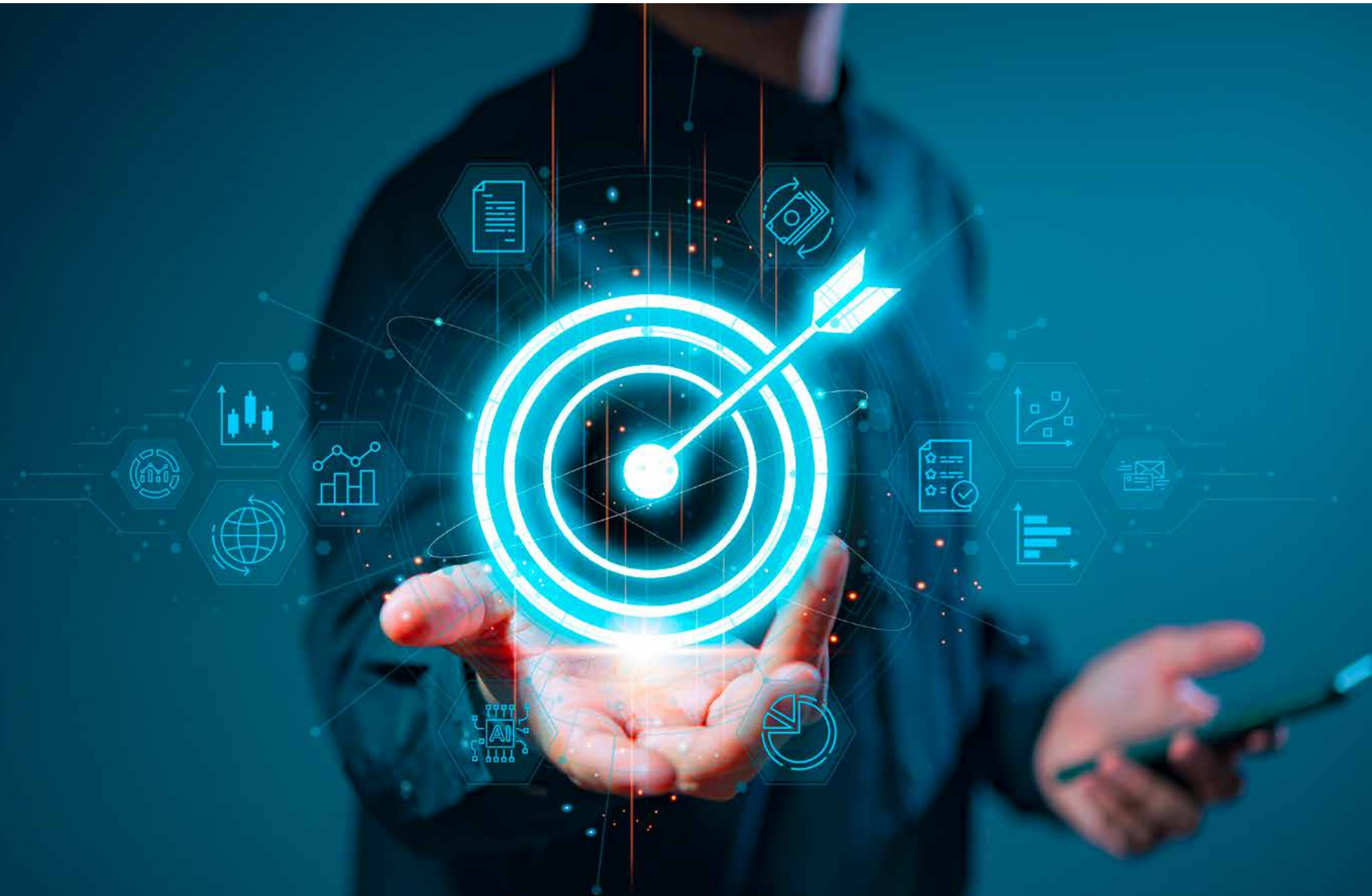


Starker Mittelstand



Interview:

Präzision, die in der Hand liegt

Sascha Zmiskol, Geschäftsführer der Rennsteig Werkzeuge GmbH,
Seite 14

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Ralf Gimbel, Geschäftsführer der GIMBEL CONSULTING GmbH**, Seite 4
- › Interview mit **Daniela Schumann, Geschäftsführerin der diaplan GmbH**, Seite 9

Starker Mittelstand

04



Ralf Gimbel,
Geschäftsführer
der GIMBEL CONSULTING GmbH

06



Julian Fischer,
Gründer und CEO
der anynines GmbH

07



Dr. Dominique Manu,
Geschäftsführer und Group CEO
der EvidentIQ Group GmbH

08



Markus Geller,
COO
der Amacuro GmbH

09



Daniela Schumann,
Geschäftsführerin
der diaplan GmbH

10



Arne Möbest,
Geschäftsführer
der Cimberg GmbH & Co. KG

11



Stephan A. Busch,
Geschäftsführer
der Busch Arbeitssicherheit und Brandschutz GmbH

Starker Mittelstand

12



Jan und Hendrik Kwade,
Geschäftsführer
der JKS Jan Kwade & Sohn GmbH

14



Sascha Zmiskol,
Geschäftsführer
der Rennsteig Werkzeuge GmbH

16



Bernhard Sürth,
Managing Director
Dymax Europe



Virginia Hogan,
Global Business Development Senior Manager
der Dymax Corporation

18



Christian Mundigler,
Vice President Sales & Commercial Development
der Raikhlin Aircraft Engine Developments GmbH



Mario Neitscher,
Chief Operating Officer
der Raikhlin Aircraft Engine Developments GmbH

20 Kontaktdaten

Der Dienstleister, dem die Netzbetreiber vertrauen

Für eine vernetzte digitale Zukunft muss der Ausbau der Telekommunikationsinfrastruktur weiter voranschreiten. Seit mehr als 25 Jahren unterstützt die GIMBEL CONSULTING GmbH Netzbetreiber und andere Marktteilnehmer als leistungsfähiger Partner. Das Spektrum reicht von der Netzplanung und Bauüberwachung bis zum Projektmanagement und zur Qualitätssicherung. Geschäftsführer Ralf Gimbel spricht über die Entwicklung des Unternehmens, seine konsequente Ausrichtung auf Effizienz und die Zukunft der digitalen Infrastruktur.

Wirtschaftsforum: Herr Gimbel, letztes Jahr durfte Ihr Unternehmen bereits sein 25-jähriges Bestehen feiern – angefangen haben Sie damals als freiberuflicher Funkplaner im Mobilfunkbereich.

Ralf Gimbel: Zu dieser Zeit wurde ich häufig mit Verhandlungen mit englischen Agenturen beauftragt. Irgendwann beschloss

ich, die Kontakte aus meinem Netzwerk nicht länger unentgeltlich weiterzugeben. Stück für Stück entstand daraus GIMBEL CONSULTING, zunächst als Ein-Mann-Unternehmen. Mein großes Glück bestand darin, dass der Markt, den ich ursprünglich bedienen wollte, kurz nach der Gründung meines Unternehmens zusammenbrach.

Wirtschaftsforum: Was war passiert – und warum war das eher eine glückliche Fügung?

Ralf Gimbel: Damals waren in Deutschland die 3G-Lizenzen für sage und schreibe 100 Milliarden EUR an sechs Anbieter versteigert worden. Es gab einen enormen Hype um die künftigen Möglichkeiten der Technologie, aber noch keinerlei Equipment. Dabei wurde viel zu viel Geld ausgegeben. Mit GIMBEL CONSULTING waren wir zunächst als Recruitingunternehmen gestartet und hatten erstes Personal an Mobilcom vermittelt, kurz bevor das Unternehmen Insolvenz anmelden musste. Damals lagen viele Fallstricke

Interview mit
Ralf Gimbel,
Geschäftsführer
der GIMBEL CONSULTING GmbH



Ilka und Ralf Gimbel: ein Familienunternehmen durch und durch...



...auch in der nächsten Generation mit Aileen und Janina



Bei der Inspektion eines Mobilfunkturms

vor uns, und wir waren noch sehr unerfahren. Der Rückschlag brachte mich jedoch dazu, in den folgenden Jahren stets vorsichtig zu agieren. So war ich immer darauf bedacht, die Overheadkosten so niedrig wie möglich zu halten. Effizienz ging und geht bei uns über alles. Als sich der Markt ab 2004 spürbar erholte, konnte sich auch unser Unternehmen schnell etablieren. Dabei gingen wir sehr umsichtig vor, denn wir hatten gelernt, dass morgen ein Gewitter aufziehen kann, auch wenn heute die Sonne scheint.

Wirtschaftsforum: Das Leistungsspektrum von GIMBEL CONSULTING hat sich inzwischen systematisch gewandelt.

Ralf Gimbel: Durch unser starkes Netzwerk und die Zusammenarbeit mit anspruchsvollen Großkunden wie Telefónica, E-Plus, Nokia, Huawei und vielen weiteren Unternehmen erkannten wir



Ralf Gimbel und sein Team gestalten die digitale Zukunft mit

früh, dass zunehmend Anbieter gesucht wurden, die nicht nur als Recruitingunternehmen auftraten, sondern auch die vollständige Projektorganisation übernehmen konnten. Deshalb haben wir uns gezielt in diese Richtung weiterentwickelt und früh über entsprechende Ausschreibungen etabliert. Daraus sind langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen entstanden, und das in einem Marktumfeld, das durchgehend von einer starken Konsolidierung geprägt war.

Wirtschaftsforum: Wo liegt heute der Schwerpunkt Ihrer Unternehmenstätigkeit?

Ralf Gimbel: Als Engineering Services Provider für resiliente Kommunikations- und Dateninfrastrukturen konzentrieren wir uns seit einigen Jahren vor allem auf die Qualitätssicherung. So sind wir beispielsweise der einzige bundesweit tätige Partner von Telefónica, der im Auftrag des



Gemeinsam mit der Universität Koblenz stattete GIMBEL CONSULTING einen Weinberg mit einer modernen 5G-Infrastruktur aus

Konzerns Abnahmen für Arbeiten durchführen darf, die von dessen Generalunternehmern erbracht wurden. Darüber hinaus sind wir für nahezu alle bedeutenden Akteure unseres Marktsegments als zuverlässiger Projektmanager tätig und übernehmen vielfältige Aufgaben, unter anderem in der Bauüberwachung.

Wirtschaftsforum: Welche Erfolgsfaktoren unterscheiden GIMBEL CONSULTING von anderen Marktteilnehmern?

Ralf Gimbel: Ich glaube, wir sind flexibel genug, um uns schnell an die individuellen Anforderungen unserer Kunden und veränderte Marktbedingungen anzupassen. Nur in den seltensten Fällen können wir unsere Dienstleistungen unter den unterschiedlichen Rahmenbedingungen zweier Projekte identisch erbringen. Gleichzeitig erlauben uns unsere flexiblen Unternehmensstrukturen, auch Projekte zu übernehmen, die an-

dere Marktteilnehmer möglicherweise als zu unrentabel ablehnen würden.

Wirtschaftsforum: Können Sie dafür ein Beispiel nennen?

Ralf Gimbel: Im vergangenen Jahr durften wir gemeinsam mit der Universität Koblenz und der Deutschen Telekom einen intelligenten Weinberg mit 5G-Infrastruktur ausstatten. Dadurch können die dort eingesetzten Roboter heute über ein leistungsfähiges Netz gesteuert werden. Größere Unternehmen mit stärker ausdifferenzierten Managementstrukturen müssten für ein solches Projekt wahrscheinlich zahlreiche Abstimmungsrunden durchlaufen. Wir hingegen können eine solche Nischenlösung sehr schnell und effizient umsetzen. Möglich wird das durch unsere schlanken Strukturen, unsere jahrzehntelange Erfahrung und unser starkes Netzwerk in der Branche.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit in die Zukunft?

Ralf Gimbel: Bei der Digitalisierung hat Deutschland sicherlich noch viel nachzuholen. Durch die stärkere Verbreitung digitaler Werkzeuge während der Pandemie haben sich allerdings bereits einige Effizienzgewinne ergeben. So stoßen Remote-Dienstleistungen bei unseren Kunden heute auf deutlich mehr Akzeptanz als noch vor 2020. Dennoch besteht weiterer Aufholbedarf, ebenso bei der Cybersicherheit und beim Netzausbau, auch mit Blick auf 6G und die Verlegung von Glasfaserleitungen. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass Rechenzentren und die von ihnen benötigte Energie- und Telekommunikationsinfrastruktur in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen werden. Auch hier können wir unsere Erfahrung und unser Know-how einbringen.



Standortabnahmen zählen zum festen Leistungsspektrum von GIMBEL CONSULTING



KONTAKTDATEN

GIMBEL CONSULTING GmbH
Huxfelder Damm 34
28879 Grasberg
Deutschland
☎ +49 4792 9877700
✉ info@gimcon.com
www.gimcon.com

Interview mit
Julian Fischer,
Gründer und CEO
der anynines GmbH



Julian Fischer beschäftigte sich bereits als Jugendlicher intensiv mit Computern und gründete mit 19 sein erstes Gewerbe. Nach dem Informatikstudium entstand 2008 die heutige anynines GmbH. Zunächst entwickelte und betrieb das Unternehmen individuelle Webanwendungen. Ab 2012 verlagerte sich der Schwerpunkt auf Cloud-Plattformen, Datenbankautomatisierung und moderne Softwareumgebungen.

Digitale Souveränität statt Abhängigkeit

Cloud-Plattformen bilden das Fundament vieler digitaler Geschäftsmodelle. Doch wer sich vollständig an einzelne Anbieter bindet, verliert schnell die Kontrolle über Kosten, Daten und technische Entscheidungen. Die anynines GmbH aus Saarbrücken entwickelt automatisierte Plattform- und Datenbanklösungen, die unabhängig von einzelnen Infrastrukturen eingesetzt werden können.

Offene Technologie für große Unternehmen

anynines richtet sich vor allem an große Mittelständler und Konzerne, die eigene Softwareplattformen aufbauen und dabei unabhängig bleiben wollen. Das Unternehmen verbindet Open Source-Technologien mit Automatisierung, Release Management, Compliance sowie Back-up- und Wiederherstellungskonzepten. So entstehen produktionsreife Lösungen für eigene Rechenzentren, Public Clouds und hybride Umgebungen.

Ein Schwerpunkt liegt auf der automatisierten Bereitstellung und Verwaltung von Datenbanken. „Die eigentliche Gravitation liegt in den Daten“, sagt Julian Fischer. Proprietäre Technologien können Unternehmen langfristig an einzelne Anbieter binden und einen späteren Wechsel technisch wie

wirtschaftlich erschweren. Die Lösungen von anynines sollen diese Abhängigkeit reduzieren. Entwickler erhalten unabhängig von der Infrastruktur einheitliche Prozesse und können Datenbanken schneller, sicherer und standardisiert nutzen.

KI mit realistischem Blick

Künstliche Intelligenz setzt anynines dort ein, wo sie einen messbaren Nutzen schafft. So wird Wissen aus rund 10.000 Supportfällen ausgewertet, um wiederkehrende Probleme schneller zu erkennen und Abläufe zu verbessern. Julian Fischer warnt jedoch vor überzogenen Erwartungen. Sprachmodelle könnten qualifizierte Mitarbeitende unterstützen und die Produktivität erhöhen, sie aber nicht zuverlässig ersetzen. Entscheidend sei, sensible Unternehmensdaten kontrolliert zu verarbeiten und Er-

gebnisse fachlich zu prüfen. Das Unternehmen beschäftigt rund 55 Mitarbeitende und betreut Kunden in Europa und Nordamerika. Nach dem Verkauf eines Teils der früheren Softwareentwicklung konzentriert sich anynines auf Cloud-Automatisierung und Data Services. Wachstum soll dort entstehen, wo Unternehmen ihre Infrastruktur modernisieren, Kosten kontrollieren und technologische Abhängigkeiten vermeiden wollen. „Unser Ziel ist es, eine wirtschaftliche Alternative zu teuren Enterprise-Produkten und geschlossenen Cloud-Ökosystemen zu bieten“, beschreibt Julian Fischer den Anspruch. anynines will Unternehmen die Freiheit geben, ihre Plattformen selbstbestimmt weiterzuentwickeln und ihre Daten dauerhaft unter eigener Kontrolle zu behalten.

a9s Data Services



Die a9s Data Services bündeln automatisierte Open Source-Datenbanken und Plattformdienste für den Unternehmenseinsatz



Die anynines-Plattform verbindet Open Source-Technologien, automatisierten Betrieb und flexible Cloud-Infrastrukturen



KONTAKTDATEN

anynines GmbH
Science Park 2
66123 Saarbrücken
Deutschland
☎ +49 681 30964190
✉ contact@anynines.com
www.anynines.com

Klinische Forschung neu gedacht



Interview mit
Dr. Dominique Manu,
Geschäftsführer und
Group CEO
der EvidentIQ Group GmbH

Die EvidentIQ Group entstand 2019 mit dem Ziel, eine globale produktübergreifende Plattform mit spezialisierten Softwarelösungen anzubieten. Im Mittelpunkt steht der Zugang zu Patientendaten. Ausgangspunkt der Buy-and-Build-Strategie war die Münchener XClinical GmbH, ein Anbieter für die elektronische Datenerfassung in klinischen Studien. Mit weiteren Unternehmen aus Europa sowie den nordamerikanischen EDC-Spezialisten Dacima



Digitale Workflows schaffen Transparenz und unterstützen die effiziente Steuerung klinischer Studien

Klinische Studien erzeugen enorme Datenmengen. Ihre Erfassung muss präzise, sicher und regulatorisch einwandfrei erfolgen. Die EvidentIQ Group GmbH entwickelt spezialisierte Softwarelösungen, mit denen Pharmaunternehmen, Forschungsorganisationen und Medizintechnikhersteller ihre Studien effizient steuern können. Künstliche Intelligenz soll diese Prozesse künftig grundlegend verändern.

und Clindex entstand die heutige Gruppe. Sie bündelt Software, Services und Fachwissen für die klinische Forschung weltweit. Electronic-Data-Capture-Systeme ermöglichen es, Studiendaten digital zu erfassen, auszuwerten und sicher zu vernetzen. Ergänzt wird das Angebot durch Lösungen für elektronische Patientenberichte und Clinical Trial Management.

Fachwissen trifft Technologie

Die Stärke der Gruppe liegt in der Verbindung von Technologie und Branchenverständnis. Klinische Studien folgen komplexen Protokollen und unterliegen hohen Anforderungen an Datenschutz, Compliance und Datenqualität. EvidentIQ stellt deshalb nicht nur Software bereit. Gemeinsam mit den Kunden übersetzen die Fachleute Studienanforderungen in technische Prozesse.



Mit Standorten in Europa und Nordamerika ist EvidentIQ international in der klinischen Forschung präsent

„Unsere Systeme sind flexibel konfigurierbar. Zugleich nehmen wir uns die Zeit, individuelle Anforderungen genau zu verstehen“, erklärt Geschäftsführer und Group CEO Dr. Dominique Manu. Darin sieht er einen Vorteil gegenüber großen Standardanbietern. Kunden erhalten Zugang zu erfahrenen Experten und Lösungen für ihr Marktsegment.

Die Unternehmen der Gruppe konzentrieren sich auf kommerzielle Pharmastudien, akademische Forschung, Biotechnologie und Medizintechnik. So bleiben ihre Kompetenzen erhalten, während gemeinsame Strukturen Wissen bündeln und Innovationen beschleunigen.

KI als nächster Entwicklungsschritt

Künstliche Intelligenz verändert bereits die interne Arbeit der Gruppe. EvidentIQ nutzt sie zur Auswertung von Marktinformationen, zur Optimierung von Ver-

triebsprozessen und im Wissensmanagement. Parallel arbeitet das Unternehmen daran, KI direkt in seine Produkte zu integrieren. Wiederkehrende Arbeitsschritte lassen sich automatisieren, Prüfprozesse beschleunigen und Fehlerquoten reduzieren. Zugleich verändern sich die Anforderungen an die Mitarbeitenden. Gefragt sind Fachleute, die Systemarchitekturen verstehen, Ergebnisse beurteilen und wirkungsvoll mit KI-Werkzeugen arbeiten. Langfristig möchte EvidentIQ als Technologiepartner für die klinische Forschung wahrgenommen werden. „Unser Ziel ist es, Abläufe gemeinsam mit unseren Kunden effizienter zu gestalten und dabei Qualität und regulatorische Sicherheit zu gewährleisten“, sagt Dr. Dominique Manu. Kontinuierliche Verbesserung bleibt Teil der Unternehmensphilosophie.



Mit der ePRO-Lösung von EvidentIQ erfassen Patienten ihre gesundheitsbezogenen Daten direkt über ihr Smartphone



KONTAKTDATEN

EvidentIQ Group GmbH
Rathausmarkt 5
20095 Hamburg
Deutschland
☎ +49 89 4522775000
info@evidentiq.com
www.evidentiq.com

Investieren, wenn andere bremsen

Während sich große Player im Gesundheitsmarkt aus Kostengründen eher zurückziehen, investiert die Amacuro GmbH aus Hamburg gezielt in Infrastruktur, Digitalisierung und Mitarbeiter. COO Markus Geller bringt dafür seine langjährige Erfahrung aus der Home-care-Branche ein. Sein Ansatz: nicht die Abrechnung, sondern die bestmögliche Versorgung des Patienten in den Mittelpunkt stellen.

Markus Geller, COO der Amacuro GmbH, kennt die Homecare-Branche von der Basis auf. Über die Wundversorgung kam der gelernte Krankenpfleger einst in die Industrie und leitete später den Aufbau eines der größten deutschen Anbieter ambulanter Gesundheitsdienstleistungen mit. Eigentlich wollte er kürzertreten, bis ihn ein Zufall mit dem jungen Unternehmer Zeifang zusammenbrachte. Dessen Investitionsbereitschaft, gepaart mit seinem eigenen Marktwissen, habe ihn überzeugt, noch einmal durchzustarten.

Wachstum gegen den Trend

Entstanden ist Amacuro vor gut dreieinhalb Jahren als spezialisierter Anbieter für ambulante Homecare-Versorgung mit Sitz in Hamburg, wo auch ein pharmazeutischer Herstellbetrieb angesiedelt ist. Inzwischen sind weitere Standorte in Regensburg hinzugekommen, ein Blisterzentrum in Bösel sowie ein Abrechnungs- und Auftragsmanagementstandort in Heilbronn. Rund 330 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen mittlerweile. Während viele Wettbewerber angesichts sinkender Erstattungsätze

eher zurückhaltend agieren, setzt Amacuro bewusst auf Ausbau: Bereits im kommenden Jahr soll die Versorgung bundesweit flächendeckend angeboten werden, ergänzt durch Partnerkonzepte mit Apotheken, eine eigene Logistiklösung und ein Kundencenter mit modernster Technik.

Der Patient im Mittelpunkt

Weil der Markt stark reguliert ist, lässt sich Amacuro kaum über den Preis positionieren. Umso wichtiger ist für Markus Geller die Haltung hinter der Versorgung. „Wir definieren uns darüber, dass wir die bestmögliche Versorgung für den Patienten leisten, und nicht darüber, möglichst viele Produkte abzurechnen“, erklärt er. Statt einzelne Therapieansätze isoliert zu betrachten, will das Unternehmen den Menschen als Ganzes im Blick behalten.



Ein Blick in die Europa-Apotheke Hamburg

Kultur als Erfolgsfaktor

Einen besonderen Stellenwert nimmt bei Amacuro das Thema Unternehmenskultur ein. Zudem gibt es die Initiative „Amacuro Excellence“, mit der das Unternehmen zehn Programme aufgesetzt hat, die vor allem Außendienst und Vertrieb stärken sollen. Mitglieder der Geschäftsleitung begleiten deshalb mindestens zweimal jährlich den Außendienst, um Nähe zu Mitarbeitern und Kunden zu behalten. Dass inzwischen auch Bewerbungen unaufgefordert eingehen, wertet Markus Geller als Bestätigung: Als Familienunternehmen will Amacuro auch künftig wahrgenommen werden und dabei die Nähe zu den eigenen Mitarbeitern bewahren.



Mitten in der Hamburger Innenstadt gelegen: die Europa-Apotheke

Interview mit



Markus Geller,
COO
der Amacuro GmbH



Im persönlichen Austausch von Mensch zu Mensch



Die Therapieexperten von Amacuro analysieren, beraten und begleiten

AMACURO
HOMECARE

KONTAKTDATEN

Amacuro GmbH
Gasstraße 18, Haus 5
22761 Hamburg
Deutschland
☎ +49 800 8003900
info@amacuro.de
www.amacuro.de

Kommunikation, die Wissen wirksam macht

Medizinischer Fortschritt entsteht nicht allein im Labor oder in der Klinik. Entscheidend ist, dass neues Wissen die behandelnden Ärzte erreicht. Seit 40 Jahren schafft die diaplan GmbH die organisatorischen und rechtlichen Voraussetzungen dafür und hat sich als spezialisierter Partner für medizinische Fortbildungen und Kongresse etabliert.

Medizinische Fortbildung aus einer Hand

Ob Workshop oder Fachkongress mit rund 1.000 Teilnehmern, die diaplan GmbH übernimmt die vollständige Organisation medizinischer Veranstaltungen für Fachgesellschaften, Kliniken und Unternehmen der Pharmaindustrie. Neben Teilnehmermanagement und Veranstaltungslogistik gehören auch Sponsoring, Vertragswesen und Compliance zum Leistungsspektrum. Gerade im stark regulierten Gesundheitswesen gewinnen diese Leistungen zunehmend an Bedeutung. Kunden erhalten alle Prozesse aus einer Hand und können sich auf die fachlichen Inhalte konzentrieren. Seit 2021 führt Daniela Schumann das Unternehmen. Die Juristin arbeitet bereits seit 2006 bei diaplan und kennt das Geschäft aus unterschiedlichen Perspektiven. Ihre juristische Expertise hilft insbesondere dabei, komplexe regulatorische Anforderungen sicher umzusetzen.

Gleichzeitig setzt sie auf persönliche Betreuung, feste Ansprechpartner und langfristige Partnerschaften. Viele Mitarbeitende begleiten das Unternehmen bereits seit Jahren und sorgen für Kontinuität im Projektgeschäft.

Wandel als Teil der Unternehmenskultur

Die Coronapandemie stellte auch diaplan vor große Herausforderungen. Innerhalb kurzer Zeit entwickelte das Unternehmen digitale Veranstaltungsformate und baute virtuelle Plattformen auf. Heute gehören Präsenz-, Online- und ausgewählte Hybridveranstaltungen selbstverständlich zum Portfolio. Welche Lösung zum Einsatz kommt, richtet sich nach den Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe und dem gewünschten fachlichen Austausch.

Auch künstliche Intelligenz unterstützt inzwischen interne Arbeitsabläufe. Sie automatisiert

administrative Prozesse und schafft Freiräume für Beratung und Projektmanagement. Den persönlichen Kontakt zu Kunden sieht Daniela Schumann jedoch weiterhin als entscheidenden Erfolgsfaktor. Technologie soll die Zusammenarbeit verbessern, nicht ersetzen. Mit Blick auf die Zukunft setzt die Geschäftsführerin auf nachhaltiges Wachstum statt schneller Expansion. Gleichzeitig wirbt sie für bessere Rahmenbedingungen bei externen Unternehmensnachfolgern. Der Erhalt erfolgreicher mittelständischer Unternehmen sichere nicht nur Arbeitsplätze, sondern auch wertvolles Know-how. Mit dieser Verbindung aus Erfahrung, Innovationsbereitschaft und persönlicher Betreuung sieht sie die diaplan GmbH für die kommenden Jahre gut aufgestellt.



Interview mit
Daniela Schumann,
Geschäftsführerin
der diaplan GmbH



KONTAKTDATEN

diaplan GmbH
Alte Ziegelei 2-4
51491 Overath
Deutschland
☎ +49 2204 973101
info@diaplan.de
Internet: www.diaplan.de

Energie aus der Region

Wind- und Solarprojekte verändern nicht nur die Energieversorgung, sondern auch Regionen. Die Cimbergry GmbH & Co. KG aus Husum entwickelt und begleitet Bürgerenergieprojekte mit dem Ziel, Wertschöpfung, Verantwortung und Mitgestaltung vor Ort zu halten.



Bürgerwindparks verbinden erneuerbare Energie mit regionaler Wertschöpfung und aktiver Beteiligung vor Ort



Interview mit
Arne Möbest,
Geschäftsführer
der Cimbergry GmbH & Co. KG

Die Wurzeln von Cimbergry reichen bis zum ersten Bürgerwindpark im Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog im Jahr 1991 zurück. Damals schlossen sich Menschen aus der Region zusammen, um gemeinsam ein Windenergieprojekt zu entwickeln und zu finanzieren. Aus dieser Erfahrung entstanden Gesellschaften für Projektentwicklung sowie kaufmännische

und technische Betriebsführung. 2020 wurden zwei Unternehmen zusammengeführt, seit 2021 tritt die Gruppe unter dem Namen Cimbergry auf. Heute beschäftigt sie knapp 60 Mitarbeitende und betreut Projekte vor allem in Schleswig-Holstein.

Von der Idee bis zum Betrieb

Cimbergry begleitet Wind- und Solarprojekte über ihren gesamten Lebenszyklus. Das Spektrum reicht von der Projektidee über Flächensicherung, Gutachten, Genehmigung und Finanzierung bis zu Bau, Inbetriebnahme und Betriebsführung. Nach dem Start überwacht das Unternehmen Erträge, Verfügbarkeit, technische Auffälligkeiten und die Einhaltung von Auflagen. Auch Abrechnungen mit Netzbetreibern, Direktvermarktern und weiteren Partnern werden kontrolliert. Wartung und Reparaturen übernehmen meist Hersteller oder spezialisierte Ser-

viceunternehmen. Im Mittelpunkt stehen Bürgerwindparks. Menschen aus der Region beteiligen sich nicht nur finanziell, sondern gestalten das Projekt aktiv mit. „Wir wollen ermöglichen, dass die Wertschöpfung dort bleibt, wo die Anlagen stehen“, sagt Arne Möbest. Anders als klassische Projektentwickler arbeitet Cimbergry als unabhängiger Dienstleister für die jeweiligen Projektgesellschaften. Dieses Modell schafft Transparenz und stärkt die Akzeptanz vor Ort.

Sicherheit und effiziente Prozesse

Digitalisierung verbindet Planung, Dokumentation, Meilensteine und Abrechnung. Prozesse, die früher händisch koordiniert wurden, lassen sich heute systematisch abbilden. Das spart Zeit und hilft, auch bei komplexeren Anforderungen den Überblick zu behalten. Zugleich gewinnt die IT-Sicherheit an Bedeutung. Da Windenergieanlagen zur kritischen Infrastruktur gehören, hat Cimbergry ein Informationssicherheitsmanagementsystem etabliert, um sensible Daten und betreute Anlagen zu schützen.

Politische Veränderungen, höhere Finanzierungskosten und stren-

gere Anforderungen erschweren derzeit neue Bürgerenergieprojekte. Banken verlangen mehr Eigenkapital, während Genehmigungen und Projektentwicklungen aufwendiger werden. Cimbergry hält dennoch an seinem Ansatz fest. Bürgerbeteiligung schafft nicht nur Kapital, sondern auch Vertrauen und gesellschaftliche Akzeptanz für die Energiewende. Arne Möbest sieht Cimbergry deshalb als Möglichmacher. Das Unternehmen bringt Initiatoren, Kommunen, Banken und weitere Partner zusammen und schafft die Voraussetzungen für regionale Energieprojekte. Als Vater von vier Kindern treibt ihn die Überzeugung an, dass erneuerbare Energien entscheidend für eine sichere und nachhaltige Zukunft sind.



Die Geschäftsführung setzt auf offene Kommunikation, gemeinsame Verantwortung und regionale Verankerung



KONTAKTDATEN

Cimbergry GmbH & Co. KG
Industriestraße 14
25813 Husum
Deutschland
☎ +49 4841 98130
info@cimbergry.com
www.cimbergry.com

Sicherheit als Teil der Wertschöpfung

Arbeitssicherheit wird in vielen Unternehmen noch immer nur als Pflichtaufgabe wahrgenommen. Für Stephan A. Busch greift dieser Blick zu kurz. Mit der Busch Arbeitssicherheit und Brandschutz GmbH in Lippstadt unterstützt er vor allem mittelständische Unternehmen dabei, gesetzliche Anforderungen wirksam umzusetzen. Kunden sollen keine Theorie bekommen, sondern eine umsetzbare Lösung.



Interview mit
Stephan A. Busch,
Geschäftsführer
der Busch Arbeitssicherheit
und Brandschutz GmbH

Stephan A. Busch ist gelernter Maschinenbaumeister und arbeitete fast zehn Jahre als Betriebsleiter. Dort lernte er Arbeitssicherheit in der Praxis kennen: Betriebe werden häufig beraten, müssen die Umsetzung aber selbst leisten. Nach der Weiterbildung zur Fachkraft für Arbeitssicherheit, zum Brandschutzbeauftragten und Brandschutzmanager war er acht Jahre beratend im Bereich Arbeitssicherheit und Brandschutz für das Land NRW tätig. 2017 gründete er sein Unternehmen zunächst nebenberuflich, seit 2023 firmiert es als GmbH. Der Schwerpunkt liegt auf der sicherheitstechnischen Betreuung. Dazu zählen Betriebsbegehungen, Gefährdungsbeurteilungen, Betriebsanweisungen und Unterweisungen für Mitarbeitende. Grundlage sind Gesetze, Verordnungen und Unfallverhütungsvorschriften.

Umsetzung statt Theorie

Viele Gefährdungen bleiben im Alltag unbemerkt, weil Abläufe zur Routine geworden sind. Eine Herausforderung ist die Akzeptanz. Gerade in etablierten Betrieben stoßen Veränderungen nicht immer sofort auf Zustimmung. Busch sieht es deshalb als seine

Aufgabe, zu vermitteln, dass Arbeitsschutz kein bürokratisches Anhängsel ist.

Arbeitssicherheit und Brandschutz aus einer Hand

Zum 1. Januar 2027 plant Busch den Einstieg als Mitgesellschafter in ein weiteres Unternehmen. Ziel ist es, vorbeugenden Brandschutz und Arbeitssicherheit enger zu verzahnen. Kunden profitieren von weniger Schnittstellen – etwa bei Feuerlöschern, Brandschutztüren, Wartungen oder Brandschutzhelferschulungen. Dabei setzt Busch auf ehrliche Beratung im Sinne des Auftraggebers. Auch digitale Lösungen gewinnen an Bedeutung: Sitzungen und Unterweisungen lassen sich heute unkompliziert online durchführen. Virtual Reality sieht Busch bei Brandschutzhelferschulungen als sinnvolle Ergänzung. Die praktische Ausbildung am Brandsimulator bleibt jedoch unverzichtbar, weil Hitze, Flammen und Handhabung real erlebt werden müssen.

Sicherheit braucht Sichtbarkeit

Auch die Kommunikation über Social Media soll wachsen. Gemeinsam mit seiner Frau Andrea Busch (selbstständige Digital- &

Social Media-Expertin) möchte Stephan Busch zeigen, welche Bedeutung Arbeitssicherheit und Brandschutz im Alltag haben. Denn für Busch ist klar: Wer mittelständische Unternehmen entlastet und sicherer macht, stärkt den Wirtschaftsstandort. Arbeitssicherheit verhindert Unfälle, schützt Menschen und gibt Betrieben Planungssicherheit – genau darin liegt ihr wirtschaftlicher Wert.



Stephan A. Busch

**Arbeitssicherheit und
vorbeugender Brandschutz**

KONTAKTDATEN

Busch Arbeitssicherheit und
Brandschutz GmbH
Morra 7
59558 Lippstadt
Deutschland
☎ +49 160 4440613
info@busch-sicherheit.de
www.busch-sicherheit.de



Seit Jahrzehnten bewegt sich Jan Kwade & Sohn erfolgreich im Wasserbau

„Wir arbeiten tatkräftig an der Energiewende mit!“

Interview mit
Jan und Hendrik Kwade,
Geschäftsführer
der JKS Jan Kwade & Sohn
GmbH



KONTAKTDATEN

JKS Jan Kwade & Sohn GmbH
Emlicheimer Straße 41
49824 Ringe
Deutschland
☎ +49 5943 93110
jan@kwade-sohn.de
www.kwade-sohn.de

Das norddeutsche Bauunternehmen Jan Kwade & Sohn setzt sein umfassendes Leistungsspektrum heute vornehmlich für Kunden der Energiewirtschaft sowie für andere Bauunternehmen ein. Zu tun gibt es dort genug: Denn nicht nur die Umstellung der Gasnetze auf einen Betrieb mit erneuerbaren Energien wird mit einem stark steigenden Bedarf an der gewachsenen Kompetenz des Unternehmens einhergehen.

Wirtschaftsforum: Schon seit über 130 Jahren tritt Ihr Unternehmen im Baugewerbe auf, Ihre Spezialisierung auf Kunden aus der Energiewirtschaft und auf den Wasserbau ist jedoch erst in jüngerer Vergangenheit erfolgt.

Jan Kwade: Wir waren früher sehr umfangreich im Hoch- und Tiefbau für den öffentlichen Sektor, insbesondere in unserer Heimatregion, tätig. Wir haben uns dann jedoch aus strategischen Gründen entschlossen, diesem breiten Wettbewerbsumfeld ein Stück weit zu entgehen und uns stattdessen

auf sinnvolle Nischen zu konzentrieren, in die wir unser Know-how nachhaltig einbringen konnten. Heute treten wir vornehmlich als spezialisierter Baudienstleister für die Energiewirtschaft auf und arbeiten dabei für erdöl- und erdgasfördernde Unternehmen sowie die Betreiber der Leitungen, durch die diese Medien fließen, ebenso wie für Raffinerien, Unternehmen aus der Spezialchemie und andere Einrichtungen, an deren Standorten stets enorme Sicherheitsanforderungen herrschen. Darüber hinaus treten wir als Dienstleister für die Bauwirtschaft auf und verfügen insbesondere im Wasserbau beziehungsweise Grundwassermanagement über eine gewachsene und

umfassende Expertise, mit der wir andere Bauunternehmen beim Bau zum Beispiel von Erdkabeltrassen oder Pipelines zur Beförderung von Öl, Gas und Wasserstoff unterstützen.

Wirtschaftsforum: Mit Wasserstoff und Kabeltrassen sprechen Sie direkt zwei wichtige Zukunftsthemen an – wie blicken Sie auf die nächsten Jahre?

Hendrik Kwade: Allein die Umstellung auf neue Energieträger wie Wasserstoff wird einige Jahre in Anspruch nehmen. Dabei sind alle großen deutschen Ferngasnetzbetreiber bemüht, ihr Kernnetz so umzubauen, dass es in Zukunft

Ein Saugbagger, bereit für den Einsatz im Wasserbau



auch für andere Energieträger genutzt werden kann. Hier werden unweigerlich mehrere tausend Kilometer Neubau anfallen. Ähnliches gilt für die bundesweite Versorgung mit Energie aus Off-shore-Anlagen, was uns vermutlich ebenso über die nächsten Jahre begleiten wird. Doch auch die Öl- und Gaswirtschaft wird weiterhin wichtige Projekte umsetzen, in die wir unsere gewachsene Expertise einbringen möchten. Viele von diesen Projekten fliegen unter dem Radar der breiten Öffentlichkeit, aber auch an Leuchtturmprojekten wie den ersten deutschen LNG-Terminals, die in Brunsbüttel errichtet wurden, durften wir mitwirken.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit auf die Rahmenbedingungen der Energiewende in Deutschland?

Jan Kwade: Grundsätzlich begrüßen wir, was bereits angeschoben wurde, denn das ist nicht weniger als eine komplette Umkrempelung der gesamten Energieinfrastruktur in Deutschland, mit Milliardeninvestitionen der zuständigen Netzbetreiber. Das sehen wir nicht nur deshalb positiv, weil wir durch unsere Unternehmensausrichtung von diesem Wandel profitieren können, sondern auch, weil wir darin eine wichtige Voraussetzung für die Einhaltung der Klimaschutzziele erkennen. Ich glaube nicht, dass jedes Land auf der Welt das auf die Beine stellen kann, was wir in Deutschland bereits umsetzen. Was uns auf diesem Weg natürlich



Bei Tief- und Betonbauarbeiten

helfen würde, wären sicherlich eine gewisse Entbürokratisierung sowie eine Verbesserung der Infrastruktur in der gesamten Breite. Wenn beispielsweise einzelne Brücken auf unseren Transportrouten zu marode für den Transport sind, verlangsamt das auch in unserem Segment den weiteren Fortschritt.

Wirtschaftsforum: Neben der Eröffnung neuer Niederlassungen bei Hamburg und Köln haben Sie mit Marx Mobile Baustraßen kürzlich eine weitere Tochtergesellschaft sowie eine neue Gesellschaft gegründet, mit der Sie Ihr Leistungsportfolio noch einmal erweitern.

Hendrik Kwade: Dieses Unternehmen entstand ursprünglich aus unserem Tagesgeschäft heraus: Hier wollen wir anderen Baubetrieben mobile Baustraßen und Lagerplätze aus Stahl anbieten – eine Leistung, die wir ursprünglich für uns selbst bei unseren eigenen Tief- und Betonbauarbeiten erbracht haben. Nun wollen wir sie auch externen Kunden insbesondere aus der Bauwirtschaft zur Verfügung stellen, die gerade bei Großprojek-

ten gerne darauf zurückgreifen. So können wir die Energiewende dank unserer starken Vernetzung zu anderen Betrieben aus der Branche vielleicht noch ein bisschen schneller voranbringen.

Wirtschaftsforum: Worin liegen die größten Herausforderungen in Ihrem Tagesgeschäft?

Jan Kwade: Unsere Mitarbeiter benötigen umfassende Sicher-

heitsfreigaben, damit sie in unseren Projekten überhaupt arbeiten dürfen. Dafür sind umfangreiche Schulungen unerlässlich – denn gerade durch dieses starke Sicherheits- und Qualitätsbewusstsein konnten wir uns überhaupt erst unsere Reputation als verlässlicher Partner für besonders anspruchsvolle Anwendungsfelder im Markt aufbauen. Neben unserem hoch spezialisierten Maschinenpark liegt unsere zentrale Erfolgsgrundlage somit im Know-how unserer Mitarbeiter. Jenseits einer überdurchschnittlichen Vergütung und einer anspruchsvollen, fachlich fordernden Tätigkeit an vielen spannenden Orten in Deutschland und Europa ist dabei gerade auch die nachhaltige Mitwirkung an der Energiewende ein wichtiges Argument, um insbesondere junge Menschen von einer Tätigkeit in unserem Unternehmen begeistern zu können.



Mit Marx Mobile Baustraßen entstand kürzlich eine neue Tochtergesellschaft



Präzision in der Fertigung: Ein Henkellocheisen entsteht in der Produktion der Rennsteig Werkzeuge GmbH



Qualitätswerkzeuge für die Kabelkonfektion: Rennsteig Werkzeuge verbindet Präzision, Ergonomie und Langlebigkeit

Interview mit



Sascha Zmiskol,
Geschäftsführer
der Rennsteig Werkzeuge GmbH

Präzision, die in der Hand liegt

Präzise Werkzeuge sind im professionellen Einsatz weit mehr als einfache Hilfsmittel. Sie entscheiden über Effizienz, Sicherheit und Qualität: ob im Handwerk, in der Industrie, in der Kabelverarbeitung oder in hoch spezialisierten Anwendungen der Luftfahrt. Die Rennsteig Werkzeuge GmbH mit Sitz in Steinbach-Hallenberg in Südthüringen gehört heute zu den führenden Herstellern von Qualitätswerkzeugen für Bau und Industrie.

nicht im Billigsegment zu Hause. Unsere Werkzeuge richten sich an Anwender, die täglich damit arbeiten und sich auf Qualität, Ergonomie und Langlebigkeit verlassen müssen.

Wirtschaftsforum: Herr Zmiskol, wie sind Sie zu Rennsteig Werkzeugen gekommen?

Sascha Zmiskol: Ich bin seit knapp 16 Jahren bei Rennsteig Werkzeuge und als Geschäftsführer direkt dem Inhaber von KNIPEX unterstellt. Mein Hintergrund ist technisch geprägt: Ich habe Luft- und Raumfahrttechnik studiert und zusätzlich Wirtschaftsingenieurwesen an der Fernuniversität Hagen abgeschlossen. Diese Kombination hilft mir in einer General Management-Funktion sehr, weil sie technische, wirtschaftliche und strategische Themen miteinander verbindet. RENNSTEIG war für mich von Anfang an ein besonderes Unternehmen, ein echtes Juwel mit großer technologischer

Vielfalt und erheblichem Entwicklungspotenzial.

Wirtschaftsforum: Welche Meilensteine haben das Unternehmen besonders geprägt?

Sascha Zmiskol: Unsere Wurzeln reichen bis 1959 zurück, als in Steinbach-Hallenberg, im Ortsteil Altersbach, mit 29 Beschäftigten die Produktion aufgenommen wurde. Ein entscheidender Schritt war 1991 die Übernahme durch die KNIPEX-Gruppe. Damals erforderte diese Entscheidung unternehmerischen Mut: Es ging um 150 garantierte Arbeitsplätze und einen Umsatz von umgerechnet rund 4,5 Millionen EUR. Heute beschäftigen wir 435 Mitarbeitende und erwirtschaften einen Umsatz von 64 Millionen EUR.

Die Verbindung aus dem starken internationalen Vertriebssystem von KNIPEX und unserem technischen Know-how in Südthüringen hat sich als großer Erfolgsfaktor erwiesen.

Wirtschaftsforum: Was macht Rennsteig Werkzeuge heute aus?

Sascha Zmiskol: Eine unserer größten Stärken ist die Innovationskraft. Wir entwickeln jedes Jahr mehrere neue Produkte und verfügen über ein breites Spektrum an Handwerkzeugen für professionelle Anwendungen. Dazu gehören Werkzeuge für die Kabelverarbeitung, Crimp-Lösungen, Kabelscheren, Abisolierwerkzeuge, Schlagwerkzeuge, Werkzeuge für PV-Installationen sowie kundenspezifische Lösungen. Wir sind

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Fertigungstiefe?

Sascha Zmiskol: Eine sehr große. Rund 90% unserer Wertschöpfung entstehen im eigenen Haus. Das ist heute nicht selbstverständlich, macht uns aber unabhängiger und widerstandsfähiger. Wir verfügen über zahlreiche Produktionsverfahren, eigene Entwicklungsabteilungen und bauen auch Betriebsmittel sowie Automatisierungslösungen selbst. Was wir nicht selbst fertigen, beziehen wir überwiegend von langjährigen Partnern aus der Region. Wir wechseln unsere Lieferanten nicht wegen kleiner Preisvorteile, sondern entwickeln gemeinsam langfristige Lösungen. Das schafft Vertrauen und Verlässlichkeit.

Wirtschaftsforum: Hat Ihnen diese Struktur in Krisenzeiten geholfen?

Sascha Zmiskol: Absolut. Während der Coronapandemie, der Lieferkettenprobleme sowie der steigenden Energie- und Materialpreise war es für uns entscheidend, lieferfähig zu bleiben. Wir haben Material eingekauft, weiter ausgebildet, neue Mitarbeitende eingestellt, qualifiziert und investiert. Zwischen 2020 und dem vergangenen Jahr sind wir beim Umsatz um 62% gewachsen. Wir haben neue Gebäude errichtet und erst in diesem Jahr eine neue Produktionshalle in Betrieb genommen. Das ist antizyklisch – aber genau diese langfristige Ausrichtung zeichnet uns aus.

Wirtschaftsforum: Welche Produkte stehen besonders für RENNSTEIG?

Sascha Zmiskol: Besonders bekannt sind wir im Bereich der Adrenthülsevenverarbeitung. Unsere automatischen Werkzeuge stellen sich auf unterschiedliche Durchmesser ein und werden im Elektrowandwerk sowie im Schaltschrankbau eingesetzt. Gleichzeitig gibt es zahlreiche Spezialanwendungen. Wir sind beispielsweise freigegebener Lieferant bei Airbus. Kabelbäume für Flugzeuge wie den A380, den A350 oder den A400M wurden mit unseren Werkzeugen gefertigt. Umsatzseitig ist das eine Nische, qualitativ jedoch ein enormer Anspruch. Wer diese Standards erfüllt, hebt die gesamte Organisation und Produktqualität auf ein höheres Niveau.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig sind Digitalisierung und Automatisierung?

Sascha Zmiskol: Sehr wichtig. Wir nutzen CAD, CAM, 3D-Druck, Simulationen und digitale Prozesse in vielen Bereichen. Auch künstliche Intelligenz spielt eine Rolle, etwa bei der Überwachung unserer IT-Infrastruktur, der Analyse von Daten oder der Informationsverarbeitung. Entscheidend ist jedoch, dass Menschen die Ergebnisse richtig einordnen können. KI kann unterstützen, ersetzt aber weder Kompetenz noch Erfahrung.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie Rennsteig Werkzeuge in den nächsten Jahren?

Sascha Zmiskol: Unsere Entwicklungs-Roadmap ist für die kommenden drei Jahre gut gefüllt. Wir werden unser Produktspektrum weiterentwickeln und gleichzeitig die Marke RENNSTEIG insbesondere im Bereich der Schlagwerkzeuge stärker sichtbar machen.



KONTAKTDATEN

Rennsteig Werkzeuge GmbH
An der Koppel 1
98587 Steinbach-Hallenberg
Deutschland

+49 36847 4410
info@rennsteig.com
www.rennsteig.com

Viele Anwender nutzen unsere Produkte, ohne zu wissen, dass sie von uns stammen, weil sie unter Eigenmarken verkauft werden. Wir wollen zeigen, welche Qualität, welche Werkstoffe, welche Fertigungsverfahren und welches Know-how hinter unseren Werkzeugen stehen.



Echte Interviews.
Echte Entscheidungen.
Echter Einfluss.

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Ideen, die kleben bleiben

Die Lösungen von Dymax stehen bei ihren Anwendern selten im Fokus – und doch könnte ohne sie kaum ein Flugzeug gewartet, kaum eine Spritze hergestellt und kaum ein Automobilsensor montiert werden. Denn seit vielen Jahrzehnten perfektioniert Dymax konsequent innovative Klebelösungen für verschiedenste Branchenanwendungen. Global Business Development Senior Manager Virginia Hogan und Managing Director Dymax Europe Bernhard Sürth sprachen im Interview mit Wirtschaftsforum über die entscheidenden technologischen und unternehmerischen Erfolgsgrundlagen.

Wirtschaftsforum: Frau Hogan, Dymax gilt im Markt als Experte für innovative lichthärtende Materialien – und noch deutlich mehr.

Virginia Hogan: Wir sehen uns tatsächlich nicht in erster Linie als Hersteller von Klebesystemen, sondern vielmehr als versierter Anbieter von Komplettlösungen. Insofern entwickeln wir nicht nur spezifische Produkte für die individuellen Herausforderungen unserer Kunden, sondern wir durchdenken gleichermaßen intensiv ihre konkreten Prozesse und diffizilen Anforderungen.

Wirtschaftsforum: Ihre Lösungen kommen dabei in verschiedensten Bereichen zum Einsatz.

Virginia Hogan: Dort sind sie zwar unersetzlich, stehen aber bei den Produktentwicklern oder den späteren Anwendern oftmals nicht im Fokus der Aufmerksamkeit. Denken Sie etwa an eine medizinische Spritze, deren Nadel sicher mit der Kanüle verbunden werden muss, oder an ein modernes Auto, das im Regelfall mit über 100 verschiedenen Sensoren ausgestattet ist, die vielfach mit komplexen Klebstofflösungen an die einzelnen Komponenten angebracht werden. Ähnlich hohe Anforderungen herrschen in der Luftfahrtindustrie, wo etwa bei der Wartung von Flugzeugen sensible Teile des Rumpfes abgedeckt werden müssen, damit sie bei bestimmten Behandlungsver-



Interview mit
Bernhard Sürth,
Managing Director Dymax
Europe

Virginia Hogan,
Global Business Development
Senior Manager
der Dymax Corporation



Binnen Sekunden lassen sich mit der Technologie von Dymax medizinische Komponenten wie Spritzen, Kanülen und Katheter sicher verbinden

fahren ausgespart bleiben – auch die dazu verwendeten Maskierungsmaterialien stammen aus unserer Produktion.

Wirtschaftsforum: Wie gelingt es Ihrem Unternehmen, diese enorme Branchenvielfalt im Tagesgeschäft so effektiv zu bespielen?

Virginia Hogan: In meiner Funktion im Business Development beschäftige ich mich damit, zukünftige Anforderungen unserer Zielbranchen frühzeitig zu identifizieren. Da die Entwicklung neuer Materialien aufgrund umfangreicher Prüf- und Zulassungsver-

fahren ein bis zwei Jahre dauern kann, müssen wir bereits heute Lösungen für die Anforderungen von morgen entwickeln. Glücklicherweise sind wir bestens mit den einzelnen Branchen vernetzt – der Luft- und Raumfahrtindustrie, der Energiewirtschaft, der Medizintechnik sowie dem ständig wachsenden Markt für Rechenzentren –, um frühzeitig die Pain Points unserer Kunden zu identifizieren. Dabei steht für uns immer die Frage im Mittelpunkt, wie wir unsere Kunden dabei unterstützen können, ihre Fertigungsprozesse noch effizienter zu gestalten. Gleichzeitig stellen wir höchste Ansprüche



KONTAKTDATEN

Dymax Europe GmbH
Kasteler Straße 45
Gebäude G 359
65203 Wiesbaden
Deutschland
☎ +49 611 9627900
www.de.dymax.com

an uns selbst. So haben wir uns bereits einmal dafür entschuldigt, dass der Aushärtungsprozess bei einem bestimmten Klebverfahren geschlagene 15 Sekunden dauern würde. Unser Kunde hat dann nur gelacht und gesagt, dass man bei einem alternativen Prozess von mehreren Stunden ausgegangen wäre.

Wirtschaftsforum: Wie treten Sie in den einzelnen Märkten auf?

Virginia Hogan: Wir müssen flexibel sein und mit allen Marktteilnehmern zusammenarbeiten, sei es in etablierten Zielmärkten wie der Automobil- und Elektronikindustrie oder in jungen Branchen wie der Elektromobilität vor 15 Jahren. Damals haben sich dort noch viel mehr Unternehmen engagiert; inzwischen hat jedoch eine deutliche Konsolidierung stattgefunden. Gut möglich, dass das auch bei Flugtaxifirmen und den Betreibern von Rechenzentren der Fall sein wird, mit denen wir heute schon zusammenarbeiten.

Wirtschaftsforum: Wo liegen derzeit die aktuellen Prioritäten von Dymax in Europa?

Bernhard Sürth: Grundsätzlich sieht sich Dymax als global agierendes Familienunternehmen. Gleichzeitig ist die ganze Welt von intensiven makroökonomischen Verwerfungen betroffen. Ein wichtiger Grund für unsere erwiesene Resilienz liegt dabei in unseren tiefen weltumspannenden Supply Chains, worauf wir schon in der Coronapandemie nachhaltig aufbauen konnten. Damals standen viele Wettbewerber mit einer geringeren Fertigungstiefe vor Lieferproblemen, während die Situation für uns noch gut beherrschbar war. Doch unsere Kunden profitieren noch viel weitreichender von unserem globalen Footprint, denn viele von ihnen sind ebenfalls weltweit aktiv und betreiben Entwicklungs- und Fertigungsstandorte in verschiedenen Regionen. Dymax begleitet sie buchstäblich überall: von der Ausarbeitung einer neuen Lösung bis hin zu ihrer Implementierung und dem anschließenden Support – als Teil eines Netzwerks, in dem sich jeder mit jedem austauschen kann. So entsteht nicht nur ein ungeheuer effektiver Wissensaustausch, sondern eine wirklich starke, produktive Dynamik.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse haben Sie dabei in letzter Zeit umgesetzt?

Bernhard Sürth: In Deutschland haben wir unsere Fertigungskapazitäten noch einmal deutlich erweitert und unsere Produktionsflächen in diesem Zuge nahezu verdoppelt. So wollen wir uns mit einer noch stärkeren Präsenz in Europa noch stringenter auf die

lokalen Anforderungen unserer Kunden einstellen können. Das ist auch vor dem Hintergrund der strengen regulatorischen Anforderungen bedeutsam, die vor allem für die Medizintechnik gelten, ein Marktfeld, in dem wir in Europa besonders stark sind. Aber auch in anderen Weltregionen sehen wir großes Wachstumspotenzial: So haben wir kürzlich ein neues Distributionszentrum in Mexiko eröffnet, von dem aus wir auch den zentralamerikanischen Markt stärker bedienen können.

Wirtschaftsforum: Was fasziniert Sie persönlich an Dymax?

Virginia Hogan: Ich bin schon seit 24 Jahren im Unternehmen tätig und habe in dieser Zeit ein beeindruckendes Wachstum miterlebt. Warum ich nie gewechselt bin? Vermutlich, weil ich die Möglichkeit hatte, fünf oder sechs verschiedene Rollen zu übernehmen und mich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Besonders stolz bin ich darauf, dass mir die Eigentümer das Vertrauen geschenkt haben, ein völlig neues Segment innerhalb unserer Luft- und Raumfahrtabteilung aufzubauen. Daraus ist ein erfolgreiches Geschäftsfeld entstanden, das bis heute einen wichtigen Beitrag zu unserem Wachstum leistet.

Bernhard Sürth: Mich motiviert vor allem die Möglichkeit, ein erfolgreiches, familiengeführtes Unternehmen weiterzuentwickeln. Für mich ist Dymax ein Unternehmen, dessen Erfolg auf technischem Know-how, starken Produkten und deren Anwendung



Die UV-/LED-Lichthärtungssysteme von Dymax ermöglichen schnelle, präzise und zuverlässige Härtungsprozesse

beim Kunden basiert. Mein persönlicher Antrieb ist es, die passenden Strukturen zu schaffen, um dieses Wachstum nachhaltig zu unterstützen. Das reicht von Prozessen über die Lieferkette bis hin zu einer professionellen Organisation. Besonders spannend finde ich es, organisatorische Veränderungen voranzutreiben und zu sehen, wie daraus nachhaltige Verbesserungen in der Leistungsfähigkeit des Unternehmens, unseren Prozessen und den relevanten Kennzahlen entstehen.



Lichthärtende Klebstoffe von Dymax sichern kritische Komponenten auf Leiterplatten

Vom Rennsport in die Luftfahrt



Interview mit
Christian Mundigler,
*Vice President Sales & Commercial Development
der Raikhlin Aircraft Engine
Developments GmbH*

Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1995 zurück. Die entscheidende strategische Weichenstellung erfolgte jedoch 2008, als sich das Unternehmen vollständig auf Flugmotoren konzentrierte. Statt bestehende Automotoren anzupassen, entwickelte Raikhlin Aircraft Engine Developments von Beginn an einen Motor speziell für die Luftfahrt. Bereits nach einem Jahr lief der erste Prototyp auf dem Prüfstand, zwei Jahre später hob das erste Flugzeug damit ab. Kurz darauf folgten die Anerkennung als Entwicklungsbetrieb durch die Europäische Agentur für Flugsicherheit (EASA) sowie die Zertifizierung des Motors.



RED A03 Dieselflugmotor als vormontiertes Installation Kit mit Luftführung.

Der Wandel der Luftfahrt verlangt nach neuen Antriebskonzepten. Höhere Effizienz, geringerer Kraftstoffverbrauch und nachhaltigere Technologien rücken zunehmend in den Fokus. Die Raikhlin Aircraft Engine Developments GmbH begegnet diesen Anforderungen mit einer ungewöhnlichen Kombination aus Motorsport-DNA, hoher Fertigungstiefe und konsequenter Eigenentwicklung. Was einst als Entwicklungsunternehmen für Hochleistungsmotoren begann, hat sich zu einem international agierenden Spezialisten für moderne Flugdieselmotoren entwickelt.

Möglich wurde dieses Tempo durch ein Team, das zu großen Teilen aus ehemaligen Ingenieuren des Toyota-Formel-1-Programms bestand und die Geschwindigkeit des Motorsports in die Luftfahrt übertrug.

Entwicklungszeiten und ermöglicht individuelle Lösungen für Kunden. Parallel baut Raikhlin Aircraft Engine Developments seine Präsenz in den USA aus. Mit einer eigenen Gesellschaft in Oregon sollen Zulassungsverfahren künftig schneller abgeschlossen



Die Eco Caravan von Ampaire kombiniert den RED-Flugdieselmotor mit einem elektrischen Antrieb und zeigt das Potenzial hybrider Flugkonzepte für größere Reichweiten und geringeren Kraftstoffverbrauch

Technologische Unabhängigkeit als Wettbewerbsvorteil

Heute beschäftigt das Unternehmen 42 Mitarbeiter und wächst kontinuierlich. Rund 90% der mehr als 9.300 Bauteile eines Motors werden im eigenen Haus oder gemeinsam mit europäischen Partnern gefertigt. Auch die elektronische Motorsteuerung entwickelte das Unternehmen selbst und hält sämtliche Rechte daran. Diese hohe Fertigungstiefe schafft Unabhängigkeit, verkürzt

und neue Flugzeugtypen zügiger in Serie gebracht werden.

Effizienz als Schlüssel für die Luftfahrt von morgen

Die Motoren kommen heute weltweit in Fracht-, Agrar- und Trainingsflugzeugen sowie in Luftschiffprojekten zum Einsatz. Ihr größter Vorteil ist der im Vergleich zu Turbinen deutlich geringere Kraftstoffverbrauch. Gleichzeitig sind sie für Sustainable Aviation Fuel ausgelegt und bilden die



Interview mit
Mario Neitscher,
*Chief Operating Officer
der Raikhlin Aircraft Engine
Developments GmbH*

Grundlage für Hybridantriebe und sogenannte Range Extender, die elektrischen Flugzeugen größere Reichweiten ermöglichen sollen. Während Batterietechnologien nur langsam Fortschritte machen, sieht das Unternehmen hierin erhebliches Marktpotenzial. Mit internationalen Projekten und einer langfristigen Wachstumsstrategie verfolgt Raikhlin Aircraft Engine Developments das Ziel, sich als einer der führenden Anbieter moderner Flugmotoren für die nächste Generation der Luftfahrt zu etablieren.



KONTAKTDATEN

Raikhlin Aircraft Engine
Developments GmbH
Am alten Wehr 23
53518 Adenau
Deutschland
☎ +49 2691 937760
info@red-aircraft.com
www.red-aircraft.com

Auf der Seite des Kunden

Versicherungen gelten als komplex, unpersönlich und oft schwer verständlich. Gerade Unternehmen benötigen jedoch Lösungen, die exakt zu ihren Risiken passen und im Schadenfall zuverlässig greifen. Die Versteegen Assekuranz – Versicherungsmakler AG begleitet ihre Kunden deshalb weit über den Vertragsabschluss hinaus. Das Familienunternehmen aus Bonn verbindet spezialisierte Branchenkonzepte mit persönlicher Beratung, Prävention und konsequenter Interessenvertretung.

Die Geschichte von Versteegen begann 1918 in Berlin. Firmengründer Hubert Versteegen entwickelte gemeinsam mit der Glaserinnung Versicherungslösungen für die damals kostspieligen Schaufensterverglasungen. Schon früh setzte das Unternehmen damit auf ein Prinzip, das bis heute prägend ist: Versteegen konzentriert sich auf anspruchsvolle Nischen und entwickelt passgenaue Konzepte für Branchen mit besonderen Risiken. Nach dem 2. Weltkrieg wurde das Geschäft in Bonn neu aufgebaut. Später konzentrierte sich die Familie vollständig auf die Versicherungsmaklertätigkeit. Heute ist Versteegen an fünf Standorten vertreten und beschäftigt gut 100 Mitarbeitende. Die Muttergesellschaft befindet sich weiterhin in Familienbesitz. Carmen Philippi trat 2015 nach ihrem Studium des Versicherungswesens in das Unternehmen ein und gehört als Vertreterin der 4. Generation dem Vorstand an.

Mehr als Versicherungs- vermittlung

Zu den Kernzielgruppen zählen Großwäschereien und Textilreinigungsbetriebe. Für sie hat Versteegen spezielle Konzepte entwickelt, die Bearbeitungsschäden und große Fahrzeugflotten berücksichtigen. Weitere Schwerpunkte liegen im Immobilien- und Insolvenzbereich. Kunden kommen zudem aus dem Gesundheitswesen und dem Handwerk. Als Versicherungsmakler steht Versteegen rechtlich auf der Seite des Versicherungsnehmers. Das Unternehmen analysiert den Markt, vergleicht Angebote und entwickelt einen Schutz, der zur jeweiligen Risikosituation passt. Die Verantwortung endet jedoch nicht mit der Unterschrift. „Unsere wichtigste Aufgabe ist es, die Interessen unserer Kunden zu vertreten“, betont Carmen Philippi. Im Schadenfall prüft Versteegen die vertraglichen Ansprüche und setzt sich dafür ein, dass vereinbarte Leistungen tatsächlich erbracht werden.

Interview mit
Carmen Philippi,
Geschäftsführung, Vorstand
der Versteegen Assekuranz –
Versicherungsmakler AG

Ebenso wichtig ist die Prävention. Jahresgespräche, Risikoanalysen und Hinweise zu Brandschutz, Wartungen oder vorgeschriebenen Prüfungen sollen verhindern, dass Schäden entstehen oder Leistungen später gekürzt werden. Eine realistische Versicherungssumme sorgt zudem dafür, dass ein Unternehmen nach einem schweren Schaden wieder aufgebaut werden kann.

Fortschritt mit persönlicher Nähe

Digitalisierung ist ein zentraler Schwerpunkt der Unternehmensentwicklung. In den vergangenen Jahren wurden zahlreiche Prozesse modernisiert und KI-Werkzeuge integriert. Zugleich soll der direkte Kontakt erhalten bleiben: Auch in einer zunehmend digitalen Versicherungswelt sollen Kunden mit Menschen sprechen können, die ihren Betrieb und ihre Risiken kennen. Dieser Anspruch prägt auch die Unternehmenskultur. Versteegen setzt auf kurze Wege, offene Türen und eine familiäre Zusammenarbeit. Eine Viertageswoche mit 32 Stunden bei vollem Lohnausgleich ermöglicht den Mitarbeitenden mehr Erholung. Moderne Arbeitsplätze und flexible Strukturen ergänzen das Konzept. Wachstum versteht das Unternehmen nicht als Selbstzweck. Investiert wird aus eigener Kraft, Zukäufe erfolgen mit Augenmaß. Künftig will Versteegen weitere



Nischen erschließen, digitale Prozesse ausbauen und Lösungen für neue Risiken entwickeln. Dabei bleibt der wichtigste Grundsatz unverändert: Das Unternehmen versteht sich nicht als Versicherung, sondern als unabhängiger Dienstleister und verlässlicher Partner seiner Kunden.



KONTAKTDATEN

Versteegen Assekuranz –
Versicherungsmakler AG
Koblenzer Straße 145
53177 Bonn
Deutschland
☎ +49 228 95310
info@versteegen.de
www.versteegen.de

Kontakte

Amacuro GmbH
Gasstraße 18, Haus 5
22761 Hamburg
Deutschland
☎ +49 800 8003900
info@amacuro.de
www.amacuro.de

anynines GmbH
Science Park 2
66123 Saarbrücken
Deutschland
☎ +49 681 30964190
contact@anyinines.com
www.anyinines.com

Busch Arbeitssicherheit und
Brandschutz GmbH
Morra 7
59558 Lippstadt
Deutschland
☎ +49 160 4440613
info@busch-sicherheit.de
www.busch-sicherheit.de

Cimbergry GmbH & Co. KG
Industriestraße 14
25813 Husum
Deutschland
☎ +49 4841 98130
info@cimbergry.com
www.cimbergry.com

diaplan GmbH
Alte Ziegelei 2-4
51491 Overath
Deutschland
☎ +49 2204 973101
info@diaplan.de
Internet: www.diaplan.de

Dymax Europe GmbH
Kasteler Straße 45
Gebäude G 359
65203 Wiesbaden
Deutschland
☎ +49 611 9627900
www.de.dymax.com

EvidentIQ Group GmbH
Rathausmarkt 5
20095 Hamburg
Deutschland
☎ +49 89 4522775000
info@evidentiq.com
www.evidentiq.com

GIMBEL CONSULTING GmbH
Huxfelder Damm 34
28879 Grasberg
Deutschland
☎ +49 4792 9877700
info@gimcon.com
www.gimcon.com

JKS Jan Kwade & Sohn GmbH
Emlichheimer Straße 41
49824 Ringe
Deutschland
☎ +49 5943 93110
jan@kwade-sohn.de
www.kwade-sohn.de

Raikhlin Aircraft Engine
Developments GmbH
Am alten Wehr 23
53518 Adenau
Deutschland
☎ +49 2691 937760
info@red-aircraft.com
www.red-aircraft.com

Rennsteig Werkzeuge GmbH
An der Koppel 1
98587 Steinbach-Hallenberg
Deutschland
☎ +49 36847 4410
info@rennsteig.com
www.rennsteig.com

Versteegen Assekuranz –
Versicherungsmakler AG
Koblenzer Straße 145
53177 Bonn
Deutschland
☎ +49 228 95310
info@versteegen.de
www.versteegen.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