

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Aus der Vogelperspektive sieht man mehr**

mit Hans J. Stahl, President & CEO der Aerodata AG, Seite 04

Porträts:

- › **BRUGG German Pipe GmbH**, Seite 12
- › **UNOX Deutschland GmbH**, Seite 24

## Starker Mittelstand

**04**



**Hans J. Stahl,**  
President & CEO  
der Aerodata AG

**06**



**Dr. Ulrich Striebl,**  
Business Unit Director  
DACH, BeNeLux,  
Nordics  
der MediWound GmbH

**08**



**Dick van Aalsburg,**  
Geschäftsführer  
der Van Aalsburg B.V.

**10**



**Harald Reichel,**  
Geschäftsführer  
der SÜHAC GmbH  
Industriervertretungen

**14**



**Boqi Li,**  
HR & Strategy  
der ZNSHINE PV TECH  
GmbH

**16**



**Sabine Rademacher-  
Anschütz,**  
Geschäftsführerin  
der apra-norm Elektro-  
mechanik GmbH

**18**



**Lars Ambrosy,**  
Geschäftsführer  
der LASE Industrielle  
Lasertechnik GmbH

**20**



**Andreas Blankenhorn,**  
Geschäftsführer  
der Partex Marking  
Systems GmbH

**24**



**Salvatore Russo,**  
Geschäftsführer  
der UNOX Deutschland  
GmbH

**26**



**Dipl.-Ing. Henning  
Vogler,**  
Geschäftsführer  
der Armbruster  
Engineering  
GmbH & Co. KG

**28**



**Dr. Axel Auweter, (li.)**  
CTO und  
**André Singer,**  
COO  
der MEGWARE  
Computer Vertrieb und  
Service GmbH

**30**



**Stefan Wahle,**  
Geschäftsführer  
von Wolters Kluwer  
Tax & Accounting  
Deutschland

**12**



**Ralf Thiel,**  
Geschäftsführer  
der BRUGG German  
Pipe GmbH

**22**



**Alexander August,**  
Geschäftsführer  
der AEM August Elek-  
trotechnik GmbH

**32**



**Udo Hoffmann,**  
Vice President und  
General Manager Ger-  
many and Austria Otis,  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung von  
Otis Deutschland

**NUMMER 1**  
Interviews mit  
Geschäftsführern und Managern  
Mehrere Tausend persönlich  
geführte Interviews pro Jahr.

**Jetzt anrufen!**  
**(+49) 5971 92164-0**  
Wir informieren Sie gerne.

## Unternehmensprofil auf Wirtschaftsforum.de anlegen

- Registrieren Sie Ihr Unternehmen kostenlos
- Stellen Sie Ihre Produkte vor
- Erhöhen Sie die Reichweite im Internet

**Hier kostenlos registrieren**

Wirtschaftsforum - wir nehmen Wirtschaft persönlich.

**W** Folgen Sie uns  
auf Facebook

[hier klicken](#)

Kontakt Seite 35



# Aus der Vogelperspektive sieht man mehr

Flugvermessung bezeichnet die regelmäßige Bewertung von Navigationshilfen, um sicherzustellen, dass sie sicher und genau sind. Spezialflugzeuge, die mit einer Reihe Sensoren ausgestattet sind, nehmen die Vermessung aus der Luft vor. Als Weltmarktführer für Flight Inspection Systems gilt die Aerodata AG aus Braunschweig. Im Interview mit Wirtschaftsforum erzählt President und CEO Hans J. Stahl über den Werdegang eines Hidden Champions und die neuesten Entwicklungen auf dem Gebiet.

**Wirtschaftsforum:** Herr Stahl, Aerodata ist ein Paradebeispiel eines mittelständischen Hidden Champions, der seine Markt-nische komplett erobert hat. Wie haben Sie es geschafft, Ihren Wettbewerbern davonzufiegen?

**Hans J. Stahl:** Der Schlüssel zum Erfolg liegt für uns in der Tatsache, dass wir auch sehr komplexe Lösungen mühelos umsetzen können. Dafür sind wir bekannt. Einfach kann ja jeder; komplexe

Herausforderungen hingegen be-dürfen eines viel höheren Niveaus an Fachwissen. Dieses Fachwissen haben wir durch unsere 25-jährige Erfahrung erworben. In unserem Kerngebiet der Flugvermessung sind wir seit 25 Jahren Marktführer mit einem Marktanteil zwischen 65% und 75%.

**Wirtschaftsforum:** Man kann von einem gebundenen Markt sprechen, wenn es um die Flugvermessung geht. Schließlich

sind diese Inspektionen durch die Behörden vorgegeben. Haben Sie auch andere Tätigkeitsfelder?

**Hans J. Stahl:** Neben der Flugvermessung bieten wir auch Überwachungsflugzeuge. Für beide Bereiche werden Serienflugzeuge mit unseren zum Teil selbst entwickelten Sensoren und Systemen umgerüstet. Bei der Flugüberwachung gibt es durch das weltweit steigende Verkehrsaufkommen und die zunehmenden Flücht-

**Interview mit  
Hans J. Stahl,  
President & CEO  
der Aerodata AG**

lingsströme einen ständig wachsenden Bedarf. Unsere speziell angepassten und ausgerüsteten Flugzeuge sind unter anderem für Aufgaben wie Search & Rescue, Meeres- und Landüberwachung, Grenzüberwachung, Fischerei-kontrolle, Katastrophenschutz



Überwachungsflugzeuge: Mit den hochempfindlichen Sensoren der Aerodata AG ausgestattet, können große Flächen überwacht werden



Seefernaufklärung mit 3rd KingAir



Ein wichtiger Firmen-USP: Das Optimare SLAR Seitensicht radar für das Aufspüren von Ölteppichen und die Überwachung von Fischfangaktivitäten

und Krankentransporte bestens geeignet. Vor fünf Jahren haben wir mit der Einführung von Seefernaufklärungsflugzeugen ein weiteres Geschäftsfeld erobert. Mit AeroMission, unserem integrierten Missionsmanagement-System, bieten wir eine Lösung für jegliches luftgestütztes Überwachungsszenario. Hier bieten wir hochsensible Sensoren zur Sicherheitsüberwachung über Land und Wasser. Je nach Kundenanforderung können wir das Flugzeug mit Infrarot-, Tageslicht- und Nachtsichtkameras, Suchradarsystemen, Peilsystemen für die Suche und Bergung von Menschen in Not, taktischen Breitbandpeiler und COMINT-, SIGINT- und ELINT-Sensoren ausstatten.

**Wirtschaftsforum:** Flugzeuge, die mit Ihren Sensoren ausgestattet sind, können auch einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz leisten. In welchen Bereichen werden sie eingesetzt?

**Hans J. Stahl:** Aus der Luft bekommt man natürlich eine ganz andere Perspektive. Umweltgefährdungen wie Ölverschmutzungen auf der Wasseroberfläche oder Ansammlungen von Kunststoffmüll können so aufgespürt werden. Für den Umweltbereich haben wir zwei einzigartige Sensortechnologien entwickelt. Erstens haben wir einen Sensor, der die Analyse per Mikrowellenradiometrie ermöglicht. Damit können Tag und Nacht hochpräzise Messungen von Ölschichtdicken gemacht werden. Mit unserem Laserfluorosensor

können wir verschiedene Arten von Öl unterscheiden. Durch die Feinanalyse können wir Rohöle von raffinierten Ölen unterscheiden. Dadurch kann das optimale Dispersionsmittel gewählt werden, um die Verschmutzung zu beseitigen.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind stark in der Forschung und Entwicklung engagiert. In welche Richtung wird sich der Markt Ihrer Meinung nach in Zukunft entwickeln?

**Hans J. Stahl:** Die Entwicklungen gehen derzeit in sehr spannende Richtungen. Im Bereich der Flugvermessung beginnen wir mit Drohnen zu arbeiten. Dies ist deswegen möglich geworden, weil die Produkte kleiner und leichter geworden sind, aber auch leistungsfähiger. Dies bedeutet, dass wir für die Überwachung deutlich kleinere Flugzeuge einsetzen können, was Kostenersparnisse bringen wird. In der Seefernaufklärung erwarten wir eine hohe Nachfrage. Wir arbeiten aktuell an einem Forschungsprojekt, das ein neues Produkt für die Aufspürung von Kunststoffverschmutzungen im Meer erstellen soll.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Ziele für die nächsten Jahre?



#### KONTAKTDATEN

Aerodata AG  
Hermann-Blenk-Straße 34-36  
38108 Braunschweig  
Deutschland

+49 531 23590

+49 531 2359158

mail@aerodata.de

www.aerodata.de



Mit der Mikrowellenradiometrie kann die Dicke von Ölteppichen bestimmt werden

**Hans J. Stahl:** Wir wollen als Unternehmen weiter wachsen und von Skaleneffekten profitieren. Das heißt, wir wollen weg vom individuellen Maßanzug und hin zur Flottenlösung. Das können wir nur erreichen, wenn wir weiterhin motivierte und talentierte Ingenieure anziehen. Daher sind wir gleichzeitig Ausbildungsunternehmen und pflegen eine sehr transparente, freundliche Atmosphäre. Wir wollen sowohl unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern eine klare Perspektive bieten.

Das fliegende Auge: Flugzeuge, die mit Sondersensoren ausgestattet sind, können viel mehr 'sehen'



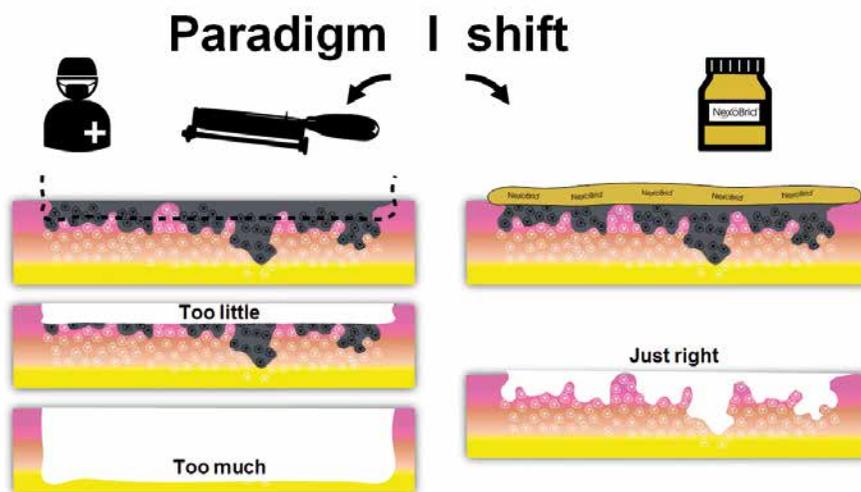
# „Auf Brandkatastrophen vorbereitet sein“

Die Heilung schwerer Verbrennungen ist häufig mit wiederholten chirurgischen Eingriffen verbunden. Das israelische Unternehmen MediWound hat ein Medikament entwickelt, mit dem schwere Brandverletzungen effektiv und gewebeschonend behandelt werden können. Dr. Ulrich Striebl, Business Unit Director DACH, BeNeLux and Nordics der MediWound Germany GmbH in Rüsselsheim, sprach mit Wirtschaftsforum darüber, wie davon weltweit Brandopfer profitieren und woran das Unternehmen außerdem forscht.

## Interview mit



**Dr. Ulrich Striebl,**  
Business Unit Director  
DACH, BeNeLux, Nordics  
der MediWound GmbH



Paradigmenwechsel: NexoBrid eröffnet neue Möglichkeiten in der Behandlung von Verbrennungswunden

**Wirtschaftsforum:** Herr Striebl, wann wurde MediWound gegründet und welche Idee lag dem zugrunde?

**Dr. Ulrich Striebl:** Das Unternehmen MediWound wurde 2001 in Israel von einem plastischen Chirurgen gegründet. Seine Vision war, die Verbrennungschirurgie mit einem neuen enzymatischen Débridement zu revolutionieren. Nachdem zahlreiche Studien durchgeführt worden waren, wurde 2012 das Medikament NexoBrid zugelassen. Als Vertriebs- und Marketingorganisation für

Europa wurde 2013 die MediWound Germany GmbH gegründet.

**Wirtschaftsforum:** Wofür wird dieses Medikament eingesetzt?

**Dr. Ulrich Striebl:** Mit NexoBrid liefern wir ein einzigartiges Medikament zur Entfernung von Verbrennungsschorf bei schwer brandverletzten Patienten. Es wird auf der Basis nachwachsender Rohstoffe, dem Stamm der Ananas, hergestellt. Daraus wird ein reines Enzym auf Bromelainbasis gewonnen. Das aufgetragene Medikament bleibt vier Stunden

auf der Wunde und wird dann vom Chirurgen abgetragen. Die Wunde ist dann frei von jeglichem verbranntem Material. Es wird also ausschließlich geschädigtes Gewebe entfernt und gesundes bleibt erhalten. Das erhöht die Chance, dass die Wunde ohne weitere chirurgische Eingriffe abheilen kann. NexoBrid ist bereits europaweit etabliert.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es weitere Produkte von MediWound?

**Dr. Ulrich Striebl:** Ja, mit EscharEx haben wir, ebenfalls auf

Bromelainbasis, ein Medikament für chronische Wunden entwickelt. Es erzeugt ein sauberes Wundbett und ermöglicht so die Heilung. Hier befinden wir uns derzeit in Phase-III-Studien und rechnen für 2025 mit der Vermarktung. Wir wollen diese spezielle Enzymtechnologie noch breiter einsetzen. Es hat sich gezeigt, dass sie auch in Bereichen des kleinzelligen Karzinoms wirkt. Ein entsprechendes Medikament mit dem Namen MW005 befindet sich in der Entwicklung.

**Wirtschaftsforum:** Können Sie uns ein paar Zahlen zum Unternehmen nennen?

**Dr. Ulrich Striebl:** MediWound Germany beschäftigt 20 Mitarbeiter. Weitere 80 sind bei unserer Muttergesellschaft in Israel angestellt. NexoBrid steht für jeden Patienten weltweit zur Verfügung. In Europa liegt unser Jahresumsatz bei rund vier Millionen EUR.

## NexoBrid® in Zahlen

> 9000 Patienten behandelt	> 95 Publikationen
> 120 Anwendungszentren	50 Länder
2 strategische Partner	15 Distributoren



**MW MediWound**

(Stand Februar 2022)

NexoBrid ist seit 2012 zugelassen und hat sich in der Behandlung von Patienten mit schweren Brandverletzungen etabliert

**Wirtschaftsforum:** Noch eine persönliche Frage: Was ist Ihr Antrieb für Ihre Arbeit?

**Dr. Ulrich Striebl:** Ich bin Chemiker und seit 28 Jahren in der pharmazeutischen Industrie, immer in Bereichen, in denen es um schwerwiegende Erkrankungen geht. Meine Lebensphilosophie ist, dass man erst merkt, was alles möglich ist, wenn man es macht. Nichts ist unmöglich.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es ein Thema, das Ihnen im Bereich Ihrer Tätigkeit besonders am Herzen liegt?

**Dr. Ulrich Striebl:** Mir ist es wichtig, das Katastrophenmanagement zu optimieren und auf Brandkatastrophen vorbereitet zu sein. Dazu kann NexoBrid einen wichtigen Beitrag leisten, zumal die Ressourcen von chirurgischen Interventionen bei großen Katastrophen begrenzt sind. Wir sind deshalb mit den entsprechenden

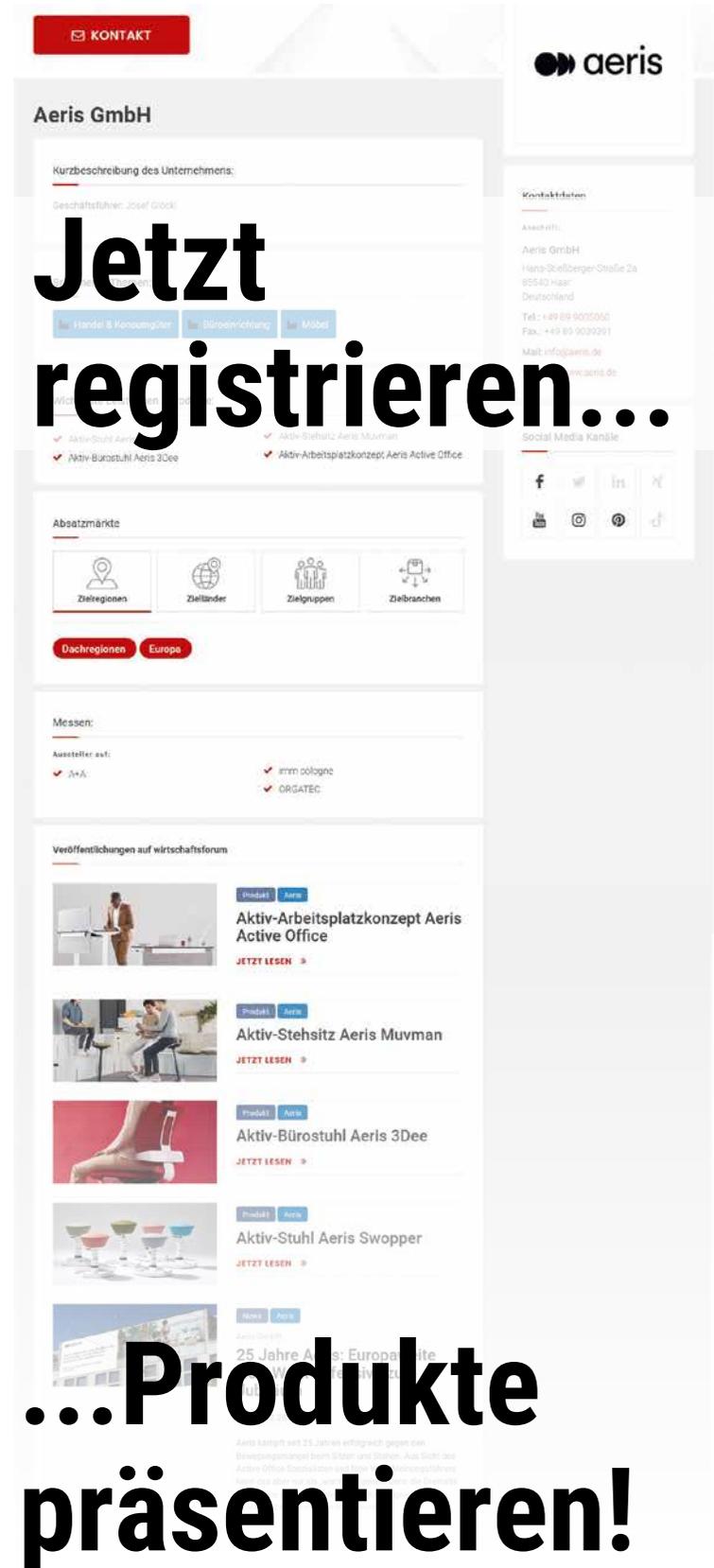
Gremien im Gespräch. Denken wir zum Beispiel an das verheerende Brandunglück in der Diskothek in Rumänien. Viele junge Menschen sind gestorben. Aber viele konnten auch von unserem Medikament profitieren. Bei der Gasexplosion bei BASF 2016 wurden sieben Feuerwehrleute schwer verletzt. Auch sie profitierten alle von NexoBrid.



**KONTAKTDATEN**  
 MediWound Germany GmbH  
 Hans-Sachs-Straße 100  
 65428 Rüsselsheim  
 Deutschland  
 ☎ +49 6142 17659100  
 info@mediwound.com  
 www.mediwound.com

**Neu auf**

**WIRTSCHAFTSFORUM.de**



**KONTAKT**

**AERIS GmbH**

Kurzbeschreibung des Unternehmens:

Geschäftsführer: Josef Gockl

# Jetzt registrieren...

**Kontaktinfos**

Anschrift:  
 AERIS GmbH  
 Hans-Steiffenberger-Größe 2a  
 85540 Haar  
 Deutschland  
 Tel.: +49 89 9030260  
 Fax: +49 89 9030261  
 Mail: info@aris.de  
 www.aris.de

Social Media Kanäle

**Absetzmärkte**

Zielregionen, Zielländer, Zielgruppen, Zielbranchen

Dachregionen, Europa

**Messen:**

Aussteller: axt, J+A, imm cologne, ORGATEC

**Veröffentlichungen auf wirtschaftsforum**

- Aktiv-Arbeitsplatzkonzept AERIS Active Office
- Aktiv-Stehsitz AERIS Muvman
- Aktiv-Bürostuhl AERIS 3Dee
- Aktiv-Stuhl AERIS Swopper

# ...Produkte präsentieren!

25 Jahre AERIS - Europa's Me...  
 AERIS kämpft seit 25 Jahren erfolgreich gegen den...  
 Entwicklungsprozess beim Sitzen und Stehen. Aus dem 1992...  
 Active Office System entstand das innovative...  
 (www.aris.de)

# Nah am Wasser gebaut

Der Schutz von Gewässerböden und die Befestigung von Uferändern zum Schutz vor Erosion unter Verwendung natürlicher Materialien wie Weidenruten sind praktizierter Naturschutz

Holland mit seiner vielfältigen, vom Wasser geprägten Landschaft ist das Mutterland des Wasserbaus. Tradiertes Wissen und seit altersher erprobte Techniken sind dort heute lebendiger denn je, wie die Van Aalsburg B.V. jeden Tag unter Beweis stellt. Das Unternehmen aus Hellow nutzt mit Weidenruten und Weidenholz ein natürliches Material zur Uferbefestigung. Wir sprachen mit Geschäftsführer Dick van Aalsburg über das konsequente Bekenntnis zur Nachhaltigkeit in einem Unternehmen, in dem alles buchstäblich in der Familie bleibt.

**Wirtschaftsforum:** Herr van Aalsburg, die Van Aalsburg B.V. ist ein bereits in 3. Generation geführtes Familienunternehmen. Wann wurde es gegründet und wie ist es heute aufgestellt?

**Dick van Aalsburg:** Unser Unternehmen wurde 1964 von meinem Vater gegründet. Von Anfang an haben wir auf das Naturmaterial Weidenholz gesetzt, wenn auch der Wasserbau, wie wir ihn heute betreiben, erst später hinzukam. Meine sechs Brüder und ich sind alle ins Unternehmen eingestiegen. Heute sind wir noch zu sechst und arbeiten mit 80 Mitar-

beitern und betreiben Wasserbau in ganz Europa, vor allem aber in Holland, Deutschland und Belgien mit Schwerpunkt Uferbefestigung. Wir arbeiten von Hellow aus auf einem Areal von ungefähr 25 ha, wo wir auch einen Teil unseres Baumaterials anbauen. Darüber hinaus haben wir weitere Anbauflächen, die insgesamt 150 ha umfassen. Das Weidenholz schneiden wir übrigens mit einer selbst konstruierten und gebauten Maschine und haben so die gesamte Produktionskette vom Pflanzen über die Aufzucht, das Schneiden und die Verarbeitung in einer Hand. Jährlich verar-



beiten wir 750.000 m<sup>2</sup> an Material und setzen zwischen 10 und 20 Millionen EUR um.

**Wirtschaftsforum:** Was genau umfasst Ihr Portfolio und welche Produkte sind für Sie besonders wichtig?

**Dick van Aalsburg:** Ein Schwerpunkt liegt für uns auf natürlichen Uferbefestigungen: Der Raum zwischen zwei parallel gesetzten Pfahlreihen wird mit Weidenholz aufgefüllt. Kunststoffe oder andere nicht natürliche Materialien braucht es dann nicht mehr. Weiterhin stellen wir Matten aus Wei-

**Interview mit**  
**Dick van Aalsburg,**  
Geschäftsführer  
der Van Aalsburg B.V.

denruten, sogenannte Sinkstücke, für verschiedenen Anwendungsbereiche her, etwa zum Schutz von Ufern oder Gewässerböden vor Erosion. Ein Patent haben wir für eine spezielle Konstruktion aus Weidenholz, mit der sich auf ganz natürliche Weise künstliche Inseln schaffen lassen. In Holland bauen wir viele solcher Inseln, die eine echte Alternative für sogenannte Geotubes sind – mit Schlick gefüllte längliche Säcke aus einem Kunststoffgewebe, die zur Entwässerung eingesetzt

werden. Das Kunststoffgewebe zerfällt im Laufe der Jahre zu Mikroplastik – unsere Naturmaterialien hingegen fügen im Zersetzungsprozess der Natur keinen Schaden zu. Weitere bei unseren Kunden beliebte Produkte sind Flechtzäune aus Weidenholz. Sie fügen sich nicht nur natürlich in die Landschaft ein, sondern sind auch optisch ein Hingucker.

**Wirtschaftsforum:** Das natürliche Material Weidenholz steht bei Ihrem Unternehmen im Mittelpunkt. Ist Nachhaltigkeit generell Ihr Anspruch und wenn ja, wie setzen Sie das im Unternehmen um?

**Dick van Aalsburg:** Wir setzen in mehr als nur einem Aspekt auf Nachhaltigkeit. So versuchen wir, so viel wie möglich natürliche Materialien zu verwenden, neben Weidenholz auch Kokos- und Jutefasern und so wenig wie möglich Kunststoff. Darüber hinaus verwenden wir für die eingesetzten Fahrzeuge und Maschinen einen speziellen HPO-Diesel, der aus Pflanzenresten gewonnen wird, wie etwa aus denen des von uns verarbeiteten Weidenholzes. Ebenso nutzen wir zum Heizen der Firmengebäude kein Gas mehr, sondern verwenden auch dafür einen Teil der bei der Verarbeitung anfallenden Weidenholzreste. Vom allgemeinen Stromnetz sind wir unabhängig, weil wir den Strom, den wir benötigen, über Solarpaneele und Windräder selbst erzeugen – sogar mobil auf speziellen Containern, die wir direkt an unseren jeweiligen Arbeitsplatz mitnehmen können. Auch die Boote, die wir verwen-

den, werden ausschließlich mit Elektromotoren betrieben. So natürlich wie irgend möglich – das ist unser Anspruch für die Gegenwart wie auch für die Zukunft.

**Wirtschaftsforum:** Wie führen Sie das Unternehmen? Haben Sie und jeder ihrer Brüder eigene Aufgabenbereiche und welche Aufgaben haben Sie selbst?

**Dick van Aalsburg:** Tatsächlich gehört jedem von uns jeweils ein Sechstel der Firma und wir arbeiten auch alle zusammen. In der Geschäftsführung bilden einer meiner Brüder und ich ein Duo, wobei mein Bruder eher das Operative managt und ich für den administrativen Bereich verantwortlich bin – aber eben im Sinne von uns allen gemeinsam. Bei uns arbeitet niemand nur für sich allein.

**Wirtschaftsforum:** Dieses 'alle gemeinsam' ist das entscheidende Element Ihrer Firmenkultur?

**Dick van Aalsburg:** Auf jeden Fall. Wir machen eben alles zusammen, und wir müssen auch alles teilen. Ich selber habe faktisch eine Führungsposition, aber ich mache meine Arbeit wie jeder andere auch, ohne dass ich dadurch besonders hervorgehoben würde. Jeder ist bei uns mit dem was er tut gleichberechtigt. Typisch für uns ist aber auch, dass wir sehr viel arbeiten – mit einer 40-Stunden-Woche kommen wir kaum hin. Normal sind bei uns 50 bis 60 Stunden und eine Sechstage-Woche.

**Wirtschaftsforum:** Spüren Sie vor diesem Hintergrund den Fachkräftemangel, oder ist es kein Problem für Sie, neue Mitarbeiter zu finden?

**Dick van Aalsburg:** Na ja (lacht), wir sind auch in dieser Hinsicht ein absolutes Familienunternehmen ... meine Mutter hat 50 Enkelkinder. Wir haben also viel Potenzial in der Familie! Andererseits investieren wir viel in die Menschen und auch in die Maschinen, sodass wir mit 80 Leuten sehr viel schaffen.

**Wirtschaftsforum:** Warum, meinen Sie, ist Ihr Unternehmen so erfolgreich?

**Dick van Aalsburg:** Ein wichtiger Grund, denke ich, ist, dass es uns in erster Linie darum geht, ein Projekt gemeinsam mit unserem Kunden erfolgreich umzusetzen. Das Finanzielle ist wichtig, aber wirklich ausschlaggebend sind eine gute Zusammenarbeit und die Tatsache, dass wir unsere Arbeit mit Herzblut tun. Das spüren auch die Kunden.



#### KONTAKTDATEN

Van Aalsburg B.V.  
Paalgraaf 11  
4174 LC Hellewou  
Niederlande  
☎ +31 418 581229  
✉ +31 653 179538  
info@vanaalsburgbv.nl  
www.vanaalsburgbv.nl



Natürlich naturnah: Die Weidenholzkonstruktion zur Uferbefestigung kommt ohne Kunststoff aus



Bis zu 750.000 m<sup>2</sup> Weidenmaterial werden pro Jahr verarbeitet



Absolut tragfähig: Künstliche Inseln als Torfäcker oder Schilfufer zur Renaturierung von Uferregionen



Nachhaltig bei der Arbeit: Die Boote und anderen Arbeitsgerätschaften werden elektrisch oder mit HPO-Diesel betrieben

# Wie man digitale Lösungen in die Türenindustrie bringt

Produktionskapazitäten wie in der Industrie, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten wie im Handwerk und große Auswahl wie im gut sortierten Handel – es gibt nicht viele Betriebe, die das Beste aus drei Welten vereinen. Die SÜHAC GmbH Industrievertretungen gehört definitiv dazu. Das Familienunternehmen 'lebt Türen'. Wirtschaftsforum hat mit Geschäftsführer Harald Reichel über neue digitale Lösungen, mit denen jeder seine individuelle Wunschtür gestalten kann, und smarte Beschläge gesprochen.

Interview mit



Harald Reichel,  
Geschäftsführer  
der SÜHAC GmbH  
Industrievertretungen

**Wirtschaftsforum:** Herr Reichel, Ihr Unternehmen ist bereits seit 46 Jahren erfolgreich im Türenhandel tätig. Wo liegen die Ursprünge des Unternehmens?

**Harald Reichel:** Wir kommen aus der Pilipp-Firmengruppe, die 1948 als Holzgroßhandel gegründet wurde und heute Einrichtungshäuser in Ansbach, Bamberg und Bindlach bei Bayreuth betreibt. 1975 wollte man neben dem Holzgroß- und Möbeleinzelhandel ein drittes Standbein aufbauen. So kam es zur Gründung von SÜHAC mit dem Schwerpunkt Vertrieb von Innentüren für den deutschen Holzbaustoff-Fachhandel sowie Türenverarbeiter. Der Name SÜHAC steht für Süddeutscher Handelscontor. Seit Ende der 1970er-Jahre ist der Betrieb kontinuierlich gewachsen; heute haben wir über 30.000 m<sup>2</sup> überdachte Lagerfläche und beschäftigen 125 Mitarbeiter.

**Wirtschaftsforum:** Wie würden Sie Ihre gegenwärtige Marktposition beschreiben?

**Harald Reichel:** Wir messen uns mit Holzgroßhändlern und Herstellern von Türen und gehören vor allem regional zu den bedeutendsten Türenunternehmen. Vom Umsatz her bewegen wir uns im Mittelfeld.

**Wirtschaftsforum:** Wie groß ist Ihr Produktspektrum?

**Harald Reichel:** Wir bieten alle Arten von Innentüren inklusive Zubehör wie Klinken und Schlösser an. Unser Sortiment reicht von Massivholztüren und Türen mit furnierten Oberflächen bis zu Weißlacktüren und Türen aus CPL, Continuous Pressure Laminate, die sich durch eine besonders widerstandsfähige, pflegeleichte Oberfläche auszeichnen. Außerdem bevorraten wir Glastüren und verschiedene Funktionstüren wie Brandschutz-

türen, schallgedämmte Türen oder einbruchssichere Türen.

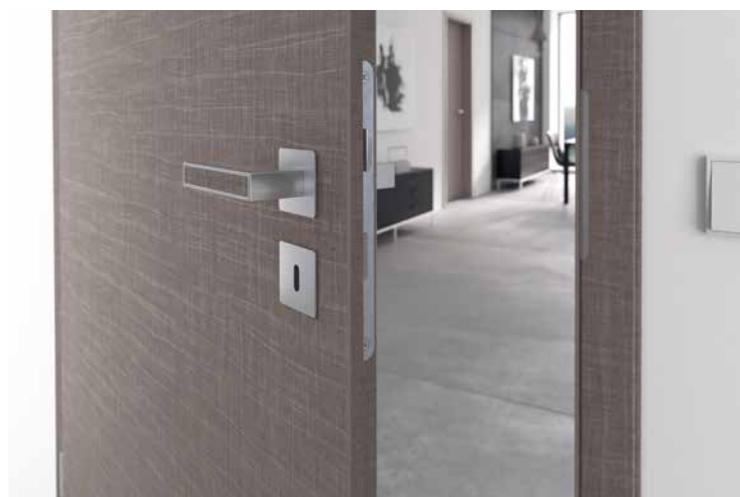
**Wirtschaftsforum:** Gibt es aktuelle Trends im Türendesign?

**Harald Reichel:** Weiß wird immer stärker, lackierte Oberflächen und Kunststoffoberflächen. Auch hochwertige Furniere werden stark nachgefragt, zum Beispiel aus Altholz oder mit geölter Oberfläche, alles im hochwertigen Bereich. Wir können jedes

gewünschte Furnierdesign umsetzen.

**Wirtschaftsforum:** Was ist die größte Stärke von SÜHAC?

**Harald Reichel:** Unsere Vertriebsstärke. Wir haben ein extrem großes Lagersortiment und können sehr kurzfristig liefern, inklusive individuell veredelter Produkte. Wir verfügen über ein eigenes Bearbeitungszentrum und eine eigene Logistik mit firmeneigener



Die neue Premiumkante bietet eine deutlich höhere Stoßfestigkeit gegen ungewollte Alltagsbeschädigungen

# SÜHAC®

## Türen leben

### KONTAKTDATEN

SÜHAC GmbH Industrieververtretungen

Rudolf-Diesel-Straße 3

91522 Ansbach

Deutschland

+49 981 970000

+49 981 97000410

kontakt@suehac.de

www.suehac.de



Mit dem neuen digitalen Türenkonfigurator kann jeder seine individuelle Wunschtür gestalten

Lkw-Flotte. Dank unserer hohen Lagerbestände konnten wir in den letzten Monaten sogar neue Kunden dazugewinnen. Darüber hinaus waren wir so von der Lieferketten-Problematik weniger betroffen als andere Anbieter.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es aktuelle Neuigkeiten oder Innovationen?

**Harald Reichel:**  
Wir haben gerade

eine neue Premiumkante für Türen entwickelt, die eine deutlich höhere Stoßfestigkeit gegen ungewollte Alltagsbeschädigungen bietet. Eine echte Innovation ist smart2lock. Damit lassen sich Türen ohne Schlüssel abschließen, mit nur einem Klick. So spart man auch die Schlüssellochrosette und die Tür ist optisch schöner.



Passend für jede Tür: Mit smart2lock lassen sich Türen ohne Schlüssel, mit einem Klick, abschließen

**Wirtschaftsforum:** Welchen Stellenwert hat das Thema Digitalisierung?

**Harald Reichel:** Einen großen. Wir arbeiten zunehmend papierlos. Das ist, neben unserer PEFC-Zertifizierung für eine nachhaltige Forstwirtschaft, unser Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung. Auf unserer Website haben wir außerdem einen neuen digitalen Türenkonfigurator, mit dem jeder seine individuelle Wunschtür gestalten kann. Die Besonderheit ist, dass man die Tür im Raum darstellen und mit bis zu 20 verschiedenen Fußböden und 25 Wandfarben kombinieren kann.

**Wirtschaftsforum:** Haben Sie Probleme, Fachkräfte zu finden?

**Harald Reichel:** 15% unserer Belegschaft sind Auszubildende, was aber nicht reicht, um den Bedarf an Fachkräften zu decken. Für weiteres Wachstum brauchen wir weitere Leute, das hemmt ein

wenig unseren Expansionskurs. Aber wir sind ein attraktiver Arbeitgeber, unsere Leute können sich einbringen, ihre Ideen und Vorstellungen. Wir haben viele begeisterte Mitarbeiter, viele sind schon lange dabei. Wir leben Türen und haben Freude daran, mit Innentüren zu arbeiten.

**Wirtschaftsforum:** Welche Pläne haben Sie für das Jahr 2022?

**Harald Reichel:** Zum einen die digitale Transformation weiter vorantreiben und neben dem Türenkonfigurator auch Ausschreibungstexte für Architekten und Ingenieure digital zur Verfügung stellen. Zum anderen verstärkt in Marketing investieren, insbesondere im Social Media-Bereich. Unsere Vision ist, noch mehr als Marke für kurzfristige, aber trotzdem individuelle Belieferungen wahrgenommen zu werden, ob im Fach- oder Onlinehandel.

## Interview mit



**Ralf Thiel,**  
Geschäftsführer  
der BRUGG German Pipe GmbH

Es ist ein Thema, das viele Menschen umtreibt: der Klimawandel und seine Folgen. Für Ralf Thiel, Geschäftsführer der BRUGG German Pipe, sind Umweltschutz, Nachhaltigkeit und der sparsame Einsatz von Ressourcen nicht nur wichtige Herausforderungen, sondern eine „Bürgerpflicht, die vermehrt gefordert wird“, wie er sagt. In diesem Zusammenhang zieht auch Fernwärme immer mehr das Interesse auf sich – da es viele Quellen überschüssiger Energie gibt, eine vielversprechende Alternative zu fossilen Energieträgern. In Deutschland, der Schweiz und Österreich ist der Fernwärmeanteil aktuell noch gering, in Skandinavien liegt er bereits bei 60%. Doch es tut sich etwas. So wird momentan in Hamburg, Bremen, München und anderen deutschen Städten das Netz ausgebaut – ein positives Signal für die Zukunft.

# Ein wichtiger Baustein zur Klimaneutralität

Deutschland soll 2045 klimaneutral werden. Laut 2021 geändertem Klimaschutzgesetz sollen CO<sub>2</sub>-Emissionen deshalb bis 2030 um 65% reduziert werden. Vor diesem Hintergrund treten alternative Energien nochmals stärker in den Vordergrund. Auch Fernwärme ist ein Riesenthema. Über Rohrleitungen versorgt sie Gebäude zuverlässig und umwelt-schonend mit Raumwärme und Warmwasser. Hergestellt werden die dafür notwendigen Rohre zum Beispiel von der BRUGG German Pipe GmbH.

**2006**  
GEGRÜNDET

## Flexibel – bei Rohren und überhaupt

Mit BRUGG German Pipe ist in Nordhausen ein kompetenter Partner für die Herstellung starrer Rohre für Nah- und Fernwärme ansässig. Das Unternehmen wurde 2006 gegründet und ist seit 2008 Teil des Schweizer BRUGG-Konzerns, der sich unter anderem als Spezialist für flexible und starre Rohrsysteme international erfolgreich am Markt etabliert hat und in diesem Jahr sein 125-jähriges Jubiläum feiern konnte. BRUGG zeichnet sich nicht allein durch kompromisslose Schweizer Qualität aus, sondern auch durch Komplettlösungen aus einer Hand. Neben den Bereichen Fern- und Nahwärme ist die Division BRUGG Pipes für die Bereiche Kühlung, Kaltwasser, Industrie, Tankstellen und Tankanlagen kompetenter Partner. Die weltweit agierende Gruppe



146 Mitarbeiter sind am BRUGG-Standort Nordhausen tätig; dort geht es vor allem um die Fertigung starrer Rohre

zählt 1.700 Mitarbeitende (rund 600 in der Division Pipes), am Standort Nordhausen sind 146 Kräfte tätig. Hier geht es um die Fertigung starrer Rohre, genauer um die Systeme PREMANT und SPIRAMANT. Während es sich bei PREMANT um ein starres, wärmeisoliertes Rohrsystem mit PE-Ummantelung handelt, das für ober- und unterirdische Leitungen für Fern- und Nahwärmenetze sowie den wärmeisolierten Transport von Flüssigkeiten geeignet ist, steht SPIRAMANT für ein wärmeisoliertes Hochtemperatur-Rohrsystem mit einem schwer entflammaren Blechmantel.

Daneben deckt man das Thema der flexiblen Rohre ab, die unter anderem bei Verdichtungen eingesetzt werden. „Als Vollsortimenter rund um Fernwärme stehen wir für ein breites Produktspektrum“, erklärt Ralf Thiel. „Gleichzeitig arbeiten wir für sehr spezielle Anwendungen, die über die Fernwärme hinausgehen. Die Kunden schätzen es, mit BRUGG einen kompetenten Ansprechpartner für alles zu haben, von der ersten Beratung bis zur Montage inklusive der fachlichen Ausschäumung.“ Neben dem anspruchsvollen Portfolio ist es das umfassende technische Know-



Hildesheim Goethestraße - DN150 Sep. 2020

BRUGG Pipes



Erschließung Sulzbach Rosenberg DN150 Juni 2020

BRUGG Pipes

Fernwärme ist bei Gemeinden im Aufwind; hier Projekte in Hildesheim und Sulzbach

how, das BRUGG vom Markt absetzt. Vor allem die öffentliche Hand, aber auch Tankstellen oder Unternehmen mit kryogenen Anwendungen verlassen sich auf die BRUGG-Kompetenz. „Wir identifizieren uns mit dem Slogan ‘Pioneers in Infrastructure’“, so Ralf Thiel. „Das heißt, wir wollen hochprofessionell, extrem kundenorientiert und innovativ arbeiten und durch diese Arbeit den Kunden einen Mehrwert bieten.“ Mehrwert bietet man zum Beispiel durch eine außergewöhnlich hohe Rohrqualität – BRUGG-Rohre bleiben mindestens 30 Jahre in der Erde – oder durch einen kompetenten und engagierten Außendienst, der die Bedürfnisse der Kunden versteht und über viele Jahre professionelle Partnerschaften aufgebaut hat. Auch die ausgeprägte Innovationskraft kommt Kunden zugute. Immer wieder bringt BRUGG wegweisende neue Produkte auf den Markt. Jüngstes Beispiel ist FLEXSTAR, ‘der neue Stern am Wärmehimmel’. Das vorgedämmte, in der Schweiz produzierte Rohrsystem punktet mit höchster Flexibilität bei effizienter Wärmeleistung für Wärmepumpen oder Nahwärme-

netze. FLEXSTAR ist Synonym für Flexibilität, Energieeffizienz, schnelle Verlegung und einfache Montage.

**Auf der Suche nach der besseren Lösung**

Auf einem überschaubaren Markt kommen Innovationen wie FLEXSTAR und der permanenten Weiterentwicklung der Produkte eine wichtige Rolle zu. „Die Branche ist relativ klein“, so Ralf Thiel. „Wir arbeiten sehr viel für Stadtwerke und die öffentliche Hand, bei denen es immer um Qualität und Performance geht; hier können wir mit unserer Erfahrung und unserem Know-how punkten. Ich sehe



Mehr als 30 Jahre bleiben die Rohre im Boden – nicht nur das spricht für die Qualitätsprodukte

auf jeden Fall das Potenzial, weiter zu wachsen. Momentan arbeiten wir intensiv an der Strategie 2025; dabei geht es um Themen wie den Aufbau neuer Standorte, die Ausweitung von Kapazitäten, die Verbesserung von Technik und Technologien.“ Auch die Entwicklung der Mitarbeiter steht bei der Strategieplanung oben auf der Agenda. „Immer auf dem neuesten Stand zu sein, ist essenziell, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, betont Ralf Thiel. „Deshalb fördern wir unsere Mitarbeiter, bieten ihnen eine Vielzahl an Möglichkeiten der Weiterbildung, um eigene Qualitäten weiter nach vorn zu bringen. Fachliche Qualifikationen

sind heute extrem wichtig.“ Und es gibt weitere Herausforderungen zu meistern. Ende 2021 soll an drei Standorten in Deutschland ein neues ERP-System eingeführt werden, mit dem bestimmte Prozesse automatisiert und digitalisiert werden. Für BRUGG German Pipe stehen die Zeichen damit klar auf Weiterentwicklung auf verschiedensten Ebenen. Man will wachsen, ohne zentrale Unternehmenswerte aus den Augen zu verlieren. „Die BRUGG Group hat sehr klare Wertvorstellungen“, unterstreicht Ralf Thiel. „Respekt, Vertrauen und Vielfalt werden hier von allen gelebt; nicht zuletzt vom CEO.“



**BRUGG**  
Pipes

**KONTAKTDATEN**

BRUGG German Pipe GmbH  
Darrweg 43  
99734 Nordhausen  
Deutschland  
☎ +49 3631 462670  
germanpipe@brugg.com  
www.german-pipe.com

# ‘Fairness und Offenheit tragen wir schon im Namen’



ZNSHINE SOLAR engagiert sich schon seit vielen Jahren in der Herstellung und im weltweiten Vertrieb von Solarmodulen. Nun will das Unternehmen mit einer lokalen Niederlassung in Frankfurt seine Präsenz in Europa nachhaltig verstärken. Mit Wirtschaftsforum sprach Boqi Li als HR & Strategy Managerin Europa über die besonderen Herausforderungen im deutschen Markt sowie die neuesten technologischen Innovationen.

**Wirtschaftsforum:** Frau Li, die Herstellung und der Vertrieb von Solarmodulen ist ein globales Geschäftsfeld. Wie gestaltet sich die weltweite Unternehmensstruktur von ZNSHINE SOLAR – und wann fiel eigentlich der Startschuss?

**Boqi Li:** Unser Unternehmen wurde 1988 gegründet und beschäftigte sich ursprünglich mit der Produktion von Leuchtmitteln, bevor im Laufe der Zeit eine zunehmende Spezialisierung

auf LED-Produkte erfolgte. 2007 trat ZNSHINE schließlich in die Solarindustrie ein, und schon in den ersten Jahren unseres Engagements in diesem Segment gelangen uns große Erfolge – als Zeichen unserer Verlässlichkeit und Kompetenz stehen wir bereits seit 2013 auf der Tier-1-Liste von BloombergNEF, die für unsere Branche normativen Charakter hat. Im Zuge unseres weltweiten Engagements entstand 2018 auch unsere Zentrale für den eu-

ropäischen Markt in Frankfurt, der ich vorstehe. In Australien, Brasilien, Nordamerika sowie in einigen Schlüsselmärkten in Zentral- und Ostasien betreiben wir weitere Büros, um auf alle örtlichen Gegebenheiten im Zweifel schnell reagieren zu können.

**Wirtschaftsforum:** Welche Erwartungen haben Sie an den deutschen Markt?

**Boqi Li:** Für den deutschen Markt gehen wir im Allgemeinen von sehr guten Prognosen aus – allein schon, weil hier das Bewusstsein für den Klimawandel sehr zentral in der allgemeinen Öffentlichkeit verankert ist und ein breiter Konsens herrscht, dass sich dieses Problem nur mit der grünen Energie der Zukunft, insbesondere der Solartechnologie, lösen lässt. Obwohl die regulatorischen Anreize zur Installation und zum Betrieb einer Solaranlage spürbar abgenommen haben, sehen wir in Deutschland einen klaren Wachstumsmarkt, auch wenn es

## Interview mit



**Boqi Li,**  
HR & Strategy  
der ZNSHINE PV TECH GmbH

zur Frage nach der Stärke und Schnelligkeit dieses Wachstums unterschiedliche Hypothesen gibt. Dennoch sind auch wir mit kurzfristigen logistischen Problemen konfrontiert, die den Transport der in Asien gefertigten Solarmodule nach Europa massiv erschwert und verteuert haben. Trotz dieses Faktors können wir uns jedoch über einen guten Start ins Jahr 2022 freuen und erwarten weiteres Wachstum für unser Unternehmen auf dem deutschen Markt.

**Wirtschaftsforum:** Wodurch zeichnen sich Ihre Solarmodule aus?

**Boqi Li:** Wir bieten ein breites Sortiment für den gewerblichen sowie den Residential-Bereich an, wobei wir unsere Produkte allein über B2B-Kanäle an industrielle Großkunden, Projektierer und Installateure vertreiben. Wichtig für die Endverbraucher und unsere Partner ist jedoch nicht nur eine hohe Leistung in Form von



Fertigungslinie im Werk in China

beeindruckender Modulleistungseffizienz, sondern ebenso eine ausgezeichnete Produktqualität, Sicherheit und Verlässlichkeit. Deshalb bieten wir seit längerer Zeit auch Glas-Glas-Module an, die durch eine höhere Stabilität und somit auch durch einen leichteren Transport und eine einfachere Installation überzeugen. Dank unserer patentierten Glasbeschichtung sind unsere Module zudem mit einer Selbstreinigungsbeschichtung auf der Vorderseite ausgestattet, sodass der generierte Ertrag auch nach längerer Zeit weniger von möglichen Verunreinigungen beeinträchtigt wird.

**Wirtschaftsforum:** Sind in nächster Zeit noch weitere Innovationen geplant?

**Boqi Li:** ZNSHINE SOLAR arbeitet ständig an neuen Entwicklungen.

In nächster Zeit wird sicher die Bedeutung von Speichersystemen weiter zunehmen. Im ostasiatischen Markt bieten wir schon heute entsprechende Produkte an, die im Zusammenspiel mit den verbauten Solarmodulen eine optimale Lösung ergeben. Angesichts dessen, dass der Hauptanreiz für viele private Nutzer von Solaranlagen in Deutschland mittlerweile nicht mehr in Erträgen aus der Einspeisevergütung besteht, sondern darin, den auf dem eigenen Dach erzeugten Strom selbst nutzen zu können, wird dieser Bereich auch im zentraleuropäischen Markt immer wichtiger. Die Ausdehnung unseres diesbezüglichen Engagements auf Deutschland wird den nächsten großen Step für unser Frankfurter Büro darstellen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Werte bestimmen Ihren Geschäftsalltag – in Deutschland wie in China?

**Boqi Li:** Die grundlegende Vision von ZNSHINE SOLAR geht auf unseren Unternehmensgründer zurück, der mit seiner Authentizität und seinem Weitblick bis heute die tragenden Impulse für unsere Unternehmenstätigkeit setzt. Die zentralen Werte, für die wir stehen, tragen wir in Form ihrer chinesischen Begrifflichkeiten sogar in unserem Namen: Offenheit und Fairness. Diese Vorstellungen sind sicherlich universell und gelten in Deutschland genauso wie in China, auch wenn bei den Details der Arbeits- und Denkweise wie der Kommunikationsart bisweilen tatsächlich große Unterschiede bestehen. Diese Verschiedenheiten in die jeweils andere Kultur zu übersetzen, ist meine große persönliche Leidenschaft, die sich



**KONTAKTDATEN**

ZNSHINE PV TECH GmbH  
Alfred-Herrhausen-Allee 3-5  
65760 Eschborn  
Deutschland  
☎ +49 6196 58655517  
info@znsinesolar.de  
www.znsinesolar.de



auch aus meinem persönlichen Ausbildungshintergrund in der interkulturellen Kommunikation speist. Ich verstehe mich in dieser Funktion als Brücke zwischen zwei Kulturräumen, die jedoch gerade beim Klimawandel vor ein und derselben Herausforderung stehen – und diese werden wir nur gemeinsam bewältigen können, wenn wir einander verstehen und effektiv miteinander kommunizieren können.



© AdobeStock# 42794377

# Wir bauen Gehäuse und Racks nach Maß

**Interview mit**  
Sabine  
Rademacher-Anschütz,  
Geschäftsführerin  
der apra-norm Elektromechanik  
GmbH

Elektronik funktioniert nicht im luftleeren Raum, sondern kommt in ein Gehäuse oder in einen Baugruppenträger aus Metall oder Kunststoff. Und genau diese optimale Lösung bietet das Familienunternehmen apra-norm Elektromechanik GmbH, das auf 52 Jahre Erfahrung am Markt zurückblickt und noch viel Innovatives für die Zukunft plant, wie Geschäftsführerin Sabine Rademacher-Anschütz erzählt.



Geschäftsführerin Sabine Rademacher-Anschütz und Stefan Meffert bei der Preisverleihung beim MX Award im Januar 2021 in Bremen

**Wirtschaftsforum:** Frau Rademacher-Anschütz, Sie fokussieren sich vor allem auf Gehäuse oder Racks für Elektronik. Doch Gehäuse ist nicht gleich Gehäuse, oder?

**Sabine Rademacher-Anschütz:** Wir haben zwar Standardprodukte auf Lager, aber zu 70% fertigen wir auf Kundenwunsch. Das ist auch unser großes Plus. Wir entwickeln gemeinsam mit dem Kunden entsprechende Lösungen und sind extrem breit aufgestellt. Egal, was der Kunde braucht, wir haben die passende Technologie.

**Wirtschaftsforum:** Was umfasst das?

**Sabine Rademacher-Anschütz:** Wir bieten eine hohe Fertigungstiefe: Vom Stanzen, Lasern, Abkanten, Schweißen, Oberflächenbehandeln, Montieren, Spritzen, Fräsen bis hin zum 3-D-Druck, alles ist bei uns im Haus gebündelt. Wir können sehr kleine, aber auch sehr große Stückzahlen produzieren – im 3-D-Druck ab einem Stück, beim Stanzen 10 bis 20.000 Stück und im Spritzguss mit Kunststoff auch bis zu 100.000 Stück. Montagefreundlichkeit wird durch die Individualisierung und die Vorkonfektionierung in der Montage und auch der Elektromontage erreicht.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich apra-norm zu einem derartigen Spezialisten entwickeln können?

**Sabine Rademacher-Anschütz:** Die Ursprünge gehen bereits auf das Jahr 1969 zurück. Heute gibt es eine Gruppe mit fünf Tochtergesellschaften, wobei apra-norm für Gehäuse und Racks aus Metall und Kunststoff steht. Wir sind ein stark technologiegetriebener Betrieb und beschäftigen in unserer Entwicklungsabteilung alleine bei norm 20 Personen bei einer Mitarbeiterzahl von 240 im Unternehmen beziehungsweise 420 in der gesamten Gruppe. In den vergangenen Jahren sind wir mehrfach ausgezeichnet worden. Gerade erst Anfang 2021 erhielten wir den MX Award als 'Bestes KMU' in der Kategorie Informationstechnologie und sind bereits als Preisträger des Großen Prei-

ses des Mittelstandes mehrmals ausgezeichnet worden. Ganz bestimmt sind dies tolle Erfolge für unsere Arbeit.

**Wirtschaftsforum:** Welche Tendenzen sehen Sie in Ihrem Markt?

**Sabine Rademacher-Anschütz:** Wir sind heute in 25 Branchen präsent und zwar überall dort, wo Elektronik innen verbaut wird, also ein Gehäuse braucht. Wir arbeiten auch für Rechenzentren, für die wir Schränke inklusive Klimaanlage, Elektroniküberwachungen, Verkabelungen und den kompletten Aufbau anbieten.

**Wirtschaftsforum:** Ist die breite Positionierung nicht ein Vorteil?

**Sabine Rademacher-Anschütz:** Einerseits ist es sicherlich anstrengend für den Vertrieb, in so



Mit der in der Coronazeit neu entstandenen Produktserie apra-lean kann apra-norm seine Produktivität in der eigenen Montagelinie um 100% steigern und bietet seine Erfahrung jetzt auch anderen Firmen an



apra-norm entwirft und baut maßgeschneiderte Rack-Lösungen für Rechenzentren

vielen Branchen zu Hause sein zu müssen, doch da wir eine Vielzahl von Märkten bedienen, geht es immer weiter. Eine Branche läuft immer. Das war sicher auch ein Grund, warum wir einigermaßen gut durch die Coronakrise gekommen sind und inzwischen wieder den Stand von 2019 erreicht

**50**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

haben. Wir investieren stetig, aktuell in den Umzug in eine neue Fertigungsstätte mit Investitionskosten von fast vier Millionen EUR. Gerade 2019 haben wir 4,5 Millionen EUR in eine 4.000 m<sup>2</sup> große neue Halle investiert.

**Wirtschaftsforum:** Was ist das Ziel für morgen?

**Sabine Rademacher-Anschütz:**

Wir möchten, was Innovation, Technologie und Investitionen angeht, weiter auf dem

neuesten Stand bleiben und durch eigene Kraft langsam, aber stetig wachsen. Wir entwickeln eigene Produkte, um Prozesse am Shop-Floor zu optimieren. Nachhaltigkeit ist und bleibt ein großes Thema, sowohl bei den Produkten, als auch in unserer eigenen Produktion. Zudem sollte man auch den Fachkräftemangel nicht vergessen, dem wir durch eigene Auszubildende etwas entgegengesetzen wollen. Wir bleiben praktisch nicht stehen.



**KONTAKTDATEN**

apra-norm Elektromechanik GmbH  
Bei der untersten Mühle 5  
54552 Mehren  
Deutschland  
☎ +49 6592 2040  
✉ +49 6592 204100  
vertrieb@apra.de  
www.apra.de

**SPITZENKLASSE!**

**Wirtschaftsforum.de**  
gehört jetzt schon zu den

**3.000**  
relevantesten Domains

**im SEO Ranking in Deutschland.**

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



**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# Das Auge der Maschine – Punktgenaue Lasermesstechnik

In geschäftigen Containerhäfen gibt es ein großes Potenzial für menschliches Versagen. Riesige und tonnenschwere Metallkisten schweben durch die Luft, werden bewegt, verladen und aufeinandergestapelt. Das nötige Augenmaß, diese Bewegungen punktgenau auszuführen, hat nicht jeder. Damit es im Hafen nicht kracht, bietet die LASE Industrielle Lasertechnik GmbH laserbasierte Sensortechnologie an, die für den Kranführer 'sieht'. Im Interview mit Wirtschaftsforum erklärt Geschäftsführer Lars Ambrosy die Vorteile und die Anwendung dieser Technologie.

**Wirtschaftsforum:** Herr Ambrosy, Sie beschäftigen sich schon länger mit dem Thema Lasersensorik. Wie hat alles angefangen?

**Lars Ambrosy:** Schon während des Studiums habe ich mich mit dem Thema Positionserfassung befasst. Damals habe ich bei einem Stahlwerk in Salzgitter meine Diplomarbeit geschrieben. Ich hatte die Aufgabenstellung, für eine Kranautomatisierung die geeignete Messtechnik auszusuchen und eine Kranpositionserfassung zu realisieren. In dem Zusammenhang habe

ich auch meinen heutigen Geschäftspartner Achim Klingberg kennengelernt. Die Firma LASE hatte damals die nötigen Messgeräte geliefert. Nach dem Studium habe ich mich mit einem eigenen Ingenieurbüro in Hannover selbstständig gemacht. 2000 habe ich dann eine Firma in Bremen für Laser-Systemlösungen gegründet. Schließlich wurde diese Firma 2004 mit der LASE Industrielle Lasertechnik GmbH verschmolzen.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich die Lasertechnologie seit dem Beginn weiterentwickelt?

**Lars Ambrosy:** In den letzten 20 Jahren hat sich die Technologie von eindimensionalen Messungen zwischen zwei Punkten zu einer präzisen Positionsermittlung von Objekten in drei Dimensionen entwickelt. Der größte Schritt nach vorn war der Übergang von der zweidimensionalen zur dreidimensionalen Messtechnik. Wir waren Vorreiter in der industriellen Nutzung dieser Technologie und Verarbeitung der Messdaten durch geeignete Applikationssoftware. Heute liefern wir zu 90% Systemlösungen.

## Interview mit



**Lars Ambrosy,**  
Geschäftsführer  
der LASE Industrielle  
Lasertechnik GmbH

**Wirtschaftsforum:** Wer gehört zur Zielgruppe für diese neue Technologie?



Load Collision Prevention System zur Vermeidung von Kollisionen zwischen der Ladung und dem Container auf dem Schiff



Schüttgutvolumenmessung auf einem Lkw: Mittels 3-D-Laser, der in einem Portal oberhalb der Fahrspur montiert ist, wird die geladene Menge gemessen



Der Lasersensor LASE L3000D-C3-23x ist ein hochrobuster 3-D-Laserscanner, der zur exakten Vermessung von Positionen, Volumen, Dimensionen und zur Vermeidung von Kollisionen eingesetzt wird



#### KONTAKTDATEN

LASE Industrielle Lasertechnik GmbH  
 Rudolf-Diesel-Straße 111  
 46485 Wesel  
 Deutschland  
 ☎ +49 281 959900  
 📠 +49 281 95990111  
 info@lase.de  
 www.lase.de



**Lars Ambrosy:** Wir haben uns im Laufe der Jahre auf die Stahlindustrie, Containerhäfen, die Transportlogistik und den Bergbau konzentriert. Was sie alle gemeinsam hatten war, dass große Objekte oder Volumina gemessen werden sollten. Somit hatten wir ein Systemhaus mit einer besonderen Technologie, mit der wir gezielt auf diese Nischenbranchen eingehen konnten und wo man diese Messtechnik besonders gut einsetzen konnte. Heute sind die Containerhäfen unser Hauptmarkt, auf den 60 bis 70% unseres Jahresumsatzes von elf Millionen EUR entfallen. Mithilfe unserer Systeme können die Fahrer die Kranbewegungen präzise und sicher ausführen. Unser Ziel ist es, die Arbeit des Kranführers zu erleichtern.

**Wirtschaftsforum:** Stichwort Automatisierung: Kann die laser-gesteuerte Positionserfassung als Vorläufer eines komplett automatisierten Systems gesehen werden?

**Lars Ambrosy:** Zurzeit gibt es in der Tat insbesondere in den Containerhäfen eine große Marktbewegung in Richtung Au-

tomatisierung. Unsere Systeme sind besonders für den Einsatz dort geeignet, wo es viele vorher-sehbare und sich wiederholende Bewegungen von Objekten mit genormten Dimensionen gibt. Dies sind die idealen Voraussetzungen für die Entwicklung von vollauto-matischen Kranpositioniersysteme-n. Was die Containerterminals brauchen, ist eine verlässliche und bekannte Performance. Sie müssen wissen, wie lange es dauert, eine Ladung zu entladen oder eine bestimmte Anzahl von Con-tainern zu bewegen. Kosteneffizi-enz entsteht durch Vorhersehbar-

**75%**  
EXPORT

keit. Das können automatisierte Systeme liefern.

**Wirtschaftsforum:** Wie wichtig ist die kontinuierliche Entwicklung neuer Produkte für Ihr Unternehmen?

**Lars Ambrosy:** Das ist äußerst wichtig. Wir haben uns einen Ruf als Technologieführer erar-beitet und investieren weiterhin zwischen 15 und 20% unseres

Jahresumsatzes in Forschung und Entwicklung. Heute umfasst unser Produktportfolio um die 50 verschiedene Produkte. Dank der Investitionen kommen jedes Jahr etwa vier bis fünf neue Produkte oder Produkterweiterungen hin-zu. Zu den aktuellen Themen in der Produktentwicklung gehören Lösungen mit der Multilayer- oder Solid State-Technologie.

**Wirtschaftsforum:** Wie schätzen Sie das Marktpotenzial ein?

**Lars Ambrosy:** Bei den Container-häfen liegt der Automatisierungs-grad bei 5 bis 10% weltweit. Das heißt, es gibt noch ein riesiges Potenzial für weiteres Wachstum. Wir haben dies als eine besondere Folge der Coronapandemie erlebt. Automatisierung bedeutet, dass weniger Personal benötigt wird und der Betrieb viel schneller herunter- oder hochgefahren werden kann.

**Wirtschaftsforum:** Sind Sie auch in Exportmärkten tätig?

**Lars Ambrosy:** Wir sind interna-tional aktiv und erzielen 75% un-seres Umsatzes im Export. In den letzten drei bis vier Jahren waren

wir bestrebt, unsere Aktivitäten weltweit auszuweiten. Da wir ein beratungsintensives Produkt vertreiben, versuchen wir lokales Personal einzustellen, damit wir in der Landessprache verkaufen können.

**75**  
MITARBEITER

**Wirtschaftsforum:** Wie zuver-sichtlich blicken Sie in die Zu-kunft?

**Lars Ambrosy:** Wir sehen klare Wachstumschancen für die Zu-kunft. Trotz des Trends zur Regio-nalität werden die internationalen Warenströme weiter zunehmen. Der Konsum wird wachsen, ins-besondere da die Kaufkraft der Verbraucher weltweit steigt. Die Beschleunigung der Digitalisie-rung und Automatisierung wird uns zugutekommen.

# Klarer kennzeichnen, besser verstehen, mehr Sicherheit

Der Pandemie zum Trotz verzeichnet die Partex Marking Systems GmbH mit Sitz in Aichelberg hervorragende Umsätze. Mit Kennzeichnungen, Schildern und Etikettierungen, die differenzierten Anforderungen genügen, macht das süddeutsche Unternehmen die technische Welt klarer wahrnehmbar und verständlich. Zudem bietet die Tochter der schwedischen Partex-Gruppe vielfältiges Kabelzubehör und kompetente Unterstützung. Bei Partex Marking Systems ist der Kunde gut beraten.

„Partex ist das Original. Unsere Qualität hat sich bewährt und sichert unseren Vorsprung“, kommentiert Geschäftsführer Andreas Blankenhorn die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens. „Die erste Kennzeichentülle wurde schon vor mehr als 70 Jahren von Tore Lööf in Schweden erfunden und hergestellt. Da wir von Partex aus der Markierungsbranche kommen, verstehen wir die Kennzeichnung aber auch vom Prozess her. So sind wir in der Lage, den Kunden zu beraten, was möglichst praktikabel, sinnvoll und damit ökonomisch ist.“ Prozessschritte und Mannstunden zu sparen sei das Ziel, betont er. In diesem Zusammenhang verwies der Geschäftsführer auf das Beispiel der Kreuzfahrtschiffe einer großen Reederei, bei der Partex Marking Systems jüngst eine Einsparung von 4.200 Mannstunden erzielen konnte. „Wir tragen mit 20 Mitarbeitern zum Erfolg der Partex-Gruppe bei, die einen Umsatz im mittleren zweistelligen Millionen-Bereich erzielt“, fügt er hinzu. „Weltweit hat die Gruppe 13 Niederlassungen und Vertriebspartner. Wir sind auch



Für Photovoltaikparks bietet Partex langlebige Kennzeichnungen, die beständig sind gegen ständige Einwirkungen von Sonne, Wasser und großen Temperaturschwankungen



Das PARTEX Kennzeichnungssystem PPQ – das kundenindividuell von PARTEX bedruckt wird – trägt zum sicheren Betrieb von Schaltanlagen bei. Alle Komponenten sind dauerhaft und gut lesbar

## Interview mit



**Andreas Blankenhorn,**  
Geschäftsführer  
der Partex Marking Systems  
GmbH

zuständig für die Schweiz und Österreich.“

## Neue Ausrichtung

Seit Andreas Blankenhorn vor sechs Jahren die Leitung der Partex Marking Systems GmbH übernahm, hat sich einiges geändert. „Vorher sind die Kunden zu uns gekommen, wenn sie etwas brauchten“, berichtet der engagierte Geschäftsführer. „Nun gehen wir auf die Kunden zu und stellen ihnen unsere Produkte vor. Die Elektroindustrie arbeitet teilweise recht konventionell, daher zeigen wir neue Möglichkeiten auf und entwickeln individuelle Lösungen, die dem Bedarf des Kunden angepasst sind. Wir erfüllen alle Anforderungen hinsichtlich Größe und Menge und arbeiten für alle Branchen, die Energiewirtschaft, den Maschinenbau, die Lebensmittelindustrie, den Schaltschrankbau – wo auch immer Kabel verlegt werden.“

## Kontinuierliche Entwicklung

Witterungsbeständigkeit, Hitzebeständigkeit, Lesbarkeit, Festigkeit und Geschwindigkeit sind nur einige der Parameter, die moderne Markierungen und Kennzeichnungssysteme erfüllen müssen.

Partex arbeitet kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte und der Verbesserung seiner Leiterkennzeichnungen. Neben Kunststoff werden in Aichelberg auch Aluminium und Edelstahl für gestanzte und geprägte Schilder als Markierungen verarbeitet.

„Unsere jüngste Forschung sind nachhaltige Markierungen, die keine fossilen Stoffe enthalten“, fügt Andreas Blankenhorn hinzu. „Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, dass wir auf Dauer nur noch solche Stoffe einsetzen wollen, für die vom Ursprung her umweltfreundliches Material verwendet wird.“

### Anspruchsvolle Anwendungen

Partex-Produkte werden seit Jahren von anspruchsvollsten Anwendern geschätzt. „Generell sind wir als Dienstleister auf die Markierung spezialisiert, die nachträglich auf das Kabel aufge-



“

„Partex ist das Original. Unsere Qualität hat sich bewährt und sichert unseren Vorsprung.“

Andreas Blankenhorn,  
Geschäftsführer

bracht wird, um für Klarheit und Sicherheit zu sorgen“, erläutert der Geschäftsführer. „Wir bieten solche Markierungen mit Clips, Hülsen oder Kabelbindern für die unterschiedlichsten Anwendungen an. Unsere halogenfreien POZ-Quetschschläuche ersetzen dabei teure Schrumpfschläuche und werden gern in Zügen oder U-Bahnen eingesetzt, da sie im Brandfall keine gesundheitsschädlichen toxischen Gase entwickeln und starke Rauchent-

wicklung verhindert wird. Auch für die Installation von 1.700 Schaltschränken in den Maschinenräumen des Kreuzfahrtschiffes galt es, besondere Anforderungen hinsichtlich Säure-, Hitze- und Rauchbeständigkeit zu erfüllen, um den sicheren Betrieb der elektrischen Schaltanlagen zu gewährleisten. Wir sind sehr flexibel.“

### Intensiver Kundenkontakt

Die von Andreas Blankenhorn eingeführte Strategie des aktiven Kundenkontakts hat sich auch zu Coronazeiten bewährt. „Wir besuchen selbst keine Messen“, betont der Geschäftsführer, der sich aus der Selbstständigkeit heraus für Partex Marking Systems entschied und zuvor umfangreiche Erfahrungen in Systemunternehmen, im Lebensmittelbereich und im Vertriebsbereich gesammelt hatte. „Einige der Firmen, an die wir liefern, stellen unsere Produkte aus

und bewerben sie. Unser eigener Vertrieb ist aktiv geblieben – ob direkt oder per Telefon, wir schicken Muster an unsere Kunden und bleiben in Kontakt. Umgekehrt kommen auch Firmen gezielt auf uns zu, die von uns gehört haben. Tatsächlich können wir 2021 als das erfolgreichste Jahr seit unserem Bestehen verzeichnen.“

### Positive Entwicklung

Die Entwicklung der Partex-Gruppe insgesamt zeigt sich ähnlich



positiv. „Partex ist eine relativ kleine Gruppe, dabei eigenständig, leistungsstark und werteorientiert“, bestätigt Andreas Blankenhorn. „Nach über 70 Jahren ist die Gruppe noch immer im Familienbesitz. Es macht Freude, zu einem solchen Unternehmen zu gehören.“ Das empfindet nicht nur der Geschäftsführer so, sondern auch sein Team. Angesichts des Facharbeitermangels hat er eine besondere Lösung entwickelt: Als vor fünf Jahren viele Flüchtlinge ins Land kamen, entschloss er sich, vier von ihnen auszubilden. Mittlerweile gehören sie fest zum Team, einer von ihnen macht aktuell sogar den Meister.

### Vision für die Zukunft

Mit Spannung kann man weiteren Entwicklungen von Partex Marking Systems entgegensehen, aber auch der Entwicklung des Unternehmens selbst. „In Schweden ist Partex zu einem Synonym für Markierungen geworden“, sagt Andreas Blankenhorn mit Blick auf die Zukunft. „Meine Vision, mein persönliches Anliegen ist es, das auch in der DACH-Region zu erreichen. Auf dem Weg dahin möchten wir immer mehr Firmen erreichen und ihnen Partex Marking Systems als kompetenten Partner nahebringen, auch für die anspruchsvollsten Anwendungs-

### KONTAKTDATEN

Partex Marking Systems GmbH  
Steigstraße 46  
73101 Aichelberg  
Deutschland  
☎ +49 7164 7997510  
✉ +49 7164 7997528  
info@partex.de  
www.partex.de



Partex bietet verschiedene Möglichkeiten der Kabelbeschriftung, zum Beispiel mit Clips



Gestanzte Edelstahlmarkierungen eignen sich für den Betrieb unter extremen Bedingungen

bereiche.“ Einer erfolgreichen Umsetzung scheint kaum etwas entgegenzustehen.

# Fit für die Smart Factory

Die Smart Factory ist keine Fiktion mehr. Als Komplettanbieter von Automatisierungslösungen begleitet die AEM August Elektrotechnik GmbH im hessischen Hohenroda ihre Kunden auf dem Weg der Automatisierung. Geschäftsführer Alexander August berichtet im Gespräch mit Wirtschaftsforum von einem vielseitigen Geschäft und seiner Faszination für den technologischen Fortschritt in der Produktion.



Die Geschäftsleitung von AEM: Christian August, Alexander August, Marcus Pfromm und Robert Simla (v.l.n.r.)

**Wirtschaftsforum:** Herr August, welche Meilensteine in der Historie von AEM sind aus Ihrer heutigen Sicht besonders wichtig?

**Alexander August:** Angefangen haben wir 1981 ganz klein als Steuerungsbauer für Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik. Die Firma hat sich dann in Richtung industrielle Lackierung und Oberflächentechnik weiterentwickelt. 1986 haben wir die CAE-Konstruktion in elektronischer Form implementiert und Automatisierungssysteme eingeführt. Ende der 1990er-, Anfang der 2000er-Jahre wurden wir Solution-Partner von OMRON, SIEMENS und B & R und haben uns damit auf Steuerungs-

technik spezialisiert. In 2008 haben wir mit der Entwicklung unseres 'LogiQ Data Information System' begonnen, um dem Kunden als Komplettanbieter der Automatisierung ein durchgängiges System anbieten zu können. Unser Portfolio haben wir in den letzten Jahren abgerundet mit Maschinenbau, mobiler Robotik und autonomen Fahrsystemen.

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

**Alexander August:** Wir sind kontinuierlich organisch gewachsen. Aktuell beschäftigen wir 104 Mitarbeiter. Unser Ziel ist, bis 2025

auf 130 bis 140 Beschäftigte zu wachsen. Zusätzlich zu unserem alten Standort haben wir neu gebaut und das neue Gebäude auf Wachstum ausgelegt.

**Wirtschaftsforum:** Mit welchem Hintergrund sind Sie zu AEM gekommen, und wie sehen Sie Ihre Aufgabe als Geschäftsführer?

**Alexander August:** Ich bin seit 28 Jahren bei AEM. Vorher hatte ich eine handwerkliche Ausbildung abgeschlossen. Bei AEM habe ich alle Bereiche durchlaufen und noch ein Studium absolviert, bevor ich in die Geschäftsführung eingetreten bin. In den etwa zwölf Jahren, die seitdem vergangen sind, ist das Unternehmen um 100% gewachsen. Unser Ziel ist, unseren Kunden als Partner für Gesamtlösungen ein Komplettpaket anbieten zu können und ihn bei seinen logistischen Produktions- und Automatisationsprozessen vollumfänglich zu begleiten. Eine unserer Kernaufgaben besteht darin, uns in allen Disziplinen so aufzustellen, dass wir dem Kunden das beste Gesamtpaket bieten können. Wir wollen mit ihm zusammen über den Tellerrand hinausschauen und sehen, wohin

## Interview mit



**Alexander August,**  
Geschäftsführer  
der AEM August Elektrotechnik  
GmbH

sich seine Produktion und seine Prozesse entwickeln können. Das ist eine extrem spannende Aufgabe.

**Wirtschaftsforum:** Welche Produkte würden Sie besonders hervorheben?

**Alexander August:** Unsere neuen Schwerpunkte sind die mobilen Manipulatoren MoMa: Auf einem Roboter, der sich frei bewegen kann, befindet sich ein weiterer, der verschiedene Arbeiten an unterschiedlichen Stationen ausführt.



Der mobile Manipulator MoMa: vielseitige Robotiklösung für die industrielle Produktion



Der neue Firmensitz von AEM in Hohenroda

ren kann. Sie und die AMRs, die autonomen mobilen Roboter, sind Schlüsselprodukte, die intralogistische Aufgaben übernehmen können. Mit Produkten wie diesen begleiten wir den Kunden auf dem Weg der Digitalisierung seiner Produktion so weit, wie er es wünscht – bis hin zur Smart Factory.

**Wirtschaftsforum:** Für welche Branchen sind Sie tätig?

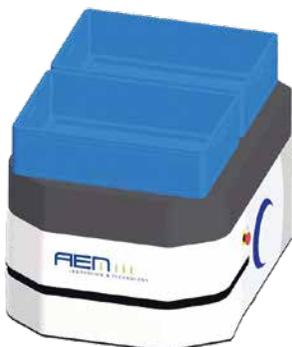
**Alexander August:** Ursprünglich kommen wir aus der Oberflächentechnik der Automobilzulieferer. Heute ist unser Kundenklientel aber breit gefächert und reicht von der Textilbranche über Intra-

logistik und Logistik, Lackierung und Oberflächenbeschichtung bis hin zu Förderanlagen sowie in die Bereiche Robotik, Maschinenbau und autonome Systeme. In allen Fällen geht es um die Automatisierung, Visualisierung und Datenerfassung der Prozesse sowie die Bereitstellung und Auswertung der Daten.

**Wirtschaftsforum:** Warum hat sich Ihrer Meinung nach AEM so erfolgreich entwickelt?

**Alexander August:** Die wichtigsten Faktoren sind Kontinuität und Innovation. Wir sind gemeinsam mit unseren Mitarbeitern kontinuierlich gewachsen. Alle Mitglieder der Geschäftsleitung sind schon lange dabei. Wir haben uns immer an neuen Technologien orientiert. All das macht uns für unsere Kunden zu einem verlässlichen Partner, der sich immer mit den aktuellen und zukünftigen Technologien auseinandersetzt.

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



Autonome Mobile Robotik: AEM bietet hochflexible Systeme für die Intralogistik

**Alexander August:** Wir sind ein nicht mehr ganz kleiner Mittelständler, der aber noch nah am Familienbetrieb ist. Die Inhabersfamilie ist in der Geschäftsleitung aktiv.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Sie die Zukunft von AEM, wohin möchten Sie das Unternehmen noch führen?

**Alexander August:** Unsere Vision ist, all unsere Disziplinen weiter zu verzahnen, um die Projekte der Kunden mit ihnen gemeinsam weiterentwickeln zu können. Das Ziel ist eine allumfassende Automatisierungslösung. Um hier immer die neuesten Lösungen einbringen und gleichzeitig attraktive Arbeitsplätze bieten zu können, befassen wir uns auch mit zukünftigen Technologien.

**Wirtschaftsforum:** Eine persönliche Frage zum Schluss: Was ist Ihre Motivation bei der Wahrnehmung Ihrer Aufgaben als Geschäftsführer?

**Alexander August:** Im technischen Bereich fasziniert mich, wie eine Idee Realität werden kann.

Von der virtuellen Welt in die Praxis: AEM begleitet seine Kunden auf dem Weg der Automatisierung bis hin zur Smart Factory



**KONTAKTDATEN**

AEM August Elektrotechnik GmbH  
Seerasen 4-6  
36284 Hohenroda  
Deutschland  
☎ +49 6676 92160  
✉ +49 6676 921611  
info@aem-et.de  
www.aem-et.de



Das ist auch für viele unserer Mitarbeiter ein starker Antrieb. Eine große Motivation ist für mich außerdem, dieses Unternehmen, das sich von einem Zwei-Mann-Betrieb zu dem Automatisierungsunternehmen von heute entwickelt hat, für die Zukunft aufzustellen, es im Team voranzutreiben und für neue Technologien fit zu machen. Auf dem Weg zur Industrie 4.0 und Smart Factory als Technologietreiber ganz vorn mit dabei zu sein, ist für uns alle im Unternehmen unheimlich spannend.

# Öfen von Profis für Profis

Wenn das Croissant knusprig oder das Hähnchen zart ist, liegt das in erster Linie am Ofen. Die Die UNOX S.P.A. mit Sitz in Cadoneghe bei Padua stellt seit über 30 Jahren Profi-Öfen für den Food-Bereich her. Im Interview mit Wirtschaftsforum erzählt Salvatore Russo, Geschäftsführer der UNOX Deutschland GmbH, von den Vorteilen der Unabhängigkeit, der Verknüpfung von Technologie und Künstlicher Intelligenz und dem Antrieb dafür, niemals stehen zu bleiben.

**Wirtschaftsforum:** Herr Russo, UNOX gibt es seit gut 30 Jahren – wie begann seine Geschichte?

**Salvatore Russo:** Enrico Franzolin, einer der beiden Gründer, stieg 1990 in ein bereits bestehendes Unternehmen ein, das sich auf die Herstellung von Ladenbacköfen für die klassischen italienischen Cafes und Espressobars spezialisiert hatte. Um das zu backen, was dort, wie in Italien üblich, zum Frühstück angeboten wird, nämlich Brioches und Croissants, hatte es vorher keine passenden Öfen gegeben. Enrico Franzolin hatte als Verfahrenstechniker gearbeitet und verschiedene Entwicklungen zur Patentreife gebracht. Der wirtschaftliche Nutzen daraus war für ihn jedoch eher

gering, weswegen er beschloss, sich selbstständig zu machen. Antonio Bassan, der Inhaber der kleinen Ofenmanufaktur, suchte zu dieser Zeit einen Ingenieur – so fing es an.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich UNOX seitdem entwickelt?

**Salvatore Russo:** Enrico Franzolin hatte bereits früh erkannt, dass wirtschaftlicher Erfolg nur durch Fortschritt innerhalb der Firma, Prozessoptimierung und eine hohe Fertigungstiefe erzielt werden kann. Eine Voraussetzung dafür war, den Mitarbeitern mehr Verantwortung zu übertragen, um sie dauerhaft an das Unternehmen zu binden. All diese Maßnah-

men haben dazu geführt, dass wir heute eine Fertigungstiefe von 96% haben. Das macht uns unabhängig, gerade jetzt, wo die Lieferketten instabil sind oder zu werden drohen. So können wir unsere internen Ressourcen maximal ausschöpfen und technologischen Fortschritt voranbringen. Heute sind wir international unter den ersten Drei am Markt, mit einem jährlichen Umsatz von 230 Millionen EUR, und sind auch mit Niederlassungen in den USA, Südamerika, Japan, Indien, Ägypten und den Ländern der arabischen Halbinsel präsent. Insofern sind wir weltweit sehr gut aufgestellt.

**Wirtschaftsforum:** Das Anwendungsspektrum Ihrer Produkte

## Interview mit



**Salvatore Russo,**  
Geschäftsführer  
der UNOX Deutschland GmbH

ist denkbar breit: Sie finden sich nicht nur bei den klassischen Bäckereien und Konditoreien, sondern auch in der Gastronomie, in Bake-off-Bäckereien, Supermärkten und Tankstellen und nicht zuletzt in Metzgereien und generell im Fleischhandel. Was sind die Vorzüge Ihrer Geräte?

**Salvatore Russo:** Durch Künstliche Intelligenz lassen sich die Garprozesse bei unseren Öfen automatisieren und perfektionieren.



## KONTAKTDATEN

UNOX Deutschland GmbH  
Oberer Westring 22  
33142 Büren  
Deutschland  
☎ +49 2951 98760  
info@unox.com  
www.unox.com



Öfen für jeden Bedarf: Die CHEFTOP MIND.Maps-Modelle wie auch den BAKERTOP MIND.Maps COUNTERTOP gibt es in verschiedenen Größen. Innerhalb der jeweiligen Reihe sind alle Modelle mit derselben Technologie ausgestattet – nur die Größe variiert



Eine neue Generation von Öfen repräsentiert der SPEED-X: Bei diesem Ofen kann der Anwender den Servicetechniker direkt über eine Mikrofontaste kontaktieren

Unsere Techniker können remote auf das Gerät zugreifen und es wie vom Anwender gewünscht einstellen.

**Salvatore Russo:** Unser neuestes Modell, den SPEED-X, werden wir im Mai auf der Internorga präsentieren. Er steht für eine völlig neue Generation von Öfen, bei der wir die Themen Software, IT und Remote noch ein Stück weitergeführt haben. Bei diesem Ofen hat der Anwender die Möglichkeit, uns über eine Mikrofontaste direkt zu kontaktieren. Anwendungsprobleme können so auf direktem Weg gelöst werden:

**Wirtschaftsforum:** Was treibt Sie selbst bei Ihrer Arbeit an?

**Salvatore Russo:** Nicht stehen zu bleiben und mich nicht davor zu scheuen, Neues auszuprobieren, ist schon immer meine Motivation gewesen. Das hat mich letztlich auch dazu gebracht, bei UNOX zu arbeiten, weil es ein Unternehmen ist, das sich immer weiterentwickelt und in dem ich selbst auch nicht stehen bleibe.

Software, Technik und Anwendung sind dabei so kombiniert, dass dem Anwender so viel Arbeit wie möglich erspart wird. Das ist unsere Philosophie. Alle unsere Öfen zeichnen sich außerdem dadurch aus, dass wir nicht mit nur einer Ventilation arbeiten, sondern je nach Größe des Gerätes mit bis zu sechs Rotoren, wodurch eine gleichmäßige Wärmeverteilung und damit auch ein gleichmäßiges Durchgaren oder Durchbacken erreicht wird. Wird die Tür zwischendurch geöffnet, sodass Wärmeverlust entsteht, gleichen unsere Öfen das

selbstständig durch Neuberechnung der Backzeit aus. Hinzu kommt, dass unsere verschiedenen Reihen Modelle unterschiedlicher Größe umfassen, innerhalb ihrer jeweiligen Reihe aber auf demselben technologischen Niveau sind – unabhängig von der Größe.

**Wirtschaftsforum:** Welche Produktneheiten haben Sie aktuell in der Pipeline?

Schnell, wie der Name sagt: der BAKERLUX SPEED.Pro



## Interview mit



Dipl.-Ing. Henning Vogler,  
Geschäftsführer  
der Armbruster Engineering  
GmbH & Co. KG

# „Wissen muss aus den Köpfen in die Systeme“

Die Fertigung hochwertiger Produkte durch manuelle Montage erfordert effektive Produktionsprozesse. Die Armbruster Engineering GmbH & Co. KG aus Bremen unterstützt ihre Kunden mit Software- und Hardwarelösungen bei der Prozessoptimierung. In Deutschland ist sie bereits Marktführer. Geschäftsführer Dipl.-Ing. Henning Vogler sprach mit Wirtschaftsforum über gestiegene Anforderungen im Bereich der Montage und internationale Ambitionen.

40

MITARBEITER

**ARMBRUSTER**  
ENGINEERING

### KONTAKTDATEN

Armbruster Engineering GmbH & Co. KG  
Neidenburger Straße 28  
28207 Bremen  
Deutschland  
☎ +49 421 2024826  
✉ +49 421 2024820  
a.miedtank@armbruster.de  
www.armbruster.de



**Wirtschaftsforum:** Herr Vogler, welche Meilensteine waren auf dem Weg zum heutigen Unternehmen besonders bedeutend?

**Henning Vogler:** Norbert Armbruster hat die Firma 1994 gegründet, mit der Idee, Lösungen auf dem Gebiet der manuellen Montage anzubieten. 2000 wurde die ELAM-Software entwickelt. Seit Mitte 2021 ist ELAM in der 5. Generation beim Kunden. In den 28 Jahren unseres Bestehens haben wir uns vom Projektunternehmen zu einem Unternehmen mit eigenen Lösungen entwickelt. Heute haben wir neben dem Firmensitz in Bremen Standorte in Kassel und Berlin sowie Part-



Das Serviceteam steht den Kunden mit Rat und Tat zur Seite

nerfirmen in München und der Schweiz und beschäftigen 40 Mitarbeiter. Ich selbst komme aus der Elektrotechnik mit Schwerpunkt Softwareentwicklung und bin seit 2003 im Unternehmen, seit 2007 als Geschäftsführer neben Norbert Armbruster.

**Wirtschaftsforum:** Beschreiben Sie uns doch bitte Ihr Produktportfolio etwas genauer.

**Henning Vogler:** Unser Angebot besteht aus drei Kernelementen. Das erste ist unsere Software zur Optimierung von Produkti-

onsprozessen als Teil des ELAM-Systems, einem Assistenzsystem für Montageanlagen. Die neue ELAM 5-Generation ist von der Funktionalität her noch besser und anwendungsfreundlicher als die Vorgänger. Unser ELAM-Programm beinhaltet auch verschiedene Einstiegsprodukte. Neben der Software bieten wir auch die Hardware und bauen eigene Spezialrechner, das sind SWA, Smart Work Assistants. Der dritte Bereich sind Dienstleistungen innerhalb des Projekts wie Schulungen, Service und die Hotline. Wir liefern also das gesamte Paket aus Soft-



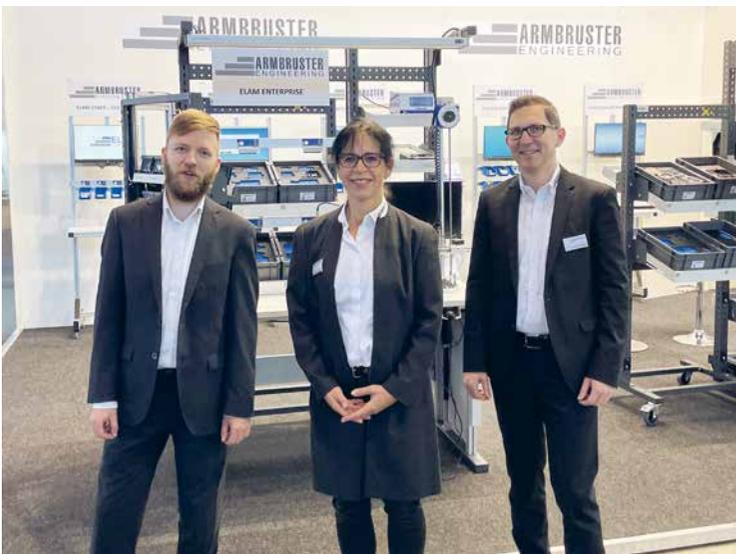
Der SWA, Smart Work Assistent, wird von Armbruster Engineering selbst produziert

ware, Hardware und Dienstleistung aus einem Haus. Das ist am Markt einmalig. Aufgrund unserer großen Bandbreite haben wir Projekte in allen Größenordnungen, von ganz klein bis hin zu großen Greenfield-Projekten.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es weitere Besonderheiten, die Armbruster Engineering als Unternehmen auszeichnen?

**Henning Vogler:** Wir sind sehr schnell in der Projektierung und Umsetzung. Dabei denken wir immer von der Montageseite her, die Software ist Mittel zum Zweck. Fast alle unsere Mitarbeiter kommen selbst aus dem Montagesektor. Darüber hinaus sind unsere Systeme extrem anwenderfreundlich. Einsteigersysteme kann der Kunde einfach kaufen, selbst einsetzen und in Betrieb nehmen.

**Wirtschaftsforum:** Aus welchen Branchen kommen Ihre Kunden?



Armbruster Engineering auf der Fachmesse Motek 2021

**Henning Vogler:** Wir haben Kunden aus allen Branchen, sei es Medizintechnik, E-Mobilität oder erneuerbare Energien, und in allen Größen. Unser Angebot richtet sich an alle industriellen Unternehmen, die eine Montage betreiben, bei der Produkte mit technischem Anspruch in Serie mit einem manuellen Anteil produziert werden.

**Wirtschaftsforum:** Welche Themen beschäftigen Ihre Kunden aktuell?

**Henning Vogler:** Anfangs ging es vor allem darum, technische Daten zu sammeln und auszuwerten sowie die Qualität in den Griff zu bekommen. Heute ist für die Kunden eine hohe Varianz wichtig. In der Montage müssen inzwischen viel mehr Varianten beherrscht werden. Dadurch sind die Anforderungen an die Mitarbeiter und deren Belastung wesentlich höher geworden. Das müssen unsere Systeme abdecken und hier Unterstützung bieten. Zudem ist die Personalfuktuation viel stärker geworden. Den Beschäftigten fehlt deshalb oft die Erfahrung. Das Wissen muss aus den Köpfen der Mitarbeiter heraus und in die Systeme hinein.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesetzt?

**Henning Vogler:** Wir sind immer stärker auch in ausländischen Märkten aktiv, auch durch die Zusammenarbeit mit unserem Schweizer Partner. Unser Ziel ist, zu wachsen und international

noch präsenter zu werden. Wir wollen auch in die Cloud gehen. Den Vorsprung am Markt, den wir uns erarbeitet haben, möchten wir weiter ausbauen. Glücklicherweise können wir unser Personal lange halten und sind deshalb nicht so sehr vom Fachkräftemangel betroffen wie andere.

**Wirtschaftsforum:** Was motiviert Sie persönlich am meisten bei Ihrer Arbeit?



Das Assistenzsystem ELAM im Einsatz

**Henning Vogler:** Mein Antrieb sind die langjährigen Beziehungen zu unseren Kunden, die uns die Möglichkeit geben, wirklich etwas zu bewegen.



### Interview mit

Dr. Axel Auweter, CTO

und

André Singer, COO

der MEGWARE Computer Vertrieb und Service GmbH

In der Entwicklung und Installation von High-Performance-Computing (HPC)-Systemen und Linux Clustern spielt die MEGWARE Computer Vertrieb und Service GmbH in Chemnitz in einer Liga mit den ganz Großen. In den letzten Jahren hat sich das Unternehmen neue Kundengruppen erschlossen, denn in immer mehr Betrieben und wissenschaftlichen Fachrichtungen stellt man fest, dass Computersimulationen auf vielen Gebieten große Vorteile bringen können.

1990 begann MEGWARE mit sechs Mitarbeitern mit der Fertigung von Computern. In den ersten zehn Jahren seines Bestehens eröffnete das Unternehmen 37 Filialen in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Bayern. „Dann kamen Großmärkte wie MediaMarkt und Saturn auf den Markt, und wir mussten uns neu aufstellen“, berichtet COO André Singer, der bereits 1993 zu MEGWARE kam und seit drei Jahren Mitglied der Geschäftsleitung ist. Er erzählt weiter: „Da wir ein Faible für spezielle IT-Produkte hatten, sind Universitäten an uns

herangetreten. Für sie haben wir ein System aus einzelnen PCs als ersten Großrechner gebaut. Das war unser Einstieg in das High-Performance-Computing.“ Im Lauf der Zeit hat sich MEGWARE zu einem High-Performance-Anbieter entwickelt. Die Filialen wurden aufgegeben. Auch CTO Dr. Axel Auweter ist seit drei Jahren in der Geschäftsleitung bei MEGWARE. 2016 ist der Informatiker als Entwicklungsleiter eingestiegen. Er hatte sich zuvor mit wissenschaftlichen Hochleistungsrechnern beschäftigt und forschte zum Thema Stromverbrauch und

# SuperComputer: stark durch energieeffiziente Lösungen



Digitales Klassenzimmer: MEGWARE bietet die IT-Voraussetzungen dafür, dass digitale Bildung vorangetrieben werden kann

Energieeffizienz der Rechner. „Im Zuge dessen sind Prototypen energieeffizienter Rechner entstanden; einer davon mit MEGWARE“, erzählt er.

### Effiziente Wasserkühlung

MEGWARE hat auch ein Systemhausgeschäft aufgebaut, mit einer Sparte für IT-Dienstleistungen für Behörden und den Bildungssektor. „Damit schließt sich ein Kreis: Großrechner digitalisieren die Forschung, mit den Tafelsystemen in den Klassenzimmern digitalisieren wir die Bildung“, sagt Axel Auweter. Er berichtet außerdem von einem weiteren Meilenstein in der

Unternehmensgeschichte: „Wir haben das Thema Wasserkühlung im Rechnerbetrieb mit der Energieeffizienz verbunden. Das Ergebnis war eine eigene Entwicklung im Design der Kühlung, des Gehäuses und der Stromversorgung.“ Der Informatiker erklärt, wie effizient diese Kühlung ist: „Ein klassisches Rechenzentrum wird auf eine Raumtemperatur von 25 Grad heruntergekühlt. Wir konnten diese Rechner mit einer Temperatur von 45 Grad auf dem gleichen Niveau kühlen. Das funktioniert selbst an heißen Sommertagen ohne zusätzliche Energie.“ Die ersten Systeme



# LICHTENBERG II

wurden 2012 gebaut und seitdem immer weiterentwickelt. Heute weiß man um die Vorteile, so Axel Auweter: „Drei Viertel der großen Systeme werden inzwischen mit Wasserkühlung gekühlt. Mit zehn Jahren Erfahrung auf diesem Gebiet wissen wir sehr genau, was wir tun.“

## Wettbewerbsvorteile durch Computersimulationen

Das Unternehmen beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und realisiert Projekte von bis zu zehn Millionen EUR. Dabei handelt es sich um die Entwicklung und Installation von HPC-Systemen und Linux Clustern. Eine zunehmend wichtige Rolle spielen Computersimulationen. Axel Auweter erklärt, warum: „In den Naturwissenschaften wie der Physik oder der Chemie sind sie schon lange ein Thema. In den Bereichen Lebens- und Pharmawissenschaften hat es jetzt richtig Fahrt aufgenommen. Hier geht es oft um Wechselwirkungen zwischen

Medikamenten und Wirkstoffen oder Vorgänge auf molekularbiologischer Ebene. Das ist auch jetzt bei Covid relevant.“ Doch auch die Industrie setzt immer häufiger auf das Vehikel der Simulation, etwa bei Strömungsberechnungen oder Crashtests. „Selbst in den Geisteswissenschaften vermischt sich das Thema mit der Analyse großer Datenmengen“, fügt Axel Auweter hinzu. Die Tatsache, dass in Wissenschaft und Wirtschaft durch HPC und Simulationen Wettbewerbsvorteile entstehen, beschäftigt inzwischen auch die Politik – auch auf europapolitischer Ebene. 70% der Kunden von MEGWARE kommen aus dem öffentlichen Bereich, 30% mittlerweile aus der Industrie.

## Anbieter von Komplettlösungen

Die beiden Geschäftsführer sehen im Wettbewerb mit großen Konzernen für MEGWARE als KMU den Vorteil, dass man aufgrund der Größe relativ flexibel sei. Zudem bietet das Unternehmen ein eigenes Produktportfolio mit allem, was

an CPU- und Speicher-technologie am Markt verfügbar ist, und ist in der Industrie mit Zulieferern und Partnern gut vernetzt. Der geografische Fokus liegt auf der DACH-Region, MEGWARE hat aber in fast allen europäischen Ländern bereits Installationen durchgeführt. Allein in Deutschland sind mehr als 100 kleinere Hochleistungsrechner an Universitäten in Betrieb, die zum großen Teil von MEGWARE gebaut wurden. Auch die großen Hochleistungsrechenzentren, deren Systeme regelmäßig eine Platzierung in der Top-500-Liste der schnellsten Supercomputer der Welt erreichen, greifen regelmäßig auf die Expertise der Sachsen zurück. Geplant ist, sich immer mehr zum Anbieter von Komplettlösungen zu entwickeln. „Wir holen den Kunden da ab, wo er steht, und wollen ihn noch besser mit Services unterstützen – vom Naturwissenschaftler, der ein zuverlässiges System sucht und weiß, was er braucht, bis hin zu Neulingen wie den Geisteswissenschaftlern“, sagt

Einer der schnellsten Supercomputer an deutschen Universitäten: LICHTENBERG II in der Technischen Universität Darmstadt

Axel Auweter. André Singer weist außerdem auf eine wichtige beratende Rolle von MEGWARE hin: „Wir sind in den europäischen Gremien vertreten, um die Prozessorteknologie der nächsten Jahre mitzubeeinflussen.“



## KONTAKTDATEN

MEGWARE Computer Vertrieb und Service GmbH  
 Nordstraße 19  
 09247 Chemnitz  
 Deutschland  
 ☎ +49 3722 5280  
 📧 +49 3722 52815  
 info@megware.com  
 www.megware.com



# Mit Wolters Kluwer nimmt die Digitalisierung Fahrt auf

**Interview mit**  
**Stefan Wahle,**  
 Geschäftsführer  
 von Wolters Kluwer  
 Tax & Accounting Deutschland

1921, also vor genau 100 Jahren, wurde mit der Gründung der Firma Taylorix der Grundstein für die heutige Wolters Kluwer Software und Service GmbH mit Sitz in Ludwigsburg gelegt. Seit 2008 gehört das deutsche Softwareunternehmen zur niederländischen Wolters Kluwer-Gruppe. Stefan Wahle, Geschäftsführer des Bereichs Tax & Accounting, sprach mit Wirtschaftsforum darüber, wie das Unternehmen unter anderem Steuerkanzleien und Mittelstand die Arbeit erleichtert.

**Wirtschaftsforum:** Herr Wahle, bitte erklären Sie uns doch zunächst, wofür Wolters Kluwer steht.

**Stefan Wahle:** Wir sind ein Softwarehersteller und Cloud-Unternehmen. Unsere Leistungen stellen wir mehreren Kundengruppen zur Verfügung. Zur größten zählen die Steuerkanzleien. In diesem Bereich sind wir in Deutschland nach der DATEV das zweitgrößte Unternehmen, weltweit als Tax & Accounting-Bereich sogar Marktführer. Ein weiterer großer Bereich ist der Mittelstand, für den wir Software für die Finanzbuchhaltung, aber auch die Lohn- und Gehaltsbuchhaltung anbieten.

Unsere dritte Kundengruppe sind landwirtschaftliche Buchungsstellen und Betriebe mit ganz speziellen Anforderungen. Wir bieten Standardsoftware, die laufend aktualisiert wird. Darüber hinaus haben wir eine Endkundensoftware für die private Einkommensteuer. Das entsprechende Produkt ist die SteuerSparErklärung, die am zweithäufigsten genutzte Steuerersoftware in Deutschland. Und schließlich ist unsere Webseite Steuertipps.de nach Besucherzahlen die populärste Internetseite für Informationen rund um Steuerthemen.

**Wirtschaftsforum:** Ist Wolters Kluwer international tätig?



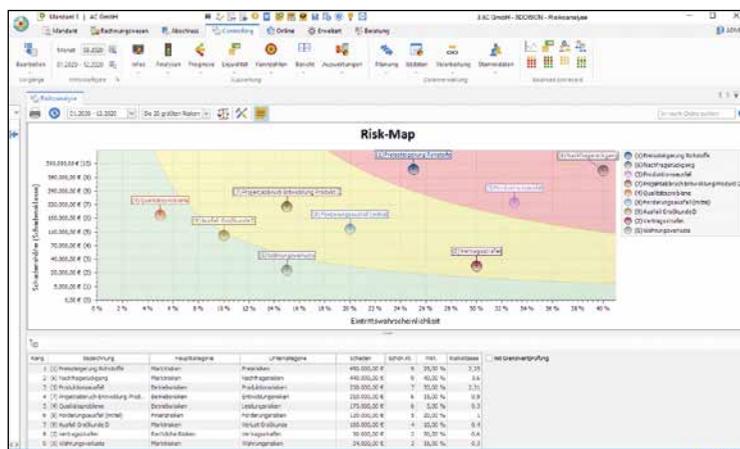
Stefan Wahle, Geschäftsführer von Wolters Kluwer Tax & Accounting Deutschland

**Stefan Wahle:** Ja, unser deutsches Unternehmen ist die Tochter eines niederländischen Konzerns mit Standorten auf der ganzen Welt. Seine Wurzeln reichen über 180 Jahre zurück. In Deutschland sind wir flächendeckend mit 16 Niederlassungen vertreten, um nah an den Kunden zu sein. Denn der Vertrieb der Software erfolgt zu 90% direkt. Sie wird auch von unseren Mitarbeitern beim Kunden implementiert und die Anwender geschult. In Deutschland beschäftigt Wolters Kluwer in den Branchen Tax & Accounting, sprich Steuern und Buchhaltung, und Legal &

Regulatory, mit Produkten für Rechtsanwaltskanzleien oder die öffentliche Verwaltung, weit mehr als 1.000 Mitarbeiter.

**Wirtschaftsforum:** Warum kommen die Kunden zu Wolters Kluwer?

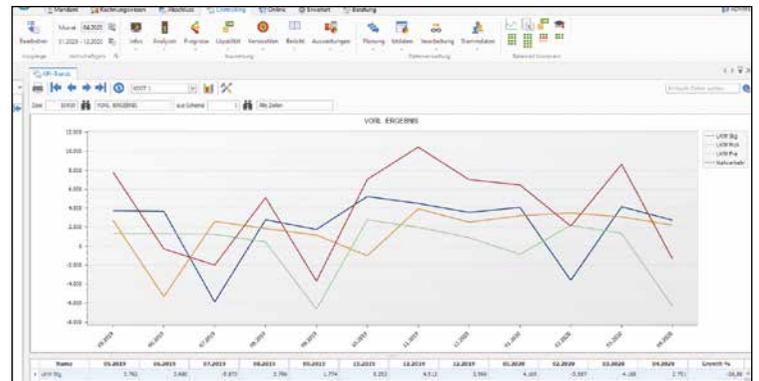
**Stefan Wahle:** Im Vergleich mit anderen Marktteilnehmern sehen wir uns als ein Schnellboot. Unsere Stärke ist, dass wir mit innovativen Lösungen meist schneller am Markt sind. Mit unserer ADDISON-Lösung bieten wir eine integrierte Software, also eine Komplettlösung für die un-



ADDISON Komplettlösung für den Mittelstand

Name	Datum	Status
Arbeitsbescheinigung 01.01.2017	01.01.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.02.2017	01.02.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.03.2017	01.03.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.04.2017	01.04.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.05.2017	01.05.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.06.2017	01.06.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.07.2017	01.07.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.08.2017	01.08.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.09.2017	01.09.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.10.2017	01.10.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.11.2017	01.11.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.12.2017	01.12.2017	...
Arbeitsbescheinigung 01.01.2018	01.01.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.02.2018	01.02.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.03.2018	01.03.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.04.2018	01.04.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.05.2018	01.05.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.06.2018	01.06.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.07.2018	01.07.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.08.2018	01.08.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.09.2018	01.09.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.10.2018	01.10.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.11.2018	01.11.2018	...
Arbeitsbescheinigung 01.12.2018	01.12.2018	...

Lohndokumente mit einem Click – mit ADDISON OneClick



Den Überblick behalten: Die Grafik zeigt die KPI-Trends

terschiedlichen Bereiche. Für die Schnittstelle zu den Mandanten haben wir mit ADDISON OneClick zudem ganz moderne Software-Werkzeuge implementiert. Das war eine Revolution am Markt.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich Ihr Geschäft in der Coronapandemie verändert?

**Stefan Wahle:** In der ersten Zeit haben wir den Kanzleien geholfen, die Arbeitsplätze so zu flexibilisieren, dass die Mitarbeiter zu Hause arbeiten konnten. Die zweite Phase war von der Kurzarbeit geprägt. In diesem Fall haben wir nicht nur in Windeseile die Gesetzesänderungen in die Software programmiert, sondern auch Tau-

sende von Kanzleimitarbeitern im Umgang damit geschult. Darüber hinaus haben wir den Kanzleikunden neue Software bereitgestellt, die ihnen hilft, die Anträge auf Überbrückungshilfe für ihre Mandanten auszufüllen. Denn diese Anträge führten zu einem sehr hohen Arbeitsaufwand. Auch für uns war diese Zeit mit erheblich mehr Arbeit verbunden. Sie hat den Mitarbeitern aber auch den Purpose, also Unternehmenszweck, vor Augen geführt und ihnen gezeigt, welch große Wertigkeit unsere Arbeit hat. Ich habe übrigens in meiner ganzen Laufbahn noch nie so viel positives Feedback von Kunden bekommen und Dankbarkeit erfahren wie in der Coronazeit.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehr beschäftigt Sie das Thema Nachhaltigkeit?

**Stefan Wahle:** Das Thema bewegt uns natürlich, auch wenn wir als Softwareunternehmen eine andere Ausgangslage haben als ein produzierender Betrieb. Wir tun, was in unserer Macht steht und nutzen beispielsweise ausschließlich grünen Strom und versuchen, Plastik und Papier so gut es geht zu vermeiden. Mit unserer Software werden zudem jeden Monat etwa 2,5 Millionen Lohnabrechnungen digital abgewickelt. Sie kann also die entsprechende Anzahl an ausgedruckten Lohnzetteln ersetzen. Allerdings wird in manchen Kanzleien immer noch sehr viel ausgedruckt, zum Beispiel Rechnungen, aber auch in der Lohn- und Gehaltsbuchhaltung. Wir möchten dazu beitragen, dass wesentlich mehr automatisiert und die Arbeit dadurch effizienter wird. Als Ersatz für die monatlichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen bieten wir in einer App 'Mobile Reports' an, also digitale, geräteunabhängige Berichte, die Kunden überall und auch mobil abrufen können.

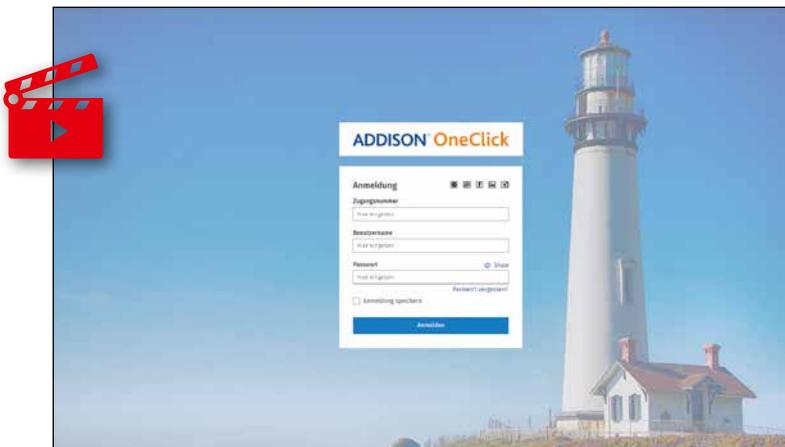


**KONTAKTDATEN**

Wolters Kluwer Software und Service GmbH  
 Stuttgarter Straße 35  
 71638 Ludwigsburg  
 Deutschland  
 ☎ +49 7141 9140  
 info@wolterskluwer.com  
 www.wolterskluwer.com

**Wirtschaftsforum:** Welche Entwicklungen und Veränderungen erwarten Sie in Zukunft?

**Stefan Wahle:** Automatisierung und Digitalisierung werden weiter an Fahrt aufnehmen. Unsere Aufgabe ist, moderne Werkzeuge zu entwickeln, um die Arbeit unserer Kunden effizienter zu machen. Auch die Komplexität nimmt zu. Deshalb wollen wir ihnen helfen, diese zu beherrschen und den Überblick zu behalten. Das gilt auch für den Mittelstand, wo teilweise gar nicht bekannt ist, was alles schon digitalisiert werden kann. Hier können wir eine Art Datendrehscheibe sein, die verschiedene Lösungen unterschiedlicher Anbieter zusammenbringt.



Mit ADDISON OneClick für Steuerkanzleien macht Wolters Kluwer deren Arbeit effektiver und einfacher

# „Aufzüge schaffen Begegnungen und Verbindungen“

Der Aufzug hat den Städtebau revolutioniert. Dass es mit Gebäuden immer höher hinaus ging, ist dem Gründer des Unternehmens Elisha Otis zu verdanken. Heute bewegt Otis überall auf der Welt Milliarden von Menschen. Der Sitz der Unternehmenszentrale von Otis Deutschland ist in Berlin. Udo Hoffmann, Vice President und General Manager Germany and Austria sowie Vorsitzender der Geschäftsführung von Otis Deutschland, sprach mit Wirtschaftsforum über neue Technologien rund um den Aufzug und darüber, welche Rolle sie im Hinblick auf aktuelle Megatrends spielen.

## Interview mit

Udo Hoffmann,

Vice President und

General Manager Germany and Austria Otis,

Vorsitzender der Geschäftsführung von Otis Deutschland



**Wirtschaftsforum:** Herr Hoffmann, was hat Sie beruflich zu Aufzügen geführt?

**Udo Hoffmann:** Ich bin ein Aufzugkind, könnte man sagen, ich bin mit Aufzügen groß geworden, denn schon mein Vater war in dieser Branche tätig. Seit 43 Jahren bin ich in diesem Geschäft und heute immer noch in dieser tollen Firma.

**Wirtschaftsforum:** Seit wann existiert Otis?

**Udo Hoffmann:** Die Firma wurde 1853 in den USA von Elisha Graves Otis gegründet. Er hatte zuvor einen dank einer Fangvorrichtung absturzsicheren Aufzug entwickelt. Das war die Grundlage dafür, dass überhaupt hohe Gebäude gebaut werden konnten. Otis war zunächst eigenständig, hat sich aber später mit der United Technologies Corporation, UTC, zusammengeschlossen. Seit 2020 sind wir wieder als eigenständiges Unternehmen erfolgreich an der New Yorker Börse gelistet.



Aufzug in Modulbauweise: Der Fahrkorb wird im Werk des Bauunternehmens Max Bögl in ein Schachtmodul eingesetzt

**Wirtschaftsforum:** Was bietet Otis auf dem deutschen und österreichischen Markt?

**Udo Hoffmann:** Wir sind in vielen Bereichen tätig. Dazu zählen Residential, also alles, was mit Wohnhäusern zu tun hat, Office, wobei dies heute auch Büro und Wohnen als Mix beinhaltet, und Infrastruktur wie öffentlicher Verkehr oder Krankenhäuser. Ein Zukunftsmarkt ist in meinen Augen der Bereich Home Lift, also Aufzüge in Privathäusern, denn die Menschen werden immer älter. Im Süden Europas sind sie schon deutlich weiter verbreitet als bei uns. In all diesen Bereichen betreuen wir die Kunden ganz-

heitlich von der Planung bis zum Betrieb.

**Wirtschaftsforum:** Was hat sich in der Welt der Aufzüge verändert?

**Udo Hoffmann:** Die Technologien haben sich weiterentwickelt. Dazu haben wir heute Megatrends wie Internet of Things (IoT), Smart City oder Nachhaltigkeit. Einer der größten ist Connectivity. Das hat auch Auswirkungen auf unser Geschäft: Wir vernetzen Aufzüge mit dem Gebäude. Der Kunde entscheidet dabei, was er mit den Daten, die der Aufzug generiert, machen möchte. Die Megatrends Smart City und Urbanisierung



Aufzug neu definiert:  
Der Gen360 steht für die nächste  
Aufzugsgeneration bei Otis

# OTIS

## KONTAKTDATEN

OTIS GmbH & Co. OHG  
Otisstraße 33  
13507 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 43040  
✉ +49 30 4323012  
otis.germany@otis.com  
www.otis.com



beinhalten die Frage, wie wir morgen leben wollen. Auch hier spielen Aufzüge eine wichtige Rolle, weil sie für Begegnungen von Menschen sorgen und Gebäude miteinander verbinden können. Beim Thema Nachhaltigkeit geht es um den Energieverbrauch, aber auch den gesamten Weg von der Entstehung des Produkts bis zum Service. Wir achten auf Energieeffizienz. Viele unserer Fabriken sind mit Photovoltaik ausgestattet und wir nutzen moderne Technologien

bei der Herstellung. Unsere neuen Aufzüge haben einen regenerativen Antrieb, speisen also Energie zurück ins Gebäude.

**Wirtschaftsforum:** Was hat sich denn im Innern des Aufzugs verändert?

**Udo Hoffmann:** Jeder kennt den Spiegel im Aufzug, der früher Standard war. Er hatte nicht nur ästhetische Gründe, sondern sollte auch Vandalismus vorbeugen.

Heute haben wir stattdessen eView, einen Monitor, den der Kunde selbst bespielen kann, zum Beispiel mit Werbung oder Wetterdaten. Im Fall des Falles können eingeschlossene Personen über ihn mit einem für sie sichtbaren Operator kommunizieren. Im Notfall wird dieser zukünftig auch die eingeschlossene Person sehen können. Diese Möglichkeit ist eine große psychologische Hilfe.

**Wirtschaftsforum:** Otis ist heute nicht der einzige Hersteller von Aufzügen. Warum sind Sie immer noch Marktführer?

**Udo Hoffmann:** Wir sind nicht nur Marktführer, sondern auch 'Transportweltmeister': Mit unseren etwa zwei Millionen Anlagen bewegen wir pro Tag zwei Milliarden Menschen. Der Papst fährt mit Otis, wir sind in Rio in der Christusstatue, im Empire State Building, im Eiffelturm, im Burj Khalifa in Dubai oder hier in Berlin im Hauptbahnhof. Darauf sind die



Sehen und gesehen werden: Glasaufzug von Otis

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stolz. Das fördert die Bereitschaft, innovativ zu sein und gute Leistungen zu bringen. Gerade in dieser Zeit der Digitalisierung ist es unheimlich wichtig, neugierig zu sein und sich die Ideen aus dem Team anzuhören. Wir machen Technologie für Menschen. Deshalb entwickeln wir unsere Produkte so, dass sie davon profitieren.



Fahrsteig am Flughafen Ted Stevens Anchorage International Airport, Alaska, USA



# OTIS

IN KÜRZE

## Kernkompetenz

Aufzüge, Fahrtreppen und Fahrsteige

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1853

**Struktur:** Muttergesellschaft OTIS, USA

**Niederlassungen:** 32 in Deutschland

**Mitarbeiter:** in Deutschland über 2000 (69.000 weltweit)

**Export:** weltweit

## Leistungsspektrum

Installation, Wartung, Reparatur und Modernisierung von Aufzügen, Fahrtreppen und Fahrsteigen

## Philosophie

Wir bieten Menschen die Möglichkeit, sich in einer größeren, schnelleren und intelligenteren Welt zu verbinden

## Zukunftsthemen

Smart City, IoT, Nachhaltigkeit, Connectivity

Wir haben eine große Kompetenz im Bereich IoT mit der Aufbereitung und Analyse von Daten. Bis zu 20 Sensoren liefern uns Daten in die Cloud. Sie dienen zum Beispiel dazu, die Anlagenverfügbarkeit zu erhöhen. Aber auch das Thema Raumeffizienz spielt eine wichtige Rolle, also ein ganz analoges und klassisches Thema. Hier kommt es auf das richtige beziehungsweise ein möglichst kompaktes Anlagendesign an. Unser neuer Gen360-Aufzug vereint all diese Vorteile und bietet somit nicht nur Architekten oder Immobilienverwaltern viele Vorteile.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es weitere Produktneuheiten oder -besonderheiten?

**Udo Hoffmann:** Zusammen mit dem Bauunternehmen Max Bögl haben wir den modularen Aufzug entwickelt. Statt die Teile zur Baustelle zu bringen und dort in den Schacht einzubauen, bauen wir im Werk von Max Bögl einzelne Schachtmodule in einem sauberen Montageumfeld ein. Auf der Baustelle wird dann der Schacht aufgestellt, Modul für Modul mit den Komponenten und dem Aufzug selbst errichtet. Dadurch ver-

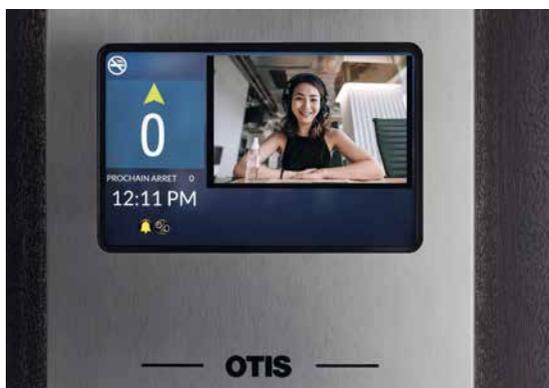


Ins Gebäude integrierter Aufzug mit Fertigschacht

kürzt sich die Bauzeit auf der Baustelle erheblich. Für die Module wird ein Umweltbeton verwendet, der 35% weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen verursacht als herkömmlicher Beton.

**Wirtschaftsforum:** Was wird Otis in Zukunft bewegen?

**Udo Hoffmann:** Beim Thema Digitalisierung, das heißt der Frage, was man mit den erhobenen Daten anfängt, sind wir im Austausch mit Kunden und Start-ups. Für die Kunden daraus Vorteile zu generieren, wird uns in den nächsten Jahren beschäftigen. Bei unseren Services werden uns neue Technologien helfen. Das ist ein wichtiger Punkt, denn von den Kunden werden wir vor allem durch besondere Umstände wahrgenommen: Wir werden daran gemessen, wie wir Störungen minimieren. Jeden Tag setzen wir uns dafür ein, dass alles reibungslos läuft.



Das Kabinendisplay eView ermöglicht im Notfall eine Zwei-Wege-Bildverbindung



Mit dem Kundenportal hat der Kunde seinen Aufzug im Blick

## Kontakte

Aerodata AG  
Hermann-Blenk-Straße 34-36  
38108 Braunschweig  
Deutschland  
☎ +49 531 23590  
✉ +49 531 2359158  
mail@aerodata.de  
www.aerodata.de

MediWound Germany GmbH  
Hans-Sachs-Straße 100  
65428 Rüsselsheim  
Deutschland  
☎ +49 6142 17659100  
info@mediwound.com  
www.mediwound.com

Van Aalsburg B.V.  
Paalgraaf 11  
4174 LC Hellouw  
Niederlande  
☎ +31 418 581229  
✉ +31 653 179538  
info@vanaalsburgbv.nl  
www.vanaalsburgbv.nl

SÜHAC GmbH Industrievertretungen  
Rudolf-Diesel-Straße 3  
91522 Ansbach  
Deutschland  
☎ +49 981 970000  
✉ +49 981 97000410  
kontakt@suehac.de  
www.suehac.de

BRUGG German Pipe GmbH  
Darrweg 43  
99734 Nordhausen  
Deutschland  
☎ +49 3631 462670  
germanpipe@brugg.com  
www.german-pipe.com

ZNSHINE PV TECH GmbH  
Alfred-Herrhausen-Allee 3-5  
65760 Eschborn  
Deutschland  
☎ +49 6196 58655517  
info@zshinesolar.de  
www.zshinesolar.de

apra-norm Elektromechanik GmbH  
Bei der untersten Mühle 5  
54552 Mehren  
Deutschland  
☎ +49 6592 2040  
✉ +49 6592 204100  
vertrieb@apra.de  
www.apra.de

LASE Industrielle Lasertechnik GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 111  
46485 Wesel  
Deutschland  
☎ +49 281 959900  
✉ +49 281 95990111  
info@lase.de  
www.lase.de

Partex Marking Systems GmbH  
Steigstraße 46  
73101 Aichelberg  
Deutschland  
☎ +49 7164 7997510  
✉ +49 7164 7997528  
info@partex.de  
www.partex.de

AEM August Elektrotechnik GmbH  
Seerasen 4-6  
36284 Hohenroda  
Deutschland  
☎ +49 6676 92160  
✉ +49 6676 921611  
info@aem-et.de  
www.aem-et.de

UNOX Deutschland GmbH  
Oberer Westring 22  
33142 Büren  
Deutschland  
☎ +49 2951 98760  
info@unox.com  
www.unox.com

Armbruster Engineering GmbH & Co. KG  
Neidenburger Straße 28  
28207 Bremen  
Deutschland  
☎ +49 421 2024826  
✉ +49 421 2024820  
a.miedtank@armbruster.de  
www.armbruster.de

MEGWARE Computer  
Vertrieb und Service GmbH  
Nordstraße 19  
09247 Chemnitz  
Deutschland  
☎ +49 3722 5280  
✉ +49 3722 52815  
info@megware.com  
www.megware.com

Wolters Kluwer Software und Service  
GmbH  
Stuttgarter Straße 35  
71638 Ludwigsburg  
Deutschland  
☎ +49 7141 9140  
info@wolterskluwer.com  
www.wolterskluwer.com

OTIS GmbH & Co. OHG  
Otisstraße 33  
13507 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 30 43040  
✉ +49 30 4323012  
otis.germany@otis.com  
www.otis.com



## 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

# SPEED-X

The first ever self-washing combi speed oven



[unox.com](http://unox.com)

