

Starker Mittelstand



Interview:

Versorgung der Zukunft: nachhaltig, digital, sicher

Dino Höll, Geschäftsführer der Dessauer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH – DVV – Stadtwerke, Seite 14

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Nicole Wehner**, CMO der MAC IT-Solutions GmbH, Seite 18
- › Interview mit **Marco Becker**, Geschäftsführer der save IT first GmbH, Seite 22

Starker Mittelstand

04



Christian Baierl,
Geschäftsführer der renaissance Immobilien und Beteiligungen Aktiengesellschaft

06



Thomas Polonyi,
Geschäftsführer der BKS GmbH

08



Sven Schönfelder,
Geschäftsführer der INSION GmbH

10



Christian Wiese, Geschäftsführer der Schuhl & Co. GmbH und
André Wiegelmann, Geschäftsführer der Schuhl & Co. GmbH

12



Andrea Klein,
Geschäftsführerin der TUBUS WABEN GmbH & Co. KG

14



Dino Höll,
Geschäftsführer der Dessauer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH – DWV – Stadtwerke

Starker Mittelstand

18



Nicole Wehner,
CMO der MAC IT-Solutions GmbH

20



Frank Möller, CEO
Antonio Benavides, Prokurist & Head of Human Resources
Volker Emshoff, Prokurist & Head of Operations Management der RSI Blitzschutzsysteme GmbH

22



Marco Becker,
Geschäftsführer der save IT first GmbH

24



Anemone Zabka,
Geschäftsführerin der Schumacher Lager und Logistik GmbH

26



Alexander Fröhlich,
Vice President DACH und General Manager der Dexcom Deutschland GmbH
Dr. Michael Struck, Marketing Director DACH der Dexcom Deutschland GmbH

28

Kontaktdaten

„Jedes Denkmal erzählt eine Geschichte!“

Historische Gebäude zu bewahren und in die Zukunft zu führen, ist das Leitmotiv der Renaissance Immobilien und Beteiligungen AG. Unter Führung von Christian Baierl hat sich das Unternehmen auf die Revitalisierung denkmalgeschützter Immobilien spezialisiert und entwickelt daraus moderne, lebenswerte Räume. Im Interview spricht der Vorstand über Herausforderungen und nachhaltige Stadtentwicklung und erläutert, warum Bestandsgebäude oft die bessere Alternative zum Neubau sind.

Wirtschaftsforum: Herr Baierl, Sie haben Ihre Karriere als Bankkaufmann begonnen. Wie führte Ihr Weg in die Immobilienbranche?

Christian Baierl: Mein Einstieg war tatsächlich eher ungewöhnlich. Ein bekannter Redner sagte einmal, man solle sich an das erinnern, was man als Kind am liebsten gemacht hat. Das hat mich zum Nachdenken gebracht – und ich erinnerte mich daran, dass ich schon als Kind mit einer Kleinbildkamera Gebäude fotografiert habe. Ich wusste, ich wollte etwas mit Immobilien machen. 1996 begann ich dann, gemeinsam mit zwei Partnern, Eigentumswohnungen zu erwerben und weiterzuentwickeln. 1999 kam der Fokus auf denkmalge-

schützte Immobilien hinzu, und seit 2013 liegt unsere Spezialisierung fast ausschließlich auf der Sanierung historischer Bauten.

Wirtschaftsforum: Warum der Fokus auf denkmalgeschützte Immobilien?

Christian Baierl: Wir glauben an den Wert historischer Gebäude. Jedes Denkmal erzählt eine Geschichte, es hat Charakter und eine eigene Identität, die es wert ist, erhalten zu werden. Der größte CO₂-Produzent ist die Bauwirtschaft – Abriss und Neubau verursachen immense Emissionen. Daher setzen wir auf Sanierung statt Abriss: Ein Bestandsgebäude nachhaltig zu sanieren, ist umweltschonender

als ein Neubau. Ein Professor der Universität Wuppertal sagte einmal: „Das nachhaltigste Gebäude ist das, das bereits gebaut wurde.“ Das trifft den Kern unserer Philosophie.

Wirtschaftsforum: Welche besonderen Herausforderungen

Interview mit



Christian Baierl,
Geschäftsführer
der renaissance Immobilien und
Beteiligungen Aktiengesellschaft

bringt die Arbeit mit denkmalgeschützten Gebäuden mit sich?

Christian Baierl: Viele verbinden Denkmalschutz mit Einschränkungen und hohen Auflagen. Wir hingegen verstehen die Anforderungen und sehen sie als Chance, den Charakter eines Gebäudes zu bewahren. In manchen Fällen gehen wir sogar über die gesetzlichen Anforderungen hinaus, um den historischen Charme zu erhalten. Ein gutes Beispiel ist unser Projekt Pfennig-Schumacher Werke (PSW), eine alte Knopffabrik in Wuppertal, die wir mit 37 Wohnungen, einem Co-Working-Space und Gemeinschaftsflächen

Der Firmensitz der renaissance Immobilien und Beteiligungen Aktiengesellschaft in Krefeld ist das beste Beispiel für die Schönheit historischer Gebäude und die Faszination, die von ihnen ausgeht



Hohe Motivation gepaart mit langjähriger Erfahrung: Das Team der renaissance Immobilien und Beteiligungen Aktiengesellschaft widmet sich der Betreuung denkmalgeschützter Immobilien mit Herzblut und Liebe zur Sache. Historische Gebäude sind hier in besten Händen

in ein modernes Wohnkonzept verwandelt haben.

Wirtschaftsforum: Können Sie weitere aktuelle Projekte nennen?

Christian Baierl: Ein besonders spannendes Projekt ist das ehemalige Priesterseminar der Universität Bochum, das wir in ein Studierendenwohnheim umwandeln. Hier schaffen wir nicht nur Wohnraum, sondern auch Lernorte mit einem besonderen Ambiente – die entweihte Kapelle dient künftig als Lernraum. Auch die ehemalige Spitzenfabrik in Wuppertal ist ein Beispiel für nachhaltige Umnutzung – hier verbinden wir Wohnen und Gewerbe in einem historischen Gebäude.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig ist Ihnen die soziale Komponente in Ihren Projekten?

Christian Baierl: Sehr wichtig. Unsere Gebäude sollen nicht nur Wohnungen bieten, sondern Gemeinschaft fördern. Viele Neu-

bauten verzichten auf gemeinschaftlich genutzte Räume, wir hingegen erhalten diese bewusst. Begegnungsräume sind essenziell – ob in einem Wohnquartier oder in einem Studierendenwohnheim. Die Fabrik als Dorf zu betrachten, ist ein Leitgedanke, der sich in vielen unserer Projekte widerspiegelt.

Wirtschaftsforum: Wie hebt sich die renaissance Immobilien von anderen Immobilienentwicklern ab?

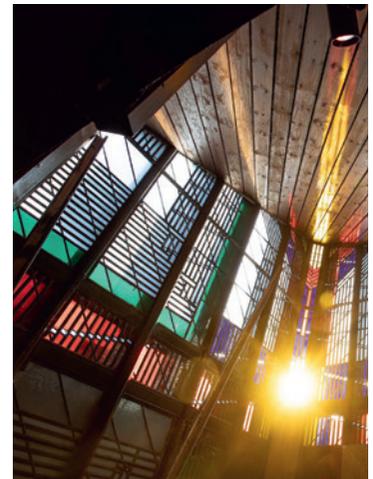
Christian Baierl: Zum einen durch unsere Spezialisierung auf Denkmalschutz, zum anderen durch unsere nachhaltige und langfristige Denkweise. Wir kaufen nicht einfach Gebäude und verkaufen sie weiter – wir betreuen unsere Immobilien langfristig durch unsere eigene Hausverwaltung. Dadurch kennen wir jedes Objekt bis ins Detail und können es optimal erhalten. Zudem setzen wir auf innovative Nutzungskonzepte, die sowohl ökologisch als auch sozial nachhaltige Lösungen bieten.

Wirtschaftsforum: Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen?

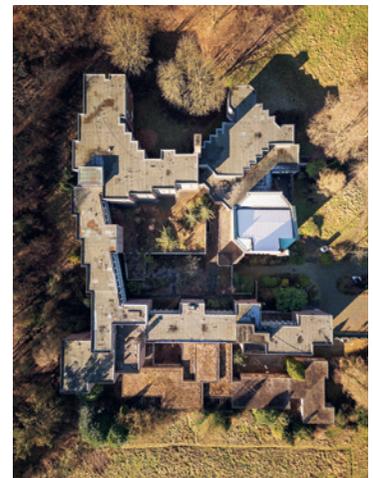
Christian Baierl: Wir möchten unser Erfolgsmodell auch in andere Regionen ausweiten. Bisher sind wir stark in Wuppertal und Umgebung aktiv, aber wir können uns gut vorstellen, ähnliche Projekte auch an anderen Standorten zu realisieren. Unser Ziel ist es, zu zeigen, dass nachhaltige Stadtentwicklung durch den Erhalt bestehender Bausubstanz nicht nur möglich, sondern auch wirtschaftlich attraktiv ist.

Wirtschaftsforum: Herr Baierl, was treibt Sie persönlich an?

Christian Baierl: Die Leidenschaft für alte Gebäude und die Möglichkeit, mit unserer Arbeit einen Beitrag zur nachhaltigen Stadtentwicklung zu leisten. Es gibt für mich nichts Schöneres, als ein historisches Gebäude zu sehen, das durch unsere Arbeit wieder zum Leben erweckt wurde und eine neue Bestimmung gefunden hat. Das ist der schönste Lohn für unsere Arbeit.



Blick in das ehemalige Priesterseminar der Universität Bochum: ein Studierendenwohnheim mit einem einmaligen Flair



Nicht nur Wohnraum, sondern Lernorte mit ganz besonderem Ambiente wurden im ehemaligen Priesterseminar geschaffen



Die Pfennig-Schumacher Werke, eine alte Knopffabrik in Wuppertal, wurden zu einem modernen Wohnkonzept umgestaltet



KONTAKTDATEN

renaissance Immobilien und Beteiligungsgesellschaft
Konrad-Adenauer-Platz 5
47803 Krefeld
Deutschland
☎ +49 2151 3288870
info@renaissance.ag
www.renaissance.ag

Die Zentrale von BKS in Velbert: Tradition und Innovation unter einem Dach



Interview mit
Thomas Polonyi,
Geschäftsführer
der BKS GmbH

Der Schlüssel zur Zukunft

Von der mechanischen Schließanlage bis zur Smartphone-Steuerung – die BKS GmbH aus Velbert gestaltet seit 120 Jahren die Zukunft der Sicherheitstechnik. Im Interview erklärt Geschäftsführer Thomas Polonyi, wie das Traditionsunternehmen den Spagat zwischen klassischem Handwerk und digitaler Innovation meistert, welche Rolle Cybersicherheit dabei spielt und warum Kunden auch in Zukunft die Wahl zwischen Schlüssel und smarterer Zutrittskontrolle haben werden.



Präzision in der Fertigung: BKS setzt auf Qualität made in Germany

Wirtschaftsforum: Herr Polonyi, Sie sind seit fast einem Jahr Geschäftsführer bei BKS. Was hat Sie an dieser Aufgabe besonders gereizt?

Thomas Polonyi: BKS ist ein sehr traditionelles Unternehmen mit einem hervorragenden Markennamen, eingebettet in die Gretscht-Unitas Gruppe. Entscheidend war für mich vor allem die Frage, wie der Gesellschafter aufgestellt ist. Der Inhaber Michael von Resch

hat mir von Anfang an das nötige Vertrauen und die Freiheiten gegeben, die ich brauche, um hier agieren zu können. Das ist in der Zusammenarbeit sehr wichtig und keineswegs selbstverständlich.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet BKS im Vergleich zum Wettbewerb aus?

Thomas Polonyi: Wir sind der einzige Anbieter, der die komplet-

te Bandbreite abdeckt – von rein mechanischen Schlössern über elektronische Schließanlagen bis hin zu unserer GEMOS-Steuerungssoftware für Gebäudemanagement. Einige Wettbewerber sind sehr spezialisiert, machen nur Schlösser oder nur Zylinder, andere konzentrieren sich ausschließlich auf Elektronik. Aber in dieser Komplexität, besonders wenn wir in den ganz digitalen Bereich der Gebäudemanagementsysteme gehen, gibt es kei-

nen anderen Anbieter mit dieser Palette.

Wirtschaftsforum: Wie digital wird die Zukunft des Schließens sein?

Thomas Polonyi: Die Entwicklung geht klar in Richtung Digitalisierung. Heute muss man noch das Telefon rausholen und eine App öffnen. In einigen Jahren wird es eine automatische Erkennung geben – Sie gehen einfach an der

Tür vorbei und diese erkennt, Sie sind berechtigt, und öffnet sich automatisch. Allerdings werden wir auch in Zukunft zwei parallele Welten sehen. Es wird weiterhin viele Menschen geben, die lieber einen klassischen Schlüssel haben möchten.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen bringt die zunehmende Digitalisierung mit sich?

Thomas Polonyi: Ganz klar die Cybersicherheit. Wir werden am Tag zimal durch Hackerversuche angegriffen, die wir natürlich abwehren können. Wenn man eine Gebäudemanagement-Software verkauft, ist der Aufwand für die Sicherheit enorm. Die große Herausforderung ist es, den Spagat zwischen maximaler Sicherheit und größtmöglichem Komfort zu schaffen. Das mag zunächst widersprüchlich erscheinen, aber genau das müssen wir unter einen Hut bringen.

Wirtschaftsforum: BKS produziert noch stark am Standort Deutschland. Wie wichtig ist das für Sie?

Thomas Polonyi: Bei unseren mechanischen Produkten haben wir eine sehr hohe Fertigungstiefe und produzieren fast alles hier in Velbert. Bei der Elektronik kaufen wir natürlich zunehmend zu, besonders was Platinen angeht. Aber die Endmontagen finden nach wie vor hier bei uns statt. Wichtig ist: Alle Produkte, auch die Elektronik, werden von uns selbst entwickelt. Wir sind kein Unternehmen, das Produkte aus



Teamwork und Innovation: Mitarbeiter treiben den Erfolg von BKS voran



Der neue ixalo-Doppelknäufzylinder: Intelligente Sicherheitstechnik für die Zukunft

Fernost zukaufen, BKS draufklebt und weiterverkauft. Das Know-how über unsere Produkte im Haus zu haben, ist uns sehr wichtig.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig sind die Mitarbeiter für den Erfolg von BKS?

Thomas Polonyi: Sie sind absolut zentral. Wir haben rund 600 Mitarbeiter und eine sehr gute Stimmung im Unternehmen. Besonders stolz sind wir auf unsere Ausbildung – unsere Azubis haben sogar eine eigene Marke, sie heißen „Schlüssel-Talente“. Natür-

lich haben auch wir Hierarchien, aber wir pflegen sie nicht. Wichtig ist, dass die Mitarbeiter ihre Ideen und Gedanken einbringen können. Wir pflegen eine positive Fehlerkultur und verabscheuen unternehmensinterne Politik. Die Entscheidungen werden nicht von mir allein getroffen, sondern vom gesamten Management-Team. Diese Philosophie der Eigenverantwortung versuchen wir auf allen Ebenen zu leben.

Wirtschaftsforum: Welche Innovationen haben Sie zuletzt auf den Markt gebracht?



KONTAKTDATEN

BKS GmbH
Heidestraße 71
42549 Velbert
Deutschland
☎ +49 2051 2010
info@bks.de
www.g-u.com

Thomas Polonyi: Auf der BAU-Messe haben wir gerade unseren neuen ixalo vorgestellt, einen Doppelknäufzylinder mit verbesserter Batterielaufzeit von über einem Jahr. Die Intelligenz sitzt im Zylinder selbst, im Außenknäuf befindet sich nur noch die Batterie. Die Online-Programmierung ist per Funk oder Mobiltelefon möglich. Dazu gibt es ein neues Beleuchtungskonzept und ein Gateway für die Kommunikation. Natürlich entspricht alles den aktuellen Sicherheitsstandards – das ist bei elektronischen Lösungen absolut entscheidend.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie BKS in der Zukunft?

Thomas Polonyi: Unser Ziel ist es, Marktführer in Qualität und Liefertreue zu sein. Die große Chance liegt darin, dass wir sowohl die mechanischen Schließsysteme als auch die Softwarelösungen aus einer Hand anbieten können. Diese beiden Welten noch sinnvoller zusammenzubringen, das wird unsere Aufgabe für die Zukunft sein.

Das Auge im System

Der Sitz der INSION GmbH in Obersulm



Interview mit
Sven Schönfelder,
Geschäftsführer
der INSION GmbH



Durch den rasanten technischen Fortschritt steht die Spektroskopie als analytische Technologie heute breiteren Anwenderkreisen offen als je zuvor: vom klassischen Laborumfeld über die Prozesstechnik, die Lebensmittel- und Agrarindustrie bis hin zur Point-of-Care-Diagnostik. Als Hersteller von Spektro Sensoren fällt der INSION GmbH aus dem Großraum Stuttgart dabei eine Schlüsselrolle zu. Im Interview mit Wirtschaftsforum verriet Gründer und Geschäftsführer Sven Schönfelder unter anderem, an welchen weiteren Anwendungsfeldern und Nutzenperspektiven das INSION-Team arbeitet.

Wirtschaftsforum: Herr Schönfelder, schon in den 1990er-Jahren haben Sie sich mit dem Themenspektrum Mikrooptik beschäftigt – was gab schließlich den Anstoß zur Gründung von INSION?

Sven Schönfelder: Die am KIT entwickelten Prozesse und Produktkonzepte in der Mikrooptik boten eine wertvolle Grundlage für industrielle Anwendungen. Diese führten in den frühen 2000er-Jahren im Mikrotechnologie-Unternehmen microParts in Dortmund zu ersten Produkten und Anwendungen in der Prozesstechnik und der medizinischen Diagnostik.

Unter dem Dach des Pharmaunternehmens Boehringer Ingelheim wurden in den Folgejahren die Potenziale der Mikrospektrometer

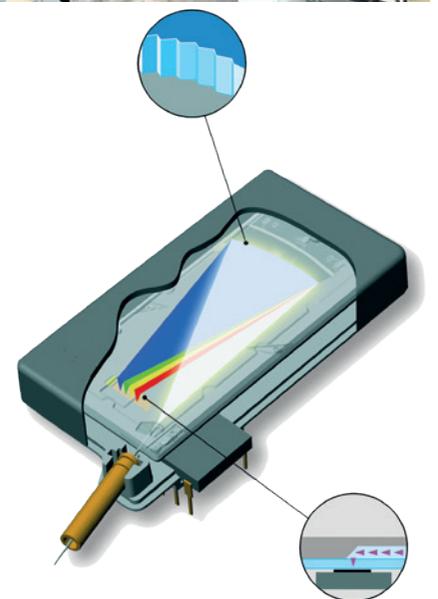
als Detektionsplattform für die personalisierte Medizin deutlich. 2011 hat sich mir dann die Möglichkeit geboten, diesen Geschäftsbereich aus dem Konzern herauszukaufen und eigenständig fortzuführen. Eine Gelegenheit, die ich gern ergriffen habe, denn im Marktumfeld gab es keine vergleichbaren Spektrophotometer und Spektro Sensoren mit unserer Genauigkeit, Robustheit und Skalierbarkeit.

2020 konnten wir in einem unserer Hauptprojekte schließlich so gute Ergebnisse erzielen, dass INSION im Zuge eines massiven Produktionsanlaufs auch personell und räumlich stark wuchs.

Wirtschaftsforum: Welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden genau an und wodurch unter-

scheiden Sie sich dabei von Ihren Wettbewerbern?

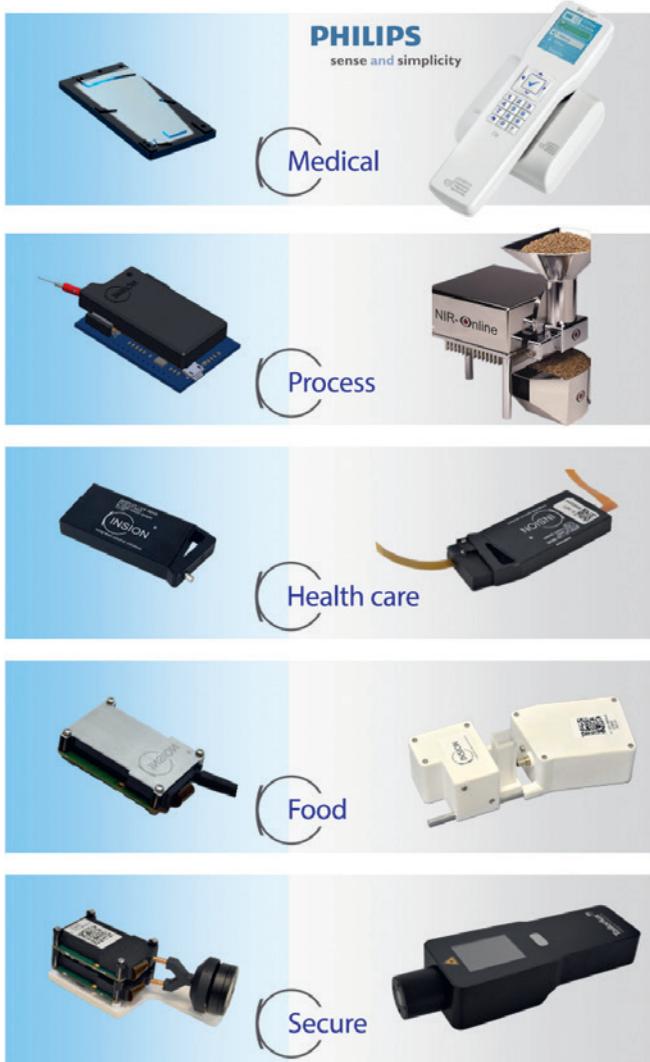
Sven Schönfelder: Mit unseren Spektro Sensoren entwickeln wir grundsätzlich die Sensorik für OEMs, die dann als das 'Auge' im jeweiligen Analysesystem eingesetzt wird. Da unseren Komponenten somit die komplette stoffliche Erkennung und Quantifizierung zufällt, leisten wir einen wesentlichen Beitrag zur Qualität und Funktionalität der Endgeräte. Ein zentrales Alleinstellungsmerkmal von INSION liegt in unserer Technologie, mit der wir das komplette Spektrometer in einem einzigen Spritzgusschritt auf einem Chip herstellen können. Dazu mussten wir im Rahmen unserer Entwicklungsarbeit mehrere physikalische Grenzen überwinden.



Die Spiegel auf unseren Spektrometern werden derzeit mittels Ultrahochvakuum-Bedampfungstechnik hergestellt. Der so entstehende Sensor weist damit eine Robustheit und Stabilität auf, durch die er hervorragend in kritischen Umgebungen oder als Handgerät eingesetzt werden kann.

Wirtschaftsforum: Welche Anwendungsfelder stehen dabei im Fokus Ihrer Aufmerksamkeit?

Sven Schönfelder: Unser Fokus liegt bis heute auf der medizinischen Diagnostik. Insbesondere sammelten wir Erfahrungen mit



der transkutanen Messung von Blutparametern, wie beispielsweise mit einem FDA-zugelassenen Bilirubin-Messgerät zur Gelbsucht-Frühbestimmung an Neugeborenen ohne Blutabnahme. Auch Blutgasmessungen oder die klassische In-Vitro-Diagnostik (IVD) stellen zentrale Anwendungsfelder unserer Technologie dar. Einige unserer Kunden realisieren beispielsweise Lab-on-a-Chip-Systeme auf briefmarkengroßen Chips, bei denen unsere Produkte die optische Sensorik darstellen. Diese Produkte sind in der Lage, äußerst schwer detektierbare Biomarker nachzuweisen und zu quantifizieren. Sie kamen beispielsweise in der Coronapandemie zur Anwendung.

Wirtschaftsforum: Gibt es auch Einsatzmöglichkeiten jenseits des medizinischen Bereichs?

Sven Schönfelder: Wir wachsen schon seit einiger Zeit über das typische Laborumfeld hinaus und engagieren uns beispielsweise im Lebensmittel- und Landtechnik-Bereich, wo unsere Spektrometer etwa auf Mähreschern eingesetzt werden. Dort sitzen sie an dem Rohr, durch das das gedroschene Erntegut in den Tank geblasen wird, und bestimmen gleichsam 'on the fly' unter anderem den Feuchtigkeits-, Eiweiß- und Stärkegehalt. Neben dem wirtschaftlichen Wert ihres Produkts ergibt sich daraus für die Landwirte in Kombination mit GPS-Daten ein übersichtliches Bild über die ertragreichsten Bereiche auf ihren Feldern. Gerade an diesem Anwendungsfeld wird die Robustheit unserer Spektrometer deutlich. Sie können tagein, tagaus Stresssituationen ausgesetzt werden

und liefern stets zuverlässige Messdaten.

Aber auch in der fleisch- und wurstverarbeitenden Industrie und im Restaurantumfeld liegen wichtige Anwendungsfelder, etwa um die Reifezeitpunkte von Obst und Gemüse zu bestimmen oder um am Sushi-Tresen festzustellen, wie lange der Fang des jeweiligen Fisches schon zurückliegt.

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie die nächsten zentralen Entwicklungsschritte für INSION?

Sven Schönfelder: Die technologische Entwicklung, die wir in unserem Segment in den letzten 30 Jahren erlebt haben, war sicherlich atemberaubend. In den 1990er-Jahren gingen erste hochwertige VGA-Kameras mit Stückpreisen von 20.000 USD einher; heute sind Module mit dieser Qualität schon für 2 USD erhältlich. Gleiches gilt für die stoffliche Analytik: Wo in der Vergangenheit Systempreise von 100.000 EUR standen, können wir heute mit Kostenblöcken von wenigen Hundert Euro fertigen – bei noch größeren Stückzahlen als bei unserer aktuellen Fertigungskapazität von circa 100.000 Stück pro Jahr vielleicht in Zukunft sogar noch günstiger.

Einen wichtigen technologischen Entwicklungsschritt für die nächsten Jahre sehen wir darin, unsere Produkte intelligenter zu machen: Heute liefern wir noch primär physikalisch rückführbare Spektrosensoren, deren Ausgaben von unseren OEM-Kunden in analytische Ergebnisse umgesetzt werden.



KONTAKTDATEN

INSION GmbH
 Dimbacher Straße 6
 74182 Obersulm
 Deutschland
 ☎ +49 7131 9736060
 info@insion.de
 www.insion.de



In Zukunft möchten wir jedoch mit intelligenten Systemen die Schnittstelle zum Kunden weiter auf unsere Seite verlagern und 'handheld' Anwendungen erschließen, die heute noch auf die Laboranalytik angewiesen sind. Durch den Einsatz von Multiplex-Detektion und Lab-on-a-Chip-Technologien wollen wir die Spektroskopie als analytische Technik noch breiteren Anwenderkreisen zugänglich machen. Idealerweise würde es dann ausreichen, wenn die Mitarbeiter unseres Kunden den jeweiligen Sensor mit einigen Proben anlernen; im Anschluss erledigt dieser die Zuordnung und Quantifizierung dann automatisch. Perspektivisch wird sich die Spektroskopie aus unserer Sicht außerdem eng mit der Imaging Technology verzahnen. Nicht zuletzt deshalb ist INSION vor einigen Jahren auf den Campus des Kameraherstellers IDS gezogen. Derzeit arbeiten wir an vielversprechenden Vorprojekten, um Bild- und stoffliche Informationen in einem Produkt zusammenzuführen. Davon versprechen wir uns weiteres Wachstumspotenzial.

Metall trifft Innovation: Neue Wege für die Industrie



In der Metallverarbeitung sind Präzision, Effizienz und Flexibilität entscheidend. Die Schuhl & Co. GmbH, spezialisiert auf kaltfließgepresste Metallteile, beliefert seit Jahrzehnten die Automobil- und Maschinenbauindustrie mit maßgeschneiderten Lösungen. Die Geschäftsführer Christian Wiese und André Wiegelmann sprechen im Interview über die Unternehmensgeschichte, nachhaltige Produktionsprozesse und ihre strategischen Pläne für die Zukunft.

Interview mit

Christian Wiese,
Geschäftsführer
der Schuhl & Co. GmbH
und

André Wiegelmann,
Geschäftsführer
der Schuhl & Co. GmbH



Präzision in Perfektion: Im hauseigenen Werkzeugbau entstehen hoch spezialisierte Formen für maßgeschneiderte Metallteile



Weitsicht und Engagement: Die Geschäftsführer Christian Wiese und André Wiegelmann führen das Unternehmen mit Innovationsgeist und strategischem Weitblick in die Zukunft.

Wirtschaftsforum: Herr Wiese, Herr Wiegelmann, Sie haben die Schuhl & Co. GmbH Anfang dieses Jahres als neue Geschäftsführer übernommen. Können Sie uns einen Einblick in die Unternehmensgeschichte geben?

Christian Wiese: Die Wurzeln unseres Unternehmens reichen bis ins Jahr 1935 zurück. Damals wurde die Schuhl & Co. GmbH als Produktionsgesellschaft für die Muttergesellschaft NUTAP in Hagen gegründet, die auf die Herstellung von Gewindeschneidautomaten und Umformpressen

spezialisiert war. Nach dem 2. Weltkrieg erfolgte 1953 der Umzug an den heutigen Standort in Winterberg-Niedersfeld. Seitdem haben wir uns als Spezialist für Kaltfließpressteile etabliert und kontinuierlich weiterentwickelt.

André Wiegelmann: Besonders hervorzuheben ist die Innovation der Kombimutter in den 1970er-Jahren, die den Montageprozess für unsere Kunden erheblich vereinfachte. Ein weiterer Meilenstein war die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten im Jahr 2015, als wir erstmals auch auf

andere Pressentechnologien setzten. Mit der Übernahme des Unternehmens durch uns beide am 1. Januar 2025 haben wir den nächsten großen Schritt gemacht, um das Unternehmen weiter in die Zukunft zu führen.

Wirtschaftsforum: Wie ist Schuhl & Co. heute strukturiert und welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter dabei?

Christian Wiese: Wir beschäftigen derzeit knapp 90 Mitarbeiter an unserem einzigen Standort in Winterberg-Niedersfeld. Beson-

ders stolz sind wir auf unsere niedrige Fluktuation. Viele unserer Fachkräfte haben ihre Ausbildung bei uns absolviert und sind uns seit Jahrzehnten treu. Das Know-how und die Erfahrung unserer Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor.

André Wiegelmann: Unser jährlicher Umsatz liegt je nach wirtschaftlicher Lage bei etwa 11 Millionen EUR. Wir setzen auf eine starke Mitarbeiterbindung und eine nachhaltige Personalstrategie. Das bedeutet für uns, Nachwuchskräfte gezielt auszubilden

und ihnen Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen zu bieten.

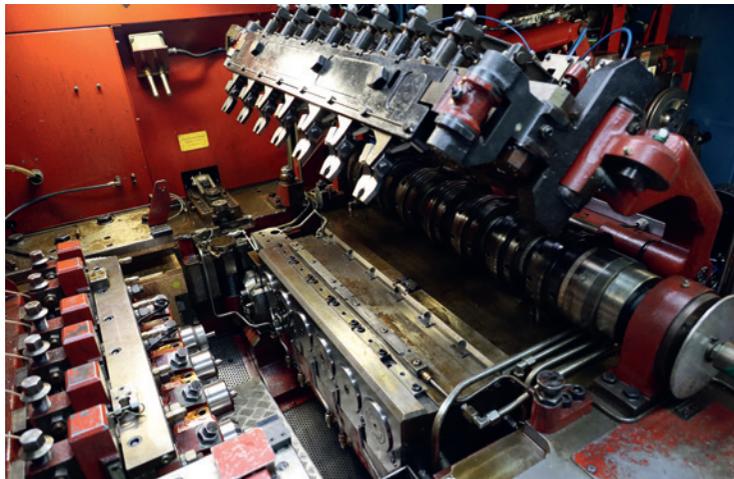
Wirtschaftsforum: Die Automobilindustrie ist ein wesentlicher Bestandteil Ihres Geschäfts. Wie reagieren Sie auf aktuelle Herausforderungen?

Christian Wiese: Die Automobilbranche befindet sich in einem massiven Wandel, was natürlich auch Auswirkungen auf uns hat. Bereits 2015 haben wir erste Einschnitte durch die Dieselkrise gespürt. Hinzu kamen die Herausforderungen durch Corona, Lieferkettenprobleme und steigende Rohstoff- und Energiekosten.

André Wiegelmann: Es ist unser Ziel, neue Märkte zu erschließen. Neben der Automobilindustrie wollen wir verstärkt in die Luftfahrt, die Medizintechnik und den Maschinenbau vordringen. Unsere Technologie hat klare Vorteile: geringerer Materialverlust, kürzere Produktionszeiten und höhere Effizienz. Das eröffnet uns auch in neuen Branchen interessante Möglichkeiten.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Digitalisierung und Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Christian Wiese: Digitalisierung ist für uns ein entscheidender Faktor, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir optimieren unsere Prozesse kontinuierlich und setzen verstärkt auf datengetriebene Produktionssteuerung. Allerdings bleibt der Faktor Mensch unerlässlich – insbesondere in unserem Fertigungsverfahren,



Hochdruck für höchste Qualität: Die modernen Pressen ermöglichen die effiziente Fertigung komplexer Bauteile – nachhaltig und ressourcenschonend

das stark von Erfahrung und Fingerspitzengefühl abhängt.

André Wiegelmann: Nachhaltigkeit ist in der Metallverarbeitung ein großes Thema. 100% der bei uns anfallenden Metallreste werden recycelt. Zudem setzen wir auf energieeffiziente Produktionsprozesse und haben ein Energieaudit durchgeführt, um weitere Einsparpotenziale zu identifizieren. Momentan prüfen wir zudem, ob wir trotz schwieriger Standortbedingungen eine Photovoltaikanlage umsetzen können.



Vom Draht zur Innovation: Hier beginnt der Prozess, der aus Rohmaterial hochpräzise Kaltfließpressteile entstehen lässt



KONTAKTDATEN

Schuhl & Co. GmbH
Auf der Hütte 31
59955 Winterberg
Deutschland
☎ +49 2985 8070
verkauf@schuhl.de
www.schuhl.de

Wirtschaftsforum: Wie sieht es mit Ihren Aktivitäten auf internationalen Märkten aus?

Christian Wiese: Wir haben Kunden auf der ganzen Welt. Während wir in Deutschland stark aufgestellt sind, bauen wir unser Exportgeschäft weiter aus. Die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen zeigen, dass es wichtig ist, international breit aufgestellt zu sein.

André Wiegelmann: Ein zentraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie sind Messen. In diesem Jahr nehmen wir an der Fastener

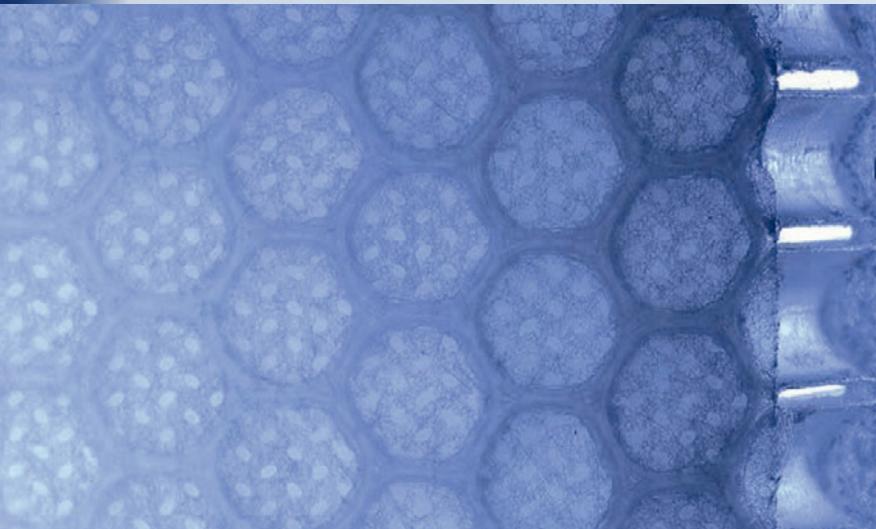
Fair in Stuttgart und der SchraubTec in Bochum teil. Zusätzlich überarbeiten wir unsere Vertriebsstrategie, um gezielt potenzielle Neukunden anzusprechen.

Wirtschaftsforum: Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie mit der Schuhl & Co. GmbH?

Christian Wiese: Unser Fokus liegt auf Innovation und Expansion. Wir möchten unsere Marktstellung in der Automobilindustrie festigen, aber gleichzeitig neue Branchen erschließen. Dabei setzen wir auf nachhaltige Technologien und höchste Qualität.

André Wiegelmann: Zudem wollen wir unsere Kundenbasis vergrößern und die Vorteile unserer Fertigungstechnologien noch besser kommunizieren. Das erfordert eine gezielte Marketingstrategie, die neben Messen auch verstärkt digitale Kanäle umfasst. Unsere Vision ist es, Schuhl & Co. als führenden Anbieter für komplexe Kaltfließpressteile in Europa zu etablieren und neue Maßstäbe in Qualität und Effizienz zu setzen.

Leicht, stark, nachhaltig – die Zukunft gehört dem Leichtbau



Interview mit



Andrea Klein,
Geschäftsführerin
der TUBUS WABEN
GmbH & Co. KG

Durch die Produktion hochwertiger Wabenstrukturen bietet TUBUS WABEN eine optimale Lösung, um Gewicht zu reduzieren, ohne dabei Kompromisse bei der Stabilität einzugehen

Leichtbau ist weit mehr als eine technische Optimierung – er ist ein entscheidender Faktor für Nachhaltigkeit und Effizienz. Durch intelligente Materialwahl und innovative Konstruktionen lassen sich Gewicht, Energieverbrauch und Emissionen reduzieren, ohne Stabilität und Leistungsfähigkeit zu beeinträchtigen. Besonders in der Automobil-, Transport- und Bauindustrie eröffnet Leichtbau neue Möglichkeiten für nachhaltige und wirtschaftliche Lösungen. Ein Unternehmen, das in diesem Bereich Maßstäbe setzt, ist TUBUS WABEN.

Seit seiner Gründung im Jahr 1999 hat sich TUBUS WABEN zu einem der führenden Spezialisten für Leichtbaukomponenten entwickelt. Unter der Leitung von Andrea Klein, die seit 2005 als Geschäftsführerin tätig ist, setzt das Unternehmen auf Qualität, Flexibilität und Innovation. Die Kombination aus einem tief verwurzelten Branchenwissen und dem stetigen Streben nach neuen, nachhaltigen Lösungen macht TUBUS WABEN zu einem gefragten Partner in der Automobil-, Transport- und Bauindustrie.

Zukunftstechnologie Leichtbau

Leichtbau ist eine Technologie, die sich über die letzten Jahrzehnte kontinuierlich weiterentwickelt hat und heute in vielen Branchen

eine entscheidende Rolle spielt. „Überall dort, wo sich etwas bewegt, wird nach Leichtigkeit und Stabilität gefragt“, erklärt Andrea Klein. Durch die Produktion hochwertiger Wabenstrukturen bietet

TUBUS WABEN eine optimale Lösung, um Gewicht zu reduzieren, ohne dabei Kompromisse bei der Stabilität einzugehen. Die Kernprodukte des Unternehmens basieren auf TUBUS

HONEYCOMB PP, einem aus Polypropylen gefertigten Konstruktionshalbzeug. Diese Wabenkerne werden als Innenkern in Sandwichverbundteilen eingesetzt und bieten hohe Festigkeiten bei ge-



Auch im Bauwesen werden die Wabenstrukturen immer häufiger eingesetzt. Ihre besondere Stabilität und das geringe Gewicht machen sie zu einer idealen Lösung für moderne Baukonzepte



In der Windkraftindustrie kommen TUBUS WABEN für die Verkleidung von Gondeln sowie als Bestandteil von Rotorblättern zum Einsatz

ringem Gewicht sowie eine hohe Beständigkeit gegen Korrosion und Umwelteinflüsse. Sie eignen sich hervorragend für den Einsatz in unterschiedlichsten Industriezweigen, von der Automobilindustrie über den Schiffsbau bis hin zur Windkrafttechnik.

Vielseitige Einsatzmöglichkeiten

Dank ihrer hohen statischen und dynamischen Festigkeit sind die Wabenstrukturen von TUBUS WABEN besonders gefragt. In der Automobilindustrie kommen sie unter anderem in Kofferraumabdeckungen, Türverkleidungen, Fahrzeugböden und Dachhimmeln zum Einsatz. Auch im Schienenfahrzeugbau leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Gewichtsreduktion, was zu kürzeren Bremswegen und einem geringeren Energieverbrauch führt. Ein weiteres wichtiges Anwendungsfeld ist der Boots- und Schiffsbau. Hier sorgen die leichten, aber stabilen Strukturen für eine verbesserte Schlag- und Druckfestigkeit sowie eine hohe Korrosionsbeständigkeit.



Mit ORGANICWAB® hat TUBUS WABEN eine innovative und nachhaltige Produktlinie entwickelt, die im Wabenkern aus einem biobasierten Kunststoff hergestellt wird. Beidseitig werden Naturfaser-Hybrid-Deckschichten verwendet

In der Windkraftindustrie kommen TUBUS WABEN für die Verkleidung von Gondeln sowie als Bestandteil von Rotorblättern zum Einsatz. Diese Komponenten müssen extremen Belastungen standhalten und gleichzeitig flexibel genug sein, um sich den Windkräften anzupassen.

Auch im Bauwesen werden die Wabenstrukturen immer häufiger eingesetzt. Sie finden Verwendung in Wand- und Deckenelementen, Sanitäreinbauten, Tür- und Bodensystemen. Ihre besondere Stabilität und das geringe Gewicht machen sie zu einer idealen Lösung für moderne Baukonzepte.

Individuell und nachhaltig

Der Markt für Leichtbauprodukte ist dynamisch und anspruchsvoll. „Wir haben es mit einem erklärungsbedürftigen und beratungsintensiven Produkt zu tun“, so Andrea Klein. „Der enge Austausch mit den Kunden ist essenziell, um Lösungen zu entwickeln, die den individuellen Anforderungen entsprechen.“ Dabei hebt sich

TUBUS WABEN insbesondere durch hohe Qualität, Flexibilität und kurze Lieferzeiten von der Konkurrenz ab.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die nachhaltige Produktionsweise. „Wir setzen auf eine stabile und langjährige Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Lieferanten“, betont Andrea Klein.

Mit ORGANICWAB® hat TUBUS WABEN eine innovative und nachhaltige Produktlinie entwickelt, die aus Naturfasern und biobasierten Rohstoffen besteht. „Das Interesse an umweltfreundlichen Alternativen ist groß, aber neue Produkte sind oft nicht günstiger. Gerade die Automobilindustrie scheut noch die zusätzlichen Kosten“, erklärt Andrea Klein. Doch sie ist sich sicher: „Wenn ein großer Hersteller den Schritt macht, werden viele folgen.“

Ein weiteres Thema, das das Unternehmen umtreibt, ist die Fachkräftesicherung. Mit einer durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von 15 Jahren kann TUBUS WABEN auf eine loyale



Leichtbaukomponenten von TUBUS WABEN eignen sich ideal für den Einsatz bei Nutzfahrzeugen

Belegschaft bauen. Dennoch bleibt die Nachwuchsgewinnung eine Herausforderung: „Wir brauchen keine Fachkräfte, sondern motivierte Arbeitskräfte, die wir intern ausbilden“, so Andrea Klein. Auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten bleibt man optimistisch. „Die kommenden Jahre werden entscheidend sein“, meint Andrea Klein. Die Mischung aus bewährter Qualität, innovativen Produktentwicklungen und starker Kundenorientierung soll TUBUS WABEN auch weiterhin auf Erfolgskurs halten. Eine besondere Rolle spielen dabei Messen wie die JEC in Paris, die weltweit führende Fachmesse für Verbundwerkstoffe, auf der sich das Unternehmen regelmäßig präsentiert.

Abschließend hebt Andrea Klein hervor, dass der größte Dank ihrem engagierten Team gilt: „Ohne meine Mitarbeiter wäre all das nicht möglich.“ Ein partnerschaftlicher Umgang und flache Hierarchien sind für sie der Schlüssel zum Erfolg. Mit dieser Philosophie und dem ständigen Fokus auf Innovation und Qualität bleibt TUBUS WABEN ein zentraler Akteur im Leichtbausektor – heute und in Zukunft.

TUBUS WABEN

KONTAKTDATEN

TUBUS WABEN GmbH & Co. KG
Industrie- und Gewerbegebiet 11
07426 Königsee OT Rottenbach
Deutschland

+49 36739 3180

info@tubus-waben.de

www.tubus-waben.de

Versorgung der Zukunft: nachhaltig, digital, sicher



Erfahrung trifft auf Nachwuchs: Die Stadtwerke Dessau setzen auf Vielfalt und Wissenstransfer für eine starke Zukunft



Nachhaltig unterwegs: Die Ladesäule am Umweltbundesamt ist ein Schritt in eine klimafreundliche Zukunft



Wasser ist Leben! Innovative Technik und engagierte Fachkräfte sorgen für eine sichere Wasserversorgung



Gemeinsam feiern, gemeinsam wachsen – das Stadtfest Dessau zeigt eindrucksvoll, was die Stadtwerke Dessau ausmacht: regionale Verbundenheit, gesellschaftliches Engagement und das Ziel, die Lebensqualität in der Region nachhaltig zu stärken

Energie, Mobilität, Wasser und Telekommunikation – die Stadtwerke Dessau sind weit mehr als ein klassischer Versorger. Als einer der größten Arbeitgeber der Region treiben sie nicht nur die Daseinsvorsorge voran, sondern setzen Maßstäbe in Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Geschäftsführer Dino Höll gibt im Gespräch spannende Einblicke in die Kernkompetenzen sowie die strategischen Herausforderungen und Zukunftspläne des Unternehmens.

Interview mit



Dino Höll,
Geschäftsführer
der Dessauer Versorgungs- und
Verkehrsgesellschaft mbH –
DVV – Stadtwerke

Wirtschaftsforum: Herr Höll, die Stadtwerke Dessau sind ein zentraler Bestandteil der Daseinsvorsorge in der Region. Können Sie uns kurz die Unternehmens-

struktur und die Kernbereiche vorstellen?

Dino Höll: Wir sind als kommunales Unternehmen zu 100% in öffentlicher Hand und leisten einen entscheidenden Beitrag zur Versorgungssicherheit in Dessau-Roßlau. Unser Unternehmen gliedert sich in vier große Geschäftsbereiche: Energieversorgung, Wasserversorgung und Abwasserentsorgung, öffentlicher Nahverkehr sowie Telekommunikation. Darüber hinaus engagieren wir uns in erneuerbaren Energien, Infrastrukturprojekten und IT-Dienstleistungen. Mit rund

424 Mitarbeitern und einem Umsatz von 260 Millionen EUR sind wir einer der größten Arbeitgeber der Region.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr Engagement für Nachhaltigkeit aus?

Dino Höll: Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern eine Verpflichtung. Bereits 2017 sind wir aus der Braunkohle ausgestiegen, investieren in Photovoltaik- und Windparks und treiben die kommunale Wärmeplanung voran. Ein Beispiel ist unser Fernwärme-Transformationsplan, der den

CO₂-Ausstoß drastisch reduzieren wird. Außerdem setzen wir seit vielen Jahren Bio-Erdgasbusse ein, weil wir glauben, dass Nachhaltigkeit wirtschaftlich tragfähig und sozial akzeptabel sein muss.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie mit den Herausforderungen der Digitalisierung um?

Dino Höll: Die Digitalisierung bietet enorme Chancen zur Optimierung von Energieflüssen, Netzinfrastruktur und Kundenkommunikation. Gleichzeitig unterliegen wir als kritische Infrastruktur hohen Sicherheits-



Karrierechancen mit Zukunft: Die Stadtwerke Dessau begleiten Talente auf ihrem Weg, vom Kennenlernen bis zur Einstellung



Die Stadtwerke Dessau unterstützen mit vielfältigen Maßnahmen und Workshops die Unternehmenskultur



Mobilität neu gedacht – ÖPNV in Dessau bedeutet moderne Busse und nachhaltige Mobilitätskonzepte für die Region



Energie, die bleibt: Effiziente Wärmespeicherung sichert eine nachhaltige Energieversorgung – heute und für die kommenden Generationen



KONTAKTDATEN

Dessauer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH – DW – Stadtwerke
Albrechtstraße 48
06844 Dessau-Roßlau
Deutschland
☎ +49 800 8991500
stadtwerke@dw-dessau.de
www.dw-dessau.de



der Fachkräfte nicht nur gewinnt, sondern auch langfristig hält. Dafür setzen wir auf flexible Arbeitsmodelle, Weiterbildungsangebote und attraktive Zusatzleistungen, wie zum Beispiel das kostenlose Laden von Elektrofahrzeugen für unsere Mitarbeitenden. Die größte Herausforderung bleibt aber die Nachbesetzung von Ingenieursstellen, insbesondere im Bereich Wasser- und Abwassertechnik.

anforderungen. IT-Sicherheit hat oberste Priorität, besonders in der Trinkwasserversorgung und Kraftwerkssteuerung. Wir beobachten den Markt für KI, doch Datenschutz und Versorgungssi-

cherheit stehen für uns an erster Stelle.

Wirtschaftsforum: Fachkräftemangel ist ein großes Thema. Wie begegnen Sie diesem Problem?

Dino Höll: Wir haben in den letzten zwei Jahren rund 80 neue Mitarbeitende eingestellt – eine enorme Zahl für ein Unternehmen unserer Größe. Unser Ziel ist es, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein,

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Marketing- und Expansionsstrategie aus?

Dino Höll: Unser Fokus liegt auf regionaler Verankerung mit über-regionaler Reichweite.



Die Dessauer Kläranlage: Die Abwasserreinigung erfolgt nach neuesten technischen Standards



Die Stadtwerke Dessau setzen auf Photovoltaik, um erneuerbare Energien weiter auszubauen – für eine grüne Zukunft



Das Kundencenter als zentrale Anlaufstelle für persönliche Beratung, innovative Energielösungen und exzellenten Service

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Daseinsvorsorge in Energie, Wasser, Mobilität und Telekommunikation

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1991

Struktur: GmbH (kommunales Unternehmen, 100% Stadt Dessau-Roßlau)

Niederlassungen: Deutschland, Hauptsitz in Dessau-Roßlau

Mitarbeiter: 424

Umsatz: 260 Millionen EUR

Leistungsspektrum

Energieversorgung: Strom, Gas, Fernwärme, Wasserversorgung, Abwasserentsorgung; ÖPNV: Bus, Straßenbahn, Dessau-Wörlitzer Eisenbahn, Verkehrslandeplatz; Telekommunikation: Glasfaser, Breitband; erneuerbare Energien: Wind- & Solarparks

Messen und Ausstellungen

Fachmessen für Energie und Infrastruktur, regionale Veranstaltungen, Engagement für Stadtfeste

Philosophie

Nachhaltigkeit & Effizienz, regionale Verbundenheit, langfristige Investitionen in Zukunftstechnologien

Zukunft

Fernwärme-Transformationsplan, Digitalisierung & IT-Modernisierung, Ausbau erneuerbarer Energien & Infrastruktur, Fachkräftesicherung, Weiterentwicklung der Unternehmenskultur

Wir versorgen nicht nur Dessau-Roßlau, sondern bieten Telekommunikations- und Energiedienstleistungen deutschlandweit an. Dabei setzen wir auf zielgerichtetes Marketing, strategische Kooperationen und eine starke lokale Präsenz, etwa durch Sponsoring regionaler Veranstaltungen. Unsere hohe Markenbekanntheit in der Region ist für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur in Ihrer Strategie?

Dino Höll: Unsere Unternehmenskultur steht für Transparenz, Veränderungsbereitschaft und Vertrauen. Durch gezielte Change-management-Prozesse rüsten wir unser Team für zukünftige Herausforderungen. Ein Beispiel: Führungssteckbriefe auf allen Managementebenen sorgen für klare Verantwortlichkeiten. Unser Ziel: Ein Arbeitsumfeld, in dem sich Mitarbeitende entwickeln können und gerne bleiben.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie die Zukunft der Stadtwerke Dessau?



Dino Höll: Unsere Strategie bis 2025 basiert auf drei Säulen: erneuerbare Energien, nachhaltige Infrastruktur und digitale Lösungen. Wir investieren gezielt – von der kommunalen Wärmeplanung über den Ausbau regenerativer Energien bis zur Modernisierung unserer IT-Systeme. Ein wichtiger Schritt ist unser Fernwärme-Transformationsplan, mit dem wir CO₂-Emissionen senken und die Wärmeversorgung sichern. Auch digital entwickeln wir uns weiter – zuletzt mit der Umstellung auf SAP S/4HANA, um Prozesse effizienter und sicherer zu gestalten. Als Treiber der regionalen Entwicklung setzen wir auf verantwortungsbewusste Innovationen und nachhaltige Lösungen. Die Herausforderungen sind groß – Energiewende, regulatorische Vorgaben, geopolitische Entwicklungen –, doch ich bin überzeugt: Wer langfristig investiert, innovative Lösungen vorantreibt und flexibel auf Veränderungen reagiert, wird nachhaltig erfolgreich sein.



Menschen mit Visionen: Hinter jeder Innovation stehen engagierte Fachkräfte – das Team der Stadtwerke Dessau treibt Fortschritt und Nachhaltigkeit voran

Ihr Partner für grabenlose Rohrsanierung



Swietelsky-Faber setzt neue Maßstäbe in der grabenlosen Sanierung – von Freispiegel- und Druckleitungen, Industrie- und Infrastrukturrohren sowie Bauwerken. Unsere maßgeschneiderten Lösungen sind umweltschonend und ressourcensparend.

Mit innovativer Technologie bieten wir Ihnen eine effiziente, nachhaltige und zukunftsweisende grabenlose Rohrsanierung.



Swietelsky-Faber GmbH
+49 (0) 67 65 94 93 79 0
office@swietelsky-faber.com

swietelsky-faber.com

Innovation im E-Commerce



Interview mit
Nicole Wehner,
CMO
der MAC IT-Solutions GmbH

Im dynamischen Sektor der IT-Lösungen für den E-Commerce hat sich die MAC IT-Solutions GmbH als ein führender Anbieter etabliert. Mit ihrem innovativen ERP-System DiVA, das kürzlich als 'ERP-System des Jahres 2024' in der Kategorie Versandhandel ausgezeichnet wurde, bietet das Unternehmen seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen zur Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Im Gespräch mit Nicole Wehner, CMO, erfahren wir mehr über die Leistungen des Unternehmens und die Bedeutung von Frauen in der IT-Branche.

Wirtschaftsforum: Frau Wehner, Sie sind seit über 20 Jahren bei MAC IT-Solutions tätig. Was hat Sie motiviert, in die IT-Branche einzusteigen, und welche Rolle spielen Frauen in diesem Sektor?

Nicole Wehner: Ich komme ursprünglich aus der Betriebswirtschaft und habe meine Karriere im Consulting begonnen. Die IT-Branche war damals noch sehr männlich dominiert, aber ich habe schon früh erkannt, wie wichtig technologische Lösungen für Unternehmen sind. Es ist mir ein persönliches Anliegen, Frauen in der IT zu fördern. Wir brauchen mehr Diversität, um innovative Lösungen zu entwickeln. Bei MAC IT-Solutions haben wir eine paritätisch besetzte Geschäftsführung,

was im IT-Sektor nicht selbstverständlich ist. Ich hoffe, dass wir durch unser Beispiel andere Unternehmen inspirieren können.

Wirtschaftsforum: Was sind die Hauptmerkmale der DiVA-Lösung, die sie so besonders macht?

Nicole Wehner: DiVA ist eine vollintegrierte ERP-Lösung, die speziell für den E-Commerce entwickelt wurde. Sie bietet eine umfassende Abbildung der gesamten Handelsprozesskette in einer einzigen Lösung. Besonders hervorzuheben ist die perfekte Integration in die Microsoft 365 Business Central-Welt, die es unseren Kunden ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse effizient zu gestalten. Die Vielzahl an indivi-

duell konfigurierbaren Versandhandelsfunktionen ist ein weiterer Vorteil, der uns von anderen Anbietern abhebt.

Wirtschaftsforum: Welche Auszeichnungen hat DiVA erhalten und was bedeuten diese für Ihr Unternehmen?

Nicole Wehner: Wir sind stolz darauf, dass DiVA in den letzten zwei Jahren als 'ERP-System des Jahres' ausgezeichnet wurde – im vergangenen Jahr in der Kategorie Cloud und dieses Jahr in der Kategorie Versandhandel. Diese Auszeichnungen sind eine Anerkennung für die harte Arbeit unseres Teams und zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind, unseren Kunden die besten Lö-

sungen anzubieten. Sie stärken auch unser Engagement, weiterhin in Forschung und Entwicklung zu investieren.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Zukunft von MAC IT-Solutions und der DiVA-Lösung aus?

Nicole Wehner: Wir möchten unseren Branchenfokus weiter halten und die DiVA-Lösung kontinuierlich verbessern. Ein spannendes Thema, das wir derzeit angehen, ist die Integration von künstlicher Intelligenz in unsere Software. Dies wird uns ermöglichen, unseren Kunden noch effizientere und intelligentere Lösungen anzubieten. Außerdem planen wir, unsere Kassenslösungen weiterzuentwickeln, um den



KONTAKTDATEN

MAC IT-Solutions GmbH
Lise-Meitner-Straße 14
24941 Flensburg
Deutschland
☎ +49 461 430550
info@mac-its.com
www.mac-its.com

Ausgezeichnet als „ERP-System des Jahres 2024“ in der Kategorie Versandhandel bietet DiVA eine vollintegrierte Lösung für E-Commerce-Unternehmen, die durch innovative Funktionen und nahtlose Integration in Microsoft 365 Business Central überzeugt.

Bedürfnissen unserer Kunden im Multichannel-Handel gerecht zu werden.

Wirtschaftsforum: Wie geht MAC IT-Solutions mit dem Fachkräftemangel in der IT-Branche um?

Nicole Wehner: Bei MAC IT-Solutions legen wir großen Wert auf eine positive Arbeitskultur und ein attraktives Arbeitsumfeld. Unsere Kununu-Bewertungen zeigen ein hohes Ranking von 4,7 von 5, was darauf hindeutet, dass unsere Mitarbeiter mit ihrer Arbeit und dem Betriebsklima zufrieden sind. Wir haben auch gezielt Maßnahmen im Bereich Employer Branding ergriffen, um uns als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Dazu gehören flexible Arbeitszeitmodelle, die Möglichkeit zum Homeoffice und eine offene Kommuni-

kation auf Augenhöhe. Außerdem fördern wir aktiv Diversität und haben Programme, um gezielt Frauen für technische Berufe zu gewinnen. Trotz der Herausforderungen ist es uns gelungen, eine niedrige Fluktuation zu erreichen und viele Mitarbeiter langfristig an unser Unternehmen zu binden.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich die COVID-19-Pandemie auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Nicole Wehner: Die Pandemie war für viele Unternehmen eine Herausforderung, aber für uns war sie auch eine Chance. Wir hatten bereits vor der Pandemie eine agile Teamstruktur implementiert, die es uns ermöglichte, schnell ins Homeoffice zu wechseln. In der E-Commerce-Branche gab es während der Pandemie

ein starkes Wachstum, was uns geholfen hat, unsere Dienstleistungen auszubauen und neue Kunden zu gewinnen.

Wirtschaftsforum: Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema in der heutigen Geschäftswelt. Welche Maßnahmen ergreift MAC IT-Solutions in diesem Bereich?

Nicole Wehner: Nachhaltigkeit hat für uns einen hohen Stellenwert. Wir haben beispielsweise eine Photovoltaikanlage auf dem Dach unserer Büros installiert, die uns im Sommer autark mit Strom versorgt. Zudem setzen wir auf eine E-Flotte für unsere Firmenfahrzeuge. Bei unserem letzten User Meeting haben wir zum Beispiel das Pflanzen von Bäumen als Teil unserer sozialen Verantwortung verschenkt. Wir sind der

Meinung, dass Unternehmen eine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt haben.

Wirtschaftsforum: Was sind Ihre wichtigsten Botschaften für Unternehmen, die in der IT-Branche tätig sind?

Nicole Wehner: Ich möchte betonen, wie wichtig es ist, eine offene und inklusive Unternehmenskultur zu schaffen. Diversität bringt unterschiedliche Perspektiven und fördert Innovation. Zudem ist es entscheidend, in die Weiterbildung und Entwicklung der Mitarbeiter zu investieren, um den Herausforderungen des Marktes gerecht zu werden. Letztlich ist es der Mensch, der den Unterschied macht – sowohl im Unternehmen als auch in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Zukunftssichere Blitzschutzsysteme

Blitzschutz und Elektroprüfungen – darauf hat sich die RSI Blitzschutzsysteme GmbH spezialisiert und sich als führender Anbieter in Deutschland etabliert. Frank Möller, CEO, Antonio Benavides, Prokurist und Head of Human Resources, und Volker Emshoff, Prokurist und Head of Operations Management, sprechen über die Entwicklung des Unternehmens, den Einfluss der Digitalisierung, ihre Mitarbeiterphilosophie und die zukünftigen Ziele von RSI.



Anerkennung, die motiviert: Regelmäßige Mitarbeiterveranstaltungen fördern das Engagement und den Teamgeist bei RSI



Interview mit

Frank Möller,
CEO

Antonio Benavides,
Prokurist & Head of
Human Resources

Volker Emshoff,
Prokurist & Head of Operations Management
der RSI Blitzschutzsysteme
GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Möller, die RSI Blitzschutzsysteme GmbH kann auf mehr als 20 erfolgreiche Jahre zurückblicken. Werfen Sie mit uns einen Blick auf die Anfänge des Unternehmens.

Frank Möller: RSI wurde 2002 von mir und zwei Partnern gegründet. Der Anlass war eine unbefriedigende Situation in meinem früheren Arbeitsumfeld. Innerhalb von drei Monaten erstellten wir einen Businessplan und starteten mit fünf Mitarbeitern. Es war eine aufregende, aber auch schwierige Zeit, da gleichzeitig der Euro

eingeführt wurde. Wir haben uns von Anfang an auf Blitzschutzprüfungen spezialisiert und unser Angebot stetig erweitert.

Wirtschaftsforum: Herr Emshoff, wie ist das Unternehmen heute strukturiert?

Volker Emshoff: Unsere Struktur ist modern und dezentral, um Fixkosten zu senken und Flexibilität zu gewährleisten. Der Hauptsitz in Heppenheim dient als organisatorisches Zentrum, doch unsere Mitarbeiter sind deutschlandweit tätig, überwiegend im Home-

office. Aktuell beschäftigen wir 80 Mitarbeiter, und wir wachsen jedes Jahr um etwa 8 bis 10 Personen. Wir haben bewusst auf klassische Niederlassungen verzichtet, da wir viele Prozesse digital abbilden können. Trotzdem sorgen wir dafür, dass unsere Teams gut vernetzt bleiben.

Wirtschaftsforum: Herr Benavides, welche Philosophie verfolgen Sie bei RSI in Bezug auf Ihre Mitarbeiter?

Antonio Benavides: Unsere Mitarbeiter sind das Herzstück unseres Unternehmens. Wir leben nach dem Prinzip Arbeitszeit ist Lebenszeit. Deshalb bieten wir flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Optionen und eine offene Unternehmenskultur. Neue Mitarbeiter sollen sich von Anfang an bei uns wohlfühlen, was wir unter ande-

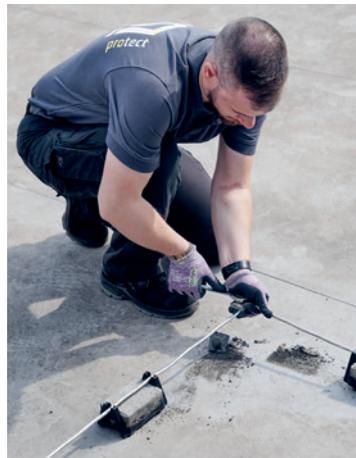
rem durch eine Duzkultur und persönliche Betreuung erreichen.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell in Ihrer Branche?

Frank Möller: Der Fachkräftemangel ist eine der größten Herausforderungen. Wir begegnen ihm durch gezieltes Employer Branding und digitale Prozesse. Unsere cloudbasierte IT-Infrastruktur ermöglicht uns, viele Abläufe zu automatisieren. Auch der Einsatz von KI wird in Zukunft eine größere Rolle spielen, etwa bei der Analyse von Prüfungsdaten und der Optimierung von Wartungszyklen. Gleichzeitig setzen wir auf langfristige Mitarbeiterbindung durch ein attraktives Arbeitsumfeld. Unser Jahresumsatz liegt inzwischen bei über 9 Millionen EUR, und wir wachsen kontinuierlich.



Elektroprüfungen nach DGUV V3-Standards gewährleisten verlässlichen Schutz



Die Verbindung von Blitzschutzleitungen steht bei RSI für Präzision und Qualität

Wirtschaftsforum: Wie setzt RSI auf Nachhaltigkeit?

Volker Emshoff: Nachhaltigkeit ist für uns mehr als ein Schlagwort. Unsere digitalen Prozesse minimieren den Papierverbrauch, und unsere dezentrale Struktur reduziert die CO₂-Emissionen, da weniger gependelt wird. Ein zentraler Bestandteil ist auch die Verlängerung der Lebensdauer von Anlagen durch unsere Instandsetzungsdienstleistungen. Damit bieten wir unseren Kunden nachhaltige Lösungen und reduzieren Ressourcenverschwendung.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Digitalisierung in Ihrem Arbeitsumfeld?

Antonio Benavides: Digitalisierung ist für uns ein entscheidender Treiber. Unsere cloudbasierte IT-Infrastruktur ermöglicht es uns, effizient zu arbeiten, sei es im Homeoffice oder bei der Kundenbetreuung. Auch im Bereich Recruiting nutzen wir digitale Tools, um schnell und unkompliziert mit Bewerbern in Kontakt zu treten. Das trägt dazu bei, dass wir uns als moderner Arbeitgeber positionieren können.

Wirtschaftsforum: Herr Möller, wie sieht Ihre langfristige Vision für RSI aus?

Frank Möller: Wir planen, regionale Niederlassungen zu eröffnen, um unsere Monteure näher an ihrem Wohnort einzusetzen. Das reduziert Reisezeiten und macht uns als Arbeitgeber noch attraktiver. Zudem möchten wir unsere IT-gestützten Dienstleistungen weiter ausbauen, um Kunden noch individuellere Lösungen anzubieten. Langfristig wollen wir ein Vorbild für Digitalisierung und Mitarbeiterorientierung im Mittelstand sein.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig sind internationale Aktivitäten für RSI?

Volker Emshoff: Derzeit liegt unser Fokus auf dem deutschen Markt. Allerdings prüfen wir, wie wir unsere Dienstleistungen auch in Nachbarländern wie Österreich und der Schweiz anbieten können. Unsere IT-Infrastruktur macht uns dabei flexibel und skalierbar. Internationale Expansion ist ein spannendes Thema, das wir in den nächsten Jahren weiterverfolgen werden.



KONTAKTDATEN

RSI Blitzschutzsysteme GmbH
 Odenwaldstraße 2
 64646 Heppenheim
 Deutschland
 ☎ +49 6252 689080
 info@r-s-i.eu
 www.rsi-protect.de

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Marketingstrategien und Events bei der Positionierung des Unternehmens?

Antonio Benavides: Social Media, Messen und Events sind für uns zentrale Bausteine. Sie helfen uns, unsere Dienstleistungen vorzustellen, neue Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen und Vertrauen bei unseren Zielgruppen aufzubauen. Unsere interne Marketingabteilung arbeitet dabei wie eine Agentur und sorgt durch hochwertige Inhalte für eine starke Präsenz und erfolgreiche Zukunft.

Besuchen Sie unsere Themenwelten auf: www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



IT-Sicherheit ist ein kontinuierlicher Prozess



Interview mit



*Marco Becker,
Geschäftsführer
der save IT first GmbH*

Die save IT first GmbH hat ihren Hauptsitz in Trier

Die Digitalisierung ist in vollem Gange, doch mit ihr steigen auch die Herausforderungen für Unternehmen, ihre sensiblen Daten zu schützen. Hier kommt die save IT first GmbH ins Spiel. Im Interview mit Wirtschaftsforum erklärt Geschäftsführer Marco Becker, wie das Unternehmen aus Trier IT-Sicherheit neu denkt, welche Herausforderungen die Branche bewegen und warum Kundennähe und kontinuierliche Weiterentwicklung essenziell sind.



save IT first bietet den Kunden umfassende IT-Sicherheitslösungen, um sie auf das nächste Sicherheitsniveau zu heben

Wirtschaftsforum: Herr Becker, wie verlief Ihr beruflicher Werdegang und wie kam es zur Gründung der save IT first GmbH?

Marco Becker: Mein Weg war nicht ganz geradlinig. Ich habe ursprünglich kein Studium im IT-Bereich abgeschlossen, sondern kam als Quereinsteiger in die Branche. Während meines Studiums habe ich bereits nebenberuflich im Bereich physischer Sicherheit gearbeitet.

Als ich dann bei einem kleinen IT-Systemhaus im Vertrieb anfing, spezialisierte ich mich schnell auf IT-Sicherheit. Mein Schwerpunkt lag zunächst auf Firewalls und Security-Lösungen. Nach drei Jahren ergab sich die Chance, gemeinsam mit einem Kollegen ein eigenes Unternehmen zu gründen – so entstand Anfang 2011 die save IT first GmbH. Von Anfang an lag unser Fokus auf IT-Sicherheit. Im Dezember 2022 haben wir unser eigenes Gebäu-

de im Wissenschaftspark in Trier bezogen – ein strategisch guter Standort, auch mit Blick auf die Gewinnung von Fachkräften und die Entwicklung unserer Security Academy.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet Ihre Arbeit heute aus?

Marco Becker: Unser Hauptziel ist es, unseren Kunden umfassende IT-Sicherheitslösungen anzubieten und sie auf das

nächste Sicherheitsniveau zu heben. Wir bieten nicht nur technische Lösungen, sondern begleiten unsere Kunden von der ersten Beratung über die Implementierung bis hin zum Support. Dabei setzen wir auf ein gut abgestimmtes Portfolio, das unsere Techniker und Vertriebler gleichermaßen tief verstehen. Diese Philosophie macht uns zu einem Single Point of Contact für unsere Kunden.

Wirtschaftsforum: Welche Lösungen bietet die save IT first GmbH speziell in diesem Kontext an?

Marco Becker: Wir haben zwei IT-Security-Officer, die Kunden dabei unterstützen, ihre Sicherheitsstandards zu analysieren und systematisch zu verbessern. Unser Angebot umfasst Consulting, Endpoint-Security, Firewall-Lösungen, Netzwerksicherheitskonzepte und mehr. Besonders hervorzuheben ist unser Ansatz, den theoretischen Teil der Sicherheitskonzepte wie ISMS (Informationssicherheits-Managementsysteme) vollständig zu übernehmen. So können sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während wir die Grundlagen für gezielte Maßnahmen schaffen. Darüber hinaus sind wir stark im Bereich Managed Services, was gerade auch für Unternehmen wichtig ist, die bestimmte IT-Aufgaben auslagern möchten. Dies schließt auch den Betrieb eines Managed Security Operations Centers (SOC) ein, das für proaktive Überwachung und Reaktion auf Sicherheitsvorfälle sorgt.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig ist der persönliche Kontakt zu Ihren Kunden?

Marco Becker: Sehr wichtig! Wir pflegen eine intensive Kommunikation, die über reine Vertragsbeziehungen hinausgeht. Unsere Kunden wissen, dass sie uns jederzeit ansprechen können – nicht nur, wenn eine Lizenz verlängert werden muss. Diese



Beim jährlichen Cybersecurity Day in Trier der save IT first GmbH werden aktuelle Themen praxisnah vorgestellt

Kundennähe und unser Anspruch, qualitativ hochwertige und praxistaugliche Lösungen zu bieten, sind entscheidende Faktoren unseres Erfolgs. Wir legen großen Wert darauf, langfristige Beziehungen aufzubauen und uns als vertrauenswürdigen Partner zu etablieren.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Innovation in Ihrem Unternehmen?

Marco Becker: Innovation ist ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit. Das zeigt sich etwa in unserer Security Academy, mit der wir ein Bewusstsein für IT-Sicherheit schaffen wollen. Wir bieten Schulungen, Seminare und Workshops an, sowohl in unserem neuen Gebäude als auch direkt bei unseren Kunden. Unsere Angebote richten sich dabei nicht nur an IT-Expertinnen und -Experten, sondern auch an Entscheidungsträger, um ein ganzheitliches Verständnis für IT-Sicherheitsstrategien zu schaffen. Zudem veranstalten wir einmal im Jahr unseren Cybersecu-

rity Day, bei dem aktuelle Themen praxisnah vorgestellt werden. Hier bringen wir Fachleute, Hersteller und Kunden zusammen, um über die neuesten Entwicklungen in der IT-Sicherheit zu diskutieren. Ein besonderes Highlight war unser Cyber-Security-Escape-Room, der spielerisch für die Risiken sensibilisiert.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele haben Sie für die Zukunft?

Marco Becker: Unser Fokus liegt weiterhin auf IT-Sicherheit und Managed Services. Mittelfristig wollen wir auch in Bereiche wie Penetrationstests expandieren, um Unternehmen noch gezielter bei der Identifikation von Schwachstellen zu unterstützen. Außerdem sehen wir großes Potenzial im Bereich der Automatisierung von Sicherheitsprozessen durch KI. Erste Projekte zur Optimierung interner Workflows laufen bereits. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist unsere geografische Ausrichtung: Neben dem DACH-Markt bedienen wir auch



KONTAKTDATEN

save IT first GmbH
Robert-Schuman-Allee 5
54296 Trier
Deutschland
☎ +49 651 4627150
info@saveitfirst.de
www.saveitfirst.de

Kunden in Luxemburg – einem dynamischen, aber anspruchsvollen Markt. Hier bringen wir unser Know-how speziell im Bereich Finanzdienstleistungen ein.

Wirtschaftsforum: Abschließend: Was würden Sie anderen Unternehmen in puncto IT-Sicherheit raten?

Marco Becker: Ich würde empfehlen, IT-Sicherheit nicht als Einmalmaßnahme zu betrachten. Es ist ein kontinuierlicher Prozess, der sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen erfordert. Besonders wichtig ist, die IT-Sicherheitsstrategie an die spezifischen Bedürfnisse und Risiken des eigenen Unternehmens anzupassen. Und natürlich ist es essenziell, mit Partnern zusammenzuarbeiten, die nicht nur Technik verstehen, sondern auch die Herausforderungen der jeweiligen Branche kennen. Mit dieser Herangehensweise können Unternehmen nicht nur ihre Sicherheit verbessern, sondern auch langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

Der Spirit macht's



Interview mit



Anemone Zabka,
Geschäftsführerin
der Schumacher Lager und
Logistik GmbH

Im rheinischen Würselen befindet sich der moderne Hauptsitz des traditionsreichen Familienunternehmens

Mit der zunehmenden Globalisierung des Handels und einer steigenden Nachfrage nach frischen und empfindlichen Produkten wächst der Markt für temperaturgeführte Transporte kontinuierlich. Fortschritte in der Kühltechnologie und die steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit prägen die Weiterentwicklung der Branche. Die Schumacher Gruppe aus Würselen ist Teil dieses dynamischen Marktes. Der Spezialist für temperaturgeführte Transporte profitiert dabei nicht nur von einem umfassenden Know-how und modernen Fahrzeugen, sondern vor allem von seinem außergewöhnlichen Spirit.

Wirtschaftsforum: Frau Zabka, Sie sind Geschäftsführerin der Schumacher Lager und Logistik GmbH, die Teil der international tätigen Schumacher Gruppe ist. Können Sie kurz zusammenfassen, wie die Gruppe aufgestellt ist und wo die Kernkompetenzen liegen?

Anemone Zabka: Der Name Schumacher steht für ein mittelständisches Familienunternehmen, das heute in der 4. Generation geführt wird. Inzwischen gibt es mehrere Gesellschaften; deshalb bezeichnen wir uns als Gruppe und unterscheiden zwischen nationalen und internatio-

nen Expeditionen sowie der Gesellschaft für Lager und Logistik, die sämtliche Standorte betreibt und für die ich seit drei Jahren als Geschäftsführerin tätig bin. Seit Beginn ist das Unternehmen auf den Transport temperaturgeführter Waren spezialisiert, vor allem Lebensmittel, aber auch anderer Frischeprodukte.

Wirtschaftsforum: Wie ist es zu dieser Spezialisierung gekommen?

Anemone Zabka: Die Unternehmenswurzeln reichen ins Jahr 1931 zurück, als Josef Schumacher ein Fuhrunternehmen grün-

So begann die Erfolgsgeschichte – als kleines Fuhrunternehmen

dete, das sehr schnell Frischetransporte übernahm. Daraus entwickelte sich mit der Zeit ein internationales, rasant wachsendes Expeditions- und Logistikunternehmen.

Wirtschaftsforum: Wie viele Mitarbeiter gibt es heute und wie sieht die Unternehmensorganisation genau aus?

Anemone Zabka: In der Gruppe sind rund 300 Mitarbeiter beschäftigt. Drei Generationen der

Familie Schumacher arbeiten aktiv im Unternehmen mit. Seit 2024 ist Katrin Schumacher als Geschäftsführerin tätig; zudem gibt es mit mir und Johannes Wienands zwei weitere Geschäftsführer. Als Dreierteam teilen wir die Verantwortungsbereiche unter uns auf. Zur Gruppe gehören heute zehn Standorte, von denen sich jeder auf temperaturgeführte Logistik konzentriert. Eine andere Strategie fahren wir auf Mallorca, wo es fünf Lagerhallen für unterschiedlichste Güter gibt.



Schumacher GRUPPE

Wirtschaftsforum: Die Branche befindet sich im dauerhaften Wandel und gerade die temperaturgeführte Logistik ist mit sehr speziellen und sehr anspruchsvollen Herausforderungen verbunden. Wie begegnet Schumacher diesen Anforderungen?

Anemone Zabka: Auf vielfältige Art und Weise. Wir haben einen Fuhrpark mit hochmodernen Kühlfahrzeugen mit Onlineüberwachung sowie Hochregale mit großen Verschiebeanlagen; bei uns ist die größte Verschiebeanlage Europas von Jungheinrich in Betrieb. Zum Serviceangebot zählen Co-Packing, Konfektionierung und Preisauszeichnung, Ein- und Auslagerung, Umlagerung und Vakuumierung. Mit dieser breiten Aufstellung versuchen wir die unterschiedlichsten Kundenwünsche zu erfüllen.

Wirtschaftsforum: Schumacher ist kontinuierlich gewachsen; in den vergangenen Jahren kam jedes Jahr ein neuer Standort zur Gruppe. Ist das breite Leistungsangebot der Motor hinter diesem anhaltenden Erfolg?

Anemone Zabka: Es ist ein Faktor neben anderen. Wir orientieren uns konsequent am Bedarf der Kunden, erarbeiten auf dieser Basis ein Konzept. Am Ende steht eine Lösung, die für beide Seiten passt. Letztlich ist das, was wir machen, nicht außergewöhnlich. Das können viele andere Mitbewerber auch. Was uns abhebt,

KONTAKTDATEN

Schumacher Gruppe
Schumacher Lager und Logistik GmbH
Monnetstraße 13
52146 Würselen
Deutschland
☎ +49 2405 46430
info@schumacher.ac
www.schumacher.ac



Die Kühltransporter von Schumacher sind europaweit unterwegs

Große Verschiebeanlagen sind Standard

sind gut durchdachte Prozesse, die Art und Weise, wie wir arbeiten. Wir nennen das den Schumacher-Spirit. Bei uns ist nichts unmöglich, wir gehen auf alle Eventualitäten ein, bearbeiten Anfragen sehr zügig und sind offen für Neues. Geht nicht gibt es bei Schumacher nicht. Das ist nicht erst seit heute so, sondern liegt in der DNA des Unternehmens. Die Familie Schumacher hat sich immer an neue Dinge gewagt und auf das Bauchgefühl gehört, auch wenn nicht klar war, dass dies der richtige Weg war. Diese Haltung ist überall spürbar.

Wirtschaftsforum: Schumacher ist ein Familienunternehmen mit einem starken Zusammenhalt. Wie sind Sie zum Unternehmen gekommen und was fanden Sie besonders reizvoll?

Anemone Zabka: Begonnen habe ich vor über 17 Jahren als Assistentin der Geschäftsführung; damit kenne ich das Unternehmen und die Familie Schumacher schon sehr lange. Die Familie ist so stark, weil sie authentisch und eigenständig ist und eine gesunde Portion Risikobereitschaft mitbringt. Nicht zuletzt beeindruckt mich, dass es hier grundehrlich zugeht; Geschäfte werden zum Teil noch per Handschlag besiegelt. Diesen Spirit und die enge Zusammenarbeit mit den anderen Geschäftsführern schätze ich sehr.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft?

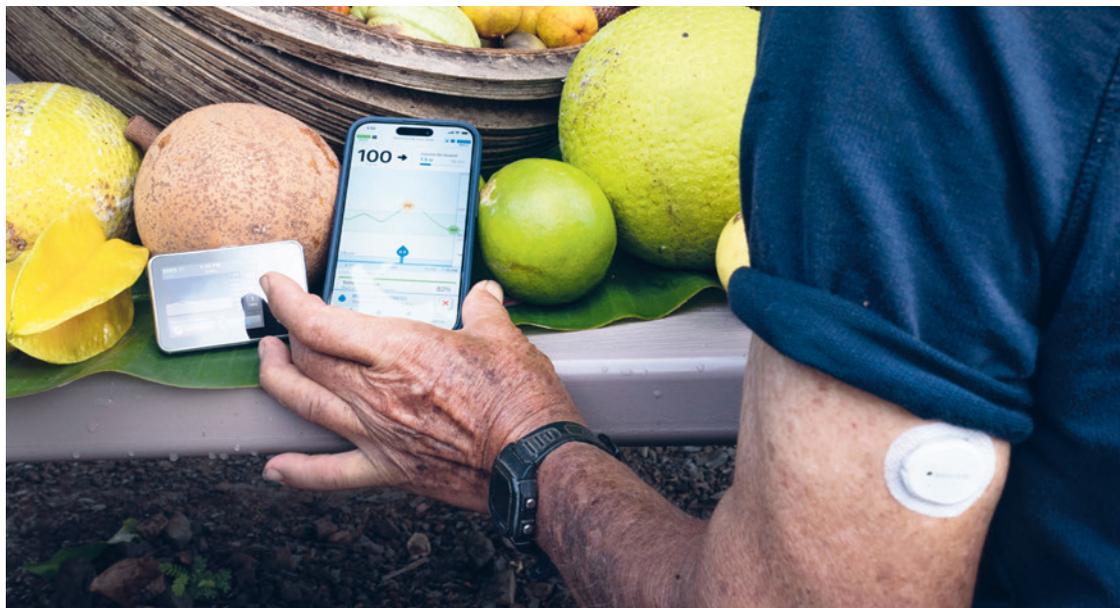
Anemone Zabka: Wir bewegen uns auf einem wachsenden Markt – das Thema Convenience wird ein Booster für den Tiefkühl-

bereich sein. Wir möchten Teil dieses Wachstums sein, auch wenn uns Platzmangel aktuell ausbremst. Eine neue Allzweckhalle wäre zudem ein wertvoller Schritt, um spontan auf Kundenwünsche zu reagieren. Um weiterhin gesund zu wachsen, brauchen wir nicht zuletzt neue Mitarbeiter. Auch wenn wir mittlerweile gut aufgestellt sind, bleibt dies eine Herausforderung. Wir haben daran gearbeitet, ein Team aufzubauen, in dem Menschen gerne miteinander arbeiten. Das soziale Miteinander stimmt bei Schumacher und das spricht sich herum. Ein weiteres Thema, das großen Raum einnimmt, ist Nachhaltigkeit im Transport. Wir beschäftigen uns intensiv mit dem Einsatz von E-Lkw und dem Kraftstoff HVO 100, um unseren ökologischen Fußabdruck zu verringern. Das wird in Zukunft eine zentrale Aufgabe sein. Insgesamt werden wir uns weiter an unserem Firmenslogan orientieren und unseren Kunden Logistik anbieten, die bewegt – grenzenlos und flexibel.

Patienten bei ihren Bedürfnissen abholen



Menschen mit Diabetes den Alltag zu erleichtern ist das Ziel der Dexcom Deutschland GmbH. Der weltweit erfolgreiche Konzern Dexcom ist einer der Marktführer im Bereich Technologie für Gewebezuckermessung. Alexander Fröhlich, Vice President DACH und General Manager, und Dr. Michael Struck, Marketing Director DACH, sprachen mit Wirtschaftsforum darüber, wie modernes Diabetes-Management Patienten zu mehr Lebensqualität verhilft.



Eine Innovation ist das Hybrid-Closed-Loop-System Dexcom G7 mit t:slim X2 Insulinpumpe

Wirtschaftsforum: Herr Fröhlich, Herr Dr. Struck, was hat das Unternehmen Dexcom dorthin gebracht, wo es heute steht?

Alexander Fröhlich: Dexcom wurde vor 26 Jahren in San Diego in Kalifornien gegründet. Dort befindet sich noch immer das Headquarter unseres Mutterkonzerns. Über die Jahre haben wir mit viel Innovationskraft die elektrisch-biochemische Methodik der Glukosemessung immer weiter verfeinert. Unsere Sensoren bieten eine so hohe Messgenauigkeit, dass auf deren Grundlage Therapieentscheidungen getroffen werden können. Für den Patienten bedeutet das mehr Freiheit

und Flexibilität. Die kontinuierliche Erfassung von Zuckerwerten ermöglicht außerdem Erkenntnisse in Echtzeit darüber, wie sich der Wert entwickelt oder wie sich Sport, Stress oder Nahrungsmittel auswirken. Mit Herzblut und viel Aufwand ist es uns gelungen, die Technologie finanzierbar und dem Massenmarkt zugänglich zu machen. Das war eine Herausforderung, aber die Studienlage hat den G-BA-Ausschuss bereits 2016 überzeugt, der einer Kostenerstat-

Interview mit



Alexander Fröhlich,
Vice President DACH und
General Manager
der Dexcom Deutschland GmbH



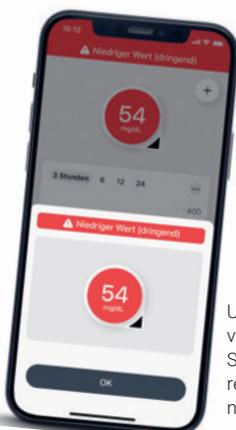
Dr. Michael Struck,
Marketing Director DACH
der Dexcom Deutschland GmbH



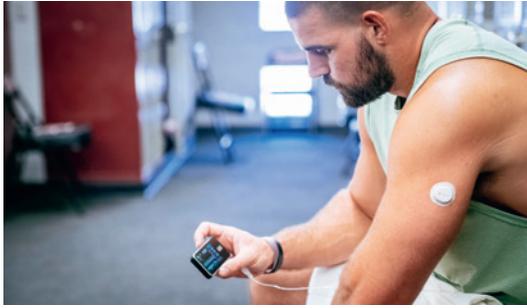
tung für einen Teil der Patienten zugestimmt hat.

Dr. Michael Struck: Wir sind heute Innovationsführer. Ein Grund dafür ist, dass wir seit jeher die Bedürfnisse der Patienten im Fokus haben, deren Alltagsanforderungen sehr individuell sind.

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?



Unterzuckerungsvorwarnung: Das System warnt rechtzeitig bei niedrigen Werten



Der Sensor ist direkt mit den smarten Insulinpens NovoPen® 6 und NovoPen Echo® Plus verknüpfbar



Zuckerwerte und Warnungen werden direkt auf die Apple Watch übertragen. Das Smartphone kann zu Hause bleiben

Alexander Fröhlich: Dexcom ist in 52 Ländern mit Niederlassungen vertreten. Die Dexcom Deutschland GmbH, die für die gesamte DACH-Region zuständig ist, wurde 2015 gegründet. Wir bedienen den zweitgrößten Markt der Gruppe. In der DACH-Region sind knapp 300 Mitarbeiter beschäftigt, der Großteil davon in Deutschland. Der gesamte Konzern erwirtschaftet mit mehr als 10.000 Beschäftigten einen Umsatz von 4 Milliarden EUR und versorgt weltweit 2,5 Millionen Patienten.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie aktuell die Marktlage und wo steht Dexcom am Markt?

Alexander Fröhlich: Beim Umsatz stehen wir auf Platz zwei und wollen in den kommenden Jahren weiter in Richtung Marktführerschaft navigieren. Das Gesundheitswesen steht unter Druck. Es wird immer mehr Effizienz gefordert, es gibt hohe Zulassungskriterien und auch die Anforderungen im Hinblick auf die klinische Evidenzlage sind hoch. Diese Parameter werden künftig eher noch angehoben. Daher müssen wir mit sehr guter Innovation überzeugen, die sich

aber auch im klinischen Alltag belegen lässt. Wir versuchen, uns auch in der Gesundheitspolitik zu positionieren und haben einen gesundheitspolitischen Vertreter in Berlin.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet Ihre Produkte besonders aus?

Dr. Michael Struck: Wir haben schon früh auf Qualität und genaue Messung gesetzt, und wir haben den meist vernetzten Sensor weltweit. Damit sind wir führend im Bereich der AID-Systeme, also der automatischen Insulingabe auf Basis der Sensorwerte über ein Pumpensystem. Der Sensor kann im Alltag ganz flexibel gleichzeitig mit verschiedenen Anzeigegeräten und auch mit Smartwatches verbunden werden. Das ist gerade für Schulkinder gut, da in Schulen Handys teils nicht

erlaubt sind. Eltern können die Share- und Follow-Funktion nutzen und sehen Zuckerwert und Warnungen auf ihrem Smartphone. Die Kalibrierungsmöglichkeit gibt Patienten zusätzlich Sicherheit. Wir bieten einfache Anwendungen und viele Möglichkeiten, sich schulen zu lassen. KI ist auch ein Thema, etwa im Therapiemanagement, etwa indem Empfehlungen hinsichtlich Ernährung und Lebensstil gegeben werden.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne haben Sie für das Unternehmen?

Dr. Michael Struck: Ein Ziel ist, unsere Technologie noch mehr Menschen zugänglich zu machen und weitere Erstattungsgrundlagen zu erschließen. In den USA haben wir bereits das erste OTC-Produkt am Markt, für das kein Rezept benötigt wird.

Alexander Fröhlich: Gerade im Typ 2-Bereich planen wir eine Ausweitung des Marktes. Weiterhin wollen wir ein Portfolio mit Lösungen für Patienten aufbauen, bei denen die Kassen die Kosten nicht generell übernehmen. Unser Slogan ist „Empower people to take control of health“. Mit unserer Warrior-Kampagne fördern wir zum Beispiel ein Programm, bei dem Menschen mit Typ 1 Diabetes anderen Mut machen. Unser Werteverprechen möchten wir ausweiten, indem wir das Thema metabolisches Syndrom angehen. Hier ist Diabetes nur ein Aspekt. Um all das zu erreichen, setzen wir auf unsere motivierten Mitarbeiter und den stetigen Austausch mit Patienten.



Mut machen: Die Teilnehmenden der Warrior-Kampagne 2023 beim Warrior Event in Berlin

Dexcom

KONTAKTDATEN

Dexcom Deutschland GmbH
Haifa-Allee 2
55128 Mainz
Deutschland
☎ +49 0800 7246447
✉ de.info@dexcom.com
www.dexcom.com

Kontakte

renaissance Immobilien und Beteiligun-
gen Aktiengesellschaft
Konrad-Adenauer-Platz 5
47803 Krefeld
Deutschland
☎ +49 2151 3288870
info@renaissance.ag
www.renaissance.ag

BKS GmbH
Heidestraße 71
42549 Velbert
Deutschland
☎ +49 2051 2010
info@bks.de
www.g-u.com

INSON GmbH
Dimbacher Straße 6
74182 Obersulm
Deutschland
☎ +49 7131 9736060
info@inson.de
www.inson.de

Schuhl & Co. GmbH
Auf der Hütte 31
59955 Winterberg
Deutschland
☎ +49 2985 8070
verkauf@schuhl.de
www.schuhl.de

TUBUS WABEN GmbH & Co. KG
Industrie- und Gewerbegebiet 11
07426 Königsee OT Rottenbach
Deutschland
☎ +49 36739 3180
info@tubus-waben.de
www.tubus-waben.de

Dessauer Versorgungs- und Verkehrs-
gesellschaft mbH – DVV – Stadtwerke
Albrechtstraße 48
06844 Dessau-Roßlau
Deutschland
☎ +49 800 8991500
stadtwerke@dvv-dessau.de
www.dvv-dessau.de

MAC IT-Solutions GmbH
Lise-Meitner-Straße 14
24941 Flensburg
Deutschland
☎ +49 461 430550
info@mac-its.com
www.mac-its.com

RSI Blitzschutzsysteme GmbH
Odenwaldstraße 2
64646 Heppenheim
Deutschland
☎ +49 6252 689080
info@r-s-i.eu
www.rsi-protect.de

save IT first GmbH
Robert-Schuman-Allee 5
54296 Trier
Deutschland
☎ +49 651 4627150
info@saveitfirst.de
www.saveitfirst.de

Schumacher Gruppe
Schumacher Lager und Logistik GmbH
Monnetstraße 13
52146 Würselen
Deutschland
☎ +49 2405 46430
info@schumacher.ac
www.schumacher.ac

Dexcom Deutschland GmbH
Haifa-Allee 2
55128 Mainz
Deutschland
☎ +49 0800 7246447
de.info@dexcom.com
www.dexcom.com



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