

Starker Mittelstand



Interview:

„Verbraucher akzeptieren nicht mehr alles“

mit Meinrad Schmitt, Geschäftsführer und Inhaber
der Terra Naturkost Handels KG, Seite 06

Porträts:

› **LANCIER Monitoring GmbH** , Seite 14

› **Cadlog Group** , Seite 24

ROWE[®]
MOTOR OIL

POWER INFUSION.

RAISE THE LIMIT



HIGHTEC MADE IN GERMANY

ROWE[®]
Friends



Entdecke unsere vielfältige Produktauswahl
und freue Dich auf attraktive Vorteile.

www.rowe-oil.com

Starker Mittelstand

04



Jakob Schreyer,
Mitbegründer und
Mitinhaber
der orderbird AG

06



Meinrad Schmitt,
Geschäftsführer und
Inhaber
der Terra Naturkost
Handels KG

09



Heinrich-Josef Stein,
Inhaber und
Geschäftsführer
der Sauna Paradies
Wettenberg UG
(haftungsbeschränkt)
& Co. KG

10



Dirk Assmann,
Geschäftsführer
der Assmann Büromö-
bel GmbH & Co. KG



Marc Schumann,
Leiter Marketing und
Kommunikation
der Assmann
Büromöbel GmbH &
Co. KG

12



Helge Wiegand,
Geschäftsführer
der RepairConcepts
GmbH

14



**Dipl.-Ing. Ludger
Tidde,**
Geschäftsführer
der LANCIER
Monitoring GmbH

16



Bernd Wagenbach,
Geschäftsführer
der Schüßler-Plan
Ingenieurgesellschaft
mbH

18



Martin Berg,
Geschäftsführer
der „Heinzelmännchen“
Wäscheservice und
Hausdienstleistungs
GmbH

20



Patrick Fetzer,
Global CEO
der Castolin Eutectic
Gruppe



Dr. Christoph Lütge,
CEO der Castolin
GmbH

23



Christian Hofmann,
Vertriebsleiter
der Alfred Kron GmbH

24



Alessandro Balboni,
Manager Manufacturing
Product Line / Business
Development
der Cadlog Group

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

International Business Media GmbH

Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

Chefredakteur:

Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann

Kontakt Seite 27

Gastronomie, die Gäste begeistert

Kaum eine Branche ist 2020 von der Corona-Krise so schwer getroffen worden wie die Gastronomie. Wie in vielen anderen Branchen auch waren diejenigen Anbieter, die ihre Prozesse bereits weitestgehend digitalisiert hatten, in einer besseren Ausgangssituation, um diese herausfordernden Monate zu überbrücken. Die orderbird AG, die in Europa zu einem der führenden Anbieter von Kassensystemen für die Gastronomie zählt, unterstützt gerade kleinere und mittelständische Gastronomen mit innovativen Lösungen dabei, sich gegen den wachsenden Druck durch die Systemgastronomie zu behaupten.

Eine der jüngsten Neuentwicklungen des dynamischen Gastronomie-Partners ist MINI by orderbird, ein kleiner und intelligenter POS-Terminal, der mit Android-Geräten funktioniert.

Klein in der Größe – aber großartig

„MINI bietet alle Features eines vollwertigen Kassensystems, wie zum Beispiel Kartenakzeptanz und Drucker, und hat das gleiche Backoffice wie unser größeres orderbird PRO System“, erklärt Unternehmensmitbegründer und Mitinhaber Jakob Schreyer. „Damit ist MINI by orderbird nicht nur für die Gastronomie geeignet, sondern auch für andere Branchen, wie den Dienstleistungs- oder Retailbereich. Hier entstehen für uns also interessante Expansionsperspektiven für die Zukunft. Wir sind deutschlandweit die ersten Anbieter mit solch einem System.“ Im Sommer 2020 auf den Markt gebracht, sind inzwischen schon über 500 Kunden mit der Lösung live gegangen. Das Feedback ist durchweg positiv.

Eine weitere Neuentwicklung der Berliner ist die Gästemanagement-Lösung, mit der das Unternehmen die besonderen Herausforderungen der Branche in Zeiten von Abstandsregeln und Lockdowns beantwortet. „Über das Gästemanagement können die Gäste über eine digitale Speisekarte im Restaurant oder Café ihrer Wahl ihr Essen aussuchen, es zum Abholen vorbestellen und auch bezahlen“, so Jakob Schreyer. „Der Vorteil für den Gastronomen ist, dass seine Gäste auf der Website seines Restaurants oder Cafés bleiben können. Sie werden nicht zu einem Drittanbie-

ter, wie zum Beispiel Lieferando, weitergeleitet, wo sie vielleicht Angebote anderer Anbieter sehen und sich umentscheiden würden. Auch die Gäste empfinden es meistens als angenehmer, auf der Seite ihres ausgewählten Restaurants zu bleiben.“

Modular und monatlich buchbar

Weitere innovative Features der orderbird-Lösungen sind unter anderem der Steuerberater-Export oder die Kreditkartenakzeptanz. „Unser System ist modular aufgebaut“, erklärt Jakob Schreyer. „Man kann ohne große Umstände und kostengünstig

Interview mit



*Jakob Schreyer,
Mitbegründer und
Mitinhaber
der orderbird AG*

mit uns starten und sich dann im Laufe der Zeit entscheiden, welche Module man zubuchen möchte. Zudem sind die Kosten flexibler als bei vielen anderen Lösungen. Beahlt wird monatlich und man kann mehrere Geräte zu- und abbuchen – je nach Saison. Das ist für viele unserer Kunden in dieser Corona-Zeit ein großer Vorteil. Wenn Sie kein Gerät benötigen, müssen Sie auch nichts bezahlen. Zudem sichert man sich mit orderbird so eine ständige Weiterentwicklung. Bei anderen Lösungen kauft man einmalig ein System und muss Innovationen immer wieder zu kaufen. Bei uns ist Innovation sozusagen 'all-inclusive'. Nicht zuletzt funktioniert orderbird zudem intuitiv. Das System ist leicht zu verstehen.“

In Deutschland gestartet, ist orderbird inzwischen in Österreich, der Schweiz und Frankreich vertreten. In den kommenden Jahren will man die internationale Expansion konsequent vorantreiben. Potenzial sieht Jakob Schreyer unter anderem in Polen und Spanien.



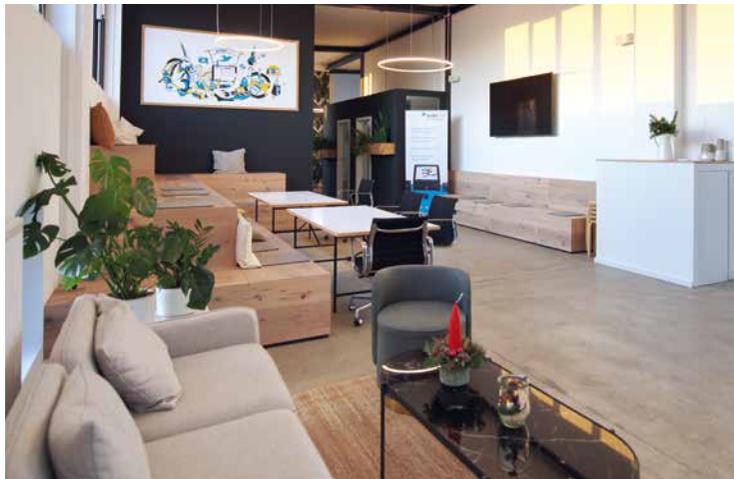
Die Gästemanagement-Lösung umfasst eine digitale Speisekarte mit einem integrierten Bestellsystem

Eine Start-up-Erfolgsgeschichte

Mit jährlichen Wachstumsraten von rund 25% ist das ehemalige Start-up-Unternehmen inzwischen seit fast einem Jahr profitabel.

„Als ich mit meinen Partnern das Unternehmen gegründet habe, waren wir jung und naiv, erst Mitte 20“, so Jakob Schreyer. „Wir waren bereit, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen, um unsere Ideen durchzusetzen. Wir hatten das Glück, gute Berater, Mentoren und Investoren zu haben, die uns auf unserem Weg begleitet haben. Wir haben uns noch ein wenig von diesem Start-up-Charakter beibehalten und arbeiten nach wie vor dynamisch. Wir sind noch eine Community, aber nicht mehr so wild. Wir sind im Laufe der Jahre erwachsen geworden.“

Auch das Jahr 2021 steht bei orderbird ganz im Zeichen der Weiterentwicklung. „Wir sind dabei, uns zu einem Payment-Facilitator zu entwickeln“, so Jakob Schreyer. „Wir werden in Zukunft über Lizenzen mit Zahlungsanbietern zusammenarbeiten, sodass wir unsere Kunden selbst auf unsere Plattform onborden und zum



Ein Blick in das Auditorium von orderbird in Berlin

Beispiel die Kreditkartenzahlung selbst abwickeln können. Das bedeutet, dass wir dann keine Verträge mehr mit Drittanbietern benötigen. Auf dieser Basis können wir zudem selbst Produkte anbieten. Ein Beispiel ist unter anderem die Möglichkeit des 'Cash Advance', ein Produkt, mit dem unsere Kunden die Möglichkeit haben, finanzielle Problemzeiten wie diese zu überbrücken.“

Im Fokus: kleinere und mittelständische Betriebe

Ursprünglich gestartet ist orderbird mit der Mission, unabhängige Gastronomen erfolgreicher zu

machen. Inzwischen ist es der Ansporn des Unternehmens, kleinere und mittelständische Unternehmen erfolgreicher zu machen, mit einer Technologie, die es ihnen ermöglicht, gegen die wachsende Zahl der Kettenrestaurants und den Druck der Systemgastronomie wettbewerbsfähig zu bleiben. „Gerade die kleineren und mittelständischen Gastronomiebetriebe sind individuell und brauchen entsprechend individuelle Lösungen. Deshalb legen wir großen Wert auf eine Beratung. Unser System bietet viele Vorteile und es gilt, die passenden Vorteile für den jeweiligen Betrieb zu finden“, so Jakob



KONTAKTDATEN

orderbird AG
Ritterstraße 12-14, Aufg. 3
10969 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 208983098
☎ +49 321 21468189
hello@orderbird.com
www.orderbird.com



Das orderbird-Portfolio umfasst auch Payment-Lösungen



Neu: Der smarte POS-Terminal MINI by orderbird



Der MINI by orderbird-Terminal bietet alle Funktionen einer vollwertigen Kasse

„Verbraucher akzeptieren nicht mehr alles“

Interview mit
Meinrad Schmitt,
Geschäftsführer und
Inhaber
der Terra Naturkost
Handels KG

Bio- und vegane Produkte liegen im Trend. Das war nicht immer so. In den Anfängen der Terra Naturkost Handels KG aus Berlin-Neukölln sah die Verbraucherwelt noch ganz anders aus. Geschäftsführer und Inhaber Meinrad Schmitt spricht im Interview mit Wirtschaftsforum über Pionierarbeit und verrät, warum der Fall der Mauer für ihn ein Glücksfall war und weshalb er sich trotz deutlicher Umsatzzuwächse nicht als Profiteur der Corona-Krise sieht.

Wirtschaftsforum: Herr Schmitt, Sie haben Terra selbst gegründet. Erzählen Sie doch zunächst etwas von den Anfängen.

Meinrad Schmitt: Nach meinem BWL-Studium habe ich mich 1987 als junger Gründer mit einem ERP-Gründerdarlehen selbstständig gemacht mit einem Naturkost-Frischdienst, das heißt mit verderblichen Lebensmitteln. Wir waren damals die ersten, die Bio-Produkte aus Italien, Frankreich und Spanien importiert haben. Im zweiten Jahr haben wir schon einen Umsatz von 3,2 Millionen DM gemacht, das war ein Wachstum von 100%. Dann kam der Mauerfall, der für uns großartig war. Wir konnten nun Regionalstrukturen im Brandenburger Umland aufbauen. So haben wir Kontakte zu früheren LPG-Vorsitzenden und jungen Gärtnern und Landwirten geknüpft, die daraufhin ihre Betriebe auf biologische Bewirtschaftung umgestellt haben. Das Unternehmen ist schon damals immer im zweistelligen Bereich gewachsen.

Wirtschaftsforum: Hat das Wachstum zu internen Veränderungen geführt?

Meinrad Schmitt: Ja, wir brauchten mehr Platz und sind 1992 von West- nach Ost-Berlin umgezogen, wo ich eine leerstehende Lagerhalle im heutigen Treptow gekauft hatte. 2000 kam dann die BSE-Krise. Die Konsumenten hatten plötzlich Angst, konventionelle Lebensmittel zu essen. Es ist schon etwas pervers, aber solche großen Krisen haben uns einen Riesenschub gegeben. Damals haben sich unsere Umsätze fast verdoppelt. Da auch unsere inzwischen drei Lager zu klein wurden, haben wir hier in Neukölln gebaut und sind 2002 umgezogen. Im gleichen Zug haben wir mit der Terra Trocken fusioniert, einem 1981 gegründeten Großhandel mit einem Trockensortiment. Am neuen Standort haben wir daher mit einem Vollsortiment angefangen. Seitdem haben wir alle paar Jahre unser Lager vergrößert und heute eine Fläche von gut 20.000 m².



Gewachsene Partnerschaft: Meinrad Schmitt, Geschäftsführer und Inhaber von Terra Naturkost (l.), und Sascha Philipp vom Landgut Pretschen



Auch zum Trinken ist alles Bio – von der Milch über den Saft bis zum Wein



Von wegen hochgestapelt: Das Lager von Terra Naturkost umfasst über 20.000 m²

Wirtschaftsforum: Wie läuft es jetzt in der Corona-Krise – Haben Sie auch davon profitiert?

Meinrad Schmitt: Wir hatten 2020 starke Schwankungen. Im ersten Lockdown hatten wir mit den Hamsterkäufen zu tun, auf



„Wer mit nachhaltigen Produkten handelt, sollte auch selbst nachhaltig handeln.“ Die Photovoltaikanlage an der Firmenzentrale in Neukölln produziert 150.000 kWh pro Jahr



KONTAKTDATEN

Terra Naturkost Handels KG
 Gradestraße 92
 12347 Berlin
 Deutschland
 ☎ +49 30 6399930
 📠 +49 30 63999399
 info@terra-natur.de
 www.terra-natur.de

die sich niemand vorbereiten konnte. Insgesamt hat unser Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 20% zugelegt. Trotzdem würde ich uns nicht als Profiteure der Krise bezeichnen. Das Geschäft mit unseren Kunden aus den Bereichen Gastronomie und Hotel, Kantinen und Kinderläden ist sehr stark eingebrochen, während wir im Geschäft mit den Handelskunden unheimlich zugelegt haben. Diese Verschiebungen machen sehr viel Arbeit. Ich hätte gern auf den Umsatzzuwachs verzichtet und ohne Corona weitgearbeitet.

Wirtschaftsforum: Inwiefern haben sich Ihre Aufgaben als Geschäftsführer im Lauf der Jahre verändert?

Meinrad Schmitt: Meine Arbeit ist immer noch stark geprägt von einer Pioniermentalität. Als ich angefangen habe, waren Bio-Produkte kaum bekannt, es gab auch keine gesetzliche Grundlage dafür. Wir haben daher viel Aufklärungsarbeit geleistet. Heute gibt es einen starken Wettbewerb, auch durch die Supermarktketten. Für uns ist es eine große Herausforderung, das Unternehmen als

ausschließlichen Bio-Anbieter sicher in die Zukunft zu führen.

Wirtschaftsforum: Welche Themen liegen Ihnen persönlich besonders am Herzen?

Meinrad Schmitt: Wir haben in Brandenburg viele regionale Bio-Betriebe – allein vier Molkereien sowie Landwirtschafts- und Gartenbetriebe – bei ihrer Gründung begleitet und weitere Molkereien inspiriert, auf Bio umzustellen. Das war möglich, weil wir hier im Umland zurzeit des Mauerfalls viele regionale Betriebe hatten. Die über lange Jahre gewachsenen Beziehungen zu ihnen sind mir sehr wichtig.

Wirtschaftsforum: Auf welchen Produkten liegt Ihr Schwerpunkt?

Meinrad Schmitt: Wir haben ein riesiges Sortiment mit 15.000 verschiedenen Artikeln im Lager. Zweidrittel davon machen frische Produkte wie Obst, Gemüse und Molkereierzeugnisse aus. Im Obst- und Gemüsebereich sind wir sehr gut vernetzt und haben

Anteile an Importeuren, die nur Bio-Produkte einführen. Der bekannteste ist BioTropic, ein Importeur mit weltweiten Dependancen und Projekten, Mit ihm haben wir Partnerprojekte unter anderem an der Elfenbeinküste, wo für uns Ananas angebaut werden, und in der Dominikanischen Republik zum Anbau von Bananen. Wir haben auch einen politischen Anspruch, Projekte in Afrika anzustoßen, die vor Ort Wertschöpfung generieren.

Wirtschaftsforum: Welche Trends beobachten Sie in der Lebensmittelbranche?

Meinrad Schmitt: Der Trend geht zu transparenten und regionalen Produkten. Die Verbraucher akzeptieren nicht mehr alles. Sie möchten keine anonymen Produkte aus China oder sonst woher. Man möchte wissen, wo und unter welchen Bedingungen sie produziert werden.



Ein gut organisierter Organismus: Auf dem 35.000 m² großen Firmengelände hat alles seinen Platz – 15.000 verschiedene Artikel allein im Lager





IN KÜRZE

Kernkompetenz

Bio-Lebensmittel

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1987

Struktur: Kommanditgesellschaft

Niederlassungen: Berlin-Neukölln

Mitarbeiter: 350

Umsatz: 180 Millionen EUR

Export: nein

Leistungsspektrum

Biologische und vegane Produkte: frische und trockene Nahrungsmittel, Naturpflegeprodukte, Babynahrung und -pflegeartikel, Haushaltsartikel

Philosophie

Menschen für Bio-Produkte begeistern

Zukunft

Ökologischen Landbau fördern, noch stärker in der Region verankern



Sauber und leise durch Berlin: Meinrad Schmitt im Terra CNG-Erdgas-Lkw

Bei jedem Tierskandal wächst das vegane Sortiment. Wir haben schon in den 1990er-Jahren Produkte aus Soja und Lupinen verkauft und in diesem Bereich noch immer die Nase vorn.

Wirtschaftsforum: Wie soll es weitergehen mit Terra, und was ist Ihre persönliche Motivation, dies voranzutreiben?

Meinrad Schmitt: Wachstum ist nicht das ausschließliche Firmenziel. Uns geht es darum, weiter am ökologischen Landbau

zu arbeiten und weitere Betriebe dazu zu bringen, auf Bio umzustellen. Wir sehen uns als Mittler zwischen dem ökologischen Landbau und dem Verbraucher. Meine Motivation ist, dass ich mit Terra meine persönlichen Vorstellungen umsetzen kann, nämlich umweltfreundlich und nachhaltig zu arbeiten – zum Beispiel durch regionale Logistik, erneuerbare Energien und den Einsatz von umweltfreundlichen Fahrzeugen.



'Bio für eine Welt' ist auch das Motto für ein gemeinsames Projekt an der Elfenbeinküste: Andree Mols, Geschäftsführer von BioTropic (l.), und Meinrad Schmitt

Kurzurlaub für Körper und Seele

Interview mit
Heinrich-Josef Stein,
Inhaber und
Geschäftsführer
der Sauna Paradies Wettenberg
UG (haftungsbeschränkt) & Co.
KG

Ein Tag in der Sauna ist ein Kurzurlaub für Körper und Seele. Regelmäßige Saunabesuche haben nachgewiesenermaßen einen positiven Effekt auf die Gesundheit. Aber auch der Wellness- und Entspannungseffekt ist unbestritten hoch. Das Saunaparadies Wettenberg punktet bei seinen Besuchern mit einer sorgfältig gestalteten Anlage und einer Atmosphäre, die zum Abschalten und Wohlfühlen einlädt.



Gründer und Geschäftsführer
Heinrich-Josef Stein

Die Auswahl an unterschiedlichen Saunen ist groß. Es locken eine Stub'n Sauna – eine Variante der finnischen Sauna – eine Lehm-sauna, eine Tiroler Sauna, eine Destillensauna, ein Brechelbad sowie ein Tecaldarium und ein Dampfbad.

Ökologische Materialien

Alle Saunen sind mit ökologischen Baustoffen gebaut und architektonische Unikate. Die Hölzer entstammen biologischem Anbau und es wurden ausschließlich Öko-Dämmstoffe verwendet, sodass ein sehr gutes Raum- und Wohlfühlklima garantiert ist. Darüber hinaus locken eine Badelandschaft, Ruheräume, Kosmetik- und Wellnessanwen-

dungen sowie ein gemütliches Restaurant.

Mona Lisa – die Saunalandschaft für Damen

Ein Highlight – die Mona Lisa Saunalandschaft exklusiv für Damen. Auch hier stehen verschiedene Saunen, ein großzügig angelegter Ruhebereich und ein Bistro zur Verfügung.

Seit 42 Jahren im Geschäft, hat Inhaber Heinrich-Josef Stein noch nie Zeiten wie diese erlebt. „Wir hatten vergangenes Jahr von Mitte März bis Mitte Juni geschlossen und jetzt seit November 2020 wieder“, erklärt er. „Wir haben immer alle Hygiene-Auflagen erfüllt, wie auch die Kollegen anderer Einrichtungen. Tatsächlich hat sich in der gesamten Branche kein einziger Besucher oder Mitarbeiter angesteckt. Trotzdem mussten wir schließen und jetzt können wir nur hilflos die nächsten Entscheidungen abwarten. Das 4-Wochen Kolportieren der Politik ist furchtbar für uns – wir können nicht planen.“

Den Kopf will Heinrich-Josef Stein aber trotzdem nicht in den Sand stecken. Mit seinem Team pflegt und kontrolliert er täglich

die gesamte Anlage inklusive der Technik, damit das Saunaparadies in gewohnter Qualität wieder öffnen kann, sobald dies möglich ist. „Aufgeben ist keine Option“, erklärt er. „Wir haben Jahrzehnte gut gewirtschaftet und eine solide

42
JAHRE AM MARKT

Grundlage. Ich bin zuversichtlich, dass das Gesundheits- und Wellness-Konzept Sauna auch nach Corona wieder gefragt sein wird.“



KONTAKTDATEN

Sauna Paradies Wettenberg UG
(haftungsbeschränkt) & Co. KG
Am Augarten 5
35435 Wettenberg
Deutschland
☎ +49 641 81001
✉ +49 641 86533
info@saunaparadies-wettenberg.de
www.saunaparadies-wettenberg.de



Das Saunaparadies Wettenberg wurde mit biologischen Rohstoffen und einem Blick fürs Detail gestaltet

New Work – Arbeitswelten für die Zukunft

Die Möglichkeiten der Digitalisierung und aktuell die COVID-19-Pandemie haben den Konzepten der neuen Arbeitswelt – Stichwort New Work – wichtige Impulse gegeben. Gefragt sind nicht mehr einzelne funktionale Produkte, sondern ganzheitliche Lösungen, die bestmögliche Bedingungen schaffen, um kreativ, flexibel und motiviert zu arbeiten. Die Firma Assmann aus Melle ist hier ein anerkannter Partner für individuelle Lösungen, für unterschiedlichste Ansprüche, Arbeitsformen und Arbeitskulturen.



Am Hauptsitz in Melle entwickelt und produziert Assmann Einrichtungslösungen für moderne Arbeitswelten; hier das neue Steh-Sitz-Schreibtischsystem Tensos und der neue Bürodrehstuhl STreamo

Aktuell verzeichnet das Unternehmen insbesondere im Bereich der elektromotorisch höhenverstellbaren Schreibtische das größte Wachstum. „Man kann sicherlich

sagen, dass diese Schreibtischsysteme eine der wichtigen Innovationen sind“, so Geschäftsführer Dirk Assmann. „Rund 70% aller Schreibtische, die heute bei uns

gekauft werden, sind elektromotorisch höhenverstellbar.“

Office-Welten

Das Produktprogramm von Assmann umfasst alles, was man braucht, um Office-Welten auszustatten, von Schreibtischsystemen, Stühlen, Schränken und Rollcontainern hin zu kompletten Sitz- und Loungemöbeln oder Büroküchen. Neu im Programm sind ergonomische Bürodrehstühle. „Wir haben im Laufe der letzten Jahre unser Sortiment konsequent erweitert, da wir gemerkt haben, dass unsere Fachhandelspartner und Kunden von uns nicht nur einen Tisch und einen Schrank haben möchten“, so Marc Schumann, Leiter Marketing und Kommunikation. „Sie möchten alles aus einer Hand und darauf gehen wir mit unseren Produkten, aber auch mit unseren Dienstleistungen ein. Wir haben zum Beispiel Loungemöbel-Systeme für Open Space entwickelt, als offene, aber auch geschlossene Raum-in-Raum-Lösungen. Das Thema Soft-Seating decken wir jetzt mit ab, mit Sitzmöbeln, zum Beispiel

Interview mit



Dirk Assmann,
Geschäftsführer
und



Marc Schumann,
Leiter Marketing und
Kommunikation
der Assmann Büromöbel GmbH
& Co. KG

für Eingangsbereiche, Wartezonen oder Besprechungszimmer. Auch akustische Lösungen, die vor allem im Open Space-Bereich stark nachgefragt werden, haben wir hinzugenommen, ebenso wie Beleuchtung. Hier arbeiten wir mit Netzwerkpartnern, deren Produkte man direkt bei uns bekommen kann.“

Das Assmann Forum: Inspiration

Assmann verfügt insgesamt über 16 Showroom-Standorte in Europa. Das Ausstellungsgebäude am Stammhaus in Melle hat das Unternehmen in diesem Jahr neu gestaltet und in 'Assmann Forum' umbenannt. „Hier im Assmann Forum stellen wir mehr als nur Produkte vor“, erklärt Dirk



Der Eingang zum neuen Assmann Forum in Melle

Assmann. „Wir stellen Lösungen für verschiedene Arbeitswelten vor, von Open Space-Lösungen bis hin zu produktbezogenen Lösungen. Dies ist keine klassische Ausstellung. Uns geht es darum, unsere Kunden zu inspirieren und ihnen zu zeigen, was heute möglich ist. Jeder Kunde hat andere Ansprüche, zudem gibt es unterschiedlichste Arbeitsformen und Arbeitskulturen. Wir versuchen für jeden Kundenwunsch die passende Lösung zu finden.“ „Deshalb sprechen wir auch nicht mehr von Büromöbeln“, ergänzt

Marc Schumann. „Wir sprechen von Einrichtungslösungen, denn wir bieten mehr als nur Tische oder Stühle. Wir bieten alles, was man braucht, um eine moderne Arbeitswelt auszustatten.“ Assmann vertreibt seine Lösungen über den qualifizierten Büromöbelfachhandel. Ganz im Sinne der Unternehmensphilosophie der Lösungsorientierung unterstützt man die Partner unter dem Label 'ASSMANN 4ROOMS' mit Planungs-, Beratungs- und Service-Dienstleistungen.

Dirk Assmann und Marc Schumann blicken, auch vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie, grundsätzlich zuversichtlich in die Zukunft.

360 Grad Nachhaltigkeit

„Für unser Geschäft ist die Krise sogar ein zusätzlicher Turbo, da viele Unternehmen jetzt umdenken und sich neue Strukturen für ihre Arbeitswelten überlegen mussten“, so Dirk Assmann. „Wir

ASSMANN

KONTAKTDATEN

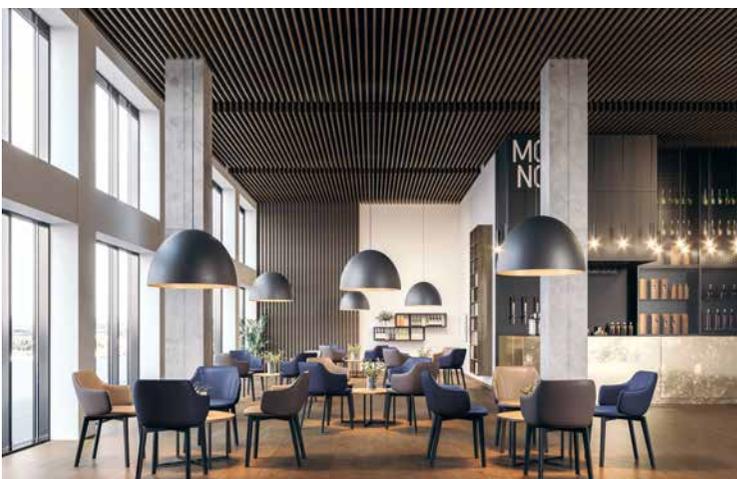
Assmann Büromöbel GmbH & Co. KG
 Heinrich-Assmann-Straße 11
 49324 Melle
 Deutschland
 ☎ +49 5422 7060
 ✉ +49 5422 706299
 assmann@assmann.de
 www.assmann.de



133
 MILLIONEN EUR
 UMSATZ

gehen davon aus, dass nach Corona nur rund 75% aller Mitarbeiter in ihre Firmen zurückkehren werden. Ein weiteres wichtiges Thema, das uns auch weiterhin in den nächsten Jahren begleiten wird, ist das Thema Nachhaltigkeit. Wir sind ein Familienunternehmen in der dritten Generation – auch die vierte Generation steht

schon in den Startlöchern. Nachhaltigkeit ist schon aus unserer Tradition heraus für uns kein Marketinginstrument, sondern gelebte Realität. Dabei umfasst unser Nachhaltigkeitskonzept alle drei Säulen – Umwelt, Wirtschaft und den Menschen. Das merken unsere Kunden, vor allem, wenn Sie hier bei uns vor Ort sind – und sie wissen es zu schätzen.“



Die Consento Sitzmöbelserie ist geeignet für Lounge- und Wartebereiche sowie für Open Space-Lösungen im Allgemeinen



Die Syneo Soft Loungemöbel bieten ideale Rückzugsorte für Besprechungen und konzentrierte Arbeit

Schadenbegrenzung auf die smarte Art



Interview mit
Helge Wiegand,
Geschäftsführer
der RepairConcepts GmbH

Wegwerfen war gestern; reparieren lautet das neue Zauberwort. Statt kaputte Dinge auszusortieren, gehen immer mehr umweltbewusste Menschen einen neuen Weg. Sie versuchen, durch Reparaturen Werte zu erhalten und Müll zu reduzieren. Auch in der Versicherungsbranche ist dieser nachhaltige Trend längst angekommen. Zum Beispiel bei der RepairConcepts GmbH, einem erfolgreichen Schadedienstleister für die Versicherungsbranche.



Helge Wiegand, seit 2019 Geschäftsführer von RepairConcepts und Kenner der Versicherungsbranche

Wirtschaftsforum: Herr Wiegand, Sie sind Geschäftsführer des größten Schadedienstleisters im Bereich Smart Repair rund um das Gebäude. 60.000 Fälle werden jährlich von RepairConcepts abgewickelt. Wie genau sieht das Konzept des Unternehmens aus?

Helge Wiegand: Wir konzentrieren uns im Falle eines Versicherungsschadens auf Reparaturen, Reinigungen und Instandsetzungen, erstellen aber auch Gutachten für Versicherungsgesellschaften.

In der Regel ist es bekanntlich so, dass ein Kunde einen Schaden hat und diesen seinem Versicherer meldet. Ein klassisches Beispiel ist die Beschädigung

eines Parkettbodens. Häufig entscheidet dann ein Parkettrestellerbetrieb, dass der gesamte Boden ersetzt werden muss. Unser Ansatz ist, partielle Schäden zu reparieren und dem Kunden möglichst schnell zu helfen.

Wirtschaftsforum: Diese Grundidee der partiellen Schadenbehebung ist der rote Faden der Firmenphilosophie. Wie hat sich das Unternehmen seit den Anfängen weiterentwickelt?

Helge Wiegand: Seit der Gründung 2005 konzentrieren wir uns auf Schadenabwicklungen. Anfangs ging es ausschließlich um Inneneinrichtungsbereiche wie Bodenbeläge, die auch heute

noch eine zentrale Säule des Portfolios bilden. 2010 kamen dann der Glasbereich sowie Türen und Fenster hinzu, sodass wir heute zwischen drei Bereichen unterscheiden.

Wirtschaftsforum: Wie sehen diese drei Segmente im Detail aus?

Helge Wiegand: Bei Türen und Fenstern geht es oft um die Behebung von Einbruch- oder Sturmschäden. Das heißt, wir setzen Tür- und Fensterelemente aus Aluminium, Holz oder Kunststoff, Hauseingangstüren oder Fensterbänke instand. Im Kompetenzbereich Glas beschäftigen wir uns mit Mobiliarverglasungen, Fensterglas, Wohndachgläsern,

Schaufensterglas oder auch Kirchenverglasungen. Man muss allerdings sagen, dass Glas eher selten repariert werden kann, hier geht es tatsächlich eher um den Austausch von beschädigtem Glas. Dafür sind bundesweit 350 Fachbetriebe für uns im Einsatz. Im Bereich Einrichtungen haben wir es klassischerweise mit Bodenbelägen, Polstermöbelstoffen, Badewannenbeschichtungen, Sanitärprodukten oder Markisen zu tun. Unsere Serviceleistungen gehen soweit, dass wir sogar Orient-Teppiche neu knüpfen.

Wirtschaftsforum: 60.000 Schadenabwicklungen im Jahr – das ist eine beeindruckende Zahl. Wie



In der Zentrale in Rheinbach werden sämtliche Aufträge angenommen und bearbeitet

sieht die Struktur hinter diesen Leistungen aus?

Helge Wiegand: Wir haben 110 Mitarbeiter; sie sind für uns die Basis des gesamten Unternehmens. Ganz wichtig ist, dass wir bundesweit eigene Fachhandwerker beschäftigen und darüber hinaus mit Subunternehmen und Netzwerkpartnern kooperieren. Für uns ist das der perfekte Mix. Viele Wettbewerber arbeiten überwiegend mit Subunternehmen und sind häufig regional aufgestellt.

Wirtschaftsforum: RepairConcepts ist Deutschlands größter Schadendienstleister in den definierten Segmenten rund um das Gebäude. Wie geht man aktuell mit der Corona-Krise um?

Helge Wiegand: Wir haben wie so viele andere sehr stark mit den Folgen der Krise zu kämpfen. In der Pandemie sind die Menschen häufiger zu Hause, viele im Homeoffice, es gibt einfach weniger Einbrüche. Allgemein und für Versicherer ist das sicherlich eine positive Entwicklung, für Schadendienstleister eher nicht. Deshalb

überlegen wir, wie wir uns künftig aufstellen können. Das, was wir machen, machen wir sehr gut. Wir arbeiten erfolgreich mit nahezu allen Versicherern zusammen und genießen einen extrem guten Ruf. Unsere Expertise ist nachweislich auch für andere Bereiche interessant. Denken Sie zum Beispiel an Zielgruppen wie Fensterhersteller, Transportunternehmen, Fertig- und Massivhaushersteller sowie die Hotellerie und Gastronomie.

Wirtschaftsforum: Sie selbst kommen aus der Versicherungsbranche, sind seit 2019 Geschäftsführer bei RepairConcepts. Wie haben Sie die Entwicklung seitdem erlebt?

Helge Wiegand: RepairConcepts ist neben den Unternehmen Fair Check und E.Via Teil der Fair Damage Holding geworden. Anfangs bestand die RepairConcepts aus fünf einzelnen Unternehmen und verschmolz dann zu einer RepairConcepts mit Sitz in Rheinbach. Innerhalb der Gruppe gab es viel Bewegung. Ich musste neue Strukturen etablieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu sein.



Nach professioneller Instandsetzung keine Spur mehr von Einbruchsschäden



Nach dem Einbruch ...



... nach Instandsetzung; oft muss nicht ersetzt, sondern kann nachhaltig repariert werden

Meine Aufgabe ist daher sowohl strategischer als auch operativer Natur. Ich muss mich zum Beispiel der Frage stellen, wie man ein Unternehmen bei sinkenden Einbruchzahlen und ausbleibenden Witterungsschäden auf Kurs hält. Eine Herausforderung wird deshalb sein, die Kernkompetenz auf weitere Märkte auszuweiten.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie die Chancen, die Vision umzusetzen?

Helge Wiegand: Als sehr gut. Wir sind seit 15 Jahren am Markt, haben eine Reklamationsquote von unter 1% und sind für ausgezeichnete Instandsetzungen bekannt. Unsere Mitarbeiter sind geschult, wir haben professionelle Fachhandwerker. Ein großer Vorteil ist, dass wir durch unser Netzwerk bundesweit tätig sind und extrem schnell reagieren. Wenn man weiß, wie schwer es ist, gute Handwerker zu bekommen, ist das ein Riesenvorteil. Wir sind deshalb optimistisch, auf einem rückläufigen Markt mit unseren Stärken punkten zu können. Lang-

fristig wäre es hilfreich, den Berufszweig des smart repairs und entsprechende Zertifizierungen auf den Weg zu bringen und unsere bestehenden sowie künftigen Fachhandwerker dahingehend weiter zu professionalisieren. Insgesamt sind wir positiv gestimmt. Unsere Mitarbeiter sind nicht nur engagiert und kompetent, sondern fühlen sich bei RepairConcepts wohl, was mich sehr motiviert. Ich persönlich schätze es zudem, dass ich bei RepairConcepts frei gestalten kann. Die Voraussetzungen sind also gut, um weiterhin schnell direkte Lösungen auf den Weg zu bringen.



KONTAKTDATEN

RepairConcepts GmbH
(ein Unternehmen der Fair Damage Gruppe)
Egermannstraße 1
53359 Rheinbach
Deutschland
☎ +49 2226 169880
✉ +49 180 501023716
info@repair-concepts.de
www.repair-concepts.de

Kritische Infrastruktur zuverlässig überwachen

Kupferkabel, Glasfaserkabel, Energiekabel und Fernwärmerohre gehören zur kritischen Infrastruktur und müssen kontinuierlich überwacht werden, um einen störungsfreien Betrieb sicherzustellen. Seit vielen Jahren führend auf diesem Gebiet ist die LANCIER Monitoring GmbH. Ganz vorne mit dabei ist das Hightechunternehmen auch bei der digitalen Transformation der Infrastrukturüberwachung – Stichworte Internet of Things und Smart City.

LANCIER Monitoring ist auf die Überwachung technischer Netze spezialisiert und bietet ausgereifte Lösungen für Kupferkabel, Glasfaserkabel, Fernwärmerohre, Energiekabel und Schachtdeckel. Zudem vertreibt das mittelständische Unternehmen Kompressoren des amerikanischen Anbieters JUN-AIR. Gegründet wurde LANCIER Monitoring als Maschinenbauunternehmen im Jahr 1905 in Münster am Hafen. „Wir sind eng mit dem Standort und der Region verbunden“, sagt Dipl.-Ing. Ludger Tidde, seit zweieinhalb Jahren Geschäftsführer des Überwachungstechnik-Spezialisten. „Ich bin direkt nach dem Studium zum Unternehmen gekommen und war fast 30 Jahre in der Elektrotechnikentwicklung. Was ich vor allem schätze, sind das Miteinander und die Atmosphäre im Unternehmen sowie die persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten.“ Die Philosophie von LANCIER Monitoring lautet 'Feel safe'. „Es geht nicht nur darum, dass der Kunde sich sicher fühlen kann, weil er unsere Überwachungstechnik hat, sondern weil es ein Miteinander mit dem Kunden, den Lieferan-



Mit dem Fernwärmerohr-Überwachungssystem PipeMonitor lassen sich frühzeitig Leckagen erkennen – für einen störungsfreien Betrieb

ten und unserem Unternehmen ist“, erklärt der Geschäftsführer. „Ein gutes Miteinander steht für uns an oberster Stelle. Das sind jahrzehntelang aufgebaute Beziehungen mit den Kunden, mit den Lieferanten. Deshalb fühlen sich auch die Mitarbeiter wohl, es gibt kaum Fluktuation.“

Vom Kupferkabel zur Glasfaser

Seit den 1950er-Jahren beschäftigt sich LANCIER Monitoring mit der Überwachung von Telekommunikationskabeln aus Kupfer. In den 1980er-Jahren ist die eigene Elektronik-Entwicklungsabteilung aufgebaut worden. „Seitdem entwickeln wir alles selbst, von der



Da auch Glasfaserkabel feuchteempfindlich sind, müssen sie überwacht werden, um eine hohe Übertragungsqualität zu gewährleisten

Interview mit



Dipl.-Ing. Ludger Tidde,
Geschäftsführer
der LANCIER Monitoring GmbH

Hardware bis zur Software“, so Ludger Tidde. In den 1990er-Jahren wurde das Leistungsspektrum um die Überwachung von Glasfaserkabeln erweitert. „Wir haben die Umstellung auf die moderne Glasfasertechnik von Anfang an überwachungstechnisch begleitet“, erläutert der Geschäftsführer. 2010 kam die Überwachung von Fernwärmeleitungen hinzu, außerdem Überwachungslösungen für Rohre für wassergefährdende Stoffe. Seit 2012 ist LANCIER Monitoring offizieller deutscher Repräsentant und zertifiziertes Servicecenter für JUN-AIR Kompressoren. „Wir haben unser Portfolio stetig ausgebaut, weil unser klassischer Bereich der Kupferkabelüberwachung stetig zurückgeht“, erklärt Ludger Tidde. „Wir bauen deshalb kontinuierlich neue Standbeine auf.“

Weltweit erfolgreich

LANCIER Monitoring beliefert Netzbetreiber, Energieversorger und die Großindustrie im In- und Ausland. Das erfolgreiche Unternehmen mit 32 Mitarbeitern hat Kunden auf der ganzen Welt.



KONTAKTDATEN

LANCIER Monitoring GmbH
 Gustav-Stresemann-Weg 11
 48155 Münster
 Deutschland
 ☎ +49 251 6749990
 ✉ +49 251 6749999
 mail@lancier-monitoring.de
 www.lancier-monitoring.de

Saubere, trockene und leise Druckluft: LANCIER Monitoring ist offizieller deutscher Repräsentant für JUN-AIR Kompressoren

„Das reicht von der Deutschen Telekom und der Deutschen Bahn über Stadtwerke, Netzbetreiber und Energieversorger bis hin zu Wasserschiffahrtsämtern und Autobahnmeistereien“, beschreibt Ludger Tidde das breite Kundenspektrum. Neue Aufträge erhält man häufig über Ausschreibungen, aber vor allem über langjährige Kundenbeziehungen. Bereits

wir ideale Voraussetzungen, um diese Herausforderungen anzugehen.“ Was LANCIER Monitoring besonders hilft, ist die Tatsache, dass man alles selbst produziert und so schnell auf den Markt und neue Kundenwünsche mit maßgeschneiderter Überwachungstechnik reagieren kann. „Wir sind ein Lösungsanbieter, beraten den Kunden, finden mit ihm zusammen eine Lösung, um ein Netz optimal zu überwachen und den Status seines Netzes aufzuzeigen“, sagt Ludger Tidde.

Prävention extrem wichtig

LANCIER Monitoring bewegt sich in einem klaren Wachstumsmarkt, wie Ludger Tidde erläutert: „Das Thema sichere Infrastruktur wird immer wichtiger, Kommunikationsnetze, Versorgungsnetze etc. müssen zuverlässig funktionieren. Das wird als selbstverständlich hingenommen, aber es gibt viele Firmen, die im Hintergrund dafür sorgen, dass das alles läuft.“ Prävention steht dabei hoch im Kurs. „Es ist wichtig, präventiv zu sehen, ob sich die Eigenschaften eines Rohres ändern“, so der

Geschäftsführer. „Es geht um ein riesiges Kapital, das da im Boden verlegt ist.“ Zu erhöhter Nachfrage nach den Überwachungstechnik-Lösungen des Unternehmens trägt auch die aktuelle Corona-Krise bei. „Abgesehen von den Abläufen im Unternehmen, die sich durch Homeoffice stark verändert haben, schadet uns die Krise nicht“, erläutert Ludger Tidde. „Im Gegenteil, der Bedarf ist natürlich nach wie vor da und wird in einigen Bereichen noch verstärkt. So ist zum Beispiel unser größter Kunde, die Deutsche Telekom, dazu angehalten, in Corona-Zeiten seine Netze am Laufen zu halten. LANCIER Monitoring hält hierfür sogar erhöhte Lagerbestände vor, um jederzeit Ersatzteile liefern zu können. Das Unternehmen bewegt sich im mittleren Preissegment am Markt. Die Systemkomponenten sind allesamt für eine lange Laufzeit ausgelegt und lassen sich für zukünftige Aufgaben anpassen. Dadurch ergeben sich sehr günstige Gesamtkosten über die Lebensdauer. Ein weiterer Mehrwert ist, dass unsere Kunden sich jederzeit auch für Hilfestel-



JUN-AIR Kompressoren sind auch mit Lufttrocknungssystemen erhältlich

lungen direkt an unsere Entwicklungsabteilung wenden können“, erläutert der Geschäftsführer. In Zukunft will man insbesondere zwei Wachstumsbereiche weiter ausbauen: Überwachungstechnik für Fernwärmenetze und Lösungen für digitale Infrastrukturen. „Bei Letzterem wollen wir uns nicht nur auf Kabel- und Leitungsüberwachung konzentrieren, sondern auch das ganze Drumherum anbieten, wie zum Beispiel Schachtüberwachungen, die wir mit in unser System einbinden können“, sagt Ludger Tidde.

32

MITARBEITER

seit einiger Zeit beschäftigt sich LANCIER Monitoring mit der digitalen Transformation in der Infrastrukturüberwachung. „Dabei geht es um Themen wie das Internet of Things und Smart Cities“, so Ludger Tidde. „Damit kommen neue Übertragungswege wie 4G-, 5G- oder NBloT sowie kundeneigene Kommunikations- und Übertragungsnetze wie zum Beispiel LoRaWAN hinzu. Mit unserer über 50-jährigen Erfahrung haben

Bauen auf dem Fundament von Wissen und Erfahrung

Interview mit
Bernd Wagenbach,
Geschäftsführer
der Schüssler-Plan
Ingenieurgesellschaft mbH

Die Baubranche bildet im wahrsten Sinne des Wortes den Zeitgeist ab, die wichtigen Themen und Trends, die die Gesellschaft und die Wirtschaft durchziehen. Insbesondere größere Projekte sind hochkomplex und müssen meistens hohe Erwartungen erfüllen. Der Schüssler-Plan Gruppe gelingt es seit über 60 Jahren, ein Gleichgewicht zwischen Anspruch und Umsetzungsrealität zu schaffen.

Wirtschaftsforum: Herr Wagenbach, was ist die Kernkompetenz von Schüssler-Plan, wo setzen Sie Schwerpunkte?

Bernd Wagenbach: Schüssler-Plan ist ein inhabergeführtes, unabhängiges Ingenieurunternehmen mit 19 Standorten in Deutschland und einem Büro in Warschau. Mit der Expertise unserer über 950 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können wir unseren Auftraggebern ein breites und individuell zugeschnittenes Leistungsspektrum bieten: von der Geotechnik über die Objekt- und Tragwerksplanung

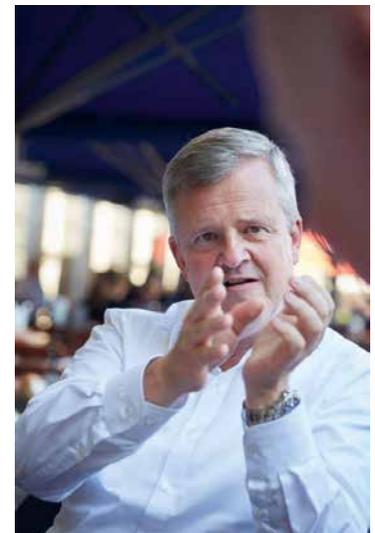
von Hoch- und Ingenieurbauwerken über Bau- und Projektmanagementleistungen bis hin zur Verkehrsinfrastrukturplanung. Ebenso zählen die Disziplinen Umwelttechnik, Rückbauplanung, Bauwerksprüfung und -erhaltung sowie Vermessung zu unserem Aufgabengebiet. Auf Wunsch übernehmen wir bei Projekten zudem als Generalplaner die Gesamtverantwortung.

Wirtschaftsforum: Warum ist Schüssler-Plan so erfolgreich?

Bernd Wagenbach: Wir legen bei jedem unserer Projekte großen Wert darauf, die jeweils optimale Lösung für unseren Auftraggeber zu finden, und zwar in technischer, wirtschaftlicher, ökologischer, aber auch ästhetischer Hinsicht. Viele unserer Projekte prägen nach ihrer Fertigstellung das jeweilige Stadtbild, beispielsweise der Westhafen Tower in Frankfurt. Er gilt als Wahrzeichen des am Westhafen gelegenen Stadtquartiers und wird aufgrund seines Erscheinungsbildes, das an die Struktur eines Apfelweinglases erinnert, bei den Frankfurtern auch liebevoll das 'Gerippte' genannt. Bei solchen Projekten spüren wir von Anfang an die Verantwortung und sind – auch Jahre nach der Fertigstellung – immer noch stolz darauf, daran beteiligt gewesen zu sein.

Wirtschaftsforum: Können Sie uns Beispiele für weitere Projekthighlights geben?

Bernd Wagenbach: Für die Frankfurter Gesellschaft von Schüssler-Plan war und ist die Übernahme der Generalplanung für die City-Trasse Offenbach ein wichtiges Projekt, denn es führte 1987 zur Gründung des Frankfurter Stand-



Geschäftsführer Bernd Wagenbach

ortes und zur deutschlandweiten Expansion. Seit über 20 Jahren sind wir zudem für den Frankfurter Flughafen tätig. Dort waren wir unter anderem beim Neubau der Landebahn Nordwest und bei der Erweiterung des Terminal- und Flugsteigs des Bereichs A plus mit dem Projektmanagement beauftragt. Aktuell übernehmen wir beispielsweise als Ingenieurgemeinschaft die Tragwerksplanung für den Bau des Terminal 3 und steuern die Projekte des kapazitiven Ausbaus des Flughafens außerhalb des Terminalneubaus. Ebenfalls ein wichtiges Projekt ist die Entwicklung des Frankfurter Europaviertels, einem der größten städtebaulichen Projekte in



Das Torhaus am Westhafen in Frankfurt



Die B44 Hochstraße Nord in Ludwigsburg

Deutschland. Bei der Schieneninfrastruktur ist die Erstellung der Machbarkeitsstudie für den Frankfurter Fernbahntunnel ein aktuelles Highlight für uns, denn es gilt – im wahrsten Sinne des Wortes – die Weichen für die Mobilität der Zukunft zu stellen.

Außerhalb Frankfurts gibt es weitere zahlreiche Projekte, unter anderem die Erweiterung des Flughafens München, den City-Tunnel in Leipzig, den Bau der Saale-Elster-Talbrücke, die Ausbau- und Neubaustrecke Karlsruhe – Basel der DB Netz AG, die Erneuerung der Hochstraße Nord B44 in Ludwigshafen, das Großprojekt Stuttgart-Ulm oder aber den Neubau des Frankenschnellwegs in Nürnberg.

Wirtschaftsforum: Wie wirkt sich die anhaltende COVID-19-Krise auf die Baubranche und Ihr Geschäft aus?

Bernd Wagenbach: Die Mehrzahl unserer Projekte, insbesondere im Infrastrukturbereich, sind auf einen mittel- bis langfristigen Zeitraum angelegt, sodass wir hier weniger kurzfristigen Schwankungen ausgesetzt sind. Natürlich macht sich das veränderte Mobilitätsverhalten, insbesondere der drastische Rückgang des Personenflugverkehrs, auch in den Projekten bemerkbar. Die Flughafenbetreiber stehen vor schwierigen wirtschaftlichen Situationen und müssen ihre Projekthaushalte stringent überprüfen und anpassen.

Wir stellen aktuell auch ein Verharren bei der Entwicklung von Gewerbeimmobilien, insbesondere

von Bürogebäuden, fest. Dies ist sicherlich der Zunahme an mobilem Arbeiten zuzuschreiben. Unsere Arbeitsplätze haben wir erstaunlich schnell an die Vorsorgemaßnahmen und Sicherheitsregeln anpassen können. Unsere Büros gelten nach den einschlägigen Richtlinien als relativ risikoarm. Zugleich können wir feststellen, dass bedingt durch die eingeschränkten Kontaktmöglichkeiten die Digitalisierung in unseren Unternehmen große Fortschritte gemacht hat. Auch wenn wir den direkten persönlichen Kontakt zu unseren Kunden, aber auch zu unseren Mitarbeitern vermissen, sind wir durch unsere technischen Möglichkeiten und die durchgeführten regulativen Anpassungen in unserer Leistungserbringung kaum behindert. Wir sind in einer Branche unterwegs, die glücklicherweise in einem noch erträglichen Ausmaß von den Auswirkungen der Pandemie betroffen ist. Hoffen wir dennoch auf ein schnelles Ende!

Wirtschaftsforum: Was werden in Zukunft wichtige Themen auf Ihrer Agenda sein?

Bernd Wagenbach: Ein großes Thema ist die bereits angesprochene Digitalisierung. Hierzu haben wir bereits früh eine Abteilung gegründet, die sich intensiv mit der digitalen Vernetzung auseinandersetzt. Seit vielen Jahren ist die BIM-Methode, die wir schon frühzeitig als Unternehmensziel definiert haben, ein dominierendes Thema bei uns. Im Hochbau setzen wir BIM bereits seit 2006 ein, im Ingenieurbau seit 2013. Uns geht es bei BIM nicht nur um die offenkundigen Vorteile beim digitalen Bauwerksmodell, sondern um die Etablierung einer neuen Sicht- und Denkweise, nämlich die einer digitalen Planungskultur. BIM fördert zudem die Kommunikation und den Austausch aller Projektbeteiligten und führt zu einem besseren Verständnis des Projekts und der Projektzusammenhänge. Hier sind wir in den vergangenen Jahren schon weit vorangekommen, aber noch lange nicht am Ziel.

Ein weiteres wichtiges Thema sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gerade in der Pandemie-Zeit liegt uns sehr viel daran, die Arbeitszeitmodelle für unser Team so flexibel wie nötig und möglich zu gestalten. Und damit wir unseren Führungsanspruch als Ingenieurdienstleister auch künftig sicherstellen können, sind wir immer auf der Suche nach weiteren Talenten und investieren viel in unsere nachhaltige Personalentwicklung. So bietet zum Beispiel unsere Schüßler-Plan Akademie Fortbildungsprogramme, die sowohl Berufsanfängern als auch den erfahrenen Kolleginnen und Kollegen beste Entwicklungsmöglichkeiten bieten.



 **Schüßler-Plan**

KONTAKTDATEN

Schüßler-Plan Ingenieurgesellschaft mbH
Lindleystraße 11
60314 Frankfurt am Main
Deutschland
☎ +49 69 96 88 5710
frankfurt@schuessler-plan.de
www.schuessler-plan.de

Ein Konzept, das sich gewaschen hat

Als Mitte März der erste Lockdown verkündet wurde, mussten Wäschereien zunächst darum kämpfen, als systemrelevant anerkannt zu werden. Tatsächlich könnten zum Beispiel Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen ohne täglichen Wäscheservice ihre Arbeit kaum verrichten. Wir sprachen mit Martin Berg, Geschäftsführer der gemeinnützigen „Heinzelmannchen“ Wäscheservice und Hausdienstleistungs GmbH über die Trends am Markt und die besonderen Herausforderungen für ein gemeinnütziges Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Der Wäsche-
reimarkt ist hart umkämpft und
es setzen sich immer mehr grö-
ßere Ketten durch. Wie begegnen
Sie diesen Herausforderungen?

Martin Berg: In der Tat hat der
Preisdruck in den vergangenen
Jahren noch einmal deutlich zu-
genommen. Zum Teil ist das darin
begründet, dass die Krankenhäu-
ser und Rehakliniken immer stär-
ker in Verbänden arbeiten und die
Ausschreibungen deshalb im Vo-
lumen immer größer werden. Aus
der Tradition heraus sind wir regi-

sprach genommen. Das bedeutet
für die Wäschereien eine höhere
Kapitalbindung. Gleichzeitig
entstehen neue Tätigkeitsfelder,
denn man muss zum Beispiel be-
vorraten und sortieren. Insgesamt
stellen wir fest, dass die Logistik
und Infrastruktur immer wichtiger
werden. Die Kunden möchten
möglichst wenig Arbeit mit dem
Handling der Wäsche haben.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie
die besonderen Stärken der „Hein-
zelmannchen“?

Martin Berg: Wir sind überall dort
besonders stark, wo ein gewisses
Maß an Individualität gefragt ist,
zum Beispiel, wenn Häuser eigene
Wäsche haben, oder aber im Be-
reich der Alten- und Pflegeheime,
für die die Oberbekleidung der Be-
wohner gewaschen werden muss.
Wir holen die Wäsche dort zentral
ab, waschen und sortieren sie sta-
tions- und bewohnerbezogen und
schnüren zum Beispiel für jeden
Bewohner eines Altenheims ein
eigenes Wäschepaket. Wir bieten
dazu auch einen Schrankservice
an, das heißt, wir bringen die

Wäsche zu den Bewohnern und
sortieren sie dort in die Schränke
ein. Auch in den Krankenhäusern,
für die wir tätig sind, bringen wir

die Wäsche bis auf die Station. Ak-
tuell ist dies aufgrund der Corona-
Vorsichtsmaßnahmen allerdings
nicht möglich.

Interview mit



Martin Berg,
Geschäftsführer
der „Heinzelmannchen“ Wäsche-
service und Hausdienstleistungs
GmbH



Per Transponder kann die Wäsche in den Einrichtungen problemlos und zuverlässig zugeordnet werden



Die Wäsche wird gewaschen, sortiert und kundenbezogen verpackt

150
MITARBEITER

onal stark und im 1:1-Verhältnis
gut aufgestellt. Hat ein Verbund
allerdings Häuser bundesweit,
ist dies eine Herausforderung.
Wir begegnen diesem Trend mit
gemeinnützigen Kooperations-
partnern, sodass wir sukzessive
unsere Reichweite vergrößern.
Auch das Angebot Leasingwä-
sche wird immer häufiger in An-

Wirtschaftsforum: Sie beschäftigen Menschen mit Schwerbehinderungen. Wie beeinflusst das das Arbeitsklima bei „Heizelmännchen“?

Martin Berg: Rund 50% unserer Mitarbeiter sind beeinträchtigt. Dabei können dies ganz unterschiedliche Beeinträchtigungen sein, wie kognitive, sinnes- oder körperliche Beeinträchtigungen. Diese Menschen sind am Arbeitsmarkt schwer vermittelbar und waren häufig arbeitslos, ehe sie zu uns gekommen sind. Deshalb ist die Atmosphäre bei uns besonders. Wir stellen immer wieder fest, dass die Identifikation

unserer Mitarbeiter mit unserem Unternehmen ungleich höher ist als in anderen Unternehmen, die kein Inklusionskonzept verfolgen. Wir haben eine Art familiäre Beziehungssituation. Zum Beispiel müssen wir ja auch Heiligabend und Silvester waschen – die Häuser brauchen ja weiterhin frische Wäsche. Wir haben nie ein Problem damit, für diese Tage Mitarbeiter zu finden, die sich bereitklären, zu arbeiten.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet das Inklusionskonzept für die beruflichen Perspektiven Ihrer Mitarbeiter ohne Behinderung?



Automation und manuelle Arbeit gehen Hand in Hand: hier eine Faltmaschine



Die Mitarbeiter von „Heizelmännchen“ identifizieren sich mit dem Unternehmen und kommen gerne zur Arbeit

Martin Berg: Auch Leute ohne Behinderung kommen gerne zu uns. Wir haben uns im Laufe der Jahre einen guten Ruf am Markt erworben. Man weiß, wer wir sind. Zudem hat sich das schlechte Image, das Wäschereien grundsätzlich früher einmal hatten, inzwischen deutlich verbessert. Bei uns arbeiten Menschen mit Unterstützungsbedarf in allen Unternehmensbereichen. Das macht unsere Personalführung natürlich

18 t
WÄSCHE PRO TAG

zu einer besonderen Herausforderung. Selbstverständlich ist es bei uns auch möglich, Karriere zu machen. Unsere Mitarbeiter profitieren hier zudem von der Integration der „Heizelmännchen“ in unsere BMWK-Gruppe, die unterschiedlichste Unternehmen unter einem Dach vereint, wie zum Beispiel ein IT-Unternehmen, eine Gärtnerei oder einen Supermarkt. Seit Oktober 2020 gehört auch das erste inklusive Fitnessstudio deutschlandweit zu uns. In unserer Gruppe gibt es verschiedene Inklusionsunternehmen.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne haben Sie für „Heizelmännchen“ für die nächste Zeit?

Martin Berg: Wir möchten unsere Tagesleistung von 18 auf rund 20 t steigern. Aktuell sind wir bei zwei bis drei vielversprechenden Ausschreibungen im Rennen, so dass wir unser Ziel sogar schon recht bald erreichen können.



KONTAKTDATEN

„Heizelmännchen“ Wäscheservice und Hausdienstleistungs GmbH
Vor der Kaserne 6
63571 Gelnhausen
Deutschland
☎ +49 6051 92181000
✉ +49 6051 92189000
www.heizelmaennchen-gmbh.de

Deshalb investieren wir zurzeit in unsere Wäschelogistik. Wichtige Bereiche, die wir ausbauen möchten, sind unter anderem die Leasingwäsche und die Sortierung vor Ort. Darüber hinaus werden wir unseren Fuhrpark optimieren und unsere Frequenzen der Liefertouren noch besser aussteuern. Dies alles wird ebenfalls dazu beitragen, dass wir im Bereich der Logistik noch effizienter werden. Mittelfristig bereiten wir uns auf eine Übergabe des Geschäftes an die nächste Generation vor. Wir sind zuversichtlich, dass uns das gelingen wird.

Wie sich Verschleiß effektiv verzögern lässt

Das Einsatzspektrum ist nahezu unbegrenzt, der Zweck aber ist immer der gleiche: Produktivität steigern und Wartungskosten senken. Mit ihren hochwertigen Schweiß-, Löt- und Beschichtungslösungen reduziert die Castolin Eutectic Gruppe Verschleiß und verlängert so die Lebensdauer von Maschinen und Anlagen auf der ganzen Welt. Wirtschaftsforum hat mit dem CEO der deutschen Gesellschaft Dr. Christoph Lütge und dem Global CEO Patrick Fetzer gesprochen, die das Unternehmen nach der Übernahme durch PARAGON PARTNERS als eigenständige Einheit in die Zukunft führen.

Wirtschaftsforum: Castolin Eutectic wurde 1906 gegründet und ist heute ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Verschleißschutz, Instandhaltung sowie kostengünstige Wartungs- und Reparaturlösungen.

Dr. Christoph Lütge: Die Grundidee war damals einfach. Als das Unternehmen 1906 in der Schweiz gegründet wurde, wollte Jean-Pierre Wasserman abgenutzte Werkzeuge wieder reparieren und so die Lebensdauer deutlich verlängern. Er ging sogar noch einen Schritt weiter und machte die Werkzeuge, wie beispielsweise die Schaufel an einem Bagger, nicht nur wieder ganz, sondern besser, damit sie länger hielt.

Patrick Fetzer: Diesem Grundsatz sind wir bis heute treu geblieben. Im Vordergrund steht immer, in Zusammenarbeit mit dem Kunden die Instandhaltungskosten zu senken und die Produktivität zu steigern. Im Laufe unserer Historie sind wir international gewachsen. In Amerika gab es



Die Spezialität von Castolin Eutectic ist Oberflächenschutz anspruchsvoller Bauteile durch Schweißen, Löten und thermisches Beschichten



Castolin Eutectic bietet eine breite Auswahl an Geräten und Zusatzwerkstoffen für Verschleißschutz, Reparatur und Verbindungstechnik

Interview mit



Patrick Fetzer,
Global CEO
der Castolin Eutectic Gruppe
und



Dr. Christoph Lütge,
CEO der Castolin GmbH

die Einheit Eutectic, in Europa die Einheit Castolin. Die Gruppe besteht weiterhin aus den beiden Teilen, wie es auch aus dem Logo zu ersehen ist. Heute haben wir international in 35 Ländern Niederlassungen.

Dr. Christoph Lütge: Die Castolin GmbH in Deutschland gibt es seit 1954 und sie war früher auch mit einer eigenen Fertigung ausgestattet. Heute ist dies nicht mehr der Fall, der Vertriebsstandort ist erneuert und aus logistischer Sicht immer noch optimal. Daher ist in Deutschland das Zentrallager für Europa angesiedelt.

Wirtschaftsforum: Castolin Eutectic gehörte lange Zeit zur Messer Gruppe. Seit letztem Jahr haben Sie einen neuen Gesell-



Analyse des Verschleiß-Problems beim Kunden und Beratung der Castolin-Lösung vor Ort



Betonmischer, welcher nach Kundenvorgaben in den eigenen Castolin-Werkstätten zugeschnitten und einbaufertig geliefert wird



Reparatur vor Ort mit bewährten Technologien und erprobten Castolin-Legierungen

schafter, der die Anteile am Unternehmen übernommen hat.

Patrick Fetzer: Ja, seit Sommer 2020 gehören wir zu PARAGON PARTNERS, einer der führenden privaten Beteiligungsgesellschaften in Europa mit Sitz in München. Damit haben wir unsere Position für weiteres Wachstum gestärkt.

Wirtschaftsforum: Die Kernkompetenz von Castolin Eutectic ist Verschleißschutz. Wie setzen Sie

1.600
MITARBEITER
IN DER GRUPPE

diese im Markt um?

Patrick Fetzer: Unser Leistungsspektrum ist auf drei Säulen aufgebaut. Zum einen bieten wir die Zusatzwerkstoffe wie Elektroden, Drähte, Metallpulver oder Beschichtungsmaterialien für Polymerbeschichtungen an. Zweitens haben wir Maschinen, um unsere Zusatzwerkstoffe optimal zu verarbeiten. Säule Nummer 3 ist der Kundenservice. Dieser reicht von der Anwendungsberatung

und Analyse über die Entwicklung einer individuellen Lösung bis zur Durchführung der Reparatur vor Ort oder in unseren Werkstätten.

Dr. Christoph Lütge: Um den Verschleiß bei Maschinen und Werkzeugen zu reduzieren, zeichnen wir uns durch eine große Kompetenz aus. Wir haben umfassendes Know-how und können den Kunden optimal beraten. Daneben bieten wir die entsprechenden Materialien, Zusatzwerkstoffe, um den Lebenszyklus zu erweitern, sowie Maschinen, um diese

optimal aufzubringen. Die wahre Expertise unseres Unternehmens liegt jedoch in unserem Know-how und im Servicegedanken.

Patrick Fetzer: Wir verstehen uns als Lösungsanbieter, entwickeln kunden- und anwendungsspezifische Verschleißschutzlösungen. Wir kennen die Materialien und verstehen die Art des Verschleißes in den verschiedensten industriellen Branchen.

Wirtschaftsforum: In welchen Branchen sind Sie denn hauptsächlich tätig?

Dr. Christoph Lütge: Der ursprüngliche Gedanke war es, den Kunden Reparaturlösungen anzubieten, die bereits bei niedrigen Temperaturen, also mit geringem Wärmebedarf, zu besten Ergebnissen führen. Typische Anwendungen liegen zum Beispiel im Bereich Steine und Erden, Zementwerke, Asphaltwerke, also überall dort, wo zerkleinert, gebrochen oder gemahlen werden muss. Die Maschinen hierfür sind



Mit weltweit rund 1.600 Mitarbeitenden ist Castolin Eutectic schnell und nah am Kunden



KONTAKTDATEN

Castolin GmbH
Gutenbergstraße 10
65830 Kriftel
Deutschland
☎ +49 6192 4030
✉ +49 6192 403314
castolin@castolin.com
www.castolin.com

einer hohen Belastung ausgesetzt und verschleiben dementsprechend. Nehmen Sie zum Beispiel eine Zementmühle.

Die Walzen und Mahlteller nutzen mit der Zeit ab. Früher hat man ganze Bauteile ausgetauscht und in einer Werkstatt repariert, Wir reparieren die Mühle während einer üblichen Anlagenrevision vor Ort ohne zusätzlichen Anlagenstillstand und verlängern die

Lebensdauer, bei deutlich geringeren Kosten.

Patrick Fetzer: Heute sind wir in ganz unterschiedlichen Segmenten tätig, zu 80% bei den Betreibern, die Maschinen nutzen, also im Aftermarket. Außerdem arbeiten wir mit Anlagenbauern zusammen und bieten ihnen durch optimierte Beschichtungen einen Mehrwert und damit einen Wettbewerbsvorteil. Neue Marktsegmente sehen wir vor allem im Bereich Elektromobilität und Recycling – also in der nachhaltigen Wirtschaft.

Die einzelnen Niederlassungen arbeiten dabei alle relativ autonom und können sich individuell auf die Bedürfnisse des Marktes einstellen. Das ist gerade jetzt in der Corona-Zeit sehr wichtig.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Planung für 2021 aus?

Dr. Christoph Lütge: Grundsätzlich positiv, auch wenn das erste Quartal möglicherweise noch etwas zäh sein wird. Wir sehen gute Möglichkeiten im Ausbau unseres Geschäftes, sowohl bei bestehenden Kunden als auch in neuen Marktsegmenten und regionalen Bereichen. Selbstverständlich entwickeln wir uns ständig weiter und gehen mit den Markttrends. So gibt es einen langsamen Umschwung zu neuen Industrien. Unsere Aktivitäten im Bereich der Kohlekraftwerke werden sicherlich schrittweise abnehmen, dafür die Aktivitäten im Bereich des Recycling und der Elektromobilität deutlich zunehmen.

Patrick Fetzer: Geografisch sehen wir für die Zukunft ebenso eine positive Entwicklung. Europa sowie Nord- und Südamerika sind stabil, seit einiger Zeit haben wir in der Türkei, in Dubai und Saudi-Arabien ein gutes Wachstum; von dort bedienen wir auch den afrikanischen Markt. Abgesehen von Japan und Korea sind wir im asiatischen Raum noch relativ schwach aufgestellt; hier bietet sich noch deutliches Potenzial. Der neue Handelspakt in Südostasien wird hier sicherlich neue Türen öffnen.



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Effektiver Verschleißschutz für Maschinen und Produktionsanlagen

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1906

Struktur: GmbH

Niederlassungen: 35 weltweit

Mitarbeiter: 1.600 (Gruppe)

Umsatz: 300 Millionen EUR (Gruppe)

Export: weltweit

Leistungsspektrum

Schweiß-, Löt- und Beschichtungslösungen, Maschinen und Geräte zur Applikation, Anwendungsberatung, Reparatur und Service

Messen und Ausstellungen

2021: METALLOBRABOTKA, Moskau, MINExpo International, Las Vegas SOLIDS, Dortmund, SCHWEISSEN & SCHNEIDEN, Essen, eREC (virtuell)

Philosophie

Produktivität steigern und Wartungskosten senken

Zukunft

Ausbau der Position in bestehenden und neuen Märkten, darunter Elektromobilität, Recyclingindustrie, Waste-to-Energy-Prozesse

300

MILLIONEN EUR
UMSATZ IN DER
GRUPPE

Dr. Christoph Lütge: Dadurch, dass wir sowohl in unterschiedlichen Industrien wie auch in unterschiedlichen Regionen tätig sind und zugleich ein sehr breites Portfolio haben, können wir Marktschwankungen schnell abfangen. Grundsätzlich ist unser Geschäftsmodell recht wenig von konjunkturellen Entwicklungen abhängig, da auch in Krisenzeiten bestehende Anlagen weiter in Betrieb sind und gewartet werden müssen.

Patrick Fetzer: Wir sind ein weltweit aufgestelltes Unternehmen.

Auf Biegen und Stanzen

Solingen ist weit über die deutschen Grenzen hinaus als Klingentadt bekannt. Die präzise Verarbeitung von Metall zu Scheren, Messern und Klingen hat hier eine lange Tradition. Auch die Alfred Kron GmbH ist in Solingen ansässig und auch sie konzentriert sich auf die präzise Verarbeitung von Metall. Global Player wie Bosch setzen seit langem auf Spezialteile aus Solingen.

Spezialteile von Kron finden sich in den verschiedensten Anwendungsbereichen – und in den verschiedensten Ländern der Welt. Von der Automobil- und Möbelindustrie über die Medizin- und Elektrotechnik hin zu Herstellern weißer Ware reicht das Kundenspektrum. Seit vier Generationen in Familienbesitz hat das Unternehmen es stets verstanden, mit den Wünschen der Kunden mitzugehen und sich weiterzuentwickeln. Heute versteht man sich nicht nur auf das Biegen, Stanzen und Umformen von Metall, sondern auch auf die Kunststoffverarbeitung sowie

Hybridtechnologien, die immer stärker nachgefragt werden.

Klein, mit großer Wirkung

14.000 verschiedene Artikel, über eine Milliarde Teile im Jahr, Anlagen für Kunststofftechnik, Stanz- sowie Stanz- und Biegeautomaten, knapp 70 Mitarbeiter, Stammkunden wie Bosch, Exportanteil von knapp 40%, 13 Millionen EUR Umsatz – das sind Unternehmensfakten, die für sich sprechen. „Wir beliefern Märkte wie die Möbelindustrie, Automobilhersteller und die Medizintechnik, vor allem die Dentalmotorik, die in der Corona-Krise einen echten

Boom erlebte“, sagt Christian Hofmann. Kron arbeitet für diese Kunden zwar als Massenhersteller, mit Losgrößen ab 500.000 Stück, ist aber andererseits so flexibel, dass auch Prototypen schnell hergestellt werden können – ein wichtiges Asset. „Seit 40 Jahren gibt es eine enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung von Bosch“, erklärt Christian Hofmann. „Dabei geht es heute um Themen wie E-Mobility, Hybrid, Komponenten im Bereich der 48-Volt-Batterie. Im letzten Jahr haben wir den Auftrag für zwei Großprojekte bekommen, eins in Asien, eins in Deutschland. Diese

Mehrjahreskontrakte, bei denen wir uns gegen große Konkurrenz durchsetzen konnten, geben uns Planungssicherheit und Perspektiven und stärken den Standort Solingen.“ Messen, sonst fester Bestandteil der Agenda, finden wegen der Pandemie nicht statt, stattdessen gibt es virtuelle Messen wie die ‘Automotive Procurement’ und Online-Konferenzen und Meetings – den persönlichen Kontakt ersetzen können diese nicht. „Es ist immer besser, direkt mit den Konstrukteuren zu sprechen oder Roadshows zu organisieren, um neue Produkte vorzustellen“, sagt Christian Hofmann.

Interview mit



*Christian Hofmann,
Vertriebsleiter
der Alfred Kron GmbH*



Die Hybridtechnik ist stark im Kommen



Elektroteile, Möbelbeschläge, Alltagsgegenstände oder Teile aus dem Automobilbereich – bei Kron ist Vielfalt Trumpf



KONTAKTDATEN

Alfred Kron GmbH
Löhdorfer Straße 186
42699 Solingen
Deutschland
☎ +49 212 2622522
c.hofmann@kron-solingen.de
www.kron-solingen.de

Kunden wollen Big Data der Baugruppenfertigungen kontrollieren

Software für die elektronische Entwicklung und für die Produktion sind üblicherweise zwei Paar Schuhe. Die Cadlog Group bespielt gleich beide Felder und hat sich damit an die Spitze der europäischen Anbieter gesetzt. Alessandro Balboni, Manager für die Bereiche Manufacturing Product Line und Business Development, erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, warum die Übernahme der deutschen Zitzmann GmbH durch Cadlog beiden Seiten neue Möglichkeiten eröffnete und wie die Gruppe in der DACH-Region durchstarten will.

Interview mit



Alessandro Balboni,
Manager Manufacturing
Product Line / Business
Development
der Cadlog Group



Für alles eine Lösung: Cadlog begleitet seine Kunden im Bereich Elektronik von der Planung bis zur Umsetzung



Die Zukunft heißt Industrie 4.0. Cadlog ist dabei der Partner für die Elektronik

Wirtschaftsforum: Herr Balboni, Cadlog hat sich erst kürzlich mit der deutschen Zitzmann GmbH zusammengetan. Warum?

Alessandro Balboni: Richtig, 2019 fand die Übernahme von Zitzmann durch Cadlog statt. Zitzmann hat eine große Geschichte und Tradition. Das Unternehmen wurde 1921 gegründet und ist sehr geschätzt in der Welt der elektronischen Entwicklung. Sein Fokus lag immer auf dem Design. Cadlog ist 1987 in Italien für den Vertrieb von Produkten für die elektronische Entwicklung

gegründet worden und dann auch im Ausland gewachsen. Wir haben, anders als Zitzmann, zudem viel Erfahrung im Bereich Manufacturing Automation, decken also die gesamte elektronische Produktionskette ab, von der Entwicklung über Simulation und Design for Manufacturing bis hin zum Manufacturing Execution System. Die Fusion eröffnet uns neue Möglichkeiten auf dem deutschen und europäischen Markt. Die Firma Zitzmann, die nun unter Cadlog firmiert, steht ihren DACH-Kunden mit dem gesamten Portfolio der Gruppe als breit aufge-

stellter Partner für die Elektronik zur Verfügung. Wir können unsere Kunden von der Planung bis zur kompletten Umsetzung begleiten. Dank dieser Leistungen sind wir Referenzvertriebspartner von Siemens Digital Industries Software. In Europa managen wir über 150 elektronische Montagelinien für unsere Kunden.

Wirtschaftsforum: Welche Bereiche sind für Sie besonders wichtig oder werden es in Zukunft werden?

Alessandro Balboni: Wir sehen in der Welt der Elektronik ein großes Wachstum im Bereich Manufacturing Analytics. Denn die Kunden wollen ihre eigenen Prozesse, die Big Data der Baugruppenfertigungen, selbst kontrollieren. Dafür müssen vorausschauende Techniken im Hinblick auf Wartung, Qualität, Nutzung von Künstlicher Intelligenz und Machine Learning kreiert werden. In diesem Bereich sehen wir große Perspektiven.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse können Sie dem Unternehmen geben?

Alessandro Balboni: Ich bin schon seit vielen Jahren in der elektronischen Welt und der Telekommunikation zu Hause und habe zuvor für Siemens und Nokia, aber auch für kleine Unternehmen gearbeitet. Seit 2013 bin ich bei Cadlog. Neben mehreren großen Konzernen wie Marelli, Osram und Continental betreuen wir insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen. Sie sind die Stärke des europäischen Marktes. Ein wichtiger Punkt ist

Alessandro Balboni: Neben unserer Zentrale betreiben wir operative Firmensitze in Deutschland, Frankreich und Spanien. Die Gruppe beschäftigt etwa 45 Mitarbeiter, ihr Umsatz liegt bei 13 Millionen EUR. Unsere Kunden kommen aus allen Branchen: die für uns wichtigsten in Europa aus dem Automotivebereich und der medizinischen Industrie, aber wir haben zum Beispiel auch Kunden aus der Textil-, Food- und Packaging-Industrie. Unser Slogan

entschieden, mehr in neue, kommunikative Lösungen wie etwa ein noch fortgeschritteneres Help Desk zu investieren. Auch unseren DACH-Kunden bieten wir jetzt End-to-End-Lösungen an. Gerade im Hinblick auf die deutschen Kunden sehen wir darin große Wachstumschancen. Die Transformation der Industrie 4.0 hat schon begonnen, und in den nächsten Jahren werden viele technologische Neuheiten und Integrationsmöglichkeiten hin-

CADLOG

KONTAKTDATEN

Cadlog GmbH
Breslauer Straße 3
85386 Eching
Deutschland
☎ +49 89 3700390
info@cadlog.de
www.cadlog.de



Für den Kunden ganz nah: Cadlog bedient sich neuer Möglichkeiten im Bereich Virtual Reality



Die smarte Produktion ist längst Realität

für mich, für sie einen operativen Prozess wie für ein großes Unternehmen zu kreieren, ohne dass sie ihre Flexibilität verlieren.

Wirtschaftsforum: Und worin liegt Ihre persönliche Motivation?

Alessandro Balboni: Ich liebe seit jeher die Innovation. Meine Arbeit bei Cadlog erlaubt mir, neue innovative Lösungen zu managen, zu nutzen, zu finden und sie in die Firmen zu bringen.

Wirtschaftsforum: Wie ist die Gruppe aufgestellt?

lautet 'Wo es Elektronik gibt, gibt es Cadlog'.

Wirtschaftsforum: Hat die Corona-Pandemie neue Entwicklungen in Ihrem Unternehmen in Gang gesetzt?

Alessandro Balboni: Wie alle Firmen leiden auch wir unter den Folgen. Aber wir waren schon immer so aufgestellt, dass wir unseren Kunden technische Assistenz und Unterstützung zukommen lassen können. Auch im Smart Working sind wir gut organisiert. Aktuell haben wir

zukommen. Dann ist es wichtig, für die Elektronik einen Partner an seiner Seite zu haben, der die elektronischen Prozesse kennt. Hier haben wir einen Wettbewerbsvorteil. Da wir keine Messen besuchen können, entwickeln wir neue Lösungen im Bereich Virtual Reality. Wir haben außerdem den Kanal Cadflix entwickelt, zu dem alle Kunden Zugang haben. Ihr Feedback ist außerordentlich positiv.

Wirtschaftsforum: Was erwarten Sie für die Zukunft?

Alessandro Balboni: Wir blicken sehr positiv in die Zukunft und gehen davon aus, dass wir weiterwachsen werden. Der DACH-Markt wird unser größter Markt werden. Unser Ziel ist, hier und in ganz Europa Referenzpartner für den Elektronikbereich der Siemens Digital Industries Software zu sein. In diesen Märkten gibt es kein anderes Unternehmen, das die Bereiche Entwicklung und Planung sowie Produktion abdeckt.

NEU!

WIRTSCHAFTSFORUM SHOWROOMS



JETZT ANSEHEN ▶



Mare Kaffee



Themenwelten



Slyrs Destillerie GmbH & Co. KG



Ducati Motor Deutschland GmbH



ASSMANN
Büromöbel



HONDA Deutschland



Kontakte

orderbird AG
Ritterstraße 12-14, Aufg. 3
10969 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 208983098
✉ +49 321 21468189
hello@orderbird.com
www.orderbird.com

Terra Naturkost Handels KG
Gradestraße 92
12347 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 6399930
✉ +49 30 63999399
info@terra-natur.de
www.terra-natur.de

Sauna Paradies Wettenberg UG
(haftungsbeschränkt) & Co. KG
Am Augarten 5
35435 Wettenberg
Deutschland
☎ +49 641 81001
✉ +49 641 86533
info@saunaparadies-wettenberg.de
www.saunaparadies-wettenberg.de

Assmann Büromöbel GmbH & Co. KG
Heinrich-Assmann-Straße 11
49324 Melle
Deutschland
☎ +49 5422 7060
✉ +49 5422 706299
assmann@assmann.de
www.assmann.de

RepairConcepts GmbH
(ein Unternehmen der Fair Damage Gruppe)
Egermannstraße 1
53359 Rheinbach
Deutschland
☎ +49 2226 169880
✉ +49 180 501023716
info@repair-concepts.de
www.repair-concepts.de

LANCIER Monitoring GmbH
Gustav-Stresemann-Weg 11
48155 Münster
Deutschland
☎ +49 251 6749990
✉ +49 251 67499999
mail@lancier-monitoring.de
www.lancier-monitoring.de

Schüßler-Plan Ingenieurgesellschaft mbH
Lindleystraße 11
60314 Frankfurt am Main
Deutschland
☎ +49 69 96 88 5710
frankfurt@schuessler-plan.de
www.schuessler-plan.de

„Heinzelmännchen“ Wäscheservice und
Hausdienstleistungs GmbH
Vor der Kaserne 6
63571 Gelnhausen
Deutschland
☎ +49 6051 92181000
✉ +49 6051 92189000
www.heinzemaennchen-gmbh.de

Castolin GmbH
Gutenbergstraße 10
65830 Kriftel
Deutschland
☎ +49 6192 4030
✉ +49 6192 403314
castolin@castolin.com
www.castolin.com

Alfred Kron GmbH
Löhndorfer Straße 186
42699 Solingen
Deutschland
☎ +49 212 2622522
c.hofmann@kron-solingen.de
www.kron-solingen.de

Cadlog GmbH
Breslauer Straße 3
85386 Eching
Deutschland
☎ +49 89 3700390
info@cadlog.de
www.cadlog.de

Kostenloses Unternehmensprofil

Unter nachfolgendem Link können Sie die Daten zum **kostenlosen Unternehmensprofil** eintragen.

www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag

Das Ausfüllen wird ca. **5 Minuten** dauern.

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich

INTERVIEWS THEMENWELTEN UNTERNEHMEN EXPERTENWISSEN NEWS WIFO TO GO

Unternehmen

Wonach suchen Sie?

Filtern nach Tags: Filtern nach Land: Sortieren nach: Titel Aufsteigend

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Aeris GmbH ★ PREMIUM
aeris

Angelini Pharma Österreich GmbH ★ PLUS
ANGELINI

AWK Verschlüsse GmbH & Co. KG ★ PLUS
AWK VERSCHLÜSSE

Unternehmensprofil Premium

vpz.

VPZ Verpackungszentrum GmbH

Unternehmensprofil

Algemeines Informationen zum Unternehmen
Das VPZ Verpackungszentrum hat sich auf den Vertrieb und die Entwicklung von taugenen Verpackungen spezialisiert. 2013 gelang die Markteinführung mit den Packatur® Cellulose Netzschläuchen aus LERENING® Mobil-Baumholzschlüssen, einer Wälschleife, die inzwischen von allen führenden Supermärkten Europas für Biofood & Gemüse abgesetzt wird und derzeit dem internationalen Markt von Neuseeland über Südafrika bis Kanada und den USA erobert.

Kontaktinformationen
Susanne Meinhof, Marcus Körner

Produkte
Packatur® Cellulose Netzschlauch
Packatur® Biostrickleisten
Packatur® Cellulose Mülleisten

Branchen
Handel & Einzelhandel
Handwerk & Baubauwirtschaft
Energie & Umwelttechnik

Portfolio der VPZ Verpackungszentrum GmbH
Packatur® Cellulose Netzschlauch
Packatur® Biostrickleisten

Kanban-Boards
Zeiterfassung
für Teams

Interessiert?
+49 5971 92164-0

NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten

Ab sofort als ePaper und direkt auf wirtschaftsforum.de

Seien Sie jetzt dabei: ☎ +49 5971 921640



THEMENWELTEN

Alle

Länder

Themen

Branchen

alphabetisch

nach Datum



Schöner Wohnen



Kunststoff, Metall, Holz & Co.



Mobilität



Gesünder leben



Italien



Österreich



Schweiz



Deutschland

