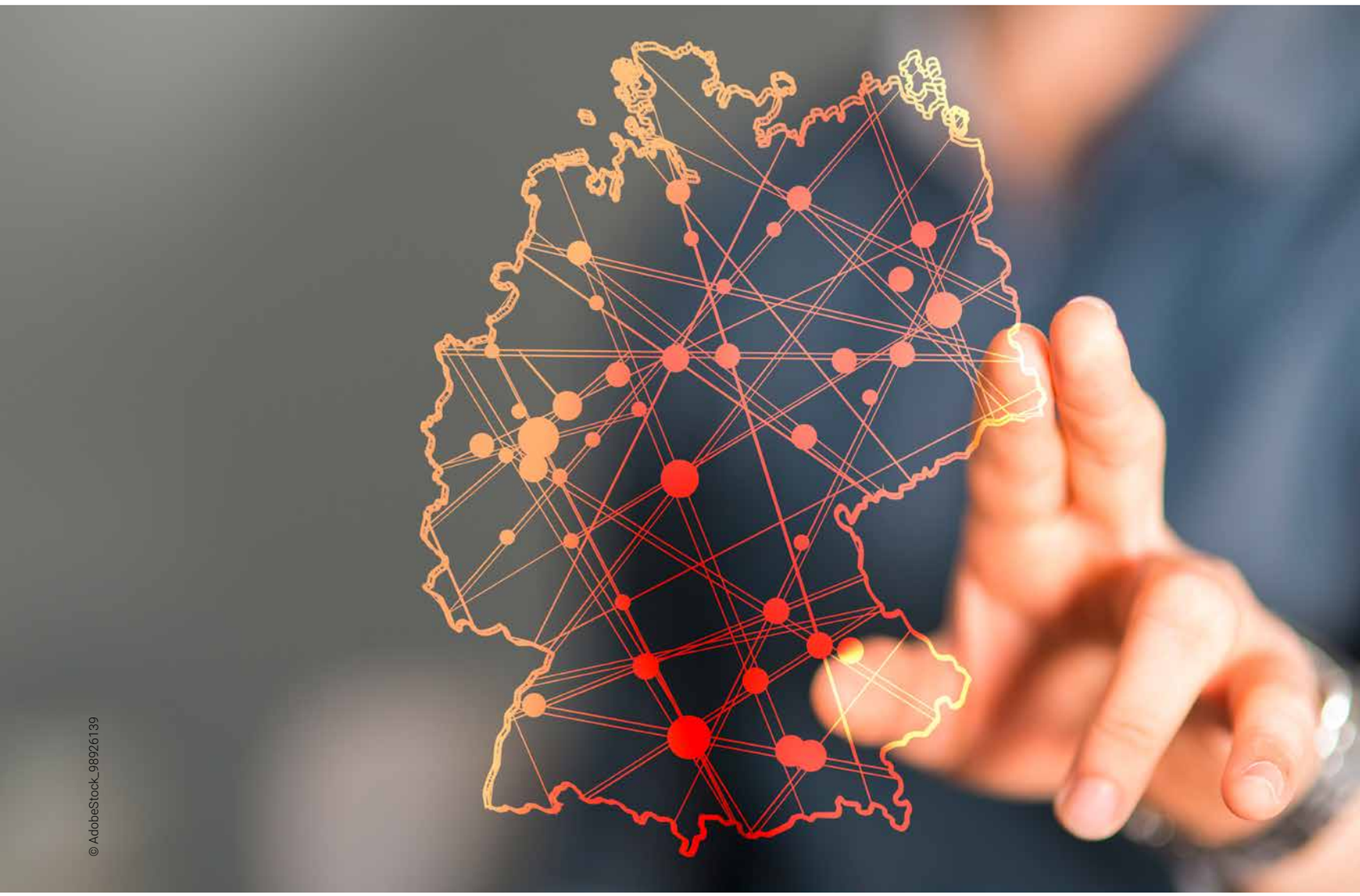
Starker Mittelstand



© AdobeStock_98926139

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:
Auf neuen Wegen mit bewährter Sohle
Sebastian Roscher, CPMO der framas Kunststofftechnik GmbH,
Seite 14

Unsere Leseempfehlung:

› Interview mit **Jana Stagge, Geschäftsführerin der flexomed GmbH Personaldienst**
Seite 10
› Interview mit **Dr. Thomas Hartmann, Geschäftsführer der Mettler-Toledo Garvens GmbH**
Seite 20

Starker Mittelstand

04 
Carolin Pfaffenbach,
Mitglied der Geschäftsführung
der Hämmerling Group Holding GmbH

05 
Martin Baltes,
Senior Manager
der Krantz GmbH

06 
David Kimmerle,
Geschäftsführer
der Miltronik – Steuer- und Leistungselektronik GmbH & Co. KG

08
Dr. Philipp Sauter,
Director biogeen Mobility
der biogeen Mobility GmbH

10 
Jana Stagge,
Geschäftsführerin
der flexomed GmbH Personaldienst

12 
Stephan Karakavaf,
Geschäftsführer
der WSC Walzen-Service-Center GmbH

14 
Sebastian Roscher,
CPMO
der framas Kunststofftechnik GmbH

© AdobeStock_1222494342

Starker Mittelstand

17  **Fabian Gundlach,**
Geschäftsführer
der ergosoft GmbH

18  **Michael Heckmann,**
CEO
der CP Corporate Planning GmbH

20  **Dr. Thomas Hartmann,**
Geschäftsführer
der Mettler-Toledo Garvens GmbH

22 **Armin Sabeur,**
Vorstand
der OPTINOVA Investmentaktiengesellschaft mit Teilgesellschaftsvermögen

24  **Erik Maul,**
Geschäftsführer
der Wastebox Deutschland GmbH

25 Kontaktdaten

Vom Reifenhandel zum digitalen Flottenmanagement

Was 1979 als Reifenhandel begann, ist heute eine international tätige Unternehmensgruppe. Die Hämmerling Group verbindet den Vertrieb und die Entwicklung eigener Reifenmarken mit IT-Dienstleistungen sowie digitalen Lösungen. Carolin Pfaffenbach führt das Familienunternehmen in 2. Generation. Sie setzt auf kurze Entscheidungswege und umfassende Serviceangebote.



Interview mit
Carolin Pfaffenbach,
Mitglied der Geschäftsführung der Hämmerling Group Holding GmbH

ATHOS

KONTAKTDATEN
Hämmerling Group Holding GmbH
Achsenschmiede 1-3
33104 Paderborn
Deutschland
+49 5254 997910
info@haemmerling.de
www.haemmerling-group.com

Neben dem Handel mit Pkw- und Lkw-Reifen bekannter Hersteller gehören seit 2008 eigene Marken zum Portfolio, darunter die Lkw-Reifenmarke ATHOS und die Stahlradmarke TALAS.

Eigene Marken schaffen Spielraum

Den Anstoß für die Entwicklung eigener Produkte gab die Reifenknappheit Anfang der 2000er-Jahre. Lieferengpässe bei europäischen Herstellern führten teilweise zu Produktionsstillständen. Hämmerling nutzte seine Erfahrung in der Runderneuerung und im Import aus Asien, um eigene Produkte anzubieten. Die Entwicklung und Qualitätssicherung werden von Deutschland aus gesteuert. Die Fertigung erfolgt in Asien. Angesichts der angespannten Lage in der Automobilindustrie sieht Carolin Pfaffenbach darin einen Vorteil. Das Unternehmen beliefert sowohl Erstausrüster als auch den Ersatzmarkt und kann so Nachfrageschwankungen teilweise ausgleichen. Zugleich achten Kunden stärker auf die Wirtschaftlichkeit ihrer Fahrzeuge. „Was kostet mich eigentlich der Reifen pro Kilometer?“, bringt es Carolin Pfaffenbach auf den Punkt. Mit rund 75 Mitarbeitenden setzt die Gruppe auf flexible Strukturen und kurze Entscheidungswege. Zu den größten Herausforderungen zählen wechselnde EU-Vorschriften und die Gewinnung qualifizierter Nachwuchskräfte.

Digitalisierung über den Reifen hinaus

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Digitalisierung. Eine gruppeneigene IT-Gesellschaft entwickelt Lösungen für interne Abläufe und externe Kunden sowie Produktdaten für Onlineshops und ERP-Systeme. Bei der Reifenentwicklung werden Messdaten zunehmend systematisch ausgewertet. Intern sollen automatisierte Prozesse vor allem wiederkehrende Tätigkeiten übernehmen. „Es geht nicht darum, dass wir pauschal alles nur noch mit KI-Agenten lösen wollen“, sagt Carolin Pfaffenbach. Die Beschäftigten sollen sich stärker auf anspruchsvolle Aufgaben konzentrieren können. Zukünftig möchte Hämmerling über den Reifenverkauf hinaus umfassende Konzepte anbieten, von Montage und Pannenservice über internationale Abrechnungsmodelle bis zum digitalen Flottenmanagement. Die Kunden sollen so ihre Fuhrparkkosten genauer analysieren und Einsparpotenziale erkennen können.
Carolin Pfaffenbach hat den Wandel des Familienunternehmens selbst mitgestaltet. Ihre Motivation schöpft sie aus der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden. „Das ist eine Teamleistung“, sagt die Unternehmerin. Gerade in schwierigen Zeiten sei der Zusammenhalt entscheidend.

Technik für Luft und Klima



Lüftung, Kühlung und Luftreinhaltung gewinnen angesichts steigender Anforderungen an Komfort, Energieeffizienz und Umweltschutz an Bedeutung. Die Krantz GmbH entwickelt dafür technische Systeme und setzt auf projektspezifische Lösungen. Für Martin Baltes liegen die Stärken des Aachener Unternehmens vor allem in technischem Know-how, eigener Forschung und Entwicklung sowie intensiver Beratung.

Interview mit
Martin Baltes,
Senior Manager der Krantz GmbH

Die Wurzeln von Krantz liegen im Maschinenbau. Aus Lösungen für die Textilindustrie entwickelte sich die Prozesslufttechnik, aus der weitere Geschäftsfelder hervorgingen. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 200 Mitarbeitende an den Produktionsstandorten Aachen und Mallersdorf.

Lösungen nach Maß

Das Geschäft gliedert sich in drei Bereiche. Air & Climate Systems umfasst Luftführung sowie wasserbasierte Kühl- und Heizsysteme. Hinzu kommen Filter- und Absperrsysteme für Sicherheitsanwendungen sowie Technologien zur Luftreinhaltung in industriellen Prozessen. Eine wichtige Grundlage bildet die eigene Forschung und Entwicklung. Am Standort Aachen lassen sich Produkte entwickeln, testen und anschaulich demonstrieren. Mit Kunstnebel wird beispielsweise sichtbar gemacht, wie Luft im Raum strömt – unter Zuhilfenahme verschiedener Luftführungssysteme. Für Martin Baltes ist diese unmittelbare Erfahrung wirkungsvoller als eine rein theoretische Präsentation.

Krantz konzentriert sich auf Anwendungen, die über Standardlösungen hinausgehen. Produkte werden an Gebäude und technische Anforderungen angepasst. Die Referenzen reichen von historischen Gebäuden und Museen über Flughäfen bis hin zu modernen Büroimmobilien. Das Unternehmen ist international tätig, der Schwerpunkt liegt in Europa.

Globale Erwärmung und damit verbundende steigende Temperaturen erhöhen nach Einschätzung von Martin Baltes den Kühlbedarf. Gleichzeitig gewinnen Komfort, Luftqualität und Energieeffizienz an Bedeutung. Wasserbasierte Kühl- und Heizsysteme lassen sich dabei mit Lüftungstechnik kombinieren, um diese Ziele zu erreichen.

Wissen als Wettbewerbsvorteil

Digitalisierung ist für Krantz Chance und Herausforderung zugleich. BIM und digitale Planungsmethoden sollen die Planung und Koordination verschiedener Gewerke verbessern. KI nutzt das Unternehmen unter anderem zur Auswertung großer Mengen an Messdaten aus Forschung und Entwicklung sowie bei webbasierten Auslegungsprogrammen. Das Kerngeschäft bleibt jedoch die Hardware.

Auch beim Personal spielt Kontinuität eine wichtige Rolle. Viele Mitarbeitende sind seit 20 oder 25 Jahren im Unternehmen. Die Nähe zur Aachener Hochschullandschaft erleichtert zugleich den Kontakt zu Nachwuchskräften.

Martin Baltes selbst ist seit fast 30 Jahren dabei. Forschung und Entwicklung, internationale Kontakte und neue technische Herausforderungen machen für ihn den Reiz seiner Arbeit aus: „Ich habe immer Spaß an meiner Arbeit."

Diese langjährige Erfahrung prägt auch die Entwicklung des Unternehmens. Krantz will seine technologische Kompetenz weiter ausbauen und zugleich an der Spezialisierung auf individuelle Lösungen festhalten. Dabei sollen neue Technologien die persönliche Beratung und das technische Know-how ergänzen, nicht ersetzen. So verbindet Krantz gewachsene Erfahrung mit dem Anspruch, technische Lösungen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

KONTAKTDATEN

Krantz GmbH
Uersfeld 24
52072 Aachen
Deutschland
+49 241 4411
info@krantz.de
www.krantz.de

Technisch intelligente Elektroniklösungen



Die Steuer- und Leistungstechnik von Miltronik kommt in den verschiedensten Branchen zum Einsatz: Wie das Unternehmen durch Automatisierung und KI in Zukunft noch effizienter entwickeln und fertigen möchte und worin er die zentralen Grundlagen für den gewachsenen Erfolg seines Familienbetriebs sieht, verriet Geschäftsführer David Kimmerle im Interview.

Interview mit
David Kimmerle,
Geschäftsführer der Miltronik – Steuer- und Leistungselektronik GmbH & Co. KG

Wirtschaftsforum: Herr Kimmerle, Miltronik verspricht seinen Kunden Steuer- und Leistungstechnik mit hoher Flexibilität bei höchster Qualität. Auf welchen Branchen liegt dabei Ihr Fokus?

David Kimmerle: Ich glaube, dass wir uns gerade durch unser branchenübergreifendes Know-how auszeichnen. Derzeit sind wir für über 30 Kunden tätig, die sich fast alle in unterschiedlichen Industriezweigen bewegen, in denen jedoch ausnahmslos besonders hohe technische Anforderungen herrschen. Diese Branchenvielfalt ist gleichzeitig eine wichtige Grundlage für unsere beständige unternehmerische Resilienz: Denn bisher gab es mit der Finanzkrise nur eine Phase in unserer über 40 Jahre währenden Unternehmensgeschichte, die wirklich fast all unsere Kunden gleichzeitig erfasste.

Wirtschaftsforum: Wodurch kann sich Miltronik von seinen Wettbewerbern im Markt abheben?

David Kimmerle: Wir können sowohl Prototypen und Kleinstserien als auch mehrere Zehntausend Stück einzelner Komponenten produzieren, samt der entsprechenden Lackierung und Beschichtung. Neben unserer Entwicklungskompetenz wollen wir unseren Kunden somit auch von Anfang an umfassende Fertigungskapazitäten bereitstellen, sodass am Ende alle Parteien von niedrigeren Stückkosten profitieren. Durch den engen Austausch mit unseren Kunden ist der Preis dann auch nicht immer das allesentscheidende Kriterium, denn oftmals bestehen Rückfragen, die schnell geklärt werden müssen, gerade wenn sich die jeweilige Komponente noch im Entwicklungsstadium befindet. Das kann nur ein Partner leisten, der wirklich vor Ort präsent ist.

Wirtschaftsforum: Wie viel Branchenwissen benötigt Miltronik dafür neben seinem umfassenden fachlichen Know-how?

David Kimmerle: Die grundsätzliche Funktionsweise unserer Elektronikkomponenten ist über die verschiedenen Anwendungsfelder hinweg weitgehend gleich, auch wenn in den Einzelheiten durchaus relevante Unterschiede bestehen können, etwa bei der geschalteten Leistung oder der Anzahl der Ein- und Ausgänge. Die einzelnen Schritte, die bei der Konzeptentwicklung durchlaufen werden müssen, sowie die Anforderungen der geltenden Normen sind jedoch zumeist identisch: Eine Leistungssteuerung für eine Segelyacht muss beispielsweise gut mit Salzwasserdämpfen und vielleicht auch etwas höheren Ladeströmen im DC-Bereich zurechtkommen; eine Bordelektronik für ein Geländesonderfahrzeug ist hingegen Matsch, Dreck und Wasser ausgesetzt. Die Umgebungsbedingungen und Kommunikationsstandards sind also ziemlich ähnlich, sodass wir grundsätzlich auf ein starkes Baukastensystem setzen können, mit dem wir für die meisten Anwendungsfelder schnell umsetzbare Ergebnisse generieren.

Wirtschaftsforum: An welchen Innovationen arbeiten Sie derzeit?

David Kimmerle: Die meisten Neuentwicklungen entstehen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden für ihre jeweiligen Projekte. Dennoch beschäftigen wir uns auch mit einigen übergeordneten Innovationen: etwa im Motoryachtbereich, wo zunehmende Bestrebungen bestehen, auch per App bestimmte Bedieneinheiten ansteuern zu können, um etwa den Spritstand abzulesen oder im Winter die Heizung remote zu steuern. Auch der klassische Maschinenbau durchläuft gerade gewisse Digitalisierungsschleifen, wo neue Datenerfassungsmöglichkeiten mehr Präzision erlauben: So waren wir beispielsweise an einem Forschungsprojekt für eine smarte Schere beteiligt, wo die Kraftaufnahme an der Schere und der Verschleiß ermittelt werden sollte. Das war im Bereich Rotorblattfertigung von Windkraftanlagen. Viele unserer Kunden stehen heute zudem vor ziemlich großen Produktpaletten, die sie schon aus Effizienzgründen nach Möglichkeit auf eine Handvoll Komponenten



Komponenten von Miltronik fließen in moderne Steuerungstechnik ein...



...oder machen Werkzeuge smarter

reduzieren möchten. Auch hier können wir beratend unterstützen und anschließend die entsprechenden Produkte herstellen.

Wirtschaftsforum: Wie entwickelt sich Miltronik derweil technologisch weiter?

David Kimmerle: Durch den Einsatz von KI können wir vor allem in der Entwicklung Zeit und Geld sparen. Gleiches gilt für die Digitalisierungs- und Automatisierungsschritte, die wir derzeit umsetzen, auch wenn wir uns angesichts unserer zumeist eher kleinen Stückzahlen dabei auf besonders wirksame Aspekte beschränken: etwa eine voll automatisierte Einpressmaschine, die unsere bisher eingesetzten Kniehebelpressen ersetzen soll, sowie neue Transportroboter und Cobot-Systeme, die uns bei der Qualitätsprüfung unterstützen werden.

Wirtschaftsforum: Ihr Vater hatte Miltronik nicht nur gegründet, sondern auch jahrzehntelang aufgebaut. Sie sind vor sieben Jahren in das Unternehmen eingetreten: Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen und welche Vision verfolgen Sie für die Zukunft?

David Kimmerle: Ich war mir der enormen Verantwortung, die mit der Führung eines solchen Unternehmens einhergeht, von Anfang an bewusst und habe darüber immer sehr offen mit meinem Vater gesprochen. Deshalb war ich zuvor auch eine Zeit lang in einem anderen Unternehmen tätig, um als Entwickler eigene Erfahrungen zu sammeln. Heute macht es mir großen Spaß, mit meinem Team neue Entwicklungen voranzutreiben – genau wie die enge Zusammenarbeit mit meinem Co-Geschäftsführer Stephan Bücker, der eher die kaufmännischen Aspekte verantwortet, während ich für den technischen Teil zuständig bin. Strategisch wie im gelebten Tagesgeschäft ergänzen wir uns mit unseren unterschiedlichen Blickwinkeln dabei hervorragend und sehen in der Weiterentwicklung von Miltronik gleichzeitig einen höchstpersönlichen Ansporn.

MILTRONIK
STEUER- & LEISTUNGSELEKTRONIK

KONTAKTDATEN

Miltronik – Steuer- und Leistungselektronik GmbH & CoKG
Max-Volmer-Straße 27
40724 Hilden
Deutschland
+49 2103 96540
info@miltronik.de
www.miltronik.de

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

MORNING BRIEF

WAS DER TAG FÜR IHR UNTERNEHMEN BEDEUTET. BEVOR ER BEGINNT.

Das tägliche Audio-Briefing
für Unternehmer und Geschäftsführer im Mittelstand.

06:00 UHR
MO BIS FR
UNTER 6 MINUTEN

JETZT ABONNIEREN
morningbrief.wirtschaftsforum.de

PODCAST

Vom Stall auf die Straße

Was auf dem Feld als Methan- und Lachgasquelle das Klima belastet, kann im Tank zur Dekarbonisierung des Verkehrs beitragen. Dieses Prinzip verfolgt biogeen Mobility aus Münster: Das Unternehmen verwandelt Wirtschaftsdünger in Biomethan und bringt es als Kraftstoff auf die Straße. Weil Produktion und Tankstellenbetrieb aus einer Hand kommen, ist das Unternehmen weniger abhängig von Schwankungen am Weltmarkt. Darauf soll auch das weitere Wachstum aufbauen.

Interview mit
Dr. Philipp Sauter,
Director biogeen Mobility der biogeen Mobility GmbH



Weiße Wolken, grüne Bilanz: An der LNG-Zapfsäule wird aus Gülle Antriebsenergie für die Logistik



Aus Mist, Gülle und Reststoffen entsteht Biomethan für eine klimafreundlichere Energieversorgung

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Sauter, Sie haben Anfang des Jahres die Tankstellen der SEFE übernommen. Wie passt das zum Geschäft von biogeen?

Dr. Philipp Sauter: Sehr gut, denn es ist die logische Erweiterung unseres Geschäftsfelds. biogeen betreibt heute 47 Biogas- und Biomethananlagen, 13 davon speisen Biomethan ins Netz ein. Damit das Gas aber auch im Verkehr ankommt, muss es an den Tankstellen vertankt werden. Diesen Markt wollten wir aktiv voranbringen und betreiben deshalb eigene CNG- und LNG-Tankstellen. So decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Substratbeschaffung über die Erzeugung und Einspeisung bis zur Vertankung beim Kunden.

Wirtschaftsforum: Warum ist gerade Gülle für Sie so interessant?

Dr. Philipp Sauter: Wirtschaftsdünger ist für uns im Transportbereich die wichtigste Substratklasse. Würde man Mist und Gülle direkt auf dem Feld ausbringen, entstünden Methan- und Lachgasemissionen, die, ganz grob gesagt, 20- beziehungsweise 200-mal so klimaschädlich sind wie CO_2-Emissionen. In der Biogasanlage findet dieser Prozess in einem abgeschirmten Raum statt. Das Methan wird anschließend im Motor verbrannt, wobei CO_2 entsteht. Über die gesamte Kette betrachtet ergibt sich so faktisch eine negative Emissionsbilanz.

Wirtschaftsforum: Fließt das Biomethan direkt vom Werk in den Lkw-Tank?

Dr. Philipp Sauter: In der Regel nicht. Wir speisen die Menge ins Gasnetz ein und entnehmen die gleiche Menge an anderer Stelle wieder, nutzen unser eigenes Biomethan also bilanziell. Die direkte Nutzung befindet sich noch in der Entwicklung, aber der Großteil wird auch in Zukunft über das Gasnetz versorgt werden.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie von anderen Tankstellenbetreibern?

Dr. Philipp Sauter: Wir sind als Tankstellenbetreiber in die Biomethanproduktion integriert und machen uns damit unabhängiger von den Weltmarktbedingungen, bei denen Preise zum Teil noch an Gaspreisindizes gekoppelt sind. Wir haben die gesamte Molekülkette in einer Hand und können unseren Kunden deshalb langfristig stabile Bedingungen bieten. Das ist auch ein wesentlicher Unterschied zu fossilen Kraftstoffen. In der Gasmobilität hat die Preisvolatilität in der Vergangenheit Kunden abgeschreckt. Außerdem orientieren wir uns eng an ihren Bedürfnissen: Wo ist die nächste Tankstelle? Wie schnell komme ich dort dran? Ist ein Booster für die Schnellbetankung vorhanden? Daraus entstehen häufig Neubauprojekte, mit denen wir Lösungen für den jeweiligen Bedarf schaffen.

Wirtschaftsforum: Wer sind Ihre Kunden und wie entwickelt sich der Markt?

Dr. Philipp Sauter: Wir haben zwei große Geschäftsfelder: Pkw und Lkw. Bei den Lkw sind Interesse und Nachfrage hoch. Bei den Pkw ist der Markt rückläufig, weil kaum noch Neufahrzeuge mit Gasmotor angeboten werden. Wir müssen also vertrieblich aktiv sein, um wegfallende Mengen auszugleichen. Gleichzeitig wollen wir wachsen und die bilanziell dekarbonisierte Gasbetankung breiter ausrollen, um zur Dekarbonisierung der Logistik beizutragen.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig sind Digitalisierung und KI für Ihre Prozesse?

Dr. Philipp Sauter: Sie sind hilfreich, aber noch nicht essenziell. Gasmobilität gibt es schon seit einigen Jahren, und entsprechend haben wir auch ältere Tankstellen, die noch nicht vollständig digitalisiert sind. Das holen wir nach und nach auf. KI hilft uns bei Recherchen. Die Anlagen steuern wir damit aber noch nicht, denn dabei sind auch zahlreiche Sicherheitsaspekte zu berücksichtigen.

Wirtschaftsforum: Gibt es neben der Vermeidung von Methan und Lachgas weitere Stellschrauben in Sachen Nachhaltigkeit?

Dr. Philipp Sauter: Ja, gleich mehrere. Wir konzentrieren uns darauf, den noch vorhandenen Eigenstrombedarf der Anlagen möglichst durch erneuerbaren Strom zu decken, also aus Biogas, Photovoltaik oder Wind, sodass am Ende alles dekarbonisiert ist.



Auch an der CNG-Zapfsäule kommt Biomethan als Kraftstoff in den Tank

Außerdem versuchen wir, das CO_2 zu nutzen, das als Nebenprodukt der Biogasproduktion entsteht. Es kann abgeschieden und in der chemischen Industrie, in Gewächshäusern oder in der Lebensmittelindustrie eingesetzt und so wieder in den Kreislauf gebracht werden. Und bei den Tankstellen, wenn wir alte Anlagen haben, werden sie in der Regel nicht verschrottet, sondern auf dem Sekundärmarkt angeboten, häufig in Osteuropa.

Wirtschaftsforum: Wohin soll die Reise gehen?

Dr. Philipp Sauter: Ich bin angetreten, dieses Geschäftsfeld voranzubringen. Wir wollen unsere Vertankungskapazität von derzeit rund 100 GWh in den nächsten Jahren verdreifachen – durch die Übernahme bestehender Tankstellen ebenso wie durch den Bau neuer Anlagen. Parallel ziehen wir auf der Erzeugerseite nach, mit Greenfield-Projekten und Akquisitionsgesprächen. Auch für Stadtwerke wollen wir Partner sein: Viele von ihnen empfinden ihre Gastankstellen inzwischen als mühsames Geschäft. Wir sind offen für unterschiedliche Kooperationsmodelle.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich an?

KONTAKTDATEN
biogeen GmbH
Am Mittelhafen 10
48155 Münster
Deutschland
+49 251 60968100
info@biogeen.de
www.biogeen.de

Dr. Philipp Sauter: Ich finde es faszinierend, dass man aus Reststoffen wie Gülle und Mist ein wertvolles Produkt herstellen und damit einen Sektor dekarbonisieren kann, der als schwer zu dekarbonisieren gilt. Aus einem vermeintlichen Abfallprodukt, in manchen Regionen sogar einem Problemstoff, wird so eine Lösung.

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf:

www.**WIRTSCHAFTSFORUM**.de



© AdobeStock_217920071

Effizienz geht nicht ohne Empathie

Pflege, Personal, Zukunft: Für diese Werte steht Jana Stagge mit ihrem Personaldienst flexomed inzwischen seit über 20 Jahren zwischen Dortmund und Köln. Was sie anders macht als andere Marktteilnehmer, inwiefern Fehler Helfer sein können und warum Empathie und Effizienz für sie Hand in Hand gehen, verriet sie im Interview mit Wirtschaftsforum.



Jana Stagge mit ihrer Tochter Rommy, die von der ersten Auszubildenden zur Geschäftsführerin aufstieg

Interview mit
Jana Stagge,
Geschäftsführerin der flexomed GmbH Personaldienst

Wirtschaftsforum: Frau Stagge, die Idee zu flexomed entstand in einem Chalet in der Schweiz. Wie kam es damals zur Gründung?

Jana Stagge: Ich war schon seit den frühen 1990er-Jahren in der Zeitarbeit tätig und hatte mich dort bis in die Geschäftsführung hochgearbeitet. Mit meinen Vorstellungen von moderner Personalführung und einer Unternehmenskultur, in der die Menschen im Mittelpunkt stehen, bin ich jedoch immer wieder an Grenzen gestoßen. Mir wurde klar, dass ich meine Überzeugungen nur dann konsequent umsetzen kann, wenn ich selbst die volle Verantwortung übernehme. Als ich dann 2002 gemeinsam mit meinem Ehemann meinen Urlaub in einem abgelegenen Chalet verbrachte, haben wir uns darüber eingehend unterhalten – und ich bin zu dem Schluss gekommen, dass ich wohl selbst ein Unternehmen gründen müsste, wenn ich meine eigenen Ansprüche wirklich konsequent mit Leben füllen wollte. Ich bin ein Mensch, der nicht lange fackelt, wenn ein solcher Entschluss einmal steht. Also habe ich prompt meine Kündigung eingereicht, um mich ganz auf flexomed konzentrieren zu können.

Wirtschaftsforum: Was machen Sie mit flexomed anders als vergleichbare Marktteilnehmer?

Jana Stagge: Ein Beispiel aus dieser Woche: Eine Kollegin aus der Geschäftsführung, die ich vor knapp 20 Jahren als Auszubildende zur Personaldienstleistungskauffrau eingestellt hatte, kam damals aus schwierigen Verhältnissen und hatte große Mühe, eine Beschäftigung zu finden. Ich habe jedoch ihr Potenzial erkannt und wollte ihr mein Vertrauen schenken. Dabei wurde ich nicht enttäuscht – im Gegenteil: Es war beeindruckend, welchen unermüdlichen Einsatz sie in den folgenden Jahren zeigte. Heute gehört sie zu unserer Geschäftsführung, trägt viel Verantwortung und hat eine wunderbare Familie. Diese Woche schickte sie mir aus ihrem Urlaub in einem wunderschönen Resort eine WhatsApp-Nachricht, in der sie mit Tränen in den Augen ihren Werdegang bei flexomed Revue passieren ließ und schrieb, dass er ihr dieses Leben ermöglicht habe. Das hat mich sehr berührt –

flexomed
Pflege. Personal. Zukunft.

KONTAKTDATEN
flexomed GmbH Personaldienst
Heinitzstraße 43
58097 Hagen
Deutschland
+49 2331 484560
willkommen@flexomed.de
www.flexomed.de



Mit Herz, Einsatz und Einfühlungsvermögen unterstützt flexomed Einrichtungen in der Pflege



Jana Stagge und ihr Team wollen Aufstiegschancen eröffnen – in Disposition und Verwaltung ebenso wie in der Pflege

und mich in der Haltung bestärkt, aus der heraus ich unser Unternehmen damals gegründet habe.

Wirtschaftsforum: Worauf kommt es bei gutem Personal in Verwaltung, Disposition und Führung an?

Jana Stagge: Wir legen großen Wert darauf, unsere Mitarbeitenden möglichst selbst auszubilden und von Anfang an mit unserer Unternehmenskultur vertraut zu machen. Dabei geht es uns nicht nur um fachliche Kompetenz, sondern vor allem um Haltung. Empathie, Verantwortungsbewusstsein und die Fähigkeit, Menschen wirklich zuzuhören, sind für uns entscheidend. Diese Werte leben wir konsequent vor und vermitteln sie auch in unserer täglichen Zusammenarbeit. Denn wir sind überzeugt: „Jeder Mensch möchte gesehen, gehört und verstanden werden."

Wirtschaftsforum: Was hat Einfühlungsvermögen mit Effizienz zu tun?

Jana Stagge: Wenn etwa ein Disponent mit einer Pflegekraft einen neuen Dienstplan bespricht, soll er genau auf die Reaktion am anderen Ende der Leitung achten. Spürt er, dass die Pflegekraft zögert, soll er direkt nachfragen: Was ist los? Gibt es ein Problem, bei dem wir helfen können? Steht dem neuen Dienstplan dann beispielsweise ein Handwerkerbesuch im Weg, disponieren wir um. Die Flexibilität schafft Vertrauen, stärkt die Mitarbeiterzufriedenheit und kann dazu beitragen, krankheitsbedingte Ausfälle zu reduzieren. Vor allem aber entsteht dadurch eine langfristige Bindung, die für beide Seiten wertvoll ist. Gleiches gilt, wenn unsere Mitarbeitenden Geldprobleme haben, etwa weil eine hohe Nebenkostenabrechnung ins Haus steht. Das lösen wir dann eben über ein Arbeitgeberdarlehen mit den entsprechenden Sicherheiten. Wichtig ist uns, dass wir offen miteinander sprechen können, auch über Fehler. Denn Fehler passieren – und sind, als Anagramm gelesen, im besten Fall Helfer. Dabei darf man eines nicht vergessen: Empathie allein reicht natürlich nicht aus, um ein erfolgreiches Unternehmen zu führen.Es braucht ebenso Professionalität, wirtschaftliches Denken und verlässliche Strukturen. Seit 2002 haben wir alle zusammen flexomed zu einem etablierten Personaldienstleister in der Pflege entwickelt. Wir sind für unsere Kunden rund um die Uhr erreichbar und investieren gezielt in die Qualifizierung unserer Mitarbeitenden, unter anderem über die Pflegeakademie hacura GmbH. Unser Anspruch ist es, Menschlichkeit und unternehmerische Leistungsfähigkeit miteinander zu verbinden.



In der Disposition ist Empathie ebenso gefragt wie in der Pflege

Wirtschaftsforum: Für Ihre Mitarbeitenden und Kunden wollen Sie bis heute die berühmte Extrameile gehen – bei Ihnen ist das fast wörtlich zu verstehen.

Jana Stagge: Unsere Kunden verlassen sich darauf, dass wir auch in außergewöhnlichen Situationen Lösungen finden. Dafür haben wir verlässliche Strukturen und ein äußerst engagiertes Team. Und wenn es einmal darauf ankommt, packen wir alle auch persönlich an. Dann kann es durchaus passieren, dass unsere Disponentinnen oder Geschäftsführerinnen frühmorgens ins Auto steigen, um die Pflegekräfte rechtzeitig zum Dienst zu bringen. Für uns ist Verantwortung keine Frage der Uhrzeit oder der Position. Unsere Pflegekräfte zeigen nicht weniger Einsatz: Zu unseren Pflegemitarbeitenden gehören auch Menschen, die aus ihrer Heimat fliehen mussten und dort bereits hoch qualifiziert waren - beispielsweise Ärzte aus Syrien, deren Abschlüsse in Deutschland noch nicht anerkannt wurden. Sie bringen wertvolle Erfahrungen, fachliches Wissen und eine beeindruckende Motivation mit. Wir sehen nicht nur ihre aktuelle berufliche Situation, sondern vor allem ihr Potential. Diesen Menschen möchten wir neue Perspektiven eröffnen und ihnen die Chance geben, ihre Fähigkeiten einzubringen und sich weiterzuentwickeln. Denn sie zeigen, was man mit Einsatz und Empathie erreichen kann – auch für unsere Kunden.



flexomed GmbH Personaldienst geht nicht nur in der Personalführung andere Wege als viele Wettbewerber



Die Pflege steht vor vielen Herausforderungen; der Mensch soll dabei nicht zu kurz kommen

Der Feinschliff für starke Walzen



Die Hartverchromung erhöht die Verschleißfestigkeit der Walzen und verlängert ihre Standzeit – das spart Material, Energie und Stillstandszeiten

Interview mit
Stephan Karakavaf,
Geschäftsführer der WSC Walzen-Service-Center GmbH



Ob Motorhaube, Fahrzeugdach oder anderes sichtbares Karosserieteil: Die Qualität beginnt lange vor der Lackierung – bei der Oberfläche der Walzen, die dem Stahlblech seine Struktur verleihen. Präzision ist dabei ebenso entscheidend wie eine hohe Verschleißfestigkeit und die schnelle Verfügbarkeit der Werkzeuge. Genau hier setzt die WSC Walzen-Service-Center GmbH an. Das Unternehmen texturiert und verchromt Walzen für die Stahl- und Aluminiumindustrie und entwickelt gemeinsam mit seinen Kunden maßgeschneiderte Oberflächen.

Wirtschaftsforum: Herr Karakavaf, Sie sind seit August 2026 Geschäftsführer von WSC. Was hat Sie an der neuen Aufgabe besonders gereizt?

Stephan Karakavaf: Große Unternehmen bieten viele Vorteile, Entscheidungswege können dort jedoch länger sein. WSC beschäftigt rund 30 Mitarbeiter. In einem Team dieser Größe lassen sich Veränderungen schneller anstoßen und gemeinsam umsetzen. Mich hat die Möglichkeit begeistert, mit einer überschaubaren, hoch qualifizierten Mannschaft etwas zu bewegen. Da die Aufgabe außerdem hervorragend zu meinem beruflichen Hintergrund passt, war es für mich der richtige Schritt zur richtigen Zeit.

Wirtschaftsforum: Wofür steht WSC heute?

Stephan Karakavaf: Das Unternehmen wurde 1989 als Joint Venture von thyssenkrupp Steel Europe und der kanadischen Court Holdings gegründet. In den ersten Jahren entstand die technologische Grundlage unseres heutigen Portfolios. Seit 1992 setzen wir die Elektro-Discharge-Texturierung, kurz EDT, ein. Dabei werden durch elektrische Entladungen gezielt winzige Vertiefungen in die Walzenoberfläche eingebracht. 2007 kam das Superfinish-Verfahren hinzu. Außerdem verchromen wir Walzen mit einem Gewicht von bis zu 30 t, um ihre Standzeit deutlich zu verlängern.

Wirtschaftsforum: Wo finden diese bearbeiteten Walzen Anwendung?

Stephan Karakavaf: Unsere wichtigsten Kunden kommen aus der Stahl- und Aluminiumindustrie. Ein anschauliches Beispiel ist die Herstellung von Blechen für Motorhauben, Dächer oder andere sichtbare Karosserieteile. Die Struktur, die später eine hochwertige Lackierung mit dem gewünschten Glanz ermöglicht, wird durch die Walze auf das Blech übertragen. Wir erzeugen die dafür erforderliche Oberfläche auf der Walze. Beim Superfinish werden zudem definierte Spitzen der zuvor aufgerauten Struktur geglättet. Das reduziert unerwünschte Partikel in der späteren Produktion.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet WSC vom Wettbewerb?

Stephan Karakavaf: Eine unserer größten Stärken sind die kurzen Durchlaufzeiten. Viele Kunden produzieren rund um die Uhr und müssen ihre Planung manchmal sehr kurzfristig ändern. Aus meiner früheren Kundensicht weiß



Beim EDT-Verfahren erhält die Walze durch elektrische Entladungen eine präzise definierte Oberflächenstruktur



Beim Superfinish werden die Spitzen der texturierten Walzenoberfläche für gleichmäßige Ergebnisse gezielt geglättet

ich, wie wertvoll es ist, wenn ein Dienstleister auch in schwierigen Situationen flexibel reagiert. Genau das zeichnet WSC aus. Mit unseren Standorten in Oberhausen und Dortmund können wir Kapazitäten gut ausbalancieren. Hinzu kommt unsere Entwicklungskompetenz: Benötigt ein Kunde eine besondere Oberflächenstruktur, können wir diese gemeinsam erarbeiten und anschließend in einen reproduzierbaren Standard überführen.

Wirtschaftsforum: Welche Wachstumsmöglichkeiten sehen Sie?

Stephan Karakavaf: Ein wichtiges Zukunftsfeld ist die Batterieindustrie. Dort müssen wir die technologischen Anforderungen noch genauer verstehen und unsere Prozesse entsprechend weiterentwickeln. Darüber hinaus prüfen wir, unser Angebot um das Walzenschleifen zu ergänzen. Bislang schleifen viele Kunden ihre Walzen selbst, bevor sie diese zur Texturierung oder Verchromung an uns senden. Könnten wir alle Arbeitsschritte übernehmen, erhielten sie künftig sämtliche Leistungen aus einer Hand und hätten einen zentralen Ansprechpartner für die gesamte Walzenbearbeitung.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und Regulierung?

Stephan Karakavaf: Ressourcenschonung ist bereits Teil unseres Kerngeschäfts. Wenn eine Verchromung die Standzeit einer Walze beispielsweise verdreifacht, werden Material und Energie eingespart. Zugleich arbeiten wir daran, für unsere eigenen Prozesse weniger Energie einzusetzen. Eine besondere Herausforderung bleibt Chrom (VI). Der Stoff erfordert umfassende Schutzmaßnahmen für Mitarbeiter und Umwelt. Emissionen und Exposition weiter zu reduzieren, ist richtig und wichtig. Gleichzeitig braucht die Branche technisch realisierbare Rahmenbedingungen, solange kein gleichwertiger Ersatz verfügbar ist.

Wirtschaftsforum: Welche Prioritäten setzen Sie als Geschäftsführer?

Stephan Karakavaf: Ich möchte WSC für die kommenden 10 bis 15 Jahre stabil aufstellen. Dazu gehören Investitionen in die Anlagentechnik, eine schrittweise Modernisierung und eine vorausschauende Nachfolgeplanung. Unser Erfolg hängt wesentlich vom Wissen und Engagement unserer Mitarbeiter ab. Dieses Know-how lässt sich nicht per Knopfdruck übertragen. Deshalb müssen erfahrene und jüngere Kollegen eng zusammenarbeiten. Ebenso wichtig sind für mich Wertschätzung und konsequente Arbeitssicherheit. Jeder Mitarbeiter soll gesund zur Arbeit kommen und gesund wieder nach Hause gehen. Digitalisierung wird uns zusätzlich helfen, Abläufe zu vereinfachen und die Kommunikation mit den Kunden transparenter zu gestalten – etwa durch aktuelle Informationen darüber, in welchem Bearbeitungsschritt sich eine Walze gerade befindet.



Am Hauptsitz in Oberhausen bündelt WSC seine Kompetenz in der Bearbeitung, Texturierung und Verchromung von Walzen

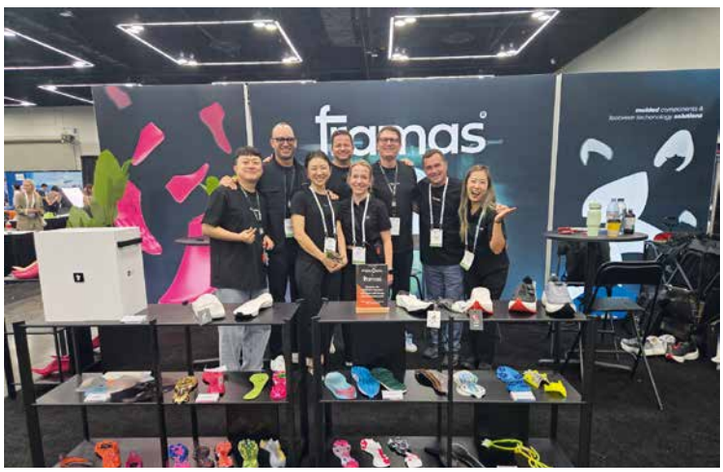
WSC
WALZEN - SERVICE - CENTER GMBH

KONTAKTDATEN

WSC Walzen-Service-Center GmbH
Essener Straße 259
46047 Oberhausen
Deutschland
+49 208 30292870
service@wscgmbh.de
www.wscgmbh.de

Auf neuen Wegen mit bewährter Sohle

Eine Branche im Wandel, Märkte im Umbruch und neue Technologien, die Produktionsprozesse verändern: Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, Bewährtes zu bewahren und gleichzeitig neue Wege zu gehen. Wie es gelingt, diesen Spagat zwischen Tradition und Zukunft zu meistern, zeigt die framas Kunststofftechnik GmbH aus der bekannten Schuhstadt Pirmasens. framas steht für den Wandel vom traditionellen Schuhzulieferer zur technologischen Plattform: Nach einem erfolgreichen Generationenwechsel ist heute ein dreiköpfiges Managementteam bereit für die Herausforderungen von morgen.



Auf Messen präsentiert das framas-Team seine Produkte mit Begeisterung und Leidenschaft

Wirtschaftsforum: Herr Roscher, Pirmasens ist international als deutsche Schuhmetropole bekannt. In den 1960er-Jahren wurde jeder zweite Schuh in Deutschland in Pirmasens hergestellt. Die framas Kunststofftechnik GmbH hat heute noch ihren Stammsitz in Pirmasens. Wie stellt sich das Unternehmen den Herausforderungen des Marktes?

Sebastian Roscher: framas war immer offen gegenüber neuen Entwicklungen und Technologien, hat Herausforderungen angenommen und darin neue Chancen gesehen. Das ist bis heute ein wichtiges Unternehmenskriterium.

Wirtschaftsforum: Können Sie das anhand der Geschichte konkretisieren? Welche Entwicklungsschritte und strategische Entscheidungen haben framas geprägt?

Sebastian Roscher: Als framas 1949 in Pirmasens gegründet wurde, stand die Herstellung von Schuhleisten aus Holz im Vordergrund, die regional vertrieben wurden. Die Expansion nach Asien und der technologische Wandel von der Holzleiste zum Kunststoff markierten rückblickend entscheidende Entwicklungsschritte. Die neuen Materialien ermöglichten nicht nur die Erschließung weiterer Produktfelder, sondern auch die industrielle Massenfertigung. Die Internationalisierung war eng mit der Verbindung der Gründerfamilie Martz zur Familie Dassler verknüpft. Käthe Dassler, Tochter des Firmengründers Franz Martz und Ehefrau des adidas-Gründers Adi Dassler, ermutigte ihre Brüder, den Blick früh nach Asien zu richten. Korea wurde zum ersten Standort dieser internationalen Expansion und damit zum Ausgangspunkt der Industrialisierung von framas. Aus einem regionalen Hersteller von Leisten entwickelte sich Schritt für Schritt ein global agierender Zulieferer. Durch den Einstieg in die Kunststoffproduktion änderte sich auch das Portfolio. Hinterkappen spielten fortan eine zentrale Rolle. adidas benötigte damals Hinterkappen in Asien; durch unsere Fertigung in Korea, später auch an anderen asiatischen Standorten, konnten wir uns hier als verlässlicher Partner etablieren.

Wirtschaftsforum: Gab es neben der Expansion nach Asien und der Hinwendung zu Kunststoff weitere wegweisende Entwicklungen?



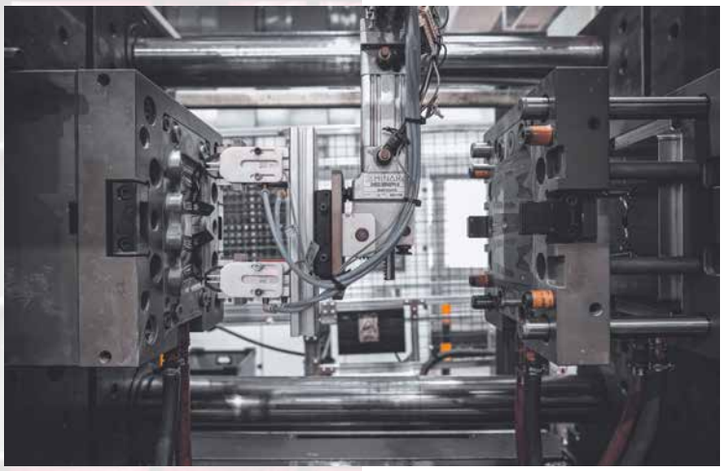
Interview mit
Sebastian Roscher,
CPMO
der framas Kunststofftechnik GmbH


Maximilian Wolf, COO der framas Kunststofftechnik GmbH


Fabian Urban, CFO der framas Kunststofftechnik GmbH

framas®

KONTAKTDATEN
framas Kunststofftechnik GmbH
Rodalber Straße 180
66953 Pirmasens
Deutschland
+49 6331 51520
info@old.framas.com
www.framas.com



framas setzt auf modernste Fertigungstechnologien und State-of-the-Art-Maschinen



framas geht es um Menschen; Kunden und 3.500 Mitarbeitende stehen für das Unternehmen im Mittelpunkt

Sebastian Roscher: Im Laufe der Zeit wurden immer mehr Fertigungsschritte in das Unternehmen integriert – vom Werkzeugbau bis hin zur Materialentwicklung. Heute arbeiten wir mit eigenen Materialien, die teilweise aus recycelten Produktionsreststoffen hergestellt werden. Damit legt framas großen Wert auf die eigene Entwicklung und Kontrolle entlang der gesamten Wertschöpfungskette. So können wir Prozesse gezielt steuern und eine konstant hohe Qualität sicherstellen.

Wirtschaftsforum: Wie ist framas heute aufgestellt?

Sebastian Roscher: Heute gibt es in Vietnam und Indonesien jeweils drei Werke; hier liegt ganz klar unser Fokus. Das dritte Werk in Vietnam entstand während der Pandemie. Es ist eine State-of-the-Art-Produktion, in die alle Learnings der vergangenen Jahre eingeflossen sind. Damit beschäftigen wir global 3.500 Mitarbeitende, wobei es saisonale Schwankungen gibt. Der Umsatz liegt zwischen 170 und 200 Millionen EUR. Verschiedene Joint Ventures wurden aufgebaut, einige später bewusst wieder beendet, um unabhängig zu bleiben. Aus China, wo es zwischenzeitlich zwei Werke gab, haben wir uns wieder etwas zurückgezogen; eine Entwicklung, die durch die Pandemie beschleunigt wurde.

Wirtschaftsforum: Wo liegen die Schwerpunkte des Portfolios?

Sebastian Roscher: Wir liefern eine breite Palette an Kunststoffkomponenten für die Schuhindustrie – darunter Sohlen, Hinterkappen und Teile der Schnürung – an Marken wie adidas, Nike oder On Running. Aktuell konzentrieren wir uns zunehmend auf ausgewählte Produktgruppen und Produkte mit hohem Mehrwert. Gleichzeitig sehen wir insbesondere in kleineren Brands attraktive Partner mit großem Entwicklungspotenzial. Gemeinsam mit einem Partner fertigen wir beispielsweise sogenannte Full Bottom Units – komplette Sohlenmodule, die mehrere Komponenten integrieren und dadurch die Produktion deutlich effizienter gestalten.

Wirtschaftsforum: Was hat Sie persönlich zu framas geführt?

Sebastian Roscher: Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie; meine Familie betreibt einen Werkzeugbaubetrieb im Hunsrück. Die Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern weckte irgendwann mein Interesse für Asien. Die Arbeitsweise dort – die Schnelligkeit, die ausgeprägte Wissbegierde und die hohe Motivation – haben mich von Anfang an begeistert.
Über einen meiner Professoren kam ich schließlich zu framas. Dort startete ich als Entwicklungsleiter in China, wurde später technischer Leiter und schließlich Geschäftsführer. Vor drei Jahren hat der damalige Vorstand mit großer Weitsicht einen Generationenwechsel angestoßen. Seit dem zweiten Quartal 2025 bilde ich gemeinsam mit Maximilian Wolf und Fabian Urban die heutige Geschäftsführung.

Wirtschaftsforum: Neue Führung, neue Impulse. Wie soll framas künftig ausgerichtet werden?

–>



framas stellt Hightech-Kunststoffkomponenten für die internationale Schuh- und Sportartikelindustrie her: bei Schuhen etwa Hinterkappen und Sohlen

Sebastian Roscher: Ein Thema ist für uns das Nearshoring. Geopolitische Entwicklungen, aber auch der zunehmende Fokus auf Nachhaltigkeit führen bei einigen Unternehmen zu einem Umdenken. In welchem Umfang Marken diese Entwicklung künftig vorantreiben werden, lässt sich derzeit noch nicht abschließend beurteilen. Die zunehmende Zahl entsprechender Anfragen deutet jedoch auf ein wachsendes Interesse hin. Wir sehen jedoch weiterhin den Großteil der Produktion in Indonesien, Vietnam, China und künftig auch in Indien. Teilproduktionen werden aber sicherlich in anderen Regionen sowie in Europa stattfinden. Gleichzeitig wird die Produktion zunehmend automatisiert. Digitalisierung und insbesondere der Einsatz von künstlicher Intelligenz spielen für uns eine zentrale Rolle. Wir werden hier einen Unterschied machen können, da unser globales Team intensiv daran arbeitet, Datentransparenz sicherzustellen und damit Planungssicherheit zu schaffen. In volatilen Zeiten ist das essenziell. Ein weiterer zentraler Baustein unserer zukünftigen Ausrichtung sind strategische Partnerschaften. Unser Anspruch bei framas ist es, uns vom klassischen Zulieferer immer stärker zu einer technologischen Plattform und einem ganzheitlichen Lösungsanbieter weiterzuentwickeln. Dafür wollen wir nicht alles selbst entwickeln oder mit hohen Investitionen eigene Strukturen aufbauen. Vielmehr möchten wir unsere Kompetenzen gezielt mit denen starker Partner verbinden, gemeinsam Innovationen vorantreiben und so unser Produkt-, Technologie- und Serviceportfolio schneller erweitern. Strategische Partnerschaften und offene Innovation werden deshalb für unsere weitere Entwicklung eine wichtige Rolle spielen. Was dabei bleiben wird, ist die Nähe zu unseren Kunden und die Tatsache, dass es bei framas tolle, motivierte Menschen gibt, die gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden die Zukunft aktiv gestalten wollen.



Eine hohe Automatisierung garantiert eine gleichbleibende Qualität

framas®

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Hightech-Kunststoffkomponenten für die internationale Schuh- und Sportartikelindustrie

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1949 durch Franz Martz in Pirmasens
Struktur: global aufgestelltes Familienunternehmen
Mitarbeiter: 3.500 weltweit
Umsatz: 170 bis 200 Millionen EUR
Export: 80%

Leistungsspektrum

Kunststoffzubehörteile wie Sohlen, Stollen, Hinterkappen, Teile der Schnürungen; zunehmend relevant werden Full Bottom Units, komplette Sohlenmodule

Philosophie

Der Mensch steht im Mittelpunkt
Nach erfolgreichem Generationenwechsel dreiköpfiges Managementteam
Offenheit für Innovation und Veränderung
Abbildung der kompletten Wertschöpfungskette
Hohe Qualitätsstandards
Nähe zum Kunden
Moderne Technologien wie 3D-Druck, Rapid Prototyping

Zukunft

Fokus auf Nearshoring, Automatisierung, Digitalisierung
Weiterentwicklung zur produzierenden, technologischen Plattform
Ausbau der Zusammenarbeit mit strategischen Partnern



Hochpräzise Fräsmaschinen bestimmen das Bild in der Fertigung

Software für den Praxisalltag

Interview mit
Fabian Gundlach,
Geschäftsführer der ergosoft GmbH



Aus einer Abrechnungssoftware für Psychotherapeuten ist bei ergosoft über drei Jahrzehnte eine umfassende Lösung für den Praxisalltag entstanden. Geschäftsführer Fabian Gundlach setzt auf Spezialisierung, engen Kundenkontakt und neue Technologien wie KI. Entscheidend ist für ihn der konkrete Nutzen im Arbeitsalltag.

1993 legte Henning Gundlach den Grundstein für ergosoft. Die Idee entstand aus dem Praxisalltag seiner Frau, die als Psychotherapeutin mit aufwendigen Abrechnungen und viel Papierarbeit konfrontiert war. Sohn Fabian Gundlach stieg 2019 in das Familienunternehmen ein und übernahm anderthalb Jahre später die Geschäftsführung.

Spezialisiert auf Psychotherapie

Mit der Anerkennung der Psychotherapie als Kassenleistung 1999 wuchs der Bedarf an geeigneter Abrechnungssoftware. Seither wurde das Kernprodukt kontinuierlich weiterentwickelt. Heute bildet es weite Teile des Praxisalltags ab – von Abrechnung und Terminplanung über Dokumentation und digitale Testsysteme bis hin zur Videosprechstunde und zur Anbindung an die Telematikinfrastruktur. Der Fokus liegt auf psychologischen und ärztlichen Psychotherapeuten. „Wir wollen Spezialisten und absolute Spezialisten in unserem engen Markt sein", sagt Fabian Gundlach. Das Kernprodukt wird weitgehend im eigenen Haus entwickelt; ergänzende Angebote von Partnern werden über Schnittstellen integriert. Inzwischen hält auch KI Einzug, etwa bei der Transkription von Sitzungsprotokollen und anderen Dokumenten. Die Digitalisierung betrachtet Fabian Gundlach differenziert. Anwendungen, die den Praxisalltag unmittelbar erleichtern, würden von den Kunden gut angenommen. Die Digitalisierung des Gesundheitswesens habe dagegen bei einem Teil der Leistungserbringer auch zu Überforderung geführt. Bei KI erwartet er eine höhere Akzeptanz, da die Anwendungen eng an der täglichen Arbeit der Psychotherapeuten ansetzen.

Nähe trotz Digitalisierung

Neben der Technologie sieht Fabian Gundlach den Kundenservice als entscheidenden Faktor. Das derzeit 27-köpfige Team steht in engem Austausch mit den Anwendern und kann Anpassungen auch zwischen den regulären Quartalsupdates umsetzen. „Wir sind für unsere Kunden da, wir investieren wahnsinnig viel in den Kundenservice, übrigens in einen menschlichen Kundenservice", erklärt der Geschäftsführer. KI-basierte Chats und Sprachsysteme werden zwar geprüft, die persönliche Betreuung soll jedoch im Vordergrund bleiben. Auch intern setzt ergosoft auf Zusammenarbeit. Entscheidungen werden, soweit möglich, gemeinsam mit den jeweiligen Fachleuten getroffen. An zwei Präsenztagen pro Woche kommt das gesamte Team am Standort Friedelsheim zusammen. „Wir haben eine sehr gute Balance geschaffen zwischen Professionalität und Wärme", beschreibt Fabian Gundlach die Unternehmenskultur. Für die kommenden Jahre stehen eine browserbasierte Version, eigene Apps und weitere KI-Anwendungen auf der Agenda. Zugleich soll ergosoft organisch wachsen.
Die Grundlage dafür sieht der Geschäftsführer in einem eingespielten Team, technologischer Offenheit und gemeinsamen Werten. Sein persönlicher Antrieb passt dazu: „Mit dem Team für eine gemeinsame Sache zu arbeiten, gibt mir wahnsinnig viel."

ergosoft®

KONTAKTDATEN

ergosoft GmbH
Bahnhofstraße 11c
67159 Friedelsheim
Deutschland
+49 621 1781880
kontakt@ergosoft.info
www.ergosoft.info

Steuern mit Weitblick



Interview mit
Michael Heckmann,
CEO
der CP Corporate Planning GmbH

Unternehmen müssen heute schneller auf wirtschaftliche Veränderungen reagieren und zugleich langfristig planen. Im Interview spricht Michael Heckmann von der CP Corporate Planning GmbH über die Entwicklung der Plattform, den Einsatz künstlicher Intelligenz und die Frage, warum menschliche Erfahrung auch künftig unverzichtbar bleibt.

Wirtschaftsforum: Herr Heckmann, wie unterstützen Sie Unternehmen bei der Planung und Steuerung ihrer Geschäftsprozesse?

Michael Heckmann: Wir helfen Unternehmen, auf Basis von Daten und Fakten bessere Entscheidungen zu treffen. In einer zunehmend komplexen Welt mit ständigen Veränderungen wird es immer wichtiger, die eigene wirtschaftliche Situation genau zu kennen und mögliche Entwicklungen frühzeitig einzuschätzen. Seit rund 30 Jahren beschäftigen wir uns mit Planung, Analyse, Reporting und Konsolidierung. In dieser Zeit haben wir uns vom Anbieter klassischer Controlling-Werkzeuge zu einer integrierten Plattform für Corporate Performance Management entwickelt.

Wirtschaftsforum: Welche Funktionen umfasst Ihre Plattform heute?

Michael Heckmann: Ursprünglich lag unser Schwerpunkt auf der Finanzplanung, also auf Budgetierung sowie Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung. Inzwischen decken wir auch die operative Planung ab, beispielsweise die Personal-, Absatz-, Investitions- und Liquiditätsplanung. Hinzu kommen die Managementkonsolidierung und die legale Konsolidierung sowie umfassende Reporting-Funktionen. Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist die Automatisierung von Planungsprozessen. Wenn beispielsweise 20 Abteilungen an einer Jahresplanung beteiligt sind, können wir den gesamten Ablauf koordinieren, Fristen festlegen und den jeweiligen Bearbeitungsstand transparent machen. Das funktioniert ebenso für monatliche oder quartalsweise Forecasts. Dabei richten wir uns nach den individuellen Prozessen unserer Kunden.

Wirtschaftsforum: Eine derart umfassende Plattform klingt nach einer aufwendigen Einführung. Wie gestaltet sich die Implementierung?

Michael Heckmann: Wir setzen bewusst auf Standards, um die Einführung möglichst einfach zu gestalten. Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Cashflow folgen weitgehend standardisierten Strukturen. Deshalb können wir auf bewährte Planungsmodelle zurückgreifen. Der eigentliche Implementierungsaufwand liegt je nach Unternehmenskomplexität bei wenigen Tagen bis wenigen Wochen. Der gesamte Zeitraum kann länger sein, weil wir auch auf Ressourcen beim Kunden angewiesen sind. Zusätzlich verfügen wir über Standardkonnektoren zu mehr als 300 Vorsystemen. Dadurch halten wir die Implementierungskosten niedrig und ermöglichen einen schnellen Return on Investment.





Das Team von CP Corporate Planning GmbH beim Controlling Summit: Im Mittelpunkt stehen der fachliche Austausch und die Zukunft der Unternehmenssteuerung

Corporate Planning

KONTAKTDATEN

Cp Corporate Planning GmbH
Katharinenstraße 23-25
20457 Hamburg
Deutschland
+49 40 4313330
info@corporate-planning.com
www.corporate-planning.com

Wirtschaftsforum: Welche Voraussetzungen müssen Unternehmen dafür mitbringen?

Michael Heckmann: Wir benötigen Zugang zu den Daten der operativen Systeme und die Mitarbeit der verantwortlichen Personen. Unser Ansatz beruht auf Coaching und Self-Service. Wir wollen unsere Kunden befähigen, möglichst viele Aufgaben eigenständig zu übernehmen, statt sie dauerhaft von externen Beratern abhängig zu machen. Dazu vermitteln wir das notwendige Wissen und stellen die entsprechenden Werkzeuge bereit. Gerade durch künstliche Intelligenz werden sich hier künftig neue Möglichkeiten eröffnen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle wird KI bei der Konfiguration Ihrer Software spielen?

Michael Heckmann: Unser Ziel ist, dass Kunden ihren Corporate Planner künftig zu großen Teilen selbst mithilfe von KI konfigurieren können. Sie könnten beispielsweise per Spracheingabe einen individuellen Kontenrahmen anlegen oder neue Auslandsgesellschaften in ihre Unternehmensstruktur aufnehmen. Das System würde dann die passenden Währungen zuordnen und die Gesellschaften in die bestehende Hierarchie integrieren. Aufgaben, für die heute noch ein Consultant benötigt wird, sollen sich künftig durch einfache Prompts erledigen lassen. Wir arbeiten daran, diesen Self-Service-Ansatz weiter auszubauen.

Wirtschaftsforum: Welche weiteren Einsatzmöglichkeiten sehen Sie für künstliche Intelligenz?

Michael Heckmann: KI wird die Interaktion mit unserer Software grundlegend verändern. Statt Tabellen zu durchsuchen oder Grafiken auszuwerten, werden Anwender künftig direkt mit dem System kommunizieren. Sie könnten beispielsweise fragen, welches Konto die größte Abweichung zwischen Budget und Ist aufweist. Ebenso wird die KI Berichte kommentieren und Texte für Monatsabschlüsse vorbereiten können. Ein weiteres wichtiges Feld ist das automatisierte Forecasting. Auf Grundlage historischer Daten und zusätzlicher Einflussfaktoren kann das System Prognosen für Reisekosten, Personalkosten oder andere betriebliche Aufwendungen erstellen. Einige dieser Möglichkeiten gibt es bereits teilweise. Wir werden sie in den kommenden Jahren weiterentwickeln.

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

SOCIAL MEDIA

WIRTSCHAFT HAT VIELE GESICHTER. WIR ZEIGEN SIE.

Menschen, Ideen und Einblicke.
Entdecken Sie Wirtschaftsforum auf Social Media.



JETZT FOLGEN
wirtschaftsforum.de

SOCIAL MEDIA

Wiegen im Millisekundentakt

Seit 1900 werden am Standort Giesen bei Hildesheim Kontrollwaagen entwickelt und gebaut. Heute produziert die Mettler-Toledo Garvens GmbH dort hochpräzise Inspektionssysteme für die Lebensmittel- und Pharmabranche, die in Sekundenbruchteilen wiegen, Fremdkörper aufspüren und Verpackungen prüfen. Mit rund 360 Mitarbeitenden, einer europaweiten Fertigung und einem konzerneigenen Servicenetz beliefert das Unternehmen Produzenten vom Familienunternehmen bis zum Großkonzern.



Interview mit
Dr. Thomas Hartmann,
Geschäftsführer der Mettler-Toledo Garvens GmbH

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Hartmann, die Mettler-Toledo Garvens GmbH blickt auf eine lange Geschichte zurück. Welche Meilensteine haben den Standort geprägt?

Dr. Thomas Hartmann: Wir sind hier seit 1900, als die Firma Garvens Waagen gegründet wurde. Ein entscheidender Meilenstein war die Entwicklung einer der ersten dynamischen Waagen, also einer Waage mit Förderband, die während der Bewegung wiegt. 1987 wurden wir von Mettler übernommen, 1989 schlossen sich Mettler und Toledo zusammen. Seitdem sind wir ein Zentrum für dynamisches Kontrollwägen, haben ein zweites Werk aufgebaut und produzieren die Kontrollwaagen für den gesamten europäischen Raum.

Wirtschaftsforum: Wie ist der Standort heute aufgestellt?

Dr. Thomas Hartmann: Wir haben rund 360 Beschäftigte. Neben Kontrollwaagen gehören Metalldetektoren, Röntgeninspektionsgeräte und optische Systeme zu unserem Portfolio. Wir produzieren hier die Kontrollwaagen und vermarkten die komplette Produktpalette für den deutschen Markt, die bei Mettler-Toledo unter dem Begriff Produktinspektion zusammengefasst wird.

Wirtschaftsforum: Auf welche Branchen fokussieren Sie sich?

Dr. Thomas Hartmann: Im Wesentlichen auf die Lebensmittelproduktion und die Pharmazie. In der Lebensmittelproduktion geht es um Robustheit: Die Waagen müssen verschiedenen Reinigungsprozessen standhalten, ob in der Fleischindustrie oder bei der Butterherstellung. Gleichzeitig sind es hochpräzise Instrumente, die bei sehr hoher Geschwindigkeit innerhalb von Millisekunden ein Wägeergebnis liefern. In der Pharmazie kommen höhere Anforderungen an Nachweisbarkeit und Reporting hinzu. Unsere Kunden reichen von Großkonzernen über Mittelständler bis zu Familienunternehmen mit ein bis zwei Produktionslinien.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie von Wettbewerbern?

Dr. Thomas Hartmann: Im Hochgeschwindigkeitsbereich sind wir Marktführer, etwa bei kleinen Produkten wie Riegeln oder Snacks, einem stark wachsenden Segment. Ein weiterer Punkt ist die Software: Wir haben Kunden, die die letzten 2% der Funktionalität ausreizen, und Kunden, die nur Ein- und Ausgabe benötigen. Das in einer Architektur abzubilden, ist ein großer Spagat, der uns gut gelingt. Und am Ende steht und fällt alles mit dem Service. In der Lebensmittelproduktion können sich unsere Kunden bei Ausfällen kaum Stillstand leisten. Wir bieten einen 24/7-Service und sind am nächsten Tag vor Ort.

Wirtschaftsforum: Die vergangenen Jahre haben die Industrie vor etliche Herausforderungen gestellt. Wie hat Ihr Unternehmen das gemeistert?



Mettler-Toledo auf der Interpack 2026 in Düsseldorf: Die Messe ist für die Sparte Produktinspektion eine der wichtigsten Branchenplattformen

METTLER TOLEDO

KONTAKTDATEN
Mettler-Toledo Garvens GmbH
Kampstraße 7
31180 Giesen
Deutschland
+49 5121 933222
pid@mt.com
www.mt.com

Dr. Thomas Hartmann: Während der Pandemie waren wir eine der ganz wenigen Firmen, die voll verfügbar geblieben sind. Unsere Techniker sind weiterhin zu den Kunden gefahren, auch für die vorgeschriebenen Eichungen. Das haben die Kunden geschätzt, und es hat uns bei Neuverkäufen über einige Jahre geholfen. Als dann die Lieferkettenprobleme kamen, hat uns die weltweite Supply Chain von Mettler-Toledo aufgefangen: Durch die Zusammenarbeit verschiedener Units konnten wir Komponenten trotzdem zügig beschaffen. Das ist ein Vorteil, wenn man als mittelständischer Standort in eine Konzernstruktur eingebettet ist.

Wirtschaftsforum: Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen achten stark auf die Kosten. Wie stellen Sie sich darauf ein?

Dr. Thomas Hartmann: Wir haben in den vergangenen vier bis fünf Jahren ein Einstiegsportfolio auf den Markt gebracht, bei dem die Kunden gute Qualität zu einem bezahlbaren Preis bekommen. Das gibt es in allen drei Bereichen: Kontrollwaagen, Metalldetektion und Röntgeninspektion. Mittelständische Kunden stehen vor eigenen Herausforderungen, und die Inspektionsgeräte müssen bezahlbar sein, damit sie die hohen Qualitätsansprüche ihrer Kunden erfüllen können.

Wirtschaftsforum: KI ist derzeit in aller Munde. Wie setzen Sie die Technologie ein?

Dr. Thomas Hartmann: Intern investiert Mettler sehr stark in KI-Tools für die tägliche Arbeit. Ein wichtiges Thema ist das Wissensmanagement: Erfahrene Mitarbeitende gehen irgendwann in Rente, und deren Know-how wollen wir mithilfe KI-gestützter Knowledge Hubs erhalten. Auf Kundenseite haben wir seit der Interpack in Düsseldorf KI-Algorithmen in unserer Röntgeninspektion im Einsatz. Die Ergebnisse bei der Fremdkörpererkennung verbessern sich dadurch deutlich. Manche Kunden haben mit ihrer



Die M50 R-Serie: Der Metalldetektor erkennt Fremdkörper in verpackten und unverpackten Lebensmitteln

Bestellung extra gewartet, um das KI-Feature zu bekommen. Wir sind optimistisch, dass wir es in naher Zukunft serienmäßig anbieten können.

Wirtschaftsforum: Welche Themen stehen für die Zukunft auf der Agenda?

Dr. Thomas Hartmann: Ein klarer Fokus liegt auf der Cybersicherheit unserer Anlagen. Die Systeme sind zunehmend vernetzt und in Kundennetzwerke eingebettet und müssen vor Angriffen von außen geschützt werden. Gleichzeitig wollen die Kunden immer stärker mit den produzierten Daten arbeiten – etwa mit Auswertungen zu Füllmengen oder automatisierten Testroutinen für Metalldetektoren und Röntgengeräte, um den manuellen Aufwand bei Audits zu reduzieren. Das sind Themen, bei denen sich in den nächsten Jahren viel um Software drehen wird. Unsere Kunden haben kaum noch Spielraum für Stillstandszeiten. Die Anforderung an uns lautet: Helft mir, dass die Anlage möglichst reibungslos läuft. Und da sind wir mit unseren Produkten ganz nah dran. Unsere zentrale Kernbotschaft bringt es auf den Punkt: „Inspect, Protect, Comply."

Echte Interviews.
Echte Entscheidungen.
Echter Einfluss.

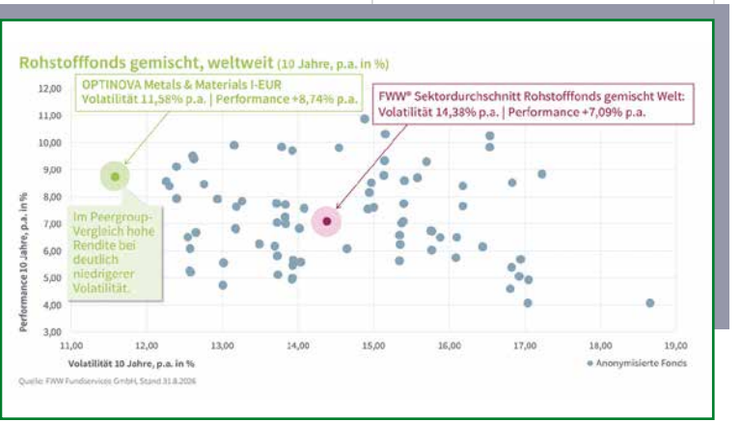
WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



„Rohstoffe stehen am Anfang jeder Wertschöpfungskette!“

Interview mit
Armin Sabeur,
Vorstand der OPTINOVA Investmentaktiengesellschaft mit Teilgesellschaftsvermögen

Rohstoffe gehören als Beimischung in jedes Depot, ist Armin Sabeur überzeugt. Sein Metals-and-Materials-Fonds investiert nicht nur in Gold, Platin und Silber, sondern auch in Kupfer, Holz und Baustoffe – Rohstoffe, ohne die nirgendwo auf der Welt ein Rechenzentrum gebaut werden könnte. Im Interview mit Wirtschaftsforum stellt er die Anlagestrategie seiner Investmentaktiengesellschaft OPTINOVA vor.



Das Risiko-Rendite-Profil gemischter Rohstofffonds im Überblick

Wirtschaftsforum: Herr Sabeur, aus welcher Haltung heraus entstand OPTINOVA im Juli 2012?

Armin Sabeur: Gerade wenn man in der Finanzbranche ein neues Unternehmen gründet, muss man demütig sein und sich eingestehen, dass man die Zukunft nicht vorhersagen kann. Deswegen setzt OPTINOVA auch seit der ersten Stunde auf einen völlig prognosefreien Kapitalanlageansatz. Wir können unseren Kunden nicht sagen, wo der Gold-, Silber- oder Ölpreis morgen stehen wird. Wir wissen jedoch, dass Rohstoffe am Anfang jeder Wertschöpfungskette stehen. Das gilt ganz besonders auch für die Unternehmen, die die Treiber hinter den bekannten Plattformtechnologien und dem KI-Boom sind. Denn ohne Rohstoffe können keine Serverfarmen, Chips oder Platinen gebaut werden, auf denen all diese hoch skalierbaren Geschäftsmodelle basieren, die in den letzten Jahren außerordentlich starke Renditen eingefahren haben. Was jedoch nicht skalierbar ist, sind die Rohstoffe, die das erst möglich machen – und dort trifft eine riesige Nachfrage auf ein ziemlich begrenztes Angebot. Darin sehen wir spannende Chancen für Kapitalanleger. Um ihnen dabei ein wenig die Angst vor der Achterbahnfahrt an den Rohstoffbörsen zu nehmen, setzen wir nicht nur auf einen prognosefreien, sondern auch auf einen regelbasierten Ansatz. Denn unsere Interpretation der aktuellen geopolitischen Ereignisse oder Aktientrends hat keinen Einfluss auf die Anlageentscheidungen in unserem Portfolio.

Wirtschaftsforum: Nach welchen Kriterien gehen Sie dabei vor?

Armin Sabeur: Im ersten Schritt schauen wir kritisch auf die Qualität des jeweiligen Unternehmens, in das wir potenziell investieren. Dabei erwarten wir neben einer gesunden Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von mindestens 30% auch eine verlässliche Dividendenhistorie. So spüren wir unterbewertete Unternehmen auf, die eine attraktive Ergänzung für unser Portfolio darstellen könnten. Für die Gewichtung der einzelnen Titel ist dann auch das Momentum entscheidend, das wir ebenfalls nach regelbasierten Kriterien bewerten. Neben Aktien zählen zudem sogenannte Exchange-Traded Commodities auf Gold, Silber, Platin oder Palladium, aber auch Aluminium, Zink oder Kupfer sowie Baustoffe, Holz und Papier zu unserer Asset Allocation – allerdings nur, sofern dort auch ein entsprechendes Momentum besteht. So können wir mit unserer Portfoliostruktur flexibel auf Schwankungen an den Rohstoffmärkten reagieren. Bleibt die Entwicklung dort hinter den Erwartungen zurück, halten wir größere Anleihen- und Cash-Bestände vor, um später im Aufwind unsere Investitionsquote sukzessive zu erhöhen.

Wirtschaftsforum: Neben dem Optinova Metals & Materials betreiben Sie mit dem Optinova Conventional and Clean Energy auch einen Energiefonds.

Armin Sabeur: Wir investieren dort sowohl in Aktien aus dem klassischen Energiebereich – etwa aus den Segmenten Öl, Gas, Kohle oder Uran – als auch in Unternehmen aus dem Umfeld der erneuerbaren Energien wie Wind-, Solar- und Wasserkraftwerke. Derzeit werden etwa drei Viertel der weltweit generierten Energie auf konventionellem Wege erzeugt, der Rest durch erneuerbare Quellen: ein Verhältnis, das sich genauso auch in unserer Asset Allocation widerspiegelt. Wenn sich dieses Verhältnis in Zukunft zugunsten der erneuerbaren Energien verschiebt, werden natürlich auch wir diesen Weg mitgehen.

Wirtschaftsforum: Kostengünstige, weltweit diversifizierte ETFs gelten inzwischen als einfaches Standardprodukt für Privatanleger.

Ab welcher Investitionssumme lohnen sich Rohstofffonds wie etwa die Produkte von OPTINOVA als Ergänzung?

Armin Sabeur: Aus unserer Sicht gehören Rohstoffe als Beimischung zu etwa 5 bis 7,5% in jedes Depot, egal, ob mit einem Gesamtvolumen von 10.000 EUR oder 100 Millionen EUR, als Sparplan oder als Einmalanlage. Im Rahmen einer möglichen Core-Satellite-Position mit dem MSCI World im Zentrum kann einer unserer Rohstofffonds dabei als Satellite um den weltweit diversifizierten Index fungieren. Nach Belieben können sich weitere Satelliten wie gehebelte Rohstoffzertifikate oder andere Finanzprodukte darum anordnen, sofern der entsprechende Anleger auch riskantere Wetten eingehen möchte. Unsere aktiv gemanagten Produkte sind dagegen auf den langfristigeren Vermögensaufbau ausgerichtet.

Wirtschaftsforum: Weshalb kann ein Engagement im Rohstoffbereich neben einem weltweit gestreuten ETF sinnvoll sein?

Armin Sabeur: Die Achillessehne des MSCI World ist seine Ausgestaltung als Momentum-Fonds, der keinerlei antizyklischen Effekt aufweist. Dort kauft man mit der Zeit einfach immer weiter die am stärksten laufenden Aktien nach. Ein Rohstofffonds, der direkt in Rohstoffe und nicht nur in rohstofflastige Unternehmen investiert, kann im Depot dann als Hebel wirken. Umso wichtiger ist ein kompetentes aktives Fondsmanagement, das bestehenden Risiken entgegensteuern kann – gerade in Zeiten der Deglobalisierung, in denen die weltumspannenden Unternehmen, die das Gros des MSCI World ausmachen, nicht mehr so frei global agieren können wie noch vor zehn Jahren.

Wirtschaftsforum: Wie möchte sich OPTINOVA in nächster Zeit weiterentwickeln?

Armin Sabeur: In den letzten Jahren mussten einige Versorgungswerke unangenehme Abschreibungen auf ihre Investitionen in Gewerbeimmobilien vornehmen, eine Anlageklasse, die für institutionelle Investoren wegen ihrer geringen täglichen Wertschwankungen lange besonders attraktiv war. Täglich liquidierbare, börsengehandelte Produkte sind aus unserer Sicht jedoch die ehrlichere Anlageklasse, weil dort jeden Tag völlige Preistransparenz herrscht. Unsere Rohstoff- und Energiefonds könnten somit auch in Zukunft ein interessantes Anlagevehikel für den institutionellen Bereich wie Versorgungswerke, Stiftungen oder Pensionsfonds darstellen.

OPTINOVA

KONTAKTDATEN

OPTINOVA
Investmentaktiengesellschaft mit Teilgesellschaftsvermögen
Falkensteiner Straße 1
61462 Königstein
Deutschland
+49 6174 9689080
info@optinovafonds.de
www.optinovafonds.de



Digital auf der Baustelle



Container bestellen, Entsorgungsprozesse dokumentieren, Kosten und Mengen im Blick behalten: Wastebox Deutschland bündelt die Abfalllogistik für Bauunternehmen auf einer digitalen Plattform. Dabei geht es längst um mehr als die reine Vermittlung zwischen Bauunternehmen und Entsorgern. Geschäftsführer Erik Maul sieht vor allem in Digitalisierung, belastbaren Daten und steigenden Nachhaltigkeitsanforderungen weiteres Potenzial.

Interview mit
Erik Maul,
Geschäftsführer der Wastebox Deutschland GmbH

Wastebox Deutschland arbeitet bundesweit mit knapp 1.100 Partnern zusammen. Das Kundenspektrum reicht vom Handwerksbetrieb bis zum großen Generalunternehmen. Über die Plattform lassen sich Projekte anlegen, Entsorgungsleistungen bestellen sowie Abrechnung und Dokumentation zentral abwickeln.

Mehr als einen Container bestellen

„Bei uns geht es nicht nur um die reine Containerbestellung", sagt Erik Maul. Entscheidend sei, verschiedene Prozesse zusammenzuführen. Dazu gehört auch die Dokumentation für Nachhaltigkeitsanforderungen und Zertifizierungen. Gerade für überregional tätige Bauunternehmen entsteht so eine einheitliche Datenbasis für unterschiedliche Projekte.
Bei der Auswahl der Entsorgungspartner zählt deshalb nicht allein der Preis. Wastebox bewertet sie anhand von neun Qualitätskriterien. Dazu gehören unter anderem Liefertreue sowie Reklamations- und Stornoquote. „Ein günstiger Preis pro Tonne sagt noch nichts darüber aus, ob ein Entsorger beispielsweise pünktlich ist", erklärt Erik Maul. Gerade auf Baustellen können Verzögerungen erhebliche Folgen haben.
Seit 2020 hat sich das Geschäftsvolumen nach Angaben des Geschäftsführers verzehntfacht. Gleichzeitig wurde das Angebot erweitert. Neben dem klassischen Containergeschäft gehören inzwischen beispielsweise auch Baustellentoiletten und weitere Entsorgungsleistungen zum Portfolio.

Daten werden zum Schlüssel

Digitalisierung bildet die Grundlage des Geschäftsmodells. Die Plattform begleitet die Prozesse von der Bestellung bis zur Dokumentation. Auch KI kommt bereits zum Einsatz, etwa beim automatisierten Auslesen von Wiegescheinen und Eingangsbelegen. Sieben Softwareentwickler treiben die technische Weiterentwicklung voran. „Wir entwickeln das mit den Kunden gemeinsam", erklärt der Geschäftsführer. Neue Funktionen entstehen nicht nach einem starren Langfristplan, sondern dort, wo sie in der Praxis gebraucht werden.
Das gilt zunehmend auch für Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft. Als Teil der österreichischen Saubermacher-Gruppe kann Wastebox dabei auf Erfahrungen aus der Abfallverwertung zurückgreifen. Ziel ist es, Stoffströme nicht nur zu dokumentieren, sondern Recyclingmöglichkeiten proaktiv zu steuern.
Auch das Thema internationales Wachstum hat Wastebox im Blick. Zunächst bleibt die Bauwirtschaft jedoch der Schwerpunkt. „Wir möchten wirklich der Problemlöser für die Baubranche sein", fasst Erik Maul zusammen. Perspektivisch könne das Modell auch für industrielle Anwendungen interessant werden.



Digital organisiert: Über die Wastebox-Plattform lassen sich Entsorgungsleistungen für Bauprojekte zentral abwickeln

wastebox.biz
Einfach entsorgt, im Kreislauf gehalten

KONTAKTDATEN
Wastebox Deutschland GmbH
Planckstraße 13
22765 Hamburg
Deutschland
+49 40 18233420
office-de@wastebox.biz
www.wastebox.biz

Kontakte

Hämmerling Group Holding GmbH
Achsenschmiede 1-3
33104 Paderborn
Deutschland
+49 5254 997910
info@haemmerling.de
www.haemmerling-group.com

Krantz GmbH
Uersfeld 24
52072 Aachen
Deutschland
+49 241 4411
info@krantz.de
www.krantz.de

Miltronik – Steuer- und Leistungselektronik GmbH & CoKG
Max-Volmer-Straße 27
40724 Hilden
Deutschland
+49 2103 96540
info@miltronik.de
www.miltronik.de

biogeen GmbH
Am Mittelhafen 10
48155 Münster
Deutschland
+49 251 60968100
info@biogeen.de
www.biogeen.de

flexomed GmbH Personaldienst
Heinitzstraße 43
58097 Hagen
Deutschland
+49 2331 484560
willkommen@flexomed.de
www.flexomed.de

WSC Walzen-Service-Center GmbH
Essener Straße 259
46047 Oberhausen
Deutschland
+49 208 30292870
service@wscgmbh.de
www.wscgmbh.de

framas Kunststofftechnik GmbH
Rodalber Straße 180
66953 Pirmasens
Deutschland
+49 6331 51520
info@old.framas.com
www.framas.com

ergosoft GmbH
Bahnhofstraße 11c
67159 Friedelsheim
Deutschland
+49 621 1781880
kontakt@ergosoft.info
www.ergosoft.info

Cp Corporate Planning GmbH
Katharinenstraße 23-25
20457 Hamburg
Deutschland
+49 40 4313330
info@corporate-planning.com
www.corporate-planning.com

Mettler-Toledo Garvens GmbH
Kampstraße 7
31180 Giesen
Deutschland
+49 5121 933222
pid@mt.com
www.mt.com

OPTINOVA
Investmentaktiengesellschaft mit Teilgesellschaftsvermögen
Falkensteiner Straße 1
61462 Königstein
Deutschland
+49 6174 9689080
info@optinovafonds.de
www.optinovafonds.de

Wastebox Deutschland GmbH
Planckstraße 13
22765 Hamburg
Deutschland
+49 40 18233420
office-de@wastebox.biz
www.wastebox.biz



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