

# Starker Mittelstand



Interview:

**„Wir entwickeln die Schirmmodelle selbst!“**

mit Volker Griesel, Geschäftsführer  
der FARE-Guenther Fassbender GmbH, Seite 04

Porträts:

› **Willenbrock Fördertechnik GmbH** , Seite 14

› **IKA Innovative Kunststoffaufbereitung GmbH & Co. KG**, Seite 18

**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



**Volker Griesel**, Geschäftsführer  
der FARE-Guenther Fassbender GmbH

06



**Astride Esteve**, Geschäftsführerin und **Christian Scheer**, Verkaufsleiter DACH  
der Alulux GmbH

08



**Stefan Karnatz**, Geschäftsführer  
der S + T Fassaden GmbH

10



**Daniel Kleinbauer**, CEO  
der goetel GmbH

12



**Thomas VertgeWall**, Geschäftsführer  
der Möllers Packaging Technology GmbH

14



**Ulrike Meyer**, Geschäftsführerin  
der Willenbrock Fördertechnik GmbH

16



**Gerrit Beck**, Geschäftsführer  
der Wefapress Beck & Co. GmbH

18



**Dr. Timo Seibel**, Geschäftsführer und **Alexander Hofer**, Geschäftsführer  
der IKA Innovative Kunststoffaufbereitung GmbH & Co. KG

20



**Albrecht Sieper**, Geschäftsführer  
der Elementar Analysensysteme GmbH

22



**Thomas Schroeder**, Geschäftsführer  
der Sotin Chemische und technische Produkte GmbH & Co. KG

---

23

Kontaktdaten

---

# „Wir entwickeln die Schirmmodelle selbst!“



Passende Schirme für Klein und Groß: FARE Skylight 6949 und 5749

## Interview mit



**Volker Griesel,**  
Geschäftsführer  
der FARE-Guenther Fassbender  
GmbH

## KONTAKTDATEN

FARE-Guenther Fassbender GmbH  
Stursberg II 12  
42899 Remscheid  
Deutschland  
☎ +49 2191 609150  
📠 +49 2191 6091520  
✉ info@fare.de  
www.fare.de



Schirme schützen vor Regen und sind zugleich modisches Accessoire im öffentlichen Raum. Und genau diese Doppelfunktion macht sie auch als Werbeträger so attraktiv. Mit jedem Aufspannen erreicht die Botschaft viele Menschen. Dass Funktion, Design und Werbebotschaft im Einklang sind, hat sich die FARE-Guenther Fassbender GmbH zur Aufgabe gemacht. Das Unternehmen aus dem nordrhein-westfälischen Remscheid entwickelt und liefert Regenschirme als Werbemittel. Und das in einer Vielfalt, die ihresgleichen sucht. So reicht das Sortiment von Taschen- und Stockschirmen über Golf- und Gästeschirme bis hin zu Premium- und Oversize-Produkten.

„Service und Zuverlässigkeit sowie Qualität und Lagerverfügbarkeit sind Argumente, die für uns sprechen“, beschreibt Volker Griesel einige Stärken der FARE-Guenther Fassbender GmbH. „Außerdem stehen wir für langjährige Erfahrung und Innovationen. Dazu gehören beispielsweise Schirme, deren Funktionen elektrisch gesteuert werden, Schirme mit einer Taschenlampe im Griff und Schirme mit einer LED-Innenbeleuchtung. Wir bringen regelmäßig neue Designs und Farben auf den Markt und investieren viel Geld in die Entwicklung neuer Griffformen. Außerdem halten wir einige Patente, unter anderem für



Maximaler Komfort: Elektrischer Taschenschirm eBrella

Schirme mit integriertem Lautsprecher. Noch heute arbeiten wir auch mit den Firmen zusammen, die Anfang der 1990er-Jahre den automatischen Schließmechanis-

mus für Taschenschirme erfunden haben.“ Weitere Pluspunkte sind die zunehmend nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens sowie die exzellente Beratung.



## Eigene Entwicklung

„Wir entwickeln die Schirmmodelle selbst und lassen sie von Partnern, mit denen wir langjährige Geschäftsbeziehungen pflegen, in China fertigen“, sagt Volker Griesel. „In China haben wir auch Mitarbeiter, welche die Qualität der Schirme kontinuierlich kontrollieren.“ Rund 140 verschiedene Standardprodukte hat FARE dau-

erhaft auf Lager, zu Spitzenzeiten werden in den Lagerräumen bis zu zwei Millionen Schirme vorgehalten. Neben einem kompletten Sortiment an Regenschirmen umfasst das Portfolio auch einige Sonnenschirme. FARE arbeitet hauptsächlich B2B und beliefert schwerpunktmäßig den Werbetartikelhandel in Deutschland – wo es allein über 3.000 solcher Firmen gibt –, in Europa und in den angrenzenden Ländern.

### Auf Schirme spezialisiert

Gegründet wurde die heutige FARE-Guenther Fassbender GmbH 1955 von Guenther Fassbender als Import- und Exportunternehmen. Ein Jahr später trat Gerhard Griesel, der Vater des jetzigen Geschäftsführers, in das Unternehmen ein, das er ab 1964 als alleiniger Inhaber führte. Zwei Jahre vorher hatte er während einer Reise Kontakte zu einem japanischen Hersteller von Schirmteilen geknüpft und damit die Voraussetzungen für das heutige Geschäft geschaffen. Die folgenden Jahrzehnte wurden geprägt durch die alleinige Fokussierung auf Schirme – und hier speziell auf Werbeschirme –, auf die Entwicklung von Innovationen sowie

den Ausbau der Absatzmärkte außerhalb von Deutschland. 1993 trat Volker Griesel nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann und dem anschließenden Studium der Betriebswirtschaft in die Firma seines Vaters ein, wurde 1999 Geschäftsführer und 2004 alleiniger Geschäftsführender Gesellschafter. 2007 erfolgte der mehrheitliche Verkauf an eine familiengeführte Holding. Heute beschäftigt das Unternehmen mit einem zweistelligen Millionenumsatz 60 Mitarbeiter. Nachhaltigkeit steht auch bei der Führung des Unternehmens ganz oben auf der Agenda, zuletzt 2021 durch die Auszeichnung als Ökoprofit-Betrieb unter Beweis gestellt.

### Partnerschaftliches Miteinander

Ein großes Vertriebsteam kümmert sich um Kundenakquise und -pflege. In Deutschland, Österreich und in der Schweiz besuchen eigene Mitarbeiter die Kunden, in den übrigen Absatzmärkten arbeitet FARE mit Vertriebspartnern zusammen. Auch das Marketing liegt in den Händen von FARE. „Heute muss der Hersteller alles übernehmen“, weiß Volker Griesel. „Deshalb haben wir eine eigene Marketing-

abteilung, die unsere Partner unterstützt.“ Zu deren Aufgaben gehört auch das Erstellen von zielgruppenspezifischen Ansprachen, unter anderem für die Automobilbranche, Hotellerie oder Lebensmittelindustrie. Als Folge von Corona wurde auch der digitale Ausbau beschleunigt. Volker Griesel: „Wir haben 2020 eine neue ERP eingeführt und eine extra Abteilung ‘Digital Unit’ gegründet. Unsere Webseite wurde 2022 neu gestaltet und auch unsere Buchhaltung arbeitet digital. Auch das Trendthema Nachhaltigkeit wurde bei FARE schon vor mehr als einem Jahrzehnt erkannt. „Vor zwölf Jahren haben wir mit Schirmen aus Bambusmaterial und einem Bezug aus recycelten PET-Flaschen den Grundstock für unsere Modellreihe ‘Ökobrella’ gelegt, die heute eine komplett klimaneutrale Serie ist. Wir legen Wert auf die Zertifizierung der gesamten Produktabläufe.“ Wichtige Sozialstandards sind Pflicht und werden regelmäßig durch amfori BSCI auditiert. Das Miteinander bei FARE bezeichnet Volker Griesel als ‘sehr offen’: „Wir unterstützen das selbstständige Arbeiten und stärken den Teamgeist zum Beispiel durch Tage der offenen



Nachhaltig gefertigt: Die Ökobrella-Schirmfamilie

Tür, zu denen auch die Familien unserer Beschäftigten eingeladen werden. Als Stichworte für unser Betriebsklima würde ich Kreativität, Sicherheit, Vertrauen und Spaß bezeichnen. Wir feiern unsere Erfolge gemeinsam und stellen uns auch unserer sozialen Verantwortung.“ Die Stabilisierung der bestehenden Märkte sowie weitere Digitalisierung und Nachhaltigkeit sieht Volker Griesel als die wichtigsten Themen für die kommenden Jahre: Wir möchten an unsere Erfolge vor Corona anknüpfen, unsere Marktanteile weiter ausbauen und unseren Mitarbeitern eine langfristige Heimat bieten.“



Modern und zweckmäßig: Das Firmengebäude von FARE in Remscheid



© Antje Schroeder

# Nachhaltige Wohnqualität

Das Thema Nachhaltigkeit ist schon früh am Bau zu einem wichtigen Treiber für Innovationen geworden. Geringe Energiekosten, einfache und kostengünstige Einbauarbeiten, gleichzeitig mehr Komfort- und Gestaltungsmöglichkeiten bilden ein dynamisches Spannungsfeld, wenn es um Rollläden, Screens und Raffstores geht. Die Alulux GmbH aus Verl präsentiert in diesem Jahr gleich ein ganzes Sortiment an innovativen, nachhaltigen Lösungen.



Geschäftsführerin Astride Esteve



Verkaufsleiter DACH Christian Scheer

**Wirtschaftsforum:** Frau Esteve, Herr Scheer, was sind aktuell wichtige Bereiche in Ihrem Produktprogramm?

**Astride Esteve:** Die Säulen unseres Portfolios sind Rollläden, Raffstores, Textilscreens und Garagentore. Darüber hinaus haben wir eine ganze Reihe an neuen Produkten herausgebracht.

**Wirtschaftsforum:** Bitte geben Sie uns doch einige Beispiele für Ihre Produktinnovationen.

**Christian Scheer:** Da ist vor allem Optimax zu nennen, eine eigene Rollläden-Plattform mit abgestimmten Profilen und optimalen Wickelwerten. Wir haben dazu

intensiv in unsere Entwicklung und in die Produktionsanlagen investiert und eine Coil-to-Curtain-Produktion aufgebaut. Das bedeutet, die Anlage führt am Anfang das flache Bandmaterial ein. Das wird zu einem Rollladenstab gerollformt, dann ausgeschäumt und die Stäbe werden zu einem Behang arretiert. Ist der Panzer arretiert, kommt er als Gesamtelement aus der Maschine heraus. Früher waren das mehrere Arbeitsgänge. Des Weiteren haben wir einen Mini- und einen Maxistab entwickelt, mit 39, respektive 52 mm Deckfläche, ein neues Raffstore-Schachtsystem (EAS), das einfach zu montieren ist und eine eingebaute Körperschalldämmung hat.

**Wirtschaftsforum:** Inwieweit ist Nachhaltigkeit ein Treiber für Innovationen?

**Astride Esteve:** Wir haben gerade ein eigenes Solarsystem, das Alulux Solar 2.0 System, herausgebracht. Dies sind mit Photovoltaik angetriebene Rollläden. Das Thema Photovoltaik wird in der nächsten Zeit sehr wichtig. Wir werden noch weitere Produkte mit Solarantrieb lancieren, unter anderem einen Solar-Screen. Wir gehören zur französischen Stella-Gruppe, die sich ambitionierte ESG-Ziele gesetzt hat. So soll zum Beispiel der CO<sub>2</sub>-Ausstoß bis zum Jahr 2030 halbiert werden. Wir haben bei Alulux eine eigene Roadmap entwickelt, um diese

**Interview mit**  
**Astride Esteve,**  
Geschäftsführerin  
der Alulux GmbH  
und  
**Christian Scheer,**  
Verkaufsleiter DACH  
der Alulux GmbH

Ziele zu erreichen. Neben nachhaltigen Produktinnovationen kaufen wir zum Beispiel recyceltes Aluminium und recyceln auch selbst. Unsere Coil-to-Curtain-Methode resultiert in weniger Verschnitt und Schrott. An unserem Standort in Verl haben wir in ein neues, energiesparendes Heizsystem investiert. Wir nennen diesen Prozess 'Green Energy Transformation'.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Alulux von den zahlreichen Wettbewerbern am Markt?

**Christian Scheer:** Wir haben eine besondere Beziehung zu unseren Kunden, auf Augenhöhe und part-



Das Raffstore-System ARTec-EAS: schnell montiert, mit einer eingebauten Körperschalldämmung

nerschaftlich. Unsere Kommunikation zielt auf ein 'Wir-Gefühl' ab. Wir sind zuverlässig und mit unseren Innovationen immer am Puls der Zeit.

**Wirtschaftsforum:** In welchen Ländern sind Sie aktuell tätig und wo sehen Sie Potenzial für die Zukunft?

**Astride Esteve:** Aktuell ist die DACH-Region unser wichtigster Markt, insbesondere Deutschland. Auch in Frankreich sind wir stark aufgestellt. Darüber hinaus bedienen wir Kunden in den Niederlanden, Luxemburg und England. Wir liefern grundsätzlich weltweit. Europa wird aber, auch in der nächsten Zeit, unser Kernmarkt bleiben.

**Wirtschaftsforum:** Was steht auf Ihrer Agenda für das Jahr 2023?

**Christian Scheer:** Unsere neuen Produkte stehen ganz oben auf



Ein Vorbau-Rollladenkasten mit Solarpanel – das Alulux Solar 2.0 System

unserer Agenda. Wir möchten sie entsprechend am Markt platzieren und bekannter machen. Ein Highlight dazu im kommenden Jahr 2024 ist als Leitmesse unserer Branche sicher die R&T in Stuttgart. Wichtig ist uns aber auch, den persönlichen Austausch mit unseren Kunden wieder stärker zu fördern. Über unsere Workshops lernen die Kunden unsere neuen Produkte und ihre Vorteile kennen. Darüber hinaus werden wir wieder Kundentage

organisieren. Die waren schon vor Corona sehr erfolgreich. Selbstverständlich fördern wir auch den digitalen Austausch über unser digitales Partner-Portal (Online-Shop).

**Wirtschaftsforum:** Welches langfristige Ziel haben Sie sich für Alulux gesetzt?

**Astride Esteve:** Wir möchten DER bevorzugte Partner für Fach- und Bauelementehändler sein. Grund-

# ALULUX®

## KONTAKTDATEN

Alulux GmbH  
Messingstraße 16  
33415 Verl  
Deutschland

+49 5246 9650

+49 5246 965290

info@alulux.de

www.alulux.de



sätzlich möchten wir unsere Fertigelemente, zum Beispiel die Screens und Raffstores, weiterentwickeln. Hier möchten wir wachsen und uns breiter aufstellen. Dazu müssen wir in diesem Segment unsere Bekanntheit steigern. Bei allen Wachstumsplänen bleiben wir aber unserem Heimatmarkt und vor allem unserem Standort in Verl treu. Wir nehmen hier einige große Investitionen vor, zum Beispiel in eine neue Heizung und eine neue Sprinkleranlage.

Ein Werbebanner für Facebook-Follows. Links ist ein rotes Kreislogo mit dem weißen Buchstaben 'W'. Rechts daneben steht in großer, weißer, fetter Schrift 'Folgen Sie uns auf Facebook'. Darunter befindet sich ein weißer Button mit der Aufschrift 'hier klicken'. Rechts unter dem Text sind sechs Emojis in einer Reihe angeordnet: ein blauer Like-Button, ein rotes Herz, ein gelbes Lachen, ein gelbes Überraschungsgesicht, ein gelbes Traurigkeit-Gesicht und ein gelbes Lächeln mit geschlossenen Augen. Im Hintergrund rechts sind mehrere Magazine des 'Wirtschaftsforum' überlagert, die verschiedene Artikelüberschriften zeigen, wie 'ES KANN NICHT SEIN, DASS JUNGEN HONORIERT WERDEN' und 'WER BESTIMMT, WAS ALS GERECHT GILT?'.



Futuristisches Design: Spin Lemgo



Sieht noch viel Potenzial für die Zukunft: Geschäftsführer Stefan Karnatz

# „Wir gehören zu den Top 3 und sind sehr bekannt!“

Mit einem umfassenden Portfolio – vor allem rund um vorgehängte und hinterlüftete Fassaden – punktet die S+T Fassaden GmbH bei ihren Kunden. Das Unternehmen aus Tessin in Mecklenburg-Vorpommern mit Niederlassungen in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg zählt zu den führenden Anbietern der Branche und steht für ganzheitliche Lösungen aus einer Hand – angefangen bei der umfassenden Beratung über die fachgerechte Montage bis hin zum Aftersales-Service.

**Wirtschaftsforum:** Herr Karnatz, was spricht aus Ihrer Sicht für eine Fassade der S+T Fassaden GmbH?

**Stefan Karnatz:** Wir gehören zu den Top 3-Anbietern im Bereich des Fassadenbaus in Deutschland und sind bekannt. Unsere Wertschöpfungskette ist sehr tief und durch unsere Schwesterunternehmen können wir viele Bearbeitungsschritte selbst übernehmen. Dazu gehört seit Neuestem die Pulverbeschichtung und die damit einhergehende

Farbgestaltung. Hinzu kommen unsere Expertise und auch unsere Erfahrung. Die haben wir auch mittels verschiedener Leuchtturmprojekte eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

**Wirtschaftsforum:** Nennen Sie uns doch bitte paar Beispiele für solche Leuchtturmprojekte.

**Stefan Karnatz:** Gerne. Da denke ich an Spin Lemgo, eine großflächig verzinkte Stahlfassade mit einer sehr interessanten Kubatur. Ein weiteres Beispiel ist das Na-

tional Kaohsiung Center for the Arts in Taiwan. Hier waren wir für die zweiachsig gekrümmte Dach-eindeckung verantwortlich, die bezüglich Fertigung und Montage schon eine Herausforderung war.

**Wirtschaftsforum:** Welche Art von Fassaden planen und bauen Sie grundsätzlich?

**Stefan Karnatz:** Unsere Fassaden und auch Dächer sind überwiegend aus Metall und hier wiederum hauptsächlich aus Aluminium. Innerhalb des Fassadenbaus sind

**Interview mit**  
**Stefan Karnatz,**  
Geschäftsführer  
der S + T Fassaden GmbH

wir spezialisiert auf vorgehängte Fassaden mit Dämmschutz – bauphysikalisch ein absolutes Nischenprodukt. Dabei kommen

---

**25**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

---

unsere Lösungen bei Neubauten ebenso zum Einsatz wie bei allgemeinen sowie bei energetischen Sanierungen.

**Wirtschaftsforum:** Heutzutage ist Nachhaltigkeit ja ein großes Thema und gerade Metalle lassen sich hervorragend recyceln. Bieten Ihre Fassaden darüber hinaus weitere ökologische Vorteile?

**Stefan Karnatz:** Auf jeden Fall. Und hier sind wir beim Thema Photovoltaik-Fassaden. Die gibt es zwar schon länger, doch erst seit Kurzem gewinnen sie immer mehr an Bedeutung. Die entsprechenden Photovoltaikmodule sind in die Fassade integriert. Gerade bei Hochhäusern in Großstädten sind die Dachflächen doch sehr begrenzt. Somit bietet die Fassade zusätzliche Fläche zur Energieerzeugung. Und diese Möglichkeit ist sehr nachhaltig. Hier verzeichnen wir zunehmend Anfragen und haben auch schon einige Aufträge.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre Kunden?

**Stefan Karnatz:** Es sind überwiegend öffentliche Einrichtungen, Gewerbe und Wohnungsbau. Was die Photovoltaik-Fassaden betrifft, so kommen die meisten Anfragen von der öffentlichen Hand und dem Wohnungsbau.

**Wirtschaftsforum:** Was sind für Sie die Trends der Zukunft und wo sehen Sie Ihr Unternehmen da?

**Stefan Karnatz:** Über die Photovoltaik-Fassaden hatten wir ja bereits gesprochen. Auch für begrünte Fassaden sehe ich einen Markt, wenn bürokratische Hindernisse abgebaut werden. Als Unternehmen möchten wir gern weiter wachsen und unsere Wertschöpfungskette noch mehr verdichten.

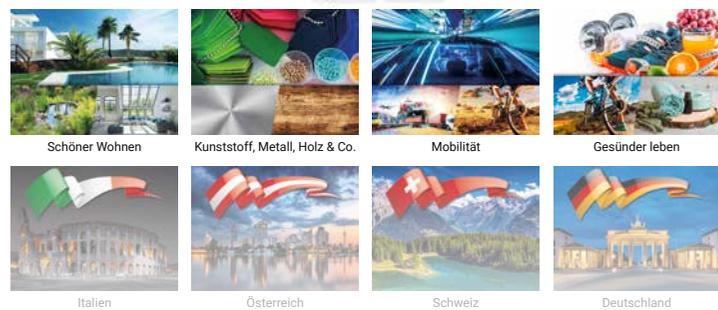


**KONTAKTDATEN**

S+T Fassaden GmbH  
 Am Tannenköpp 8  
 18195 Tessin  
 Deutschland  
 ☎ +49 38205 13120  
 tessin@st-fassaden.de  
 www.st-fassaden.de



**NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten**  
 Ab sofort als ePaper und direkt auf [wirtschaftsforum.de](http://wirtschaftsforum.de)  
 Seien Sie jetzt dabei: ☎ +49 5971 921640



**NUMMER 1**

**Interviews mit Geschäftsführern und Managern**

Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.

**Jetzt anrufen!**  
**(+49) 5971 92164-0**  
 Wir informieren Sie gerne.

# Fiber for Future

Glasfaser ist die Technologie der Zukunft für schnelles Internet. Ob Videokonferenzen im Homeoffice oder Streaming der neuesten Serie, Glasfaseranschlüsse übertragen Daten in Lichtgeschwindigkeit. Doch die Technik ist bisher vor allem in großen Städten verbreitet und weniger auf dem Land. Die goetel GmbH zeigt, dass es auch anders geht. Der Göttinger Telekommunikationsdienstleister konzentriert sich beim Breitbandausbau auf den ländlichen Raum und wurde jüngst mit dem Qualitätssiegel 'Echte Glasfaser' ausgezeichnet.

Die goetel-Gruppe mit Hauptsitz in Göttingen und Niederlassungen in Kassel und Reiskirchen wurde 1986 gegründet. Seitdem hat sich das Unternehmen zu einem der führenden mitteldeutschen Telekommunikationsdienstleister entwickelt. Unter dem Leitmotiv 'goetel – die bessere Verbindung' wird ein breites Angebot an Telefonie- und Internetprodukten für Privat- und Geschäftskunden zur Verfügung gestellt. In den letzten vier Jahren lag der Fokus vor allem auf dem Breitbandausbau. „Wir haben bereits 2012 unser erstes eigenes Glasfasernetz in Göttingen

errichtet“, sagt CEO Daniel Kleinbauer, für den Telekommunikation eine echte Leidenschaft darstellt. „Die habe ich schon während des Studiums entwickelt. Später habe ich bei Vodafone gearbeitet, bei Telefonica, bei Maxdome, Media Broadcast und dann bei Unity Media, wo ich den Bereich Netzexpansion und Neukundenwachstum verantwortet habe.“ Von 2018 bis April 2022 war Daniel Kleinbauer als Freelancer im Bereich Netzexpansion und Glasfaserausbau tätig, bis er dann zu goetel gekommen ist. „Der Bereich Telekommunikation

und Breitbandausbau ist für mich zu einer Herzensangelegenheit geworden. Ich sehe es als meine Passion, Deutschland bei der Digitalisierung voranzubringen.“

## Aus der Region für die Region

goetel konzentriert sich beim Breitbandausbau vor allem auf 'Fiber To The Home'-Anschlüsse (FTTH) für den ländlichen Raum. „Bei FTTH werden die Glasfaserleitungen vom Verteilerkasten direkt bis ins Haus verlegt“, erklärt Daniel Kleinbauer. „Süd-niedersachsen und Nord-mittelhessen waren lange außen vor beim

## Interview mit



**Daniel Kleinbauer,**  
CEO  
der goetel GmbH

Breitbandausbau. Unser Kernanliegen lautet 'Aus der Region für die Region'. Für die großen Städte interessieren sich die großen Player, aber niemand interessiert sich für die Randgebiete. Wir gehen konzentrisch vor, von den Randgebieten in die Städte.“ Mit der Erschließung des ländlichen Raums leistet goetel einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit von vielen Gemeinden und Dörfern. Seit Ende 2021 wird das Unternehmen dabei von einem neuen Partner unterstützt: der Investmentgesellschaft Basalt aus



Endlich schnelles Internet: Die Glasfaserangebote von goetel stoßen auf große Nachfrage

# goetel

## KONTAKTDATEN

goetel GmbH  
Tuchmacherweg 8  
37079 Göttingen  
Deutschland

+49 551 384880

+49 551 3848888

info@goetel.de

www.goetel.de



London. Mit Basalt wolle man den Breitbandausbau in unterversorgten ländlichen Gebieten fortsetzen, so Daniel Kleinbauer. „Durch Corona hat jeder gesehen, wie schwierig es ist, wenn man digital nicht gut angebunden ist. Dann ist keine Videotelefonie möglich und es gibt kein Entertainmentprogramm im Streaming.“

### Schnelles Internet in jedes Haus

goetel ist Mitglied im Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. (BREKO). Im Dezember 2022 wurde das Unternehmen von dem führenden Glasfaserverband in Deutschland mit dem Qualitäts-

siegel 'Echte Glasfaser' ausgezeichnet und damit für die positive Entwicklung der vergangenen Jahre belohnt. „Die Verleihung des Qualitätssiegels ist an bestimmte Kriterien gebunden“, erklärt Daniel Kleinbauer. „Dazu gehören insbesondere die Bereitschaft, in Glasfasernetze bis in die Gebäude und Wohnungen zu investieren und dem Ausbau dieser echten Glasfaseranschlüsse im Verhältnis zu anderen Technologien Priorität einzuräumen.“ Für goetel habe die Auszeichnung zwei Aspekte, so Daniel Kleinbauer: „Zum einen weckt ein Gütesiegel immer Vertrauen beim Kunden.

Zum anderen haben wir die Ambition, uns testen zu lassen, ob die Qualität, die wir liefern, auch die richtige ist. Als Mittelständler sind wir bestrebt, uns laufend zu hinterfragen.“

### Belegschaft mit Leidenschaft

Als regionaler Anbieter mit langjähriger Historie verfügt goetel über eine gute Basis für weiteres Wachstum; viele Berater sind schon seit vielen Jahren im Kundenservice. Zudem habe man nicht nur fachlich hervorragend qualifiziertes Personal, sondern auch Mitarbeiter mit der richtigen Einstellung. „Fachwissen bekommt man in fast jede Person, aber Leidenschaft und intrinsische Motivation nicht“, sagt Daniel Kleinbauer. „Unsere Belegschaft betrachtet goetel als ihre Firma. Das Unternehmen weiter in der Region als führenden Player zu etablieren, ist für viele eine Herzensangelegenheit.“ Mehr als 20 Jahre Breitbanderfahrung und die breite Basis in der Region seien ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. „Wir haben sehr

viele Mitarbeiter, die schon immer in der Region unterwegs waren und die Sprache unserer Kunden und der Entscheider in den Kommunen sprechen“, so Daniel Kleinbauer. „Wir haben in letzter Zeit extrem viel Zuspruch im Vertrieb und in der Kundenakquise bekommen, den wir dieses Jahr in neue Breitbandanschlüsse umsetzen.“ Technologisch spielt goetel ganz vorne mit: So habe man im letzten Jahr als erster Anbieter die 2 GB als Endkundentarif realisiert. Dabei kooperiere man auch mit Wettbewerbern. „Je schneller wir gemeinsam vorankommen, desto schneller steigt die Akzeptanz für die neue Technologie“, erklärt Daniel Kleinbauer. Ziel sei es, in den nächsten fünf Jahren eine halbe Million Haushalte in Netznähe zu haben und gleichzeitig das Netz und die Prozesse so zu ertüchtigen, dass eine Netzöffnung realisiert werden kann.



goetel konzentriert sich auf den Breitbandausbau in unterversorgten ländlichen Regionen

# „Wir müssen als Mannschaft funktionieren, nicht als Einzelspieler!“

Die Möllers Packaging Technology GmbH ist seit über 65 Jahren versierter Hersteller von Abfüllanlagen, Palettierern und Verpackungsanlagen für viele anspruchsvolle Wirtschaftssegmente wie die Petrochemie-Branche, die Düngemittelindustrie und das lebensmittelverarbeitende Gewerbe bekannt. Nach einer Umfirmierung im Jahr 2021 steht nächstes Jahr mit einem Standortwechsel schon die nächste große Veränderung an. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Thomas Vertgewall über den erfolgreichen Change-Prozess.

**Interview mit**  
*Thomas Vertgewall,*  
*Geschäftsführer*  
*der Möllers Packaging*  
*Technology GmbH*



Thomas Vertgewall, Geschäftsführer der Möllers Packaging Technology GmbH

**Wirtschaftsforum:** Herr Vertgewall, nach einer Umfirmierung im Zuge der Übernahme Ihres Unternehmens durch die belgische Arodo Group stellt die Möllers Packaging Technology GmbH gerade wichtige Weichen für die Zukunft – nicht zuletzt durch einen für nächstes Jahr geplanten Standortwechsel.

**Thomas Vertgewall:** Wir freuen uns schon sehr auf die neuen Produktionsmöglichkeiten, die uns an unserem neuen Sitz in Oelde ab 2024 erwarten werden. Die aktuellen Fertigungsflächen in un-

seren bisherigen Liegenschaften in Beckum stammen noch aus einer Zeit, in der das Unternehmen ganz andere Strukturen aufwies und auch eine andere Marktposition angestrebt hat. Für einen optimalen Produktionsprozess herrscht in unseren Werkshallen aktuell zu viel Begegnungsverkehr, und auch der Materialfluss ist nicht auf einen möglichst optimalen Fertigungsablauf ausgerichtet. All das wird sich an unserem neuen Sitz ändern, wo wir von der Anlieferung der Rohstoffe bis hin zur Durchführung der Factory Acceptance Tests

im Rahmen der Abnahmeverfahren äußerst effiziente Abläufe gewährleisten können. Über eine modernere Ausstattung, lichtdurchflutete Arbeitsplätze und eine Wärmedämmung auf der Höhe der Zeit werden wir uns natürlich ebenso freuen.

**Wirtschaftsforum:** Ihr neuer Unternehmenssitz ist nur 12 km vom bisherigen Standort in Beckum entfernt – eine bewusste Entscheidung für Ihre angestammte Region?

**Thomas Vertgewall:** Wir wollten auf keinen Fall unsere Mitarbeiter

und ihr gewachsenes Know-how verlieren – dieser Aspekt stellte sicherlich das maßgebliche Kriterium bei unserer Standortwahl dar. Wir bekamen noch mehrere andere attraktive Angebote mit zentraler Anbindung an nahegelegene Fernverkehrsstraßen auf den Tisch, aber die Wirtschaftsförderung der Stadt Oelde hat uns eine Entscheidung für sie letztlich besonders attraktiv gemacht.

**Wirtschaftsforum:** Die Mitarbeiter bleiben also das zentrale Rückgrat von Möllers Packaging Technology?



Von dem neuen Firmensitz in Oelde erwartet die Möllers Packaging Technology GmbH ganz neue Produktionsmöglichkeiten

**Thomas Vertgewall:** Absolut. Denn am Ende des Tages kann ich als Geschäftsführer unsere Anlagen nicht bauen. Vom Stahlbauer bis zum Lackierer spielt jeder Mensch in unserem Unternehmen eine entscheidende Rolle, denn wir müssen als Mannschaft gut funktionieren, und nicht als Einzelspieler. Unser neuer Standort ist zentral an der Autobahn gelegen und macht unser Unternehmen somit vielleicht auch für Ingenieur:innen oder Mitarbeiter:innen aus den Groß-

räumen Bielefeld und Gütersloh interessant – das wäre sicherlich ein schöner Effekt.

**Wirtschaftsforum:** Erst die Übernahme durch die Arodo Group und nun auch noch ein großer Umzug – ist das nicht etwas viel Veränderung in kurzer Zeit?

**Thomas Vertgewall:** Wir ernten bereits die ersten Früchte dieses Change-Prozesses und blicken deshalb mit großem Optimismus nach vorn. Mit der Arodo Group

haben wir nun ein familiär geführtes Mutterunternehmen im Hintergrund, das sich in ähnlichen Marktsegmenten wie wir bewegt und uns mit einer wunderbaren Kollegialität aufgenommen hat – die zahlreichen Synergien innerhalb der Gruppe reichen von der Beschaffung bis hin zur Forschung und Entwicklung und werden auch in den nächsten Jahren für uns von zentraler Bedeutung sein. Gleichzeitig konnten wir die notwendigen Freiheiten behalten, um uns weiterhin selbstbestimmt

und innovativ im Markt zu bewegen – eine schier perfekte Konstellation.

**möllers**  
PACKAGING TECHNOLOGY GMBH

**KONTAKTDATEN**

Möllers Packaging Technology GmbH  
Sudhoferweg 93  
59269 Beckum  
Deutschland  
☎ +49 2521 880  
✉ +49 2521 88100  
info@moellers.com  
www.moellers.com

Jeden Monat mehr als  
**10 Millionen**  
Einblendungen bei GOOGLE  
(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)

The advertisement features a woman sitting at a desk with a computer monitor. The monitor displays a search bar with a magnifying glass icon. Surrounding the woman and the monitor are several red squares with a white 'W' on them, representing search results or ads. The background is a gradient of orange and red.

## Unternehmensprofil auf Wirtschaftsforum.de anlegen

- Registrieren Sie Ihr Unternehmen kostenlos
- Stellen Sie Ihre Produkte vor
- Erhöhen Sie die Reichweite im Internet

**kostenlos registrieren**

<https://www.wirtschaftsforum.de/unternehmensregistrierung>  
Wirtschaftsforum - wir nehmen Wirtschaft persönlich.

# Unternehmenskultur meets Digitalisierung

Als Vertragshändler für Linde Material Handling ist die Willenbrock Fördertechnik GmbH mit Sitz in Bremen einer der erfolgreichsten deutschen Anbieter für Intralogistiklösungen. Ihre Stapler, Lagertechnikfahrzeuge und Co. sorgen in Bremen und im nordwestlichen Niedersachsen dafür, dass bei Kunden in Lager und Betrieb die Logistik reibungslos läuft. Das im Jahr 1962 gegründete Unternehmen betreut ein Vertragsgebiet vom Harz bis an die Nordseeküste. Knapp 600 Mitarbeitende sind im Unternehmen beschäftigt. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 180 Millionen EUR. Und die Zukunft lässt noch weitere spannende Produkte und Lösungen erwarten.

Aus zwei hat Willenbrock gerade erfolgreich eins gemacht und seine vier Gesellschaften in Bremen und Hannover als ein Unternehmen unter demselben Namen zusammengeführt. ONE Willenbrock heißt das Projekt, in dem ein Team von 86 Mitarbeitenden ein Jahr lang daran gearbeitet hat, zusammenzuführen, was zusammengehört.

Vor dem Hintergrund steigender Kundenanforderungen und eines dynamischen makroökonomischen Umfeldes war es das Ziel, die eigenen Prozesse zu optimieren und bestehende Ressourcen zu bündeln, um sich zielgerichteter auf die Kunden konzentrieren zu können. Der Wegfall von interner Administration, der effiziente Zugriff auf Bestände sowie einheitliche operative Prozesse zwischen den Vertriebsseinheiten wurde zudem durch die parallele Zusammenführung der unterschiedlichen ERP-Mandanten forciert.

Die Geschäftsführerin Ulrike Meyer berichtet von dem komplexen Unterfangen: „Es wurden mehr

als 1.300 Einzelaufgaben definiert, an denen in wöchentlicher Abstimmung gearbeitet wurde. Über 3.000 Datenbanken wurden für die Übernahme analysiert, 1.500 Stunden Programmieraufwand wurden investiert, um optimierte Daten in das System für das neue Unternehmen zu übergeben. Am 02.01.2023 konnte unser Core Team den Go Live der Willenbrock Fördertechnik GmbH melden. Ich bin sehr stolz, dass wir dieses Projekt parallel zum Tagesgeschäft in sehr herausfordernden Zeiten und ohne externe Berater erfolgreich und innerhalb des gesteckten Zeitrahmens realisiert haben.“

## Neuer Standort in Großburgwedel

Und es gibt noch eine Veränderung im Hause Willenbrock: Aufgrund des stark gestiegenen Flächenbedarfes hat das Unternehmen die bisherigen Standorte Hannover-Anderten und Kirchhorst am neuen Unternehmenssitz in Großburgwedel konsolidiert. Der neue Standort mit 3.000 m<sup>2</sup> Verwaltungsgebäude sowie einer 10.000 m<sup>2</sup> großen Halle für Produktausstellung, Lagerung und Werkstatt bietet Arbeitsplätze für 140 Mitarbeitende. „Durch die Ansiedlung zentrieren wir uns stärker in unserem Ver-



Der neue Willenbrock-Standort in Großburgwedel bei Hannover

## Interview mit



**Ulrike Meyer,**  
Geschäftsführerin  
der Willenbrock Fördertechnik  
GmbH

tragsgebiet und erzielen eine noch größere räumliche Kundennähe. An unserem neuen Standort wollen wir weiterwachsen und neue Geschäftsfelder entwickeln“, sagt Ulrike Meyer. In Braunschweig unterhält Willenbrock auch zukünftig eine Dependence.

## Eine starke Marke

„Vor 30 Jahren waren Gabelstapler einfach aus Stahl und Eisen. Jetzt werden sie immer digitaler. Automatisierung, Robotics und autonomes Fahren sind die Zukunft. Dafür haben wir schon die ersten Produkte“, berichtet Ulrike Meyer. In seinen Regionen verfügt Willenbrock über ein engmaschiges Netz von circa 300 Servicetechnikern. „Das ist in unserer Branche außergewöhnlich, aber wenn der Kunde sich mit einem Problem meldet, wollen wir so



In Automatisierung und Digitalisierung liegt ein großes Effizienzpotenzial

schnell wie möglich vor Ort sein“, betont die Geschäftsführerin. Willenbrock profitiere außerdem davon, dass es im Unternehmen immer selbstverständlich gewesen sei, sich verändern zu müssen. „In jedem Einzelnen von uns steckt das Unternehmertum und der Wunsch, die Firma und sich selbst stetig weiterzuentwickeln“, sagt sie.

Man ist bei Willenbrock stolz auf seine Leistung und auf das Produkt. „Mit Linde haben wir eine innovative, starke Marke, die wir mit einem umfangreichen Dienstleistungsspektrum flankieren“, erklärt Ulrike Meyer. „Wir möchten unseren Kunden alle Leistungen bieten, die den innerbetrieblichen Materialfluss unterstützen – beispielsweise Fahrerausbildung, Sicherheitslösungen, Sonderbau, Energieberatung, Lagerplanung sowie die Digitalisierung oder Automatisierung von einzelnen Fahrzeugen oder einer ganzen Flotte.“

### Eine Technikbegeisterte in einer Männerdomäne

Für Geschäftsführerin Ulrike Meyer ist die erfolgreiche Zusammenführung der vier Gesellschaften auch menschlich gesehen ein

Erfolg: „Die Mitarbeitenden sind unsere große Stärke – die Menschen, die eigenverantwortlich denken, Entscheidungen treffen, die für den Kunden kämpfen und füreinander eintreten.“ Ulrike Meyer ist selbst ein ‚Eigengewächs‘ und eine Ausnahmeerscheinung in ihrer Branche. Vor zehn Jahren begann sie bei Willenbrock als Verkäuferin für Gabelstapler, nachdem sie zuvor im Bereich Showtrucks gearbeitet hatte. „Ich wollte wieder in den technischen Vertrieb. Nach 50 Jahren Unternehmensgeschichte war ich bei Willenbrock die erste Verkäuferin“, erzählt sie. Das Verständnis und die Begeisterung für Technik wurden schon in ihrer Kindheit geweckt. „Mit meinem Vater habe ich Rechner auseinandergelassen, und mit zehn Jahren habe ich mein erstes Programm geschrieben. Ich habe dann später bei Willenbrock Software an Kunden verkauft und war der Nerd unter den Verkäufern“, sagt Ulrike Meyer. Ihrem Chef fiel das Engagement der jungen Frau auf – vor sieben Jahren vertraute er ihr den Aufbau des Geschäftsbereiches ‚Digitale Lösungen‘ an. In dieser kleinen, schnellen Einheit

wurden auf Basis der Kundenanforderungen Produkte entwickelt und später im großen Konzern skaliert.

Vor fünf Jahren übernahm Ulrike Meyer zusätzlich die Verantwortung für die interne IT. Ihre Leidenschaft als ‚Digital Immigrant‘ und die Erfordernisse der Coronapandemie nutzte sie, um das Unternehmen intern weiter zu digitalisieren und agiles Arbeiten zu implementieren. Im Mai 2022 wurde Ulrike Meyer zur Willenbrock-Geschäftsführerin ernannt.

### Führung und Unternehmenskultur

Ulrike Meyer kann sich keinen schöneren Job vorstellen. „Es gibt nichts Besseres, als das Geschäft und den Erfolg selbst in der Verantwortung zu haben“, findet sie. Zwei Dinge lebt sie lieber vor, als sie anderen aufzudiktieren: Empathie und Selbstreflexion. „Das ist mir extrem wichtig, ebenso wie eine gute Kommunikation. Ich bin maximal transparent“, betont sie. Und sie setzt auf Führung: „Wenn alle Verantwortlichen gute Führungskräfte sind, sind wir zusammen unschlagbar.“

Für die Zukunft strebt sie weiteres Wachstum an. Sie möchte



### KONTAKTDATEN

Willenbrock Fördertechnik GmbH  
 Senator-Bömers-Straße 1  
 28197 Bremen  
 Deutschland  
 ☎ +49 421 54970  
 info@willenbrock.de  
 www.willenbrock.de



außerdem dafür sorgen, dass die Kunden schneller bedient werden. In den kommenden Jahren steht eine SAP-Einführung an. Aktuell treibt Ulrike Meyer vor allem ein Thema an: „Mir ist es eine Herzensangelegenheit, einfache Arbeiten durch Robotics und Prozessautomation zu ersetzen. Ich möchte dazu mit den Mitarbeitenden zusammen Lösungswege erarbeiten, damit sie mehr Zeit für spannende und komplexe Aufgaben haben.“



Bei Willenbrock werden Unternehmenskultur und Teamgeist gelebt

# Krisen und Chancen

Die Coronakrise hat viele Unternehmen auf eine harte Probe gestellt. Für die Wefapress Beck + Co. GmbH aus Vreden ist die Pandemie von einem Moment auf den anderen zur Nebensache geworden, als sie im Sommer 2021 einem Großbrand zum Opfer fiel. Das Familienunternehmen, dessen Kunststoffprodukte von Westfalen in die ganze Welt gehen, hat dennoch den Kopf nicht in den Sand gesteckt, sondern weitergemacht. Mit Kompetenz und Weitblick.



**Interview mit**  
**Gerrit Beck,**  
*Geschäftsführer*  
*der Wefapress Beck & Co.*  
*GmbH*

Wefapress ist ein angesehenes Familienunternehmen, das weltweit aufgestellt und eng mit der Region verbunden ist. 1895 wurde es als Pickerfabrik Westfalia gegründet. Damals wurden in Handarbeit sogenannte Picker aus Leder hergestellt, Teile einer Webmaschine. Seit dieser Zeit hat sich viel verändert. Nicht nur, dass heute Kunststoff im Fokus steht.

## Von Leder zu Kunststoff

Heute wird das Unternehmen von Gerrit und Lutz Beck geführt. „Ich bin mit dem Unternehmen aufgewachsen, war schon als Kind im Betrieb und es war klar, dass ich die Firma einsteigen werde“, sagt Geschäftsführer, Gerrit Beck. „Mein Vater vertrat eine andere Generation, stand für andere Erfahrungen und Vorstellungen, was meinen Einstieg nicht einfach machte. Allerdings stelle ich heute an mir selbst ähnliche Denkmuster fest, wenn es um meine Töchter geht.“ 125 Mitarbeiter beschäftigt Wefapress heute, vor Corona waren es 140.

Niederlassungen gibt es in Italien und Südafrika. Das Portfolio ist geprägt von Halbzeugen und Fertigteilen aus thermoplastischen Kunststoffen – zum Beispiel Frästeile, Drehteile, Förderschnecken, Transportschnecken oder Zahnräder, die im Sinterpressverfahren gefertigt werden. Spezialitäten sind individuell entwickelte Maßanfertigungen, überdimensionale Kunststoffteile mit Längen zwischen 6 und 12 m, Spezialteile für besondere Anwendungen,

spezielle Kunststoffe, modifizierte Kunststoffe, die an den Maschinenbau, die Lebensmittelindustrie, den Bergbau, die Baustoffindustrie oder die Papierindustrie gehen. Wettbewerber werden mit Halbzeugen beliefert. „Wir sind am Markt unter anderem dafür bekannt, innerhalb von Stunden ein Angebot zu schicken“, so Gerrit Beck. „Nicht zuletzt sind wir offen und ehrlich, auch wenn das schmerzhaft sein kann.“



Unterschiedliche Größen, Formen und Farben – Wefapress bietet Kunststoff in unterschiedlichsten Facetten

## Loyale Kunden, loyale Mitarbeiter

Wie wichtig solide Kundenbeziehungen sind, zeigte sich im Sommer 2021, als die Produktion aufgrund eines technischen Fehlers in der CNC-Fräse in Flammen stand. „Ich befand mich damals im Sommerurlaub“, blickt Gerrit Beck zurück. „Nach dem ersten großen Schock dauerte es, bis ich realisieren konnte, was passiert war. Schon am nächsten Tag haben wir uns mit den engsten Mitarbeitern zusammengesetzt und darüber nachgedacht, ob und wie wir weitermachen.“ Wefapress hat weitergemacht – und es geschafft, 2022 den Umsatz zu steigern. Dank loyaler Kunden, die sich wunderten, wie der Betrieb überhaupt aufrechterhalten werden konnte. „Wir haben mit Kooperationspartnern zusammengearbeitet, die zum Teil für uns produziert haben“, erklärt Gerrit Beck. „Kunden haben oft gar nicht gemerkt, in welchen Schwierigkeiten wir steckten, da

es durch Corona ohnehin lange Lieferzeiten gab.“

### Weitermachen, neu machen

Seit dem Brand sind mehr als 20 Monate vergangen, in denen viel passiert ist. Die Produktion wird komplett neu errichtet. In Kürze wird der Rohbau fertig, anschließend beginnt der Stahlbau. Maschinen sind bestellt. „Unser Glück ist, dass wir uns auf sehr kooperative Lieferanten verlassen können“, betont Gerrit Beck.

„Wir werden in Zukunft mit dem modernsten Maschinenpark für die Kunststoffverarbeitung arbeiten. Mit Lieferung eines Gesamtneuem CNC Maschinenparks und neuen Presskapazitäten werden wir schon bald wieder bei der Leistung von vor dem Brand sein. Momentan sieht es so aus, als könne im November dieses Jahres alles fertig sein.“ Wefapress geht damit gestärkt und mit klaren Visionen nach vorn. Das Produktspektrum soll bereinigt,

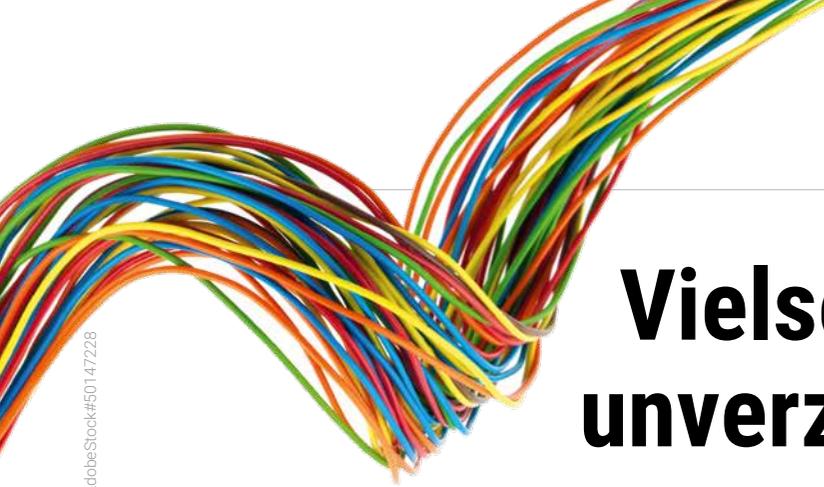


### KONTAKTDATEN

Wefapress Beck & Co. GmbH  
Up de Hacke 21/31  
48691 Vreden  
Deutschland  
☎ +49 2564 93290  
✉ +49 2564 932945  
info@wefapress.com  
www.wefapress.com

viele Dinge neu gedacht werden, wie Gerrit Beck sagt. Das gilt auch für das Marketing; keine großen Messeteilnahmen mehr und keine Kataloge mehr in Druckversion, sondern forcierte Social Media-Aktivitäten, lautet seine Devise.

The screenshot shows the top navigation bar of the WIRTSCHAFTSFORUM website. It includes contact information (+49) 5971 92164-0, a 'Schreiben Sie uns' button, social media icons for Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, and YouTube, and buttons for 'ePaper', 'cPaper', 'Das Magazin', and 'Login'. The main navigation menu features 'SHOWROOMS' (highlighted), 'INTERVIEWS', 'THEMENWELTEN', 'REGIONAL', 'UNTERNEHMEN', 'EXPERTENWISSEN', and 'NEWS'. The main content area is titled 'WILLKOMMEN IN UNSEREN WIRTSCHAFTSFORUM SHOWROOMS' and displays a grid of featured showrooms: Dr. Ausbüttel & Co. GmbH, Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Maschinenbau Otto Gruber GmbH, Out of the blue KG, Slyrs Destillerie GmbH & Co. KG, and Alulux GmbH. A 'TOP' button is visible in the bottom right corner of the page.



© AdobeStock#50147228

# Vielseitig und unverzichtbar

PVC gehört zu den wichtigsten Materialien in der Kunststoffverarbeitung. Zu den wichtigsten Zulieferern der internationalen Kunststoffindustrie gehört die IKA Innovative Kunststoffaufbereitung GmbH & Co. KG. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Stabilisatoren für die PVC-verarbeitende Industrie. Wirtschaftsforum hat mit den Geschäftsführern Dr. Timo Seibel und Alexander Hofer darüber gesprochen, was die Additive unverzichtbar macht für die Herstellung von Fensterprofilen, Bodenbelägen und vielen anderen Produkten.

**Wirtschaftsforum:** Dr. Seibel, Ihr Unternehmen gehört zu den führenden Herstellern von Stabilisatoren und Additiven für die PVC-Industrie. Wie kommen Sie durch die verschiedenen Krisen?

**Dr. Timo Seibel:** Die erste Coronaphase war die schlimmste, die Verkäufe gingen deutlich zurück. Insbesondere in der Zeit, in der keine Kundenbesuche möglich waren, war es schwierig. Wir ent-

wickeln spezifische Produkte für unsere Kunden, die von unserem technischen Außendienst in deren Produktion integriert werden müssen. Allerdings waren wir immer lieferfähig, trotz globaler Lieferkettenprobleme und Verknappungen einiger Rohstoffe. Der Krieg in der Ukraine hat alles nochmals verschärft. Dank unserer hervorragenden Mannschaft und der guten Partnerschaften mit unseren Kunden und Lieferanten konnten wir trotzdem sehr viel Mehrwert für unsere Kunden generieren. 2023 nimmt einen positiven Verlauf, da wir uns dank Neukundenakquise über Produktinnovationen und Anwendungsdiversifikation teilweise entkoppelt vom Markt weiterentwickeln können.

**Alexander Hofer:** Wir ziehen die Technologieführerschaft im Bereich PVC-Stabilisatoren und -Additive immer stärker an uns. Gleichzeitig stellen wir uns immer breiter auf und bedienen alle Anwendungsgebiete in der PVC-verarbeitenden Industrie.

**Wirtschaftsforum:** Welche sind das?

**Dr. Timo Seibel:** Wir produzieren individuell an die Anforderungen unserer Kunden angepasste PVC-Stabilisatoren, zum Beispiel für die Herstellung von Fensterprofilen, die Rohrindustrie, die Spritzgussindustrie und für Weich-PVC-Anwendungen wie Kabelummantelungen, Fußböden oder Dachbahnen. Darüber hinaus vertreiben wir Additive wie Schlagzäh-Modifizier und Fließhilfen. Wir sind heute sehr viel breiter aufgestellt als noch vor einigen Jahren.

**Alexander Hofer:** Unsere Mischungen aus verschiedenen Chemikalien sind nur zu 3 bis 5% im Endprodukt enthalten, aber unverzichtbar für den Herstellungsprozess beim Kunden und die Endigenschaften der Produkte. PVC ist ein Kunststoff, der erst durch die Zugabe von verschiedenen Additiven wie Stabilisatoren verarbeitbar wird und in weiterer Folge die Endigenschaften der PVC-Produkte gewährleistet. PVC-Stabilisatoren schützen das

## Interview mit



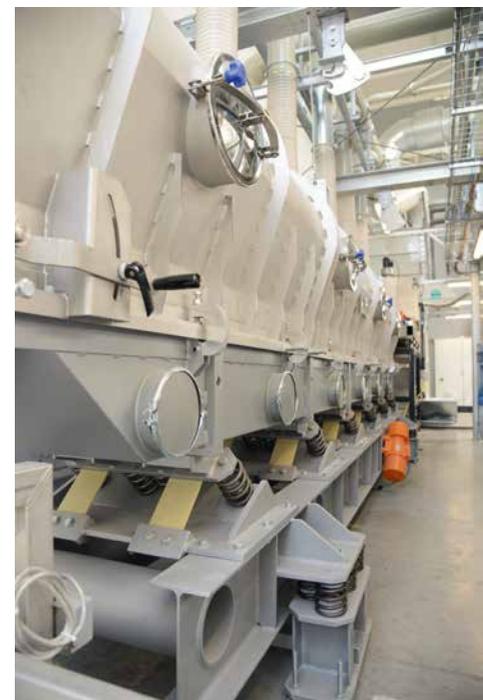
*Dr. Timo Seibel,  
Geschäftsführer  
und*



*Alexander Hofer,  
Geschäftsführer  
der IKA Innovative Kunststoffaufbereitung GmbH & Co. KG*



Produktformen Pulver, Press- und staubfreies S-Granulat, je nach Bedürfnissen und Wünschen des Kunden



Die neueste Anlage auf dem Gelände dient der patentierten Herstellung von staubfreiem S-Granulat durch Unterwassergranulierung

Endprodukt vor allem vor dem thermischen Abbau und sorgen so für die Haltbarkeit des Produktes.



IKA gehört zu den führenden Zulieferern der internationalen Kunststoffindustrie für PVC-Stabilisatoren



### KONTAKTDATEN

IKA Innovative Kunststoffaufbereitung  
GmbH & Co. KG  
Filmstraße 4  
06766 Bitterfeld-Wolfen  
Deutschland  
☎ +49 3494 69610  
✉ +49 3494 696147  
ika@ika-wolfen.de  
www.ika-wolfen.de



Einsatz der PVC-Stabilisatoren der IKA in PVC-Fensterprofilen

**Dr. Timo Seibel:** Neben dem Verkauf ist der technische Service wichtig. Unsere Techniker begleiten den Kunden bei der Einführung neuer Produkte und unterstützen ihn im gesamten Produktionsprozess.

**Alexander Hofer:** Wir bieten nicht nur ein Produktportfolio, wir verstehen die Abläufe und Assets der Kunden, ihre Anlagenlandschaft. Wir beraten individuell und unterstützen, erarbeiten gemeinsam mit unseren Kunden passgenaue Lösungen.

**Wirtschaftsforum:** Als Zulieferer für die Kunststoffverarbeitung ist Nachhaltigkeit sicher ein wichtiges Thema, oder?

**Dr. Timo Seibel:** Das ist ein Megatrend im Kunststoffbereich. Wir bewerten Lieferketten sowie die Rohstoffe, die wir einsetzen, nach

verschiedenen ökologischen Kriterien und sind Mitglied in verschiedenen Organisationen, zum Beispiel in der ESPA, der European Stabiliser Producers Association. IKA hat als aktives Mitglied die freiwillige Selbstverpflichtung der Industrie zum Verzicht auf bleibasierte Stabilisatoren ab Ende 2015 in der EU umgesetzt und ist mit Ende 2020 noch einen Schritt weiter gegangen. Seitdem werden nur mehr nachhaltigere kalziumbasierte Lösungen angeboten.

**Alexander Hofer:** In den USA wird noch viel mit Zinn gearbeitet, dort bieten wir kalziumbasierte Alternativen an. In Europa werden für PVC-Böden oft noch flüssige Stabilisatoren verwendet. Wir haben als Alternative feste Stabilisatoren entwickelt, die weniger flüchtige organische Verbindungen aufweisen. Es geht um die

Nachhaltigkeit der ganzen PVC-Branche, in welcher wir ein wichtiger Teil der Supply Chain sind. Recyclingmengen nehmen hierbei jährlich zu und das Konzept der Kreislaufwirtschaft wird verfolgt und weiterentwickelt.

**Wirtschaftsforum:** Sie sprachen gerade den US-amerikanischen Markt an. Wo sind Sie noch im Ausland aktiv?

**Dr. Timo Seibel:** Unser Kernmarkt ist nach wie vor Europa, hier erweitern wir aktuell unsere Präsenz. Außerdem entwickeln wir ausgewählte Märkte in Asien.

**Alexander Hofer:** In den USA haben wir gerade ein Joint Venture mit der Ingenia Polymers gegründet – die IKAvin Additives Inc. Die Aufnahme der Produktion von Stabilisatoren und Additiven für die nordamerikanische PVC-

Industrie ist geplant für das erste Halbjahr 2023.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele wollen Sie kurz- und langfristig erreichen?

**Dr. Timo Seibel:** In diesem Jahr wollen wir vor allem das Neugeschäft in Europa und unser Produktportfolio weiter ausbauen, außerdem das Joint Venture in den USA technisch voranbringen.

**Alexander Hofer:** Langfristig wollen wir das Unternehmen noch nachhaltiger aufstellen und das Anwendungsspektrum unserer Produkte ausdehnen sowie international weiterwachsen.

## Interview mit

Albrecht Sieper,

Geschäftsführer

der Elementar Analysensysteme

GmbH



# Ein elementares Business

Sie ist komplex und hoch spannend und im Grunde doch einfach – die Elementaranalyse. Kohlenstoff, Wasserstoff, Stickstoff, Sauerstoff und Schwefel sind die fünf Grundelemente der belebten Natur. Um diese quantitativ zu bestimmen, wird die Elementaranalyse genutzt – der Dreh- und Angelpunkt des Portfolios der Elementar Analysensysteme GmbH aus Langenselbold. Das Unternehmen ist dank seiner außergewöhnlichen Erfahrung und Kompetenz einer der weltweit führenden Hersteller in der Hochleistungsanalytik von organischen und anorganischen Elementen.

Qualitätskontrolle einfach gemacht – unter diesem Motto entwickelt Elementar seit mehr als 120 Jahren hochwertige Analysegeräte für die unterschiedlichsten Branchen. Hervorgegangen ist das Unternehmen aus der Heraeus-Gruppe.

### Eine Methode, viele Möglichkeiten

„Wir beschäftigen uns hier mit einem Geschäftszweig, der seit Langem mit dieser Region verwurzelt ist“, erklärt Geschäftsführer Albrecht Sieper. „Es gibt zwei, drei Industriedynastien in der Region Hanau, eine ist Heraeus, auf die wir zurückgehen. Heraeus, als Material- und Technologieunternehmen, ist führend in der Herstellung von Quarzglas und im Umgang mit Hochtemperaturanwendungen. Unsere Wurzeln liegen somit in der Elektrowärme.“

Ende der 1980er-Jahre trennte sich Heraeus von der Sparte Laborgeräte. Der Vater des heutigen Geschäftsführers, damals als Geschäftsführer für den Bereich verantwortlich, übernahm diesen im Rahmen eines Management-Buy-out. „Damals haben wir zwar die Technologie und Marktstellung übernommen, aber es gab einige Herausforderungen“, sagt Albrecht Sieper. „Anfang der 1990er-Jahre, nach der Wiedervereinigung, war der Markt für Laborgeräte schwierig. Dass wir dennoch gewachsen sind, lag vor allem an zwei Faktoren. Ein Schlüssel war der sehr international aufgestellte Vertrieb; Heraeus und auch mein Vater hatten sehr früh Kontakte nach China, Japan und in die USA. Der zweite Schlüssel war die Nähe zum Kunden. So entwickelten sich aus einem Gerät 14 Varianten, die auf einer

ähnlichen Technologie basieren, aber immer kundenspezifische Lösungen mitbringen. Diese anwendungsspezifischen Innovationen haben uns wachsen lassen.“

### Weltweit aktiv und nah am Kunden

Gewachsen ist das Unternehmen auf 110 Mitarbeiter am Standort

Langenselbold; weltweit sind 250 Mitarbeiter für Elementar Analysensysteme tätig. „Durch die internationale Aufstellung garantieren wir die Nähe zu unseren Kunden, die bei externen Vertriebswegen verloren geht“, betont Albrecht Sieper. „Seit Mitte der 1990er-Jahre sind wir in den USA aktiv, und im Laufe der Jahre



Flaggschiffe des Unternehmens: Elementaranalysatoren

Das mittelständische Unternehmen hat seinen Sitz im hessischen Langenselbold



#### KONTAKTDATEN

Elementar Analysensysteme GmbH  
Elementar-Straße 1  
63505 Langenselbold  
Deutschland  
☎ +49 6184 93930  
✉ +49 6184 9393400  
info@elementar.com  
www.elementar.com/de/



haben wir uns immer weiter internationalisiert. Mittlerweile sind wir in acht Ländern, wie beispielweise in Japan oder Frankreich, mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten oder halten Beteiligungen wie zum Beispiel in Korea. 2007 haben wir unser Portfolio erstmals durch den Zukauf eines anderen Herstellers erweitert; die Sparte für stabile Isotope eignet sich unter anderem für die Herkunftsanalytik.“

#### Eine Welt und fünf Elemente

Die Analysegeräte von Elementar, darunter Geräte für CHNOS-Elementaranalysen, Stabilisotopenanalysen, TOC-Analysen und Proteinanalysen, kommen in unterschiedlichen Bereichen zum Einsatz, in der Lebensmittelindustrie ebenso wie in der Agrarwirtschaft, Chemieindustrie, Forensik und Energiebranche. Die Geräte werden zum Beispiel für die Analyse von Boden, Lebensmitteln oder Medikamenten genutzt. „Viele Kunden wissen wahrscheinlich gar nicht, wie viele

Anwendungsmöglichkeiten die Elementaranalyse bietet“, so Albrecht Sieper. „Sie ist ein Teilgebiet der Analytischen Chemie, geht auf Justus von Liebig und die Farbenchemie zurück und gilt als besonders genaue Methode, um die Grundelemente darzustellen. Fünf Elemente, die die belebte Welt abbilden. Die meisten Kunden nutzen sie zur Qualitätskontrolle. Unsere Analyse ersetzt im Prinzip chemische Reaktionen, chemische Nachweismethoden – eine

sehr nachhaltige Methode, bei der kaum Abfall entsteht.“

#### Anders als andere

Elementar überzeugt Kunden mit fundiertem Wissen und Erfahrung und genießt eine exzellente Reputation. Das hebt uns vom Markt ab“, betont Albrecht Sieper. „Hinzu kommen Faktoren wie Kundennähe, Erreichbarkeit und ein Know-how, das für unterschiedlichste Applikationen stärker ausgeprägt ist als bei anderen.“ Seit sechs



rapid MAX N exceed – erste Wahl für die Proteinanalyse

Jahren beschäftigt sich das Unternehmen beispielsweise auch mit der Metallanalytik, ein Bereich mit großem Potenzial. Die stetige Weiterentwicklung der Methoden ist ein wichtiges Unternehmenskriterium und hängt nicht zuletzt vom Kundenverhalten ab, das sich mit der Zeit verändert. KI und Cloud-Anwendungen könnten vor diesem Hintergrund spannende Themen werden.



ferro.lyte® – auch mobil für die Metallanalyse im Einsatz



# „Nummer 1 bei Produkten zur Heizkesselreinigung!“

Ruhig, rasch und richtig: Das ist die Devise, nach der Thomas Schroeder handelt und auch sein Unternehmen, die Bad Kreuznacher Sotin Chemische und technische Produkte GmbH & Co. KG, leitet. Und genau diese Einstellung hat dem Hersteller von chemischen Reinigungsmitteln auch gut über die mehr als zwei Jahre andauernde Coronazeit hinweggeholfen. Deshalb möchte er die renommierte Firma auch besonnen und unaufgeregt in die Zukunft führen.

„Wir stellen Reinigungs-, Pflege- und Wartungsmittel her“, erläutert der Geschäftsführer der Sotin Chemische und technische Produkte GmbH & Co. KG. „Dabei liegt unser Fokus auf Produkten für das Heizungs- und Sanitärhandwerk. Darüber hinaus bieten wir aber auch Artikel für Industrie und Kfz an.“ Vertrieben werden die Mittel über den Fachgroßhandel. „Damit unsere Produkte möglichst effizient und zielgerichtet eingesetzt werden, beraten wir die Handwerker intensiv und schulen unsere Handelspartner. Außerdem gehen wir auf Fachmessen, um mit den Handwerkern ins Gespräch zu kommen.“ Neben Deutschland sind auch Polen, Österreich, die Schweiz, Spanien und Frankreich Absatzmärkte der Firma.

## Vertrieb über den Fachhandel

1977 gründete der Vater von Thomas Schroeder die Firma zusammen mit einem Freund. Ihr Ansatz, Handwerker nicht über Handelsvertreter auf Provisionsbasis, sondern über den Fachgroßhandel anzusprechen, hat



Viele Schritte in der Produktion sind automatisiert: Blick auf die Abfüllanlage

sich seit 1996 bis heute bewährt. 2003 übernahm Thomas Schroeder die Geschäftsleitung von seinem Vater. Die Artikel werden am Firmensitz in Bad Kreuznach hergestellt, wo auch Forschung & Entwicklung angesiedelt sind. „In unserem Sortiment haben wir zahlreiche Spezialitäten“, betont Thomas Schroeder. „Dazu gehören unter anderem chemische Erzeugnisse für die feuerungs- und wasserseitige Reinigung von geschlossenen Heizsystemen. Die Produkte lösen härteste Verschmutzungen, ohne das Material anzugreifen. Aus diesem Grund sind wir, was die Produktpalette betrifft, in der Heizkesselreini-

gung europaweit die Nummer 1.“ Auch in der grundsätzlich konservativen Branche spielen Aspekte der Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle. „In diese Richtung geht auch das von uns vor fünf Jahren entwickelte und mehrfach ausgezeichnete Sotin eco-N<sub>2</sub>-System“, unterstreicht der Geschäftsführer. „Dabei handelt es sich um das einzige kompakte Stickstoff-Füllsystem für Membranausdehnungsgefäße, das absolut klimafreundlich ist. Außerdem haben wir eine Serie mit Bioreinigern, deren Inhaltsstoffe auf natürlicher Basis sind.“ Vertrauen zu den 25 Mitarbeitern sowie weitgehende Automatisie-

## Interview mit



Thomas Schroeder,  
Geschäftsführer  
der Sotin Chemische und technische  
Produkte GmbH & Co. KG



## KONTAKTDATEN

Sotin Chemische und technische  
Produkte GmbH & Co. KG  
Industriestraße 6  
55543 Bad Kreuznach  
Deutschland  
☎ +49 671 894890  
✉ +49 671 8948925  
info@sotin.de  
www.sotin.de



Klimafreundlich, wirtschaftlich und hocheffizient: Sotin Eco-eco-N<sub>2</sub>-System

rung sind für Thomas Schroeder wichtige Grundlagen des Erfolgs. Obwohl aktuell noch kein Thema, könnte er sich vorstellen, dass seine Tochter den Betrieb einmal übernimmt.

## Kontakte

FARE-Guenther Fassbender GmbH  
Stursberg II 12  
42899 Remscheid  
Deutschland  
☎ +49 2191 609150  
✉ +49 2191 6091520  
info@fare.de  
www.fare.de

Alulux GmbH  
Messingstraße 16  
33415 Verl  
Deutschland  
☎ +49 5246 9650  
✉ +49 5246 965290  
info@alulux.de  
www.alulux.de

S+T Fassaden GmbH  
Am Tannenköpp 8  
18195 Tessin  
Deutschland  
☎ +49 38205 13120  
tessin@st-fassaden.de  
www.st-fassaden.de

goetel GmbH  
Tuchmacherweg 8  
37079 Göttingen  
Deutschland  
☎ +49 551 384880  
✉ +49 551 3848888  
info@goetel.de  
www.goetel.de

Möllers Packaging Technology GmbH  
Sudhoferweg 93  
59269 Beckum  
Deutschland  
☎ +49 2521 880  
✉ +49 2521 88100  
info@moellers.com  
www.moellers.com

Willenbrock Fördertechnik GmbH  
Senator-Bömers-Straße 1  
28197 Bremen  
Deutschland  
☎ +49 421 54970  
info@willenbrock.de  
www.willenbrock.de

Wefapress Beck & Co. GmbH  
Up de Hacke 21/31  
48691 Vreden  
Deutschland  
☎ +49 2564 93290  
✉ +49 2564 932945  
info@wefapress.com  
www.wefapress.com

IKA Innovative Kunststoffaufbereitung  
GmbH & Co. KG  
Filmstraße 4  
06766 Bitterfeld-Wolfen  
Deutschland  
☎ +49 3494 69610  
✉ +49 3494 696147  
ika@ika-wolfen.de  
www.ika-wolfen.de

Elementar Analysensysteme GmbH  
Elementar-Straße 1  
63505 Langenselbold  
Deutschland  
☎ +49 6184 93930  
✉ +49 6184 9393400  
info@elementar.com  
www.elementar.com/de/

Sotin Chemische und technische  
Produkte GmbH & Co. KG  
Industriestraße 6  
55543 Bad Kreuznach  
Deutschland  
☎ +49 671 894890  
✉ +49 671 8948925  
info@sotin.de  
www.sotin.de



## Impressum

**Verleger:**  
360 Grad Marketing GmbH

**Adresse:**  
**360 Grad Marketing GmbH**  
Landersumer Weg 40  
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0  
✉ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**  
Manfred Brinkmann,  
Diplom-Kaufmann

**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!