

Starker Mittelstand



Interview:

Neue Kapazitäten für ökologische Brennstoffe der Zukunft

Geert Arnoldussen, COO der Vesta Terminals B.V., Seite 4

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Dennis Greenfield**, Geschäftsführer der **AÜG NETZWERK GmbH**, Seite 16
- › Interview mit **Isabel Krail**, Teamleiterin Nordic DE der **Nordic BV**, Seite 18

Starker Mittelstand

04



Geert Arnoldussen,
COO der Vesta Terminals B.V.

06



Oliver Kayser,
Prokurist der SAB WindTeam GmbH

08



Cem Gül,
Einkaufsleiter der S.C.O. GmbH

10



Robert Fraune,
Geschäftsleiter der PTx Trimble GmbH und Associate VP der PTx OEM Solutions

12



Uwe Menneböck,
Director Sales
und



Markus Grevinga,
Director Engineering
und



Daniel Schraad,
Site Director der STEMMANN-TECHNIK GmbH



Starker Mittelstand

14



Ralf Buchner,
Geschäftsführer der Buchner & Partner GmbH

16



Dennis Greenfield,
Geschäftsführer der AÜG NETZWERK GmbH

18



Isabel Krail,
Teamleiterin Nordic DE der Nordic BV

19



Harald Frilling,
Geschäftsführer der ISW Versicherungsmakler GmbH

20



Jürgen Besler,
Geschäftsführer der infrest Infrastruktur eStrasse GmbH

22

Kontaktdaten

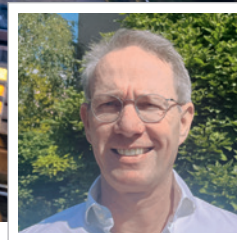
Neue Kapazitäten für ökologische Brennstoffe der Zukunft



Viel Platz: Vesta Terminal im Hafen von Antwerpen

Die Energiewende ist in vollem Gange und die niederländische Vesta Terminals B.V. leistet ihren Beitrag dazu. Das Unternehmen mit Sitz in Utrecht sowie Tanklagern in den Häfen von Vlissingen und Antwerpen geht in eine neue Ära und bietet zunehmend mehr Kapazitäten zum Lagern von umweltfreundlichen und fossilfreien Brennstoffen. So werden Tanks zur Aufnahme von Ammoniak vorbereitet, aus dem später beim Endkunden ökologischer Wasserstoff gewonnen wird.

Interview mit



Geert Arnoldussen,
COO
der Vesta Terminals B.V.

Wirtschaftsforum: Herr Arnoldussen, was macht den Erfolg von Vesta Terminals aus? Warum arbeiten Ihre Kunden gern mit Ihnen zusammen?

Geert Arnoldussen: Wir denken mit den Kunden mit. Wir sind nicht überheblich und stehen stets zur Verfügung, um unseren Kunden zu helfen. Wir haben Kunden, die mit großen Playern zusammenarbeiten und von ihnen nur als eine Nummer behandelt werden. Wir sind anders: mit einem Personal Touch. Unsere Mitarbeiter stehen an sieben Tagen 24 Stunden für unsere Kunden bereit, um Aufträge zu bearbeiten und gut zu erledigen.

Wirtschaftsforum: Was können Kunden von Ihnen erwarten?

Geert Arnoldussen: Wir sind ein traditioneller Tanklagerbetrieb und stellen unsere Kapazitäten Dritten für die Lagerung von Flüssigkeiten zur Verfügung. Bei uns werden Mineralölprodukte ebenso gelagert wie Bioproducte oder Chemikalien. Aktuell beschäftigen wir uns intensiv mit Produkten für die Energiewende, zum Beispiel mit Wasserstoff und Wasserstoffträgern. Für uns ist die Energiewende ein eigenes Projekt, das wir Greenpoint Valley nennen. Wir haben zwei Tanks zum Lagern von Ammoniak, die aktuell nicht genutzt werden. Diese Tanks überarbeiten wir gerade nach den neusten Vorschriften und wollen sie künftig zur Lagerung von grünem und blauem Ammoniak einsetzen, den wir importieren und anschließend weiterver-

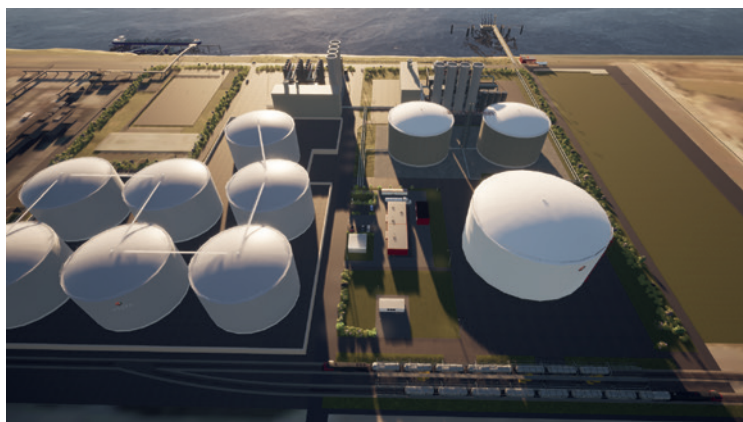
tervertreiben, zum Beispiel nach Deutschland. Für diese Aktivitäten sind wir prädestiniert, denn wir haben gerade die Genehmigung dafür bekommen. Uns schweben zwei Szenarien vor: Das eine ist der Import des Ammoniaks, zum Beispiel aus dem Mittleren Osten, den ein Händler anschließend weitervertriebt. Das andere Szenario basiert auf einer Übereinkunft, etwa mit Uniper: Wir importieren den Ammoniak, der danach per Bahn nach Deutschland gelangt. Daran sind außer Uniper auch andere Firmen interessiert, zum Beispiel EcoPort.

Wirtschaftsforum: Das hört sich spannend an. Gibt es weitere Ideen, wie Sie die Energiewende vorantreiben können?

Geert Arnoldussen: Auf jeden Fall. Wir beschäftigen uns auch mit Flussbatterien. Sie speichern elektrische Energie in chemischen Verbindungen, wobei die Reaktionspartner in flüssiger Form vorliegen. Das kann bei uns in einem negativ und einem positiv geladenen Tank vonstattengehen.

Wirtschaftsforum: Welche Kundengruppen nutzen Ihre Möglichkeiten?

Geert Arnoldussen: Bei den traditionellen Mineralölprodukten sind es Veredelungsbetriebe und Handelshäuser.



Brennstoffe für die Zukunft: Greenpoint Valley

Wirtschaftsforum: Und wo liegt ihr geografisches Einzugsgebiet?

Geert Arnoldussen: Wir fungieren als Import-, Export- und Distributionszentrum für global tätige Unternehmen. Das bedeutet beispielsweise, dass Produkte aus dem Nahen Osten mit großen Schiffen importiert, in unserem Lager gelagert und mit Lastkähnen (Break-Bulk) nach Europa verteilt werden können. Oder umgekehrt, wenn Kunden mit kleineren Schiffen zu unserem Lager kommen und dort große Mengen zusammenstellen, die dann mit großen Schiffen verschifft werden (Make-Bulk).

Wirtschaftsforum: Bitte erzählen Sie uns etwas über die Entstehungsgeschichte von Vesta Terminals. Wann wurde das Unternehmen gegründet und wie hat es sich seitdem entwickelt?

Geert Arnoldussen: Vesta Terminals wurde von Mercuria (einem in der Schweiz ansässigen Rohstoffhandelsunternehmen) gegründet. Vor etwa 12 Jahren wurde das Joint Venture gegründet, an dem sich ein chinesischer Partner beteiligte. Wir haben unseren Hauptsitz in Utrecht in den Niederlanden und Terminals in Antwerpen (Belgien) und Vlissingen (Niederlande). Insgesamt beschäftigen wir rund 125 Mitarbeiter.

Wirtschaftsforum: Wie betreuen Sie Ihre Kunden?

Geert Arnoldussen: Unsere Sales-Mitarbeiter stehen während der Vertragslaufzeit, die in der Regel zwischen zwei und drei Jahren beträgt, in engem und regelmäßigem Austausch mit unseren Kunden. Unsere Abteilung Business Development sucht nach geeigneten Projekten mit einem Fokus auf der Energiewende.



Vom Schiff zur Lagerstätte: Der Wasserzugang ermöglicht eine effiziente Logistik

Wirtschaftsforum: Wie sieht es mit dem Marketing aus?

Geert Arnoldussen: Hier beschränken wir uns im Wesentlichen auf unseren Internetauftritt sowie LinkedIn. Unsere Branche ist überschaubar und wir haben darin einen guten Namen.

Wirtschaftsforum: Ist die Digitalisierung für Vesta Terminals ein wichtiges Thema?

Geert Arnoldussen: Auf jeden Fall. Unsere Prozesse sind so digital wie möglich und bei der Planung nutzen wir mittlerweile auch AI-Tools.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie die Atmosphäre im Unternehmen beschreiben?

Geert Arnoldussen: Bei uns geht es sehr familiär zu. Die Wege sind

kurz und Eigenverantwortlichkeit wird großgeschrieben.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

Geert Arnoldussen: Wir suchen intensiv nach neuen Möglichkeiten zur CO₂-Reduzierung und werden bestehende Tanklager anpassen oder an anderen Standorten innerhalb oder außerhalb Europas erweitern.



VESTA

KONTAKTDATEN

Vesta Terminals B.V.
Euclideslaan 131
3584 BR Utrecht
Niederlande

☎ +31 30 2074242

info@vestaterminals.com

www.vestaterminals.com



„Man braucht einen langen Atem“

Mit der Errichtung eines Windparks ist es für die SAB WindTeam GmbH aus Itzehoe nicht getan, denn idealerweise betreibt das Unternehmen seine Anlagen viele Jahrzehnte lang im eigenen Bestand. Warum dieses Konzept gerade vor dem Hintergrund einer aktiven Bürgerbeteiligung ein zentraler Erfolgsbaustein ist und wie sich das Unternehmen künftig weiterentwickeln möchte, verriet Prokurist Oliver Kayser im Interview mit Wirtschaftsforum.

Wirtschaftsforum: Herr Kayser, von der grünen Wiese bis zum Repowering hat sich SAB WindTeam bereits in über 200 Projekten engagiert – worauf liegt dabei Ihr Fokus?

Oliver Kayser: Wir treten gern gleichermaßen als Projektierer und Betreiber auf, entwickeln also ganz bewusst Windparks für den eigenen Bestand und betreiben diese dann mitunter mehr als zwei Jahrzehnte – das war als Projektentwickler lange ein starkes Unterscheidungsmerkmal. Diese langfristige Orientierung ermöglicht uns eine enge und verlässliche Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern: von den finanzierenden Banken über die Flächeneigentümer bis hin zu den Anwohnern und den zuständigen Verwaltungsorganen. Der kritische Erfolgsfaktor ist dabei der Zugriff auf windhöffige Flächen – da braucht man einen langen Atem, denn von der Flächensicherung über die Eignungsprüfung bis hin zur Abarbeitung aller naturschutzrechtlichen Sachverhalte können bis zur Genehmigung und Realisierung mitunter viele Jahre vergehen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt dabei auch das Thema Bürgerbeteiligung?

Oliver Kayser: Gegen bis zu 250 m hohe Bauwerke regt sich natürlich bisweilen Widerstand – dessen sind wir uns bewusst. Umso wichtiger ist eine enge Absprache mit den Kommunen vor Ort, samt einer möglichen Abtretung eines Teils der erzielten Wertschöpfung, der sich dann im Haushalt der jeweiligen Gemeinde bemerkbar macht. Auch für eine direkte Bürgerbeteiligung gibt es diverse sinnvolle Modelle, die wir gern nutzen. Ein gewichtiges Argument, das in diesem Kontext für SAB WindTeam spricht, liegt dabei in unserer langfristigen Ori-

entierung: Unser Ziel besteht nicht darin, schnell einen Windpark zu errichten und ihn dann gewinnbringend an ein Versorgungswerk oder gar an eine amerikanische Fondsgesellschaft zu verkaufen – vielmehr möchten wir das Projekt über seinen gesamten jahrzehntelangen Lebenszyklus begleiten und übernehmen dafür dann auch die Verantwortung vor Ort. Wenn irgendwann einmal ein Problem auftreten sollte, stehen wir als Ansprechpartner mit kurzen Wegen zur Verfügung. Wir sehen uns damit dezidiert als Teil einer lokalen nachhaltigen Wertschöpfung und agieren nicht allein nach engen Renditegesichtspunkten. So kön-

nen wir auch das Vertrauen der Menschen vor Ort gewinnen.

Wirtschaftsforum: Die Genehmigungsprozesse gelten weiterhin als langwierig.

Oliver Kayser: Auch an dieser Stelle hat sich in den letzten Jahren sicherlich einiges getan. Trotzdem müssen immer noch Dutzende physische Aktenordner zu Behörden gefahren werden. Gleichzeitig steigt mit zunehmender Komplexität der Sachverhalte auch in den Ämtern das benötigte Spezialwissen, was ebenfalls zu Engpässen führt. Und nicht zuletzt können in Deutschland stets nur sehr eng gefasste Zulassungen für ganz bestimmte Anlagen eingeholt werden, die dann de facto herstellerabhängig sind – was natürlich wiederum unsere Verhandlungsposition in der Beschaffung schwächt. In Frankreich, wo wir ebenfalls tätig sind, werden stattdessen weitreichendere Mantelgenehmigungen erteilt; die dadurch ermöglichten schlankeren Kostenstrukturen können sich dann auch in attraktiveren Strompreisen niederschlagen.

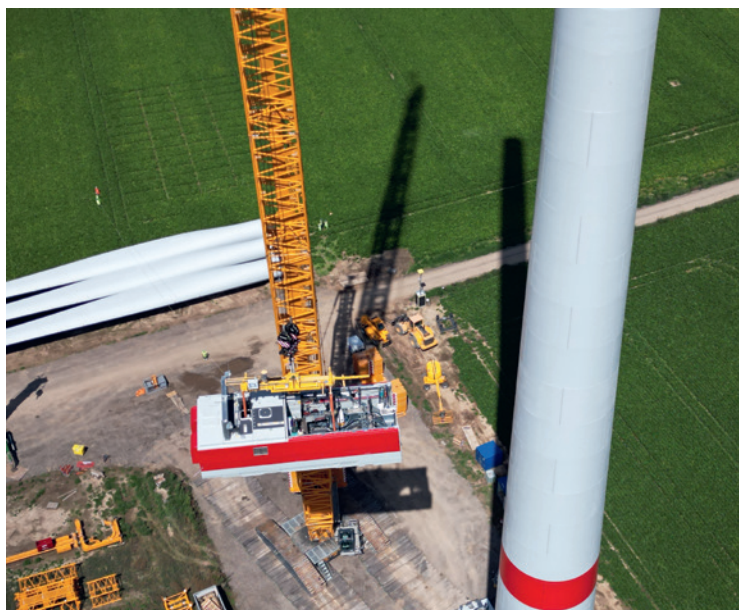
Interview mit
Oliver Kayser,
Prokurist
der SAB WindTeam
GmbH



Ein Windpark in Niedersachsen; perspektivisch möchte SAB WindTeam auch in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg wachsen

Wirtschaftsforum: Wie ist es aus Ihrer Sicht insgesamt um die Energiewende in Deutschland bestellt?

Oliver Kayser: Ich glaube, wir erleben gerade den letzten Abwehrkampf der fossilen Energieträger, der sich in manchmal abenteuerlichen Ideen wie venezolanischen Förderrechten oder der Neuerrichtung von Gaskraftwerken in Deutschland äußert. Doch den meisten Ländern ist inzwischen klar, dass man sich durch die Elektrifizierung nicht nur aus unguten Abhängigkeiten befreien kann, sondern dass sie auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten klar überzeugt – von den Auswirkungen auf das Klima ganz zu schweigen. Der massive Aufschwung der Batteriespeicher sorgt als letztes Puzzleteil im Ökosystem der erneuerbaren Energien dann auch für eine bessere Planbarkeit, als das bisher möglich war.



Höhentaugliches Fachpersonal zu gewinnen, ist laut Oliver Kayser eine der größten Herausforderungen des Unternehmens

Wirtschaftsforum: Wie möchte sich SAB WindTeam für die Zukunft aufstellen?

Oliver Kayser: Mit ersten Projekten in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern wollen wir auch regional weiter wachsen und zusätzlich unser Leistungsspektrum weiter ausdifferenzie-

ren, etwa durch die punktuelle Erbringung von Dienstleistungen für Drittfirmen. Gleichmaßen wollen wir uns so als unabhängiger Stromproduzent positionieren, um durch diesen breiten Fokus auch unternehmerisch weiter an Resilienz zu gewinnen. Perspektivisch können wir uns vorstellen, unseren Strom auch direkt an

Industriekunden in direkter räumlicher Umgebung zu vertreiben – was bisher jedoch leider zu oft an den regulatorischen Rahmenbedingungen scheitert.



KONTAKTDATEN

SAB WindTeam GmbH
Emmy-Noether-Straße 17D
25524 Itzehoe
Deutschland
☎ +49 4821 403970
info@sab-windteam.de
www.sab-windteam.de

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf: www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Sauber. Herzlich. Zuverlässig.



Celal, Sadik und Orhan Gül – Brüder, Gründer und Unternehmer durch und durch

Interview mit



Cem Gül,
Einkaufsleiter
der S.C.O. GmbH



Ohne Deutschkenntnisse, dafür mit viel Herzblut und Engagement begann vor mehr als 35 Jahren die Erfolgsgeschichte der S.C.O. GmbH in Plochingen. Aus bescheidenen Anfängen entwickelte sich ein erfolgreicher Multidienstleister im Bereich des infrastrukturellen Gebäudemanagements, der für Qualität, solide Handwerkskunst und vor allem Menschlichkeit steht.

Die Geschichte der S.C.O. begann mit der Gebäudereinigung, die noch heute Aushängeschild des Unternehmens ist, und entwickelte sich kontinuierlich weiter: Heute umfasst das Portfolio 40 verschiedene Dienstleistungen, vom Facility Management über Gebäudereinigung, Sicherheitsdienste, Garten- und Landschaftsbau sowie Elektroservices bis hin zur Schädlingsbekämpfung. Der Weg dorthin war nicht immer einfach. „Als mein Vater und seine beiden Brüder im jugendlichen Alter nach Deutschland kamen, sprachen sie zunächst kein Wort Deutsch“,

sagt Einkaufsleiter Cem Gül. „Sie absolvierten Ausbildungen und verdienten sich nach Feierabend mit Reinigungsservices Geld dazu; Arbeitstage mit 16 Stunden waren zu der Zeit normal.“

Mit Herzblut die Extrameile gehen

Dieses außergewöhnliche Engagement setzte sich fort. 1990 machten sich die Gül-Brüder mit einer Gebäudereinigungsfirma selbstständig. Der jüngste Bruder hatte eine Ausbildung zum Meister absolviert – zu jener Zeit Voraussetzung für das Gebäude-

reinigungshandwerk. Der Meisterbetrieb wuchs; Ende der 2000er-Jahre wurden weitere Gewerke wie der Landschaftsbau und Hausmeisterdienste, später auch Sicherheitsdienste sowie Elektroservices in das Angebot aufgenommen. „Wir legen großen Wert darauf, als qualifizierter Meisterbetrieb auf dem Markt aufzutreten“, betont Cem Gül. „Deshalb hält auch die 2. Generation der Familie den Meistertitel in der Gebäudereinigung. Dass es sich bei der Gebäudereinigung um ein klassisches Handwerk handelt, wird in der Öffentlichkeit oft unter-

schätzt.“ 1.300 Mitarbeiter sorgen heute dafür, Kunden mit zuverlässigen Services zufriedenzustellen. „Wir sind trotz unserer Größe nah am Kunden und immer erreichbar“, sagt Cem Gül. „Klassische Arbeitszeiten gibt es bei uns nicht, dafür aber sehr viel Herzblut.“ Der Einkaufsleiter weiß, wovon er spricht. Nach dem Studium des Technischen Vertriebs und dem Abschluss des Bachelor of Engineering plante er eine Karriere im Vertrieb großer Industrieunternehmen in der Region Stuttgart. Dazu kam es nicht. „Ich habe schnell gemerkt, dass der Unternehmer-

geist in meiner DNA verankert ist“, sagt er. „Ich liebe es, Probleme zu lösen, Entscheidungen zu treffen und Abwechslung zu haben. Im Nachhinein war immer klar, dass ich das Familienunternehmen weiterführen würde, ich brauchte nur Zeit, dies zu realisieren.“

Gesamtpakete für die Kunden

Cem Gül trat in einer schwierigen Zeit in das Unternehmen ein – zur Zeit der Coronapandemie. Als praxis- und lösungsorientierter Dienstleister sorgte die S.C.O. schnell dafür, dass Masken und Desinfektionsmittel zur Verfügung standen – in kürzester Zeit wurde ein Onlineshop aufgebaut. Die breite Unternehmensaufstellung war in dieser herausfordernden Zeit entscheidend. „Nach Corona haben wir begonnen, unser Gesamtpaket noch stärker nach außen zu transportieren“, sagt Cem Gül. „Kunden sollen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, wir übernehmen den Rest.“ Die Idee trug schnell Früchte. Die S.C.O. erarbeitete sich einen exzellenten Ruf, erhielt zudem viele Aufträge durch öffentliche Ausschreibungen. Zu den Kunden zählen viele staatliche Institutionen, etwa Ministerien. Das soll sich ändern. Künftig möchte man stärker im B2B-Bereich Fuß fassen; eine neue Vertriebsabteilung soll das Geschäft ankurbeln. „Wir haben einen hohen Anspruch an Qualität“, unterstreicht Cem Gül. „Bei öffentlichen Ausschreibungen wird diese Qualität leider nicht immer honoriert; oft verhindert die Bürokratie, dass es zu Folgeaufträgen kommt. Im B2B-Bereich sieht das anders aus. Kunden



Bei Elektroservices geht es um die optimale Betreuung von Anlagen

halten hier die Treue. Diese Loyalität ist uns, gerade als Familienunternehmen, sehr wichtig. Gibt es Probleme, reden wir darüber und suchen nach Lösungen.“ Mit 1.300 Mitarbeitern und einem Umsatz zwischen 15 und 20 Millionen EUR schließt die S.C.O. eine Lücke am Markt. „Kunden, die uns wegen eines Problems kontaktieren, präsentieren wir innerhalb nur weniger Tage eine Lösung“, sagt Cem Gül. „Bestandskunden wissen das, Neukunden sind oft gleichermaßen erstaunt wie zufrieden, weil sie diese schnelle Reaktionsfähigkeit von anderen

Anbietern nicht kennen. Wir haben damit auf der einen Seite die Nähe zum Kunden, auf der anderen Seite dank unserer Größe die Möglichkeit, ein breites Tätigkeitsfeld abzudecken.“

Es geht noch mehr

In der Region um Plochingen kann sich die S.C.O. auf viele Stammkunden verlassen. Auch künftig wird Süddeutschland im Fokus des Unternehmens stehen. „Unser Ziel ist, die Nummer eins in Süddeutschland zu werden“, erklärt Cem Gül. „Wenn wir das geschafft haben und neue Systeme

wie KI sinnvoll eingesetzt werden, ist ein weiteres Upscaling möglich und wir können unsere Qualitätsstandards auf ganz Deutschland ausweiten. Voraussetzung dafür sind die Menschen, die hier arbeiten. Hinter unseren Dienstleistungen stehen immer Menschen; das wird oft vergessen. Meine größte Motivation ist deshalb, ihnen Probleme abzunehmen und zu lösen. Sehe ich ihre Erleichterung, treibt mich das an, weiterzumachen.“



S.C.O. GmbH – ein Familienunternehmen mit Herzblut, das mehr als professionell reinigt



Ein breit gefächert Angebot an Hausmeisterdiensten spart Zeit und Ressourcen



Fensterreinigung – sicher, schnell und preiswert



KONTAKTDATEN

S.C.O. Gebäudereinigungs GmbH
Fabrikstraße 26
73207 Plochingen
Deutschland
☎ +49 7153 610360
info@scogmbh.de
www.scogmbh.de

Mehr Effizienz durch offene Agrarsysteme

Interview mit



Robert Fraune,
Geschäftsführer
der PTx Trimble GmbH und
Associate VP
der PTx OEM Solutions

Intelligente Kameratechnik steuert die Hacke zentimetergenau

Während viele Agrartechnologien Landwirte fest an einzelne Hersteller binden, setzt die PTx Trimble GmbH mit Sitz in Salzkotten bewusst auf Offenheit. Das Unternehmen entwickelt digitale Lösungen für den gesamten landwirtschaftlichen Produktionsprozess – von der Bodenbearbeitung über Aussaat und Pflanzenschutz bis zur Ernte. Dabei verfolgt PTx Trimble einen herstellerübergreifenden Ansatz mit offenen Schnittstellen, Retrofit-Konzepten und Cloud-Technologien. Ziel ist es, Effizienz, Flexibilität und Entscheidungsfreiheit im Betrieb zu erhöhen.

Wirtschaftsforum: Herr Fraune, Sie sind seit Anfang 2023 Geschäftsführer der PTx Trimble GmbH und haben zuvor viele Jahre in operativen Funktionen gearbeitet. Das Unternehmen setzt bewusst auf offene digitale Systeme – was steckt hinter dieser strategischen Ausrichtung?

Robert Fraune: Wenn man den landwirtschaftlichen Alltag kennt, wird schnell deutlich, dass Betriebe selten vollständig auf einen Hersteller setzen und gerade in Europa gemischte Flotten die

Regel sind. So stoßen geschlossene Systeme in der Praxis häufig an Grenzen. Meine langjährige Tätigkeit im Support, im Produktmanagement und im Vertrieb hat mir gezeigt, wo Technologie in der Praxis echten Mehrwert liefert und wo sie eher zusätzliche Komplexität erzeugt. Aus dieser Erfahrung heraus setzen wir gezielt auf offene Lösungen, die Maschinen verschiedener Hersteller sinnvoll miteinander verbinden und dem Landwirt Investitionssicherheit, Zukunftsfähigkeit und Entscheidungsfreiheit bieten. Diese Offen-

heit ermöglicht es zudem, Innovationen schneller umzusetzen und flexibel auf unterschiedliche betriebliche Anforderungen zu reagieren.

Wirtschaftsforum: Die PTx Trimble GmbH ist Teil einer internationalen Unternehmensgruppe. Wie hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren entwickelt, und welche Rolle spielt die heutige Konzernstruktur für Ihre strategische Ausrichtung?

Robert Fraune: Ursprünglich sind wir als deutsches Unternehmen gewachsen und wurden 2017 Teil des US-Technologiekonzerns Trimble. Seit 2024 sind wir in ein Joint Venture der AGCO Corporation integriert, das uns noch stärker im Landtechnik-Umfeld verankert. Diese Entwicklung verbindet technologische Kompetenz mit Marktnähe. Gleichzeitig agieren wir als eigenständige Einheit mit klarer Verantwortung für Entwicklung, Produktion und Vertrieb. Die Konzernstruktur gibt uns Stabilität und globale Reichweite, ohne

dass wir unsere mittelständische DNA aufgeben müssen.

Wirtschaftsforum: Ihr Unternehmen deckt den gesamten landwirtschaftlichen Produktionsprozess ab und setzt dabei stark auf bei OEMs (Original Equipment Manufacturers) integrierte und Retrofit-Lösungen. Wie gelingt es, diese Vielzahl an Technologien sinnvoll zu verbinden und in die Praxis zu bringen?

Robert Fraune: Entscheidend ist das Zusammenspiel von Hardware, Software und Daten. Wir entwickeln Lenksysteme, Displays und Steuerungen, die sowohl den Traktor als auch das Anbaugerät einbeziehen, ergänzt durch cloud-basierte Anwendungen. So lassen sich Arbeitstiefe, Aussaatstärke oder Düngermengen standortgenau anpassen. Retrofit spielt dabei eine zentrale Rolle: Viele Maschinen sind mechanisch noch lange nutzbar und können technologisch aufgerüstet werden. Neue Funktionen kommen häufig zuerst über den Aftermarket in den

Markt – das schafft Flexibilität, Wirtschaftlichkeit und zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten.

Wirtschaftsforum: Sie betonen die Bedeutung des Standorts Salzkotten. Welche Rolle spielt dieser Hintergrund für Ihre Arbeit?

Robert Fraune: Ich habe hier als Auszubildender angefangen und den Standort über viele Jahre wachsen sehen. Für mich ist Salzkotten kein abstrakter Punkt auf der Landkarte, sondern der Ort, an dem Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Support zusammenkommen. Diese Nähe zum Produkt und zu den Menschen prägt meine Entscheidungen bis heute. Sie sorgt dafür, dass wir trotz Konzernzugehörigkeit bodenständig bleiben und schnell, praxisnah und verantwortungsvoll handeln.

Wirtschaftsforum: Der Markt für Landtechnik gilt derzeit als eher seitwärtsgerichtet. Wie gehen Sie als Geschäftsleiter mit dieser Situation um?

Robert Fraune: Natürlich spüren auch wir die Zurückhaltung bei Investitionen. Umso wichtiger ist es, klare Prioritäten zu setzen.

Wir konzentrieren uns stark auf Innovationen, die unseren Kunden unmittelbar Nutzen bringen – etwa Effizienzgewinne, Kosteneinsparungen oder Entlastung bei Arbeitskräften. Gleichzeitig hilft uns unsere internationale Aufstellung, Marktschwankungen besser auszugleichen. Entscheidend ist, auch in ruhigeren Phasen konsequent an Zukunftsthemen zu arbeiten.

Wirtschaftsforum: Autonomie, künstliche Intelligenz und neue Kamerasysteme gelten als zentrale Zukunftsthemen der Landwirtschaft. Welche Entwicklungen halten Sie für besonders relevant – und was braucht es, damit diese Technologien in der Praxis erfolgreich eingesetzt werden können?

Robert Fraune: Autonomie und KI werden eine immer größere Rolle spielen. Erste Anwendungen,



KONTAKTDATEN

PTx Trimble GmbH
Franz-Kleine-Straße 18
33154 Salzkotten
Deutschland
☎ +49 5258 98340
info@PTxAg.com
www.PTxAg.com

etwa beim automatisierten Überladen während der Ernte, zeigen bereits heute deutliche Produktivitätsgewinne. Kamerasysteme ermöglichen zudem eine sehr gezielte Unkrauterkennung im mechanischen wie im chemischen Pflanzenschutz. Entscheidend ist, diese Technik so einfach und intuitiv zu gestalten, dass sie im Alltag zuverlässig genutzt werden kann. Dafür braucht es vor allem Planungssicherheit, denn Investitionen in neue Technologien sind hoch und erfordern verlässliche Rahmenbedingungen.



Folgen Sie uns auf Facebook



Effiziente Energie aus der Grafschaft Bentheim

In einer Zeit, in der Nachhaltigkeit und Effizienz zu zentralen Erfolgsfaktoren für Industrie und Mobilität geworden sind, kommt innovativen Technologien eine Schlüsselrolle zu. Die STEMMANN-TECHNIK GmbH – ein Unternehmen des Wabtec-Konzerns – hat sich als zukunftsorientierter Lösungsanbieter für die Energie- und Datenübertragung in Industrie- und Bahnanwendungen eine Spitzenposition am Markt erarbeitet. Überall dort, wo bewegliche Komponenten sicher mit Energie und Daten versorgt werden müssen, ist das Know-how der Schüttorfer gefragt.

Wirtschaftsforum: STEMMANN ist ein Unternehmen mit einer über 100-jährigen Geschichte, das immer am Puls der Zeit gearbeitet hat. Gibt es einen roten Faden und besondere Meilensteine in der Geschichte?

Uwe Mennebäck: Bei STEMMANN ging es immer darum, Energie und Daten für ortsveränderliche Verbraucher zu übertragen. Das heißt, es geht um die Bahntechnik mit den Stromabnehmern, aber auch um Produkte wie Kabeltrommeln, Kabelmanagementsysteme, Schleifleitungen oder Schleifringübertrager.

Daniel Schraad: STEMMANN wurde ursprünglich in Luxemburg

gegründet und ist seit den 1950er-Jahren in Schüttorf beheimatet, wo wir von idealen Standortbedingungen für eine moderne Fertigung profitieren. 2014 wurden wir Teil des US-amerikanischen Wabtec-Konzerns. Heute bedienen wir verschiedene Produktlinien; im Bahnbereich Power Collection zum Beispiel Dritte-Schiene-Stromabnehmer oder Dachstromabnehmer. Bei den Industrieanwendungen Charging & Power Transfer reagieren wir flexibel auf Kundenwünsche und bringen Produkte auf den Markt, die für eine CO₂-Reduktion sorgen. Es ist unser wichtigstes Standbein auf einem sehr dynamischen, stark wachsenden Markt. Wir sprechen hier über Produkte wie ShoreCONNECT, mit dem Kreuzfahrtschiffe während der Liegezeit im Hafen mit Landstrom versorgt werden, oder das Lade-

system FerryCHARGER, ein vollautomatisches, elektrisches Schiffanschlusssystem, mit dem Schiffsbatterien in kürzester Zeit bis zur Abfahrt der Fähre geladen werden können. Es sind Produkte wie diese, die über Jahre entwickelt wurden und das Unternehmen groß gemacht haben.

Wirtschaftsforum: STEMMANN ist international aktiv. Wie sieht die Aufstellung aus?

Daniel Schraad: In Schüttorf sind um die 400 Mitarbeiter tätig, außerdem können wir auf das Wabtec-Netzwerk für beispielsweise unseren weltweiten Service zurückgreifen.

Markus Grevinga: Durch Wabtec ergeben sich unterschiedliche Bereiche, Kunden und Regionen, die wir bedienen. In unserer Produktlinie

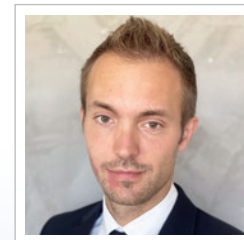
Interview mit



Uwe Mennebäck,
Director Sales
und



Markus Grevinga,
Director Engineering
sowie



Daniel Schraad,
Site Director
der STEMMANN-TECHNIK
GmbH

ShoreCONNECT-Systeme versorgen Schiffe im Hafen mit nachhaltigem Landstrom





Kabeltrommeln – weltweit im Einsatz für die Elektrifizierung von Kränen

Charging & Power Transfer sind wir global aufgestellt und kooperieren mit Werken in Indien, Polen, China, Frankreich und den USA. Im Konzern werden unter anderem dieselelektrifizierte oder auch batteriebetriebene Lokomotiven hergestellt. Insgesamt produzieren wir unterschiedlichste Komponenten, die in einer Bahn zu finden sind; Türen, Bremsen, Schaltanlagen und vieles mehr. An unserem Standort in Schüttorf liegt der Fokus auf dem Industriemarkt. In unserem Center of Excellence verfügen wir über das entsprechende Know-How für die Entwicklung

innovativer Anlagen sowie hoch qualifizierte Servicetechniker.

Wirtschaftsforum: Gibt es bestimmte Herausforderungen, denen sich STEMMANN aktuell stellt?

Daniel Schraad: Unser Standort befindet sich momentan im Transformationsprozess hin zu einem Engineering- und Produktionsbereich für kundenspezifische Anwendungen. Als bisheriger Verantwortlicher für den Bereich Quality kann ich sagen, dass wir dauerhaft versuchen, dem Unternehmen



neue Impulse zu geben, dass wir jedes Problem, jede Reklamation ernst nehmen und versuchen, Produkte zu verbessern und die Qualität zu steigern. Wir nennen dieses Vorgehen 'Return of Experience'. Oft geht es um konkrete Produktverbesserungen, oft auch um weitreichendere Ansätze wie die Suche nach neuen Lieferanten oder Prozessveränderungen. In der permanenten Optimierung liegt für uns eine Hauptverantwortung. Hier spielen vor allem die Erfahrungen und Impulse unserer Mitarbeitenden eine wichtige Rolle.

Markus Grevinga: Die Komplexität hat zwar in vielen Bereichen zugenommen, auch in der Kommunikation, auf der anderen Seite gibt es unsere verbindenden Wabtec-Werte, die als großes Team standortunabhängig gelebt werden. Dieser Austausch hilft, die Produkte zu optimieren und noch besser auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

Uwe Menneböck: Vor dem Hintergrund der Elektrifizierung arbeiten wir konsequent daran, mit unseren Produkten eine nachhaltigere Zukunft zu gestalten. Der Offshore-Bereich spielt in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Auch wenn wir hier noch am Anfang stehen, beschäftigen wir uns intensiv mit den Marktbedürfnissen von morgen. Der Energiebedarf steigt konstant, deshalb sehen wir hier großes Potenzial. Solange der politische Wille da und Planungs-

KONTAKTDATEN

STEMMANN-TECHNIK GmbH
Niedersachsenstraße 2
48465 Schüttorf
Deutschland
☎ +49 5923 810
stemmann-sales@wabtec.com
www.stemmann.com

sicherheit gegeben ist, sind wir mit unseren Produkten hervorragend aufgestellt, um den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren.

Wirtschaftsforum: Gab es in der Vergangenheit ein Rezept für den Erfolg, das auch künftig von Bedeutung sein wird?

Markus Grevinga: Der Grund für den Erfolg sind die Kollegen, die ein Gefühl für den Markt haben, Probleme der Kunden ernst nehmen und gern die Extrameile gehen, um qualitativ anspruchsvolle Lösungen zu erarbeiten und Produkte zu ermöglichen, die andere nicht ermöglichen.

Daniel Schraad: Wir setzen für die Zukunft weiterhin auf unser internes Talentmanagement. Das beginnt bereits mit der Ausbildung in unserem Unternehmen. Wir nehmen unsere Verantwortung als traditioneller Ausbildungsbetrieb in der Region sehr ernst. Uns ist darüber hinaus auch eine enge Kooperation mit Hochschulen wichtig. Wir möchten junge Talente bereits früh auf ihrem Fach- und Karriereweg begleiten und langfristig an unser Unternehmen binden.

Digitale Dynamik für den Praxiserfolg

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist ein vielschichtiges Thema – insbesondere dort, wo moderne IT-Systeme auf stark regulierte Abläufe, sensible Patientendaten und ein breites Spektrum an Berufsgruppen treffen. Die Buchner & Partner GmbH aus Kiel kennt diese Herausforderungen aus erster Hand. Seit über drei Jahrzehnten begleitet das Unternehmen nichtärztliche Leistungserbringer mit praxisnaher Software, tiefgreifendem Know-how und kontinuierlichem politischem Engagement durch einen fragmentierten, komplexen Markt – und liefert fundierte, praxisbezogene Antworten auf die drängendsten Fragen der Zeit.

Wirtschaftsforum: Herr Buchner, wie ist Ihr Unternehmen entstanden?

Ralf Buchner: Die Anfänge reichen zurück ins Jahr 1991 – aus einer praktischen Notwendigkeit heraus. Meine damalige Frau eröffnete eine Physiotherapiepraxis, ich unterstützte sie bei der Organisation. In einer Zeit ohne Internet war das Formular das zentrale Werkzeug im Praxisalltag. Weil es an praxistauglichem Material fehlte, begannen wir eigene Vorlagen zu entwickeln – und wurden so



Wissen praxisnah vermitteln: Ralf Buchner bei einer Fortbildungsveranstaltung für Therapeuten

zum größten Formularverlag für Heilmittelerbringer in Deutschland. Irgendwann war klar: Das muss digital werden. Wir entwickelten eine Softwarelösung immer weiter – und gehören heute mit unserer Praxisverwaltungssoftware zu den Marktführern.

Wirtschaftsforum: Wer zählt zu Ihrer Zielgruppe?

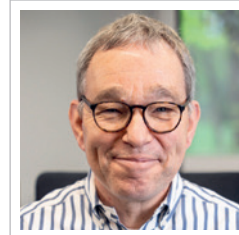
Ralf Buchner: Wir richten uns an nichtärztliche Leistungserbringer – insbesondere Physiotherapeuten, Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen. Aber auch größere Strukturen wie MVZs oder Krankenhäuser mit ambulanten Therapieabteilungen arbeiten mit uns. Die Grenzen verschwimmen zunehmend – und mit ihnen steigen die Anforderungen an Softwarelösungen, die sowohl abrechnungsfähig als auch interoperabel sind.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell im Gesundheitswesen?

Ralf Buchner: Die größte Hürde ist die extreme Regulierung. Die GKV dominiert den Markt, was ausländischen Wettbewerbern den Einstieg erschwert, aber uns gleichzeitig bei der Weiterentwicklung einschränkt. Die Telematikinfrastruktur bringt zusätzliche Komplexität – sowohl technisch als auch organisatorisch. Die Systeme der Leistungserbringer sind völlig unterschiedlich aufgestellt. Wir gehören zu den wenigen, die da den Überblick behalten – und das ist heute ein echter Wettbewerbsvorteil.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz für Sie?

Interview mit



Ralf Buchner,
Geschäftsführer
der Buchner & Partner GmbH

buchner =

KONTAKTDATEN

Buchner & Partner GmbH
Zum Kesselort 53
24149 Kiel
Deutschland
☎ +49 431 200880
info@buchner.de
www.buchner.de

Ralf Buchner: KI ist ein Riesenthema – allerdings mit vielen Vorbehalten. Datenschutzbedenken sind weit verbreitet. Aber in der praktischen Anwendung, zum Beispiel beim Transkribieren von Befunden, erleben wir, wie hilfreich KI sein kann. Die Frage ist nicht, ob sie kommt, sondern wie wir sie sinnvoll nutzen. Unsere Kunden, die erste Erfahrungen gemacht haben, wollen die Technologie nicht mehr missen.

Wirtschaftsforum: Ihre Website bietet auch Wissen, Webinare und E-Learning – warum?

Ralf Buchner: Niemand kauft Software um ihrer selbst willen. Unsere Kunden wollen Probleme lösen. Viele Praxen sind medizi-



Direkt am Wasser gebaut: Der Unternehmenssitz von Buchner & Partner in Kiel – maritimes Flair trifft auf digitale Innovationskraft

nisch hervorragend aufgestellt, ihnen fehlen jedoch wirtschaftliches und organisatorisches Know-how. Deshalb bieten wir mehr als Software: Wir liefern auch das Wissen, um sie sinnvoll einzusetzen. Das betrifft Themen wie Kommunikation, Abrechnung oder gesetzliche Vorgaben – alles Dinge, die im medizinischen Ausbildungskanon oft zu kurz kommen.

Wirtschaftsforum: Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

Ralf Buchner: Klassische Messen sind oft zu aufwendig. Stattdessen setzen wir auf eigene Veran-

staltungsformate wie Roadshows. Im letzten Jahr waren wir an 23 Orten unterwegs, um direkt mit unseren Kunden in den Austausch zu gehen. Darüber hinaus publizieren wir die auflagenstärkste Fachzeitschrift im Markt und sind in der gesundheitspolitischen Diskussion präsent – unter anderem über unsere Mitgliedschaft im BVITG.

Wirtschaftsforum: Was macht Ihre Softwarelösungen besonders?

Ralf Buchner: Wir bewegen uns weg von proprietären Stand-alone-

Lösungen hin zu cloudbasierten, modularen Anwendungen – Stichwort Appifizierung. Gerade mobile Nutzungsmöglichkeiten sind für Therapeuten attraktiv. Unsere Software unterstützt nicht nur die Abrechnung, sondern zunehmend auch die Versorgung selbst – beispielsweise durch Anamneseformulare oder digitale Terminbuchung. Ein weiterer Schwerpunkt ist die gesetzlich vorgeschriebene Anbindung an die Telematikinfrastruktur, inklusive E-Rezept und elektronischer Heilmittelverordnung, die ab 2028 kommen soll.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne verfolgen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ralf Buchner: Unser Ziel ist es, unsere Arbeitsweise und Qualität langfristig zu sichern, anstatt um jeden Preis zu wachsen. Ein Team von rund 20 Beschäftigten ist für uns ideal: Wir bleiben agil, effizient und nah dran an unseren Projekten. Größe allein ist kein Wert an sich, entscheidend ist, dass wir das tun können, was uns auszeichnet – praxisnah, durchdacht und mit Blick auf das Wesentliche.

Wirtschaftsforum: Und was wünschen Sie sich persönlich?

Ralf Buchner: Persönlich wünsche ich mir vor allem weniger kurzfristige Verwaltungsvorgaben und deutlich mehr langfristige Planbarkeit. Das betrifft sowohl die politische Ebene als auch die Branche selbst. Unser tägliches Arbeiten lebt davon, Orientierung zu geben – und genau diese Verlässlichkeit erwarte ich im Gegenzug auch von der Politik.

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf: www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Ein Netzwerk, das Menschen und Chancen verbindet

Die Personaldienstleistungsbranche ist zu einem zentralen Baustein des deutschen Arbeitsmarktes geworden: Unternehmen gewinnen Flexibilität, wenn Auftragslagen schwanken, und Fachkräfte erhalten zusätzliche Einstiegs- und Entwicklungschancen in unterschiedlichste Betriebe. In diesem Umfeld zählt die AÜG NETZWERK GmbH zu den wachstumsstarken Anbietern. Als Netzwerk aus spezialisierten Gesellschaften bringt das Unternehmen seit vielen Jahren Betriebe und Fachkräfte passgenau zusammen.

Wirtschaftsforum: Herr Greenfield, wie würden Sie das Geschäftsmodell von AÜG NETZWERK in wenigen Sätzen beschreiben?

Dennis Greenfield: Wir sind in der Personaldienstleistung tätig und kombinieren zwei Welten: Auf der einen Seite gibt es die großen Filialisten mit zentraler Steuerung, auf der anderen klassische inhabergeführte Mittelständler mit stark regionalem Fokus. Wir bündeln die Vorteile beider Modelle, indem wir Menschen finden, die unternehmerisch Verantwortung übernehmen wollen – aber nicht allein gründen möchten. Mit ihnen bauen wir gemeinsame Gesellschaften auf, an denen sie beteiligt sind, während wir Kapitalgeber und Betreiber des Shared Service Centers sind.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Ihr Netzwerk konkret von anderen Anbietern im Markt?

Dennis Greenfield: Vor allem unsere Struktur: Leistungsträger werden auf Gesellschafterebene an 'ihrer' Firma beteiligt. Das



Die AÜG NETZWERK GmbH in Detmold: Die markante, kreisförmige Architektur der Zentrale steht sinnbildlich für Vernetzung, Transparenz und kurze Wege im Unternehmen. Der Garten mit Teich bietet Mitarbeitenden einen Ort zum Durchatmen und fördert den informellen Austausch abseits des Schreibtischs

schafft einen enormen Anreiz, Kundenbeziehungen langfristig zu pflegen und nachhaltig aufzubauen. Die Folge ist eine deutlich geringere Fluktuation als im Markt üblich – und damit viel gebündeltes Know-how in unseren Teams. Das wirkt sich direkt auf die Besetzungsqualität aus, was wir unter anderem an einer Reklamationsquote von unter 1 Promille bei unseren Rechnungen sehen.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen gerne vom 'Start-up-Inkubator in

der Personaldienstleistung'. Was meinen Sie damit?

Dennis Greenfield: Wir ermöglichen unternehmerische Selbstverwirklichung – aber mit Sicherheitsnetz. Viele unserer Partner sind starke Vertriebs- oder Recruitingpersönlichkeiten, wollen aber nicht allein Bankgespräche führen, IT-Systeme verantworten oder sich durch alle Compliance-Fragen kämpfen. Wir nehmen ihnen diesen Teil ab, finanzieren die Gründung vollständig aus Eigenkapital und stellen alle zentralen

Interview mit



Dennis Greenfield,
Geschäftsführer
der AÜG NETZWERK GmbH



Services bereit. Vor Ort konzentriert sich das Team auf das, was Wert schafft: Kunden gewinnen, passende Mitarbeitende finden und zusammenbringen.

Wirtschaftsforum: Der Fachkräftemangel ist in aller Munde. Wie wirkt sich das auf Ihr Geschäft aus?

Dennis Greenfield: Der Fachkräftemangel ist Fluch und Segen zugleich. Für Unternehmen wird es immer schwieriger, geeignete Bewerber überhaupt zu erreichen.

AÜG NETZWERK



Als Netzwerk aus spezialisierten Gesellschaften bringt die AÜG NETZWERK GmbH Unternehmer und Arbeitnehmer zusammen – und weiter. Das gilt ebenso auch intern

Wir sind daher längst nicht nur Personaldienstleister, sondern auch Berater: Wir kennen Lohnstrukturen, Arbeitszeitmodelle und regionale Arbeitsmärkte sehr genau und können realistische Anforderungsprofile mit den Kunden entwickeln. Manchmal stellen wir auch fest, dass ein gesuchtes Profil im Markt kaum noch existiert – dann helfen wir bei alternativen Lösungen.

Wirtschaftsforum: Neben dem Finden geht es heute zunehmend

um das Binden von Mitarbeitenden. Wie stellen Sie sich hier auf?

Dennis Greenfield: Das ist ein Kernpunkt unserer Strategie. Wir bieten ein umfassendes Social Management an – mit Zugang zu Ärzten, Psychologen, Onlineangeboten, Ernährungsberatung, Sportkursen und einer Physiotherapeutin. Kurz: Alles was hilft, Gesundheit und Arbeitsfähigkeit zu erhalten. Außerdem betreiben wir eine eigene Akademie mit über 120 Weiterbildungsveranstaltungen im Jahr, online und off-

line. So machen wir vorhandenes Wissen in der gesamten Gruppe zugänglich und investieren gezielt in unsere Teams.

Wirtschaftsforum: Die Branche hat lange mit einem Imageproblem zu kämpfen gehabt. Wie begegnen Sie dem?

Dennis Greenfield: Tatsächlich haftete der Zeitarbeit ein 'Schmuddelimage' an. Dabei wird häufig nicht sauber zwischen Arbeitnehmerüberlassung, Werkverträgen und Dienstverträgen unterschieden. Unsere Branche hat mit rund 98% Tarifbindung die höchste Tarifquote aller Branchen in Deutschland – das geht in der öffentlichen Diskussion oft unter. Wir engagieren uns deshalb in Verbänden, sind im Lobbyregister registriert und beteiligen uns an Initiativen wie 'Zeitarbeit sichert Pflege', um differenzierter über

KONTAKTDATEN

AÜG NETZWERK GmbH
Leonardo-da-Vinci-Weg 7
32760 Detmold
Deutschland
☎ +49 5231 87880
info@aeug-netzwerk.de
www.aeug-netzwerk.de

unsere Rolle im Arbeitsmarkt zu sprechen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz für Ihre zukünftige Entwicklung?

Dennis Greenfield: KI bietet enorme Chancen. Perspektivisch ist sogar eine vollständig virtuelle Niederlassung denkbar. Realistischer und näher dran sind Szenarien wie 24/7-Bewerbungsgespräche: Bewerbende könnten selbst entscheiden, ob sie tagsüber mit einer Person oder nachts mit einer KI ein Erstgespräch führen und sich vorqualifizieren lassen. Ich erwarte große Produktivitätssprünge – aber wir werden weiterhin unsere Experten brauchen, um zu prüfen, ob die Ergebnisse sinnvoll sind. KI soll unsere Wertschöpfungskette stärken, nicht die menschliche Beziehung ersetzen.



Beim Kick-off-Event kommen Führungskräfte und Teams der AÜG NETZWERK GmbH zusammen



In der AÜG Akademie wird mit vielfältigen Trainings und Weiterbildungen gezielt für die Praxis in der Personaldienstleistung qualifiziert



Im Gespräch: Geschäftsführer Dennis Greenfield (r.)



Jung, dynamisch, enthusiastisch

Viele Menschen suchen Urlaubserlebnisse, die im Einklang mit individuellen Erfahrungen und einem verantwortungsbewussten Umgang mit der Natur stehen. Mit einem Angebot, das genau diesen Anspruch umsetzt, hat sich die belgische Nordic BV in rund 20 Jahren zu einem respektablen Tour Operator entwickelt. Das junge Unternehmen mit Sitz in Londerzeel konzentriert sich auf Ziele in Skandinavien und bietet ein umfassendes Angebot für unterschiedlichste Zielgruppen.

Interview mit



*Isabel Krail,
Teamleiterin Nordic DE
der Nordic BV*

lich zu halten. Eine eigene Projektgruppe beschäftigt sich damit, das Thema Nachhaltigkeit auch innerhalb des Unternehmens so effizient wie möglich umzusetzen. Dass alle diese Aktivitäten wirksam sind, zeigt unter anderem der Travelife Certified Award, mit dem das Unternehmen ausgezeichnet wurde. Für die kommenden Jahre setzt das Unternehmen auf weiteres moderates Wachstum, vor allem, da Reiseziele im Süden immer mehr an Attraktivität verlieren. „Mittelfristig wollen wir auf dem deutschen Markt weiter wachsen, indem wir zusätzliche Destinationen wie Dänemark anbieten“, unterstreicht Isabel Krail. „Langfristig planen wir, Explore und Beyond Borders auf dem deutschen Markt zu launchen.“



NORDIC
Der Skandinavien-Spezialist

KONTAKTDATEN

Nordic Deutschland
Kurt-Blaum-Platz 8
63450 Hanau
Deutschland
☎ +49 6181 7079009
info@nordic.de
www.nordic.de



Mit dem Rentier im Schnee unterwegs: Arctic Adventure Week



Einzigartiges Erlebnis: Mit der MS Nordlys im Geirangerfjord

„Wir sind jung, dynamisch und enthusiastisch“, beschreibt Isabel Krail, Teamleiterin Nordic DE, den Spirit des Unternehmens. Und genauso präsentiert sich das Angebot des auf Reisen nach Skandinavien spezialisierten Tour Operators. Hier ist für jeden Geschmack etwas dabei – ganz gleich, zu welcher Jahreszeit, ob an Land oder auf See mit Schiffen der Hurtigruten. Lappland, Norwegen, Finnland, Island, Schweden und die Färöer-Inseln sind die aktuellen Reiseziele. Themen wie lange Sommerabende, Action, Entspannung und Tierwelt geben die Richtung vor, die den Urlaub bestimmt. Ob 'Die 5 Winde von Island', 'Entlang der norwegischen Küste' oder 'Zwischen Stockholm und schwedischer Wildnis' – immer stehen individuelle Erlebnisse

und Reisen abseits des Massentourismus im Mittelpunkt.

Drei Marken

Nordic ist neben Beyond Borders und Explore eine von drei Marken, die sich unter dem Dach von Nordic Collections finden. Nordic ist die mit Abstand größte Marke der Gruppe. Beyond Borders fokussiert sich auf Abenteuerreisen, zum Beispiel nach Sri Lanka, Uganda oder Australien, während Explore Ziele in Kanada oder dem Himalaya ansteuert. „Wir bieten ein sehr breites Angebot mit zahlreichen Zielen, vor allem bei Nordic“, erläutert Isabel Krail. „Bei unseren Explore the North Lodges in Skandinavien sind wir sogar Miteigentümer.“ Die Erfolgsgeschichte von Nordic beginnt 2004, als Gründer Maarten Raes

den Grundstein für die heutige Firmengruppe legte. Heute unterhält Nordic Collections Büros in Belgien, den Niederlanden, Frankreich und Deutschland und beschäftigt 180 Mitarbeiter innerhalb der gesamten Gruppe, davon allein 150 bei Nordic. Beim Marketing setzt Nordic neben den eigenen Büros vor allem auf Tourismusbörsen sowie Onlineaktivitäten.

Nachhaltig reisen

Als Tour Operator, der sich dem Ökotourismus verschrieben hat, legt Nordic großen Wert auf nachhaltiges Reisen. „Dazu gehören die CO₂-Kompensation bei Flugreisen sowie nachhaltige Partnerschaften“, verdeutlicht Isabel Krail. Auch bei den Reisen wird stets versucht, den ökologischen Fußabdruck so gering wie mög-

Mehr Sicherheit für die Landwirtschaft

Die Landwirtschaft gehört zu den wirtschaftlich und politisch am stärksten regulierten Branchen in Deutschland. Steigende Anforderungen, volatile Märkte und zunehmende Risiken stellen Betriebe wie Dienstleister gleichermaßen vor Herausforderungen. Umso wichtiger sind Partner, die nicht nur Versicherungsprodukte vermitteln, sondern die Branche in ihrer Tiefe verstehen. Die ISW Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Cloppenburg hat sich genau hier positioniert – und wächst seit Jahren kontinuierlich.

Gegründet wurde das Unternehmen 1997 als Tochter einer landwirtschaftlichen Verbandsorganisation. Aus bescheidenen Anfängen entwickelte sich ISW Schritt für Schritt zu einem spezialisierten Versicherungsmakler mit rund 30 Mitarbeitenden, eigenem Bürogebäude und einem Jahresumsatz von etwa 3,5 Millionen EUR. Das Wachstum verlief dabei nicht sprunghaft, sondern planvoll. Jährliche Zuwächse im einstelligen Prozentbereich sorgten für eine stabile Entwicklung – auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Fokus statt Bauchladen

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die klare Fokussierung auf landwirtschaftliche Betriebe und landwirtschaftsnahes Gewerbe, insbesondere auf tierhaltende Betriebe in der Veredelungswirtschaft. ISW verzichtet bewusst auf einen breiten Produktansatz und setzt stattdessen auf Tiefe. Geschäftsführer Harald Frilling bringt es auf den Punkt: „Wir sprechen mit den Betriebsinhabern auf Augenhöhe, weil wir wissen, wie Landwirtschaft funktioniert.“ Diese Nähe zur Praxis prägt die Beratung ebenso wie die Produktkonzepte.



Besondere Expertise besitzt ISW im Bereich der Tierertragsschadenversicherung. Hier geht es um die Absicherung existenzieller Risiken infolge von Tierseuchen, Krankheitseinbrüchen oder Produktionsausfällen. Ein Feld, das fachlich anspruchsvoll ist und fundierte Kenntnisse über Produktionsabläufe und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erfordert. „Viele Vermittler kratzen hier nur an der Oberfläche. Wir wissen, wie die Betriebe arbeiten – und nur so lassen sich Risiken wirklich bedarfsgerecht absichern“, so der Geschäftsführer. Angesichts zunehmender Seuchenfälle wie Afrikanischer Schweinepest, Vogelgrippe oder Blauzungenkrankheit gewinnt dieses Thema weiter an Bedeutung. ISW begleitet seine Kunden dabei

nicht nur bei der Vertragsgestaltung, sondern auch aktiv in der Schadenabwicklung. Ein Vorteil: Zum Team gehören neben Versicherungsexperten auch Agraringenieure und Landwirte. „Wir sind selbst Fachleute. Es macht einen enormen Unterschied, wenn man Schäden fachlich begleiten und auf Augenhöhe mit Gutachtern verhandeln kann“, erklärt Harald Frilling. Mit Blick auf die Zukunft sieht der Geschäftsführer das Unternehmen gut aufgestellt. Digitalisierung und künstliche Intelligenz werden Prozesse unterstützen, ersetzen jedoch nicht die persönliche Beratung. „KI kann administrative Aufgaben erleichtern, aber sie ersetzt keinen Fachberater“, betont der Firmenchef. Gleichzeitig bleibt Datenschutz ein zentrales Thema in der täglichen Arbeit.

Interview mit



*Harald Frilling,
Geschäftsführer
der ISW Versicherungsmakler
GmbH*

Appell für verlässliche Rahmenbedingungen

Harald Frilling warnt davor, die wirtschaftliche Realität der Betriebe aus dem Blick zu verlieren. „Der landwirtschaftliche Betriebsleiter ist ein Unternehmer, der investieren und planen muss“, betont er. Dafür brauche es langfristig verlässliche politische Leitplanken. Nur wenn Tierhaltung und Produktion hierzulande wirtschaftlich tragfähig bleiben, könne Wertschöpfung in Deutschland gehalten werden – statt sie ins Ausland zu verlagern. Für ISW selbst bedeutet das, den eingeschlagenen Kurs fortzusetzen: mit moderatem Wachstum, sicheren Arbeitsplätzen und einer nachhaltigen Weiterentwicklung des Unternehmens – ein Anspruch, der sich aus der bisherigen Entwicklung ableitet.



KONTAKTDATEN

ISW Versicherungsmakler GmbH
Am Markt 8
49661 Cloppenburg
Deutschland
☎ +49 4471 7008820
info@isw-vsmakler.de
www.isw-vsmakler.de

Unterirdische Leitungen digital erfassen und sichtbar machen



Warum den Kopf in ein Loch stecken? Mit der Leico-Plattform haben Baufirmen alle Informationen zu unterirdischen Leitungen direkt auf ihrem Smartphone, Laptop oder Desktop – einfach, umfassend und ständig wachsend

Die infrest Infrastruktur eStrasse GmbH hat sich in den letzten 14 Jahren als führender Anbieter von Leitungsauskunftsdienstleistungen in Deutschland etabliert. Mit über 18.600 erfassten Infrastrukturnetzbetreibern und mehr als 6,5 Millionen verschickten Leitungsauskünften bietet das Unternehmen eine digitale Lösung, die Bauvorhaben effizienter und sicherer gestaltet. Im Interview gibt Geschäftsführer Jürgen Besler Einblicke in die Herausforderungen der Branche und die innovativen Ansätze seines Unternehmens.

Wirtschaftsforum: Herr Besler, welche Herausforderungen sehen Sie beim Bau von Infrastrukturen, insbesondere in Bezug auf unbekannte Leitungen im Boden?

Jürgen Besler: Eine der größten Herausforderungen beim Tiefbau ist das Risiko, unbekannte Leitungen zu beschädigen. Es gibt kein zentrales Leitungskataster in Deutschland. Das kann zu erheblichen Schäden und Verzögerungen führen. Unsere Plattform Leico – Leitungs-check-online hilft, diese Risiken zu minimieren, indem sie eine umfassende Datenbank bereitstellt, auf die Bauunternehmen

und Planer zugreifen können, bevor sie mit ihren Arbeiten beginnen.

Wirtschaftsforum: Wie funktioniert das genau?

Jürgen Besler: Wenn ein Bauprojekt geplant wird, können die Verantwortlichen über unser Portal die relevanten Informationen zu den unterirdischen Leitungen anfordern. Unser System ermöglicht es, die geplanten Bauflächen einzugeben und sofort zu sehen, welche Infrastrukturen betroffen sind. So können sie potenzielle Schäden vermeiden und die Bauarbeiten effizienter gestalten.

Wirtschaftsforum: Welche Vorteile bietet Ihre Plattform im Vergleich zu traditionellen Methoden?

Jürgen Besler: Unsere Plattform ist webbasiert und benötigt keine zusätzliche Softwareinstallation. Nutzer können sofort loslegen, was Zeit und Kosten spart. Zudem haben wir eine Georeferenzierung implementiert, die es ermöglicht, die Daten ähnlich wie bei Google Maps zu visualisieren. Das erhöht die Transparenz und erleichtert die Planung.

Wirtschaftsforum: Sie haben erwähnt, dass es in Deutschland viele unterschiedliche Quellen gibt.

Interview mit



*Jürgen Besler,
Geschäftsführer
der infrest Infrastruktur eStrasse
GmbH*

infreSt INFRASTRUKTUR
ESTRASSE

KONTAKTDATEN

infrest - Infrastruktur eStrasse GmbH
Torgauer Straße 12-15
10829 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 2244525810
service@infrest.de
www.infrest.de

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Datenbank aktuell bleibt?

Jürgen Besler: Wir haben ein Team, das kontinuierlich neue Infrastrukturnetzbetreiber recherchiert und die Datenbank pflegt. Alle sechs Monate kontaktieren wir die Betreiber, um sicherzustellen, dass die Informationen auf unserer Plattform aktuell sind. Diese regelmäßige Pflege ist entscheidend, um die Qualität unserer Daten zu gewährleisten. Zudem haben wir die Anzahl der erfassten Infrastrukturnetzbetreiber in unserer Datenbank auf über 18.600 erhöht und arbeiten kontinuierlich daran, diese Zahl weiter zu steigern. Unser Ziel

ist es, die digitale Vernetzung in der Branche voranzutreiben und die Effizienz von infrastrukturellen Bauvorhaben durch innovative Lösungen zu erhöhen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Infrastrukturplanung?

Jürgen Besler: Digitalisierung ist der Schlüssel zur Effizienzsteigerung in der Infrastrukturplanung. Durch digitale Prozesse können wir nicht nur die Planung beschleunigen, sondern auch die Kommunikation zwischen den verschiedenen Akteuren verbessern. Unser Ziel ist es, die Bürokratie zu minimieren und die Zusammenarbeit zwischen Bauunternehmen, Kommunen und Netzbetreibern zu optimieren.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Zukunft für infrest aus? Welche Entwicklungen planen Sie?

Jürgen Besler: Wir haben große Pläne. Neben der Erweiterung unserer Datenbank und der Verbesserung unserer Plattform möchten wir auch neue Softwarelösungen entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse der BIS-Fortführung zugeschnitten sind. Zudem arbeiten wir an der Integration künstlicher Intelligenz, um Prozesse weiter zu automatisieren und zu optimieren.

Wirtschaftsforum: Welche Bedeutung hat die Zusammenarbeit mit Verbänden und anderen Unternehmen für Ihr Geschäftsmodell?

Jürgen Besler: Die Zusammenarbeit mit Verbänden wie dem

Bauindustrieverband NRW ist für uns von großer Bedeutung. Durch solche Partnerschaften können wir unsere Dienstleistungen gezielt bewerben und unseren Kunden Sonderkonditionen anbieten. Das stärkt nicht nur unsere Marktposition, sondern verbessert auch die Reichweite unserer Dienstleistungen.

Wirtschaftsforum: Wie reagieren Sie auf die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen in der Bauwirtschaft?

Jürgen Besler: Nachhaltigkeit ist ein zentrales Thema für uns. Unsere digitalen Lösungen tragen dazu bei, CO₂-Emissionen zu reduzieren, indem sie den Ressourcenverbrauch minimieren und die Effizienz steigern. Zudem engagieren wir uns aktiv in Projekten, die umweltfreundliche Baupraktiken fördern.

Wirtschaftsforum: Abschließend, was motiviert Sie persönlich in Ihrer Rolle bei infrest?

Jürgen Besler: Ich bin seit 2006 dabei, als das PPP-Modell als Vorläufer der 2010 als GmbH gegründeten infrest startete. Ich finde es sehr erfüllend, an einem Projekt zu arbeiten, das einen echten Unterschied macht. Die Möglichkeit, die Planung und Durchführung von Infrastrukturprojekten zu verbessern und dabei zur Sicherheit und Effizienz in der Bauwirtschaft beizutragen, motiviert mich jeden Tag. Es ist spannend, Teil einer Branche zu sein, die sich ständig weiterentwickelt und innovativ bleibt.



A poster for Infrest featuring a large red 3D number '1' in the top left corner. The background is split into red and black sections. The word 'NUMMER 1' is written in large white letters across the middle. Below it, the text 'Interviews mit Geschäftsführern und Managern' is written in white. To the right of this text is a white speech bubble. Further down, the text 'Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.' is written in white. On the right side, the text 'Jetzt anrufen! (+49) 5971 92164-0' is written in red and white, followed by 'Wir informieren Sie gerne.' in white.

NUMMER 1

Interviews mit
Geschäftsführern
und Managern

Mehrere Tausend
persönlich
geführte
Interviews
pro Jahr.

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



A poster for M+S M Bäder + Wärme. The background is a collage of bathroom-related items: a bowl of blue bath salts, a bar of soap on a wooden tray, a shower head, a rubber duck, and some autumn leaves. The text 'NEUER SHOW ROOM' is written in large blue letters. Below it, 'KOMM VORBEI!' is written in red. In the bottom right corner, there is a red circle with the text 'JEDEN 1. SONNTAG IM MONAT SCHAU TAG 14 - 17 UHR'. The M+S M logo is in the top right corner. At the bottom, the address 'Schulstraße 23 • 29399 Wahrenholz • 0 58 35 / 9 60-0 • www.m-s-m.de' is written in white, along with social media icons for Facebook and Instagram.

**NEUER
SHOW
ROOM**

KOMM VORBEI!

JEDEN
1. SONNTAG
IM MONAT
**SCHAU
TAG**
14 - 17 UHR

**M+S M
BÄDER + WÄRME**

Schulstraße 23 • 29399 Wahrenholz • 0 58 35 / 9 60-0 • www.m-s-m.de

Kontakte

AÜG NETZWERK GmbH
Leonardo-da-Vinci-Weg 7
32760 Detmold
Deutschland
☎ +49 5231 87880
info@aeug-netzwerk.de
www.aeug-netzwerk.de

ISW Versicherungsmakler GmbH
Am Markt 8
49661 Cloppenburg
Deutschland
☎ +49 4471 7008820
info@isw-vsmakler.de
www.isw-vsmakler.de

SAB WindTeam GmbH
Emmy-Noether-Straße 17D
25524 Itzehoe
Deutschland
☎ +49 4821 403970
info@sab-windteam.de
www.sab-windteam.de

Vesta Terminals B.V.
Euclideslaan 131
3584 BR Utrecht
Niederlande
☎ +31 30 2074242
info@vestaterminals.com
www.vestaterminals.com

Buchner & Partner GmbH
Zum Kesselort 53
24149 Kiel
Deutschland
☎ +49 431 200880
info@buchner.de
www.buchner.de

Nordic Deutschland
Kurt-Blaum-Platz 8
63450 Hanau
Deutschland
☎ +49 6181 7079009
info@nordic.de
www.nordic.de

S.C.O. Gebäudereinigungs GmbH
Fabrikstraße 26
73207 Plochingen
Deutschland
☎ +49 7153 610360
info@scogmbh.de
www.scogmbh.de

infrest - Infrastruktur eStrasse GmbH
Torgauer Straße 12-15
10829 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 2244525810
service@infrest.de
www.infrest.de

PTx Trimble GmbH
Franz-Kleine-Straße 18
33154 Salzkotten
Deutschland
☎ +49 5258 98340
info@PTxAg.com
www.PTxAg.com

STEMMANN-TECHNIK GmbH
Niedersachsenstraße 2
48465 Schüttorf
Deutschland
☎ +49 5923 810
stemmann-sales@wabtec.com
www.stemmann.com



Impressum

Verleger:

360 Grad Marketing GmbH

Adresse:

360 Grad Marketing GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0

☎ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt