

# Starker Mittelstand



Interview:

**Holz, Hightech, Handwerk: Verpackung für den internationalen Erfolg**  
Moritz Krings, künftiger Geschäftsführer der Peter Krings GmbH & Co.  
KG, Seite 4

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Stephan Frense, Geschäftsführer der ARGE NETZ GmbH & Co. KG**, Seite 12
- › Interview mit **Matthias Burda, Geschäftsführer der Burda Plus GmbH**, Seite 24

## Starker Mittelstand

04



**Moritz Krings,**  
künftiger Geschäftsführer der Peter Krings GmbH & Co. KG

06



**Stefan Jacobs,** Geschäftsführer und  
**Anja Mätzing,** Prokuristin der CEDA Chemicals GmbH

07



**Axel Schulze,**  
Geschäftsführer der HUGO PETERSEN GmbH

08



**Luc De Sutter,**  
Geschäftsführer der Soenen Technology nv.

10



**Thomas Heitmann,**  
Geschäftsführer der htp GmbH

12



**Stephan Frense,**  
Geschäftsführer der ARGE NETZ GmbH & Co. KG

14



**Christian Kühn,** Geschäftsführer und  
**Marius Schanz,** Prokurist der Schlentzek & Kühn GmbH

## Starker Mittelstand

16



**Tarik Yilmaz,**  
Geschäftsführer der EITNER SECURITY GmbH

18



**Stefan Wisbauer,**  
Geschäftsführer der Lecturio GmbH

20



**Jasper Aansorgh,**  
Chief Commercial Officer der SanoRice Holding B.V.

22



**Georg Weiß,**  
CEO von Quivo

24



**Matthias Burda,**  
Geschäftsführer der Burda Plus GmbH

25

Kontaktdaten





# Holz, Hightech, Handwerk: Verpackung für den internationalen Erfolg



Großzügige Flächen ermöglichen flexible Zwischenlagerung und entlasten Kunden bei Projektverschiebungen

Seit über 160 Jahren steht die Peter Krings GmbH & Co. KG aus Stolberg für Kompetenz in der industriellen Holzverpackung. Aus einem einstigen Sägewerk entwickelte sich ein moderner Industriedienstleister, der heute Maschinen- und Anlagenbauer in aller Welt begleitet. Der künftige Geschäftsführer Moritz Krings spricht über die Entwicklung vom Familienbetrieb zum digitalen Full Service-Anbieter, über neue Preis- und Servicemodelle – und warum gerade Teamgeist und Wertebewusstsein die stärksten Träger einer erfolgreichen Zukunft sind.



**Interview mit**  
**Moritz Krings,**  
*künftiger Geschäftsführer  
der Peter Krings GmbH & Co. KG*

**Wirtschaftsforum:** Herr Krings, Ihr Unternehmen blickt auf eine lange Geschichte zurück. Wie hat sich die Peter Krings GmbH & Co. KG entwickelt?

**Moritz Krings:** Unser Betrieb besteht seit 1860 und war ursprünglich ein Sägewerk – Holz war schon immer unser Thema. In den 1950er-Jahren verlagerte sich der Fokus auf Verpackungen für die Glasindustrie, ab den 1970er-Jahren traten wir dem HPE-Verband bei. 1990 folgte der Umzug nach Stolberg, 2004 kam der zweite Standort in Eschweiler hinzu. Trotz der derzeit schwierigen Bedingungen im Bereich Export sehen wir die derzeitige Entwicklung bei Krings positiv.

**Wirtschaftsforum:** Wie würden Sie Ihr Leistungsspektrum beschreiben?

**Moritz Krings:** Wir sind Industriedienstleister für Maschinen- und Anlagenbauer. Unser Schwerpunkt liegt auf Schwergutverpackungen für Exportgüter – ob seemäßig oder per Luftfracht. Ergänzend bieten wir Ladungssicherung, Zwischenlagerung und Logistikunterstützung an. Durch eigene Kräne, Stapler und erfahrene Teams können wir kurzfristig reagieren – das schätzen unsere Kunden besonders.

**Wirtschaftsforum:** Welche Branchen zählen zu Ihren Kunden, und wie international ist Ihr Geschäft?

**Moritz Krings:** Hauptsächlich beliefern wir den Maschinen- und



Sondermaschinenbau. Die Teile wiegen oft viele Tonnen – kürzlich haben wir ein 93-t-Bauteil verpackt. Gemeinsam mit Planungsbüros begleiten wir auch die Verlagerung ganzer Industrieanlagen, zum Beispiel nach Wales, Afrika oder auf die Philippinen.

**Wirtschaftsforum:** Sie übernehmen die Leitung in 5. Generation. Was bedeutet das für Sie?

**Moritz Krings:** Ich bin im Betrieb aufgewachsen, habe schon als Jugendlicher mitgearbeitet und kenne viele Kollegen seit meiner Kindheit. Diese enge Verbindung prägt meinen Anspruch, das Unternehmen mit Respekt vor seiner Geschichte weiterzuentwickeln.

**Wirtschaftsforum:** Welche Schwerpunkte setzen Sie als künftiger Geschäftsführer?

**Moritz Krings:** Krings ist Full Service-Anbieter und wird diesen Bereich weiter ausbauen. Neben der Verpackung sollen künftig auch Leistungen rund um Logistik, Transport und Exportdokumentation dazugehören – in Zusammenarbeit mit starken Partnern. Unsere Kunden können

künftig wie in einer Art Baukasten, die benötigten Leistungen gezielt bei uns in Anspruch nehmen. Ziel ist es, dass unsere Kunden sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

**Wirtschaftsforum:** Digitalisierung ist ein großes Thema. Wie gehen Sie das an?

**Moritz Krings:** Wir digitalisieren derzeit unsere Prozesse und planen ein Kundenportal, über das Auftraggeber jederzeit Daten oder Fotodokumentationen abrufen können. Da viele Ansprechpartner heute im Homeoffice arbeiten, gewinnt der digitale Austausch zunehmend an Bedeutung – auch dafür schafft das neue Kundenportal die Grundlage. Künftig möchten wir KI einsetzen, um Preise und Projekte noch präziser zu kalkulieren. Als Peter Krings haben wir den Vorteil, schnell und flexibel handeln zu können.

**Wirtschaftsforum:** Wie begegnen Sie dem Fachkräftemangel?

**Moritz Krings:** Wir investieren gezielt in Weiterbildung und Integration. Wir bieten etwa bezahlte Deutschkurse für ausländische

Kollegen an – inklusive Prämien für abgeschlossene Sprachstufen. Zudem denken wir über internationale Rekrutierung nach, um neue Talente zu gewinnen.

**Wirtschaftsforum:** Was macht den Erfolg Ihres Unternehmens aus?

**Moritz Krings:** Ganz klar unser Team. Wir machen von unserer Seite aus alles möglich, damit die Transporttermine eingehalten werden. Sollte unverhofft etwas nicht passen, weil sich die Abmessungen der Packgüter geändert haben, dann sorgen wir kurzfristig für eine Lösung. An Peter Krings scheitert es nicht. Diese Flexibilität und Verlässlichkeit machen uns stark. Hinzu kommen unsere Lagerflächen, die Kunden bei Projektverzögerungen nutzen können. Durch großzügige Hallen- und Freiflächen kann das Unternehmen Maschinen und Anlagen bei Bedarf zwischenslagern. Peter Krings setzt auf Nachhaltigkeit – vom verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen bis zur Langlebigkeit der verwendeten Materialien.



#### KONTAKTDATEN

Peter Krings GmbH & Co. KG  
Cockerillstraße 69  
52222 Stolberg-Münsterbusch  
Deutschland  
☎ +49 2402 95200  
vertrieb@peter-krings.de  
www.peter-krings.de

**Wirtschaftsforum:** Wohin möchten Sie das Unternehmen führen?

**Moritz Krings:** Wir investieren in Digitalisierung, neue Dienstleistungen und den Ausbau unseres Standorts in Stolberg. Geplant sind zusätzliche Hallen und neue Flächen. Langfristig denkt Krings sogar über eine digitale Plattform nach, auf der Kunden und andere Marktteilnehmer miteinander kooperieren können. Mein Ziel ist, unsere Familientradition mit moderner, digitaler Struktur zu verbinden – solide, innovativ und menschlich. Dabei leiten mich Solidarität mit dem Team, Freude an unternehmerischer Verantwortung und der Wunsch, das Familienerbe in eine moderne Zukunft zu führen.



Maßarbeit aus Holz: Bei Peter Krings entstehen präzise Schwergutverpackungen, die Maschinen und Anlagen transportieren



Handwerk mit Handschrift – die Kombination aus Erfahrung, Präzision und Leidenschaft prägt jedes Projekt bei Peter Krings



Sicherheit bis ins Detail: Ladungssicherung sorgt für reibungslose Abläufe im Versand



# Nähe wird zum wichtigsten Rohstoff

**Interview mit**  
Stefan Jacobs,  
Geschäftsführer  
und  
Anja Mätzing,  
Prokuristin  
der CEDA Chemicals GmbH

Die Chemiedistribution gehört zu den stillen, aber essenziellen Motoren der Industrie. Sie verbindet Produzenten weltweit mit verarbeitenden Unternehmen, sorgt für Versorgungssicherheit und reagiert täglich auf geopolitische, logistische und regulatorische Veränderungen. Inmitten dieser dynamischen Branche setzt die CEDA Chemicals GmbH aus Dülmen seit 2005 auf Beständigkeit, persönliche Kundenbetreuung und maßgeschneiderte Lösungen.



Die CEDA Chemicals GmbH wurde 2005 gegründet und bewegt heute jährlich rund 4.000 bis 5.000 t Warenvolumen. Trotz seiner Präsenz in internationalen Märkten verzichtet das Unternehmen bewusst auf umfangreiche Marketingmaßnahmen. „Wir fliegen seit jeher unterm Radar“, sagt Prokuristin Anja Mätzing. „Unsere Kunden und Lieferanten kennen uns seit Jahrzehnten – wir setzen auf langfristige Partnerschaften.“

## **Maßgeschneiderte Distribution**

Was CEDA Chemicals besonders macht, sind die kurzen Wege: Ein Produktmanager verantwortet gleichzeitig Einkauf und Vertrieb, wodurch Informationen ohne Umwege direkt beim Kunden landen. „Wir können unmittelbar Entscheidungen treffen, ohne lange Mee-

tings“, erklärt Geschäftsführer Stefan Jacobs. Das kleine Team von acht Mitarbeitenden arbeitet eng zusammen und betreut sowohl globale Konzerne wie BASF, Evonik und Merck als auch mittelständische Unternehmen. CEDA Chemicals bietet ein breites Portfolio an Distributionsdienstleistungen: Lagerware, Streckengeschäft, Kontraktmodelle oder individuelle Lieferlogistik. Der Fokus liegt darauf, Kunden genau das Setup zu liefern, das sie benötigen. Eine besondere Stärke hat das Unternehmen im Bereich Glykolsäure entwickelt – ein Produkt, das aufgrund seiner Gefahrenklasse nur wenige Händler in Deutschland abwickeln. „Wir haben uns vor einigen Jahren bewusst an dieses schwierige Produkt gewagt und sind heute auch

für viele Händler ein wichtiger Lieferant“, erklärt Anja Mätzing. Geopolitische Entwicklungen, Preisverwerfungen, Zölle und logistische Engpässe prägen das Geschäft. Stefan Jacobs beschreibt die Lage: „Wir manövrieren täglich zwischen Rohstoffpreisen, Währungen, Containerverfügbarkeiten und geopolitischen Einflüssen. Unser Anspruch ist, dass der Kunde davon möglichst wenig spürt.“ Zudem beeinflussen niedrige chinesische Preise und mögliche Antidumping-Verfahren die europäischen Märkte spürbar.

## **Im Mittelpunkt: der Mensch**

Bei allem Wandel bleibt eines unveränderlich: das Team. „Ohne unsere Mitarbeitenden wären wir nur halb so gut“, betont Anja Mät-

zing. Die Geschäftsleitung setzt bewusst auf Eigenverantwortung, Vertrauen und Entwicklung der Mitarbeitenden – ein Erfolgsfaktor, der in vielen Unternehmensberichten oft zu kurz kommt, aber bei CEDA Chemicals gelebte Realität ist.

## **KONTAKTDATEN**

CEDA Chemicals GmbH  
Fehrbelliner Platz 1  
48249 Dülmen  
Deutschland  
☎ +49 2594 7831400  
info@cedachem.de  
www.cedachem.de



# Technik braucht Haltung

Während viele Anlagenbauer auf großes Neugeschäft setzen, fokussiert sich die HUGO PETERSEN GmbH aus Wiesbaden seit den 1990er-Jahren bewusst auf die Optimierung bestehender Anlagen. Eine strategische Entscheidung, die das Unternehmen weitgehend krisenunabhängig macht. Im Gespräch erklärt CEO Axel Schulze, warum Vertrauen wichtiger ist als Technologie und weshalb Deutschland seine Ingenieurskultur wiederentdecken muss.

## Interview mit



**Axel Schulze,**  
Geschäftsführer  
der HUGO PETERSEN GmbH

Die Geschichte beginnt 1906 in einer Zinkhütte. Der Gründer Hugo Petersen, damals Betriebsleiter, ärgerte sich über schlecht regelbare Abgasreinigungsanlagen. Seine Lösung: Er entwickelte Modifikationen für das Bleikammerverfahren zur Schwefelsäureherstellung und machte daraus ein eigenes Geschäft. Über 250 Anlagen entstanden bis zum 2. Weltkrieg weltweit. Nach der Zerstörung des Berliner Büros siedelte das Unternehmen 1945 nach Wiesbaden um.

### Modernisierung statt Neubau

Heute erwirtschaftet die HUGO PETERSEN GmbH mit annähernd 70 Fachkräften einen stabilen zweistelligen Millionen-EUR-Jahresumsatz. Die drei Standbeine: 70% Schwefelsäureanlagen, 25% Gasreinigung, 5% Salzsäure. Doch das eigentliche Erfolgsgeheimnis liegt in der Geschäftsstrategie.



Bestehende Anlagen werden bei HUGO PETERSEN technisch auf den neuesten Stand gebracht

„Wir können heute in unserem Metier kaum von Neuanlagen leben“, erklärt Axel Schulze, seit 1982 im Unternehmen und heute CEO. Die Lösung: Brownfield statt Greenfield. Statt neue Anlagen zu bauen, modernisiert HUGO PETERSEN bestehende. „Wir haben permanent Aufträge“, sagt Axel Schulze. Während die Konkurrenz bei Krisen ein ständiges Auf und Ab erlebe, bleibe HUGO PETERSEN stabil. Der Grund: Modernisierungsbedarf besteht immer, Investitionsentscheidungen für 100-Millionen-EUR-Neuanlagen dauern hingegen Jahre. Die Einbindung in die CAC-Unternehmensgruppe mit 300 Mitarbeitern schafft zusätzliche Flexibilität für Großprojekte.

### Vertrauen als Währung

Das Geschäftsmodell basiert auf langfristigen Kundenbeziehungen. „Wir haben Kunden, für die wir seit

über 80 Jahren arbeiten“, betont Axel Schulze. Vertrauen sei dabei wichtiger als reine Technologie. Er sieht bei der Akquise und Durchführung von Aufträgen nicht nur die technische Überlegenheit der HUGO PETERSEN GmbH als entscheidenden Faktor, sondern auch die teils jahrzehntelangen Kundenbeziehungen, insbesondere den tiefen Einblick in die Prozesse und Anforderungen der Kunden. HUGO PETERSEN begleitet Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen, leistet kostenlose Beratung und schafft so Vertrauen. „Abwicklung ist Vertrieb“, lautet Axel Schulzes Credo. „Im Rahmen der Abwicklung verkaufen wir den nächsten Job.“ Die größte Herausforderung sieht Axel Schulze im Fachkräftemangel. Seine Diagnose: Deutschland habe in den 1990er-Jahren begonnen, Technologie zu verteuern. „Wir sind ein Land,



Schwefelsäureanlage: HUGO PETERSEN setzt auf Effizienzsteigerung

das immer davon gelebt hat, innovativ zu sein. Wir müssen den Job Technik wieder spannend machen.“ Deswegen plant er Veranstaltungen an Hochschulen und Gymnasien, um junge Menschen für Ingenieursarbeit zu begeistern. Bei der HUGO PETERSEN GmbH setzt man auf flache Hierarchien, Training on the Job und eine ausgeprägte Fehlerkultur. Axel Schulze selbst, eigentlich im Ruhestand, arbeitet aus Überzeugung weiter: „Ich habe meinen jungen Kollegen versprochen, bei der 120-Jahr-Feier dabei zu sein.“

**HUGO PETERSEN**  
Verfahrenstechnischer Anlagenbau

### KONTAKTDATEN

HUGO PETERSEN GmbH  
Rheingaustraße 190-196  
65203 Wiesbaden  
Deutschland  
☎ +49 611 9627820  
contact@hugo-petersen.de  
www.hugo-petersen.de

# Wenn jeder Hundertstelmillimeter zählt

In jeder Küche verbergen sich kleine Wunder der Präzisionstechnik: perforierte Bleche in Mikrowellen, Siebe in Spülmaschinen oder Filter in Dunstabzugshauben. Was auf den ersten Blick selbstverständlich erscheint, erfordert eine Genauigkeit von Hundertstelmillimetern. Das belgische Unternehmen Soenen Technology aus Roeselare hat sich genau darauf spezialisiert – und beliefert die Crème de la Crème der Weltindustrie.

## Interview mit



Luc De Sutter,  
Geschäftsführer  
der Soenen Technology nv.



Die TRL400-Querteilanlage verarbeitet extrem dünne Transformatorbleche mit hoher Geschwindigkeit und Präzision, ohne Beschädigung

„Ich gebe immer diese Beispiele, weil jeder das zu Hause hat und nie wirklich gesehen hat, was dahintersteckt“, erklärt Luc De Sutter, Geschäftsführer von Soenen Technology. Das perforierte Blech in der Mikrowellentür mag unscheinbar wirken, doch die Anforderungen sind enorm: Die Genauigkeit muss höher als 0,02 mm sein. „Wenn man 0,03 mm Abweichung hat, sieht man bereits eine Linie“, verdeutlicht er die Herausforderung. Diese Präzision erreichen die mechanischen Hochgeschwindigkeits-Perforierpressen des Unternehmens bei bis zu 800 Hieben pro Minute, das sind zehn Hiebe pro Sekunde.

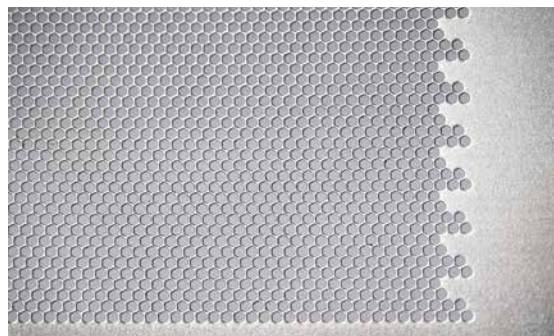
Schritt machte jedoch sein Sohn Hubert in den 1970er-Jahren: Er entschied sich gegen Standardmaschinen und für hoch spezialisierte Sonderpressen. „Hier in der Umgebung gab es viel Wettbewerb bei Standardscheren und Biegemaschinen“, erklärt Luc De Sutter. „Die Entscheidung, Sonderpressen zu machen, war der Wendepunkt.“ Heute ist das Unternehmen in drei hoch spezialisierten Bereichen tätig: Perforierpressen, Trafo-Querteilanlagen und Stanz-

anlagen für die Lkw-Industrie. Besonders im Transformatorenbau hat sich Soenen einen Namen gemacht. Die extrem dünnen Bleche – zwischen 0,2 und 0,3 mm dick – werden mit einem Schnittpalt von nur einem Hundertstelmillimeter bearbeitet. „Die Vorschubgenauigkeit ist entscheidend, um

in den Transformatoren wenig Energieverlust zu haben“, betont Luc De Sutter. Aktuell baut das Unternehmen Anlagen für weltbekannte Transformatorenhersteller. Der dritte Geschäftsbereich sind Stanzanlagen für Lkw-Hersteller. Die von Soenen entwickelten 3D-Stanzanlagen können flexibel Lö-

## Drei Nischenmärkte, eine Philosophie

Die Geschichte von Soenen Technology beginnt 1924, als Romain Soenen mit der Herstellung handgefertigter Werkzeuge und kleiner Exzenterpressen startete. Den entscheidenden strategischen

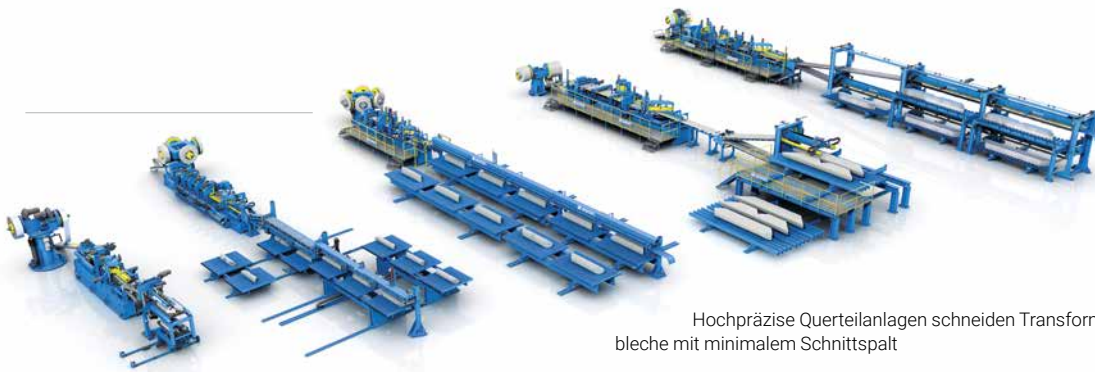


Perforiertes Blech mit Hundertstelmillimeter-Genauigkeit



Spezialanlage zur VIN-Markierung: Soenen entwickelt bereits die 3. Generation seiner Maschinen zur dauerhaften Identifizierung von Lkw-Trägern





Hochpräzise Querteilanlagen schneiden Transformatorbleche mit minimalem Schnittspalt



cher in Rahmenlängsträger stanzen. „Wir sind dort fast die Einzigen weltweit, die solche speziellen Maschinen bauen“, sagt Luc De Sutter. Die Präzision ist auch hier entscheidend, denn die Lkw-Bauer arbeiten just in time. „Die Träger werden gestanzt, liegen einen Tag auf Lager und gehen dann in die Montage“, beschreibt Luc De Sutter den engen Zeitplan. „Das heißt, die Anlage darf nicht stillstehen. Wenn sie zwei Tage steht, steht auch die Assemblage der Lkw still. Das ist inakzeptabel.“ Die Löcher müssen mit einer Toleranz von plus minus 0,4 mm gefertigt werden. „Wenn ein Loch nur einen Millimeter verschoben ist, kann man es nicht mehr in der Montagelinie montieren“, verdeutlicht der Geschäftsführer die Anforderungen. Entsprechend haben Kunden (oder Kundenzulieferer) wie DAF, Volvo, MAN, IVECO, Daimler und die großen asiatischen Lkw-Bauer Dongfeng, FAW, Sinotruk, Ashok Leyland, Tata, Daewoo und Hyundai auf Soenen-Technologie gesetzt.

### Qualität als DNA

Was macht den Erfolg des Unternehmens aus? „Qualität“, antwortet Luc De Sutter ohne zu zögern. „Wir streben immer nach der höchsten Qualität. Unsere Maschinen sind schwer. Wir können keine einfachen, leichten Maschinen bauen.“ Diese Philosophie trägt das Unternehmen und seine Produkte: Die Maschinen haben eine Lebensdauer von mindestens 30 Jahren. „Wir sind nicht immer die Billigsten, aber wir liefern Qualität“, betont der Geschäftsführer. „Das zeigt sich dann in einer langen Lebensdauer und darin, dass es keine Probleme beim Kunden gibt.“ Mit rund 70 Mitarbeitern und einem Umsatz von etwa 20 Millionen EUR deckt Soenen die gesamte Wertschöpfungskette ab: von der Angebotserstellung über Konstruktion und Berechnung bis zur Fertigung aller Maschinenkomponenten – vom Schweißen bis zur Feinbearbeitung. Auch die elektrischen Schaltschränke und die Software werden inhouse entwickelt. Jede

Maschine ist ein Einzelprojekt und wird in Roeselare komplett aufgebaut, in Betrieb genommen und getestet, bevor der Kunde zur Vorabnahme kommt. Dann wird die Maschine demontiert, verpackt und verschifft. Soenen-Monteure bauen sie beim Kunden wieder auf, nehmen sie in Betrieb und schulen das Personal. „Das hat auch den Vorteil, dass wir einen kompletten Service bieten können“, erklärt Luc De Sutter. „Wir haben alle Zeichnungen aus den letzten 30 bis 40 Jahren. So können wir Ersatzteile liefern, auch wenn die Maschine 40 Jahre alt ist.“

### Innovation als Antrieb

Seit Ende 2016 gehört Soenen zur Valtech-Gruppe, doch die Innovationskraft ist geblieben. In den letzten Jahren hat das Unternehmen zahlreiche Patente in allen Bereichen angemeldet und bereits einige erhalten. „Wir entwickeln auch Sondermaschinen“, berichtet Luc De Sutter. So entstanden beispielsweise 14 Sonderma-

### KONTAKTDATEN

Soenen Technology nv.  
Wijnendalestraat 190  
8800 Roeselare  
Belgien  
☎ +32 51 262728  
info@soenen.com  
www.soenen.com

schinen zum Perforieren von Latexmatratzen oder eine spezielle Anlage für den Boeing Dreamliner, um Titanprofile zu schneiden und mit Laser zu schweißen. Aktuell entwickelt das Unternehmen die 3. Generation einer Maschine, um die Fahrzeugidentifikationsnummer (FIN) in Lkw-Längsträger zu stanzen. Die globale Ausrichtung ist stark ausgeprägt: „Unsere Maschinen gehen fast ausschließlich in den Export“, sagt Luc De Sutter. Hauptmärkte sind Deutschland, die USA, Indien, Brasilien, Thailand und die Türkei. Die drei Nischenmärkte bieten dabei einen entscheidenden Vorteil: „Die Märkte wechseln sich immer ein bisschen ab“, erklärt Luc De Sutter. „Dieses Jahr laufen die Stanzanlagen für Lkw-Rahmen sehr gut, der Perforierpressen-Bereich ist etwa ruhiger, aber im Trafo-Bereich geht es jetzt hoch. Das ist der Vorteil, dass wir in verschiedenen Bereichen tätig sind.“ Soenen stellt auf der Cwieme in Berlin und der EuroBlech in Hannover aus.



In Soenen-Stanzanlagen entstehen Lkw-Träger mit flexibel positionierbaren Löchern für die kundenindividuelle Montage



Die Längsteilanlage SL1000 verarbeitet Coils mit Transformatorblech mit höchster Genauigkeit



# Glasfaser für die Zukunft



Die Zentrale der htp GmbH in Hannover – von hier aus treibt das Unternehmen den Glasfaserausbau in Niedersachsen konsequent voran



## KONTAKTDATEN

htp GmbH  
Mailänder Straße 2  
30539 Hannover  
Deutschland  
☎ +49 511 6000-0  
info@htp.net  
www.htp.net

**Interview mit**  
*Thomas Heitmann,*  
Geschäftsführer  
der htp GmbH

Im Zuge der Digitalisierung ist eine stabile und zukunftsfähige Infrastruktur wichtiger denn je. In Niedersachsen sorgt die htp GmbH seit Jahrzehnten für leistungsfähige Netze – und hat mit dem Glasfaserausbau Maßstäbe gesetzt. Als regional verwurzeltes Telekommunikationsunternehmen verbindet htp technische Expertise mit dem Anspruch, den digitalen Wandel aktiv mitzugestalten – für Privat- und Geschäftskunden gleichermaßen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Heitmann, wie ist die htp GmbH entstanden?

**Thomas Heitmann:** Die Gründung geht zurück auf das Jahr 1996 – eine Zeit, als der Telekommunikationsmarkt gerade liberalisiert wurde. Damals schlossen sich vier hannoversche Institutionen zusammen: die Stadtwerke, die Verkehrsbetriebe ÜSTRA, die Stadtparkasse Hannover und die Landeshauptstadt selbst. Alle hatten eigene Glasfasernetze, die zunächst für interne Zwecke genutzt wurden. Doch schnell wurde klar: Diese Infrastruktur kann und soll auch für Dritte nutzbar gemacht werden. Daraus entstand zunächst die HTN, später umfirmiert zur htp GmbH – ursprünglich

stand das Kürzel für 'Hannovers Telefon Partner'. Mittlerweile hat sich unser Versorgungsgebiet über Hannover hinaus auf Regionen wie Hildesheim, Peine, den Heidekreis, Braunschweig oder den Landkreis Wolfenbüttel erweitert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt htp heute im Telekommunikationsmarkt?

**Thomas Heitmann:** Mit über 260 Mitarbeitenden und rund 135.000 Kunden sind wir in unserer Region eine feste Größe. Besonders stolz sind wir auf unsere duale Marktpresenz: Wir bedienen sowohl etwa 10.000 Geschäftskunden als auch eine breite Basis an Pri-

vatkunden – umsatzseitig ist das nahezu ausgeglichen. In den letzten sechs Jahren haben wir rund 210 Millionen EUR in den Glasfaserausbau investiert – ein klares Bekenntnis zur Zukunftsfähigkeit unserer Netze. Dank unseres Engagements hat sich die gesamte Region Hannover-Hildesheim-Braunschweig zu einem der am besten erschlossenen Glasfasergebiete Deutschlands entwickelt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Services bietet htp neben dem Glasfaserausbau?

**Thomas Heitmann:** Neben dem Breitbandausbau haben wir eigene Rechenzentren, die wir als Infrastruktur-Dienstleister selbst

betreiben. Dazu gehören Stromversorgung, Kühlung und Sicherheitskonzepte – alles aus einer Hand. Unser Produktportfolio umfasst darüber hinaus klassische Telefondienste, Security-Lösungen sowie Mobilfunk – Letzteres über Partnerlösungen. Im Grunde decken wir die gesamte Bandbreite ab, die auch große nationale Anbieter bieten – nur eben regional fokussiert und mit deutlich kürzeren Entscheidungswegen.

**Wirtschaftsforum:** Wie steht es um die Zukunftstechnologien – etwa KI?

**Thomas Heitmann:** Künstliche Intelligenz spielt für uns auf mehreren Ebenen eine Rolle.





Beim Glasfaserausbau ist Tiefgang gefragt: htp investiert seit Jahren in eine leistungsstarke Infrastruktur



Glasfaser als Rückgrat der Digitalisierung: Leistungsstarke Netze für die Städte von morgen

©AdobeStock\_313921148

Einerseits ermöglichen unsere Netze überhaupt erst die Nutzung solcher Technologien in der Region – andererseits setzen wir KI auch selbst ein, etwa zur Prozessautomatisierung. Das ist für mittelständische Unternehmen essenziell, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig darf man nicht vergessen: KI ist ein riesiger Energiefresser. Umso wichtiger ist es, dass wir mit energieeffizienter Infrastruktur – und dazu gehören Glasfasernetze definitiv – einen Beitrag zur Digitalisierung leisten, ohne dabei unsere ökologische Verantwortung aus dem Blick zu verlieren.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt Energieeffizienz beim Glasfaserausbau?

**Thomas Heitmann:** Der ökologische Fußabdruck von Glasfaser

ist nachweislich deutlich geringer als der von herkömmlichen Kupfernetzen. Auch wenn Nachhaltigkeit anfangs nicht der primäre Treiber für den flächendeckenden Ausbau war, ist sie inzwischen ein zentraler Aspekt in unserer strategischen Ausrichtung. Glasfaser verbraucht deutlich weniger Energie, bietet gleichzeitig eine höhere Leistungsfähigkeit und Stabilität – ein klarer Vorteil, insbesondere vor dem Hintergrund zunehmender Umweltauflagen und energiepolitischer Herausforderungen.

**Wirtschaftsforum:** Und wie steht es mit der Akzeptanz in der Bevölkerung?

**Thomas Heitmann:** Tatsächlich sehen wir, dass nur etwa die Hälfte der Haushalte, die Glasfaser beauftragen könnten, unsere Angebote auch aktiv nutzt. Das

ist schade – denn wir könnten viel mehr Menschen erreichen. Die Netzstabilität ist ein echtes Argument, gerade für Homeoffice, Telemedizin oder Bildung. Hier wünsche ich mir mehr Aufklärung – auch durch Politik und Medien. Eine Straße voller ungenutzter Glasfasern bringt die Digitalisierung jedenfalls nicht voran.

**Wirtschaftsforum:** Wie gewinnen Sie in einem zunehmend umkämpften Arbeitsmarkt neue Fachkräfte?

**Thomas Heitmann:** Wir setzen auf gezielte Ausbildung, flexible Arbeitsmodelle und eine starke Unternehmenskultur. Gerade durch unsere regionale Verankerung und den Sinn, den unsere Arbeit stiftet – nämlich Digitalisierung für die Menschen vor Ort – sind wir für viele Bewerber attraktiv. Zudem investieren wir in

moderne Arbeitsplätze, Weiterbildung und eine offene Kommunikationskultur, die Eigenverantwortung fördert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele verfolgen Sie langfristig?

**Thomas Heitmann:** Wir sind wirtschaftlich solide aufgestellt und haben eine klare Strategie: Unsere Kundennähe erhalten, weiter in Infrastruktur investieren und die Digitalisierung aktiv mitgestalten. Ich bin überzeugt: Der Markt wird sich konsolidieren, viele kleinere Anbieter werden es schwer haben. htp hingegen wird sich als starker, verlässlicher Partner behaupten – mit innovativen Lösungen und regionalem Fokus.

# Teilhaben und gemeinsam verändern

Bürgerwindparks haben frischen Wind in die Energieversorgung gebracht

Interview mit



**Stephan Frense,**  
Geschäftsführer  
der ARGE NETZ GmbH & Co. KG

Deutschland will bis 2045 klimaneutral sein. Um dieses Ziel zu erreichen, ist der Ausbau der erneuerbaren Energien entscheidend. In Schleswig-Holstein engagiert sich die ARGE NETZ GmbH & Co. KG aus Husum seit Langem für die Nutzung von grüner Energie. Sie setzt nicht nur auf die Kraft von Sonne und Wind, sondern in Form von Bürgerwindparks auch auf die Kraft der Gemeinschaft. Mit Erfolg: Für die ARGE NETZ ist der Wandel hin zu grüner Energie längst Realität.

**Wirtschaftsforum:** Herr Frense, die ARGE NETZ ist eine in Norddeutschland führende mittelständische Unternehmensgruppe im Bereich der erneuerbaren Energien. Wie sahen die wichtigsten Entwicklungsschritte bis heute aus?

**Stephan Frense:** Die Geschichte der ARGE NETZ begann 2009 mit dem Zusammenschluss einiger Bürgerwindparkbetreiber und war damals ein Novum in Schleswig-Holstein. Das ursprüngliche Ziel war, eine Alternative zur bestehenden Netzstruktur zu schaffen. Mit dem Zusammenschluss zur Arbeitsgemeinschaft NETZ bündelten sie Kräfte und merkten dabei

schnell, dass andere Windparks ähnliche Interessen und Sorgen hatten. Die Energieversorgung lag bis dato in der Verantwortung großer Konzerne; jetzt traten erstmals Bürger und Mittelständler auf die Bühne, um sich aktiv zu beteiligen. Die Idee fand immer größeren Anklang, immer mehr Bürgerwindparks kamen dazu, sodass 2011 ein Geschäftsführer eingestellt wurde, um die Interessen noch gezielter in Politik und Verbänden platzieren zu können.

**Wirtschaftsforum:** Setzte sich diese dynamische Entwicklung fort?

**Stephan Frense:** Ja. Um sich Gehör zu verschaffen, wurde 2015 in Berlin ein Büro eingerichtet – heute haben hier fünf Mitarbeiter das Ohr direkt am Puls der Politik. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Schaffung eines virtuellen Kraftwerks 2014. Damals hat man 150 Bürgerwindparks zusammengeschaltet, um eine bessere Übersicht zu bekommen, um die eigenen Megawatts bündeln zu können, heute sind es dreimal so viele. 2015 wurde aus der ARGE heraus ein Direktvermarkter, die ANE energy, gegründet, die seit 2017 als eigenständige Gesellschaft erfolgreich agiert.

**Wirtschaftsforum:** Sie kamen 2019 zur ARGE NETZ. Welche Aufgaben warteten zu der Zeit auf Sie?

**Stephan Frense:** Es war die Zeit, als der Ausbau der Erneuerbaren stockte und unter anderem Servion in die Insolvenz geriet; vor diesem Hintergrund wurde Wind- und Solarparkbetreibern plötzlich die Bedeutung guter Versicherungen bewusst. Deswegen wurde 2019 die ARGE KURANZ als eine auf den Mittelstand spezialisierte Versicherungstochter gegründet. Gleichzeitig kristallisierte sich immer stärker ein ganzheitlicher Anspruch heraus; ARGE NETZ wollte





Stephan Frense ist der direkte Austausch wichtig; hier beim parlamentarischen Neujahrsempfang der Erneuerbaren in Kiel 2025



Auf Augenhöhe mit den Entscheidern – Stephan Frense auf dem Podium des Polit-Talks der ARGE NETZ

aus dem Mittelstand heraus die gesamte Wertschöpfungskette abdecken, nicht nur grünen Strom erzeugen und vermarkten, sondern diesen auch speichern. Mit der ARGE PROJEKT entstand deshalb 2022 eine Projektgesellschaft, in der sich Ingenieure und Techniker mit der Projektierung von Batteriespeichern beschäftigen. Zwei Jahre später wurde die erste Batteriespeichergesellschaft gegründet, ein weiteres Jahr später eine zweite. Eine dritte wird folgen. Es sind die einzigen Bürger-Batteriespeichergesellschaften in Deutschland! Die ARGE ist damit neue Wege gegangen; mit wenig Geld können sich Bürger an Windparks und Batteriespeicheranlagen beteiligen und die Energiewende nachhaltig voranbringen.

**Wirtschaftsforum:** Im Laufe der Jahre sind in der ARGE NETZ Gruppe einige Gesellschaften entstanden, die ihren Fokus auf erneuerbare Energien legen. Wie sieht die Struktur genau aus?

**Stephan Frense:** Der Hauptsitz der ARGE NETZ befindet sich in Husum und firmiert als Holding; unter ihrem Dach operieren Toch-

tergesellschaften wie die ARGE KURANZ, ARGE PROJEKT, die beiden Batteriespeichergesellschaften sowie die ANE energy. Daneben gibt es das Berliner Büro, in dem Politikwissenschaftler und Betriebswirte die Interessen mittelständischer Energieerzeuger in der Politik und den Verbänden vertreten und zum Beispiel dafür kämpfen, dass nicht zu viele Gaskraftwerke entstehen, sondern erneuerbare Energien und Speicherlösungen ausgebaut werden. Wir beschäftigen zurzeit 21 Mitarbeiter und arbeiten mit Joint Teams und Kooperationspartnern zusammen; durch die Windparks und Solarparks können wir für bestimmte Themen und für eine begrenzte Zeit spezialisierte Teams zusammenstellen. Inzwischen bündeln wir mit 470 Gesellschaften über 5000 MW, also Bürgerwindparks, Bürgersolarparks, Biogasanlagenbetreibergesellschaften, mit 19.800 Kommanditisten. Wir produzieren heute mehr als die Hälfte der gesamten Windenergie in Schleswig-Holstein.

**Wirtschaftsforum:** Die Zahlen sind eindeutig. Was sind die Gründe für diese Erfolgsgeschichte?



Batteriespeicher-Container – essenziell, um eine ganzheitliche Energietransformation voranzubringen

**Stephan Frense:** Eine der wichtigsten Erkenntnisse unserer Arbeit ist, dass man Menschen mit Teilhabe begeistern kann. Menschen einzubinden, sie teilhaben zu lassen, kann auch an anderer Stelle in der Gesellschaft viel verändern und bewegen. Hier in Schleswig-Holstein ist die Akzeptanz deshalb so groß, weil viele Menschen sich aktiv beteiligen, weil es ihre Anlagen sind.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ideen verfolgen Sie in Zukunft?

**Stephan Frense:** Wir werden die Ursprungsidee von 2009, dass aus dem Mittelstand heraus aktiv Energiewirtschaft betrieben wird, weiter nach vorn bringen und daran arbeiten, bis 2035 Norddeutschlands führender Systemintegrator für erneuerbare Energien zu werden. Die Menschen, die in die Bürgerparks investieren



Batteriespeicher – grüne Energie, die Netze stabiler macht

und uns und den erneuerbaren Energien vertrauen, motivieren mich jeden Tag aufs Neue, diese Aufgabe gemeinsam mit einem hervorragenden Team anzugehen.



#### KONTAKTDATEN

ARGE NETZ GmbH & Co. KG  
Otto-Hahn-Straße 12-16  
25813 Husum  
Deutschland  
☎ +49 4841 9084940  
info@arge-netz.de  
www.arge-netz.de

# Handeln – nicht erst, wenn's brennt!

Ihr Angebot reicht von Entrauchungslösungen über Brandmeldeanlagen bis zur Betreuung von Bestandsgebäuden: Die Schlentzek & Kühn GmbH aus Berlin ist seit fast drei Jahrzehnten ein spezialisierter Anbieter im vorbeugenden Brandschutz. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum berichten Geschäftsführer Christian Kühn und Prokurist Marius Schanz, welche Ansprüche diese komplexe Branche stellt und warum Brandschutz trotz aller Krisen ein stabiles Geschäftsfeld bleibt.



Lichtkuppeln bringen nicht nur Licht, sondern dienen auch der Entrauchung



Alte Brandschutzvorrichtungen sind oft sanierungsbedürftig



Nach der Sanierung: Die Entrauchung wurde nach dem neuesten Stand der Technik modernisiert

**Wirtschaftsforum:** Herr Kühn, Herr Schanz, die Firma Schlentzek & Kühn gibt es seit 1995. Wie kam es zur Gründung?

**Christian Kühn:** Die 1990er-Jahre waren eine spannende Zeit. Der anlagentechnische Brandschutz steckte noch in den Kinderschuhen, vieles war freiwillig, wenig war standardisiert. Mein Partner Frank Schlentzek und ich hatten zuvor in einem Unternehmen

gearbeitet, das schon Mitte der 1980er-Jahre in diesem Bereich aktiv war. Aus dieser Erfahrung heraus entstand die Idee, gemeinsam mit Herstellern eigene Lösungen für sehr unterschiedliche Anforderungen und Gebäudearten zu entwickeln. Das war echte Pionierarbeit.

**Wirtschaftsforum:** Herr Schanz, wie kamen Sie dazu?

**Marius Schanz:** Ich bin 2012 als Techniker eingestiegen. Über Projektleitung und Vertrieb habe ich viele Bereiche im Unternehmen durchlaufen und bin 2024 Prokurist geworden. Bald werde

ich auch in die Geschäftsleitung eintreten. Das Unternehmen lebt davon, dass Wissen aufgebaut und weitergegeben wird. Viel Erfahrung entsteht im Objekt, nicht im Lehrbuch.



**Interview mit**  
*Christian Kühn (li.),*  
Geschäftsführer  
und

*Marius Schanz,*  
Prokurist  
der Schlentzek & Kühn GmbH





Rauchansaugsystem

**Wirtschaftsforum:** Sie sprachen die Besonderheiten an. Was macht Ihren Markt so anspruchsvoll?

**Christian Kühn:** Im Brandschutz ist kaum ein Projekt wie das andere. Ein Flughafen stellt andere Anforderungen als eine Mülldeponie oder eine Schule. Die Sensorik muss mit Temperatur, Staub, chemischen Belastungen oder klimatischen Unterschieden zurechtkommen. Produkte gibt es zwar viele, aber die Kunst liegt in ihrer Kombination und der Bewertung der Risiken. Wir schaffen individuelle Lösungen, die auch von Prüfsachverständigen bewertet werden. Brandschutz ist ein stabiles Segment, denn er wird immer gebraucht.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre Kunden?

**Marius Schanz:** Hauptsächlich Betreiber von Gewerbe- und Industriegebäuden sowie öffentliche Auftraggeber. Vieles läuft über Vertrauen und Weiterempfehlung, aber auch über Messen und digitale Kanäle. Unsere Einsatzgebiete reichen vom Gewerbe-

be-, Wohnungs- und Industriebau bis hin zu Sonderbauten wie Schulungsstätten, Einkaufszentren oder Stadien. Früher waren wir stärker im Neubau tätig, heute gibt es viel Nachfrage bei Bestandsgebäuden. Das ist oft aufwendig, vor allem, wenn keine Dokumentation vorhanden ist.

**Wirtschaftsforum:** Nachhaltigkeit ist für alle ein Thema. Welche Rolle spielt sie bei Ihnen?

**Christian Kühn:** Eine große. Moderne elektronische Systeme ersetzen in manchen Fällen bauliche Maßnahmen und sparen damit CO<sub>2</sub>-intensiven Beton. Zudem ist unsere Anlagentechnik sehr langlebig und kann am Ende überarbeitet und wieder in den Kreislauf gebracht werden. Europäische Vorgaben verlangen künftig von jedem Produkt einen Nachhaltigkeitsnachweis. Wir haben bereits unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ermitteln lassen und optimieren laufend Prozesse und Materialien.

**Wirtschaftsforum:** Und die Digitalisierung?

**Marius Schanz:** Smart Home ist simpel, Smart Building hochkom-



Bei der Sprachalarmanlage wird die Sprachverständlichkeit gemessen

plex. Es gibt Sicherheitsbarrieren, Datenschutzanforderungen und strikte Normen. Wir nutzen deshalb spezialisierte Cloud-Anbieter und nicht etwa Standardlösungen wie Microsoft. Die Möglichkeiten wachsen enorm, und auch KI wird künftig eine Rolle spielen, in Form intelligenter Algorithmen, nicht als Spielerei.

**Wirtschaftsforum:** Wie begegnen Sie dem Fachkräftemangel?

**Christian Kühn:** Den gibt es bei uns schon seit den 1990er-Jahren – weil es unseren Beruf schlicht nicht gibt. Wir stellen Menschen mit technischen Grundlagen ein, schulen sie und entwickeln sie weiter. Gemeinsam mit Herstellern und der IHK haben wir Zusatzqualifikationen geschaffen,

etwa die Juniorfachkraft für anlagentechnischen Brandschutz (IHK). Unsere Azubis durchlaufen diese Programme parallel zur Ausbildung.

**Wirtschaftsforum:** Wohin entwickelt sich Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren?

**Marius Schanz:** Die Themen werden integrativer, die Gebäude komplexer, die Anforderungen dynamischer. Digitalisierung und KI bringen neue Chancen, sowohl technisch als auch für Mitarbeitende, die künftig digitale Assistenten an ihrer Seite haben. Gleichzeitig steigt das Nutzungsspektrum von Gebäuden. Das macht den Markt spannender, aber auch herausfordernder.

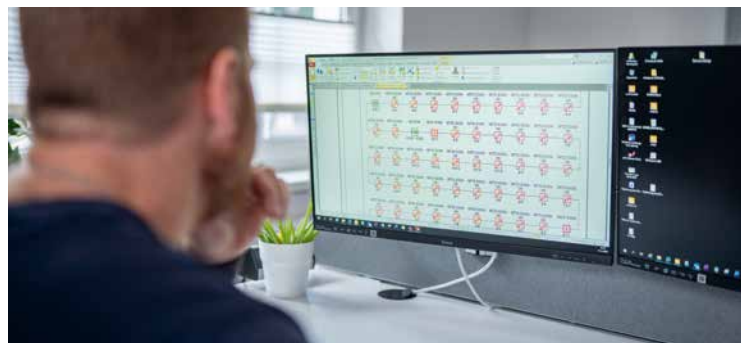
**Christian Kühn:** Unsere Aufgabe wird sein, Technologien sinnvoll einzusetzen, Risiken zu erklären und Lösungen zu schaffen, die zwischen minimalem Standard und Hochtechnologie funktionieren. Sicherheit wird politisch und gesellschaftlich immer wichtiger. Das eröffnet uns eine stabile und zugleich sehr innovative Zukunft.



**SCHLENTZER & KÜHN**  
Brandschutz- und Sicherheitslösungen

#### KONTAKTDATEN

Schlentzer & Kühn GmbH  
Waltersdorfer Straße 105  
12526 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 4436230  
briefkasten@sicherheit.sk  
www.sicherheitdirekt.de



Mitarbeiter von Schlentzer & Kühn bei der Projektierung einer Brandmeldeanlage



# „Wir schützen, was unseren Kunden wichtig ist.“

In der sich rasch verändernden Sicherheitsbranche ist die EITNER SECURITY GmbH ein innovativer Vorreiter, der sich den Herausforderungen des Personalmangels mit technologischen Lösungen stellt. Geschäftsführer Tarik Yilmaz erläutert im Interview, wie mobile Videotürme und digitale Technologien die Effizienz steigern und gleichzeitig den Schutz von Personen und Werten gewährleisten. Zudem gibt er Einblicke in die strategische Ausrichtung des Unternehmens und dessen Hauptdienstleistungen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Yilmaz, wie hat sich die Sicherheitsbranche in den letzten Jahren verändert?

**Tarik Yilmaz:** Die Sicherheitsbranche steht vor großen Herausforderungen, insbesondere durch den Personalmangel. Immer mehr Unternehmen suchen nach effizienten Lösungen, die nicht nur kostengünstig sind, sondern auch technologisch fortschrittlich. Unsere mobilen Videotürme sind ein Beispiel dafür, wie wir auf diese Veränderungen reagieren. Sie bieten eine moderne, flexible Alternative zu herkömmlichen Sicherheitsdiensten.

**Wirtschaftsforum:** Können Sie diese mobilen Videotürme näher beschreiben?

**Tarik Yilmaz:** Es sind stromgebundene oder autarke Überwachungssysteme, die schnell auf beziehungsweise umgestellt werden können. Sie sind mit KI-Technologie ausgestattet, die verdächtige Bewegungen in Echtzeit erkennt und sofort an unsere Leitstelle meldet. Diese Türme kön-



Mobile Videotürme bieten flexible, autarke Überwachungslösungen, die Sicherheit und Schutz rund um die Uhr gewährleisten

nen sowohl stromgebunden als auch unabhängig vom Stromnetz betrieben werden, was sie ideal für temporäre Einsätze macht, wie auf Baustellen oder bei Veranstaltungen. Die Produktion der Videotürme erfolgt inhouse, was uns ermöglicht, die gesamte Herstellungskette zu kontrollieren und sicherzustellen, dass jedes System unseren hohen Qualitätsstandards entspricht. Wir verwenden hochwertige Komponenten, die wir sorgfältig auswählen, um die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Türme zu gewährleisten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Vorteile bieten die Videotürme im

Vergleich zu traditionellen Sicherheitslösungen?

**Tarik Yilmaz:** Aktuell verfügen wir über mehr als 60 dieser Videotürme – mit steigender Tendenz. Die Nachfrage nach diesen innovativen Lösungen wächst, da immer mehr Kunden die Vorteile der Technologie erkennen. Sie sind kosteneffizient und effektiv, da sie weniger Personal benötigen, und sie können rund um die Uhr eingesetzt werden, ohne dass ein Wachmann vor Ort sein muss. Trotzdem ermöglichen sie eine schnelle Reaktion auf Sicherheitsvorfälle, was bei traditionellen Lösungen oft nicht der Fall ist.

## Interview mit



**Tarik Yilmaz,**  
Geschäftsführer  
der EITNER SECURITY GmbH

**Wirtschaftsforum:** Wie wird die Technologie in der Sicherheitsbranche insgesamt eingesetzt, um mit dem Fachkräftemangel umzugehen?

**Tarik Yilmaz:** Technologie spielt eine entscheidende Rolle, um den Mangel an qualifiziertem Personal zu kompensieren. Digitale Lösungen wie unsere Checklisten und GPS-Überwachung helfen uns, die Effizienz unserer Mitarbeiter zu steigern. Zudem setzen wir auf Systeme wie den 'Totmannschalter', um die Sicherheit unserer Mitarbeiter zu gewährleisten, insbesondere wenn sie nachts allein arbeiten.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich EITNER SECURITY seit seiner Gründung entwickelt?

**Tarik Yilmaz:** EITNER SECURITY wurde 2004 von Janek Eitner gegründet. Ursprünglich war es ein Einmannbetrieb, der im Laufe der Jahre gewachsen ist und heute über 180 Mitarbeiter beschäftigt. Wir haben uns von der reinen Sicherheitsdienstleistung hin zu innovativen Lösungen wie unseren mobilen Videotürmen entwickelt,



Die Leitstelle von EITNER SECURITY: Das Herzstück des Unternehmens für schnelle Reaktionen und effektive Überwachung rund um die Uhr

die eine moderne Alternative zu klassischen Sicherheitslösungen bieten.

**Wirtschaftsforum:** Was sind die Hauptdienstleistungen, die EITNER SECURITY anbietet?

**Tarik Yilmaz:** Wir bieten ein breites Spektrum an Sicherheitslösungen an, darunter Objektschutz, Eventschutz, Baustellenbewachung, Revier- und Streifendienst,

Zutrittskontrollen, Pförtner- und Empfangsdienste, Brandschutz- wache sowie Alarmaufschaltung. Das Herzstück unserer Dienstleistungen ist unsere Leitstelle.

**Wirtschaftsforum:** Was macht EITNER SECURITY einzigartig in diesem sich verändernden Markt?

**Tarik Yilmaz:** Unsere Hauptstärke liegt in unserer Flexibilität und Innovationskraft. Wir sind in der

Lage, schnell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu reagieren und ihnen maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Unsere mobilen Videotürme sind ein Paradebeispiel für unser Engagement, die Sicherheitstechnik ständig weiterzuentwickeln und den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

**Wirtschaftsforum:** Wie beeinflusst Ihr Hintergrund in der Gebäudereinigung die zukünftige strategische Ausrichtung von EITNER SECURITY?

**Tarik Yilmaz:** Mein Hintergrund hat einen signifikanten Einfluss darauf, denn durch meine langjährige Erfahrung in dieser Branche habe ich nicht nur wertvolle Kenntnisse über Facility Management und Kundenbedürfnisse erworben, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Sicherheitsanforderungen in verschiedenen Umgebungen. Für die Zukunft pla-



#### KONTAKTDATEN

EITNER SECURITY GmbH  
Mädewalder Weg 30  
12621 Berlin  
Deutschland

☎ +49 30 81704665

kontakt@eitner-security.de

www.eitner-security.de

nen wir, unsere Dienstleistungen weiter auszubauen und EITNER SECURITY als Multidienstleister zu positionieren. Das bedeutet, dass wir neben unseren Sicherheitslösungen auch Dienstleistungen im Bereich Gebäudereinigung anbieten möchten. Diese Integration ermöglicht es uns, unseren Kunden einen umfassenden Service aus einer Hand zu bieten. Auf diese Weise können wir uns von der Konkurrenz abheben und unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten.

## Besuchen Sie unsere Themenwelten auf: [www.WIRTSCHAFTSFORUM.de](http://www.WIRTSCHAFTSFORUM.de)



# Global lehren, lokal entwickeln

Mit dem gravierenden Fachkräftemangel einerseits und der Notwendigkeit, praktische Fähigkeiten effizient zu vermitteln andererseits steht die Ausbildung im Medizinbereich vor enormen Herausforderungen. Die Lecturio GmbH mit Sitz in Leipzig hat darauf eine Antwort gefunden, die von Universitäten weltweit geschätzt wird. Mit über 12.000 Lehrvideos, KI-Unterstützung und evidenzbasierten Lernmethoden bedient das Unternehmen heute Institutionen von den USA bis Afrika.

**Wirtschaftsforum:** Herr Wisbauer, Lecturio wurde 2008 gegründet. Welche Entwicklungsschritte waren aus heutiger Sicht entscheidend für den Erfolg?

**Stefan Wisbauer:** Die Gründer hatten die Vision, eine große Plattform für digitale Hochschulbildung zu schaffen, ähnlich wie Coursera heute. Aus Deutschland heraus gestaltete sich das jedoch schwierig. Die Digitalisierungsbereitschaft war nicht die größte und als Microsoft das Projekt sponsern wollte, hieß es: „Wenn das Microsoft-Logo in der Ecke steht, ist die Lehre nicht mehr frei.“ Wir mussten einen Ansatz finden, der Sinn macht. Das war dann die Examensvorbereitung für Juristen, unser erstes B2C-Produkt. Später kamen Medizin und Steuerrecht dazu. Als ich 2013 ins Unternehmen kam, bauten wir ein institutionelles Geschäft auf. Heute sind wir zu 85% institutionell aufgestellt: ein großer Vorteil in Zeiten von KI und veränderten Online-Suchvolumina.

**Wirtschaftsforum:** Was führte zur Fokussierung auf den Medizinbereich und zur Internationalisierung?

**Stefan Wisbauer:** Die entscheidende Weichenstellung kam 2016. Medizin bot sich an, weil sie als Wissenschaft global überall gleich ist. Anatomie ist Anatomie, Physiologie ist Physiologie. Wir richteten uns auf den amerikanischen Markt aus und produzierten mit Dozenten der Universitäten Harvard, Yale, Hopkins und Stanford den umfassendsten Videopool für die Medizinausbildung. Inzwischen haben wir über 12.000 Videos, die sich an

angehende Ärzte und Pflegekräfte richten. Die meisten davon haben wir hier in Leipzig produziert. Die Dozenten wurden von Los Angeles hierher geflogen, um im Studio aufzuzeichnen.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Lecturio von anderen Anbietern?

**Stefan Wisbauer:** Wir haben uns bewusst differenziert. Die traditionellen Wettbewerber waren hauptsächlich auf Examensvorbereitung in Form von Multiple-Choice-Fragen fokussiert. Wir sagten: Wir machen Video first – hochwertige Videos zu allen

## Interview mit



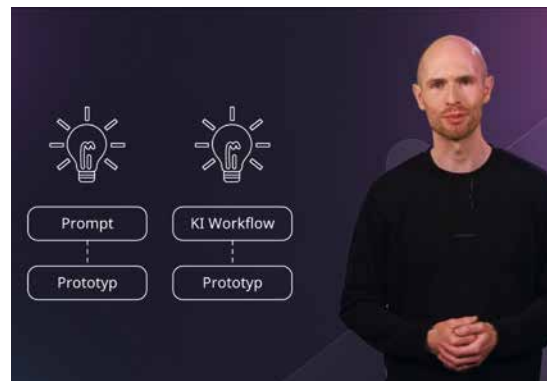
*Stefan Wisbauer,  
Geschäftsführer  
der Lecturio GmbH*

Themen, erst danach Text und Fragen. Unsere Mitbewerber haben den Fokus auf dem Text; nur hin und wieder gibt es ein Video als 'Beilage' dazu. Wir sind sehr datenorientiert und evidenzbasiert und das nicht nur inhaltlich, sondern auch im Design der Liefermethoden. Die Lernforschung zeigt, dass Videos helfen, sich Sachen besser zu merken. Das ist ein wichtiges Verkaufsargument an Universitäten. Wir wurden von Time und Statista als Top 25 Global EdTech gerankt – die Nummer 1 in unserem Segment.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist Lecturio heute international aufgestellt?



Stefan Wisbauer, Geschäftsführer von Lecturio, setzt auf Video-first und KI-gestütztes Lernen



Das digitale Lernangebot von Lecturio: Mehr als 12.000 medizinische Lehrvideos unterstützen Studierende und Fachkräfte weltweit



**Stefan Wisbauer:** Leipzig ist unser Headquarter, unsere Entwickler sitzen in Bulgarien. Das größte Team außerhalb von Leipzig ist in den USA hauptsächlich für Sales und Partner Success Management tätig. Darüber hinaus haben wir Mitarbeiter in Südamerika, im Nahen Osten, in Asien und auch in Afrika. Insgesamt sind wir rund 175 Mitarbeiter.

**Wirtschaftsforum:** Sie erwähnten die Low- and Middle-Income Countries – welche Rolle spielen diese Märkte für Lecturio?

**Stefan Wisbauer:** Diese Länder sind sehr interessant für uns. Sie haben eine junge Bevölkerung mit Entscheidungsträgern, die digitalisierungsaffin sind. Wir haben kommerzielle Kunden, aber auch Projekte mit der GIZ, dem Global Fund oder der Yale University. Ein Beispiel ist unser Ukraine-Projekt mit der DEG, der Deutschen Entwicklungsgesellschaft. Dort führen wir ein Projekt zum Thema Disaster Medicine durch. In Afrika gibt es einen massiven Mangel an Ausbildungskapazität. Mit digitalen Methoden können wir die globalen Mängel, die die WHO

klar darlegt, deutlich effektiver adressieren.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz in Ihrer Strategie?

**Stefan Wisbauer:** KI ist heute extrem relevant. Für uns ist sie vor allem ein substanzieller Teil der Erfolgsgeschichte. Es geht nicht nur um Content-Erstellung, sondern um die Fähigkeiten des Systems. Jeder Lernende hat quasi einen KI-Assistenten, einen 'sokratischen Tutor'. Wir unterstützen die Workflow-Prozesse der Fakultätsmitglieder mit KI sehr effektiv. Dazu haben wir starke Analytik und Lernalgorithmen. Wenn Sie sich etwas langfristig merken wollen, müssen Sie es mehrfach in größer werdenden Intervallen anschauen. Das System erinnert die Studierenden automatisch daran.

**Wirtschaftsforum:** Was ist Ihre Vision für die Zukunft von Lecturio?

**Stefan Wisbauer:** Es gibt noch viel Penetrationspotenzial, selbst in den USA, unserem größten

Markt. Wir haben unser Angebot bereits ausgebaut: Wir haben bei den Ärzten angefangen, dann die Pfleger dazugenommen. Kürzlich haben wir uns erweitert: Mit SimTutor können wir Medical Assisting bedienen. Wir haben also die Pyramide nach unten ergänzt. Die Akquisition des New England Journal of Medicine hat uns nach oben in Richtung Residency-Programme gepusht, also in die Spezialisierungsphase im Krankenhaus. Damit haben wir unseren Zielmarkt deutlich vergrößert. Das kann noch weitergehen – Continuous Medical Education, akademisch validierte



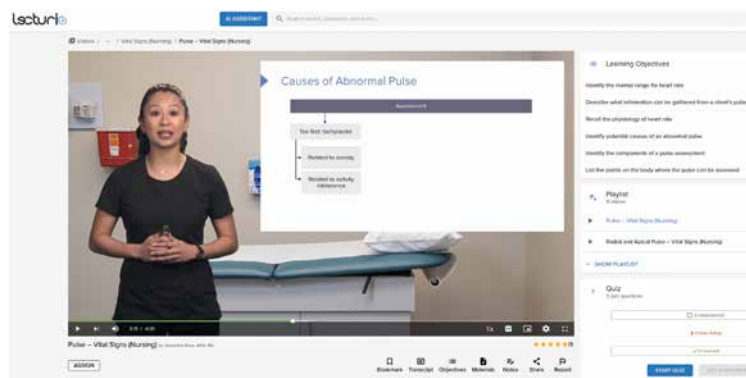
## KONTAKTDATEN

Lecturio GmbH  
Käthe-Kollwitz-Straße 1  
04109 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 35569974  
info@lecturio.de  
www.lecturio.de

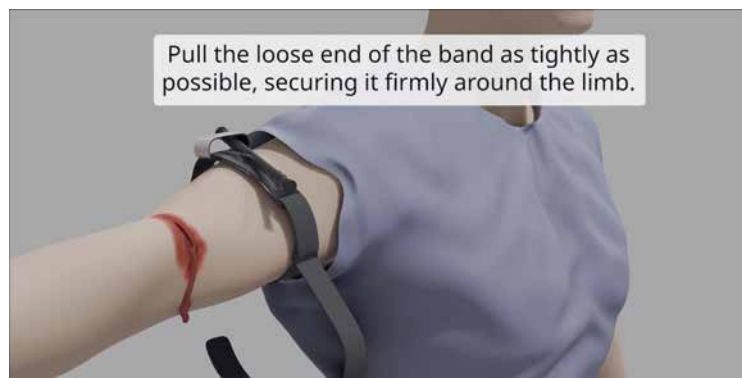
Zertifikate. Die Ausweitung in die Unterstützung der klinischen Praxis ist ein weiterer Schritt.



In eigenen Studios produziert Lecturio hochwertige Lehrvideos – oft mit renommierten internationalen Dozenten



Wissenschaftlich fundierte Video-Lektionen mit internationalen Spitzenexperten



Interaktive Lernplattform mit KI-gestütztem Tutor

# Puffreis als Snack der Zukunft: Natürlich, nachhaltig

Vom gesunden Snack bis zur Schokowaffel: Gepuffte Waffeln erleben einen Boom. Die niederländische SanoRice Holding B.V. beliefert als europäischer Marktführer fast alle großen Retailer mit individuellen Private Label-Produkten. Chief Commercial Officer Jasper Aansorgh erklärt, wie das Familienunternehmen mit nachhaltiger Beschaffung, digitaler Effizienz und klarer Vision auf Wachstumskurs bleibt.



Innovation in jeder Schicht – mit natürlichen Zutaten, feiner Schokolade und nachhaltiger Verpackung setzt SanoRice Maßstäbe im europäischen Snackmarkt



## KONTAKTDATEN

SanoRice Holding B.V.

Wageningsealaan 6

3903 LA Veenendaal

Niederlande

+31 318 544840

info@sanoRice.com

www.sanoRice.com

EUR Umsatz. 90% unseres Geschäfts entfallen auf den Export – wir beliefern nahezu alle großen Einzelhändler Europas mit Private Label-Produkten. Unser Vertrieb ist regional organisiert: Vier Sales Manager betreuen Nord-, Mittel-, Süd- sowie Ost- und Westeuropa. Diese Nähe zum Kunden sichert Marktverständnis und Flexibilität. Unsere vier Werke ermöglichen es, Engpässe auszugleichen – ein klarer Vorteil in volatilen Zeiten. Trotz unserer Größe verstehen wir uns als fünf eng vernetzte Organisationen mit offener, teamorientierter Kultur und kurzen Entscheidungswegen – das Engagement jedes Einzelnen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

**Wirtschaftsforum:** Was umfasst Ihr Sortiment, und worin liegt die besondere Stärke von SanoRice?

**Jasper Aansorgh:** Unsere Kernkompetenz sind gepuffte Waffeln aus Reis, Mais oder Hülsenfrüchten. Wir fertigen über 800 Varianten, die sich in Dicke, Farbe, Geschmack und Verpackung unterscheiden – von klassischen Reiswaffeln bis zu süßen, herzhaften oder schokolierten Varianten sowie Snacks für Babys. Die

## Interview mit



**Jasper Aansorgh,**  
Chief Commercial Officer  
der SanoRice Holding B.V.

**Wirtschaftsforum:** Herr Aansorgh, SanoRice ist heute Marktführer für gepuffte Waffeln in Europa. Wie hat sich das Unternehmen seit seiner Gründung entwickelt?

**Jasper Aansorgh:** SanoRice wurde 1998 von Hans Vreeman gegründet, der damals eine Reiswaffelfabrik übernahm – der Startschuss für stetiges Wachstum. Aus einem lokalen Betrieb entstand eine internationale Unternehmensgruppe mit vier Werken in den Niederlanden, Belgien, Polen und Italien. Die Familie Vreeman hält bis heute 100% der Anteile. Heute führt Robert Vreeman als Vertreter der Eigentümerfamilie die Unternehmensgruppe. Diese Kontinuität prägt unser Handeln: Wir denken langfristig, handeln solide und wollen mit

unseren Produkten gesunde, genussvolle Snacks bieten.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind Chief Commercial Officer der Gruppe. Wie ist das Unternehmen heute strukturiert, und welche Märkte bedienen Sie?

**Jasper Aansorgh:** Ich bin seit zwei Jahren bei SanoRice und verantworte das kommerzielle Geschäft der Holding. Vom Hauptsitz in Veenendaal aus steuern wir Planung, Finanzen, HR, Marketing und Vertrieb. Wir beschäftigen 847 Mitarbeitende und erzielen rund 250 Millionen





Vielfalt, die begeistert – von klassisch bis kreativ: SanoRice vereint über 800 Sorten gepuffter Waffeln für jeden Geschmack und Anlass

Rohstoffe stammen aus der EU, Indien und Uganda; für Deutschland liefern wir hauptsächlich Bio. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Sorten. Dabei setzen wir auf Trade Marketing, um Trends bei Geschmack, Verpackung und Konsumentenverhalten frühzeitig zu erkennen und gemeinsam neue Produktideen umzusetzen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung?

**Jasper Aansorgh:** Wir digitalisieren nahezu alle Bereiche – von Produktionsplanung über Finance und HR bis zu Sales und Marketing. Prozesse werden automatisiert, um Effizienz und

Transparenz zu erhöhen. Auch in der Produktion nutzen wir zunehmend digital gesteuerte Anlagen. Viele Abläufe befinden sich derzeit in der Weiterentwicklung – etwa bei der digitalen Auftragsabwicklung, beim Reporting oder in der Rechnungsstellung. Zudem erweitern wir unsere digitalen Schnittstellen zum Handel, damit Bestellungen, Reporting und Abrechnung noch reibungsloser laufen. Digitalisierung ist für uns kein Selbstzweck, sondern erleichtert Zusammenarbeit und Kommunikation.

**Wirtschaftsforum:** Nachhaltigkeit ist in Ihrer Branche ein Schlüsselthema. Wie setzen Sie sie um?



Handwerk trifft Hightech: In den modernen Produktionslinien entstehen täglich Millionen perfekt gebackener Waffeln aus Reis, Mais und Hülsenfrüchten

**Jasper Aansorgh:** Wir gelten als Vorreiter auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit. Das beginnt bei der Lieferantenauswahl und zieht sich durch die gesamte Wertschöpfungskette. Selbstverständlich erfüllen wir alle gesetzlichen Vorgaben und gehen in vielen Bereichen bewusst darüber hinaus. Wir setzen auf Sustainable Sourcing und arbeiten bei Kakao mit Rainforest-Alliance-zertifizierten Partnern. Dabei achten wir genau darauf, woher unsere Schokolade stammt, unterstützen eine verantwortungsvolle Landwirtschaft ohne Entwaldung und legen Wert auf eine faire Bezahlung der lokalen Erzeuger. Gleichzeitig investieren wir in energieeffiziente Anlagen und optimieren unsere Verpackungen fortlaufend.

**Wirtschaftsforum:** SanoRice war auf der Messe Anuga vertreten. Welche Ziele verfolgen Sie für die kommenden Jahre – und was motiviert Sie persönlich?

**Jasper Aansorgh:** Wir präsentieren uns regelmäßig auf internationalen Leitmesen wie Biofach, Anuga und PLMA, um Neuheiten vorzustellen und mit Handelspartnern im Austausch zu bleiben.

Unser Ziel: den Umsatz bis 2030 zu verdoppeln. Der Markt für gepuffte Waffeln wächst jährlich um rund 6%, wir wollen doppelt so schnell sein. Das erreichen wir durch Innovation, Effizienz und die Weiterentwicklung bestehender Partnerschaften. Als Mitglied des Board sehe ich meine Aufgabe darin, gemeinsam mit allen Mitarbeitenden den Wachstumsplan konsequent umzusetzen – jede Abteilung optimal zu motivieren und einzubinden. Mich treibt die Herausforderung an, dieses Ziel gemeinsam mit einem engagierten Team zu realisieren. Wenn man sieht, mit welcher Leidenschaft unsere Mitarbeitenden täglich bei der Sache sind, weiß man, warum man morgens aufsteht.



Hier schlägt das Herz der Marke: Am Hauptsitz in Veenendaal entstehen Strategien, Innovationen und Impulse für den europäischen Snackmarkt



Stärke in Aktion: Das polnische Werk setzt auf Stärke, Effizienz und Innovation





# Einfach schnell durchstarten

Es ist das Bindeglied zwischen Onlineshop und Endkunde und spielt deshalb im E-Commerce eine zentrale Rolle – das Fulfillment. Damit sämtliche Prozesse – Lagerung, Kommissionierung, Verpackung, Versand und Retourenabwicklung, aber auch darüber hinausgehende Vorgänge wie Sendungsverfolgung oder Kundenservice – in kompetenten Händen sind, setzen immer mehr Unternehmen auf den Fulfillment-Partner Quivo aus Wetzlar.



Christoph Glatzl und Georg Weiß – visionäres Gründungs- und Führungsteam von Quivo

## Interview mit Georg Weiß, CEO von Quivo

**Wirtschaftsforum:** Herr Weiß, Sie sind CEO von Quivo, einem der größten Fulfillment-Partner in Europa. Quivo konzentrierte sich immer auf Logistikdienstleistungen, hieß aber nicht immer Quivo. Welche Geschichte steckt hinter Quivo?

**Georg Weiß:** Christoph Glatzl und ich haben das Unternehmen 2017 gegründet, nachdem wir viele Jahre in Managementpositionen in der Logistikindustrie gearbeitet hatten. Durch unsere Arbeit wussten wir, dass am Markt eine

flexible, hoch technologisierte Lösung für Start-ups und Scale-Unternehmen fehlte; eine Lösung, mit der sie schnell und unkompliziert Zugang zum E-Commerce-Markt bekamen. 2017 haben wir Logsta in Österreich gegründet. Ziel war, der professionelle E-Commerce-Anbieter für genau diese Zielgruppe – Start-ups und schnell wachsende Unternehmen – zu werden.

**Wirtschaftsforum:** Kam das Konzept am Markt an?

**Georg Weiß:** Ja. Die Nachfrage war groß, sodass wir schnell auch international Fuß fassten, unter anderem in Deutschland, Frankreich und den USA. Um dem Wachstum gerecht zu werden,



Die Partnerschaft mit GWC, Katars größtem Logistikunternehmen, ist für Quivo ein Sprungbrett in die Golfregion

haben wir uns 2022 entschieden, mit der Ancla GmbH zusammenzugehen, einem mittelständischen Unternehmen, das nicht nur in der E-Commerce-Logistik, sondern auch im B2B-Bereich für viele große Kunden tätig war. Seitdem arbeiten beide Unternehmen unter dem Brand Quivo; die Logsta-Technologie wurde auf alle Standorte ausgeweitet.

**Wirtschaftsforum:** Die Portfolios beider Unternehmen haben sich perfekt ergänzt. Welchen Einfluss hatte dies auf die weitere Entwicklung?

**Georg Weiß:** Wir konnten unsere Technologie gezielt weiterentwickeln. Die Systeme der Kunden können nahtlos und in kurzer

Zeit in unsere eigene IT integriert werden; das können Shopsysteme sein oder kontinuierlich an Bedeutung gewinnende große Plattformen wie Amazon, ebay oder Rakuten. Vor Kurzem haben wir einen TikTok-Shop integriert und sind damit einer der Ersten, die dies voll automatisiert abwickeln können. Nach dem Zusammenschluss zu Quivo fühlen wir uns hervorragend aufgestellt, um uns noch stärker auf dem internationalen Markt zu positionieren. Als E-Commerce-Fulfillment-Spezialist arbeiten wir schon heute für über 1.000 Kunden; bei den Produkten reicht das Spektrum von Food über Kosmetik, Supplements, Schmuck und Sportartikel bis hin zu Haustierzubehör.



Quivo bietet E-Commerce Fulfillment und Logistik aus einer Hand



Mit der Quivo-Software werden schnelle Skalierungen möglich



Quivo bietet Lösungen rund um die gesamte Logistik des Onlinehandels

**Wirtschaftsforum:** Wie ist Quivo heute aufgestellt?

**Georg Weiß:** Neben der deutschen Zentrale in Wetzlar sind wir mit Standorten in Österreich, wo sich das Headquarter befindet, in Frankreich und den USA präsent. Je nach Saison beschäftigen wir zwischen 300 und 400 Mitarbeiter, der Umsatz liegt bei rund 40 Millionen EUR.

**Wirtschaftsforum:** Gehen Sie davon aus, dass sich die dynamische Entwicklung fortsetzen wird?

**Georg Weiß:** Wir wollen weiter wachsen, wissen aber, dass die Voraussetzungen dafür in Europa momentan nicht gut sind. Statt den Kopf in den Sand zu stecken, haben wir uns deshalb nach zukunftssträchtigen Märkten umgesehen und sind dabei auf die Golfregion und die GWC Group, das größte Logistikunternehmen in Katar, aufmerksam geworden, das heute eine Minderbeteiligung an Quivo hält. Es ist eine Win-win-Situation. Wir profitieren von GWCs weitreichendem

Fulfillment-Netzwerk in Katar, Saudi-Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Bahrain und Oman; auf der anderen Seite integrieren wir unsere Software an den GWC-Standorten. Diese Flexibilität zeichnet Quivo aus.

**Wirtschaftsforum:** Hat sich Ihre Rolle mit dem internationalen Wachstum verändert?

**Georg Weiß:** Rückblickend kann ich sagen, dass wir anfangs sehr naiv waren; allerdings haben wir uns mit der Zeit und den Anforderungen mit- und weiterentwickelt. Wir mussten lernen, Verantwortung abzugeben und Mitarbeiter einzustellen, denen wir voll vertrauen. Heute kümmern wir uns um die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens

und sind in das tägliche operative Geschäft nur noch wenig eingebunden. Es ist uns allerdings wichtig, den Bezug zur Realität nicht zu verlieren; deshalb stehen wir auch im Lager und packen Pakete wie jedes Jahr am Black Friday. Die Nähe zu den Mitarbeitern spielt eine große Rolle. Wir setzen bewusst auf flache Hierarchien, haben einen starken Teamspirit und verfolgen gemeinsame Ziele. Jeder soll wissen, wohin die Reise des Unternehmens geht.

**Wirtschaftsforum:** Durch die Partnerschaft mit der GWC-Group aus Katar ist die globale Zukunftsrichtung vorgegeben. Gibt es Pläne für die nächsten Jahre?

**Georg Weiß:** Ja, wir haben ambitionierte Pläne und sind erst am



Mit Quivo erreicht Logistik ein neues Level

Anfang unserer Reise. Der Plan war immer, jedem Gründer und jedem E-Commerce-Shopbetreiber eine Logistikhilfe anzubieten; wir wollen weiter wachsen, uns mit unseren Partnern weiterentwickeln und in neuen Märkten Fuß fassen. In Katar arbeitet bereits ein erstes Lager mit der Quivo-Software; ein weiteres ist in Saudi-Arabien geplant. In unseren Köpfen existieren natürlich schon weitere spannende Pläne.



Quivo – ein Team, das die gleichen Ideen teilt

# QUIVO

## KONTAKTDATEN

Quivo  
Dillfeld 22  
35576 Wetzlar  
Deutschland  
☎ +49 6441 44660  
[www.quivo.co](http://www.quivo.co)



# „Wir müssen einfacher bauen!“

Seit über 30 Jahren versorgt der Architekt, Wirtschaftsingenieur und Immobiliensachverständige Matthias Burda mit seinem Unternehmen Burda Plus die Top-Player im professionellen deutschen Real Estate-Segment mit fachkundigen Gutachten und umfassenden Projektsteuerungsleistungen, mit Fokus auf dem Markt der Pflegeimmobilien. Im Interview mit Wirtschaftsforum verrät er, was sich im deutschen Bau- und Steuerrecht ändern müsste, damit der stetig steigende Immobilienbedarf besser gedeckt werden kann.

**Interview mit**  
**Matthias Burda,**  
Geschäftsführer  
der Burda Plus GmbH



„Ich liebe komplexe Gebäude – an denen verdiene ich am meisten“, gibt Matthias Burda unumwunden zu. „Aber wenn ich auf die deutsche Bauwirtschaft und das enorme Defizit an Wohnimmobilien blicke, führt kein Weg daran vorbei, dass wir in Zukunft einfacher bauen und die Komplexität reduzieren müssen.“ An eine zielführende Reduzierung der regulatorischen Vorschriften glaubt der erfahrene Bausachverständige indes nicht: „Die Bürokratie wird sich nicht selbst abschaffen. Aus meiner Sicht braucht es mehr Mut zu pragmatischen Lösungen bei Bauherren, Investoren, aber auch dem Gesetzgeber – Risikobereitschaft, auch mal von formal üblichen Vorgehensweisen und Qualitätsansprüchen abzuweichen, ohne die Sicherheitsstandards zu gefährden. In der Vergangenheit hat es das durchaus schon gegeben. Auch diese Immobilien stehen noch immer und bieten attraktiven Wohnraum sowie ansprechende Gewerbeflächen.“ Seit über 30 Jahren engagiert sich Matthias Burda mit seinem Unternehmen Burda Plus bereits

in der fachkundigen Begutachtung und Projektsteuerung im Immobiliensegment: „Unser Schwerpunkt liegt bis heute auf der technischen Due Diligence, in deren Zuge wir im Auftrag von Investmentgesellschaften und ähnlichen Marktteilnehmern ihre potenziellen Immobilien bewerten. Insbesondere im Pflege-segment haben wir uns dabei eine umfassende technische und betriebswirtschaftliche Expertise aufgebaut. Haben wir dann den etwaigen Sanierungsbedarf ausführlich dargestellt, werden wir nicht selten auch mit der anstehenden Projektsteuerung der

anfallenden Arbeiten beauftragt. Darüber hinaus bieten wir Banken und Fonds auch umfangreiche Monitoring-Leistungen an und erstellen zudem Markt-, Beleihungswert- und Schadensgutachten.“

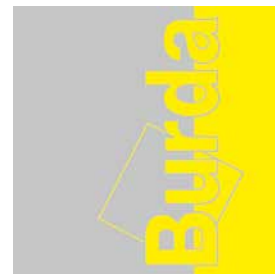
## **Optimierungsbedarf im Bau- und Steuerrecht**

Zu tun gibt es für Burda Plus trotz der rückläufigen Entwicklung im Baugewerbe genug: „Obwohl gerade weniger Immobilien gedreht werden, fragen Investoren weiterhin unsere Leistungen zur Wertermittlung potenziell interessanter Objekte nach – und auch die Banken möchten die Wertentwick-

lung genau verfolgen“, erläutert Matthias Burda. Der demografische Wandel wird langfristig sein Übriges zur Nachfrage beitragen: „Neben einfacheren Bauvorschriften bräuchten wir zudem Novellen im Steuerrecht, um dem steigenden Immobilienbedarf besser gerecht zu werden, etwa durch eine schnellere Berichtigung von Buchwerten bei Leerstand: Damit könnte nachhaltiger sichergestellt werden, dass die jeweilige Immobilie so schnell wie möglich in die Hände der Marktteilnehmer gelangt, die ihr Potenzial so dezidiert wie möglich entwickeln können.“



Das Team von Burda Plus zeichnet sich durch eine fundierte technische und betriebswirtschaftliche Expertise aus



## **KONTAKTDATEN**

Burda Plus GmbH  
Am Kirchgarten 3  
65191 Wiesbaden  
Deutschland  
☎ +49 611 9812421  
info@burda-plus.de  
www.burda-plus.de

## Kontakte

Peter Krings GmbH & Co. KG  
Cockerillstraße 69  
52222 Stolberg-Münsterbusch  
Deutschland  
☎ +49 2402 95200  
vertrieb@peter-krings.de  
www.peter-krings.de

CEDA Chemicals GmbH  
Fehrbelliner Platz 1  
48249 Dülmen  
Deutschland  
☎ +49 2594 7831400  
info@cedachem.de  
www.cedachem.de

HUGO PETERSEN GmbH  
Rheingaustraße 190-196  
65203 Wiesbaden  
Deutschland  
☎ +49 611 9627820  
contact@hugo-petersen.de  
www.hugo-petersen.de

Soenen Technology nv.  
Wijnendalestraat 190  
8800 Roeselare  
Belgien  
☎ +32 51 262728  
info@soenen.com  
www.soenen.com

htp GmbH  
Mailänder Straße 2  
30539 Hannover  
Deutschland  
☎ +49 511 6000-0  
info@htp.net  
www.htp.net

ARGE NETZ GmbH & Co. KG  
Otto-Hahn-Straße 12-16  
25813 Husum  
Deutschland  
☎ +49 4841 9084940  
info@arge-netz.de  
www.arge-netz.de

Schlentzek & Kühn GmbH  
Waltersdorfer Straße 105  
12526 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 4436230  
briefkasten@sicherheit.sk  
www.sicherheitdirekt.de

EITNER SECURITY GmbH  
Mädewalder Weg 30  
12621 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 81704665  
kontakt@eitner-security.de  
www.eitner-security.de

Lecturio GmbH  
Käthe-Kollwitz-Straße 1  
04109 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 35569974  
info@lecturio.de  
www.lecturio.de

SanoRice Holding B.V.  
Wageningselaan 6  
3903 LA Veenendaal  
Niederlande  
☎ +31 318 544840  
info@sanorice.com  
www.sanorice.com

Quivo  
Dillfeld 22  
35576 Wetzlar  
Deutschland  
☎ +49 6441 44660  
www.quivo.co

Burda Plus GmbH  
Am Kirchgarten 3  
65191 Wiesbaden  
Deutschland  
☎ +49 611 9812421  
info@burda-plus.de  
www.burda-plus.de



## Impressum

**Verleger:**  
360 Grad Marketing GmbH

**Adresse:**  
**360 Grad Marketing GmbH**  
Landersumer Weg 40  
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0

☎ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**  
Manfred Brinkmann,  
Diplom-Kaufmann



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