

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Erfolg hat hier System**

Nils Blome, Geschäftsführer der Blome GmbH & Co. KG Seite 6

Unsere Leseempfehlung:

› Interview mit **Dr. Stefan Tews, Geschäftsführer der Litec-LLL GmbH**, Seite 18

› Interview mit **Oliver Göbel, Geschäftsführer und Dr. Gerhard Eisenbeiss, CTO der MetCom Solutions GmbH**, Seite 22

## Starker Mittelstand

04



**Andreas Janker**, Prokurist und  
**Anja Schieke-Bosner**, Leiterin Unternehmenskommunikation & Marketing  
der x-ion GmbH

06



**Nils Blome**,  
Geschäftsführer  
der Blome GmbH & Co. KG

08



**Ingo Bessler**,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
der TÜ Technische Überwachung Taunus GmbHCo. KG

09



**Philipp Timm**,  
Geschäftsführer  
der savi marketing GmbH

10



**Sebastian Ablas**,  
Geschäftsführer  
der Heinrich Stamm GmbH

12



**Jan Starke**,  
Geschäftsführer  
der MP Energie + Service GmbH

13

**Meike Buchholz**,  
Geschäftsführerin  
der PKB Praxis-Klinik Bergedorf GmbH

14



**Christoph Dorscheid**,  
Geschäftsführer  
der cds Polymere GmbH & Co. KG



## Starker Mittelstand

---

16



**Nils Krüger,**  
Geschäftsführer  
der Arthur Krüger GmbH

---

18



**Dr. Stefan Tews,**  
Geschäftsführer  
der Litec-LLL GmbH

---

20



**Julia Zureck,**  
Prokuristin  
der Zureck Logistik GmbH

---

22



**Oliver Göbel,** Geschäftsführer und  
**Dr. Gerhard Eisenbeiss,** CTO  
der MetCom Solutions GmbH

---

24



**Dipl.-Ing. Michael Hüfner,**  
Geschäftsführer  
der DSD Industrie Rohrtechnik GmbH

---

26

Kontaktdaten

---





**Interview mit**  
**Andreas Janker,**  
Prokurist  
der x-ion GmbH

# „Kunden erhalten einen zentralen Ansprechpartner!“

Digitale Souveränität, Cloud-Infrastruktur und nachhaltige Rechenzentren: Die Hamburger x-ion GmbH entwickelt und betreibt maßgeschneiderte Cloud- und Connectivity-Lösungen für Unternehmen weltweit. Im Gespräch mit Prokurist Andreas Janker sowie Anja Schieke-Bosner, verantwortlich für Branding und Kommunikation, geht es um Wachstum, Innovation und Zukunftspläne.

**Wirtschaftsforum:** Herr Janker, was sind die größten Stärken von x-ion?

**Andreas Janker:** Unsere größte Stärke ist, dass wir die gesamte digitale Infrastruktur aus einer Hand anbieten. Wir entwickeln und betreiben Cloud-Plattformen, realisieren Netzwerk- und Connectivity-Lösungen und verfügen künftig über eigene Rechenzentren. Kunden erhalten damit einen zentralen Ansprechpartner für die gesamte Wertschöpfungskette. Hinzu kommt unsere hohe technische Kompetenz. Viele Kunden kommen zu uns, wenn Standardlösungen nicht ausreichen oder besonders komplexe Anforderungen umgesetzt werden müssen.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

**Andreas Janker:** x-ion wurde 2009 von Martin Bosner gegründet. Nach Anfängen in der Softwareentwicklung entwickelte sich das Unternehmen zu einem Spezialisten für Cloud- und Infrastrukturservices. Zu den frühen Meilensteinen gehörten Projekte für die Deutsche Telekom sowie der Betrieb von Plattformen für Open-Xchange. Heute betreiben wir Cloud-Infrastrukturen in Europa, den USA und Indien und begleiten Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation.

**Wirtschaftsforum:** Wie sind die Eigentumsverhältnisse geregelt?

**Andreas Janker:** Hauptanteils-eigner ist Unternehmensgründer Martin Bosner. Weitere Anteile gehören zwei Gesellschaftern. Auch im Zuge unserer Expansion legen wir großen Wert auf unter-

nehmerische Unabhängigkeit. Für viele Kunden ist die digitale Souveränität unserer Infrastruktur ein wichtiges Argument für die Zusammenarbeit.

**Wirtschaftsforum:** Welche Leistungen umfasst ihr Portfolio?

**Andreas Janker:** Den Kern bilden unsere Cloud-Lösungen. Für große Unternehmen entwickeln wir individuelle Private Cloud-Umgebungen. Daneben bieten wir mit xCloud ein Self-Service-Portal für kleinere Unternehmen.

**Anja Schieke-Bosner:** Mit xCloud ermöglichen wir Kunden einen unkomplizierten Zugang zu professionellen Cloud-Services und erweitern unser Angebot um eine flexible Lösung für kleinere Unternehmen und Agenturen.

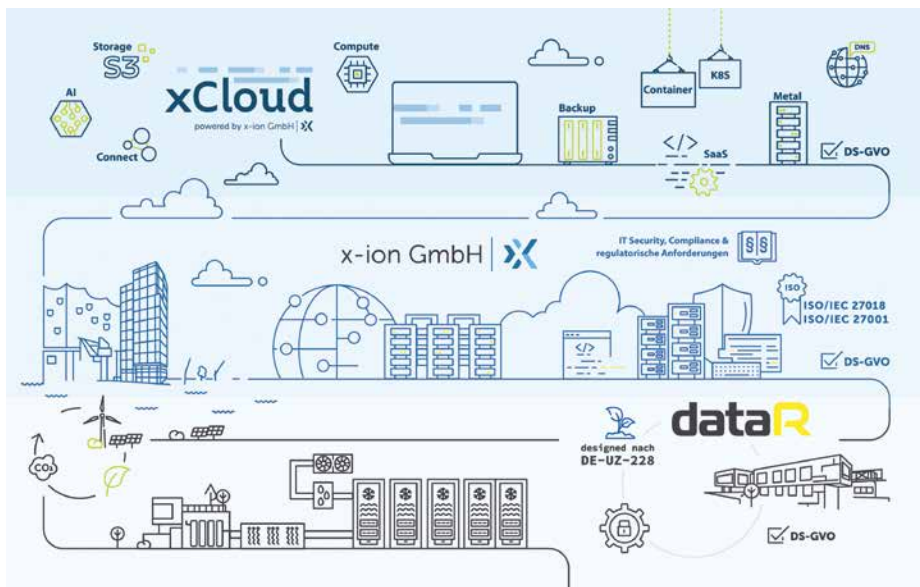


**Interview mit**  
**Anja Schieke-Bosner,**  
Leiterin  
Unternehmenskommunikation  
& Marketing  
der x-ion GmbH

**Andreas Janker:** Ergänzt wird das Portfolio durch Colocation-, Netzwerk- und Connectivity-Services sowie Compliance-Leistungen. Besonders stark sind wir im Bereich internationaler Datenverbindungen. So ermöglichen wir den grenzüberschreitenden Datenverkehr für vernetzte Fahrzeuge in mehr als 40 Ländern.

**Wirtschaftsforum:** Welche Bedeutung hat das neue Rechenzentrum in Rellingen?

**Andreas Janker:** Das Projekt ist ein wichtiger Meilenstein unserer Unternehmensentwicklung. Wir haben früh erkannt, dass leistungsfähige Rechenzentren die Grundlage für moderne Cloud- und KI-Anwendungen bilden. Deshalb entwickeln und betreiben wir künftig eigene Rechenzentren. Rellingen geht 2026 in Betrieb



Alles aus einer Hand:  
x-ion als Firmengruppe  
in Layer dataR +  
x-ion + xCloud

x-ion GmbH |

### KONTAKTDATEN

x-ion GmbH  
Überseeallee 10  
20457 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 609451090  
info@x-ion.de  
www.x-ion.de

und bildet die Basis für weitere Projekte.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei Ihnen?

**Andreas Janker:** Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Unsere Standorte entstehen bevorzugt in Schleswig-Holstein, wo ein hoher Anteil erneuerbarer Energien verfügbar ist. Gleichzeitig profitieren wir von günstigen Bedingungen für eine energieeffiziente Kühlung.

**Anja Schieke-Bosner:** Ein wichtiger Aspekt ist die Nutzung der Abwärme. Rechenzentren können Kommunen bei ihrer Wärmeplanung unterstützen und einen Mehrwert für die Region schaffen.

**Andreas Janker:** In Rellingen wird bereits ein Schulneubau mit der Abwärme unseres Rechenzentrums versorgt. Weitere Projekte sind in Planung.

**Wirtschaftsforum:** Wie würden Sie die Unternehmenskultur beschreiben?

**Andreas Janker:** Wir sind ein technikgetriebenes Unternehmen mit flachen Hierarchien und einer offenen Fehlerkultur. Bei uns zählt das beste Argument. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf Eigenverantwortung und Teamgeist.

**Anja Schieke-Bosner:** Viele Mitarbeiter entwickeln sich innerhalb des Unternehmens weiter. Dass ehemalige Kollegen nach einigen Jahren zurückkehren, bestätigt uns in unserem Weg.

**Wirtschaftsforum:** Herr Janker, welche Zukunftsaussichten sehen Sie für x-ion?

**Andreas Janker:** Die Nachfrage nach Cloud-, Rechenzentrums- und KI-Infrastrukturen wächst dynamisch. Deshalb werden wir sowohl unser Cloud-Geschäft als auch unsere Rechenzentrumskapazitäten weiter ausbauen. Neben dem Standort Rellingen befinden sich weitere Projekte in der Entwicklung. Unser Ziel ist es, Unternehmen eine vollständig integrierte digitale Infrastruktur

anzubieten – von der Energieversorgung über das Rechenzentrum bis zur Cloud-Plattform. Mit technologischer Kompetenz, nachhaltigen Konzepten und dem Fokus auf digitale

Souveränität sehen wir uns hervorragend aufgestellt, um diese Entwicklung mitzugestalten und weiter zu wachsen.



Neue Strukturen: Firmensitz mit Parkdeck mit Solarvorbereitung (l), Verwaltung (M.) sowie Technikriegel (hinten und r); Rechenzentrum dataR: Verwaltung (vorne), Technikriegel (hinten)

# Erfolg hat hier System



**Interview mit**  
**Nils Blome,**  
Geschäftsführer  
der Blome GmbH & Co. KG

Die Sanierung von Wohnungen im Bestand wird immer wichtiger. Veraltete Leitungen, steigende Anforderungen an Energieeffizienz und der Wunsch nach modernem Wohnkomfort machen umfassende Erneuerungen notwendig. Besonders Strangsanierungen stellen hohe Anforderungen an Planung, Ausführung und Koordination. Die Blome GmbH & Co. KG setzt mit patentierten Lösungen rund um die Strang- und Badmodernisierung wichtige Akzente. Ein Ansprechpartner, ein Gewährleister, ein Profi und Partner der Kunden.



Vorher – nachher: Blome saniert und modernisiert Bäder in bewohntem Zustand zu festen Terminen, festen Preisen und mit innovativen Systemen

**Wirtschaftsforum:** Herr Blome, Sie vertreten die 3. Generation eines Familienunternehmens, das in ganz Deutschland längst als Qualitätsmarke in der Wohnungswirtschaft wahrgenommen wird. Wie konnte sich das Unternehmen über viele Jahre so erfolgreich entwickeln?

**Nils Blome:** Das Unternehmen wurde 1989 von Josef Blome gegründet und konzentrierte sich zunächst auf die Sanierung von Privatbädern. Einige Jahre später kam mit Ulrich Blome die nächste Generation hinzu – gemeinsam haben sie das Unternehmen stets mit neuen Impulsen und unterschiedlichen Perspektiven geprägt. Über die Jahre hinweg ist es gelungen, den Generationswechsel erfolgreich zu gestalten, die Werte des Unternehmens weiterzuführen sowie kontinuierlich weiterzuentwickeln. Heute

besteht die Geschäftsführung aus meinem Cousin Thomas Blome und mir. Es ist Teil unserer Geschichte, dass jeder zu seiner Zeit Impulse gesetzt und Spuren hinterlassen hat. Generationswechsel, die viele Unternehmen vor große Herausforderungen stellen, haben wir immer hervorragend gemeistert. Heute verbinden wir langjährige Erfahrung mit modernen Lösungen und innovativen Ansätzen. Besonders wichtig in der Entwicklung war immer das Vertrauen unserer Kunden. Sie waren offen für neue Wege und

bereit, sich von der konventionellen Sanierung zu lösen, um mit vorgefertigten Elementen zu arbeiten. Dieses Vertrauen hat es uns ermöglicht, uns stetig weiterzuentwickeln und neue Standards zu setzen.

**Wirtschaftsforum:** Was genau macht Blome anders als andere?

**Nils Blome:** Wir modernisieren die Stränge und Bäder kompletter Immobilien. Normalerweise übernehmen diese Aufgaben verschiedene Gewerke – Maler,

Elektriker, Fliesenleger, Heizungsbauer. Das heißt, für ein Bad sind sieben Gewerke verantwortlich. Sollen jedoch sämtliche Bäder eines Hauses saniert werden, die an einem Strang hängen, muss in allen Bädern parallel gearbeitet werden, was insgesamt ein komplexer, zeitintensiver Prozess ist. Mein Großonkel hatte deshalb die Idee, das Ganze zu vereinfachen. Damit ein Monteur vom Abriss bis zur Silikonnaht alles übernehmen kann, entwickelte er das Blome-System.



In Leverkusen sanierte Blome ein bewohntes Hochhaus – 14 Etagen mit jeweils sechs Wohnungen in nur drei Wochen – und lieferte eine Woche früher als geplant



#### KONTAKTDATEN

Blome GmbH & Co. KG  
 Graf-Zeppelin-Straße 12  
 33181 Bad Wünnenberg  
 Deutschland  
 ☎ +49 2957 984280  
 info@blome.org  
 www.blome.org

**Wirtschaftsforum:** Was kennzeichnet dieses System?

**Nils Blome:** Wir arbeiten mit seriell vorgefertigten Modulen wie der patentierten Blome-Badwand®, die bereits gefliest und mit Medienleitungen für Wasser, Heizung und Elektro ausgestattet sein kann. Dadurch entfallen viele Arbeitsschritte auf der Baustelle, da Leistungen von Installateuren, Elektrikern, Malern und Fliesenlegern bereits integriert sind. Ein weiteres Beispiel ist unsere EasyGo®: ein im Werk gefertigter, ebenerdiger Duschboden mit Gefälle, gefliest und mit Epoxidharz verfugt. Sie wird montagefertig geliefert und ermöglicht eine

schnelle, qualitativ hochwertige Umsetzung. Auch bei Deckendurchbrüchen setzen wir auf intelligente Lösungen. Gerade im Geschosswohnungsbau spielt der Brandschutz in der Sanierung eine wichtige Rolle – deshalb fertigen wir die Deckendurchführungen als 'Brandschutzstein' im Werk vor und integrieren die entsprechenden Brandschutzelemente, so dass unser Monteur mit dem Stellen des Strangs gleichzeitig den Brandschutz normgerecht platziert hat. Durch die Vorfertigung im Werk und die damit wesentlich vereinfachte und standardisierte Arbeit auf der Baustelle kann die Montagezeit für die Mieter auf ein Minimum begrenzt und gezielt ge-

plant werden. Außerdem sichern wir durch die serielle Fertigung eine konstant hohe Qualität. Dank garantierter Festpreise haben Kunden von Anfang an volle Kostentransparenz. Genau diese Idee verfolgte bereits mein Großonkel: Hohe Qualität bei kurzer Montagezeit zum Festpreis.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind seit fünf Jahren für Blome tätig. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

**Nils Blome:** Wir sanieren heute unterschiedlichste Immobilien, von dreigeschossigen Gebäuden über Einzelobjekte hin zu ganzen Straßenzügen. Vor diesem Hintergrund haben wir uns vertrieblich und marketingtechnisch neu aufgestellt, viele Prozesse digitalisiert und viel Zeit investiert, um das Qualitätslevel auch bei steigender Komplexität hochzuhalten. Das ist eine der größten Herausforderungen. Gleichzeitig ist es wichtig, die Mitarbeitenden auf dem Wachstumskurs mitzunehmen, sie dafür zu sensibilisieren, dass Veränderungen notwendig sind. Als Organisation wollen wir nicht von einzelnen Personen

abhängig sein; das Wissen soll im Prozess stecken.

**Wirtschaftsforum:** Blome hat heute rund 120 fest angestellte Mitarbeitende und setzt zwischen 30 und 40 Millionen EUR um. Stehen die Zeichen weiter auf Wachstum?

**Nils Blome:** Der deutsche Markt bietet genug Potenzial, um weiter gesund zu wachsen; nur dann können wir unseren Qualitätsstandard halten. Momentan arbeiten wir daran, uns als Lieferant für Großhandwerksbetriebe im DACH-Raum zu etablieren und analysieren geeignete Marktgänge. Mein persönlicher Traum wäre es, irgendwann in einem Jahr 3.700 Bäder zu bauen – so viele Einwohner hat unser Heimatort Wünnenberg. Zudem hoffe ich, dass sich in Zukunft wieder mehr junge Menschen für das Handwerk begeistern – es ist spannend und bietet viel Potenzial für die Zukunft.



120 fest angestellte Mitarbeitende sind für Blome tätig; zudem arbeitet man mit Partnerunternehmen



Von der Leasingrücknahme über Hauptuntersuchungen bis zur Erstellung von Unfallgutachten – TÜ Technische Überwachung Taunus mit Hauptsitz in Oberursel steht für technische Kompetenz, persönliche Betreuung und kundenorientierten Service

# Fahrzeuge umfassend betreut

Die Hauptuntersuchung ist für viele Autofahrer ein ungeliebter Pflichttermin. Die TÜ Technische Überwachung Taunus aus Oberursel zeigt jedoch, dass sich technisches Prüfgeschäft auch anders gestalten lässt: persönlicher, verständlicher und serviceorientierter. Die geschäftsführenden Gesellschafter Ingo Bessler und Arnd Idel setzen dabei bewusst auf „Service mit Herz“ – ein Ansatz, über den Ingo Bessler im Gespräch berichtet.

## Interview mit

**Ingo Bessler,**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
der TÜ Technische  
Überwachung Taunus  
GmbH & Co. KG



Starkes Duo in der Geschäftsführung: Ingo Bessler (r.) und Arnd Idel

Mit dem TÜV-Termin verbinden viele Autofahrer vor allem Unsicherheit, Zeitaufwand und mögliche Reparaturkosten – kaum jedoch ein positives Erlebnis. Hier möchte TÜ Technische Überwachung Taunus neue Akzente setzen. „Wir machen Sicherheit und Fahrzeuge zum Erlebnis“, nennt Ingo Bessler das Unternehmensmotto. Unter dem Leitgedanken „Service mit Herz“ setzt das Unternehmen auf verständliche Erklärungen und freundliche,

persönliche Betreuung. „Viele bieten Prüfleistungen an – den Unterschied erleben Kunden im persönlichen Umgang“, betont der geschäftsführende Gesellschafter. Genau diese Unternehmenskultur sieht TÜ Taunus als wichtigen Unterschied zu klassischen Prüfstellen.

### Umfassende Betreuung

Gegründet wurde das Unternehmen 2006 von Ingo Bessler und seinem Geschäftspartner Arnd Idel. Heute beschäftigt es rund 75 Mitarbeiter und betreibt zwei Standorte im Rhein-Main-Gebiet. Neben der klassischen Haupt- und Abgasuntersuchung gehören Unfallgutachten, Fahrzeugbewertungen, Leasingrücknahmen sowie Prüfungen für Autohäuser und Werkstätten zum Leistungsspektrum. Besonders erfolgreich entwickelte sich das Unternehmen mit seinem Konzept, Autohausgruppen umfassend zu betreuen. „Die Kunden möchten einen Ansprechpartner für alles haben“, erklärt Ingo Bessler. Genau

das Prinzip Alles aus einer Hand habe wesentlich zum Wachstum beigetragen. Hinzu kommen lange Öffnungszeiten und der sogenannte „Feierabend-TÜV“ bis 21 Uhr – ein Angebot, das besonders Berufstätige schätzen. Auch im Bereich Leasingrücknahmen und Gebrauchtwagenmanagement hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Partner großer Autohausgruppen entwickelt.

### Persönliche Nähe bleibt

Die Digitalisierung verändert die Arbeit im Prüfgeschäft: Moderne Systeme greifen heute direkt auf Fahrzeugsoftware und Steuergeräte zu, digitale Prozesse erleichtern Abläufe und Kommunikation. Dabei setzt TÜ Taunus bewusst weiterhin auf persönliche Erreichbarkeit und direkten Kundenkontakt. „Je größer Unternehmen werden, desto unpersönlicher wird es oft“, sagt Ingo Bessler. „Wir möchten wachsen, aber trotzdem greifbar bleiben.“ Dazu gehören unter anderem eine bun-

desweite 24/7-Unfallhotline sowie digitale Fahrzeugbewertungen per Smartphone-Unterstützung beim Gebrauchtwagenkauf, bei denen Kunden live von Sachverständigen begleitet werden. Moderne Technik versteht das Unternehmen als Ergänzung zu persönlichem Service. Gerade die Verbindung aus Digitalisierung und menschlicher Nähe sieht TÜ Taunus als Erfolgsmodell.



### KONTAKTDATEN

TÜ Technische Überwachung Taunus  
GmbH & Co. KG  
Hans-Mess-Straße 2d  
61440 Oberursel  
Deutschland  
☎ +49 6172 989750  
✉ info@tue-taunus.de  
www.tue-taunus.de

# Die Retail-Media-Experten

Insbesondere in Drogeriemärkten boomt das Coupon-Geschäft: savi kümmert sich dabei um den reibungslosen Finanztransfer zwischen Händler, Brand und Verbraucher – letztes Jahr mit einem Rabattvolumen von einer Viertelmilliarde Euro, Tendenz steigend. Wie sich savi dabei vom Coupon-Clearing-Haus zum Retail-Media-Experten weiterentwickelt hat und heute Marken und Händler mit innovativen Lösungen entlang der gesamten Customer Journey unterstützt, verriet Geschäftsführer Philipp Timm im Interview mit Wirtschaftsforum.



Sie möchten wissen, was sie gleich kauft? savi liefert die Antwort

„In den letzten sieben Jahren, die ich unseren Weg bei savi mitgestaltet habe, gab es insgesamt nur zwei Monate, in denen wir den Umsatz des jeweiligen Vormonats nicht übertreffen konnten – und das war zu Beginn der Coronapandemie, als sich jeder erst einmal neu sortieren musste“, blickt Geschäftsführer Philipp Timm auf die jüngere Entwicklung des Couponing-Geschäfts zurück: „Das Interesse der Händler, Marken und Konsumenten an Promotions ist somit ungebrochen – unter anderem wegen der besseren Einlösbarkeit durch die digitale Auspielung der Coupons. Zudem ist auch der durchschnittliche Rabattwert inzwischen auf 2,44 EUR

gestiegen.“ Bei über 100 Millionen Coupons, deren Clearing savi letztes Jahr verantwortete, wurden die Konsumenten damit um fast eine Viertelmilliarde Euro entlastet. Als Bafin-zertifizierter und geprüfter Finanztransferdienstleister verfügt savi dabei nicht nur über die erforderliche digitale Infrastruktur zur Gewährleistung einer sicheren Zahlungsabwicklung, sondern kann auch lückenlos eine entsprechende Compliance nachweisen.

## Von der Couch bis zur Kasse

Der Wandel vom reinen Coupon-Clearing-Haus zum umfassenden Retail-Media-Experten begann bei savi bereits vor einigen Jahren.

Heute bietet das Unternehmen bereits erfolgreiche Lösungen, um so für die Marken und Händler ideale und individualisierte Konzepte entlang der gesamten Customer Journey aufzubauen – „von der Couch bis zur Kasse“, wie Philipp Timm erläutert: „Die großen Händler setzen bereits in gewissem Umfang auf personalisiertes Targeting, etwa indem sie zwischen männlichen und weiblichen Kunden unterscheiden sowie bisherige Produktinteressen berücksichtigen. savi begleitet seine Kunden dabei händlerübergreifend und unabhängig – von der Beratung über die Umsetzung bis hin zur Analyse der Kampagnen. Es gibt jedoch noch viele weitere Kategorien, die hier eine Rolle spielen – so könnte man beispielsweise potenziellen Neukunden einen deutlich höheren Rabatt anbieten, damit sie vom Konkurrenzprodukt wechseln.“ Die dazu erforderlichen Daten wären eigentlich bereits vorhanden. „Beim Programmatic TV wird Werbung etwa ganz anders ausgespielt als im klassischen linearen Fernsehen – nicht nur gezielter, sondern auch viel leichter nachverfolgbar: Man kann lückenlos erfassen, ob ein Spot

## Interview mit



*Philipp Timm,  
Geschäftsführer  
der savi marketing GmbH*

tatsächlich gesehen wurde. Dort lassen sich dann auch QR-Codes einblenden, die an entsprechende Coupons geknüpft sind, deren Einlösung ebenfalls zielgenau registriert wird. So lernen Händler und Marken deutlich mehr über das individuelle Verhalten ihrer Kunden.“

Der wichtigste Schlüssel für eine erfolgreiche Coupon-Kampagne wird auch dann weiterhin in der richtigen medialen Aussteuerung liegen: „Man muss mit seinem Produkt und Angebot auch In-Store präsent sein und über verschiedene Kanäle mit dem Konsumenten kommunizieren. Der Rabattwert allein macht den Coupon nicht attraktiv genug!“

# savi

## KONTAKTDATEN

savi marketing GmbH  
Christoph-Probst-Weg 3  
20251 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 809061500  
✉ info@savigermany.de  
www.savigermany.de

# Die Kunst der feinen Drähte

Präzision im Mikrometerbereich, jahrhundertealte Erfahrung und ein klarer Fokus auf Innovation: Die Heinrich Stamm GmbH aus Iserlohn zählt zu den Spezialisten der internationalen Drahtindustrie. Das traditionsreiche Unternehmen entwickelt und produziert hochpräzise Spezialdrähte für anspruchsvolle Anwendungen – unter anderem in der Medizintechnik, der Luft- und Raumfahrt und weiteren Zukunftsmärkten.

**Wirtschaftsforum:** Herr Ablas, wie verlief Ihr Weg zur Heinrich Stamm GmbH – und was hat Sie dazu bewegt, zurückzukehren?

**Sebastian Ablas:** Ich bin gelernter Elektroingenieur und 2011 in die Unternehmensgruppe eingetreten. Nach Stationen im Maschinenbau und als Betriebsleiter bei Heinrich Stamm habe ich das Unternehmen zwischenzeitlich verlassen, bin aber 2020 zurückgekehrt und seit Anfang 2025 Geschäftsführer. Ausschlaggebend war vor allem die besondere Unternehmenskultur. Bei uns kennt man die Mitarbeiter persönlich, arbeitet auf Augenhöhe zusammen und lebt ein sehr familiäres Miteinander. Oder wie wir sagen: „Einmal Stammler, immer Stammler.“

**Wirtschaftsforum:** Die Heinrich Stamm GmbH blickt auf eine lange Geschichte zurück. Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

**Sebastian Ablas:** Das Unternehmen wurde bereits 1815 gegründet und hat im Laufe der Jahrzehnte nahezu alle Bereiche der Drahtverarbeitung kennengelernt. Heute konzentrieren wir uns auf



Geschäftsführer Sebastian Ablas kennt die Fertigung bis ins Detail

hoch spezialisierte Anwendungen. Wir fertigen Edelstahldrähte, Kupferlegierungen und Erodierdrähte und sehen uns zunehmend als Hightech-Unternehmen. Der Wettbewerb, insbesondere aus Asien, hat den Markt stark verändert. Deshalb setzen wir bewusst auf Spezialisierung, Innovation und technologische Führungsqualität.

**Wirtschaftsforum:** Was zeichnet Heinrich Stamm technologisch besonders aus?

**Sebastian Ablas:** Unsere große Stärke liegt in der Kombination aus Qualität, Präzision und Prozess-Know-how. Der dünnste Draht, den wir aktuell fertigen, hat einen Durchmesser von nur



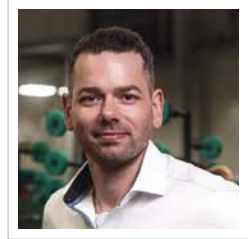
Ultrafeine Drähte: ein Beitrag zu Innovationen in der Medizintechnik

11 µm – das entspricht ungefähr einem Siebteil eines menschlichen Haares. Entscheidend ist dabei nicht nur die Feinheit, sondern die Fähigkeit, diese Qualität auch reproduzierbar und in entsprechenden Mengen herzustellen. Gemeinsam mit einem Schmelzwerk haben wir eigene Materialgüten entwickelt und können dadurch exakt auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen.

**Wirtschaftsforum:** Wo kommen diese Spezialdrähte zum Einsatz?

**Sebastian Ablas:** Besonders stark wachsen wir aktuell im Medizinbereich. Dort entstehen viele Innovationen, die extrem präzise Materialien erfordern. Unsere

## Interview mit



**Sebastian Ablas,**  
Geschäftsführer  
der Heinrich Stamm GmbH

ultrafeinen Drähte ermöglichen beispielsweise besonders dünne Katheter oder Führungsdrähte, mit denen Ärzte in Bereiche des Körpers gelangen können, die bisher schwer erreichbar waren. Gleichzeitig beschäftigen wir uns intensiv mit Anwendungen rund um Elektrolyse-Technologien und generell erneuerbare Energien.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielen Partnerschaften dabei?

**Sebastian Ablas:** Eine sehr große. Wir setzen konsequent auf Netzwerke und Kooperationen. Nicht alles muss im eigenen Haus entstehen. Entscheidend ist, die richtigen Partner zu haben. Gemeinsam mit spezialisierten Unternehmen entwickeln wir neue Lösungen vom Werkstoff bis hin zur Weiterverarbeitung. So können wir unseren Kunden ein Gesamtpaket bieten, das weit über den klassischen Draht hinausgeht.

**Wirtschaftsforum:** Heinrich Stamm ist Teil der Bender Wire Group. Welche Vorteile ergeben sich daraus?

**Sebastian Ablas:** Die Bender Wire Group umfasst insgesamt fünf



a member of the **BenderWire Group**

#### KONTAKTDATEN

Heinrich Stamm GmbH  
Grüner Talstraße 125  
58644 Iserlohn  
Deutschland  
☎ +49 2371 5690  
info@benderwire.group  
www.stamm-wire.de

Unternehmen in Deutschland und den USA. Dadurch können wir innerhalb der Gruppe ein sehr breites Portfolio abdecken – vom dicken Vormaterial bis hin zum ultrafeinen Spezialdraht. Gleichzeitig bleiben die einzelnen Unternehmen eigenständig und flexibel. Diese Struktur ermöglicht uns kurze Entscheidungswege und eine hohe Kundennähe.

**Wirtschaftsforum:** Welche Werte prägen die Unternehmenskultur?

**Sebastian Ablas:** Verlässlichkeit spielt bei uns eine zentrale Rolle. Wir sagen intern oft: „Ein Mann, ein Wort.“ Das bedeutet, dass wir nur das versprechen, was wir auch leisten können. Gleichzeitig leben wir eine sehr bodenständige Kultur. Bei uns steht auch der Geschäftsführer in Arbeitskleidung an der Maschine, wenn es notwendig ist. Diese Hands-on-Mentalität prägt das gesamte Unternehmen.

**Wirtschaftsforum:** Wohin soll sich das Unternehmen künftig entwickeln?

**Sebastian Ablas:** Wir wollen unsere Position als Spezialist für innovative Hochleistungsdrähte



In der Fertigung der Heinrich Stamm GmbH entstehen innovative Drahtlösungen

weiter ausbauen. Besonders großes Potenzial sehen wir im Medizinmarkt und in Zukunftstechnologien. Gleichzeitig möchten wir unsere internationale Präsenz stärken. Europa und die USA sind bereits wichtige Märkte für uns, künftig wollen wir aber auch in Asien deutlich stärker vertreten sein. Unser Ziel ist es, technologisch immer einen Schritt voraus zu sein.



FlatWire-Braided-Strukturen von Heinrich Stamm: Innovationen im µm-Bereich



## WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Echte Interviews.  
Echte Entscheidungen.  
Echter Einfluss.

[www.wirtschaftsforum.de](http://www.wirtschaftsforum.de)



# „Jeder Kunde hat bei uns seinen persönlichen Ansprechpartner!“

Die MP Energie & Service GmbH, besser bekannt als Mess-Profis Unternehmensgruppe mit dem Hauptsitz Bielefeld hat sich in drei Jahrzehnten zu einem bundesweit tätigen Spezialisten für Dienstleistungen rund um Wohn- und Gewerbeimmobilien entwickelt. Mit einem Netzwerk regionaler Gesellschaften, eigener Softwarekompetenz und dem Blick auf zukünftige Anforderungen des Gebäudesektors verfolgt das Unternehmen konsequent einen mittelständisch geprägten Wachstumskurs.



**Interview mit**  
**Jan Starke,**  
Geschäftsführer  
der MP Energie + Service GmbH

Wer heute Wohngebäude effizient, nachhaltig und zukunftssicher bewirtschaften will, braucht mehr als nur präzise Messdaten. Genau hier setzen die Mess-Profis an. Die Unternehmensgruppe begleitet Eigentümer, Hausverwaltungen und Wohnungsunternehmen weit über die klassische Verbrauchserfassung hinaus. „Wir sehen den größten Hebel der Energiewende im Gebäudesektor“, sagt Geschäftsführer Jan Starke. Ziel sei es, Gebäude effizienter zu machen und gleich-

zeitig den CO<sub>2</sub>-Ausstoß nachhaltig zu senken. Gegründet wurde das Unternehmen 1996. Heute gehören zwölf Gesellschaften mit rund 170 Mitarbeitenden zur Gruppe. Neben dem klassischen Messdienstgeschäft – von der Installation der Geräte bis zur Heiz- und Nebenkostenabrechnung – gewinnen neue Geschäftsfelder zunehmend an Bedeutung. Dazu zählen Mieterstrommodelle, Gebäudestrom und intelligente Heizungsoptimierung. Hier setzten die Mess-Profis unter anderem mit einem eigenen IT-Team und eigener Software an. „So sind wir flexibel, was Datenschnittstellen, etwa zu Hausverwalterprogrammen, betrifft“, verdeutlicht Jan Starke.

## Nähe statt Warteschleife

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die regionale Präsenz. Die Mess-Profis setzen bewusst auf eigenständige Gesellschaften in verschiedenen Regionen Deutschlands. Dadurch bleiben die Wege kurz und die Kundenbetreuung persönlich. „Der persönliche Kontakt mit unseren Kunden ist uns sehr wichtig. Deshalb hat jeder Kunde bei einem Wunsch die di-

rekte Durchwahl seines Ansprechpartners in der Fachabteilung“, betont Jan Starke. „In Verbindung mit einem guten Service ist das unser Alleinstellungsmerkmal.“ Gerade in einer Zeit, in der viele Unternehmen auf Callcenter und outgesourcte Prozesse setzen, sei dies ein entscheidender Unterschied. Auch technologisch hat die Unternehmensgruppe früh die Weichen gestellt. Schon vor Jahren, lange bevor der Gesetzgeber dies zur Pflicht macht (ab Ende 2026), fiel die Entscheidung, ausschließlich funkbasierte Messsysteme einzusetzen. Damit können Verbrauchsdaten aus der Ferne ausgelesen und den Bewohnern monatlich zur Verfügung gestellt werden. Die Transparenz soll helfen, den eigenen Energieverbrauch bewusster wahrzunehmen und Einsparpotenziale zu erkennen.

## Kaum Kündigungen

Das Thema Nachhaltigkeit spielt dabei eine zentrale Rolle und wird gemeinsam mit Lieferanten und Partnern umgesetzt. Alte Messgeräte werden nicht entsorgt, sondern wiederaufbereitet und erneut genutzt. Zudem laufen viele

Prozesse inzwischen vollständig digital – vom Datenaustausch bis zur Abrechnung. Für die Zukunft hat die Unternehmensgruppe ambitionierte Ziele. Aktuell betreuen die Mess-Profis rund 230.000 Wohneinheiten. In den kommenden Jahren soll diese Zahl deutlich wachsen. Dabei bleibt für Jan Starke ein Grundsatz unverrückbar: „Gleichbleibende Qualität ist die wichtigste Voraussetzung für langfristigen Erfolg.“ Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigt die außergewöhnlich niedrige Kündigungsquote.



## KONTAKTDATEN

MP Energie + Service GmbH  
Neusser Straße 5  
33649 Bielefeld  
Deutschland  
☎ +49 521 8006650  
info@mess-profis.de  
www.mess-profis.de

# „Unser Ziel ist, Mobilität und Lebensqualität langfristig zu erhalten“

Rückenschmerzen, Gelenkverschleiß und Bewegungseinschränkungen gehören zu den häufigsten gesundheitlichen Herausforderungen unserer Gesellschaft. Gefragt sind Versorgungskonzepte, die Prävention, Therapie, Operation und Rehabilitation verbinden. Die PKB Praxis-Klinik Bergedorf in Hamburg verfolgt diesen ganzheitlichen Ansatz seit vielen Jahren. Welche Rolle dabei die enge Verzahnung verschiedener Angebote spielt und wie Patienten davon profitieren, erläutert Geschäftsführerin Meike Buchholz.

**Wirtschaftsforum:** Frau Buchholz, die PKB verfolgt einen ganzheitlichen Versorgungsansatz. Was bedeutet das konkret?

**Meike Buchholz:** Für uns steht der Patient mit seiner gesamten gesundheitlichen Situation im Mittelpunkt. Deshalb betrachten wir nicht nur den operativen Eingriff, sondern den gesamten Weg von der Prävention über die konservative Behandlung bis hin zu einer möglichen Operation und der anschließenden Rehabilitation. Oft können Physiotherapie, gezieltes Training oder andere konservative Maßnahmen helfen, Beschwerden zu lindern und die Lebensqualität zu verbessern.

**Wirtschaftsforum:** Welche Leistungen umfasst dieses Konzept?

**Meike Buchholz:** Unsere Schwerpunkte liegen in der Wirbelsäulenchirurgie, der Endoprothetik von Hüfte und Knie sowie der Hernienchirurgie. Neben stationären, ambulanten und Hybrid-Eingriffen verfügen wir über eine große Physiotherapieabteilung mit einer speziellen Rückentherapie. Hinzu kommen Gesundheits- und



Prävention, Therapie und Rehabilitation greifen ineinander: Die Physiotherapie spielt eine zentrale Rolle im ganzheitlichen Versorgungskonzept der PKB Praxis-Klinik Bergedorf

Sportangebote mit unserem Fitnessbereich be.Fit sowie Kurse wie Yoga, Feldenkrais oder Ernährungstherapie. Prävention ist ein zentraler Bestandteil unseres Konzepts.

**Wirtschaftsforum:** Warum gewinnt Ihr Versorgungskonzept heute zunehmend an Bedeutung?

**Meike Buchholz:** Wir erleben einen deutlichen demografischen Wandel. Die Menschen werden älter, bleiben länger aktiv und häufig auch länger im Berufsle-

ben. Dadurch steigt der Bedarf an Konzepten, die Mobilität und Lebensqualität erhalten. Genau deshalb setzen wir auf die enge Verbindung von Prävention, Therapie und operativer Versorgung. Mit lediglich 24 Betten können wir

160  
MITARBEITER

dabei sehr persönliche Strukturen bieten. Unsere Patienten wissen, welcher Arzt sie operiert, wer sie betreut und wie ihr Behandlungs-

**Interview mit**  
**Meike Buchholz,**  
Geschäftsführerin  
der PKB Praxis-Klinik Bergedorf  
GmbH

ablauf aussieht. Kurze Wege, feste Ansprechpartner und eine ruhige Atmosphäre werden sehr geschätzt. Gleichzeitig zeigen unsere Behandlungszahlen die Akzeptanz des Konzepts: Jährlich führen wir rund 1.300 stationäre und 300 ambulante Eingriffe sowie rund 51.000 physiotherapeutische und physikalische Behandlungen durch.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich das Konzept im Laufe der Zeit entwickelt?





**Meike Buchholz:** Die PKB besteht seit mehr als 30 Jahren. In dieser Zeit haben sich die Anforderungen an die Gesundheitsversorgung stark verändert. Deshalb haben wir unsere therapeutischen und präventiven Angebote kontinuierlich erweitert. Gleichzeitig spielt die Digitalisierung eine immer größere Rolle. Elektronische Patientenakten und digitale Dokumentation erleichtern viele Abläufe und verbessern die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Beteiligten.

**Wirtschaftsforum:** Vor welchen Herausforderungen steht das Gesundheitswesen derzeit, und welche Ziele verfolgen Sie vor diesem Hintergrund für die Zukunft?



Im eigenen OP-Bereich bündelt die PKB Praxis-Klinik ihre chirurgische Kompetenz

**Meike Buchholz:** Fachkräftemangel, steigende Kosten und regulatorische Veränderungen stellen Kliniken vor große Herausforderungen. Gleichzeitig werden immer mehr Leistungen in den ambulanten Bereich verlagert. Wir sehen darin aber auch Chancen für spezialisierte Einrichtungen. Deshalb möchten wir unser Profil als Fachklinik für Wirbelsäulenerkrankungen sowie für die Endprothetik von Hüfte und Knie weiter schärfen und unseren ganzheitlichen Ansatz konsequent ausbauen. Unser Ziel bleibt, Mobilität und Lebensqualität langfristig zu erhalten.

# Die Stärke der Nische



Wer auf einem Flughafen landet, denkt nicht an Kunstharz. Wer eine Tiefgarage betritt, denkt nicht an Reaktionsharzmörtel. Und wer einen frisch beschichteten Industrieboden betritt, fragt selten, wer das Material geliefert hat. Genau das ist die Welt von cds Polymere – ein Spezialist, der im Hintergrund arbeitet und genau deshalb unverzichtbar ist. Der mittelständische Hersteller aus Sprendlingen hat sich bewusst gegen den Preiswettbewerb mit großen Konzernen entschieden – und für etwas, das schwerer zu kopieren ist: Schnelligkeit, Verlässlichkeit und echte Nähe zum Kunden. Wie das in der Praxis funktioniert, erklärt Geschäftsführer Christoph Dorscheid im Gespräch mit Wirtschaftsforum.

## Interview mit



**Christoph Dorscheid,**  
Geschäftsführer  
der cds Polymere GmbH  
& Co. KG

**Wirtschaftsforum:** Herr Dorscheid, cds Polymere besteht in der heutigen Struktur seit 2012. Wie hat sich das Unternehmen seitdem entwickelt?

**Christoph Dorscheid:** Die GmbH & Co. KG wurde 2012 aus der Possehl Spezialbau GmbH ausgegliedert. Zuvor waren wir dort eine Abteilung mit hohem Intercompany-Anteil. Das Ziel

der Ausgliederung war, stärker in den externen Markt hineinzuwachsen – und das ist uns in den vergangenen Jahren konsequent gelungen. Wir fertigen nach wie vor spezialisierte Produkte für unsere Muttergesellschaft, die dort echte Alleinstellungsmerkmale schaffen. Gleichzeitig hat das externe Geschäft deutlich zugelegt und trägt heute einen wesentlichen Teil unserer Gesamtleistung. Ich bin seit rund zehn Jahren im Unternehmen, davon neun Jahre als Vertriebsleiter, und seit dem vergangenen Sommer Geschäftsführer – und ich erlebe diese Entwicklung als echten Beleg dafür, dass die Ausgliederung die richtige Entscheidung war.

**Wirtschaftsforum:** Was sind heute die zentralen Produktsäulen?



Industriebodenbeschichtungen zählen zu den zentralen Produktsäulen von cds



Auf Flugbetriebsflächen kommen Kunstharzsysteme von cds weltweit zum Einsatz



Auch im Bereich Verkehrs- und Radwegebeschichtungen ist cds mit spezialisierten Kunstharzsystemen, die auf Belastbarkeit und Funktionalität ausgelegt sind, aktiv

**Christoph Dorscheid:** Wir bewegen uns im Kern in drei Bereichen. Die größte Säule im Fremdverkauf sind Industriebodenbeschichtungen. Dazu kommen kunstharzgebundene Mörtel – sogenannte Reaktionsharzmörtel – sowie Vergussmassen auf Kunstharzbasis. Damit sind wir in Industrieböden, Parkhäusern und Tiefgaragen aktiv, aber auch im Radwegebau und bei Spezialanwendungen. Ein besonders interessanter Bereich sind Flugbetriebsflächen: Die Leuchtelemente in Landebahnen werden weltweit häufig mit Harzen wie unseren eingegossen. Das ist für uns echtes Globalgeschäft.

**Wirtschaftsforum:** Wie international ist cds Polymere aufgestellt?

**Christoph Dorscheid:** Unser Kernmarkt ist Deutschland, Österreich und die Schweiz bedienen wir in überschaubarem Umfang. Global wird es vor allem bei den Flugbetriebsflächen – da geht es nicht um einzelne Auslandsmärkte, sondern um Flughäfen weltweit, von Fernost über Ost- und Südeuropa bis nach Afrika.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre typischen Kunden?

**Christoph Dorscheid:** Im Wesentlichen Handwerksbetriebe. Wir sind Direktlieferant und beliefern Betriebe unterschiedlichster Größe – vom Einzelunternehmer bis zum Betrieb mit 20 oder 25 Beschäftigten, aber auch größere Handwerksketten. Der Kontakt läuft vor allem über unseren Außendienst: Acht Mitarbeiter sind bundesweit unterwegs und betreuen jeweils ein Bundesland, manchmal auch zwei kleinere. Dazu kommen Fachveranstaltungen, etwa von Gütegemeinschaften im Bereich Betoninstandsetzung, auf denen wir präsent sind.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Sie von größeren Wettbewerbern?

**Christoph Dorscheid:** Wir leben vom Service. Wir sind schnell, zuverlässig und nah am Kunden. Als klassischer Mittelständler werden wir nie Preisführer sein – das können große Wettbewerber besser. Unsere Stärke liegt in kurzen Entscheidungswegen, schneller Umsetzung und direkter Beratung. Unser Außendienst besucht Baustellen, berät vor Ort und begleitet Baugespräche, wenn es knifflig wird. Liefargeschwindigkeit und Beratungsqualität – das sind unsere zwei Kernversprechen, die wir durch das gesamte Unterneh-

men tragen, bis in Produktion und Versand.

**Wirtschaftsforum:** Nachhaltigkeit ist auch in der Bauchemie ein wichtiges Thema. Was ist hier Ihr Ansatz?

**Christoph Dorscheid:** Wir arbeiten daran, unser Portfolio nachhaltiger aufzustellen – etwa durch biobasierte Rohstoffe, um die Abhängigkeit vom Erdöl zu reduzieren. Aber man sollte ehrlich sein: In Deutschland wird viel über Nachhaltigkeit geredet, doch sobald ein Produkt 10 oder 20% mehr kostet, hält sich das Interesse in Grenzen. Wir haben auf zahlreichen Fachveranstaltungen solche Produkte vorgestellt – die Nachfrage blieb hinter den Erwartungen zurück. In unserem Marktsegment, also Industrie und Parkhaus, scheint Nachhaltigkeit bei einer 2 mm dünnen Bodenbeschichtung weniger im Fokus zu stehen als bei großvolumigen Baustoffen wie Beton, Dämmung oder Fenstern.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht Ihre Strategie für die nächsten Jahre aus?

**Christoph Dorscheid:** Wir wollen wachsen – aber solide und

kontrolliert. Es geht nicht darum, Marktführer zu werden oder möglichst groß zu sein. Wir wollen gesund bleiben, Arbeitsplätze sichern und unsere Stärken als Mittelständler bewahren. Intern ist Automatisierung ein wichtiges Thema, weil in der Produktion noch viel Handarbeit steckt – hier sehen wir Potenzial, effizienter zu werden, ohne die Flexibilität zu verlieren, die unsere Kunden schätzen. Extern erschließen wir gezielt weitere Nischen, weil wir dort als kleinerer Hersteller schnell und präzise auf spezielle Anforderungen reagieren können. Unser Kernmarkt, etwa der Industrieboden, darf dabei aber nicht aus dem Blick geraten. Entscheidend ist: Wachstum darf nicht auf Kosten unserer Verlässlichkeit gehen – das ist der Maßstab, an dem wir uns selbst messen.



[www.cds-polymere.de](http://www.cds-polymere.de)

#### KONTAKTDATEN

cds Polymere GmbH & Co. KG  
Gau-Bickelheimer Straße 72  
55576 Sprendlingen  
Deutschland  
☎ +49 6701 93500  
info@cds-polymere.de  
[www.cds-polymere.de](http://www.cds-polymere.de)

# Kunststofftechnik als Spezialdisziplin

Kunststoffe sind aus modernen Industrieprozessen nicht mehr wegzudenken. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an individuelle Lösungen, Materialkompetenz und Verarbeitung. Die Arthur Krüger GmbH hat sich deshalb vom klassischen Halbzeughändler zum Spezialisten für technische Kunststofflösungen entwickelt. Geschäftsführer Nils Krüger spricht über Spezialisierung, Digitalisierung und Herausforderungen.



Der Vorher-Nachher-Vergleich des GFK-Bootsstegs verdeutlicht die Vorteile moderner Kunststoffkonstruktionen im Wasserbau



Das Wasserstrahlschneiden erlaubt eine besonders präzise und materialschonende Bearbeitung von Composites und Spezialkunststoffen | Nils Krüger, Geschäftsführer der Arthur Krüger GmbH

**Interview mit**  
**Nils Krüger,**  
Geschäftsführer  
der Arthur Krüger GmbH

**Wirtschaftsforum:** Herr Krüger, die Arthur Krüger GmbH blickt auf über 85 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

**Nils Krüger:** Kunststoff ist im Vergleich zu Stahl oder Holz ein relativ junger Werkstoff. Unser Unternehmen ist mit diesem Markt kontinuierlich gewachsen und befindet sich heute in der 4. Generation. Ein wichtiger Schritt war die Realteilung des Unternehmens: Meine Schwester führt heute die Krüger Aviation im Bereich Luftfahrt, während sich die

Arthur Krüger GmbH vollständig auf industrielle Anwendungen konzentriert. Diese klare Fokussierung hat beide Unternehmen effizienter gemacht. Während früher auch Luftfahrtnormen erfüllt werden mussten, richtet sich Arthur Krüger heute konsequent an den Anforderungen industrieller Kunden aus. Wir sind nach DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert und beschäftigen rund 60 Mitarbeiter am Standort Barsbüttel.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht Ihr Geschäftsmodell heute aus?

**Nils Krüger:** Historisch sind wir über den Halbzeughandel groß geworden – also Kunststoffplatten, Rohre oder Profile als Vorprodukte. Dieses Modell steht jedoch zunehmend unter Druck. Deshalb

entwickeln wir uns stärker zum Spezialisten für technische Kunststofflösungen und individuelle Kunststoffbearbeitung. Kunden erhalten bei uns maßgeschneiderte Lösungen nach Zeichnung und technischen Anforderungen. Zusätzlich bieten wir Composites und GFK-Anlagenbau sowie Speziallösungen wie Rhino Hyde® für die Schüttgutindustrie an. Dazu zählen auch GFK-Konstruktionen für Infrastruktur-, Bahn- und Wasserbauprojekte sowie Brückenlösungen. Unsere Kunden kommen vor allem aus der Medizintechnik, der Elektrotechnik, dem Fahrzeugbau sowie aus Infrastruktur- und Energieprojekten wie der Suedlinktrasse, die den Ausbau der deutschen Stromnetze vorantreibt. Nachhaltigkeit zeigt sich dabei vor allem in langlebigen

Produkten und im Recycling von Produktionsresten. Ein Beispiel sind langlebige Schutzscheiben für Gabelstapler, deren Produktionsreste vollständig recycelt werden.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet ihr Unternehmen vom Wettbewerb?

**Nils Krüger:** Unsere besondere Kompetenz beginnt bereits bei der Materialbeschaffung. Wir beziehen Kunststoffe weltweit – unter anderem aus Europa, den USA und China – und lassen teilweise spezielle Materialmischungen exklusiv für uns fertigen. Dazu kommt unsere Verarbeitungskompetenz. Kunststoffbearbeitung erfordert viel Erfahrung, weil Materialien empfindlich auf

Wärme reagieren und sich verziehen können. Neben Fräsen und Drehen nutzen wir deshalb auch Wasserstrahltechnik. Vieles basiert auf langjährigem Know-how unserer Mitarbeiter und echter handwerklicher Erfahrung.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielen Digitalisierung und Automatisierung?

**Nils Krüger:** Wir haben unsere komplette IT-Infrastruktur erneuert und dafür zwischen 500.000 und 600.000 EUR investiert. Diese Investitionen erfolgten bewusst antizyklisch. Ziel ist es, Prozesse stärker zu automatisieren und schneller auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Zusätzlich investieren wir weiter in Maschinen sowie Handling-Roboter und Automatisierung. Der wichtigste Treiber dafür ist allerdings der Arbeitsmarkt. Unternehmen sind heute auf Automatisierung angewiesen, um überhaupt wachsen zu können.

**Wirtschaftsforum:** Wie erleben Sie den Fachkräftemangel?

**Nils Krüger:** Das Thema ist auch für uns herausfordernd. Es fehlen nicht nur Fachkräfte, sondern generell Bewerber. Wir würden sofort neue Mitarbeitende einstellen, besonders in Produktion und Vertrieb. Als Familienunternehmen versuchen wir, ein attraktives Umfeld mit flachen Hierarchien, Eigenverantwortung und offener Unternehmenskultur zu schaffen. Mittelstand funktioniert am besten mit Menschen, die mitdenken und Verantwortung übernehmen.

Gleichzeitig profitiert das Unternehmen von treuen Bestandskunden und einer hohen Lieferquote. Unser Anspruch ist es, der beste Lieferant und Anbieter von technischen Kunststofflösungen zu sein.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele verfolgen Sie für die Zukunft?

**Nils Krüger:** Unsere Antwort auf die aktuellen Marktveränderungen lautet Spezialisierung und Internationalisierung. Wir möchten unsere Position als Spezialist für technische Kunststofflösungen weiter ausbauen und unsere Auslandsaktivitäten stärken – insbesondere in Skandinavien, der Schweiz, Österreich sowie perspektivisch in Osteuropa. Der Exportanteil liegt aktuell bei etwa 6 bis 7% und soll mittelfristig auf rund 10% steigen. Gleichzeitig bleiben wir ein regional verwurzelt Familienunternehmen mit langfristigem Denken.

ARTHUR KRÜGER  
Technik in Kunststoff



**KONTAKTDATEN**

Arthur Krüger GmbH  
Altes Feld 1  
22885 Barsbüttel  
Deutschland  
☎ +49 40 670520  
info@arthur-krueger.de  
www.arthur-krueger.de

# Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf:

WWW.**WIRTSCHAFTSFORUM**.de

IT- & KOMMUNIKATIONSLÖSUNGEN

INDUSTRIELLE ZULIEFERER

ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

DIENSTLEISTUNG & CONSULTING

TRANSPORT & LOGISTIK

GESUNDHEIT, MEDIZIN, PHARMAZIE

www.wirtschaftsforum.de



Der Hauptsitz in Greifswald: Voller Stolz erzählt Dr. Stefan Tews, was er und sein Team dort über die Jahre aufgebaut haben



**Interview mit**  
**Dr. Stefan Tews,**  
Geschäftsführer  
der Litec-LLL GmbH

# „Es gibt spannende Märkte jenseits der LED“

Einst als Ausgründung der Universität Greifswald entstanden, hat sich Litec-LLL über die Jahre eine spannende Nische im Leuchtstoffmarkt erarbeitet. Dabei setzt das Unternehmen vor allem auf Kunden, die für ihre Anwendungsfelder besonders hochwertige Lösungen benötigen. Geschäftsführer Dr. Stefan Tews sprach im Interview mit Wirtschaftsforum über die heutigen wie künftigen Chancen weit jenseits des etablierten LED-Markts.

**Wirtschaftsforum:** Herr Dr. Tews, schon seit über zwei Jahrzehnten tritt Litec-LLL mit einer breiten Expertise im LED-Markt auf – welche Innovationen standen in dieser Zeit für Sie im Vordergrund?

**Dr. Stefan Tews:** Um die Jahrtausendwende wurde bekanntermaßen der erste blaue LED-Chip entwickelt, mit dem weißes Licht erzeugt werden konnte – ein technisch durchaus komplexer Vorgang, denn das geht eben

nur durch eine energiereiche Anregungsstrahlung und ein passendes Leuchtstoffsystem, da sich weißes Licht immer additiv aus den verschiedenen spektralen Anteilen zusammensetzt. In diesen Weißlicht-LED-Markt sind dann auch wir ziemlich schnell eingestiegen. Als wir damit um die Jahrtausendwende anfangen, lag die Leistung noch bei 20 bis 30 Lumen/Watt. Inzwischen erreichen wir die zehnfachen Werte und sind somit zur effizientesten

Lichtquelle avanciert, die es überhaupt gibt – weit vor der bekannten Leuchtstoffröhre.

**Wirtschaftsforum:** Welche Innovationen stehen heute im Fokus Ihrer Aufmerksamkeit?

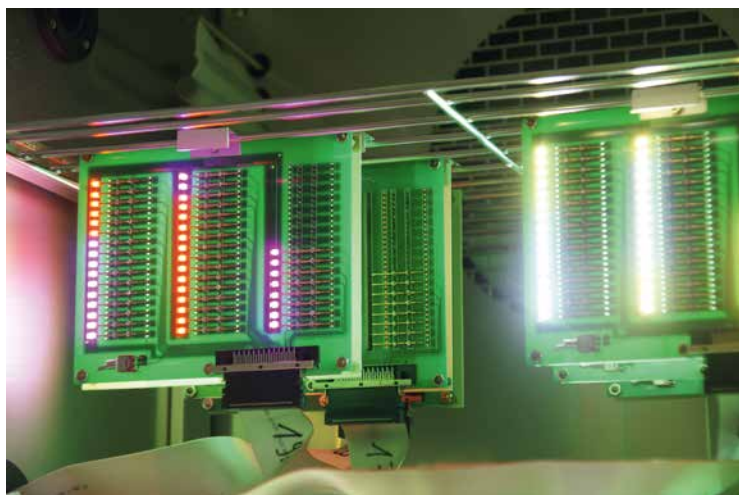
**Dr. Stefan Tews:** Gerade in unserem Marktsegment steigen die Anforderungen an qualitativ hochwertiges Licht – also einen möglichst hohen Color Rendering Index – unentwegt. Gleichzeitig

werden Vollspektrum-LEDs immer interessanter, mit denen wir uns dem Sonnenlichtspektrum immer weiter annähern. Inzwischen wurde ja eine Vielzahl an Studien über den Einfluss des Lichts auf den menschlichen Körper veröffentlicht – auch wir haben an einer Forschungsarbeit zum Thema Human-Centric Light mitgewirkt, die an der Berliner Charité entstand. Heute wissen wir, dass sich zu viel blaues Licht am Abend negativ auf die

## Litec-LLL

### KONTAKTDATEN

Litec-LLL GmbH  
Siemensallee 1  
17489 Greifswald  
Deutschland  
☎ +49 3834 518970  
[www.litec-lll.de](http://www.litec-lll.de)



LEDs werden auf ihre Lebensdauer getestet

Qualität des Schlafes auswirkt; morgens hingegen löst es unseren Awareness-Modus aus und steigert zudem unsere Lese- und Lernleistung wie auch unsere Produktivität am Tag. Darüber hinaus konnte die LED-Beleuchtung in den letzten Jahren maßgeblich zur Effizienzsteigerung in Elektronikprodukten beitragen – man denke etwa an die Akkulaufzeit von Laptops, die maßgeblich von der deutlich effizienteren Hintergrundbeleuchtung der Displays getrieben wurde.

**Wirtschaftsforum:** Auf welche Märkte zielen Sie mit Ihren Produkten ab – und wie eng arbeiten Sie dabei mit Ihren B2B-Kunden zusammen?

**Dr. Stefan Tews:** Generell ist unser Markt sehr preisgetrieben – das muss man anerkennen. In diesem Zuge ist auch ein Großteil der LED-Industrie nach China abgewandert. Bei Massenprodukten, wie sie etwa in der

Straßenbeleuchtung zum Einsatz kommen, könnten wir somit kaum im Wettbewerb bestehen. Stattdessen fokussieren wir uns auf Nischenmärkte, in denen wirklich hochwertige Erzeugnisse verlangt werden, wo dann verlässliche Partner auf unsere Expertise bauen – unter anderem in der Automobilindustrie oder in anderen Segmenten der Hochtechnologie. Grundsätzlich gehen wir mit unseren Kunden dabei zunächst in ein offenes Brainstorming, um die bestmögliche Lösung für den gegebenen Anwendungsfall zu ermitteln. Darauf folgen dann bisweilen noch ein paar iterative Verbesserungsrounds, bis am Schluss ein schönes und langlebige Produkt steht.

**Wirtschaftsforum:** Welche Veränderungen hält die Zukunft für Litec-LLL bereit?

**Dr. Stefan Tews:** Es gibt spannende Märkte für Leuchtstoffe jenseits der LED – etwa bei der

Brand Protection, denn gerade die Pharmaindustrie hat viel mit Produktpiraterie zu kämpfen, bei der optische Track-and-Trace-Lösungen eine wichtige Innovation darstellen, um zu gewährleisten, dass Patienten bisweilen lebenswichtige Präparate auch tatsächlich erhalten. Gleichzeitig können Leuchtstoffe auch im Recycling effizientere Prozesse ermöglichen – etwa bei der Trennung der beiden Kunststoffarten LDPE und HDPE: Hier kann bei der Verarbeitung etwa ein Marker beigemischt werden, der sich bei der Wiederaufbereitung am Ende des Produktlebenszyklus mittels Leuchtstoffen identifizieren lässt, wodurch sich der Aufwand bei der Vorsortierung beträchtlich verringert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Vision treibt Sie für die Zukunft an?

**Dr. Stefan Tews:** Ich würde mich freuen, wenn wir unsere starke Leuchtstoffchemie in Europa

erhalten könnten. Die Leuchtstoffforschung an der hiesigen Universität Greifswald wurde ja einst 1940 aufgenommen – bis zum verdienten 100-jährigen Jubiläum muss also noch einige Zeit vergehen. Allgemein sehe ich die Abwanderung immer weiterer Industriezweige skeptisch – denn allein mit Dienstleistungen wird sich der Wohlstand in Deutschland wohl kaum halten lassen, auch wenn bei manchen Industrien, etwa der Produktion von LCD-Fernsehern, eine gewisse Zentralisierung durchaus sinnvoll sein kann. Zur Stärkung unseres Standorts müssen jedoch alle – von der Regierung bis zur Industrie – an einem Strang ziehen. Nur so können wir uns auch Alternativen zu den seltenen Erden aus China erschließen, um dadurch auch geopolitisch resilienter zu werden. Subventionen machen als Anschubhilfe für neue Technologien zudem wahrscheinlich deutlich mehr Sinn als etwa beim altbekannten Kohlepfeffer.

# Projektlogistik mit ganzheitlichem Ansatz

**Interview mit**  
Julia Zureck,  
Prokuristin  
der Zureck Logistik GmbH

Die Logistikbranche wandelt sich rasant – klassische Transporte allein reichen längst nicht mehr aus. Immer komplexere Projekte, steigende Anforderungen an Infrastruktur und Genehmigungen erfordern neue Herangehensweisen. Die Zureck Logistik GmbH zeigt, wie sich ein Unternehmen vom reinen Begleitservice hin zu einem ganzheitlichen Projektlogistiker entwickelt hat. Prokuristin Julia Zureck erläutert im Interview, wie praxisnahe Lösungen, unternehmerische Flexibilität und ein starkes Teamverständnis den Wandel geprägt haben und welche Rolle Erfahrung in einem hochdynamischen Marktumfeld spielt.



Mit mobilen Fahrstraßen sorgt Zureck dafür, dass selbst sensible oder unwegsame Flächen zuverlässig erreicht werden



Nachts im Einsatz: Transport von Windkraftanlagen unter besonderen Auflagen für maximale Sicherheit und minimale Verkehrsbeeinträchtigung

**Wirtschaftsforum:** Frau Zureck, wie hat sich die Zureck Logistik GmbH entwickelt?

**Julia Zureck:** Unser Unternehmen ist aus der Praxis heraus gewachsen. Mein Mann hat 2013 mit einem einzigen Begleitfahrzeug angefangen. Daraus wurde Schritt für Schritt ein etablierter Anbieter für Schwertransport-Begleitungen in Deutschland – zeitweise hatten wir mehr als 50 Begleitfahrzeuge in unserer Flotte. Parallel haben wir ein klassisches Speditionsgeschäft aufgebaut, das sich ebenfalls gut entwickelt hat.

**Wirtschaftsforum:** Heute sind Sie aber deutlich breiter aufgestellt, richtig?

**Julia Zureck:** Absolut. Wir haben uns bewusst vom klassischen Logistikdienstleister weiterentwickelt. Heute begleiten wir Projekte ganzheitlich – von der Streckenplanung über Genehmigungen bis hin zur Umsetzung vor Ort. Dazu gehören auch Streckenumbauten, mobile Straßen oder Baustellenlogistik. Wir verstehen uns als Projektlogistiker mit einem sehr umfassenden, flexibel skalierbaren und innovativen Leistungsportfolio.

**Wirtschaftsforum:** Was bedeutet das konkret im Alltag?

**Julia Zureck:** Viele unserer Leistungen beginnen lange vor dem eigentlichen Transport. Wir analysieren Strecken, erstellen Machbarkeitsstudien, führen 3D-Scans durch und prüfen, ob ein Transport überhaupt realisierbar ist. Häufig müssen Autobahnan-schlüsse angepasst, Leitplanken entfernt oder Verkehrsschilder temporär versetzt werden. Diese Maßnahmen werden nach dem Transport wieder vollständig zurückgebaut – oft innerhalb derselben Nacht.

**Wirtschaftsforum:** Ihre Tätigkeit bleibt für Außenstehende oft unsichtbar.

**Julia Zureck:** Das stimmt. Vieles passiert nachts und abseits der öffentlichen Wahrnehmung. Dennoch sind diese Prozesse essenziell, damit Groß- und Schwertransporte sicher durchgeführt werden können – sei es für Windkraftanlagen, Maschinen oder Brückenteile.

**Wirtschaftsforum:** Welche Herausforderungen ergeben sich aktuell für Ihr Geschäft?

**Julia Zureck:** Eine der größten Herausforderungen ist die Infrastruktur. Marode Brücken, Baustellen oder überlastete Verkehrswege können Transporte erheblich erschweren oder sogar verhindern. Deshalb beginnen wir in der Planung häufig schon sehr früh, mögliche Hindernisse zu identifizieren und Lösungen zu entwickeln.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig ist dabei die Zusammenarbeit mit Behörden?

**Julia Zureck:** Sie ist essenziell. Transporte führen oft durch mehrere Bundesländer, und jede Genehmigung muss separat eingeholt werden. Dadurch entstehen komplexe Abstimmungsprozesse. Wir sind deshalb auch aktiv im Dialog mit Behörden und Infrastrukturbetreibern, um langfristig Verbesserungen zu erreichen.

**Wirtschaftsforum:** Wo sehen Sie Ihre besonderen Stärken im Wettbewerb?

**Julia Zureck:** Unsere größte Stärke ist die Praxishöhe. Wir entwickeln keine rein theoretischen Konzepte, sondern Lösungen, die auf der Straße tatsächlich funktionieren. Unsere Teams sind vor Ort im Einsatz, verstehen die



Gemeinsam an der Spitze: Julia Zureck mit Ehemann Christoph Zureck, beide treibende Kräfte hinter Aufbau und Wachstum des erfolgreichen Familienunternehmens

Anforderungen und können flexibel reagieren. Diese Kombination aus Erfahrung und Pragmatismus wird von unseren Kunden sehr geschätzt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt Digitalisierung in Ihrem Unternehmen?

**Julia Zureck:** Digitale Technologien unterstützen uns vor allem in der Planung. Mit 3D-Scans und Simulationen können wir Transportwege genauer analysieren. Dennoch bleibt der Blick vor Ort unverzichtbar. Viele Entscheidungen lassen sich nicht allein digital treffen, weil sich Gegebenheiten ständig verändern.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist Ihr Unternehmen heute strukturiert?

**Julia Zureck:** Wir beschäftigen rund 100 Mitarbeiter an zwei Standorten. Unsere Arbeit läuft rund um die Uhr, da viele Transporte nachts stattfinden. Gleichzeitig erfordert das Geschäft eine hohe Flexibilität in der Organisation und im Umgang mit unterschiedlichen Arbeitszeiten.

**Wirtschaftsforum:** Wie gehen Sie mit dem Fachkräftemangel um?

**Julia Zureck:** Wir setzen stark auf Ausbildung und Quereinsteiger. Uns ist wichtiger, motivierte und zuverlässige Mitarbeiter zu gewinnen, als ausschließlich auf bereits vorhandene Qualifikationen zu achten. Loyalität, Teamfähigkeit und Engagement spielen eine zentrale Rolle.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Ziele für die Zukunft?

**Julia Zureck:** Unser Fokus liegt auf gesundem Wachstum und kontinuierlicher Weiterentwicklung. Wir möchten unsere Prozesse weiter optimieren und gleichzeitig die Herausforderungen der Branche aktiv mitgestalten. Dabei ist uns wichtig, ein verlässlicher Partner zu bleiben und die Qualität unserer Arbeit kontinuierlich zu sichern.

**Wirtschaftsforum:** Was treibt Sie persönlich an?

**Julia Zureck:** Unternehmertum bedeutet für uns, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Gerade in anspruchsvollen Zeiten zeigt sich, wie wichtig Zusammenhalt und Verlässlichkeit sind – intern wie extern. Genau das prägt unsere Arbeit täglich.

**zureck.**  
WE SIMPLIFY LOGISTICS

#### KONTAKTDATEN

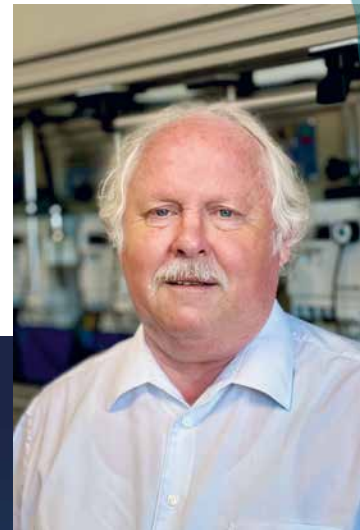
Zureck Logistik GmbH  
Am Piperfenn 8  
14776 Brandenburg a. d. Havel  
Deutschland  
☎ +49 3381 7414400  
dispo@zureck-logistik.de  
www.zureck.eu

# „Stromzähler sind die Sensoren des Energieversorgers!“



**Interview mit**  
**Oliver Göbel,**  
Geschäftsführer  
der MetCom Solutions GmbH

Die Stromzähler von MetCom Solutions kommen nur in Nischenanwendungen – bei Kunden aus Industrie und Gewerbe sowie in Grid-Anwendungen – zum Einsatz; gleichzeitig fließen über sie aber deutlich höhere Ströme als in klassischen Privathaushalten. Welche Konsequenzen sich daraus für ihre Produkte und ihre Marktposition ergeben, verriet den beiden Firmengründer im Interview.



**Interview mit**  
**Dr. Gerhard Eisenbeiss,**  
CTO  
der MetCom Solutions GmbH



Ein RLM-Zähler aus der Produktion von MetCom Solutions

**Wirtschaftsforum:** MetCom Solutions hat sich als Hersteller von intelligenten Messsystemen in seiner besonderen Nische einen Platz unter den Top-Anbietern der Welt erarbeitet – welche Produkte bieten Sie dabei genau an?

**Oliver Göbel:** Unsere Messsysteme kommen grundsätzlich in Industrie-, Gewerbe- und Grid-Anwendungen zum Einsatz: Darunter fallen vielleicht nur etwa 5% der weltweit installierten Ge-

rätebasis, doch über sie werden schätzungsweise 70 bis 80% der verbrauchten Energie erfasst. Wir bedienen damit nicht den klassischen Haushaltmarkt mit Stückzahlen im Millionenbereich, sondern fertigen jedes Jahr mehrere Hunderttausend Spezialzähler, mit denen dann aber wiederum deutlich größere Energieflüsse gemessen werden.

**Wirtschaftsforum:** Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für Ihre Produkte?

**Dr. Gerhard Eisenbeiss:** Primär wird von unseren iRLMSys-Lösungen eine viel höhere Messgenauigkeit gefordert als im klassischen iMSys-Bereich der typischen Haushaltszähler – technisch ausgedrückt bis zur Genauigkeitsklasse 0,2 anstelle der Klassen A oder B. Darüber hinaus müssen unsere Geräte über eine Last-

gangaufzeichnung verfügen, in der jede Viertelstunde die entsprechenden Verrechnungswerte abgelegt werden. Neben den klassischen Abrechnungsdaten werden hierbei ferner auch sogenannte netzdienliche Daten erfasst, etwa Power-Quality-Werte als Kennzahlen für die Auslastung des Netzes, aus denen die Messstellenbetreiber oder Energieversorger dann konkrete Steuerungsvorgänge ableiten können. Hierzu verfügen



unsere Zähler natürlich auch über entsprechende Schnittstellen.

**Wirtschaftsforum:** Mit welchen technologischen Innovationen beschäftigt sich MetCom Solutions derzeit?

**Oliver Göbel:** In Zukunft, mit der zunehmenden Dezentralisierung der Energieversorgung, wird man noch mehr Daten benötigen, und das noch dazu in immer engeren Zeitabschnitten, um die Netzauslastung noch engmaschiger steuern zu können. Der Stromzähler wird damit immer mehr zum Sensor des Energieversorgers und Messstellenbetreibers. Hier wollen natürlich auch wir ein Teil der Lösung sein. Gleichzeitig ist unsere Branche vergleichsweise konservativ geprägt – am Grundprinzip der Energiemessung hat sich technologisch in den letzten Jahrzehnten nicht sonderlich viel verändert. Die Stromversorgung ist und bleibt für viele einfach eine Selbstverständlichkeit – und wird erst zum Thema, wenn dort einmal Probleme auftreten.

**Wirtschaftsforum:** Wie erleben Sie die Marktperspektiven für die nächsten Jahre?

**Dr. Gerhard Eisenbeiss:** Für das RLM-Segment, in dem wir uns bewegen, hat die Bundesnetzagentur bereits klare Vorgaben gemacht, nämlich dass ab 2028 – mit einem anschließenden mehrjährigen Roll-out – in entsprechenden Anwendungsfeldern verpflichtend iRLMsys-Zähler verbaut werden müssen. Für den deutschen Markt können wir uns somit auf eine recht klare Nachfrageprognose für unsere Produkte stützen. Auch in anderen Märkten von Südamerika bis in den Mittleren Osten, die wir über lokale Partner vor Ort bedienen, sehen wir eine sehr positive Marktentwicklung und einen weiter steigenden Bedarf an intelligenter Messtechnik in Industrie, Gewerbe und Energieversorgung.

**Wirtschaftsforum:** Sie haben MetCom Solutions gemeinsam vor knapp elf Jahren gegründet und sind inzwischen weltweit ein gefragter Partner und Lieferant – wie haben Sie sich diese globale Marktposition erarbeitet?

**Dr. Gerhard Eisenbeiss:** Wir können vor allem mit einer hohen Produktqualität, kurzen Lieferzeiten, einem exzellenten Service und beständigen Innovationen in unseren Geräten überzeugen – samt einem engen Netzwerk aus lokalen Partnern, die die individuellen Gegebenheiten vor Ort genau kennen und die Sprache unserer Kunden sprechen. Gleichzeitig kaufen wir recht viele Elektronikkomponenten und Kunststoffteile aus Deutschland zu, sodass wir uns

auf einen sehr engen Teilbereich der Wertschöpfung in Form des endassemblierten Teils konzentrieren. So können wir nicht nur marktbedingte Volumenschwankungen leichter abfedern, sondern uns auch fachlich klar auf unsere technologischen Kernkompetenzen besinnen.

**Wirtschaftsforum:** Mit welchen Zielen blicken Sie in die Zukunft von MetCom Solutions?

**Oliver Göbel:** Wir haben in den letzten Jahren sehr starke Wachstumsschübe erlebt und befinden uns derzeit eher in einer Phase der Konsolidierung – auch um bereits perspektivisch eine Übergabe an die nächste Geschäftsführergeneration vorzubereiten. Uns ist ebenfalls klar, dass wir unsere bisherige Erfolgsgeschichte nicht ohne das Know-how und die Erfahrung unserer Mitarbeiter hätten schreiben können, die uns auf diesem Weg vielfach von der ersten Stunde an begleitet haben. Nur deshalb konnten wir auch vom Glück des Tüchtigen profitieren.



Sitz des Unternehmens in Mannheim



#### KONTAKTDATEN

MetCom Solutions GmbH  
 Marie-Curie-Straße 19  
 68219 Mannheim  
 Deutschland  
 ☎ +49 621 86199086  
 info@metcom-solutions.com  
 www.metcom-solutions.com

# Wenn Engineering und Rohrleitungstechnik zusammenwachsen

Industrieanlagen werden immer komplexer – und damit steigen auch die Anforderungen an Planung, Fertigung und Umsetzung. Die DSD Industrie Rohrtechnik GmbH aus Delitzsch verbindet genau diese Bereiche unter einem Dach und begleitet Projekte von der Vermessung bis zur Inbetriebnahme. Geschäftsführer Michael Hüfner spricht über Engineering-Kompetenz, Digitalisierung, nachhaltige Investitionen und die Herausforderung, technisches Know-how zu sichern.



Millimetrgenaue Fertigung für komplexe Industrieprojekte: DSD Industrie Rohrtechnik realisiert anspruchsvolle Rohrsysteme von der Planung bis zur Montage

## Interview mit

**Dipl.-Ing. Michael Hüfner,**  
Geschäftsführer  
der DSD Industrie Rohrtechnik  
GmbH

Die DSD Industrie Rohrtechnik GmbH wurde 2011 aus realisierungs- und engineeringorientiertem Personal gegründet. Ziel war es von Beginn an, Planung und Fertigung enger miteinander zu verzahnen. „Unsere Stärke liegt im Zusammenspiel von Engineering und praktischer Umsetzung ohne Schnittstellen“, erklärt Michael Hüfner. Gerade im industriellen

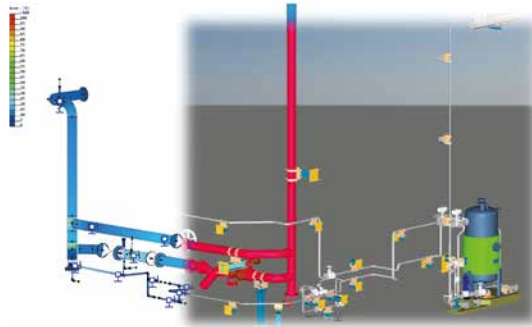
Rohrleitungsbau würden Kunden Anforderungen oft zunächst nur grob definieren, weshalb technische Details und Dimensionen gemeinsam entwickelt werden müssten. Genau hier setzt DSD Industrie Rohrtechnik an: Das Unternehmen begleitet Projekte von der Vermessung über Konstruktion und Fertigung bis zur Montage und Inbetriebnahme aus einer Hand. Moderne Laserscanner liefern dabei die Basis für die 3D-Konstruktion. Verarbeitet werden Edelstahl, Stahl sowie glasfaserverstärkte Kunststoffe, wobei zuletzt vor allem metallische Rohrsysteme an Bedeutung gewonnen haben. Auch die Montageteams arbeiten dabei

flexibel mit unterschiedlichen Werkstoffen. Viele Wettbewerber verfügten zwar über Fertigungskompetenz, nicht jedoch über vergleichbares Engineering im eigenen Haus. DSD Industrie Rohrtechnik beschäftigt heute knapp 60 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz zwischen 14 und 20 Millionen EUR. Rund 20 Beschäftigte arbeiten im Bereich Engineering und Verwaltung, die übrigen in Bauleitung, Fertigung und Produktion. Mit dem Wachstum der technischen Abteilungen wurde das Bürogebäude 2017 um die Hälfte vergrößert. Gleichzeitig stiegen auch die Projektgrößen deutlich: Aus kleineren Aufträgen wurden zunehmend komplexe

Industrieprojekte. Kunden aus Bereichen wie der Metallurgie, Kupferherstellung oder Düngemittelindustrie schätzten genau diese Verbindung aus Engineering und praktischer Umsetzung und seien bereit, diese Qualität entsprechend zu honorieren. Aktuell arbeitet das Unternehmen unter anderem an einem internationalen Forschungsprojekt rund um einen Teilchenbeschleuniger in Darmstadt und realisiert vereinzelt auch Projekte im Ausland, etwa in Belgien. Projekte im Ausland entstehen dabei meist im Konzernverbund, der europaweit beziehungsweise international aufgestellt ist.



Robust, langlebig und unter extremen Bedingungen einsetzbar: GFK-Rohrleitungen gehören zu den vielseitigen Lösungen von DSD



Wo Erfahrung auf Präzision trifft: DSD Industrie Rohrtechnik verarbeitet unterschiedlichste Werkstoffe für industrielle Großanlagen



Industrie Rohrtechnik

**KONTAKTDATEN**

DSD Industrie Rohrtechnik GmbH  
 Carl-Friedrich-Benz-Straße 2  
 04509 Delitzsch  
 Deutschland  
 ☎ +49 34202 987910  
 info@dsd-irt.com  
 www.dsd-irt.com

**Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Verantwortung**

Die vergangenen Jahre brachten auch für DSD zahlreiche Herausforderungen mit sich. Pandemie, Ukrainekrieg und steigende Materialpreise hätten das Unternehmen zwar belastet, existenzielle Probleme seien jedoch ausgeblieben. Staatliche Hilfsprogramme mussten dabei nicht in Anspruch genommen werden. Michael Hüfner führt dies vor allem auf die breite Aufstellung des Unternehmens zurück: „Wir bedienen unterschiedliche Industriebereiche und sind dadurch weniger abhängig von einzelnen Märkten.“ Gleichzeitig investierte das Unter-

nehmen frühzeitig in digitale Prozesse und moderne Infrastruktur. Während der Pandemie wurden technische Voraussetzungen geschaffen, damit vor allem die Engineering- und Verwaltungsbereiche im Homeoffice arbeiten konnten, während die Baustellen weiterhin praktisch vor Ort betrieben werden mussten. Zusätzliche Sicherheits- und Prüfaufgaben sorgten dort zeitweise für deutlich höheren organisatorischen Aufwand. Zudem entwickelte DSD Industrie Rohrtechnik in den vergangenen Jahren ein eigenes Warenwirtschaftssystem zur Nachverfolgbarkeit von Projekten und Bauteilen. Auch das Thema KI

wird bereits geprüft – allerdings mit Augenmaß. „Man muss die Prozesse finden, die sich wirklich wiederholen und gleichzeitig die Datensicherheit im Blick behalten“, betont Michael Hüfner. Digitale Prozesse prägen heute auch die Projektdokumentation: Wo früher große Mengen an Zeichnungen über Plotter ausgedruckt wurden, läuft inzwischen nahezu alles digital. Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine zunehmende Rolle. So investierte das Unternehmen unter anderem in eine große Photovoltaikanlage, moderne Wärmepumpentechnik und energieeffiziente LED-Beleuchtung. Auch die Warmwasseraufbereitung wurde entsprechend umgestellt. Zusätzlich werden Maßnahmen im Rahmen eines Umweltaudits kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt. Gleichzeitig bleibt das Unternehmen beim Thema Nachhaltigkeit bewusst realistisch. „Wir sind produzierendes Gewerbe – wir werden den Energieverbrauch nie auf null bringen“, sagt der Geschäftsführer. Für die kommenden Jahre steht vor allem Stabilität im Fokus. Große Wachstumssprünge plant Michael Hüfner bewusst nicht. Stattdes-

sen sollen Prozesse weiter optimiert und neue Servicebereiche wie Wartung und Betreuung von Anlagen beim Kunden schrittweise ausgebaut werden. Das Unternehmen bildet duale Studenten und Anlagenmechaniker im Anlagenbau aus und bietet regelmäßig Schülerpraktika an; Michael Hüfner selbst bleibt durch seine Tätigkeit an der Hochschule eng mit dem technischen Nachwuchs verbunden. Besonders beschäftigt ihn jedoch die personelle Zukunft des Unternehmens. Vor allem in der Produktion fehle zunehmend qualifizierter Nachwuchs. „Da geht unglaublich viel Kompetenz in Rente und es kommt nicht genug nach“, sagt Michael Hüfner. Genau darin sieht er eine der größten Aufgaben der kommenden Jahre: erfahrenes Wissen zu sichern und gleichzeitig jungen Fachkräften Perspektiven zu bieten. Seine persönliche Motivation beschreibt der Geschäftsführer klar: „Ich mag Technik und ich sehe eine Verantwortung für die Menschen, die hier arbeiten, und deren Familien.“



Präzise abgestimmte Rohrsysteme für sensible Prozesse: DSD Industrie Rohrtechnik realisiert komplexe Anlagenlösungen in der Wassertechnik mit hoher technischer Kompetenz

## Kontakte

Arthur Krüger GmbH  
Altes Feld 1  
22885 Barsbüttel  
Deutschland  
☎ +49 40 670520  
info@arthur-krueger.de  
www.arthur-krueger.de

Blome GmbH & Co. KG  
Graf-Zeppelin-Straße 12  
33181 Bad Wünneberg  
Deutschland  
☎ +49 2957 984280  
info@blome.org  
www.blome.org

cds Polymere GmbH & Co. KG  
Gau-Bickelheimer Straße 72  
55576 Sprendlingen  
Deutschland  
☎ +49 6701 93500  
info@cds-polymere.de  
www.cds-polymere.de

DSD Industrie Rohrtechnik GmbH  
Carl-Friedrich-Benz-Straße 2  
04509 Delitzsch  
Deutschland  
☎ +49 34202 987910  
info@dsd-irt.com  
www.dsd-irt.com

Heinrich Stamm GmbH  
Grüner Talstraße 125  
58644 Iserlohn  
Deutschland  
☎ +49 2371 5690  
info@benderwire.group  
www.stamm-wire.de

Litec-LLL GmbH  
Siemensallee 1  
17489 Greifswald  
Deutschland  
☎ +49 3834 518970  
www.litec-lll.de

MetCom Solutions GmbH  
Marie-Curie-Straße 19  
68219 Mannheim  
Deutschland  
☎ +49 621 86199086  
info@metcom-solutions.com  
www.metcom-solutions.com

MP Energie + Service GmbH  
Neusser Straße 5  
33649 Bielefeld  
Deutschland  
☎ +49 521 8006650  
info@mess-profis.de  
www.mess-profis.de

PKB Praxis-Klinik Bergedorf GmbH  
Alte Holstenstraße 2 + 16  
21031 Hamburg  
Deutschland  
info@praxis-klinik-bergedorf.de  
www.praxis-klinik-bergedorf.de

savi marketing GmbH  
Christoph-Probst-Weg 3  
20251 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 809061500  
info@savigermany.de  
www.savigermany.de

TÜ Technische Überwachung Taunus  
GmbH & Co. KG  
Hans-Mess-Straße 2d  
61440 Oberursel  
Deutschland  
☎ +49 6172 989750  
info@tue-taunus.de  
www.tue-taunus.de

x-ion GmbH  
Überseeallee 10  
20457 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 609451090  
info@x-ion.de  
www.x-ion.de

Zureck Logistik GmbH  
Am Piperfenn 8  
14776 Brandenburg a. d. Havel  
Deutschland  
☎ +49 3381 7414400  
dispo@zureck-logistik.de  
www.zureck.eu



## 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