

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Faszination für Getränke**

mit Günter Thiel, Verwaltungsrat der Splendid Drinks AG , Seite 04

Porträts:

- › **Polifibra Folien Handelsgesellschaft mbH**, Seite 12
- › **KMH-KAMMANN METALLBAU GmbH** , Seite 16

**NEU IN IHREM  
WIRTSCHAFTSFORUM  
DASHBOARD**

**WIRTSCHAFTSFORUM**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



# SIE SUCHEN MITARBEITER?

In nur zwei Schritten zu Ihrer Stellenanzeige:

**1. Kostenlos  
anmelden**

**2. Bis zu 10 Anzeigen  
gleichzeitig schalten!**

**JETZT DABEI SEIN!**

Mit dem Eintrag Ihres Unternehmens profitieren Sie außerdem von der Reichweite unserer Plattform im Internet. Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte und Unternehmensnews direkt auf [wirtschaftsforum.de](http://wirtschaftsforum.de) zu präsentieren.

---

## Starker Mittelstand

---

04



**Günter Thiel**, Verwaltungsrat  
der Splendid Drinks AG

06



**Leo W. A. de Man**, Geschäftsführer  
der Kondor Wessels Holding GmbH

08



**Sebastian Zoppe**, CEO  
der MP GmbH

09



**Christoph Zeis**, Geschäftsführer  
der EnergieDienstleistungs-Gesellschaft Rheinhessen-Nahe mbH

10



**Bernhard Reiling**, Geschäftsführer  
der Reiling GmbH & Co. KG

12



**Andreas Spahn**, Geschäftsführer  
der Polifibra Folien Handelsgesellschaft mbH

14



**Stefan Schröter**, Prokurist  
der Folienwerk Wolfen GmbH

16



**Martina Kammann**, Geschäftsführerin  
der KMH-KAMMANN METALLBAU GmbH

18



**Georg Wildegger**, Geschäftsführer  
der ADDINOL Lube Oil GmbH

20



**Harald Hinz**, Technischer  
Geschäftsführer  
der ProSite GmbH

---

23

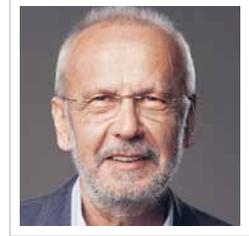
Kontaktdaten

---

# Faszination für Getränke

Günter Thiel ist Vollblutlogistiker mit mehr als 50 Jahren Berufserfahrung. In den letzten zwölf Jahren hat er sich auf die Getränkelogistik konzentriert und damit eine neue Leidenschaft entdeckt. Im Interview mit Wirtschaftsforum beschreibt er die ehrgeizigen Zukunftspläne, die er für sein Unternehmen anstrebt, die besonderen Herausforderungen und Chancen der Branche und was ihn bei seiner Arbeit motiviert.

## Interview mit



**Günter Thiel,**  
Verwaltungsrat  
der Splendid Drinks AG

**Wirtschaftsforum:** Herr Thiel, wie sind Sie zur Getränkelogistik gekommen?

**Günter Thiel:** Ich bin schon vor 55 Jahren als gelernter Speditionskaufmann ins Berufsleben eingestiegen. Bereits in den 1990er-Jahren, lange bevor jemand von Logistik als Standardbegriff sprach, habe ich Logistikdienstleistungen angeboten, die über den reinen Warentransport von A nach B hinausgingen. Im letzten Jahrzehnt entwickelte ich ein Interesse an der Getränkelogistik und begann in relativ kleinem Rahmen mit unserer eigenen Marke des Energydrinks '28 Black'. Splendid Drinks wurde dann 2014 mit dem

Ziel gegründet, der größte unabhängige Getränkefachlogistiker zu werden. Durch eine Mischung aus organischem Wachstum und strategischen Übernahmen haben wir dieses Ziel in den Gebieten, in denen wir aktiv sind, erreicht.

**Wirtschaftsforum:** Sie haben mit einem Energydrink angefangen. Spiegelt dies einen allgemeinen Trend wider?

**Günter Thiel:** Auf jeden Fall. In den letzten Jahren ist der Bereich Energy Drinks überproportional gewachsen und bietet auch in Zukunft noch weitaus mehr Potenzial. Wir verzeichnen aktuell mehr als 30% Wachstum pro Jahr. Der

Sektor der alkoholfreien Getränke entwickelt sich insgesamt gut. Es gibt einen klar erkennbaren Trend weg von alkoholischen Getränken und hin zu alkoholfreien oder alkoholarmen Lifestyle-Getränken. Mit 28 Black, dem ersten Energydrink, der nicht nach Gummibärchen schmeckte, konnten wir diesen Trend vorwegnehmen.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich dieser Trend auf Ihre Produktpalette ausgewirkt und welchen Einfluss üben sie über den Erfolg neuer Produkte aus?

**Günter Thiel:** Unsere Produktpalette besteht aktuell zu gleichen Teilen aus alkoholischen und

nicht-alkoholischen Getränken. Insgesamt haben wir über 8.000 Artikel im Angebot. Dennoch müssen wir selektiv vorgehen und nicht jedem Trend blindlings folgen. Letztes Jahr schwappte beispielsweise eine Welle aus den USA nach Europa für sogenannte Hard Seltzer oder alkoholische wasserbasierte Mischgetränke. Wir haben beschlossen, auf diesen speziellen Trend zu verzichten, da wir nicht glauben, dass der Markt dafür hier existiert.

**Wirtschaftsforum:** Wie erkennen Sie zukünftige Trends?

**Günter Thiel:** Zuerst muss man sich von seinen eigenen Vorlieben



Eine regionale Brauerei zu einer überregionalen Erfolgsmarke zu entwickeln, gehört zu den besonderen Leistungen, die Splendid Drinks mit seiner Infrastruktur anbieten kann



Die Eigenmarke 28 Black hat sich als Energy- und Lifestyle-Drink etabliert

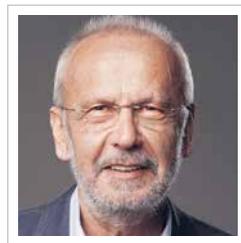
lösen. Ein neues Getränk oder eine neue Geschmacksrichtung muss natürlich bei der Mehrheit der Kunden ankommen. Wir betreiben eigene Marktforschung und arbeiten mit Partnern zusammen. Ein regionales Produkt in einen nationalen oder internationalen Erfolg zu verwandeln, ist eine große Herausforderung. Aber mit den logistischen Ressourcen von Splendid Drinks ist genau das möglich. Das macht auch Spaß. Ich glaube, dass es am unteren und oberen Ende der Preisspanne ein großes Potenzial gibt. Die Marken im mittleren Preissegment haben zur Zeit mehr zu kämpfen.

**Wirtschaftsforum:** Wie gehen Sie mit den aktuellen Herausforderungen um?

**Günter Thiel:** Wir hoffen, einen Teil der Energiepreissteigerungen durch Effizienzsteigerungen abfedern zu können. Wir sind auch dabei, die Digitalisierung im Unternehmen weiter voranzu-



Das Portfolio von Splendid Drinks umfasst 8.000 verschiedene Artikel, die auf insgesamt 90.000 m<sup>2</sup> Hallenfläche und 300.000 m<sup>3</sup> Logistikfläche umgeschlagen werden



“

„Ich glaube, dass es am unteren und oberen Ende der Preisspanne großes Potenzial gibt.“

Günter Thiel,  
Geschäftsführer

treiben. Dieses Jahr werden wir die Implementierung eines ERP-Projektes abschließen, das unsere Abläufe deutlich optimieren wird. Die größte Herausforderung ist jedoch der Fahrermangel. Dafür gibt es noch keine Patentlösung.

**Wirtschaftsforum:** Wie bleibt man nach 55 Jahren motiviert bei der Arbeit?

**Günter Thiel:** Ich will Dinge verändern und weiterentwickeln. Das hat sich über die Jahre nicht

splendid   
**DRINKS**

**KONTAKTDATEN**

Splendid Drinks AG  
8, Am Scheerleck  
6868 Wecker  
Luxembourg  
☎ +352 2826160  
✉ +352 28261699  
info@splendid-drinks.com  
www.splendid-drinks.com

verändert. Ich gehöre nicht zu den Menschen, die glauben, früher war alles besser. Es ist heute einfach anders. Neue Menschen, neue Wege – es gibt nichts Spannenderes. Das Ziel für die kommenden fünf Jahre ist die Verdoppelung der Unternehmensgröße durch weitere Übernahmen und organisches Wachstum. Das ist eine Herausforderung, der ich mich gerne stelle.



# Folgen Sie uns auf Facebook

hier klicken










# Gebäude mit Wohlfühl- atmosphäre



Der Immobilienmarkt ist von Natur aus dynamisch. Aktuell erlebt er, bedingt durch die wirtschaftliche Gesamtsituation, eine Art Zeitenwende. Nach Jahren der steigenden Bau- und Grundstückspreise zeichnet sich eine Trendwende ab. Die Kondor Wessels Holding GmbH aus Berlin als Teil eines der größten Bauunternehmen Europas, VolkerWessels in den Niederlanden, behauptet sich seit Jahrzehnten am Markt mit einer langfristig angelegten Strategie und einem ganzheitlichen Serviceangebot.

**Wirtschaftsforum:** Herr de Man, auf welches Segment im Baubereich konzentrieren Sie sich?

**Leo W. A. de Man:** Mit 80% Anteil am Gesamtgeschäft ist Wohnungsbau unser wichtigstes Standbein. Dabei sind wir ganz breit aufgestellt. Zu unserem Portfolio gehören kleine Wohnungen für Studenten, gewerbliches Wohnen für Wohnen auf Zeit und Single- sowie Familienwohnungen, sozialer Wohnungsbau, Generationen-Wohnen oder Hotels.

**Wirtschaftsforum:** Bitte geben Sie uns einige Projektbeispiele aus dem Wohnungsbau.

**Leo W. A. de Man:** Hier in Berlin haben wir zum Beispiel die gesamte Stadtquartiersentwicklung am Anhalter Bahnhof verantwortet. Dort entstanden 235 Wohneinheiten und eine Kita. Mit dem daran anschließenden PULSE Projekt haben wir zudem 12.000 m<sup>2</sup> Bürofläche realisiert. Es handelt sich dabei um ein Cradle-to-Cradle-Gebäude, nachhaltig konzipiert und mit einem Wärmerückgewinnungssystem ausgestattet. Ein Projekt ganz anderer Art ist das Hochhaus am Alexanderplatz. Es besteht aus zwei Türmen, von denen einer im Bestand war. Wir haben vier Geschosse in die Tiefe gebaut und 30 nach oben. Die Fassade wurde mithilfe eines

Roboters erstellt. Im Westend von Offenbach am Main, auf dem Gelände einer ehemaligen Seifenfabrik, haben wir 320 Wohnungen gebaut. Damit haben wir eines der größten Wohnungsbauprojekte in Offenbach der vergangenen Jahre realisiert. Das Projekt hat der Stadt einen wichtigen Investment-Schub gegeben.

**Wirtschaftsforum:** Können Sie uns auch Beispiele aus dem gewerblichen Bereich nennen?

**Leo W. A. de Man:** Auch hier sind wir offen für alles. Aktuell haben wir ein Hotel am Potsdamer Hauptbahnhof im Bau. Hier müssen wir besonders schnell sein,

## Interview mit



**Leo W. A. de Man,**  
Geschäftsführer  
der Kondor Wessels Holding  
GmbH



Wohnkomplex Zichorienhöfe in Magdeburg  
© 3D Visualisierung: HYPERLINK  
www.archlab.de, Architekten: Luka Ehser Architekten,  
Seidel+Architekten

da eine Gewerbefläche von rund 30.000 m<sup>2</sup> dazugehört und die Shops dort bald öffnen möchten. Das Projekt hat ein Investitionsvolumen von rund 64 Millionen EUR und die technischen Anforderungen sind sehr hoch. Zudem arbeiten wir an einem Bürokomplex in Wuppertal. Auch dieses Projekt hat ein Volumen von fast 60 Millionen EUR. Der Komplex liegt an der Wupper und ihn zeichnet seine besondere Fassade aus. Ebenfalls involviert sind wir in ein Projekt mit der Adler-Gruppe. Hier entwickeln wir 45.000 m<sup>2</sup> Wohnen und Gewerbe, 22.500 m<sup>2</sup> Büros, Einzelhandel und Wohnungen.



Ein Bürokomplex an der Ohligsmühle in Wuppertal  
© Silvia Kriens, beteiligte Architekten: HPP Architekten, BM+P Architekten

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit bei Ihren Projekten?

**Leo W. A. de Man:** Wir stellen uns dem Thema, das müssen wir. In den letzten Jahren sind die Baukosten massiv gestiegen. Sie werden erst wieder runtergehen, wenn ein Überangebot vorhanden ist. Auch die Grundstückspreise werden irgendwann wieder sinken. Diese Entwicklungen werden sich allerdings noch verzögern. Was das Thema Energie angeht, bauen wir unsere Wohnungen

im Passivbereich, sodass die Betriebskosten für die Inhaber und Mieter sinken. Bei den laufenden Projekten arbeiten wir mit Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Blockheizkraftwerken. Bei einem aktuellen Projekt in Berlin-Köpenick haben wir auch ein Blockheizkraftwerk im Einsatz. Die Anlage erzeugt selbst Strom und kann zu 75% mit Wasserstoff betrieben werden. Hier geht es verstärkt um Wohlgefühlqualität. Zurzeit kaufen wir zudem ein Grundstück bei Düsseldorf, auf dem wir komplett energieautark



Die Kappus Höfe – eine ehemalige Seifenfabrik im Offenbacher Westend – wurden zu 320 Wohnungen umgebaut  
© georg-foto, offenbach, beteiligte Architekten: HILMER SÄTTLER ARCHITEKTEN

# KondorWessels

werden wollen, mithilfe von Wasserstoff und Geothermie.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Kondor Wessels von anderen Anbietern? Warum kommen die Kunden zu Ihnen?

**Leo W. A. de Man:** Uns gibt es schon lange am Markt und wir haben den Ruf, Qualität zu bauen und zuverlässig zu sein. Wir entwickeln nicht nur, sondern bauen auch selbst. Im Grunde können wir Projekte gänzlich aus einer Hand anbieten. Das gibt den Auftraggebenden Sicherheit. Sicherheit wird ein immer wichtigeres Thema in unserem Bereich. Wir gehen mit dem Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden sorgfältig um. Das gilt auch für unser Partnernetzwerk. Wenn es ein Problem gibt, dann streiten wir nicht, sondern suchen eine Lösung.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre wichtigen Themen für die nächsten Monate?

**Leo W. A. de Man:** Im Moment ist es aufgrund der aktuellen politischen und gesamtwirtschaftlichen Situation kaum möglich, weit voranzuplanen. Wir erwarten zwar eine rückläufige Tendenz am Markt bis mindestens 2025, aber irgendwann wird es wieder bergauf gehen. Bis dahin nutzen wir die Zeit, die laufenden Projekte abzarbeiten, die Digitalisierung bei uns voranzubringen und unsere Prozesse zu optimie-

## KONTAKTDATEN

Kondor Wessels Holding GmbH  
Kronprinzendamm 15  
10711 Berlin  
Deutschland  
info@kondorwessels.com  
www.kondorwessels.com



Das PULSE-Gebäude in Berlin ist Cradle-to-Cradle nachhaltig  
© Maximilian Meisse, beteiligte Architekten: IAA Architekten, Kondor Wessels Planungsgesellschaft mbH

ren. Wichtig ist für uns, unsere Mitarbeitenden zu halten. Unsere Mitarbeitenden sind unser höchstes Gut.

**Wirtschaftsforum:** Welche Marktposition streben Sie langfristig an?

**Leo W. A. de Man:** Langfristig möchten wir die Marktposition, die wir in Berlin haben, auch in NRW erreichen. Auch in Frankfurt und Dresden werden wir wachsen und uns als fachlicher Partner am Markt weiter etablieren.

# Strom sparen und das Klima schonen

Nachhaltigkeit, Energie sparen und klimaschädliche CO<sub>2</sub>-Emission reduzieren steht für viele Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Mit ihren Energiesparanlagen vom Typ ELSA bietet die MP GmbH eine besonders clevere Lösung, um in Industrie und Gewerbe bis zu 15% Stromkosten zu sparen. Mit der neuen Generation der Anlagen sieht man direkt, was in Euro und Cent gespart wird.

Die MP GmbH entwickelt und produziert seit mehr als 70 Jahren hochwertige Transformatoren und Wickelgüter. Entstanden aus dem Zusammenschluss der Gerhard Möller Transformatoren- und Gerätebau GmbH und der Walter Preussler Transformatoren GmbH, setzt der Qualitätsmarktführer mit dem Firmenmotto 'Qualität mit Her(t)z' in seiner Sparte Anlagenbau heute vor allem auf Energiesparanlagen. „Wir haben Energiesparanlagen schon seit 2012 im Sortiment, doch in der DACH-Region hat das kaum jemanden interessiert. Damals haben wir diese Anlagen überwiegend exportiert.“ Seit 2021 steige die Nachfrage merklich. „2022

wurden alle Anlagen nach Frankreich verkauft, jetzt steigt durch die hohen Stromkosten auch die Nachfrage in Deutschland. Wir sind aktuell mit Unternehmen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, der Hotellerie und Industriekonzerne im Gespräch.“ Neben Energiesparanlagen vertreibt MP Ringstelltransformatoren und klassische Transformatoren, beides sind auch integrale Bestandteile der Energiesparanlagen.

## Ersparnis durch Spannungsabsenkung

Das Wirkprinzip der strom- und emissionsparenden Anlagen fußt auf einer stufenlosen und unterbrechungsfreien Absenkung

der Spannung im gesamten Stromnetz des Unternehmens. MP nutzt für seine Anlagen hochwertige Anlagenbau-Komponenten und eine moderne, leistungsfähige SPS. Die Anbindung an ein Energiemanagementsystem mit Cloud-Dashboard ermöglicht es dem Nutzer, von überall in Echtzeit zu verfolgen, wie viel Strom verbraucht wird. „In Zukunft lässt sich auch der aktuelle Strompreis hinterlegen, sodass man die Ersparnis direkt in Euro und Cent sieht“, so Sebastian Zoppe. „Förderfähigkeit, eine lineare, schaltungsfreie Regelung und die Performance eines IoT-Smart-Devices bieten andere Anlagen derzeit noch nicht. Energiesparanlagen haben in den letzten Jahren deutlich zum Wachstum von MP beigetragen, daher wolle man diesen Bereich weiter ausbauen und dabei vor allem den Trend zur Gebäude- und Firmendigitalisierung verstärkt aufgreifen. „Bereits heute lässt sich das Einsparpotenzial mit einer Vorabmessung und die ELSA lässt sich mit dem Handy überwachen und in Betrieb nehmen“, sagt Sebastian Zoppe. „Als Smart Device unterstützt sie Fernwartung und fährt automa-

## Interview mit



Sebastian Zoppe,  
CEO  
der MP GmbH

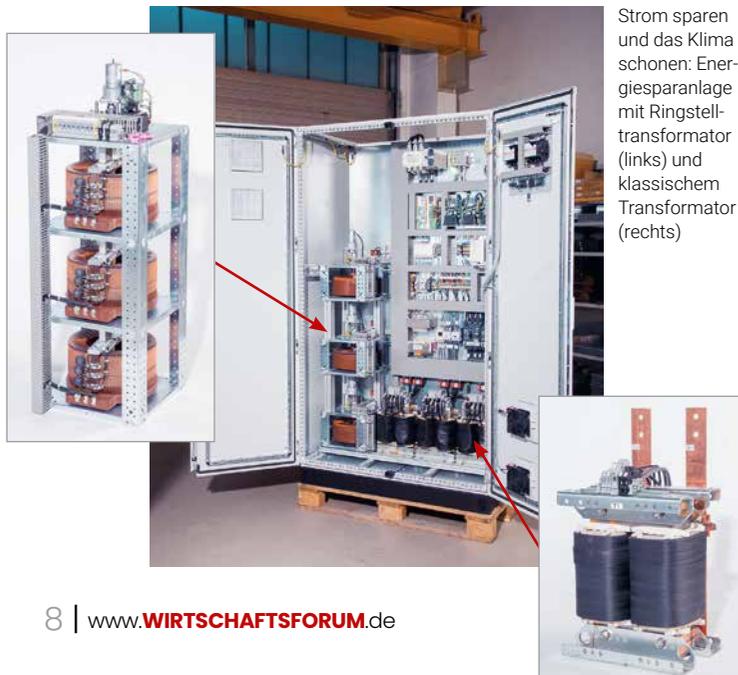


## Möller-Preussler

### KONTAKTDATEN

MP GmbH  
Gutenbergring 55 a  
22848 Norderstedt  
Deutschland  
☎ +49 40 534200  
✉ +49 40 5342040  
info@mp-trafo.de  
www.mp-trafo.de

tisch in einen Schutzmodus, wenn zum Beispiel die Temperatur zu hoch ist.“ Neben der technischen Weiterentwicklung plant MP, die Internationalisierung weiter voranzutreiben. „Wir wollen unser Produkt weltweit platzieren“, so Sebastian Zoppe. Behindern auf ihrem Wachstumskurs könne MP nur der Fachkräftemangel. „Wir suchen händierend Mitarbeiter, die in einem gemischten, bunten und motivierten Team ihren Beitrag zur schnellen Umsetzung der Energiewende leisten wollen. Spezielle Fachkenntnisse schulen wir intern, bei uns punkten Kandidaten mit Engagement, Leidenschaft und Weitblick.“



Strom sparen und das Klima schonen: Energiesparanlage mit Ringstelltransformator (links) und klassischem Transformator (rechts)

# Praktizierter Klimaschutz

Mit dem Ausbruch des Kriegs in der Ukraine haben das Thema Energieeffizienz und damit verbunden verstärkte Bemühungen um den Klimaschutz noch einmal zunehmend an Bedeutung gewonnen. Die EDG – Energiedienstleistungsgesellschaft Rheinhessen-Nahe mbH aus Nieder-Olm trägt diesem Anspruch seit ihrer Gründung mit ihrem Contracting-Geschäftsmodell für Energieversorgungsanlagen Rechnung und entwickelt zukunftsweisende klimaneutrale Versorgungskonzepte.

„Wir konnten schon in den vergangenen Jahren eine kontinuierlich steigende Nachfrage verzeichnen“, so Geschäftsführer Christoph Zeis. „Durch den Ukraine-Krieg ist diese zusätzlich befeuert worden. Unser Geschäftsmodell des Contracting für Anlagen der Energieversorgung verbindet Ökologie und Ökonomie zu praktiziertem Klimaschutz und gleichzeitiger Rentabilität. Damit treffen wir die aktuellen Bedürfnisse sehr genau.“

## Kraft-Wärme-Kopplung trifft auf erneuerbare Energien

Eines der Referenzprojekte des Unternehmens ist ein großes integriertes Schulzentrum in Nieder-Olm, das bislang bereits über ein Wärmenetz der Nahwärmerversorgung beliefert wurde.

Die EDG hat dies jetzt auf die erneuerbare Energie Biomasse umgestellt und betreibt vor Ort eine Kundenanlage. „Wir haben hier ein Blockheizkraftwerk für die Eigenstromversorgung, so dass Kraft-Wärme-Kopplung auf erneuerbare Energie trifft“, erklärt Christoph Zeis. Im Jahr spart die EDG so 850 t CO<sub>2</sub> ein. „Da dieses Konzept auf andere Projekte beliebig übertragbar ist, haben wir dafür den Contracting Award 2022 bekommen.“

In den letzten zwei Jahren hat das Unternehmen in einem Neubaugebiet in Rheinland Pfalz ein kaltes Nahwärmenetz über oberflächennahe Geothermie gebaut. Für die rund 110 Grundstücke sind 72 Erdbohrungen à 200 m Tiefe durchgeführt worden. Alle Häuser werden jetzt mit kalter Nahwärme

versorgt und können mit einer Sole-Wasser-Wärmepumpe im Winter nicht nur heizen, sondern im Sommer auch kühlen.

## Der Blick nach vorne

Auch für das Jahr 2023 sind die Auftragsbücher der EDG gut gefüllt. Unter anderem diverse Großprojekte stehen auf der Agenda, wie zum Beispiel der Neubau des Dienstgebäudes 2 der Kreisverwaltung Mainz-Bingen in Ingelheim. Hier setzt das Unternehmen ein modernes Konzept um. Über Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung wird mit einer Adsorptionskälteanlage und einer Spitzenlastkälte-Anlage mit dem Kältemittel Wasser sowohl Wärme als auch Kühlenergie erzeugt. Somit ist auch in Zeiten der Spitzenlastkühlung in Verbindung mit Photovoltaik Kli-

## Interview mit



*Christoph Zeis,  
Geschäftsführer  
der Energiedienstleistungs-  
Gesellschaft Rheinhessen-Nahe  
mbH*



## KONTAKTDATEN

Energiedienstleistungsgesellschaft  
Rheinhessen-Nahe mbH  
Am Giener 13  
55268 Nieder-Olm  
Deutschland  
☎ +49 6136 92150  
✉ +49 6136 921520  
info@edg-mbh.de  
www.edg-mbh.de

maneutralität gewährleistet. Für ein großes Wohngebiet in Waldalgesheim wird eine solarthermische Freiflächenanlage mit einem Invest von rund 1,2 Millionen EUR gebaut, sodass dort in Zukunft auch außerhalb der Heizperiode Wärme ohne Verbrennung erzeugt werden kann.



Der 'Energieeffizienzcluster' Schulzentrum Nieder-Olm wurde auf erneuerbare Energie umgestellt



Das Erdsondenfeld im Neubaugebiet Gensingen; hier wurden 72 Erdbohrungen à 200 m für Sole-Wasser-Wärmepumpen in den Häusern abgeteuft

# Aus Scherben Neues machen



## KONTAKTDATEN

Reiling GmbH & Co. KG  
Bussemasstraße 49  
33428 Marienfeld  
Deutschland  
☎ +49 5247 98030  
✉ +49 5247 980333  
info@reiling.de  
www.reiling.de



**Wirtschaftsforum:** Herr Reiling, wie kam es dazu, dass sich Ihr Unternehmen auf das Glasrecycling konzentrierte?

**Bernhard Reiling:** Wir sind ein klassisches Familienunternehmen, das zu Beginn des letzten Jahrhunderts mit dem Handel von Rohstoffen begonnen hat. Es war mein Vater, der das Potenzial von Altglas als Recyclingprodukt erkannte und 1957 die Firma Reiling Glas Recycling gründete. Da-

mals war der Handel mit Altglas noch ungewöhnlich und wurde etwas stiefmütterlich behandelt. Inzwischen hat sich daraus eine ganze Industrie entwickelt, an der wir maßgeblich beteiligt sind.

**Wirtschaftsforum:** Was waren die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung Ihres Unternehmens?

**Bernhard Reiling:** In den 1970er-Jahren stellten wir die ersten Glasrecycling-Container in den Kommunen auf. Davor waren die meisten Glasbehälter pfandpflichtig. Mit der Einführung von Einwegglas waren wir die Ersten, die ein Sammelsystem einführten, um zu verhindern, dass dieses Glas auf der Mülldeponie landet. Dies wurde umso wichtiger, als in Deutschland in den 1990er-Jahren das Duale System 'Der Grüne Punkt' sowie die Verpackungsverordnung eingeführt wurden. Denn dadurch wurden die Hersteller zur

Rücknahme und Verwertung ihrer Verpackungen verpflichtet.

**Wirtschaftsforum:** Glas wird nicht nur in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie verwendet. Wie recyceln Sie andere Arten von Glas?

**Bernhard Reiling:** Hier waren wir auch Vorreiter und haben als Erste Verbundglas aufbereitet. Schon Mitte der 1980er-Jahre haben wir in eine moderne Aufbereitungsanlage für Flach-, Spiegel-, Auto-, Draht- und Bauverbundglas investiert. Heute haben wir beispielsweise Verträge mit Herstellern von Autoscheiben aus der Glasindustrie, die Audi mit fertigen Windschutzscheiben aus unserem recycelten Glas versorgen. Ein großes Thema für die Zukunft sind die Photovoltaik-Module. Bislang wurden in Deutschland mehr als vier Millionen Tonnen Photovoltaik-Module installiert und der größte Teil davon ist

Als die Reiling GmbH & Co. KG in den 1970er-Jahren den ersten Altglascontainer in Gütersloh aufstellte, war das eine Pionierleistung. Mittlerweile gehört der Gang zum Glascontainer in Städten und Kommunen in ganz Deutschland zum Alltag. In einem Interview mit Wirtschaftsforum spricht Geschäftsführer Bernhard Reiling über das Wachstum der Kreislaufwirtschaft und die Bedeutung der technologischen Führung.

## Interview mit



**Bernhard Reiling,**  
Geschäftsführer  
der Reiling GmbH & Co. KG

Glas. Die erste Generation der PV-Module wird jetzt ausgemustert. Wir verzeichnen in diesem Bereich jährlich exponentielle Mengensteigerungen. Allein in diesem Jahr haben wir über 5.000 t verarbeitet. Nächstes Jahr werden wir an unserem Standort in Münster eine neue Anlage nur für das PV-Recycling errichten.

**Wirtschaftsforum:** Wie viele Standorte haben Sie?

**Bernhard Reiling:** Wir sind an zwölf Standorten in Deutschland sowie an insgesamt sechs wei-



Reiling war einer der Ersten, der Altglascontainer in den Kommunen aufstellte

teren Standorten in Dänemark, Polen, Schweden und den Niederlanden vertreten. Insgesamt beschäftigen wir rund 690 Mitarbeiter. Unsere Standorte befinden sich alle in der Nähe von Glashütten. Sie verlassen sich darauf, dass wir eine kontinuierliche Versorgung mit recyceltem Glas gewährleisten. Altglas kann beliebig oft recycelt werden. Im Gegensatz zu der energie- und CO<sub>2</sub>-intensiven Herstellung von neuem Glas aus Primärrohstoffen können durch den Einsatz unserer recycelten Scherben pro 10% im Gemenge bis zu 3% bei Energie und 5% bei CO<sub>2</sub> eingespart werden. Dadurch leisten wir einen erheblichen Beitrag zum Ressourcen- und Umweltschutz.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig ist technologische Innovation?

**Bernhard Reiling:** Sehr wichtig. Wir haben nicht nur Trends frühzeitig erkannt, sondern auch in die neueste Technologie investiert. Deshalb sind wir heute technologisch führend in unserem Gebiet. Wir bieten der Glas herstellenden Industrie eine optimale Scher-

benqualität dank dem Einsatz hochmoderner Aufbereitungsanlagen, die in der Lage sind, Störstoffe zu 99,9% auszufiltern. Diese haben wir gemeinsam mit den Anlagenbauern entwickelt. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wir erhielten einen verzweiferten Anruf einer Frau, die versehentlich ihren Ehering in einem unserer Altglascontainer verloren hatte. Wir schickten einen Lkw los, um den Container zu leeren, ließen den Inhalt durch die Aufbereitungsanlage laufen und konnten ihr den Ring ohne Probleme zurückgeben.

**Wirtschaftsforum:** In welchen anderen Bereichen sind Sie aktiv?

**Bernhard Reiling:** Wir haben im Jahr 2000 mit dem Recycling von PET-Flaschen begonnen und sind heute einer der wichtigsten Partner für die Kunststoffindustrie. Wir sammeln und recyceln auch Altholz und liefern Hackschnitzel, zum Beispiel für die Herstellung von Spanplatten. Als Mittelständler ist es wichtig, dass wir uns auf unsere Kernkompetenz konzentrieren.



PET-Recyclinganlage zur Herstellung von PET-Flakes

**Wirtschaftsforum:** Wie entwickelt sich der Markt zurzeit?

**Bernhard Reiling:** Für das kommende Jahr 2023 erwarten wir rückläufige Eingangsmengen aufgrund von Kaufkraftzurückhaltung im Konsum und am Bau. Unsere größte Herausforderung wird das Recycling von PV-Modulen in den zu erwartenden Mengen sein. Wir investieren zudem in neue Verwendungsmöglichkeiten für Altglas, das nicht in den Glas-Kreislauf zurückgeführt werden kann. Im vergangenen Jahr haben wir die Veriso Schaumglas GmbH übernommen, die sich auf die Herstellung eines nachhaltigen Dämmstoffs aus Altglas spezi-

alisiert hat. Es stellt eine ökologische Alternative zu anderen erdölbasierten Dämmstoffen dar und hat vielfältige Einsatzmöglichkeiten in der Bauwirtschaft.

**Wirtschaftsforum:** Welche Zukunftspläne haben Sie?

**Bernhard Reiling:** Wir müssen uns permanent weiterentwickeln. Was heute als Fortschritt gilt, ist morgen Standard. Vor allem in Bezug auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit haben wir große Pläne. Jeder Tag bringt eine neue Herausforderung mit sich, das macht meine Arbeit interessant.



Rezyklate aus Photovoltaik-Modulen

# „Sind unsere Kunden zufrieden, sind wir es auch!“

**Interview mit**  
Andreas Spahn,  
Geschäftsführer  
der Polifibra Folien  
Handelsgesellschaft mbH

‘Sind unsere Kunden zufrieden, sind wir es auch!’ – so lautet das Credo der Polifibra Folien Handelsgesellschaft mbH in Limburg. „Als Experten für die Konfektionierung flexibler Folien zur industriellen Anwendung werden wir besonders für unsere zuverlässige Qualität und die Fähigkeit geschätzt, gemeinsam mit den Kunden besondere Ideen, Strukturen und Produkte zu entwickeln,“ weiß Geschäftsführer Andreas Spahn.



Modernste Schneidemaschinen sorgen bei Polifibra dafür, dass Folien schnell und flexibel zugeschnitten und konfektioniert werden können



Folien und Mehrlagenverbunde müssen verschiedenste Anforderungen erfüllen. Auch die Schneidemaschinen werden unterschiedlichen Materialeigenschaften gerecht

**Wirtschaftsforum:** Herr Spahn, Kundenzufriedenheit ist ein hoher Anspruch.

**Andreas Spahn:** Absolut, deshalb sind wir stets darauf bedacht, den Wünschen und Anforderungen unserer Kunden sofort nachzukommen. Gemeinsam mit Kunden und Herstellern entwickeln wir spezielle Lösungen. Unser Lagerbestand an verschiedenen Materialien erlaubt uns, viele Ideen sofort umzusetzen. Unsere Stärken sind Flexibilität, Vielfalt und Qualität. Dafür sind wir bekannt, wie auch die zahlreichen

Anfragen nach Spezialfolien bestätigen.

**Wirtschaftsforum:** Polifibra kann in diesem Jahr sein 40-jähriges Bestehen begehen.

**Andreas Spahn:** Ja, als völlig unabhängiges Unternehmen, da der Eigentümer Klaus Jorkowski alle Anteile vom ehemaligen Mutterkonzern übernehmen konnte. Unser Unternehmen wurde 1983 als Vertriebsniederlassung gegründet. Es ist dann aber kontinuierlich gewachsen, mit modernen Schneidemaschinen ausgestattet

und immer weiter modernisiert worden. Ein Blockheizkraftwerk kam 2014 dazu, 2019 und 2020 die Investition in zwei hochmoderne Schneidemaschinen und schließlich ganz aktuell eine Plasmaanlage. Aktuell beschäftigt Polifibra 16 Mitarbeiter und verzeichnet einen Jahresumsatz von 4,7 Millionen EUR, Ziel für 2022 sind 6,1 Millionen EUR. Ein Viertel unseres Umsatzes erzielen wir im Ausland, mittlerweile nicht nur in der DACH-Region und Ungarn, sondern auch in den USA, Mexiko und weiteren Ländern.

**polifibra folien**

## KONTAKTDATEN

Polifibra Folien Handelsgesellschaft  
mbH  
Brunnenstraße 5  
65551 Limburg  
Deutschland  
☎ +49 6431 99110  
✉ +49 6431 74491  
info@polifibra-group.de  
www.polifibra-group.de



**Wirtschaftsforum:** Wie sieht das Leistungsangebot von Polifibra aus?

**Andreas Spahn:** Unsere Produkte sind technische Folien, die für ganz unterschiedliche Anwendungen eingesetzt werden. Mit der Plasmabeschichtung ergeben sich erweiterte Möglichkeiten in

Das moderne Werk der Polifibra Folien Handelsgesellschaft mbH in Lindenhof umfasst modernste Herstellungs- und Lagereinrichtungen



der Oberflächenbehandlung, mit großem Potenzial etwa in der Lebensmittelindustrie. Grundsätzlich unterscheiden wir drei Segmente: den Elektrobereich vor allem mit Unternehmen, die Transformatoren einsetzen, die Kabelindustrie mit Abschirm- und Isolationsfolien, schließlich die allgemeine Industrie. Hierzu zählen verschiedene Fertigungsbereiche, die Automobilindustrie ebenso wie alle anderen Hersteller.

**Wirtschaftsforum:** Die letzten Jahre haben viele Unternehmen vor besondere Herausforderungen gestellt. Wie gehen Sie bei Polifibra damit um?

**Andreas Spahn:** Das Coronajahr 2020 war für uns schwierig, die Auftragslage ging stark zurück, wir mussten Projekte zurückstel-

len und Kurzarbeit anmelden. Im Jahr darauf relativierte sich die Situation, seitdem konnten wir den Umsatz wieder steigern. Obwohl es noch immer Probleme mit den Lieferketten gibt, sind wir gut aufgestellt. Wir haben ein gutes Lager und viele Produkte vor Ort. Zudem haben die Kunden eingesehen, dass verlässliche Qualität ihren Preis hat. Schien es etwa in der Vergangenheit im Kabelbereich lohnend, Minderqualität aus Asien bei niedrigen Frachtkosten in Kauf zu nehmen, sind nun die Lieferungen teuer und unzuverlässig geworden. Da ziehen es immer mehr Kunden vor, Produkte zu einem höheren Preis bei uns zu kaufen, die in verlässlicher Qualität verfügbar und lieferbar sind.

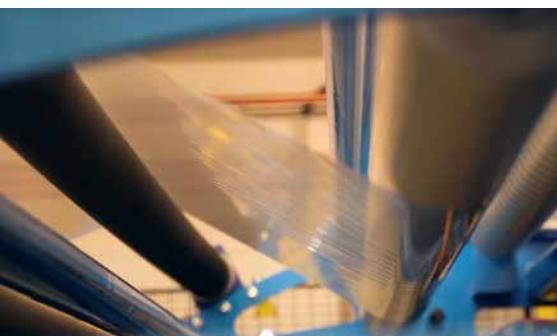
**Wirtschaftsforum:** Nun sind ja auch die Energiekosten ein Preistreiber.

**Andreas Spahn:** Unser Vorteil ist, dass wir ein eigenes Blockheizkraftwerk haben, unsere Wärme selbst produzieren und teils auch unseren Strom. Unsere neue PV-Anlage wird 2023 in Betrieb genommen. Dank fester Stromverträge hat die Kostensteigerung uns bisher nicht so sehr betroffen. Unsere Lieferanten allerdings schon, und so werden sich die Preise für Rohstoffe und Vorprodukte entsprechend erhöhen. Diese Entwicklung geht weiter, seit 2020/21 hat es stetige Preiserhöhungen gegeben, die wir bisher weitergeben mussten und konnten. Aktuell ist der Markt volatil. Auf der anderen Seite arbeiten wir in einer Zukunftsbranche. Techni-

sche Folien und Lamine bleiben unersetzlich für Isolierstoffe, Transformatoren und den aktuell forcierten Ausbau der erneuerbaren Energien, insbesondere durch Windenergie.

**Wirtschaftsforum:** Welche Pläne haben Sie für die nächsten Jahre?

**Andreas Spahn:** Wir haben 2022 verschiedene neue Projekte gestartet, und gerade in unserer neuen Plasmaanlage sehen wir großes Potenzial. Wir sehen gute Perspektiven und können unsere Produktion ausweiten. Doch auch in Zukunft gilt: Qualität und Kundenzufriedenheit stehen an erster Stelle, wir wollen gute und saubere Arbeit abliefern.



Das neue Plasmaverfahren ermöglicht eine ressourcenschonende und optimierte Oberflächenbehandlung



Polifibra legt großen Wert auf den Qualitätsstandard aller Konfektionierungen: sorgfältige Kontrolle der geschnittenen Folien



Die Laborprüfung gibt Aufschluss über die genaue Einhaltung der technischen Spezifikationen

# Folien – innovativ und nachhaltig

## Interview mit



**Stefan Schröter,**  
Prokurist  
der Folienwerk Wolfen GmbH



Die Produktion des Unternehmens ist seit 2002 in einem komplett neuen Gebäude untergebracht



2020 hat das Unternehmen verstärkt Schutzvisiere gegen Coronaviren produziert

Aufgrund der hohen Funktionalität sind Folien in vielen Anwendungsbereichen das Material erster Wahl. Das Folienwerk Wolfen aus Bitterfeld-Wolfen ist ein Spezialist für Nischenanwendungen und europaweit führend, wenn es um Folien für medizinische Anwendungen geht. Neben einem breiten Lösungs- und Produktportfolio setzt das Unternehmen verstärkt auf nachhaltige Lösungen, um den ökologischen Fußabdruck seiner Produkte zu reduzieren.

**Wirtschaftsforum:** Herr Schröter, was sind aktuell die wichtigsten Produktbereiche für das Folienwerk Wolfen?

**Stefan Schröter:** Wir sind bewusst breit aufgestellt. Eine wichtige Säule in unserem Geschäft sind die Lentikularfolien. Die Lentikularfolie ist eine besondere Art Folie, die durch kleine Linsen auf der Oberfläche der Folie optische Effekte erzeugt. Hier sind wir weltweit der einzige Anbieter. Darüber hinaus sind wir stark im Bereich Checkkarten. Dazu gehören zum Beispiel Pässe, Ausweise oder

Führerscheine. In den letzten Jahren konnten wir eine steigende Nachfrage im Bereich der Medizintechnik verzeichnen. Unsere Lösungen werden für Instrumente, aber auch für Knochenersatzteile genutzt. Früher war unser Hauptstandbein der Verpackungsbereich, vor allem Unternehmen der Kosmetikbranche. Aber inzwischen ist dieser Bereich rückläufig. In der nächsten Zeit wollen wir uns unter anderem auf Folien für Sicherheitsglas konzentrieren. Wir halten hier weltweite Zertifikate nach allen Standards.

**Wirtschaftsforum:** Wir sprechen über Folien – welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit für Ihr Unternehmen?

**Stefan Schröter:** Wir beschäftigen uns schon seit vielen Jahren mit dem Thema Nachhaltigkeit, noch bevor es zum geflügelten Marketinglogan wurde. Ein Augenmerk liegt hier auf unseren Abfallprozessen. Wir verfügen über eine eigene Recyclinganlage und versuchen, den Kreislauf zu schließen. Die Endverbraucherabfälle, zum Beispiel von den Verpackungen, machen ein enormes

Volumen aus. Wir verarbeiten diese Abfälle, nehmen aber auch die Industrieabfälle unserer Kunden an. Nicht zuletzt verarbeiten wir auch Kunststofffolien, die auf der Basis nachwachsender Rohstoffe hergestellt werden.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre Kunden und welche Regionen sind für das Folienwerk wichtig?

**Stefan Schröter:** Europa ist unser wichtigster Markt. Rund 70% unserer Produkte verkaufen wir außerhalb von Deutschland. Die Schweiz ist wichtig für uns, eben-

so Frankreich, Großbritannien und einige osteuropäische Länder. Der Markt für Checkkarten entwickelt sich global sehr erfreulich. Für die nächste Zeit sehen wir vielversprechende Perspektiven in den Beneluxländern, hier vor allem im medizinischen Bereich. Im Verpackungsbereich sind die DACH-Region, Frankreich und England wichtige Märkte für uns und das wird wohl auch so bleiben. Mit unseren Spezialitäten sind wir weltweit vertreten.

**Wirtschaftsforum:** Das Foliwerk blickt auf eine lange Historie zurück, war einer der größten Arbeitgeber in der ehemaligen DDR. Worauf führen Sie diesen sehr langfristigen Erfolg des Unternehmens zurück?

**Stefan Schröter:** In der Tat blicken wir auf viele Jahre Erfahrung in unserer Branche zurück und das ist sicherlich auch einer der wichtigsten Gründe für unseren Erfolg – unser gewachsenes Know-how. Darüber hinaus haben wir uns stetig weiterentwickelt und uns immer wieder auf neue Bedürfnisse und Trends am Markt eingestellt. Wir waren zum Beispiel die Ersten, die Co-Extrusion von PET-Folien angeboten haben. Wir haben immer wieder investiert und unsere Kapazitäten kontinuierlich ausgebaut. Nachdem wir 2002 ein komplett neues Firmengebäude auf der grünen Wiese gebaut haben, haben wir 2015 noch einmal eine neue Produktionshalle angebaut.

**Wirtschaftsforum:** Die vergangenen drei Jahre waren von Krisen

## A PLACE OF PIONEERING SPIRIT



Das Unternehmen ist seit mehreren Jahrzehnten in Bitterfeld-Wolfen ansässig; hier das alte Firmengebäude

geprägt. Wie haben sich diese auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

**Stefan Schröter:** Im Konsumentenbereich ging der Bedarf natürlich zurück, aber wir haben eine starke Forschungs- und Entwicklungsabteilung, die mit neuen Lösungen auf veränderte Bedürfnisse eingegangen ist. Wir haben zum Beispiel 2020 auf zwei Anlagen nur Schutzvisiere gegen Corona produziert. Das hat uns gut durch die Krise getragen. Aktuell ist die Inflation ein großes Thema.

Sie dämpft das Konsumverhalten und das merken wir vor allem im Verpackungsmarkt. Auf der anderen Seite gehen im Medizinbereich die Bedarfe hoch. Nicht nur das, wir erleben hier auch eine Art 'Entglobalisierung'. Es werden stärker Produkte aus Europa nachgefragt und zudem, aufgrund der Lieferkettenproblematik, die Lagerbestände aufgestockt.

**Wirtschaftsforum:** Worauf werden Sie sich im Jahr 2023 konzentrieren?

### KONTAKTDATEN

Folienwerk Wolfen GmbH  
Guardianstraße 4  
06766 Bitterfeld-Wolfen  
Deutschland  
☎ +49 3494 69790  
✉ +49 3494 697937  
info@folienwerk-wolfen.de  
www.folienwerk-wolfen.de



**Stefan Schröter:** Wir sind, trotz der herausfordernden allgemeinen Situation, für 2023 schon gut aufgestellt. Das Spezialgeschäft für Medizin und Checkkarten ist stabil und wir haben auch im Glasbereich einige langjährige Projekte in der Pipeline. Es bleibt abzuwarten, wie sich der Verpackungsbereich entwickelt. Wir werden aber auch weiterhin unserer Spezialisten-Strategie treu bleiben und uns auf Nischen und nachhaltige Themen konzentrieren.



Die Produktion des Unternehmens ist hochmodern und liefert hochpräzise Lösungen



Die Produkte des Foliwerks werden auch im medizinischen Bereich eingesetzt



Sonderanfertigungen für jeden Einsatzzweck sind die Spezialität von KMH

# Mit Topservice und perfekten Produkten

Die KMH-KAMMANN METALLBAU GmbH gehört zu den führenden europäischen Herstellern von Rohren, Komponenten und Systemen aus Stahl und Edelstahl für Absaugungen und Schüttgüter aller Art. Das mittelständische Unternehmen bietet seit Kurzem sämtliche Edelstahlprodukte mit gestrahlter, besonders glatter Oberfläche an. Wirtschaftsforum hat mit Geschäftsführerin Martina Kammann darüber gesprochen, welche Vorteile das neue, einzigartige Verfahren hat, welches ohne Mehrpreis angeboten wird.

**Wirtschaftsforum:** Frau Kammann, Ihr Unternehmen ist seit über 30 Jahren erfolgreich. Was waren die wichtigsten Meilensteine in dieser Zeit?

**Martina Kammann:** Wir sind zweimal umgezogen, an komplett neue Standorte, jedes Mal im laufenden Betrieb: 1999 und 2009. Beides waren Krisenjahre, aber wir sind jeweils gut hindurchgekommen. Mit jedem Umzug wurde viel investiert, um die Performance des Unternehmens zu steigern.

**Wirtschaftsforum:** Heute befinden Sie sich in Bassum in der Nähe von Bremen. Gibt es weitere Standorte?

**Martina Kammann:** Wir haben eine Handelsniederlassung in Frankreich und arbeiten mit Handelsvertretungen und Repräsentanzen auf der ganzen Welt zusammen. Wir möchten weiter kontinuierlich und gesund wachsen, trotz herausfordernder Zeiten und der weltweiten Verunsicherungen. Wir arbeiten weiter an der Optimierung unserer Produkte und Prozesse und daran, unseren begonnenen Change Management-Prozess auf allen Ebenen erfolgreich umzusetzen.

**Wirtschaftsforum:** Was verbirgt sich hinter diesem Prozess?

**Martina Kammann:** Wir haben das schon vor Jahren angesto-

ßen. Wir sind von einem kleinen Handwerksbetrieb mit zwei Mitarbeitern inzwischen auf ein mittelständisches Unternehmen mit 220 Mitarbeitern angewachsen. Unsere Herausforderung ist

## Interview mit



**Martina Kammann,**  
Geschäftsführerin  
der KMH-KAMMANN  
METALLBAU GmbH

es, mit dieser Mitarbeiterzahl so schnell wie möglich auf kontinu-



Freude an der Arbeit und Einsatz für perfekte Produkte sind kennzeichnend für das gesamte Unternehmen



ierlich steigende Anforderungen zu reagieren und das Unternehmen laufend zu transformieren. Um das umzusetzen, sind Werte wichtig, die eine solide Grundlage für die Transformation darstellen. Es gilt, kontinuierlich Prozesse infrage zu stellen, Teamentscheidungen zu treffen und die Mitarbeiter mitzunehmen. Bei KMH leben wir Mitarbeiterorientierung im gleichen Maße wie Kundenorientierung.

**Wirtschaftsforum:** Wie groß ist Ihr Produktsortiment?

**Martina Kammann:** Wir bieten ein umfangreiches Standardprogramm mit Rohren, Rohrformteilen und Verteilern in einem Baukastensystem; in unserem Onlineshop finden sich mehr als 30.000 Teile für alle denkbaren Anwendungen. Darüber hinaus bieten wir individuelle, maßgeschneiderte Lösungen für fast jeden Anwendungsfall und alle Branchen, die mit Schüttgütern oder Absaugung zu tun haben.



KMH gehört zu den führenden Herstellern von Rohren, Komponenten und Verteilern aus Stahl und Edelstahl



**Wirtschaftsforum:** Gibt es aktuelle technische Innovationen?

**Martina Kammann:** Wir sind kontinuierlich innovativ tätig und verbessern laufend unsere Produkte. Ganz aktuell bieten wir seit November alle Produkte aus Edelstahl standardmäßig mit gestrahlter, besonders glatter Oberfläche an. Wir haben dafür ein spezielles Verfahren entwickelt, mit dem wir eine Oberflächen-Rauheit von maximal Ra 0,8 µm erreichen. Das ist branchenweit einzigartig. Das Verfahren hat zahlreiche Vorteile:

Das perfekte Oberflächenfinish führt zu weniger Verunreinigungen, weniger Abrieb und damit auch zu weniger Reinigungsaufwand – ideal für die Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Wir bieten unseren Kunden diese höhere Qualität nicht nur mit verkürzten Lieferzeiten, sondern auch ohne Mehrpreis.

**Wirtschaftsforum:** Inwieweit sind Sie vom Fachkräftemangel betroffen?



**KONTAKTDATEN**

KMH-KAMMANN METALLBAU GmbH  
 Industriestraße 13  
 27211 Bassum  
 Deutschland  
 ☎ +49 4241 93900  
 📠 +49 4241 939090  
 ✉ office@kmh.net  
 www.kmh.net

**Martina Kammann:** Wir haben derzeit großen Personalbedarf und geben auch Quereinsteigern eine Chance. Wir haben ein super Team hier, mit flachen Hierarchien, jeder spricht mit jedem und alle sind per Du. Wir lassen unsere Mitarbeiter an Entscheidungsprozessen teilhaben und bieten viele Weiterbildungsmöglichkeiten. Es ist mir ein persönliches Anliegen, die Freude an der Arbeit zu vermitteln. Junge Menschen müssen viel früher mit Berufen in Berührung gebracht werden; vor allem Handwerksberufe verdienen ein besseres Ansehen, als sie derzeit oft haben.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele wollen Sie mit KMH erreichen?

**Martina Kammann:** Wir wollen weiter erfolgreich wachsen und unsere Innovationskraft weiter steigern, außerdem die Automation weiter vorantreiben und dazu beitragen, unsere Klimaziele bestmöglich zu erreichen.



Die Arbeit bei KMH ist geprägt von flachen Hierarchien und einem persönlichen Umgang miteinander



Edelstahlprodukt mit gestrahlter Oberfläche für ein perfekt glattes Finish

# Gelebte Nachhaltigkeit: Öl mit Mehrwert



## KONTAKTDATEN

ADDINOL Lube Oil GmbH  
Am Haupttor  
06237 Leuna  
Deutschland  
☎ +49 3461 8450  
✉ +49 3461 845555  
info@addinol.de  
www.addinol.de

**Wirtschaftsforum:** Herr Wildegger, ADDINOL Lube Oil hat eine lange Tradition. Können Sie einige Meilensteine aus der Geschichte des Unternehmens nennen?

**Georg Wildegger:** Die Wurzeln des Unternehmens als Raffinerie reichen zurück bis ins Jahr 1936. Zur Zeit der Wende waren wir die größte deutsche Grundölraffinerie mit 4.000 Mitarbeitern. Die Kosten waren aber gigantisch, deshalb stand das Unternehmen kurz vor der Insolvenz. Ich bin vor über 30 Jahren von KPMG zu ADDINOL gewechselt und habe die Restrukturierung begleitet. Im November 1994 wurde ich als Geschäftsführer berufen und habe einen Umbau des Unternehmens

„Wir sind der einzige Hidden Champion in Sachsen-Anhalt“, sagt Georg Wildegger, Geschäftsführer der ADDINOL Lube Oil GmbH mit Sitz in Leuna. Die einstige Raffinerie entwickelt und produziert heute Industrie- und Automotiveschmierstoffe für den globalen Markt. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum berichtet Georg Wildegger von Innovationen in Öl und gelebter Nachhaltigkeit.

eingeleitet. Wir haben dann die Raffinerie geschlossen und quasi als Start-up neu begonnen. Ende 1997 wurde die Firma unter dem heutigen Namen ins Handelsregister eingetragen.

**Wirtschaftsforum:** Was kennzeichnete das neue Unternehmen?

**Georg Wildegger:** Wir haben weiter auf Forschung und Entwicklung gesetzt, aber nicht im Bereich der Grundöle, sondern von Fertigprodukten, die einen Mehrwert haben und die wir weltweit vermarkten. Auf der Basis unserer Rezepte haben wir die Produkte zunächst extern produzieren lassen. 2006 haben

## Interview mit



**Georg Wildegger,**  
Geschäftsführer  
der ADDINOL Lube Oil GmbH



Eröffnung der neuen PV-Anlage. v.l.: Dr. Christof Günther, Geschäftsführer InfraLeuna, Dr. Reiner Haseloff, Ministerpräsident Sachsen-Anhalt, und Georg Wildegger

wir eine eigene Produktion für Schmierstoffe gebaut. Schon damals gingen wir mit einigen bahnbrechenden Entwicklungen auf den Markt – Wir haben eine sehr kompetente F&E-Abteilung, die sich mit allen internationalen Wettbewerbern messen kann. Gegründet haben wir das Unter-

nehmen mit 40 Mitarbeitern und sind 2000 an den Standort Leuna umgezogen. Heute sind wir eine Gruppe mit 250 Beschäftigten, von denen 120 in Leuna tätig sind. Der Jahresumsatz hat sich in dieser Zeit versiebenfacht – 2022 lag er für die Gruppe bei 117 Millionen EUR.



Befüllung mit Motorenöl

**Wirtschaftsforum:** Welche Produkte stellt ADDINOL Lube Oil genau her?

**Georg Wildegger:** Wir bieten jeweils komplette Sortimente in den Bereichen Industrieschmierstoffe und Automotiveschmierstoffe. Unser Fokus liegt auf Nischen im Industriebereich. Wo andere Schmierstoffe an ihre Leistungsgrenze stoßen, kommen wir ins Spiel. Der industrielle Anteil beträgt heute 70%. In den Marktsegmenten Hochtemperatur-Kettenschmierstoffe und Biogas-Motorenöl sind wir Weltmarktführer. Hochleistungsschmierstoffe sind ein wachsender Markt. Hier wollen wir ein globaler Anbieter sein, der für Mehrwert steht.

**Wirtschaftsforum:** Was tut sich denn bei Ihren Produkten und in der Firma in Sachen Nachhaltigkeit?

**Georg Wildegger:** Energieeffizienz steckt seit 20 Jahren in unserer DNA. Schon Ende der 1990er-Jahre haben wir begonnen, mit einem führenden Gasmotorenhersteller Gasmotorenöle für Biogasanlagen

zu entwickeln, die die Ölwechselintervalle erheblich verlängern und den Ölverbrauch reduzieren. Oft müssen wir die Leute noch überzeugen, nachhaltige Produkte zu verwenden. Die meisten handeln preisgetrieben. Ein Trend, den wir unterstützen, ist, statt die Kosten für den Literpreis die ölbedingten Kosten je Betriebsstunde oder der produzierten Einheit zugrunde zu legen. Wir produzieren ausschließlich in Deutschland; das ist gelebte Nachhaltigkeit. Mit dem Bau der neuen Lagerhalle inklusive einer PV-Anlage wurde eines der größten Investitionsprogramme, über 15 Millionen EUR, abgeschlossen. Auch andere Hallen überprüfen wir auf PV-Tauglichkeit. Voraussichtlich 40% unseres Strombedarfs werden wir jetzt selbst CO<sub>2</sub>-frei erzeugen, nächstes Jahr werden es rund 65% sein. Schon vor 15 Jahren sind wir in die Kreislaufwirtschaft eingestiegen, indem wir das Altöl unserer Kunden gesammelt haben. In den modernen Anlagen unserer Partner werden daraus dann hochwertige Grundöle gemacht. Unsere Innovationen werden weiterhin in Richtung Nachhaltigkeit,



Öl, das extremen Bedingungen standhalten muss: ADDINOL Industriegetriebeöl in Radsatzgetrieben von Straßenbahnen

das heißt Effizienz sowie weniger Verschleiß und Instandhaltung, gehen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Alleinstellungsmerkmale hat ADDINOL Lube Oil auf dem Markt?

**Georg Wildegger:** Wir machen keinen Kompromiss bei der Qualität unserer Produkte, die wir ausschließlich in Deutschland produzieren. Diese sind nachhaltig und modern und bieten einen echten Mehrwert. Besonders ist unsere Spezialisierungs- und Nischenstrategie. Wichtig ist zudem der Service: Wir haben eine anwendungstechnische Abteilung, in der die Kunden Rat von Menschen bekommen.

**Wirtschaftsforum:** Was sind die Gründe für den Erfolg Ihres Unternehmens?

**Georg Wildegger:** Das sind unsere Mitarbeiter. Viele sind schon lange im Betrieb. Wir setzen auf Qualifikation und die Entwicklung der Mitarbeiter. Sie werden überdurchschnittlich bezahlt, und wir beteiligen sie am Ergebnis. Bei

uns menschtelt es, deshalb fühlen sich die Leute wohl.

**Wirtschaftsforum:** Was sehen Sie, wenn Sie in die Zukunft blicken?

**Georg Wildegger:** Unser Ziel ist ein jährliches Wachstum von 7 bis 10%. Wir wollen in weiteren Nischen führend sein, um auch in Zukunft als unabhängiges Unternehmen stabile Erträge zu erwirtschaften.



Industrielle Anwendung von ADDINOL Gasmotorenölen in Motoren von Biogasanlagen



Fertigteillager Drums



Zutrittskontrollen schützen vor Diebstahl und Vandalismus

## Interview mit



**Harald Hinz,**  
Technischer  
Geschäftsführer  
der ProSite GmbH



**PROSITE**

### KONTAKTDATEN

ProSite GmbH  
Debbingstraße 11  
46286 Dorsten  
Deutschland  
☎ +49 2866 2129940  
✉ +49 2866 9989867  
info@pro-site.de  
www.pro-site.de

# Komplexe Baulogistik leicht gemacht

Große Bauvorhaben auf engstem Raum – die Materialflüsse müssen gut geplant sein, damit die Arbeit auf der Baustelle vorankommen kann. Hier steht die ProSite GmbH aus Dorsten den Bauleitern zur Seite und kümmert sich um die gesamte Baustellenlogistik von der Logistikplanung über die Versorgungs- und Entsorgungslogistik bis hin zur Zutrittskontrolle und Bewachung. Das mit dem Gründerpreis NRW 2010 ausgezeichnete Unternehmen zählt heute zu den führenden Baustellenlogistikern in Deutschland.

Die ProSite GmbH wurde 2006 unter dem Namen ProWaste als Entsorgungslogistiker gegründet. Seit 2016 firmiert das Unternehmen unter dem Namen ProSite GmbH, um so besser die ganze Bandbreite des Dienstleistungsspektrums widerzuspiegeln. „Wir haben mit Abfalltrennung und -entsorgung angefangen, was für die damalige Zeit eher ungewöhnlich war, heute jedoch zum Standardprogramm gehört“, so Geschäftsführer Harald Hinz, der seit drei Jahren die technische Leitung verantwortet.

„Früher wurde das Thema Wiederverwertung von Baustellenabfällen weniger berücksichtigt. Die Abfälle wurden gemischt entsorgt, was zu hohen Kosten bei der Aufbereitung geführt hat. ProWaste hat sich damals für die Mülltrennung vor Ort eingesetzt und somit für seine Kunden die Kosten deutlich reduziert.“

#### Umweltgedanke vorne

Dass Abfalltrennung auch ökologische Vorteile hat, spielt heute eine fast noch größere Rolle. „Wir

haben Container für die verschiedenen Bauabfälle aufgestellt und die Rahmenbedingungen geschaffen, die für eine strenge Einhaltung der Abfalltrennung auf der Baustelle sorgen“, erklärt Harald Hinz. „So entstehen sortenreine Fraktionen, die viel günstiger in der Entsorgung sind oder sogar eine wertvolle Ressource darstellen.“ Inzwischen ist das Recycling von Baumaterialien in verschiedenen Gesetzen verankert, sodass jeder Bauleiter sich auch hierüber Gedanken machen muss.

#### Erfahrungswerte nutzen

Dank des frühen Einstiegs und der umfassenden Erfahrung mit großen Bauprojekten kann ProSite seine Angebote auf die Erfahrungen der Vergangenheit stützen. „Wir können Pauschalpreise mit festem Deckel anbieten und so das Risiko für die Kunden minimieren“, sagt Harald Hinz.

#### Von ProWaste zu ProSite

Als die Bauleiter vor Ort die Entlastungsvorteile erfuhren, entdeckten die Kunden, dass sie



ProSite kümmert sich um die komplette Baustelleneinrichtung

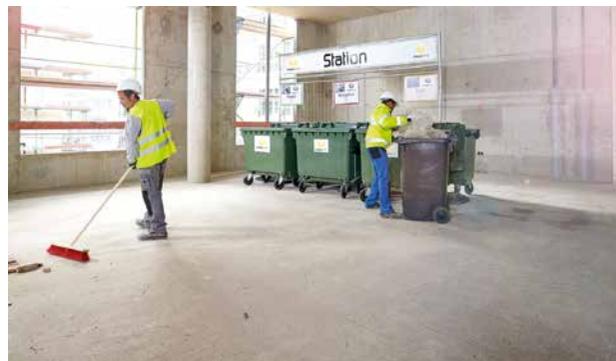


Container für die Abfalltrennung auf der Baustelle

weitere Bedürfnisse hatten, die ProSite gern erfüllte. Eine der größten Baustellen überhaupt ist die Materiallogistik. „Meistens gibt es auf der Baustelle nicht genug Platz, um die Materialien zu lagern“, erklärt Harald Hinz. „Das bedeutet, ein System zu implementieren, das die Materialien just in time liefert. Das funktioniert ein bisschen wie die Buchung eines Hotelzimmers mit einem sehr engen Zeitfenster.“ Es ist jedoch nicht nur wichtig, dass die Materialien zur Verfügung stehen, wenn sie gebraucht werden, sondern sie müssen auch an den richtigen Ort gebracht werden.

### Digital den Überblick behalten

Hier kommt der Digitalisierung eine wichtige Rolle zu. „Wir haben unser eigenes Avisierungsprogramm entwickelt, das es einfacher macht, die Prozesse zu überblicken und Ressourcen einzuteilen“, so Harald Hinz. „Die Software wird immer individuell auf das jeweilige Projekt konfiguriert und bietet die Möglichkeit, Flächen für die Lagerung zu vergeben und Transportkapazitäten im Programm zu buchen. Zum Beispiel wird dem Stapler für jede



Eine aufgeräumte Baustelle sorgt für effizientes und sicheres Arbeiten

Lieferung ein Transportschein zugewiesen. Bei jeder Übergabe muss der Transportauftrag unterschrieben werden, um festzuhalten, ob das Material tatsächlich angekommen ist.“

### Kühlen Kopf bewahren

Selbst die besten Pläne können durch unvorhersehbare Ereignisse zunichte gemacht werden. „Das ist auf einer Baustelle nichts Ungewöhnliches. Lastwagen haben Verspätung oder Material ist nicht verfügbar – das kann passieren“, sagt Harald Hinz philosophisch. „Es ist jedoch wichtig, dass wir einen Weg finden, diese Probleme zu umgehen.“ Hier bietet der Ansatz Lean Construction einen Vorteil durch optimierte Wertschöpfung. „Lean Construc-

tion verbindet Errungenschaften der Automobilindustrie (Toyota Production System) mit bauspezifischen Methoden und sorgt so für einen optimal verlässlichen Just-in-time-Workflow“, erklärt Harald Hinz. „Unter diesem Ansatz wird viel intensiver über die unterschiedlichen Materialflüsse nachgedacht, um die Verzahnung der Prozessschritte zu optimieren. Dabei sorgt eine kontinuierliche Abstimmung für eine Sicherung der einzelnen Zwischenziele.“

### Immer neue Herausforderungen

Es ist gerade die Unberechenbarkeit des Jobs, die Harald Hinz am meisten Spaß macht: „Jeder Tag bringt eine neue Herausforderung mit sich. Unser Erfolg beruht

auf der Tatsache, dass unsere Mitarbeiter Spaß an der Lösung von Problemen haben. Man muss sehr flexibel sein.“ Der Fachkräftemangel ist natürlich auch in der Baubranche spürbar. Hierin sieht Harald Hinz einen Vorteil für sein Unternehmen: „Baustellenlogistik gehörte traditionell zu den Aufgaben des Bauleiters, lenkt ihn jedoch von seiner Hauptaufgabe ab. Das ist ein guter Grund, diesen Bereich extern zu vergeben. So kann die Fachkraft ihre Kompetenzen dort einsetzen, wo sie wirklich benötigt wird.“

### Blick nach vorn

ProSite beschäftigt rund 120 Mitarbeitende und kann heute schon 30 Projekte im Jahr betreuen. Das Unternehmen strebt nach ständiger Verbesserung. „Wir sind seit einem Jahr dabei, ein ERP-System zu implementieren, um noch effizienter zu werden“, so Harald Hinz. „Auch Nachhaltigkeit ist uns ein großes Anliegen. Hier sehen wir noch großes Ausbaupotenzial, wenn es um die Vermeidung von sogenannten Leerfahrten geht.“

**SPITZENKLASSE!**

**Wirtschaftsforum.de gehört zu den**

**2.500 relevantesten  
von über 16 Mio. Domains**

**im SEO Ranking in Deutschland.**

(Quelle: XQVI - Stand: Oktober 2022)



**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Jeden Monat mehr als

# 10 Millionen

## Einblendungen bei GOOGLE

(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)



**WIRTSCHAFTSFORUM**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!