

Starker Mittelstand



Interview:

Wie ländlicher Nahverkehr wieder Fahrgäste gewinnt

Stefan Meißner, Geschäftsführer der PRG Personen- und Reiseverkehrs GmbH Greiz Seite 20

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Jens Neumann, Geschäftsführer der TKS-Connect GmbH**, Seite 4
- › Interview mit **Christian Rduch, Business Area Director und Christopher M. Hartmann, Geschäftsführer der ViaCon Hamco GmbH**, Seite 12

Starker Mittelstand

04



Jens Neumann,
Geschäftsführer
der TKS-Connect GmbH

06



Marco Laudenschlager, Key Account Manager & Business Development und
Hadi Soyoglu, Geschäftsführer
der Bray Armaturen & Antriebe GmbH

08



Matthias Göbeler,
Geschäftsführer
der Rulmeca Germany GmbH

10



Bernd Lietke,
Geschäftsführer
der Bauwelt Glas- und Stahlprodukte Online GmbH

12



Christian Rduch, Business Area Director und
Christopher M. Hartmann, Geschäftsführer
der ViaCon Hamco GmbH

14



Martin Drong,
Geschäftsführer
der THOMAS SYS TECH GmbH

16



Dr. Sandro Silverio,
Geschäftsführer
der GAPI Technische Produkte GmbH

Starker Mittelstand

18



Mirko Ruhwedel, Geschäftsführer und
Lothar Sommer, Geschäftsführer
der RUN-TEC GmbH

20



Stefan Meißner,
Geschäftsführer
der PRG Personen- und Reiseverkehrs GmbH Greiz

22



Marian Thomas, Vorstand und
Roland Müller, Vorstandsvorsitzender
der BUG Verkehrsbau SE

24



Hendrik Art,
Geschäftsführer
der ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH

25

Kontaktdaten





Moderne Gebäudetechnik auf höchstem Niveau:
Beim Yukatel-Hauptsitz in Dreieich zeigt
TKS-Connect seine Kompetenz in komplexen
elektrotechnischen Großprojekten



Hinter dem Wachstum von TKS-Connect stehen die Geschäfts-
führer Jens Neumann und Thomas Kostidis mit technischer
Kompetenz, klaren Werten und einem hohen Qualitätsanspruch

Smarte Elektrotechnik für komplexe Gebäudeprojekte

Interview mit
Jens Neumann,
Geschäftsführer
der TKS-Connect GmbH

Intelligente Gebäudetechnik, Automatisierung und komplexe elektrotechnische Großprojekte gehören heute zu den zentralen Anforderungen im gewerblichen Bau. Die TKS-Connect GmbH hat sich in diesem Bereich in kurzer Zeit als gefragter Partner im Rhein-Main-Gebiet etabliert. Ob intelligente Gebäudesteuerung, Netzwerktechnik, Zugangskontrollen oder komplette elektrotechnische Ausstattungen großer Bauprojekte – das Unternehmen steht für moderne Lösungen, technische Kompetenz und langfristige Kundenbeziehungen. Geschäftsführer Jens Neumann spricht über den erfolgreichen Wachstumskurs, die Entwicklung des Unternehmens und die Herausforderungen einer dynamischen Branche.

Wirtschaftsforum: Herr Neumann, die TKS-Connect GmbH wurde 2014 gegründet. Wie hat sich das Unternehmen seitdem entwickelt?

Jens Neumann: Gegründet wurde das Unternehmen ursprünglich von meinem heutigen Geschäftspartner Thomas Kostidis als Einzelunternehmen. Zwei Jahre später bin ich als Gesellschafter und Geschäftsführer eingestiegen, gleichzeitig wurde die GmbH gegründet. Seitdem ging die Entwicklung nur in eine Richtung

– nach oben. In den ersten Jahren hatten wir Wachstumsraten von 100 bis 200%. Durch dieses Wachstum mussten wir mehrfach umziehen und sitzen heute in einem eigenen Gebäude in Dreieich mit Platz für die weitere Expansion.

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt und worauf hat es sich spezialisiert?

Jens Neumann: Neben rund 15 eigenen Mitarbeitern arbeitet

TKS-Connect mit einem großen Netzwerk spezialisierter Nachunternehmer. Unsere Projektleiter koordinieren die externen Teams und sichern die Qualitätsstandards. Technisch sind wir komplett digital aufgestellt und können von überall auf unsere Systeme zugreifen. Inhaltlich konzentrieren wir uns auf elektrotechnische B2B-Großprojekte – von Neubauten bis zu kompletten Sanierungen. Schwerpunkte sind intelligente Gebäudetechnik, KNX-Steuerungen und moderne Automatisierung im Bereich

Energieeffizienz. Darüber hinaus decken wir nahezu das gesamte Spektrum der Elektrotechnik ab – von Brandmeldetechnik über Netzwerke bis hin zu Zugangskontrollen und Beleuchtung.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Ihr Unternehmen von vielen Wettbewerbern?

Jens Neumann: Wir leben fast ausschließlich von Empfehlungen und langfristigen Kundenbeziehungen. Unser Ziel war nie das schnelle Einmalgeschäft, sondern



Wenn Technik Atmosphäre schafft: Die individuellen Beleuchtungslösungen von TKS-Connect verbinden Design, Funktionalität und intelligente Steuerungssysteme



Hier laufen Erfahrung, Technik und Projektsteuerung zusammen: Der Firmensitz von TKS-Connect steht für Wachstum, Präzision und Gebäudetechnik auf höchstem Niveau

dauerhaftes Vertrauen. Dabei setzen wir auf ehrliche Zusammenarbeit und klare Kommunikation. Wenn etwas wirtschaftlich oder fachlich keinen Sinn ergibt, sprechen wir das offen an. Diese Haltung hat uns am Markt viel Respekt eingebracht.

Wirtschaftsforum: Gab es einen Moment, der die Bekanntheit des Unternehmens besonders geprägt hat?

Jens Neumann: Ja, ein großes Wohnbauprojekt mit rund 400 Wohneinheiten in Hattersheim. Damals ging es um die Auswahl eines Schalterprogramms. Ein großer Hersteller zeigte in den Verhandlungen keinerlei Entgegenkommen, weshalb wir gemeinsam mit einem anderen Anbieter eine wirtschaftlich attraktivere Alternative vorgeschlagen haben. Der Bauträger entschied sich letztlich für die komplette Umstellung. Das hat auf dem Markt für viel Aufmerk-

samkeit gesorgt und unsere Bekanntheit deutlich gesteigert.

Wirtschaftsforum: Wie haben Sie die Entwicklungen der vergangenen Jahre erlebt und welche Herausforderungen prägen die Branche aktuell besonders?

Jens Neumann: Einen Auftragsrückgang hatten wir nie – wir waren durchgehend ausgelastet. Die größten Herausforderungen waren Lieferengpässe und massive Preissteigerungen bei Materialien. Teilweise waren selbst einfache Komponenten plötzlich nicht mehr verfügbar, während feste Verträge weiterliefen. Die aktuelle Baukrise spüren wir weniger stark, da sich unsere Projekte stärker in Richtung Sanierung und größere Wohnbauprojekte verlagert haben. Gleichzeitig beobachten wir, dass große Aktiengesellschaften zunehmend in kleinere Marktsegmente drängen und Projekte mit extrem niedrigen Margen kalkulieren. Diesen Weg

gehen wir bewusst nicht. Die größte Herausforderung bleibt jedoch der Fachkräftemangel. Trotz unseres Netzwerks stoßen wir an Grenzen, weil unsere Projektleiter teilweise mehrere Baustellen gleichzeitig betreuen.

Wirtschaftsforum: Sie haben auch selbst Fachkräfte ausgebildet. Welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht?

Jens Neumann: Wir haben mehrere Jahre intensiv ausgebildet und pro Jahr drei Azubis eingestellt, um langfristig eigene Fachkräfte aufzubauen. Leider mussten wir das Projekt vorerst einstellen, da wir niemanden dauerhaft übernehmen konnten. Gleichzeitig fehlt kleinen und mittelständischen Unternehmen oft die Infrastruktur großer Konzerne mit eigenen Ausbildungswerkstätten. Deshalb setzen wir heute stärker auf Recruiting, Firmenbranding und Social Media.



KONTAKTDATEN

TKS-Connect GmbH
Im Gefierth 9a
63303 Dreieich
Deutschland
☎ +49 6103 4867007
kontakt@tk-connect.de
www.tks-connect.com

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie auf die kommenden Jahre?

Jens Neumann: Trotz der allgemeinen Marktlage blicken wir positiv nach vorne. Intelligente Gebäudetechnik und Automatisierung werden weiter an Bedeutung gewinnen. Deshalb investieren wir in unsere Sichtbarkeit und wollen gesund weiterwachsen, ohne unsere Qualitätsstandards aus den Augen zu verlieren. Auch soziales Engagement gehört für uns dazu – etwa die Unterstützung regionaler Vereine oder eines Kindergartens mit Klimaanlage. Entscheidend bleibt die Verlässlichkeit.

Vom Bauteil zur Systemlösung



Die Industrie steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Automatisierung, Fachkräftemangel und steigende Anforderungen an Effizienz verändern die Spielregeln nachhaltig und mit zunehmender Dynamik. Für Unternehmen bedeutet das: Wer langfristig bestehen will, muss sich kontinuierlich weiterentwickeln und neue Wege gehen. Die Bray Armaturen & Antriebe GmbH aus Willich hat genau diesen Schritt vollzogen – und treibt ihre Transformation nun konsequent voran, auch personell und strategisch.



Interview mit
Marco Laudenschlager,
*Key Account Manager &
Business Development
und*



Hadi Soyoglu,
*Geschäftsführer
der Bray Armaturen & Antriebe
GmbH*

Wirtschaftsforum: Herr Soyoglu, wie hat sich Ihr Unternehmen seit dem letzten Gespräch entwickelt?

Hadi Soyoglu: Unsere grundsätzliche Ausrichtung ist unverändert: Wir befinden uns weiterhin auf Wachstumskurs. In den vergangenen Jahren haben wir gezielt in neue Marktstrategien investiert und treiben gleichzeitig eine Transformation voran – insbesondere in Richtung kompletter Kundenlösungen und Services. Dabei geht es uns zunehmend darum, nicht nur einzelne Produkte zu liefern, sondern integrierte Anwendungen anzubieten.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet diese Entwicklung konkret für den Standort?

Hadi Soyoglu: Der Standort Willich steht dabei klar im Fokus. Wir bauen ihn weiter aus – sowohl personell als auch infrastrukturell. Ein zentraler Baustein ist unser Automation Center, mit dem wir Kunden künftig noch schneller und passgenauer bedienen können und das unsere Kompetenz im Bereich Systemlösungen deutlich stärkt.

Wirtschaftsforum: Herr Laudenschlager, Sie sind Teil dieser Entwick-

lung. Welche Rolle nehmen Sie konkret ein?

Marco Laudenschlager: Ich verantworte den Bereich Industriegase sowie die Geschäftsentwicklung im Bereich Regelventile in der DACH-Region. Dabei geht es vor allem darum, neue Märkte zu erschließen und bestehende Anwendungen weiterzuentwickeln – insbesondere im Kontext automatisierter Lösungen. Gleichzeitig arbeiten wir daran, unsere Systeme noch stärker an die individuellen Anforderungen unserer Kunden anzupassen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Ihre Produkte und Lösungen im Markt?

Hadi Soyoglu: Wir bieten ein sehr breites Portfolio an Armaturen und Antriebstechnik und sind dadurch in unterschiedlichen Industrien aktiv. Der entscheidende Schritt ist jedoch, dass wir zunehmend komplette Lösungen anbieten – individuell abgestimmt auf die Anforderungen unserer Kunden.

Marco Laudenschlager: Besonders wichtig ist für uns der Bereich

automatisierter Armaturen. Hier sehen wir großes Potenzial, etwa in Industrien wie Chemie, Papier, Zucker oder auch in der Petrochemie. Gleichzeitig sind wir flexibel genug, auch bestehende Systeme unserer Kunden einzubinden – unabhängig vom Hersteller.

Wirtschaftsforum: Welche Trends treiben diese Entwicklung?

Hadi Soyoglu: Ein wesentlicher Treiber ist der Fachkräftemangel. Viele Unternehmen sind gezwungen, ihre Anlagen stärker zu automatisieren. Genau hier setzen wir an und unterstützen unsere Kunden mit Lösungen, die weniger Personal erfordern und gleichzeitig effizienter arbeiten.



KONTAKTDATEN

Bray Armaturen & Antriebe GmbH
Halskestraße 25
47877 Willich
Deutschland
☎ +49 2154 88750
germany@bray.com
www.bray.com



Kryo-Armatur der TriLok-Serie für anspruchsvolle Industrieanwendungen

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Bray von anderen Anbietern?

Marco Laudенbach: Unsere Stärke liegt in unserer Flexibilität und Kundennähe. Als familiengeführtes Unternehmen haben wir kurze Entscheidungswege und können schnell auf Anforderungen reagieren. Hinzu kommt unser breites und innovatives Portfolio, das uns ermöglicht, auch sehr spezifische Lösungen anzubieten und individuell auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrem Angebot?

Marco Laudенbach: Ein wichtiger Aspekt ist die Langlebigkeit un-

serer Produkte. Wenn Armaturen länger halten und weniger ausfallen, reduziert das Stillstände und schont Ressourcen. Für unsere Kunden bedeutet das mehr Planungssicherheit und geringere Kosten – ein wichtiger Nachhaltigkeitsfaktor.

Wirtschaftsforum: Welche Werte prägen Ihr Unternehmen?

Hadi Soyoglu: Unsere Philosophie ist klar: Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen entwickeln. Qualität und Zuverlässigkeit stehen dabei im Mittelpunkt und bilden die Grundlage unseres Handelns. Gleichzeitig treiben wir Innovationen gezielt voran und beschäftigen uns intensiv mit neuen Technologien wie künstlicher Intelligenz, die

vor allem in automatisierten und administrativen Prozessen künftig eine größere Rolle spielen wird.

Marco Laudенbach: Diese Werte spiegeln sich auch im täglichen Miteinander wider. Wir arbeiten eng zusammen, unterstützen uns gegenseitig und handeln partnerschaftlich – das prägt unsere Unternehmenskultur und ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Hadi Soyoglu: Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen und den Standort Willich weiter auszubauen. Wir wollen neue Märkte erschließen, insbesondere in

Bereichen wie Wasserstoff, Energie und Batterieproduktion, die für uns strategisch zunehmend an Bedeutung gewinnen. Dabei setzen wir gezielt auf den Ausbau unserer technologischen Kompetenzen und die Weiterentwicklung unseres Lösungsportfolios.

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf: www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Fördertechnik als globales Rückgrat der Industrie

Rulmeca Fördertechnik im Schwerlasteinsatz: Zuverlässiger Materialfluss auch unter extremen Bedingungen über große Distanzen

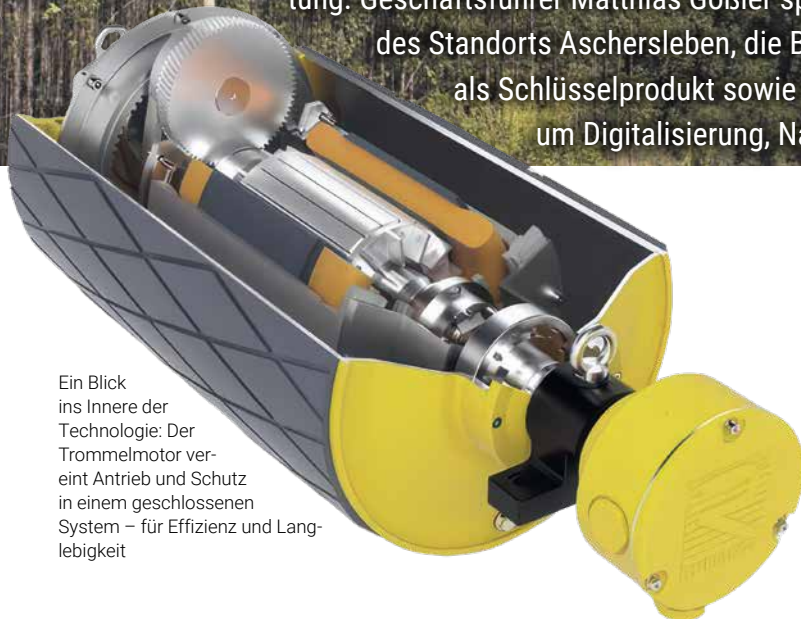


Fördertechnik bleibt meist unsichtbar – und ist doch unverzichtbar für funktionierende Industrie- und Logistikprozesse weltweit. Die Rulmeca Germany GmbH verbindet dabei jahrzehntelange Erfahrung mit moderner Antriebstechnologie und internationaler Ausrichtung. Geschäftsführer Matthias Göbler spricht über die besondere Rolle des Standorts Aschersleben, die Bedeutung des Trommelmotors als Schlüsselprodukt sowie über Herausforderungen rund um Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Führung.

Interview mit



Matthias Göbler,
Geschäftsführer
der Rulmeca Germany GmbH



Ein Blick ins Innere der Technologie: Der Trommelmotor vereint Antrieb und Schutz in einem geschlossenen System – für Effizienz und Langlebigkeit

Die Rulmeca Germany GmbH gehört zur italienischen Rulmeca-Gruppe mit Sitz in Almè bei Bergamo, die 1962 gegründet wurde und heute weltweit mit Produktionsstandorten in Italien, Deutschland, Südafrika, Polen, England, China, Thailand, Kanada, den USA sowie globalen Vertriebseinheiten bis nach Australien vertreten ist. Der Standort Aschersleben

ist der einzige in Deutschland und innerhalb der Gruppe besonders, da hier die komplette Wertschöpfung eines Förderbandes abgebildet wird – von Tragrollen über Umlenktrommeln bis zu Trommelmotoren – während andere Werke meist spezialisiert sind. Rund 250 Mitarbeitende, davon etwa 230 fest angestellt, erwirtschaften rund 52 Millionen

EUR Umsatz. Jährlich produziert das Unternehmen bis zu 350.000 Tragrollen und rund 18.000 Trommelmotoren, übernimmt die weltweite Ersatzteilversorgung und unterstützt international bei komplexen Servicefällen

Historie, Märkte und technologische Kompetenz

Die Wurzeln reichen bis ins Jahr 1850 zurück, als der Standort als Weißgießerei gegründet wurde und sich über die DDR-Zeit mit technischen Komponenten und starken Absatzmärkten im russischen Raum weiterentwickelte, bevor er 1991 aus der Treuhand heraus zuerst an einen heutigen Marktbegleiter verkauft und seit 2003 Teil der Rulmeca Gruppe wurde, die primär im Bereich

Schüttgut, aber seit 2013 auch wieder im Bereich Stückgut aktiv ist. Heute unterscheidet das Unternehmen klar zwischen Stückgut – etwa in hoch automatisierten Logistikzentren und bei globalen E-Commerce-Akteuren wie Amazon – und Schüttgut, beispielsweise in Minen, Tagebauen, Kieswerken oder auf Förderanlagen in der Schifffahrt. Technologisch liegt die Stärke in der hohen Wertschöpfungstiefe: Aus einfachen Rohren entstehen intern komplexe Trommelmotoren. Diese geschlossenen, innenliegenden Antriebssysteme eignen sich besonders für staubige und anspruchsvolle Umgebungen, arbeiten nahezu wartungsfrei und

benötigen nur in großen Intervallen einen Ölwechsel. Laufzeiten von mehreren Jahrzehnten sind keine Seltenheit. „Unsere Trommelmotoren laufen oft länger als das Förderband selbst“, betont Matthias Gößler. Das Spektrum reicht von 80 bis 1.000 mm Durchmesser. Kleinere Varianten kommen vor allem im Stückgutbereich zum Einsatz, größere im Schüttgut. Als Weltmarktführer in diesem Segment und Nummer zwei im Stückgut positioniert sich das Unternehmen klar im internationalen Wettbewerb. Dabei grenzt es sich bewusst über Qualität, Langlebigkeit und Reparaturfähigkeit von preisgetriebenen, häufig weniger nachhaltigen Kopien aus asiatischen Märkten ab.

Vertrieb, Digitalisierung und nachhaltige Verantwortung

Die Märkte sind international geprägt. Die DACH-Region bildet den Heimatmarkt. Darüber hinaus ist das Unternehmen unter anderem in den Niederlanden, auf dem Balkan – etwa in Serbien und Kroatien – sowie in Kasachstan aktiv. Rund 70% des Geschäfts sind exportgetrieben. Der Vertrieb erfolgt über sieben Außendienstmitarbeiter, getrennt nach Stück- und Schüttgut, ergänzt durch eine eigenständige Serviceorganisation mit weltweiten Einsätzen. Sichtbarkeit entsteht vor allem über Messen wie LogiMAT, Solids



Der Standort Aschersleben: Mit hoher Wertschöpfungstiefe und umfassender Produktkompetenz nimmt er eine besondere Rolle innerhalb der Rulmeca-Gruppe ein

oder SteinExpo, während Social Media zentral über die italienische Holding gesteuert wird. In der Digitalisierung verfolgt das Unternehmen einen bewusst differenzierten Ansatz. „Wir sind noch nicht bei Industrie 4.0 angekommen und wollen auch nicht alles blind digitalisieren“, sagt Matthias Gößler. Auslöser für diese Haltung war unter anderem ein Hackerangriff, bei dem analoge Prozesse die Produktion aufrechterhalten konnten. Digitale Systeme werden daher gezielt weiter ausgebaut, jedoch nicht zur alleinigen Grundlage gemacht. Gleichzeitig gewinnen Nachhaltigkeit und Compliance zunehmend an Bedeutung. Treiber sind vor allem ESG-Vorgaben und das EU-Reporting. Das Unternehmen arbeitet mit streng geprüften Lieferanten – insbesondere in Asien – und achtet konsequent auf Arbeits- und Umweltstandards. Zudem ist die geschlossene

Kreislaufwirtschaft der Metallspäne selbstverständlich.

Führung, Wandel und Zukunftsperspektiven

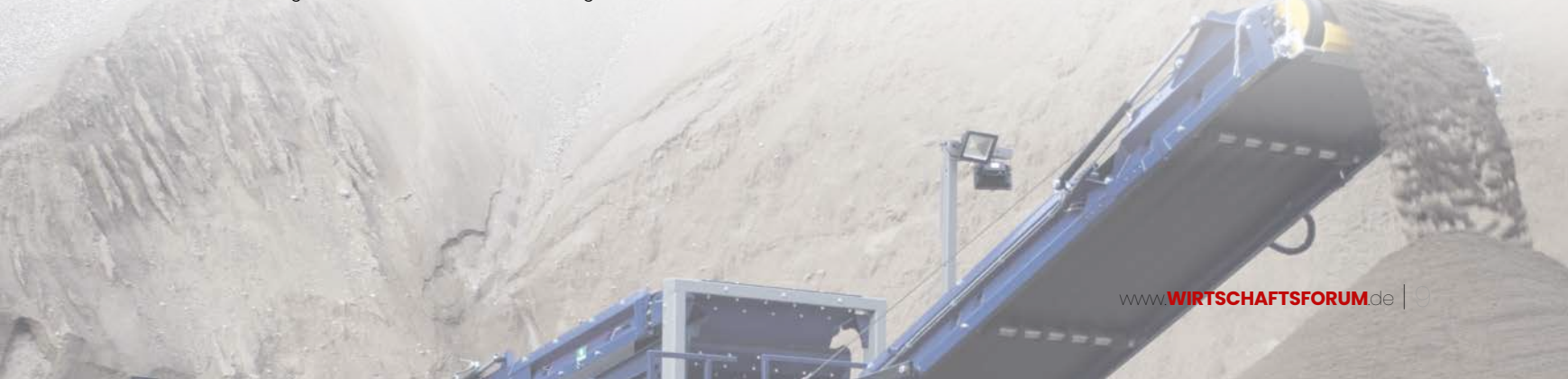
Im Zentrum steht der Mensch. „Wenn ich der Intelligenteste im Raum bin, bin ich im falschen Raum“, beschreibt Geschäftsführer Matthias Gößler seinen Führungsansatz. Dieser ist geprägt von persönlicher Reflexion – etwa durch bewusste Auszeiten – und dem klaren Ziel, Verantwortung ins Team zu geben. Das zeigt sich im Alltag: Mitarbeitende werden bei Belastungen entlastet, gleichzeitig bleibt das Unternehmen als stabile Struktur handlungsfähig. „Wie eine Kette, die auch dann hält, wenn einzelne Glieder einmal schwächer sind“, so Matthias Gößler. Gleichzeitig stellt sich Rulmeca Germany den Herausforderungen eines sich wandelnden Arbeitsmarktes, in dem unterschiedliche Generati-



KONTAKTDATEN

Rulmeca Germany GmbH
 Wilslebener Chaussee 12-14
 06449 Aschersleben
 Deutschland
 ☎ +49 3473 9560
 de@rulmeca.com
 www.rulmeca.com

onen mit verschiedenen Erwartungen aufeinandertreffen und ein ambidextrer Führungsansatz erforderlich ist, der Erfahrung und neue Denkweisen verbindet, während klassische Trainings durch echtes Mentoring ergänzt werden. Der zunehmende Fachkräftemangel und die begrenzte Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte verstärken den Bedarf an Automatisierung und Robotik. Diese werden gezielt zur Entlastung und Gesunderhaltung der Mitarbeitenden eingesetzt. Das langfristige Ziel bleibt klar: ein Unternehmen zu schaffen, das auch zukünftigen Generationen stabile Perspektiven bietet und kontinuierliche Weiterentwicklung ermöglicht, um Stabilität und Wachstum zu sichern.



Der Kunde will online – wir machen es möglich

Interview mit

*Bernd Lietke,
Geschäftsführer
der Bauwelt Glas- und
Stahlprodukte Online
GmbH*



Der Sitz von Bauwelt Online in Oerlinghausen: Von hier aus liefert das Unternehmen seinen Kunden Qualität nach Maß

KONTAKTDATEN

Bauwelt Glas- und Stahlprodukte
Online GmbH
Hellweg 31-33
33813 Oerlinghausen
Deutschland
info@bauwelt-online.com
+49 5207 9575725
www.bauwelt-online.com

Der Onlinehandel erlebt seit Jahren einen Boom und hat unser Einkaufsverhalten grundlegend verändert. Längst landen nicht mehr nur Kleidung, Schuhe, Elektronikartikel oder Bücher im elektronischen Warenkorb; auch maßgeschneiderte Duschkabinen, Vordächer oder Windschutzsysteme können einfach und bequem per Mausklick bestellt werden. Die Bauwelt Glas- und Stahlprodukte Online GmbH aus Oerlinghausen ist dafür der professionelle Partner.

2007 gegründet, befindet sich die Bauwelt Online auf anhaltendem Wachstumskurs. Das Unternehmen vereint mit Glasprofi 24, Edelstahl trifft Glas (ETG) und Panther Professional drei starke Marken unter einem Dach. 2025 wurde die Bauwelt Online an die heutigen Geschäftsführer Bernd Lietke, Harald Meyer und einen weiteren Finanzgesellschafter verkauft. „Wir hatten die Idee, komplexe Produkte rund um Haus und Garten online zu konfigurieren und den Kunden fix und fertig zu liefern“, erklärt Bernd Lietke den Ansatz, den Wünschen der Kunden entgegenzukommen und es ihnen so einfach wie möglich

zu machen. „In der Baubranche ist das nach wie vor nicht üblich. Dafür haben wir aus drei eigenständig agierenden Firmen mit unterschiedlichen Systemen eine schlagkräftige Einheit gemacht. Wir konnten die Komplexität minimieren und die Agilität stärken; die Unternehmen profitieren heute von effizienteren Prozessen, für die Kunden hat sich nichts geändert.“

Individuell ist Standard

Die Bauwelt Online konzentriert sich auf Aluminium, Glas und Edelstahl und ist gleichermaßen im B2B- wie B2C-Segment tätig. Schwerpunkte des Angebots

sind Brüstungen, Vordächer und Trennwände für Büros. Während ETG Inbegriff für Edelstahlbeschläge ist, steht Glasprofi 24 für individuelle Glasprodukte nach Maß. „Glasprofi 24 ist eine reine Endkundenmarke“, erklärt Bernd Lietke. „Wir bieten Kunden die Möglichkeit, von zu Hause aus ihre Dusche oder ihr Vordach zu konfigurieren und fertigen die Produkte auf Maß. Bei uns gibt es keine Produkte von der Stange; wir machen jedes Maß möglich.“ Mit Glasprofi 24 ist eine ganz besondere Marke Teil des Portfolios. Fünfmal in Folge wurde sie von NTV als bester Onlineshop des Jahres ausgezeichnet; nicht

selten erhält das Unternehmen an einem einzigen Tag mehr als 50 Anfragen nur für Duschen. Anders als bei Glasprofi 24 steht bei Panther der B2B-Kunde im Fokus, der mit Leistungen aus einer Hand von der Beratung über die Konstruktion bis zur Projektabwicklung und Montage vor Ort professionell unterstützt wird. Ein Konzept, das ankommt. Heute hat Bauwelt Online 75 Mitarbeiter und einen Umsatz von 17 Millionen EUR.

Werte, die sich auszahlen

Nach dem Corona-Boom kam die Krise in der Baubranche, aber selbst in dieser angespannten

Situation hielten die Kunden dem Unternehmen die Treue und zahlten weiter – per Vorkasse, Zeichen eines besonderen Vertrauens. „Kunden wissen, sie können sich auf die Bauwelt Online verlassen“, sagt Bernd Lietke.

Online- und lebenslange Garantie – wie geht das?

Herausforderungen brachten auch die vergangenen Jahre mit sich. Während der Onlinehandel während der Coronapandemie einen Boom erlebte sowie Gastronomen ihr Geschäft nach draußen verlagerten und dafür Windschutzsysteme orderten, setzte anschließend eine Phase der Restrukturierung ein. Heute sieht sich Bauwelt Online wieder auf dem Vor-Corona-Niveau und „wächst langsam und stetig in der Struktur und in der Breite“, wie Bernd Lietke sagt. „Obwohl sich die Baubranche im Krisenmodus befindet, haben wir Tag für Tag

allein über 100 E-Mail-Anfragen. Das Interesse, die eigenen vier Wände zu verschönern, ist weiter vorhanden. Das heißt, wir beobachten auf der einen Seite eine gesteigerte Nachfrage, sehen aber gleichzeitig, dass Entscheidungen aufgeschoben oder gar nicht getroffen werden, dass der Preis verhandelt wird und es zu keinem Abschluss kommt. Diese Entwicklung hat uns zum Nachdenken angeregt. Wir wollen unseren Kunden Sicherheit in diesen unsicheren Zeiten geben und werden deshalb im Endkundenbereich eine lebenslange Garantie auf unsere Produkte geben. Damit sind wir aktuell die Einzigen im Markt.“

Bewährte Qualität, innovative Lösungen

Die Garantie zeigt: Die Bauwelt Online vertreibt keine Wegwerfprodukte, sondern langlebige, wertige, individuelle und damit

auch nachhaltige Produkte. „Nachhaltigkeit ist ein Thema, das meiner Meinung nach in der Braubranche zu wenig präsent ist“, so Bernd Lietke. „Hier gibt es viel Nachholbedarf. Als Onlinehändler versuchen wir so nachhaltig wie möglich zu agieren. Im Einkauf vermeiden wir zum Beispiel Teillieferungen. Ansonsten können wir allein über unsere Qualitätsprodukte Nachhaltigkeit leben.“ Kunden zuverlässig mit Qualitätsprodukten nach Maß zu beliefern, hat die Bauwelt Online zu einer festen Größe des Marktes gemacht. Auch in Zukunft will das Unternehmen Qualität von der ersten Ansprache bis zur Lieferung garantieren. „Wir kommen jetzt ins siebte Jahr der Baukrise und haben weniger Kunden als früher“, so Bernd Lietke. „Für uns ist deshalb klar, dass wir diese noch besser als früher bedienen müssen. Wir nehmen uns mehr Zeit für sie und sorgen dafür, dass

die Produkte zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Zudem werden wir unseren Onlineshop weiter optimieren. Künftig soll es möglich sein, dass Kunden uns ein Foto zusenden, auf dessen Basis wir mithilfe von KI Gestaltungsvorschläge machen. Kunden fotografieren ihr Problem, wir liefern die Lösung. So wollen wir uns zu dem Onlinehändler für Bauzulieferteile entwickeln, der die beste Qualität zum besten Preis anbietet. Wir wollen unsere Kunden so bedienen wie sie es wünschen – und das bei komplexen Produkten.“

W Folgen Sie uns auf Facebook

Wirtschaftsforum
WIE KANN NICHT SEIN, DASS...
IDEEN BRAUCHEN ECHTE GRÜNDLER
WER BESTIMMT, WAS ALS GERECHT GILT?

www.WIRTSCHAFTSFORUM.de | 11

Stahl, der Brücken schlägt



Mit 32,39 m Spannweite Weltrekordhalter: Das ViaPlate 500-Bauwerk in den Vereinigten Arabischen Emiraten ist im Guinness World Records als größte vergrabene Brücke der Welt verzeichnet



Interview mit
Christian Rduch,
Business Area Director
der ViaCon Hamco GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Rduch, Sie sind seit fast 20 Jahren im Unternehmen. Wie hat sich ViaCon Hamco in dieser Zeit gewandelt?

Christian Rduch: Ich bin seit Dezember 2007 dabei, damals noch als Verkaufsingenieur bei der Hamco Dinslaken Bausysteme GmbH, dem Vorgänger der heutigen ViaCon Hamco. Nach der Akquisition durch die schwedische ViaCon-Gruppe bin ich seit Anfang 2024 als Business Area Manager tätig. Seither hat sich viel getan: Standortverlagerung von Dinslaken nach Mülheim an der Ruhr, Übertragung der Produktion an unsere polnische

Deutschlands Infrastruktur hat ein Problem und Stahl könnte die Lösung sein. Während Betonbrücken aufwendig saniert oder neu gebaut werden müssen, setzt die ViaCon Hamco GmbH auf eine schnellere, wirtschaftlichere und nachhaltigere Alternative: Wellstahllösungen. Mit 70 Jahren Erfahrung und einem schwedischen Konzern im Rücken positioniert sich das Mülheimer Unternehmen für den kommenden Infrastrukturboom.

Schwestergesellschaft und eine erhebliche Erweiterung unseres Produktportfolios.

Wirtschaftsforum: Herr Hartmann, was genau macht ViaCon Hamco?

Christopher M. Hartmann: ViaCon ist international tätig und spezialisiert auf anspruchsvolle Lösungen für Infrastrukturprojekte vor allem im Straßenbau, Verkehrswegebau, Eisenbahnbau. Wir sind in zwei Geschäftsbereiche unterteilt: Brücken und Durchlässe einerseits, Stormwater Solutions sowie Geotechnical Solutions andererseits. In Deutschland liegt unser Fokus klar auf dem ersten Bereich. Rund 85 bis 90% unseres Geschäfts läuft über Bauunternehmen, die als Generalunternehmer öffentliche Ausschreibungen gewinnen – wir

treten dann als Subunternehmer auf und liefern und montieren die Wellstahlkonstruktionen direkt auf der Baustelle.

Wirtschaftsforum: Warum montieren Sie selbst?

Christian Rduch: Das Produkt sieht im ersten Moment relativ einfach aus. Beim zweiten Hinsehen ist es das aber nicht. Unsere Monteure machen das seit 30 oder 40 Jahren, die wissen genau, was sie tun. Das ist zum einen eine Frage der Gewährleistung, zum anderen schlicht der Effizienz. Wir sind deutlich schneller als jedes Bauunternehmen, das zum ersten Mal mit Wellstahl arbeitet. Das kommt letztlich auch dem Auftraggeber zugute: weniger Straßensperrungen, kürzere Bauzeiten.



Interview mit
Christopher M. Hartmann,
Geschäftsführer
der ViaCon Hamco GmbH

Wirtschaftsforum: Was sind die entscheidenden Vorteile gegenüber konventionellen Bauweisen?

Christian Rduch: Wellstahllösungen haben gegenüber Betonbau erhebliche Vorteile. Keine Aushärtezeiten, extrem schnelle Montage, sofortige Belastbarkeit nach der Hinterfüllung. Das reduziert Bauzeit und Verkehrsbeeinträchtigungen erheblich. Dazu kommt die modulare Bauweise: Mit verhältnismäßig leichten Elementen können wir auch in unwegsamem Gelände bauen, wo schwere Betonfertigteile schlicht nicht hinzutransportieren wären. Wir haben Bauwerke in der Antarktis



ViaPlate 200-Konstruktion im Einsatz in der Schüttgutindustrie



„Fietskathedraal“ – der illuminierte Fahrradtunnel unterhalb der A12 zwischen Den Haag und Utrecht



ViaPlate 380 trägt eine Bahntrasse – montiert ohne Betriebsunterbrechung

realisiert und den Zugspitzbahnhof in Wellstahl errichtet. Unser Produktportfolio reicht heute von 30 cm Durchmesser bis über 30 m Spannweite. Das größte Wellstahlbauwerk der Welt hat ViaCon gebaut.

Wirtschaftsforum: Wie bewerten Sie die aktuelle Marktlage – Stichwort Investitionsstau und Sondervermögen?

Christian Rduch: Wir spüren das Sondervermögen in 2026 noch nicht direkt. Infrastrukturprojekte dieser Größenordnung lassen sich nicht innerhalb eines Jahres planen. Von der Planung bis zur Umsetzung vergehen in der Regel drei bis sieben Jahre. Wir erwarten aber ab 2027 erste Effekte. Deutschland hat einen erheblichen Sanierungsbedarf. Allein auf Bundesebene sind es Tausende

sanierungsbedürftige Brücken. Genau hier sehen wir enormes Potenzial: Wir können alte Bauwerke ohne Verkehrsstopps sanieren – das ist ein echter Wettbewerbsvorteil.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrem Geschäft?

Christopher M. Hartmann: Nachhaltigkeit ist für ViaCon ein wichtiges Thema, wird aber ehrlich gesagt im Tagesgeschäft noch selten aktiv nachgefragt. Dabei haben Wellstahlbauwerke von Natur aus erhebliche ökologische Vorteile: weniger Materialeinsatz, weniger Lkw-Fahrten, kürzere Bauzeiten und damit geringere CO₂-Emissionen. Der Stahl ist am Ende der Lebensdauer zu 100% recycelbar. Im Vergleich zu herkömmlichen Betonbauweisen

sind Einsparungen von mehr als 50% an CO₂ möglich. Und was die Lebensdauer betrifft: Gemäß der aktuellen Ablösungsberechnungsverordnung sind moderne Wellstahlbauwerke mit korrektem Korrosionsschutz vollständig gleichwertig mit Betonbauwerken. Wir arbeiten zudem an unserer sogenannten Zero Steel Initiative: Ziel ist es, bis 2035 ausschließlich 100% recycelten Stahl einzusetzen und die Produktionsenergie zunehmend aus erneuerbaren Quellen zu beziehen. Das macht uns unabhängiger von den Preisschwankungen, die globale Krisen mit sich bringen.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie die größten Wachstumschancen?

Christopher M. Hartmann: Das größte Wachstumspotenzial liegt für uns in größeren Bauwerken.

Mit unseren neuen Produkten, die auf einer deutlich größeren Wellung basieren, können wir Querschnittsformen und Spannweiten realisieren, die mit Wellstahl bisher nicht möglich waren. Das verändert die interne Produktverteilung erheblich. Parallel wollen wir uns etwas ausschreibungsunabhängiger aufstellen, vor allem in der Schüttgutindustrie. Das ist ein wachsender Markt mit privatem Investitionskapital. Wir haben den Rückhalt der gesamten ViaCon-Gruppe mit rund 700 Mitarbeitern in 18 Ländern, und der deutsche Markt gilt unserem schwedischen Management als einer der wichtigsten im Konzernverbund. Wir sind bereit – jetzt warten wir darauf, dass die Mittel aus dem Sondervermögen fließen und wir unseren Beitrag zu einer modernen, klimaneutralen Infrastruktur leisten können.



Eine Löschwassertankanlage aus Wellstahl zeigt die Vielseitigkeit des Produktportfolios



ConSpan bietet als Betonbauweise eine Alternative zur Wellstahl-lösung

VIACON

KONTAKTDATEN

ViaCon Hamco GmbH
Sandstraße 140
45473 Mülheim an der Ruhr
Deutschland
☎ +49 208 30197100
✉ info@viacon-hamco.de
www.viacon-hamco.de

Industrieller Schutz: Technik für den Ernstfall

Interview mit
Martin Drong,
Geschäftsführer
der THOMAS SYS TECH GmbH

Strengere Umweltauflagen, steigende Risiken durch Industriebrände und ein wachsendes Bewusstsein für Nachhaltigkeit verändern den industriellen Brandschutz grundlegend. In diesem hoch spezialisierten Markt agiert die THOMAS SYS TECH GmbH als Qualitätsführer für Löschwasserrückhaltung. Geschäftsführer Martin Drong erklärt, wie aus einer regulatorischen Pflicht ein stabiles Geschäftsmodell wurde – und warum Fokussierung, Nachfolgeplanung und Internationalisierung heute über Zukunftsfähigkeit entscheiden.

Wirtschaftsforum: Herr Drong, wie ist die THOMAS SYS TECH ursprünglich entstanden – und warum ist Löschwasserrückhaltung heute ein Wachstumsmarkt?

Martin Drong: Die Wurzeln unseres Unternehmens reichen bis Anfang der 1990er-Jahre zurück. Ursprünglich waren wir ein klassisches Tanktechnikunternehmen. Mit der Zeit entstand jedoch – auch ausgelöst durch schwere Umweltunfälle – ein zunehmender Bedarf an Lösungen zur Löschwasserrückhaltung. Dieser Bedarf ist heute gesetzlich verankert: Sobald bestimmte Mengen an Gefahrstoffen gelagert werden, ist Löschwasserrückhaltung Pflicht und fester Bestandteil mo-

derner Brandschutzkonzepte. Die Umwelt- und Haftungsrisiken sind so gravierend, dass Unternehmen hier keine Kompromisse eingehen können – und genau daraus hat sich unser heutiger klarer Fokus entwickelt.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen von Fokussierung. Was bedeutet das konkret?

Martin Drong: Wir machen bewusst nur das, was wir wirklich können – und das sehr gut. Unser Portfolio ist klein, aber tief. Statt Diversifikation um jeden Preis setzen wir auf Spezialisierung, Qualität und Zertifizierungen. Das schafft Vertrauen.



Die Geschäftsführer Martin Drong und Torsten Ehrenberg führen THOMAS SYS TECH gemeinsam in die Zukunft

Wirtschaftsforum: 2025 kam es zu einem Management-Buy-out. Wie lief die Nachfolge?

Martin Drong: Der Gründer hat frühzeitig vorgesorgt. Fünf langjährige Mitarbeiter – aus unterschiedlichen Bereichen – haben übernommen. Das war ein zweijähriger, gut vorbereiteter Prozess. Für uns ist das ein Paradebeispiel dafür, wie Unternehmensnachfolge gelingen kann.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Krisen für Ihr Geschäftsmodell?

Martin Drong: Natürlich haben wir Corona, Lieferengpässe und geopolitische Risiken gespürt. Aber wir haben gelernt, flexibel zu reagieren – etwa durch ein neues internationales Vertriebsmodell. Krisen haben uns effizienter gemacht.

Wirtschaftsforum: Ist Ihr Geschäft tatsächlich krisensicher?

Martin Drong: Relativ, ja. Wir sind branchenübergreifend tätig – von Chemie über Automotive bis Lebensmittelhandel. Schwächelt eine Branche, gleicht eine andere das oft aus. Diese Breite ist ein großer Stabilitätsfaktor.

Wirtschaftsforum: Viele Kunden kennen Ihre Produkte zunächst gar nicht. Wie gehen Sie damit um?

Martin Drong: Unsere Lösungen sind erklärungsbedürftig und nicht beliebt – sie kosten Geld und bringen keine Produktivität. Wir sehen uns daher als Berater. Oft hilft der Vergleich mit einer Versicherung: Man hofft, sie nie zu brauchen – ist aber froh, wenn man sie hat.

Wirtschaftsforum: Ihr Produktportfolio ist bewusst überschaubar. Was genau umfasst es?

Martin Drong: Unser Kernprodukt sind Systeme zur Löschwasserrückhaltung. Diese gibt es in unterschiedlichen Ausprägungen – von manuellen bis hin zu vollautomatischen Barrieren. Im Grunde handelt es sich immer um dasselbe Prinzip: Öffnungen in Gebäuden so zu verschließen, dass kontaminiertes Löschwasser



THOMAS Löschwasserbarrieren: Die markante rote Oberfläche steht für geprüfte Sicherheit – entwickelt, um kontaminiertes Löschwasser im Ernstfall zuverlässig zurückzuhalten

ser im Brandfall zurückgehalten und kontrolliert abgepumpt werden kann. Die Lösungen unterscheiden sich je nach baulicher Situation, Platzverhältnissen und Automatisierungsgrad, reichen aber nie über diesen klar definierten Anwendungsfall hinaus. Genau diese Fokussierung ist Teil unserer Strategie: lieber wenige Produkte, diese dafür aber technisch ausgereift, zertifiziert und zuverlässig über den gesamten Lebenszyklus betreut.

Wirtschaftsforum: Sie entwickeln aktuell neue Lösungen zur Gefahrstoffrückhaltung. Was steckt dahinter?

Martin Drong: Der Markt fragt nach Systemen, die Chemikalien direkt zurückhalten, nicht nur verdünntes Löschwasser. Dafür gibt es noch keine Standards. Wir entwickeln deshalb eigene Lösungen und arbeiten mit TÜV-Gutachten, um Genehmigungen projektweise zu ermöglichen.

Wirtschaftsforum: Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

Martin Drong: Wir sind Qualitätsführer, nicht Preisführer. Wir haben die meisten Zulassungen, arbeiten mit eigenem Personal von Entwicklung bis Wartung und begleiten Kunden über den gesamten Lebenszyklus. Das schafft langfristige Bindung.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich an?

Martin Drong: Wir wollen Tradition und Innovation verbinden, Verantwortung übernehmen und verlässlicher Partner sein – für Kunden wie für Mitarbeiter. Wenn Kunden sagen, sie fühlen sich bei uns gut aufgehoben, ist das der größte Antrieb.



KONTAKTDATEN

THOMAS SYS TECH GmbH
An der Heier 15-17
37318 Wahlhausen
Deutschland
☎ +49 36087 97110
✉ info@thomas.biz
www.thomas.biz

„Unsere Produkte sind exotisch und hochkomplex!“



Dichtungsringe, Lager und Anlaufscheiben sind die Kernprodukte des Unternehmens

Interview mit



*Dr. Sandro Silverio,
Geschäftsführer
der GAPI Technische Produkte
GmbH*

Als Teil der GAPI-Gruppe stellt die GAPI Technische Produkte GmbH hochkomplexe Produkte aus dem Kunststoff Torlon® PAI (Brand GAPI PAI GLon™) her, mit denen sie anschließend vornehmlich große Fahrzeug-OEMs und Tier-1-Partner beliefert. Dank nüchterner Weitsicht kann das Unternehmen heute optimistisch in die Zukunft blicken, ist Geschäftsführer Dr. Sandro Silverio überzeugt – und will in den nächsten Jahren auch über die angestammten Branchen hinaus wachsen.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Silverio, seit vielen Jahren hat sich die GAPI Technische Produkte GmbH auf die Herstellung von Bauteilen aus Torlon spezialisiert – welche Produkte fertigen Sie daraus?

Dr. Sandro Silverio: Grundsätzlich treten wir als Komponentenhersteller auf Basis von Hochleistungskunststoffen wie Polyamidimid auf, das unter dem Markennamen Torlon® bekannt ist. Im Kern engagieren wir uns dabei in drei Produktbereichen und fertigen Dichtungsringe, Lager und Anlaufscheiben. Im Hinblick auf die Materialien und das Design sind unsere Produkte recht exotisch – in der damit einhergehenden Komplexität liegt auch ein wichtiger Wettbewerbsvorteil unseres Unternehmens.

Wirtschaftsforum: Worin liegen dabei die zentralen technischen Herausforderungen?

Dr. Sandro Silverio: Diese Materialien im Rahmen von Spritzgussprozessen zu verarbeiten, ist unheimlich schwierig: Dazu muss man das Material mit deutlich über 2.000 bar in die entsprechenden Werkzeuge spritzen – hierfür setzen wir speziell entwickelte Maschinen ein, die diesen Anforderungen standhalten, und betreiben auch unseren eigenen Werkzeugbau. Schon bevor man das Granulat überhaupt einspritzen kann, muss es mühevoll gesondert aufbereitet werden, wozu ein sehr spezifisches Know-how erforderlich ist. Nach dem Einspritzen müssen die Teile dann getempert werden und gehen dabei vom

thermoplastischen in einen duroplastischen Zustand über. Diesen Aufwand sieht man den Produkten am Ende nicht unbedingt an – doch er ist beträchtlich, wie auch unsere Kunden wissen.

Wirtschaftsforum: In welchen Segmenten kommen Ihre Produkte schließlich zum Einsatz?

Dr. Sandro Silverio: Grundsätzlich überall dort, wo hohe Temperaturen herrschen und hohe Kräfte ausgeübt werden – beispielsweise in Getrieben von Kraftfahrzeugen, sodass wir stark an die Automobilindustrie angebunden sind. Unsere Materialien werden zudem immer stärker als mögliche Alternative für PTFE (Polytetrafluorethylen, oft bekannt unter dem Markennamen Teflon®) sowie für

Anwendungsfelder angesehen, in denen bisher PFAS (per- und polyfluorierte Alkylsubstanzen) enthaltende Produktlösungen zum Einsatz kommen, die man aus der Produktion immer weiter zurückdrängen möchte: Das ist natürlich vielfach politisch motiviert, und ein völliges PFAS-Verbot halte ich weder für geboten noch für umsetzbar – das wäre weitgehend gleichbedeutend mit der völligen Deindustrialisierung Europas. Trotzdem sehen wir in diesem Segment, soweit auf PFAS-haltige Produktlösungen tatsächlich verzichtet werden kann, attraktive Wachstumschancen für unsere Produkte.

Wirtschaftsforum: Welche Marktpositionierung strebt Ihr Unternehmen dabei an?

Dr. Sandro Silverio: Als relativ kleines Familienunternehmen mit circa 75 Mitarbeitern gehören wir der GAPI-Gruppe an, die insgesamt etwa 800 Menschen beschäftigt. Eine wichtige Besonderheit im Hinblick auf unseren Auftritt im Markt liegt wahrscheinlich in dem Vertrauen, das große Fahrzeug-OEMs und ebenso bekannte europäische wie amerikanische Tier-1-Zulieferer, die wir mit unseren Produktlösungen direkt beliefern, in uns setzen. Wir haben insgesamt nur wenige Kunden, doch diese erhalten von uns hoch spezialisierte und komplexe Produkte. Eine ausnahmslos hohe Qualität und unbedingte Zuverlässigkeit sind für uns dabei natürlich selbstverständlich.

Wirtschaftsforum: Welche Wachstumsmöglichkeiten sehen Sie vor diesem Hintergrund für die Zukunft?

Dr. Sandro Silverio: Unser Ziel ist es, unsere Materialien noch in anderen Bereichen einzusetzen, wo eine hohe Temperaturbeständigkeit benötigt wird: etwa bei Thermoanwendungen, die immer mehr an Bedeutung gewinnen, oder im Kontext der Batterieherstellung. Gerade in der Militärtechnik und bei landwirtschaftlichen Anlagen sehen wir deshalb interessante Marktchancen, wo wir als Spezialist für Komponenten aus Hochleistungswerkstoffen auftreten wollen: Denn vieles, was man dort derzeit mit Zusatzstoffen zu erreichen versucht, ließe sich mit unseren Materialien wahrscheinlich zielgerichteter umsetzen.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit auf die aktuelle Marktlage?

Dr. Sandro Silverio: Wir haben vor vier Jahren eine Strategie erarbeitet, die wir seitdem konsequent umsetzen. Dabei haben wir vielfältige Entwicklungen wahrscheinlich etwas anders bewertet als manche Großkonzerne oder andere Marktteilnehmer – so gingen wir schon damals davon aus, dass sich die Elektrifizierung wahrscheinlich deutlich langsamer vollziehen würde, als damals vielfach geplant war. So ist es dann auch gekommen.

Wirtschaftsforum: Woher stammte diese Weitsicht?

Dr. Sandro Silverio: Wir sehen uns die Zahlen und Fakten sehr genau an und handeln auf deren Basis anschließend streng rational und eben nicht ideologisch. Wahrscheinlich sind wir gerade dank diesem nüchternen Blick heute sehr erfolgreich und können mit Optimismus in die Zukunft gehen – trotz aller Unsicherheiten, die im Markt bestehen, auf die wir jedoch im Zweifel flexibel reagieren können.



KONTAKTDATEN

GAPI Technische Produkte GmbH
Hans-Böckler-Straße 14
51503 Rösrath
Deutschland
☎ +49 2205 9049410
info@gapi.de
www.gapi.de

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

Starker Mittelstand



Präzisionsarbeit: Beim Schleifen des Lagerflansches entscheidet höchste Genauigkeit über Laufruhe und Lebensdauer

Präzision unter Druck: Wie Wartung zum Wettbewerbsvorteil wird

Lieferketten unter Druck, Investitionszurückhaltung und steigende Kosten zwingen Industrieunternehmen dazu, bestehende Maschinen länger und effizienter zu nutzen. Genau hier setzt die RUN-TEC GmbH an. Das Unternehmen aus Niedersachsen hat sich auf die Reparatur hochkomplexer Werkzeugspindeln spezialisiert – dem Herzstück moderner Bearbeitungszentren. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Mirko Ruhwedel, wie aus einer Garagenidee ein international gefragter Technologiepartner wurde.

Wirtschaftsforum: Herr Ruhwedel, RUN-TEC ist noch ein vergleichsweise junges Unternehmen. Wie hat alles begonnen?

Mirko Ruhwedel: Mein beruflicher Hintergrund liegt klar in der Technik. Ich habe viele Jahre in der Instandhaltung und speziell im Bereich Werkzeugspindeln gearbeitet. Ende 2017 habe ich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt – ganz klassisch aus der Garage heraus, mit wenig Kapital, aber viel Erfahrung. Dass daraus einmal ein Unternehmen mit rund 70 Mitarbeitern werden würde, war so nicht geplant.

Wirtschaftsforum: Was war der entscheidende Wachstumstreiber in den ersten Jahren?

Mirko Ruhwedel: Einerseits der Markt. Spindeln fallen aus – unabhängig von Konjunkturzyklen. Gerade in wirtschaftlich schwächeren Phasen werden Maschinen länger genutzt statt neu angeschafft. Reparatur und Aftersales gewinnen dann massiv an Bedeutung. Andererseits war 2021 der Einstieg von DMG MORI, dem Weltmarktführer im Bereich CNC-Maschinenbau, ein entscheidender Meilenstein. In diesem Zuge kam auch Geschäftsführer Lothar Sommer zum Unternehmen. Corona hat uns nicht gebremst, im Gegenteil: Wir sind in dieser Zeit stark gewachsen, insbesondere im

industriellen Aftersales-Instandhaltungsumfeld, heute auch weltweit.

Wirtschaftsforum: Sie sprechen von der Spindel als dem 'Herzstück der Maschine'. Warum ist gerade die Spindel so wichtig?

Mirko Ruhwedel: Ohne Spindel produziert keine Werkzeugmaschine. Man kann sich das wie den Motor eines Autos vorstellen. Technisch ist die Spindel eines der anspruchsvollsten Bauteile im Maschinenbau – hohe Drehzahlen, extreme Präzision, thermische Belastung, mechanische Kräfte. Die Reparatur ist echte

Interview mit



Mirko Ruhwedel,
Geschäftsführer
und



Lothar Sommer,
Geschäftsführer
der RUN-TEC GmbH

Königsklasse und erfordert enormes Know-how sowie langjährige praktische Erfahrung.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet RUN-TEC von anderen Reparaturbetrieben?

Mirko Ruhwedel: Unser Anspruch war von Anfang an: Der Kunde soll seine reparierte Spindel zu-



Königsklasse Maschinenbau: Die Reparatur hochkomplexer Werkzeugspindeln verlangt höchste Präzision



Präzise Bauteilfertigung im Haus: Hohe Fertigungstiefe sichert Qualität, Geschwindigkeit und Flexibilität



Laserschweißen im Einsatz: Präzise Instandsetzung hochbelasteter Bauteile ohne Materialverzug



Überwachte Schleifentwicklung: Jeder Prozessschritt wird kontinuierlich kontrolliert



Rechnergestützte Konstruktion: Digitale Planung sorgt für reproduzierbare Qualität



Wellenschleifen auf moderner CNC-Maschine



Maschinenprogrammierung in Echtzeit: Präzise Abläufe entstehen Zeile für Zeile

rückbekommen und das Gefühl haben, eine neue zu erhalten. Technische Qualität allein reicht nicht – Prozesse, Dokumentation, Logistik und Kommunikation müssen genauso stimmen, auf konstant hohem Niveau.

Wirtschaftsforum: Ein wichtiger Schritt war der Einstieg eines strategischen Partners.

Mirko Ruhwedel: Richtig. Seit 2021 ist DMG MORI als Gesellschafter an Bord. Das hat uns technologisch wie organisatorisch enorm vorangebracht. Wir reparieren heute sowohl für eigene Kunden als auch große Teile des Spindelreparaturvolumens von DMG MORI.

Wirtschaftsforum: RUN-TEC ist stark gewachsen. Wie verändert das Ihre eigene Rolle als Geschäftsführer?

Mirko Ruhwedel: Der Schritt von der Werkbank an den Schreibtisch war für mich persönlich nicht einfach. Ich habe mein Leben lang technisch gearbeitet. Heute bin ich stärker strategisch unterwegs, im Kundenkontakt und in der Unternehmensentwicklung. Loslassen zu lernen und Verantwortung

zu delegieren, war ein Prozess – aber ein notwendiger.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie mit dem Fachkräftemangel um?

Mirko Ruhwedel: Es gibt keinen Ausbildungsberuf 'Spindelbauer'. Alle sind Quereinsteiger. Bis jemand wirklich selbstständig arbeiten kann, vergehen mindestens zwei Jahre, oft deutlich mehr. Deshalb investieren wir stark in Ausbildung, Bindung und digitale Unterstützung.

Wirtschaftsforum: Digitalisierung in einem handwerklich geprägten Umfeld – passt das zusammen?

Mirko Ruhwedel: Absolut. Wir haben mehrere tausend Stunden in die Digitalisierung unserer Prozesse investiert. Jeder Mitarbeiter

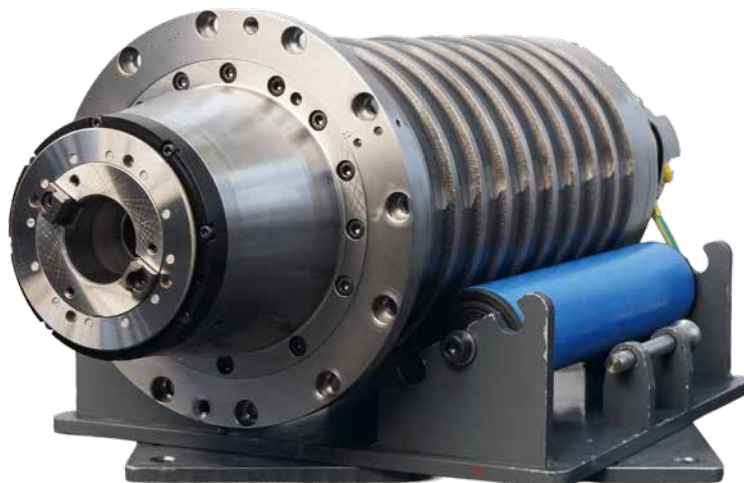
arbeitet mit digitalen Arbeitsanweisungen auf Tablets. Das spart Zeit, reduziert Fehler und hilft neuen Kollegen enorm. Aber: Digitalisierung soll unterstützen, nicht Menschen ersetzen.

Wirtschaftsforum: Ihre Kunden erwarten extrem kurze Durchlaufzeiten. Wie realistisch ist das?

Mirko Ruhwedel: Der Wunsch ist oft 'heute raus, morgen rein'. Das geht nicht immer. Unsere Standarddurchlaufzeit liegt bei zwei bis drei Wochen, Expressreparaturen bei etwa einer Woche. Möglich wird das durch eine sehr hohe Fertigungstiefe von rund 98% im eigenen Haus.

Wirtschaftsforum: RUN-TEC ist international aktiv. Wie wichtig ist das Auslandsgeschäft?

Von filigranen Hochgeschwindigkeitsspindeln bis zu metergroßen Schwergewichten: RUN-TEC repariert Werkzeugspindeln in nahezu allen Größen, Gewichten und Leistungsklassen – präzise abgestimmt auf ihren jeweiligen Einsatzbereich



Mirko Ruhwedel: Rund 30% unseres Umsatzes kommen aus dem Export, vor allem aus Europa und den USA. Wir haben eigene Fahrer in Europa und eingespielte Door-to-Door-Logistik für Übersee. Das ist für unsere Kunden entscheidend.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Ihre nächsten strategischen Schritte aus?

Mirko Ruhwedel: Wir investieren weiter gegen den Strom – in neue Maschinen, neue Technologien und erstmals auch in eigene Produktentwicklungen für die Antriebstechnik. Damit schaffen wir eine dritte Säule neben Reparatur und Service und machen uns langfristig noch robuster.



RUN TEC

KONTAKTDATEN

RUN-TEC GmbH
Rieder Straße 19
34305 Niedenstein
Deutschland
☎ +49 5603 948800
info@run-tec.de
www.run-tec.de

Wie ländlicher Nahverkehr wieder Fahrgäste gewinnt

Der öffentliche Personennahverkehr steht unter Druck: Klimapolitik, Fachkräftemangel, knappe öffentliche Haushalte und veränderte Mobilitätsbedürfnisse stellen Verkehrsunternehmen vor komplexe Herausforderungen – insbesondere im ländlichen Raum. Die PRG Personen- und Reiseverkehrs GmbH Greiz zeigt, dass Transformation nicht zwangsläufig mit Angebotsabbau einhergeht.

Interview mit



Stefan Meißner,
*Geschäftsführer
der PRG Personen- und
Reiseverkehrs GmbH Greiz*

Wirtschaftsforum: Herr Meißner, Sie sind seit vielen Jahren im Verkehrssektor tätig. Was treibt Sie dabei persönlich an?

Stefan Meißner: Mobilität ist für mich mehr als Technik oder Fahrpläne. Sie bedeutet gesellschaftliche Teilhabe. Unser Kernauftrag

Stefan Meißner: Sie ist wichtig, aber sie ist nicht der Kern. Für den Fahrgast ist entscheidend, dass ein Bus fährt – nicht, womit. Gerade im ländlichen Raum geht es zunächst um Angebotssicherung. Die Antriebswende ist ein kostenintensiver Baustein, der stark politisch getrieben ist und derzeit keinen eigenständigen Business Case bietet.

Wirtschaftsforum: Wie ist Ihre Region strukturiert – und was bedeutet das für den ÖPNV?

Stefan Meißner: Wir bedienen Ostthüringen, also den Landkreis Greiz und Teile der Stadt Gera. Das sind Räume mit geringer Bevölkerungsdichte und dispersen Siedlungsstrukturen. Umso wichtiger ist es, Angebotskonzepte zu entwickeln, die den Alltag der Menschen tatsächlich abbilden.

Wirtschaftsforum: Sie konnten die Fahrgastzahlen dennoch deutlich steigern. Wie ist das gelungen?

Stefan Meißner: 2018 haben wir das Angebot grundlegend neu strukturiert. Zwischen den

zentralen Orten haben wir ein vertaktetes Stundennetz aufgebaut – von früh bis abends, auch am Wochenende. Gleichzeitig haben wir den reinen Schülerverkehr in dieses Grundnetz integriert. Heute haben wir doppelt so viele Fahrgäste wie vor acht Jahren – trotz demografischer Herausforderungen.

Wirtschaftsforum: Welche Effekte hatte das intern, insbesondere für die Mitarbeiter?

Stefan Meißner: Ein ganz wesentlicher Punkt war die Reduzierung geteilter Dienste. Früher bestand etwa die Hälfte der Dienste daraus – heute nur noch ein Bruchteil. Zusammenhängende Arbeitszeiten erhöhen die Attraktivität des Berufs erheblich. Unsere Bewerberlage ist derzeit sehr gut.

Wirtschaftsforum: Nicht jede Gemeinde lässt sich im Stundentakt bedienen. Wie schließen Sie diese Lücken?

Stefan Meißner: Dafür haben wir früh flexible Rufbus-Systeme eingeführt. Sie fahren nur bei Bedarf und binden kleinere Ortschaften



PRG
Personen- und Reiseverkehrs GmbH Greiz

KONTAKTDATEN

PRG Personen- und Reiseverkehrs
GmbH Greiz
Geraer Straße 7
07973 Greiz
Deutschland
☎ +49 3661 70650
info@prg-greiz.de
www.bus-greiz.de

ist es, Menschen zuverlässig von A nach B zu bringen – unabhängig davon, ob sie in der Stadt oder im ländlichen Raum leben. Dafür gehe ich jeden Tag gern zur Arbeit.

Wirtschaftsforum: Die Branche diskutiert intensiv über die Antriebswende.



Zwei Busse begegnen sich auf der Friedensbrücke in Greiz unterhalb des Oberen Schlosses



PRG verbindet auch den ländlichen Raum zuverlässig: dichte Taktung und flexible Angebote sorgen für verlässliche Mobilität



Der Rufbus: flexibel unterwegs, bietet er Anbindung für Orte, wo sich feste Linien nicht rechnen

an zentrale Knotenpunkte an. Das ist kein Gewinnmodell, sondern ein bewusstes Bekenntnis zur Daseinsvorsorge und zu gleichwertigen Lebensverhältnissen.

Wirtschaftsforum: Viele Verkehrsunternehmen beobachten autonomes Fahren noch aus der Distanz. Warum beschäftigen Sie sich bereits heute intensiv damit?

Stefan Meißner: Weil wir es uns perspektivisch nicht leisten können, es nicht zu tun. Der demografische Wandel wird auch den öffentlichen Nahverkehr treffen. Autonomes Fahren ist kein Selbstzweck, sondern eine Antwort auf Personalengpässe und steigende Kosten. Entscheidend ist aber, dass wir aus der Phase der Pilot-

projekte herauskommen. Wir wissen längst, dass die Technik funktioniert. Jetzt geht es darum, sie in reale ÖPNV-Strukturen zu integrieren – in Leitstellen, Werkstätten und Sicherheitskonzepte. Wenn der öffentliche Nahverkehr diese Entwicklung nicht aktiv gestaltet, werden es Plattformanbieter tun. Und dann verlieren wir als Branche den direkten Zugang zum Kunden.

Wirtschaftsforum: Diese Angebote setzen stark auf Digitalisierung. Was war Ihnen dabei wichtig?

Stefan Meißner: Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein. Sie muss Prozesse effizienter machen oder dem Kunden einen echten Mehrwert bieten. Unsere Rufbus-App ist bewusst einfach

gehalten. Mobilität ist ein Mittel zum Zweck – sie muss schnell, verständlich und zuverlässig verfügbar sein.

Wirtschaftsforum: Sie gehen noch weiter und setzen auf KI im Kundenservice. Warum?

Stefan Meißner: Wir entwickeln derzeit Voice- und Chatbots, die Fahrplanauskünfte, Tariffragen oder Rufbus-Bestellungen rund um die Uhr ermöglichen. So schaffen wir 24/7-Service, ohne personell aufzurüsten. Das senkt Kosten und erhöht zugleich die Servicequalität.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie das Deutschland-Ticket aus Unternehmenssicht?

Stefan Meißner: Für den Kunden ist es ein hervorragendes Produkt. Für die Unternehmen ist es ambivalent. Es erzeugt Nachfrage, ohne zusätzliche Erlöse zu bringen, und nimmt uns Instrumente zur Nachfragesteuerung. Das kann langfristig die Angebotsqualität gefährden.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie die größten Zukunftsthemen im ÖPNV?

Stefan Meißner: Digitalisierung, autonomes Fahren und die Frage der Finanzierbarkeit. Autonome Systeme werden kommen – nicht als Pilotprojekte, sondern integriert in reale Betriebskonzepte.



Busbahnhof Greiz mit digitalen Anzeigetafeln: Echtzeitinformationen, klare Orientierung und mehr Komfort für Fahrgäste im täglichen Nahverkehr



Verknüpfungsstelle Bus und Bahn: Kurze Wege, abgestimmte Anschlüsse und nahtlose Übergänge sorgen für verlässliche Mobilität im regionalen Verkehr

Jetzt die Weichen richtig stellen



Interview mit
Marian Thomas,
Vorstand
der BUG Verkehrsbau SE



Am Berliner Hauptbahnhof modernisiert und erneuert BUG Verkehrsbau zentrale Teile der Schieneninfrastruktur und stärkt die Leistungsfähigkeit dieses wichtigen Verkehrsknotens



Interview mit
Roland Müller,
Vorstandsvorsitzender
der BUG Verkehrsbau SE

Wirtschaftsforum: Herr Müller, Herr Thomas, Sie verstehen sich als aktiver Teil der Verkehrswende. Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen dabei?

Roland Müller: Wir sehen uns tatsächlich als Mitgestalter einer zentralen Zukunftsaufgabe. Die Verkehrswende ist ohne eine leistungsfähige Schieneninfrastruktur nicht denkbar. Genau daran arbeiten wir mit dem Ausbau, der Modernisierung und der Instandhaltung des Netzes. Gleichzeitig geht es uns auch darum, das System Bahn insgesamt wieder stärker in ein positives Licht zu rücken. Wir wollen dazu beitragen, dass die Schiene wieder als das wahrgenommen wird, was sie ist: ein nachhaltiges und zukunftsfähiges Verkehrssystem.

Wirtschaftsforum: Nachhaltigkeit ist eng mit der Verkehrswende

Die Verkehrswende gilt als zentrale Zukunftsaufgabe und stellt Infrastruktur und Bauunternehmen vor große Herausforderungen. Die BUG Verkehrsbau SE mit Sitz in Berlin sieht sich als aktiver Mitgestalter und treibt als Teil einer breit aufgestellten Gruppe den Ausbau und die Modernisierung der Schiene voran. Wie das gelingt, erläutern die Vorstandsmitglieder Roland Müller und Marian Thomas.

verknüpft. Welche Bedeutung hat das Thema aktuell für Sie?

Marian Thomas: Nachhaltigkeit ist fest in unserer Strategie verankert. Wir haben uns als Gruppe das Ziel gesetzt, bis 2030 klimaneutral zu werden. Dafür analysieren wir unsere Emissionen, entwickeln Maßnahmen und treiben unter anderem die Umstellung unseres Fuhrparks voran. Gleichzeitig beobachten wir, dass das Thema in der aktuellen geopolitischen Lage an Bedeutung verliert – auch politisch. Dabei handelt es sich um eine zentrale Zukunftsaufgabe, die nicht von kurzfristigen oder parteipolitischen Entwicklungen abhängig sein sollte. Wir bleiben

dran, weil wir überzeugt sind, dass Nachhaltigkeit langfristig ein entscheidender Faktor bleibt und auch wirtschaftlich weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Wirtschaftsforum: Wie ist Ihr Unternehmen heute strukturiert, um diese Aufgaben zu bewältigen?

Roland Müller: Wir sind heute Teil einer breit aufgestellten Gruppe mit mehreren spezialisierten Gesellschaften. Unser Leistungsspektrum reicht vom Gleis- und Tiefbau über Ingenieurbau bis hin zu elektrotechnischen Leistungen sowie Leit- und Sicherungstechnik – so können wir Projekte ganzheitlich umsetzen. Gleichzeitig sind wir als Familien-

unternehmen gewachsen und beschäftigen knapp 900 Mitarbeiter bei einem Umsatz von rund 220 Millionen EUR. Die Kombination aus mittelständischer Struktur und inhaltlicher Breite ist eine unserer großen Stärken.

Wirtschaftsforum: Die Politik hat große Investitionen angekündigt. Spüren Sie davon bereits etwas?

Roland Müller: Konkrete Auswirkungen sehen wir derzeit noch nicht. Die Maßnahmen sind bislang nicht im Markt angekommen. Gleichzeitig ist der Bedarf unstrittig: Der Modernisierungstau im deutschen Bahnnetz ist erheblich – bei Strecken, Bahnhöfen und in der Digitalisierung. Umso wichtiger ist, dass die Mittel jetzt zügig umgesetzt werden. Nur so kann die Verkehrswende die notwendige Dynamik entwickeln.



Nachtschweißarbeiten sichern Instandhaltung und Modernisierung der Fahrwege



Am Bahnhof finden umfangreiche Maßnahmen zur Erneuerung und Weiterentwicklung der Infrastruktur statt – unter Einsatz moderner Technik und spezialisierter Verfahren



Die BUG Akademie bildet Nachwuchs aus und sichert langfristig die Fachkräftebasis

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie mit diesem Spannungsfeld aus hohem Bedarf und noch fehlender Umsetzung um?

Roland Müller: Für uns bedeutet das, trotz dieser Unsicherheit konsequent und langfristig zu investieren – in Technik, Maschinen und vor allem in Menschen. Gerade im Gleisbau sprechen wir über Investitionen mit langen Vorlaufzeiten und hohen Volumina. Umso wichtiger sind für uns verlässliche Rahmenbedingungen und Planungssicherheit.

Wirtschaftsforum: Mit Blick auf Ihre langfristigen Investitionen wird qualifiziertes Personal im-

mer wichtiger. Wie begegnen Sie dem Fachkräftemangel?

Marian Thomas: Wir setzen sehr stark auf eigene Ausbildung. Mit unserer BUG Academy haben wir eine Plattform geschaffen, um Wissen systematisch weiterzugeben und Nachwuchs gezielt zu entwickeln. Aktuell haben wir über 100 Auszubildende im Unternehmen. Gleichzeitig müssen wir als Branche insgesamt attraktiver werden. Es kann nicht sein, dass nachhaltige Zukunftsfelder weniger Interesse wecken als andere Industrien. Wir müssen zeigen, wie spannend und relevant unsere Arbeit ist – und dass wir aktiv an Lösungen für die Zukunft arbeiten.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie aktuell die größten Hemmnisse für Fortschritt?

Roland Müller: Ein großes Thema ist die Bürokratie. Besonders deutlich wird das bei der Zulassung von Maschinen. Geräte stehen fertig produziert bereit, können aber nicht eingesetzt werden, weil die Zulassung fehlt. Das verzögert Investitionen erheblich und bremst den Ausbau. Wenn wir die Verkehrswende ernst meinen, müssen solche Prozesse deutlich schneller werden.

Wirtschaftsforum: Ihr Fazit – was braucht es jetzt?

Marian Thomas: Es braucht verlässliche Rahmenbedingungen und eine konsequente Umsetzung. Gleichzeitig geht es um ein gemeinsames Verständnis dafür, dass die Schiene eine zentrale Rolle für die Zukunft spielt – technisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich. Nur dann kann sie auch wieder die Attraktivität erreichen, die sie einmal hatte. Daran arbeiten wir mit voller Überzeugung.

KONTAKTDATEN

BUG Verkehrsbau SE
Landsberger Straße 265
12623 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 8187000
✉ info@bug-se.de
www.bug-se.de



Wo Qualität sich im Ernstfall zeigt

In der Sicherheitsbranche zeigt sich Qualität oft erst dann, wenn es darauf ankommt. Solange nichts passiert, bleibt gute Arbeit meist unsichtbar; im Ernstfall jedoch zählen Verlässlichkeit, eingespielte Abläufe und ein Partner, der auch unter Druck souverän handelt. Gerade deshalb sind in diesem Markt nicht nur Technik und Präsenz entscheidend, sondern vor allem Kontinuität, Vertrauen und ein tiefes Verständnis für die Anforderungen der Kunden. Genau auf dieser Basis hat sich die ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH seit 1990 in Mitteldeutschland entwickelt.



Interview mit
Hendrik Arlt,
Geschäftsführer
der ARLT Wach-, Schließ- und
Schutzdienst GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Arlt, die ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH ist seit 1990 am Markt. Was hat das Unternehmen aus Ihrer Sicht so beständig gemacht?

Hendrik Arlt: Entscheidend war von Anfang an unsere Haltung zur Kundenbetreuung. Wir setzen sehr stark auf individuelle Betreuung, auf feste Ansprechpartner und auf Verlässlichkeit. Gerade in der Sicherheitsbranche ist Vertrauen die Grundlage jeder Zusammenarbeit. Viele unserer Kunden begleiten uns seit Jahrzehnten – das zeigt uns, dass dieser Weg richtig ist. Hinzu kommt eine gewisse Konstanz im Unternehmen: Bei uns treffen Kunden über viele Jahre auf dieselben Menschen. Das schafft Nähe und Verbindlichkeit.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet die ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH heute besonders aus?

Hendrik Arlt: Wir konzentrieren uns bewusst auf vier zentrale Bereiche. Ein wichtiger Baustein ist unsere VdS- anerkannte, zertifizierte Notrufzentrale, mit der

wir insbesondere auch für Privatkunden ein interessanter Partner sind. Hinzu kommt der klassische Werkschutz, der nach wie vor unsere größte Position darstellt. Ein weiterer Schwerpunkt ist der kulturelle Bereich: Wir betreuen Museen, stellen Aufsichten und besetzen Sicherheitszentralen. Die vierte Säule ist der Interventionsdienst mit Kontrollfahrten und Alarminterventionen. Diese klare Struktur hilft uns, unsere Leistungen mit hoher Qualität und großer Erfahrung zu erbringen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt dabei die regionale Verwurzelung?

Hendrik Arlt: Eine sehr große. Wir sind in Mitteldeutschland zu Hause und sehen hier weiterhin enormes Potenzial. Unser Ansatz war nie, um jeden Preis zu expandieren. Wir denken langfristig und setzen lieber auf stabile, passende Aufträge als auf kurzfristiges Wachstum um jeden Preis.

Wirtschaftsforum: Der Sicherheitsmarkt steht unter hohem Veränderungsdruck. Welche Herausforderungen beschäftigen Sie besonders?

Hendrik Arlt: Das wichtigste Thema ist seit vielen Jahren Personal. Gute Mitarbeitende zu finden und langfristig zu halten, bleibt eine Daueraufgabe. Gleichzeitig ist das für uns auch eine Chance, denn wir haben uns personell breit aufgestellt. Bei uns arbeiten Menschen aus vielen Nationen zusammen. Das bringt organisatorische Anforderungen mit sich, ist für uns aber vor allem eine Bereicherung. Wenn man klare Strukturen hat und ordentlich miteinander umgeht, kann Vielfalt ein echter Gewinn sein.

Wirtschaftsforum: Was macht die Unternehmenskultur bei ARLT aus?

Hendrik Arlt: Wir sind ein Familienunternehmen, und das soll man auch spüren. Mir ist wichtig, dass die Mitarbeitenden wissen, woran sie sind, und dass ein vertrauensvolles Miteinander herrscht. Wer sich im Unternehmen wohlfühlt, arbeitet anders, bleibt länger und trägt diese Haltung auch zu den Kunden. Genau das ist aus meiner Sicht ein wesentlicher Teil unseres Erfolgs.

Wirtschaftsforum: Und mit welchem Blick gehen Sie in die Zukunft?

Hendrik Arlt: Für uns stehen Stabilität und Kontinuität im Vordergrund. Natürlich freuen wir uns über gesundes Wachstum. Aber unser wichtigstes Ziel ist, das Unternehmen langfristig solide weiterzuführen – mit klarer Haltung, mit Nähe zum Kunden und mit Verantwortung für unsere Mitarbeitenden.



KONTAKTDATEN

ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH
Spinnereistraße 2
04179 Leipzig
Deutschland
☎ +49 341 484420
office@arlt-wachdienst.de
www.arlt-wachdienst.de

Kontakte

TKS-Connect GmbH
Im Gefierth 9a
63303 Dreieich
Deutschland
☎ +49 6103 4867007
kontakt@tk-connect.de
www.tks-connect.com

Bray Armaturen & Antriebe GmbH
Halskestraße 25
47877 Willich
Deutschland
☎ +49 2154 88750
germany@bray.com
www.bray.com

Rulmeca Germany GmbH
Wilslebener Chaussee 12-14
06449 Aschersleben
Deutschland
☎ +49 3473 9560
de@rulmeca.com
www.rulmeca.com

Bauwelt Glas- und Stahlprodukte Online
GmbH
Hellweg 31-33
33813 Oerlinghausen
Deutschland
info@bauwelt-online.com
☎ +49 5207 9575725
www.bauwelt-online.com

ViaCon Hamco GmbH
Sandstraße 140
45473 Mülheim an der Ruhr
Deutschland
☎ +49 208 30197100
info@viacon-hamco.de
www.viacon-hamco.de

THOMAS SYS TECH GmbH
An der Heier 15-17
37318 Wahlhausen
Deutschland
☎ +49 36087 97110
info@thomas.biz
www.thomas.biz

GAPI Technische Produkte GmbH
Hans-Böckler-Straße 14
51503 Rösrath
Deutschland
☎ +49 2205 9049410
info@gapi.de
www.gapi.de

RUN-TEC GmbH
Rieder Straße 19
34305 Niedenstein
Deutschland
☎ +49 5603 948800
info@run-tec.de
www.run-tec.de

PRG Personen- und Reiseverkehrs
GmbH Greiz
Geraer Straße 7
07973 Greiz
Deutschland
☎ +49 3661 70650
info@prg-greiz.de
www.bus-greiz.de

BUG Verkehrsbau SE
Landsberger Straße 265
12623 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 8187000
info@bug-se.de
www.bug-se.de

ARLT Wach-, Schließ- und Schutzdienst
GmbH
Spinnereistraße 2
04179 Leipzig
Deutschland
☎ +49 341 484420
office@arlt-wachdienst.de
www.arlt-wachdienst.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