

# Starker Mittelstand



**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

## **Das Beste aus zwei Welten**

mit Jörg Brezl, Geschäftsführer der SLA Software Logistik Artland GmbH, Seite 04

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Mustafa Oualkadi, Geschäftsführer der oso precision GmbH**, Seite 16
- › Interview mit **Marc Winzen, Vertrieb Automatisierung der KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau GmbH**, Seite 22

## Starker Mittelstand



04



**Jörg Brezl,**  
Geschäftsführer der SLA Software Logistik Artland GmbH

06



**Helko Wieduwilt,**  
Geschäftsleitung der ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG

08



**Prof. Dr. Christian Schmidt,**  
CEO der LifeLink Medical GmbH

10



**Nico Eggers,**  
Geschäftsführer der Tollkühn Shoppartner GmbH

12



**Alexander Bannach,**  
Chief Sales Officer der B&B Verpackungstechnik GmbH

## Starker Mittelstand



14



**David Fliskowski**, geschäftsführender Gesellschafter  
der C.F. Protec Schwertransportsicherung GmbH und der D.F. Protec GmbH und  
**Jörg Finke**, Geschäftsführer der D.F. Protec GmbH und der SPE Verkehrstechnik GmbH

16



**Mustafa Oualkadi**,  
Geschäftsführer der oso precision GmbH

20



**Michael Hümmeler**, Gründer der LMD Innovator GmbH und  
**André Hümmeler**, Geschäftsführer der LMD GmbH

22



**Marc Winzen**,  
Vertrieb Automatisierung der KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau GmbH

24

Kontaktdaten



# Das Beste aus zwei Welten



Auf ausgewählten Messen präsentiert sich SLA dem Fachpublikum, zum Beispiel mit KI-Lösungen

SLA PROJEKTE  
 Digitales Rinderkompetenzzentrum in Badbergen:  
**TÖNNIES**

Interview mit



**Jörg Brezl,**  
 Geschäftsführer  
 der SLA Software Logistik  
 Artland GmbH

Mit IT-Lösungen Unternehmen aus der Foodbranche digital in die Zukunft zu begleiten und damit am Puls der Zeit zu agieren, ist das Markenzeichen der SLA Software Logistik Artland GmbH aus Quakenbrück. Die außergewöhnliche Kombination aus IT- und Branchenkompetenz ist ein Alleinstellungsmerkmal der Norddeutschen.

„Der Zug fährt bereits und er wird nicht langsamer, sondern schneller. Und diejenigen, die jetzt nicht aufspringen, werden ihn irgendwann verpassen.“ Für SLA-Geschäftsführer Jörg Brezl ist die Digitalisierung eine Herausforderung, an der niemand vorbeikommt

und der man sich stellen muss, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Unternehmen aus der Foodbranche, die in Sachen Digitalisierung einen Schritt voraus sein wollen, haben mit der SLA einen starken Partner an ihrer Seite: einen Partner, der beide Seiten kennt – die IT- und die Foodbranche mit ihren speziellen Anforderungen. Nicht ohne Grund lautet ein SLA-Slogan „connecting food“.

## IT und Food – zwei Elemente des großen Ganzen

Auch Geschäftsführer Jörg Brezl kennt beide Welten und

kombiniert sie gekonnt. „Ich habe zuerst eine Ausbildung als Fleischer, dann eine zweite zum Industriekaufmann absolviert, beides bei Herta“, sagt er. „Als ich in den 1980er-Jahren mit der IT in Berührung kam, habe ich direkt eine große Affinität gespürt. Die Begeisterung für IT und Food hält seit mittlerweile fast 40 Jahren an.“ Jörg Brezl arbeitete in der IT für Herta, nach der Übernahme für Nestlé. Er realisierte SAP-Einführungen, studierte nebenberuflich und machte einen MBA. Diese unterschiedlichen Praxiserfahrungen waren

für ihn besonders wertvoll und kamen ihm auch nach seinem Wechsel zu SAP 2004 zugute. Jörg Brezl übernahm das Projektmanagement für besonders herausfordernde Projekte; unter anderem verantwortete er die erste vollintegrierte SAP-Einführung bei einem Unternehmen aus der Fleischverarbeitung. „Ich war für SAP rund um die Foodbranche tätig und erkannte, dass SAP überall da hervorragend funktioniert, wo es Büros und Schreibtische gibt; darüber hinaus wurde es schwierig“, erzählt er. „Als ein IT-Partner für ein Projekt in der



Vollintegrierte KI-Lösungen in der Produktion für mehr Effizienz und Transparenz



Mitarbeiter als wertvollste Ressource: SLA investiert gezielt in Aus- und Weiterbildungen



Ein motiviertes Team, ein besonderer Spirit: SLA am Standort Quakenbrück

Fleischindustrie gesucht wurde, erinnerte ich mich an die SLA. Das erste gemeinsame Projekt führte mir erneut vor Augen, wie wichtig die Kombination aus echtem Branchenwissen und technischen Lösungen ist. Auch wenn es eine schwierige Entscheidung war, nahm ich später das Angebot des SLA-Gründers an und wechselte 2009 zur SLA.“

**Digital, vernetzt, automatisiert, mit Mehrwert**

Dieser Wechsel liegt 15 Jahre zurück; 15 Jahre, in denen das Team von 15 auf 80 Mitarbeiter gewachsen ist. Auch das Portfolio hat sich mit den Anforderungen des Marktes weiterentwickelt – geblieben ist die Kombination aus Food-Expertise und IT-Know-how. SLA verbindet die Lebensmittelproduktion – vernetzt, digital, automatisiert. RFID- und Robotik-Integration, mobile App- und

Web-Anwendungen, Business Intelligence Tools sowie Soft- und Hardwarelösungen zur Prozessoptimierung bestimmen das Portfolio. „Unsere Lösungen sind eine Kombination aus technischen Anbindungen verbunden mit Apps, Echtzeitvisualisierungen, Business Intelligence und KI“, sagt Jörg Brezl. „Dabei gibt es drei große Prägungen. Die erste Prägung betrifft die technische Integration, die zweite Webplattformen. Als dritte Prägung, für die ich maßgeblich verantwortlich bin, sehe ich die Arbeit als Ergänzungspartner für andere ERP-Anbieter.“ Seit rund zwei Jahren beschäftigt sich das Unternehmen mit dem Thema KI, zum Beispiel bei der Artikelidentifikation in Prozessabläufen. „Durch die KI werden Abläufe schneller, zuverlässiger, genauer und besser“, betont Jörg Brezl. „Es gibt zum Beispiel eine prognostizierende KI, die dabei

hilft, auf Basis von Daten und Einflussfaktoren wie dem Wetter Absatzprognosen zu erstellen. Nicht zuletzt, wenn es um das Wohl der Tiere geht, überzeugt KI: So lässt sich zum Beispiel objektiv beurteilen, ob alle Prozesse tiergerecht ablaufen. Trotz dieser Vorteile ist es oft eine Herausforderung, Kunden den qualitativen Mehrwert zu vermitteln. Meist geht es eher um quantitative Vorteile, was sehr schade ist. Wir haben schließlich die Möglichkeit, mit einem geringen Investitionsaufwand großen Nutzen zu erzielen. Mit KI lassen sich viel komplexere Dinge realisieren; gleichzeitig ist der Hardwarebedarf oft kleiner. Die Einstiegshürden werden kleiner, die Erfolge schneller und messbarer.“

**Die Köpfe sind das Kapital**

Mit dem Fokus auf die Lebensmittelindustrie nimmt die SLA eine

Sonderrolle am Markt ein. Die jahrzehntelange Branchenkompetenz bildet für Jörg Brezl die Basis für ausgereifte Lösungen mit Mehrwert. „Wir sind unserem Credo, Qualität zu liefern, immer treu geblieben“, betont er. „Das heißt, wir versprechen nichts, was wir nicht halten können.“ Kunden aus Deutschland und Österreich, aber auch aus dem benachbarten Ausland, den USA und Thailand wissen Kompetenz und Engagement der SLA zu schätzen. Für sie ist das Unternehmen 24/7 telefonisch erreichbar. Jetzt will das Unternehmen wachsen, national und international, aber nicht um jeden Preis. An der bestehenden Wertekultur wird sich nichts ändern. „Unser wertvollstes Kapital sind die Mitarbeiter“, betont Jörg Brezl. „Sie sollen sich wohlfühlen, nur dann können wir Qualität abliefern.“



Bei der SLA können drei Ausbildungsberufe erlernt und zwei duale Studiengänge absolviert werden



Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen – das liegt dem Unternehmen besonders am Herzen



**KONTAKTDATEN**

SLA Software Logistik Artland GmbH  
 Friedrichstraße 30  
 49610 Quakenbrück  
 Deutschland  
 ☎ +49 5431 94800  
 info@sla.de  
 www.sla.de

# Gebäudedienste vor Ort

Interview mit



**Helko Wieduwilt,**  
Geschäftsführung  
der ISD Immobilien  
Service Deutschland  
GmbH & Co. KG



Vom Winterdienst bis zur Kontrolle und  
Wartung der Haustechnik bietet der ISD alle  
Leistungen aus einer Hand an

Die Gebäudedienstleistungsbranche ist ein dynamisches und herausforderndes Umfeld, in dem Qualität und Kundenorientierung entscheidend für den Erfolg sind. Im Interview mit Wirtschaftsforum hebt Helko Wieduwilt, Geschäftsführung der ISD Immobilien Service Deutschland GmbH aus Lüdenscheid, hervor, wie der ISD durch lokale Präsenz, digitale Innovationen und ein starkes Engagement für Nachhaltigkeit die Bedürfnisse seiner Kunden effektiv erfüllt und sich vom Wettbewerb abhebt.

**Wirtschaftsforum:** Herr Wieduwilt, können Sie uns einen Überblick über die wichtigsten Meilensteine in der Geschichte des ISD geben?

**Helko Wieduwilt:** Das Unternehmen wurde aus einer Gesellschaftergruppe gegründet, die ursprünglich im Personaldienstleistungsbereich tätig war. Im Jahr 1984 haben wir die Deutsche Hausmeisterzentrale übernom-

men, was den Grundstein für unsere heutige Struktur gelegt hat. Es war eine Herausforderung, die Strategie zu definieren, aber die Filialisierung war der Schlüssel zu unserem späteren Erfolg: Wir haben begonnen, mehrere Standorte aufzubauen, um näher bei unseren Kunden zu sein. Heute haben wir über 100 Niederlassungen in Deutschland.



Die regelmäßige und fachgerechte Pflege der Grünflächen sorgt für einen guten Eindruck



Insgesamt betreuen die qualifizierten Mitarbeiter des ISD 34.000.000 m<sup>2</sup> Grünfläche

**Wirtschaftsforum:** Welche Dienstleistungen bietet der ISD an und was sind die Hauptvorteile für Ihre Kunden?

**Helko Wieduwilt:** Wir bieten infrastrukturelle Dienstleistungen insbesondere in der Wohnwirtschaft an. Dazu gehören unter anderem Reinigungsdienste, Hausmeisterdienste und technische Dienstleistungen. Ein großer Vorteil für unsere Kunden ist, dass wir lokal präsent sind und somit schnell

auf ihre Bedürfnisse reagieren können. Unsere Servicemitarbeiter sind in der Region ansässig, was eine persönliche und vertrauensvolle Beziehung zu unseren Kunden fördert.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den ISD?

**Helko Wieduwilt:** Die Filialisierung ist ein zentraler Erfolgsfaktor, da sie uns ermöglicht, nah am

Kunden zu sein. Darüber hinaus legen wir großen Wert auf Qualität und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Ein weiterer Punkt ist unsere Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren und innovative Lösungen zu entwickeln. Unsere digitale Infrastruktur hilft uns dabei, Prozesse effizient zu gestalten und die Qualität unserer Dienstleistungen zu sichern.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Sie die aktuelle Marktentwicklung und das Wettbewerbsumfeld in der Immobiliendienstleistungsbranche?

**Helko Wieduwilt:** Der Wettbewerb in der Branche ist intensiver geworden, insbesondere durch neue Akteure, die innovative Dienstleistungen anbieten. Gleichzeitig gibt es jedoch auch eine steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Dienstleistungen. Wir sind überzeugt, dass wir uns durch unsere lokale Präsenz, unsere Qualitätsstandards und unser Engagement für Nachhaltigkeit von anderen Anbietern abheben können. Die Herausforderung besteht darin, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und gleichzeitig unsere hohen Standards zu halten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Pläne hat der ISD für die Zukunft?

**Helko Wieduwilt:** Wir planen, unsere Niederlassungszahl auf 110 zu erhöhen, ohne dabei Eile walten zu lassen. Zudem wollen wir unser Dienstleistungsangebot erweitern, insbesondere im Bereich

der gewerblichen Büroreinigung. Digitalisierung wird weiterhin ein zentraler Bestandteil unserer Strategie sein, um Transparenz und Effizienz zu steigern.

**Wirtschaftsforum:** Welche Herausforderungen sehen Sie für die Branche und wie begegnen Sie diesen?

**Helko Wieduwilt:** Ein großes Thema ist der Fachkräftemangel. Wir haben ein eigenes Rekrutierungszentrum, das sich auf die schnelle und effektive Gewinnung von Mitarbeitern spezialisiert hat. Zudem müssen wir flexibel auf die Bedürfnisse unserer Kunden reagieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Digitalisierung bietet hier viele Chancen, um Prozesse zu optimieren und die Qualität unserer Dienstleistungen zu steigern.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Sie den ISD in fünf Jahren?

**Helko Wieduwilt:** In fünf Jahren möchte ich, dass wir als einer der führenden Anbieter im Bereich der infrastrukturellen Dienstleis-



Als bundesweiter Anbieter für Gebäudedienstleistungen mit 40 Jahren Erfahrung und über 100 Niederlassungen genießt der ISD das Vertrauen von Kunden und Mitarbeitenden in seine Zuverlässigkeit als Dienstleister und Arbeitgeber

tungen in Deutschland anerkannt werden. Wir werden weiterhin in Digitalisierung und Nachhaltigkeit investieren und unser Dienstleistungsportfolio erweitern. Mein Ziel ist es, eine starke Marke zu etablieren, die für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation steht. Ich bin optimistisch, dass wir dieses Ziel mit unserem engagierten Team und unserer klaren Strategie erreichen werden.

**Wirtschaftsforum:** Was motiviert Sie persönlich in Ihrer Rolle als Geschäftsleitungsmitglied?

**Helko Wieduwilt:** Ich habe das Privileg, in einem Bereich zu arbeiten, der mir Freude macht. Die Möglichkeit Veränderungen zu gestalten und das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen, motiviert mich täglich.

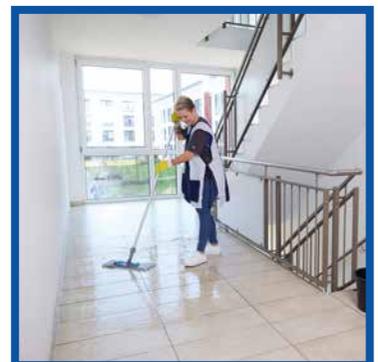


Der ISD bietet die regelmäßige und fachgerechte Kontrolle der Haustechnik an, um Mängel und Abnutzung rechtzeitig zu erkennen und kostenintensive Ausfälle zu verhindern



#### KONTAKTDATEN

ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG  
Freienbergstraße 31  
58513 Lüdenscheid  
Deutschland  
☎ +49 2351 950111  
Kunde@isd-service.de  
www.isd-service.de



Die ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG ist für ihre ganzheitlichen Serviceleistungen rund um die Immobilien ihrer Kunden bekannt

# Wie die Gesundheitsversorgung aussehen kann

Interview mit



Prof. Dr.  
Christian Schmidt,  
CEO  
der LifeLink Medical GmbH



Die LifeLink Medical GmbH vernetzt moderne Praxen mit einem hohen Spezialisierungsgrad für eine moderne und nachhaltige Patientenversorgung

**LifeLink**  
Mehr als Medizin.

## KONTAKTDATEN

LifeLink Medical GmbH  
Neuer Zollhof 1  
40221 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 17804500  
kontakt@lifelink-medical.com  
www.lifelink-medical.com



Die LifeLink Medical GmbH hat sich in kurzer Zeit als führender Anbieter im Bereich der Diagnostik etabliert und setzt auf innovative Modelle, um die ambulante Patientenversorgung zu revolutionieren. CEO Prof. Dr. med. Christian Schmidt, Facharzt für Chirurgie, spricht im Interview mit Wirtschaftsforum über die Strategie von LifeLink Medical und die Bedeutung interdisziplinärer Zusammenarbeit und erläutert, wie künstliche Intelligenz dabei hilft, die Diagnostik der Zukunft zu gestalten.

**Wirtschaftsforum:** Prof. Dr. Schmidt, Sie sind seit etwa acht Monaten bei der LifeLink Medical GmbH. Was hat Sie dazu bewegt, diesen Schritt zu gehen?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Meine Motivation war es, neue Versorgungsmodelle zu entwickeln, insbesondere im Bereich der ambulanten Versorgung. Gerade in

ländlichen Regionen besteht hier großer Bedarf. Bei LifeLink Medical haben wir die Möglichkeit, innovative Lösungen für Patienten zu schaffen und Versorgungsgänge zu überbrücken.

**Wirtschaftsforum:** Was zeichnet die LifeLink Medical GmbH aus und welche Ziele verfolgt das Unternehmen?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** LifeLink Medical hat es sich zur Aufgabe gemacht, Diagnostics as a Service anzubieten. Das bedeutet, wir bündeln verschiedenste Fachbereiche wie Radiologie, Strahlentherapie, Nuklearmedizin und Pathologie, inklusive hoch spezialisierter Bereiche

wie Molekularpathologie und Speziallabore. Dabei setzen wir auf modernste Technologien wie das Next-Generation-Sequencing. Unser Ziel ist es, die Diagnostik auf höchstem Niveau anzubieten und so die Patientenversorgung nachhaltig zu verbessern.



Ziel ist es, die Diagnostik auf höchstem Niveau anzubieten und so die Patientenversorgung nachhaltig zu verbessern



Radiologie ist eines der Fachgebiete von LifeLink Medical



LifeLink Medical setzt bewusst auf Praxen mit einem hohen Spezialisierungsgrad

**Wirtschaftsforum:** Wie ist die Entwicklung von LifeLink Medical verlaufen?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Das Unternehmen wurde vor etwa eineinhalb Jahren gegründet. Zunächst haben wir uns auf Röntgenpraxen fokussiert, sind dann aber schnell auch in die Bereiche Strahlentherapie und Nuklearmedizin vorgedrungen. Heute sind wir Marktführer im Aachener Land und in Aachen. Seit Anfang dieses Jahres haben wir unsere Strategie weiter verfeinert und bieten nun umfassende Diagnostikleistungen an, die nicht nur die Radiologie, sondern auch Bereiche wie Pathologie und Kardiologie umfassen.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet LifeLink Medical von anderen Anbietern im Gesundheitswesen?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Wir verfolgen einen langfristigen, skalierbaren Ansatz, der uns von vielen Wettbewerbern abhebt. Unsere DNA besteht darin, nachhaltige, regionale Versorgungsmodelle zu entwickeln, die insbesondere auch in ländlichen

Regionen funktionieren. Zudem arbeiten bei uns Menschen, die verschiedenste Erfahrungen, beispielsweise auch aus dem Krankenhaus-Management haben und somit den nötigen Kompetenzmix mitbringen. Diese Expertise fließt in die Gestaltung unserer Versorgungsprozesse ein.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht die aktuelle Struktur von LifeLink Medical aus?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Wir haben derzeit über 1.000 Mitarbeiter und sind in verschiedenen Regionen Deutschlands vertreten, zum Beispiel in Ostwestfalen und Bielefeld, wo wir ebenfalls Marktführer sind. Aktuell bauen wir zudem ein großes Cluster am Niederrhein auf und haben Standorte von Aschaffenburg bis Darmstadt sowie in München in Planung. Unsere Fachgebiete umfassen Strahlentherapie, Radiologie, Nuklearmedizin und Pathologie. Wir setzen bewusst auf Praxen mit einem hohen Spezialisierungsgrad und akademischem Spirit, was uns ermöglicht, bundesweit anerkanntes Fachwissen anzubieten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt Interdisziplinarität bei LifeLink Medical?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Interdisziplinäres Arbeiten ist für uns ein zentraler Aspekt. Fälle werden über mehrere Fachdisziplinen hinweg besprochen, was eine bessere Diagnostik und Therapie ermöglicht. Eine Herausforderung besteht darin, diese Zusammenarbeit regional abzubilden und zu steuern. Hier setzen wir auf ein gemeinsames Softwaresystem, das die Kommunikation und den Austausch zwischen den Fachgebieten erleichtert und dem Patienten so einen hohen Behandlungskomfort bietet.

**Wirtschaftsforum:** Welche Philosophie verfolgt LifeLink Medical in Bezug auf Innovation und Digitalisierung?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Wir glauben fest an die Kraft der Digitalisierung und Innovation. Ein Beispiel ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) in unseren Praxen. Unsere Praxissoftware arbeitet mit einem KI-unterstützten Callcenter-System, das uns bei

der Planung und Datenabfrage hilft. Auch in der Bildbefundung, zum Beispiel im Cardio-CT, setzen wir auf KI, um die Diagnostik weiter zu verbessern.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre langfristigen Ziele für LifeLink Medical?

**Prof. Dr. Christian Schmidt:** Wir wollen organisch wachsen, regionale Vollversorgungsmodelle aufbauen und die Digitalisierung weiter vorantreiben. Unser Ziel ist es, die Versorgungskette für den Patienten zu erweitern und nach der Diagnostik auch die Therapie und Nachsorge anzubieten. Das kann sich schließlich bis in den Bereich Homecare erstrecken. Dabei bleibt unser Fokus stets auf der regionalen Versorgung, die durch digitale Lösungen unterstützt, aber immer nah am Patienten ist. Wir möchten zudem unser eigenes Personal ausbilden, vor allem in den spezialisierten Subdisziplinen, um langfristig eine hohe Versorgungsqualität sicherzustellen.

# Full Service für Tankstellen, Handel und Autohöfe

Manche Firmennamen lassen sofort Rückschlüsse auf das Angebot oder die Philosophie zu. Das trifft auf die Tollkühn Shoppartner GmbH in Stuhr jedoch nicht zu. Der Name mag suggerieren, dass hier eine besonders risikofreudige Unternehmung am Werk ist. Geschäftsführer Nico Eggers klärt im Interview augenzwinkernd auf: „Unser Name hat mit waghalsigen Aktionen rein gar nichts zu tun. ‘Tollkühn’ ist der Nachname unseres Gründers, und unser Vorgehen als Full Service-Partner für Tankstellen ist solide und effizient.“

Die Erfolgsgeschichte der Tollkühn Shoppartner GmbH begann in den 1970er-Jahren mit den ersten, selbst hergestellten Produkten. Als Taxifahrer stellte Firmengründer und Namensgeber Horst Tollkühn fest, dass es an Zubehör für kalte Wintertage mangelte. Die Sitzbezüge, die seine Frau für ihn nähte, wurden in der Taxi-Branche Bremens rasch populär. Aufgrund der wachsenden Nachfrage wurde das Sortiment bald erweitert, und Anfragen von Truckern und Geschäftsleuten aus dem Tankstellenbereich folgten. Im Jahr 1981 eröffnete Horst Tollkühn einen Verkaufsladen in der Hamburger Straße, der erste Schritt zur formellen Expansion des Unternehmens. Der Laden diente nicht nur als Verkaufsstelle, son-

dern markierte auch den Beginn der Tankstellenbelieferung.

## Grundlagen der Expansion

Im Jahr 1983 übernahm die Familie Tollkühn das Einzelhandelsgeschäft auf dem SVG Autohof Brinkum an der Bremer Straße. Hier entstand der sogenannte Trucker shop, der eine Vielzahl von Artikeln anbot und damit die Basis für die Belieferung von Tankstellen und Autohöfen in ganz Deutschland legte. „Die Ausweitung des Angebots auf nationaler Ebene war ein wichtiger Entwicklungsschritt“, fügt Nico Eggers hinzu. „Ein weiterer Meilenstein war die Umwandlung des Einzelhandelsgeschäfts in die Trucker Shop Service H. Tollkühn GmbH im Jahr 1990.“ Mit der Rekrutierung der ersten Außendienstmitarbeiter wurde die Grund-

lage für die zukünftige Expansion des Unternehmens gelegt.

## Fokus auf Auto und Lkw

In den folgenden Jahren etablierte sich Tollkühn Shoppartner als bedeutender Partner im Bereich Auto- und Lkw-Zubehör, insbesondere durch die Zusammenarbeit mit einem großen Mineralölkonzern und die Ausweitung des Kerngeschäfts auf Tankstellen und Autohöfe. Der Fokus auf Auto- und Lkw-Zubehör und die Erweiterung des Sortiments auf Stadttankstellen und Nonfood-Artikel trugen zur weiteren Konsolidierung der Marktstellung bei. Die Marke Tollkühn wurde zunehmend als Synonym für zuverlässige Belieferung und umfassendes Sortiment bekannt.

## Interview mit



Nico Eggers,  
Geschäftsführer  
der Tollkühn Shoppartner GmbH

## Erfolgreiches Management

Heute wird die Tollkühn Shoppartner GmbH von Nico Eggers, Michael Wetjen und Uwe Eggers geleitet. Nico Eggers ist seit 2015 im Unternehmen tätig und gehört seit Anfang 2024 zu den drei Geschäftsführern. Als 100%iger Gesellschafter lenkt Michael Wetjen maßgeblich die Geschicke des Unternehmens. Unter der gemeinsamen Leitung hat sich die Tollkühn Shoppartner GmbH zu einem der führenden Vollsortimenter für Lkw-, Pkw- und viele weitere Shopartikel in Deutschland entwickelt. Das Unternehmen beschäftigt heute rund 120 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von etwa 40 Millionen EUR.

## Bedürfnisorientiertes Angebot

Das Produktportfolio umfasst eine breite Palette an Artikeln,

Der Autostore ermöglicht effiziente Lagerung und automatische Kommissionierung



Das moderne Firmengebäude der Tollkühn Shoppartner GmbH in Stuhr – Zentrum für umfassenden Service und hochwertige Produkte für Tankstellen und Autohöfe



Der eigene Katalog bietet eine umfassende Übersicht über das Tollkühn-Angebot an hochwertigen Produkten



#### KONTAKTDATEN

Tollkühn Shoppartner GmbH  
 Carl-Zeiss-Straße 30  
 28816 Stuhr  
 Deutschland  
 ☎ +49 421 565550  
 info@tollkuehn.de  
 www.tollkuehn.de

darunter Lkw- und Pkw-Zubehör, Schmierstoffe, Spielzeug, Kopierpapier und weitere Nonfood-Artikel. Besonders hervorzuheben sind die Marken 'All Ride' und 'Dunlop'. 'All Ride' ist die speziell für den Tankstellenbereich konzipierte Eigenmarke und bietet preisbewussten Kunden ein attraktives Angebot. 'Dunlop' wird in Lizenz vertrieben und im Einzelhandel angeboten. Beide Marken haben in Tests starke Ergebnisse erzielt. Die umfangreiche Produktpalette ist auf die Bedürfnisse der Tankstellen und Autohöfe zugeschnitten und umfasst sowohl klassische Autowaren als auch spezielle Nonfood-Artikel.

#### Service vor Ort

Die Vertriebsstrategie der Tollkühn Shoppartner GmbH gliedert sich in zwei Hauptkanäle: den Bereich Tankstellen und den Einzelhandel. Der Außendienst deckt das gesamte Bundesgebiet ab und spielt somit eine zentrale Rolle in der Betreuung und Beratung der Kunden. Außendienstmitarbeiter sind mit Tablets ausgestattet, um Bestellungen effizient zu erfassen und zu verwalten. Sie beraten Kunden vor Ort, überprüfen das Sortiment und bieten maßgeschneiderte Lösungen – ein Schlüssel zum Erfolg von Tollkühn.

#### Digital und nachhaltig

Die Digitalisierung hat bei Tollkühn hohen Stellenwert. Das Unternehmen betreibt zwei moderne Lager, darunter ein robotergesteuertes Handlager, das die Verwaltung und den Versand der Waren optimiert. Die Personal- und Rechnungsorganisation erfolgt ebenfalls digital. Kunden können den Versandstatus mithilfe von Trackinglinks nachverfolgen. Nachhaltigkeit ist ein weiterer wichtiger Aspekt der Unternehmensstrategie. Die Verpackungen werden aus recyceltem Material hergestellt und der Karton wird automatisch auf die Menge der Ware zugeschnitten, um Abfall zu reduzieren. Die Verpackungen der Eigenmarke 'All Ride' sind besonders umweltfreundlich gestaltet. Selbst die Stretchfolie für Paletten enthält 25% Recyclat.

menskultur tragen zur Stabilität und positiven Arbeitsatmosphäre bei. Das Unternehmen verfolgt klare Visionen für die Zukunft, darunter eine weitere Expansion in Österreich und auch in der Schweiz sowie eine Stärkung des Einzelhandelsbereichs in Deutschland.

#### Gesicherte Weiterentwicklung

Die Mischung aus Tradition, Innovation und einem starken Fokus auf Kundenorientierung macht die Tollkühn Shoppartner GmbH zu einem dynamischen und zukunftsorientierten Unternehmen. Die langjährige Erfahrung, das Engagement der Mitarbeiter und die durch Nico Eggerts gesicherte Nachfolge garantieren Erfolg und Weiterentwicklung in den kommenden Jahren.



Einblick in einen Teil des Showrooms, in dem ein Großteil der vertriebenen Waren präsentiert wird

#### Klare Ziele

Tollkühn setzt auf Erfahrung, Flexibilität und eine starke Kundenorientierung als Erfolgsfaktoren. Die langjährige Mitarbeiterbindung und die offene Unterneh-

# Nachhaltige Innovation in der Verpackungstechnik

**Interview mit**  
**Alexander Bannach,**  
Chief Sales Officer  
der B&B Verpackungstechnik  
GmbH

Die B&B Verpackungstechnik GmbH hat sich in den letzten Jahrzehnten vom Ingenieurdienstleister zu einem führenden Anbieter für Verpackungsmaschinen entwickelt. Ursprünglich durch die Nähe zu großen Herstellern von Verpackungsmitteln in die Branche hineingewachsen, baut das Unternehmen heute innovative Beutel- und Verpackungsmaschinen für diverse Anwendungen. Mit 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 50 Millionen EUR setzt die Firma auf nachhaltige Lösungen. Im Gespräch erläutert Alexander Bannach, Chief Sales Officer, die Unternehmensgeschichte, Herausforderungen und zukünftige Strategien.



Führung mit Fokus auf Technologie und Innovation: die Geschäftsleitung der B&B Verpackungstechnik GmbH. V.l.n.r. Dr. Stefan Kurtenbach, Alexander Bannach, Jörn-Peter Bäumer, Stefan Becker



Die B&B Verpackungstechnik GmbH setzt auf hochmoderne Fertigungsprozesse

**Wirtschaftsforum:** Herr Bannach, können Sie uns einen Überblick über die Entwicklung der B&B Verpackungstechnik GmbH geben?

**Alexander Bannach:** B&B war ursprünglich ein Ingenieurdienstleister, der in den 1970er-Jahren durch seine Nähe zu großen Verpackungsmittelherstellern in diese Branche hineingewachsen ist. Wir begannen damals, Umbauten für solche Maschinen zu kon-

struieren. In den 1980er-Jahren fingen wir dann an, selbst Maschinen zu bauen und entwickelten uns zu einem Hersteller von Beutelmaschinen. Diese Maschinen produzieren vorgefertigte Beutel für verschiedene Anwendungen wie Tierfutter oder Standbodenbeutel für beispielsweise Seifen-Nachfüllpacks. Vor etwa 20 Jahren haben wir zudem mit der MAF ein Unternehmen übernommen, das auf Endverpackungsmas-

chinen spezialisiert war. Heute bieten wir ein breites Spektrum an, wie das Verpacken von Toilettenpapier in Beuteln oder das Verpacken von Faltschachteln in Folie.

**Wirtschaftsforum:** Wie verbinden Sie Kundenorientierung mit der Standardisierung Ihrer Maschinen?

**Alexander Bannach:** Wir verstehen uns als Technologieführer, insbesondere bei Beutelmaschinen, und verfügen über eine große Engineering-Abteilung. Unsere Maschinen haben einen hohen Standardisierungsgrad, aber dank unseres Baukastensystems können wir die Anlagen individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Bei der Entwicklung unserer Maschinen legen wir den Fokus darauf, recyclingfähige Ma-

terialien effizient zu verarbeiten. Dies hebt uns vom Wettbewerb ab.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich die Coronapandemie auf Ihr Unternehmen ausgewirkt und welche Maßnahmen haben Sie ergriffen?

**Alexander Bannach:** Während langfristige Projekte am Leben blieben, sank das kurzfristige Geschäft und der Umsatz fiel um etwa 20%. Seit 2021 hat sich die Lage jedoch relativiert. Wir setzen jetzt stärker auf Digitalisierung und mussten flexibel auf die Verknappung von Elektroteilen reagieren, indem wir alternative Komponenten nutzten. Die Pandemie hat uns auch im Bereich Kommunikation und Projektmanagement digitaler gemacht.



Der Straffpacker: Nachhaltige Folienverpackungslösungen mit bis zu 75% weniger Materialverbrauch und deutlicher Energieeinsparung

Seitenfaltenbeutel für Trockenprodukte – eine optimale Verpackungslösung, hergestellt auf Maschinen von B&B



**Wirtschaftsforum:** Wie stellen Sie sich aktuellen Marktunsicherheiten?

**Alexander Bannach:** Aktuell spüren wir weiterhin eine gewisse Zurückhaltung bei Investitionen. Allerdings sind wir stark im Food- und Petfood-Sektor verankert – Branchen, die immer laufen. Zudem setzen wir auf Internationalität, was uns Resilienz verschafft. In Europa und Nordamerika sehen wir zum Beispiel einen verstärkten Bedarf an Automatisierung aufgrund des Personalmangels. Unsere voll automatisierten Lösungen reduzieren das händische Eingreifen und erhöhen die Bedienfreundlichkeit.

**Wirtschaftsforum:** Nachhaltigkeit ist ein zentrales Thema in der Verpackungsindustrie. Wie positioniert sich B&B Verpackungstechnik in diesem Bereich?

**Alexander Bannach:** Wir sind ein grünes Unternehmen und an eine örtliche Biogasanlage angeschlossen. Zudem arbeiten wir mit großen Marktplayern an der Entwicklung neuer, recyclingfähiger Materialien. Unser 'Straffpacker' ermöglicht es unseren Kunden, Folie direkt und energieeffizient um Produkte zu banderolieren, wodurch sie bis zu 75% Folie und über 50% Energie sparen. Dabei unterstützen wir auch die Ziele für die Verpackungsrichtlinie 2030.

**Wirtschaftsforum:** Welche Märkte stehen im Fokus Ihrer internationalen Expansion?

**Alexander Bannach:** Die USA sind ein großer und wachsender Markt für uns. Unsere Präsenz in Europa ist ebenfalls stark. In den kommenden Jahren wollen wir vor allem in Südamerika und Asien, speziell in Indien, weiter wachsen.

**Wirtschaftsforum:** Wie gehen Sie mit dem zunehmenden Wettbewerbsdruck um, insbesondere aus Asien?

**Alexander Bannach:** Wir verstehen uns als Premium-Problemlöser. Unsere Stärke liegt in unserer Agilität und der engen Zusammenarbeit mit Global Playern wie Mondi, Amcor, Nestlé und Mars



**KONTAKTDATEN**

B&B Verpackungstechnik GmbH  
Kupferstraße 18  
48496 Hopsten  
Deutschland  
☎ +49 5458 7930  
✉ mail@bub-group.com  
www.bub-group.com

sowie in den guten Partnerschaften mit unseren langjährigen Kunden. Wir sind stolz auf unsere Innovationskraft und den Technologiestandard, den wir unseren Kunden bieten. Made in Germany wird nach wie vor weltweit geschätzt und wir leben diesen Qualitätsanspruch täglich.

**Wirtschaftsforum:** Was sind die nächsten Schritte für die B&B Verpackungstechnik GmbH?

**Alexander Bannach:** Für 2024/25 wollen wir unser Serviceangebot ausbauen und unser Wachstum weiter vorantreiben. Besonders im Bereich der Automatisierungslösungen bei Beutelmaschinen sehen wir großes Potenzial, da viele unserer Kunden mit Personalmangel zu kämpfen haben. Unser Geschäftsführer Jörn-Peter Bäume betont: „Wir stellen das Unternehmen jetzt für die Zukunft auf.“

Eine von B&B entwickelte Maschine zur Herstellung von Seitenfaltenbeuteln



# Experte für logistische Meisterleistungen

Wenn tonnenschwere Windkraftanlagen, gigantische Maschinenteile oder Brückenteile sicher von A nach B bewegt werden müssen, kommen Spezialisten zum Einsatz: die Schwertransportunternehmen. Diese logistischen Meisterleistungen erfordern nicht nur präzise Planung, modernste Technik und erfahrene Teams, sondern auch kreative Problemlösungen: Straßen müssen gesperrt, Brücken überbaut und Hindernisse beseitigt werden, damit die riesigen Frachtstücke sicher ihr Ziel erreichen. Die C.F. Protec Schwertransportsicherung GmbH und die D.F. Protec GmbH sind dafür die richtigen Ansprechpartner.



**Interview mit**  
**David Fliskowski,**  
*geschäftsführender  
 Gesellschafter  
 der C.F. Protec Schwertransport-  
 sicherung GmbH und der D.F.  
 Protec GmbH  
 und*  
**Jörg Finke,**  
*Geschäftsführer  
 der D.F. Protec GmbH und  
 der SPE Verkehrstechnik GmbH*

Die C.F. Protec Schwertransport-  
 sicherung GmbH hat eine große  
 Flotte eigener Fahrzeuge

In einer Zeit, in der Infrastrukturprojekte und der Ausbau erneuerbarer Energien boomen, spielen Schwertransporte eine zentrale Rolle – und stellen dabei Mensch und Maschine immer wieder vor neue Herausforderungen. Die C.F. Protec Schwertransportsicherung GmbH und die D.F. Protec GmbH

haben sich auf die Absicherung von Schwertransporten spezialisiert.

## Ein Familienunternehmen

Gegründet wurde C.F. Protec im Jahr 2005 von Cornelia Fliskowski. Damals bewegte man sich noch mit Transporten von bis zu

40 m Länge, heute sind es beeindruckende 100 m, die das Team sicher über Deutschlands Straßen bringt. Inzwischen hat mit David Fliskowski die nächste Generation das Unternehmen übernommen und leitet es mit großem Engagement. „Ich bin sehr stolz auf das, was meine Mutter hier aufgebaut

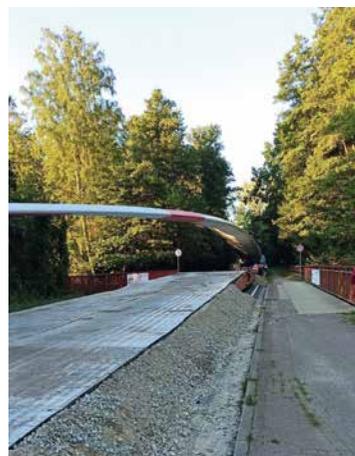
hat“, erzählt der Geschäftsführer. „Es ist ein klassisches Familienunternehmen und wir halten fest zusammen. Es gibt im Büro zum Beispiel täglich gemeinsame Mittagessen, und jeden Donnerstag kommt ein Osteopath zu uns.“ Diese familiäre Atmosphäre spiegelt sich auch in der Arbeits-



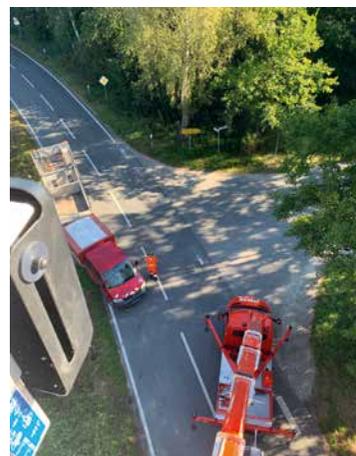
Die D.F. Protec bei der Umsetzung von Wege- und Tiefbau



C.F. Protec hat sich auf die Absicherung von Schwertransporten spezialisiert



Jedes Projekt hat seine Besonderheiten



Komplexe Projekte sind für die D.F. Protec GmbH Alltag

weise wider. „Ohne unser Team wären wir nichts“, ergänzt der Geschäftsführer. „Der Respekt vor dem, was die Jungs und Mädels auf der Straße leisten, ist riesig.“ Zur Optimierung des Angebotes wurde 2014 das Tochterunternehmen D.F. Protec GmbH gegründet. Neben der C.F. Protec Schwertransportsicherung GmbH führt David Fliskowski auch die D.F. Protec GmbH, die ins Leben gerufen wurde, um den Bereich Schwertransportabsicherung weiter auszubauen. „D.F. Protec kümmert sich um die Beantragung und Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen wie zum Beispiel die Entfernung von Hindernissen oder Verkehrszeichen“, so Jörg Finke. „Die SPE Verkehrstechnik GmbH, die 2023 gegründet wurde, übernimmt die verkehrssicherungstechnische Umsetzung vor Ort. Mit der SPE können wir die Dienstleistungen, die vorher extern vergeben wurden, mittlerweile im eigenen Haus anbieten.“ Die Unternehmensgruppe beschäftigt im Schnitt 90 bis 100 Mitarbeiter, die alle an einem Strang ziehen.

### Komplettpaket

Die C.F. Protec bietet eine breite Palette an Dienstleistungen rund um Schwertransporte an. Dazu gehören die Beantragungen und Umsetzungen aller erforderlichen Genehmigungen, um die Transporte 'auf die Straße' zu bringen. Dazu zählen die Bereitstellung von BF3- und BF4-Fahrzeugen, Hilfspolizisten im Bereich Niedersachsen sowie Verwaltungshelfer. Besonders hervorzuheben ist die innovative Nutzung von 3D-Scan-Fahrzeugen, die bei der Streckenerkundung zum Einsatz kommen. Mit diesen Fahrzeugen wird ein detailliertes Streckenprüfungsprotokoll erstellt, um sicherzustellen, dass jeder Transport reibungslos verläuft. Die Tochterfirma D.F. Protec übernimmt die aufwendigen Aufgaben der Transportplanung und -koordination. „Wir sind 24/7 erreichbar, geben immer 110% und haben bisher für jeden Transport eine Lösung gefunden“, so David Fliskowski. Dabei arbeiten die Unternehmen eng mit Behörden zusammen. Jörg Finke, der seit März 2016 im Unternehmen tätig ist und sich unter anderem auf die Projektie-

rung von Windkraftanlagen spezialisiert hat, ergänzt: „SPE sorgt im selben Zuge für die Absicherung der Ausbaumaßnahmen. Wir kümmern uns darum, dass alles reibungslos abläuft.“

### Für jede Herausforderung

Ein Beispiel für die erfolgreiche Arbeit der C.F. Protec und ihrer Tochterunternehmen ist ein herausforderndes Projekt im Raum Lüneburg. „Dort mussten wir eine gewichtsbeschränkte Brücke mit einer Behelfsbrücke komplett überbauen. Solche komplexen Projekte sind für unsere Unternehmen jedoch Alltag. Jedes Projekt hat seine eigenen Besonderheiten und Schwierigkeiten, aber wir haben es bisher immer geschafft“, erklärt Jörg Finke. „Es ist eine große Herausforderung, aber genau das macht unseren Job so spannend.“

Die Leidenschaft für ihre Arbeit treibt die Teams der C.F. Protec, D.F. Protec und SPE an. „Wir begleiten jedes Projekt bis zum Ende – es ist ein unbeschreibliches Gefühl, wenn man sieht, dass alles erfolgreich abgeschlossen ist“, bemerkt David Fliskow-

ski. „Unsere Kunden können sich auf uns verlassen, und das macht uns als Familienunternehmen besonders stolz.“

Für die Zukunft sieht David Fliskowski die Notwendigkeit, sich auf die steigenden Anforderungen des Marktes einzustellen: „Die Projekte werden immer größer und komplexer. Wir müssen uns in allen Bereichen erweitern, denn die Nachfrage steigt stetig.“ Auch für die SPE Verkehrstechnik GmbH gibt es ambitionierte Pläne. „Wir wollen die SPE breiter aufstellen und auch in Zusammenarbeit mit Baufirmen tätig werden, nicht nur im Bereich Schwerlastprojekte“, so Jörg Finke. „Mit Leidenschaft, Innovation und einem starken Team bewältigen wir jede Herausforderung – und das immer im Sinne unserer Kunden.“



Die SPE Verkehrstechnik GmbH kümmert sich um die Einrichtung der Verkehrs- und Eigenabsicherung



C.F. Protec bietet eine breite Palette an Dienstleistungen an



D.F. Protec übernimmt die Aufgaben der Transportplanung und -koordination



### KONTAKTDATEN

C.F. Protec Schwertransportsicherung GmbH  
message@cfprotec.com

D.F. Protec GmbH  
message@dfprotec.com

SPE Verkehrstechnik GmbH  
message@spe-vt.com

Le-Havre-Straße 6  
28309 Bremen  
Deutschland  
☎ +49 421 168710

# Führende Schmiedetechnik für die Zukunft der Mobilität

Herausragende Qualität: Präzisionsbauteile der oso precision GmbH für die Automobil- und Maschinenbauindustrie



Die oso precision GmbH hat sich als europaweiter Marktführer für Pleuel in der Schmiedeindustrie etabliert. Unter der Leitung von Geschäftsführer Mustafa Oualkadi befindet sich das Unternehmen in einem spannenden Transformationsprozess, um sich den aktuellen Herausforderungen der Branche zu stellen. Im Gespräch gibt der Geschäftsführer Einblicke in die Unternehmensgeschichte, seine persönliche Laufbahn, die aktuellen Herausforderungen und die Zukunftsvisionen der oso precision GmbH.

**Wirtschaftsforum:** Herr Oualkadi, die oso precision GmbH hat sich über die Jahre hinweg stark entwickelt. Was können Sie uns über die Geschichte und die wichtigsten Meilensteine Ihres Unternehmens erzählen?

**Mustafa Oualkadi:** Die oso precision GmbH wurde als klassisches Hammerschmiedewerk gegründet und hat sich auf Bauteile für Verbrennungsmotoren spezialisiert. Unsere Hauptprodukte sind Pleuel, die in Lkw, Pkw und landwirtschaftlichen Maschinen zum Einsatz kommen. Besonders stolz

sind wir auf unsere Flexibilität und unseren hohen Automatisierungsgrad, was uns ermöglicht, den Anforderungen des Marktes schnell gerecht zu werden. Mit derzeit 370 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 112 Millionen EUR haben wir unser Geschäft in den letzten Jahren weiter diversifiziert

Interview mit



**Mustafa Oualkadi,**  
Geschäftsführer  
der oso precision GmbH

und neue Märkte wie die Landwirtschaft, den Bau- und den Miningsektor sowie die Schifffahrt erschlossen. Ein Meilenstein war die Eröffnung eines Büros in den USA, um unsere internationale Präsenz zu stärken.

**Wirtschaftsforum:** Sie haben eine beeindruckende Karriere hinter sich, bevor Sie die Aufgabe als geschäftsführender Gesellschafter übernommen haben. Was hat Sie dazu bewegt, diesen Schritt zu gehen?

**Mustafa Oualkadi:** Ich habe Mechatronik studiert und war in verschiedenen Positionen in der Industrie tätig. 2014 bin ich für fünf Jahre in die USA gegangen und habe dort zwei Unternehmen geführt. Die Erfahrung, Verantwortung zu tragen, hat mir sehr



Fortschrittliche Fertigungstechniken für Bauteile der nächsten Generation



Einblick in die traditionelle Schmiedekunst, kombiniert mit moderner Technik



Präzise Trennverfahren in der Trennerei für die optimale Bearbeitung von Werkstoffen



**Robuste und langlebige Pleuelstangen, die in Verbrennungsmotoren von Lkw und Pkw verwendet werden**

gefallen. Die Entscheidung, Ende 2022 mit der oso precision GmbH in die Selbstständigkeit zu gehen und die Geschäftsführung zu übernehmen, war für mich die logische Konsequenz. Es war schon immer mein Traum, etwas Eigenes zu haben und meine Ideen umzusetzen. Der Schritt in die Selbstständigkeit war für mich einfacher als der Wechsel in die USA als CEO, weil ich hier mehr Gestaltungsspielraum habe. Zudem war die Unterstützung meiner Gesellschafterkollegen entscheidend.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht die aktuelle Marktposition der oso precision GmbH aus und welche Zielgruppen sprechen Sie an?

**Mustafa Oualkadi:** Wir sind europaweit führend im Bereich Pleuel und haben uns als verlässlicher Partner für Automobilkonzerne, die Landwirtschaft, die Mining-Industrie und die Schifffahrt etabliert. Unser Fokus liegt trotz Diversifikation weiter auf der Produktion von hochpräzisen und leistungsstarken Schmiedeteilen und wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. In den nächsten Jahren wollen wir unsere Marktposition weiter stärken und insbesondere in den USA, wo wir großes Wachstumspotenzial sehen, expandieren. Langfristige Verträge mit unseren Kunden sind uns wichtig, um die Zusammenarbeit zu festigen.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es neue Entwicklungen in Ihrem Unternehmen, die Sie besonders hervorheben möchten?

**Mustafa Oualkadi:** Eine spannende Entwicklung ist unsere Investition in neue Fertigungstechnologien, um noch effizienter zu werden und die Qualität unserer Produkte weiter zu verbessern. Wir haben zudem angefangen, in den Bereich der Elektroantriebe zu investieren, um uns für die Zukunft breiter aufzustellen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Herausforderungen sehen Sie derzeit in Ihrer Branche und wie gehen Sie damit um?

**Mustafa Oualkadi:** Eine der größten Herausforderungen sind die steigenden Energiekosten, da wir als Schmiede stark von Energie abhängig sind. Die letzten Jahre haben gezeigt, wie volatil der Energiemarkt sein kann, was uns vor einige Schwierigkeiten gestellt hat. Darüber hinaus stehen wir vor einem grundlegenden Wandel in der Automobilindustrie. Während der Verbrennungsmotor im Pkw-Bereich allmählich an Bedeutung verliert, sehen wir großes Potenzial in Bereichen wie der Landwirtschaft, der Bau- und



**KONTAKTDATEN**

oso precision GmbH  
In den Hofwiesen 13  
58840 Plettenberg  
Deutschland  
☎ +49 2391 8140  
✉ info@oso-precision.com  
www.oso-precision.com

Mining-Industrie sowie bei Motorbooten. Wir befinden uns in einem Transformationsprozess und arbeiten eng mit den OEMs zusammen, um unser Portfolio an die neuen Anforderungen anzupassen. Es ist uns wichtig, uns stetig weiterzuentwickeln und unsere Produktion an den Bedürfnissen unserer Kunden auszurichten.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig ist die Digitalisierung für die oso precision GmbH und welche Maßnahmen haben Sie diesbezüglich ergriffen?

**Mustafa Oualkadi:** Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Wir haben stark in die Automatisierung unserer Produktionsprozesse investiert und arbeiten kontinuierlich daran, diese zu optimieren.



**Kreative Ingenieurskunst für die Entwicklung innovativer Produkte und maßgeschneiderter Lösungen**



**Überprüfung und Analyse von Materialien für höchste Standards**



**Innovative Schmiedeverfahren, die Präzision und Qualität vereinen**



## IN KÜRZE

### Kernkompetenz

Produktion von hochpräzisen und leistungsstarken Schmiedeteilen

### Zahlen und Fakten

**Gegründet:** in 1864, übernommen in 2022

**Struktur:** GmbH

**Niederlassungen:** Plettenberg, Deutschland und USA

**Mitarbeiter:** 370

**Umsatz:** 112 Millionen EUR

### Leistungsspektrum

Produktion von Pleuelstangen und weiteren Schmiedeteilen für die Automobilindustrie und weitere Branchen

### Messen und Ausstellungen

Internationale Messen und regelmäßige Vorträge zur Marktpräsenz und Talentgewinnung

### Philosophie

Hohe Flexibilität und hoher Automatisierungsgrad, schnelle Anpassung an Marktanforderungen, langfristige Kundenbeziehungen, maßgeschneiderte Lösungen

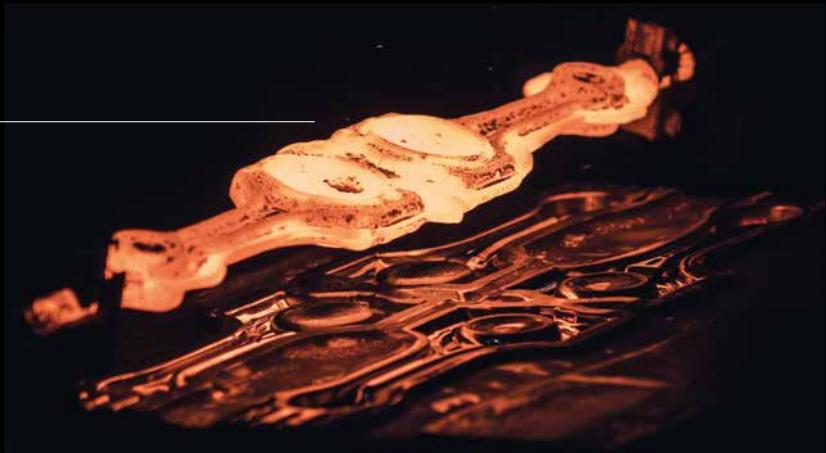
### Zukunft

Ausbau der Marktposition, Diversifizierung in neue Märkte, nachhaltige Technologien

Zudem nutzen wir digitale Plattformen, um unsere Sichtbarkeit im Markt zu erhöhen und neue Talente zu rekrutieren. Social Media spielt eine wichtige Rolle in unserem Recruiting-Prozess, und wir gehen regelmäßig auf Messen und halten Vorträge, um uns als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren.

**Wirtschaftsforum:** Der Job in der Schmiede gilt als besonders anspruchsvoll. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um junge Talente für Ihr Unternehmen zu begeistern und langfristig zu binden?

**Mustafa Oualkadi:** Es ist nicht einfach, junge Leute für handwerkliche Berufe zu begeistern, besonders für einen so anspruchsvollen Job wie in der Schmiede. Wir legen großen Wert auf eine gute Ausbildung und bieten unseren Mitarbeitern attraktive Arbeitsbedingungen. Wir haben flache Hierarchien und ein Arbeitsumfeld, in dem jeder die Möglichkeit hat, sich einzubringen und mitzugestalten. Das schätzen unsere Mitarbeiter sehr und das hilft uns auch, Nachwuchs zu finden und zu binden. Wir bieten zudem eine fundierte Ausbildung in unserer eigenen Ausbildungswerkstatt und unterstützen unse-



Präzise gefertigte Pleuel sind unerlässlich für die Leistung moderner Verbrennungsmotoren – für maximale Effizienz und Zuverlässigkeit

re Mitarbeiter bei ihrer beruflichen Weiterentwicklung.

**Wirtschaftsforum:** Welche Visionen haben Sie für die Zukunft der oso precision GmbH?

**Mustafa Oualkadi:** Unsere Vision ist es, den Transformationsprozess in unserem Unternehmen weiter voranzutreiben und uns nicht von äußeren Einflüssen bremsen zu lassen. Wir möchten unser Geschäft weiter diversifizieren und in neuen Märkten Fuß fassen. Dabei sehen wir es als unsere Aufgabe, weiterhin als verlässlicher Partner für unsere Kunden zu agieren und langfristige Beziehungen zu pflegen. Außerdem wünschen wir uns mehr Sensibilisierung in der Politik für die Bedürfnisse des deutschen Mittelstandes, damit wir als Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich sein können. Unsere langfristige Strategie beinhaltet auch erhebliche Investitionen in nach-

haltige Technologien, um unseren ökologischen Fußabdruck zu minimieren und unseren Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft zu leisten. Es ist uns wichtig, in einem sich schnell verändernden Marktumfeld flexibel zu bleiben und Innovationen voranzutreiben.

**Wirtschaftsforum:** Was motiviert Sie persönlich in Ihrer Arbeit?

**Mustafa Oualkadi:** Ich liebe es, mit Menschen zu arbeiten und verschiedene Kulturen kennenzulernen. Es motiviert mich zu sehen, wie unsere Produkte weltweit eingesetzt werden und einen echten Unterschied machen. Durch unsere Arbeit tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden ihre Ziele erreichen und das ist für mich die größte Motivation. Es ist erfüllend zu wissen, dass unsere Produkte nicht nur einen wirtschaftlichen Wert haben, sondern auch einen echten Mehrwert für die Gesellschaft bieten.



Engagierte Mitarbeiter treiben den Erfolg des Unternehmens voran



Qualitätssicherung auf jeder Stufe der Produktion



Laserbasierte Endkontrolle zur Sicherstellung höchster Qualität

# Wild nach Ruhe

Kleine Winterauszeit in Deutschlands Mitte



www.badlangensalza.de



Der Winter beginnt. Mit ihm erwacht die Sehnsucht nach Gemütlichkeit und einer friedlichen Auszeit. Willkommen in Bad Langensalza, einem zauberhaften Ort, verborgen im winterlichen Thüringen. Bad Langensalza ist ein kleines Juwel: kein überlaufener Weihnachtsmarkt, kein hektisches Gewusel, keine grellen Lichtershow. Es ist ein Ort, an dem die Natur spricht. Wälder, Wellness und wohltuende Ruhe. Er verzaubert mit winterlicher Schönheit und Stille.

## NATURBADEN IM WINTERWALD

Vor den Toren der Stadt wächst leise ein alter Wald. Er erzählt die Geschichte von den letzten Urwäldern Europas: der Nationalpark Hainich. Eingehüllt in sein Winterkleid verbreitet er eine faszinierende Magie. Diese wird im Kurs „Tiefe Ruhe mit Höhenblick“ erfahrbar: Ein achtsamer Spaziergang führt hoch hinauf in die Baumkronen. Dort, im geschützten Turm des Baumkronenpfades, bringen Qigong-Übungen die eigene Lebensenergie in den Fluss. Sanfte Bewegungen verschmelzen mit dem bedächtigen Schwingen der Buchenwipfel. Mit einer naturnahen Meditation kommen die Gedanken zur Ruhe. Die Panoramaaussicht auf den Nationalpark weitet den eigenen Blick.

www.baumkronen-pfad.de



## ROMANTISCHES STADTLICHTBADEN

Nach diesem friedlichen Ausblick lädt das schmucke Städtchen Bad Langensalza zu einem Winterstreifzug ein. Hier tanzen die Lichter in den Fenstern der alten Fachwerkhäuser. Die schmalen Gassen und barocken Fassaden erinnern an längst vergangene Zeiten. In den muckeligen Cafés verplaudert sich die Zeit – den Duft von cremigem Kaffee und frisch Gebackenem in der Nase. Wer es lieber deftig oder vegan mag, wird in einem der schnuckeligen Restaurants fündig.



## WELLNESSBADEN IN DER FRIEDERIKEN THERME

Die Welt bleibt draußen, während ihr im warmen Solewasser der Friederiken Therme schwebt. In der großen Saunalandschaft verfliegt die Zeit. Eingeschelt in flauschige Bademäntel entspannt ihr dem nächsten Aufguss entgegen. Hier warten schon Panoramasauna, Kelo-Sauna, Infrarotkabine, Hainichsauna, „Rosensauna“, Tauchbecken, Fußbäder und Erlebnisduschen. Auf dem Weg zur Wellnessmassage noch ein Gläschen Heilwasser schlürfen. Dann ab auf die Liege. Dort schmelzen letzte Anspannungen dahin.

www.friederiketherme.de



## ANGEBOT

Preis  
29,99 €

### TIEFE RUHE MIT HÖHENBLICK

Qigong auf dem Baumkronenpfad

- ½ h Achtsamkeitswanderung
- 1 h Qigong in 44 Metern Höhe im geschützten Baumturm
- kleine Teezeremonie zum Abschluss
- Tageskarte Baumkronenpfad + Eintritt in die Erlebniswelten

» Buchbar: [shop.badlangensalza.de](http://shop.badlangensalza.de)

Gut zu wissen

TAGESTICKET INKLUSIVE nach dem Kurs den Baumkronenpfad und die Erlebniswelten auf eigene Faust erkunden!

Zum Naturerlebnis:



## ANGEBOT

Aktionspreis

- 20%  
auf den Normalpreis  
von 115,00 €

### WINTERRUHE

in der Friederiken Therme

- aufbauender Wintercocktail
- 2 ½ h Ticket Bad & Sauna
- 20 min. Anti-Stress-Massage\*
- 45 min. Champagneröl-Cremebad (inklusive Nachruhezeit)

» Buchbar: [shop.badlangensalza.de](http://shop.badlangensalza.de)  
Zusätzlich in der Touristinformation sowie in der Friederiken Therme.

\*Klassische Massage

Buchungs-Code:  
WinterRuhe20  
Buchungszeitraum:  
15.11.2024 – 31.03.2025  
Reisezeitraum:  
01.12.2024 – 31.03.2025

Zum Wellnesserlebnis:



# Aus Geist Materie schaffen



20 Jahre Innovation und Pioniergeist feierte die LMD GmbH mit Sitz in Lennestadt im Sauerland in diesem Jahr. Die Spezialisten für digitale Fertigung sehen sich als Problemlöser für ihre Kunden, wenn es um automatisierte Fertigungsprozesse geht. Insbesondere im Lebensmittelbereich sind ihre Bauteile für Robotiksysteme gefragt. Denn diese greifen selbst filigranste Waren sicher und hygienisch.

Interview mit



**Michael Hümmeler,**  
Gründer  
der LMD Innovator GmbH  
und



**André Hümmeler,**  
Geschäftsführer  
der LMD GmbH

Hygienisch einwandfrei: LMD baut Robotik-Teile aus lebensmittelechtem Kunststoff

Eigentlich wollten der Werkzeugmachermeister Michael Hümmeler und sein Bruder Ludger als Softwareentwickler mit ihrer patentierten Erfindung reich werden. „Wir hatten im eigenen Keller eine Applikation entwickelt, in die viele verschiedene Funktionen integriert waren und die fertig aus der Maschine kam. Das mit dem Reichwerden hat aber nicht geklappt“, erzählt Michael Hümmeler. Doch es kamen erste Aufträge. Und so gründeten die Brüder gemeinsam mit Diplom-Ingenieur Dieter Ronsdorf 2004 im Pfortnerhaus einer stillgelegten Kaserne das Unternehmen LMD. Hier begannen sie, Teile aus Kunststoff für die Robotic-Pack-Line zu fer-

tigen. „Wir haben Komponenten mit einer Funktionsintegration aus lebensmittelechtem Kunststoff gebaut und so etwas Einzigartiges geschaffen: den weltweit ersten lebensmittelechten Greifer für Hamburger-Patties. Nach und nach haben wir dann gelernt, was der Markt braucht“, sagt Michael Hümmeler. So ist LMD zum Problemlöser seiner Kunden geworden. Die Gründer haben mittlerweile der nächsten Generation das Feld überlassen: LMD mit seinen 22 Mitarbeitern wird seit Anfang 2024 von André Hümmeler, dem Neffen von Michael Hümmeler, und Tobias Wagner als Geschäftsführer geleitet.

## Nachhaltige Antwort auf den Fachkräftemangel

Michael Hümmeler beschreibt, was LMD besonders auszeichnet: „Beim Kunden sehen wir uns die Anwendung an und suchen dann den Weg zum Ideal. Hier müssen wir uns nicht durch die am Markt vorhandenen Standardkomponenten beschränken lassen, sondern können genau das bauen, was der Kunde braucht. Das zuvor gedachte und konstruierte 'Ideal' können wir dann mit unserer individuellen Fertigungslinie direkt 3D drucken. Das ist der kürzeste Weg, um die Ideen zu materialisieren.“ Im Bereich Backen etwa werden automatisierte Prozesse immer wichtiger, denn,

so André Hümmeler: „Es fehlen Facharbeiter. Robotik ist ein Teil der Lösung. Je näher man an ein Produkt kommt, desto individueller wird die Lösung, insbesondere, wenn handwerkliches Geschick gefordert ist.“ So baut LMD auch Greifhände, die weiche, ölige Antipasti greifen können. In Backwarenabteilungen von Discountern können die Vorgänge vom Backen der Tiefkühlware bis zum Beladen der Regale automatisiert erfolgen. „Das reduziert den Stress bei den Mitarbeitern. Auf der EuroShop-Messe haben wir gemeinsam mit Partnerunternehmen eine Anlage vorgestellt, die das KI-gesteuert macht. Normalerweise wird viel produziert, was weggeworfen

wird. Die KI erfasst das Kaufverhalten, wodurch die Anlage sehr effizient und 'grün' ist", so André Hümmeler. Auch im Vergleich zur Alternative, wegen des Fachkräftemangels im Ausland produzieren zu lassen, seien die automatisierten Anlagen die nachhaltigere Lösung. Da geringes Gewicht, oft nur 300 g, gegriffen werden muss, produziert LMD entsprechend leichte Lösungen mit geringem Energieverbrauch.

Michael Hümmeler ist überzeugt: „Die Möglichkeiten sind nur eingeschränkt durch die eigene Kreativität. Aber die deutsche Wirtschaft muss aus der Komfortzone herauskommen.“

### Grenzenlose Möglichkeiten

Michael Hümmeler hat von der eigenen Technologie immer geträumt. „Innovationen begeistern mich. Ich finde es toll, aus Geist Materie zu schaffen“, sagt er. André Hümmeler verweist auf die grenzenlosen Möglichkeiten: „Unser Ansatz erlaubt es uns, nahezu jede Branche zu bedienen

**LMD**   
KONSEQUENT ZIELFÜHREND

### KONTAKTDATEN

LMD GmbH  
Zum Elspebach 2  
57368 Lennestadt  
Deutschland  
☎ +49 2721 602940  
daten@lmd-innovation.de  
www.lmd-innovation.de

– vom Maschinenbau über die Orthopädietechnik bis hin zu Anwendungen in der Lebensmittelindustrie.“ Er sieht LMD als Vorreiter in Sachen Problemlösung. „In der additiven Fertigung sind die Grenzen noch nicht erreicht, hier gibt es Potenzial ohne Ende“, betont er. Auch Michael Hümmeler sieht ein „riesiges Wachstumspotenzial“: „Wir sind mit unserem Ansatz immer noch früh dran.“ Auch intern möchte man zukünftig noch stärker auf KI-gestützte Automatisierung setzen.



LMD fertigt Einzelstücke, Kleinserien und Prototypen mithilfe von Laser-Sinter-Technologie



**NUMMER 1**

**Interviews mit Geschäftsführern und Managern**

Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.

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



**HK**  
HARMSEN KOMTEC

Wir realisieren individuelle Fassaden, Dächer und Stahlkonstruktionen in allen funktionalen Dimensionen und Objektgrößen.



**HARMSEN KOMTEC - SICHER BAUEN**  
Eichenallee 17, 49849 Wilsum  
Telefon: +495945 9950-0  
E-Mail: info@harmesen-komtec.de  
www.harmesen-komtec.de



# Immer unter Strom – da sind wir die Experten

Interview mit



**Marc Winzen,**  
Vertrieb Automatisierung  
der KSV Koblenzer Steuerungs-  
und Verteilungsbau GmbH

Die Energiewende trifft alle Bereiche unseres Lebens – Privatpersonen, Unternehmen oder die öffentliche Hand. Effizientere und gesamteinheitliche Projekte in der Energieverteilung können einen Beitrag leisten, um Ressourcen einzusparen und die Energiewende voranzutreiben. Das weiß niemand so gut wie die KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau GmbH. Der Name sagt es schon: Das Unternehmen ist führend bei Automatisierung, Steuer- und Regelanlagenbau sowie Energieverteilungssystemen.

Nachhaltige Lösungen, die langfristig zur Energiewende beitragen, sind heute in der Energieverteilung, aber auch im Bereich Automatisierung gefragt

„Wir sorgen zum Beispiel dafür, dass Strom aus Hochspannungsnetzen in Traföhäuschen in Niederspannung umgewandelt wird und bieten Schaltanlagen bis zu 7.000 Ampere“, sagt Marc Winzen, der seit zwei Jahren im Unternehmen ist und sich um den Vertrieb der Automatisierungsabteilung kümmert. Denn bei KSV geht es nicht nur um den Geschäftsbereich Niederspannung und Energieverteilung, sondern auch in der Automatisierung ist das Unternehmen ein Partner der Industrie, der Steuer- und Schaltanlagen baut – und das

branchenunabhängig. „Für uns ist die Branche zweitrangig, denn wir können in allen Branchen Lösungen für jede Anfrage bieten“, so Marc Winzen.

## **Start mit Schaltanlagen**

Heute gehören neben den Geschäftsfeldern Steuerungs- und Automatisierungstechnik sowie der Energietechnik auch die Mess- und Prüftechnik zum Portfolio. Eine große Bandbreite für ein mittelständisches Unternehmen, das inzwischen 185 Mitarbeiter beschäftigt und einen Umsatz von 32 Millionen EUR

generiert. Dabei fing 1979 alles im Kleinen an. Die Ausgliederung der Abteilung Steuerungs- und Elektro Thomas in Koblenz führte zur Firmengründung von KSV. Das Unternehmen startete mit dem Bau von Schaltanlagen und entwickelte sich unter der Führung von Jochen Kortmann und Thomas Frink im Laufe der folgenden Jahre so erfolgreich, dass schon bald neue Räumlichkeiten bezogen werden mussten. Das Jahr 2013 markiert einen wichtigen Meilenstein in der Firmengeschichte: Die Sparte Energie- und Anlagenbau kam hinzu. „Das hat

sich durch den wachsenden Bedarf so ergeben“, so Marc Winzen. Wir stellten uns breiter auf, um den Bedarf im Anlagenbau decken zu können.“ Im Folgejahr zog sich der Mitgründer Jochen Kortmann zurück und auch Thomas Frink hat die Geschicke des Unternehmens inzwischen in die Hände seiner beiden Söhne gelegt.

## **Alle ziehen an einem Strang**

KSV ist noch immer ein Familienunternehmen und das ist es auch, was Marc Winzen vor zwei Jahren zu einem Wechsel zu KSV bewegen hat. „KSV ist ein angenehmer

und familiärer Arbeitgeber mit flachen Hierarchien. Hier ziehen alle an einem Strang und alle Mitarbeiter sind motiviert, sich und das Unternehmen voranzubringen und KSV besser am Markt zu positionieren. Das gefällt mir.“ Doch auch in Sachen Fachkompetenz ist KSV ein attraktives Unternehmen für Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen, da das Unternehmen auch bei großen Projekten für Automatisierungssysteme und Steuer- und Regelanlagen immer alle Dienstleistungen aus einer Hand bietet, was sich durch die gute Personalstärke und -qualität realisieren lässt. Bei Projekten zur Niederspannung und Energieverteilung ist das Unternehmen der Ansprechpartner von der Planung und Projektdurchführung bis hin zu Inbetriebnahme, Wartung, Ingenieurleistungen sowie Netzmessungen und Fernwartetechnik.

### Energie muss ankommen

„Eine sichere Verteilung der Energie ist die Grundlage für jede zuverlässige Produktion, für industrielle Anlagen ebenso wie Gebäude. Wir kümmern uns darum, dass auch im Bereich Niederspannung die Energie sicher verteilt wird. Energieverteilung



KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau bietet innovative Lösungen im Bereich Verteilungstechnik

ist quasi alles, die Energie muss da ankommen, wo sie gebraucht wird“, unterstreicht Marc Winzen. Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Automatisierung. Hier übernimmt KSV Komplettprojekte, von der Planung der Hard- und Software bis zur Montage mit verschiedenen Programmiersprachen, und empfiehlt in manchen Fällen auch ein Retrofit statt einer Neuprojektierung.

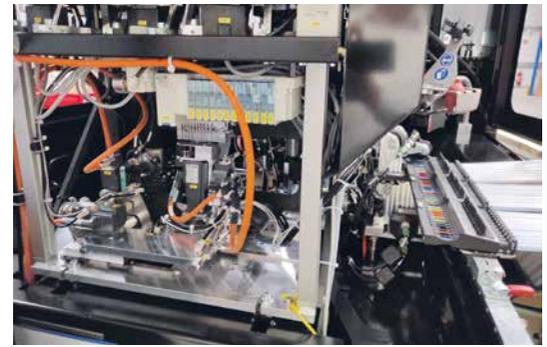
### Branchenübergreifend aktiv

„Wir arbeiten Hand in Hand mit den Maschinenbauern. Anhand ihrer Wünsche erstellen wir das komplette Steuerungskonzept und planen etwa die Position der Schalt- und Steuerschränke. Im Prinzip steuern wir ganze Produktionen, und das branchenoffen. Das heißt, dass wir sowohl die Schwerindustrie als auch die Papierindustrie, aber auch Automo-

bilzulieferer zu unseren Kunden zählen“, sagt Marc Winzen. Darüber hinaus entwickelt und baut das Unternehmen im Geschäftsbereich Mess- und Prüftechnik Sonderanlagen für den Bereich der E-Mobilität.

### Zufriedenheit ist wichtig

Für seine Kunden ist KSV bundesweit unterwegs, einige großvolumige Projekte werden international realisiert. „Unsere Kunden schätzen, dass sie bei uns eine Lösung aus einer Hand bekommen und wir gerade im Bereich Automatisierung branchenübergreifend unterwegs sind. Sie haben in allen Fällen immer einen festen Ansprechpartner und werden bei Problemen nicht allein gelassen“, so Marc Winzen. Doch zufriedene Kunden sind das eine, zufriedene Mitarbeiter das andere. „Den familiären Um-



Automatisierte Fertigung durch Wire-Terminal, Kupferbiege- und Stanzmaschine

gang wissen die Mitarbeiter zu schätzen. Sie sind motiviert und unterstützen uns in unseren langfristigen Zielen. Wir möchten uns besser am Markt positionieren, aber insgesamt unseren Beitrag zur Energiewende leisten. Es gibt bei uns eine hohe Motivation, Ressourcen einzusparen“, ergänzt Marc Winzen. So möchte KSV mehr Unternehmen für die Energiewende zusammenführen und Synergien für effiziente Lösungen finden. „Größere Projekte können wir gemeinsam besser angehen“, ist Marc Winzen überzeugt. Die täglichen Herausforderungen, vielseitige Projekte und ein gutes Feedback von zufriedenen Kunden – das treibt Marc Winzen und seine Kollegen jeden Tag an.



Am Stammsitz in Koblenz sind heute 185 Mitarbeiter beschäftigt



### KONTAKTDATEN

KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau GmbH  
Im Sinderfeld 7  
56072 Koblenz  
Deutschland  
☎ +49 261 89910  
info@ksv-koblenz.de  
www.ksv-koblenz.de

## Kontakte

SLA Software Logistik Artland GmbH  
Friedrichstraße 30  
49610 Quakenbrück  
Deutschland  
☎ +49 5431 94800  
info@sla.de  
www.sla.de

ISD Immobilien Service Deutschland  
GmbH & Co. KG  
Freisenbergstraße 31  
58513 Lüdenscheid  
Deutschland  
☎ +49 2351 950111  
Kunde@isd-service.de  
www.isd-service.de

LifeLink Medical GmbH  
Neuer Zollhof 1  
40221 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 17804500  
kontakt@lifelink-medical.com  
www.lifelink-medical.com

Tollkühn Shoppartner GmbH  
Carl-Zeiss-Straße 30  
28816 Stuhr  
Deutschland  
☎ +49 421 565550  
info@tollkuehn.de  
www.tollkuehn.de

B&B Verpackungstechnik GmbH  
Kupferstraße 18  
48496 Hopsten  
Deutschland  
☎ +49 5458 7930  
mail@bub-group.com  
www.bub-group.com

C.F. Protec Schwertransportsicherung  
GmbH  
message@cfprotec.com

D.F. Protec GmbH  
message@dfprotec.com

SPE Verkehrstechnik GmbH  
message@spe-vt.com

Le-Havre-Straße 6  
28309 Bremen  
Deutschland  
☎ +49 421 168710

oso precision GmbH  
In den Hofwiesen 13  
58840 Plettenberg  
Deutschland  
☎ +49 2391 8140  
info@oso-precision.com  
www.oso-precision.com

LMD GmbH  
Zum Elspebach 2  
57368 Lennestadt  
Deutschland  
☎ +49 2721 602940  
daten@lmd-innovation.de  
www.lmd-innovation.de

KSV Koblenzer Steuerungs- und Verteilungsbau GmbH  
Im Sinderfeld 7  
56072 Koblenz  
Deutschland  
☎ +49 261 89910  
info@ksv-koblenz.de  
www.ksv-koblenz.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