu überprüfen. Dies

funktioniert zum Beispiel bei serialisierten Typenschildern, die mit QR-Codes kombiniert werden.

WF: Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich mit modernen Druckverfahren wie dem Digitaldruck?

Simon Reuter: Der Digitaldruck holt in vielen Bereichen gegenüber den konventionellen Druckverfahren immer mehr auf. Vor zwei Jahren war es undenkbar, im Digitaldruck Silber zu drucken. Dies ist nun möglich, mit erstaunlichen Effekten. Ebenso sieht es mit Spezialtinten aus, die nur unter Schwarzlicht sichtbar werden. Dies ermöglicht zum Beispiel den Einsatz des Digitaldrucks im Bereich der Sicherheitskennzeichnung. Ebenso wird auch die Beständigkeit der heutigen Digitaldrucktinten immer besser, wodurch nun auch langfristige technische Anwendungen im Digitaldruck realisiert werden können.

WF: Welche aktuellen Themen und Veränderungen spielen sich dieser Tage in Ihrer Branche ab, was beschäftigt Sie zurzeit und welche Wege werden Sie deshalb in nächster Zukunft einschlagen? Wie wird die Zukunft des Drucks aus Ihrer Sicht aussehen?

Simon Reuter: Wie überall spielt auch in unserer Branche und unserem Unternehmen das Thema Digitalisierung eine große Rolle. Wir arbeiten daran, innerbetriebliche Prozesse und Abläufe zu digitalisieren, wenn es einen Mehrwert für uns und unsere Kunden hat. Konkret bedeutet dies zum Beispiel, das Datenhandling immer weiter zu automatisieren. Die Daten sollen möglichst automatisiert auf Fehler überprüft, vom Kunden online freigegeben, für die jeweilige Maschine vorbereitet und letztendlich auch an der richtigen Maschine zur Verfügung gestellt werden.

Auf der anderen Seite sehen wir aber auch eine Digitalisierung im Produktbereich. Das Internet der Dinge zielt auf die Vernetzung von Gegenständen mit dem Internet ab. Hier können wir zukünftig als Etikettendrucker mit sogenannten 'smart labels' eine wichtige Rolle spielen. Diese intelligenten Etiketten sind Hybridprodukte, indem sie einerseits klassisch im Kundendesign gestaltet und gedruckt werden, andererseits aber auch Sender-Empfänger-Systeme in sich tragen, worüber eine Verbindung zwischen einem realen Produkt und virtuellen Anwendungen möglich ist. Somit werden Etiketten durch die beschriebenen technischen Entwicklungen nicht mehr nur zum optischen Informationstransport, sondern mehr und mehr zum verbindenden Element analoger Produkte und digitaler Marketing- und Serviceleistungen. Anwendungsbeispiele finden sich etwa im Bereich der Warenidentifikation, deren thermischer Überwachung und Lokalisierung sowie nicht zuletzt ihrer Authentifikation.



Interview mit Claudia Hofmann, Geschäftsführerin
der Rybak + Hofmann rhv-Technik GmbH + Co. KG

Mit vereinten Kräften an die Spitze

Rybak + Hofmann ist Deutschlands führender Anbieter von beschichteten Präzisionsteilen. Hohe Qualität, umfassende Beratung und vor allem ein eng miteinander agierendes Team haben dem Unternehmen im vergangenen Jahr, pünktlich zum 50-jährigen Jubiläum, einen Platz unter den TOP 100 der innovativsten deutschen Firmen beschert.

WF: Frau Hofmann, Rybak + Hofmann ist der führende Anbieter von beschichteten Präzisionsbauteilen. Was machen Sie besser und anders als Ihre Wettbewerber; wodurch profilieren Sie sich am Markt?

Claudia Hofmann: Wir bieten unserem Kunden eine einzigartige technische Beratung bereits im Vorfeld, weit vor dem eigentlichen Beschichtungsvorgang. Im besten Fall sind

wir bereits in den Entwicklungsprozess involviert, das heißt bevor das Bauteil überhaupt beschichtet wird und sich eventuell noch im Konstruktionsmodus befindet. So können wir unsere beratende Kompetenz einbringen. Aufgrund unserer Erfahrungen und unserem wissenschaftlichen Hintergrund kennen wir größtenteils die besonderen Anforderungen im jeweiligen branchenspezifischen Anwendungsfall unse-

rer Kunden. Dies können wir beim Entwicklungsprozess einbringen und das Bauteil unseres Kunden besser machen als das seiner Konkurrenz. Unser Kunde erfährt dadurch einen Wettbewerbsvorteil, den er natürlich gerne mitnimmt.

Bei unserem Fertigungsprozess legen wir größten Wert auf Qualität und Präzision. Dies äußert sich nicht nur in den technischen Fertigungsmöglichkeiten und im Maschinenpark, sondern auch ganz stark im innerbetrieblichen Informationsfluss. Die richtigen Informationen müssen an der richtigen Stelle landen. Dies hört sich einfach an, ist aber im Alltag immer wieder ein Hindernis. Wir haben eine definierte Regelkommunikation eingeführt, die gewährleistet, dass jeder die Information bekommt, die er benötigt, um das bestmögliche Ergebnis abzuliefern.

WF: In welchen Branchen und Industrien werden thermische Spritzschichten benötigt und warum?

Claudia Hofmann: Das thermische Spritzen ist wirklich in JEDER Branche vertreten. Typische Anwendungsfälle finden sich in der Dichtungs- und Pumpenindustrie, in der Verpackungs-, Lebensmittel- und Pharmaindustrie, im Maschinen- oder Fahrzeugbau, genauso wie in der Luft- und Raumfahrttechnik. Durch die Kombinationsmöglichkeit verschiedenster Werkstoffe sind die Einsatzgebiete nahezu uneingeschränkt.

Wir können Oberflächen herstellen, die verschleißfester oder korrosions-



beständiger als der Grundwerkstoff sind. Elektrisch isolierende oder leitende Oberflächen sind ebenso möglich wie thermisch isolierende oder leitende. Wir können besondere Gleiteigenschaften oder klar definierte Rauigkeiten herstellen.

WF: Inwiefern unterscheiden sich die verschiedenen Spritzverfahren voneinander und wobei werden die jeweiligen Verfahren eingesetzt?

Claudia Hofmann: Der ausgewählte Werkstoff bestimmt eigentlich immer das Spritzverfahren.

Auszeichnung 2018: Rybak + Hofmann gehört zu den TOP 100 der innovativsten Firmen in Deutschland



Mit jedem Spritzverfahren können unterschiedliche Werkstoffe aufgetragen werden. Abhängig davon, ob wir eine Keramik, ein Hartmetall oder ein Metall und dessen Legierungen auftragen müssen, fällt die Wahl auf das Plasma-, Hochgeschwindigkeits- oder Lichtbogenverfahren.

Die Verfahren unterscheiden sich durch die unterschiedliche Möglichkeit, thermische oder kinetische Energie in den Prozess und damit auf den Werkstoff zu bringen.

WF: Vergangenes Jahr wurde Rybak + Hofmann unter die TOP 100 der

innovativsten deutschen Firmen gewählt. Was bedeutet dieser Titel für Sie und wie stellen Sie die Innovationskraft Ihres Unternehmens sicher?

Claudia Hofmann: Dieser Titel hat für uns eine ganz besondere Bedeutung. Wir sind Lohnfertiger, das heißt wir haben kein eigenes Produkt, das wir entwickeln und entsprechend vermarkten können, sondern 'nur' unsere Dienstleistung, die wir unserem Kunden in Form hochwertiger technischer Beratung und bestmöglicher Produktionsbedingungen anbieten können. Für uns ist es besonders wichtig, in allen Branchen nah am Puls der Zeit zu sein, Innovationen und technische Veränderungen schnell aufzugreifen und in unsere Schichtsysteme umzusetzen. Ein enger Kundenkontakt und die Teilnahme an den verschiedensten Kompetenzzentren sind dabei unerlässlich. Der Titel gibt uns Bestätigung in unserem Tun.

WF: 2018 hat Rybak + Hofmann 50-jähriges Jubiläum gefeiert. Worauf sind Sie in Ihrem Unternehmen besonders stolz, wenn Sie auf ihre lange und abwechslungsreiche Geschichte zurückblicken?



Die jeweiligen Werkstoffe bestimmen das Spritzverfahren

Claudia Hofmann: Am meisten auf meine Kollegen und Mitarbeiter und darauf, dass wir uns schon immer als Mannschaft gesehen haben, die gemeinsam Freude an der Bewältigung von Herausforderungen hat.

Rybak + Hofmann rhv-Technik GmbH + Co. KG
Eisentalstraße 27
71332 Waiblingen
Deutschland

+49 7151 959980
+49 7151 9599895
info@rhv-technik.de
www.rhv-technik.de



Wirtschaftsforum:

Eine der schnellsten Datenbanken



WF: Herr Brhel, für welche Zielgruppen sind Ihre Softwarelösungen 'Kanzlei', 'Unternehmen', 'Human' und 'ERP' gedacht?

Michael Brhel: Grundsätzlich bieten wir Software für das interne und externe Rechnungswesen sowie ERP-Software an, wobei die Finanzsoftware unser Brot- und-Butter-Geschäft ist. Unsere Kunden sind natürlich Steuerberater, aber auch Industrie- und Gewerbebetriebe sowie soziale und kirchliche Einrichtungen.

WF: Und worin unterscheiden sich die Softwarelösungen?

Michael Brhel: Der Unterschied zwischen den Produkten 'Kanzlei' und 'Unternehmen' besteht darin, dass Elemente, die für Unternehmen nicht relevant sind, herausgenommen wurden. 'Human' richtet sich an kirchliche und nicht

Längst sind es nicht mehr nur Lösungen für Steuerbüros, welche die Simba Computer Systeme GmbH ihren Kunden heute anbietet, obwohl das Unternehmen aus dem baden-württembergischen Ostfildern in diesem Segment gestartet ist. Seit fast 30 Jahren steht die inhabergeführte Firma mit mehr als 100 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von zehn Millionen EUR für Kundennähe, kompetente Beratung und technisches Know-how auf höchstem Niveau.

kirchliche soziale Einrichtungen. Dies sind oft zu 100% durch Spenden finanzierte Institutionen. Die müssen unter anderem steuerlich bestimmte Anforderungen erfüllen. 'ERP' haben wir vor zwei Jahren aufgebaut. Im Zuge fortschreitender Digitalisierung wird die Entscheidungsbasis für unternehmerische Entscheidungen verlagert, die derzeit zu großen Teilen auf finanziellen Fakten basiert und immer stärker durch Daten aus dem ERP-Bereich ergänzt und mithilfe von KI-Komponenten ausgewertet wird. Es geht um die zukünftige Relevanz von Finanzdaten und deren Nutzbarkeit in integrierten Systemen, kombiniert mit Daten aus ERP-Systemen. Wenn unsere Kunden und deren Mandanten beidseitig voll integrierte Steuerberater- und ERP-Systeme einsetzen, ist eine optimale Verbindung von Mandanten und Berater gewährleistet.

WF: Werden die Daten nur verarbeitet oder auch ausgewertet?

Michael Brhel: Bereits 2016 haben wir einen Spezialisten für Datenanalyse, Machine Learning und Künstliche Intelligenz ins Boot

geholt. Dieses Wissen verbinden wir mit unserem Wissen über klassische Finanz- und ERP-Software. Damit können wir kluge, dynamische und schnelle Auswertungen erstellen. Wir treiben Innovationen sehr stark voran. 2008 kamen wir als Erste mit einem digitalen Buchungsassistenten auf den Markt. Was Innovation angeht, versuche ich Simba weit vorne anzusiedeln. Als kleiner Anbieter können wir nur mit einem sehr hohen Innovationspotenzial bestehen.

WF: Ihr Unternehmen besteht seit fast drei Jahrzehnten in einem hart umkämpften, sich stets wandeln-

den Markt. Was sind Ihre größten Stärken?

Michael Brhel: Wir haben eine ganz starke Kundennähe. Wenn der Kunde es möchte, wird er auch zu mir durchgestellt. Die Anforderungen des Marktes verbinden wir mit technischen Innovationen. Wir sind hochgradig flexibel und veranstalten zudem Kundentage und Workshops an vielen Standorten. Außerdem ist unsere Software pfeilschnell. Wir nutzen eine der schnellsten Datenbanken der Welt. In einer Steuerkanzlei sind sehr viele Fälle zu bearbeiten, so verliert der Mit-



Wertet Daten blitzschnell aus: SIMBA Analyzer



Unterschiedliche Zielgruppen: Simba liefert passgenaue Lösungen

arbeiter keine Zeit. Das Gleiche gilt im Industriebetrieb, wo sehr große Datenmengen in kürzester Zeit verarbeitet werden können. Und auch ein Update dauert nur ein paar Minuten. Die Kombination der Finanzsoftware, Buchhaltung, Controlling und Planung mit ERP-Komponenten – gepaart mit Machine Learning und Künstlicher Intelligenz –, die macht unsere Software smart und tough.

WF: Wie sprechen Sie Ihre Kunden an?

Michael Brhel: Neben dem klassischen Vertrieb nutzen wir die Sozi-

alen Medien, YouTube und Twitter. Wir erklären mit Filmen, wie etwas funktioniert und haben einen Twitter-Account. Ich richte mich in meiner Kommunikation nach den Bedürfnissen meiner Kundschaft.

WF: Sagen Sie uns noch etwas zu Ihrer Unternehmenskultur?

Michael Brhel: Gern. Ich versuche Probleme der Kunden vorherzusehen. Wenn ich das ernst nehmen und vorleben kann, dann kann ich diese Einstellung auch von Mitarbeitern einfordern. Außerdem pflege ich die Open-Door-Policy. Auch beim Salatessen in der Pause habe

ich Zeit für Anliegen. Das wissen meine Mitarbeiter. Ich nehme mir immer Zeit für sie, auch wenn es natürlich Energie kostet.

WF: Haben Sie eine Vision für Simba Computer Systeme?

Michael Brhel: Ich habe eine Vorstellung, keine Vision. Ich möchte die Digitalisierung in die Kundschaft tragen, um unseren Kunden leistungsfähige Produkte und bestmöglichen Service bieten zu können. Das möchte ich als Leitmotiv verstanden wissen.

Simba

SOFTWARE

Simba Computer Systeme GmbH

Zeppelinstraße 42-44
73760 Ostfildern
Deutschland

☎ +49 711 451240

☎ +49 711 4512449

✉ info@simba.de

🌐 www.simba.de



Einfache Ressourcenplanung: Simba ERP



Training für den Alltag: Simba unterhält mehrere Schulungszentren



Interview mit Niko Kurz, Gesellschafter der
Modellbau Kurz GmbH & Co. KG

Hightech, Vielfalt, Know-how – alles unter einem Dach

Das neue KURZ-Gebäude in Gerlingen ist ein markantes Bauwerk. Eingehüllt in das satte Firmentürkis ist es seit 2016 fertiggestellt. Der knapp 80-köpfigen Mannschaft des inhabergeführten Unternehmens stehen auf 5.500 m² Produktionsfläche 50 Maschinen und Anlagen zur Auftragsrealisierung zur Verfügung. „Unsere Stärke ist, dass wir viele verschiedene Technologien im Haus haben“, erklärt Niko Kurz, Leiter des Modellbaus und Gesellschafter des Unternehmens.

Mögliche Techniken sind 3D-Druck, Laser-Sintern, Kunststoffguss, Oberflächentechnik, Fräsen sowie CAD/Konstruktion. Das Portfolio umfasst sowohl die Erstellung von Prototypen wie auch die Serienfertigung. „Dabei gibt es kaum Einschränkungen hinsichtlich der Branche. Wir beliefern die Automobilindustrie genauso wie die Verkehrstechnik oder die Verpackungsindustrie. Auch Kunden aus der Medizintechnik oder der Spielzeugindustrie sind dabei.“ Werner Kurz, der Großvater von Niko Kurz, gründete das Unternehmen 1972 mit dem Schwerpunkt

Gießereimodellbau. 1989 erfolgte die Neugründung durch den Sohn Ralph Kurz, der die Vakuumgießtechnik einführte. Heute steht mit dem 3D-Druck wieder eine zukunftsweisende Technologie im Fokus.

NEUESTE TECHNOLOGIEN UND ENORME FERTIGUNGSTIEFE

„Das Thema ‘Early Adaptors’ war schon immer Strategie unserer Firma: Technologien früh erkennen und den breiten Fuß der Firma zu vergrößern. Die Fertigungstiefe



Form, Optik, Haptik: Designmodelle in Perfektion



Komplexes 3D-gedrucktes Funktionsbauteil aus PA12

und die clevere Kombination der Verfahren im eigenen Haus ist unser Erfolgsfaktor, denn daraus entstehen für unsere Kunden echte Zeitvorteile und Synergieeffekte,“ erklärt Niko Kurz. Für die Zukunft liegt dem jungen Gesellschafter eine offensivere Außendarstellung des Familienbetriebes am Herzen. „Wir wollen verstärkt zeigen, was wir können, uns als Hightech-Unternehmen positionieren und unser Profil als zuverlässiger Partner der Fertigungsindustrie schärfen.“



**Modellbau Kurz GmbH
& Co. KG**
Ringstraße 139
70839 Gerlingen
Deutschland

☎ +49 7152 928800

☎ +49 7152 92880411

✉ vertrieb@kurzmodellbau.de

🌐 www.kurzmodellbau.de

DER WEG ZUR SERIE IST KURZ.



Vielfalt macht uns stark.

Sie benötigen Unterstützung bei der Realisierung Ihrer Ideen und Projekte oder einen Partner zum Ausgleich Ihrer Kapazitätsengpässe?

Wir liefern Brainwork und Tüftelarbeit genauso wie Stückzahl und Qualität im Akkord. Unser Lieblingsmaterial ist Kunststoff, aber auch Metalle werden von uns ver- und bearbeitet. Die Vielfalt an Verfahren und Technologien im eigenen Haus machen uns zu einem einzigartigen und starken Anbieter.

Kontaktieren Sie uns!
Wir sind gerne für Sie da.

Modellbau KURZ GmbH & CO. KG
Ringstraße 139 | 70839 Gerlingen
Telefon: (07152) 92 880-520
vertrieb@kurz-gmbh.com
www.kurz-gmbh.com

DESIGNMODELLE
RAPID PROTOTYPING
ADDITIVE
MANUFACTURING
MONTAGE
SERIENPRODUKTION
3D-DRUCK
KONSTRUKTION
VAKUUMGUSS
WEICHSCHAUM
TECHNIK
FRÄSARBEITEN
OBERFLÄCHEN
TECHNIK
TRANSPORT
LOGISTIK
UVM.



KURZ



Alles Wissen rund ums Kabelverlegen

„Es freut mich, das weiterzuführen, was mein Vater aufgebaut hat“, sagt Harald Vetter, Geschäftsführer der Vetter GmbH Kabelverlegetechnik. Der Industriekaufmann und Betriebswirt trägt heute die Verantwortung für das Familienunternehmen aus dem baden-württembergischen Lottstetten, das neben Geräten zum Verlegen von Kabeln auch Seminare zu deren Bedienung als Dienstleistung anbietet.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN BADEN WÜRTTEMBERG



Learning by Doing: Praktischer Teil eines Seminars zum Verlegen von Glasfaserkabeln

„Wir fertigen keine Kabel und verlegen sie auch nicht“, macht der Chef der Vetter GmbH Kabelverlegetechnik klar. „Unsere Kunden müssen Kabel von A nach B verlegen. Dafür sind bestimmte Ausrüstungen und Verfahren erforderlich. Wir besprechen den jeweiligen Fall mit den Kunden und stellen dann eine Ausrüstung zusammen, mit deren Hilfe die Kabel verlegt werden können.“ Ergänzt wird dieses Portfolio durch Dienstleistungen wie Seminare, Consulting und Workshops. „Wir bieten Seminare zum klassischen Verlegen von Stromkabeln wie auch zum Verlegen von Glasfaserkabeln. Es sind

keine Verkaufsveranstaltungen. Wir zeigen theoretisch und praktisch wie es geht, welche Probleme auftreten können und wie sie gelöst werden.“

BREITES PORTFOLIO

Die Vetter GmbH produziert und vertreibt Verlegegeräte und Zubehör in vier Produktgruppen: Stromkabelverlegung, Glasfaserkabelverlegung, Kabelspulen und Längenmessen sowie Produkte für den Freileitungsbau, das ursprüngliche Tätigkeitsfeld des Unternehmens mit 40 Beschäftigten. „Die Kunden sind beeindruckt von

unserer Beratungsintensität“, freut sich Harald Vetter. „Das bekommen wir immer wieder zurückge-

immer mehr Aufgaben übernimmt, kann dies zu einer Qualitätsverbesserung führen. „Das ist eine neue Technologie“, betont der Firmenchef. „Wir sind hier führend.“

Unsere Produktpalette
ist in Breite und Tiefe
einzigartig.

MARKTFÜHRER DER BRANCHE

„Beim Kabelspulen und in der Längenmessung gibt es mittlerweile eine Standardisierung der Messtechnik“, erklärt Harald Vetter. „Da gehörten wir zu den ersten, die sich dafür haben zertifizieren lassen.“ Unter den insgesamt fünf Anbietern der Kabelverlegetechnologie ist Vetter heute Marktführer. Kunden des Unternehmens sind Tiefbauunternehmen, Netzbetrei-

meldet. Ein solches Gesamtpaket kann kein Wettbewerber bieten. Unsere Produktpalette ist in Breite und Tiefe einzigartig.“ Heute geht der Trend hin zum autonomen Einblasen. Da diese Technologie

**Alles, was gebraucht wird:
Lkw-Anhänger zum Transport von Kabeln**





Vetter GmbH
Kabelverlegetechnik

Industriestraße 28
79807 Lottstetten
Deutschland

+49 7745 92930

+49 7745 9293499

info@vetter-kabel.de

www.vetter-kabel.de

Die Kunden sind beeindruckt von unserer Beratungsintensität.

ber, Telekommunikationsanbieter, Kabelverleger, Stadtwerke, Elektriker, Gebäudeinstallateure, Elektrogroßhändler sowie Logistiker. „Einen immer stärkeren Anteil haben auch Planungs- und Ingenieurbüros“, verdeutlicht der Geschäftsführer. „Das liegt auch am verstärkten Breitbandausbau in Deutschland.“

6.000 SEMINARTEILNEHMER

Als Personengesellschaft gründete Herbert Vetter, der Vater des heutigen Geschäftsführers, das Unternehmen 1970. Zehn Jahre später erfolgte die Umwandlung in eine GmbH. Zunächst konzentrierte sich das Unternehmen auf Überlandkabel, später kamen die Verlegung von Kabeln unter der Erde sowie Glasfaserkabel hinzu. Seit Mitte der 1980er-Jahre bietet Vetter auch Seminare an, um den Kunden die Technologie näherzubringen. „Mittlerweile veranstalten

wir pro Jahr 50 bis 60 Seminare“, so Harald Vetter. „Bis heute haben rund 6.000 Personen an unseren Schulungen teilgenommen.“

NEUES GEBÄUDE

Außer dem Hauptsitz in Lottstetten nahe der schweizerischen Grenze unterhält Vetter auch eine Schwesterfirma in der Schweiz. Neben 30 eigenständigen Vertretungen in Europa ist das Unternehmen auch in Russland, Brasilien und Australien präsent. Rund 65% des Umsatzes von 20 Millionen EUR werden in Deutschland erwirtschaftet, 30% im übrigen Europa und 5% in Übersee. Das Sortiment umfasst etwa 2.500 Produkte, die an 2.500 aktive Kunden geliefert werden. Da die Kapazitäten auf dem jetzigen Grundstück erschöpft sind, wird gerade auf dem 10.000 m² großen Nachbargrundstück ein weiteres Gebäude errichtet. „Wir möchten gesund wachsen und



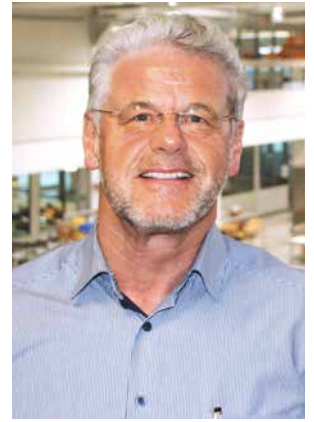
Modernste Technologie: Erstes halbautomatisches Kabel-Einblasgerät mit Einblasassistent und elektronischem Einblasdatenspeicher

keine utopischen Wachstumsziele verkünden“, sagt Harald Vetter. „Außerdem wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber in der Region sein. Dafür bieten wir unseren Be-

schäftigten einiges. Das zahlt sich aus, denn mittlerweile haben wir weniger Probleme, neue Stellen zu besetzen.“



Nah bei den Kunden: Messestand der Vetter GmbH Kabelverlegetechnik (o.) und praktischer Teil eines Seminars zum Verlegen von Stromkabeln



Für hohe Sauberkeitsanforderungen: Effiziente Trockenreinigung mit reproduzierbaren Ergebnissen

SPECIAL WIRTSCHAFT IN BADEN WÜRTTEMBERG

Einfach, platzsparend und auf individuelle Anforderungen ausgerichtet: Die Reinigungssysteme der acp systems AG lassen sich an spezifische Anwendungen anpassen und bieten ihren Kunden so große Vorteile. Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz, Gründer, Mehrheitseigner und Aufsichtsratsvorsitzender der 1997 gegründeten AG, hat Wirtschaftsforum von den Vorteilen der Reinigungssysteme berichtet und außerdem erläutert, wie die CO₂-Schneestrahlnreinigung funktioniert und welchen Mehrwert die quattroClean-Technologie bringt.

WF: Herr Prof. Dr.-Ing. Schmutz, acp bietet CO₂-Schneestrahlnreinigung für Bauteiloberflächen. Wie funktioniert dieses patentierte Verfahren?

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz: Die quattroClean-Schneestrahlnreinigungstechnologie nutzt als Reinigungsmedium flüssiges Kohlendioxid – ein Nebenprodukt aus chemischen Prozessen und der Energiegewinnung aus Biomasse.

Wesentliches Element ist eine patentierte, verschleißfreie Zweistoff-Ringdüse, durch die das Kohlendioxid geleitet wird. Es entspannt beim Austritt zu feinem, minus 78,5 °C kaltem CO₂-Schnee, der durch einen Druckluft-Mantelstrahl gebündelt und auf Überschallgeschwindigkeit beschleunigt wird. Beim Auftreffen des gut fokussierbaren Schnee-Druckluftstrahls auf die zu reinigende Oberfläche kommt es zu vier Effekten: thermischer

(Versprödung der Verunreinigung), mechanischer (Impulsübertragung), Sublimations- (600 bis 700-fache Volumenvergrößerung) und Lösemitteleffekt (superkritisches CO₂). Diese Wirkmechanismen entfernen partikuläre und filmische Verunreinigungen prozesssicher und reproduzierbar. Die homogene Reinigungsleistung stellt auch beim Einsatz mehrerer Düsen für größere Flächen ein gleichmäßig gutes Reinigungsergebnis sicher.

Das kristalline Kohlendioxid geht während der Reinigung vollständig in den gasförmigen Zustand über, das Reinigungsgut ist daher sofort trocken. Abgelöste Verunreinigungen werden durch die aerodynamische Kraft der Druckluft von der Bauteiloberfläche abgeführt und zusammen mit dem sublimierten Kohlendioxid aus dem Reinigungsmodul abgesaugt.



Die Qualität des CO₂-Schneestrahls lässt sich mit einem innovativen Sensorsystem kontinuierlich überwachen. Der ermittelte Wert wird mit dem definierten Prozessfenster abgeglichen und automatisch gespeichert



Für die Reinigung größerer Flächen werden mehrere Düsen zu einem Array zusammengefasst. Die patentierte Technologie stellt ein homogenes Reinigungsergebnis sicher



Durch das gleichzeitige Kühlen und Reinigung mit CO₂ bei der spanenden Bearbeitung von PEEK lässt sich die Spanentstehung signifikant verringern und die Zerspangeschwindigkeit deutlich erhöhen



WF: Welche Vorteile bietet die quattroClean Technologie gegenüber herkömmlichen Reinigungsverfahren?

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz:

Im Gegensatz zu klassischen nass-chemischen Verfahren erfolgt die Reinigung mit der quattroClean-Technologie trocken sowie ressourcenschonend bei deutlich geringeren Investitions- und Betriebskosten. Aufgrund der materialschonenden Reinigung kann die quattroClean-Reinigung für Bauteile aus allen technischen Werkstoffen eingesetzt werden – auch wenn sie feine Strukturen, komplexe Geometrien, enge Sacklochbohrungen und filigrane Kavitäten aufweisen oder elektronische Komponenten integriert sind. Darüber hinaus ermöglicht das Verfahren neben der ganzflächigen Reinigung von Bauteiloberflächen die selektive und präzise Behandlung definierter Werkstückbereiche, zum Beispiel Klebestellen.

WF: Für welche Branchen ist das acp quattroClean-Trockenreinigungsverfahren besonders interessant?

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz: Die Branchen, in denen das Verfahren eingesetzt wird, reichen von der Automobilindustrie über die Medizintechnik und Sensorindustrie bis zur Zulieferindustrie für die Halbleiterfertigung. Das Anwendungsspektrum umfasst die Zwischen- und Endreinigung von Einzelteilen und kompletten Baugruppen. Mit dem quattroClean-System gereinigt werden unter anderem Kunststoffteile vor dem Beschichten und Lackieren, umformend, spanend und additiv hergestellte Werkstücke, Moulded Interconnect Devices (MID) sowie



Das quattroClean-System kommt in der Medizintechnik für die Endreinigung unterschiedlicher Produkte zum Einsatz

optische Bauteile. Ein weiterer Einsatzbereich ist das gleichzeitige Kühlen und Reinigung beim Zerspanen, beispielsweise Aluminium oder spröden Kunststoffen wie PEEK.

WF: Was für unterschiedliche Reinigungslösungen bietet acp je nach Kundenbedarf?

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz:

Durch seine Skalierbarkeit lässt sich das quattroClean-System einfach und platzsparend an kundenspezifische Anwendungen für eine ganzflächige oder partielle Reinigung anpassen. Alle Prozessparameter werden im Technikum von acp für die jeweilige Aufgabe ermittelt und können als Reinigungsprogramm gespeichert werden. Die Anlagenkonzeption erfolgt entsprechend den individuellen Anforderungen mit auf Standard-Modulen basierenden Komponenten als manuelle, teil- und vollautomatisierte quattroClean-Systeme.

WF: Warum ist die CO₂-Schneestrahlinreinigung besonders gut für automatisierte Anwendungen geeignet?

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schmutz: Einerseits ist es die sehr platzsparende Ausführung. Eine Strahleinheit inklusive Absaugung kann bereits auf einer Fläche von 20 x 20 cm in eine Fertigungslinie integriert werden. Andererseits sind quattroClean-Systeme Industrie 4.0-kompatibel und lassen sich über standardisierte Schnittstellen in übergeordnete Leitrechner einbinden sowie steuern. Ein Sensor ermöglicht die kontinuierliche Überwachung des Reinigungsstrahls. Die Ergebnisse werden ebenso wie alle Prozessparameter automatisch erfasst, gespeichert und an den Leitrechner übergeben.

acp systems AG

Albring 18
78658 Zimmern ob Rottweil
Deutschland

☎ +49 741 1752990

☎ +49 741 175299670

✉ info@acp-systems.com

🌐 www.acp-systems.com



„Innovation entsteht nicht im stillen Kämmerlein“



Gut geplant ist halb gebaut, und Bauherren tun daher gut daran, sich einen verlässlichen Partner zu suchen, der die Koordination der vielfältigen Aufgaben rund um die Immobilie übernimmt. Die Drees & Sommer SE mit Hauptsitz in Stuttgart bietet all das und noch viel mehr – immer im Sinne des Kunden.

WF: Herr Mutschler, Herr Szeidl, wie definieren Sie das Tätigkeitsfeld von Drees & Sommer?

Steffen Szeidl: Wir sind in wirklich allen Bereichen rund ums Bauen tätig: Unsere Leistungen reichen von der Analyse und Beratung über die Planung und das Management aller Bauprozesse bis zum Projektmanagement und dem Betrieb. Vereinfachend gesagt sind wir die Übersetzer zwischen den Planern und Ingenieuren und dem, was der Kunde braucht. Wir sind maximal auf den Kunden und seine Bedürfnisse ausgerichtet.

WF: In der Vollständigkeit, wie Sie es anbieten, umfasst Ihr Leistungsspektrum eine Vielzahl der unterschiedlichsten Prozesse und Aufgaben, die gemanagt werden müssen. Setzen Sie dabei auch Schwerpunkte?



Das Forschungs- und Entwicklungszentrum Roche in Basel ist nicht nur was seine Höhe angeht ein Superlativ, sondern auch äußerst energieeffizient



'The Ship' in Köln ist der Prototyp eines digitalisierten Bürogebäudes der Zukunft, ein Projekt, bei dem Drees & Sommer zu Recht stolz ist, beteiligt zu sein

Dierk Mutschler: Einer unserer Schwerpunkte ist beispielsweise ICT – Information and Communication Technology – im Hinblick auf das Thema Smart Commercial

Building. Die Vernetzung, also ein ausgeklügeltes Zusammenspiel aller Planungs-, Gebäude- und Nutzerdaten, ist eines der großen Themen der Stunde. Hier begnü-

gen wir uns nicht nur mit der Rolle des Beraters, sondern sind Innovationsführer. Wir arbeiten immer mit den neuesten Entwicklungen, wir finden heraus und machen vor, was machbar ist.

WF: Etliche Referenzprojekte in verschiedenen Ländern und für unterschiedlichste Branchen sprechen für Drees & Sommer. Nennen Sie uns einige Beispiele?

Dierk Mutschler: Was die Branchen betrifft, sind wir vorrangig im Automotive-, Pharma- und Healthcare-Bereich unterwegs. So haben wir im Automotive-Sektor Projekte für Daimler und VW abgewickelt und konnten über die VW-Gruppe auch Lamborghini als Kunden gewinnen.

Steffen Szeidl: Derzeit unterstützen wir das Forschungs- und Entwicklungszentrum Roche in Basel. Hier verbindet der Bauherr mit der

digitalen Methode Building Information Modeling zwei strategische Zielsetzungen: eine spürbare Verbesserung der Planungs- und Realisierungsqualität sowie eine höhere Effizienz bei reduzierten Planungs- und Baukosten. Stolz sind wir auch auf das Mercedes-Benz-Museum in Stuttgart, bei dem wir unter anderem das technisch-wirtschaftliche Projektcontrolling übernommen haben, und auf 'The Ship' in Köln, das wir als Bürogebäude der Zukunft

Gebäudetechnik, Energiekonzept, Fassadentechnik, Bauphysik sowie Green-Building-Beratung unterstützen. Bei uns gibt es generell nur einen Vertrag und keine 25 Planungsbüros. So baut sich eine enge Beziehung zum Kunden auf.

WF: Diese enge Kundenbeziehung ist für Ihr Unternehmen essenziell. Hier investieren Sie viel und gehen damit einen anspruchsvolleren Weg als andere. Warum?



Das Mercedes-Benz-Museum in Stuttgart ist mit seinen geschwungenen Formen ein architektonisches Highlight auf der Referenzliste von Drees & Sommer



'The Ship' wird das Konzept von New Work erlebbar machen. Ziel ist es, die lokale Gründerszene zu stärken und den Standort Köln weiter als Start-up Hub zu etablieren

unter Digitalisierungs- und Smart Building-Gesichtspunkten begleiten und das wir mit einem ganzheitlichen Engineering hinsichtlich

Dierk Mutschler: Wiederkehrende Kunden sind der beste Beweis für die Qualität unserer Arbeit. Und diesen Anspruch haben wir eben:

Qualität, Qualität, Qualität. Der Kunde muss zufrieden sein. Deshalb muss man sich auch einmal kritischen Fragen stellen und nicht immer nur Everybody's Darling sein wollen. So fundamentales Immobilien-Know-how, das die Kunden begeistert, zu bieten und ständig zu vertiefen – daran arbeiten wir täglich.

WF: Was spornt Sie in Ihrem Beruf sonst noch an und was schätzen Sie an Ihrem Unternehmen?

Steffen Szeidl: Persönlich treibt es mich an, das Thema Innovation voranzubringen und in einer Branche, die als sehr oldschool wahrgenommen wird, Trends zu entdecken und sie auszubauen. Eine enge Beziehung zum Kunden ist für uns auch deshalb so wichtig, weil Innovation nicht im stillen Kämmerlein entsteht, sondern immer auch in Zusammenarbeit mit dem Kunden. Dazu kommt: Im Unternehmen haben wir einfach einen tollen Spirit. Bei uns kann jeder mitreden, seine Themen

einbringen, Ideen umsetzen – vom Praktikanten bis zum Vorstand. Wir haben eine extrem motivierende Arbeitsatmosphäre.

WF: Wo sehen Sie Drees & Sommer in den nächsten fünf bis sieben Jahren?

Dierk Mutschler: Bis 2025 möchten wir innerhalb der EU noch stärker als Marktführer ankommen. In Deutschland sind wir das schon. Wir wollen zudem mit kundenorientierten Lösungen führender Dienstleister für digitale Geschäftsmodelle im Immobilienbereich werden. Sonst machen wir weiter wie bisher: mit maximal begeisterten, besonderen Projekten internationaler Coleur. Wir freuen uns auf Herausforderungen, die manchmal auch an der Grenze des Machbaren sind und uns alles abverlangen. Wir haben Kollegen von allen Kontinenten, sind ein hochmotiviertes, internationales Team – beste Voraussetzungen für das globale Geschäft.

DREES & SOMMER

Drees & Sommer SE
Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart
Deutschland

+49 711 13170

+49 711 1317101

info@dreso.com

www.dreso.com

Die Zukunft von Identitäten

„Daten sind das Öl der Zukunft und müssen deshalb gesichert werden“, weiß Volker Kunz, Geschäftsführer der Nexus Technology GmbH. Dabei stehen bei dem Unternehmen vor allem Daten in Bezug auf digitale Identitäten und dazu passende Sicherheitslösungen im Vordergrund. Informationen, die früher auf dem Reisepass aus Papier zu finden waren, sind heute via Chiptechnologie und dem Einsatz von Smartphones als persönliche Identitätsträger verfügbar und um weitere Funktionen ergänzt. Die Zukunft wird maßgeblich durch die Interaktion mit dem Internet der Dinge gestaltet werden.



Schätzt den unternehmerischen Touch: Geschäftsführer Volker Kunz

„Ein sicheres Umfeld schützt Unternehmen vor externen Angriffen“, erläutert der Geschäftsführer der Nexus Technology GmbH.

„Geräte müssen sicher miteinander kommunizieren können. Unsere Mission ist es, Unternehmen zu ermöglichen, sichere Identitäten zu erstellen, zu verwalten und zu nutzen. Im Rahmen der Digitalisierung realisieren wir ein hohes Level an Sicherheit. Wir unterstützen unsere Kunden, damit sie ihre Geschäfte sicher digital abwickeln können. Mittels Smart-ID verbin-

den wir Menschen mit Services und Dingen in einem sicheren Umfeld.“

KARTE UND PASSWORT

Mithilfe der Nexus Technology GmbH können Unternehmen physische und digitale Sicherheit miteinander verknüpfen. So geben Unternehmen zum Beispiel Chipkarten an Mitarbeiter aus. Mit diesen Chipkarten können sie sich als Personen identifizieren und sie bieten ihnen zudem die Mög-

lichkeit, sich Zugang und Zugriff zu verschiedenen Bereichen zu verschaffen. „Dieses Medium kann auch dazu genutzt werden, sich am PC in einem sicheren Umfeld anzumelden“, erklärt Volker Kunz. „Die Verwendung von User-ID in Kombination mit Passwort ist nicht mehr sicher. Deshalb ist nach dem neuen Datenschutzgesetz die 2-Faktor-Authentifizierung erforderlich. Im nächsten Schritt wird die sichere Identität auf das Smartphone übertragen. Auch die Virtual Smartcard kann zur Identifizierung genutzt werden.“ Die Identität ist wie ein Schlüssel oder eine Zahlenkombination, die auf einem Medium gespeichert ist. Identitätsmedien können eine Smartcard oder ein Mobiltelefon sein. Solche Smartcards werden durch Nexus

personalisiert und geliefert. Dabei setzt das Unternehmen seine cloudbasierte Plattform ein, sodass Kunden die Smartcards einfach und sicher bestellen können. Weiterhin verfügt das Unternehmen über eine cloudbasierte Plattform, sodass Kunden die Smartcards bestellen können.

HÖCHSTE SICHERHEIT

„Wir bieten durchgängige Lösungen für die physische Sicherheit und die IT-Sicherheit an“, nennt Volker Kunz eine Stärke der Lösungen von Nexus Technology. „Unsere Lösungen sind sehr innovativ und auf höchstem Sicherheitsniveau. Wir legen aber auch Wert auf hohe Benutzerfreundlichkeit. Lösungen, die zur Absicherung von Unternehmen oder zum Schutz der Identität dienen, sollten nicht als störend empfunden werden und dazu führen, dass Mitarbeiter die Systeme umgehen wollen. Die Lebensdauer einer digitalen Identität kann flexibel gewählt werden. Damit heben wir uns von der Konkurrenz ab.“

Wir unterstützen die Kunden, damit sie ihre Geschäfte sicher online abwickeln können.

tität ist wie ein Schlüssel oder eine Zahlenkombination, die auf einem Medium gespeichert ist. Identitätsmedien können eine Smartcard oder ein Mobiltelefon sein. Solche Smartcards werden durch Nexus



Via Smart-ID wird ein sicheres Umfeld für die digitale Abwicklung von Geschäften geschaffen

ZIELGRUPPE TOP 500

Gegründet wurde Nexus um die Jahrtausendwende. Das deutsch-schwedische Unternehmen ist eine Kombination aus dem schwedischen Uni-Start-up Nexus und der deutschen Firma VPS. Mittlerweile fungieren beide Unternehmen als Nexus Group, deren deutscher Teil die Nexus Technology GmbH ist. 100 der insgesamt 300 Beschäftigten arbeiten in Deutschland. Das Hauptquartier der Gruppe befindet sich im schwedischen Stockholm, weitere Niederlassungen gibt es

in Frankreich, Tschechien, Indien und den USA. Hauptsitz der deutschen Nexus GmbH ist Ettlingen,

International erweitern wir uns in Osteuropa, Südostasien und Nordamerika.

darüber hinaus gibt es Standorte in Berlin und Düsseldorf. „Unsere wichtigsten Märkte sind die DACH-

Nexus Technology GmbH

Carl-Zeiss-Straße 2
76275 Ettlingen
Deutschland

+49 7243 54880

+49 7243 548811

info.de@nexusgroup.com

www.nexusgroup.com



Enabling
trusted
identities

Region, Skandinavien, Frankreich und Indien“, weiß Volker Kunz. „International erweitern wir uns in Osteuropa, Südostasien und Nordamerika. Unsere Zielgruppe sind weltweite Top 500-Firmen, in Deutschland die DAX-Unternehmen.“

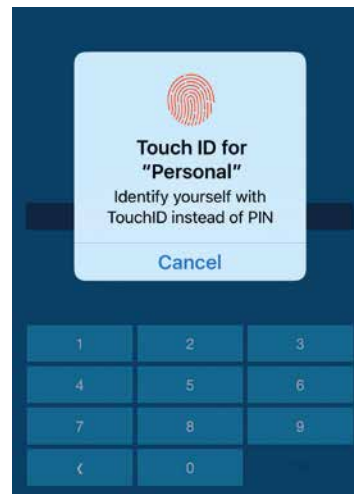
NEUE MÖGLICHKEITEN

Seit Beginn 2017 ist Diplom-Kaufmann Volker Kunz bei Nexus tätig. Davor war er bei HID global für den Vertrieb innerhalb der EMEA-Region verantwortlich.

„Ich wollte immer etwas machen, das einen unternehmerischen Touch hat“, begründet der Geschäftsführer den Wechsel zur Nexus Group, bei der er auch Vice President Sales ist. „Es ist eine kleine Einheit mit viel Gestaltungsspielraum. Das liegt mir. Meine Erwartungen haben sich voll erfüllt.“ Sein ehemaliger Kollege, Magnus Malmström, ist mittlerweile zum CEO der Nexus Group aufgestiegen. „Wir wollen den Fokus auf die Kernbereiche legen, die zukunftsfähig sind“, beschreibt Volker Kunz die Zielrichtung. „Dazu gehört die Technologie zur Vernetzung von Autos mit vorhandener Infrastruktur wie Ampeln oder Rettungswagen. Dabei schützt bereits ein großer Automobilhersteller die V2X-Kommunikation mit unserer Sicherheitslösung. Alles wird vernetzt, alles kommuniziert miteinander. Das 5G-Netzwerk kommt und stellt ein gigantisches Datenvolumen zur Verfügung, was ganz neue Möglichkeiten eröffnet.“



Individuelle Identifizierung: Key-Card



Unbefugter Zugriff ausgeschlossen: Touch ID Screen

Europas Nummer eins für Luftbefeuchter und -reiniger

Alfred Hitzler (78) ist ein Macher. Als er 1981 die Technologie des Luftwäschers entwickelt, steigt er konsequent aus dem Ingenieurbüro, in dem er damals tätig ist, aus und gründet sein eigenes Unternehmen. Fortan konzentriert er sich ganz auf die Entwicklung anspruchsvoller Luftwäscher zur Raumluftbefeuchtung und -reinigung. Heute beschäftigt die Venta-Luftwäscher GmbH mit Sitz in Weingarten 120 Mitarbeiter und unterhält Tochterfirmen in den USA, der Schweiz und den Niederlanden. Der Jahresumsatz liegt bei 35 Millionen EUR.



SPECIAL WIRTSCHAFT IN BADEN WÜRTTEMBERG

WF: Andere Menschen in Ihrem Alter sind lange im Ruhestand. Warum ist das für Sie keine Option?

Alfred Hitzler: Ich war immer der Meinung, dass es etwas Tolles ist, wenn man etwas bewegen kann und sein eigener Herr ist. Daran habe ich so viel Freude, dass ich mit 78 Jahren immer noch der Geschäftsführer bin. Und die Mannschaft empfindet es immer noch als positiv, wenn ich im Haus bin. Für mich wäre es fürchterlich, wenn das Leben nur aus Golfspielen und Blumenzüchten bestehen würde.

WF: Wie spiegelt sich Ihr persönlicher Antrieb im Unternehmen wider?

Alfred Hitzler: In Europa sind wir seit vielen Jahren die Nummer eins. Wir sind in der Dokumentation als Hidden Champion aufgeführt und haben zahlreiche Auszeichnungen bekommen. Nun besteht die Möglichkeit für uns, Weltmarkt- und Technologieführer zu sein. Das ist mein Antrieb.

WF: Wie hat Ihre Erfolgsgeschichte angefangen?

Alfred Hitzler: Luftverschmutzung war schon in den 1970er-Jahren ein Thema, damals gab es häufiger Smog-Alarm. 1981 wollte ich was machen zum Thema Luft und habe die Technologie des Luftwäschers entwickelt. Angefangen haben wir mit der 5er-Serie: ein eigenes Produkt ohne die bis dahin üblichen Filtermatten. Das war ein Erfolg von Anfang an.

WF: Wo steckt heute das Potenzial der Venta-Luftwäscher GmbH?

Alfred Hitzler: Wir fühlen uns als Marketing- und Vertriebsunternehmen mit den Produkten, die wir für den Massenmarkt entwickelt haben. Alle 35 Millionen Haushalte in Deutschland sind potenzielle Käufer. Im Vordergrund aber steht der weltweite Ausbau. 70% unserer Produkte gehen in den Export. In China, Japan und Südkorea zum Beispiel verbuchen wir eine immer größere Nachfrage. Die Notwendigkeit der Luftreinigung ist dort sehr groß. Jetzt möchten wir unseren Umsatz nochmals um 50% steigern.



WF: Wie soll das gelingen?

Alfred Hitzler: Durch Investitionen in unsere Produkte, Erhöhung der Fertigung und einer noch stärkeren Internationalisierung des Vertriebs. In die Produktentwicklung der 6er-Serie mussten wir ein paar Millionen EUR investieren, außerdem sehr viel Geld in die Entwicklung der Filter für Feinstäube PM025. Sie filtern feinste Feinstäube. Das ist für uns sehr wichtig.

WF: Was bedeutet das in Stückzahlen?

Alfred Hitzler: Aktuell produzieren wir jährlich 170.000 Geräte. 100.000 zusätzliche wollen wir produzieren. Dazu haben wir das

Nachbargrundstück in Weingarten gekauft, um die Fertigung erweitern zu können.

WF: Inwieweit verfügen Sie über die Mitarbeiter, die das stemmen können?

Alfred Hitzler: Wir sind eine Art Familie, in der sich jeder wohlfühlt und Mitarbeiter mit Stolz sagen können: Ich arbeite für die Firma Venta. Im Umkreis von Weingarten sind wir als Unternehmen bekannt, das sehr positiv gesehen wird.

Das Thema Fachkräftemangel stellt sich aktuell für uns nicht. Ich habe schon immer dafür gesorgt, dass wichtige Mitarbeiter keinen Grund haben, das Unternehmen zu verlassen. Nur so kann man im Massenmarkt erfolgreich sein:

Wenn man die richtigen Mitarbeiter hat, die sich zum Unternehmen gehörig fühlen.

WF: Stichwort Industrie 4.0: Inwieweit beeinflusst die Digitalisierung Ihre Produktion und Produkte?

Alfred Hitzler: Industrie 4.0 ist natürlich ein Thema für uns. Aber wichtiger noch ist der Einfluss auf unsere Produkte. Alle sind mit WiFi und Apps ausgestattet. Das ist vor allem auf dem asiatischen Markt, aber auch in den USA ein sehr starken Trend.

WF: Um noch einmal auf den Ausgangspunkt und die Sache mit dem Rentenalter zurückzukommen: Wie lange möchten Sie noch im Unternehmen in verantwortlicher Position aktiv sein?

Alfred Hitzler: Langfristig möchte ich mich aus dem operativen Geschäft zurückziehen und in den Beirat wechseln. Meine Frau ist auch im Unternehmen, sie hat den amerikanischen Markt aufgebaut. Das war privat nicht immer ganz einfach für uns. Unsere Tochter studiert noch. Wenn sie den Drang hat, das Unternehmen zu übernehmen, dann kann sie das machen. Das kann aber noch ein paar Jahre dauern. Mein Ziel ist es, noch so lange aktiv zu sein.

Die Produkte sind unter anderem für Allergiker interessant

venta
RAUMLUFTEXPERTEN SEIT 1981

Venta-Luftwäscher GmbH

Weltestraße 5
88250 Weingarten
Deutschland

☎ +49 751 500888

📠 +49 751 500820

✉ info@venta-luftwaescher.de

🌐 www.venta-luftwaescher.de



Messeausblick 2019

15.-17.04.2019 – Stuttgart/Universität

bonding – Firmenkontaktmesse und B2B-Networking-Plattform

25.-26.04.2019 – Stuttgart

Tuning World Bodensee - Internationales Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle

04.-05.05.2019 – Offenburg

Badische Weinmesse – Große Wein- und Genussmesse der Region

10.-12.05.2019 – Friedrichshafen

MOTORWORLD Classics – Messe-Event für Oldtimer und Youngtimer am Bodensee

15.05.2019 – Konstanz/Hochschule

Connect – Große Firmenkontaktmesse

20.-22.09.2019 – Weinheim

LebensArt – Messe für Garten, Wohnen und Lifestyle

27.-29.09.2019 – Pforzheim

Baummesse - Messe rund um die Themen Bauen, Wohnen und Renovieren

05.-06.10.2019 – Mannheim

Mannheimer Morgen – Immobilientage und B2B-Fachmesse

21.-24.11.2019 – Stuttgart

Familie & Heim – Süddeutschlands große Einkaufs- und Erlebnismesse

22.-24.11.2019 – Stuttgart

eat & STYLE - Deutschlands größtes Food-Festival

Messe Stuttgart



ONLINE MEHR ENTDECKEN AUF: Wirtschaftsforum.de



Meistgelesene Interviews



Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements der BMW Group
Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktiv mitzugestalten



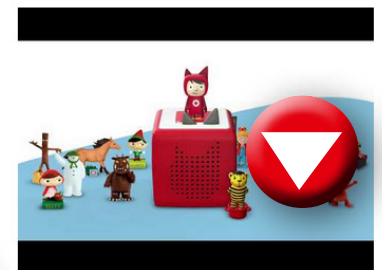
Wolfgang Grupp, Eigentümer und Geschäftsführer von Trigema
Insolvenz als Geschäftsmodell? Das kann doch nicht sein!

VIDEOS

Videos

1 2 3 ... 21 nächste

Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht
Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht



Expertenwissen



Wirtschaftsforum Expertenwissen - komplexe Sachverhalte verständlich aufbereitet.

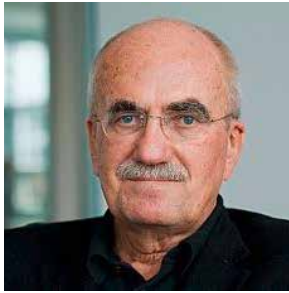
Newsletter



Auf Ihren Wunsch wöchentlich frisch in Ihrem Postfach: der Wirtschaftsforum-Newsletter!

Einfach mal klicken und los geht's!

Buchtitel im Fokus



HANS PETER SCHÜTZ

Hans Peter Schütz, geboren 1939 in Donaueschingen, beobachtet, analysiert und beschreibt seit Mitte der siebziger Jahre den politischen Lebensweg von Wolfgang Schäuble. Er berichtete für die Südwest Presse und die Stuttgarter Nachrichten, war Leiter des Bonner Stern-Büros, leitete die politische Stern-Redaktion in Hamburg und wechselte 1999 mit der Regierung nach Berlin. Dort schreibt er heute als Korrespondent für stern.de unter anderem seine Kolumne „Berlin vertraulich“.

Wolfgang Schäuble - Zwei Leben

Wolfgang Schäuble gehört seit 40 Jahren zur deutschen Politik: als Manager der Einheit, Wächter der inneren Sicherheit, Troubleshooter der Finanzkrise. Doch seine Karriere kennt auch Brüche. Er ist gescheitert, als er Kanzler und Präsident werden wollte. Und das Land war Zeuge, wie die Vita Schäubles mit dem Attentat in zwei Leben gespalten wurde. Hans Peter Schütz war dabei, als ein geistig Verwirrter die Schüsse abfeuerte. Seither verbindet den Journalisten und den Politiker eine besondere Beziehung. Schütz kann für diese Biographie auf eine Fülle bislang unbekannter Informationen über das Leben des in Freiburg im Breisgau 1942 geborenen Wolfgang Schäuble.

Wolfgang Schäuble erfreut sich zwar großen Respekts, doch geöffnet hat er sich selten. Schütz schildert Schäubles Bruch mit Helmut Kohl, das schwierige Verhältnis zu Angela Merkel, aber auch die Ehe der Schäubles vor und nach dem Attentat. So lernt der Leser den Politiker und Menschen Schäuble neu und anders kennen. Ein Fachbuch mit Tiefe aus der Region Baden-Württemberg.



Mehr Informationen unter: www.droemer-knaur.de



ADRIENNE BRAUN

Adrienne Braun, 1966 in Wiesbaden geboren, wollte eigentlich ans Theater und arbeitete nach dem Abitur als Requisiteurin und Regieassistentin für Neue Musik am Staatstheater Stuttgart. Sie hat Germanistik, Kunstgeschichte und Literaturwissenschaft in Stuttgart studiert, sich dann doch für den Journalismus entschieden und bei der Stuttgarter Zeitung volontiert. Sie arbeitet als Kunst- und Theaterkritikerin für ART, die Süddeutsche Zeitung, die Deutsche Bühne und vor allem für die Stuttgarter Zeitung.

Künstlerin, Rebellin, Pionierin – 20 außergewöhnliche Frauen aus Baden-Württemberg

In der Zeit zurückreisen und dort interessante Persönlichkeiten treffen: Mit diesen zwei faktenreichen und sehr spannenden Lesebüchern ist das gedanklich möglich: Sie stellen je 20 Frauen und Männer (ab dem 16. bis zum 20. Jh.) vor, die den Südwesten Deutschlands prägten, Großes erfanden oder beeindruckende künstlerische Leistungen hervorbrachten. Einige davon sind (fast) vergessen. Viele aber veränderten die Region, ganz Deutschland oder die Welt.

Mehr Informationen unter: www.werkstatt-verlag.de



Kontakte

Nimbus Group GmbH

Sieglestraße 41
70469 Stuttgart
Deutschland

☎ +49 711 63301420
☎ +49 711 63 301414
🌐 www.nimbus-group.com

J.D. Schwimmbad-Bau & Design GmbH

Wirkerstraße 28
72461 Albstadt
Deutschland

☎ +49 7432 98090
☎ +49 7432 980950
✉ info@j-d.de
🌐 www.j-d.de

Robos GmbH & Co. KG

Im Moldengraben 47
70806 Kornwestheim

☎ +49 7154 82250
☎ +49 7154 822522
✉ anfrage@robos.de
🌐 www.robos.de

Rybak + Hofmann rhv-Technik GmbH + Co. KG

Eisentalstraße 27
71332 Waiblingen
Deutschland

☎ +49 7151 959980
☎ +49 7151 9599895
✉ info@rhv-technik.de
🌐 www.rhv-technik.de

Simba Computer Systeme GmbH

Zeppelinstraße 42-44
73760 Ostfildern
Deutschland

☎ +49 711 451240
☎ +49 711 4512449
✉ info@simba.de
🌐 www.simba.de

Modellbau Kurz GmbH & Co. KG

Ringstraße 139
70839 Gerlingen
Deutschland

☎ +49 7152 928800
☎ +49 7152 92880411
✉ vertrieb@kurzmodellbau.de
🌐 www.kurzmodellbau.de

Vetter GmbH Kabelverlegetechnik

Industriestraße 28
79807 Lottstetten
Deutschland

☎ +49 7745 92930
☎ +49 7745 9293499
✉ info@vetter-kabel.de
🌐 www.vetter-kabel.de

acp systems AG

Albring 18
78658 Zimmern ob Rottweil
Deutschland

☎ +49 741 1752990
☎ +49 741 175299670
✉ info@acp-systems.com
🌐 www.acp-systems.com

Drees & Sommer SE

Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart
Deutschland

☎ +49 711 13170
☎ +49 711 1317101
✉ info@dreso.com
🌐 www.dreso.com

Nexus Technology GmbH

Carl-Zeiss-Straße 2
76275 Ettlingen
Deutschland

☎ +49 7243 54880
☎ +49 7243 548811
✉ info.de@nexusgroup.com
🌐 www.nexusgroup.com

Venta-Luftwäscher GmbH

Weltestraße 5
88250 Weingarten
Deutschland

☎ +49 751 500888
☎ +49 751 500820
✉ info@venta-luftwaescher.de
🌐 www.venta-luftwaescher.de



Was immer Sie bewegt – sprechen wir darüber!

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

Erfahren Sie mehr über geplante Themen!

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert
+49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14
48431 Rheine
Deutschland
Tel.: +49 5971 92164-0
Fax: +49 5971 92164-838
info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

Null Emissionen. So gut wie.

Mit unseren Technologien tragen wir dazu bei, die Emissionen im Straßenverkehr deutlich zu senken. Auf die Duftnoten im Innenraum haben wir aber (noch) keinen Einfluss.

Wir bei ZF arbeiten intensiv an der Vision Zero – nämlich einer Welt ohne Unfälle und Emissionen. Unsere Elektroantriebe für unterschiedlichste Fahrzeugsysteme helfen, diesem Ziel ein großes Stück näher zu kommen. [zf.com/efficiency](https://www.zf.com/efficiency)



see. think. act.

