

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Überall auf der Welt zu Hause**

mit Robert Crispens, Geschäftsführer der MORELO Reisemobile GmbH  
Seite 4

Porträts:

› **Stahlwerk Thüringen GmbH**, Seite 12

› **HDP Gesellschaft für ganzheitliche Datenverarbeitung mbH**, Seite 26

---

## Starker Mittelstand

---

04



**Robert Crispens,**  
Geschäftsführer der MORELO Reisemobile GmbH

---

07



**Michael Wilding,**  
Geschäftsführer der Eolane SysCom GmbH

---

08



**Dr. Sven Lübbecke,**  
Business Development Manager DACH der Evides Industriewater Deutschland GmbH

---

10



**Salvatore Russo,**  
Geschäftsführer der UNOX Deutschland GmbH

---

12



**Alexander Stier,**  
Leiter Verkauf und Logistik der Stahlwerk Thüringen GmbH

---

14



**Isabel Matthiessen,**  
Geschäftsführerin der D.H.W. Schultz & Sohn GmbH

---

16



**Mathias Mund,**  
Geschäftsführer der mund + ganz GmbH

---

18



**Sebastian Ebert,**  
Prokurist der Südkabel GmbH

---

---

## Starker Mittelstand

---

20



**Thomas Michaelsen,**  
Geschäftsführer der EXHAUSTO by Aldes GmbH

---

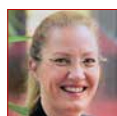
22



**Alexander Seitz,**  
Inhaber und Geschäftsführer der SEITZ GmbH

---

24



**Evelyn Paschke,**  
Geschäftsführerin der Technologie- und Gewerbezentren Potsdam GmbH

---

26



**Marcus May,**  
Geschäftsführer der HDP Gesellschaft für ganzheitliche Datenverarbeitung mbH

---

28



**Dip.-Ing. (FH) Peter Rose,**  
Inhaber und Geschäftsführer der Peter Rose Garten- und Landschaftsbau GmbH

---

30



**Stefan Cohrs (li.),** Geschäftsführer und  
**Michael Rudnick,** Geschäftsführer der Naturawerk Gebr. Hiller GmbH & Co. KG

---

32



**Michael Lambertz,**  
Geschäftsführer der JUST TRAVEL GMBH

---

35

Kontaktdaten

---

# Überall auf der Welt zu Hause

Die Erde ist ein Ort mit zahlreichen wunderschönen Landschaften. Für viele Menschen gibt es nichts Schöneres, als dem Alltag zu entfliehen und diese Orte zu entdecken. Ein Reisemobil bedeutet dabei größte Flexibilität. Diese Freiheit bei maximalem Luxus bietet die MORELO Reisemobile GmbH, Europas führender Hersteller von Luxus-Reisemobilen. Ein MORELO ist das Gefühl, überall auf der Welt zu Hause zu sein und dabei auf nichts verzichten zu müssen.

**Interview mit**  
**Robert Crispens,**  
Geschäftsführer  
der MORELO Reisemobile GmbH

„Ein MORELO ist ein Haus auf Rädern“, so Geschäftsführer Robert Crispens. „Das ist mit einem normalen Camper nicht zu vergleichen. Wir sind eine Luxusmanufaktur und machen für unsere Kunden das möglich, was möglich ist. Wir versuchen, jeden Sonderwunsch zu berücksichtigen, vom Massagesitz über den Geschirrspüler bis hin zur

Für ein Maximum an Freiheit: Der GRAND EMPIRE ist ein Zuhause auf Rädern, inklusive Heckgarage

Heckgarage für einen vollwertigen Pkw.“

**Leidenschaft für das Camping**  
Reiselust, exzellenter Komfort und ausgezeichnete Qualität sind die Grundpfeiler für den Erfolg von MORELO. Innerhalb weniger Jahre ist das Unternehmen aus Schlüsselfeld bei Bamberg zum erfolgreichsten Hersteller von Luxus-Reisemobilen in Europa geworden. Ohne eine ungebro-

chene Leidenschaft für das Camping und den Mut, neue Dinge zu wagen, wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. 2010 ist das MORELO-Team rund um den Gründer Jochen Reimann mit einem einzigen Prototypen in Richtung Caravan Salon gestartet und hat nur mit diesem Prototyp und einer Bauskizze des geplanten Werks acht Fahrzeuge des MORELO PALACE 90 M verkauft. Das große Vertrauen der ersten Kunden war eine wichtige Motivation für die weitere Entwicklung. „Das Modell PALACE macht heute noch rund 50% unseres Volumens

aus“, bemerkt Robert Crispens. „Dieses Reisemobil liegt bei uns im mittleren Preissegment und beginnt bei circa 260.000 EUR. Sein Exterieur- und Interieur ist für mich das schönste am Markt. Auch mit bis zu 7,49 t Gewicht bleibt sein Handling erstaunlich komfortabel.“

## Sieben Baureihen

Mittlerweile gibt es im MORELO-Portfolio sieben Baureihen mit über 2.000 Varianten im Grund-





Das Gefühl von Freiheit erleben und dabei auf nichts verzichten müssen: Der GRAND EMPIRE von MORELO mit der unverkennbaren MORELO Designlinie zeigt im Interieur wie im Exterieur, was First Class-Reisen bedeutet

**KONTAKTDATEN**

MORELO Reisemobile GmbH  
 Helmut-Reimann-Straße 2  
 96132 Schlüsselfeld  
 Deutschland  
 ☎ +49 9552 929600  
 📠 +49 9552 92960690  
 info@morelo.eu  
 www.morelo.eu

riss. „Unser Angebot an Reisemobilen beginnt mit dem Einsteigermodell HOME ab circa 185.000 EUR. Mehr Zubehör bieten dann die höherpreisigen Modelle. Das Spitzenmodell GRAND EMPIRE ist ein 26-Tonner und liegt preislich bei circa 700.000 EUR. Sein Chassis ist ein Mercedes-Benz Actros, der weltweit am häufigsten gebaute Lkw, der Sicherheit und Technik vereint – quasi die E-Klasse unter den Lkw. In dem Fahrgestell steckt viel Know-how. Auch unseren EMPIRE LINER haben wir 2021 erstmals auf den Actros gesetzt. Das kam auf dem Caravan Salon Düsseldorf gut an.“ Highlights des Reisemobils der absoluten Luxusklasse sind zum Beispiel der optionale Slide-Out, mit dem Wohnraum und Küche auf Knopfdruck um bis zu 45 cm verbreitert werden können, die Luxus-Lounge für eine wohltuende Massage sowie die Heckgarage mit elektrischer Heckklappe für Pkw und Sportwagen bis zu einer

Länge von 4,60 m. Damit müssen die Reisenden auf keinen Luxus verzichten und können das Gefühl genießen, überall auf der Welt zu Hause zu sein.

**Digitalisierung und Nachhaltigkeit**

Mit eleganten Designs, durchdachten Technik-Features und erstklassigen Ausstattungsmöglichkeiten hat MORELO bereits für zahlreiche Menschen ihren Luxusraum auf Rädern verwirklicht. Im Laufe der Jahre wurden die Reisemobile kontinuierlich weiterentwickelt und an die neuesten Entwicklungen und Anforderungen des Marktes angepasst. Ein wichtiger Trend, der seinen Weg in die Caravaning-Branche gefunden hat, ist die Digitalisierung. „Der Trend geht weg von analoger hin zur digitalen Technik“, erläutert Robert Crispens. „Smart Home ist auch im Reisemobil angekommen, mithilfe einer App können technische Elemente

wie das Licht oder die Heizung ferngesteuert werden. Außerdem lässt sich die Sicherheit dank Wohnraumüberwachung und GPS-Tracking weiter erhöhen. Wir haben mehrere Projekte am Laufen und prüfen gerade, was im Bereich Digitalisierung möglich ist. Damit erforschen wir neue Wege, die im Automobilbereich bereits Standard sind.“

Weitere wichtige Kriterien sind Nachhaltigkeit sowie das Thema Energieerzeugung und -verbrauch. Dies ist für die Kunden entscheidend und wichtig für die Kaufentscheidung. Die MORELO-Fahrzeuge haben hohe Batterie- und Solarkapazitäten und können autark genutzt werden. Nachhaltigkeit bedeutet für das Unternehmen aber auch, darauf zu achten, woher die Materialien kommen und wie sie verarbeitet und entsorgt werden. „Wir arbeiten daran, den Ausstoß von CO<sub>2</sub> in der Produktion zu senken“, sagt der Geschäftsführer. „Künf-

tig wollen wir viel Energie über eine eigene Photovoltaikanlage gewinnen. Auch bei den Arbeitszeitmodellen berücksichtigen wir dann die Sonnenstunden, um die Energie gut nutzen zu können. Bei uns entsteht viel Holzabfall. Den möchten wir nicht mehr auf Deponien verbrennen lassen, sondern schreddern ihn hier, trennen und lagern ihn in Silos. Im Winter nutzen wir die Holzabfälle dann zur Energiegewinnung für unsere Hallen. Eine gute Dämmung der Hallen ist ein weiterer wichtiger Punkt. Und wir reduzieren den Gasverbrauch. In einer Produktion wie unserer spart das viel Geld und ist somit eine Investition in die Zukunft. Von der Verwaltung über die Produktion bis hin zu Logistik setzen wir auf ein konsequentes Abfallmanagement und nutzen modernste Recyclingprozesse. Wir betrachten das Thema Nachhaltigkeit ganzheitlich.“





Made in Germany: Das MORELO-Team in Schlüsselfeld realisiert mit viel Liebe zum Detail mobile Wohnräume

die Mitte nächsten Jahres in Betrieb genommen wird.“ In der Fertigung vereint MORELO modernste Produktionstechniken mit traditioneller Handwerkskunst. Um den Personalmangel abzufangen arbeitet das Unternehmen mit einer digitalen Schreinerei sowie einem digitalen Plattenlager. „Unsere Produktentwicklung und Konstruktion läuft auf Hochtouren“, erläutert Robert Crispens. „Wir haben sehr viel optimiert und zahlreiche technische Produktverbesserungen realisiert. Damit wollen wir weiter neue Maßstäbe in der Branche setzen.“

### Anbieter zum Anfassen

Die Caravaning-Branche hat in den letzten Jahren einen gewaltigen Aufschwung erfahren. Entsprechend dem Motto 'Willkommen daheim' möchte MORELO nicht nur reiselustigen Menschen die Möglichkeit geben, mit ihrem Haus auf Rädern die Welt zu entdecken, sondern auch innerhalb des Unternehmens den Kunden und Mitarbeitern ein Zuhause bieten. „Unser Erfolg beruhte schon immer auf unserer Nahbarkeit“, erläutert Robert Crispens. „Wir sind ein Anbieter zum Anfassen und hatten immer eine offene Produktion. Der Mitarbeiter und generell der Faktor Mensch haben für uns einen hohen Stellenwert. Der Kunde sieht sich als Teil der Familie. Er soll sich wohlfühlen, bei uns und in seinem Reisemobil. Außerdem ist es unser Ziel, der attraktivste Arbeitgeber in der Region zu sein.“

### Investitionen in die Zukunft

MORELO hat im Laufe der Jahre die mobilen Wohnräume zahlreicher Menschen in Europa realisiert. Viele dieser Kunden sind sogenannte 'Golden Ager', also die Altersgruppe 50+, die ihr ganzes Leben lang gearbeitet haben und jetzt vor dem Generationenwechsel stehen. Sie haben meist wenig Urlaub gemacht und wollen nun ihr Leben genießen und etwas von der Welt sehen. Der Bedarf an den Luxus-Reisemobilen made in Germany ist so stark gestiegen, dass die Produktionskapazitäten noch weiter ausgebaut werden müssen. „Unsere Auftragsbücher sind voll und der Auftragsvorlauf ist so groß, dass wir knapp drei Jahre Lieferzeit haben“, beschreibt Robert Crispens die Situation. „Für den GRAND EMPIRE bauen wir gerade eine eigene Produktionslinie, um die Lieferzeiten deutlich zu reduzieren. Insgesamt haben wir über 30 Millionen EUR in eine zweite Fabrikationshalle gesteckt,

# MORELO

**IN KÜRZE**

## Kernkompetenz

Entwicklung und Produktion von Luxus-Reisemobilen

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 2010  
**Struktur:** GmbH  
**Niederlassungen:** Standort in Schlüsselfeld  
**Mitarbeiter:** 460  
**Umsatz:** 160 Millionen EUR  
**Export:** europaweit

## Leistungsspektrum

Sieben Baureihen mit über 2.000 Varianten im Grundriss

## Messen und Ausstellungen

Caravan Salon Düsseldorf, CMT - Die Urlaubs-Messe

## Philosophie

Willkommen daheim

# Zufriedene Kunden als Maßstab aller Dinge

**Interview mit**  
**Michael Wilding,**  
Geschäftsführer  
der Eolane SysCom GmbH

Fehlende elektronische Bauteile haben in der Coronakrise zu ernsthaften Problemen in der Elektronikbranche geführt. Betroffen war zum Beispiel die Chipindustrie – und damit auch die Eolane SysCom GmbH aus Berlin. Ein Schwerpunkt ihres Portfolios ist die individuelle Bestückung von Leiterplatten und Baugruppen. Dank weitsichtiger Entscheidungen eines neuen Managements ist Eolane SysCom gestärkt aus der Krise herausgegangen und befindet sich aktuell wieder im Wachstum.



Ausbildung genießt bei Eolane SysCom einen hohen Stellenwert; ausgebildet wird zum Beispiel zum Elektroniker

Eolane SysCom ist Inbegriff für Erfahrung und Kompetenz rund um die Bestückung von Leiterplatten. „Wir kaufen Rohleiterplatten ein, bestücken sie nach Kundenwunsch und können schnell und flexibel reagieren“, resümiert Geschäftsführer Michael Wilding. „Dazu gehören auch Dienstleistungen wie das Testen verschiedener Funktionen, das Reparieren von Baugruppen sowie das kundenspezifische Verpacken. Zudem brachten Reparaturen und das Bergen von Bauteilen eine neue Dynamik; wir können sensible Bauteile von alten Baugruppen und Leiterplatten herunternehmen und refurbishen.“ Eolane SysCom ist eines von 13 Tochterunternehmen der französischen Eolane-

Gruppe und richtet den Fokus auf kleinere und mittlere Losgrößen. Kernmarkt ist die DACH-Region. 54 Mitarbeiter sind in Berlin tätig, der Umsatz lag zuletzt bei sechs Millionen EUR. „Die Gruppe ist einer der Top 10-Bestücker Europas“, so Michael Wilding. „Auch hier in Berlin konnten wir uns trotz vieler Wettbewerber einen sehr guten Ruf erarbeiten und verzeichnen aktuell ein stabiles Wachstum mit alten und neuen Kunden.“

## Neuer Kurs, bewährtes Team

Der positive Kurs ist auch das Ergebnis einer Neustrukturierung. „2019, deutlich vor Corona, ist das Geschäft eingebrochen“, so Michael Wilding. „Aufträge gingen zurück, Kunden waren unzufrieden.



SMT-Musterbestückung

Der Standort wurde daraufhin neu besetzt. Als ich im August 2021 ins Unternehmen kam, fand ich ein exzellentes, erfahrenes Team vor. Meine Aufgabe war es, dieses Team zusammenzubringen, das Know-how auf die Straße zu bringen und neue Kunden zu gewinnen. Kundenbetreuung ist ein zentrales Thema und Kundenzufriedenheit der Schlüssel zum Erfolg. Unser Ziel ist deshalb, Liefertermine zu halten, die Qualität zu sichern und mit den Kunden zu reden.“

## Investitionen in morgen

Das Konzept ging auf – auch dank umfassender Investitionen. 2022 investierte Eolane SysCom 350.000 EUR, dieses Jahr 650.000 EUR. In der Fertigung ist

jede Baugruppe rückverfolgbar, was das Unternehmen auch für Baugruppen in Anwendungen wie Medizintechnik zu einem zuverlässigen Partner macht. Dank neuer Bestückungsautomaten kann die Effizienz gesteigert werden. „Die Bauteile werden immer kleiner und sensibler, deshalb muss der Maschinenpark entsprechend aufgestellt sein. Unser Leistungsspektrum wird abgerundet mit der Erweiterung unseres Integrationsbereiches zum Bau kompletter Geräte und tiefgründigem Testen von Baugruppen“, so Michael Wilding. „Wir hoffen, dank unserer Neuaufstellung den Umsatz step by step steigern zu können und in den nächsten Jahren die 10-Millionen-EUR-Grenze zu erreichen.“

**éolane**  
**SysCom**

## KONTAKTDATEN

Eolane SysCom GmbH  
Lübarser Straße 40-46  
13435 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 319844000  
sales.berlin@eolane.com  
www.eolane-syscom.berlin

Zentrale Abwasserbehandlungsanlage in Vlissingen, Niederlande

# Energie durch Wasser

Interview mit



*Dr. Sven Lübbecke,  
Business Development Manager DACH  
der Evides Industriewater Deutschland GmbH*

Wasseraufbereitung ist nicht nur für die Trinkwassergewinnung wichtig, sondern auch für die Industrie. Die Evides Industriewater Deutschland GmbH mit Sitz in Stade bietet nachhaltige Betreiberkonzepte für das Wasser- und Abwassermanagement. Dr. Sven Lübbecke, Business Development Manager für die DACH-Region, erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, wie das Unternehmen der Industrie dabei hilft, sich auf Wassermangelsituationen vorzubereiten und welche Rolle die Wasserqualität für die Energiewende spielt.

**Wirtschaftsforum:** Herr Dr. Lübbecke, wofür steht Evides Industriewater?

**Dr. Sven Lübbecke:** Das Unternehmen ist vor fast 50 Jahren gegründet worden. Es ist eine Tochter der niederländischen Evides Waterbedrijf N.V. Diese ist schon über 100 Jahre alt und beliefert den Südwesten von Holland mit Trinkwasser. Evides Industriewater wurde ausgegründet für die Bereiche Prozesswasser für die Industrie und Abwasser aus der Industrie. Für beide bieten wir ein Rundum-

sorglos-Paket: Wir versorgen die Industrie mit Prozesswasser jeglicher Qualität bis hin zum Ultra Pure Water. Dafür haben wir Anlagen, die Prozesswasser aus unterschiedlichen Quellen, also Oberflächenwasser, Trinkwasser oder Grundwasser, produzieren. Im Wesentlichen benötigt die Industrie VE-Wasser, das heißt voll entsalztes Wasser, mit dem Dampf produziert wird. Unser Wasser gelangt aber auch in die Produkte. Daneben haben wir für die Abwasserbehandlung zentrale Kläranlagen. Die Anlagen werden von uns geplant, designt

und gebaut sowie finanziert und betrieben. Wir garantieren 100% Verfügbarkeit in Mengen und Qualität. Der Kunde bezahlt dafür einen Wassertarif.

**Wirtschaftsforum:** Wie wird Ihrer Meinung nach die zukünftige Wasserversorgung aussehen?

**Dr. Sven Lübbecke:** Wasser wird immer knapper. Der Klimawandel hat hier einen großen Einfluss. Wir sind immer gefordert, unsere



Das Unternehmen besteht seit fast 50 Jahren



Die Evides Industriewater Deutschland GmbH ist ein Tochterunternehmen der Evides Waterbedrijf N.V.



Zentrale VE-Wasseraufbereitungsanlage im Rotterdamer Hafen



Technologie weiterzuentwickeln und zu erweitern, da sich durch den Klimawandel beispielsweise die Wasserqualität und damit die Ansprüche verändern. Die Wasserknappheit führt teilweise auch zu einem Nutzungskonflikt zwischen Industrie und Bevölkerung. Die Industrie sucht deshalb nach Alternativen. Wir haben derzeit in Norddeutschland drei Projekte für die Wasserwiederverwendung. In Terneuzen in Holland betreiben wir eine Anlage, mit der wir schon seit zwölf Jahren kommunales Abwasser behandeln und zu VE-Wasser aufbereiten. Wir haben in diesem Bereich also viel Know-how.

**Wirtschaftsforum:** Das ist für die Industrieunternehmen auch im Hinblick auf die Nachhaltigkeit interessant ...

**Dr. Sven Lübbecke:** Darauf liegt der Fokus. Unser Motto lautet 'Water without waste'. Bei einem Kunden in Holland ist es bereits so, dass das Recycling nicht teurer ist als die Nutzung natürlicher Ressourcen. Bei einem anderen Kunden beschäftigen wir uns gerade mit internem Recycling. In der Kreislaufwirtschaft muss aber noch viel passieren.

**Wirtschaftsforum:** Wie nehmen Sie den deutschen Markt wahr?

**Dr. Sven Lübbecke:** In Deutschland sind wir seit 21 Jahren für DOW Chemicals in Stade, wo auch unser Firmensitz ist, tätig. Ich bin hier eine One-man-Show und akquiriere Kunden in der DACH-Region. Nach meiner Feststel-

lung stehen die Kunden in Deutschland dem Betreibermodell skeptischer gegenüber als in anderen Ländern. Hier ist viel Überzeugungsarbeit zu leisten, auch dahingehend, dass wir bei dem Betreibermodell für alle Formen offen sind. Bei DOW haben wir beispielsweise auch eine Anlage übernommen und die dort tätigen Mitarbeiter gemietet. Wir gehen sehr flexibel auf die Wünsche und Anforderungen der Kunden und die jeweilige Ausgangslage ein.

**Wirtschaftsforum:** Was passiert nach Ablauf der Laufzeit mit den Anlagen?

**Dr. Sven Lübbecke:** Unsere Anlagen sind in der Regel nach 20 Jahren abgeschrieben. Der Kunde kann sie dann für einen EUR übernehmen und selbst weiter betreiben oder den Vertrag mit uns verlängern. Alle Anlagen werden von uns über die gesamte Laufzeit gewartet und instandgehalten, sind also zu diesem Zeitpunkt in einwandfreiem Zustand.

**Wirtschaftsforum:** Wie läuft die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden?

**Dr. Sven Lübbecke:** Wir wollen eine für beide Seiten gewinnbringende Partnerschaft entwickeln. Zu unserem Aftersales-Service gehört, mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben und ihn über den Betrieb auf dem Laufenden zu halten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele haben Sie mit Evides für die Zukunft?



#### KONTAKTDATEN

Evides Industriewater Deutschland GmbH  
Harburger Straße 97  
21680 Stade  
Deutschland  
☎ +49 174 3267102  
sales@evides.nl  
www.evidesindustriewater.nl

**Dr. Sven Lübbecke:** Unser Ziel ist, im Prozesswasserbereich noch mehr Unternehmen von unserem Betreibermodell zu überzeugen und auch im Recyclingbereich neue Kunden von unserem Know-how zu überzeugen. Ein weiteres für uns wichtiges Gebiet ist die Wasserstofftechnologie. Die Qualitätsanforderungen an das zur Elektrolyse verwendete Wasser sind extrem hoch. Dieses Ultra Pure Water muss erst einmal produziert werden. Hier können wir unsere gesamten Erfahrungen einbringen. Aktuell sind wir dabei, uns in größeren Projekten zu positionieren. Als Unternehmen haben wir außerdem das Ziel, bis 2030 CO<sub>2</sub>-neutral zu sein. In Holland haben wir schon Speicherbecken mit schwimmenden Solaranlagen und nutzen zu 30% E-Mobilität. In Deutschland gibt es da generell noch etwas Nachholbedarf.



Das Unternehmen hat das Ziel, bis 2030 CO<sub>2</sub>-neutral zu sein



DWP Maasvlakte



Zentrale VE-Wasseraufbereitungsanlage im Hafen von Rotterdam, Niederlande

# „Das innovativste Unternehmen der Welt in unserer Branche!“

**Interview mit**  
Salvatore Russo,  
Geschäftsführer  
der UNOX Deutschland GmbH



„Wir sind das innovativste Unternehmen der Welt in unserer Branche“, sagt Salvatore Russo, Geschäftsführer der UNOX Deutschland GmbH mit Sitz in Büren, selbstbewusst. „Niemand kann uns das Wasser reichen.“ Und in der Tat, ein Blick auf das Portfolio des italienischen Herstellers von Profiöfen unterstreicht die Aussage. Die neuesten Technologien werden eingesetzt, und in der X-Serie steuert bereits künstliche Intelligenz Back- und Garvorgänge.

„Wir bleiben niemals stehen, bei uns dreht sich alles um Innovation“, betont der Geschäftsführer der UNOX Deutschland GmbH den hohen Anspruch und die Ambitionen dieses zukunftsorientierten Unternehmens. „Unsere Geschichte ist ein Pfad der Innovation. Wir haben ein vollständig integriertes Design- und Produktionssystem geschaffen, das es uns ermöglicht, alle Kernkompetenzen zu bewahren und die maximale Kontrolle über die Produktqualität in unseren eigenen Händen zu behalten. Die hohe Fertigungstiefe hat während der Coronapandemie zu einem signifikanten Wachstum geführt, was zeigt, dass UNOX damit die richtige Entscheidung getroffen hat. Anfang des Jahres konnten wir unser digitales Zwilling-Produktionswerk in der Nähe von Washington, Amerika, eröffnen, um auch in den USA dieselben Lieferzeiten zu gewährleisten.“

TOP-X, lernen mit jedem Schritt mit, der am Ofen vorgenommen wird“, erläutert Salvatore Russo fasziniert. „Kameras und Sensoren erfassen sämtliche Vorgänge, und alle Daten und Prozesse werden in der Cloud gespeichert. Das Gerät prüft automatisch, um welches Produkt es sich handelt, ob es voll beladen ist oder nur teilweise, und passt den Prozess mit ADAPTIVE-COOKING™ entsprechend an. Ein besonderes Highlight sind die Kommunikationsmöglichkeiten. Über das Display können sie per Videotelefonie mit einem Servicemitarbeiter oder einem unserer Corporate Chefs sprechen. Auf diese Weise sind Einweisungen, Schulungen und Serviceleistungen einfach und ohne möglicherweise unnötige Reisen umsetzbar.“

## Filialen in 44 Ländern

1990 startete Enrico Franzolin gemeinsam mit einem Partner und begann mit der Fertigung von professionellen Öfen zum Backen von Croissants. Die neu einge-

## Weltweit gefragt

„Unsere neuesten Innovationen, der CHEF TOP-X und der BAKER



## KONTAKTDATEN

UNOX Deutschland GmbH  
Oberer Westring 22  
33142 Büren  
Deutschland  
☎ +49 2951 98760  
✉ info@unox.com  
www.unox.com





Mit intelligentester Technologie ausgestattet: CHEFTOP-X™



Qualität und Geschwindigkeit perfekt kombiniert: SPEED-X™ ist das weltweit erste Schnellgarsystem mit integrierter Selbstreinigungsfunktion

setzte AIR.MAXI™-Technologie, die für eine gleichmäßige Luftverteilung mit mehreren Ventilatoren sorgte, führte dazu, dass sich UNOX etablieren konnte. In den folgenden Jahren wurde die technologische Entwicklung stetig vorangetrieben. Seit etwa 20 Jahren ist UNOX auch in Deutschland präsent und beschäftigt hier heute 25 Mitarbeiter. Die Niederlassung im ostwestfälischen Büren gehörte früher einem Distributor, wurde später von UNOX aufgekauft und umgebaut. Heute betreibt UNOX Filialen in 44 Ländern.

### Messen sind wichtig

Vor zwei Jahren begann UNOX Deutschland seinen Vertrieb um-

zustrukturieren, um den Kunden einen noch besseren Service zu bieten. Die Vertriebsmannschaft wurde auf zehn Mitarbeiter, drei Key Account Manager und einen Corporate Chef erweitert und wächst weiter. Man setzt auf junge Leute, die intern ausgebildet werden. Der Servicebereich wird durch die Integration von 20 ausgewählten Servicepartnern und zehn eigenen Servicemitarbeitern umgestaltet. Am Ende der Umstrukturierung wird die UNOX Deutschland GmbH neben Vertrieb, Service, Service Academy und Administration insgesamt 35 Mitarbeiter beschäftigen. Um das Marketing kümmert sich ein 20 Köpfe starkes Team in Italien,

darunter Visuals, Copywriter und Texter. Darüber hinaus präsentiert sich UNOX auch auf einschlägigen Fachmessen wie Euroshop, Internorga und Intergastra. „Ohne Messen geht gar nichts“, weiß der Geschäftsführer. „Unsere Geräte müssen angefasst und in Betrieb gesehen werden.“

### ‘Best place to work’

Ein ganz wichtiges Thema für UNOX ist auch die Nachhaltigkeit. „Alle unsere neuen Serien sind automatisch energieoptimiert“, hebt Salvatore Russo hervor. „Im Standby-Betrieb wird das Gerät automatisch wieder zurückgefahren. Bei erneutem Gebrauch erreicht es in drei Minuten wieder Betriebstemperatur und auch die Wasserressourcen werden aktiv mittels KI gesteuert.“ Der große Erfolg, den UNOX in mehr als 30 Jahren erreicht hat, ist sicherlich auch wesentlich auf die Atmosphäre im Unternehmen zurückzuführen. „Bei uns wird sehr respektvoll, offen und hilfsbereit miteinander umgegangen“, versichert der Geschäftsführer. „Jeder ist für jeden da und jedem wird die Möglichkeit gegeben, seine Ideen vorzutragen.“ So bekommt auch jeder Mitarbeiter zu seinen Vorschlägen ein Feedback und wird für seine Ideen belohnt. Das UNOX ein ausge-

zeichneter Arbeitgeber ist, belegen auch diverse Auszeichnungen. In Italien wird UNOX schon fast in Serie als ‘Best place to work’ prämiert und auch der Frauenanteil liegt in sämtlichen Unternehmensbereichen deutlich über dem Durchschnitt.

### Umsatzmilliarde angestrebt

„Alle 18 Monate möchten wir eine Innovation auf den Markt bringen“, beschreibt Salvatore Russo, der sich als Geschäftsführer für Deutschland darüber freut, Teil eines tollen Teams zu sein. „Dabei stehen Nachhaltigkeit, Funktionalität und Nutzen immer im Vordergrund. Zum Thema Nachhaltigkeit gehört es auch, dass wir auf Dauer eine komplette CO<sub>2</sub>-Neutralität erreichen wollen.“ Neben der Nachhaltigkeit haben sich die Verantwortlichen von UNOX auch bei den Umsätzen ehrgeizige Ziele gesteckt. Salvatore Russo: „Jeder von uns verdiente Euro wird wieder in das Unternehmen investiert. Derzeit entsteht UNOX-City, eine 100 ha große Produktionsstätte auf zwei Etagen mit einem Innovations-Hub, um unser Wachstum in den kommenden Jahren zu sichern.“



Professioneller High Performance-Kombidämpfer: BAKERTOP-X™



Durch KI gesteuert: CHEFTOP-X™ Digital. ID™

# Stahl im Wandel der Zeit

Interview mit



Alexander Stier,  
Leiter Verkauf und Logistik  
der Stahlwerk Thüringen GmbH

Es ist ein ehrgeiziges Ziel: 2050 will Deutschland klimaneutral sein. Allein bis 2030 sollen mindestens 55 Prozent weniger Treibhausgase emittiert werden als 1990. Um dieses Ziel zu erreichen, ist Umdenken gefragt – so, wie es die Stahlwerk Thüringen GmbH seit Langem praktiziert. Das traditionsreiche Stahlwerk sieht Nachhaltigkeit als einzigen Schlüssel für die Sicherung der Zukunft. Und setzt deshalb auf Green Steel.

**Wirtschaftsforum:** Herr Stier, die Stahlwerk Thüringen GmbH hat eine lange Geschichte und präsentiert sich innovativer denn je. Wie kam es dazu?

**Alexander Stier:** Die Anfänge des Unternehmens reichen in das Jahr 1872 zurück, als hier vor Ort die Maximilianshütte gegründet wurde. Das Erz der Region bot sich für den Hochofenprozess an, deshalb wurde das Werk als Tochterunternehmen der Maxhütte in Sulzbach-Rosenberg gegründet. Bis heute gab es verschiedene Meilensteine, die die Unternehmensentwicklung beeinflussten. Zur Sicherung der

internationalen Wettbewerbsfähigkeit investierte man 1985 in eine kombinierte Formstahlstraße. Nach dem Fall der Mauer vermittelte die Treuhand das Werk 1992 an die luxemburgische Arbed-Gruppe. Nach verschiedenen Modernisierungen konnte 1995 das Elektrostahlwerk in Betrieb genommen werden. Die alte Hochofenroute wurde komplett abgerissen und innerhalb von vier Jahren entstand ein vollkommen neues Stahlwerk, das auf Basis einer Elektroofenroute arbeitet. Eingeschmolzener Schrott wird zu Stahl verarbeitet, wodurch CO<sub>2</sub>-Emissionen deutlich reduziert werden. Diese Technik ist ein



Kernkompetenz des Stahlwerks – Konstruktionsstahl in verschiedenen Güten und Abmessungen

wichtiger Schritt auf dem Weg in die Dekarbonisierung.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist das Stahlwerk Thüringen heute aufgestellt?

**Alexander Stier:** 2001 schlossen sich die Stahlkonzerne Arbed, Aceralia und Usinor zum neuen Arcelor-Konzern zusammen. Aus kartellrechtlichen Gründen kommt es 2007 zum Verkauf an die spanische Gruppe Alfonso Gallardo. Seit 2012, und damit seit mehr als elf Jahren, sind wir Teil der brasilianischen CSN-Gruppe, die mit zwei Standorten in Europa präsent ist, und leisten

hier einen wertvollen Beitrag für das Stahlgeschäft. 2022 haben wir bei einer Ausbringung von 719.000 t über 800 Millionen EUR umgesetzt.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Ihre Prognosen für die Zukunft aus?

**Alexander Stier:** 2023 gestaltet sich schwierig; die Nachwirkungen von Corona sowie die anhaltende Thematik der Energiekrise und Verfügbarkeiten sorgen noch immer für eine geschwächte Nachfrage und Unsicherheit. Dennoch bleiben wir positiv und hoffen auf Anstöße von Seiten der

Politik, um Schwung und Stabilität in die Wirtschaft zu bringen. Konkret heißt das, wir wünschen uns Förderprogramme, damit Unternehmen wieder investieren. Das gilt auch für die anstehende Dekarbonisierungstransformation; damit diese gelingt, muss mehr Transparenz und Klarheit geschaffen werden.

**Wirtschaftsforum:** Sie sprechen das Thema Dekarbonisierung an. Welchen Beitrag leistet das Stahlwerk Thüringen diesbezüglich?

**Alexander Stier:** 2022 konnten wir die neue Produktlinie SWT Green Steel einführen; ein eingetragenes, international geschütztes Produkt und eine ideale Marke, um in Zukunft komplett CO<sub>2</sub>-neutral hergestellte Produkte anbieten zu können. Wir gehen hier von einem Zeitraum von 15 bis 18 Jahren aus, in denen wir viele Projekte vor uns haben werden, die vom gesamten Unternehmen getragen werden müssen. Durch die Verwendung von grünem Strom aus skandinavischer Wasserkraft können wir heute bereits CO<sub>2</sub>-reduzierten Stahl liefern.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es weitere Herausforderungen?

**Alexander Stier:** Wir wollen verstärkt als internationaler Stahlhersteller wahrgenommen sowie mit unserer Marke 'SWT Stahlwerk Thüringen GreenSteel' als Produzent von CO<sub>2</sub>-reduziertem Stahl als Benchmark der Branche bekannter werden. Neben unserem traditionellen Produktportfolio liefern wir hochwertige Sondergütern



Seit 1872 am Standort Unterwellenborn ansässig, um Stahl zu produzieren; heute immer mehr CO<sub>2</sub>-reduzierten 'Stahlwerk Thüringen Green Steel'



**KONTAKTDATEN**

Stahlwerk Thüringen GmbH  
 Kronacher Straße 6  
 07333 Unterwellenborn  
 Deutschland  
 ☎ +49 3671 45500  
 📠 +49 3671 45507107  
 info@stahlwerk-thueringen.de  
 www.stahlwerk-thueringen.de

für den Konstruktionsbereich. Zum Beispiel sind Wind- und Solarplattformen auf hoher See von immer größerem Interesse. Für dieses spezifische Marktsegment, das rund 5% unseres Umsatzes ausmacht, liefern wir Stahl, der in den Tiefseebereich geht. Ein weiteres Feld, in dem wir bereits aktiv sind und das weiter ausgebaut werden soll, sind Stahlschwellen für Schienen. Neben neuen, nachhaltigen Produkten beschäftigt uns das Thema Fachkräftemangel; eine Herausforderung, das der aktuellen Überalterung der Bevölkerung, aber auch einem Sinneswan-

del und veränderten Erwartungen geschuldet ist. Personalknappheit muss langfristig aufgefangen und seitens der Politik über verschiedene Lösungskonzepte entgegengewirkt werden. SWT ist verstärkt und proaktiv auf Ausbildungsmessen präsent, um junge, kompetente Menschen für unser Unternehmen zu gewinnen.

**Wirtschaftsforum:** Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen kann das Unternehmen angesichts dieser komplexen Marktbedingungen auftrumpfen?

**Alexander Stier:** Zum Beispiel mit einem sehr guten Netzwerk aus internationalen Kunden gepaart mit einem hochwertigen Produkt. Für einen Stahlproduzenten sind wir sehr flexibel, was Güten, Abmessungen und die Logistik betrifft. Wir können frisch gewalztes Material schnell an jeden Punkt in Europa und der Welt liefern.



Dachkonstruktion aus Green Steel – dem umweltfreundlichen Stahl gehört die Zukunft



Stahl für Offshore-Anwendungen – Nischenmarkt mit Potenzial



# „Wer bei uns arbeitet, prägt das Stadtbild Hamburgs mit!“

## Interview mit



**Isabel Matthiessen,**  
Geschäftsführerin  
der D.H.W. Schultz & Sohn  
GmbH

**Wirtschaftsforum:** Frau Matthiessen, mit fast 300 Jahren ist D.H.W. Schultz & Sohn das älteste Handwerksunternehmen Hamburgs und eines der ältesten in Deutschland. Was bedeutet diese lange Tradition heute für das Unternehmen?

**Isabel Matthiessen:** Tatsächlich spielt das für uns an jedem Tag eine Rolle, denn wir werben ganz bewusst mit der Tatsache, dass wir Hamburgs ältestes Handwerksunternehmen sind und dass uns klassische hanseatische Tugenden wie Zuverlässigkeit und Ansprechbarkeit sowie eine solide, gute Kommunikation

Das kann Isabel Matthiessen, Geschäftsführerin der D.H.W. Schultz & Sohn GmbH, guten Gewissens behaupten, denn das älteste Handwerksunternehmen Hamburgs hat den Anblick der Alsterstadt über fast drei Jahrhunderte maßgeblich geprägt. Tradition ja, alte Zöpfe nein: Seit sie 2020 beim Unternehmen einstieg, ist es Isabel Matthiessen gelungen, die lange Firmengeschichte mit einer erfrischend positiven Firmenkultur zu vereinen. Warum Fachkräftemangel bei D.H.W. ein Fremdwort ist und warum im Büro auch manchmal getanzt wird, erzählt sie im Gespräch mit Wirtschaftsforum.

und umfassende Fachkenntnis auszeichnen – alles Dinge, die wir jeden Tag pflegen, die entscheidend dazu beitragen, dass wir auch heute immer noch so erfolgreich sind und die uns von unseren Kunden hoch angerechnet werden. Unser Kaufmannshandschlag gilt. Wir prägen das Stadtbild Hamburgs seit 300 Jahren und sind damit seit jeher im wahrsten Sinne des Wortes 'nachhaltig': Wir leben unsere Tradition in der Gegenwart und wollen sie auch in die Zukunft mitnehmen. Unser Ziel ist, gemeinsam dafür zu sorgen, dass das Unternehmen weitere 300 Jahre bestehen kann.

**Wirtschaftsforum:** Mit den vier Bereichen Bauklempnerei und Dach, Blitzschutz, Feuerschutz

und Haustechnik bieten Sie ein extrem breites Spektrum an Gebäudedienstleistungen aus einer Hand – Dienstleistungen, für die es kundige, gut ausgebildete Mitarbeiter braucht. Wie sieht es damit bei Ihnen in Zeiten des Fachkräftemangels aus?

**Isabel Matthiessen:** Sehr gut sogar! Seit 2020, als ich ins Unternehmen eingestiegen bin, sind wir von 32 auf über 50 Mitarbeiter gewachsen. Fachkräftemangel gibt es bei uns tatsächlich nicht. Meister und Gesellen laufen uns buchstäblich die Türen ein. Oft



Egal woher du kommst: Wer menschlich ins Team passt und Lust auf einen tollen Beruf hat, ist bei D.H.W. willkommen



Freude an der Arbeit und Leidenschaft für den Beruf sind das Wichtigste – die muss man mitbringen. Alles andere kann man in Hamburgs ältestem Handwerksunternehmen lernen



Die 'grünen Dächer' von Hamburg: 80% davon gehen auf das Konto von D.H.W.

300 - 3 Jahre

D.H.W.  
Schultz & Sohn GmbH

1726 - 2023

#### KONTAKTDATEN

D.H.W. Schultz & Sohn GmbH  
Randstraße 3-5  
22525 Hamburg  
Deutschland

+49 40 3992280

+49 40 392005

dhw@dhw-schultz.de

www.dhw-schultz.de

kommt der Kontakt auf der Baustelle zustande: Auf der Arbeitskleidung unserer Mitarbeiter und Azubis (wir bilden vier Berufe aus) steht die Aufschrift '300 minus 3', weil wir uns ja gerade im 297. Jahr unserer Firmengeschichte befinden. Da wird dann oft gefragt, was das bedeutet. Und unsere 'Jungs' sind richtig auf Zack, die machen dann eben auch gleich Werbung für uns. Wir verstehen uns als ein Team, in dem jeder ungeachtet des Geschlechts, der Hautfarbe und der Religion willkommen ist. Unsere Botschaft ist: Es ist egal, woher du kommst – hast du die Leidenschaft für den Beruf und den Willen, es darin zu etwas zu bringen, kannst du bei uns alles erreichen. Wir können jedem alles beibringen. Wichtig ist nur, dass derjenige richtig Lust auf den Beruf hat und menschlich ins Team passt. Das spricht sich eben auch rum. Im nächsten Jahr lautet die Aufschrift '400-102 Jahre'. Außerdem tummeln wir uns an den schönsten Orten der Stadt, in der Speicherstadt, am HSV- oder am Millerntor-Stadion; 80% der typischen 'grünen Dächer' Hamburgs

gehen auf unser Konto. Wir haben einfach schöne Bauprojekte, an denen die Kollegen und unsere neue Bauklempner-Meisterin im Team sich richtig austoben können. Dazu einen guten Namen und tolle Kunden. Wer bei uns arbeitet, prägt das Stadtbild Hamburgs mit.

**Wirtschaftsforum:** Was, meinen Sie, macht Ihr Unternehmen so erfolgreich?

**Isabel Matthiessen:** Ich glaube, wir sind zur richtigen Zeit mit den richtigen Menschen am richtigen Ort und das mit Leidenschaft und Spaß. Wir bieten viele Synergien

für Bauherren. Wenn man diese sechs Faktoren zusammenfasst und dann noch jemanden hat, der Leben in die Firma bringt und sagt: Ich habe Lust dazu, lässt es uns angehen, wird daraus eine Firma wie unsere. Wir feiern Erfolge auch durchaus mal, indem wir einfach durchs Büro tanzen – egal, ob wir dabei lächerlich aussehen. Das darf sein und überwiegt dann auch die Momente, in denen es einmal nicht so gut läuft. Wir wollen positiv miteinander umgehen und auch positiv in die Zukunft schauen. Dass wir darüber hinaus in unserem Bereich alle Leistungen aus einer Hand

anbieten können, macht uns in Deutschland wahrscheinlich, in Hamburg aber ganz sicher zu einem Unikum.

**Wirtschaftsforum:** Eine sehr offene, positive Unternehmenskultur. Ist das einer der Impulse, die Sie ihrem Unternehmen bereits geben konnten?

**Isabel Matthiessen:** Meine Vorgänger waren ziemlich autoritär unterwegs. Es gab ausgeprägte Hierarchien. Das will ich aber nicht! Vielleicht weil ich selbst früher so oft mit Kastendenken konfrontiert und als Frau im Beruf oft benachteiligt wurde. Ein solches Denken hindert ein Unternehmen daran, sich weiterzuentwickeln. Ich bin unglaublich stolz auf unser tolles, altes Unternehmen und seine Menschen. Wir kennen einander und halten zusammen. Wir kennen unsere Stärken und wissen wie man gemeinsam aus Schwächen Stärken macht. Das ist unser Erfolg.



'Smart': eine Feuerschutzanlage, die bei Ladestationen für E-Autos zum Einsatz kommt, ist eine Neuentwicklung der Abteilung Feuerschutz, dem drittgrößten Bereich bei D.H.W.

# „Unser Mehrwert? Wir sprechen Bahn!“

Kaum eine andere Organisation in Deutschland muss eine derart umfassende Komplexität verwalten wie die Deutsche Bahn – eine Herausforderung, die sich auch auf Unternehmen auswirkt, die eng mit ihr zusammenarbeiten: etwa das Ingenieurbüro **mund + ganz** aus Heidelberg, das als Auftragnehmer für die DB sowie für Kommunen und private Unternehmen auftritt und weitreichende Projektmanagement-, Planungs- und Bauüberwachungsleistungen im Schienen- und Straßenbereich erbringt. Mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer **Mathias Mund** über die besonderen Herausforderungen im Bahnumfeld.

Interview mit



**Mathias Mund,**  
Geschäftsführer  
der **mund + ganz GmbH**



**Wirtschaftsforum:** Herr Mund, Ihr Ingenieurbüro engagiert sich vor allem im Zusammenhang mit Baumaßnahmen im Umfeld der Bahn. Welche Tätigkeiten stehen dabei im Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit?

**Mathias Mund:** Wir bieten umfassende Leistungen an, beginnend bei Beratungsleistungen vor dem eigentlichen Projektbeginn

über Projektmanagement und Planungsleistungen bis hin zu unserer Kernkompetenz: der Bauüberwachung. Als Besonderheit bieten wir zudem eine sogenannte Bauherrenunterstützung an, in deren Rahmen wir uns vor der Durchführung der eigentlichen Baumaßnahmen um Abstimmungen mit Beteiligten kümmern, um etwaige Probleme frühzeitig aus der Welt

zu schaffen; dabei bereiten wir beispielsweise für Stadtwerke entsprechende Vereinbarungen mit der Bahn vor, wenn Wasser- oder Stromleitungen den Bahnkörper kreuzen.

**Wirtschaftsforum:** Welche besonderen Herausforderungen bestimmen in diesem sehr speziellen Kontext Ihr Tagesgeschäft?

**Mathias Mund:** Aufgrund ihrer Größe und Organisationsstruktur ist die Deutsche Bahn ein sehr besonderes Unternehmen mit einem ganz eigenen Regelwerk, sehr weit ausdifferenzierten individuellen Prozessen und einer ganz eigenen Fachterminologie. Die damit einhergehende Vielschichtigkeit ist für die meisten Außenstehenden nur schwer zugänglich.



mund + ganz hat all diese Besonderheiten jedoch schon seit mehr als 40 Jahren verinnerlicht. Deshalb können wir uns sowohl mit der Deutschen Bahn auf Augenhöhe austauschen, als auch unsere anderen Kunden zu den spezifischen Anforderungen der Bahn umfangreich beraten und entsprechend vermitteln. Wir sagen immer 'wir sprechen Bahn' und nutzen diese Erfahrungen zum Beispiel für Städte und

individuelle Anforderungen stets zu berücksichtigen sind. Während der eigentlichen Baumaßnahme ist auch das Verhalten auf der Baustelle besonders hervorzuheben – denn oft läuft der Bahnbetrieb während der eigentlichen Arbeiten 'unter rollendem Rad' weiter und nur selten werden Gleise voll gesperrt, damit die Baumaßnahme gänzlich ohne Verkehr durchgeführt werden kann. Hier gilt es natürlich, umfangreiche Sicherheits-

abschnitte perspektivisch überhaupt nicht mehr befahrbar wären. Denselben Effekt, dass auch tiefgreifende gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Entwicklungen keine direkten Folgen für unsere Auftragslage haben, konnten wir zuletzt ebenfalls in der Coronapandemie bemerken. Diese hat natürlich die Art und Weise, wie wir unsere Projekte umsetzen, umfassend verändert, indem wir zum Beispiel verstärkt



**mund + ganz GmbH**

**KONTAKTDATEN**

mund + ganz GmbH  
Wieblinger Weg 17  
69123 Heidelberg  
Deutschland  
☎ +49 6221 872860  
✉ +49 6221 8728666  
info@mund-ganz.de  
www.mund-ganz.de



Neubau Eisenbahnüberführung Fahrweg bei Worms



Fahrbahndeckenerneuerung auf der Autobahn A6 bei Mannheim



Projekte, die einen signifikanten Beitrag zu einer besseren Nachhaltigkeitsbilanz leisten, liegen mund + ganz besonders am Herzen – hier ein Trafotransport

Gemeinden, um deren Projekte erfolgreich umzusetzen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Faktoren erhöhen dann während der eigentlichen Baumaßnahmen die Komplexität im Vergleich zu alltäglicheren Bauprojekten?

**Mathias Mund:** Die einzelnen Phasen unterscheiden sich tatsächlich vergleichsweise wenig von alltäglicheren Bauprojekten, doch die besonderen Belange, die im Bahnumfeld zu beachten sind, schlagen auch hier durch. Dies betrifft im Vorfeld zum Beispiel die Anmeldungen für die Einplanung in den Fahrplan der Deutschen Bahn sowie eine engmaschige Abstimmung mit Behörden wie dem Eisenbahnbundesamt, deren sehr

anforderungen zu beachten und entsprechend umzusetzen.

**Wirtschaftsforum:** Die Baubranche erlebt gerade eine signifikante Marktkorrektur – ist auch mund + ganz von dieser Entwicklung betroffen?

**Mathias Mund:** Grundsätzlich kann unser Unternehmen weitgehend unabhängig von Konjunkturzyklen agieren. Es ist aus den Medien ja hinreichend bekannt, dass Schienennetz, Brücken oder Bahnsteige teilweise in einem schlechten Zustand sind. Aus diesem Grund kann es sich die Deutsche Bahn schlichtweg nicht leisten, ihre Investitionen weiter aufzuschieben, da ansonsten möglicherweise ganze Strecken-

auf Videokonferenzen setzen mussten und auch die Ausführungen und Abstimmungen komplexer wurden – doch auf die eigentliche Auftragslage hatten all diese Verwerfungen keine nennenswerten Auswirkungen.

**Wirtschaftsforum:** Ein weiteres Brandthema, das Bauwirtschaft und Bahn gleichermaßen bewegt, lautet Nachhaltigkeit. In welcher Form kann mund + ganz dank seiner neuralgischen Stelle in der Wertschöpfung hierzu einen signifikanten Beitrag leisten?

**Mathias Mund:** Projekte, die eine merkliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsbilanz zur Folge haben, liegen uns in der Tat besonders am Herzen. Derzeit entsteht un-

weit unseres Unternehmenssitzes in Heidelberg beispielsweise ein Betriebshof für Wasserstoffbusse, für den wir die Bauüberwachung ausführen. Ebenso sind wir in den Transport von Transformatoren auf der Schiene involviert, die für den weiteren Ausbau des Elektrizitätsnetzes in Deutschland und seine dauerhafte Stabilität unabdingbar sind – in diesem Zuge evaluieren wir beispielsweise, welche Routen sich optimal für den Transport eignen, und begleiten bisweilen auch den Neubau oder Umbau von Gleisanschlüssen für die Umspannwerke. Mit unserem Nachhaltigkeitszertifikat nach ISO 26000 weisen wir zudem schon seit langer Zeit unsere firmeninternen Nachhaltigkeitsambitionen konsequent nach.

# „Die Energiewende ist für uns alle eine Chance!“

Wer immer nur auf mögliche Risiken der Energiewende verweist, verstellt damit den Blick auf das enorme Potenzial, das eine erfolgreiche Transformation für Deutschland als Wirtschaftsstandort bedeuten kann, meint Sebastian Ebert, Prokurist der Südkabel GmbH, die sich auf die Herstellung von Hoch- und Höchstspannungskabelsystemen spezialisiert hat, wie sie für die zahlreichen anstehenden Trassenprojekte unabdingbar sind.

Interview mit



Sebastian Ebert,  
Prokurist  
der Südkabel GmbH



Verladen einer Höchstspannungskabeltrommel

**Wirtschaftsforum:** Herr Ebert, als einziger deutscher Hoch- und Höchstspannungskabelsystemhersteller sitzt Ihr Unternehmen bei der Energiewende an einer neuralgischen Stelle. Wie ist der aktuelle Stand?

**Sebastian Ebert:** Beim Ausbau und der Ertüchtigung der Übertragungsnetze stehen wir in Deutschland noch relativ am Anfang. Erste Korridore befinden sich gerade in der Abwicklungsphase, während wir im Rahmen schon vergebener Projekte bereits

mit der Produktion entsprechender HVDC-Komponenten beginnen. Diese sollen dann beim Bau des Korridors A-Nord von Nordniedersachsen nach Nordrhein-Westfalen zum Einsatz kommen, nachdem wir dieses Jahr bereits über 60 Kilometer HVDC-Kabel für die Errichtung des Interconnectors von Irland nach Wales geliefert haben. Zudem durchlaufen wir derzeit die entsprechenden Präqualifizierungsverfahren, um für die in den nächsten Jahren folgenden Projekte auch lieferfähig zu sein.

Eine erfolgreiche Energiewende kann den Wirtschaftsstandort Deutschland nachhaltig stärken, meint Sebastian Ebert



Die Politik hat die Dringlichkeit der Energiewende erkannt, ist Sebastian Ebert überzeugt

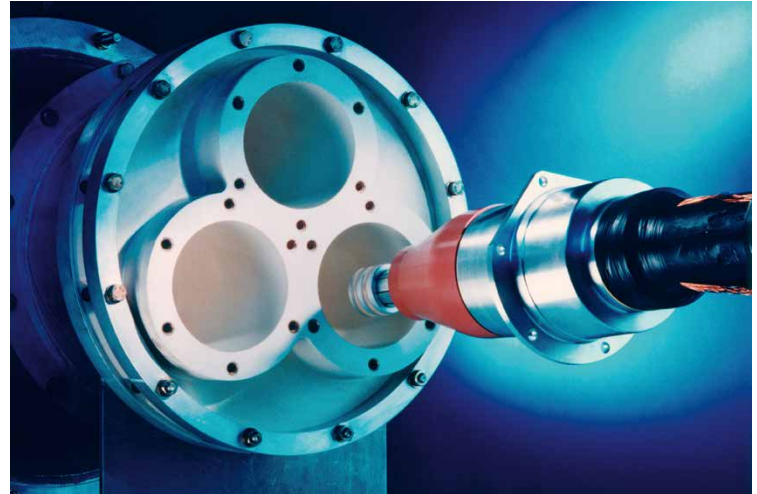
**Wirtschaftsforum:** Wie gut sind die politischen Entscheidungsträgerinnen sowie die privatwirtschaftlichen Akteure für die anstehenden Aufgaben gerüstet?

**Sebastian Ebert:** Im Rahmen zahlreicher Gespräche konnten wir klar den Eindruck gewinnen, dass die Politik die tatsächlichen Herausforderungen sehr wohl erkannt hat. Das wurde auch bei einem Besuch des Bundeswirtschaftsministers in unserem Unternehmen deutlich. Allen Beteiligten und auch der allgemeinen Öffentlichkeit muss jedoch klar sein, dass sich eine derart tiefgreifende Transformation nicht ad hoc innerhalb weniger Jahre bewältigen lässt – gleichzeitig müssen aber schon heute die Investitionen getätigt und die personellen wie materiellen Kapazitäten geschaffen werden, um diesen Wandel perspektivisch erfolgreich zu vollziehen und zu gestalten. Um die Ressourcen der privatwirtschaftlichen Akteure wie der Südkabel GmbH effektiv nutzen zu können, sind derweil gewisse flankierende politische

Maßnahmen erforderlich, etwa in Form von Bürgschaftsabsicherungen, einer nachhaltigen Innovationsförderung oder auch durch die Schaffung einer besseren Planbarkeit – denn gerade im Hochspannungsnetz ist schon heute ein sehr großer Kabelsystembedarf zu erkennen, dessen genaue Ausgestaltung aber noch konkretisiert werden muss. Selbst unter optimalen Bedingungen wird uns die Energiewende noch mehrere Jahrzehnte beschäftigen – das müssen wir uns stets gegenwärtig.

**Wirtschaftsforum:** Welche Folgen hatten die Krisenjahre seit 2020 auf das weitere Fortschreiten der Energiewende und die Unternehmenstätigkeit von Südkabel?

**Sebastian Ebert:** Die im Zuge der Pandemie aufgetretenen weitreichenden Verzögerungen bei der Umsetzung und Vergabe von Projekten stellten auch unser Unternehmen vor bedeutsame Herausforderungen, da auf nahezu allen Baustellen auf einmal die Abwicklung stockte. Damit wurde



Unterirdische Kabelsysteme erhöhen im Vergleich zu Freiluftleitungen in der Allgemeinbevölkerung die Akzeptanz von Stromtrassen

die Energiewende in Deutschland sicherlich um ein oder zwei Jahre zurückgeworfen. Demgegenüber hat der Krieg in der Ukraine allen Menschen vor Augen geführt, welche enorme Gefahr mit der Abhängigkeit von fossilen Energieträgern verbunden sein kann und dass wir die Energiewende gerade in diesem Kontext noch schneller und entschlossener vorantreiben müssen – von der Errichtung neuer Wind- und Solarparks über die Umstellung auf Wärmepumpen bis hin zur Erächtigung der Verteilungsnetze, in der die Grundbedingung für alle anderen Maßnahmen liegt. Nach der Corona-Durststrecke folgte deshalb ein doppelt so steiler Aufschwung in unserer Branche, der nun wiederum alle Beteiligten vor die neue Herausforderung stellt, schnellstmöglich entsprechende Kapazitäten zu schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Werden wir diese Herausforderungen auch tatsächlich bewältigen können?

**Sebastian Ebert:** Es wäre ein großer Fehler, angesichts dieses

Wandels immer nur auf mögliche Risiken und Gefahren zu verweisen. Denn in der Energiewende liegt gerade für Deutschland eine große Chance. Als mittelständischer Systemanbieter, der von der Fertigung der erforderlichen Komponenten bis hin zur tatkräftigen Mitwirkung an der Umsetzung von Trassenprojekten eine große Bandbreite an Leistungen im Markt anbietet, wollen wir diesen Wandel unserer Überzeugung „Made in Germany for Germany“ getreu aktiv mitgestalten – und damit unseren Wirtschaftsstandort nachhaltig stärken.

**SÜDKABEL**

**KONTAKTDATEN**

Südkabel GmbH  
 Rhenaniastraße 12-30  
 68199 Mannheim  
 Deutschland  
 ☎ +49 621 850701  
 📧 +49 621 8507294  
 info@suedkabel.com  
 www.suedkabel.com

# „Bauwirtschaft wird solide bleiben“

Spätestens seit der Coronapandemie ist Raumluftqualität ein Thema, das alle bewegt. Die EXHAUSTO by Aldes GmbH mit Sitz in Bingen am Rhein sorgt allerdings schon seit 30 Jahren in öffentlichen Gebäuden, Büros und Industrieunternehmen für frische Luft. Geschäftsführer Thomas Michaelsen sprach mit Wirtschaftsforum über Gesundheit durch Frischluft und erzählt, wie die Coronazeit das Geschäft noch einmal richtig angekurbelt hat.

**Wirtschaftsforum:** Herr Michaelsen, würden Sie Ihr Unternehmen als Gewinner der Coronakrise bezeichnen?

**Thomas Michaelsen:** Das kann man schon so sagen. Mit unseren Geräten konnten wir frische Luft in die Gebäude bringen. Die Schul-Lüftung ist eines unserer Spezialgebiete. Die Förderung durch die Regierung in der Coronazeit war für unser Unternehmen ein besonderer Treiber. Danach tauchte allerdings das Problem der Materialknappheit – bedingt durch die Lieferkettenprobleme – auf, verbunden mit den Teuerungen. Das haben wir besonders im vergangenen Jahr zu spüren bekommen. Wir sind immer noch dabei, auf Alternativprodukte umzustellen. Diese neuen Lieferketten stehen.

**Wirtschaftsforum:** EXHAUSTO gehört zur französischen Aldes-Gruppe. Wie sind die Strukturen in Deutschland?

**Thomas Michaelsen:** Neben EXHAUSTO mit Sitz in Bingen gibt es unser Schwesterunternehmen



In den Raum integrierter TWISTED Dralldurchlass

Aereco in Hofheim-Wallau. Wir teilen uns den Markt. Aereco ist im Bereich Wohnungsbau tätig und wir im Nicht-Wohnungsbau. Wir sind eine reine Vertriebsgesellschaft. Die Produktion erfolgt in Dänemark, Frankreich und Belgien. EXHAUSTO beschäftigt 32 Mitarbeiter. Unser Umsatz wird 2023 bei 20 Millionen EUR liegen.

**Wirtschaftsforum:** Erwarten Sie weiterhin eine so positive Entwicklung wie in den vergangenen Jahren?

**20**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

**Thomas Michaelsen:** Wir gehen davon aus, dass wir ab dem zweiten Halbjahr 2023 der derzeit rückläufigen Bauwirtschaft folgen werden. Wir müssen uns sputen und neue Produkte einführen, um Marktanteile zu gewinnen. Dann wird es für uns weiter gut laufen. Die Bauwirtschaft wird mittelfristig solide bleiben. Eine riesige Welle an Investitionen ist

notwendig. Dazu müssen politisch die Weichen gestellt werden. Wir dürften nicht um die Heizung streiten, sondern um Gebäude generell. Häufig geht es schief, wenn zu 100% auf nur eine Technologie gesetzt wird. Wir testen Technologien aus, die auch zukunftssträftig sind, und könnten mit unserer Expertise unterstützen.

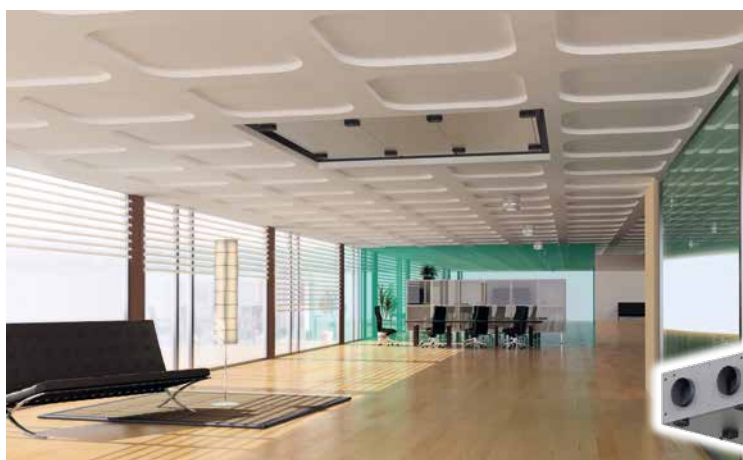
**Wirtschaftsforum:** Von welchem Produktneheiten können Sie uns berichten?

**Thomas Michaelsen:** Neu sind unsere Deckenlüftungsgeräte für

## Interview mit



Thomas Michaelsen,  
Geschäftsführer  
der EXHAUSTO by Aldes GmbH



Kompakter Luftverbesserer: das Deckenlüftungsgerät CX3000

# EXHAUSTO

## KONTAKTDATEN

EXHAUSTO by Aldes GmbH  
Mainzer Straße 43  
55411 Bingen am Rhein  
Deutschland

+49 6721 9178111

+49 6721 917899

info@exhausto.de

www.exhausto.de



Industrie und Büros. Sie bieten Bodenfreiheit und sind extrem platzsparend. Das ist bei Wirtschaftsgebäuden generell ein Riesenthema – und unsere Spezialität. Wir bieten gute, hochwertige Lüftung auf relativ kleinem Platz. Sie wird modular aufgebaut und ist einfach zu montieren. SPLIT nennen wir das vor allem bei Renovierungen verwendete Angebot, Geräte außerhalb des Gebäudes zu zerlegen, durch kleine Öffnungen einzubringen und am Aufstellungsort innen wieder zusammenzubauen. Eine weitere Neuheit sind unsere RLT-Geräte mit Durchlässen und Brandschutzklappen. Die Durchlässe französischer Machart führen wir in Deutschland ein. Auf der

ISH in Frankfurt haben wir sie schon vorgestellt. Wir sind Systemanbieter und Vollsortimenter. Zwei bis drei unserer Produkte haben Alleinstellungsmerkmale. Der Dralldurchlass TWISTED ist zum Beispiel optisch sehr ansprechend. LINED heißen unsere ein-

## 32

### MITARBEITER

stellbaren Schlitzdurchlässe, die allen hygienischen Anforderungen gerecht werden.

**Wirtschaftsforum:** Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach für den Erfolg von EXHAUSTO by Aldes verantwortlich?

**Thomas Michaelsen:** Wir bieten seit 30 Jahren eine hohe und verlässliche Qualität. Das beinhaltet unser Versprechen, jederzeit alle technischen Daten einzuhalten. Wichtig ist aber auch der Respekt gegenüber Mitarbeitern und Kunden. Wir legen viel Wert auf das Miteinander. Dazu gehört auch ein wertebasierter Umgang.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig ist die Digitalisierung für Ihr Geschäft?

**Thomas Michaelsen:** Die Digitalisierung soll uns als Unternehmen nach vorn bringen. Wir verbessern ständig unser CRM, um unsere Aktivitäten besser nachhalten und analysieren zu können.

Agilität ist das Thema der Zeit. Hier muss uns die Digitalisierung unterstützen – aber nur dort, wo es sinnvoll ist. Die deutsche Bauwirtschaft ist sehr konservativ; unsere Nachbarländer sind in Sachen BIM deutlich weiter. Im öffentlichen Bau wird es

ein wichtiges Kriterium sein. Wir brauchen einen digitalen Zwilling, um vorausschauend planen und Verbesserungen und Veränderungen für die Gebäudewirtschaft simulieren zu können.

**Wirtschaftsforum:** Welche weiteren Pläne haben Sie für das Unternehmen?

**Thomas Michaelsen:** Wir wollen die nächsten Schritte in Richtung Systemanbieter machen und weitere Komponenten einführen wie etwa eine digitale Steuerung und andere Services.

**Wirtschaftsforum:** Zum Schluss eine persönliche Frage: Was ist Ihr persönlicher Antrieb für Ihre tägliche Arbeit?

**Thomas Michaelsen:** Mit EXHAUSTO arbeiten wir an großen Themen der Zeit. Es ist eine tolle Sache, so etwas mitgestalten zu können und täglich voranzubringen. Unsere Arbeit hat Auswirkungen auf die Energie und die Gesundheit der Menschen. Denn Frischluft bringt Gesundheit. Dies mit wirtschaftlichem Erfolg in Einklang zu bringen, ist für mich eine starke Motivation.



LINED Schlitzdurchlass



# Grüne Textilpflege

Während die klassische Textilpflege weltweit teilweise noch mit umweltbelastenden Verfahren und Produkten arbeitet um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, ist die SEITZ GmbH seit Jahren in der professionellen Textilpflege Vorreiter mit umweltfreundlichen, zertifizierten Produkten und Anlagen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen seinen Kunden ganzheitliche Beratung und Service zum Thema nachhaltiges Waschen und Reinigen sowohl vor Ort als auch digital an.



Alexander Seitz mit dem Wissenschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar

**Wirtschaftsforum:** Herr Seitz, was ist die Kernkompetenz von SEITZ?

**Alexander Seitz:** Wir sind für viele unserer Kunden die Experten und Ansprechpartner für hygienisch einwandfreie Reinigung und Pflege von Textilien, vor allem spezialisiert auf alle Textilarten die schwierig zu reinigen sind und/oder spezielle Verfleckungen aufweisen. Das können zum Beispiel Feuerwehranzüge aus besonderen Materialien sein. Immer, wenn es kompliziert ist und wertvoll und nachhaltig gewaschen werden muss, kommen wir ins Spiel.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet SEITZ von den vielen anderen Reinigungsanbietern?

**Alexander Seitz:** Wir haben uns vor vielen Jahren bereits für nachhaltige Textilpflege entschieden. Seitdem treiben wir das Thema konsequent voran. Wir bieten unseren Kunden mit unseren Produkten und Anlagen die Möglichkeit Ihren Wasch-Reinigungs- und Finishprozess sehr viel nachhaltiger zu gestalten. Wir fassen all diese Möglichkeiten in unsere 'Die Grüne Textilpflege' Initiative zusammen. Hier sind wir führend in der Behandlung im Wasser, als auch in der Reinigung im Löse-

mittel. Fast alle unsere Produkte im Nassbereich sind Ecolabel-zertifiziert und wir wurden von den Top 100-Innovatoren für die ökologische Nassreinigung mit zertifizierten Produkten ausgezeichnet.

**Wirtschaftsforum:** Das heißt, Ihre Waschmittel sind das Kerngeschäft von SEITZ?

**Alexander Seitz:** Unsere Waschmittel sind die wichtigste Säule unseres Geschäftes. Insbesondere unsere Ecolabel Produkte sind stark am Markt. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden aber

## Interview mit



Alexander Seitz,  
Inhaber und  
Geschäftsführer  
der SEITZ GmbH

auch Mehrwertleistungen an. Dazu gehören zum Beispiel die Dosiertechnik oder das Programmieren der Waschmaschinen auf unsere Produkte.

**Wirtschaftsforum:** Inwieweit befeuert die Debatte um den Klimawandel und den verantwortungsvollen Umgang mit unseren Ressourcen Ihr Geschäft?

**Alexander Seitz:** Die Wahrnehmung und die Prioritäten der Menschen ändern sich. Natürlich ist das von Vorteil für uns. Auch hier ist unser fundiertes Wissen ein großer Vorteil. Wir können bei



Das historische Unternehmensgebäude in Frankfurt



Das Unternehmen hilft seinen Kunden bei der richtigen Einstellung der Maschinen



SEITZ bietet ein breites Sortiment an nachhaltigen Waschmitteln für professionelle Zwecke

unseren Kunden vor Ort die Maschinen einstellen, zum Beispiel, dass sie weniger Wasser verbrauchen oder mit niedrigeren Temperaturen sehr gute Reinigungsergebnisse erzielen. Aufbauend auf unser Know-how bieten wir inzwischen auch Wasser und Wärmerückgewinnungssysteme an.

**Wirtschaftsforum:** Was tun Sie als Unternehmen selbst, um Ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern?

**Alexander Seitz:** Wir haben bereits auf Hybridautos umgestellt und werden ab dem nächsten Jahr nur noch Elektroautos anschaffen. Zurzeit renovieren wir unseren Standort, installieren unter anderem eine PV-Anlage. Zudem setzen wir verstärkt Rohstoffe ein, die CO<sub>2</sub>-freundlich hergestellt werden.

**Wirtschaftsforum:** Was sind aktuell Innovationsthemen bei Ihnen im Haus?

**Alexander Seitz:** Die ökologische Weiterentwicklung unserer Pro-

dukte ist das zentrale Thema bei uns. Darüber hinaus steht die Digitalisierung ganz oben auf unserer Agenda. Wir werden ein neues ERP-System einführen, um unsere Prozesse noch besser abbilden zu können, hohe Transparenz zu gewährleisten und unsere Effizienz zu steigern. Wir möchten unseren Kunden noch mehr Informationen zur Verfügung stellen. Wir haben fundiertes Know-how, das ihnen Vorteile verschaffen kann, zum Beispiel die richtige Menge der Dosierung, mobile Kontrolle und Themen in Richtung Predictive Maintenance.

Zum Produktprogramm gehören neben Nass- und Textilreinigungsmitteln auch Detachiermittel sowie Produkte für die Oberflächen- und Lederreinigung



**Wirtschaftsforum:** Sind Sie ausschließlich in Deutschland tätig?

**Alexander Seitz:** Deutschland ist unser wichtigster Markt. Insgesamt sind wir in 93 Ländern weltweit vertreten. Europa ist grundsätzlich wichtig für uns, ebenso aber auch der US-amerikanische Markt. Hier sehen wir vielversprechende Perspektiven.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre wichtigen Themen für die kommenden Monate und das neue Jahr?

**Alexander Seitz:** Die Digitalisierung und die Kommunikation unseres Wissens sind zwei sehr wichtige Themen für uns. Wir werden in Zukunft unseren Kunden noch mehr Information digital als auch in persönlichen Schulungen zur Verfügung stellen, so dass der Austausch zu einer Win-win-Situation führt. Wir möchten weiter expandieren und deswegen suchen wir ständig neue Mitarbeiter. Langfristig möchten wir expandie-



The fresher company.

#### KONTAKTDATEN

SEITZ GmbH  
Gutenbergstraße 1-3  
65830 Kniffel  
Deutschland  
☎ +49 6192 99480  
✉ +49 6192 994899  
seitz@seitz24.com  
www.seitz24.com

ren und dazu brauchen wir neue Mitarbeiter.

**Wirtschaftsforum:** Haben Sie eine Vision für SEITZ?

**Alexander Seitz:** Wir sind mit unserem Ansatz bereits auf dem richtigen Weg. Wir müssen noch mehr Überzeugungsarbeit bei einigen unserer Kunden leisten, dass 'grün' und damit nachhaltiges Wirtschaften der Weg für die Zukunft ist. Wir leisten unseren Beitrag, indem wir grüne, also nachhaltige Textilpflege ermöglichen.

# „Wirtschaftsförderung beginnt im Kleinen!“

Als mit dem GO:IN 2 ein weiteres Labor- und Gewerbegebäude im Potsdam Science Park im Oktober 2021 eröffnet wurde, rechnete Geschäftsführerin Evelyn Paschke mit regem Zulauf. Der tatsächliche Ansturm hat dann selbst ihre optimistischen Erwartungen noch übertroffen. Mit Wirtschaftsforum sprach die Experte für Wirtschaftsförderung über die innovative Potsdamer Start-up-Szene und die schwierige Lage auf dem privaten gewerblichen Mietmarkt.

Interview mit



*Evelyn Paschke,  
Geschäftsführerin  
der Technologie- und Gewerbe-  
zentren Potsdam GmbH*



Der Run auf kleine Gewerbeflächen hält unvermindert an

**Wirtschaftsforum:** Frau Paschke, vor rund eineinhalb Jahren haben Sie mit dem GO:IN 2 bereits das zweite Innovationszentrum in Golm eröffnet – wie fiel die bisherige Resonanz aus?

**Evelyn Paschke:** Zwar hatten wir schon im Vorfeld mit einer regen Nachfrage nach diesen eher kleinteiligen – und damit für Gründer idealen – Flächen im Potsdam Science Park gerechnet. Der tatsächliche Ansturm hat jedoch auch unsere Erwartungen noch einmal deutlich übertroffen. Mittlerweile haben wir eine Auslastung von 70% erreicht – ein Wert, den wir erst für 2024 antizipiert hatten.

Das liegt natürlich auch an entsprechenden Verzögerungen der Bauaktivitäten privater Investoren, die vor dem Hintergrund des veränderten Zinsumfelds nun einer komplizierteren Finanzierungssituation gegenüberstehen. Wir hoffen jedoch, dass die Anrainer nun in Bälde nachziehen werden, denn auch im GO:IN 2 wird so langsam wieder der Platz knapp, insbesondere nachdem im Juli eineinhalb Etagen des Objekts von der innovativen Signature Diagnostics GmbH, einem Tochterunternehmen von Roche, bezogen wurden – ein toller Meilenstein für das Know-how an diesem Standort und ein echter



Das Guido-Seeber-Haus ist eins von zwei Gründerzentren in der Medienstadt Babelsberg

Gewinn für alle anderen Mieter im Potsdam Science Park.

**Wirtschaftsforum:** Wie werden sich die Technologie- und Gewerbezentren Potsdam dabei perspektivisch im Markt aufstellen?

**Evelyn Paschke:** Ich glaube, es ist uns in den letzten Jahren gelungen, auch bei privaten Investoren ein gewisses Bewusstsein dafür zu schaffen, dass Finanzieren und Bauen nach Schema F im Kontext von Unternehmensneugründungen nicht gut funktioniert. Bei einem Labor- und Bürogebäude, wie wir es zielgerichtet für innovative Start-ups konzipieren und um-

setzen, wäre die Annahme eines Ankermieters, der die Hälfte der dadurch geschaffenen Flächen beziehen soll, schlicht unrealistisch. Die meisten privaten Bauträger und Banken wünschen sich jedoch verständlicherweise zuerst verbindliche Mietzusagen in einer beachtlichen Größenordnung, bevor sie ein solches Projekt umsetzen. Diese Lücke wollen wir mit unseren Technologie- und Gewerbezentren im Rahmen unserer Wirtschaftsförderungsaktivitäten schließen. Dieses Brutkastenprinzip hat sich auch im GO:IN 1 schon lange bewährt, wo kürzlich mehrere gewachsene Mieter, unter anderem auch die Ripac-Labor GmbH, das



Objekt verlassen und neue Flächen auf dem freien Markt gefunden haben.

**Wirtschaftsforum:** Trotzdem verbringen viele Ihrer Mieter nicht nur die Frühphase der Unternehmensgründung, sondern oftmals viele Jahre in Ihren Objekten.

**Evelyn Paschke:** Was wiederum darauf zurückzuführen ist, dass schlicht keine geeigneten Erwei-

zungen sind, unser Objekt zu verlassen.

**Wirtschaftsforum:** Wie begegnen Sie diesem Problem?

**Evelyn Paschke:** Jenseits intensiver Gespräche mit Bauträgern und Investoren über die Möglichkeiten der Privatwirtschaft, auch kleinere Flächen zur Verfügung zu stellen, verfolgen wir an dieser Stelle mehrere Ansätze: So wollen wir etwa in

die Vermietung von Labor- und Gewerbeflächen als Starthilfe für Unternehmen hinaus.

**Evelyn Paschke:** Ich bin überzeugt, dass dieser holistische Blick für ein erfolgreiches Standortmanagement unerlässlich ist. Denn Wirtschaftswachstum beginnt im Kleinen, indem man für die Mieter und Gründerinnen auch über die erste Phase hinausdenkt.



#### KONTAKTDATEN

Technologie- und Gewerbezentren  
Potsdam GmbH  
Dennis-Gabor-Straße 2  
14469 Potsdam  
Deutschland  
☎ +49 331 6200200  
✉ +49 331 6200201  
info@tgzp.de  
www.tgzp.de



Die beiden GO:IN-Objekte im Potsdam Science Park bieten jungen Tech-Start-ups Platz, um wachsen zu können



Die Auslastung des 2022 neu eröffneten GO:IN 2 liegt bereits bei über 70%

terungsflächen in angemessener Größe zur Verfügung stehen. Denn ein Sprung von einer 50 m<sup>2</sup> großen Bürofläche auf dann 200 m<sup>2</sup> auf dem freien Mietmarkt würde keinem organischen Wachstumsschub mehr entsprechen und viele Unternehmen schlicht überfordern. Weil entsprechende Anschlussflächen fehlen, können wir Mieter, die eigentlich für diesen Schritt bereit wären, jedoch nicht aus unseren Objekten entlassen und infolgedessen auch keine neuen Start-ups aufnehmen. Besonders groß wird dieses Problem, wenn die Förderbindung ausläuft und die Mieter demzufolge ge-

unserer Medienstadt mithilfe eines Flächenpools einen transparenten Überblick über aktuell zur Verfügung stehende Räumlichkeiten für alle Stakeholder schaffen. Ebenso können wir private Investoren beim Betreiben von kleinteiligen Flächen mit unserem Know-how unterstützen und die damit verbundenen Aufgaben im Rahmen eines Betreuungsvertrages vollständig übernehmen, wenn dies für private Anbieter aufgrund der Fluktuation in einem solchen Objekt ansonsten wirtschaftlich nicht sinnvoll darstellbar ist.

**Wirtschaftsforum:** Ihr Tätigkeitspektrum geht somit weit über

Die Bereitstellung von adäquaten Gewerberäumen ist neben den wichtigen Aufgaben der Wirtschaftsförderung, wie Beratung zu Fördermöglichkeiten, Netzwerkveranstaltungen u.v.m. ein wesentlicher Bestandteil. Und daher ist es erforderlich die Anforderungen und Bedürfnisse genau zu definieren um passende Raumangebote zu schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle wird Potsdam als Wirtschaftsstandort für Unternehmensgründerinnen in der Zukunft spielen?

**Evelyn Paschke:** Einer der großen Standortvorteile von Golm oder der

Medienstadt besteht darin, dass Wachstum hier überhaupt noch möglich ist, vor allem im Potsdam Science Park gibt es noch diverse Möglichkeiten für Flächenerweiterung. Natürlich sehen wir uns in diesem Rahmen auch als Teil eines regionalen Ökosystems und strecken unsere Fühler dabei nicht nur nach Berlin, sondern auch in die andere Richtung weiter nach Brandenburg hinein aus. So wollen wir gerade auch für junge Gründer, die etwa kürzlich an der Hochschule oder Universität einen Abschluss erworben haben, hier in Potsdam attraktive Perspektiven eröffnen, um damit die gesamte Region nachhaltig zu stärken.



## Interview mit



**Marcus May,**  
Geschäftsführer  
der HDP Gesellschaft für ganzheitliche Datenverarbeitung mbH

# Umdenken und neudenken

Kein Mensch soll aufgrund seiner Arbeit gesundheitlichen Schaden nehmen – so lässt sich der Kerngedanke der gesetzlichen Unfallversicherung in Deutschland auf den Punkt bringen. Es ist ein einzigartiger und guter Markt – davon ist die HDP Gesellschaft für ganzheitliche Datenverarbeitung mbH aus Alzey überzeugt. HDP bietet Softwarelösungen, die auf die Bedürfnisse gewerblicher Berufsgenossenschaften und Unfallkassen zugeschnitten sind. Und befindet sich am Anfang eines zukunftsorientierten Transformationsprozesses.

**Wirtschaftsforum:** Herr May, Sie sind seit dem 1. Juli Geschäftsführer von HDP. Wie haben Sie die erste Zeit erlebt?

**Marcus May:** Ich bin mit offenen Armen empfangen worden, habe viele Gespräche geführt und mich mit verschiedenen Themen auseinandergesetzt, um ein klareres Bild zu bekommen, wo wir stehen und wo wir hinwollen. Wir befinden uns am Anfang eines Trans-

formationsprozesses, der noch in diesem Jahr starten wird.

**Wirtschaftsforum:** Bevor wir nach vorn schauen, blicken wir ein Stück zurück. Wie sahen die Ursprünge von HDP aus?

**Marcus May:** Die Geschichte von HDP zeigt, wie sich aus dem Nichts eine wunderbare Erfolgsgeschichte entwickeln kann. Mein Vorgänger Frank Pusch war in



Willkommen bei HDP – dem Spezialisten für Softwarelösungen für Berufsgenossenschaften und Unfallkassen

den 1980er-Jahren einer der Mitbegründer, die damals feststellten, dass es sinnvoll wäre, den sozialen Unfallversicherungsmarkt mit einer Branchenlösung zu bedienen. Mit Cusa bieten wir heute eine Softwarelösung, die diese Ursprungsidee widerspiegelt.

**Wirtschaftsforum:** Wie ging es bis heute weiter?

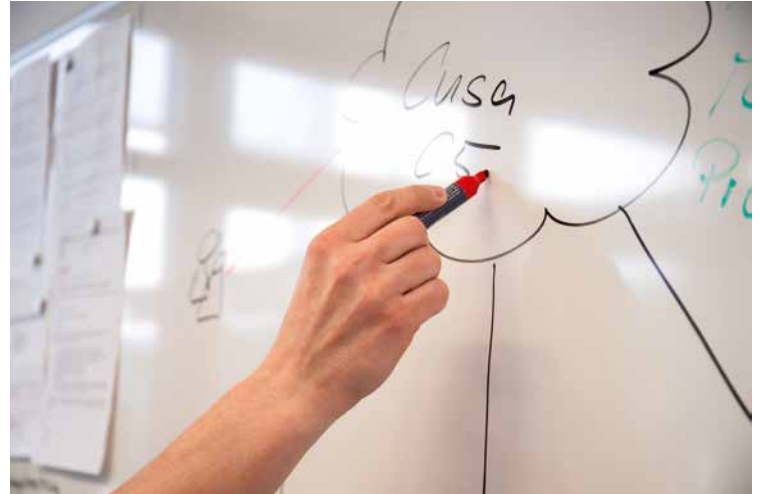
**Marcus May:** Mit der hohen Nachfrage ist HDP stetig gewachsen. Insbesondere Corona hat unser Wachstum befeuert. Heute beschäftigen wir 169 Mitarbeiter, plus externe Kräfte zur Unterstützung der Projekte. Am Standort Alzey findet die klassische Soft-

wareentwicklung statt, gleichzeitig sind wir Anbieter von Rechenzentrumsleistungen, betreiben also ein großes Rechenzentrum. Der Umsatz liegt bei 23 bis 25 Millionen EUR. Wichtig ist, dass für uns nicht Gewinnmaximierung im Vordergrund steht, sondern viel reinvestiert wird, um solide Arbeit im Sinne unserer Gesellschafter, drei großer Berufsgenossenschaften und der Unfallkasse Hessen, zu leisten. Aufgrund unserer Struktur sind unsere Kunden gleichzeitig unsere Eigentümer.

**Wirtschaftsforum:** Sie sprachen den Transformationsprozess als große Herausforderung an. Wie meinen Sie das?



Im Team zu arbeiten und über den eigenen Tellerrand zu schauen, ist für HDP essenziell



Cusa C5 – die 5. Generation der modular aufgebauten Branchenlösung

**Marcus May:** Ein großes Thema, das uns alle beschäftigt, ist KI. Insbesondere vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels ist Automatisierung notwendig und sinnvoll. Voraussetzung hierfür ist ein Umdenken aller Beteiligten. Ein Sachbearbeiter geht klassischerweise prozessgetrieben an Themen heran. Die Informationstechnologie verfolgt allerdings ein anderes Ziel – weg vom Prozess, hin zum Ergebnis. Wir müssen hin zum datengetriebenen Arbeiten, müssen in Daten und Ergebnissen denken, nicht in Prozessen. Unsere Aufgabe ist, Konzepte für datengetriebene Lösungen zu schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Impulse möchten Sie dem Unternehmen auf diesem Weg der Transformation geben?

**Marcus May:** Ich verstehe meine Aufgabe darin, in Lösungen zu denken und habe ein Can-do-Prinzip ausgerufen. Statt an starren Prinzipien festzuhalten, setze ich auf moderne Methoden wie die Einbindung der Kunden,

mit denen Lösungen gemeinsam verfeinert und weiterentwickelt werden; dahinter steht die Idee des MVP. Klar ist, dass wir uns für die Transformation anders aufstellen müssen, und das fängt in den Köpfen an.

**Wirtschaftsforum:** Cusa ist das Kernprodukt von HDP. Was zeichnet die Software aus?

**Marcus May:** Cusa ist eine Komplettlösung für Unfallversicherungsträger, die auf den drei Modulen Reha und Leistung, Mitglied und Beitrag sowie Prävention

basiert. Wenn man irgendwann tatsächlich datengetrieben denkt, sind zentralisierte Lösungen die nächste Herausforderung. 2025 werden wir Kunden erstmals Software-as-a-Service anbieten. Wir werden für Cusa weitere Module entwickeln und mobile Anwendungen forcieren. Mit Apollo haben wir zudem eine KI-Plattform entwickelt, mit der wir den datengetriebenen Ansatz verfolgen.

**Wirtschaftsforum:** Sie sprachen von einem stetigen Wachstum in der Vergangenheit. Worauf führen Sie dieses zurück?

**Marcus May:** Die Gründer haben eine wunderbare Geschichte des Erfolgs geschrieben. Sie sind mit einer Idee gestartet, haben sich gefragt, was Kunden brauchen und was der Markt braucht und eine Nische entdeckt. Als die Digitalisierung begann, sind sie in diesen speziellen Sektor gegangen, haben sich einen Namen gemacht und gute Produkte geliefert. Jetzt liegt es an uns, diese Geschichte fortzuführen, den Markt entscheidend zu gestalten und mit Innovationen zu versorgen.



Mitarbeitern soll es gut gehen – dafür sorgen unter anderem moderne Arbeitsplätze, gemeinsame Mittagessen, spannende Entwicklungsperspektiven und vieles mehr

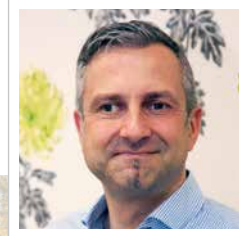
**HDP**   
SOFTWARE MADE IN ALZEY

**KONTAKTDATEN**

HDP Gesellschaft für ganzheitliche  
Datenverarbeitung mbH  
Karl-Heinz-Kipp-Straße 24  
55232 Alzey  
Deutschland  
☎ +49 6731 9900  
✉ +49 6731 990101  
Kontakt@HDPGmbH.de  
www.hdp GmbH.de

# Natürlich gestalten, nachhaltig leben

Interview mit



Dip.-Ing. (FH) Peter Rose,  
Inhaber und Geschäftsführer  
der Peter Rose Garten- und  
Landschaftsbau GmbH



Ein Unternehmen, ein Team

1994 mit der Pflege von Privatgärten gestartet, ist die Peter Rose Garten- und Landschaftsbau GmbH im Laufe der Jahrzehnte zu einem renommierten Partner für größere Projekte avanciert. Unter der Leitung des Geschäftsführenden Gesellschafters setzt das Unternehmen, das im nächsten Jahr sein 30-jähriges Jubiläum feiert, aus Überzeugung auf Qualität, Nachhaltigkeit und Teamplay.

**Wirtschaftsforum:** Herr Rose, welche Art von Projekten macht das Kerngeschäft von Peter Rose aus?

**Peter Rose:** Wir gestalten viel für öffentliche Auftraggeber, von kleineren Projekten bis hin zu Millionenprojekten.

**Wirtschaftsforum:** Bitte geben Sie uns doch einige aktuelle Beispiele für Projekte.

**Peter Rose:** Größere Projekte sind zum Beispiel die Neugestaltung des Schulhofes der

Friedensschule Münster oder die Außenanlagen des Studiendencampus (Tita-Tory-Campus). Erwähnen lassen sich auch die zahlreichen Spielplatzbauten wie aktuell am Nordkirchenweg in Münster.

**Wirtschaftsforum:** Das Thema Klimawandel ist omnipräsent. Wie wirkt es sich auf Ihr Geschäft aus?

**Peter Rose:** Nachhaltigkeit ist zu einem zentralen Thema in unserer Branche geworden. Hitze und Wassermangel sind wichti-



Ein Referenzprojekt: Der Kirchplatz in Horstmar

ge Stichworte der Debatte und sorgen für neue Anforderungen. Wir brauchen eine blau-grüne Infrastruktur mit Schatten, Verdunstungsmöglichkeiten, zum Beispiel über Schwammstadt-Konzepte, und einen Hochwasserschutz. Auch wenn sich die Überschwemmungen in vielen Orten noch in Grenzen halten und nicht zu großen Naturkatastrophen auswachsen, beeinträchtigen sie

doch erheblich das Leben vor Ort, zum Beispiel, wenn in Zukunft in Hitzeperioden Sporthallen der Schulen zweckentfremdet werden müssen. Wir sehen uns als Unternehmen ganz klar in der Verantwortung, unseren Beitrag zu einer lebenswerten und gesunden Zukunft zu leisten. Aktuell bereiten wir unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht vor. Zudem engagieren wir uns bei Ökofit.



Auch außerhalb von Münster ist das Unternehmen tätig: Neugestaltung des Schulhofes der Alexander-Lebenstein-Realschule in Haltern



Ein Referenzprojekt: Neuer, moderner Schulhof der Friedensschule in Münster

**Wirtschaftsforum:** Welche konkreten Maßnahmen haben Sie bereits ergriffen?

**Peter Rose:** Wir versuchen, wenn es möglich ist, alle unsere Kleingeräte und Maschinen wie zum Beispiel Heckenscheren und Rasenmäher auf Akku-Technik umzustellen. In naher Zukunft wollen wir auch in akkubetriebene Rüttelplatten investieren. Weniger Lärm, weniger Abgase: eine Win-win-Situation sowohl für die Mitarbeiter als auch für die Umwelt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung, die ja auch ein wichtiger Treiber von Nachhaltigkeit ist?

**Peter Rose:** Wir haben vor Kurzem einen Antrag auf Fördergelder gestellt. Wir möchten ein Dokumentenmanagementsystem einführen, in dessen Rahmen wir all unsere bürointernen und baustellbedingten Prozesse digitalisieren. Solch eine Umstellung erfordert hohe Investitionen. Für kleinere und mittelständische

Unternehmen ist es nicht einfach, diese zu erwirtschaften.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Pläne für die nächste Zeit?

**Peter Rose:** Erst einmal werden wir Ende November unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Zudem werden wir konsequent unsere Digitalisierung vorantreiben. Diesen Prozess durchlaufen wir während des normalen Tagesbetriebs. Deshalb ist es unser Ziel, ihn zeitnah, spätestens Anfang nächsten Jahres, abzuschließen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Rose, Sie sind Inhaber des Unternehmens. Wo möchten Sie die Firma langfristig am Markt sehen?

**Peter Rose:** Im Umfeld der wirtschaftlichen Spannungen ist es zurzeit schwierig, langfristig zu planen. Mir ist es vor allem wichtig, dass wir weiterhin im Umfeld von Münster unseren guten Namen beibehalten. Kundenorientierung ist das höchste Gebot. Auch unter den aktuellen Herausforde-

rungen finden wir immer eine Lösung, um termingerecht und mit Qualität abliefern zu können.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt bei Ihren Zukunftsplänen das Thema Fachkräftemangel?

**Peter Rose:** In unserer Branche ist das Thema Fachkräftemangel nicht neu. Wir bilden aus und sind zurzeit noch gut aufgestellt. Insgesamt haben wir sieben Azubis. Eigentlich müssen wir noch intensiver rekrutieren, zum Beispiel auf Azubi-Messen gehen. Leider fehlt dazu im Tagesgeschäft oft einfach die Zeit. Wir stellen aber im Gespräch mit den jungen Leuten immer wieder fest, dass grundsätzlich Interesse am Beruf des Landschaftsgärtners besteht. Das stimmt uns zuversichtlich.

**Wirtschaftsforum:** Was schätzen Ihre Mitarbeiter an Ihrem Unternehmen? Warum bleiben Sie bei Ihnen?

**Peter Rose:** Wir sind ein Familienbetrieb, mit allen Werten, die dazugehören, und ein gutes Team.

Ich betreue gemeinsam mit meinen Mitarbeitern die Baustellen und nehme, wenn es möglich ist, auch Rücksicht auf die privaten Lebensumstände oder auf Probleme, zum Beispiel, wenn jemand gerne Elternzeit haben möchte. Für einen Betrieb in unserer Größenordnung ist ein personeller längerfristiger Ausfall immer eine Herausforderung, da wir ja trotzdem termingerecht liefern müssen. Mein Ziel ist es aber, die Kunden und Mitarbeiter zufriedenzustellen! Somit nehme ich die Herausforderungen gerne an!



#### KONTAKTDATEN

Peter Rose Garten- und Landschaftsbau GmbH  
Kirmstraße 23  
48161 Münster-Nienberge  
Deutschland  
☎ +49 2533 4765  
✉ +49 2533 4785  
info@rose-galabau.de  
www.rose-galabau.de



**Interview mit**  
**Stefan Cohrs (li.),**  
 Geschäftsführer  
 und  
**Michael Rudnick,**  
 Geschäftsführer  
 der Naturawerk Gebr. Hiller  
 GmbH & Co. KG

Lieferanten sind wir auch noch nach 120 Jahren erfolgreich im Markt tätig.“

### **Ernährungsphysiologische Zusammenhänge**

Am 28.12.1901 wurde das Naturawerk urkundlich von den Brüdern Georg und Hans Hiller zur Belieferung der damals 16 Reformhäuser in Deutschland gegründet. Georg Hiller verfügte schon damals über ein fundiertes Wissen über ernährungsphysiologische Zusammenhänge und war ein Verfechter und Pionier einer gesunden Lebensweise. „Mit diesem Wissen trug er maßgeblich zur positiven Entwicklung der Reformbewegung bei“, ergänzt Geschäftsführer Stefan Cohrs. „Beste naturbelassene, nicht raffinierte Rohstoffe waren die Grundlage des schnellen Erfolgs des Naturawerks und sind es bis heute.“ Das Natura-Sortiment umfasst vegane Lebensmittel, naturbelassen und zum großen

# Besser leben mit pflanzenbasierter Ernährung

Seit seiner Gründung 1901 wird das Naturawerk® von der Philosophie geleitet, dass pflanzliche, natürliche Ernährung die gesündere und nachhaltigere Form des Lebens ist. Als einer der ersten offiziellen Hersteller der Reformwarenbranche hat das Naturawerk® bereits damals Fleischersatzprodukte und funktionale Nahrungsergänzungen hergestellt und verkauft. Heute ist die aktive, gesunde und nachhaltige Lebensweise mit einer natürlichen, pflanzenbasierten Ernährung in der Gesellschaft angekommen. Deshalb vertrauen mittlerweile viele Händler und Marken auf die langjährige Kompetenz und Qualität des Naturawerk®.

Als Pionier und Gründungsmitglied der Reformwarenbranche in Deutschland konnte die Naturawerk Gebr. Hiller GmbH & Co. KG über die Jahre eine umfassende Kompetenz auf dem Gebiet der natürlichen, pflanzenbasierten Lebensmittel entwickeln. „Unser stetig gewachsenes Wissen durch die hohe Kontinuität in unseren Spezialfeldern zeichnet uns aus“, so Geschäftsführer Michael

Rudnick. „Wir entwickeln seit unserer Gründung Produkte mit dem Ziel, die unterschiedlichen Funktionalitäten im Körper mithilfe natürlicher Lebensmittel zu unterstützen. Gepaart mit einer langfristigen Orientierung und engen Beziehungen zu unseren Kunden und



Mifloran® Weight Control ist eine wissenschaftlich fundierte Lösung zur Gewichtsreduktion

Teil biologisch sowie diverse Küchenhelfer von süß bis salzig, fertig und halbfertig. Dazu gehören verschiedene Fertigmischungen für die schnelle und dennoch gesunde Küche, diverse Würzmittel, Saucen, Puddings und Desserts sowie alternative Süßungsmittel, Ei-Ersatzprodukte oder Binde- und Geliermittel. Das Naturawerk entwickelt und produziert außerdem seit vielen Jahren Nahrungsergänzungsmittel, die unter der Marke Sanatura angeboten werden. Die Sanatura-Fruchtwürfel zum Beispiel sind seit vielen Jahrzehnten ein beliebtes Produkt in den Reformhäusern. „Unser Fokus bei den Nahrungsergänzungsmitteln liegt auf dem Thema Darmgesundheit“, erläutert Stefan Cohrs. „Auf diesem Gebiet haben wir ein starkes Know-how entwickelt und fertigen mit einer hohen Produktionstiefe. Damit sind wir auch in der Lage, immer wieder innovative Produkte auf den Markt zu bringen. Vor einigen Monaten haben wir mit Mifloran® Weight Control ein neues Nahrungsergänzungsmittel im Bereich der sinnvollen Gewichtskontrolle auf den Markt gebracht. Mifloran® Weight Control beeinflusst das gesamte Darmmilieu positiv für einen nachhaltigen Erfolg. Die Wirkung des Darmmikrobioms wird verbessert, was mit etwas Geduld und etwas Zeit zu einer Gewichtsreduktion führt.“ Mit dem Trend in Richtung einer bewussten und natürlichen Ernährung und der zunehmenden Anzahl von Veganern in der Bevölkerung ist auch die Nachfrage nach Nahrungsergänzungsmitteln gestiegen. Damit konnte das



Seit der Gründung im Jahr 1901 hat die Naturawerk Gebr. Hiller GmbH & Co. KG ihren Firmensitz in Hannover

Unternehmen nicht nur mit den eigenen Marken wachsen, sondern bekommt auch vermehrt Private Label-Anfragen. „Wir haben auch Innovationen für die Marke Natura in der Pipeline“, sagt Michael Rudnick. „Dazu gehören zum Beispiel Haferdrinks angereichert mit probiotischen Milchsäurebakterien. Das Thema funktionale Lebensmittel ist ebenfalls immer schon Teil der DNA des Naturawerks gewesen.“

#### Im Markt behaupten

In der Spitze gab es über 3.000 Reformhäuser in Deutschland, heute sind es noch knapp 1.000. Dafür hat sich der Drogeriesektor

stark entwickelt und das Naturawerk ist in den Drogeriemärkten mit Private Labels vertreten. Hinzu kommen immer mehr Bio-Fachhändler. „Unsere kontinuierliche Qualität und Zuverlässigkeit sowie unsere Flexibilität gegenüber Kunden und Geschäftspartnern sind Stärken, mit denen wir uns über Jahrzehnte im Markt behaupten konnten“, bemerkt Stefan Cohrs. „Wir sind stolz, dass wir trotz unserer Größenordnung immer bestehen konnten und unsere Vertragspartner immer loyal geblieben sind. Wir fühlen uns manchmal wie der Hecht im Karpfenteich.“ Ein weiterer Grund für die Beständigkeit des



Dank einer eigenen Produktion und hohen Fertigungstiefe kann das Naturawerk Produkte in Qualität und Menge an Kundenwünsche anpassen

#### KONTAKTDATEN

Naturawerk Gebr. Hiller  
GmbH & Co. KG  
Neanderstraße 5  
30165 Hannover  
Deutschland  
☎ +49 511 358960  
✉ +49 511 3589634  
info@naturawerk.de  
www.naturawerk.de

Naturawerks ist die Tatsache, dass es bis heute ein Familienunternehmen geblieben ist. Eine langfristige Entwicklung bei gleichzeitig hoher Flexibilität und freien Gestaltungsspielräumen garantiert eine hohe Kontinuität für die Partner und Kunden, aber auch für die Mitarbeiter. „Die Familie ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur“, erläutert Michael Rudnick. „Wir begleiten die Menschen durch alle Lebensphasen. Die Menschen identifizieren sich mit uns und können sich auf uns verlassen. Das soll sich auch in Zukunft nicht ändern. Unsere Kernziele sind klar definiert. Es wird vor allem darum gehen, noch stärker zu wachsen. Wir sind dabei, uns den erhöhten Anforderungen, denen Lebensmittelhersteller heute gegenüberstellen, zu stellen. Mit der pflanzenbasierten Ernährung als Teil unserer Philosophie haben wir schon immer zur Nachhaltigkeit beigetragen. Jetzt geht es darum, unseren eigenen CO<sub>2</sub>-Footprint zu reduzieren. Die Digitalisierung ist ein weiteres Thema. Auch in der Außendarstellung haben wir noch Optimierungspotenzial, da gehen wir Schritt für Schritt voran.“

# Mit der rosaroten Brille in den Urlaub

**Interview mit**  
Michael Lambertz,  
Geschäftsführer  
der JUST TRAVEL GMBH

Mit Golfurlaub.com und JT.de betreibt die JUST TRAVEL GMBH zwei Marken, die unverkennbar für hochwertige Individualreisen stehen. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Michael Lambertz über aktuelle Verschiebungen im Kundenverhalten, die wachsende Relevanz des nachhaltigen Reisens über verschiedene Zielgruppen hinweg sowie die Trendfarbe Pink und ihr unnachahmliches Lebensgefühl.



**Wirtschaftsforum:** Herr Lambertz, die JUST TRAVEL GMBH ist derzeit mit zwei Marken im Markt präsent: Golfurlaub.com sowie JT.de. Wofür stehen diese beiden Brands?

**Michael Lambertz:** Golfurlaub.com versteht sich als weltweit operierender Spezialist für Golfreisen in über 20 Ländern, wobei wir ein Portfolio aus über 300 Golfhotels und -resorts sowie mehr als 500 Golfplätzen anbieten, die allesamt von unseren Experten als sehr hochwertig ausgewählt wurden. Dahinter verbirgt sich ein unbedingtes Qualitätsversprechen, das angesichts der besonderen Ansprüche unserer Gäste natürlich unabdingbar ist.

**Wirtschaftsforum:** Für die wenigsten dürfte es die erste Golfreise sein.

**Michael Lambertz:** Die meisten kennen die Golfhotels und -plätze an den bekannten Destinationen von Andalusien bis Mauritius in der Tat schon sehr gut, und selbst exotischere Veranstaltungen wie eine Golfreise durch Südafrika sind für viele nicht unbedingt etwas Neues. Wir sprechen hier also von absoluten Kennerinnen und Kennern – entsprechend kompetent muss natürlich auch unsere Beratung ausfallen.

**Wirtschaftsforum:** Die Hotels beginnen dann bei etwa vier Sternen?

**Michael Lambertz:** Richtig, aber das ist gar nicht das ausschlaggebende Kriterium. Viel wichtiger sind uns die völlige Privatsphäre unserer Kunden sowie eine entsprechend hohe Servicequalität. Unser Luxusverständnis drückt sich also nicht unbedingt in Sternen aus, sondern in Weiterempfehlungsraten von mindestens 90%, guten Stornierungsbedingungen und einer 'Unique Experience', zu der wir mit einem flexiblen Leistungsspektrum beitragen: So übernehmen wir nicht nur die Buchung der Flüge und Mietwagen, sondern ganz nach den individuellen Wünschen der Gäste auch die anfallenden Green-Fees, während wir zudem Reiseversicherungsleistungen und Erlebnispakete wie Jachtbuchungen für



Tagesausflüge oder Wine Tastings anbieten. Dabei zeichnen wir uns durch ein besonders individuelles und kundenorientiertes Auftreten aus, wodurch wir uns von – auch hochwertigen – Anbietern von Pauschalreisen abgrenzen.

**Wirtschaftsforum:** Mit JT.de sprechen Sie derzeit eine etwas jüngere Zielgruppe an?

**Michael Lambertz:** Die meisten Kunden von Golfurlaub.com sind in der Tat über 50 Jahre alt, viele auch schon über 70 und über 80. Eine besonders spannende Zielgruppe von JT.de macht derzeit die Alterskohorte zwischen Anfang 30 und Mitte 40 aus. Hier sprechen wir insbesondere Menschen mit einer extrem guten Berufsausbildung an, die gerade am Anfang ihrer Karriere stehen, aber schon ein sehr attraktives Einkommen erzielen, in ihrer Freizeit – bisweilen zusammen mit ihren kleinen Kindern – nun die Welt erkunden möchten, sich im Reisebüro oder als Pauschaltouristen mit ihren individuellen Wünschen jedoch nicht richtig aufgehoben fühlen.

**Wirtschaftsforum:** Wie möchten Sie die Marke JT.de vor diesem Hintergrund weiter schärfen?

**Michael Lambertz:** Dank eines überaus beliebten amerikanischen Spielfilms, der an den

Kinokassen gerade einen Rekord nach dem anderen bricht, ist in diesem Sommer die Farbe Pink in aller Munde, die wir auch beim Markenauftritt von JT.de bereits prominent einsetzen, im Zuge eines Relaunches im Herbst aber noch akzentuierter zur Geltung bringen werden. Denn ein junges, frisches Pink steht für Lebensfreude, und zu kaum einer anderen Zeit im Jahr ist die rosarote Brille so gerechtfertigt wie im Urlaub – ein Gefühl, das wir bei allen hohen Ansprüchen und einem selbstverständlich seriösen Auftreten gerne unterstreichen.

**Wirtschaftsforum:** Gerade viele jüngere Reisende, insbesondere jene mit überdurchschnittlichem Haushaltseinkommen, tun sich mit Blick auf die Nachhaltigkeit mit der rosaroten Brille bisweilen etwas schwer.

**Michael Lambertz:** Nicht zuletzt deshalb genießt dieses Thema auch für uns allerhöchste Priorität – denn eine Luxusreise kann man nur dann guten Gewissens antreten, wenn man sich sicher sein kann, dass die Unterkünfte am Reiseziel und alle dort stattfindenden Aktivitäten in diesem Punkt die eigenen Ansprüche erfüllen. Viele unserer Kunden legen deshalb großen Wert auf CO<sub>2</sub>-neutrale Hotels, und natürlich spielen diese Kriterien auch bei unserer Sondierung möglicher Partner eine tragende Rolle – ein Anspruch, den wir in Zukunft noch



#### KONTAKTDATEN

JUST TRAVEL GMBH  
Hauptstraße 101a  
63829 Krombach  
Deutschland  
☎ +49 6024 6718600  
service@jt.de  
www.jt.de



kohärenter herausstellen wollen. Dabei gehört zu diesem Nachhaltigkeitsbild wohlgemerkt noch wesentlich mehr als die rein ökologische Betrachtung: Auch der Respekt vor dem Personal, das sich im Tourismuswesen am Reiseziel mit unbändigem Einsatz engagiert, gebietet Wertschätzung und faire Arbeitsbedingungen, auf die wir mit ebenso großem Nachdruck achten. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind und unsere Kunden uns nicht nur an dieser Stelle ihr Vertrauen schenken, spricht jedoch nichts mehr gegen die rosarote Brille und ein Bekenntnis zur unbedingten Lebensfreude in der schönsten Zeit des Jahres.

Von der Rundreise durch Südafrika bis zum Tee in Andalusien: Die meisten Golfurlauber sind alte Hasen auf dem Rasen und entsprechend anspruchsvolle Kunden



# Gemeinsam gestalten wir Zukunft - für unsere Kunden und unser Team.

**FÜR BEWERBER**

## Möglichmacher gesucht!

Gestalten Sie Ihre berufliche Zukunft mit uns -  
wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

- Bauüberwacher Bahn (BÜB / alle Gewerke) (m/w/d)
- Fachbauüberwacher (FBÜ / alle Gewerke) (m/w/d)
- Bauingenieur (m/w/d)
- Bautechniker (m/w/d)

Straßen, Schienen, Brücken und Plätze –  
Verbindungen schaffen für eine mobile Zukunft!

**FÜR KUNDEN**

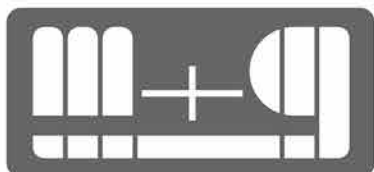
Wir leisten:

- Planung
- Bauüberwachung
- Projektmanagement

in den Bereichen:

- Gleisbau
- Straßenbau
- Konstruktiver Ingenieurbau

Gemeinsam realisieren wir Ihre Projekte -  
wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



**mund + ganz GmbH**

mund + ganz GmbH  
Wieblinger Weg 17  
69123 Heidelberg



LinkedIn



Instagram



Xing



facebook

+49 (0)6221 872860  
info@mund-ganz.de  
www.mund-ganz.de



## Kontakte

MORELO Reisemobile GmbH  
Helmut-Reimann-Straße 2  
96132 Schlüsselfeld  
Deutschland  
☎ +49 9552 929600  
✉ +49 9552 92960690  
info@morelo.eu  
www.morelo.eu

Eolane SysCom GmbH  
Lübarser Straße 40-46  
13435 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 319844000  
sales.berlin@eolane.com  
www.eolane-syscom.berlin

Evides Industrierwater Deutschland  
GmbH  
Harburger Straße 97  
21680 Stade  
Deutschland  
☎ +49 174 3267102  
sales@evides.nl  
www.evidesindustriewater.nl

UNOX Deutschland GmbH  
Oberer Westring 22  
33142 Büren  
Deutschland  
☎ +49 2951 98760  
info@unox.com  
www.unox.com

Stahlwerk Thüringen GmbH  
Kronacher Straße 6  
07333 Unterwellenborn  
Deutschland  
☎ +49 3671 45500  
✉ +49 3671 45507107  
info@stahlwerk-thueringen.de  
www.stahlwerk-thueringen.de

D.H.W. Schultz & Sohn GmbH  
Randstraße 3-5  
22525 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 3992280  
✉ +49 40 392005  
dhw@dhw-schultz.de  
www.dhw-schultz.de

mund + ganz GmbH  
Wieblinger Weg 17  
69123 Heidelberg  
Deutschland  
☎ +49 6221 872860  
✉ +49 6221 8728666  
info@mund-ganz.de  
www.mund-ganz.de

Südkabel GmbH  
Rhenaniastraße 12-30  
68199 Mannheim  
Deutschland  
☎ +49 621 850701  
✉ +49 621 8507294  
info@suedkabel.com  
www.suedkabel.com

EXHAUSTO by Aldes GmbH  
Mainzer Straße 43  
55411 Bingen am Rhein  
Deutschland  
☎ +49 6721 9178111  
✉ +49 6721 917899  
info@exhausto.de  
www.exhausto.de

SEITZ GmbH  
Gutenbergstraße 1-3  
65830 Kniftel  
Deutschland  
☎ +49 6192 99480  
✉ +49 6192 994899  
seitz@seitz24.com  
www.seitz24.com

Technologie- und Gewerbezentren  
Potsdam GmbH  
Dennis-Gabor-Straße 2  
14469 Potsdam  
Deutschland  
☎ +49 331 6200200  
✉ +49 331 6200201  
info@tgzp.de  
www.tgzp.de

HDP Gesellschaft für ganzheitliche  
Datenverarbeitung mbH  
Karl-Heinz-Kipp-Straße 24  
55232 Alzey  
Deutschland  
☎ +49 6731 9900  
✉ +49 6731 990101  
Kontakt@HDPGmbH.de  
www.hdp GmbH.de

Peter Rose Garten- und Landschaftsbau  
GmbH  
Kirmstraße 23  
48161 Münster-Nienberge  
Deutschland  
☎ +49 2533 4765  
✉ +49 2533 4785  
info@rose-galabau.de  
www.rose-galabau.de

Naturawerk Gebr. Hiller  
GmbH & Co. KG  
Neanderstraße 5  
30165 Hannover  
Deutschland  
☎ +49 511 358960  
✉ +49 511 3589634  
info@natura.de  
www.natura.de

JUST TRAVEL GMBH  
Hauptstraße 101a  
63829 Krombach  
Deutschland  
☎ +49 6024 6718600  
service@jt.de  
www.jt.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

**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.