

Starker Mittelstand



Interview:

Die Anforderungen und Visionen der Kunden zu Lösungen machen

mit Dipl.-Ing. Achim Dries, Geschäftsführer
der Paul Vahle GmbH & Co. KG, Seite 04

Porträts:

- › **CBM CONSULT / Personal Leadership**, Seite 10
- › **Prio Event Management GmbH**, Seite 12

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de
gehört jetzt schon zu den
3.000 relevantesten
Domains

im SEO Ranking in Deutschland.

(Quelle: Xovi - Stand: Juni 2021 - über 16 Mio. Domains im Ranking)

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Starker Mittelstand

04



Dipl.-Ing. Achim Dries,
Geschäftsführer
der Paul Vahle GmbH &
Co. KG

08



Maik Luschtinetz,
Geschäftsführer
der ACTIA I+ME GmbH

10



M.A. Beate Hagedorn,
Inhaberin der
CBM CONSULT
Unternehmensberatung

12



Thorsten Jakobs,
Geschäftsführer
der Prio Event Management GmbH

14



Dr.-Ing. Toni Ehrig,
Geschäftsführer
der IMA Materialforschung und
Anwendungstechnik GmbH

16



Stefan Jaecker,
CEO
der Daiwa Corporate
Advisory GmbH

18



Ruben de Graaf,
Geschäftsführer
der SPIR STAR® AG

20



Stephan Daiminger,
Geschäftsführer
der KUGEL Edelstahl-
verarbeitung GmbH

22



Reinhard Rose,
Prokurist
der TRIBO Hartstoff
GmbH

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

International Business Media GmbH

Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

Chefredakteur:

Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann

Kontakt Seite 25

Die Anforderungen und Visionen der Kunden zu Lösungen machen

Um langfristig im Markt erfolgreich zu sein, braucht ein Unternehmen mehr als nur ein bahnbrechendes Produkt. Bei der Paul Vahle GmbH & Co. KG weiß man das seit mehr als 100 Jahren: Am Anfang stand die Stromschiene, doch Innovationsgeist gepaart mit steter Weiterentwicklung und einem Blick für sich ändernde Kundenanforderungen haben das Unternehmen in verschiedenen Industriebranchen, die es mit seinen Systemen zur Energie- und Datenübertragung bedient, zum Weltmarktführer gemacht. Wir sprachen mit Geschäftsführer Dipl.-Ing. Achim Dries über die Meilensteine der Unternehmensgeschichte, smarte Produkte für die digitale Welt und wahrhaftig 'große' Projekte.

Wirtschaftsforum: Herr Dries, die Paul Vahle GmbH und Co. KG kann auf eine über 100-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Den Startschuss für die Gründung gab eine bis heute wegweisende Erfindung: die Stromschiene.

Achim Dries: Richtig. Die Stromschiene wurde 1912 von Paul Vahle erfunden, der sie zum Patent anmeldete und daraufhin

sein eigenes Unternehmen, ursprünglich in Dortmund, gründete. Die Erfindung war insofern revolutionär, als dass damit die Elektrifizierung verschiedenster Anwendungen möglich wurde. Das ist bis heute so und die Basis dafür, dass wir in so vielen unterschiedlichen Branchen unterwegs sind – wir bedienen etliche Märkte.

Wirtschaftsforum: Welche Produkte umfasst das Portfolio von VAHLE heute und in welchen Branchen sind Sie aktiv?

Achim Dries: Außer Stromschiene und Schleifleitungen entwickeln und produzieren wir Systeme auch zur kontaktlosen Energieübertragung, sicheren Datenübertragung, Positionierung und Steuerung sowie Leitungs-

Interview mit



*Dipl.-Ing. Achim Dries,
Geschäftsführer
der Paul Vahle GmbH & Co. KG*

wagen, Feder- und Motorleitungstrommeln – im Grunde alles, was für die Energie- und Datenübertragung in mobilen Industrieanwendungen benötigt wird. Insofern sind wir eben auch hinsichtlich der Branchen, die wir bedienen, breit aufgestellt: Das Spektrum reicht von Krantechnik über Intra-logistik, Automotive, Hafentechnik und Bahn- und Aufzugstechnik bis hin zur Bestromung von Fahrgeschäften für Freizeitparks.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie bei dieser in der Tat sehr breiten Aufstellung die Marktposition Ihres Unternehmens beschreiben?



Der Singapore Flyer, das bis dato zweitgrößte Riesenrad der Welt, wird durch VAHLE-Technik mit Energie versorgt



Das Ain Dubai ist das größte und höchste Aussichtsrad der Welt und für VAHLE ein Leuchtturmprojekt

VAHLE



Die Unternehmenszentrale der VAHLE Group befindet sich im westfälischen Kamen (links). Seit Mai 2021 ist die VAHLE Automation (unten) eine 100%ige Tochter der VAHLE Group und bildet gemeinsam mit dem HQ in Kamen eine Innovationsachse



KONTAKTDATEN

Paul Vahle GmbH & Co. KG
Westicker Straße 52
59174 Kamen
Deutschland
☎ +49 2307 7040
✉ +49 2307 704444
info@vahle.de
www.vahle.de



Achim Dries: Tatsächlich fällt unsere Marktposition je nach Branche unterschiedlich aus: In der Automotiveindustrie sind wir Weltmarktführer. Unsere Elektrifizierungs- und Steuerungstechnik sowie unsere Datenübertragungssysteme kommen weltweit bei allen namhaften Automobilherstellern in deren Fertigungsstraßen zum Einsatz. Weltmarktführer sind wir auch im Bereich Freizeitparks und den dazugehörigen Achterbahnen und Fahrgeschäften, die wir mit Systemen zur Bestromung und modernster Positionierungstechnik versorgen – wie zum Beispiel im Disneyland. In der Intralogistik sind wir gleichauf mit einem führenden Marktbegleiter und in der Hafentechnik sind wir guter Zweiter.

Wirtschaftsforum: Wenn Sie in der Firmengeschichte zurückblicken: Wie ist das Unternehmen

geworden, was es heute ist und was waren dabei entscheidende Meilensteine?

Achim Dries: Bis in die 1970er-Jahre ist VAHLE unter dem Sohn des Gründers als Familienunternehmen geleitet worden. Danach übernahm sein Neffe

die Geschäftsführung, der die Firmenkultur bis 2007 maßgeblich geprägt hat und der auch die Internationalisierung in Gang setzte, indem das Unternehmen zunächst an den französischen, später auch an den italienischen und niederländischen Markt ging. Heute haben wir 12 Tochterun-



Der weltweit erste vollautomatische Containerterminal im Hafen vom Laem Chabang in Thailand: ein weiteres Projekt der Superlative, auf das man bei VAHLE zu Recht stolz ist

ternehmen, unter anderem auch in den USA und China, denn die letzten acht Jahre standen im Zeichen der Internationalisierung: 70% unserer Produkte gehen in den Export. Darüber hinaus haben wir uns mit unserem 2017 eröffneten Standort bei Kufstein in Österreich, der VAHLE Automation GmbH, ein Innovations- und Entwicklungshub geschaffen, das für uns ein wichtiger strategischer Baustein ist, denn die Bereiche Automatisierung und Digitalisierung werden immer wichtiger. Die VAHLE Automation ist unser Kompetenzzentrum für Automationslösungen: Gemeinsam mit unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung am Headquarter in Kamen bildet die VAHLE Automation eine Technologieachse, um so die Entwicklung smarter Systemlösungen für die digitale Welt voranzutreiben. Bis heute befindet sich VAHLE übrigens in Familienbesitz, inzwischen in 3. und 4. Generation.





Wirtschaftsforum: Die breite Aufstellung ist sicher ein Grund für den Erfolg von VAHLE. Welche weiteren Gründe fallen Ihnen ein?

Achim Dries: Zum einen entwickeln wir uns ständig weiter. Wir sind sehr innovativ und gehen immer neue Themen an. Die Lösungen, die Kunden erwarten, antizipieren und entwickeln wir; die Lösungen sind da, wenn sie benötigt werden – gerade auch in zukunftssträchtigen Branchen.

Im Automotivbereich etwa begleiten wir so den Strukturwandel zur Elektromobilität. Bei uns gibt es nicht nur Produkte, sondern ganze Systemlösungen. 50% unseres Geschäftes ist ein intelligenter, modularer, hochkomplexer Baukasten, mit dem wir Kundenanforderungen schnell bedienen können: Wir lasten sie in unseren Customer Hub ein – den Vahle Onlineshop und Projektierplattform - der daraufhin – ein, der daraufhin die passende Konfigu-



Die Fertigungsstraßen in der Automobilproduktion werden global mit VAHLE-Systemen ausgestattet. Hier ist der Daten- und Energieübertragungsexperte aus Kamen Weltmarktführer



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Systeme für die Energie- und Datenübertragung in mobilen Industrieanwendungen

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1912

Struktur: GmbH

Niederlassungen: Deutschland und weltweit

Mitarbeiter: 750 weltweit

Umsatz: 145 Millionen EUR

Export: 70%

Leistungsspektrum

Stromschienen, Schleifleitungen, Systeme zur kontaktlosen Energieübertragung, Datenübertragungssysteme, Positioniersysteme, Leitungswagen-systeme, Feder- und Motorleitungstrommeln

Philosophie

„Wir machen die Vision unserer Kunden zur VAHLE-Lösung!“

Zukunft

Strategische Partnerschaften; Trendscouting zum Thema Innovation; Launch einer intelligenten Lösung noch im laufenden Jahr

ration inklusive Bepreisung und Verfügbarkeit der Produkte aus- gibt. Dieser steht natürlich auch für unsere Kunden online bereit. Nur so lässt sich die Schnelligkeit erreichen, die es braucht, damit ein Kunde eine Bestellung tätigt. Ich denke, es ist zum einen die Kombination aus Qualität, dem richtigen Preis, Lieferfähigkeit und Schnelligkeit, die uns so erfolgreich macht. Zum anderen ist unser System an sich einzigartig, eben weil sich daraus sämtliche Komponenten für eine Vielzahl von Anwendungen in ganz ver- schiedenen Branchen formen lassen. Wir stehen für innovative Lösungen, aber das eben auch auf einem qualitativ sehr hohen Niveau und mit hoher Zuverläs- sigkeit. Das klingt altmodisch, ist aber extrem wichtig für Prozesse in Industriezweigen, die Agilität, Produktivität und Nachhaltigkeit erzeugen müssen. Wir machen die Visionen und Anforderungen der Kunden zu unseren Lösungen!

Wirtschaftsforum: Was waren die bisher spannendsten Projekte, die Sie durchgeführt haben?

Achim Dries: Unser Leuchtturm- projekt ist ganz klar das größte und höchste Aussichtsrad der Welt, das Ain Dubai, welches zur Expo 2021 in Betrieb genommen wird. Mit einer Höhe von über 250 m und mit 48 Kabinen, ein im wahrsten Sinne des Wortes 'großes' und herausforderndes Engineeringprojekt! Bereits einige Jahre zuvor hatten wir auch das bis dato weltweit zweitgrößte

145
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Riesenrad, den Singapore Flyer, bestromt. Maßgeschneidertes Engineering ist für uns insofern immer spannend, auch in anderen Bereichen.

Wirtschaftsforum: Sie sprachen eben von Prozessen in Industrie- zweigen, die Agilität, Produktivität und Nachhaltigkeit erzeugen müssen. Nennen Sie uns einige Beispiele dafür, wie Sie mit Ihrer



Im eigenen Wabenlager versorgen VAHLE-Systeme bestehend aus Positionierung, Datenübertragung, Steuerung und Energiezuführung das Regalbediengerät



Überall wo es sich bewegt – VAHLE-Lösungen sorgen für Bewegung. Hier im hauseigenen automatischen Kleinteilelager

Arbeit erreichen, dass das funktioniert?

Achim Dries: Agilität, Produktivität und Nachhaltigkeit sind drei große Trends der heutigen Zeit. Ein gutes Beispiel ist die Hafentechnik: Wir bedienen seit über 10 Jahren weltweit Containerhäfen,

wo wir Diesel-Krananlagen auf elektrische Energie umrüsten. So haben wir mit Felixstowe den größten Hafen in England komplett elektrifiziert und mittlerweile sogar automatisiert, sodass Krane automatisch aus dem Leitstand 'on-remote' gesteuert werden können. Elektrizität ist



“

„Bei uns gibt es keine Produkte, sondern Systeme.“

Achim Dries,
Geschäftsführer der Paul Vahle GmbH & Co. KG



In Laem Chabang in Thailand werden, dem sogenannten ERTG-Kran, vollautomatisch aus dem Leitstand gesteuert – ermöglicht durch VAHLE-Systemlösungen

günstiger als Diesel, der Hafentreiber spart insofern einerseits Kosten und setzt gleichzeitig die Vorgaben zur Emissionsenkung um. Häfen werden so deutlich sauberer und natürlich viel effizienter durch VAHLE-Lösungen. Gleiches gilt für das weltweit erste vollautomatische Containerterminal im Hafen vom Laem Chabang in Thailand. Dies ist ebenfalls ein weiteres Projekt der Superlative, auf das man bei VAHLE zu Recht stolz ist. Für uns selbst denken wir darüber nach, unsere Energieversorgung durch eine eigene Fotovoltaikanlage zu unterstützen.

Wirtschaftsforum: VAHLE folgt, so geht aus unserem Gespräch hervor, einer Strategie der vielseitigen Aufstellung, Internationalisierung und Innovationsführerschaft. Wo möchten Sie Ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren sehen?

Achim Dries: Ende 2020 haben wir die Fünfjahresstrategie artikuliert. Unsere Vision für 2025 ist komplex, sie ist ein Bündel ver-

schiedener strategischer Themen. Ein Schwerpunkt ist die Suche nach strategischen Partnerschaften, Stichwort Cooperative Thinking. Hier führen wir bereits konkrete Gespräche: beispielsweise über eine Partnerschaft mit Panasonic in Japan sowie über eine Partnerschaft mit einem deutschen Familienunternehmen, das weltweit hervorragend aufgestellt ist. Schwerpunkt ist nach wie vor auch das Thema Innovation: Hier werden wir in noch größerem Umfang Trend Scouting machen. Ende des dritten Quartals dieses Jahres werden wir mit einer intelligenten Lösung an den Markt gehen. Davon erwarten wir viel, sie durchläuft gerade die Pilot- und Testphase bei einem großen Unternehmen. Und 2025? Da möchten wir im Markt als das Unternehmen gesehen werden, welches es versteht, Marktbedürfnisse vorausschauend zu erkennen und sie in intelligente Lösungen zu verpacken.

„Entwickle weiter das, was du kannst!“

Vom 1986 gegründeten Spin-off über die Integration in die französische ACTIA-Gruppe, die sich mit Fahrzeugkommunikation, Werkstattdiagnose, Energiespeichertechnik sowie Onboard- und Steuerelektronik befasst, hat sich die ACTIA I+ME ausgezeichnet entwickelt. Das Unternehmen mit dem Hauptsitz in Braunschweig ist heute ein allseits geschätzter Systemlieferant der Automotiveindustrie.

Interview mit



*Maik Luschtinetz,
Geschäftsführer
der ACTIA I+ME GmbH*



Gemeinsam nach Lösungen suchen: Entwicklungsabteilung in Braunschweig



Fehler schnell und zuverlässig aufspüren: Fahrzeugdiagnose in der Werkstatt

Wirtschaftsforum: Herr Luschtinetz, bitte erzählen Sie uns kurz, wie es zur Gründung der heutigen ACTIA I+ME GmbH kam.

Maik Luschtinetz: Ein früherer Mitarbeiter des Chipherstellers Intel hatte in den 1980er-Jahren eine Professur an der Fachhochschule Wolfenbüttel angenommen. Mit diesem Hintergrund hat er dann 1986 als einer der jüngsten Professoren Deutschlands 1986 die I+ME GmbH gegründet. Dabei steht I+ME für Informatik + Mikroelektronik. Schwerpunkt des Unternehmens waren Vernet-

zungstechnologien in Fahrzeugen. Seit 1993 gehören wir zum französischen ACTIA-Konzern.

Wirtschaftsforum: Und wie ist ACTIA I+ME heute organisiert?

Maik Luschtinetz: Aktuell sind wir an drei Standorten in Deutschland mit knapp 230 Mitarbeitern präsent, dem Hauptsitz Braunschweig, Salzgitter und Stuttgart.

Wirtschaftsforum: Welche Aufgaben hat ACTIA I+ME innerhalb der Firmengruppe?

Maik Luschtinetz: Wir sind vorrangig in der Diagnosetechnik aktiv. Wenn ein Fahrzeug defekt ist und in der Werkstatt mittels Diagnosegerät nach der Ursache gesucht wird, dann ist das unsere Domäne. Dabei arbeiten wir sehr eng mit OEMs wie Volkswagen, PSA, Daimler und BMW zusammen. Diese enge Kooperation ist nötig, um die gute Qualität der Diagnose sicherzustellen. Die ACTIA-Gruppe als Ganzes ist in sogenannte Product Line Center gegliedert. Die einzelnen Standorte der Gruppe sind mit ihrem besonderen Expertenwissen dann

auf spezielle Produktlinien spezialisiert. Gewachsen ist die Firmengruppe also auch durch Zukäufe von Unternehmen, die gut in ihr Portfolio passten. Weil wir uns mit der Vernetzungstechnik in Fahrzeugen auskannten, kamen wir also 1993 zur ACTIA-Gruppe. Deshalb sind wir hier in Deutschland auch für Kunden in der ganzen Welt verantwortlich.

Wirtschaftsforum: Und was ist heute Ihr ganz besonders Expertenwissen?



Alles im Blick: Videoüberwachung im öffentlichen Personennahverkehr

Maik Luschtinetz: Unsere besondere Kompetenz ist die Verbindung von Auto und IT im Umfeld von Entwicklung und Werkstatt. Das ist die Basis für verschiedene Softwareschichten. Dabei geht es um das Erstellen der Masse an Daten, um deren Administration und deren Verteilung, sodass die Daten anschließend ausgewertet werden können. Ein weiterer Bereich, in dem wir uns seit einiger Zeit engagieren, sind Videoschutzsysteme für den öffentlichen Nahverkehr. So zeichnen unsere Systeme die Video- und Audiodaten der daran angeschlossenen Kameras, Mikrofone und Peripheriegeräte auf einem austauschbaren Datenspeicher auf, ebenso wie weitere Zusatzinformationen aus dem Fahrzeug. Spezielle Kamerasysteme an den Türen erfassen Ein- und Aussteigende und zählen sie.

Wirtschaftsforum: Sind die von Ihnen angesprochenen Diagnosegeräte auf spezielle Hersteller wie Volkswagen oder BMW ausgerichtet oder eher universell?

Maik Luschtinetz: Sowohl als auch. Bei der engen Zusammenarbeit mit den Herstellern entwickeln wir natürlich Geräte, die deren speziellen Anforderungen entsprechen. Wir entwickeln und vertreiben aber auch Geräte, die nicht typengebunden sind. Dieses Produkt heißt dann auch MULTI DIAG.

Wirtschaftsforum: Was macht die ACTIA I+ME GmbH in ihrem Marktumfeld so erfolgreich?

Maik Luschtinetz: Diese Frage stelle ich mir jeden Tag und sie bewegt mich auch, das Unter-

nehmen voranzutreiben. Hier geht es darum, technologisch vorzudenken und dem Markt gute Lösungen anzubieten. So sind wir zum Beispiel in der Diagnostik sehr früh internationalen Standards gefolgt. Deshalb ist es wirklich unser USP, in unseren Kerntechnologien stets am Puls der Zeit zu sein und in bestimmten Segmenten auch die technologische Führerschaft zu übernehmen. Unser Know-how hat sich organisch entwickelt und ist seit vielen Jahren bei uns im Hause verfügbar. Außerdem legen wir sehr großen Wert auf den Aufbau strategischer Partnerschaften mit unseren Kunden. Unsere Konzernkultur umfasst darüber hinaus den internationalen Austausch. Dieser Austausch bezieht sich auf die Anforderungen des Marktes wie auch auf Technologie und Entwicklung.

Wirtschaftsforum: Welche Perspektiven sehen Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren?



KONTAKTDATEN

ACTIA I+ME GmbH
Dresdenstraße 17-18
38124 Braunschweig
Deutschland
☎ +49 531 387010
✉ +49 531 3870188
info@ime-actia.de
www.ime-actia.de

Maik Luschtinetz: Die Zielsetzung ist ganz klar und lautet 'Schuster bleib bei deinen Leisten'. Entwickle weiter das in die Zukunft, was du sehr gut kannst. Wir können Fahrzeugdiagnose. Da beobachten wir die Entwicklung weiter sehr genau, passen unsere Tools den aktuellen Trends an und wollen unsere Technologieführerschaft weiter ausbauen. Bei der Videoüberwachung wird es künftig nicht nur um Hardware gehen, sondern auch um Software zur Vernetzung mit den Leitstellen. Des Weiteren müssen wir unsere Mitarbeiter stetig wertschätzen und weiterentwickeln. Sie sind unser höchstes Gut.



Standort mit Tradition: Firmensitz der ACTIA I+ME GmbH in Braunschweig

„Hineingehen in das Unbekannte“

Die Welt verändert sich ständig – mit und ohne unser Zutun. Dass Menschen sich schwertun, Veränderungen anzunehmen und zu gestalten, erlebt Beate Hagedorn, CBM CONSULT Unternehmensberatung, bei ihrer Arbeit mit Führungskräften immer wieder. Mit Wirtschaftsforum sprach die Unternehmensberaterin aus Osnabrück über die Angst vor dem Unbekannten und erklärt, welche Chancen sich für Menschen in verantwortungsvollen Positionen ergeben.



Mit klarem Blick auf das Wesentliche: Veränderung erfordert Führungspersönlichkeiten, die vorangehen, lenken und gestalten

Wirtschaftsforum: Frau Hagedorn, durch die Coronapandemie ist viel in Bewegung geraten. Die Notwendigkeit, vielleicht auch die Bereitschaft, Dinge zu verändern, scheint gerade besonders groß zu sein. Ist das auch Ihre Erfahrung?

Beate Hagedorn: Definitiv. Die damit verbundenen steigenden Anforderungen und das zunehmende Tempo der Veränderungen führen allerdings oft zu einer Überforderung. Alte Wertewelten brechen plötzlich zusammen.

Wirtschaftsforum: Wer oder was beeinflusst denn diese sich verändernde Wertewelt?

Beate Hagedorn: Werteverstärkung hat mit jedem Einzelnen zu tun. Dazu kommen systemische und globale Aspekte. Aber im Grunde geht es immer darum, sich seine eigene Sicht auf die Dinge bewusst zu machen und sich zu fragen, ob man nicht vielleicht irgendwelchen Täuschungen unterliegt. Wenn zum Beispiel Menschen jetzt, nach den Einschränkungen der Coronapandemie, meinen, ihre Freiheit zu reisen ausleben zu müssen, weil sie so lange ‚eingesperrt‘ waren, sollten sie sich fragen, ob das wirklich so war. Von vielen höre ich etwas ganz anderes, nämlich dass diese Zeit der Ruhe sie zum Beispiel ihren Liebsten wieder

Interview mit



M.A. Beate Hagedorn,
Inhaberin
der CBM CONSULT
Unternehmensberatung

näher gebracht hat. Es bleibt abzuwarten, ob die positiven Aspekte in den Köpfen bleiben oder ob wir wieder zur alten Normalität zurückkehren werden. Vielleicht wird man zu einer Mischform kommen.

Wirtschaftsforum: Wie ist es zu erklären, dass Menschen alle Vorsichtsmaßnahmen wie Abstandsregeln und Masken ignorieren und damit auch andere gefährden?

Beate Hagedorn: Das ist eigentlich eine natürliche menschliche Reaktion. Unser Körper reagiert nach archaischen Mustern. Wenn wir uns in irgendeiner Form be-

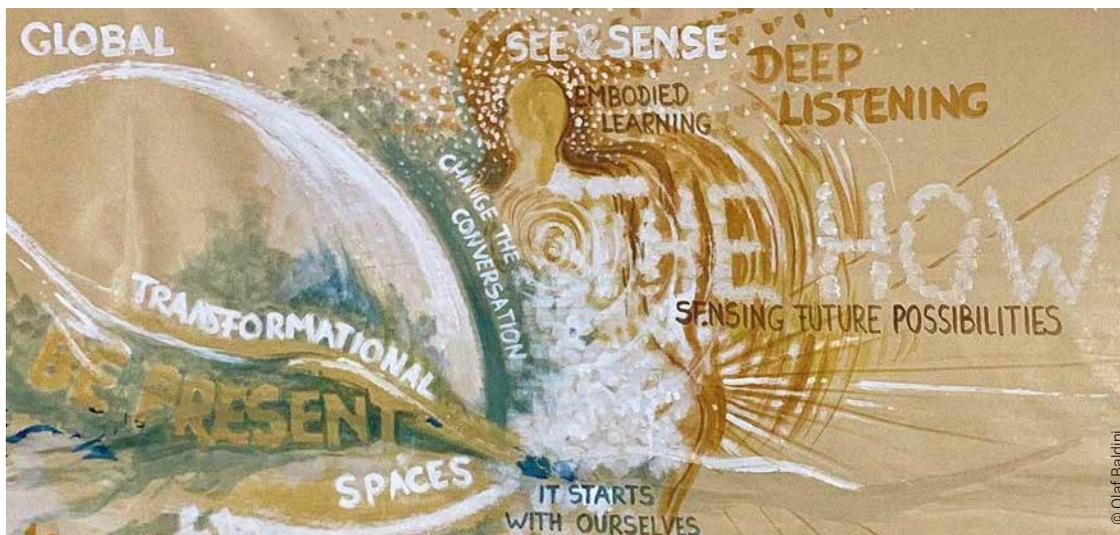
droht fühlen, wird der Instinkt des Selbstschutzes geweckt, und wir nehmen eine egoistische Haltung ein. Das kann zu irrationalem Verhalten oder sogar dem Leugnen der Existenz des Virus gehen. Das Soziale tritt in den Hintergrund, es geht nur noch um mich. Das passiert umso intensiver, je mehr Stress wir ausgesetzt sind, je mehr Unbehagen wir verspüren.

Wirtschaftsforum: Hat die Corona-Pandemie Ihnen Angst gemacht?

Beate Hagedorn: Ja, was meine berufliche Existenz angeht. Da ich mich immer an die Hygiene-



Komplexes entschlüsseln: Im Workshop wird Zukunft gemeinsam gestaltet



© Olaf Badini

Den Wandel zu meistern bedeutet, Muster zu durchbrechen. Beate Hagedorn leistet Hilfestellung durch Training, Coaching und Beratung von Führungskräften sowie Train-the-Trainer-Programme



KONTAKTDATEN

CBM CONSULT
 Personal Leadership
 Zum Himmelreich 11
 49082 Osnabrück
 Deutschland
 ☎ +49 541 76018557
 ✉ +49 541 76018555
 info@cbm-consult.de
 www.beate-hagedorn.com
 1U-leadership.com

regeln gehalten habe, hatte ich wenig Angst vor Ansteckung. Meine größte Angst ist der oft gehörte Wunsch nach Rückkehr in die ‚Normalität‘. Auf die Natur hatte die Pandemie viele positive Effekte wie saubereres Wasser und weniger Lärm im Meer, gefährdete Arten erholen sich. Vielen Menschen fehlt aber die Vorstellungskraft für eine bessere Zukunft. Sie haben Angst, Lebensqualität einzubüßen. Daher gibt es Widerstand gegen Veränderungsprozesse. Innovationsprozesse sind immer ein Hineingehen in das Unbekannte, und dafür brauchen wir einander. Um die großen, komplexen Probleme zu lösen, müssen wir Menschen, Branchen und Ressorts miteinander verbinden, anstatt Schuldzuweisungen zu machen.

Wirtschaftsforum: Das Hineingehen in das Unbekannte ist es also, was uns so schwerfällt?

Beate Hagedorn: Ja, das ist die größte Herausforderung. Vielleicht gelingt es uns, Vorurteile

abzubauen und einzelne Menschen anzunehmen. Aber gelingt es uns auch, uns mit dem Ganzen zu vernetzen und uns darauf einzulassen? Hier setzt dann wieder die Angst ein.

Wirtschaftsforum: Angst ist ja nicht per se schlecht. Wie können wir besser mit unserer Angst umgehen und ihre positiven Aspekte nutzen?

Beate Hagedorn: Richtig, Angst ist überlebenswichtig. Es gilt herauszufinden, bis zu welchem Punkt sie noch gesund ist. In das

Unbekannte hineinzugehen kann uns überfordern, und oft spüren wir nicht einmal, dass wir ängstlich sind. Wir haben ein bisschen verlernt zu spüren, wie es uns geht. Wenn dieses Bewusstsein verloren geht, fallen wir in alte Muster und archaisches Verhalten zurück. Wir brauchen wieder mehr Bauchgefühl.

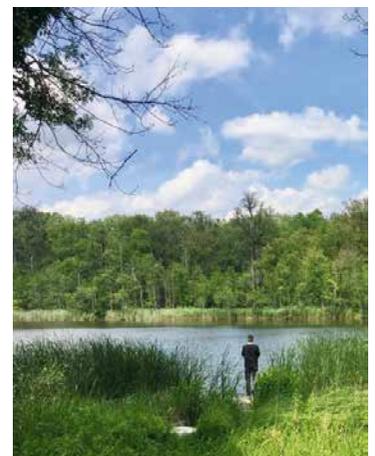
Wirtschaftsforum: Wie können Sie in diesem Prozess helfen?

Beate Hagedorn: Globalisierung und Digitalisierung führen dazu, dass wir immer weniger Momen-

te der Klarheit haben, bei gleichzeitig steigender Komplexität. Es ist wichtig, diese Komplexität zu entschlüsseln und herauszufiltern, was uns den nachhaltigsten Nutzen bringt. Das ist eine meiner Aufgaben. Ich helfe den Menschen den Mut zu haben, dies ganzheitlich anzugehen, beginnend bei der Führungskraft bis hin zum globalen Kontext, in den das Ganze eingebettet ist. Unsere Leadership-Retreats, weit ab von der Hektik des Alltags, bieten hierfür den idealen Raum.



Die Location Schloss Marbach am Bodensee bietet beste Bedingungen, um fern des Alltags Kraft zu tanken und kreativ zu werden



Neugestaltung bedarf Momenten des Innehaltens

Die Strategie: Lieber gestalten als weiter hoffen

Sie reagiert schnell und professionell, die Prio Event Management GmbH. Obwohl sich die international ausgerichtete Berliner Agentur schon lange als Schnittstelle zwischen analoger und digitaler Kommunikation verstanden hat, gab Corona noch mal einen kräftigen Schub in Richtung Digitalisierung. Und dieser Impuls wirkt sich gleichermaßen positiv aus - auf die Arbeit mit den Kunden wie auch auf die Strukturen innerhalb der Agentur.

Interview mit



*Thorsten Jakobs,
Geschäftsführer
der Prio Event Management
GmbH*

Wirtschaftsforum: Herr Jakobs, wie haben Sie als Geschäftsführer einer Kommunikationsagentur Corona erlebt?

Thorsten Jakobs: Es war sehr anstrengend, gerade auch für mich als Geschäftsführer. Das lag nicht zuletzt daran, dass niemand wusste, wie lange es dauern würde. Da es sich so lange hinzog, mussten wir unsere Strategie permanent anpassen. Irgendwann bin ich dann aus dem Hoffungsmodus – dass es bald vorbei sein werde – in einen Gestaltungsmodus übergegangen. Ab diesem Punkt änderte sich auch die Atmosphäre im gesamten Team. Es herrschte eine Art Aufbruchstimmung unter dem Motto 'Wir nehmen es jetzt in die Hand!'.

Wirtschaftsforum: Stichwort Team: Konnten Sie während dieser Zeit Ihre Mitarbeiter halten?

Thorsten Jakobs: Unsere 14 Festangestellten konnten wir alle halten. Für mich war es auch von Beginn an ein Anliegen, den Mitarbeitern die Sicherheit zu geben, dass niemand auf der Strecke

bleibt. Das haben wir geschafft. Und das ist eine sehr gute Sache.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich Ihre Auftragslage seit dem Beginn von Corona entwickelt?

Thorsten Jakobs: Am Anfang der Krise wurde zunächst einmal alles abgesagt, was im Zeitfenster von einem halben Jahr lag. Und auch danach fiel eine Veranstaltung nach der anderen weg. Auf der anderen Seite wurden jedoch digitale Formate immer mehr nachgefragt, zum Beispiel virtuelle Meetings und Launches. In dieser Zeit haben wir sogar neue Kunden gewinnen können. Da mussten wir uns zunächst neu ausrichten. Der große Vorteil für uns war jedoch, dass wir uns im Rahmen der Präsenzveranstaltungen schon immer mit digitalen Medien befasst haben. So gesehen war das für uns kein absolutes Neuland, sondern hat einfach ein größeres Gewicht bekommen.

Wirtschaftsforum: Trotzdem gibt es doch deutliche Unterschiede zwischen einer Präsenzveranstaltung und einem virtuellen Event.

Thorsten Jakobs: Das stimmt. Unsere Herausforderung bestand darin, dass unsere personelle Besetzung nicht auf reine Digital-events ausgerichtet war. Wir haben viele Projektverantwortliche,

die große Veranstaltungen mit vielen Gewerken logistisch und technisch ausgezeichnet steuern können. Eine virtuelle Veranstaltung für 5.000 Mitarbeiter eines Kunden hingegen können Sie mit



Virtuelles Format: Green Screen-Produktion für Telefónica Deutschland



Bildgewaltiger Hintergrund: Virtueller 5G-Launch von o2 in Deutschland



Gleich gehts los: Digitale Startmaske eines deutschlandweiten virtuellen Mitarbeiterevents

einem oder zwei Mitarbeitern hervorragend organisieren. Bei einer Präsenzveranstaltung gleicher Größenordnung hätten Sie da zehn Leute im Einsatz.

Wirtschaftsforum: Wie werden diese virtuellen Veranstaltungen von den Kunden angenommen? Was sind Ihre Erfahrungen?

Thorsten Jakobs: Wir haben festgestellt, dass auch mittels virtueller Veranstaltungen gut kommuniziert werden kann. Außerdem erzeugen Sie mit diesen virtuellen Mitarbeiterevents recht zügig eine große Reichweite. In der direkten Mitarbeiterkommunikation

fand dies früher nicht so statt und bekommt jetzt immer mehr Gewicht. Dies haben wir auch bei uns im Unternehmen feststellen können. Einer unserer Kunden hat 5.000 Beschäftigte und bei der monatlichen Ansprache sind rund 25% der Mitarbeiter online. Das ist schon eine sehr gute Reichweite. Außerdem können solche Ansprachen auch jederzeit abgerufen werden. Bei großen Vertriebsveranstaltungen hingegen spüren wir doch deutliche Vorbehalte der Kunden. Eine virtuelle Veranstaltung kann niemals eine Hausmesse mit persönlichen Kontakten ersetzen. Da fehlt auch einfach die Körpersprache. Und

die ist Voraussetzung für eine gute Kommunikation von Mensch zu Mensch.

Wirtschaftsforum: Was sind nun die konkreten Leistungen Ihrer Agentur bei einem virtuellen Event?

Thorsten Jakobs: Wir erstellen das gesamte Kommunikationskonzept mit Storyline und Design. Da werden bildgewaltige digitale Welten entwickelt, meistens vor einem Green Screen-Hintergrund. Wir kümmern uns auch um die Abläufe vor Ort, um Bildregie, Introfilme sowie um Best of- und Behind the Scenes-Sequenzen. Das alles jedoch mit deutlichem geringerem Aufwand als bei Präsenzveranstaltungen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht jetzt Ihre Strategie für die Zukunft aus?

Thorsten Jakobs: Wir werden uns mit Sicherheit noch stärker als digitale Agentur positionieren. Ich glaube, dass digitale Formate auch nach Corona einen deutlich stärkeren Anteil im Kommuni-



KONTAKTDATEN

Prio Event Management GmbH
Roennebergstraße 3A
12161 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 25757280
✉ +49 30 257572828
info@prio-gmbh.de
www.prio-gmbh.de



kations-Mix der Kunden haben werden. Außerdem traue ich dem 'Frieden' noch nicht so recht. Wir alle wissen einfach noch nicht, was Anfang des nächsten Jahres im Winter sein wird. Deshalb werden wir den Kunden auch neue Lösungen anbieten. Dazu erstellen wir gerade ein eigenes Portal mit dem Namen Q & E, was für Quick & Easy steht. Das können unsere Kunden dann unkompliziert für ihre Meetings nutzen.



Im Gespräch: Frontend Stream mit Chatfunktion



Hinter den Kulissen: Virtuelles Backstage-Event

Geprüft auf Herz und Nieren

Der Markteinführung neuer Produkte gehen stets Prüfung, Zulassung und Zertifizierung voraus. Die IMA Materialforschung und Anwendungstechnik GmbH aus Dresden unterstützt Kunden aus fast allen Branchen als Full Service-Partner bei Produktentwicklung und -zulassung im Bereich der Prüfung und Zertifizierung. Wir sprachen mit Geschäftsführer Dr.-Ing. Toni Ehrig über Optimismus angesichts Corona und den Anspruch, stets das passende Prüfangebot zu haben.

Interview mit



*Dr.-Ing. Toni Ehrig,
Geschäftsführer
der IMA Materialforschung und
Anwendungstechnik GmbH*



Bereich Automotive: Umweltsimulations-Prüfung an einem BMW Cabrio-Verdeck auf einem multi-axialen Schwingungstisch.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Ehrig, die IMA Materialforschung und Anwendungstechnik GmbH hat eine lange Geschichte – fast 70 Jahre. Welche Meilensteine sind darin aus Ihrer heutigen Sicht wichtig?

Toni Ehrig: Die IMA Dresden ist aus den 1954 gegründeten VEB Elbe Flugzeugwerken hervorgegangen. Nachdem der Flugzeugbau in der DDR eingestellt worden war, wurde das Unternehmen zum Institut für Leichtbau (IfL) umfirmiert. Schon damals haben wir bereits vieles von dem getan, was wir heute noch machen,

nämlich im Rahmen von Produktentwicklung und -zertifizierung in den Bereichen Automobil und Schienenfahrzeuge prüfen. Nach der Wende wurde 1993 aus dem IfL per Management-Buy-out die IMA Dresden. Nach wie vor prüfen wir Schienenfahrzeuge und Automobile, vom Material bis zum fertigen Produkt, aber auch die Luftfahrt ist wieder hinzugekommen; wir testen im Rahmen der Herstellung und Zertifizierung auch Flugzeuge und Raumfahrzeuge. Seit der Wende haben wir uns kontinuierlich weiterentwickelt und an wirtschaftlicher Stärke gewonnen. Seit diesem Jahr

sind wir Teil der Applus-Gruppe, einem weltweit operierenden Laborkonzern, der aber auch in vielen anderen Sparten tätig ist. Dadurch haben wir stark an Größe und Internationalität zugenommen.

Wirtschaftsforum: Erläutern Sie uns diese Entwicklung doch bitte.

Toni Ehrig: Wir verzeichnen in Dresden für fast alle unsere Branchen ein kontinuierliches Wachstum. Der einzige Bereich, in dem es in den letzten fünf Jahren keine steigende Tendenz gab, ist die Luftfahrt, weil die europäische Luftfahrt sich mit größeren Entwicklungsprojekten leider zurückgehalten hat. Allerdings

haben wir im Bereich Raumfahrt interessante neue Projekte gewinnen können.

Wirtschaftsforum: Wird dieses Wachstum von Dauer sein? Wie sind Ihre diesbezüglichen Prognosen?

Toni Ehrig: Momentan sind wir mit Blick auf alle unsere Branchen sehr optimistisch. Aktuell muss die Automobilbranche als Folge von Corona zwar noch einige Einschnitte verkraften, aber wir sind sicher, dass dies als Auswirkung der Pandemie bald vom Tisch sein wird.

Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich – im



Bei der IMA Dresden hat der Bereich Luft- und Raumfahrt eine lange Tradition. Beeindruckend sind die Strukturprüfungen an Komponenten der Trägerrakete Ariane 5.



Qualität bedeutet Sicherheit - Ermüdungsprüfung an einem Knieimplantat mit einer Dauer von fünf Millionen Gesamtzyklen.



Die Grundlage ist der Werkstoff – Prüfung unter enormer Zugkraft an einer Carbon-Materialprobe.

wahrsten Sinne des Wortes. Insofern die Frage: Seit wann sind Sie bei der IIMA Dresden? Erzählen Sie uns doch etwas über Ihre Aufgaben.

Toni Ehrig: Ich bin seit mehr als 15 Jahren im Unternehmen. Angefangen habe ich bei unserem IT- und Digitalisierungsdepartment mit den Bereichen Material- und Prüfinformationssysteme. Innerhalb dieser Abteilung habe ich mich zum Abteilungsleiter entwickelt. Meine Wurzeln liegen in der IT. So habe ich im Bereich 'Künstliche Intelligenz' promoviert. Nachdem wir die Abteilung erfolgreich weiterentwickeln

konnten, haben wir mit WIAM eine unserer Tochterfirmen etabliert. Diese kümmert sich um das Lizenzgeschäft für die Softwareprodukte. Seit 2019 bin ich einer der drei Geschäftsführer der IMA Dresden. Die operativen Aufgaben teilen wir uns und was die strategischen Aufgaben betrifft, hat jeder von uns seinen Schwerpunkt. Mein Zuständigkeitsbereich liegt vor allem in der digitalen Infrastruktur und den digitalen Prozessen im Unternehmen: Mein Steckenpferd ist das Vorantreiben der Digitalisierung in Form digitaler und sicherer Datenaustauschprozesse sowie Prüf- und Standardisierungsinfor-

mationen – und das in der Industrie mit allen großen Playern wie VW, BMW oder Airbus. Das ist ein sehr spannendes Thema.

Wirtschaftsforum: Welches sind die Schwerpunkte und Leistungen, die im Portfolio der IMA Dresden besonders wichtig sind?

Toni Ehrig: Wir sehen uns für unsere Kunden in deren Produktentwicklungs- und -zulassungsprozessen als der Full Service-Partner im Bereich Prüfung. Unsere Kundensegmente sind der Bereich Green Mobility, der Medizin- und Bauprodukte- sowie der Windenergiebereich. Bei den Produkten aus diesen Branchen sind wir entwicklungs- und zulassungsbegleitend dabei und unterstützen auch im Bereich der Digitalisierung.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihre Vision von Ihrem Unternehmen und wo möchten Sie es in den nächsten drei bis fünf Jahren sehen?



KONTAKTDATEN

IMA Materialforschung und Anwendungstechnik GmbH
Wilhelmine-Reichard-Ring 4
01109 Dresden
Dresden

☎ +49 351 88370

✉ +49 351 88376312

✉ ima@ima-dresden.de

www.ima-dresden.de



Toni Ehrig: Als Teil der Applus Gruppe wollen wir das Prüfportfolio für unsere Zielbranchen noch weiter ausbauen. Wir möchten für egal welches Produkt ein passendes Prüfangebot bieten können. Dies ist seit jeher unser Ziel, das durch die Zusammenarbeit mit Applus für uns in greifbare Nähe rückt. Für unsere Kunden ist es eine Herausforderung, die Sicherheit ihrer Produkte zu belegen. Dass wir als Partner gesehen werden, der dies in jedem Fall ermöglicht, ist meine Vision.



Bauprodukte wie beispielsweise Rohre müssen über Jahrzehnte stabil bleiben. Um das zu gewährleisten, werden sie einer Langzeitprüfung unterzogen.

Die Beratung macht den Unterschied

Interview mit
Stefan Jaecker,
CEO
der Daiwa Corporate Advisory
GmbH

Corona und die Folgen der Pandemie haben einen erheblichen Einfluss auf die Wirtschaft. Einige Branchen gehen als Gewinner aus der Pandemie hervor, andere spüren starke negative Folgen. Damit einher geht eine starke Transaktionsdynamik, aber auch gewisse Unsicherheiten. Die Daiwa Corporate Advisory GmbH bietet eine professionelle Beratung bei Unternehmensverkäufen und -übernahmen sowie Restrukturierungsmaßnahmen und handelt immer im Sinne der Kunden.

Wirtschaftsforum: Herr Jaecker, seit der Gründung durch Ernst von Freyberg und die spätere Übernahme durch die japanische Investmentbank Daiwa Securities konnte sich die Daiwa Corporate Advisory GmbH auf dem deutschen und europäischen Markt sehr erfolgreich etablieren. Wie haben Sie das geschafft?

Stefan Jaecker: Wir sind erfolgreich, weil wir unseren Kunden zuhören. Wir machen den Deal

nicht um des Deals willen. Wir machen den Deal, wenn er für den Kunden auch Sinn macht und wir ihn dahingehend beraten können auf Basis einer professionellen Beratung. Ziel ist es, den Deal so effizient und so entlastend wie möglich mit dem größtmöglichen Benefit für den Kunden abzuschließen. Deshalb legen wir Wert auf eine offene, transparente Beratung, immer auf das gemeinsam definierte Ziel ausgerichtet und mit einem sehr

hohen persönlichen Einsatz über alle Hierarchiestufen hinweg. Auf diese Weise konnten wir auch ein starkes Vertrauen zu unseren Kunden aufbauen.

die Käufer, die eventuell in Frage kommen. Es geht außerdem um die starke und gute Vorbereitung für so einen Prozess, vor allem die Due-Diligence-Prüfung. Viele Unternehmen sind auf so einen Prozess gar nicht vorbereitet, deshalb unterstützen wir sie dabei.

40
MITARBEITER

Wirtschaftsforum: 2020 war ein schwieriges Jahr für viele Unternehmen. Welchen Einfluss hatte die Pandemie auf die Daiwa Corporate Advisory GmbH?

Wirtschaftsforum: Aus welchem Grund brauchen die Unternehmen eine Finanzberatung wie Daiwa Corporate Advisory?

Stefan Jaecker: Wir dachten erst, dass das COVID-Jahr für uns ein schwieriges Jahr wird. Aber entgegen den Erwartungen hatten wir ein sehr gutes Jahr, konnten international und insbesondere auf europäischer Ebene sehr gut abschneiden. Einer der Gründe ist unser breites Produktportfolio im Sinne der Beratung. Bei den Themen M&A und der Refinanzierung waren einige Sektoren stärker betroffen. Für die Zukunft glauben wir, dass unsere Beratung bei Restrukturierungen, gerade was die Bilanz angeht, ansteigen wird. Einige Unternehmen werden Liquidität suchen und sich von

Stefan Jaecker: Dafür gibt es verschiedene Gründe. Für den Unternehmer, der nicht jeden Tag sein Unternehmen verkauft, sind wir ein wichtiger Partner. Wir machen das jeden Tag, kennen die Abläufe und wissen, wie wir die Transaktionen strukturieren müssen. Außerdem haben wir ein breites internationales Netzwerk und wissen, wo die interessanten Käufer sitzen. Von diesem Netzwerk profitieren die Corporates, die global vertreten sind, ebenfalls. Wir kennen die Märkte und auch

A unique global platform

Over 500 advisory professionals throughout the US, Asia and Europe



Globale Expertise: Über 500 Experten beraten Corporates und Unternehmen in Europa, Asien und Nordamerika



CEO Stefan Jaecker ist seit 2013 Teil des Führungsteams von Daiwa Corporate Advisory

Unternehmensteilen trennen, was wiederum den Käufern neue Möglichkeiten eröffnen wird. Die Transaktionsdynamik wird zunehmen. Gewinner der Krise sind auf jeden Fall der Technologie- und Softwaresektor, der Bereich Healthcare und Unternehmen rund um das Thema Infrastruktur. Wir haben Teams für diese unterschiedlichen Sektoren und können unsere Kunden hier mit unserer gesamten Expertise unterstützen.

Wirtschaftsforum: Welche sind Ihre Hauptzielgruppen und Märkte?

Stefan Jaecker: Zum einen arbeiten wir mit Unternehmen und Corporates, die bereits transaktionserfahren sind. Das ist der Sektor der sogenannten Finanzinvestoren und Private Equities, der extrem Deal-fokussiert ist. Unsere andere Zielgruppe sind die kleineren Unternehmen und Unternehmer, gerade im Mittelstand, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft sind. Damit sind wir

entweder Sparringspartner oder eben direkter Partner unserer Kunden. Mit DC Advisory sind wir in Nordamerika, Asien und Europa vertreten. Ddamit haben wir einen lokalen Zugang zu den verschiedenen Regionen der Welt. Das ist eine gute Basis für weiteres Wachstum.



KONTAKTDATEN
Daiwa Corporate Advisory GmbH
Neue Mainzer Straße 1
60311 Frankfurt am Main
Deutschland
☎ +49 69 9720040
info-frankfurt@dcadvisory.com
www.dcadvisory.com



“

„1000 Dank für die super Zusammenarbeit und für den sehr fundierten Bericht über Hallstein Wasser!“

So bewertet

**Annette Zierer, Geschäftsführerin –
ziererCOMMUNICATIONS**
die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum



Der Bericht über Hallstein Wasser auf
wirtschaftsforum.de



“

„Der Artikel ist sehr gut geschrieben und meine Aussagen konnten Sie genau wiedergeben. Ich habe selten ein so gut wiedergegebenes Interview gelesen. Herzlichen Dank.“

So bewertet

Serge Egger von der Firma, **ecoleo by Fust AG**
die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum



Das Interview der ecoleo by Fust AG auf
wirtschaftsforum.de

„Wir entwickeln das, was unsere Kunden benötigen!“

Über ihr weltweites Vertriebsnetz beliefert die SPIR STAR® AG Kunden in vielen Ländern mit ihren thermoplastischen Höchstdruckschläuchen. Auf einem hochmodernen Maschinenpark fertigt das Unternehmen aus dem südhessischen Rimbach Schläuche mit Innendurchmessern zwischen 3 und 25 mm, die dank ihrer spiralisierten Stahleinlagen Drücken bis 4.000 bar standhalten können.

Wirtschaftsforum: Herr de Graaf, Sie sind Geschäftsführer eines mittelständischen Familienunternehmens. Bitte erzählen Sie uns etwas über die Geschichte der SPIR STAR® AG.

Ruben de Graaf: Als Abteilung für Höchstdruckschläuche des auch heute noch existierenden Herstellers von Polyurethanschläuchen, der PAPUREX GmbH wurden wir 1981 in Mörlenbach-Mumbach gegründet. Nachdem sich diese Abteilung in den folgenden Jahren sehr rasant entwickelt hatte,

wurde sie 1989 in ein eigenständiges Unternehmen, die SPIR STAR® GmbH, überführt. Die drei Familien der damaligen Gründer – Werner Büchner, Gerhard Strobach und meines Vaters Walter de Graaf – sind bis heute Eigentümer des Unternehmens. In den folgenden Jahrzehnten ist das Unternehmen weiter gewachsen, hat sich stark internationalisiert und wurde 2001 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.

Wirtschaftsforum: Wie sind Ihre heutigen Strukturen?

Ruben de Graaf: Neben der SPIR STAR® AG hier in Rimbach haben wir mehrere eigenständige Schwesterfirmen in Houston in den USA, in Singapur sowie in Shanghai. Hinzu kommt die SPIR STAR® Frankreich als 100%iges Tochterunternehmen von SPIR STAR® Deutschland. Von unseren rund 165 Beschäftigten weltweit arbeiten mehr als 100 in Deutschland. Unser Umsatz lag 2020 bei über 15 Millionen EUR in Deutschland. Wegen Corona hatten wir jedoch gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von etwa 20% zu verzeichnen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr aktuelles Portfolio aus? Sind das Standardprodukte oder fertigen Sie individuell nach den Vorgaben Ihrer Kunden?

Ruben de Graaf: Es sind auf keinen Fall Standardprodukte. Wir sind in einem absoluten Nischenmarkt tätig. Weltweit produzieren nur eine Handvoll Firmen thermoplastische Höchstdruckschläuche. Wir entwickeln das, was unsere Kunden benötigen. Hier geht es natürlich um Drücke, um Nennweiten und um die Stoffe, die durchfließen können.

Interview mit



Ruben de Graaf,
Geschäftsführer
der SPIR STAR® AG



Alle Schläuche sind 'Made in Germany': Firmensitz im südhessischen Rimbach



Produkte für die ganze Welt: Luftaufnahme des Unternehmensgeländes in Rimbach



Hält stärksten Drücken stand: UHP-X mit 5 mm Innendurchmesser

ßen. Wir sind sehr nahe beim Kunden und bei seinen Bedürfnissen.

Wirtschaftsforum: Wo werden Ihre Schläuche eingesetzt?

Ruben de Graaf: Ein Anwendungsgebiet ist die Wasserstrahltechnik, aus der wir auch ursprünglich stammen. Außerdem werden unsere Schläuche in der Öl- und Gasindustrie eingesetzt sowie in der Hydraulik. Seit einigen Jahren befassen wir uns auch mit der Wasserstofftechnik, die sich in der jüngsten Zeit sehr dynamisch entwickelt hat.

Wirtschaftsforum: Beschreiben Sie uns doch bitte einmal das Konstruktionsprinzip Ihrer Höchstdruckschläuche.

Ruben de Graaf: Unsere Schläuche werden aus mehreren Materialien hergestellt. Dazu gehört eine Innenseele aus Kunststoff. Mittels eines speziellen Verfahrens werden zwei bis acht Drahtlagen auf diese Innenseele aufgebracht.

Anschließend wird noch eine Außenhaut als Korrosionsschutz auf dieses Stahlgeflecht extrudiert.

Wirtschaftsforum: Sie sprachen von weltweit nur wenigen Wettbewerbern in Ihrer Branche. Was unterscheidet Sie von diesen Mitbewerbern? Was sind Ihre USPs?

Ruben de Graaf: Ganz stark unterscheiden wir uns mit unserem guten und schnellen Service den Kunden gegenüber sowie auch unseren teils zertifizierten Produkten. Als einziger Hersteller weltweit sind wir mit unserem 6-mm-Wasserstoffschlauch nach der ISO 19880-5 zertifiziert. Die Entwicklung und Produktion findet ausschließlich an unserem Standort in Deutschland statt. Das Prädikat 'Made in Germany' hat für uns einen hohen Stellenwert.

Wirtschaftsforum: Wie vertreiben Sie Ihre Produkte außerhalb von Deutschland?

Ruben de Graaf: Das geschieht über unsere Tochter- und Schwesterfirmen sowie über weltweite Vertriebspartnerschaften. Unsere Exportquote liegt bei mehr als 80%. Unser wichtigster und größter Markt ist die USA, der zweitgrößte China. Doch auch das europäische Ausland ist für uns sehr wichtig.

Wirtschaftsforum: Wie sieht der Markt generell zurzeit aus?

Ruben de Graaf: Die Umstellung vieler chinesischer Werften vom Sand- zum Wasserstrahlen beim Abtragen alter Lackschichten hat uns einen deutlichen Boom beschert. Auch die rasante Entwicklung der Wasserstofftechnologie beschert uns eine wachsende Nachfrage.

Wirtschaftsforum: Welche Themen beschäftigen Sie mit Blick auf die Zukunft?

Ruben de Graaf: Wir haben in der Vergangenheit – auch wegen Corona – an virtuellen Messen teilgenommen. Das war jedoch für uns nur schwer umzusetzen. Wir sind davon überzeugt, dass sich Präsenzmessen – zum Bei-

KONTAKTDATEN



SPIR STAR® AG
Auf der Rut 7
64668 Rimbach-Mitlechtern
Deutschland
☎ +49 6253 98890
✉ +49 6253 988933
info@spirstar.de
www.spirstar.de

spiel die Hannover Messe – nicht dauerhaft durch virtuelle Formate ersetzen lassen. Wir werden oft als Experten zum Thema Wasserstoff angefragt und wollen uns in diesem Bereich eine stabile Marktposition schaffen und ausbauen. Des Weiteren haben wir bereits einige Umsetzungen im Bereich der Biodiversität durchgeführt und kooperieren hier mit der Heinz Sielmann Stiftung. Unsere internen Umweltprozesse werden immer weiter ausgebaut. Zudem möchten wir unseren Standort sichern sowie unsere Qualität weiter halten und optimieren. Hierfür suchen wir für unser innovatives Unternehmen Fachkräfte.



Wachstumssparte Wasserstoff: Hydrogenschlauch

Systemlieferant mit Kompetenz in Edelstahl

Als Systemlieferant begleitet die KUGEL Edelstahlverarbeitung GmbH aus Viechtach ihre Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen mit der Fertigung hochwertiger Produkte. Mit einer Produktionsfläche von rund 6.000 m² übernimmt das Unternehmen zumeist Projektgeschäfte und Sonderanfertigungen und verarbeitet dabei Jahr für Jahr mehrere Hundert Tonnen Edelstahl.

Interview mit



*Stephan Daiminger,
Geschäftsführer
der KUGEL Edelstahl-
verarbeitung GmbH*



Im Fokus: Geschäftsführer Stephan Daiminger bei einem Vortrag



Eines von vier Geschäftsfeldern: Catering

Wirtschaftsforum: Herr Daiminger, zu Beginn unseres Gesprächs erzählen Sie uns doch bitte etwas zur Geschichte der KUGEL Edelstahlverarbeitung GmbH.

Stephan Daiminger: Gegründet wurde unser Unternehmen 1954. Den Einstieg in die Edelstahlproduktion für die Gastronomie haben wir 1969 vollzogen. Bis heute verarbeiten wir übrigens ausschließlich Edelstahl, Aluminium, Kupfer und Messing, also keinen Schwarzstahl. Ein weiterer

Meilenstein ist das Thema Tiefziehen mit einer Anlage, wie es sie in Europa kein zweites Mal gibt. Wir haben eine 4.000-Tonnen-Pressen mit automatischem Werkzeugwechsler. 1995 haben wir als weiteres Segment die Medizintechnik hinzugenommen. Dazu gehören Labor- und Pathologieausstattungen sowie die Ausrüstung von Krankenhäusern. Ein weiteres wichtiges Jahr ist 2001, in dem wir als Systemlieferant für die Schienen- und Fahrzeugtechnik gestartet sind. Wichtig ist auch

2012 die Übernahme unserer Firma durch das Unternehmen Blanco Professional, das wiederum zur Blank & Fischer Familienholding gehört. Für uns ist es ein großer Vorteil, unter dem Dach dieser familiengeführten Unternehmensgruppe mit über 8.300 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,2 Milliarden EUR zu sein. 2020 erfolgte die Zertifizierung nach IRIS, einer speziellen Norm für die Bahntechnik.

Wirtschaftsforum: Wie ist Ihre heutige Struktur? Gibt es weitere Standorte außerhalb von Viechtach?

Stephan Daiminger: In Viechtach haben wir zwei Werke: ein Hauptwerk, in dem sich auch die Verwaltung befindet, sowie einen zweiten, reinen Produktionsstandort. Aktuell beschäftigen wir rund 120 Mitarbeiter und erwirtschaften etwa 20 Millionen EUR Umsatz. Nach Steigerungen in den vergangenen Jahren wollen wir diesen Umsatz stabil halten. Wir leben zu 80 bis 85% vom Objektgeschäft und von Sonderanfertigungen. Wir sind kein klassischer industrieller Serienfertiger. Deshalb sind für uns die vier unterschiedlichen Geschäftsfelder Railway, Medical mit Labor- und Pathologieausstattung, Catering und Industrial sehr wichtig, da wir damit Schwankungen untereinander leichter ausgleichen können.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr persönlicher Werdegang im Unternehmen aus?



Systemlieferant: Bordbistro eines ICE

Stephan Daiminger: Ich bin seit 2016 bei KUGEL, war zunächst Technischer Leiter und bin seit 2018 Geschäftsführer. Dabei kümmere ich mich sowohl um das operative wie auch um das strategische Geschäft. Mir ist es sehr wichtig, den Zugang zur Basis nicht zu verlieren und auch weiterhin das 'Rauschen' in der Produktion wahrzunehmen. Dabei darf man jedoch nie den Markt aus dem Blick verlieren und muss die Trends der Zukunft stets beobachten. Dazu gehört eben auch die stetige Erweiterung der Geschäftsfelder, so wie wir es in der Vergangenheit auch gemacht haben.

Wirtschaftsforum: Wo liegen die zukünftigen Schwerpunkte von KUGEL?

Stephan Daiminger: Die gehen in Richtung Catering, also Küchenmobiliar, Speisenausgabe und Ähnliches. Hier wollen wir uns vom Fertiger von Einzelteilen in Richtung Modulproduzent entwickeln. In unserem Geschäftsfeld Railway machen wir das schon. Wir liefern also nicht nur das bearbeitete Blech, sondern auch die komplette Elektro-, Kälte- und Wassertechnik. Das gesamte System kommt von KUGEL. Das wollen wir auch auf andere Berei-

che ausdehnen. Das Gleiche gilt für die Digitalisierung, die auch immer wichtiger wird.

Wirtschaftsforum: Nennen Sie uns doch bitte ein paar Referenzprojekte und Ihre Zielgruppen.

Stephan Daiminger: Gerne. Wir statten gerade den ICE 4 der Deutschen Bahn mit dem Bordbistro aus. Beim Catering beliefern wir Hotels, Brauereien und Gastronomie. Die Sparte Industrial ist breit gefächert. Hier liegt der Schwerpunkt auf der Lebensmittelbranche.

Wirtschaftsforum: Welchen Stellenwert hat Marketing für Sie?

Stephan Daiminger: Hier wollen wir etwas mehr tun als in der Vergangenheit. Ich persönlich halte individuelle Kontakte jedoch für wichtiger als Onlinekommunikation. Damit werden wir gerade überschwemmt.

Wirtschaftsforum: Was sind für Sie die Stärken von KUGEL?

Stephan Daiminger: Die Qualität muss stimmen. Das ist die wich-

tigste Voraussetzung. Außerdem setze ich auf klassische Werte wie Ehrlichkeit und Vertrauen. Hier muss das gesprochene Wort Bestand haben. Außerdem haben wir eine gute Unternehmenskultur mit zufriedenen Mitarbeitern.

Wirtschaftsforum: Und wie sieht die Zukunft der KUGEL Edelstahlverarbeitung aus?

Stephan Daiminger: Automatisierung und Digitalisierung sind für mich ebenso Themen der Zukunft wie Marketing und Vertrieb. Mir geht es um eine nachhaltige und stabile Entwicklung des Unternehmens sowie die Etablierung von KUGEL als Marke.



KONTAKTDATEN

KUGEL Edelstahlverarbeitung GmbH
 Prof.-Hermann-Staudinger-Straße 6
 94234 Viechtach
 Deutschland
 ☎ +49 9942 9500
 📠 +49 9942 950299
 info@kugel-edelstahl.de
 www.kugel-edelstahl.de



In der Pathologie gefragt: Edelstahlprodukte der Sparte Medical



Wie man sich eine einzigartige Marktposition sichert

LDPE steht für Low Density Polyethylen und ist ein thermoplastischer Kunststoff, der für die Herstellung von Verpackungen aus Folie genutzt wird. Dabei werden die Kunststoffmoleküle mit hohem Druck verpresst. Die Kolben für die entsprechenden Produktionsanlagen werden weltweit nur von zwei Anbietern gefertigt. Einer hat seinen Sitz in Japan. Der andere ist die TRIBO Hartstoff GmbH in Thüringen – Spezialist für die Verarbeitung aller Arten von Hartmetallen und erfahrener Projektpartner an der Seite jedes Kunden.

Interview mit



Reinhard Rose,
Prokurist
der TRIBO Hartstoff GmbH



Pressautomat zum Pressen von Wendeschneidplatten für Zerspanungsanwendungen



Sinterofen für die Herstellung der Hartmetall-Pulvermischungen

TRIBO ist auf die Fertigung von Hartmetallen und Hartmetallwerkzeugen für die Zerspanung, Umformung und den Verschleißschutz spezialisiert. Das Produktortiment umfasst Zerspanungsrohlinge und Stäbe für Fräser, Bohrer, Senker und Reibahlen, Schneidplatten zum Drehen, Fräsen und Schälens sowie Rohlinge und Halbzeuge für Räumwerkzeuge, Umformwerkzeuge und den Verschleißschutz. Außerdem werden Plunger, Buchsen und Ringe für die Kunststoffproduktion hergestellt sowie Stifte, Platten und Formteile für

Bergbau- und Straßenbauwerkzeuge – und das seit 1946. „In der damaligen DDR waren wir das einzige Werk, das Hartmetall gemacht hat, mit zum Schluss 1.500 Mitarbeitern“, erklärt Reinhard Rose, Prokurist und Produktmanager für den Bereich Zerspanung. Heute gehört das Unternehmen mit Sitz in Thüringen zu den weltweit führenden Herstellern von Hartmetallerzeugnissen. Zum Wachstum beigetragen habe maßgeblich die laufende Modernisierung des Maschinenparks, wie Reinhard Rose erläutert: „Wir haben das Werk in den letzten Jah-

ren komplett modernisiert und viel in den Maschinenpark investiert.“ Den vorläufigen Abschluss der kontinuierlichen Wachstumsstrategie markiert eine neue Produktionshalle für die Herstellung von Hartmetallmischungen, die TRIBO für 16 Millionen EUR errichtet hat. Die Produktion des Hartmetallpulvers, die Mischung für die verschiedenen Hartmetallsorten, ist dieses Jahr in die neue Produktionshalle umgezogen.

Einzigartige Produktbereiche

TRIBO gehört zur Jongen Werkzeugtechnik GmbH, einem Her-

steller von Präzisionswerkzeugen für die Metall- und Kunststoffbearbeitung mit Sitz in Willich, Nordrhein-Westfalen. Mit 220 Mitarbeitern und einem Umsatz von 20 Millionen EUR ist TRIBO vergleichsweise klein, aber im Nischenmarkt für Hartmetallwerkzeuge ganz vorne mit dabei – nicht nur in Sachen Qualität. „Auch von der Produktbreite her sind wir fast einzigartig“, sagt Reinhard Rose. „Und in einem Bereich gibt es weltweit nur zwei Hersteller: uns und eine Firma in Japan. Wir stellen Kolben für LDPE-Anlagen her, mit denen



In der neuen Produktionshalle will TRIBO seine eigenen Hartmetall-Pulvermischungen fertigen



KONTAKTDATEN

TRIBO Hartstoff GmbH
 Gewerbepark Am Bahnhof 28
 36456 Barchfeld-Immelnborn
 Deutschland
 ☎ +49 3695 6810
 📠 +49 3695 622554
 zentrale@tribo.de
 www.tribo.de

Verpackungen aller Art aus Folie hergestellt werden. Das Material hierfür ist Weich-Polyethylen, oder LDPE, das steht für Low Density Polyethylen.“ Das Unternehmen deckt mit seinen Erzeugnissen ein sehr breites Anwendungsspektrum ab und produziert in 30 verschiedenen Hartmetall-Qualitäten. „Wir fertigen grundsätzlich individuell, je nach Kundenanforderung“, erklärt Reinhard Rose. „Neben Preis, Qualität und Lieferzeit ist gute Beratung wichtig; wir entwickeln Projekte oft gemeinsam mit dem Kunden. Unsere hohe Produktqualität ist

weltweit anerkannt, das ist das A und O, wir gehen individuell auf die Wünsche des Kunden ein, wir machen alles mit, was technisch möglich ist.“

Eigene Stromproduktion

TRIBO beliefert alle Arten von Werkzeugherstellern, hauptsäch-

lich in Deutschland, Polen, Tschechien, Österreich, Italien und der Schweiz. „Wir sind weltweit aktiv, aber der Fokus liegt auf dem deutschsprachigen Markt und den Nachbarländern“, erläutert Reinhard Rose. „Das soll auch in den nächsten Jahren so bleiben.“ Ein großes Thema für TRIBO ist

der zunehmende Fachkräfte- und Nachwuchsmangel. „Wir könnten sofort 20 Facharbeiter einstellen“, so Reinhard Rose. „Damit die Firma weiterwachsen kann, müssten wir die Belegschaft um 10% vergrößern. Den Beruf des Hartmetallers gibt es allerdings nicht, wir nehmen Quereinsteiger jeder Richtung und lernen die Leute dann an. Außerdem bilden wir natürlich aus.“ Für das laufende Jahr hat sich TRIBO zum Ziel gesetzt, die neue Mischungsfer-tigung in Betrieb zu nehmen und neue Arbeitskräfte zu gewinnen. Ab Herbst soll auch wieder ver-



Wir könnten sofort 20 Facharbeiter einstellen.

*Reinhard Rose,
 Prokurist*



Das Sortiment beinhaltet eine große Auswahl an Hartmetallteilen für die Zerspanung und Umformung



Kolben und Führungsringe für Pumpen in höchster Qualität und Präzision

stärkt der Außendienst zum Einsatz kommen. „Die waren fast ein Jahr zu Hause“, sagt Reinhard Rose. Langfristig will man bei gleichbleibend hoher Qualität noch flexibler am Markt reagieren, die Lieferzeiten weiter verkürzen und den Aktionsradius in Richtung Osteuropa erweitern.

PRODUKT IM FOKUS

Standsome Das Upgrade für den Schreibtisch

8 Gründe für den Standsome

Es gibt viele gute Gründe für das Arbeiten mit dem Standsome. Suchen Sie sich Ihren aus.

1. Gesundheit und Karma
2. Flexibel und passend
3. Handlich und spontan
4. Nicht billig. Sondern günstig. Und clever.
5. Schmales Geld
6. Wertig und echt
7. Den Rücken frei halten
8. Gutes tun

Quelle: www.standsome.com

Der Standsome

Der Standsome. Ganz jung und doch schon Kult. Ein Stehschreibtisch, ein Aufsatz, eine Erleichterung. Ein Möbelstück, ein Gadget, eine Aufwertung. In jedem Fall ist der Standsome höhenverstellbar, stabil, praktisch und ein Schlüssel zum gesunden Arbeitsalltag. Echte Handwerksqualität. Made in Germany.

Standsome steht für einen gesunden Arbeits- und Lebensstil. Um diese Themen ganzheitlich zu betrachten, haben wir einen Experten:

Prof. Dr. Daniel Kaptain ist Dozent und Gesundheitswissenschaftler an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. Er berät Unternehmen im Bereich BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement), Fitness und Healthcare rund um den Arbeitsplatz.

Quelle: www.standsome.com

Zum Interview

 wirtschaftsforum.de
webcode: 63951

 YouTube
z0KQP911N90

Standsome
WORKLIFESTYLE

KONTAKTDATEN

Standsome | Friedrich & Patriz Möbel UG
Mombacher Straße 2a · 55122 Mainz · Deutschland
www.standsome.com

Kontakte

Paul Vahle GmbH & Co. KG
Westicker Straße 52
59174 Kamen
Deutschland
☎ +49 2307 7040
✉ +49 2307 704444
info@vahle.de
www.vahle.de

Prio Event Management GmbH
Roennebergstraße 3A
12161 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 25757280
✉ +49 30 257572828
info@prio-gmbh.de
www.prio-gmbh.de

SPiR STAR® AG
Auf der Rut 7
64668 Rimbach-Mitlechtern
Deutschland
☎ +49 6253 98890
✉ +49 6253 988933
info@spirstar.de
www.spirstar.de

ACTIA I+ME GmbH
Dresdenstraße 17-18
38124 Braunschweig
Deutschland
☎ +49 531 387010
✉ +49 531 3870188
info@ime-actia.de
www.ime-actia.de

IMA Materialforschung und
Anwendungstechnik GmbH
Wilhelmine-Reichard-Ring 4
01109 Dresden
Deutschland
☎ +49 351 88370
✉ +49 351 88376312
ima@ima-dresden.de
www.ima-dresden.de

KUGEL Edelstahlverarbeitung GmbH
Prof.-Hermann-Staudinger-Straße 6
94234 Viechtach
Deutschland
☎ +49 9942 9500
✉ +49 9942 950299
info@kugel-edelstahl.de
www.kugel-edelstahl.de

CBM CONSULT
Personal Leadership
Zum Himmelreich 11
49082 Osnabrück
Deutschland
☎ +49 541 76018557
✉ +49 541 76018555
info@cbm-consult.de
www.beate-hagedorn.com
1U-leadership.com

Daiwa Corporate Advisory GmbH
Neue Mainzer Straße 1
60311 Frankfurt am Main
Deutschland
☎ +49 69 9720040
info-frankfurt@dcadvisory.com
www.dcadvisory.com

TRIBO Hartstoff GmbH
Gewerbepark Am Bahnhof 28
36456 Barchfeld-Immelnborn
Deutschland
☎ +49 3695 6810
✉ +49 3695 622554
zentrale@tribo.de
www.tribo.de

Kostenloses Unternehmensprofil

Unter nachfolgendem Link können Sie die Daten zum **kostenlosen Unternehmensprofil** eintragen.

www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag

Das Ausfüllen wird ca. **5 Minuten** dauern.

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich

INTERVIEWS THEMENWELTEN UNTERNEHMEN EXPERTENWISSEN NEWS WIFO TO GO

Unternehmen

Wonach suchen Sie?

Filtern nach Tags: Filtern nach Land: Sortieren nach: Titel Aufsteigend

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Aeris GmbH PREMIUM
aeris

Angelini Pharma Österreich GmbH PLUS
ANGELINI

AWK Verschlüsse GmbH & Co. KG PLUS
AWK VERSCHLÜSSE

Unternehmensprofil Premium

vpz.

VPZ Verpackungszentrum GmbH

Unternehmensprofil

Algemeines Informationen zum Unternehmen

Das VPZ Verpackungszentrum hat sich auf den Vertrieb und die Entwicklung von taugenen Verpackungen spezialisiert. 2013 gelang die Marktdurchdringung mit den Packatur® Cellulose Netzschläuchen aus LERENING® Multi-Bioplast-Cellulose, einer Wärrschicht, die inzwischen von allen führenden Supermarktketten Europas für Biofood & Gemüse abgesetzt wird und derzeit den internationalen Markt von Neuseeland über Südafrika bis Kanada und den USA erobert.

Produktkategorie: Biostrappellen, Biostrappellen, Biostrappellen

Produkte: Packatur® Cellulose Netzschlauch, Packatur® Biostrappellen, Packatur® Cellulose Mülleinbeutel

Branchen: Handel & Einzelhandel, Handel & Einzelhandel, Handel & Einzelhandel

Portale der VPZ Verpackungszentrum GmbH

Packatur® Cellulose Netzschlauch

Packatur® Biostrappellen

Kenban Boards Zeitfassung für Teams

Interessiert?
+49 5971 92164-0

NEU!

WIRTSCHAFTSFORUM SHOWROOMS



www.wirtschaftsforum.de/showrooms

