# Starker Mittelstand



Interview:

# Ein Underdog mit Maßanzug

mit Dustin Klein, Geschäftsführer der Gebauer GmbH, Seite 04

Unsere Leseempfehlung:

- Interview mit Frank Starkowski, Geschäftsführer der Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH, Seite 10
- > Interview mit Winfried Küppers, Geschäftsführer der V-ZUG Deutschland GmbH, Seite 20

# **Starker Mittelstand**





**Dustin Klein,** Geschäftsführer der Gebauer GmbH



Helmut Schuller, Geschäftsführer der SCHULLER & Company GmbH

80



Steffen Gaida, Geschäftsführer der rauschenberg ingenieure gmbh



Frank Starkowski, Geschäftsführer der Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH

12



Dr. med. Horst Mertens, COO und CBDO der Emperra GmbH E-Health Technologies



Waldemar Anton, Geschäftsführer der Northpoint GmbH



Alexander Lanfer, Geschäftsführer der HARMSEN KOMTEC GMBH

# **Starker Mittelstand**

18



Dietmar und Sebastian Hirn,

Geschäftsführer der AKP Produktions-GmbH & Co. KG

**20** 



Winfried Küppers,

Geschäftsführer der V-ZUG Deutschland GmbH

**22** 



Thomas Edathy,

Geschäftsführer der Stadtwerke Celle GmbH

24



Christina Holzhauer, Geschäftsführerin und

Alexander Rohrssen, Geschäftsführer der Regionalwerke Wolfhager Land GmbH



Niklas Hinz,

Geschäftsführer und Gesellschafter der EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH





Janine Goldgräbe, Vertriebsleiterin und

Bernd Petermann, Geschäftsführer der Symacon System + Service GmbH

30



Dr. Patrick Rapmund,

Geschäftsführer der DYNEXA GmbH & Co. KG

Kontaktdaten

# Ein Underdog mit Maßanzug

# Interview mit



Dustin Klein, Geschäftsführer der Gebauer GmbH

Sie sind das zentrale Nervensystem eines Unternehmens, der Knotenpunkt, an dem sämtliche Geschäftsprozesse zusammenlaufen, und damit extrem wichtig: ERP-Systeme. Die Gebauer GmbH aus Solingen kennt sich mit dem Enterprise Resource Planning aus. Ihre Lösungen sind ganzheitlich konzipiert, flexibel anpassbar, hochfunktional und stehen für ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit den ERP-Systemen wendet sich Gebauer an den fertigenden Mittelstand - und wurde damit schnell zum Partner auf Augenhöhe.

Neu auf dem Markt: die Version 16 mit neuem Dashboard-System

Wirtschaftsforum: Herr Klein, bei ERP-Systemen denken viele automatisch an Branchenriesen wie SAP oder Oracle. Wie hat Gebauer als mittelständisches Unternehmen es geschafft, sich hier durchzusetzen?

Dustin Klein: Wir werden tatsächlich gerne als Underdog der Branche bezeichnet, den man vom Hörensagen kennt. Die Technologie und ihre stetige Weiterentwicklung zum Vorteil der Kunden war uns immer wichtiger als das Marketing. Das Ergebnis sind

Produkte, die schneller und agiler sind und alle Unternehmensbereiche in einem System vereinen, sodass Schnittstellen vermieden werden. Damit haben wir uns insbesondere bei mittelständischen, produzierenden Unternehmen, die wir seit Beginn als Zielgruppe im Blick haben, einen Namen gemacht.

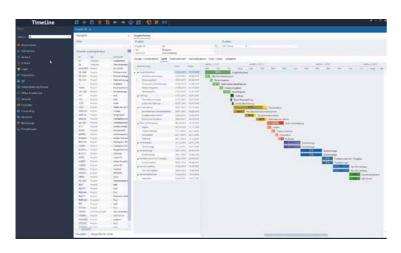
Wirtschaftsforum: Wie sah die Unternehmensentwicklung bis heute genau aus?

**Dustin Klein:** Die Gebauer GmbH ist ein klassisches, inhabergeführtes Familienunternehmen, 1962 von Siegfried Gebauer gegründet und ursprünglich aus dem Hardwarebereich kommend. Boris Gebauer hat das Unternehmen 1990 übernommen und in das Softwarezeitalter mit dem Fokus auf ERP-Systeme überführt. Neben dieser Zäsur war wichtig, dass Gebauer sich immer auf die Industrie konzentriert hat, auf den fertigenden Mittelstand. 1996 begann man einzelne Branchen zu selektieren, zunächst Gießereien,



Eine neue Entwicklungsgeneration mit Webframework und Web-Apps

TimeLine





### **KONTAKTDATEN**

Gebauer GmbH Obere Dammstraße 8-10 42653 Solingen Deutschland

**\**+49 212 230350 info@timeline.de www.timeline.de

TimeLine - modular, flexibel, 100% anpassbar und damit genau richtig

später auch andere Branchen wie Kunststoffverarbeitung, Maschinenbau und Elektronikfertigung.

Wirtschaftsforum: Gab es in technologischer Hinsicht besondere Entwicklungssprünge?

Dustin Klein: Als wir 2016 auf neueste Technologien von Microsoft, genauer auf das neueste Produkt für Enterprise, gesetzt haben, war das ein wichtiger Technologiesprung. Heute beschäftigen wir 200 Mitarbeiter, arbeiten mit TimeLine ERP E3, haben immer mehr funktionale Tiefe in das Thema gebracht, 1.200 Kunden, über 20.000 Anwender und viele Standorte.

Wirtschaftsforum: Gebauer ist mit den Kunden und den Technologien gewachsen. Wie sieht die Struktur heute aus?

Dustin Klein: Die Gebauer GmbH mit Hauptsitz in Solingen ist nach wie vor inhabergeführt, was auch so bleiben soll. Wir haben zwar verschiedene Standorte, aber keine klassische Holdingstruktur. An 15 Standorten in Deutschland und weltweit gibt es inhabergeführte

Unternehmen, an denen Herr Gebauer beteiligt ist. So garantieren wir die Nähe zum Kunden. Die gesamte Entwicklung eines Systems basiert immer auf der Weiterentwicklung mit den Kunden. Alle Geschäftsführer sind auch operativ tätig, kennen die Kunden, ihre Prozesse und Bedürfnisse aus nächster Nähe. Projektleiter begleiten Kunden oft jahrelang, es gibt feste Ansprechpartner, sodass langfristige partnerschaftliche Beziehungen entstehen.

Wirtschaftsforum: Haben Krisen wie Corona oder der Ukrainekrieg die dynamische Entwicklung beeinflusst?

Dustin Klein: Die Pandemie hat die IT-Branche befeuert; auch wir hatten viele Wechsel auf unser System. Mit dem Krieg kamen Lieferengpässe, die auch unsere Kunden, die in der Regel Tier-2- oder Tier-3-Lieferanten sind, betrafen. Man brauchte Werkzeuge für Kalkulationen, Kostenoptimierungen, die Planbarkeit von Lieferzeiten, kurz: Programme, die alles vereinen. Gleichzeitig haben wir gespürt, dass Kunden kostensensibler und Aspekte wie Risikomanagement und Kostenkontrolle wichtiger wurden. Aktuell sehen wir, dass Entscheidungen länger dauern, dass man eher in eine Maschine als in ein neues ERP-System investiert.

Wirtschaftsforum: Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen tritt Gebauer vor diesem Hintergrund am Markt auf?

Dustin Klein: Unsere Stärke liegt in der Schnelligkeit und Flexibilität unseres Produkts. Unser Credo lautet 'Maßanzug statt Zwangsjacke'. Wir wollen ganzheitliche Lösungen rund um das System, die update- und damit zukunftsfähig sind. E-Mail-Versand, Kalkulation, Betriebsdatenerfassung - alle Prozesse sind in einem System vereint, alles wird von uns inhouse entwickelt, es gibt keine externen Partner. Wir wollen Kunden nichts aufzwängen – der Kunde entscheidet, wir reagieren. Dieser 100%ige Fokus auf den Kunden und das Produkt, die partnerschaftliche Zusammenarbeit in Kombination mit einem ERP-System mit hoher Funktionalität und Schnelligkeit hebt uns vom Markt ab.

Wirtschaftsforum: Gebauer agiert auf einem schnelllebigen Markt. Mit welchen aktuellen Themen beschäftigen Sie sich?

**Dustin Klein:** Ein Thema, an dem niemand vorbeikommt, ist KI. Wir haben in der Version 16, die gerade auf den Markt gekommen ist, ein KI-Modul zur Unterstützung der Belegerkennung. Uns ist wichtig, durch den Einsatz von KI Mehrwert für den Kunden zu generieren, sei es die Vereinfachung des Bestellprozesses oder die Einschätzung von E-Mails. Gleichzeitig versuchen wir, Probleme abseits der Hype-Themen zu erkennen, um Kunden Mehrwerte zu bieten.

Wirtschaftsforum: Welche Zukunftspläne gibt es?

Dustin Klein: Polen und Indien sind perspektivisch interessante neue Märkte. Als Familienunternehmen wollen wir weiter wachsen und uns im ERP-Bereich als Technologieführer mit hochfunktionalen Lösungen mit Mehrwert profilieren.

# "Der digitale Zwilling ist ein bisschen wie Google Maps" Neumayer-Station

# Interview mit



Helmut Schuller, Geschäftsführer der SCHULLER & Company

Eine Forschungsstation am Südpol konstruiert mit bocad

Der Messestand auf der ACHEMA – als Giveaway gab es Origami.



...denn auch SCHULLER & Company will den Kunden dabei helfen, ihr Idealbild originalgetreu umzusetzen



In der Collaboration Suite fließen Ingenieur- und Industrieanlagenbau zusammen



Mit den Suites von Aveva und bocad bringt SCHULLER & Company umfassende Softwarelösungen aus dem Industrieanlagenbau und dem konstruktiven Ingenieurbau zusammen – denn im gelebten Alltag müssen beide Disziplinen ohnehin in ihrem Zusammenspiel gedacht werden, meint Gründer und Geschäftsführer Helmut Schuller, der zuvor viele Jahre lang den globalen Vertrieb von Aveva geleitet hatte. Was ein guter digitaler Zwilling leisten kann und welche weiteren Wachstumsimpulse er derzeit verfolgt, erläuterte Helmut Schuller im Interview mit Wirtschaftsforum.

Wirtschaftsforum: Herr Schuller, mit Ihrem Software- und Serviceangebot engagieren Sie sich sowohl im Industrieanlagenbau als auch im konstruktiven Ingenieurbau. Auf welche Lösungen setzen Sie dabei genau?

Helmut Schuller: Für den Industrieanlagenbau greifen wir auf Produkte von Aveva zurück, die wir dann entsprechend adaptieren, implementieren und finetunen. Vor der Gründung von SCHULLER & Company hatte ich viele Jahre lang die Global Sales-Aktivitäten von Aveva verantwortet, sodass ich mit sämtlichen Möglichkeiten der entsprechenden Produkt-Suites bestens vertraut bin. Im Bauwesen setzen wir mit unserer eigenen Lösung bocad indes auf das wahrscheinlich beste Produkt, das der Markt für die Ausführungsplanung zu bieten hat, da sich damit auch direkt der eigentliche Fertigungsprozess darstellen lässt. Die Anwendungs-

felder unserer Lösungen sind dabei eben so breit und global wie komplex: In Indien dürfte in den letzten Jahren kaum ein Strommast entstanden sein, der nicht mithilfe von bocad geplant wurde; dasselbe gilt wahrscheinlich auch für die Verankerungen von Windkraftanlagen im Meer.

Wirtschaftsforum: Worin liegt bei der Kombination dieser beiden Ansätze der zentrale Mehrwert für Ihre Kunden?

Helmut Schuller: Im gelebten Alltag gehören beide Bereiche eigentlich untrennbar zusammen, auch wenn sie im Kern unterschiedliche Disziplinen darstellen. Durch die entsprechende Collaboration Suite können wir das Problem lösen, dass die einzelnen Fachdisziplinen den digitalen Zwilling oftmals nur im Hinblick auf ihre eigenen konkreten Herausforderungen betrachten. Doch um die Betriebsgenehmigung für eine Anlage zu erhalten

und alle anfallenden Prozesse so effizient wie möglich steuern zu können, müssen nicht nur die verfahrenstechnischen Aspekte bedacht werden, sondern auch die Planung von Fluchtwegen, die Zugangsmöglichkeiten zu Feuerlöschern, Einschränkungen in Bezug auf den möglichen Funkenflug in bestimmten Zonen und viele weitere Problemstellungen im Rahmen des BIM. Mit unseren Lösungen bringen wir beides zusammen - und ermöglichen

Niederlassung betreibt, oder dass sich um die Ecke ein italienisches Restaurant befindet. Wenn Sie dann darauf klicken, erfahren Sie dessen Öffnungszeiten und das Gericht des Tages und erhalten viele weitere Informationen. Aus welchen Quellen diese einzelnen Informationen letzten Endes stammen, wissen Sie nicht - das kann Ihnen aus der Anwenderperspektive aber auch egal sein. Wichtig ist, dass Sie als Consumer Zugriff auf alle Daten

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie die zentralen Stärken Ihres Unternehmens?

Helmut Schuller: Ich glaube, man spürt in unserem gelebten Alltag. dass wir inhabergeführt sind und somit unabhängig von kurzfristigen Investoreninteressen agieren können. Wenn wir eine gute Idee haben und überzeugt sind, dass sie unseren Kunden helfen wird, dann wollen wir sie zügig und unkompliziert umsetzen - da halten

# SCHULLER Company

### **KONTAKTDATEN**

SCHULLER & Company GmbH Mergenthalerallee 15-21 65760 Eschborn Deutschland

**\**+49 6196 7008201 info@schullerco.com www.schullerandcompany.com

### Beim Kundenbesuch in Frankreich



SCHULLER & Company bocad Anwendertreffen



SCHULLER & Company kooperiert mit Universitäten im Bild Studierende der Universität Breslau



den Anwendern somit einen unkomplizierten Überblick über alle relevanten Aspekte.

Wirtschaftsforum: Wie fassen Sie den digitalen Zwilling dabei genau auf?

Helmut Schuller: Ich vergleiche den digitalen Zwilling gerne mit Google Maps. Wenn Sie dort den Sitz unseres Unternehmens in der Mergenthalerallee in Eschborn eingeben, werden Sie schnurstracks zu unserem Gebäude geführt. Wenn Sie dann ein Stück weit herauszoomen, rückt auch die nähere Umgebung ins Blickfeld: Sie sehen dann etwa, dass Ernst & Young neben uns eine

haben, die Sie benötigen. Genau so funktioniert im Idealfall auch der digitale Zwilling – nur dass es dort eben nicht um vergleichsweise banale Sachverhalte wie den Standort eines Restaurants geht, sondern um essenzielle Informationen für die Prozesssteuerung und sicherheitsrelevante Aspekte, die mit einer verlässlichen Weitsicht bedacht werden müssen. Denn kommt es im Industriekontext erst einmal zu einem schweren Störfall, im schlimmsten Fall sogar mit Personenschaden, ist die Bereitschaft zur Verhinderung des nächsten Problemereignisses oft groß - nur ist es dann eigentlich schon zu spät.

wir es ein bisschen mit dem Slogan von Nike: Just Do it! Deswegen habe ich mich auch vor sechs Jahren zur Gründung von SCHUL-LER & Company entschlossen, einfach weil ich überzeugt war, dass wir außerhalb von Konzernstrukturen mit deutlich niedrigeren Abstimmungskosten flexibler und wirkmächtiger im Markt auftreten können. Inzwischen beschäftigen wir 80 Mitarbeiter und würden dieses Jahr gerne noch die symbolisch wichtige Schlagzahl von 100 erreichen. Dabei setzen wir nicht nur auf Menschen aus einschlägigen IT- und Ingenieursberufen, sondern auch auf interessierte Quereinsteiger aus eigentlich fachfremden Disziplinen, die sich in ihrer Berufslaufbahn Kompetenzen angeeignet haben, die für uns wichtig sind, etwa in der Kommunikation oder im Marketing. Zudem haben wir den großen Vorteil, geografisch weitgehend unbeschränkt auf den gesamten Talentpool zugreifen zu können – denn schon lange vor der Coronakrise haben wir konsequent auf nachhaltige Remote-Work-Konzepte gesetzt. Die Einschränkungen der Pandemie haben uns deswegen kaum betroffen - wir konnten ganz normal weiterarbeiten.

# Generalplaner und mehr

Heute schon mit Lösungen von morgen arbeiten – für die rauschenberg ingenieure gmbh ist das zum Standard geworden. Das Unternehmen ist Planungsbüro für technische Gebäudeausrüstung, bietet zudem die Bereiche Architektur und Generalplanung an und setzt sich mit diesen anspruchsvollen Leistungen vom Wettbewerb ab. Vor allem öffentliche Auftraggeber schätzen rauschenbergs Erfahrung, Know-how und Engagement.



Ein in mehrfacher Hinsicht herausragendes Projekt - Vodafone Campus in Düsseldorf



rauschenberg ingenieure - damit Ideen Realität werden

Wirtschaftsforum: Herr Gaida, seit 2023 sind Sie einer der Geschäftsführer von rauschenberg: begonnen haben Sie 2013 als studentische Hilfskraft. Wie haben Sie die Entwicklung des Unternehmens erlebt?

Steffen Gaida: rauschenberg ist seit 30 Jahren am Markt, wurde 1994 unter dem Namen Bollig + Partner gegründet und hat sich seitdem konstant weiterentwickelt. Es gab Umfirmierungen, 2003 und 2010 wurden Niederlassungen etabliert, 2012 kam es zur Verschmelzung zu einer Firma, die unter dem heutigen Namen firmiert. Wesentlich für die Entwicklung von rauschenberg ist die Idee, als Generalplaner den Markt zu bearbeiten. Um Lösungen aus einer Hand anbieten zu können, wurde vor vier Jahren die Sparte Architektur aufgebaut. Ich selbst wurde 2023 im Zuge einer

Umstrukturierung, als die einzelnen Standorte wirtschaftliche Einheiten wurden, einer der neuen Geschäftsführer

Wirtschaftsforum: Als Generalplaner Lösungen aus einer Hand zu bieten, ist damit ein wichtiges Charakteristikum des Portfolios?

Steffen Gaida: Ja. In der technischen Gebäudeausrüstung bieten wir individuelle Lösungen für sämtliche Bereiche von der Elektrotechnik über Lüftungstechnik, Sanitär, Heizungstechnik, Gebäudeautomation und Nachrichtentechnik hin zu Brandschutz- und Sicherheitstechnik, Abwasserentsorgung und Frischwasserversorgung. Auch in der Architektur sind wir sehr gut aufgestellt; bei speziellen Projekten, wie etwa Küchenplanungen, arbeiten wir mit externen Partnern zusammen.

Wirtschaftsforum: rauschenberg arbeitet zu 95% für öffentliche Auftraggeber; private Kunden spielen nur eine untergeordnete Rolle. Was schätzen Kunden an der Zusammenarbeit?

Steffen Gaida: Wir setzen auf eine andere Projektpolitik als die meisten Wettbewerber, was die Abarbeitung der Leistungsphasen betrifft. Das heißt, wir machen schon in den ersten Leistungsphasen viel mehr. Kosten- und Terminsicherheit haben für Bauherren oberste Priorität; mit unserer Vorgehensweise schaffen wir früh Planungssicherheit, die sich dann auch in Kostensicherheit manifestiert.

Wirtschaftsforum: Mit dieser Philosophie hat sich rauschenberg in ganz Deutschland einen Namen gemacht. Welche Referenzob-

# Interview mit



Steffen Gaida, Geschäftsführer der rauschenberg ingenieure gmbh



# **KONTAKTDATEN**

rauschenberg ingenieure gmbh Wallweg 5 36151 Burghaun-Steinbach Deutschland

**\**+49 6652 96980 info@rauschenberg-ing.de www.rauschenberg-ing.de

jekte spiegeln die Kompetenzen besonders gut wider?

Steffen Gaida: Das ZMMK, ein medizinisches Forschungszentrum in Köln mit S1-Laboren, war technisch sehr anspruchsvoll. Die Fertigstellung befindet sich in den letzten Zügen. Auch Sonderbauten wie die Feuerwache am Flugplatz Teveren oder das Logistikzentrum von Engelbert Strauss sind beispielhaft für unseren ganzheitlichen Ansatz. Für Vodafone übernahmen wir die baubegleitende Qualitätssicherung für den Campus in Düsseldorf.

Wirtschaftsforum: Nachhaltigkeit ist auch in der Bauindustrie ein wichtiges Thema. Wie manifestiert sich bei rauschenberg dieser Anspruch in der Arbeit?



ZMMK in Köln, ein Forschungslabor als Erweiterung der Uni Köln



Sonderbau mit besonderen Anforderungen – Feuerwache Flughafen Teveren

Steffen Gaida: Einen grünen Fußabritt zu haben, ist Ziel der meisten Kunden. Holzbauten liegen deshalb im Trend, auch Hybridbauweisen mit einer Kombination aus Holz und Stahl sind gefragt. Was die Energieerzeugung betrifft, gehören Photovoltaikanlagen mit Speicher inzwischen zum Standard; ein wichtiges Thema ist zudem die Wärmeerzeugung über Geothermie. Momentan planen wir für ein Objekt einen Fahrstuhl, der mit Energierückgewinnung arbeitet; auch das ist eine besondere Herausforderung auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.

Wirtschaftsforum: Mit rund 60 Mitarbeitern gehört rauschenberg zu den großen Anbietern auf dem Markt. Welche Firmenphilosophie vertritt das Unternehmen nach dem stetigen Wachstum der vergangenen Jahre?

Steffen Gaida: Trotz der Größe sind wir nach wie vor ein familiäres Unternehmen, für das die Mitarbeiter klar im Mittelpunkt stehen. Umsatz und Gewinne sind nicht so wichtig, wie Rücklagen für schlechte Zeiten zu bilden. Uns ist klar, dass wir nicht nur für 60 Mitarbeiter verantwortlich sind, sondern dass ganze Familien betroffen sind. Deshalb bieten wir nicht nur gute Gehälter, sondern viele Benefits wie betriebliche Altersvorsorge, Teilübernahme von Kindergartenbeiträgen und eine Art betriebliche Krankenversicherung. Weil unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen sollen, kümmern

wir uns. haben ein offenes Ohr für Probleme und lösen diese in den meisten Fällen. Dieser familiäre Charakter mit einem ausgeprägten Teamgeist prägt unsere Kultur ganz entscheidend.

Wirtschaftsforum: Wenn Sie in die Zukunft schauen, gibt es bestimmte Pläne oder Visionen?

Steffen Gaida: Konkret geplant ist der Umzug in ein neues Gebäude, das momentan noch umgebaut wird. Es gibt zudem Überlegungen, eine rauschenberg-Akademie zu gründen, um jungen Menschen realistische Einblicke in unseren Alltag geben zu können. Unsere große Vision ist, rauschenberg zu einer nicht wegdenkbaren Marke zu machen.



# Kretz+Wahl



# Fortschritt trifft Präzision in der Orthopädietechnik

Interview mit Frank Starkowski, Geschäftsführer der Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH

Frank Starkowski, Geschäftsführer der Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH, gewährt im Gespräch spannende Einblicke in die innovative Entwicklung seines Unternehmens. Er spricht über den Einsatz neuer Technologien, die fortschreitende Digitalisierung und die internationalen Expansionspläne. Außerdem erläutert er, wie das Unternehmen erfolgreich Fachkräfte aus aller Welt integriert.





Wirtschaftsforum:

Herr Starkowski, welche Schritte waren für die Entwicklung Ihres Unternehmens besonders wichtig?

innovative Orthopädie

Frank Starkowski: Ein wesentlicher Faktor für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens war es, sich intensiv mit innovativen Themen auseinanderzusetzen, die über den aktuellen Stand der Technik hinausgehen. Vor etwa fünf bis sechs Jahren haben wir begonnen, eigene Produkte zu entwickeln. Das ist in unserer Branche ziemlich einzigartig,

da viele Unternehmen lediglich bestehende Technologien anpassen. Wir haben uns bewusst dafür entschieden, uns durch echte Innovationen abzuheben und neue Produkte mit einzigartigen Eigenschaften zu schaffen.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich das Unternehmen seitdem strukturell verändert?

Frank Starkowski: Mittlerweile beschäftigen wir eine eigene kleine Forschungsabteilung mit vier Ingenieuren. Diese Abteilung ist nicht nur für uns tätig, sondern

führt auch Auftragsarbeiten für andere Unternehmen und Industrien durch. Zusätzlich haben wir Tochtergesellschaften gegründet, die sich auf die Serienproduktion unserer marktreifen Produkte spezialisieren.

Wirtschaftsforum: Wie viele Standorte haben Sie derzeit?

Frank Starkowski: Wir haben derzeit 14 Standorte, die alle in Mecklenburg-Vorpommern angesiedelt sind. Unser Kerngeschäft ist fest im Nordosten Deutschlands verankert, was uns eine starke

regionale Präsenz ermöglicht. Wir konzentrieren uns auf diese Region, um unseren Kunden vor Ort eine optimale Versorgung und Betreuung zu bieten.

Wirtschaftsforum: Können Sie uns mehr über Ihre Mitarbeiter und den Umsatz Ihres Unternehmens sagen?

Frank Starkowski: Wir beschäftigen derzeit etwa 85 Mitarbeiter, darunter sowohl langjährige Mitarbeiter als auch neu hinzugekommene Fachkräfte. Diese Mischung aus Erfahrung und neuen



Perspektiven bereichert unsere

Unternehmenskultur erheblich. Wir legen großen Wert auf ihre Weiterbildung und Integration. Unser Jahresumsatz liegt bei rund acht Millionen EUR, was für ein Unternehmen unserer Größe und in unserer Branche beachtlich ist.

Unternehmen

Wirtschaftsforum: Wie nutzen Sie Digitalisierung und künstliche Intelligenz in Ihrem Unternehmen?

Innovation

n Aktion: Die neueste

Messeinrichtung der Forschungs- und Entwick lungsabteilung zeigt den ortschritt der Orthopädi Technik-Service ktiv GmhFrank Starkowski: Die Digitalisierung spielt eine große Rolle. Ein Beispiel ist unsere smarte Einlegesohle, die Entzündungsprozesse bei Diabetikern frühzeitig erkennt und über eine App Informationen liefert. Diese Technologie ermöglicht eine präventive Gesundheitsversorgung, die im Alltag unserer Kunden einen großen Unterschied machen kann. Künstliche Intelligenz wird bei uns jedoch eher für administrative Aufgaben eingesetzt, etwa um Abläufe zu optimieren und unsere Mitarbeiter zu entlasten. Die direkte Arbeit mit den Patienten, insbesondere die Beratung, erfordert menschliche Empathie, die eine Maschine nicht ersetzen kann. Daher sehen wir KI als unterstützendes Werkzeug, aber nicht als Ersatz für den persönlichen Kontakt.

Wirtschaftsforum: Welche Schritte haben Sie in Richtung Internationalisierung unternommen?

Frank Starkowski: Bei der Rekrutierung von Fachkräften sind wir internationaler geworden. Zum Beispiel haben wir eine IT-

Mitarbeiterin aus dem Iran eingestellt. Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern erfordert manchmal, über die nationalen Grenzen hinauszuschauen. Außerdem arbeiten wir in Projekten mit internationalen Partnern zusammen, um unsere Produkte weiterzuentwickeln und neue Märkte zu erschließen. Unsere innovative Einlegesohle beispielsweise hat bereits Interesse in anderen

europäischen Ländern geweckt und wir prüfen derzeit Möglichkeiten für eine Expansion in diese Märkte.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie Ihre Unternehmenskultur beschreiben?

Frank Starkowski: Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von flachen Hierarchien und einer offenen Kommunikation. Wir kennen unsere Mitarbeiter persönlich und legen großen Wert darauf, dass sie sich als Teil der Gemeinschaft fühlen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Integration internationaler Fachkräfte, die uns nicht nur helfen, unseren Fachkräftemangel zu bewältigen, sondern auch unsere Kultur und unser Denken bereichern.

Wirtschaftsforum: Welche Zukunftspläne haben Sie für das Unternehmen?

Frank Starkowski: Wir möchten unseren innovativen Charakter weiter ausbauen. Dazu gehört die kontinuierliche Entwicklung neuer Produkte, die den Markt-



### **KONTAKTDATEN**

Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH Gützkower Landstraße 36-40 17489 Greifswald

Deutschland

**\**+49 3834 433000 info@ot-aktiv.de www.ot-aktiv.de





anforderungen gerecht werden.

Wir planen, unsere

Forschungskapazitäten weiter zu verstärken und engere Partnerschaften mit Universitäten und Forschungsinstituten zu etablieren. Unsere Vision ist es, sowohl in Deutschland als auch international als Vorreiter in der Orthopädietechnik und der Gesundheitsversorgung zu gelten und dabei stets die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.

und Innovation

# Gesundheitsbranche revolutionieren

E-Health Technologies revolutionieren die Gesundheitsbranche, indem sie digitale Lösungen bieten, die Patienten und Ärzten gleichermaßen zugutekommen. Die Emperra GmbH E-Health Technologies steht mit ihrer ESYSTA-Plattform für eine personalisierte und effiziente Gesundheitsversorgung von Patienten mit Diabetes an vorderster Front dieser Entwicklung.

Insbesondere in der Behandlung chronischer Erkrankungen wie Diabetes eröffnen digitale Technologien neue Möglichkeiten für eine personalisierte und effiziente Gesundheitsversorgung. Mit ihrer innovativen Plattform, die eine nahtlose Integration von Daten und eine verbesserte Patientenbetreuung ermöglicht, treibt die Emperra GmbH E-Health Technologies den Fortschritt im Gesundheitswesen voran und bietet zukunftsweisende Ansätze für die globalen Herausforderungen der modernen Medizin.

# **Optimierte Diabetestherapie**

Die Emperra GmbH hat sich als innovatives Unternehmen im Bereich der digitalen Gesundheitslösungen etabliert, insbesondere mit einem starken Fokus auf die Diabetesbehandlung. Unter der Führung von Dr. med. Horst Mertens, dem Chief Operating Officer



Ein zentrales Produkt der Emperra GmbH ist das ESYSTA-Produktsystem, das Insulineinheiten und Blutzuckermesswerte lückenlos speichert und verarbeitet

und Chief Business Development Officer, hat das Unternehmen in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte gemacht. Die Emperra GmbH hat ihre Anfänge in der Hardwareentwicklung, bevor sie sich zunehmend der digitalen Medizin zuwandte. Eine zentrale Entwicklung des Unternehmens ist das ESYSTA-Produktsystem, das Insulineinheiten und Blutzuckermesswerte lückenlos speichert und automatisch in ein digitales Tagebuch überträgt. "Patienten haben über das ESYSTA-Portal und die dazugehörige App jederzeit Zugriff auf ihre Diabetes-Daten, und autorisiertes medizinisches Fachpersonal kann die Therapie basierend auf diesen Daten anpassen", erläutert Dr. Horst Mertens. "ESYSTA erfasst als

einzige Plattform weltweit sowohl Blutzucker- als auch Insulinwerte, was eine optimierte Steuerung der Therapie ermöglicht."

### ESYSTA im Markt etablieren

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von ESYSTA ist die Interoperabilität des Portals. Es ist mit mehr als 90% aller im Markt befindlichen Hardwarekomponenten kompatibel und kann deren digitale Signale verarbeiten, was die Qualität der Versorgung erheblich verbessert. Ein personalisierter Ampelalgorithmus, der auf künstlicher Intelligenz basiert, ermöglicht es Ärzten, die Daten vieler Patienten effizient zu überwachen, was angesichts der knappen Zeitressourcen im medizinischen Bereich von un-

# Interview mit



Dr. med. Horst Mertens, COO und CBDO der Emperra GmbH E-Health Technologies

# **KONTAKTDATEN**

Emperra GmbH E-Health Technologies Zeppelinstraße 48a 14471 Potsdam Deutschland

**\**+49 331 97934800 info@emperra.com www.emperra.com

schätzbarem Wert ist. Die Emperra GmbH steht jedoch auch vor erheblichen Herausforderungen. Die Zulassung ihrer Produkte bei den zuständigen Behörden ist ein komplexer Prozess, der viel Zeit und Ressourcen erfordert. "Startups im Bereich Life Sciences und Health Care werden oft von hochintelligenten Menschen gegründet", sagt Dr. Horst Mertens. "Ihnen fehlt jedoch oft der Fokus auf die Kommerzialisierung und die Marktdurchdringung. Dies war einer der Gründe, warum ich zu Emperra kam. Ich nutze meine langjährige Erfahrung, um diesen Bereich gezielt zu stärken." Das Unternehmen plant, seine digitale Plattform ab Januar 2025 auf den Markt zu bringen, wobei eine patientenzentrierte Vermarktung im Vordergrund steht. In

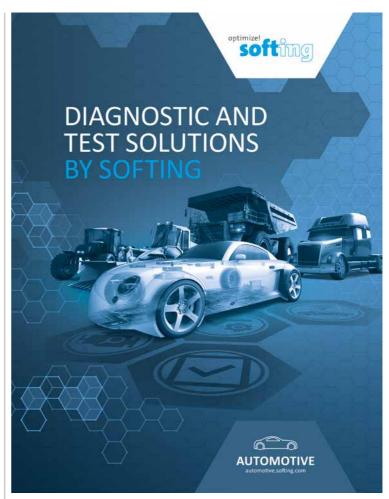
# **Emperra**®

E-Health Technologies



Alleinstellungsmerkmal von ESYSTA: die Interoperabilität des Portals, das mit mehr als 90% aller Hardwarekomponenten kompatibel ist und deren digitale Signale verarbeiten kann

Deutschland, wo der Mittelstand traditionell stark ist, stößt das Unternehmen jedoch auf die Herausforderung, mit eigenen Mitteln globale Märkte zu bedienen. "Dafür müssen wir seriöse globale Unternehmen ansprechen, die in Emperra investieren, um die internationale Expansion voranzutreiben", so der COO und CBDO. Der deutsche Markt dient als Pilotmarkt, und der strategische nächste Schritt ist die Expansion nach Frankreich. Österreich und Belgien. Danach sollen vier arabische Länder in den Fokus genommen werden, da dort der Anteil der an Diabetes erkrankten Menschen besonders hoch ist. Langfristig plant Emperra, in den USA klinische Studien durchzuführen, um auch diesen wichtigen Markt zu erschließen. "Unsere Motivation liegt ganz klar darin, mit unserer digitalen Diabetesbehandlungsplattform den Menschen zu helfen", betont Dr. Horst Mertens. "Wenn wir unser ESYSTA-System erfolgreich im Markt etablieren, können wir damit vielen Patienten das Leben erleichtern. Die Menschheit leidet zunehmend unter hochprävalenten chronischen Erkrankungen, und Diabetes mellitus nimmt dabei eine immer zentralere Rolle ein. Wenn der Blutzuckerwert nicht schnell genug und anhaltend normalisiert wird, drohen viele Folgeerkrankungen. Hier möchten wir mit unserer Plattform ansetzen und eine echte Verbesserung herbeiführen. Unsere größte Stärke liegt dabei in unserem Team. Wir haben ein hoch spezialisiertes, engagiertes Team aus klugen Köpfen."





# "Wir entwickeln Produkte von 0 auf 100"

Technologische Innovationen prägen den Konsumgütermarkt zunehmend. In den letzten Jahren haben neue Entwicklungen und schnelllebige Trends das Kaufverhalten stark verändert. Die Northpoint GmbH aus Hamburg ist auf technische Produkte im Aktionsgeschäft spezialisiert und behauptet sich erfolgreich am Markt - dank der Fähigkeit, Produkte schnell zu entwickeln und anzupassen.



Anzuchtsystem mit LED-Pflanzenleuchte - ein innovatives Produkt von Northpoint

Ein herausragendes Merkmal der Northpoint GmbH ist die bemerkenswerte Geschwindiakeit. mit der das Unternehmen neue Produkte von der Idee bis zur Marktreife bringt. "Unsere Stärke ist es, ein Produkt von 0 auf 100 zu entwickeln, das den Nerv der Zeit trifft und die entsprechenden Verkaufsergebnisse erzielt", betont Waldemar Anton, der seit 2022 Teil der Geschäftsführung ist. Diese Effizienz ist ein wesentlicher Faktor für den Markterfold des Unternehmens. Mit einer Vorlaufzeit von nur etwa einem Dreivierteljahr vom ersten Entwurf bis zur Auslieferung der Produkte hebt sich Northpoint deutlich von

vielen Wettbewerbern ab, die oftmals längere Entwicklungszyklen benötigen. Diese Schnelligkeit zeigt sich besonders eindrucksvoll in den frühen Erfolgen des Unternehmens. Ein markantes Beispiel dafür ist ein Nachtsichtgerät, das 2010 bei einem Discounter für unter 100 EUR angeboten wurde. Dieses Produkt, das normalerweise zu deutlich höheren Preisen verkauft wird, fand großen Anklang bei den Verbrauchern und trug wesentlich zur Etablierung der Marke Northpoint im Markt bei. In den darauffolgenden Jahren baute das Unternehmen sein Portfolio kontinuierlich aus und erweiterte es um weitere

technische Produkte. Heute liegt der Fokus

auf Beleuchtung, die durch den Einsatz modernster LED-Technologie nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch besonders energieeffizient ist.

# Globale Ausrichtung und enge Kooperationen

Neben der schnellen Produktentwicklung setzt Northpoint auf eine starke internationale Ausrichtung. Das Unternehmen beliefert Märkte weltweit, unter anderem in Australien, den USA, dem Vereinigten Königreich und Irland. Diese globale

Präsenz ist ein weiterer Erfolgsfaktor und ermöglicht es Northpoint, von der Dynamik verschiedener Märkte zu profitieren. "Wir arbeiten sehr eng mit unseren Hauptproduzenten zusammen, um sicherzustellen, dass unsere Produkte nicht nur den qualitativen Ansprüchen genügen, sondern auch zu

Interview mit



Waldemar Anton, Geschäftsführer der Northpoint GmbH



NORTHPOINT

zienz am Arbeitsplatz

Leistungsstarker Baustrahler,

entwickelt für maximale Effi-

einem wettbewerbsfähigen Preis angeboten werden können", erklärt Waldemar Anton. Die enge Zusammenarbeit mit Produktionsstätten in Fernost spielt dabei eine zentrale Rolle. Durch diese Kooperationen kann Northpoint nicht nur die Produktionskosten optimieren, sondern auch flexibel und schnell auf neue Markttrends reagieren. Diese Flexibilität ist entscheidend, um Produkte rechtzeitig auf den Markt zu bringen und somit die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen. Die Verbindung von globaler Reichweite und enger Partnerschaft mit Produktionsstätten ermöglicht es dem Unternehmen. Produkte anzubieten, die in puncto Preis-Leistungs-Verhältnis und Qualität überzeugen, während gleichzeitig eine schnelle Markteinführung gewährleistet wird.

# Herausforderndes Konsumklima

Die aktuelle Marktsituation stellt Northpoint jedoch auch vor er-



Die multifunktionale Wandsteckdosenleiste mit integriertem Arbeitslicht – eine innovative Lösung für den modernen Arbeitsplatz



Ein Blick in die Produktion in China – präzise Fertigung bei Northpoint

hebliche Herausforderungen. Die allgemeine Konsumflaute, bedingt durch steigende Lebenshaltungskosten und eine unsichere wirtschaftliche Lage, zwingt das Unternehmen, seine Produkte noch attraktiver zu gestalten. "Unsere Produkte sollen Freude bringen, aber in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit überlegen die Verbraucher zweimal, bevor sie kaufen", beschreibt Waldemar Anton die aktuelle Herausforderung.

Insbesondere im Bereich der praktischen Produkte, wie etwa Arbeitsstrahler, zeigt sich, dass die Kaufentscheidungen der Verbraucher heute stärker durch Notwendigkeit als durch spontane Kaufimpulse geprägt sind. Trotz dieser Herausforderungen bleibt Northpoint optimistisch und setzt auf kontinuierliches, organisches Wachstum.

# Nachhaltige Produktentwicklung

Das Unternehmen plant, seine Produktpalette weiterzuentwickeln und dabei stets nah am Markt zu bleiben. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie ist die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Produktentwicklung. "Plastik wird aus unseren Verpackungen verschwinden", kündigt Waldemar Anton an. Darüber hinaus plant das Unternehmen, Bedienungsanleitungen und andere Dokumentationen zunehmend digital bereitzustellen, um den Materialverbrauch weiter zu reduzieren. Auch die Produkte selbst sollen nachhaltiger werden, etwa durch den Einsatz austauschbarer Akkus in elektronischen Geräten. Besonders im

### **KONTAKTDATEN**

Northpoint GmbH Bahrenfelder Straße 19 22765 Hamburg Deutschland **\** +49 40 303743090

info@northpoint.de www.northpoint.de



Bereich der IoT-Produkte (Internet of Things) sieht Northpoint großes Potenzial. Diese Technologie, die es ermöglicht, Alltagsgegenstände intelligent zu vernetzen und zu steuern, ist ein wachsender Markt, der in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird. Northpoint plant, diesen Trend aktiv zu nutzen und entsprechende Produkte zu entwickeln, die sowohl funktional als auch nachhaltig sind. "Wir werden uns weiterhin den Herausforderungen des Marktes stellen und unsere Produkte an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten", fasst Waldemar Anton die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens zusammen.

Die Erfolgsgeschichte der Northpoint GmbH zeigt, wie technologische Agilität, globale Ausrichtung und nachhaltige Innovationen einem Unternehmen helfen, in einem volatilen Marktumfeld zu bestehen. Die Fähigkeit, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und dabei nachhaltig zu agieren, wird Northpoint auch in Zukunft als verlässlichen Partner auf dem Markt etablieren.

# "Je spezieller und komplexer, desto besser!"

# Interview mit Alexander Lanfer, der HARMSEN KOMTEC GMBH





Moderne Fassadengestaltung: Gebäudehülle mit goldfarbenen Metall-Leichtbauelementen

Wer sich heute in Gewerbegebieten umschaut, stellt eine größere architektonische Vielfalt fest als noch vor ein paar Jahrzehnten. Gerade bei der Gestaltung von Fassaden hat sich ein Wechsel von einförmigen Trapezblechverkleidungen hin zu multifunktionalen Gebäudehüllen vollzogen. Mit modernen Systemen wie vorgehängten hinterlüfteten Fassaden (VHF) leistet die HARMSEN KOMTEC GMBH aus dem niedersächsischen Wilsum ihren Beitrag zum Wandel.

"Je spezieller und komplexer, desto besser!" So lauten das Credo und der Anspruch der HARMSEN KOMTECH GMBH. Dabei gilt diese Aussage für Fassaden, Dächer, Fassadeneinbauten und Stahlkonstruktionen ebenso wie für Sanierung und Wartung bestehender Gebäude. "Wir stehen für Qualität, Termintreue und höchste Ansprüche an die Arbeitssicherheit unserer Beschäftigten", versichert Alexander Lanfer, der das Unternehmen als Geschäftsführer gemeinsam mit Arno Harmsen führt. "Was uns weiter auszeichnet, ist unsere vollumfängliche Beratung, die sich auch auf Randgewerke erstreckt. Hinzu kommt, dass wir als guter Arbeitgeber bekannt sind."

# Komplette Lösungen

Die Anfänge der HARMSEN KOMTEC liegen in der 1997 gegründeten Firma Harmsen & Klein, die 2005 zum aktuellen Unternehmen umfirmiert wurde, wobei KOMTEC für 'Konstruktions- und Metallbautechnik' steht. Im Bereich des Metall- und Fassadenbaus war das Unternehmen schon früh für große Kunden wie BASF tätig und konnte mit seinem hohen Anspruch an Arbeitssicherheit auch weitere Aufträge aus der Petrochemie gewinnen. Hintergrund der starken Fokussierung auf die Arbeitssicherheit war das große Engagement des Firmengründers Arno Harmsen in entsprechenden Fachgremien und bei der Entwicklung heute gültiger Normen. "Was uns auch von der Masse abhebt, ist die Spezialisierung auf kritische Infrastrukturen", erläutert der Geschäftsführer. "So haben wir schon komplexe und anspruchsvolle Projekte für Polizei und Militär realisiert und auch für Rechenzentren. Dabei beschränken wir uns nicht auf die Fassade, sondern bringen alles mit, was nötig ist, um die komplette Gebäudehülle darzustellen." Dazu gehören Tore, Türen und Fenster ebenso wie Dachsysteme - sowohl Metalldächer wie auch Warmdächer mit Folien- oder bituminösen Abdichtungen. Hinzu kommen Tragwerke in Stahl, aber auch in Holz

# **Kompaktes Team**

Das Team von HARMSEN KOMTEC besteht aus 30 Mitarbeitern, die in der Verwaltung, im Engineering sowie in der Projektund Bauleitung tätig sind. "Wir planen die Projekte bei uns im Haus, unsere Projektleiter kümmern sich um die laufenden Aufträge und unsere Bauleiter überwachen die Arbeiten vor Ort beim Kunden", erklärt Alexander Lanfer. "Für die Montage halten wir nur ein kleines Team als 'Task Force' vor. Dieses Team deckt Spitzen ab oder leitet Nachunternehmer an. Im Schnitt arbeiten täglich rund 100 Monteure aller Gewerke für uns."





Ausgezeichnet: Gebäudekomplex des Deutschen Wetterdienstes in Potsdam mit vorgehängter hinterlüfteter Fassade und Sonnenschutzanlagen

# Gestaltungsmöglichkeiten

Vom anfänglichen industriellen Leichtbau mit einer Gebäudehülle aus Trapezblechprofilen entwickelte sich HARMSEN KOMTECT - auch durch den Trend der Hersteller – weiter in Richtung der Sandwichfassaden. Seit rund 15 Jahren sind die vorgehängten hinterlüfteten Fassaden (VHF) zu einem wesentlichen Produkt geworden. "Dieses System bietet eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten", verdeutlicht der Geschäftsführer, der seit Anfang 2024 neben dem Gründer auch Mitgesellschafter des Unternehmens ist. "Bei der Verkleidung können wir sowohl mit High Pressure-Laminaten wie auch mit Faserzementplatten und Keramik arbeiten. Gerade haben wir auch ein Projekt mit einer bauwerksintegrierten Photovoltaikanlage. Da wir heute in Deutschland beim Industriebau wesentlich mutiger als noch vor 20, 25 Jahren sind, werden diese Gestaltungsmöglichkeiten auch immer mehr genutzt."

# **Hauptmarkt Deutschland**

Neben der petrochemischen Industrie und Betreibern kritischer Infrastrukturen kommen Aufträge auch von der öffentlichen Hand. Dank der Möglichkeiten der VHF können auch Vorgaben der Einbruchsicherheit von RC 4 und höher erfüllt werden. Auch Verglasungen mit Beschusshemmung sowie abhörsichere Lösungen umfasst das Portfolio. Das geografische Einzugsgebiet erstreckt sich auf ganz Deutschland, ein kleiner Teil des Umsatzes wird in den Niederlanden und in Belgien erzielt. "Wir leben von Empfehlungen", beschreibt Alexander Lanfer die Auftragsakquise. Außerdem beteiligt sich das Wilsumer Unternehmen an Ausschreibungen. Ansonsten präsentiert sich

HARMSEN KOMTEC natürlich mit einer Webseite sowie in Sozialen Medien wie Instagram, Facebook. LinkedIn und Xing – hier allerdings vor allem, um neue Mitarbeiter zu gewinnen. Als innovatives und zukunftsorientiertes Unternehmen nutzt HARMSEN KOMTEC auch die Vorteile digitaler Technologien. "Alle projektrelevanten Daten auf unseren Servern können mobil abgerufen werden", sagt der Geschäftsführer. "Wir implementieren auch gerade ein neues System, das Prozesse umfassender abdeckt: von der digitalen Zeiterfassung der Mitarbeiter bis hin zur Konstruktion mit der Möglichkeit, planungsfähige 3-D-Software zu integrieren." Was die Nachhaltigkeit betrifft, so bieten gerade die VHF viel Potenzial, da sich die eingesetzten Stoffe sortenrein zurückbauen lassen. Und auch die integrierte Photovoltaik sowie Grünfassaden sind aktuelle Themen.

# **KONTAKTDATEN**

HARMSEN KOMTEC GMBH Eichenallee 17 49849 Wilsum Deutschland

**\**+49 5945 99500 info@harmsen-komtec.de www.harmsen-komtec.de

# Weitere Geschäftsfelder

"Wir machen viel für unsere Mitarbeiter", erläutert der Geschäftsführer das Betriebsklima. "So bieten wir ihnen Weiterbildungen, gemeinsames Frühstück, Ausflüge und weitere Aktivitäten sowie Möglichkeiten zum Homeoffice." Auch die kommenden Jahre sollen von gesundem Wachstum geprägt sein. "Wir möchten außerdem weitere Geschäftsfelder erschließen sowie neue Fachkräfte gewinnen und weiterentwickeln", skizziert Alexander Lanfer den Weg in die Zukunft.

# Hochwertige Küchen liegen klar im Trend!"

Blick in die Werkshalle, wo ein breites Materialspektrum verarbeitet wird Gemeinsam mit seinem
Sohn Sebastian führt Dietmar
Hirn heute das Unternehmen, das er vor
fast 30 Jahren gegründet hat. Welche Innovationen die Hersteller von Küchenarbeitsplatten derzeit
beschäftigen und wie die Coronapandemie die Ansprüche
der Endkunden im Küchensegment verändert hat, erläuterten
die beiden Geschäftsführer im Interview.



Vor zwei Jahren hat das Unternehmen 16 Millionen EUR in ein neues Steinwerk investiert

Wirtschaftsforum: Die AKP Produktions-GmbH & Co. KG fasst ihr Unternehmensziel gerne mit dem Leitspruch 'Deine Küche. Deine Idee' zusammen – mit welchem Leistungsspektrum engagieren Sie sich dabei genau im Markt?

**Dietmar Hirn:** Grundsätzlich stellen wir Küchenarbeitsplatten und Nischenrückwände her, die sowohl über kleinere Küchenstudios als auch über große
Möbelhausketten ihren Weg
zu den Endkunden finden. Als
Vollsortimenter fertigen wir unsere Produkte dabei aus sämtlichen
gängigen Werkstoffen – von der
klassischen Schichtstoffplatte
über Steinwerkstoffe wie Naturstein, Quarz und Keramik bis hin
zu Arbeitsplatten aus Massivholz,

Glas und Mineralwerkstoffen wie Corian. Auf Wunsch der Küchenstudios übernehmen wir dabei auch die Endmontage der jeweiligen Küchenelemente beim Endkunden samt den Elektro- und Wasseranschlüssen.

Wirtschaftsforum: Während der Coronapandemie haben viele Menschen ihre eigenen vier Wände neu für sich entdeckt – konnte davon auch Ihr Unternehmen profitieren?

Sebastian Hirn: Wir haben in der Tat einen klaren Trend hin zu hochwertigeren Ausstattungen festgestellt – etwas überspitzt gesagt konnte man fast den Eindruck gewinnen, dass die Küche im Begriff war, das Auto als des Deutschen liebstes Kind abzulösen. In diesem Zuge stieg auch

der Durchschnittspreis einer Küche merklich an, und hochwertige Materialien wie Naturstein und Keramik liefen der klassischen Schichtstoffplatte ein Stück weit den Rang ab. Um uns nachhaltig auf diese Nachfrageverschiebung einstellen zu können, haben wir vor zwei Jahren auch 16 Millionen EUR in ein neues Steinwerk investiert, in dem wir mit modernster Technik sämtliche anfallenden Steinbearbeitungsformen umsetzen können. Auch für komplexere ästhetische und funktionale Anforderungen sind wir bestens gerüstet: Mit unseren Digitaldruckverfahren können wir problemlos auch gläserne Nischenrückwände mit ansprechenden Motiven versehen, während sich in unsere Arbeitsplatten inzwischen auch Ladestationen für Smartphones integrieren lassen.

Dietmar und Sebastian Hirn,

der AKP Produktions-GmbH &

Geschäftsführer

Co. KG

Wirtschaftsforum: Mit der Entwicklung eines Stabilisators für Ihre Arbeitsplatten gelang Ihnen in den letzten Jahren auch eine größere technologische Innovation.

Dietmar Hirn: Unser Trägersystem AKP Stabilo löst ein oft auftretendes Problem auf sehr elegante Weise, weshalb wir es sogar patentieren ließen: Im Kern besteht es aus gefrästen Aluminiumprofilen, die eigens für unser Anwendungsfeld entwickelt wurden und die wir in entsprechende Arbeitsplatten einarbeiten, damit sie sich etwa über einem breiten Schrank nicht durchbiegen.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie insgesamt auf die weiteren Perspektiven Ihres Unternehmens?

Sebastian Hirn: Mit gesundem Optimismus – denn es wird in den nächsten 20 Jahren keinen asiatischen Arbeitsplattenkonfektionär geben, der hierzulande unsere Kernleistungen anbieten und beispielsweise Steinarbeitsplatten montieren könnte. All unsere Marktbegleiter stehen damit vor denselben Herausforderungen wie wir - sodass wir vor dem Hintergrund fairer Wettbewerbsbedingungen gute Chancen haben, auch langfristig im Markt zu bestehen.

Wirtschaftsforum: Nach der Gründung im Jahre 1995 sind Sie auch fast 30 Jahre später noch bei AKP aktiv, Herr Hirn - was treibt Sie weiterhin an?

Dietmar Hirn: Dieses Unternehmen ist mein Baby - von dem



Das Trägersystem AKP Stabilo im Einsatz

Moment an, als ich an dieser Stelle mit zwei Kollegen angefangen habe, bis heute, wo wir insgesamt 180 Mitarbeiter stark sind. Natürlich werde ich mit 68 Jahren meine Funktion im operativen Tagesgeschäft nicht mehr für alle Ewigkeit wahrnehmen - aber es macht mir weiterhin enormen Spaß, mich mit den Menschen in unserem Unternehmen auszutauschen und gemeinsam mit ihnen neue Ideen voranzubringen. Gleichzeitig freue ich mich, dass mit meinem Sohn in der Geschäftsführung eine belastbare Nachfolgeregelung getroffen werden konnte. Natürlich hätte ich das Unternehmen auch für viel Geld verkaufen können, aber was will ich mit all dem Geld? Mir ging es immer um die Menschen bei AKP - und darum, ihnen eine langfristige Perspektive bei uns zu eröffnen.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derweil mit Ihren 38 Jahren auf Ihre Rolle als Geschäftsführer?

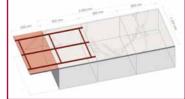


# **KONTAKTDATEN**

AKP Produktions-GmbH & Co. KG Bodenweg 27 98617 Meiningen Deutschland

**\**+49 3693 50880 info@akp-apl.de www.akp-arbeitsplatten.de





Konstruktionsübersicht zum Aufbau des patentierten Trägersystems von AKP

Sebastian Hirn: Natürlich bin ich mit der Firma im Hintergrund groß geworden, aber früher beschränkten sich meine Berührungspunkte lange Zeit auf ein wenig Ferienarbeit. Nach meinem Schulabschluss habe ich dann auch zuerst ein Fach studiert, das mit AKP nicht unbedingt etwas zu tun hat. Als mich mein Vater dann vor 15 Jahren fragte, ob ich mich kommissarisch um die Auftragsbestätigung kümmern könnte, nachdem ein Mitarbeiter ausgefallen war, wuchs ich sukzessive in das Unternehmen hinein und habe dann festgestellt, dass ich mich hier und auch in unserer Heimatstadt Meiningen sehr wohl fühle. Vor etwa sieben Jahren haben wir dann gemeinsam beschlossen, dass ich die Firma übernehmen würde. Rückblickend war das für mich

genau die richtige Entscheidung. Denn wenn ich mir vorstelle, dass heute ein Außenstehender als Inhaber und Geschäftsführer fungieren würde und dabei vielleicht auch Entscheidungen zur Schließung einzelner Teilbereiche träfe, die uns völlig zuwiderliefen, täte mir das in der Seele weh. Das ist zumindest der emotionale Blick. Rein rational muss ich gestehen, dass man sich einen solchen Schritt vor dem Hintergrund der enormen bürokratischen Belastungen und der wechselhaften wirtschaftlichen Lage natürlich dreimal überlegt. Aber ich bin froh, diese Herausforderung angenommen zu haben und die Geschichte unseres Unternehmens nun gemeinsam mit unserem Team auf einer starken Basis fortzuschreiben.

# **Schweizer Perfektion** in der Küche



# Interview mit



Winfried Küppers,

Seit über 100 Jahren steht der Schweizer Küchen- und Haushaltsgerätehersteller V-ZUG für einen bedingungslosen Premium-Anspruch, der weit über eine hochwertige Produktqualität hinausreicht. Welche besonderen Anforderungen seine Kunden an das Unternehmen stellen, wie die damit einhergehenden Innovationen erzielt werden und warum CO2-Neutralität für V-ZUG schon ein alter Hut ist, verriet Geschäftsführer Winfried Küppers im Interview.

Wirtschaftsforum: Herr Küppers. seit über 100 Jahren will V-ZUG durch 'Schweizer Perfektion für zuhause' überzeugen. Welche Bedeutung hat Ihre eidgenössische Heimat für Ihr Tagesgeschäft?

Winfried Küppers: Der Name unseres Unternehmens leitet sich aus 'Verzinkerei in der Stadt Zug' ab und steht für den Ort, an dem wir auch heute noch vollumfänglich als Swiss-Made-Hersteller produzieren – schon damit unterstreichen wir nachdrücklich unseren unbedingten Qualitätsanspruch. Die Schweiz

steht dabei für einen attraktiven. gehobenen, aber unprätentiösen Lifestyle mit High-End-Produkten von unvergleichbarer Eleganz, Langlebigkeit und einer beeindruckenden Funktionalität – das kennt man gemeinhin von den hiesigen Uhrenmanufakturen wie auch aus unserem Gewerk, der Küchenindustrie.

Wirtschaftsforum: Woran wird die Premium-Qualität Ihrer Produkte deutlich?

Winfried Küppers: Der Ausgangspunkt unserer Entwicklungsprozesse ist fast immer die Frage nach den konkreten Anforderungen unserer Kunden: Was wünschen sie sich und bei welchen Problemen können wir mit unseren Lösungen Abhilfe schaffen? So bestand etwa lange die Herausforderung, dass man dem Backofen nur über ein schlecht dosierbares Wasserbad Feuchtigkeit zuführen konnte. Also haben wir unseren Steamer erfunden, bei dem zudem die unterschiedlichen Garzeiten der einzelnen Zutaten automatisch berücksichtigt werden: Somit können Sie Kartoffeln, Spargel und

Brokkoli zum selben Zeitpunkt in unseren Dampfgarer legen – dank unserer erstklassigen Sensoren werden sie zur selben Zeit gar sein. Außerdem legen viele unserer Kunden großen Wert auf gradgenaues Kochen, denn gerade besonders hochwertige Speisen wie Lachs reagieren schon auf geringste Temperaturschwankungen von 1 oder 2 °C sehr empfindlich. Unsere Küchengeräte tragen diesen geringen Toleranzbereichen problemlos Rechnung. Wer bei seiner hochwertigen Kleidung dieselben Ansprüche hat, den können wir derweil mit unseren



V-ZUG steht seit über 100 Jahren für ein zeitloses Design



Die Showrooms von V-ZUG sollen den Kunden ein immersives Erlebnis ermöglichen



Auf Wunsch stellt V-ZUG seinen Kunden auch einen Koch zur Verfügung

Waschmaschinen unterstützen, die ebenfalls gradgenau arbeiten. Doch auch wer in der Küche auf möglichst unkompliziertem Wege zu einem erstklassigen Ergebnis gelangen will, ist bei V-ZUG bestens aufgehoben: Ein perfektes Rinderfilet müssen Sie nur in unser Gerät legen und dabei nicht einmal das Gewicht oder die gewünschte Temperatur eingeben – es wird garantiert wunschgemäß Medium Rare.

**Wirtschaftsforum:** Dabei besticht V-ZUG nicht nur durch eine außergewöhnliche Funktionalität, sondern auch durch ein ebenso ansprechendes Design.

Winfried Küppers: Nicht umsonst sind wir für unsere Produkte und unseren Webauftritt mit dem Red Dot Award ausgezeichnet worden. Um unsere Kunden von unserem Ansatz zu begeistern, betreiben wir in Deutschland mittlerweile auch drei Showrooms an besonders attraktiven Standorten

Eine hochwertige Küchenausstattung muss nicht zuletzt durch ein ansprechendes Design bestechen in München, Hamburg und Berlin, wo unsere Gäste voll und ganz in unsere Welt eintauchen können. Denn unsere Geräte sollen eben nicht allein eigentlich lästige Aufgaben im Haushalt übernehmen, sondern dem Anwender ein attraktives Nutzungserlebnis bieten und zudem zu einem ästhetisch attraktiven Zuhause beitragen. Um diesen Premium-Gedanken konsequent mit Leben zu füllen, benötigen wir daher nicht nur erstklassige Ingenieure, sondern auch Top-Designer, die für einen zeitlosen und zugleich modernen Stil stehen.

Wirtschaftsforum: Mit einer herausragenden Produktqualität ist es aber nicht getan – vielmehr muss eine Premium-Marke auch durch einen exzellenten Service glänzen.

Winfried Küppers: Richtig – deshalb wird jeder Kunde auch Teil unserer V-ZUG-Community und erhält eine bedarfsindividuelle Unterstützung bei allen Frage-

stellungen, die ihm wichtig sind. Sollte wider Erwarten doch ein Problem an einem unserer Geräte auftreten, entsenden wir selbstverständlich unverzüglich eine Servicetechnikerin. Das ist jedoch lediglich ein Baustein unseres umfassenden Community-Angebots, in dessen Zuge wir unseren Kunden auf Wunsch auch zum Selbstkostenpreis einen Koch zur Verfügung stellen, der dann vor Ort eine perfekte Weihnachtsgans, ein vegetarisches Ostermenü oder ein beliebiges anderes Gericht zubereitet. All diese Elemente sollen verdeutlichen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden detailgenau kennen und ihnen auch weit über die eigentliche Produktexzellenz hinaus gerecht werden wollen.

Wirtschaftsforum: Vielen Kunden, die einen besonderen Wert auf Premium-Qualität legen, ist mittlerweile auch eine gute Nachhaltigkeitsbilanz der Unternehmen wichtig, deren Produkte sie erwerben.



# **KONTAKTDATEN**

V-ZUG Deutschland Kurfürstendamm 170 10707 Berlin Deutschland

+49 3031 196185 vzug.studio.berlin@vzug.com www.vzug.com

Winfried Küppers: CO<sub>2</sub>-Neutralität ist für V-ZUG heute gar kein Thema mehr – dieses Ziel haben wir nämlich schon 2020 erreicht. Vielmehr beschäftigen wir uns inzwischen mit der Frage, wie wir der Umwelt mehr zurückgeben können, als wir ihr an Ressourcen entnehmen. In diesem Kontext konnte V-ZUG beispielsweise seine Flächennutzung in der Fertigung um 60% verringern und zugleich einen höheren Produktausstoß erzielen. Weitere Impulse werden folgen.



# Vorsprung durch eine engagierte Stadtpolitik

Im Gespräch berichtet Thomas Edathy, Geschäftsführer der Stadtwerke Celle GmbH, über die vielfältigen Herausforderungen und Erfolge des Unternehmens. Er beschreibt die Entwicklung von einer kleinen Einheit bis hin zu einem dynamischen Unternehmen, das heute eine breite Palette an Dienstleistungen anbietet. Dabei gibt er Einblicke in die strategische Ausrichtung der Stadtwerke, insbesondere in Bezug auf die Modernisierung der Parkinfrastruktur und die Förderung einer nachhaltigen Mobilität.

"Wir haben ganz klein angefangen", erinnert sich Thomas Edathy. "Damals hatten wir nur vier Mitarbeiter und haben uns auf das Schwimmbad und einige Parkhäuser konzentriert." Doch nach der Wiedereinführung von Strom- und Gasangeboten sowie der Übernahme der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung begann eine signifikante Expansion. Die Einführung eines Kundencenters und die Betreuung der städtischen Beleuchtung gehörten ebenfalls zu den neuen Geschäftsfeldern, die im Laufe der Jahre erschlossen wurden. "Es war ein großer Schritt für uns, diese Aufgaben zu

übernehmen und unser Portfolio zu erweitern", fügt Thomas Edathy hinzu. Die Celler Parkbetriebe, die 1990 als 100%ige Tochtergesellschaft der Stadtwerke Celle GmbH gegründet wurden, sind für den Bau und die Verwaltung der Parkhäuser, Parkpaletten und des Wohnmobilstellplatzes in Celle zuständig und haben es geschafft, die Parkinfrastruktur zu modernisieren und an die heutigen Anforderungen anzupassen.

# Erweiterung der Parkinfrastruktur und Mobilitätslösungen

Ein zentraler Schwerpunkt der Celler Parkbetriebe liegt auf der

Weiterentwicklung der Parkmöglichkeiten in Celle. "Bei unserer Gründung haben wir zunächst die zwei Parkhäuser Südwall und Nordwall übernommen", erklärt der Geschäftsführer. "Aber im Laufe der Zeit kamen die Tiefgarage Union, die beiden Parkpaletten Maschplatz und Langensalzaplatz und die Parkand-Ride-Anlage am Bahnhof hinzu." Diese Decks bieten den Pendlern flexible Parkmöglichkeiten, die besonders in städtischen Umgebungen geschätzt werden. Die genauen Auflistungen und Standorte der Parkplätze sind auf der Website der Celler Park-

# Interview mit

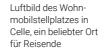


**Thomas Edathy,** Geschäftsführer der Stadtwerke Celle GmbH

betriebe zu finden. 2018 wurde in der Nähe des Spaßbades ein Wohnmobilstellplatz errichtet, der aufgrund der steigenden Nachfrage derzeit um 22 zusätzliche Plätze erweitert wird. "Wir planen, diese Erweiterung pünktlich zum Weihnachtsmarkt fertigzustellen", so Thomas Edathy. Allerdings gab es Widerstand aus der Bevölkerung, was zu Verzögerungen bei der Baugenehmigung führte. Ein weiteres wichtiges Projekt war die Einführung eines intelligenten Parkleitsystems in der Innenstadt, das aktuelle Informationen zu freien Plätzen und eventuellen Sperrungen bietet. "Durch diese









### **KONTAKTDATEN**

Stadtwerke Celle GmbH Allerstraße 10 29225 Celle Deutschland

**\**+49 5141 951930 info@stadtwerke-celle.de stadtwerke-celle.de



Mobilität in Bewegung - die U-Bahn als Herzstück der städtischen Verkehrsstrategie



Eines der fortschrittlichsten Parkhäuser in der Innenstadt von Celle



Für Fahrradfans und Pendler – sicher parken und bequem aufladen in Celle

Maßnahmen tragen wir zur nachhaltigen Mobilität in der Stadt bei und unterstützen gleichzeitig den Tourismus und den lokalen Einzelhandel", betont Thomas Edathy.

# Herausforderungen und Krisenbewältigung

Die letzten Jahre brachten erhebliche Herausforderungen für die Celler Parkbetriebe mit sich. Die Coronapandemie führte zu einem drastischen Rückgang der Besucherzahlen in den Parkhäusern, da viele Geschäfte in der touristisch geprägten Stadt geschlossen bleiben mussten und vermehrt im Homeoffice gearbeitet wurde. Auch die P+R-Anlage am Bahnhof verzeichnete eine geringere Auslastung, da weniger Pendler die Anlage nutzten. "Wir haben eine deutliche Erholung erlebt und die Besucherzahlen und Umsätze nähern sich wieder dem Niveau

von 2019", berichtet Thomas Edathv. Bemerkenswert ist, dass der Wohnmobiltourismus während der Pandemie zugenommen hat, was auf eine Veränderung der Reisegewohnheiten hinweist. Eine weitere Herausforderung war die Energiekrise, die besonders hohe Kosten für das städtische Schwimmbad verursachte. "Um diesen finanziellen Belastungen entgegenzuwirken, haben wir eine Solarabsorberanlage im Freibad installiert", erklärt der Geschäftsführer. Alle Parkhäuser bis auf eines sowie die Parkpaletten erwirtschaften Gewinne. "Nur unser Sorgenkind, die Tiefgarage, verzeichnet regelmäßig Verluste in Höhe von mehreren Hunderttausend EUR jährlich, da sie wegen der großen Anfangsinvestition hohe Abschreibungen verursacht, denn das unterste Level muss bei extrem steigenden Grundwasserständen geflutet werden können", erläutert Thomas Edathy die Problematik

# Zukunftsaussichten und nachhaltige Entwicklung

Die Celler Parkbetriebe haben klare Pläne für die Zukunft und legen einen starken Fokus auf Nachhaltigkeit und Innovation. "Wir wollen den Wohnmobilstellplatz erweitern und die große Parkpalette mit 366 Plätzen in den nächsten fünf Jahren abreißen und neu bauen", sagt Thomas Edathy. Die Förderung der E-Mobilität steht ebenfalls im Mittelpunkt der Strategie. Hierzu zählen die Erweiterung des Netzes von E-Ladestationen in den Parkhäusern Südwall. Nordwall und Union sowie die Schaffung von Fahrradparkhäusern mit Ladestationen für E-Bikes. "Diese Projekte zielen darauf ab, eine nachhaltige Mobilität in Celle zu

fördern und den Umstieg auf umweltfreundlichere Verkehrsmittel zu unterstützen", betont Thomas Edathy. Darüber hinaus prüfen die Celler Parkbetriebe die Installation weiterer Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Parkhäuser, um die Stromkosten zu senken und die Umweltfreundlichkeit zu erhöhen. Auch die regelmäßige Überprüfung der Bausubstanz der Parkhäuser gehört zu den langfristigen Plänen, um die Sicherheit und den Erhalt der Infrastruktur zu gewährleisten. "Mit diesen Maßnahmen wollen wir nicht nur den aktuellen Anforderungen gerecht werden, sondern auch die Lebensqualität in der Stadt verbessern und einen Beitrag zur kommunalen Daseinsvorsorge leisten", sagt Thomas Edathy abschließend. "Ich finde, gewisse Dinge gehören in kommunale Hand, und ich tue gerne etwas für die Bürger."

# Regionaler Problemlöser mit Weitblick

Die Regionalwerke Wolfhager Land GmbH, hervorgegangen aus den Stadtwerken Wolfhagen, sind seit über zwei Jahrzehnten ein fester Bestandteil der regionalen Energieversorgung. Mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit und Kundenbindung haben sie sich zu einem Vorreiter auch im Bereich der erneuerbaren Energien entwickelt. Christina Holzhauer und Alexander Rohrssen sind verantwortlich für die Geschäftsführung von Stadtwerken und Regionalwerken. Im Interview sprechen sie über wegweisende Entscheidungen und die Rolle der Unternehmen als regionaler Lösungsanbieter, der auf langfristige Partnerschaften mit Kommunen und Bürgern setzt.



Wirtschaftsforum: Frau Holzhauer, Herr Rohrssen, Sie haben in den letzten Jahren beeindruckende Entwicklungen bei den Regionalwerken Wolfhager Land vorangetrieben. Was waren dabei wichtige Schritte?

Christina Holzhauer: Die Regionalwerke im Wolfhager Land sind ursprünglich aus den Stadtwerken Wolfhagen hervorgegangen. Seit der Gründung der Stadtwerke im Jahr 2000 hat sich das Unternehmen stetig weiterentwickelt und eigene Geschäftsbereiche neben dem Netzbetrieb und dem Vertrieb aufgebaut. Ein bedeutender Schritt war 2006 die Übernahme der Netze in den Ortsteilen, denn es kam in Deutschland selten vor, dass Kommunen die Konzession an einen neuen Betreiber vergeben. Bis dato war es unüblich, einen anderen Netzbetreiber zu wählen als den vorherigen. Seitdem betreiben die Stadtwerke Wolfhagen das gesamte Stadtnetz und alle Ortsteile eigenständig. Ein weiterer Meilen-

stein war 2008 unser Einstieg in das Thema Erneuerbare Energien. Nach langwierigen Planungen und politischem Gegenwind konnten wir 2014 einen der ersten Windparks im Wald realisieren. Parallel dazu haben wir 2012 einen Photovoltaikpark errichtet. Beide Projekte sind heute prägend für unsere Ausrichtung und die Stadt Wolfhagen.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat die Bürgerenergiegenossenschaft die Entwicklung Ihres Unternehmens beeinflusst?

**Alexander Rohrssen:** Die Bürgerenergiegenossenschaft spielt eine zentrale Rolle in unserer Strategie. Interview mit
Christina Holzhauer,
Geschäftsführerin und
Alexander Rohrssen,
Geschäftsführer
der Regionalwerke Wolfhager
Land GmbH

Sie wurde 2012 parallel zum Bau des Solarparks gegründet und hat es den Bürgern ermöglicht, sich direkt an den erneuerbaren Energieprojekten zu beteiligen. 25% der Anteile an den Stadtwerken wurden damals von der Genossenschaft übernommen. Das stärkt nicht nur die Akzeptanz, sondern auch die Kundenbindung. Unsere Genossenschaftsmitglieder profitieren sowohl von den Erlösen aus den erneuerbaren Energien als auch von unseren

Solarpark und Windpark Wolfhagen, Schlüsselprojekte für nachhaltige Energiezukunft klassischen Geschäften. Gleichzeitig ist sichergestellt, dass sie Strom und Erdgas über die Stadtwerke Wolfhagen beziehen. Dies hat dazu beigetragen, dass wir einen stabilen Kundenstamm von rund 14.000 Kunden haben, von denen etwa 10% Mitglieder der Genossenschaft sind.

**Wirtschaftsforum:** Wie haben sich Ihre Unternehmen entwickelt?

Alexander Rohrssen: Die Energiekrise hat unsere Umsätze und Aufwendungen deutlich steigen lassen. Unser Fokus lag und liegt jedoch auf nachhaltigem Wachstum. Uns geht es nicht um das schnelle Geschäft mit Boni und Rabatten. Wir setzen auf langfristige Kundenbindung, indem wir unseren regionalen Anspruch hervorheben. Unsere Kunden schätzen es, dass wir vor Ort sind und ihre Anliegen direkt bearbeiten können. Dieses Vertrauen, das wir aufgebaut haben, ist unser großes Plus im Wettbewerb.

Christina Holzhauer: Unser Ziel ist es, als Regionalwerke Wolfhager Land der führende Energieversorger und Netzbetreiber in unserer Region zu sein, für die Bürger, die Mitarbeiter und die Kommu-

nen. Profitmaximierung steht bei uns nicht im Fokus, sondern der Anspruch, vor Ort der Lösungsanbieter Nummer eins zu sein.

**Wirtschaftsforum:** Sie haben 2020 die Regionalwerke Wolfhager Land gegründet.

Christina Holzhauer: Die Gründung der Regionalwerke Wolfhager Land war ein strategischer Schritt, um Netzbetrieb und Wasserversorgung aus den Stadtwerken herauszulösen und wieder vollständig in kommunaler Hand zu bündeln. Die Regionalwerke sind zu 100% im Besitz der Stadt Wolfhagen. Gleichzeitig hat die Bürgerenergiegenossenschaft ihren Anteil an den Stadtwerken weiter ausgebaut. Unsere beiden Gesellschaften arbeiten jedoch weiterhin Hand in Hand, wir verstehen uns als Einheit. Auch in den kommenden Jahren planen wir, unsere Kapazitäten im Bereich Erneuerbare Energien auszubauen. Besonders im Windund Solarsektor sehen wir noch großes Potenzial.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Botschaften an die Politik?



Instandsetzung und Netzausbau sichern eine zuverlässige Stromversorgung

Alexander Rohrssen: Die Politik muss die Energiewirtschaft und Digitalisierung konsequent vorantreiben. In den letzten Jahren wurden viele Chancen verpasst. Es ist entscheidend, dass der aktuelle Schwung beim Ausbau der erneuerbaren Energien nicht durch bürokratische Hürden verloren geht. Auch die Digitalisierung ist ein Meilenstein, der Transparenz schafft und die Energiewende sowie die Sektorenkopplung vorantreibt.





### **KONTAKTDATEN**

Regionalwerke Wolfhager Land GmbH Siemensstraße 10 34466 Wolfhagen Deutschland

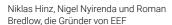
+49 5692 322960 info@rwl.gmbh www.rwl.gmbh

**Wirtschaftsforum:** Was motiviert Sie persönlich jeden Tag aufs Neue?

**Alexander Rohrssen:** Die Herausforderungen, die täglich auf uns zukommen, machen die Arbeit spannend und motivierend.

Christina Holzhauer: Und es motiviert uns zu sehen, dass wir im Team etwas bewegen können. In den letzten Jahren haben wir unsere Mitarbeiterzahl mehr als verdoppelt, von 24 auf mittlerweile 54 Mitarbeiter. Das Herzblut, das in unsere Arbeit einfließt, ist der Schlüssel für unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung und gewährleistet, dass wir weiterhin auf einem guten Weg bleiben.

# Die intelligente Verknüpfung Erneuerbarer Energien





Die EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH feiert ihre Büroeröffnung in Berlin

Die Energiewende ist in vollem Gange, doch sie erfordert innovative Lösungen und visionäre Ansätze, um ihr volles Potenzial zu entfalten. Niklas Hinz, Geschäftsführer der EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH, ist einer dieser Visionäre. Sein Unternehmen verfolgt das Ziel, die nächste Stufe der Energiewende 2.0 zu erreichen. Durch die intelligente Kombination von Windenergie, Photovoltaik und Speichertechnologien sowie den Einsatz von künstlicher Intelligenz möchte die EEF die Art und Weise, wie wir Energie produzieren und nutzen, grundlegend verändern.

Wirtschaftsforum: Herr Hinz, Sie haben die EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH Anfang des Jahres zusammen mit Ihren Mitgründern ins Leben gerufen. Was war der ausschlaggebende Grund für diesen Schritt und wie kam es zur Gründung?

Niklas Hinz: Die Gründung der EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH war für uns ein logischer Schritt, nachdem wir alle bereits langjährige Erfahrung in der Branche der Erneuerbaren

Energien gesammelt hatten. Insbesondere der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit und die Möglichkeit, umfassendere und ganzheitlichere Ansätze zu verfolgen, waren treibende Kräfte. Meine Mitgründer Nigel Nyirenda, Roman Bredlow und ich haben in der Vergangenheit in verschiedenen Bereichen der Branche gearbeitet, von der technischen Umsetzung über die strategische Beratung bis hin zur Projektfinanzierung. Anfang 2024 haben wir dann gemeinsam entschieden,

unsere Expertise zu bündeln und ein Unternehmen zu gründen, das nicht nur Projekte entwickelt, sondern auch langfristig betreibt und dabei innovative Technologien wie Digitalisierung und künstliche Intelligenz nutzt. Der Markt bietet aktuell großartige Chancen, vor allem durch gesetzliche Vereinfachungen und die Ausweisung von Vorranggebieten, was es uns ermöglicht, mit einer starken Basis in diesen Markt einzutreten.

# Interview mit

Niklas Hinz,

Geschäftsführer und Gesellschafter der EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH





### **KONTAKTDATEN**

EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH Schicklerstraße 5-7 10179 Berlin

Deutschland

www.eef.de

**\**+49 30 3434659-00 info@eef.de

Wirtschaftsforum: Sie haben innovative Technologien angesprochen. Können Sie erläutern, wie diese in Ihren Projekten zum Einsatz kommen?

Niklas Hinz: Unsere Strategie basiert auf der intelligenten Verknüpfung von Windenergie, Photovoltaik und Speichertechnologien, unterstützt durch KI-Software. Diese Technologien ermöglichen es uns, das volle Potenzial der Erneuerbaren Energien auszuschöpfen. Konkret

bedeutet das, dass wir die Energieerzeugung und -speicherung mithilfe von künstlicher Intelligenz optimieren können. Zum Beispiel können wir durch KI-basierte Analysen vorhersagen, wann es sinnvoll ist, Energie zu speichern oder ins Netz einzuspeisen und so die Effizienz unserer Projekte maximieren. Zudem passen wir unsere Lösungen an lokale Bedürfnisse an, indem wir regionale Energieanforderungen und Verbrauchsprofile berücksichtigen. So können wir maßgeschneiderte, zukunftsträchtige Energielösungen anbieten, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch nachhaltig sind.

**Wirtschaftsforum:** Sie legen großen Wert auf die Unternehmenskultur. Welche Werte prägen Ihr Unternehmen?

Niklas Hinz: Unsere Unternehmenskultur ist ein zentraler
Bestandteil unserer Arbeit und
basiert auf vier Kernwerten: "Energie im Miteinander", "Innovation
durch Offenheit", "Echtheit leben"
und "Kompetenz im Einsatz".

"Energie im Miteinander" steht für ein starkes Gemeinschaftsgefühl im Unternehmen. Wir fördern die enge Zusammenarbeit zwischen Teammitgliedern aus unterschiedlichen Fachbereichen. sodass wir voneinander lernen und uns gegenseitig unterstützen können. "Innovation durch Offenheit" bedeutet, dass wir unsere Mitarbeiter ermutigen, offen für neue Technologien und Arbeitsweisen zu sein. Wir wollen, dass sie bestehende Prozesse kontinuierlich hinterfragen und verbessern. "Echtheit leben" steht für Authentizität und ein respektvolles Miteinander. Jeder soll sich im Unternehmen wohlfühlen und so geben können, wie er oder sie ist. Schließlich legen wir großen Wert auf "Kompetenz im Einsatz", das heißt auf kontinuierliche Weiterbildung. Wir bieten Schulungen und Mentoring-Programme an, um unsere Mitarbeiter sowohl fachlich als auch persönlich weiterzuentwickeln. Diese Werte schaffen eine Arbeitsumgebung, in der sich unsere Mitarbeiter entfalten und gleichzeitig ihren Beitrag zur Ener**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre langfristigen Ziele für die EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH?

Niklas Hinz: In den nächsten drei bis fünf Jahren möchten wir die ersten Projekte in Betrieb nehmen und als Energieversorger tätig werden. Dabei planen wir, innovative Technologien wie die Kombination von Wind- und Solarenergie mit Speichern und Wasserstoff zu integrieren. Unser Ziel ist es, eine Vorreiterrolle im Bereich der Erneuerbaren Energien einzunehmen. Langfristig wollen wir über die Branche hinaus bekannt werden und eine große Akzeptanz für Erneuerbare Energien in der Bevölkerung schaffen. Wir glauben fest daran, dass die Energiewende 2.0 nur durch den Einsatz modernster Technologien und die Einbindung der Menschen vor Ort erfolgreich sein kann. Dabei wollen wir nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sein, sondern auch einen echten Mehrwert

für die Umwelt und kommende Generationen schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Was treibt Sie persönlich an, sich so intensiv für Erneuerbare Energien einzusetzen?

Niklas Hinz: Die Geburt meiner Tochter hat meinen Antrieb, in dieser Branche tätig zu sein, noch weiter verstärkt. Es ist mir ein persönliches Anliegen, eine lebenswerte und CO<sub>2</sub>-arme Welt für zukünftige Generationen zu schaffen. Ich sehe es als meine Verantwortung, meinen Beitrag dazu zu leisten, dass unsere Kinder in einer Welt aufwachsen, die nachhaltig und lebenswert ist. Dieser Gedanke treibt mich an, auch in schwierigen Zeiten weiterzumachen und unser Unternehmen voranzubringen. Die Möglichkeit, durch unsere Arbeit einen entscheidenden Beitrag für die Zukunft zu leisten, motiviert mich jeden Tag aufs Neue.



# **Automation nach Maß**



Janine Goldgräbe, Vertriebsleiterin und



Bernd Petermann, Geschäftsführer der Symacon System + Service GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Petermann, wenn Sie auf die vergangenen Jahre zurückblicken, was waren die entscheidenden Schritte für das Wachstum und die Entwicklung der Symacon System + Service GmbH?

Bernd Petermann: Wir. die SSG. sind 2018 als eigenständige Servicegesellschaft und Spin-off der SYMACON GmbH gestartet. Der Schwerpunkt lag auf Service und Inbetriebnahmen für die

Maßgeschneiderte Packstationen für die Firma EGLO Leuchten

Die Automatisierungsbranche steht vor immer komplexeren Herausforderungen, die maßgeschneiderte Lösungen erfordern. Die Symacon System + Service GmbH aus Magdeburg hat sich als Spezialist für Sondermaschinenbau etabliert. Mit einem engagierten Team und einer starken Partnerschaft mit Bosch Rexroth entwickelt das Unternehmen innovative Lösungen, die perfekt auf die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden abgestimmt sind.

Gruppe sowie dem Ausbau der Partnerschaft mit Bosch Rexroth. Nach der Insolvenz der Symacon GmbH im Jahr 2020 haben wir unser Geschäftsmodell komplett neu ausgerichtet und uns stärker auf den Sondermaschinenbau und Automatisierungslösungen konzentriert. Durch die neue Certified Excellence-Partnerschaft mit Bosch Rexroth können wir nun aus der Montagetechnik, Lineartechnik und Antriebstechnik des Marktführers Komponenten und Systemlösungen auf höchstem Niveau anbieten.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr aktuelles Portfolio aus? Können Sie uns einen Einblick geben, welche Branchen Sie bedienen und

welche spezifischen Lösungen Sie anbieten?

Janine Goldgräbe: Unser heutiges Portfolio ist breit gefächert und bietet für jede Herausforderung eine passende Lösung - von der individuellen Arbeitsplatzgestaltung bis hin zu voll automatisierten Systemlösungen. Besonders stark sind wir in der Logistikbranche, der Automobilindustrie und der Batteriefertigung vertreten. Ein Beispiel: Für den österreichischen Lampenhersteller EGLO Leuchten haben wir spezielle Packstationen mit integrierter Fördertechnik entwickelt, die den Arbeitsalltag effizienter gestalten. Aber auch im Sondermaschinenbau: Besonders Reibschweißmaschinen für Sicherheitsgurtsysteme sowie Transfersysteme für Batterieröntgenanlagen sind im Angebot. Was uns auszeichnet, ist unsere Fähigkeit, individuelle und kundenspezifische Lösungen zu entwickeln. Wir haben keinen 'One-Size-Fits-All'-Ansatz, sondern setzen auf kundenspezifische Sonderlösungen im Anlagenbau, die vom einfachen Roboterhandling über die Verkettung von Maschinen und Anlagen bis hin zu individuellen, prozessoptimierenden Automationslösungen reichen.

Wirtschaftsforum: Herr Petermann, wenn Sie an die Herausforderungen denken, denen die SSG gegenübersteht: Welche würden Sie als die größten bezeichnen?



Effizient gestaltete Montagearbeitsplätze mit Materialbereitstellung

Bernd Petermann: Die größten Herausforderungen bestehen darin, schnell auf die sich ändernden Marktanforderungen zu reagieren und dabei unsere hohe Oualität zu bewahren. Der Markt ist dynamisch und unsere Kunden haben stetig neue Herausforderungen. Nur mit einer entsprechenden Flexibilität und guter Mitarbeitermotivation kann man darauf reagieren. Die Oualität der Produkte ist ebenfalls entscheidend. Dank unserer Partnerschaft mit Bosch Rexroth haben wir Zugang zu modernster Technologie und Komponenten, welche unter strengsten Qualitätsauflagen gefertigt werden, sodass wir stets Produkte auf höchstem Niveau liefern können.

Wirtschaftsforum: Welche Bedeutung hat Innovation für Ihr Unternehmen?

Janine Goldgräbe: Innovation ist das Herzstück unseres Erfolges. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Produkte und Dienstleistungen weiterzuentwickeln und neue Lösungen für die Herausforderungen unserer Kunden zu finden. Dabei spielen unsere Partnerschaften, insbesondere mit Bosch Rexroth, eine wichtige Rolle.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Strategie zur Kundenbindung aus?

Janine Goldgräbe: Kundenbindung ist für uns entscheidend. Wir setzen auf enge, langfristige Zusammenarbeit, basierend auf Flexibilität und Zuverlässigkeit. Unsere maßgeschneiderten Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt, was einen echten Mehrwert schafft. Durch kontinuierlichen direkten Austausch und Kommunikation verstehen wir die spezifischen Herausforderungen unserer Kunden und entwickeln Lösungen, die ihnen helfen, diese Heraus-



Innovative Automationslösung mit Roboterhandling

forderungen zu meistern. Diese Vertrauensbasis führt dazu, dass unsere Kunden immer wieder auf uns zukommen - weil sie wissen, dass wir ein verlässlicher Partner sind, der ihre Ziele versteht und unterstützt. Das Versprochene wird auch eingehalten.

Wirtschaftsforum: Wohin soll die Reise für die SSG in den nächsten Jahren gehen?

Janine Goldgräbe: Langfristig setzen wir uns das Ziel, unsere Position als ein führender Anbieter von Automatisierungslösungen in Mitteldeutschland weiter zu festigen und auszubauen. Neben unserer fundierten Expertise im Sondermaschinenbau werden wir unseren Fokus verstärkt auf die Bereiche Montagetechnik, Lineartechnik und Antriebstechnik von Bosch Rexroth legen. Diese Kernkompetenzen, kombiniert mit neuen Anforderungen aus innovativen Technologiebereichen wie



### **KONTAKTDATEN**

Symacon System + Service GmbH Alt Salbke 6-10 39122 Magdeburg Deutschland

**\**+49 391 7929370 kontakt@symacon-ssg.de www.symacon-ssg.de





Transfersystemlösungen mit Komponenten von Bosch Rexroth

Brennstoffzellen, E-Mobility und Reinraumtechnik, ermöglichen es uns, hoch spezialisierte und effiziente Lösungen für industrielle Anwendungen der Zukunft zu entwickeln.

Bernd Petermann: Diese zukunftsorientierten Branchen erfordern innovative Technologien, die nicht nur die Effizienz steigern, sondern auch nachhaltige Produktionsprozesse fördern. Unser Ziel als Arbeitgeber ist es, weiterhin daran zu arbeiten, ein Umfeld zu schaffen, in dem sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen und kontinuierlich weiterentwickeln können, um gemeinsam die optimalen Lösungen für unsere Kunden zu schaffen.

# Die Welt leichter machen mit Carbonfasern

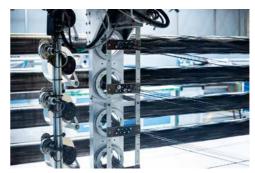


In der dynamischen Welt der Materialwissenschaften hat sich die Carbonfasertechnologie als einer der vielversprechendsten Bereiche etabliert. DYNEXA, ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Laudenbach in Baden-Württemberg, hat sich in den letzten Jahren intensiv mit der Verarbeitung von Carbonfasern beschäftigt. Heute verfügt DYNEXA (ein Unternehmen der Avanco Composite) über ein unvergleichlich umfassendes Know-how in der Wicklung von Carbonfasern, um bestimmte Produkteigenschaften zu erzielen.

Patrick Rapmund, 57 Jahre alt, hat seine Karriere in der Automobilzulieferindustrie begonnen, wo er viele Jahre tätig war. Vor sieben Jahren entschied er sich. zu DYNEXA zu wechseln, um sich mit der Verarbeitung von Carbonfasern zu beschäftigen. "Ich wollte die Welt ein wenig leichter machen und damit auch weniger Ressourcen verbrauchen", erklärt er. Diese Philosophie spiegelt sich in der Unternehmensstrategie wider: Diese konzentriert sich auf die Entwicklung innovativer Lösungen, die über die Grenzen traditioneller Materialien hinausgehen.



Auch dickwandige Bauteile können im Wicklungsverfahren hergestellt werden



Durch die unterschiedliche Anordnung der Fasern können die Bauteileigenschaften auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden

# Ursprünge in der Papierindustrie

DYNEXA hat eine bemerkenswerte Geschichte, die vor 35 Jahren mit einem Forschungsprojekt zur Effizienzsteigerung in der Papierindustrie begann. "Wir sind aus dem Freudenberg-Konzern hervorgegangen und das Forschungsprojekt hat sich verselbstständigt und weiterentwickelt", so Patrick

Rapmund. Heute beliefert DYNE-XA weltweit Kunden in den Bereichen Automobil, Schiffsantrieb und erneuerbare Energien.

# Interview mit



Dr. Patrick Rapmund, Geschäftsführer der DYNEXA GmbH & Co. KG

# DYNEXA

### KONTAKTDATEN

DYNEXA GmbH & Co. KG Dr.-Werner-Freyberg-Straße 7 69514 Laudenbach Deutschland

**\**+49 6201 290860 info@dynexa.de www.dynexa.de

# Vielseitigkeit der Carbonfaserprodukte

Die Vielseitigkeit der Carbonfaserprodukte von DYNEXA ist beeindruckend. Wie Patrick Rapmund erläutert, ist das Unternehmen in verschiedenen Segmenten tätig, darunter die Herstellung von Antriebswellen für Sportwagen und Lösungen für die Papierindustrie. "Wir haben auch begonnen, Produkte für die E-Mobilität zu entwickeln, wie Motorbandagen und Rotorbandagen", sagt er. Diese Anpassungsfähigkeit an neue Marktbedingungen ist entscheidend, da die Nachfrage nach umweltfreundlicheren Lösungen stetig steigt.

Ein weiteres wichtiges Anwendungsfeld, das DYNEXA ins Visier genommen hat, ist die Geothermie. "Unsere Carbonfaserprodukte sind korrosionsbeständig und leichter als Stahl, was sie ideal für Anwendungen im Bohrloch macht", erklärt Patrick Rapmund. Diese Innovationen könnten nicht nur effizienter, sondern auch nachhaltiger sein.

# Nachhaltigkeit im Fokus

Ein zentrales Anliegen von DYNE-XA ist die Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks in der Produktion. Patrick Rapmund betont, dass das Unternehmen kontinuierlich daran arbeitet, seine Prozesse zu optimieren, um energieeffizienter zu werden. "Wir setzen auf nachhaltige Rohstoffe und versuchen,



Antriehswellen aus Kohlenstofffaserver-

unsere Abfallprodukte zu reduzieren", sagt er. Diese Maßnahmen sind nicht nur gut für die Umwelt, sondern auch für das Geschäft, da immer mehr Kunden Wert auf Nachhaltigkeit legen. "Unsere Produkte sind leichter und benötigen weniger Energie, um beschleunigt zu werden. Das hat positive Effekte auf den Energieverbrauch", fügt Patrick Rapmund hinzu. Diese Philosophie könnte DYNEXA einen Wettbewerbsvorteil in einem zunehmend umweltbewussten Markt verschaffen.

# **Digitale Transformation und** Innovation

Die digitale Transformation spielt ebenfalls eine wichtige Rolle in der Unternehmensstrategie von DYNEXA. Patrick Rapmund erklärt, dass das Unternehmen an der Entwicklung eines digitalen

Zwillings seiner Produkte arbeitet, um die Effizienz in der Produktion zu steigern und den Kunden mehr Transparenz zu bieten. "Wir möchten unseren Kunden die Möglichkeit geben, Qualitätsdaten zu ihren Produkten online bereits im Herstellungsprozess einzusehen", sagt er. Der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) wird ebenfalls geprüft, um Prozesse zu optimieren und die Effizienz weiter zu steigern. "Wir schauen, wo es sinnvoll ist, KI einzusetzen, sei es bei der Instandhaltung oder bei der Qualitätsdatenerfassung", erklärt Patrick Rapmund.

# Unternehmenskultur und Mitarbeiterorientierung

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg von DYNEXA ist die Unternehmenskultur. Mit 55 Mitarbeitern legt das Unternehmen großen Wert auf eine offene und familiäre Atmosphäre. "Wir fördern eine Kommunikation auf Augenhöhe und legen Wert auf eine kundenorientierte Denkweise", erklärt Patrick Rapmund. Schulungen und Weiterbildung sind Teil der Unternehmenskultur, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter stets auf dem neuesten Stand der Technik sind. "Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter sich wohlfühlen und die Möglichkeit erhalten, sich weiterzuentwickeln", ergänzt der Geschäftsführer. Diese Philosophie hat sich als erfolgreich erwiesen, da das Unternehmen in

der Lage ist, die Anforderungen des Marktes flexibel zu bedienen.

# Ausblick und Herausforderungen

Mit ehrgeizigen Umsatzzielen und einer klaren Wachstumsstrategie blickt Patrick Rapmund optimistisch in die Zukunft. "Wir wollen unseren Umsatz in den nächsten drei Jahren verdoppeln", erklärt er. Diese ambitionierten Pläne erfordern jedoch auch Investitionen in Mensch und Maschine. "Wenn die Zukunft sich so gestaltet, wie wir es uns vorstellen, dann werden die Kapazitäten nicht ausreichen. Dann müssen wir investieren", sagt Patrick Rapmund. Die Herausforderungen der kommenden Jahre sieht er als Chance, sich weiterzuentwickeln und neue Märkte zu erschließen. "Die Welt verändert sich, und wir müssen bereit sein, uns anzupassen und innovative Lösungen anzubieten."

# Kontakte

Gebauer GmbH Obere Dammstraße 8-10 42653 Solingen Deutschland

**4**+49 212 230350 info@timeline.de www.timeline.de

SCHULLER & Company GmbH Mergenthalerallee 15-21 65760 Eschborn Deutschland

**\**+49 6196 7008201 info@schullerco.com www.schullerandcompany.com

rauschenberg ingenieure gmbh Wallweg 5 36151 Burghaun-Steinbach Deutschland

**L** +49 6652 96980 info@rauschenberg-ing.de www.rauschenberg-ing.de

Orthopädie-Technik-Service aktiv GmbH Gützkower Landstraße 36-40 17489 Greifswald Deutschland

**\**+49 3834 433000 info@ot-aktiv.de www.ot-aktiv.de

Emperra GmbH E-Health Technologies Zeppelinstraße 48a 14471 Potsdam Deutschland

**\**+49 331 97934800 info@emperra.com www.emperra.com

Northpoint GmbH

Bahrenfelder Straße 19 22765 Hamburg Deutschland **\**+49 40 303743090

info@northpoint.de www.northpoint.de

HARMSEN KOMTEC GMBH Eichenallee 17 49849 Wilsum Deutschland **\**+49 5945 99500

info@harmsen-komtec.de www.harmsen-komtec.de

AKP Produktions-GmbH & Co. KG Bodenweg 27 98617 Meiningen Deutschland **L**+49 3693 50880

info@akp-apl.de www.akp-arbeitsplatten.de V-ZUG Deutschland Kurfürstendamm 170 10707 Berlin Deutschland

**L**+49 3031 196185 vzug.studio.berlin@vzug.com www.vzug.com

Stadtwerke Celle GmbH Allerstraße 10 29225 Celle Deutschland **\**+49 5141 951930

info@stadtwerke-celle.de stadtwerke-celle.de

Regionalwerke Wolfhager Land GmbH Siemensstraße 10 34466 Wolfhagen Deutschland **\**+49 5692 322960 info@rwl.gmbh

EEF Erneuerbare Energien Fabrik GmbH Schicklerstraße 5-7 10179 Berlin Deutschland

**\**+49 30 3434659-00 info@eef.de www.eef.de

www.rwl.gmbh

Symacon System + Service GmbH Alt Salbke 6-10 39122 Magdeburg Deutschland

**\**+49 391 7929370 kontakt@symacon-ssg.de www.symacon-ssg.de

DYNEXA GmbH & Co. KG Dr.-Werner-Freyberg-Straße 7 69514 Laudenbach Deutschland

**\**+49 6201 290860 info@dynexa.de www.dynexa.de



# **Impressum**

# Verleger:

360 Grad Marketing GmbH

### Adresse:

# 360 Grad Marketing GmbH

Landersumer Weg 40 48431 Rheine · Deutschland

**4**+49 5971 92164-0

**→** +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de www.wirtschaftsforum.de

## Chefredakteur:

Manfred Brinkmann, Diplom-Kaufmann

