

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Brücken bauen – Welten verbinden**

Dipl.-Ing. Carsten Schade,

Geschäftsführer der aventas.bau GmbH & Co. KG, Seite 18

Porträts:

› **SEGULA Technologies GmbH**, Seite 04

› **Petri Feinkost GmbH & Co. KG**, Seite 26

---

## Starker Mittelstand

---

04



**Dr. Holger Jené**, CEO  
und  
**Andreas Prillmann**, CSO der SEGULA Technologies GmbH

07



**Karsten Keilberg**,  
Geschäftsführer der Keilberg Gebäudesanierungs GmbH & Co. KG

08



**Markus Michels**,  
Geschäftsführer der focus Industrieautomation GmbH

10



**Lutz Stefaniak**,  
Geschäftsführer der WKA Sachsen Service GmbH

12



**Michael Decker**, Geschäftsführer  
und  
**Julian Slusarek**, Geschäftsführer der DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH

14



**Klaus Deleroi**,  
Geschäftsführer der REINTJES GmbH

16



**Jeroen Deprez**, Geschäftsführender Gesellschafter  
und  
**Mattias Mergaert**, Leiter Sales Agro der DEPREZ CONSTRUCT NV

---

## Starker Mittelstand

---

18



**Dipl.-Ing. Carsten Schade,**  
Geschäftsführer der aventas.bau GmbH & Co. KG

20



**Dipl.-Ing. Heiko Boysen,**  
Geschäftsführender Gesellschafter der PeakTech Prüf- und Messtechnik GmbH

22



**Dr. Markus Pilz,**  
Vorstand der Vectorsoft AG

24



**Tahsin Dag,**  
Geschäftsführer von PAPACKS®

26



**Ingo Swoboda,**  
Managing Director der Julius Meinl Deutschland GmbH

28



**Maurice Stein,**  
Vertriebsleiter der Petri Feinkost GmbH & Co. KG

---

31

Kontaktdaten

# Pionierarbeit für Innovation und Fortschritt

Engineering-Dienstleistungen spielen eine entscheidende Rolle in der modernen Industrielandschaft, indem sie technische Expertise und Lösungen für komplexe Herausforderungen bieten. Sie sind das Rückgrat für die Entwicklung von Produkten und Systemen, die unseren Alltag prägen – von Fahrzeugen und Maschinen bis hin zu digitalen Technologien und erneuerbaren Energien. Als Brücke zwischen Konzept und Realisierung ermöglicht die SEGULA Technologies GmbH Unternehmen, ihre Visionen in marktfähige Produkte und Dienstleistungen umzusetzen.

Die SEGULA Technologies GmbH mit Hauptsitz in Rüsselsheim ist ein führender Engineering-Dienstleister in Deutschland und Teil eines weltweit agierenden Konzerns. Mit einer beeindruckenden Expertise in den Bereichen Automobil, Nutz- und Sonderfahrzeugen, Schiene, Luftfahrt und Energie,

unterstützt das Unternehmen seine Kunden entlang des gesamten Entwicklungsprozesses. Mit fundiertem Fachwissen, innovativen Ansätzen und einem interdisziplinären Blickwinkel trägt der Engineering-Dienstleister dazu bei,

den technologischen Fortschritt voranzutreiben und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten.

## Neue Strategie

Die SEGULA Technologies GmbH ist aus einer strategischen Partnerschaft zwischen PSA/Opel und

## Interview mit



*Dr. Holger Jené,  
CEO  
und*



*Andreas Prillmann,  
CSO  
der SEGULA Technologies  
GmbH*



Die SEGULA Technologies GmbH verfügt über ein Testcenter in Rodgau-Dudenhofen



Projektbeispiel: ADAS Multi Target Testszenario im SEGULA Technologies Testcenter Rodgau-Dudenhofen

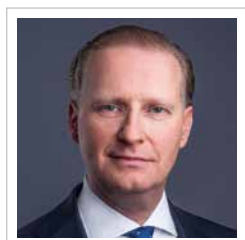
Auf der Hochgeschwindigkeits-Rundbahn im SEGULA Technologies Testcenter in Rodgau-Dudenhofen werden die Technologien umfangreich getestet



Die SEGULA Technologies GmbH hat ihren Hauptsitz am Engineering & Testing Campus Rüsselsheim

dem internationalen Engineering-Konzern SEGULA Technologies mit Hauptsitz in Paris entstanden. Im Zeitraum von September 2019 bis August 2023 wurden das Entwicklungszentrum in Rüsselsheim und das Testcenter in Rodgau-Dudenhofen in den Konzern integriert und eine maßgebliche Restrukturierung durchgeführt, bei der das Kundenportfolio inzwischen alle deutschen Automobilhersteller beinhaltet. „Wir bieten unseren Kunden OEM-Kompetenz und umfangreiche Prüf- und Testmöglichkeiten. Dabei liegt unser Hauptaugenmerk auf der Entwicklung und Erprobung von Fahrzeugen und

Antriebssträngen, sowohl für Verbrennungsmotoren als auch für Elektroantriebe mit Batterie- oder



“

„Wir sind von den Kompetenzen und der Kapazität immer noch so wie ein wirklicher OEM, was für einen Dienstleister ungewöhnlich ist.“

Dr. Holger Jené,  
CEO

Brennstoffzellentechnologie“, so Dr. Holger Jené, CEO. „Wir sind in Bezug auf Kompetenzen und Kapazitäten immer noch wie ein OEM aufgestellt, was für einen Dienstleister außergewöhnlich ist. Damit können wir auch einen

globalen Roll-out begleiten und sind für die gesamte Wertschöpfungskette verantwortlich. Auf der anderen Seite sind wir auch ein Profit Center. Das hat uns die Möglichkeit eröffnet, uns bei den OEMs und auf dem deutschen Markt in kurzer Zeit etablieren zu können.“

Die SEGULA Technologies Gruppe hat ihren Hauptsitz in Paris und beschäftigt weltweit 15.000 Mitarbeiter, wobei 60% im Bereich Automotive tätig sind. In Deutschland ist die SEGULA Technologies GmbH mit rund 1.000 Mitarbeitern an acht Standorten präsent und bildet den globalen Automotive-Hub.

bis hin zur Zulassung für den Markt – zusammen mit unserem Partner TÜV Süd – decken wir den gesamten Lebenszyklus eines Produktes ab“, beschreibt Andreas Prillmann, Chief Sales Officer das Leistungsportfolio. „Unsere Expertise umfasst neben den klassischen Kompetenzen in den Bereichen Fahrzeug und Antriebe auch Software, Digitalisierung, Cybersicherheit sowie die Industrialisierung, das heißt Produktionseinrichtungen. Zudem verfügen wir über ein eigenes 5G-Netz am Testgelände und bieten umfangreiche Validierungskompetenzen.“



#### KONTAKTDATEN

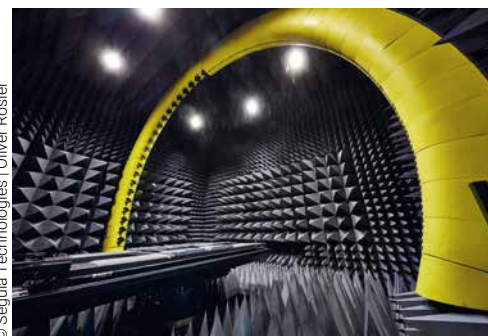
SEGULA Technologies GmbH  
Rugbyring 12  
65428 Rüsselsheim  
Deutschland  
☎ +49 6142 173 1000  
ruesselsheim.de@segulagr.com  
www.segulatechnologies.com



Dyno Testing Klimatestzelle mit Höhensimulation im SEGULA Technologies Engineering & Testing Campus Rüsselsheim



Propulsion Test Center Dyno Prüfstand mit Klimakammer im SEGULA Technologies Testcenter Rodgau-Dudenhofen

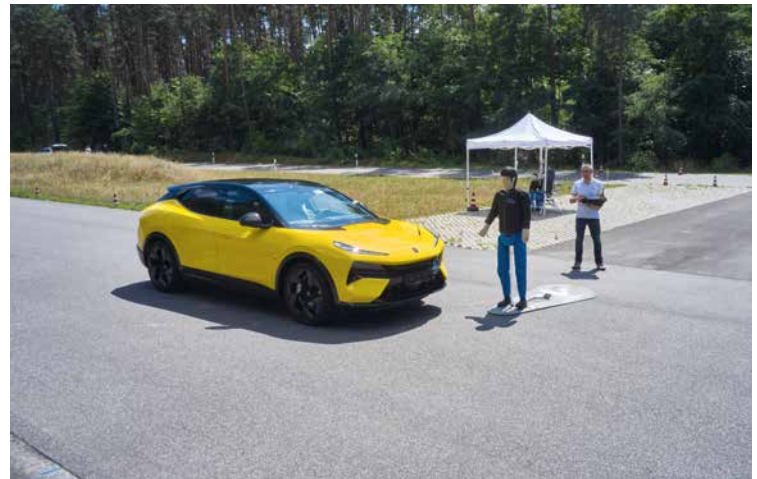


Das Antennenlabor im SEGULA Technologies Engineering & Testing Campus Rüsselsheim



Aktuell ist das Unternehmen an über 180 Projekten im Research- und Innovationsbereich beteiligt. Diese reichen von der globalen Programmleitung neuer Fahrzeugplattformen über den Betrieb einer Fuel Cell-Flotte für leichte Nutzfahrzeuge sowie der Validierung von Assistenzsystemen in Fahrzeugen hin zu ganzheitlich automatisiertem, autonomem

Fahren. „Wir beherrschen also auch die neuen Technologien, zum Beispiel Wasserstoff, und haben dafür die Kompetenzen im Haus“, ergänzt Dr. Holger Jené. „Die Wertschöpfungskette in der Automotiveindustrie verändert sich gerade sowohl auf horizontaler als auch auf vertikaler Ebene. Wir halten noch an den traditionellen Antrieben fest und sind der



© Segula Technologies | Oliver Rösler

Pionierarbeit: Das ADAS Pedestrian Testszenario im SEGULA Technologies Testcenter Rodgau-Dudenhofen



## IN KÜRZE

## Kernkompetenz

Engineering-Dienstleistungen

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 2019

**Struktur:** GmbH, Teil des SEGULA-Konzerns mit Hauptsitz in Frankreich

**Niederlassungen:** Acht Standorte in Deutschland

**Mitarbeiter:** 1.000

**Export:** weltweit

## Leistungsspektrum

Von der Konzeption über die Simulation und die Integration von Teilen bis hin zur Zulassung für den Markt

## Philosophie

Der Mensch steht im Mittelpunkt

No-Politics-Mentalität

Teamarbeit

Vertrauen

Innovation

## Zukunft

Umsatz verdreifachen

Weitere Expansion in verschiedene Industriebereiche

Pionierarbeit in neuen Antriebstechnologien

Anbieter für End of Lifecycle oder Sundown, während andere Anbieter ihre Dienstleistungen stark abgebaut haben. Gleichzeitig wachsen wir mit unseren Kunden in den neuen Bereichen wie der Entwicklung von E-Fahrzeugen.“

### Mensch im Mittelpunkt

Bei SEGULA Technologies steht der Mensch im Mittelpunkt. Das Unternehmen pflegt eine No-Politics-Mentalität und fördert eine Du-Kultur, in der Vertrauen und Teamarbeit großgeschrieben werden. Die enge Zusammenar-

beit zwischen Eigentümerfamilie und Geschäftsführung und die damit verbundene Unterstützung vom Hauptsitz in Paris ermöglichen es, den deutschen Markt als Chance zu sehen und weiterhin erfolgreich zu wachsen. Mit dem Engineering & Testing Campus in Rüsselsheim und dem Testgelände in Rodgau-Dudenhofen ist die SEGULA Technologies GmbH bestens aufgestellt, um alle Anforderungen ihrer Kunden zu erfüllen und sie in die Zukunft zu begleiten.



© Segula Technologies | Oliver Rösler

Das große Skid Pad im SEGULA Technologies Testcenter Rodgau-Dudenhofen

# Sanieren mit Substanz im Denkmalschutz



Gerade bei besonders geschichtsträchtigen Objekten wie dem Verwaltungsgericht in Düsseldorf ist das Know-how von Keilberg gefragt



Die Geschäftsführer und Brüder Immanuel (re.) und Karsten Keilberg

Die Baumeister der Vergangenheit sind auf das Sanierungs-Know-how von heute angewiesen, damit ihre Werke dem Zahn der Zeit trotzen können. Genau in diesem speziellen Segment engagiert sich die Keilberg Gebäudesanierungs-GmbH & Co. KG deutschlandweit. Mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Karsten Keilberg über die Marktpositionierung seines Unternehmens und die besonderen Herausforderungen seines Gewerks.

„Die Doppeldeutigkeit ist beabsichtigt“, versichert Karsten Keilberg, der gemeinsam mit seinem Bruder Immanuel die Geschäfte der Keilberg Gebäudesanierungs-GmbH & Co. KG führt – denn das Motto seines Unternehmens 'Sanieren mit Substanz' erstreckt sich sowohl auf das vielschichtige Leistungsspektrum, mit dem es seit über 40 Jahren als versierter Gebäudesanierer im Markt auftritt, als auch auf das umfassende Know-how, mit dem es seine Arbeiten nicht zuletzt an besonders geschichtsträchtigen Objekten wie dem Völkerschlachtdenkmal in Leipzig sowie dem Deutschen Museum in München ausführt. Die genaue Ausgestaltung der Gewerke – von der Reinigung der Fassaden über die systematische

Instandsetzung des Verblendmauerwerks, der Klinker sowie der Naturstein-, Beton- und Schmuckelemente bis hin zur Anbringung der Bauwerksabdichtung – gestaltet sich dabei abhängig vom gegenständlichen Objekt höchst unterschiedlich: „Inzwischen blicke ich auf mehr als 25 Jahre Berufserfahrung als Bauingenieur zurück, und noch immer ist jedes Bauwerk für mich mit ganz neuen, individuellen Herausforderungen verbunden“, erläuterte Karsten Keilberg. Liegt darin in der Praxis eher Fluch oder Segen? – „In jedem Fall gibt es immer wieder etwas zu entdecken, das einen fachlich fordert. Das freut mich jedes Mal aufs Neue!“, antwortet der Sanierungsexperte.

## Denkmalschutz wird großgeschrieben

Obwohl Karsten Keilberg und sein 40 Mitarbeiter starkes Team vorwiegend an jahrhundertealten Gebäuden arbeiten, sind die eingesetzten Methoden dabei oftmals neu und innovativ. „Das ist kein Widerspruch“, sagt der Geschäftsführer, „denn die individuellen Gegebenheiten erfordern zumeist den Einsatz unterschiedlichster Technologien, etwa von komplexen Trockeneisverfahren oder Partikelstrahl- und Laserreinigungen. Neben Kreativität und Erfindergeist sind dabei auch die langjährige Erfahrung und das besondere Fingerspitzengefühl unserer Mitarbeiter gefragt – denn ein zu hoher Druck oder die Verwendung des falschen Strahl-

**Interview mit**  
**Karsten Keilberg,**  
*Geschäftsführer*  
*der Keilberg Gebäudesanierungs*  
*GmbH & Co. KG*

Sanieren mit Substanz  **Keilberg**

## KONTAKTDATEN

Keilberg Gebäudesanierungs  
GmbH & Co. KG  
Wehrstraße 13d  
08371 Glauchau  
Deutschland  
☎ +49 3763 77810  
info@keilberg.de  
www.keilberg.de

mittels könnten verheerende Folgen haben“, unterstricht er die Komplexität seiner Einsätze. Auf die Frage, was ihn im Tagesgeschäft antreibt, blickt Karsten Keilberg indes gern in die Vergangenheit: „Ich habe die große Freude, mich jeden Tag dafür einzusetzen, dass die Kulturschätze der großen Baumeister der Vergangenheit die Zeiten überdauern dürfen. Zum Glück genießt die Denkmalpflege auch bei den relevanten Entscheidungsträgern in Deutschland einen ähnlichen Stellenwert.“

# Automatisierungsprofis am Puls der Zeit

Interview mit



**Markus Michels,**  
Geschäftsführer  
der focus Industrieautomation  
GmbH

Die digitale Transformation sieht focus Industrieautomation als wichtigste Herausforderung



**focus**  
IT & Automation Solutions



Das Unternehmen bildet Fachinformatiker Anwendungsentwicklung aus

Die digitale Transformation, die stetige Weiterentwicklung digitaler Technologien, stellt Wirtschaft und Gesellschaft vor große Herausforderungen. Auch für Markus Michels, Geschäftsführer der focus Industrieautomation GmbH aus Merenberg, ist die Dynamik dieser Transformation beispiellos. Die focus Industrieautomation ist Dienstleister, Solution Provider, Automatisierungsspezialist, Siemens-Partner, Kundenversther und immer am Puls der Zeit.

**Wirtschaftsforum:** Herr Michels, die focus Industrieautomation wurde 1992 gegründet; Sie sind seit 2000 im Unternehmen. Wie ist das Unternehmen zu dem geworden, was es heute ist – ein weltweit agierender Lösungsanbieter für prozessorientierte IT-Systeme und digitale Automatisierungstechnik?

**Markus Michels:** Am Anfang ging es bei der focus Industrieautomation um den Exklusivvertrieb von HMI-Software aus Israel für Deutschland. Mit meinem Einstieg im Jahr 2000 haben wir die Weichen neu gestellt und den Fokus auf Automatisierungslösungen gerichtet. Diese Neuausrichtung wurde durch die Arbeit

mit Siemens-Softwarelösungen intensiviert, sodass wir dank entsprechender Audits und Zertifizierungen seit 2005 als Siemens Solution Partner am Markt agieren. Der Bereich der Automatisierungslösungen mit Siemens-Produkten wurde weiter ausgebaut, weitere Zertifizierungen folgten, gleichzeitig kamen andere Player

wie Rockwell und B&R hinzu, die für Maschinen- und Anlagenbauer, die auf dem amerikanischen Markt tätig sind, wichtig sind. 2019 haben wir das Audit 'Zukunftsfähige Unternehmenskultur' der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) erhalten. Dabei haben wir uns früh mit Themen wie Homeoffice und flexiblen Arbeits-



Mitarbeiter sollen sich mit dem Unternehmen identifizieren können – in Zeiten von Homeoffice eine wichtige Aufgabe



Der Teamgedanke wird großgeschrieben; jeder bringt seine Stärken ein, um Ziele zu erreichen



#### KONTAKTDATEN

focus Industrieautomation GmbH  
Siemensstraße 10  
35799 Merenberg  
Deutschland  
☎ +49 6471 516660  
info@focus-ia.de  
www.focus-ia.de

zeiten beschäftigt, sodass wir zu Beginn der Pandemie sehr gut aufgestellt waren.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist die focus Industrieautomation heute aufgestellt und wie sehen Sie Ihre Rolle als Geschäftsführer?

**Markus Michels:** Wir beschäftigen knapp 40 Mitarbeiter und setzen rund fünf Millionen EUR um; seit 2000 sind wir im Schnitt um 1,5 Mitarbeiter pro Jahr gewachsen. Als Geschäftsführer bin ich weniger im operativen Bereich tätig, sondern beschäftige mich vor allem mit der Frage, wohin die Reise für uns gehen soll. Seit etwa fünf Jahren bewegen wir uns mit der digitalen Transformation in einem außerordentlich dynamischen Umfeld. Es kommen viele neue Dinge auf uns zu und als Unternehmen muss man am Ball bleiben und entscheiden, welchen Weg man einschlägt, was die richtigen Tools sind und was der Kunde genau braucht. KI ist ein großes Thema. Einige Kunden arbeiten bereits damit, andere stehen noch ganz am Anfang; wir haben es hier mit einem sehr heterogenen Umfeld zu tun.

**Wirtschaftsforum:** Wo liegen heute die Kernkompetenzen der focus Industrieautomation?

**Markus Michels:** Als Lösungsanbieter haben wir keine eigenen Produkte. Unsere Kunden sind Maschinen- und Anlagenbauer, die Prozessanlagen bauen. Im klassischen Automatisierungsgeschäft unterstützen wir sie mit Produkten von Siemens, B&R und Rockwell. Wir setzen deren Komponenten ein und programmieren mit deren Plattform. Das machen wir weltweit. Wir konzipieren die Anlagen hier, entwickeln die Software, testen im Haus mit einer Simulationssoftware und arbeiten mit einem digitalen Zwilling der Anlage, um einen hohen Qualitätsstandard sicherzustellen. Vor Ort wird die Anlage verkabelt, die Software eingespielt, getestet und in Betrieb genommen. Neben unserer Kernkompetenz der Automatisierung bieten wir Kunden IT-Lösungen an, um Informationen in Datenbanken abzulegen und auszuwerten, und können komplette digitale Prozesse abbilden. Für diesen stark wachsenden IT-Bereich bilden wir Fachinformatiker Anwendungsentwicklung aus.

**Wirtschaftsforum:** Durch die Ausbildung sichern Sie sich qualifizierten Nachwuchs aus den eigenen Reihen. Ist das ein Weg, um dem Fachkräftemangel zu begegnen?

**Markus Michels:** Ja. Wir bilden aus, sind auf Ausbildungsmessen präsent, bieten Praktika an, kooperieren mit Hochschulen und nutzen Social Media-Kanäle. Eine gute Außendarstellung ist für das Recruiting sehr wichtig.

**Wirtschaftsforum:** Spielt auch die Unternehmenskultur eine Rolle für potenzielle Bewerber?

**Markus Michels:** Ja. Mitarbeiter wünschen sich in erster Linie Flexibilität, zum Beispiel, um Beruf und Familie zu vereinbaren. Wir bieten flexible Arbeitszeiten und Homeoffice, sind da sehr offen und kommen den Mitarbeitern entgegen. Interne Events sind wichtig, um den Teamgeist zu stärken.

**Wirtschaftsforum:** focus Industrieautomation wächst seit Jahren und genießt international einen hervorragenden Ruf. Was

ist der Schlüssel zu diesem Erfolg und wo soll es künftig hingehen?

**Markus Michels:** Unseren Erfolg verdanken wir unserem Team. Als Dienstleister wollen wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten; deshalb sind Mitarbeiter unser wertvollstes Kapital. Wir haben ein starkes, kompetentes Team. Jeder engagiert sich mit Leidenschaft, setzt sein Fachwissen ein, um Ziele zu erreichen, innovative Lösungen zu entwickeln und Kunden fit für die Zukunft zu machen. Wir wollen bei neuesten Entwicklungen immer vorne dabei sein und die digitale Transformation begleiten. Darüber hinaus ist es mir persönlich wichtig, junge Menschen zu fördern und eng mit Schulen und Bildungseinrichtungen zusammenzuarbeiten. Letztes Jahr hatten wir ein Projekt in einer Grundschule, für das wir zehn Lego Mindstorms-Baukästen gesponsert haben. Auszubildende haben dieses Projekt begleitet. Früh in die Schulen zu gehen, um Kinder auf das vorzubereiten, was nach der Schule kommt, halte ich für sehr wichtig. Für mich ist dieses Engagement eine unternehmerische Pflicht.

# Aufwind für erneuerbare Energien

## Interview mit

Lutz Stefaniak,  
Geschäftsführer  
der WKA Sachsen Service GmbH



Mit Flexibilität und Innovation hat sich die WKA Sachsen Service GmbH ein Unternehmen der 3Energy Unternehmensgruppe als Spezialist für erneuerbare Energien etabliert. Von den Anfängen in den frühen 1990er-Jahren bis hin zu internationalen Projekten steht das Unternehmen für zukunftsweisende Lösungen und nachhaltiges Wachstum. Lutz Stefaniak, Geschäftsführer, gibt Einblicke in die Geschichte, Erfolge und Herausforderungen des Unternehmens.

**Wirtschaftsforum:** Herr Stefaniak, wie hat die Geschichte von 3Energy begonnen?

**Lutz Stefaniak:** Die 3Energy Unternehmensgruppe entstand aus dem Engagement für erneuerbare Energien, das bereits 1990 nach der Wiedervereinigung Deutschlands begann. Dr. Klaus-Dieter Lietzmann legte den Grundstein, indem er in Sachsen die ersten Windkraftprojekte initiierte und bis 1997 rund 60 Anlagen in Betrieb nahm. 1997 gründeten wir, neben dem Ingenieurbüro ENWERTEC, das erste Unternehmen, das sich auf die technische Wartung und den Service von Windkraftanlagen spezialisierte. Mit der Zeit erweiterten wir

unser Leistungsspektrum und gründeten weitere Unternehmen innerhalb der Gruppe. Heute umfasst die 3Energy Unternehmensgruppe mehrere Firmen, die alle Zyklen der Lebensdauer von Windkraftanlagen und Photovoltaik abdecken – von der Planung und Errichtung über die Wartung bis hin zur Betriebsführung. Aktuell beschäftigt die Gruppe 85 Mitarbeiter in Deutschland, weltweit über 200 Mitarbeitende, und erzielt einen gemittelten Jahresumsatz von etwa zehn Millionen EUR in Deutschland.

**Wirtschaftsforum:** Welche Entwicklungen und Erweiterungen haben die Gruppe geprägt?



Serviceteam bei der Arbeit: Kompetenz und Engagement

**Lutz Stefaniak:** Politische und regionale Bedingungen haben uns immer wieder gezwungen, unsere Geschäftsideen anzupassen. Planung und Entwicklung, weiter mit Service und Wartung, bis zur Betriebsführung sind als Aufgabengebiete für uns entstanden. Dem Service wurde ein europaweites Errichtungsteam hinzugefügt, da die Anforderungen an uns zunah-

men. Wir sind auf internationale Märkte ausgewichen und wurden wieder einmal zum Umdenken gezwungen; auch Regionen wie Südamerika und Südafrika sind uns nicht fremd.

**Wirtschaftsforum:** In welchen Bereichen hat sich Ihr Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt?

**Lutz Stefaniak:** Wir haben kontinuierlich an der Optimierung unserer Prozesse gearbeitet und neue Geschäftsfelder erschlossen. Ein Beispiel ist unser Photovoltaikprojekt in Uruguay mit einer Kapazität von 66 MW. Gleichzeitig haben wir unser Engagement in Deutschland verstärkt und uns auf die Modernisierung bestehender Anlagen konzentriert. Unsere Flexibilität hat es uns ermöglicht, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen. Zusätzlich haben wir unser Team kontinuierlich weitergebildet und neue Technologien implementiert, um stets am Puls der Zeit zu bleiben und unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen anbieten zu können.

**Wirtschaftsforum:** Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell?

**Lutz Stefaniak:** Aktuell stellen steigende Logistikkosten und die unsichere politische Lage große Herausforderungen dar. Die Inflation und die damit verbundenen Unsicherheiten erschweren die Planung. Zudem verzögern die zeitaufwendigen Genehmigungs-



Visionäre Projektentwicklung für nachhaltige Windenergie

verfahren in Deutschland die Umsetzung neuer Projekte. Häufige Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen erfordern zusätzliche Anpassungen. Trotz dieser Herausforderungen bleiben wir optimistisch und konzentrieren uns darauf, innovative Lösungen zur Energiewende zu entwickeln. Es ist unerlässlich, dass wir flexibel bleiben und unsere Strategien kontinuierlich an die sich ändernden Rahmenbedingungen anpassen.

**Wirtschaftsforum:** Welche technologischen Innovationen sind für Ihr Unternehmen besonders relevant?

**Lutz Stefaniak:** Ein wichtiger Trend ist die zunehmende Be-

deutung von Hybridlösungen, bei denen erneuerbare Energien mit Speichertechnologien kombiniert werden. Die Digitalisierung optimiert Betriebsprozesse und überwacht Anlagen. Wir setzen auf innovative Technologien, wie Drohnen, zur Inspektion von Windkraftanlagen, um Wartungskosten zu senken und die Sicherheit zu erhöhen. Zudem integrieren wir Künstliche Intelligenz, um präzise Wartungsvorhersagen und Leistungsoptimierungen zu treffen. Dies ermöglicht präventive Wartung und minimiert Ausfallzeiten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele verfolgen Sie für die Zukunft?

**Lutz Stefaniak:** Für die Zukunft planen wir, unsere Aktivitäten in

# 3ENERGY

## KONTAKTDATEN

3Energy Unternehmensgruppe  
Am Steinberg 7  
09603 Großschirma  
Deutschland  
☎ +49 37328 8980  
info@3energy.eu  
www.3energy.eu



Südeuropa zu verstärken und weitere Projekte im Bereich erneuerbarer Energien umzusetzen. Wir wollen unsere internationale Präsenz ausbauen und in neue Märkte vordringen. Prozessoptimierungen und Personalaufstockungen sind ebenfalls wichtige Ziele. Wir möchten unsere Marktposition festigen und auf Nachhaltigkeit und Innovation setzen. Ein weiterer Fokus liegt auf der Stärkung der Zusammenarbeit mit Partnern und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Besonders wichtig ist uns die Förderung von Nachwuchskräften und die Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Darüber hinaus planen wir, unsere internen Prozesse weiter zu digitalisieren und die Nutzung erneuerbarer Energien voranzutreiben.

Windpark in Norwegen: Ein internationales Vorzeigeprojekt



# „Unsere langjährigen Mitarbeiter sind das Fundament des Betriebes“

Wo andere Speditionen abwinken, wird es für die DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH erst richtig interessant. Das Logistikunternehmen mit dem Hauptsitz in Düsseldorf und weiteren Niederlassungen ist auf komplizierte Transporte spezialisiert. Das erfahrene Team liebt die Herausforderung, wenn besonders schwere und große Teile befördert werden müssen und auch die Zielorte alles andere als gewöhnlich sind.

„Wir haben einen sehr guten Namen im Markt“, nennt Julian Slusarek, Geschäftsführer der DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH, einen der Gründe, warum Kunden gerne mit den Düsseldorfer Logistikspezialisten zusammenarbeiten. „Wir gelten als vertrauenswürdiger Partner. Kunden, die uns einen Auftrag geben, wissen, dass wir ihr Projekt auch zu Ende führen und für sie auch die Extrameile gehen. Und auch in stürmischen Zeiten stecken wir den Kopf nicht in den Sand, sondern bleiben sichtbar. Außerdem bieten wir unseren Kunden innovative Konzepte zu marktgerechten Preisen.“ „Hinzu kommt unser umfassendes Know-how“, ergänzt Geschäftsführer Michael Decker. „Unsere langjährigen Mitarbeiter sind das Fundament des Betriebes. Was uns ebenfalls auszeichnet ist Service, Service, Service. Unsere Kunden werden während des gesamten Transportes stetig über den aktuellen Stand informiert.“

## Spezialisten fürs Besondere

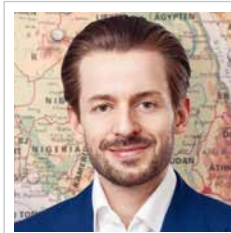
Als reine Projektspektion kommt DAKO WORLDWIDE TRANSPORT immer dann zum Zuge, wenn herkömmliche Logistikdienstleister mit ihrem Latein am Ende sind. „In der Regel werden wir von Kunden angesprochen, wenn ihre Güter etwas schwerer und größer als üblich sind, wenn die Transporte etwas komplizierter und auch wenn die Destinationen etwas exotischer sind“, verdeutlicht Julian Slusarek. „Unsere Dienstleistung beginnt mit einer technischen Machbarkeitsstudie und einer ersten Budgetierung. Im Idealfall begleiten wir den Kunden von seiner Anfrage bis zur Auslieferung an den Zielort.“ In der Projektierungsphase sucht DAKO nach den optimalen und immer auch kosteneffizientesten Transportmitteln, sei es per Straße, Schiene, Wasser oder in der Luft. Oft sind es sehr große Einzelstücke, die transportiert werden, manchmal auch komplexere Systeme, die in einzelnen Sequenzen zu den Baustellen geliefert werden. Michael Decker:

„Wir übernehmen auch die Road Survey. Bei Transporten über die Straße schauen wir nach der Statik von Brücken, prüfen, ob Oberleitungen entfernt oder an-

## Interview mit



**Michael Decker,**  
Geschäftsführer  
und



**Julian Slusarek,**  
Geschäftsführer  
der DAKO WORLDWIDE  
TRANSPORT GmbH



Hochqualifiziert und erfahren: Die Kompetenzen der DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH sind besonders dort gefragt, wo große und schwere Teile befördert werden müssen



gehoben werden müssen und suchen nach Alternativen für enge Ortsdurchfahrten.“ Hinzu kommt, dass es in Europa komplizierte und langwierige Genehmigungsverfahren für komplexe Transporte gibt, die oft bundesländer- und

staatenübergreifend berücksichtigt werden müssen.

## Geografisch breit aufgestellt

Als Projektspektion wurde die aktuell 40 Mitarbeiter starke DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH



Nicht alltäglich: Transport eines überdimensionalen Bauelements

im Juli 2004 gegründet. Hervorgegangen ist sie aus dem 1967 ins Leben gerufenen Vorgängerunternehmen Dacotrans Grosskopf GmbH & Co. KG. DAKO gehört zu 100% der Muttergesellschaft CFS Germany und unterhält neben dem Hauptquartier in Düsseldorf weitere Standorte in Bremen und Istanbul sowie ein Joint Venture im Senegal. Kunden, für die DAKO hauptsächlich tätig ist, sind unter

anderem die Energiebranche, etwa Kraftwerke, Transformatoren und Windenergie, sowie Hersteller von Zementanlagen. Das Unternehmen ist überwiegend in Süd- und Zentralamerika tätig sowie im Nahen Osten, im westlichen Afrika sowie in Europa und der Türkei.

#### Wichtiges Netzwerk

Beim Vertrieb nutzt DAKO unterschiedliche Kanäle, wie Julian Slusarek erklärt: „Ganz wichtig ist der persönliche Kontakt zum Kunden. Auch über unser Netzwerk versuchen wir neue Kunden zu gewinnen. Wir bewerben uns bei den Adressaten der Transportgüter und versuchen, den Auftrag im Empfangsland abzuschließen. Dieses sogenannte Consignee-Selling wird für uns immer wichtiger.“ Darüber hinaus nutzt die DAKO ihr weltweites Agentennetz, um Projekte abzuschließen und erfolgreich abzuwickeln. Auch aus diesem Netzwerk erhalten

wir aufgrund der langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit Aufträge. Zur Netzwerkpflege ist DAKO unter anderem auch auf der Rotterdamer Fachmesse Breakbulk präsent und besucht seine weltweiten Partner regelmäßig.

#### Zukunftsmarkt Zentralasien

„Bei den physischen Transporten spielt die Digitalisierung zwar für uns im Moment noch keine Rolle, aber in unseren Prozessen und der Kommunikation mit unseren Kunden wird sie immer bedeutsamer“, sagt Michael Decker. Auch die Nachhaltigkeit gewinnt einen immer höheren Stellenwert. Hier ist DAKO nach DIN ISO EN 14001 zertifiziert und verfügt auch über eine Ecovadis-Zertifizierung. „Im Zuge der Integration von DAKO in unser Mutterunternehmen CFS wollen wir uns noch mehr auf die Märkte in Zentralasien sowie in Usbekistan und Kasachstan kon-



#### KONTAKTDATEN

DAKO WORLDWIDE TRANSPORT GmbH  
Vagedesstraße 19  
40479 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 5502640  
info@dakoworld.com  
www.dakoworld.com

zentrieren“, nennt Geschäftsführer Michael Decker Ziele für die Zukunft. „Da Transporte über die baltischen Staaten und dann über Belarus und Russland aufgrund der politischen Lage zurzeit nicht möglich sind, können wir Projekte in die Kaukasusmärkte nun über Georgien abwickeln, wo wir über eine eigene Niederlassung verfügen und auch rund 300 Bahnplattformen vorhalten können.“

## Kern 3200 – nächste Generation Kuvertiertechnologie

### Modulare Lösungen für anspruchsvolles Kuvertieren



- Vollautomatischer Kuvertwechsel von Job zu Job
- Unterbrechungsfreies Kuvertieren mit intelligenter Prozessüberwachung
- Grosse Flexibilität, schnelle Umstellbarkeit, hohe Zuverlässigkeit und einfache intuitive Bedienung

info.germany@kernworld.com | kernworld.com

Your technology partner | **kern**

# Von der Idee zur Lösung: Getriebe, die den Unterschied machen

Die Elektromobilität und die Forderung nach mehr Nachhaltigkeit revolutionieren den gesamten Bereich der Antriebstechnik. Es gilt, neue Benchmarks in Sachen Effizienz, Umweltfreundlichkeit und Performance zu setzen. Die REINTJES GmbH aus Hameln, ein weltweit renommierter Spezialist für Antriebstechnik, setzt hier seit Jahren Maßstäbe mit innovativen und zukunftsweisenden Lösungen. Zurzeit hauptsächlich auf den maritimen Bereich konzentriert, will sich das Unternehmen in der nächsten Zeit industriell stärker aufstellen.

Ein Blick in die Produktion der REINTJES GmbH in Hameln

**Wirtschaftsforum:** Herr Deleroi, Sie sind Spezialist in der Entwicklung und Produktion von Schiffsgetriebenen. Welche Art von Getriebe stellen Sie her?

**Klaus Deleroi:** Unser Unternehmensgründer hat noch vor dem 2. Weltkrieg das Wendegetriebe erfunden, mit dem man die Drehrichtung der Ausgangswelle im Vergleich zur Eingangswelle umkehren kann. Diese Getriebe werden in der Schifffahrt eingesetzt, um die Drehrichtung des Propellers zu ändern und das Manövrieren und Wenden des Fahrzeugs zu erleichtern. Inzwischen stellen wir unterschiedliche Getriebe her, je nach Anforderungen, zum Beispiel für Arbeitsschiffe, schnelle Schiffe oder schnelle Fähren. Insbesondere die Großgetriebe werden alle individuell auf die

Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Seit 2014 beschäftigen wir uns auch mit dem Thema der elektrischen und hybriden Antriebssysteme.

**Wirtschaftsforum:** Das Thema Elektromobilität hat also auch die Schifffahrt erreicht?

**Klaus Deleroi:** Selbstverständlich. Alle Cargo-Reeder müssen an ihrer Dekarbonisierung arbeiten, ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduzieren. Die Schifffahrt soll sauberer werden. Gerade die großen Anbieter möchten alle Methanol-ready fahren. Der Trend geht deshalb zu Getrieben mit mehreren Antrieben. Aktuell fährt man hybrid. Im

nächsten Schritt wird es um reine E-Antriebe gehen, zunächst aber vor allem für Schiffe, die nicht so weite Strecken fahren, wie zum Beispiel Hafenschiffe.

**Wirtschaftsforum:** Was tut REINTJES, um den eigenen ökologischen Fußabdruck zu verkleinern?

**Klaus Deleroi:** Wir haben unsere eigene Photovoltaikanlage und verhandeln zurzeit mit den Stadtwerken über die Anmietung eines Windrades. Wir sind an die Fernwärme angeschlossen, benötigen also 'nur' Strom. Vor Kurzem haben wir ein neues Projekt gestartet. Wir kaufen alte Getriebe oder Getriebe aus verschrotteten

## Interview mit



**Klaus Deleroi,**  
Geschäftsführer der  
REINTJES GmbH

Schiffen, arbeiten diese auf und stellen sie dem Markt für einen geringeren Preis wieder zur Verfügung. Kreislaufwirtschaft ist hier das Stichwort.

**Wirtschaftsforum:** Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf Getriebe und Antriebssysteme?

**Klaus Deleroi:** Hier liegt ganz klar unsere Kernkompetenz. Aber auf Kundenwunsch produzieren wir in unserer Lohnfertigung auch ein-

zelne Bauteile, wie zum Beispiel Zahnräder, Wellen oder komplette Radsätze.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre Kunden und woher kommen sie?

**Klaus Deleroi:** Rund 70% unserer Kunden sind Werften. Darüber hinaus richten wir uns aber auch an Motorenhersteller, wie zum Beispiel MAN. Die Niederlande sind für uns aktuell der mit Abstand wichtigste Markt. Grundsätzlich sind wir aber in ganz Europa aufgestellt. Hier werden noch kleinere Schiffe gebaut. Aber auch Kunden in Südostasien und in der Türkei stehen auf unserer Referenzliste. Unseren Einkauf konzentrieren wir allerdings ganz bewusst nur auf Europa. Wir kaufen weder in den USA noch in China.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet REINTJES im Wettbewerb von anderen Anbietern?

**Klaus Deleroi:** Zunächst einmal sind unsere Produkte qualitativ hochwertig, robust und langlebig. Unsere Kunden wissen darüber hinaus aber vor allem unsere persönliche Ansprache und die Nähe zu schätzen. Unsere Beratungskompetenz ist ein wichtiger Faktor

für unseren Erfolg. Wir hören unseren Kunden genau zu, sodass wir verstehen, was sie wirklich brauchen und ihnen die für sie beste Lösung empfehlen können.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Themen für das zweite Halbjahr 2024?

**Klaus Deleroi:** Hybridisierung und Dekarbonisierung sind zwei wichtige Themen in der nächsten Zeit – hier müssen wir unsere Produkte weiterentwickeln. In zwei Jahren sollen 20 bis 25% all unserer Getriebe elektrisch oder hybrid sein. Im Moment gibt es noch eine Preishürde, die viele Kunden abschreckt. Wir werden außerdem unser Portfolio konsequent erweitern, zum Beispiel um komplette

Antriebsstränge inklusive Propeller, eventuell sogar mit Batterie. Das wird uns in die Lage versetzen, Komplettpakete anzubieten. Die Werften haben ein großes Problem, Engineering-Fachkräfte zu finden. Hier können wir mit ganzheitlichen Lösungen unterstützen. Zurzeit konzentrieren wir uns noch hauptsächlich auf den maritimen Markt. In der nächsten Zeit möchten wir uns noch stärker im industriellen Bereich aufstellen, um ein zweites Standbein aufzubauen und von der Schifffahrt unabhängiger zu werden.

**Wirtschaftsforum:** Aktuell wird die Wirtschaft in Deutschland von vielen Unsicherheiten geprägt. Was ist dazu Ihr Appell an die Politik?



#### KONTAKTDATEN

REINTJES GmbH  
Eugen-Reintjes-Straße 7  
31785 Hameln  
Deutschland  
☎ +49 5151 1040  
info@reintjes-gears.de  
www.reintjes-gears.de

**Klaus Deleroi:** Schifffahrt ist essenziell – auch in Deutschland. Das Thema wird aber von der Regierung nach wie vor vernachlässigt. Wir können dazu beitragen, unsere Welt ein Stück weit sauberer zu machen. Dazu muss man uns aber wahrnehmen und uns auch zuhören.



Ein Getriebe auf dem Prüfstand in der Produktion von REINTJES



Das Unternehmen fertigt auch Großgetriebe

**Unsere Themenwelten** auf: [www.WIRTSCHAFTSFORUM.de](http://www.WIRTSCHAFTSFORUM.de)



# Behutsamer Umgang mit empfindlichen Produkten



Jeroen Deprez und Mattias Mergaert

**Interview mit**  
**Jeroen Deprez,**  
*Geschäftsführender*  
*Gesellschafter*  
*und*  
**Mattias Mergaert,**  
*Leiter Sales Agro*  
*der DEPRez CONSTRUCT NV*

## KONTAKTDATEN

DEPREZ CONSTRUCT NV  
Lichterveldestraat 129a  
8610 Kortemark  
Belgien  
☎ +32 51 581491  
info@deprez.be  
www.deprez.be



Firmengebäude der DEPRez CONSTRUCT NV

Belgisches Know-how, das auf der ganzen Welt gefragt ist? Was das automatische Produkthandling speziell von Kartoffeln, Zwiebeln, Möhren und anderen Gemüsen betrifft, ist die DEPRez CONSTRUCT NV eine allererste Adresse. Vier Jahrzehnte Erfahrung, höchste Qualitätsansprüche sowie vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit mit den Kunden machen das familiengeführte Unternehmen aus Kortemark weltweit zum gefragten Ansprechpartner.

„Für uns sind nachhaltige Kundenbeziehungen sehr wichtig“, betont Jeroen Deprez, Geschäftsführender Gesellschafter der DEPRez CONSTRUCT NV. „Wir hören den Kunden zu und gehen auf ihre Sorgen und Nöte ein. Dazu gehört für uns auch, dass wir sie sehr gut beraten.“ Doch nicht nur in Bezug auf die Kunden setzt das belgische Familienunternehmen auf Nachhaltigkeit. Der gleiche hohe Anspruch gilt auch für die Produkte. Jeroen Deprez: „Auch bei unseren Geräten und Systemen steht die Nachhaltigkeit immer im

Mittelpunkt. Wir bauen sie so effizient wie es geht und möglichst wartungsarm.“ Jedes Produkt, das das Werk in Kortemark verlässt, ist ein Unikat. Mit den Unternehmenswerten des DEPRez Care-Prinzips (Creative, Ambitious, Respectful, Excellence-Oriented) werden die hohen Ansprüche jeden Tag in die Tat umgesetzt.

## Gründer aus der Landwirtschaft

Als Kinder von Bauern waren Johan Deprez und seine Ehefrau Germaine mit der Landwirtschaft bestens vertraut, als sie vor rund

40 Jahren das Unternehmen mit dem Schwerpunkt auf Transporthandling gründeten. „Das erste Gerät, das hergestellt wurde, war für das Handling von Kartoffeln gebaut“, erklärt Jeroen Deprez. „Es ging darum, die Kartoffeln so schonend wie möglich zu behandeln, um sie nicht zu beschädigen.“ Das Geschäft entwickelte sich gut und mit einer Anlage zum automatischen Handling von Transportkisten, die 1999 auf den Markt gebracht wurde, war das junge Unternehmen Pionier auf diesem Gebiet. Neue Produkte

erweiterten das Portfolio in den folgenden Jahren, sodass die Kapazitäten am damaligen Firmensitz Ichtegem nicht mehr ausreichten und 2017 der Umzug an den heutigen Standort Kortemark erfolgte. Seit rund zehn Jahren ist Jeroen Deprez im Unternehmen aktiv, seit 2022 als Betriebsleiter und mittlerweile als alleiniger Geschäftsführender Gesellschafter. Von den 61.000 m<sup>2</sup> Gesamtfläche am Firmensitz in Kortemark sind aktuell 20.000 m<sup>2</sup> bebaut. Rund 80 Beschäftigte erwirtschaften einen Jahresumsatz von 22 Millionen EUR.

## Global aktiv

Heute erstrecken sich die Aktivitäten von DEPRez CONSTRUCT auf drei Bereiche: Lebensmittel, Schüttgut & Recycling sowie



Detailgetreuer Entwurf: Mittels 3-D-Darstellung bekommt der Kunde schon früh eine Vorstellung davon, wie seine Anlage später aussehen wird

Warehousing. „Mit einem Anteil von 85% ist die Lebensmittelsparte bis heute unser wichtigstes Standbein“, erklärt Jeroen Deprez. „Hier handelt es sich im Wesentlichen um Vollautomatische Annahme, Lagerung, Waschen und Sortieren von Kartoffeln für Verpackungs- und industrielle Verarbeiter. Beim Schüttgut ermöglichen unsere Lösungen den Transport von bis zu 1.000 t Sand oder Kies pro Stunde, für die Recyclingsparte erstellen wir eigene Konzepte, die den kompletten Kreislauf der Wiederverwertung abdecken.“ Mit dem selbst entwickelten System 'Giraf' bietet DEPREZ vollautomatischen Hochregallager für übergroße Teile. Überall, wo Kartoffeln und anderes Gemüse angebaut werden, sind die Lösungen von DEPREZ CONSTRUCT gefragt. Wichtige Märkte sind Westeuropa, Kanada und Kalifornien, und der Exportanteil liegt zwischen 60 und 70%. Dabei liefert das belgische Unternehmen gleichermaßen Systeme für frische wie auch für gefrorene Produkte. So wird aktuell gerade eine Anlage für den weltweit größten Kunden im kanadischen Edmonton gebaut und auch der Pommes frites-Produzent Aviko zählt zu den Auftraggebern.

### Stark auf Messen

„Wir sprechen oft die Marktführer an“, beschreibt Matthias Mergaert, Leiter Sales Agro, einen Vertriebsweg. „Außerdem arbeiten wir bei Projekten auch häufig mit anderen Unternehmen zusammen.“ Ein wichtiges Marketinginstrument ist auch die Teilnahme an wichtigen Fachmessen der Branche. So ist DEPREZ CONSTRUCT zum Beispiel mit einem Stand auf der Interpom im belgischen Kortrijk vertreten, auf der Potatoe Expo im US-amerikanischen Austin sowie auf der Potatoe Europe, die abwechselnd in Belgien, den Niederlanden und in Frankreich stattfindet. Eine weitere Fachmesse für das belgische Unternehmen ist die Fruit Logistica in Berlin.

### Hoch digital

Was die Digitalisierung der innerbetrieblichen Abläufe und auch der Anlagen betrifft, ist DEPREZ CONSTRUCT auf einem sehr hohen Level. „Wir sind da sehr weit“, bekräftigt Matthias Mergaert. „Unsere gesamte Produktion ist mittels eines ERP-Systems miteinander verbunden. Alle Beteiligten wissen immer, wo genau sich jedes Teil innerhalb der Produktionskette gerade befindet. Deshalb können

wir jederzeit detaillierte Informationen abrufen. Gerade erst haben wir 250.000 EUR in ein neues Zeichenprogramm investiert. Sämtliche Entwürfe erstellen wir in 3-D, sodass wir dem Kunden bereits in der Verkaufsphase die Architektur seiner Anlage darstellen können.“ Und auch die Anlagen selbst sind hoch digital, wie Matthias Mergaert ausführt: „Unsere Geräte werden digital gesteuert und die Software unterstützt unsere Kunden in ihren Prozessen. Bei Bedarf können wir auch remote auf die Anlagen zugreifen.“

### Mit den Kunden wachsen

Bei DEPREZ CONSTRUCT sind nicht nur die Produkte und die Kundenbeziehungen nachhaltig, die gesamten Strukturen orientieren sich am verantwortungsbewussten Umgang mit Ressourcen. „Durch den Einsatz von Smart Motors verringern wir den Einsatz von Energie so weit wie möglich“, verdeutlicht Jeroen Deprez. „Vor zwei Jahren haben wir eine umweltfreundliche und emissionsarme Pulverbeschichtungsanlage

in Betrieb genommen, die gesamte Produktion in unseren Gebäuden ist State of the art. Durch den Einsatz von Photovoltaik erzeugen wir unsere Energie zu 100% selbst und setzen verstärkt auf Elektromobilität.“ Auch in den kommenden Jahren möchte Jeroen Deprez das Unternehmen weiterentwickeln und zusammen mit den Kunden wachsen: „Wir kennen alle Player der Branche und wollen die Marktführer der Industrie verstärkt ansprechen. Außerdem wollen wir neue Lösungen für weitere Handlingprodukte anbieten.“ Geschäftsführer Jeroen Deprez und Leiter Sales Agro Matthias Mergaert sind gleichermaßen von dem Bestreben motiviert, den Kunden einen Mehrwert zu bieten und sie mit innovativen Lösungen auch in Zukunft zu überzeugen. DEPREZ ist ein Unternehmen, das durch Automatisierung ein starkes Wachstum erzielt. Wer sich für DEPREZ entscheidet, entscheidet sich für Innovation, Nachhaltigkeit, intelligente Lösungen und Sicherheit.



Perfekte Umsetzung: Was dem Kunden als dreidimensionaler Entwurf präsentiert wurde, sieht in der Realität so aus

## Interview mit



**Dipl.-Ing. Carsten Schade,**  
Geschäftsführer  
der aventas.bau GmbH & Co. KG

Die Rheinbrücke Neuwied ist  
eines der Referenzprojekte von  
aventas.bau

# Brücken bauen – Welten verbinden



Die Infrastruktur in Deutschland muss in vielen Bereichen grundlegend überholt, beziehungsweise erneuert werden. Dazu hat die Bundesregierung ein umfassendes Programm aufgelegt. Die aventas.bau GmbH & Co. KG aus Illingen ist ein Spezialist für die Sanierung von Brücken. Mit einem Team aus hochqualifizierten Kräften ist das Unternehmen in der Lage, auch komplexe und herausfordernde Projekte erfolgreich abzuwickeln.

**Wirtschaftsforum:** Herr Schade, bitte geben Sie uns doch einige Beispiele für Projekte, die Sie bereits abgewickelt haben.

**Carsten Schade:** Eine unserer Referenzen ist die Mettnicher Talbrücke auf der A1 an der Anschlussstelle Braunshausen, die wir umfassend instandgesetzt haben. Wir haben zum Beispiel die Übergangskonstruktion und die Stahlgeländer erneuert, Stahl-

podeste und -treppen in Pfeiler eingebaut, Betonflächen instandgesetzt und das Abdichtungssystem erneuert. Auch Kabelrinnen und Elektroversorgungsleitungen haben wir eingebaut. Die Brücke hat eine Gesamtlänge von 300 m und ist 30 m hoch. Das Projekt war in vier Bauabschnitte unterteilt, von denen wir drei gewonnen haben. Insgesamt ging es hier um ein Projektvolumen von rund sechs Millionen EUR. Unter ande-

rem die Rheinbrücke Neuwied, die Schwarzbachtalbrücke, die Wadgassenbrücke oder die Brücke auf der A 6 an der Anschlussstelle Homburg sind weitere Referenzen von uns.

**Wirtschaftsforum:** Was war das größte Projekt, das Sie je ausgeführt haben?

**Carsten Schade:** Unser größtes Projekt war die Sulzbachtalbrücke, die eine Gesamtlänge von 800 m hat. Das Projektvolumen betrug hier 20 Millionen EUR.

Ein sehr herausforderndes Projekt war die Sanierung der Rheinbrücke Neuwied, deren Pfeiler auf einer kleinen Insel im Rhein stehen. Wir haben hier die Brückenlager getauscht. Ein Lager wiegt 13 t und hat einen Durchmesser von 2,6 m. Wir mussten ein aufwendiges Gerüst unter der Brücke montieren, damit die Lager mittels Kran auf das Gerüst unterhalb der Brücke gesetzt werden konnten. Die Lager sind dann manuell unter die Brücke und dann auf den Pfeiler verschoben worden. Dazu haben



wir die gesamte Brücke vorher an einer Pfeilerachse mit 21 Pressen und einer Hubkraft von 17.000 t angehoben, sodass der Überbau auf den Pressen lag.

**Wirtschaftsforum:** Für Sanierungen, wie Sie sie durchführen, braucht man Fachwissen und fähige Mitarbeiter. Wie begegnen Sie dem Thema des Fachkräftemangels?

**Carsten Schade:** Wir arbeiten aus Überzeugung fast ausschließlich mit eigenem Personal. Das un-

---

**20**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

---

terscheidet uns von den großen Bauunternehmen. Sanierung ist in der Tat ein Spezialgebiet. Hier kann man nur mit gut ausgebildeten Leuten arbeiten. Wir genießen einen ausgezeichneten Ruf in unserer Region und hatten dadurch in den letzten Jahren einen guten Zulauf an Mitarbeitern. Wir profitieren hier von Empfehlungen unserer eigenen Leute. Zudem bilden wir seit vielen Jahren schon selbst aus.

**Wirtschaftsforum:** Worauf basiert dieser gute Ruf?

**Carsten Schade:** Wir pflegen einen kooperativen Führungsstil und nehmen jeden einzelnen unserer Mitarbeiter ernst. Die Türen unserer Führungskräfte, auch meine, sind immer offen. Wir begegnen all unseren Leuten



Der Unternehmenssitz von aventas.bau in Illingen, Deutschland

mit Respekt und Achtung und das zahlt sich in Treue und Einsatzbereitschaft aus.

**Wirtschaftsforum:** Wie nachhaltig und umweltfreundlich sind die Verfahren, die zur Brückensanierung eingesetzt werden?

**Carsten Schade:** Der Brückenbau braucht erprobte Verfahren. Hier kann man nicht experimentieren, denn es geht in erster Linie um Sicherheit, aber auch um Robustheit und Funktionalität. Die Zementhersteller arbeiten an der Senkung ihres CO<sub>2</sub>-Ausstoßes, da der Zement sonst bald unbezahlbar wird. Das Saarland stellt gerade auf grünen Stahl um – ein Projekt, das mit rund 3,5 Milliarden EUR gefördert wird. Es gibt also Ansätze, umweltfreundlicher zu werden.

**Wirtschaftsforum:** Was tun Sie bei aventas.bau, um Ihren eigenen ökologischen Fußabdruck zu verbessern?

**Carsten Schade:** Wir haben bereits zwei Photovoltaikanlagen mit insgesamt 70 kWp im Einsatz und installieren demnächst eine



#### KONTAKTDATEN

aventas.bau GmbH & Co. KG  
Industriestraße 32  
66557 Illingen  
Deutschland  
☎ +49 6825 4043830  
vts@aventasbau.de  
www.aventasbau.de



aventas.bau hat drei von vier Bauabschnitten der 300 m langen Mettnicher Talbrücke saniert

große Batterie. Wir erneuern regelmäßig unsere Maschinen, sodass wir immer neueste Motoren

---

**75**  
MITARBEITER

---

mit geringstmöglichen Emissionen im Einsatz haben. Wo immer möglich, versuchen wir Strom und Betriebsstoffe zu sparen.

**Wirtschaftsforum:** Was haben Sie sich für das zweite Halbjahr 2024 noch vorgenommen?

**Carsten Schade:** Wir haben bereits viele gute Projekte in der

Pipeline und möchten noch einige weitere hinzugewinnen. Aktuell sind wir in ein Großprojekt involviert, dass sich über drei Jahre hinweg ziehen wird. Grundsätzlich sind wir offen für Neues, sowohl für große als auch für kleinere Projekte.

**Wirtschaftsforum:** Wo möchten Sie aventas.bau langfristig am Markt etablieren?

**Carsten Schade:** Wir sind in unserer Region bereits sehr gut aufgestellt. Es gibt auf jeden Fall noch Wachstumspotenzial, das wir in den nächsten Jahren auch ausschöpfen möchten.

# „Wir sprechen breite Kundensegmente an!“

## Interview mit

Dipl.-Ing. Heiko Boysen,  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
der PeakTech Prüf- und  
Messtechnik GmbH



Misst die Feuchtigkeit: Mobiles Gerät im Einsatz

„Viele Kunden entscheiden sich für uns, weil wir ihnen ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten“, betont Dipl.-Ing. Heiko Boysen, Geschäftsführender Gesellschafter der PeakTech Prüf- und Messtechnik GmbH. „Mit unserer Erfahrung von mehr als 50 Jahren sind wir zudem sehr glaubwürdig in unserer Expertise. Außerdem sprechen wir mit unserem Portfolio breite Kundensegmente an. Last but not least versetzen wir unsere Vertriebspartner in die Lage, wett-

Von der reinen Handelsfirma hin zum Entwickler eigener Produkte: Diese Strategie verfolgt die PeakTech Prüf- und Messtechnik GmbH seit gut zehn Jahren und hat damit großen Erfolg. In Industrie und Bildungseinrichtungen sind die hochwertigen Geräte des inhabergeführten Unternehmens aus dem schleswig-holsteinischen Ahrensburg gleichermaßen gefragt und decken mit ihren unterschiedlichen Funktionen eine Vielzahl an Nutzungsmöglichkeiten ab.



**PeakTech®**  
Unser Wert ist messbar.

## KONTAKTDATEN

PeakTech Prüf- und Messtechnik GmbH  
Gerstenstieg 4  
22926 Ahrensburg  
Deutschland  
☎ +49 4102 9739880  
info@peaktech.de  
www.peaktech.de



Zeigen an, wo es heiß ist: Kompakte Wärmebildkameras



Messwerte farbig dargestellt: Tisch-Oszilloskop

bewerbsfähige Produkte im Markt anzubieten.“

## 20 Produktkategorien

Rund 20 verschiedene Produktkategorien an Hand- sowie Tischmessgeräten umfasst das

Sortiment von PeakTech. Etwa zwei Drittel des Portfolios entfallen auf Prüf- und Messgeräte für die Elektrotechnik, ein Drittel auf Geräte für die Umwelttechnik. Zur Komplettierung des Sortiments liefert das innovative Unterneh-

men darüber hinaus Netzgeräte und Stromversorgungen sowie Messzubehör und Ersatzteile. So werden für die Messtechnik unter anderem Multimeter, Stromzangen, Spannungsprüfer, Oszilloskope und Signalgenera-

toren vertrieben, Produkte für die Umwelttechnik sind zum Beispiel Wärmebildkameras, Schallpegelmesser, Infrarotthermometer, Schicht- und Materialstärke-Messgeräte sowie Holz- und Baufeuchte-Messgeräte.

### Ausschließlich B2B

Vertrieben werden die Geräte ausschließlich im B2B-Bereich, nicht an den Endkunden. „Wir bedienen Fachhändler für Didaktik, die unsere Geräte an Schulen, Universitäten und andere Bildungseinrichtungen liefern, ebenso wie den Elektrofachhandel, Werkzeughändler und Fachhändler für Messgeräte. Doch auch große Elektronikdistributoren zählen zu unseren Kunden.“ Rund die Hälfte des Umsatzes erzielt

### Eigene Entwicklung

Als Handelsgeschäft gründete Heinz-Günter Lau die heutige PeakTech GmbH 1957 in Hamburg und importierte Messgeräte und andere Elektronik aus Japan. In den 1970er-Jahren erfolgte der Umzug nach Ahrensburg. Nach dem plötzlichen Tod des Firmengründers übernahmen zwei Mitarbeiter die Handelsfirma. Ein weiterer Meilenstein in der Firmenhistorie war 1996 die Initiierung von PeakTech als eigener Handelsmarke und mit eigenem Design. „Mit taiwanesischen Produktionswerken erfolgte damals der Einstieg ins OEM-Geschäft“, erklärt Heiko Boysen. „Aus meiner Sicht war das strategisch eine gute Entscheidung.“ Gemeinsam mit zwei Investoren übernahm

zum vorhandenen OEM-Geschäft habe ich in den vergangenen zehn Jahren eigene Entwicklungen forciert. Aktuell vertreiben wir eine Mischung aus OEM-Geräten und Eigenentwicklungen und das Produktportfolio umfasst mittlerweile circa 400 unterschiedliche Tester und Messgeräte.“ Seit 2017 wurde die Tochtergesellschaft PeakTech Iberia als Vertriebsniederlassung für Spanien, Portugal und Südamerika aufgebaut. Mit steigender Tendenz beschäftigt PeakTech mittlerweile 30 Beschäftigte.

### Vertrieb ausbauen

„Wir sind dabei, unseren Vertrieb weiter auszubauen, aber das ist sehr aufwendig“, weiß Heiko Boysen. „Wir stellen uns persönlich

Osteuropa aufbauen.“ Beim Marketing nutzt PeakTech neben der Webseite auch die Möglichkeiten sozialer Medien wie YouTube: Anwender drehen kleine Filme zu den Produkten, testen ihre Nutzungsmöglichkeiten und bewerten die Geräte auch. Weitere Aktivitäten sind der Newsletter sowie Onlinekataloge und die Präsenz auf Fachmessen wie der Electronica in München.

### Noch mehr selbst entwickeln

„Auch unsere Kunden nehmen uns hier in die Pflicht“, äußert sich der Geschäftsführer zum allgegenwärtigen Thema Nachhaltigkeit. „Wir müssen zum Beispiel dafür sorgen, dass unsere ausgedienten Geräte europaweit abgegeben werden können. Das ist manchmal nicht ganz einfach und muss auch bezahlt werden. Aber auch das neue Lieferkettengesetz und sich ändernde Konformitätsanforderungen müssen implementiert werden. Der 2015 errichtete Neubau entspricht modernen ökologischen Standards und ist auch mit Solarpaneelen ausgestattet.“ Für die kommenden Jahre richtet Heiko Boysen den Fokus seines Unternehmens, das er als sehr gut organisiert beschreibt, auf den weiteren Ausbau der selbst entwickelten Geräte und immer weniger auf das OEM-Geschäft: „Wir wollen noch mehr in die hochwertige Messtechnik gehen.“



Strom oder kein Strom? Der Spannungsprüfer gibt die Antwort



Damit der Auspuff nicht zu laut ist: Schallpegel-Messgerät

PeakTech außerhalb Deutschlands. Geografisch erstreckt sich das Absatzgebiet auf Kerneuropa mit Schwerpunkten in der DACH-Region, Frankreich, Italien, Polen, Spanien und Portugal sowie darüber hinaus Südamerika.

Heiko Boysen das Unternehmen 2013. „Seinerzeit hatte die Firma ein Produktportfolio von rund 230 Geräten unter dem Namen PeakTech und mit eigenem Design“, verdeutlicht der Geschäftsführende Gesellschafter. „Parallel

bei möglichen Vertriebspartnern vor, nutzen aber auch die Möglichkeiten des digitalen Austausches. So wie wir es in Spanien bereits etabliert haben, wollen wir entsprechende Vertriebsstrukturen nun auch in Frankreich und

# Softwareentwicklung durch Citizen Developers



Vermeintliche One-Size-Fits-All-Lösungen kommen in den meisten Geschäftsumgebungen schnell an ihre Grenzen. Deshalb hat die Vectorsoft AG mit ihrer Entwicklungsplattform yeet eine Basis geschaffen, auf der ohne nennenswerte Programmierkenntnisse mit unkomplizierten Mitteln eigene individuelle Anwendungen erstellt werden können. Mit Wirtschaftsforum sprach Vorstand Dr. Markus Pilz über seinen Low-Code-Ansatz.

**Interview mit**  
**Dr. Markus Pilz,**  
Vorstand  
der Vectorsoft AG



© Shutterstock Peopleimages.com - Yuri A

Citizen Developer können an höchstindividuellen Lösungen arbeiten

**Wirtschaftsforum:** Herr Dr. Pilz, getreu dem Motto „Make your Ideas Real“ verspricht die Vectorsoft AG ihren Kunden die nachhaltige Vereinfachung ihrer Softwareentwicklung – mit welchem Ansatz wollen Sie dieses Ziel erreichen?

**Dr. Markus Pilz:** Unser Geschäftsmodell besteht darin, dass wir unsere Kunden in die Lage versetzen wollen, über unsere Entwicklungsplattform yeet eigene Applikationen zu entwickeln

– und zwar genau so, wie sie sich ihre Anwendungen letztlich vorstellen. Wir vertreiben also keine klassische B2B-Software, die eine Vielzahl möglicher Use Cases abbilden müsste, sondern verstehen uns als Enabler unserer Kunden, der sie auf dem Weg begleitet, mit unkomplizierten Mitteln eine umfassende Lösung für ihre spezielle Geschäftsumgebung zu erarbeiten. Dabei setzen wir konsequent auf einen Low-Code- anstatt auf einen No-Code-Ansatz, wodurch gewährleistet wird, dass auch für

zunehmend komplexe Anwendungsfelder sinnvolle und intuitive Software-Anwendungen entstehen können.

**Wirtschaftsforum:** Alternativ könnten Ihre Kunden die Entwicklung einer Individualsoftware an externe Spezialisten auslagern – wieso bietet Vectorsoft eine bessere Lösung?

**Dr. Markus Pilz:** Elegante und extrem benutzerfreundliche Anwendungen sind heute allgegenwärtig

– im beruflichen wie im privaten Kontext. In diesem Zuge haben sich natürlich die Ansprüche an die User Experience deutlich erhöht und dementsprechend auch die nahtlose Benutzererfahrung, die unsere Plattform yeet anbieten kann. Schon in der Entwicklungsphase haben wir viel Aufwand in umfassende User-Tests investiert, deren Ergebnisse dann direkt in weitere Anpassungen einfließen. Im Ergebnis steht nun ein sehr Visual-getriebener Ansatz: So kann der Anwender seine



#### KONTAKTDATEN

Vectorsoft AG  
Seligenstädter Grund 2  
63150 Heusenstamm  
Deutschland  
☎ +49 6104 6600  
info@vectorsoft.de  
www.vectorsoft.de



© iStock-1156535018

Durch die KI wird eine noch nahtlosere Interaktion mit der Anwendungsumgebung möglich sein

Benutzeroberfläche per Drag and Drop individuell gestalten, ähnlich wie er es in einer PowerPoint-Präsentation tun würde, und auch sämtliche Daten- und Geschäftsobjekte, die für die Applikation benötigt werden, können visuell definiert und ganz einfach mit der Oberfläche verknüpft werden. Damit entfällt die üblicherweise erforderliche Programmierleistung, um das Frontend mit dem Backend zu verbinden.

**Wirtschaftsforum:** Lässt sich die Benutzererfahrung von yeet perspektivisch noch nahtloser gestalten?

**Dr. Markus Pilz:** Ich bin überzeugt, dass die KI in diesem Kontext neben unserem Low-Code-Ansatz als weiterer Beschleunigungsfaktor fungieren kann. Ziel ist es, gerade im Frontend-Bereich einen noch höheren Automatisierungsgrad zu erreichen, sodass der Benutzer in Zukunft nur noch eine Skizze

abfotografieren oder seine Befehle in natürlicher Sprache über die Tastatur eingeben oder verbal kommunizieren muss, um dann in der Ausgabe direkt die fertige Anwendung zu erhalten. Von diesen Entwicklungen versprechen wir uns nicht nur weiteres Wachstum für unser Unternehmen, sondern auch völlig neue Impulse für die Arbeitswelt als Ganzes. Denn wenn die Zugangsschwellen zur produktiven Ausgestaltung individueller Softwarelösungen weiter sinken, werden sich auch immer mehr Citizen Developer an dieser Stelle effektiv einbringen können und für schnellere und effizientere

Betriebsabläufe in den Unternehmen sorgen – mit entsprechenden Produktivitätssteigerungen. Neben einer stringenten Usability sind dafür natürlich auch entsprechend umfassende und nachhaltig gepflegte Datenbanken erforderlich, die Vectorsoft in den über 40 Jahren seines Bestehens aufgebaut hat. Zudem überzeugt unser Unternehmen durch eine individuelle und persönliche Kundenbetreuung und eine hohe Support-Qualität, die wir selbstverständlich auch vor dem Hintergrund unserer künftigen Wachstumserwartungen weiter aufrechterhalten werden.

# Wenn Visionen wahr werden

Kaffeegenuss ohne schlechtes Gewissen – dank Kaffee kapseln aus nachwachsenden Rohstoffen

Interview mit



**Tahsin Dag,**  
Geschäftsführer  
von PPACKS®

Joghurtbecher, Kaffee kapseln, Tablettenblister, Shampooflasche, Zahnbürste, Frischhaltebox – Plastikprodukte sind aus unserem Alltag nicht wegzudenken. Tahsin Dag sieht das anders. Der Geschäftsführer von PPACKS® setzt auf nachwachsende Rohstoffe, um plastikfreie Verpackungen und Produkte zu entwickeln, und lässt damit Visionen von einer besseren Welt wahr werden.



**Wirtschaftsforum:** Herr Dag, PPACKS wurde in einer Garage gegründet, hat heute zwei Gigafactories in Thüringen, wurde mit mehr als 30 Umwelt- und Nachhaltigkeitspreisen ausgezeichnet und hat über 75 angemeldete Patentfamilien. Sie selbst erhielten 2024 den Award 'CEO des Jahres' und wurden als 'Elon Musk aus Thüringen' betitelt. Was steckt hinter dieser Erfolgsgeschichte, die man eher im Silicon Valley als in Thüringen vermuten würde?

**Tahsin Dag:** Hinter der Geschichte steckt meine Vision, etwas zu bewegen. Ich habe die Schule nach der 12. Klasse verlassen, kein Abitur gemacht und nicht studiert. Aber ich bin kreativ, für mich gibt es fast keine Grenzen. Wenn ich etwas nicht kann, können es andere. Ich habe eine Idee, für die andere eine Lösung finden. Das ist die Essenz des Unternehmens, aus der etwas außergewöhnlich Innovatives und Nachhaltiges entstanden ist.

**Wirtschaftsforum:** Wie sah die Entstehungsgeschichte genau aus?

**Tahsin Dag:** Durch meine Tätigkeit in der Getränkeindustrie habe ich gesehen, wie viel Plastik und Polyethylenfolien im Umlauf sind und wie wenig Menschen sich Gedanken machen, diesen IST-Zustand zu ändern. Ich persönlich konnte und wollte mich damit nicht abfinden und habe begonnen mir Gedanken zu machen,

wie man Plastik ersetzen könnte. Dabei bin ich auf Eierkartons und den Faserguss gekommen. In einer Garage habe ich erste Produkte aus Pappmaché hergestellt, eine Idee für ein Werkzeug gehabt, die ein Partner für mich umsetzte, und mein erstes Patent angemeldet. Ich will nicht akzeptieren, dass man Bäume fällen muss, um Papier herzustellen, wenn es andere Möglichkeiten gibt. Das passt nicht in eine Zeit, die vom Klimawandel bedroht ist.



Statt EPS Faserguss, optimaler Schutz für Transport und Produkt, nur nachhaltiger

**Wirtschaftsforum:** Welchen Weg gehen Sie mit PAPACKS?

**Tahsin Dag:** Wir arbeiten ausschließlich mit nachwachsenden Rohstoffen, vor allem mit Industriehanf. Unser Hanf kommt aus der Ukraine, wo wir eine Anbaufläche von 2.000 ha bearbeiten und Zugriff auf weitere 3.000 ha haben. Vor Ort ernten wir die gesamte Pflanze, verarbeiten sie und verkaufen sie an unterschiedliche Industrien, schwerpunktmäßig aus den Bereichen Food, Pharma und Cosmetics. Aus dem verbleibenden Rest machen wir eine Pulpe für innovative Produkte. Auch wenn Hanf langfristig die wichtigste Alternative sein muss, beschäftigen wir uns aus Diversitätsgründen mit weiteren nachwachsenden Rohstoffen wie Süßgras, Eukalyptus oder Bambus. Grundsätzlich verarbeiten wir ausschließlich Wertstoffe, um Jo-



Eisbecher und Deckel aus einem (Faser-)Guss

ghurtbecher, Adventskalender, Tablettenblisters, Kaugummibehälter oder Kaffeekapseln herzustellen

**Wirtschaftsforum:** PAPACKS wurde in einer Garage gegründet. Wie groß ist das Unternehmen heute?

**Tahsin Dag:** Wir beschäftigen in Deutschland um die 100 Mitarbeiter, setzen rund zehn Millionen EUR um und arbeiten für die zehn größten Blue Chip-Unternehmen. Das Headquarter mit Forschungslabor ist in Köln, produziert wird in Thüringen. 2013 wurde hier auf der grünen Wiese die erste hochmoderne Gigafactory errichtet; inzwischen gibt es eine zweite, eine dritte ist in Planung. Um die Idee einer Circular Economy zu realisieren, wird auf einem 2,8 ha großen Areal ein großes Lager- und Logistikzentrum entstehen. Im Ausland gibt es Niederlassungen in den Niederlanden, der Tschechischen Republik und den USA. Wichtig ist, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette vom Anbau des Rohmaterials bis zum

Endprodukt abdecken. Das heißt, wir bauen die Maschinen und fertigen Produkte; ein paar wenige Standardprodukte, vor allem aber kundenspezifische Produkte. Beispielhaft sind beschichtete Einwegprodukte, die den Anforderungen der Lebensmittelindustrie genügen.

**Wirtschaftsforum:** Wie beurteilen Sie den Markt?

**Tahsin Dag:** Heute springen alle auf den Nachhaltigkeitszug auf; als ich anfang, war das anders. Damals war mein unbedingter Wille zur Veränderung und das Festhalten an dieser Idee der Motor des Erfolgs. Heute denken wir weiter. Ich glaube, dass wir mit Technologien und politischer Unterstützung dem Klimawandel entgegenreten können. Ökonomie und Ökologie müssen eine Verbindung eingehen. Deutschland als wichtige Industrienation

hat das Potenzial, Wege aufzuzeigen, um Plastik global zu substituieren. Ich selbst bringe globales Denken mit, handle aber lokal und regional. Da, wo der Rohstoff herkommt, muss auch die Technologie sein, um den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Nicht zuletzt überzeugen unsere Produkte auch in preislicher Hinsicht.

**Wirtschaftsforum:** Wo sehen Sie PAPACKS in den nächsten Jahren?

**Tahsin Dag:** Mein Big Picture ist das Sharing. Wir haben ein Lizenzmodell entwickelt und befinden uns momentan inmitten einer Transformation. Ich habe von A bis Z eine Turnkey Solution, biete Schulungen an, liefere den Rohstoff und die Maschinen. In den nächsten fünf bis zehn Jahren sollen 10 bis 20 neue Fabriken entstehen; konkret geplant ist ein Standort in Australien. Ich möchte das Unternehmen skalieren, nur noch lizenzieren und plane in den nächsten drei Jahren den Gang an die Börse. Die Welt ist reif für den nächsten Schritt.



**PAPACKS®**  
PACKAGING BY NATURE

#### KONTAKTDATEN

PAPACKS Sales GmbH  
Von-Hünefeld-Straße 1  
50829 Köln  
Deutschland  
☎ +49 221 301630006  
contact@papacks.com  
www.papacks.com



Nachfüllkapsel für Kosmetiktiegel aus Faserguss



Lebensmittel sicher verpacken, Foodsafe mit unzähligen Möglichkeiten

# Die perfekte Tasse Kaffee

Kaffeetrinken hat in Deutschland Tradition. In den vergangenen Jahren haben neue internationale Kaffee-Brands den Markt neu belebt. Die Julius Meinl Deutschland GmbH aus Ratingen, ein Tochterunternehmen des traditionellen österreichischen Kaffeespezialisten Julius Meinl, stellt sich dem Wettbewerb erfolgreich mit einer Verbindung aus Tradition und hochwertigen zeitgenössischen Produkten.

Der italienisch-österreichische Designer Matteo Thun hat das hochwertige Porzellan Sortiment für Julius Meinl entworfen



Bio Fairtrade Blends für den HORECA-Markt

**Wirtschaftsforum:** Herr Swoboda, Julius Meinl hat sein Produktsortiment im Laufe der Jahre deutlich ausgebaut. Ist Kaffee noch das Hauptprodukt?

**Ingo Swoboda:** Kaffee und Tee sind im Sortiment mit Abstand am wichtigsten, wobei Kaffee unser Kernprodukt ist. Darüber hinaus bieten wir unter anderem Marmeladen, Süßgebäck und auch Kakao an. Selbstverständlich gibt es unseren Kaffee in unterschiedlichsten Formen, als Bohnen, Kapseln oder Mahlkaffee. Für Unternehmen bieten wir neben maßgeschneiderten Produktsortiments auch Equipment rund um Kaffee und Tee an, hochwertiges Porzellan, eine breite Auswahl an Kaffeemaschinen, von traditionellen Espressomaschinen über Vollautomaten, Kaffeemühlen und Kapselmaschinen sowie alle dazugehörigen Utensilien und Barista-Tools.

**Wirtschaftsforum:** Welche Trends setzen sich zurzeit am Markt durch?

**Ingo Swoboda:** Bio, Fair Trade und Nachhaltigkeit sind die bestimmenden Themen. Mit unserem neuen Sortiment setzen wir hier Standards am Markt. Dem HORECA-Markt bieten wir eine komplette Range an Bio und zugleich Fair Trade zertifizierten Produkten. Die 'Vienna Line' haben wir speziell für den Retailmarkt und seine Bedürfnisse entwickelt. Ganz neu, seit diesem Jahr, haben wir hier auch eine Bio Fairtrade Melange Sorte für den Genuss zu Hause. Zudem sind wir einer der ersten Anbieter mit heimkompostierbaren Kaffeekapseln, also Kapseln, die die Endverbraucher zu Hause selbst kompostieren können. Unternehmen aus dem Ausland haben zudem neue Kaffeetrends,

wie zum Beispiel die Flat Whites oder individualisierte Getränke, in Deutschland eingeführt. Wir beobachten den US-amerikanischen Markt sehr genau, denn er ist häufig die Wiege neuer Trends. Aktuell ist Cold Brew dort schon ein großes Thema. Deshalb haben wir mit einem amerikanischen Partner ein spezielles Gerät entwickelt, mit dem sich Kaffee kalt brühen lässt. Auf dieser Basis lassen sich auch Long Drinks und Cocktail-Varianten kreieren. Insbesondere die jungen Leute sind hier sehr affin.

**Wirtschaftsforum:** Mit welchen Produktinnovationen reagieren Sie bei Julius Meinl auf die steigende Nachfrage nach mehr Nachhaltigkeit?

**Ingo Swoboda:** Als Familienunternehmen, das mit Christina und Thomas Meinl in der 5. Genera-



**Interview mit**  
**Ingo Swoboda,**  
Managing Director  
der Julius Meinl Deutschland  
GmbH



## KONTAKTDATEN

Julius Meinl Deutschland GmbH  
Homburger Straße 25  
40882 Ratingen  
Deutschland  
☎ +49 211 41655930  
info@juliusmeinl.de  
www.juliusmeinl.de



tion geführt wird, spielt Nachhaltigkeit seit jeher eine große Rolle bei uns, ist ein Teil unserer DNA. Noch bevor Nachhaltigkeit zum geflügelten Wort wurde, haben wir das Julius Meinl 'Generations Program' aufgelegt, das sich auf den Aufbau von dauerhaften Beziehungen zu Kaffeebauern und lokalen Gemeinschaften in den Herkunftsländern konzentriert. Wir unterstützen die Unternehmen vor Ort, damit sie ihre Geschäfte nachhaltig aufbauen und

ihr Wissen an die folgenden Generationen weitergeben können. Was unsere Produkte angeht, reagieren wir zum Beispiel mit unseren bereits beschriebenen Bio Fairtrade zertifizierten HoReCa Blends, den 100% heimkompostierbaren Kapseln und der Vienna Line, die seit diesem Jahr ebenso Bio Fairtrade zertifiziert ist.

**Wirtschaftsforum:** Der Kaffeemarkt in Deutschland ist hart umkämpft, von traditionellen deutschen Marken ebenso wie internationalen Anbietern. Was zeichnet Julius Meinl in diesem Wettbewerb aus?

**Ingo Swoboda:** Wir sind eine Premiummarke. Dieser Strategie bleiben wir treu, auch wenn die großen Player des deutschen Kaffeemarktes quasi dauerhaft Angebote im Retail haben. Julius Meinl steht für Tradition und Expertise rund um das Thema Kaffee. Wir haben ein Gefühl für das Produkt. Nicht zuletzt sind wir über unsere regionale Strategie im wahrsten Sinne des Wortes nah an unseren Kunden und erfahren im ständigen Dialog, was sie bewegt und wo der Schuh drückt. Zudem ist unser Unternehmen immer mit dem Zeitgeist gegangen. Wir haben immer unsere Werte und Traditionen gepflegt, waren aber gleichzeitig offen für Neues. Diese Strategie hat uns resilient gemacht. So haben wir zwei Weltkriege und verschiedene Krisen überstanden.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele haben Sie sich für die nächste Zeit mit Julius Meinl Deutschland gesetzt?

**Ingo Swoboda:** Wir haben unser Retailnetz in Deutschland seit Anfang des Jahres 2024 von 300 Verkaufspunkten auf 1.000 Stellen erweitert. Auch in der nächsten Zeit möchten wir unsere Präsenz weiter stärken. Allerdings ist es uns vor allem wichtig, unser hohes Qualitätsniveau beizubehalten. Hier werden wir keine Kompromisse machen. Auch im gastronomischen Bereich wachsen wir in Deutschland aktuell sehr gut. Insgesamt umfasst unser Netzwerk hier bereits rund 1.200 Kunden. Darüber hinaus haben wir in der letzten Zeit viele internationale Konzepte entwickelt, die wir nächstes Jahr umsetzen möchten, zum Beispiel unsere Barista Challenge mit einem Finale in Wien.

**Wirtschaftsforum:** Wo möchten Sie Julius Meinl in Deutschland langfristig sehen?

**Ingo Swoboda:** Wir möchten den deutschen LEH-Markt erobern, vom Süden als Ausgangspunkt bis in den Norden. Dabei werden wir sukzessive die verschiedenen Regionen aufbauen. Auch im HORECA-Markt, der von einigen großen Namen dominiert wird, möchten wir relevanter werden. Wenn ein Gastronom einen Kaffeepartner für qualitativ hochwertigen Kaffee braucht, dann soll er an uns denken.

A promotional graphic for Facebook. It features a large red circle with a white 'W' logo. To the right of the logo is a row of social media icons: a thumbs up, a heart, a laughing face, a surprised face, a sad face, and a smiling face with hearts. Below these icons, the text 'Folgen Sie uns auf Facebook' is written in white on a blue background. At the bottom, a white button with the text 'hier klicken' is shown. The background of the graphic includes a collage of images, including a newspaper clipping with the headline 'Frauen und ihr Beitrag zur Wirtschaft' and a portrait of a man.

A promotional graphic for a radio program. It features a large red number '1' on a black background. Below the number, the text 'NUMMER 1' is written in large white letters. Underneath, the text 'Interviews mit Geschäftsführern und Managern' is written in white. At the bottom, the text 'Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.' is written in white. To the right, a white speech bubble contains the text 'Jetzt anrufen! (+49) 5971 92164-0 Wir informieren Sie gerne.' The background of the graphic includes a collage of images, including a newspaper clipping with the headline 'Frauen und ihr Beitrag zur Wirtschaft' and a portrait of a man.

# „Vegane Produkte sind für Petrella kein Nischenthema!“

Am bekanntesten ist die traditionsreiche Petri Feinkost GmbH & Co. KG sicherlich für ihren Frischkäseaufstrich Petrella. Doch den Großteil seines Umsatzes erzielt das Unternehmen im Eigenmarkengeschäft für Discounter und Vollsortimenter. Im Interview mit Wirtschaftsforum verriet Vertriebsleiter Maurice Stein unter anderem, wie Petri Feinkost derzeit das enorme Wachstumspotenzial im Markt für vegane Produkte bespielt.

## Interview mit



**Maurice Stein,**  
Vertriebsleiter  
der Petri Feinkost GmbH &  
Co. KG



Klassisch und vegan: Petrella diversifiziert sein Produktspektrum derzeit weiter

**Wirtschaftsforum:** Herr Stein, das bekannteste Produkt der Petri Feinkost GmbH & Co. KG dürfte der Frischkäseaufstrich Petrella sein – dabei hat es nur einen verhältnismäßig kleinen Anteil an Ihrem Gesamtumsatz.

**Maurice Stein:** Der größte Teil unserer Unternehmenstätigkeit entfällt tatsächlich auf das Eigenmarkengeschäft, in dessen Rahmen unsere Produkte unter den Brands der Discounter und Vollsortimenter vertrieben werden. Darunter fallen auch besonders populäre Sparten wie etwa unsere Frischkäse-Minirolle, die europaweit eine enorme Beliebtheit erfährt und die wir nie im Rahmen von Petrella angeboten haben. Doch egal, ob wir unsere Produkte selbst vermarkten oder mit den Marken unserer Einzelhandelspartner auftreten – unsere gesamte Tätigkeit wird bestimmt von unseren besonderen Qualitätsansprüchen.

**Wirtschaftsforum:** Wodurch kann sich Ihr Unternehmen dabei von seinen Wettbewerbern abheben?



Bei der Abfüllung von Petrella-Schalen für den Thekenverkauf

**Maurice Stein:** Wir sind dafür bekannt, dass wir grundsätzlich frische Zutaten verarbeiten, die wir zusätzlich, sofern möglich, aus regionalen Quellen beziehen. An unseren Produktionsstandorten werden also täglich frische Kräuter wie Schnittlauch oder Knoblauch angeliefert, die dann vornehmlich von Hand verarbeitet werden – den Manufakturgedanken, von dem bereits die Gründungsjahre unseres Unternehmens vor inzwischen sechs Jahrzehnten geprägt waren, haben wir uns also bis heute bewahrt. Dieses besondere Qualitätsversprechen unterstreichen wir beispielsweise auch durch transparente Verpackungen, durch die die Kunden am Point of Sale die besondere

Frische unseres Produkts direkt erkennen. Somit konnten wir uns klar als Premiumhersteller von Frischkäsespezialitäten positionieren und zudem europaweit ein starkes Exportgeschäft aufbauen, wo sich viele größere Unternehmen deutlich schwerer tun. Das Frischeversprechen unserer Produkte ist dabei gleichzeitig unser limitierender Faktor – denn aufgrund unseres engen Mindesthaltbarkeitsdatums bleiben wir auf den europäischen Markt beschränkt, den wir dafür jedoch besonders tiefgreifend bespielen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Innovationen stehen derzeit im Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit?



Der Markt für vegane Produkte hält besonders starke Wachstumsmöglichkeiten bereit

**Maurice Stein:** Das Verbraucherverhalten hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt, denn die Zahl der Menschen, die stark auf eine bewusste Ernährung und zudem auf eine gute Nachhaltigkeitsbilanz der von ihnen konsumierten Produkte achten, hat insgesamt deutlich zugenommen. Insofern können wir gerade im Bereich der veganen Ernährung einen spannenden Markt mit großem Wachstumspotenzial erkennen, den wir seit letztem Jahr mit pflanzlichen Alternativen zu unseren klassischen Frischkäseprodukten bedienen, was sehr schnell eine hohe Akzeptanz bei den Verbrauchern fand. Schon jetzt entfällt 30% des Absatzes in unserer Marke Petrella auf pflanzenbasierte Produkte. Deshalb werden wir unser Engagement in diesem Segment in den nächsten Jahren deutlich ausbauen und Ende 2024 bereits ein Produkt auf Linsenbasis im Markt einführen.

**Wirtschaftsforum:** Vegane Ernährung ist also kein Nischenthema mehr?

**Maurice Stein:** In der Vergangenheit haben viele Unternehmen vegane Produkte auf den Markt gebracht, die geschmacklich nicht mit konventionellen Erzeugnissen mithalten konnten – die Verbraucherentscheidung musste dann also vornehmlich von einem intrinsischen Commitment zur veganen Ernährung oder einer möglichst guten Nachhaltigkeitsbilanz getrieben sein. Unser Anspruch ist es hingegen, auch die Flexitarier abzuholen, die vielleicht ihren Konsum von Fleisch und Milchprodukten reduzieren möchten, ohne dabei jedoch einen Qualitätsverzicht hinzunehmen. Petri Feinkost verfügt heute über das Know-how, mit frischen Zutaten auch in diesem Kontext hochwertige Produkte zu erzeugen. Dabei sind wir immer auf der

Suche nach weiteren Rohstoffen, mit denen sich möglicherweise eine noch größere Breitenwirkung erzielen lässt.

**Wirtschaftsforum:** Was wird sich darüber hinaus in den nächsten Jahren in Ihrem Unternehmen verändern?

**Maurice Stein:** Sowohl in unserem Produktspektrum als auch in unseren Fertigungsabläufen werden wir uns sicherlich weiter diversifizieren, nicht zuletzt deshalb, damit wir unsere veganen Produkte in eigenen Produktionsstraßen herstellen können, sodass dann nicht einmal mehr auch nur die geringste Kontamination mit tierischen Erzeugnissen möglich ist. Der allseits grassierende Personalmangel wird indes zu einer weiteren Erhöhung unseres Automatisierungsgrades führen, während wir in den letzten Jahren durch ein neues Warenwirtschaftssystem und weitere Digitalisierungsmaßnahmen bereits eine deutliche Straffung unserer Unternehmensabläufe erzielen konnten. Darüber hinaus erlebt Petri Feinkost derzeit einen Wandel in seiner Unternehmenskultur, in dessen Rahmen wir uns eisern zu unseren traditionellen Werten wie Qualität und Verlässlichkeit bekennen, während wir gleichzeitig flexibler und agiler werden möchten, um den Anforderungen als attraktiver, moderner Arbeitgeber noch besser entsprechen zu können.

**Petrella**

#### KONTAKTDATEN

Petri Feinkost GmbH & Co. KG  
Claus-Petri-Straße 3  
31868 Glesse/Weserbergland  
Deutschland  
☎ +49 5286 98000  
info@petri-feinkost.de  
www.petri-feinkost.de



Frische Zutaten, bereit zur Weiterverarbeitung in der 'Gemüseküche'

The HIMA logo consists of the word "HIMA" in a bold, sans-serif font, enclosed within a white oval shape. The background of the entire advertisement is a composite image. The top half shows an industrial facility at night, illuminated by numerous lights, with a large, glowing blue digital padlock icon overlaid on the left side. The bottom half shows a long-exposure photograph of a bridge at night, with light trails from vehicles creating streaks of white and red. The sky is dark with a visible band of stars or the Milky Way.

SMART  
SAFETY.

#safetygoesdigital

# Sicherheit für die Welt kommt aus Deutschland!

Als Anbieter sicherheitsgerichteter Automatisierungslösungen für die Prozess- und Bahnindustrie schützen wir Menschen, Umwelt und Anlagen. Der Hauptsitz unseres Familienunternehmens ist in Brühl bei Mannheim, wo wir auch unsere Produkte produzieren. Weltweit beschäftigen wir 1050 Mitarbeitende und sind mit 22 Gruppenunternehmen auf allen Kontinenten vertreten.



## Kontakte

SEGULA Technologies GmbH  
Rugbyring 12  
65428 Rüsselsheim  
Deutschland  
☎ +49 6142 173 1000  
ruesselsheim.de@segulagr.com  
www.segulatechnologies.com

Keilberg Gebäudesanierungs  
GmbH & Co. KG  
Wehrstraße 13d  
08371 Glauchau  
Deutschland  
☎ +49 3763 77810  
info@keilberg.de  
www.keilberg.de

focus Industrieautomation GmbH  
Siemensstraße 10  
35799 Merenberg  
Deutschland  
☎ +49 6471 516660  
info@focus-ia.de  
www.focus-ia.de

3Energy Unternehmensgruppe  
Am Steinberg 7  
09603 Großschirma  
Deutschland  
☎ +49 37328 8980  
info@3energy.eu  
www.3energy.eu

DAKO WORLDWIDE TRANSPORT  
GmbH  
Vagedesstraße 19  
40479 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 5502640  
info@dakoworld.com  
www.dakoworld.com

REINTJES GmbH  
Eugen-Reintjes-Straße 7  
31785 Hameln  
Deutschland  
☎ +49 5151 1040  
info@reintjes-gears.de  
www.reintjes-gears.de

DEPREZ CONSTRUCT NV  
Lichterveldstraat 129a  
8610 Kortemark  
Belgien  
☎ +32 51 581491  
info@deprez.be  
www.deprez.be

aventas.bau GmbH & Co. KG  
Industriestraße 32  
66557 Illingen  
Deutschland  
☎ +49 6825 4043830  
vts@aventasbau.de  
www.aventasbau.de

PeakTech Prüf- und Messtechnik GmbH  
Gerstenstieg 4  
22926 Ahrensburg  
Deutschland  
☎ +49 4102 9739880  
info@peaktech.de  
www.peaktech.de

Vectorsoft AG  
Seligenstädter Grund 2  
63150 Heusenstamm  
Deutschland  
☎ +49 6104 6600  
info@vectorsoft.de  
www.vectorsoft.de

PAPACKS Sales GmbH  
Von-Hünefeld-Straße 1  
50829 Köln  
Deutschland  
☎ +49 221 301630006  
contact@papacks.com  
www.papacks.com

Julius Meinl Deutschland GmbH  
Homburger Straße 25  
40882 Ratingen  
Deutschland  
☎ +49 211 41655930  
info@juliusmeinl.de  
www.juliusmeinl.de

Petri Feinkost GmbH & Co. KG  
Claus-Petri-Straße 3  
31868 Glesse/Weserbergland  
Deutschland  
☎ +49 5286 98000  
info@petri-feinkost.de  
www.petri-feinkost.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



**WISSEN, WAS ZÄHLT**  
Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt



**BETA**  
WELLNESS



WHIRLPOOL  
SWIM SPA  
SAUNA



MAKE YOUR LIFE A HOLIDAY

BETA-WELLNESS.COM