

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

ePaper

04/2017

**Frank Mathias,  
Geschäftsführer  
der Fachbetrieb  
Mathias GmbH**



# Entdecken Sie die Möglichkeiten des interaktiven ePapers von Wirtschaftsforum @

**IHR UNTERNEHMEN ODER IHRE LEISTUNGEN IM ePAPER**

**Rufen Sie uns an!  
0049 5971 92164-0**



## Wirtschaftsforum ePaper

Die digitale Ausgabe von Wirtschaftsforum – exklusive Inhalte immer verfügbar. Ganz gleich, ob es sich um eine reguläre Ausgabe oder ein Themenspezial handelt. Nutzen Sie die erweiterten Funktionen der digitalen Ausgabe wie den direkten Link zu den Unternehmen oder die integrierte Email-Funktion.

## NAVIGATION

Sie finden die Navigationsleiste am Ende jeder Seite im ePaper. Die einzelnen Symbole ermöglichen Ihnen eine komfortable Steuerung.



Inhaltsverzeichnis



Seitenübersicht



Dokument durchsuchen



Seite teilen



Impressum



Zoomfaktor



Vollbild



Mit Klick auf die Abspieltaste starten Sie die Wiedergabe von Videos.



# INHALTSVERZEICHNIS

## IMMOBILIEN

### **6B47 Real Estate Investors AG**

Jedes Gebäude hat eine Seele

## INNENAUSSTATTUNG, MÖBEL, OBJEKTEINRICHTUNG

### **Fachbetrieb Mathias GmbH**

Von regional zu bundesweit

## INGENIEURWESEN

### **BECOM Electronics GmbH**

Das Unmögliche möglich machen

## HANDEL

### **EK-COMPANY AG**

Industrie-Rohstoffe erster Güte

## AUTOMOBIL- UND FAHRZEUGINDUSTRIE

### **Coenen Motors GmbH**

Autos mit Rundum-sorglos-Paket

## TELEKOMMUNIKATION UND INFORMATIONSTECHNOLOGIE

### **4 HUMMEL Systemhaus GmbH & Co. KG**

Smart vernetzt mit System

14

## SICHERHEITSDIENSTE UND -PRODUKTE

### **ARDOR GmbH**

6 Sicherheit in vielen Facetten

16

## ELEKTROTECHNIK

### **Elektro Rösler GmbH**

8 Ein Unternehmen unter Strom

18

## METALLBE- UND -VERARBEITUNG

### **Nordinkraft AG**

10 Pionier in der zerstörungsfreien Ultraschallprüfung

20

## FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

### **degenia Versicherungsdienst AG**

12 Wir können Makler

24

## IMPRESSUM

### **Herausgeber:**

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

### **Redaktion:**

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

### **Chefredakteur:**

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

# Jedes Gebäude hat eine Seele

Seit 2009 steht die 6B47 Real Estate Investors AG aus Wien für transparente und sichere Immobilieninvestitionen. Im Laufe der Jahre ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Als Vorstandsvorsitzender ist Peter Ulm zuständig für die strategische Ausrichtung der Firma und verantwortet die Bereiche Marketing, Personal und Recht. Das bedeutet Verantwortung für 95 Mitarbeiter und ein Investitionsvolumen von jährlich rund 300 Millionen EUR. Auch für die Zukunft stehen die Zeichen weiter auf Wachstum.

Er ist ein Immobilienmensch durch und durch. „Ich war schon immer in der Immobilienbranche tätig und finde diese Arbeit einfach wahnsinnig spannend. Für mich hat jedes Gebäude seine ganz eigene Seele“, sagt Peter Ulm.

## KONTINUIERLICH WACHSEN

Die Gründung der 6B47 Real Estate Investors AG im Jahr 2009 war unter anderem eine Reaktion auf die vorangegangene Finanzkrise. „Nach der Lehman-Pleite forderten die Investoren zu Recht mehr Transparenz und Sicherheit bei Immobilieninvestitionen. Genau das wollten wir ihnen

bieten“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. „Wir sind seinerzeit nicht als klassisches Start-up an den Start gegangen, sondern als Zusammenschluss verschiedener Immobilienunternehmen, die das gemeinsame Ziel hatten, Immobilien in Deutschland und Österreich mit der Unterstützung von Privatinvestoren zu erwerben“, erinnert er sich an die Anfangszeit zurück. 2010 folgten schließlich die ersten Projekte, 2015 die 100%ige Übernahme der Tochtergesellschaft in Düsseldorf.

Mittlerweile unterhält 6B47 Real Estate Investors außerdem ein Büro in Warschau. „Aktuell sind wir dabei, unsere Tochterfirma

in München zu vergrößern. Wir gehen einen kontinuierlichen Weg und bewegen uns Jahr für Jahr schrittweise vorwärts. Bislang war kein Jahr in unserer Firmengeschichte langweilig“, so Peter Ulm. Zur Zielgruppe von 6B47 Real Estate Investors gehören zum einen Kunden, die Immobilien kaufen, und zum anderen Kunden, die

bebauen beziehungsweise sanieren sie und verkaufen sie dann wieder“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. Der Schwerpunkt liege dabei mit 75% im Wohnungsbau, wovon die Hälfte vermietet und an Versicherungen verkauft wird. 25% entfallen auf Businesshotels und Bürogebäude. Auch die Nutzung von alten Bürogebäuden

„ Wir wollen den Investoren Transparenz und Sicherheit bei Immobilieninvestitionen bieten. “

gemeinsam mit dem Unternehmen in Projekte investieren. „Im Kern erwerben wir Immobilien und Grundstücke, entwickeln und

zu Hotels oder Wohnhäusern gehört zum Portfolio. „Unser Investitionsvolumen liegt dabei je Projekt bei mindestens



Modern und wohnlich: Das Objekt 'Althan Park' in Wien. Aus dem einstigen Bürogebäude machte 6B47 Real Estate Investors ein komfortables Wohnquartier



Günstiger Wohnraum im Herzen von Graz: der Alpha Tower



Aus dem einstigen Beatrix Bad in Wien wurde ein luxuriöses Apartmenthaus

25 Millionen EUR. In der Regel investieren wir etwa 25%, die restlichen 75% kommen von privaten Investoren“, so der Immobilienfachmann.

Etwa 40% der Geschäfte erfolgen im Ausland. „Langfristig wollen wir hier auf 60% kommen. Wir sehen in Polen und in Deutschland großes Wachstumspotenzial, aber auch die Benelux-Länder sind sehr interessant für uns.

Zentraler Erfolgsfaktor der 6B47 Real Estate Investors AG ist deren erfahrenes Team. „Wir haben ein sehr erfahrenes Management-Team“, sagt Peter Ulm. „Unser Vorstand hat über 70 Jahre Erfahrung. Wir haben überall Teams vor Ort und wissen so genau, wann

ter. In den letzten Jahren haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter verdoppelt“, erzählt Peter Ulm. Projekte, die ihm besonders am Herzen liegen, kann er nicht benennen. „Das ist so, als hätten Sie mehrere Kinder und jemand würde Sie fragen, welches Ihr Lieblingskind sei. Wir machen hier keine Massenfertigung, und jedes Projekt ist etwas Besonderes“, betont er.

Aber trotz allen Erfolgs: Auch die Konkurrenz von 6B47 Real Estate Investors schläft nicht. „Um uns abzuheben, versuchen wir einen hohen Standard an Transparenz und Professionalität zu schaffen“, so der Vorstandsvorsitzende. „Unser Vorteil ist es, dass wir als

schnell Kapital bereitstellen. Bis dahin war es eine lange Entwicklung, aber es hat sich gelohnt.“ Für die Zukunft hat sich Peter Ulm vorgenommen, den eingeschlagenen Kurs weiterzugehen und regional weiter zu expandieren. „Der Büromarkt und der deutsche Markt werden zunehmend interessant. Insgesamt bewegt sich die Konjunktur in der Baubranche seit acht Jahren steil nach oben. Langsam beginnen die Steigerungskurven aber flacher zu werden“, sagt er. „Ich erwarte keine große Euphorie. Es erfordert profunde Detailarbeit und sehr viel Einsatz sowie Fachwissen, um ein Projekt zum Erfolg zu führen.“

Die politischen Rahmenbedingungen für die Geschäfte seines Unternehmens sieht der Vorstandsvorsitzende positiv. „Die Immobilien- und Baubranche erwirtschaftet etwa 50 bis 60% des Bruttosozialproduktes. Das muss man ernst nehmen. Wir brauchen kurze Entscheidungswege und wenig Bürokratie. In den letzten Jahren hat sich hier einiges verbessert.“



**6B47**  
REAL ESTATE INVESTORS

6B47 Real Estate Investors AG  
Heiligenstädter Lände 29/4  
1190 Wien  
Österreich

+43 1 35010100  
+43 1 350101050  
Office@6B47.com  
www.6b47.com

„ Wir machen keine Massenfertigung, und jedes Projekt ist etwas Besonderes.“

und wo es sich lohnt, eine Immobilie oder ein Grundstück zu kaufen.“ Ein Glücksfall, denn gutes Personal zu finden, ist nicht einfach. „Die Baubranche boomt und wird von Jahr zu Jahr interessan-

Privatunternehmen sehr schnell reagieren können. Das gibt uns die Möglichkeit, im Notfall auch innerhalb weniger Stunden entscheiden zu können. Dank unserer starken Investoren und Partner können wir



Modern, hell und mitten im Grünen: die 'Park Flats' am südlichen Rand von Wien mit insgesamt 102 Wohneinheiten



Direkt an der Donau liegt das Bürogebäude 'KAY29'. Auf 150 m<sup>2</sup> haben sich hier vor allem kleine und mittelständische Unternehmen angesiedelt

# Von regional zu bundesweit

Es waren die richtigen Personen mit der richtigen Idee zur passenden Zeit. Da nach der Wende im Osten viele marode Heizungen umgebaut werden mussten, gründeten der Vater und der Sohn 1991 die heutige Fachbetrieb Mathias GmbH. Das Unternehmen aus dem thüringischen Waltershausen startete als klassischer Handwerksbetrieb für Heizungstechnik. Später kamen Lüftungs-, Klima-, Sanitär- und Solartechnik hinzu. Heute umfasst das Portfolio Industriebau, kommunalen Wohnungsbau sowie Projekte für Privatkunden.

**WF:** Vom kleinen lokalen Handwerksbetrieb zum bundesweit tätigen Unternehmen: Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Wir behandeln unsere Kunden fair, packen Probleme an und werden von zufriedenen Auftraggebern weiterempfohlen.

**Frank Mathias:** Zunächst einmal muss ich unsere Mitarbeiter nennen. Ohne meine Mitarbeiter bin ich nichts. Ich habe zwar Ideen und Verbindungen, aber die Arbeit vor Ort leisten die Beschäftigten. Deshalb liegen mir gute Arbeitsbedingungen sehr am Herzen. Aus diesem Grund haben wir auch wenig Fluktuation im Betrieb. Grundsätzlich leisten wir natürlich sehr gute handwerkliche Arbeit, mit der die Menschen zufrieden sind. Großen Wert legen wir auf Ehrlichkeit.

**WF:** Verfolgen Sie eine bestimmte Strategie?

**Frank Mathias:** Als Renner hat sich das Geschäftsmodell Planen, Bauen, Betreuen erwiesen, den Kunden von A bis Z alles anzubieten. Das werden wir weiter ausbauen. Unsere drei Standbeine sind in etwa gleich groß. Jedes Tätigkeitsfeld macht rund ein Drittel des Umsatzes aus.

Spezialisiert auf große Objekte: Komplettanierungen gehören zum Portfolio





**Ehemaliges Gelände der Firma Salamander: In Kornwestheim bei Stuttgart entstehen 120 Eigentumswohnungen mit Supermarkt und Tiefgarage**

**WF:** Erzählen Sie uns bitte etwas über Ihre Leistungen.

**Frank Mathias:** Da ist zunächst mal der Industriebau zu nennen, den wir seit 25 Jahren zusammen mit der Firma Goldbeck anbieten. Diese Sparte umfasst Druckluft- und Kühlwassersysteme, Feuerlösch-, Sanitär- und Heizungsanlagen, Klimaanlage, Wärmepumpen, zentrale Lüftungsanlagen, Regenentwässerung und Gasanlagen. Außerdem bieten wir Wohnungssanierungen im bewohnten Bestand an. Wir übernehmen Asbestsanierungen, übergeben fertige Bäder, entsorgen, fliesen und kümmern uns um Betonarbeiten. Darüber hinaus planen, bauen und betreuen wir Objekte mit der Firma Global Concept aus Kassel. Aktuell arbeiten wir an einem Projekt in Kornwestheim bei Stuttgart. Dort entstehen 120 Eigentumswohnungen mit Supermarkt und Tiefgarage.

**WF:** Welche Projekte machen Ihnen besonderen Spaß?

**Frank Mathias:** Seit einem Jahr beschäftige ich mich intensiv mit dem Leuchtturmprojekt Grand Tower in Frankfurt, dem größten Wohn-Hochhaus Deutschlands. Neben einem besseren Lüftungssystem

konnten wir viele andere technische Details optimieren. Insgesamt haben wir wunderschöne technische Lösungen erreicht, die für den Bauherren auch bezahlbar sind.

**WF:** Skizzieren Sie uns doch kurz die Entwicklung Ihres Unternehmens.

**Frank Mathias:** Nach der Umfirmierung von der GbR zur GmbH 1996 ist die Firma 2002 von meinem Elternhaus in eigene Räumlichkeiten gewechselt. 2011 haben wir unser jetziges Betriebsgelände gekauft und sind ein Jahr später in die sanierten Gebäude eingezogen. 2012 habe ich die alleinige Geschäftsführung übernommen und meinen Vater in den wohlverdienten Ruhestand entlassen. Niederlassungen in Kassel und Kornwestheim folgten 2013. Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam mit einer anderen Haustechnikfirma die M und S Haustechnik für Großprojekte gegründet. Außerdem gibt es seit 25 Jahren die Einzelfirma Frank Mathias, ein reines Serviceunternehmen. Diese wurde dieses Jahr in eine GmbH umfirmiert.

**WF:** Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie und wie hoch ist Ihr Umsatz?

**Frank Mathias:** Neben unseren 85 Festangestellten beschäftigen wir bei Bedarf auch Leiharbeiter. Seit den 1990er-Jahren bilden wir eigenen Nachwuchs aus, bisher über 65 Lehrlinge. Unser Jahresumsatz liegt zur Zeit bei 12,4 Millionen EUR.

**WF:** Für wen arbeiten Sie überwiegend?

**Frank Mathias:** Vor allem für Investoren, Wohnungsbau- und Bauträgergesellschaften sowie Bauherren.

**WF:** Was wollen Sie noch erreichen?

**Frank Mathias:** Ich möchte die Planung weiter ausbauen und ein eigenes Ingenieurbüro gründen.

**Ausgereifte technische Lösungen: Heizungsanlage**



**Moderne Ausstattung: Der Computer ist bei der Planung unverzichtbar**



**Leuchtturmprojekt: Grand Tower in Frankfurt, das größte Wohn-Hochhaus Deutschlands**

**Fachbetrieb Mathias GmbH**  
 Ortsstraße 21  
 99880 Waltershausen  
 Deutschland

+49 3622 208400  
 +49 3622 2084029

hls@mathiasgmbh.de  
 www.mathiasgmbh.de

# Das Unmögliche möglich machen



BECOM hat sich auf Elektronik, Engineering, Manufacturing & Services spezialisiert

‘BECOM makes the impossible possible’ – ‘BECOM macht das Unmögliche möglich’ lautet der Slogan der BECOM Electronics GmbH im österreichischen Hochstraß. Von seiner Gründung im Jahr 1984 bis heute hat sich das Unternehmen zu einem international agierenden, hoch innovativen Spezialisten für Electronic Engineering und Manufacturing Services entwickelt. Von Beginn an im Team ist Johann Bock. Im Laufe der Jahre hat sich der Ingenieur vom Produktionsmitarbeiter zum Geschäftsführer weiterentwickelt.

„Das Unternehmen war von Anfang an wie ein Baby für mich, und ich habe immer das Potenzial gesehen, das darin steckt. Heute kann ich sagen: Die Firma ist mein Hobby“, erzählt Johann Bock. Seit 2007 ist er Geschäftsführer der BECOM Electronics GmbH.

## ONE-STOP-SHOP

Spezialgebiete des Unternehmens sind die Bereiche Kommunikation, Automotive, Medizintechnik sowie Automation und Industrieelektronik. In allen Feldern bietet BECOM seinen Kunden innovative Entwicklungen und Produkte an.

„Wir sehen uns als One-Stop-Shop-Dienstleister für unsere Kunden. Forschung und Entwick-

lung, Supply Chain, Produktion und Services wie After Sales und Logistik sind bei uns unter einem Dach zusammengefasst“, so der Geschäftsführer. „Wenn der Kunde mit einer vielversprechenden Idee zu uns kommt, schauen wir, dass wir diese auch verwirklichen und einen Mehrwert für den Kunden generieren.“

Seit einigen Jahren stellt sich die Firma zunehmend global auf.

„Internationalisierung und Globalisierung sind unsere wichtigsten Ziele“, betont Johann Bock. „Unsere Kunden sind global tätig, daher richten wir uns internationaler aus.“ So gründete BECOM bereits 2003 eine Tochterfirma in Ungarn. „Wir haben das Unternehmen komplett neu strukturiert und den

Standort von damals 23 auf heute fast 200 Mitarbeiter ausgebaut. Außerdem ist es uns gelungen, uns an einem Unternehmen in Deutschland, der IVP Group Germany, zu beteiligen. Dadurch stehen uns weitere Vertriebsstandorte und ein Produktionsstandort zur Verfügung: Eine Niederlassung in Freiburg gehört ebenso dazu wie

2016 übernahm das Unternehmen außerdem die Bluetechnix GmbH in Wien, deren Spezialgebiete die Entwicklung und der Verkauf von ToF-3-D-Kameras sowie kundenspezifische Entwicklungen von Applikationen sind. „Damit sind wir auch in das Produktgeschäft im B2B-Bereich eingestiegen“, sagt der Geschäftsführer.

„

Da unsere Kunden global tätig sind, müssen auch wir uns stärker international ausrichten.

“

ein Produktionsstandort in China und Vertriebsniederlassungen in Los Angeles und Hongkong. Dort werden wir speziell für den asiatischen Markt produzieren.“

Allein in Hochstraß sind heute an die 350 Mitarbeiter beschäftigt, insgesamt sind es knapp 650 in der Gruppe. Der Jahresumsatz liegt bei mehr als 80 Millionen EUR.



Smarte Produkte mit bester Produktionstechnologie sind das erklärte Ziel



Der Standort Hochstraß soll künftig zur Smart Factory werden

Auch der Hauptsitz des Unternehmens wird kontinuierlich weiterentwickelt. So wurde der Standort im vergangenen Jahr um 4.000 m<sup>2</sup> erweitert, von denen 2.000 m<sup>2</sup> auf die Produktion und Logistik und der Rest auf den Bereich Forschung und Entwicklung entfielen. „Wir haben uns entschlossen, neue Wege zu gehen und einen Open Space zu entwickeln, wo alle Bereiche an einem Projekt zusammenarbeiten. Damit ist es uns gelungen, smarte Produkte mit der besten Produktionstechnologie zu entwickeln. Wir arbeiten auch mit Start-ups, vor allem im Medizinbereich, zusammen und schaffen so einen Mehrwert für unsere Geschäftspartner. Dadurch wird ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und Arbeitsplätze am Standort werden gesichert.“

Als besonderen Erfolgsfaktor sieht der Geschäftsführer zum einen die Partner und Kunden, mit denen das Unternehmen zum Teil seit über 30 Jahren zusammenarbei-

tet. Auf der anderen Seite verdanke BECOM seinen Erfolg vor allem den Mitarbeitern. „Wir sind sehr stolz auf unsere Mitarbeiter, die wir intern kontinuierlich weiterqualifizieren. Was wir erreicht haben, haben wir letztendlich als Team geschafft. Außerdem fragen wir uns jeden Tag, was wir morgen in den Bereichen Wettbewerbsfähigkeit, Qualität und Technologie verbessern können, um noch effizienter und attraktiver zu werden.“

Ein Thema, das BECOM schon seit längerer Zeit beschäftigt, ist die zunehmende Digitalisierung. „Wir haben uns sehr früh mit den Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 beschäftigt“, erzählt Johann Bock. „Langfristig wollen wir den Standort Hochstraß zu einer Smart Factory mit weitgehend vollautomatisierten Prozessen innerhalb der BECOM-Gruppe aufbauen. Wir sind schon auf einem sehr guten Weg. Vor allem in der Elektromobilität sehen wir einen zukünftigen Wachstumsmarkt. Insbesondere

beim teilautonomen Fahren wollen wir in Zukunft punkten. Unser Ziel ist es, die richtigen Produkte und Dienstleistungen mit der besten

große Pläne für sein Unternehmen. „Wir wollen den Standort Ungarn zu einem autonomen Standort mit sämtlichen Technologien, die für

„ Wir müssen nicht die Größten sein, wir wollen die Besten sein. “

Produktionstechnik zur richtigen Zeit am richtigen Markt zu positionieren. Dabei müssen wir nicht die Größten sein, wir wollen die Besten sein.“

Aber nicht nur für den Hauptsitz in Hochstraß, sondern auch auf internationaler Ebene hat Johann Bock

die Elektronikbranche nötig sind, ausbauen.“ Und auch die anderen Niederlassungen sollen kontinuierlich weiterentwickelt und fit für die Zukunft gemacht werden, damit BECOM noch lange zu den Besten am Markt gehört. █



**BECOM Electronics GmbH**

Technikerstraße 1  
7442 Hochstraß  
Österreich

☎ +43 2616 29300

☎ +43 2616 2939112

✉ [vertrieb@becom.at](mailto:vertrieb@becom.at)

🌐 [www.becom.at](http://www.becom.at)



# Industrie-Rohstoffe erster Güte

Die Russische Föderation ist das mit Abstand größte Land der Welt. Ungeheure Mengen von Rohstoffen aller Art lagern dort, die für die hiesige Industrie von größtem Interesse sind. Die EK-COMPANY AG aus Würzburg half daher anfangs deutschen Unternehmen bei der Suche nach Anbietern bestimmter Rohstoffe in den GUS-Staaten. Das Geschäft entwickelte sich so erfolgreich, dass das Unternehmen nunmehr als global tätiger Rohstoffhändler mit der Spezialisierung auf Energie- und Industriressourcen auch die komplette Logistik übernimmt.



**Edelkorund dient als Schleifmittel in der Baustoff-, Lack-, Uhren-, Feuerfest- und Elektroindustrie**



**Grundstoff für die Aluminiumproduktion: Bauxit bietet die EK-COMPANY als Rohbauxit und in kalzinierter Form**



**So weit das Auge reicht: Koks und Kohle aller Art gehören zum Angebot des Unternehmens**

Der Name ist Programm: Mit dem Angebot ihrer 2006 gegründeten EK-COMPANY AG (EK für 'Europa Kontakt') stießen die beiden Unternehmer Vladimir Platunov und Evgeny Porokhnya schnell auf reges Interesse deutscher Firmen, wie der Chief Financial Officer Evgeny Porokhnya bestätigt: „Drei Jahre lang haben wir sowohl für mittelständische als auch große Unternehmen wie Degussa oder ThyssenKrupp Projekte entwickelt und waren eine Verbindungsbrücke.“ Ab 2009 zwang die Wirtschaftskrise die EK-COMPANY allerdings dazu, sich neu aufzu-

stellen: „Bis dahin hatten wir unser Netzwerk und unsere Kontakte nur dafür genutzt, um Geschäftspartner aneinander zu vermitteln“, erklärt Evgeny Porokhnya, „aber nach der Wirtschaftskrise mussten

„Wir sind spezialisiert auf Langzeitlieferungen und erleben gerade eine echte Renaissance von Stahl und Kohle.“

wir selbst handeln und sehen, wo es welchen Bedarf gab. Also konzentrierten uns auf wenige Geschäftsfelder mit guten Perspektiven und traten schließlich als Handelshaus auf.“

## SPEZIALISIERT AUF NISCHENPRODUKTE

Jene Geschäftsfelder, nämlich Energie und Industrie, erwiesen sich tatsächlich als hervorragende

Wahl: „Seit sieben Jahren handeln wir alle möglichen Varianten von Koks und Kohle, aber auch erneuerbare Ressourcen wie Holzpellets und Biokraftstoffe. Unser Spezialgebiet sind aber Nischen-

produkte wie niederschwellige oder niederaschige Kohle“, führt Evgeny Porokhnya aus. „Im Bereich Industriemineralien bieten wir unter anderem Chromerze, Bauxit und Magnesit. Dabei haben wir vor allem die Branchen Feuerfeststeine, Stahl und Steinwolle im Blick.“ Längst beschränken sich die Bezugsquellen der EK-COMPANY nicht mehr auf die GUS-Staaten: „Einige Rohstoffe sind in bestimmter Qualität nur an wenigen Orten auf der Erde vorhanden, hochwertiges Chromerz beispielsweise in Südafrika. Aus diesem Grund sourcen wir heute weltweit“, so



**Die Stahl- und Feuerfestbranche stellt für die EK-COMPANY eine der Hauptzielgruppen dar**

der CFO. Zu 50% verkauft die EK COMPANY ihre Ware derzeit nach Russland, zu 30% in die EU. Der Rest entfällt auf den weltweiten Handel mit Ländern wie Brasilien, China, Thailand und Indien.

**ÄUSSERST LEISTUNGSBEREITE MITARBEITER**

Neben dem Hauptsitz in Würzburg und einer Niederlassung in Moskau verfügt die EK-COMPANY noch über weitere Agenturen in St. Petersburg, Wladiwostok, Jekaterinburg und im chinesischen Tianjin. Während Evgeny Porok-

hnya als Bürokaufmann das Key Account-Management obliegt, ist sein Kollege Vladimir Platonov gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann. Die strategisch denken-

„ Man muss immer ehrlich bleiben und zu seinem Wort stehen. Das gute alte Kaufmannswort gilt bei uns noch.“

den Kaufleute bringen einander nicht nur auf neue Ideen, sondern teilen auch ihre Prinzipien: „Wir legen großen Wert auf persönlichen Kontakt und Kundenvertrauen. Man muss immer ehrlich bleiben



**Auf Vorrat: Trotz eigener Lager geht die EK-COMPANY zunehmend zu Just-in-time-Lieferungen per LKW, Bahn und Schiff über**

und zu seinem Wort stehen. Das gute alte Kaufmannswort gilt bei uns noch“, bekräftigt der CFO. Nicht minder leistungsbereit sind die 17 Mitarbeiter, die dank Digi-

**DIE KOMPLETTE LIEFERKETTE**

Ihr logistisches Potenzial hat die EK-COMPANY in jüngster Zeit massiv ausgebaut, denn der Rohstoffmarkt entwickelt sich sehr positiv und ist von keinem Embargo betroffen, weiß Evgeny Porokhnya zu berichten: „Wir sind spezialisiert auf Langzeitlieferungen und erleben gerade eine echte Renaissance von Stahl und Kohle. Deshalb wollen wir künftig unsere exklusiven Lieferverträge durch eigene Minen ergänzen, um den Handel weiter auszubauen und die gesamte Lieferkette zu betreiben.“

talisierung selbst im Urlaub den Verlauf der Geschäfte verfolgen: „Wir zwingen sie nicht dazu“, schmunzelt Evgeny Porokhnya, „das Erfolgserlebnis gibt ihnen wie uns auch den Kick.“



Solche Feuerfeststeine werden unter anderem in Stahllöfen verwendet



Außer zur Aluminiumherstellung wird Bauxit auch als Baustoff und in der chemischen Industrie genutzt

**EKC. AG**

EK-COMPANY AG  
Waltherstraße 9  
97074 Würzburg  
Deutschland

+49 931 6668780

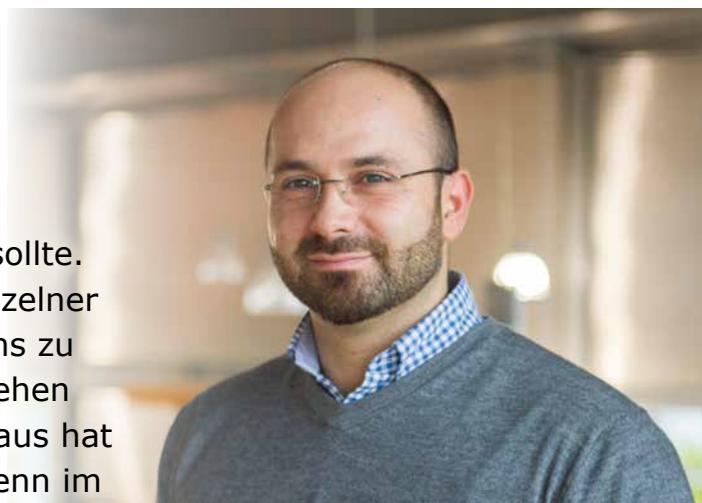
+49 931 66687829

info@ek-company.com

www.ek-company.com

# Autos mit Rundum-sorglos-Paket

Ein Auto ist eine Investition, die gut durchdacht werden sollte. Deswegen ist man gut beraten, sich über die Vorzüge einzelner Marken sowie mögliche Finanzierungsmodelle genauestens zu informieren. Die Mitarbeiter der Coenen Motors GmbH stehen ihren Kunden dabei mit Rat und Tat zur Seite. Das Autohaus hat sich erstklassigen Service auf die Fahnen geschrieben. Denn im Grunde kommt es am Ende stets auf die Kleinigkeiten an.



In den einladenden Verkaufsräumen trifft der Kunde auf ein motiviertes Team

Labinot Coraj ist es möglich, als Geschäftsstellenleiter der Coenen Motors GmbH zwei seiner Leidenschaften miteinander zu verbinden. „Ich mag den Umgang

mit Menschen“, offenbart er. „Und die Entwicklung des Automobils ist ein spannendes Thema. Alles, was heute in einem Auto drin ist, ist faszinierend, und alles hat

der Mensch erschaffen. Das ist schon toll.“ Diese Begeisterung teilen auch seine Mitarbeiter. Ihm untersteht ein junges Team von 25 Autonarren, die sich auch oft untereinander austauschen. Labinot Coraj sieht darin den Schlüssel

ihrer Größe den Kunden eine Vielzahl von Marken und einen umfassenden Service anbieten kann. „Wir leben diese Philosophie“, betont Labinot Coraj. „Wir kümmern uns um das Auto und der Kunde hat ein Rundum-sorglos-Paket. Wir

„

Kundenbindung ist unsere Stärke.

“

zum Erfolg. „Es ist wichtig, dass alle ihre Arbeit gern tun“, meint er. „Denn die Mitarbeiter sind die stärkste Werbung eines Unternehmens.“

haben auch einen eigenen Pannenservice im Haus.“

## FÜR VOLVO UND MAZDA

### EIN UMFASSENDE SERVICE

Das Autohaus in der Krefelder Straße ist im November 2005 von der Coenen-Gruppe übernommen worden. „Walter Coenen gibt es schon seit über 60 Jahren“, erläutert Labinot Coraj. „Walter Coenen hat damals mit einer Tankstelle angefangen und Autos repariert. Mittlerweile sind wir der größte Händler in der Gegend.“ Insgesamt arbeiten 220 Mitarbeiter für die Coenen-Gruppe, die aufgrund

Die Niederlassung hatte sich ursprünglich auf Volvo spezialisiert, bietet seit vier Jahren aber auch Mazda an, bedingt durch einen Umzug von der Monschauer in die Krefelder Straße. „Wir wussten, dass wir eine Automarke brauchten, die sich mit Volvo ergänzt“, meint Labinot Coraj. „Der Mazdafahrer will sich das Auto anschauen, sich hineinsetzen und eine Probefahrt machen. Er ist sehr loyal und kommt nach etwa vier Jahren wieder und kauft sich ein neues Fahrzeug. Bei Volvofah-



### Das Autohaus hat sich auf Volvo und Mazda spezialisiert

ern geht es noch schneller, bis der Kunde ein Auto kauft.“ Zudem wird der Volvo zu 80% von Gewerbekunden verlangt. Bei Mazda hingegen sind es zu 80% Privatkunden. „Der Kunde hat generell eine Vorstellung, welches Auto er

Coraj. „Der Kunde kam, hat ein Auto gekauft und sich dann bei mir dafür bedankt, dass unser Mitarbeiter nach drei Monaten an ihn gedacht hat.“ Auch sonst steht das Autohaus seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite, gerade auch

„ 5 Sterne gibt es überall, aber 5 Sterne Plus hat nicht jeder.

haben möchte“, stellt Labinot Coraj fest. „Wir haben die Aufgabe, den Kunden perfekt zu beraten, sodass er am Ende keine Fragen mehr hat. Es gibt heute im Grunde keine schlechten Autos mehr, aber jeder Hersteller hat seine Besonderheiten. Volvo legt zum Beispiel großen Wert auf die Sicherheit, Mazda auf die Effizienz und Designsprache.“

### ENGAGIERTE VERKÄUFER

Aber es kommt nicht nur auf das Produkt an sich an, sondern auch auf das Engagement des Verkäufers. „Einer meiner Verkäufer hat gerade nach drei Monaten wieder einen Kunden angerufen, der ein Auto gesucht hatte“, verrät Labinot

im Hinblick auf erschwingliche Finanzierungsmodelle. Aber was die Kunden zurzeit vor allem umtreibt, ist die Elektroauto-Thematik. „Wir könnten viel schneller reagieren, wenn die Politik sich klar äußern würde“, kritisiert Labinot Coraj.

### Coenen Motors GmbH

Krefelder Straße 674  
41066 Mönchengladbach  
Deutschland

+49 2161 969990

+49 2161 9699980

info@waltercoenen.de

www.waltercoenen.de

# WalterCoenen



Vom SUV bis zum Sportwagen gibt es für jede Art von Kunden das passende Model

„Wenn wir auf die Schiene E-Fahrzeuge sollen, dann braucht die Automobilindustrie Unterstützung. Volvo und Mazda haben sich da schon früh Gedanken gemacht, aber die Hersteller können nicht die Kosten für die Säule übernehmen.

Wir haben zunächst einmal unsere Euronormen verbessert und können damit unsere Kunden beruhigen. Früher oder später muss aber eine Entscheidung her.“

### Die eigene Werkstatt garantiert verlässlichen Rundum-Service



# Smart vernetzt mit System

Wenn ein Unternehmen es von einem Zweimann-Elektroinstallationsbetrieb zum gefragten Partner in Sachen Elektro- und Gebäudetechnik, IT-, Kommunikations-, Energie- und Sicherheitssysteme schafft, steckt meist weit mehr dahinter als 'nur' Glück. Dennoch konnte Frank Hummel diese Entwicklung vor 24 Jahren nicht voraussehen – oder vielleicht doch? „Der Gedanke, wie man Anwendungen in Gebäuden intelligent vernetzen könnte, ließ mir schon damals keine Ruhe“, erinnert sich der Geschäftsführer der HUMMEL Systemhaus GmbH & Co. KG. Der Rest ist (Erfolgs)Geschichte ...



Wir verwandeln Visionen in Realität.

... und die beginnt im Jahr 1993, als der junge Unternehmer, der kurz zuvor seine Meisterprüfung abgelegt hatte, seine Firma Elektro HUMMEL als Fachbetrieb für Elektroinstallation gründete – „voller Tatendrang“, wie er rückblickend sagt.

## VON 0 AUF 100 IN NULLKOMMANIX

Dieser Tatendrang ist noch heute ein Markenzeichen des Unternehmens, das seit 2007 als HUMMEL Systemhaus GmbH & Co. KG firmiert und sich seit seiner Gründung in einem fast unglaublichen Tempo entwickelt hat: Schnell kam ein neuer Geschäftsbereich nach dem anderen hinzu. „Wir haben uns schon sehr bald mit dem Thema Telekommunikation beschäftigt. Als 1998 das Telecom-Monopol fiel, haben wir die Chance sofort genutzt, indem



**Eine Ladestation für Elektroautos ist Teil von Revolution E, einer bisher einzigartigen Technologie für automatisierte Anwendungen, die in Gebäuden zum Einsatz kommen**

wir gemeinsam mit Alcatel Lucent in diesen Bereich eingestiegen sind. Ab 2004 kam der Bereich Daten- und Netzwerktechnik hinzu, womit wir den Grundstein für das gelegt haben, was wir heute bieten: Elektro- und Gebäudetechnik, IT-, Kommunikations- und Sicherheitssysteme sowie die Vernetzung all dieser Komponenten – und das alles aus einer Hand.“ Ab 2010 erschloss sich HUMMEL mit seinem Einstieg in die Solar-

technik den Bereich Erneuerbare Energien: „Wir haben damals mit Solarstromanlagen angefangen, was eigentlich nicht in unser Portfolio passte. Doch die Nachfrage der Kunden war da und die Technologie hat uns begeistert“, erzählt Frank Hummel. „Heute ist bei uns an diese Stelle der Bereich Energietechnik getreten.“ Irgendwann reichte der Platz am alten Standort für das inzwischen stark gewachsene Unternehmen, das heute 42

Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz von 13 Millionen EUR generiert, einfach nicht mehr aus: 2013 wurde nach einjähriger Bauzeit der neue Firmensitz in Frickenhausen-Linsenhofen bezogen – errichtet unter neuesten technologischen Gesichtspunkten. „Alles, wofür wir stehen, unser gesamtes technisches und technologisches Know-how ist dort mit eingeflossen. Unser neuer Firmensitz ist daher eine unserer besten Referenzen“, so Frank Hummel.

## VIelfACH AUSGEZEICHNET

Die Leidenschaft für die Materie, die frühzeitige Auseinandersetzung mit neuen Trends und Themen und der Wille, diese selbst zu gestalten, waren und sind für Frank Hummel der Antrieb, der das Unternehmen dahin gebracht hat, wo es heute ist: Für seine innovativen Entwicklungen wurde HUMMEL



**HUMMEL Systemhaus GmbH & Co. KG**

In den Gernäckern 13  
72636 Frickenhausen-Linsenhofen  
Deutschland

+49 7025 912710

+49 7025 91271118

info@HUMMEL-Systemhaus.de

hummel-systemhaus.de

Systemhaus bereits vielfach ausgezeichnet. So unter anderem 2014 mit dem Markenpreis ELMAR, einer der wichtigsten Auszeichnungen für Elektrohandwerksbetriebe, für den das Unternehmen auch in diesem Jahr wieder nominiert ist, sowie 2016 mit dem SmartHome Deutschland Award und 2017 mit dem Innovationspreis-IT für Revolution E, eine integrierte Technologie für Gebäudeautomation, die alle Hard- und Software-Komponenten für die dafür notwendige Mess-, Steuer- und Regelungstechnik bereitstellt, unter anderem auch eine Ladestation für Elektroautos. „Mit Revolution E sind wir im Markt einzigartig“, freut sich der Geschäftsführer.

Entscheidende Themen für die Kunden sind Energieeffizienz und Sicherheit, wie Frank Hummel weiß: „Smart heizen, Gebäudesteuerung, Videoüberwachung – und das alles digital miteinander vernetzt. Das möchten unsere Kunden, darauf werden wir immer wieder angesprochen, und das alles liefern wir mit Revolution E für automatisierte Anwendungen wie Life Smart für Privatkunden und

Work Smart für Gewerbekunden, zu denen unter anderem Dienstleister, Architekten, Kommunen oder Generalunternehmer gehören. Und das ist eben der Grundstein unseres Erfolgs – unsere Lösungen funktionieren! An ihnen arbeiten wir leidenschaftlich, passen sie bei Bedarf an, sind immer tief im Thema. Wenn Leidenschaft dabei ist, stimmt auch die Qualität.“

### BELIEBTER ARBEITGEBER

Nicht nur als Partner bei den Kunden, sondern auch als Arbeitgeber kommt HUMMEL Systemhaus gut an: Das Unternehmen führt die kununu-Gütesiegel Top Company und Open Company. „Dennoch sind qualifizierte Mitarbeiter nicht einfach zu finden“, gibt Frank Hummel zu bedenken. Bei der Suche setzt man auf Social Media, auf Veranstaltungen in Schulen und Employer Branding. „Trotz dem allgegenwärtigen Fachkräftemangel haben wir allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken“, sagt der Geschäftsführer und fügt abschließend hinzu: „Wir



**Perfekte Referenz: In den 2013 errichteten neue Firmensitz floss sämtliches technologisches Know-how des Unternehmens ein**



**Als Arbeitgeber beliebt: HUMMEL Systemhaus bietet seinen Mitarbeitern vielfältige Möglichkeiten beruflichen Weiterkommens**



**Elektrotechnik ist einer der hauptsächlichen Geschäftsbereiche im breiten Portfolio des Unternehmens**

möchten Technologieführer werden. Schließlich verwandeln wir seit 20 Jahren Visionen in Realität, und das werden wir auch in den kommenden 20 Jahren tun. Es gibt sehr spannende Themen am

Markt und Revolution E ist extrem ausbaufähig, auch im Hinblick auf bundesweite Geschäftsaktivitäten. Wir möchten moderat wachsen, mit dem ganzen Team.“

# Sicherheit in vielen Facetten

Die Sorge um Sicherheit treibt gerade jetzt viele Menschen um. Die aktuellen Entwicklungen um die Themen Einbruch, Diebstahl und Gewalt haben in den letzten Jahren auch das Wachstum des Sicherheitsmarktes stark geprägt. Schon länger in diesem Bereich tätig, entsprechend erfahren und renommiert ist die ARDOR GmbH aus Berlin: Das explizit kundenorientierte Unternehmen konzentriert sich auf Sicherheit in vielen Bereichen und bietet umfassende Lösungen von Objekt- und Veranstaltungsschutz über Detektivwesen bis hin zur Sicherheitstechnik.

Der Berliner Sicherheitsdienstleister wurde als Einzelunternehmen bereits 1996 gegründet und war zunächst in den Bereichen Event und Clubs tätig. Der jetzige Geschäftsführer Christian Rücker kann sich noch gut daran erinnern, denn er war selbst von Anfang an dabei: „Zuerst habe ich als Student hier nebenher gearbeitet. Nach dem Abschluss habe ich

muss schnelle, kleine Einheiten behalten, die flexibel zum Einsatz kommen.“

## STRUKTUR VERSTÄRKT HANDLUNGSFÄHIGKEIT

Kein Wunder, dass ARDOR stark auf seine Vorzüge setzt: „Wir stecken viel Geld in die Personal- und Führungsstruktur. Bei einem



Christian Rücker will das Thema Digitalisierung weiter voranbringen: „Berichtswesen in Echtzeit und GPS-gestützte Einsatznachverfolgung, damit können wir punkten.“

„ Systemlösungen sind die Zukunft. Der Kunde fragt nicht nach drei Mitarbeitern für sechs Stunden, sondern er will, dass keiner reinkommt.“

2001 die kaufmännische Leitung übernommen und bin seit 2005 einer von zwei Geschäftsführern“, so der Betriebswirt. Mittlerweile beschäftigt die ARDOR GmbH fast 500 Festangestellte und hat insgesamt etwa 800 Sicherheitskräfte im Einsatz: „Je nach Veranstaltung werden unterschiedlich viele Leute benötigt. 2016 sind wir auf rund 100.000 Einsatzstunden im Monat gekommen“, vermittelt Christian Rücker einen Eindruck von der stark steigenden Auslastung des Unternehmens. Unterhalb der Führungsebene agieren außerdem 16 Teamleiter: „Diese Struktur ist ein wichtiges Erfolgskriterium“, erklärt Christian Rücker, „denn man

Umsatz von 25 Millionen Euro haben wir ein Wachstum von 20 bis 30%“, so Christian Rücker, „betriebswirtschaftlich ist das beinahe ungesund.“ Während sich sein

Kollege Robert Schneider auf das operative Geschäft konzentriert, kommt dem Betriebswirt im Geschäftsführer-Duo die strategische Unternehmensführung zu: „In welchen Geschäftsfeldern wir mit wel-

chen Produkten aktiv werden, die Zielmarktdefinition, Kooperationen – das alles gehört zu meinen Aufgaben“, bestätigt Christian Rücker. Das Ergebnis sind deutliche Erfolge, auch durch einen branchen-



Präsenz bedeutet Prävention: Der größte Erfolg stellt sich ein, wenn von vornherein nichts passiert



Prominent und sicher am Ziel: Liz Hurley



**Ein Team: Motivierte und hochqualifizierte Mitarbeiter mit Vertrauen zueinander sind auch im Unternehmenscup erfolgreich**

untypisch starken Vertrieb bedingt, der Kundennähe und schnelle Reaktionen erlaubt: „In den letzten drei bis fünf Jahren haben wir konsequent in Marktnischen investiert und über Kongresse und Verbände den Markt durchdrungen. Mit 20 von uns betreuten Hotels sind wir so in Berlin schon zum Marktführer aufgestiegen, und mit 22 Flüchtlingsquartieren sind wir es in diesem Segment auch.“

### KEIN HAUSMEISTERSERVICE

Die 2005 eingeführte Markenpolitik spiegelt die Geschäftsbereiche wider: Objektschutz (Gewerbeparks, Wohngebiete, Institute),

Detektivarbeit (insbesondere für den Einzelhandel), Event und Hotel sowie Sicherheitstechnik. „Nach außen entspricht das unseren Produktmarken Global Protect, Detektus, Flash Security beziehungsweise Ares Mobility für den Personentransport und schließlich

wir nicht aus“, schließt Christian Rücker deshalb aus, „und wir sind damit bisher auch gut gefahren.“

### QUALITÄT IST TRUMPF

Für die Zukunft will ARDOR die gewonnenen Vorteile weiter aus-

Transparenz und qualifizierte, übertariflich bezahlte Mitarbeiter, die zusätzlich an der eigenen Sicherheitsakademie Berlin geschult werden: „Das zahlt sich gerade bei anspruchsvollen Veranstaltungen aus, die in Hotels wie dem Waldorf Astoria oder dem InterContinental Berlin stattfinden sowie in der innovativen Hotelstreife, die gerade etabliert wurde“, so Christian Rücker. Schließlich will ARDOR die Digitalisierung nutzen, um Kundenbedürfnissen optimal zu entsprechen, wie der Geschäftsführer erklärt: „Systemlösungen sind die Zukunft. Die Fähigkeiten von Mensch und Technik intelligent zu vereinen, daran arbeiten wir.“

„**Übertarifliche Bezahlung, Incentives und die Teamstruktur sorgen für eine Bindung. Die Teamleiter kennen jeden Mitarbeiter.**“

ARDOR Sicherheitstechnik“, erläutert Christian Rücker. ARDOR will sich in allen Feldern ganz auf sein Kernthema Sicherheit konzentrieren: „Hausmeistertätigkeiten üben

bauen, die das Unternehmen von den etwa 550 bis 600 Konkurrenten allein in Berlin abheben. Dazu gehört zum einen die Konzentration auf die Aspekte Geschwindigkeit,



**Schnell zur Stelle: erhöhte Mobilität durch Segways**



**Gemeinsam und unauffhaltsam: Das ARDOR-Team findet einen Weg**

### ARDOR GmbH

Regattastraße 189  
12527 Berlin  
Deutschland

+49 30 3229521901

+49 30 3229521909

info@ardor-mail.de

www.ardor-selection.de



flash-security



GLOBAL PROTECT

Detektus



# Ein Unternehmen unter Strom

Rund 30.000 Aufträge erfolgreich abgewickelt, darunter mehr als 150 Großaufträge, 15 Millionen Meter Kabel verarbeitet und mehr als 300 Auszubildende erfolgreich ins Berufsleben geführt: das sind nur einige der Referenzen der Elektro Rösler GmbH aus Burghausen. Gegründet als traditioneller Elektrofachbetrieb ist Elektro Rösler heute ein kompetenter Dienstleister für den gesamten Elektrobereich von Gebäudetechnik und Kommunikation bis zu Automation und Energie.



**Technische Gebäudeausstattung ist eine Kernkompetenz von Rösler**



**Bürogebäude, Montage- oder Lagerhallen, Rösler sorgt für die Elektrotechnik von Beleuchtung und Stromverteilung bis Einbruch- und Brandmeldeanlagen**

„Strom bewegt uns. Das ist das Motto von Elektro Rösler, und mit diesem Motto sind wir gewachsen und haben unseren Kundenkreis kontinuierlich erweitert“, sagt Wolfgang Straubinger, der das Unternehmen von der Pike auf

2009 bin ich Geschäftsführender Gesellschafter.“

## IMMER IN BEWEGUNG

Strom bewegt Rösler seit mehr als 60 Jahren. 1953 gründete Rudolf

und nahm 2003 im Rahmen einer Kapitalerhöhung drei weitere Gesellschafter auf: Jürgen Löblein,

Werner Steinbrunner und Alfons Orthuber. 2009 kam mit Wolfgang Straubinger der vierte dazu. Heute leiten die vier Gesellschafter das Unternehmen, bei dem der frühere Alleininhaber Hans-Peter Botz noch 20% der Anteile hält.

## NAHE AM KUNDEN

Unter der Leitung der vier Geschäftsführer erreichte Rösler anhaltendes Wachstum. „Heute beschäftigen wir 200 Mitarbeiter“, erklärt Wolfgang Straubinger, „2005 waren es noch 150 und der Umsatz stieg von 20 Millionen EUR im Jahr 2013 auf 24 Millio-

„ Wir bieten Komplettlösungen für den gesamten Bereich Elektrotechnik. “

kennt. „1995 bin ich gleich nach der Ausbildung zu Rösler gekommen, habe hier die Meisterprüfung gemacht und auch den Technischen Betriebswirt. Seit

Rösler das Unternehmen als kleinen Elektrobetrieb, den er nach und nach erweiterte. 1987 übernahm Hans-Peter Botz das Unternehmen als Alleingesellschafter



**Komplettlösungen aus einer Hand: Seit 2017 übernimmt Rösler auch die Planung von Installationsprojekten**



**Installation, Wartung, Instandhaltung und Rufbereitschaft rund um die Uhr: Rösler Industriedienstleistungen**

nen 2014/2015 und 26 Millionen 2016. Für dieses Jahr erwarten wir eine Steigerung auf 30 Millionen EUR.“ Den Grund für diesen Erfolg sieht Wolfgang Straubinger vor allem in der Qualität der Leistungen, der Termintreue und der Nähe zum Kunden. „Wir haben seit jeher einen hohen Anspruch an Qualität und an die strikte Einhaltung

„Damit heben wir uns vor allem von kleineren Betrieben ab.“ Das Leistungsspektrum von Rösler umfasst Industriedienstleistungen mit Installation, Wartung, Instandhaltung und 24 Stunden Rufbereitschaft, und die technische Gebäudeausstattung mit intelligenter Beleuchtung, Datentechnik, Stromverteilung,

„ Wir behandeln jeden Kunden gleich. “

der Termine. Und wir behandeln jeden Kunden gleich und sehr persönlich. Jeder Kunde hat bei uns einen Ansprechpartner, von der Kalkulation bis zur Abnahme.“

**DAS GANZE SPEKTRUM**

Elektro Rösler hat sich immer flexibel den wachsenden Anforderungen angepasst und neue Technologien integriert. „Heute bieten wir Lösungen für den kompletten Bereich der Elektrotechnik in seiner ganzen Komplexität“, betont Wolfgang Straubinger.

Starkstromtechnik, Brand- und Einbruchmeldeanlagen. „Durch die Digitalisierung, die Vernetzung von Büros und Produktion wird es anspruchsvoller“, unterstreicht Wolfgang Straubinger. „Intelligente Lösungen sind gefragt: Die Beleuchtung soll beispielsweise in Farbe und Helligkeit an den Tageslichtverlauf angepasst werden und die Sicherheit spielt eine große Rolle. Damit werden die Steuerungen immer komplexer. Wir schulen unsere Mitarbeiter regelmäßig, damit sie alle Anforderungen erfüllen können.“

**Elektro Rösler GmbH**  
 Gewerbepark Lindach A2  
 84489 Burghausen  
 Deutschland  
 ☎ +49 8677 98430  
 📠 +49 8677 984333  
 ✉ info@elektro-roesler.de  
 🌐 www.elektro-roesler.de



**HANDWERK BIETET CHANCEN**

Um den Vertrieb kümmert sich die Geschäftsführung. Sie pflegt den Kontakt zum Kunden, um auf dessen Bedürfnisse zu reagieren. Damit hat sie zugleich das Ohr am Markt, um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Zurzeit erweitert Rösler wieder das Leistungsspektrum. „Man muss sich immer wieder neu aufstellen. Wir wollen in Zukunft ein komplettes Paket anbieten und haben 2017 begonnen, auch die Planung selbst zu übernehmen. Das soll in den nächsten Jahren sukzessive

ausgebaut werden. So wollen wir das Unternehmen wettbewerbsfähig halten und weiter gesund wachsen. Den Fachkräftemangel spüren auch wir, und hier setzen wir mit eigener Ausbildung an. Das Studium wird in Deutschland sehr gepriesen, aber das ist nicht der einzige Weg. Das Handwerk sollte mehr im Vordergrund stehen. Auch im Betrieb kann man Fachkräfte ausbilden und es gibt interessante Bereiche, in denen man Karriere machen kann. Wir haben 40 Auszubildende; darauf beruhen unsere Entwicklung und unser personelles Wachstum.“



**Mitinhaber und Führungsteam: Jürgen Löblein, Wolfgang Straubinger, Werner Steinbrunner, Alfons Orthuber (von links nach rechts)**



Auf Messen wie der Tube in Düsseldorf (unten in 2016) und der WCNDT in München ist die NORDINKRAFT AG mit ihren innovativen Lösungen präsent

# Pionier in der zerstörungsfreien Ultraschallprüfung

Die NORDINKRAFT AG geht auf eine seit 2006 in Deutschland ansässige Tochtergesellschaft eines russischen Unternehmens zurück. Zu Beginn ihrer Geschichte profitierte die Gesellschaft von einem enormen Wissenstransfer seitens der russischen Muttergesellschaft im Bereich berührungslose Ultraschallprüfung von Materialien, insbesondere von Blechen, Walzprodukten und Röhren. Bis zu jenem Zeitpunkt war diese Technik in Deutschland fast unbekannt und daher kaum entwickelt.

Da im russischen Winter tiefer Frost herrscht, hat sich die berührungslose Ultraschallprüfung von Materialien mittels eines elektromagnetisch-akustischen

Wandlers (electromagnetic acoustic transducer, EMAT) in Russland weit verbreitet. Denn bei der herkömmlichen Technologie zur Ultraschallprüfung von Materialien

wird Wasser eingesetzt, um die Ultraschallwellen auf das Kontrollobjekt und zum Prüfgerät zurück zu übertragen. Wasser liegt jedoch nur in einem sehr begrenzten

Temperaturbereich in flüssiger Form vor, nämlich von 0 °C bis 100 °C. Folglich kann die herkömmliche Technik nicht bei der Herstellung von metallurgischen



**Das Prüfsystem NORDISCAN-PI-1530 ermöglicht die automatische Ultraschallprüfung von Rohrleitungen an Schweißnähten, Rohrkörper und Rohrenden**



**Der NORDISCAN-PI-1422 ist ein System zur Ultraschall-Endüberprüfung von Metallrohren**

und Walzerzeugnissen eingesetzt werden, die im Temperaturbereich von -40 °C bis +650 °C erfolgt.

Der EMAT ist ein Gerät, das Ultraschallwellen erzeugt, mit denen das Kontrollobjekt berührungsfrei untersucht wird. Wasser ist als Übertragungssubstanz also nicht erforderlich.

Dies erklärt, warum die Technologie zunächst in Russland weiterentwickelt wurde, denn hier herrscht bekanntlich ein raues Klima mit sehr kalten Wintern.

Die EMAT-Technologie ist bereits seit den 1950er-Jahren bekannt.

Die Aufgabe von Nordinkraft bestand darin, diese Technologie für den großindustriellen Einsatz weiterzuentwickeln. Dies ist dem Unternehmen ausgezeichnet

„ Wir haben die zerstörungsfreie Werkstoffprüfung industriell anwendbar gemacht.“

gelingen: Dutzende Patente und umfangreiches Fachwissen bilden heute die technologische Grundlage der Nordinkraft-Unternehmensgruppe.

Nachdem die Gründer des russischen Unternehmens der EMAT-Technologie in Russland zum Durchbruch verholfen hatten, erkannten sie, dass für die weitere

Entwicklung eine Integration in weltweit verbreitete Technologien unabdingbar war. Ohne den Rückgriff auf die neuesten Errungenschaften der deutschen Indus-

trie in den Bereichen Elektronik, Chemie und Materialprüfung war eine Weiterentwicklung der EMAT-Technologie nicht möglich. 2006 wurde von einem der führenden Experten für die EMAT-Technologie, Dr. Andrej Kirikov, die EMATECHNIK GmbH in Pforzheim gegründet. Herr Kirikov besitzt sowohl die russische als auch die deutsche Staatsbürgerschaft. Bereits in den ersten Monaten konnte das neue Unternehmen die EMAT-Technologie entscheidend weiterentwickeln.



**Die Prüfanlage EMATEST-PL-3500 wurde für die berührungsfreie Ultraschallprüfung von gewalzten Metallplatten entwickelt**



**Der NORDISCAN-PL-4200 dient der vollautomatischen Offline-Ultraschallprüfung von Platten und Barren**



Für die Ultraschallüberprüfung von Nichteisen-Materialien wie Aluminium, Titan und Stahl hat NORDINKRAFT mit ALUTEST-PL für Aluminiumbleche und -barren...

...sowie mit ALUTEST-BB für Stangen aus Aluminium, Titan und Stahl hochpräzise Prüfsysteme entwickelt

Nach nur einem Jahr belief sich der Umsatz bereits auf etwa vier Millionen EUR, wobei eine Umsatzrendite von 5% erzielt wurde. Dieser Erfolg wäre jedoch ohne die Nutzung der Patente und des Wissens der russischen Muttergesellschaft undenkbar gewesen. Durch die Verschmelzung russischer und deutscher Technologien wurden die Leistungsparameter der EMAT-Ultraschallwandler erheblich verbessert. Bereits im Jahr 2010 konnte die Lebensdauer der Geräte um ein Hundertfaches gesteigert werden. Dieser Erfolg führte jedoch zu Schwierigkeiten bei der Weiterentwicklung des Geschäfts, denn die Kunden kauften weitaus weniger EMAT-Geräte, und auch im Ersatzteilverkauf war ein Einbruch zu verzeichnen. Diese Entwicklung entsprach jedoch durchaus der strategischen Ausrichtung der Unternehmensgründer, denn sie wussten, dass sie allein mit einer zuverlässigen, soliden Technik auf dem Welt-

markt dauerhaft bestehen würden. Der EMATECHNIK GmbH war es gelungen, eine solche Technik auf den Markt zu bringen. Damit hatte sie eine wichtige Aufgabe erfüllt. Ein entscheidender Meilenstein in der Entwicklung der EMAT-Technologie durch die EMATECHNIK GmbH war die Anerkennung durch die Klassifikationsgesellschaft DNV, die unter anderem Anlagen zur Ultraschallprüfung von

„ Wir sind weiter auf Wachstumskurs und wollen den Markt auch zukünftig mit unseren innovativen Lösungen voranbringen. “

Materialien für den Bau strategisch wichtiger Tiefsee-Gaspipelines zertifiziert. Die Anlagen, die auf Grundlage der EMAT-Technologie konstruiert werden, kommen nach wie vor bei vielen internationalen Großprojekten zum Einsatz. Die NORDINKRAFT AG wurde im Jahr 2007 als Nachfolgerin der EMATECHNIK GmbH gegründet.

Die wichtigste Aufgabe des neu gegründeten Unternehmens bestand in der Entwicklung eines globalen Lösungsportfolios für Unternehmen, die sich mit Metallverarbeitung und der Herstellung von Metallrohren beschäftigen. Nicht nur die EMAT-Technologie, sondern auch andere moderne Ultraschallprüfmethoden, insbesondere die piezoelektrische Phased Array-Technologie, erhielten dadurch in

Deutschland einen neuen Impuls und konnten entscheidend weiterentwickelt werden. Im Laufe der Zeit nahm der Technologietransfer von der russischen Nordinkraft nach Deutschland immer weiter ab. Die technologische Weiterentwicklung wurde jetzt von der deutschen NORDINKRAFT AG selbst vorangetrieben.

Heute besteht zum russischen Unternehmen ein freundschaftliches Verhältnis, das auf einer technologischen Zusammenarbeit zum beiderseitigen Nutzen beruht. Die deutsche Nordinkraft stellt heute für Kunden in aller Welt ihre eigene Hard- und Software her. Die russische Nordinkraft wiederum konzentriert sich vor allem auf die Märkte Russland, Weißrussland, Aserbaidschan und Ukraine. Anfänglich hatte die deutsche NORDINKRAFT AG vor allem asiatische Märkte wie China, Vietnam, Japan und Südkorea im Blick – hier führte das Unternehmen mehrere Dutzend Großprojekte zum Erfolg. In den europäischen Produktionsstätten wurde zunächst hauptsächlich die Technologie des neuen deutschen Unternehmens weiterentwickelt. 2009 wurde die NORDINKRAFT AG Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Zerstörungsfreie Prüfung (DGZfP), und die aktive Beteiligung an internati-

Mit dem Ultraschallprüfgerät NKD-019E Ultra Sonic bietet das Unternehmen ein portables EMAT-Wanddickenprüfgerät, das Messungen in einem Temperaturbereich von -20 bis +720 °C ermöglicht



onalen Messen und Konferenzen trug allmählich Früchte. So wurde eine neue Produktreihe für die automatische Ultraschallprüfung von Blechen und Rohren sowie von Stahl- und Aluminium-Halbzeugen entwickelt, und das Unternehmen begann mit dem Bau von Geräten für die Automobil- und die Luftfahrtindustrie. Zwar mussten die Aktionäre der NORDINKRAFT AG hierfür große Investitionen tätigen, doch diese werden sich mit Sicherheit auszahlen, da erst dadurch die Voraussetzungen für die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Unternehmens geschaffen wurden.

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Baden-Württemberg wurde mit dem ULTRASONIC ein Gerät für die berührungslose Ultraschallmessung der Wandstärke von Rohren und Behältern in einem Temperaturbereich von -20 °C bis +700 °C entwickelt. Mit dem neuen Gerät müssen Anlagen jetzt nicht mehr angehalten werden,

um Messungen durchzuführen. So können die Rohranlagen in Atomkraftwerken bis zu +700 °C heiß werden. Dank ULTRASONIC muss der Betrieb eines Atomkraftwerks zur Durchführung von Messungen nicht unterbrochen werden, wodurch künftig hohe Stillstandskosten entfallen. Dieses Beispiel verdeutlicht, dass die EMA-Technologie enorme Kosteneinsparungen ermöglicht, und zwar nicht nur in Europa, sondern weltweit. Beachtliche Erfolge erzielte das deutsche Unternehmen auch bei der Lösung aktueller technologischer Fragestellungen, beispielsweise bei der Entdeckung sogenannter HOT SPOTS – dies sind Materialbestandteile mit einer besonders hohen Härte. Der Pro-

totyp des entsprechenden Geräts wurde bereits bei einem weltweit führenden Stahlhersteller getestet – mit Erfolg. Zurzeit laufen die vertraglichen Vorbereitungen für den Bau von Anlagen zur onlineba-

sierten Multikanalkontrolle bei der Herstellung von Stahlplatten. Die NORDINKRAFT AG – ein deutsches Unternehmen mit hervorragenden Zukunftsaussichten. █

**NK NORDINKRAFT**  
The quality guard

Nordinkraft AG  
Römerstraße 13  
71296 Heimsheim  
Deutschland

☎ +49 7033 305970  
☎ +49 7033 3059799

✉ info@nordinkraft.de  
🌐 www.nordinkraft.de



Halime Koppius ist seit 1998 als  
Gründerin und Vorstand für das Unter-  
nehmen verantwortlich



Ortwin Spies ist Mit-Gründer und Proku-  
rist der degenia Versicherungsdienst AG

# Wir können Makler

Eine Versicherung ist für jede Person unerlässlich, um sich im Falle eines Schadens oder Unfalls abzusichern. Doch mittlerweile ist das Angebot an Versicherungslösungen so umfangreich, dass es vielen Verbrauchern schwer fällt, sich für das richtige Produkt zu entscheiden. Die degenia Versicherungsdienst AG gehört zu den großen, konzernunabhängigen Anbietern von Versicherungslösungen in Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrtversicherungen und bietet damit Produkte für Versicherungsmakler, die an den Bedarf und das Budget ihrer Kunden angepasst sind.

Die degenia Versicherungsdienst AG feiert im nächsten Jahr ihr 20-jähriges Jubiläum und kann damit bereits auf zwei sehr erfolgreiche Jahrzehnte zurückblicken. Alles begann mit einem Versicherungs-konzept, das eine Marktlücke

genau die Produkte anbieten, die im Markt gefordert werden. Unsere Makler sind schließlich täglich bei den Kunden und wissen, wie der Bedarf ist.“ Um diese enge Bindung an die Vertriebspartner weiter zu intensivieren, ist für 2018

Rheinhessen von Halime Koppius und Ortwin Spies gegründet. Damals sind sie mit dem Zielgruppenkonzept 'lady mobil', das heute 'fair mobil' heißt, gestartet. Es wurde extra für geschiedene beziehungsweise getrennt lebende Frauen gemeinsam mit der Itzehoer Versicherung als Risiko-träger entwickelt. „Denn Frauen hatten oft das Problem, dass sie während der Partnerschaft mit dem Schadenfreiheitsrabatt (SFR) ihres Mannes gefahren sind“, erklärt Vorstand Halime Koppius. „Da nach einer Scheidung aber der Versicherungsnehmer, also damals noch in der Regel der Mann, den günstigen SF-Rabatt bei der Kfz.-Versicherung behält und die geschiedene Frau bei der Neuzulassung eines Fahrzeugs auf ihren Namen von der neuen Versicherung eine teure SF-Einstufung, vergleichbar mit einem Fahranfänger

„ Mit unseren eigens entwickelten Konzepten können wir außerdem immer genau die Produkte anbieten, die im Markt gefordert werden. “

füllte. Seitdem war die Entwicklung des Unternehmens stets positiv. „Wir können Makler und wissen, was er vor Ort braucht, um seine Kunden gut und preiswert zu versichern“, erläutert Halime Koppius, Vorstand der degenia AG, das Erfolgsgeheimnis. „Mit unseren eigens entwickelten Deckungskonzepten können wir nämlich immer

die Etablierung des sogenannten 'degenia-Makler-Clubs' vorgesehen, ein institutionalisierter Austausch von gemeinsamen Zielen, Wünschen und Verbesserungsvorschlägen.

## INNOVATION FÜR DEN ERFOLG

Im Jahr 1998 wurde das Unternehmen unter dem Namen VKS Assekuranz GbR in Wörrstadt in



## Die degenia Versicherungsdienst AG hat ihren Hauptsitz in Bad Kreuznach

ger, angeboten bekommt, haben wir den Bedarf für 'fair mobil' gesehen. Dabei rechnen wir die Dauer des Führerscheins der Frau in einen SF-Rabatt um. Einfach ausgedrückt: Je länger die Frau ihren Führerschein besitzt, desto höher ihre SF-Einstufung und desto günstiger der Versicherungsbeitrag.“ Dieses innovative Produkt, das auch heute noch vertrieben wird, legte den Grundstein für den zukünftigen Erfolg der degenia AG, die seit 2001 unter diesem Namen in Bad Kreuznach firmiert.

## EIGENER MAKLERPOOL

Ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Firmengeschichte war die Gründung der DMU Deutsche Makler Union GmbH in Bad Kreuznach im Jahr 2006 mit Halime Koppius und Ortwin Spies als Geschäftsführer. Die DMU ist ein klassischer Maklerpool, der als 100%ige Tochter der degenia AG allen rund 4.200 angebundenen Maklern Zugang zu Versicherungs- und Vorsorgelösungen von über 100 Erstversicherern ermöglicht und eine neutrale, unabhängige Beratung der Maklerkunden gewährleistet. Im degenia-Partnernet haben die Makler außerdem online 24 Stunden Zugriff auf alle Kunden- und Vertragsdaten, Produkte und Tarife sowie Vergleichsrechner mit Protokollen und der Möglichkeit, Direktabschlüsse online zu tätigen. „Seit dem Frühjahr 2016 können unsere Makler auch das Vergleichsportal der Gewerbeversicherung24 GmbH (GRETA) zur



zeit- und kosteneffizienten Bearbeitung ihrer Gewerbekunden-Anfragen kostenfrei nutzen“, ergänzt Ortwin Spies. „Außerdem bieten wir ihnen dank einer Kooperation der DMU mit dem Vergleichsportal Verivox über einen speziellen Rechnerzugang die zusätzliche Möglichkeit, günstige Strom-, Gas- und DSL-Tarife an ihre Kunden zu vermitteln, um so das Beratungsspektrum für ihre Klientel über reine Versicherungs- und Vorsorgethemen hinaus auszuweiten.“ Der Erfolg des Unternehmens wird auch an den Zahlen für 2017 deutlich: So lagen die verwalteten Nettoversicherungsprämien bei etwas mehr als 70 Millionen EUR, davon entfallen circa 50 Millionen EUR auf die DMU GmbH. Das Jahresziel des Unternehmens wurde somit erreicht.

## BEDÜRFNISSEN GERECHT WERDEN

Die eigenen degenia-Versicherungslösungen decken heute die Bereiche Kraftfahrt, Private Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Rechtsschutz, Unfall, Tierhalter-, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Bauherrenhaftpflicht, Bauleistung- und Gewässerschadenhaftpflicht ab. Das neueste Highlight im Portfolio ist eine leis-



Auf der DKM in Dortmund war auch das Team der degenia AG präsent

tungsstarke Luftfahrt-Haftpflicht- und -Kaskoversicherung für den privaten und gewerblichen Einsatz von Koptern (Drohnen). Auf diesem Gebiet ist degenia zurzeit wohl einer der erfolgreichsten Anbieter in Deutschland und hat damit erneut bewiesen, dass sie mit den

Bikes. „Wir sind seit Gründung des Unternehmens inhabergeführt, vollkommen unabhängig und haben es immer geschafft, schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren“, sagt Halime Koppius. „Und wir sind immer auf der Suche nach Ertrag versprechenden

„ Wir sind immer auf der Suche nach einer Nische, die wir dann auch besetzen.“

eigenen Deckungskonzepten in der Lage ist, auf aktuelle Anforderungen des Marktes zu reagieren. Momentan arbeitet der Versicherungsdienst unter anderem an einem Versicherungskonzept für E-

Nischen, die wir dann auch besetzen. Wir werden auch in Zukunft Lösungen entwickeln, zum Nutzen unserer Vertriebspartner und deren Klienten. Denn: Wir können Makler!“

## degenia Versicherungsdienst AG

Brückes 63-63a  
55545 Bad Kreuznach  
Deutschland

+49 671 840030

+49 671 8400329

info@degenia.de

www.degenia.de

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Wirtschaftsforum gibt es auch als  
**Smartphone-App!**

Sie ist die Drehscheibe  
für aktuelle Informationen  
und der direkte Draht zu uns.

**Kostenlos!**



Android



Apple

## Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# 61,5%



aller Einbrüche finden  
zwischen 8-18 Uhr statt

Quelle: GDV

## Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# 12,3%



der Deutschen sind Mit-  
glied in einem Fitnessstudio

Quelle: EuropeActive, Deloitte

## Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# 13%



halten Burn-Out für eine Modeerschei-  
nung, die vorgeschoben wird (Österreich)

Quelle: IMAS International

## Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# 221



Jugendliche (12-19 Jahre) sind  
221 Minuten täglich online

Quelle: mpfs/JIM-Studie

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