

Starker Mittelstand



Interview:

Die gesamte Wertschöpfung in der Windkraft

Mika Lange, General Manager der neowa GmbH, Seite 14

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Andreas Rödelbronn, Geschäftsführer der Rödelbronn GmbH**, Seite 4
- › Interview mit **Prof. Dr. Peter Heinen, Geschäftsführer der medfacilities Energie GmbH** und **Dipl.-Ing. Bernd Oerder, Bereichsleiter Energie- und Produktmanagement der Uniklinik Köln**, Seite 16

Starker Mittelstand

04



Andreas Rödelbronn,
Geschäftsführer
der Rödelbronn GmbH

07



Timo Möller,
Sales und Marketing Director
Software Company AMIC® GmbH

08



Waldemar Walczok,
Geschäftsführer
der SICC Coatings GmbH

10



Dr. Sven Vogt, Geschäftsführer und
Maximilian Steffien, Werksleiter
Norsystem, Tochtergesellschaft der KKT Holding GmbH

13



Boris Wehner,
Geschäftsführer
der Wehner Metalltechnik GmbH & Co. KG

14



Mika Lange,
General Manager
der neowa GmbH



Starker Mittelstand

16



Prof. Dr. Peter Heinen, Geschäftsführer der medfacilities Energie GmbH und
Dipl.-Ing. Bernd Oerder, Bereichsleiter Energie- und Produktmanagement
der Uniklinik Köln

18



Alexander Kintzi,
CRO
der Scopevisio AG

20



Pascal Kube,
Geschäftsführer
der Mahr EDV GmbH

22



Rainer Doerr,
Geschäftsführer
der **mobile** GARANTIE Deutschland GmbH

24



PD Dr. Peter Kuhlang,
Geschäftsführer
der MTM SOLUTIONS GmbH

26



Dr. Eckart Gaude,
CEO
der ZAG Zeitarbeits-Gesellschaft GmbH

28

Kontakt Daten



Die Markisenmacher



Interview mit



Andreas Rödelbronn,
*Geschäftsführer
der Rödelbronn GmbH*



Ein wichtiger Meilenstein in der Rödelbronn-Geschichte – die Entwicklung von Gelenkarmmarkisen

Der Klimawandel führt weltweit zu steigenden Temperaturen und häufigeren Hitzewellen. Insbesondere in Städten gewinnen Maßnahmen zum Sonnenschutz zunehmend an Bedeutung. Beispielhaft sind Markisen; sie reduzieren die direkte Sonneneinstrahlung auf Fenster, Balkone und Terrassen und verhindern die Aufheizung von Innenräumen. Die Rödelbronn GmbH aus Mönchenglöblich ist ein Markisen-Experte der ersten Stunde.

Wirtschaftsforum: Herr Rödelbronn, der Name Rödelbronn ist Synonym für Markisen made in Germany. Wie kam es dazu?

Andreas Rödelbronn: Mein Großvater gründete das Unternehmen 1965. Er war Schlossermeister und führte den Handwerksbetrieb viele Jahre gemeinsam mit meiner Großmutter. In den Anfangsjahren konzentrierten sie sich auf Metallarbeiten in der näheren Region, fertigten Fensterläden, Geländer oder Terrassendächer. Markisen, die mein Großvater schon während seiner Ausbildung

kennen- und lieben gelernt hatte, spielten von Beginn an eine besondere Rolle.

Wirtschaftsforum: Die Leidenschaft für hochwertige Markisen prägt das Unternehmen damit seit 61 Jahren. Was hat sich seit dieser Anfangszeit verändert?

Andreas Rödelbronn: In den 1970er-Jahren begann mein Großvater eigene Markisensysteme zu entwickeln, die seit 1977 unter dem Markennamen Varisol vertrieben werden. Die Fertigung sah zur damaligen Zeit voll-

kommen anders aus als heute. Während wir heute zum Teil mit Baukastensystemen arbeiten, musste man damals die einzelnen Komponenten der Markise vor Ort zusammenmontieren und am Gebäude anbringen. Dieser Prozess war nicht nur sehr aufwendig, sondern auch wetterabhängig. Auf Basis dieser Erfahrungen entwickelte mein Großvater ein eigenes System, eigene Komponenten, die zum Teil patentiert wurden. Damals entwickelte sich Rödelbronn vom traditionellen Handwerksbetrieb zum Industrieunternehmen. Für

viele Jahre lag der Fokus auf der Herstellung von Markisen, die regional an Endkunden vertrieben wurden. Einen Wachstumsschub brachten Wintergartenmarkisen, die in den 1990er-Jahren auf den Markt kamen. Damit einher ging die Entscheidung, sich vertrieblich neu aufzustellen. Nicht mehr der Endkunde, sondern der überregionale Fachhandel sollte im Fokus stehen. Dieses Vertriebsmodell hat sich bis heute bewährt.

Wirtschaftsforum: Konnte diese dynamische Entwicklung fortgesetzt werden?

Andreas Rödelbronn: Wir haben unsere Kapazitäten konstant ausgebaut, sowohl was die Personalstärke als auch die Produktionskapazitäten betrifft. 1998 erfolgte der Umzug an den heutigen




VARISOL

Wir sind Markisen.

KONTAKTDATEN

Rödelbronn GmbH
 Hanns-Martin-Schleyer-Straße 8
 41199 Mönchengladbach
 Deutschland
 ☎ +49 2166 964980
 info@varisol.de
 www.varisol.de

Verwaltung, Produktion und Lager an einem Standort in Mönchengladbach – kurze Wege und effiziente Prozesse sind damit garantiert

Standort in Mönchengladbach. Nach Erweiterungen in den Jahren 2015 und 2020 stehen uns heute drei Produktionshallen mit knapp 15.000 m² zur Verfügung. Es gibt zudem in Mönchengladbach und in der Nähe von Stuttgart jeweils ein hauseigenes Schulungszentrum (die 'Varisol-Akademie'), in dem wir Fachpartnern kostenfreie Schulungen anbieten. Hier geht es um die Produkte selbst, um Montagefragen oder Verkaufsschulungen. Auch

wenn heute dank moderner Technologien viele Fragen online geklärt werden können, bieten diese persönlichen Treffen ganz andere Möglichkeiten des Austauschs.

Wirtschaftsforum: Drei Produktionshallen, ein Verwaltungsgebäude, eine eigene Varisol-Akademie – wie lässt sich dieses Wachstum in Zahlen ausdrücken?

Andreas Rödelbronn: Wir beschäftigen knapp 250 Mitarbeiter,

der Umsatz liegt bei 50 Millionen EUR. Damit haben wir die Mitarbeiterzahl in den vergangenen Jahren verdoppelt, den Umsatz nahezu verdreifacht.

Wirtschaftsforum: Wurde diese Entwicklung durch Krisen wie die Coronapandemie oder den Krieg in der Ukraine beeinflusst?

Andreas Rödelbronn: In der Coronazeit stieg die Nachfrage nach Markisen rasant. Nach zwei umsatzstarken Jahren machte sich durch den Krieg und die damit verbundenen Preissteigerungen Verunsicherung breit. Verbraucher hielten sich mit Investitionen zurück. Inzwischen hat sich der Markt wieder stabilisiert. Ich bin davon überzeugt, dass wir im vergangenen Jahr die Talsohle erreicht haben und in zwei, drei Jahren die Zeichen erneut auf Wachstum stehen werden.



2015 wurde in eine neue Beschichtungsanlage investiert



Senkrechtmarkisen an Fenstern – Wachstumsmarkt der Zukunft





Wirtschaftsforum: Sie teilen sich seit 2018 die Geschäftsleitung mit ihrem Vater. Wo sehen Sie besondere Herausforderungen?

Andreas Rödelbronn: Ich habe in der Vergangenheit verschiedene Projekte angestoßen – beispiel-

haft ist die Investition in eine Beschichtungsanlage – oder Mitarbeiter bei neuen Projekten begleitet und unterstützt. Als Verantwortlicher für die IT-Abteilung ist es mir wichtig, dass wir auf dem neuesten Stand sind, was zum Beispiel digitale

Technologien betrifft; allein durch unser ERP-System sind wir hier gut aufgestellt. Einen weiteren Schwerpunkt legen wir auf das Thema Lean Management, mit dem sich ein kompetentes Team intensiv beschäftigt; wir wollen das Thema Lean Management forcieren, um unsere Produktion zukunftssicherer aufzustellen. Natürlich setzten wir uns auch mit dem Thema KI auseinander, glauben aber, dass KI nicht für jede Anwendung sinnvoll ist.

Wirtschaftsforum: So offen Rödelbronn für Neues ist, so treu ist das Unternehmen dem Produkt geblieben. Was ist das Besondere an Varisol-Markisen?

Andreas Rödelbronn: Wir bieten das gesamte Sortiment rund um Markisen an – Gelenkarm-, Wintergarten-, Kassetten-, Pergola-, Fenster- und Terrassendachmarkisen – und zählen hier zu den größeren Herstellern in Deutschland. Nicht nur die Markisen, sondern auch sämtliche Vorkomponenten werden in Mönchengladbach gefertigt. Neben dieser Breite und Qualität des Angebots haben wir uns als kundennaher Problemlöser einen Namen gemacht. Ziel ist immer, Kunden, also Fachpartnern, ein Qualitätsprodukt an die Hand zu geben, das einfach montiert und gewartet werden kann und optisch überzeugt. Hier kommt uns unsere Expertise zugute. Viele Mitarbeiter arbeiten seit 20 oder 30 Jahren im Unternehmen und

bringen entsprechende Erfahrung ein. Gerade bei Sonderlösungen ist das ein großer Pluspunkt. Probleme werden schnell gemeinsam gelöst.

Wirtschaftsforum: Sie vertreten die 3. Generation der Familie. Was schätzen Sie besonders an Ihrer Arbeit?

Andreas Rödelbronn: Ich habe nicht nur große Freude daran, das Unternehmen im Sinne meiner Familie weiterzuführen, sondern nehme auch die damit verbundene soziale Verpflichtung sehr ernst. Wir sind ein Familienunternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen, einem sehr guten Betriebsklima und einer Mitarbeiterfluktuation, die gegen null geht. Das heißt, unsere Mitarbeiter fühlen sich wohl und wertgeschätzt. Das ist uns wichtig. Soziale Verantwortung hat immer eine große Rolle gespielt und ich bin froh, mich als Unternehmer sozial engagieren zu können. Nicht zuletzt kann ich mich mit unseren Produkten identifizieren. Sie bieten nicht nur Sonnen-, sondern auch Wärmeschutz, was in Zeiten des Klimawandels ein wichtiger Aspekt ist. Markisen verhindern das Aufheizen von Räumen, sodass keine zusätzliche Energie zum Kühlen notwendig ist.



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Herstellung von Markisen

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1965
Mitarbeiter: 250
Umsatz: 50 Millionen EUR

Leistungsspektrum

Große Fertigungstiefe; gefertigt werden unterschiedlichste Markisen sowie sämtliche Vorkomponenten, auch Sonderlösungen

Philosophie

Familienunternehmen mit familiärem Geist; flache Hierarchien, gegenseitige Wertschätzung, soziales Engagement
Markisen als Sonnen- und Wärmeschutz, die in Zeiten des Klimawandels zur Nachhaltigkeit beitragen

Zukunft

Kontinuität wahren
Wachstum anschieben
Fokus auf Digitalisierung und Lean Management

FINANZ-&WARENWIRTSCHAFT BY AMIC A.EINS HAUPTMODULE



Die AMIC-ERP-Lösung bildet sämtliche Prozesse ab, die für Unternehmen der Agrarbranche und Lebensmittelproduktion wichtig sind

Wissen, worauf es ankommt

Eine ausgereifte ERP-Lösung wird für Unternehmen der Agrar- und Lebensmittelindustrie immer wichtiger. Von der Rohstoffbeschaffung über Produktion und Lagerhaltung bis hin zu Vertrieb und Rückverfolgbarkeit müssen zahlreiche Abläufe effizient koordiniert werden. Transparenz, Qualitätssicherung und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sind essenziell. Die Software Company AMIC GmbH bietet diese spezialisierten Softwarelösungen.

AMIC ist seit der Gründung 1979 Synonym für eine auf die Agrar- und Lebensmittelindustrie spezialisierte ERP-Lösung – eine Lösung, die modular, flexibel und zukunftsicher ist. „AMIC legt seit der ersten Stunde den Fokus auf die Agrarbranche, hat entsprechendes Know-how aufgebaut und sich mit den Bedürfnissen der Branche weiterentwickelt“, sagt Sales und Marketing Director Timo Möller. „Als wir Mitte der 1990er-Jahre unsere Lösung A.eins auf den Markt gebracht haben, die Marke schützen ließen und die bewusste Entscheidung für die Konzentration auf den Agrarmarkt getroffen haben, war dies eine wichtige Weichenstellung für die Zukunft.“ Seit 2016 ist AMIC Teil der Cultura Tech-

nologies Gruppe – ein weiterer Meilenstein. Unter ihrem Dach agieren 15 kleine bis mittelständische Unternehmen aus dem Agrifoodbereich – und profitieren von Synergien. „Die Unternehmen decken den gesamten Bereich ‘From Farm to Fork’ ab, also vom Bauernhof zur Gabel oder vom Saatgut bis zum Essen auf dem Teller“, sagt Timo Möller. „Zusammengefasst wird dies unter dem Slogan ‚We enhance the most important industry of the world‘. Mit diesem Slogan identifizieren wir uns und ihn leben wir.“

Gemeinsam wachsen

AMIC beschäftigt 60 Mitarbeiter und betreut rund 700 Kunden; in der Gruppe sind es 450 Mitarbeiter und 5.500 Kunden. „Wir

sind im engen Austausch mit den Kunden, wissen, welche Themen sie bewegen und wie wir sie mit unserer Software unterstützen können“, betont Timo Möller. „Neben Energiekosten ist das Thema Nachhaltigkeit ein wichtiger Treiber der Branche. Beispielhaft ist die EUDR-Verordnung, bei der entwaldungsfreie Lieferketten im Vordergrund stehen. Ein weiterer Trend, den wir sehen und auf den wir uns mit unserer Software einstellen, ist die steigende Nachfrage nach Bio-Produkten. Hier sehen wir künftig einen weiteren Schwerpunkt. Es gibt viele Unternehmen, die sich hier spezialisiert haben und die wir unterstützen möchten.“ Mit A.eins bietet AMIC eine ERP-Lösung, die komplette Prozesse oder mehrere Prozesse

Interview mit

Timo Möller,

Sales und Marketing

Director

Software Company AMIC®

GmbH



KONTAKTDATEN

Software Company AMIC® GmbH

Kaistraße 10

24114 Kiel

Deutschland

☎ +49 431 99020

info@amic.de

www.amic.de

im Unternehmen abbilden kann. In Workshops wird gemeinsam mit den Kunden der genaue Bedarf analysiert; „man kann schlank starten und später wachsen“, wie Timo Möller sagt. „Für Unternehmen wie Start-ups ist es ideal, dass wir mit dem Wachstum mitgehen können.“ AMIC ist ein erfahrener Branchenkenner, der offen für Innovationen ist. Es gibt eine eigene App, zudem beschäftigt man sich mit den Möglichkeiten, KI sinnvoll einzusetzen.



Hey!
Ich bin Climo!
Farbe - das ist
meine Sache!

„Mit einem Anstrich Energie sparen – ohne Umbau“



Wer über Energieeffizienz im Gebäudesektor spricht, denkt meist zuerst an Dämmstoffe. Waldemar Walczok verfolgt einen anderen Ansatz. Mit Beschichtungen, die wie Farbe verarbeitet werden, will sein Unternehmen Gebäude kühlen, Wärme im Winter halten und Feuchtigkeit regulieren. Ein Gespräch über technologische Nischen, internationale Märkte und die Frage, warum Innovation manchmal gegen etablierte Strukturen ankämpfen muss.

Interview mit



Waldemar Walczok,
Geschäftsführer
der SICC Coatings GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Walczok, Sie sind seit vielen Jahren Geschäftsführer der SICC Coatings GmbH. Wie ist das Unternehmen entstanden?

Waldemar Walczok: Die Firma wurde 2003 von fünf Gesellschaftern gegründet, von denen heute noch drei aktiv dabei sind. Der Ausgangspunkt war ein Produkt aus den USA, das ursprünglich für Dachbeschichtungen entwickelt wurde, um Gebäude im Sommer kühl zu halten. Ich fand die Idee faszinierend und habe mich intensiver damit beschäftigt. Interessant ist vielleicht, dass ich selbst nicht aus der Farben- oder Chemiebranche komme, sondern aus der Elektrotechnik. Dadurch schaut man mit einer anderen Perspektive auf solche Themen

– und genau daraus entstand letztlich unser eigener Entwicklungsansatz.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Ihre Produkte von klassischen Wandfarben?

Waldemar Walczok: Streng genommen sind es gar keine Farben, sondern Beschichtungen, die wie Farbe verarbeitet werden. Der Kern ist eine reflektive Membrantechnologie. Sie beeinflusst die Oberflächentemperatur eines Gebäudes, reflektiert Wärmestrahlung und reguliert gleichzei-

tig Feuchtigkeit. Dadurch können Räume im Sommer kühler bleiben und im Winter die Wärme besser halten. Diese Produkte werden im deutschsprachigen Markt als „Energiesparfarben“ bezeichnet; international verwenden wir die Bezeichnung „Climate Coating“, d.h. Beschichtungen mit Energieeinspareigenschaften.

Wirtschaftsforum: Wo kommen diese Beschichtungen konkret zum Einsatz?

Waldemar Walczok: Praktisch überall: an Fassaden, auf Dächern oder im Innenbereich. Unsere Kunden sind Wohnungsbaugesellschaften, Kommunen, Handwerksbetriebe und natürlich auch private Hausbesitzer. Es gibt aber auch industrielle Anwendungen. Ein Beispiel sind Gondeln eines Schweizer Herstellers für Skilifte – dort reduziert unsere Beschichtung die Kondensatbildung. Solche Projekte zeigen, wie vielseitig die Technologie einsetzbar ist.

Wirtschaftsforum: Welche Vorteile stehen für Ihre Kunden im Mittelpunkt?



Anwendung von ThermoProtect,
Funktionsanstrich für Fassade



ClimateCoating® Anwendungen

ClimateCoating®
Reflective Membrane Technology

KONTAKTDATEN

SICC Coatings GmbH
Wackenbergstraße 78 – 82
13156 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 5001960
info@sicc.de
www.climatecoating.com

sich Energieeinsparungen für konkrete Gebäude berechnen lassen. Gleichzeitig entwickeln wir neue Anwendungen, etwa im industriellen Bereich oder bei speziellen Baumaterialien. Unser Ziel bleibt aber im Kern dasselbe: mit einer vergleichsweise einfachen Beschichtung einen spürbaren Beitrag zur Energieeffizienz zu leisten.

Waldemar Walczok: Der größte Nutzen ist natürlich die Energieeffizienz. Je nach Gebäude und Anwendung lassen sich spürbare Einsparungen erzielen. Gleichzeitig verlängert sich die Lebensdauer von Fassaden, weil die Beschichtung UV-beständig ist und weniger zu Rissen oder Versprödung neigt. Ein Projekt in Perleberg, das vor über 20 Jahren beschichtet wurde, sieht heute noch erstaunlich gut aus – das spricht für sich.

Wirtschaftsforum: Ihr Unternehmen ist relativ klein. Wie behaupten Sie sich in einem Markt mit großen Wettbewerbern?

Waldemar Walczok: Wir sind tatsächlich ein überschaubares Team mit zwölf Mitarbeitern. Aber wir haben eine sehr klare Nische. Unsere Stärke liegt in der Entwicklung und im internationalen Vertrieb. Außerdem setzen wir stark

auf spezialisierte Vertriebspartner und Servicecenter, die die Produkte regional anbieten und auch technisch beraten können. Das funktioniert besser als der klassische Baumarktvertrieb.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig sind internationale Märkte für Sie?

Waldemar Walczok: Sehr wichtig. Der Exportanteil liegt bei über 90%. Unsere Produkte werden unter anderem in Europa, in Asien sowie in Regionen wie Taiwan, Singapur oder Malaysia eingesetzt. Interessanterweise ist das Verständnis für Beschichtungstechnologien im Ausland oft größer als in Deutschland.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und Umweltaspekte?

Waldemar Walczok: Eine große. Unsere Produkte sind wasser-

basiert, sehr emissionsarm und nach internationalen Standards zertifiziert. Dazu kommt der eigentliche Effekt der Beschichtung: Wenn Gebäude weniger Energie für Heizung oder Kühlung benötigen, reduziert das automatisch auch den CO₂-Ausstoß.

Wirtschaftsforum: Wohin soll sich das Unternehmen in den kommenden Jahren entwickeln?

Waldemar Walczok: Ein wichtiger Bereich ist Digitalisierung. Wir arbeiten beispielsweise an KI-gestützten Tools, mit denen

Wirtschaftsforum: Wenn Sie Ihr Unternehmen in einem Satz beschreiben müssten – welcher wäre das?

Waldemar Walczok: Vielleicht so: Wir zeigen, dass man manchmal keinen großen Umbau braucht, um Energie zu sparen – manchmal reicht tatsächlich ein Anstrich.



Climo - das Maskottchen von SICC



KONTAKTDATEN

KKT Holding GmbH
Friedrich Ebert Straße 208
37520 Osterode am Harz
Deutschland
☎ +49 5522 50910
info@kkt-group.com
www.kkt-group.com



Technologiezentrum
in Osterode: Hier entstehen
innovative Lösungen für zahl-
reiche Industrien

Interview mit



Dr. Sven Vogt,
*Geschäftsführer
und*



Maximilian Steffien,
*Werksleiter Norsystec,
Tochtergesellschaft
der KKT Holding GmbH*

Materialien, die moderne Industrie möglich machen

Die KKT Holding GmbH hat sich von zwei deutschen Standorten zu einer international aufgestellten Industriegruppe entwickelt. Mit hoher eigener Wertschöpfung, technologischer Kompetenz in der Verarbeitung von Gummi-, Kautschuk- und Kunststoffkomponenten sowie einer breiten Branchenbasis behauptet sich das Unternehmen erfolgreich in anspruchsvollen Märkten – von Automotive über Luftfahrt bis Medizintechnik. Dr. Sven Vogt, Geschäftsführer, und Maximilian Steffien, Werksleiter der Norsystec, einer Tochtergesellschaft der KKT Holding GmbH, sprechen über die Entwicklung der Gruppe, technologische Stärken, internationale Märkte und die strategischen Ziele für die kommenden Jahre.

zwei Unternehmen eine mittelständische Industriegruppe mit klarer technologischer Ausrichtung entstanden.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Vogt, Herr Steffien, wie hat sich die KKT-Gruppe entwickelt und wie ist das Unternehmen heute aufgestellt?

sprungsstandorten – KKT Fröhlich in Osterode und KKT Pressig. In den vergangenen Jahren haben wir die Gruppe strategisch weiterentwickelt und international ergänzt. Ein wichtiger Schritt war die Ausgründung der Materialentwicklung in die Tochterge-

sellschaft Elastica. Gleichzeitig haben wir unsere Struktur durch internationale Standorte erweitert – etwa in Tunesien für arbeitsintensive optische Bearbeitungen und Systemmontagen sowie in Rumänien für halb automatisierte Umspritzprozesse. So ist aus

Maximilian Steffien: Ich bin Werksleiter der Norsystec, einer 100%igen Tochter der KKT Holding, und verantworte den Standort. 2012 bin ich über ein duales Studium bei KKT eingestiegen, war anschließend Assistent von Dr. Sven Vogt und später Projekt-



Präzision in jedem Prozessschritt: In der modernen Fertigung entstehen aus spezialisierten Elastomer- und Kunststoffmischungen hochkomplexe Bauteile für anspruchsvolle industrielle Anwendungen – gefertigt mit technologischem Know-how, langjähriger Erfahrung und einem klaren Fokus auf Qualität und Zuverlässigkeit



manager bei Norsystemec. Seit 2019 leite ich den Standort. Die Gruppe bietet jungen Führungskräften früh Verantwortung und Entwicklungsmöglichkeiten.

Wirtschaftsforum: Die vergangenen Jahre waren für viele Industrieunternehmen schwierig. Wie ist KKT mit den Krisen umgegangen?

Dr. Sven Vogt: Wir haben früh darauf gesetzt, einen großen Teil der Wertschöpfung selbst abzudecken. Heute fertigen wir je nach Produkt etwa 80 bis 85% innerhalb der Gruppe. Dadurch haben wir eine hohe technische und operative Kontrolle und sind weniger abhängig von externen Lieferketten. Krisen wie Pandemie oder geopolitische Spannungen haben uns natürlich getroffen, aber meist nur begrenzt. In manchen Situationen waren wir sogar der Lieferant, der noch liefern konnte. Gleichzeitig nutzen wir Krisen bewusst, um zu investieren und uns technologisch weiterzuentwickeln.

Maximilian Steffien: Für uns am Standort bedeutet das vor allem, stabile Prozesse sicherzustellen und gleichzeitig Projekte weiter voranzutreiben. Gerade in unsicheren Zeiten ist es entscheidend, Kunden zuverlässig zu beliefern und die eigene Wertschöpfung zu sichern.

Wirtschaftsforum: Wie groß ist die KKT-Gruppe heute und wo sehen Sie Ihre Marktposition?

Dr. Sven Vogt: Wenn wir alle Standorte zusammen betrachten, beschäftigen wir knapp 1.000 Mitarbeiter. Um die Entwicklung zu verdeutlichen: Um die Jahrtausendwende lagen wir bei rund 200 Mitarbeitern und etwa 20 Millionen EUR Umsatz, heute bei etwa 70 bis 75 Millionen EUR. Im Markt sehen wir uns insgesamt im oberen Drittel. In Bereichen wie Luftfahrt, Sicherheitstechnik oder elektrotechnischen Anwendungen verfügen wir durch unsere Kombination aus Material-, Werkzeug-, Verarbeitungs-, Prüf- und Montagetechnologie über eine sehr starke technologische Position.

Maximilian Steffien: Diese Marktposition spürt man auch in der Produktion. Wir arbeiten in technologisch anspruchsvollen Segmenten mit hohen Qualitätsanforderungen. Entsprechend wichtig ist es, Projekte präzise umzusetzen und flexibel auf neue Anforderungen zu reagieren.

Wirtschaftsforum: In welchen Branchen sind Sie aktiv und wie international ist Ihr Geschäft?

Dr. Sven Vogt: Unsere Aktivitäten sind bewusst breit diversifi-

ziert. Eine zentrale Säule ist die Materialentwicklung sowie die Produktion und der Vertrieb von Gummi- und Silikonmischungen. Darüber hinaus fertigen wir komplexe Gummi-, Kautschuk- und Kunststoffteile für Automotive, Luftfahrt, Sicherheitstechnik, Medizintechnik und industrielle Anwendungen – etwa optische Interieur-Bauteile, Feuerwehrmasken, Flugzeugdichtungen, Mittelspannungsanwendungen oder Beatmungsschläuche. Über 80% unserer Kunden sind OEMs. Europa ist unser Hauptmarkt, zugleich sehen wir Wachstum in Brasilien, Südafrika, Indien und Indonesien. In Nord- und Südamerika sowie China arbeiten wir mit Partnerstrukturen.

Maximilian Steffien: Für die Werke bedeutet diese Branchenvielfalt eine große Bandbreite an Anforderungen. Unterschiedliche Märkte und Stückzahlen erfordern flexible Prozesse und eine enge Abstimmung innerhalb der Gruppe.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Automotive für Ihr Unternehmen?



Dr. Sven Vogt: Automotive ist eine wichtige, aber nicht die einzige Säule. Wir sind in technologisch anspruchsvollen Segmenten tätig, oft als Alleinlieferant oder mit wenigen Wettbewerbern. Gleichzeitig arbeiten wir plattformorientiert, was Stabilität schafft. Auf die Transformation der Branche reagieren wir mit Investitionen in neue Materialien, Recyclinglösungen und Mehrkomponententechnologien für die Elektromobilität.



Schalthebel-Baugruppe für die Automobilindustrie: Präzise gefertigt für Funktion, Ergonomie und Zuverlässigkeit



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Entwicklung und Produktion anspruchsvoller Elastomer- und Kunststoffkomponenten sowie Materiallösungen für industrielle Anwendungen

Zahlen und Fakten

Gegründet: 2002

Struktur: Holdingstruktur (GmbH) mit spezialisierten Tochtergesellschaften, u.a. Norsystec und Elastica

Niederlassungen: Deutschland sowie internationale Produktionsstandorte, z.B. in Tunesien und Rumänien

Mitarbeiter: 1.000 in der Unternehmensgruppe

Umsatz: 70-75 Millionen EUR

Export: internationale Märkte mit Schwerpunkt Europa; Kunden auch in Amerika und weiteren globalen Regionen

Leistungsspektrum

Entwicklung technischer Elastomer- und Kunststofflösungen, Produktion komplexer Bauteile und Baugruppen, Materialentwicklung sowie Herstellung von Gummi- und Silikonmischungen, Anwendungen u.a. in Automotive, Luftfahrt, Industrie, Sicherheits- und Medizintechnik

Messen und Ausstellungen

Teilnahme an regionalen Berufs- und Karrieremessen zur Nachwuchsgewinnung

Philosophie

Hohe Materialkompetenz und technologische Präzision, langfristige Kundenpartnerschaften, Qualität und Zuverlässigkeit, mittelständische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, Vertrauen und langfristiger Mitarbeiterbindung

Zukunft

Ausbau technologischer Kompetenzen, Weiterentwicklung komplexer Material- und Bauteillösungen, Umsetzung neuer Projekte bis 2030, Stärkung internationaler Kundenbeziehungen, Investitionen in Nachhaltigkeit und Nachwuchsförderung



Maximilian Steffien: Für die Produktion bedeutet das vor allem, Projekte zuverlässig in die Serie zu bringen und Prozesse kontinuierlich zu verbessern. Gerade im Automotive-Bereich ist operative Stabilität entscheidend.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und Digitalisierung?

Dr. Sven Vogt: Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie – ökologisch wie sozial. Gerade im Bereich Gummi ist das anspruchsvoll, deshalb arbeiten wir daran, Materialien effizienter einzusetzen und Abfälle zu reduzieren. Ein wichtiger Fortschritt ist die verlängerte Lebensdauer vieler Produkte. Parallel investieren wir in Digitalisierung, Automatisierung und KI-nahe Technologien, um Mitarbeitende zu entlasten und neue Entwicklungsmöglichkeiten zu schaffen. Bis 2030 wollen wir klimaneutral sein; aktuell liegen wir bei rund 20% Energieautarkie und bauen diesen Anteil weiter aus.

Maximilian Steffien: Für den Standort sind Nachhaltigkeit und insbesondere CO₂-Neutralität zentrale Themen. Gleichzeitig

arbeiten wir daran, unsere Wertschöpfungstiefe weiter zu sichern und interne Projekte konsequent umzusetzen.

Wirtschaftsforum: Was sind Ihre wichtigsten Ziele für die kommenden Jahre?

Dr. Sven Vogt: Die kommenden Jahre werden dynamisch. Viele Projekte, die wir in den letzten zwei bis drei Jahren vorbereitet haben, gehen nun in die Umsetzung und sollen zwischen 2028 und 2030 auf den Markt kommen. Ein entscheidender Erfolgsfaktor bleibt unsere Mannschaft. Wir investieren stark in Ausbildung und Nachwuchs. Viele Mitarbeiter bleiben über Jahrzehnte im Unternehmen – getragen von einer mittelständischen Kultur mit flachen Hierarchien, Vertrauen und offener Fehlerkultur.

Maximilian Steffien: Für uns am Standort bedeutet Zukunft vor allem, Projekte erfolgreich umzusetzen und Prozesse weiter zu stärken. Gleichzeitig profitieren wir davon, Teil einer Gruppe zu sein, die Entwicklungsmöglichkeiten bietet und jungen Führungskräften Verantwortung überträgt. Genau das habe ich selbst erlebt.



Von Fahrzeugkomponenten bis zu Sicherheitsausrüstung: Präzisionsbauteile übernehmen in unterschiedlichsten technischen Anwendungen zentrale Funktionen, tragen wesentlich zur Leistungsfähigkeit moderner Systeme bei und erfüllen höchste Anforderungen an Zuverlässigkeit

Vier Säulen, ein Fundament



Der hohe Automatisierungsgrad ermöglicht kurze Lieferzeiten und wettbewerbsfähige Preise

Wenn auf Straßen Öl ausläuft, rücken Spezialmaschinen aus. Sie kommen nicht selten aus dem Hause Wehner Metalltechnik. Was als Kfz-Betrieb begann, hat sich über Jahrzehnte zu einem vielseitigen Metallverarbeitungsunternehmen entwickelt, das Lohnfertigung und patentierten Fahrzeugbau unter einem Dach vereint. Geschäftsführer Boris Wehner führt den Betrieb seit 2016 in 2. Generation.

Gegründet 1971 als Abschleppdienst und Kfz-Betrieb, wandelte sich das Unternehmen in den 1990er-Jahren schrittweise in Richtung Metallbau und Blechbearbeitung. Als Boris Wehner 2008 als gelernter Zerspanungsmechaniker und Feinwerkmechanikermeister ins Unternehmen eintrat, kamen Zerspanung und – naheliegend aus der Unternehmensgeschichte heraus – die Entwicklung von Ölspurbeseitigungsmaschinen hinzu. 2016 übernahm er den Betrieb mit 28 Jahren in 2. Generation. Heute gliedert sich das Unternehmen in vier Bereiche: Fahrzeugbau, Blechfertigung, Zerspanung und Metallbau. Die drei Fertigungsbereiche sind eigenständige Kostenstellen, die sowohl intern zuliefern als auch direkt am Markt agieren. „Der Kun-

de bekommt bei uns das Drehteil, das Blechteil und das Ganze noch zu einer Baugruppe verschweißt – alles aus einer Hand, mit nur einem Ansprechpartner“, erklärt Boris Wehner. Der hohe Automatisierungsgrad ermögliche dabei wettbewerbsfähige Preise und kurze Lieferzeiten.

Patentiertes Nischenprodukt

Der größte Unternehmensbereich ist heute der Fahrzeugbau. Wehner Metalltechnik entwickelt und fertigt Spezialmaschinen zur Beseitigung von Ölspuren auf Fahrbahnen, in Fahrzeuggrößen von 7,5 bis 18 t. Teile der Anlage sind patentiert, der Auftragsvorrat beträgt derzeit zweieinhalb Jahre. „Wir sind eigentlich ein Maschinenbauer, der Fahrzeugbau macht“, sagt Boris Wehner, „wir



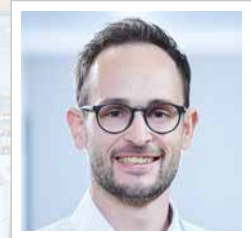
In der Metallbauabteilung entstehen Schweißbaugruppen für den eigenen Fahrzeugbau sowie für externe Kunden

arbeiten nicht mit der üblichen Fahrzeugbautechnik, sondern mit Fertigungstechnologien aus dem Maschinenbau.“

Investiert, während andere zögerten

Die vergangenen Jahre waren auch für Wehner Metalltechnik keine leichten: Volatile Rohstoffmärkte, rückläufige Aufträge und immer kurzfristige Bestellungen in kleineren Losgrößen prägten das Bild. Doch während Marktbegleiter Investitionen verschoben, verdoppelte das Unternehmen, für das mehr als 60 Mitarbeitende tätig sind, seine Produktionsfläche auf 5.000 m², führte ein durchgängiges ERP-System ein und automatisierte die Zerspanung. Auch KI hält Einzug: Für die Angebotserstellung nutzt Wehner Metalltechnik inzwischen KI-gestützte Dienste, die Positionen au-

Interview mit



Boris Wehner,
Geschäftsführer
der Wehner Metalltechnik GmbH
& Co. KG



Spezialfahrzeug zur Ölspurbeseitigung: Wehner Metalltechnik entwickelt und fertigt die Maschinen weitgehend im eigenen Haus

tomatisch aus PDF-Anfragen der Kunden generieren. Mindestens 10% Umsatzwachstum pro Jahr war die Bilanz der vergangenen zehn Jahre. Langfristig möchte Boris Wehner das Unternehmen in die nächste Generation überführen – die 3. Generation ist bereits geboren. „Ich würde mir wünschen, man würde das Unternehmen in 50 Jahren noch sehen“, sagt er.



wehner
METALLTECHNIK

KONTAKTDATEN

Wehner Metalltechnik GmbH & Co. KG
Oberkalbacher Straße 45
36148 Kalbach
Deutschland
☎ +49 9742 81000
info@wehner-metalltechnik.de
www.wehner-metalltechnik.de

Die gesamte Wertschöpfung in der Windkraft



Die Neuerrichtung einer Windkraftanlage ist nur ein anfänglicher Teil der Wertschöpfungskette. Denn irgendwann werden ihr Rückbau und die Verwertung ihrer Komponenten beziehungsweise möglicherweise auch eine Zweitverwendung an einem anderen Standort folgen: Hierin liegen die gewachsenen Kernkompetenzen der neowa GmbH, die als Teil der Wind Services Group perspektivisch den gesamten Lebenszyklus der Anlagen ihrer Kunden betreuen will.

Wirtschaftsforum: Herr Lange, die neowa GmbH tritt als starker Partner für den Rückbau von Windenergieanlagen im Markt auf – Ihr genaues Leistungsspektrum hat mit den Jahren aber einen deutlichen Wandel erfahren.

Mika Lange: Wir haben ursprünglich zunächst Verwertungsleistungen für Rotorblätter erbracht, wofür es in Deutschland seit dem 2005 beschlossenen Deponieverbot keine vernünftigen Lösungen gab. Zu dem Zweck haben wir

dann ein Unternehmen gegründet, mit dem wir Rotorblätter und andere Abfälle aus glasfaserverstärktem Kunststoff gesammelt und mechanisch für die thermische und stoffliche Verwertung aufbereitet haben. Dafür wurde uns 2017 der erste Platz bei den GreenTec Awards verliehen. Im Grunde sind wir damals als Industrierater für Unternehmen mit hohem Abfallvolumen aufgetreten; wir haben sie dabei unterstützt, die anfallenden Mengen zu reduzieren und sich höherwertige

Verwertungswege zu erschließen. Bis Ende 2024 haben wir selbst Abfallbehandlungsanlagen mit einer Jahresleistung von mehreren 200.000 t betrieben – diese sind im Zuge der Restrukturierung und der Konzentration auf das Rückbaugeschäft geschlossen worden. Auslöser dafür war ein Brand in der Abfallbehandlung in 2023.

Wirtschaftsforum: Infolgedessen haben Sie dieses Geschäftsfeld komplett eingestellt – und widmen sich seitdem allein der Wind-

kraft. Wie groß war der Shift auf der Unternehmensebene?

Mika Lange: Immens. Dieser Schritt war schließlich mit einigen Risiken verbunden – aber wir mussten entscheiden. In diesem Zuge waren auch eine personelle Neuaufstellung, die Implementierung neuer IT-Strukturen sowie weitreichende Veränderungen bei unseren internen Prozessabläufen unvermeidbar. Da wir uns jedoch schon lange für alle rotorblätterproduzierenden Unterneh-

Interview mit



Mika Lange,
General Manager
der neowa GmbH

Der Rückbau von Altanlagen und die Errichtung neuer Windräder gehen oft Hand in Hand

neowa

KONTAKTDATEN

neowa GmbH
Stadtkoppel 34
21337 Lüneburg
Deutschland
☎ +49 4131 2874950
✉ info@neowa.eu
www.neowa.eu

men im Markt um die Verwertung gekümmert hatten, bestanden bereits gute Kontakte in die Branche und ein entsprechend belastbares Vertrauensverhältnis zu unseren Partnern. Seit 2020 haben wir unser Rückbauportfolio wesentlich erweitert. Neben bodengebundenen Arbeiten übernehmen wir seither auch Rückbauarbeiten in der Höhe, inklusive Kran- und Teamleistungen.

Wirtschaftsforum: Wie umfassend fällt Ihr Leistungsspektrum heute aus – und wie früh ist neowa bereits in die Projektphase involviert?

Mika Lange: Prinzipiell engagieren wir uns in der strategischen Planung gern schon von den ersten Gedankengängen an und beraten dabei zu Kostengesichtspunkten, Arbeits- und Umweltschutzmaßnahmen und Möglichkeiten zur Verbesserung der CO₂-Bilanz. Im Repowering übernehmen wir die vorbereitenden Rückbauarbeiten und bauen die Altanlagen sowie gegebenenfalls bestehende Nebengebäude wie Trafohäuser oder Fundamente zurück. Idealerweise brechen wir hierbei den Beton, um ihn anschließend wieder direkt vor Ort einzusetzen und den Stoffkreislauf somit vollständig zu schließen. Bestehende Synergien nutzen wir dabei so gut wie möglich aus – etwa Infrastruktur, die schon für die anstehenden Neubaumaßnahmen errichtet worden ist. Neben unserer umfassenden Projektarbeit haben wir das Ziel, mit unserer Tätigkeit Branchenstandards zu setzen:



Nicht nur bei der Verwertung der Rotorblätter hat neowa Pionierarbeit geleistet

Dazu engagieren wir uns als Gründungsmitglied der RDRWind in der Erarbeitung von Normen zu Rückbau, Demontage und Recycling, die auch Behörden und vielen weiteren Stakeholdern wichtige Anhaltspunkte an die Hand geben sollen.

Wirtschaftsforum: Perspektivisch möchten Sie Ihre Kunden als Teil der Wind Services Group mit einem noch weitreichenderen Leistungsspektrum unterstützen.

Mika Lange: Neowa engagiert sich heute im selektiven und rechtssicheren Rückbau samt der fachgerechten Zerlegung der relevanten Bauteile wie der Rotorblätter. Darüber hinaus kümmern wir uns um attraktive Zweitmarktoptionen von ganzen Windkraftanlagen wie auch von einzelnen Komponenten, die dementsprechend an andere Betreiber verkauft, anderswo in Europa wiederaufgebaut und dort ihrem ursprünglichen Zweck gemäß wieder betrieben werden. Zusammen mit anderen Unternehmen

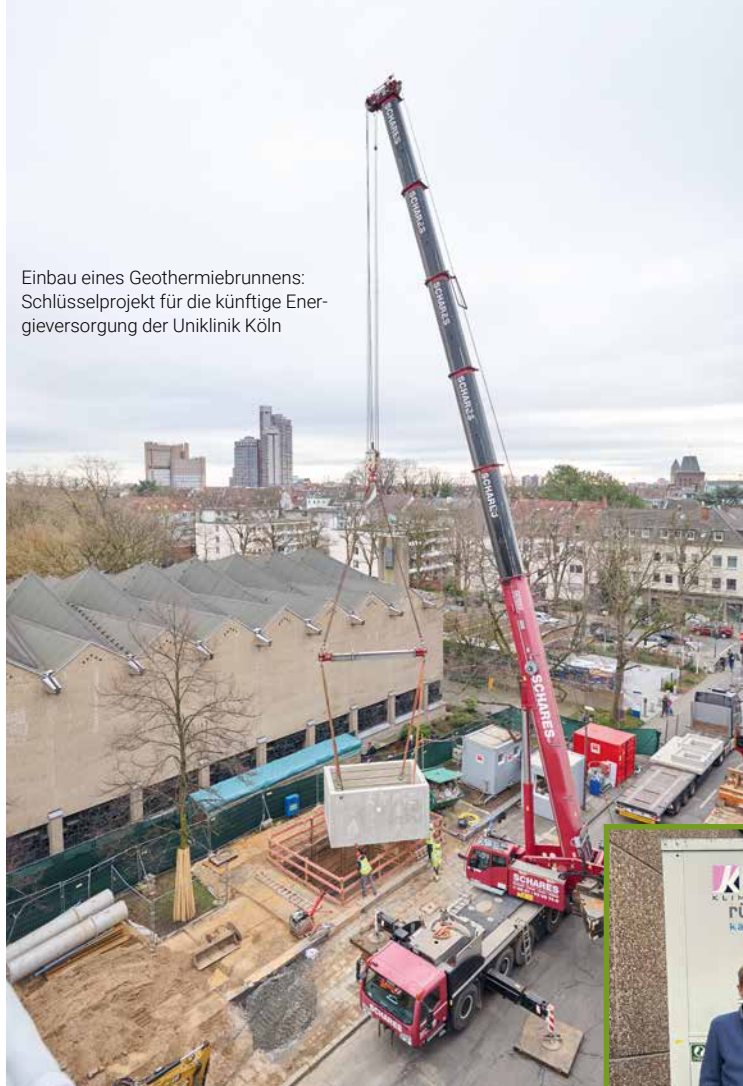
aus der Wind Services Group möchten wir uns dem Lebenszyklus der Windkraftanlage nun aber noch umfassender widmen und dazu auf das 400 Mitarbeiter starke vorhandene Installations- und Servicepersonal der gesamten Wind Services Group zurückgreifen. So können wir unsere Partner von der ursprünglichen Errichtung über die Wartungsarbeiten bis hin zum Rückbau und zur Wiederverwendung stillgelegter Anlagen betreuen. Dabei arbeiten wir eng mit den Originalherstellern der Windkraftanlagen zusammen.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie dabei auf die aktuelle Marktlage im Windenergiesegment?

Mika Lange: Die Nachfrage nach unseren Leistungen wird vornehmlich von der Errichtung von Neuanlagen getrieben, in deren Zuge dann Rückbaumaßnahmen der bestehenden Windkraftinfrastruktur am jeweiligen Standort erforderlich werden. In den nächsten Jahren werden etliche Anlagen das Ende ihrer technischen und wirtschaftlichen Lebensdauer erreichen. Als Rückbau-Spezialist empfehlen wir die rechtzeitige Planung, um frühzeitig über Weiterverwendung, Verwertung oder Entsorgung der Komponenten entscheiden zu können.



Einbau eines Geothermiebrunnens:
Schlüsselprojekt für die künftige Energieversorgung der Uniklinik Köln



Unternehmen der Uniklinik Köln

KONTAKTDATEN

medfacilities Energie GmbH
Gleueler Straße 66
50931 Köln
Deutschland
☎ +49 221 47896401
sekretariat@medfacilities.de
www.medfacilities.de

Interview mit



*Prof. Dr. Peter Heinen,
Geschäftsführer
der medfacilities Energie GmbH
und*



*Dipl.-Ing. Bernd Oerder,
Bereichsleiter Energie- und
Produktmanagement
der Uniklinik Köln*

Steigende Energiekosten, Klimawandel und eine hochkomplexe technische Infrastruktur stellen Krankenhäuser vor enorme Herausforderungen. Die medfacilities Energie GmbH geht sie mit einer Energie- und Technologieoffensive an. Wirtschaftsforum sprach mit Prof. Dr. Peter Heinen und Dipl.-Ing. Bernd Oerder über Meilensteine, Einsparpotenziale und Zukunftspläne.



Bernd Oerder, Prof. Dr. Peter Heinen und Prof. Dr. Markus Rothschild (Leiter Institut für Rechtsmedizin der Uniklinik Köln) beim Start der Wärmepumpe am Institut für Rechtsmedizin

Energie neu denken: Wie Kölns Uniklinik Effizienz und Zukunft sichert

Wirtschaftsforum: Herr Prof. Dr. Heinen, welche Schritte waren prägend in der Entwicklung der medfacilities Energie GmbH?

Peter Heinen: Ganz klar der Übergang zur Anstalt öffentlichen Rechts im Jahr 2000. Vorher wa-

ren wir eine Landesoberbehörde ohne ökonomische Verantwortung. Mit der neuen Struktur mussten wir erstmals unternehmerisch handeln – das hat unsere gesamte Denkweise verändert und die Grundlage für spätere Innovationen geschaffen. Mit der neuen

Vorstandsstruktur konnten wir uns komplett neu aufstellen. Unter Dr. Blattmann entstanden mehrere Tochtergesellschaften – darunter 2009 die medfacilities Energie. Das war für uns der Startpunkt, Energieeffizienz mit eigenen Lösungen strategisch zu denken.

Wirtschaftsforum: Herr Oerder, welche Rolle spielt Energieeffizienz heute für Sie?

Bernd Oerder: Sie ist unser Kerngeschäft. Wir erzielen unsere Leistung nicht über Umsatzsteigerung, sondern über



Solarstrom vom Dach: Die Uniklinik Köln setzt auch auf Photovoltaik, um ihren Energiemix nachhaltiger zu gestalten



Die BHKW-Anlage der Uniklinik Köln: Ein zentraler Baustein auf dem Weg zu Effizienz und Dekarbonisierung



Die Kälteanlage sorgt für stabile Temperaturen und sichere Klinikprozesse

Einsparungen für die Uniklinik. Die Blockheizkraftwerke waren dafür ein großer Hebel: Seit 2010 haben wir insgesamt 15 bis 20 Millionen EUR eingespart – durch günstigen Eigenstrom, KWK-Förderung und frühere EEG-Umlagebefreiungen.

Wirtschaftsforum: Ein Hauptthema für das Unternehmen ist Geothermie.

Peter Heinen: Wir arbeiten hier an einem der größten Projekte oberflächennaher Geothermie in Deutschland. Es ist technisch extrem anspruchsvoll, weil wir die Systeme in eine bestehende, hochkomplexe Infrastruktur integrieren müssen.

Bernd Oerder: Externe Vorbilder gibt es kaum. Wir entwickeln vieles selbst – gemeinsam mit Geologen, Planern und Spezialisten. Aber wir sind überzeugt, dass Geothermie ein zentraler Baustein der künftigen Energieversorgung wird.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr aktuelles Energie-Portfolio aus?

Bernd Oerder: Wir arbeiten an einem durchgehenden Einsparprojekt – von BHKW über kleinere Intracting-Maßnahmen bis hin zur Dekarbonisierung. Zudem sind wir seit Jahren nach ISO 50001 zertifiziert und müssen kontinuierlich Verbesserungen nachweisen. Das gelingt uns sehr gut.

Wirtschaftsforum: Ist Ihr Modell auch auf andere Branchen übertragbar?

Bernd Oerder: Grundsätzlich ja. Wir haben unser Energieversorger-Modell auch in anderen Kliniken implementiert. Allerdings sind frühere Vorteile wie die EEG-Umlagebefreiung heute geringer. Zudem haben wir auf dem Campus der Uniklinik selbst mehr als genug Projekte.

Wirtschaftsforum: Herr Prof. Dr. Heinen, wie sehen Sie Ihre Rolle heute?

Peter Heinen: Ich übergebe bald die Leitung der ursprünglichen Muttergesellschaft und konzentriere mich weiter auf die Energiegesellschaft – gemeinsam mit

Herrn Oerder. Energie ist mein Steckenpferd, und die kommenden Jahre werden hochspannend.

Wirtschaftsforum: Wie arbeiten Sie beide im Alltag zusammen?

Peter Heinen: Wir sind ein Tandem – nicht immer ist klar, wer vorne sitzt.

Bernd Oerder: Unsere Projekte laufen über viele Jahre. Wir planen heute schon bis 2030. Da braucht es Erfahrung und eingespielte Zusammenarbeit.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie auf KI im Energiemanagement?

Peter Heinen: Sie wird zuerst im Gebäudebetrieb und Ticketing große Wirkung entfalten. Wir sitzen auf Daten, nutzen sie aber noch nicht umfassend.

Bernd Oerder: Versorgungssicherheit steht im Krankenhaus über allem. Deshalb gehen wir hier bewusst vorsichtig vor.

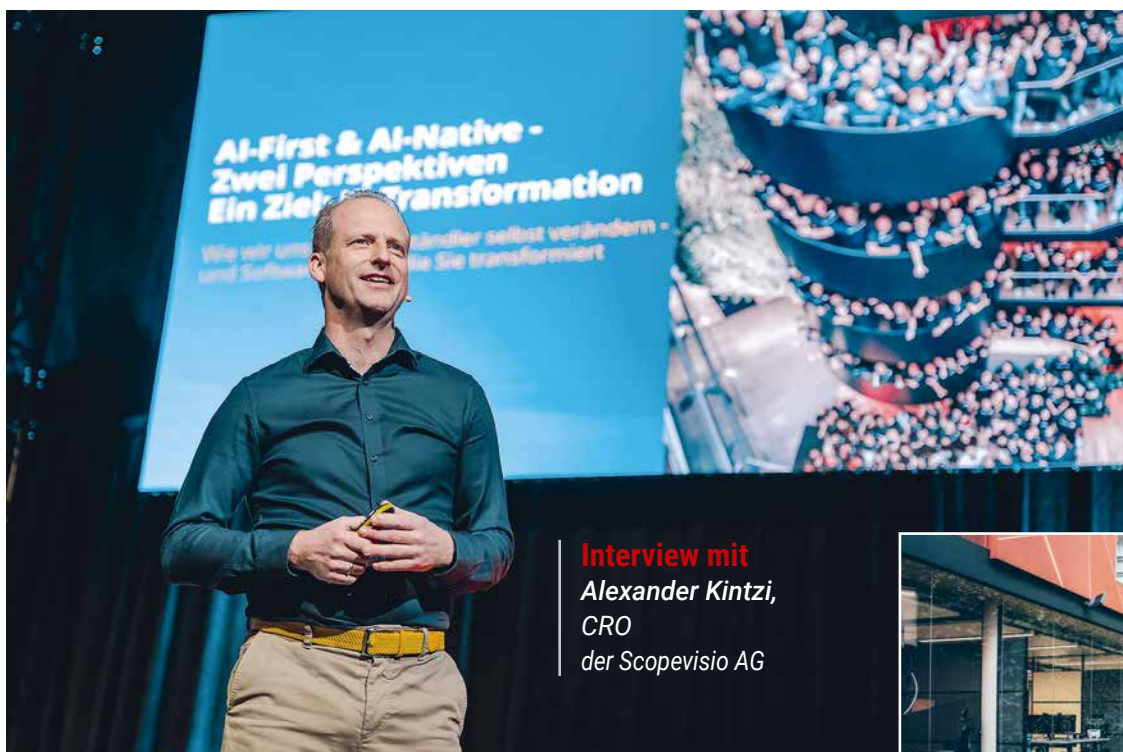
Wirtschaftsforum: Wie wirkt sich der Klimawandel auf Ihre Arbeit aus?

Peter Heinen: Früher galt: Komfortkühlung ist tabu. Heute wissen wir, dass hitzeanfällige Patientenräume ohne wirksame Kühlung gefährlich sind. Wir müssen künftig mit leistungsfähiger Bauteilkühlung arbeiten. Das verändert den Energiebedarf massiv.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihre Vision für die nächsten Jahre?

Bernd Oerder: Die Uniklinik weiter zu dekarbonisieren und Infrastruktur so vorzubereiten, dass Effizienz, Sicherheit und Kosten in Balance bleiben. Das ist ein Generationenprojekt.

Peter Heinen: Unser gemeinsames Ziel bleibt klar – wir wollen die Energieversorgung resilient und zukunftsfähig machen.



Interview mit
Alexander Kintzi,
CRO
der Scopevisio AG

SCOPEVISIO
Simplify your daily business

KONTAKTDATEN

Scopevisio AG
Konrad-Zuse-Platz 7
53227 Bonn
Deutschland
☎ +49 228 76364101
info@scopevisio.com
www.scopevisio.com

Innenansicht des Firmengebäudes der Scopevisio AG: moderne Arbeitswelten für digitale Prozesse und vernetztes Arbeiten



Einfacher arbeiten. Besser entscheiden. Wie KI den Mittelstand stärkt.



Die Anforderungen an den Mittelstand wachsen und genau darin liegt die Chance: Wer die richtigen Werkzeuge wie KI einsetzt, verwandelt Fachkräftemangel, regulatorische Anforderungen und steigende Prozesskomplexität in einen echten Wettbewerbsvorteil. Genau hier setzt die Scopevisio AG aus Bonn an. Das Unternehmen entwickelt cloudbasierte ERP-Lösungen, mit denen sich kaufmännische Kernprozesse in einer zentralen Plattform abbilden und automatisieren lassen. Im Gespräch erläutert Alexander Kintzi, CRO, warum integrierte Systeme heute mehr sind als ein Effizienzwerkzeug, welche Rolle künstliche Intelligenz bereits im operativen Alltag spielt und weshalb für ihn Sicherheit, Skalierbarkeit und Einfachheit die entscheidenden Kriterien moderner Unternehmenssoftware sind.

Wirtschaftsforum: Herr Kintzi, was ist der Anspruch von Scopevisio?

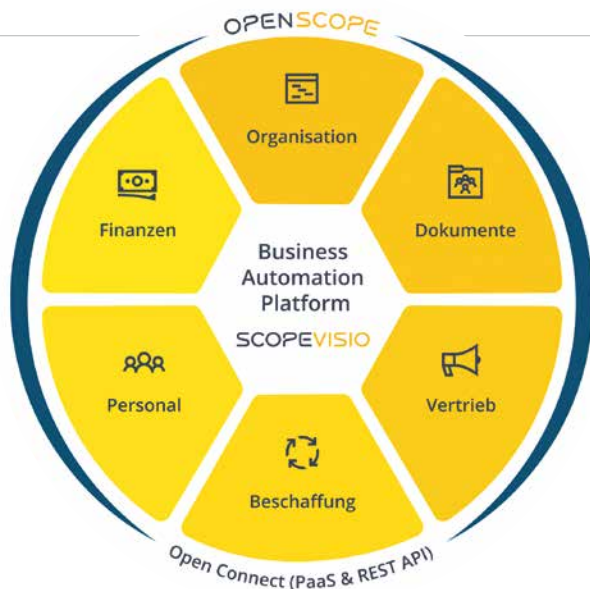
Alexander Kintzi: Unser Ziel ist es, den Mittelstand von unnötiger Komplexität zu befreien. Viele Unternehmen arbeiten noch mit gewachsenen Systemlandschaften, Insellösungen und manuellen Abläufen. Das kostet Zeit, bindet Fachkräfte und erschwert fundier-

te Entscheidungen. Wir verfolgen deshalb einen ganzheitlichen Ansatz: kaufmännische Prozesse sollen in einer durchgängigen, cloudbasierten Plattform zusammenlaufen – vom Vertrieb über das Projektgeschäft und die Beschaffung bis hin zu Buchhaltung, Controlling und HR. Unser Leitmotiv lautet nicht ohne Grund: „Simplify your daily business.“

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Ihre Lösung von anderen Anbietern im Markt?

Alexander Kintzi: Viele Anbieter sind in einzelnen Disziplinen stark, aber Unternehmen müssen dann mehrere Systeme miteinander verbinden. Genau dort entstehen oft Reibungsverluste, Datensilos und unnötiger Aufwand. Unser

Ansatz betrachtet Prozesse von Anfang bis Ende. Wenn Vertrieb, Projekte, Finanzen und Dokumente in einer gemeinsamen Datenbasis zusammengeführt werden, entsteht ein deutlich klareres Bild des Unternehmens. Das beschleunigt Entscheidungen und erhöht die Transparenz. Hinzu kommt, dass wir die Cloud nicht als technisches Detail ver-



Die Business Automation Platform von Scopevisio steht für vernetzte Prozesse, weniger Komplexität und mehr Effizienz im Mittelstand

stehen, sondern als strategischen Vorteil. Eine echte cloudbasierte Architektur schafft Skalierbarkeit, Flexibilität und schnelle Einführung. Unternehmen müssen keine schwerfälligen Infrastrukturen aufbauen, sondern können deutlich schneller produktiv werden.

Wirtschaftsforum: Künstliche Intelligenz ist derzeit das große Thema. Welche Rolle spielt sie bei Scopevisio?

Alexander Kintzi: KI ist für uns kein Add-on, sondern ein zentraler Baustein der Weiterentwicklung. In den vergangenen zwei Jahren hat sich sehr deutlich gezeigt, dass Unternehmen nicht nur digitaler, sondern auch intelli-

gener arbeiten wollen. Gerade in kaufmännischen Prozessen liegen enorme Potenziale: bei der Belegverarbeitung, bei Buchungsvorschlägen, im Reporting oder bei der Auswertung von Unternehmenswissen. Wichtig ist dabei der praktische Nutzen. Mittelständler brauchen keine theoretischen KI-Debatten, sondern praxisnahe Lösungen, die ihren Arbeitsalltag spürbar verbessern. Wenn Routineaufgaben automatisiert werden, gewinnen Mitarbeitende Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten. Genau darin sehen wir einen entscheidenden Hebel für Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit.

Wirtschaftsforum: Viele Unternehmen sind beim Thema KI

zugleich fasziniert und verunsichert. Wie begegnen Sie diesen Bedenken?

Alexander Kintzi: Die größte Sorge betrifft fast immer die Sicherheit sensibler Daten – und das zu Recht. Deshalb setzen wir auf einen Ansatz, bei dem Unternehmenswissen geschützt bleibt und Zugriffsrechte konsequent berücksichtigt werden. KI darf im Mittelstand nur dann funktionieren, wenn sie vertrauenswürdig, kontrollierbar und in bestehende Governance-Strukturen eingebettet ist. KI ist kein Privileg großer Konzerne, denn der Mittelstand kann sie schneller und flexibler umsetzen und sich so einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen. Sie kann Unternehmen mit begrenzten Ressourcen in die Lage versetzen, deutlich effizienter zu arbeiten und Entscheidungen fundierter vorzubereiten. Genau deshalb beschäftigen wir uns intensiv mit der Frage, wie KI in unserer Plattform echten Mehrwert schafft – ohne neue Risiken zu erzeugen.

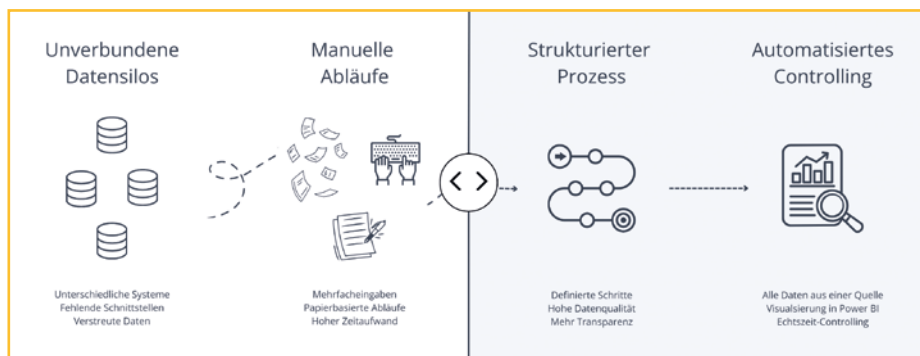
Wirtschaftsforum: Wie hat sich Scopevisio selbst in den vergangenen Jahren entwickelt?

Alexander Kintzi: Wir haben unser Unternehmen in den letzten Jahren sehr konsequent weiterentwickelt – technologisch, organisatorisch und strategisch. Dazu gehören der Ausbau unserer Funktionsbereiche, die Weiterentwicklung in Richtung KI-gestützter Prozesse und eine klare Wachstumsstrategie. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Ausbau unseres Partnernetzes. Wir sind überzeugt, dass der Markt in der Breite nur gemeinsam erschlossen werden kann – mit IT-Systemhäusern, Beratern und weiteren Multiplikatoren, die nah am Mittelstand arbeiten.

Wirtschaftsforum: Und wohin soll die Reise in den kommenden Jahren gehen?

Alexander Kintzi: Wir bauen unsere Position als führender Cloud-ERP-Anbieter für service-orientierte Mittelständler im DACH-Raum konsequent aus. Dabei geht es nicht nur um Wachstum, sondern um Relevanz. Unsere Vision ist eine intelligente, sichere Plattform, auf der Unternehmen ihr gesamtes kaufmännisches Geschäft steuern können – von der ersten Kundenanfrage bis zur Bilanz.

Die Richtung ist klar: weniger manuelle Arbeit, mehr Automatisierung, bessere Entscheidungen. Der Mittelstand braucht Technologien, die leistungsfähig sind, aber nicht überfordern. Genau das ist unser Anspruch – und daran arbeiten wir jeden Tag.



Der Vorher-Nachher-Effekt mit Scopevisio: weniger manuelle Arbeit, mehr Transparenz und deutlich effizientere Prozesse

Proaktive IT, die einfach funktioniert



Interview mit



Pascal Kube,
Geschäftsführer
der Mahr EDV GmbH



KONTAKTDATEN

Mahr EDV GmbH
Paulinenstraße 8
12205 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 770192-200
service@mahr-edv.de
www.mahr-edv.de



Seit 1999 begleitet die Mahr EDV GmbH mittelständische Unternehmen in die digitale Gegenwart – und bleibt dabei ihren Wurzeln treu: persönlicher Service, planbare Qualität und ein klarer Fokus auf Verlässlichkeit. Aus dem Einmannunternehmen wurde ein Systemhaus mit 18 Standorten in Deutschland und Wien, mehr als 290 Mitarbeitern und über 850 betreuten KMU-Kunden. Geschäftsführer Pascal Kube erklärt, worauf es ankommt.

Wirtschaftsforum: Herr Kube, Sie sind seit den Anfangstagen dabei. Wie hat alles begonnen?

Pascal Kube: Ich bin 1999 zeitgleich zur Gründung durch Fabian Mahr eingestiegen. Aus dem Einmannunternehmen ist ein Systemhaus mit heute rund 290 Mitarbeitern geworden. 2023 hat unser Gründer Anteile an die Private Equity-Gesellschaft Tenzing veräußert; seit 2025 verantworte ich als CEO die strategische Weiterentwicklung. Unsere Mission: störungsfrei arbeiten und Deutschlands verlässlichster IT-Dienstleister für den Mittelstand werden.

Wirtschaftsforum: Viele IT-Dienstleister werben mit Nähe und Kompetenz. Was ist Ihr konkreter Ansatz?

Pascal Kube: Wir verbinden die persönliche Nähe eines lokalen Ansprechpartners mit der Professionalität eines strukturierten Systemhauses. Vertrauen ist in der IT zentral – deshalb bieten wir jedem Kunden feste Ansprechpartner vor Ort, flankiert durch die Tiefe eines großen Teams mit hohem Expertenwissen. Kleine Dienstleister sind oft nah, aber limitiert in der Expertise und in der Fachbreite. Sehr große Systemhäuser verlieren mitunter die persönliche Note. Wir vereinen beides – zum Vorteil des Kunden.

Wirtschaftsforum: Wo sind Sie präsent – und warum setzen Sie so stark auf Regionalität?

Pascal Kube: Wir haben 18 Standorte in Deutschland sowie einen in Wien und erreichen 90%



Wir betreuen unsere Kunden ganzheitlich – von der Infrastruktur über Security bis zum laufenden IT-Support

der deutschen KMUs in unter 60 Minuten. Das Netz verdichten wir weiter – weniger weiße Flecken, mehr Schlagkraft vor Ort. Diese Expansion führen wir seit jeher vollständig organisch: Unsere Standorte starten oft mit einer Person und wenigen Kunden, wachsen dann kontinuierlich und kontrolliert. Beispiel Hamburg: heute sind dort rund 35 Mitarbeiter tätig.

Wirtschaftsforum: Nähe ist das eine – wie stellen Sie Skalierbarkeit und Qualität sicher?

Pascal Kube: Mit einem durchgängigen Qualitätsmanagement, das wir seit 2012 etabliert haben und das sich an ITIL und ISO 9001 und 27001 orientiert. Ziel ist, dass Kunden – egal wo und von wem betreut – die gleiche Servicequalität erhalten. Dieser Rahmen schafft Verlässlichkeit und Vertrauen. Parallel investieren wir in Weiterbil-

dung mit jährlichen Pflichttrainings, Prüfungen und Zertifizierungen für alle IT-Systemadministratoren sowie eine interne Akademie für Fachliches und Soft Skills.

Wirtschaftsforum: Was umfasst Ihre 360-Grad-Betreuung?

Pascal Kube: Unsere 360-Grad-Betreuung deckt den gesamten IT-Service ab - vom 1st über den 2nd bis zum 3rd Level-Support. Dazu gehört ein durchgängiges Monitoring, zuverlässige Backup-Konzepte, Schwachstellenmanagement, Security-Pakete sowie moderne Cloud-Lösungen, vor allem durch unseren eigenen Rechenzentrumsangebote unter Berücksichtigung von digitaler Souveränität unserer Kunden, aber auf Wunsch auch auf Basis von Microsoft Azure und Microsoft 365. Entscheidend bleibt dabei unser proaktiver Ansatz: Wir erkennen und beheben Probleme, bevor sie den Betrieb beeinträchtigen. Viele bezeichnen das als Managed Services – für uns ist es die Grundlage für ein leistungsfähiges, sicheres und planbares IT-Fundament, das Unternehmen langfristig stärkt und den Betrieb sicherstellt.

Wirtschaftsforum: Cloud ist Standard, KI das nächste große Thema. Wie positionieren Sie sich?

Pascal Kube: Wir sind Generalisten, keine Projektdienstleister. Wir betreuen Kunden ganzheitlich und führen sie durch die Projekte, die anstehen – von Cloud-Modernisierungen bis KI-Use-Cases, immer mit Blick auf Security,



Das Management-Team um Pascal Kube: Nicolas Herpel (COO), Danjela Bakovic (CHRO) und Marc-Michael Braun (CFO)

Compliance und Automatisierung. Cyberangriffe werden schneller und gezielter; deshalb härten wir Infrastrukturen standardisiert und begleiten Kunden mit breiter Beratung.

Wirtschaftsforum: Hardwareverkauf gehört dazu – ist das Ihr Fokus?

Pascal Kube: Nein. Rund 80% unserer Umsätze sind wiederkehrend vertraglich planbar – für uns und für unsere Kunden mit festen Budgets. Nur etwa 20% entfallen auf Einmal-Umsätze wie Hardware oder Softwarelizenzen. Unser Ziel ist die Betriebssicherheit und das störungsfreie Arbeiten unserer Kunden. Wenn dafür Hardware oder Software nötig sind, liefern wir – aber im Kern geht es um Service durch Menschen, nicht um den Verkauf von Stücklisten.

Wirtschaftsforum: Für wen arbeiten Sie – und wie läuft Vertrieb heute?

Pascal Kube: Unsere Kunden sind KMU mit 20 bis 200, teils bis 300 IT-Arbeitsplätzen – famili-

engeführt oder investorgeführt. Entscheidend ist ein klares Verantwortungsbewusstsein und der Wunsch nach langfristiger, stabiler IT. Unsere Neukundenakquise ist eine Mischung aus Tradition und Neuem: Outbound-Calling, Google Ads, Social Media und Empfehlungsgeschäft. Während viele auf rein automatisierte E-Mail-Funnel setzen, bleiben wir bewusst im direkten Gespräch – das fällt auf und schafft Nähe.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihr Führungsverständnis?

Pascal Kube: Führung schafft Strukturen, in denen Mitarbeiter wirksam und zufrieden arbeiten können. Wenn Teams wissen, was zu tun ist, Verantwortung übernehmen und gerne zur Arbeit gehen, macht das Kunden glücklich – und damit am Ende das Unternehmen stabil. In Stresssituationen setzen wir auf smarte Kommunikation mit klaren, messbaren Erwartungen. Unsere interne Akademie stärkt Stärken, reduziert Schwächen – individuell und im Team.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele verfolgen Sie für die nächsten Jahre?

Pascal Kube: Wir wachsen weiter – fachlich, organisatorisch, regional. Wir wollen Deutschlands bester IT-Dienstleister für den Mittelstand sein: nicht der lauteste, sondern der verlässlichste. Dafür investieren wir in Qualität, Kultur und Führung, skalieren Rollen und Prozesse und bauen Branchen- sowie Regionalfokus aus. Wichtig ist, Kunden auf Augenhöhe zu begegnen: Mittelstand zu Mittelstand – so bleibt die Balance aus Nähe, Kompetenz und Wirtschaftlichkeit erhalten.

Garantie mit System



Interview mit
Rainer Doerr,
Geschäftsführer
der **mobile GARANTIE**
Deutschland GmbH

In Wedemark nahe Hannover steuert die **mobile GARANTIE** Deutschland GmbH ihre Garantie- und Servicekonzepte



KONTAKTDATEN

mobile GARANTIE Deutschland GmbH
Knibbeshof 10a
30900 Wedemark
Deutschland
☎ +49 5130 9757030
info@mobile-garantie.de
www.mobile-garantie.de

Wirtschaftsforum: Herr Doerr, Sie sind nicht klassisch aus der Versicherungswelt gestartet. Wie begann Ihr Weg in den Garantie-sektor?

Rainer Doerr: Ich komme aus der Praxis. Ich hatte meinen ersten Meisterbetrieb auf Mallorca – und darüber bin ich überhaupt erst an das Thema Garantie herangeführt

Garantie für Gebrauchtwagen: Schutz vor unerwarteten Reparaturkosten

worden. Ein Kontakt in Spanien wollte damals mit Garantie arbeiten. Ehrlich gesagt: Ich wusste zu Beginn gar nicht, was Garantie im versicherungsrechtlichen Sinn bedeutet. Dann habe ich Unterlagen übersetzen lassen und in meiner Werkstatt angefangen, Garantien zu verkaufen. Das war der Einstieg – und von dort ging es Schritt für Schritt weiter nach Spanien, Portugal und später in andere Länder.

Wirtschaftsforum: mobile GARANTIE gibt es seit 2002 – in Deutschland seit 2013. Was war aus Ihrer Sicht der entscheidende Erfolgsfaktor?

Rainer Doerr: Mein Lieblingssatz ist: Wir kombinieren die optimale Nähe zum Handel mit versicherungstechnischer Disziplin. Wir sind B2B, kein B2C – und wir arbeiten zwar nicht als Versicherer,

aber 'wie ein Versicherer' in der Kalkulation und Risikosteuerung. Viele sprechen über Garantie – wir rechnen sie sauber durch. Und wir nehmen unsere Partner mit: Wir entwickeln Lösungen nicht am grünen Tisch, sondern gemeinsam mit dem Handel.

Wirtschaftsforum: Wie zeigt sich diese Nähe zum Handel konkret im Alltag?

Rainer Doerr: Indem wir zuhören – und auch unsere Schwächen offen ansprechen. Das klingt banal, kommt aber an. Wenn etwas nicht gedeckt ist oder eine Situation komplex wird, suchen wir das Gespräch und finden gemeinsam einen Weg. Unsere Kunden schätzen, dass wir nah dran und gleichzeitig autark sind – und schnell entscheiden können.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen von Nischen. Welche Bereiche sind für Sie besonders relevant?

Rainer Doerr: Ein Beispiel ist Taxi – das ist eine Nische, in der wir führend sind. Und spannend ist: Das Taxisegment ist vom Risikobild oft besser als viele denken. Wir haben dort sehr gute Schadenquoten und nahezu keine Zahlungsausfälle. Daneben ist Elektromobilität ein Thema – viele Kunden haben Sorge vor teuren Batteriedefekten, entsprechend wichtig sind passende Absicherungen. Und wir gehen in Bereiche, wo nicht jeder ist: Lkw, Landmaschinen, Glas – industrielle Anwendungen. Das ist unsere Welt: spezifische Risiken sauber steuern und Produkte passgenau bauen.

Wirtschaftsforum: Wie schnell lässt sich ein neues Produkt bei Ihnen realisieren?

Rainer Doerr: Sehr schnell. Wenn Sie mir heute sagen, Sie brauchen ein Garantieprodukt für einen neuen Bereich, dann kann ich nächste Woche einen Vorschlag machen. Wir bringen Produkte in etwa 90 Tagen heraus. Das geht, weil

wir Prozesse bewusst so gewählt haben, dass sie Nischen abdecken – und weil wir nicht versuchen, alles für jeden zu sein.

Wirtschaftsforum: Welche Entwicklungen im Markt sind aktuell die größten Herausforderungen?

Rainer Doerr: Steigende Reparaturkosten sind natürlich ein Thema, das jeden betrifft. Und der wirtschaftliche Druck im Handel steigt – auch durch politische Rahmenbedingungen, Steuern, Vorgaben. Was mir als Unternehmer wirklich Sorge macht, ist Bürokratie: Dokumentationszwang, Prozesse, die nicht mehr rechenbar sind. Da können Sie als Unternehmer viel Verantwortung tragen – aber staatliche Strukturen nicht beeinflussen.

Wirtschaftsforum: Viele Unternehmen hat die Coronazeit stark getroffen. Wie haben Sie diese Phase erlebt?

Rainer Doerr: Für mich war Corona eine Phase, die Angst gemacht hat, weil plötzlich unternehmerische Freiheit eingeschränkt war. Aber wir sind mit Wachstum aus der Zeit herausgegangen – ohne Hilfen. Das ist auch ein Beispiel dafür, dass wir in Chancen denken und sehr schnell reagieren.

Wirtschaftsforum: Wie ist die **mobile GARANTIE** Deutschland heute aufgestellt – in Zahlen und Struktur?

Rainer Doerr: Wir haben aktuell 54 Mitarbeitende, inklusive Außendienst für Deutschland und

Österreich. Und wir liegen bei über 30 Millionen EUR Prämieinnahme. Wichtig ist: Wir fokussieren uns konsequent auf B2B – unsere Lösungen sind derzeit exklusiv für Händler. Gleichzeitig gehen wir stärker in den freien Handel, weil wir uns nicht alles vorschreiben lassen wollen, etwa bei Stundenlöhnen oder Prozessvorgaben. Wir wollen Steuerung, Struktur – und Wachstum mit Disziplin.

Wirtschaftsforum: Seit 2023 ist **mobile GARANTIE** Deutschland Teil einer größeren Gruppe. Was hat sich dadurch verändert?

Rainer Doerr: Für uns war entscheidend: Standortsicherheit und ein Umfeld, das unser Geschäft versteht. Wir hatten mehrere Interessenten – aber hier wurde diese Sicherheit gegeben. Die Zusammenarbeit bestand bereits vorher, und mit dem Einstieg wurde das langfristig abgesichert.

Wirtschaftsforum: Welche Werte prägen Ihr Unternehmen – jenseits von Produkten und Zahlen?

Rainer Doerr: Respekt und Anerkennung. Wir versuchen, auf Augenhöhe zu führen. Nur wenn Mitarbeitende sich mit dem Unternehmen identifizieren, können sie es mit nach vorn bringen. Außerdem investieren wir in Weiterbildung – auch für Kunden – und engagieren uns sozial: von Kinder- und Gesundheitsprojekten bis zu Integrationsarbeit, etwa über Sport. Das ist für uns Teil von Unternehmertum.



Supercar-Garantie: für High-Performance-Technik und teure Reparaturen



Oldtimer-Garantie: Schutz für Klassiker – auch bei seltenen und teuren Ersatzteilen



Bike-Garantie: Absicherung gegen unerwartete Reparaturkosten



Mit der Garantie für Wohnwagen & Camper ist auch die Reisetchnik geschützt



Taxi-Garantie: Passgenaue Absicherung für hohe Laufleistungen und intensive Nutzung

Das einfache (und doch nicht triviale) Produktivitätstool



Interview mit

PD Dr. Peter Kuhlang,
Geschäftsführer
der MTM SOLUTIONS GmbH



Das MTM-Verfahren, das auf der zentralen Größe Leistung, also Arbeit pro Zeiteinheit basiert, findet in der Industrie weite Verbreitung. Seine Umsetzung ist im Detail jedoch nicht trivial. Die MTM SOLUTIONS GmbH unterstützt Unternehmen aus verschiedensten Branchen bei der Implementierung – denn gerade angesichts der aktuellen Malaise in der deutschen Industrie steht das Thema Produktivitätssteigerung so stark im Fokus wie lange nicht mehr.

Plattformen und der Entwicklung der dazu benötigten Software.

Wirtschaftsforum: Im Kern soll mit MTM die Basis für eine faire Leistungsbewertung geschaffen werden – wo liegen dabei die zentralen Problemstellungen?

PD Dr. Peter Kuhlang: Im Grunde funktioniert das System wie der Bau eines Hauses – nur eben mit einzelnen Prozessbausteinen anstatt mit Ziegeln. Aus diesen Elementen bauen wir den jeweiligen Arbeitsablauf zusammen, beschreiben ihn im Detail und ermitteln dann die Dauer, die zu seiner ordnungsgemäßen Ausführung mit allen damit vielleicht verbundenen Schwierigkeiten erforderlich ist. Daraus ergibt sich die sogenannte Grundzeit, zu der dann noch verschiedene Zuschläge addiert werden müssen. Am Ende stehen somit eine faire, nachvollziehbare Leistungsbeurteilung sowie eine seriöse Basis für die Kalkulation von Prozesskosten und Angeboten.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Kuhlang, die Grundidee von MTM (Methods-Time Measurement) ist einfach und seit Langem in verschiedensten Branchen etabliert. Wie genau unterstützen Sie dort mit Ihrem Verein und Ihrem Unternehmen?

PD Dr. Peter Kuhlang: Die gemeinnützige MTM ASSOCIATION e. V. und ihre Tochtergesellschaft, die MTM SOLUTIONS GmbH, sind weltweit tätig, um die Implementierung der MTM-Methode weiter voranzutreiben. Unser Unternehmen leistet dabei eine umfassende Unterstützung im Feld samt der Ausgestaltung von verschiedenen technologischen

Wirtschaftsforum: Nicht zuletzt aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung und Automatisierung verändern sich die Prozesse in der Industrie derzeit durchgreifend – muss sich damit auch MTM verändern?

PD Dr. Peter Kuhlang: Nein, denn der Mensch an sich verändert sich ja nicht, sondern eben nur die Technologie. MTM als Methode ermittelt weiterhin die Benchmark für die Arbeitsleistung, aus der sich dann idealerweise strukturell die weitere Kalkulation ergibt. Die grundsätzliche Herangehensweise bleibt dieselbe – genauso wie uns der Urmeter seit der industriellen Revolution erhalten geblieben ist. Natürlich unterstützen wir aber die Unternehmen bei der Anpassung an die vielfältigen neuen technologischen Anforderungen, die die Automatisierung und Digitalisierung mit sich bringen – von KI und Videoaufnahmen bis VR.

Wirtschaftsforum: Wo liegen die beliebtesten Fehlerquellen beim MTM-Verfahren?

PD Dr. Peter Kuhlang: Manche glauben, es nicht lernen zu müssen, weil sie irgendwann einmal im Studium etwas davon gehört haben. Doch MTM ist schon ein Expertentool, das im Detail durchaus diffizil sein kann, auch wenn die Digitalisierung hier eine völlig neue Breitenwirkung schafft. Gleichzeitig wird die Bezugsleistung von MTM als Grundlage für Industrieprozesse bisweilen missverstanden. MTM ermöglicht Produktivitätssteigerungen, aber genauso eben auch eine Verbesserung des Arbeitsschutzes. Denn es gibt durchaus Branchen, in denen heute wohl keine fairen Leistungserwartungen an die Belegschaft herrschen; man denke beispielsweise an Paketzusteller. MTM kann somit für alle Beteiligten – die Unternehmensführung wie die Beschäftigten – eine neutrale und seriöse Grundlage für die Ausgestaltung ihrer Arbeitsprozesse schaffen. Gerade angesichts des rasanten technologischen Wandels sind Vergangenheitswerte dafür sicherlich nicht die ideale Ausgangsbasis,



Die Rüstungsindustrie muss viel vom Automotive-Segment lernen, ist PD Dr. Peter Kuhlant überzeugt

schlicht weil dabei überhaupt nicht bedacht wird, welche Leistung eigentlich möglich wäre.

Wirtschaftsforum: Die deutsche Industrie steckt nun schon seit etlichen Jahren in der Krise. Sehen Sie einen Ausweg?

PD Dr. Peter Kuhlant: Ich finde, es gibt zu wenig Zuversicht. In Deutschland wird gerne alles zerredet, die Entscheidungsprozesse dauern ewig und am Schluss steht nur selten der große Wurf. Natürlich sind die politischen Rahmenbedingungen derzeit nicht die besten. Doch gerade im Mittelstand herrscht eine enorme Kompetenz. Die Qualität der deutschen Produkte und die Ingenieurskunst dieses Landes sind enorm – wir haben aber unseren bekannten Produktivitätsfokus verloren, dessen Kern eben Leistung lautet. Die Automobilindustrie hat vorgemacht, wie man eine planbare Massenproduktion bei hohen Qualitätsansprüchen

zielgerichtet umsetzen kann. Dieser Erkenntnisse könnten sich nun auch viele andere Branchen bedienen, allen voran vielleicht die Rüstungsindustrie, in die derzeit sehr viel Steuergeld fließt: denn dadurch wird eine höchstmögliche Produktivität nur umso wichtiger.



KONTAKTDATEN
 MTM SOLUTIONS GmbH
 Elbchaussee 352
 22609 Hamburg
 Deutschland
 contact@mtm.org
 www.mtm.org

NUMMER 1

Interviews mit Geschäftsführern und Managern

Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.

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

WIRTSCHAFTSFORUM
ePaper
 schnell.digital.persönlich

„Die Zeitarbeit muss ihr Schatten-dasein hinter sich lassen!“



Interview mit

Dr. Eckart Gaude,

CEO

der ZAG Zeitarbeits-Gesellschaft
GmbH



KONTAKTDATEN

ZAG Zeitarbeits-Gesellschaft GmbH

Leo-Symphor-Promenade 65

30655 Hannover

Deutschland

+49 511 126060

kontakt@zag.de

www.zag.de

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Gaude, als einer der führenden Personal-dienstleister in Deutschland setzt ZAG in seinem Leitbild ganz auf „Menschen und Perspektiven“. Lässt sich dieser Anspruch an Menschlichkeit in Zeiten der Digitalisierung auch perspektivisch aufrechterhalten?

Dr. Eckart Gaude: Der Trend in unserer Branche geht tatsächlich

Seit 1984 tritt ZAG als schlagkräftiges Zeitarbeitsunternehmen im Markt auf – und setzt dabei auf einen dezidiert menschlichen Ansatz. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach CEO Dr. Eckart Gaude darüber, wie dieser Anspruch auch vor dem Hintergrund des durchgreifenden digitalen Wandels weiterhin mit Leben gefüllt werden soll und warum die Zeitarbeit als flexibles und sicheres Arbeitsmodell immer noch vielfach verkannt wird.

immer mehr zu neutralen Vendor-Portalen, auf denen die Kunden ihr Anforderungsprofil weitgehend automatisiert ausschreiben, woraufhin die gelisteten Zeitarbeitsunternehmen ihre Mitarbeiter ebenfalls auf rein digitalem Wege anbieten können. ZAG steht jedoch seit 40 Jahren für einen viel stärker menschenzentrierten Ansatz, den wir auch in Zukunft konsequent beibehalten werden. Angesichts des Dreiecksverhältnisses aus Kunde, Personal-dienstleister und Arbeitnehmer stehen wir dabei im gelebten Alltag natürlich vor besonderen Herausforderungen.

Wirtschaftsforum: Zum Beispiel?

Dr. Eckart Gaude: Wir möchten unsere Mitarbeiter konsequent an uns binden, damit sie ZAG auch klar als ihren Arbeitgeber identifizieren – das ist nicht einfach, wenn sie tagtäglich beim Kunden vor Ort im Einsatz sind und natürlich dort in engem Austausch mit der übrigen Belegschaft stehen. Inzwischen beschäftigen wir bei ZAG eine eigene Führungskraft, die sich ausschließlich der Stärkung der Mitarbeiterbindung

an unser Unternehmen widmet – zum Beispiel durch attraktive After-Work-Events in unseren Niederlassungen, wo wir dann auch fortlaufend in einen engen Austausch mit den Menschen eintreten können, die für uns arbeiten. Wenn es dann im alltäglichen Berufsleben doch einmal irgendwo hakt, können wir frühzeitig gegensteuern – und im Zweifel einen Einsatz bei einem anderen Kunden ermöglichen.

Wirtschaftsforum: Ist die Festanstellung beim Kundenunternehmen zumeist das erklärte Ziel Ihrer Mitarbeiter?

Dr. Eckart Gaude: Diese Vorstellung missversteht zunächst den Wert der Zeitarbeit: Unsere Mitarbeiter sind ja bereits fest angestellt – nämlich bei uns. Möchte ein Mitarbeiter beziehungsweise eine Mitarbeiterin in ein Arbeitsverhältnis bei einem Kunden wechseln, fördern wir dieses Ansinnen selbstverständlich und sehen dies als Bestandteil unserer Aufgabe. In vielerlei Hinsicht genießen unsere Mitarbeitenden faktisch sogar einen umfangreicheren Kündigungsschutz, als wenn ihr Anstellungsverhältnis direkt mit dem Unternehmen bestünde, in dem sie eingesetzt werden: So hätten wir als Zeit-



Mit der Stiftung „Pro Chance“ von Gründerin Sylvia Daniel will ZAG Kinder aus wirtschaftlich benachteiligten Verhältnissen fördern

Arbeitsunternehmen kaum eine Chance, eine betriebsbedingte Kündigung auszusprechen – unser Geschäftsmodell besteht ja gerade darin, für unsere Mitarbeiter eine sinnvolle Beschäftigung zu finden, und es wäre schließlich ein absolutes Armutszeugnis, wenn uns das nicht gelänge. Gerade jüngere Mitarbeiter, die am Anfang ihres Berufsleben stehen, nutzen gerne die Flexibilität einer Zeitarbeitsfirma, um in verschiedene Branchen und Unternehmen hineinzuschnuppern. Für unsere Kunden liegen die Vorteile einer Zusammenarbeit mit ZAG derweil auf der anderen Seite der Medaille.

Wirtschaftsforum: Und die wären?

Dr. Eckart Gaude: Wir tragen das Risiko, wenn unsere Mitarbeiter krank werden oder wenn es aus sonstigen Gründen zu Fehltagen kommt – denn dann fallen für

unsere Kunden selbstverständlich keine Kosten an, genauso wenn unsere Mitarbeiter im Urlaub sind. Sollte unser Kundenunternehmen einmal seinen Personalbestand reduzieren wollen – etwa in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten – liegen die Risiken des Trennungsmanagements ebenfalls bei uns. Dass die Zeitarbeit von den politischen Entscheidungsträgern vielfach mit ähnlicher Vehemenz zurückgedrängt werden soll wie etwa sachgrundlose Befristungen, liegt meiner Erfahrung nach vornehmlich an der weitreichenden Unkenntnis dieser zentralen Unterschiede. Weiter befeuert wird dieses Problem noch dazu durch eine überkommene diskriminierende Terminologie: So findet sich im Arbeitnehmerüberlassungsgesetz weiterhin der Begriff Leiharbeit, den ich für ein Unding halte: Schließlich wird dadurch suggeriert, man könne Menschen im

Arbeitsleben verleihen wie Sachen – und das hat mit der gelebten Realität überhaupt nichts zu tun.

Wirtschaftsforum: Über die Kinder- und Jugendstiftung „Pro Chance“ Ihrer Gründerin Sylvia Daniel legt ZAG auch großen Wert auf die Förderung von Kindern aus wirtschaftlich benachteiligten Familien.

Dr. Eckart Gaude: Wir möchten dafür eintreten, dass allen Kindern die gleichen gesellschaftlichen Chancen offenstehen, weshalb wir unseren Fokus an dieser Stelle klar auf Menschen legen, die wirtschaftliche Nachteile erfahren. Mit unserer Stiftung wollen wir Freizeitangebote, aber auch Bildungsmöglichkeiten wie Sprachunterricht schaffen. Inzwischen betreuen wir in Hannover auch einen eigenen Kindergarten.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie angesichts des massiven technologischen Wandels in die Zukunft?

Dr. Eckart Gaude: Nicht nur die KI, sondern perspektivisch auch das Quantencomputing werden eine Welt schaffen, in der der Mensch nicht mehr nachvollziehen können wird, was die Maschinen tun. Um uns darauf vorzubereiten, müssen wir schon heute Leitplanken setzen. Dass sich durch diesen Wandel ein massiver Personalabbau einstellen wird, bezweifle ich: Vielmehr werden wir dadurch die Möglichkeit erhalten, menschliche Arbeit wirklich zielführend einzusetzen.

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf: www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Kontakte

Rödelbronn GmbH
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 8
41199 Mönchengladbach
Deutschland
☎ +49 2166 964980
info@varisol.de
www.varisol.de

KKT Holding GmbH
Friedrich Ebert Straße 208
37520 Osterode am Harz
Deutschland
☎ +49 5522 50910
info@kkt-group.com
www.kkt-group.com

medfacilities Energie GmbH
Gleueler Straße 66
50931 Köln
Deutschland
☎ +49 221 47896401
sekretariat@medfacilities.de
www.medfacilities.de

mobile GARANTIE Deutschland GmbH
Knibbeshof 10a
30900 Wedemark
Deutschland
☎ +49 5130 9757030
info@mobile-garantie.de
www.mobile-garantie.de

Software Company AMIC® GmbH
Kaistraße 10
24114 Kiel
Deutschland
☎ +49 431 99020
info@amic.de
www.amic.de

Wehner Metalltechnik GmbH & Co. KG
Oberkalbacher Straße 45
36148 Kalbach
Deutschland
☎ +49 9742 81000
info@wehner-metalltechnik.de
www.wehner-metalltechnik.de

Scopevisio AG
Konrad-Zuse-Platz 7
53227 Bonn
Deutschland
☎ +49 228 76364101
info@scopevisio.com
www.scopevisio.com

MTM SOLUTIONS GmbH
Elbchaussee 352
22609 Hamburg
Deutschland
contact@mtm.org
www.mtm.org

SICC Coatings GmbH
Wackenbergstraße 78 – 82
13156 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 5001960
info@sicc.de
www.climatecoating.com

neowa GmbH
Stadtkoppel 34
21337 Lüneburg
Deutschland
☎ +49 4131 2874950
info@neowa.eu
www.neowa.eu

Mahr EDV GmbH
Paulinenstraße 8
12205 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 770192-200
service@mahr-edv.de
www.mahr-edv.de

ZAG Zeitarbeits-Gesellschaft GmbH
Leo-Symphor-Promenade 65
30655 Hannover
Deutschland
☎ +49 511 126060
kontakt@zag.de
www.zag.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