

# Wirtschaft in...



**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

**Leidenschaft. Kompetenz. Erfahrung.**  
**Jacques Lemans.**

mit Alfred Riedl, Inhaber und Geschäftsführer  
der Jacques Lemans GmbH

Porträts:

- > **CHR Swiss Distribution**, Seite 14
- > **W. Fitzner Arbeitsschutz e.K.**, Seite 22



# TESTIMONIALS - ZEUGNISSE ERFOLGREICHER ZUSAMMENARBEIT

Lesen Sie, was Unternehmerinnen und Unternehmer über die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum sagen, welche Erfahrungen sie mit uns gemacht haben:

“

*„Ich habe das angenehme und persönliche Interview sehr geschätzt. Von der Vorbereitung bis zur Veröffentlichung zeichnete sich das Wirtschaftsforum durch eine professionelle journalistische Arbeit aus. Wir haben viele positive Resonanzen aus dem Markt erhalten.“*

**Eduard B. Wagner**

Geschäftsführender Gesellschafter der INSYS Microelectronics GmbH



“

*„Das Wirtschaftsforum ist eine informative und fundierte Plattform, die mir täglich einen Überblick über diverse Sparten unserer Wirtschaft gibt. Die Artikel bestechen durch gut recherchierte und kompakt zusammengefasste Berichte. Für die angenehme Zusammenarbeit bedanke ich mich recht herzlich.“*

**Steve Schwenkgenks**

Geschäftsführer der Anschutz Entertainment Group Arena Hamburg GmbH





**Manfred Brinkmann**

Chefredakteur

### Liebe Leserin, lieber Leser,

Einen erfolgreichen Unternehmergeist machen viele Eigenschaften aus: es gehört Ehrgeiz dazu, Glück, Interesse und eine Menge Leidenschaft. All dies steckt in den Unternehmern, mit denen wir in dieser Ausgabe gesprochen haben. Sie stammen aus unterschiedlichen Ländern und Branchen, doch eint sie eins: die Leidenschaft, die ihre Unternehmen so erfolgreich macht.

Das Goldschmieden ist ein altes Handwerk. Ein Unternehmen, das bereits viel Erfahrung auf dem Gebiet hat und sich gleichfalls auf das Uhrenmachen spezialisiert hat, ist die österreichische Jacques Lemans GmbH. Wir haben von Inhaber und Geschäftsführer Alfred Riedl erfahren, nach welcher Philosophie das Unternehmen handelt und wie es ist, mit Kevin Costner zusammenzuarbeiten. (ab S. 6)

Viele Jahre Erfahrung kann auch die Branche vorweisen, in der die Vulcanair SpA aus Italien tätig ist. Ihr Handwerk fasziniert nicht nur viele Kinder: der Flugzeugbau. Geschäftsführer Remo De Feo hat uns erklärt, was seine Maschinen von anderen unterscheidet und wie Flugzeuge für Flugschulen aufgebaut sind. (ab S. 17)

Innerhalb der vergangenen Jahre stark weiterentwickelt hat sich die Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH mit Sitz in Deutschland. Ursprünglich mit dem Kerngeschäft Fahrzeuglieferung gestartet, ist sie mittlerweile längst ein Lösungsanbieter. Geschäftsführer Kai Froböse hat uns im Interview verraten, wie die Unternehmensstrategie der nächsten Jahre aussehen wird und wie es ihm gelingt, sich dem Fachkräftemangel entgegenzustellen. (ab S. 24)

Viel Spaß bei der Lektüre

# 06

Interview mit Alfred Riedl, Inhaber und Geschäftsführer  
der Jacques Lemans GmbH

Leidenschaft.  
Kompetenz.  
Erfahrung.  
Jacques Lemans.



## Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2020

**Was immer Sie bewegt –  
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen  
in einem persönlichen Interview im nächsten  
Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr  
über geplante Themen!**

**Ihr Ansprechpartner:**

Andreas Detert · +49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

DER SCHWEIZ

**10**



**Dr. Mauro Ciglic,**  
General Manager  
der Promega AG

**12**



**Thomas Findeis,**  
Geschäftsführer  
der ALPLA Swiss AG

**14**



**Christoph Theler,**  
Geschäftsführer  
der CRH Swiss Distribution



**37**

Kontakte

ITALIEN

**17**



**Remo De Feo,**  
Geschäftsführer  
der Vulcanair SpA

**18**



**Davide Tomasello,**  
Projektmanager  
der Eurogamma Spa

**20**



**Dott. Antonio Rossi,**  
Head of Administration  
der Ghiropelli srl

**21**



**William Zambelli,**  
Kaufmännischer Leiter und  
Produktionskontrolle  
der Nova Tek srl



DEUTSCHLAND

**22**



**Wilhelm Fitzner,**  
Geschäftsführer  
der W. Fitzner  
Arbeitsschutz e.K.

**24**



**Kai Froböse,**  
Geschäftsführer  
der Willenbrock Fördertechnik  
Holding GmbH

**26**



**Henning Simon,**  
Geschäftsführer  
der NTN Wälzlager (Europa)  
GmbH / SNR Wälzlager GmbH

**28**



**Arne Hellmuth,**  
Geschäftsführer  
der Lee Hecht Harrison (LHH)  
GmbH





# Leidenschaft. Kompetenz. Erfahrung. Jacques Lemans.

» Das Uhrmacher- und das Goldschmiedehandwerk sind nicht umsonst 'Geschwister'. Seit Jahrhunderten geht beides Hand in Hand, denn Uhren sind seit jeher viel mehr als nur Zeitmesser, sondern Schmuck und Aussage zugleich – wie kaum ein anderes Accessoire unterstreichen sie die Persönlichkeit ihres Trägers. Bei Jacques Lemans erfährt dieser Gedanke seine perfekte Umsetzung. Wir sprachen mit Alfred Riedl, dem Inhaber und Geschäftsführer der österreichischen Traditionsfirma, über Schmuck als Statement, die Bedeutung ehrlichen Handwerks, die Zusammenarbeit mit Kevin Costner und darüber, was Wein mit alledem zu tun hat.



## Herr Riedl, Sie verleihen der Zeit ein Gesicht. Was ist das Besondere an Uhren aus dem Hause Jacques Lemans?

Seit 45 Jahren begeistert Jacques Lemans Uhren- und Schmuckliebhaber auf der ganzen Welt. Leidenschaft, Kompetenz und Erfahrung, das sind die Eigenschaften, die uns auszeichnen. Heute ist Jacques Lemans in mehr als 120 Ländern der Welt vertreten.

Das Erfolgsrezept des Unternehmens ist einfach und klar: Topqualität zu einem Toppreis. Zu unseren Qualitätsmerkmalen zählen beispielsweise Gehäuse aus massivem Edelstahl, 100 % Wasserdichtheit, gehärtetes Crystexglas, hochwertige Edelstahl-, Leder-, Silikon- oder High-Tech-Keramikarmbänder und vieles mehr. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Jacques Lemans ist auch, dass alle wichtigen Bereiche eines Uhrenunternehmens wie Research, Design, Produktion, Marketing, Qualitätskontrolle und Vertrieb direkt in der Zentrale in Österreich angesiedelt sind.



Dies ermöglicht kurze Entscheidungswege und die Fähigkeit, rasch auf neue Trends zu reagieren.

**Schon seit mehreren Jahren ist Hollywoodstar Kevin Costner das internationale Gesicht Ihrer Marke. Warum ist er das richtige Testimonial für Jacques Lemans?**

Kevin Costner ist ein Weltstar und international bekannt. Seine Filme sind legendär und er wurde vielfach dafür ausgezeichnet – auch mit dem Oscar.

Kevin Costner steht für guten Geschmack und Qualität, und er ist auch ein absoluter Uhren-Fan. Er war von Anfang an von der Qualität und unseren Designs begeistert und so ergab sich unsere Zusammenarbeit.



Auch Österreichs erfolgreichste Snowboarderin und Olympiasiegerin Anna Gasser und Star-Pianistin Khatia Buniatishvili treten als Markenbotschafterinnen für Jacques Lemans auf.

Weiters ist Jacques Lemans seit vielen Jahrzehnten dem Sport besonders verbunden. So unterstützt Jacques Lemans immer wieder sportliche Großveranstaltungen, wie zum Beispiel die Euroleague Basketball Final-Four-Games, die Stihl-Timbersports Weltmeisterschaft oder die Rodel-Weltmeisterschaft.

**Regelmäßig bringen Sie neue Uhrenkollektionen auf den Markt und vor allem eine neue Schmuckkollektion.**

**Was sind die Highlights der aktuellen Kollektion?**

Wir von Jacques Lemans haben einen Schmuck kreiert, der ein Statement setzt!

Zwei Jahre haben wir dazu in intensive Rechercharbeit hinsichtlich Trends, Designs und Fertigung investiert. Die Arbeit mit edlen Materialien hat uns ein neues Bewusstsein für wertvolle Elemente gegeben und ein Gefühl für Formen, die schnelllebige Trends überdauern.

Unser Familienbetrieb, der seit Jahrzehnten besteht, lebt nach der Philosophie, dass ehrliches Handwerk und höchste Qualität das Rezept für ein erfolgreiches Produkt sind, das aber immer leistbar sein muss. Genau dieses Credo liegt auch unserer neuen Schmuckkollektion zugrunde. Diesen Herbst haben wir sie nun auf den Markt gebracht und die ersten Rückmeldungen sind sensationell. Es scheint, dass sich der viele Aufwand gelohnt hat und wir stolz sein können auf das, was uns hier gelungen ist.





Auf der Uhrenseite sind aktuell besonders Retro-Uhren im Trend. Wir haben dazu unsere Retro-Kollektion erweitert und nehmen mit diesen Uhren unsere Kunden auf eine besonders charmante Reise in die Vergangenheit mit. Dank behutsamer Überarbeitung, welche von aktuellen Trends inspiriert wurde, bewahren diese Zeitmesser den klassischen Charakter von Jacques Lemans. Um dem aktuellen Trend zurück zu Farben gerecht zu werden, haben wir eine neue Design Collection auf den Markt gebracht. Diese trendigen Zeitmesser zeigen weit mehr als nur Stunden und Minuten. Sie sind farbenfroh, modisch, vielseitig und eine Inspiration für alle Sinne. Die neue Design Collection von Jacques Lemans umfasst nicht nur schöne Uhren, sie ist Ausdruck eines Lebensgefühls.

**Hinter der Marke Jacques Lemans verbirgt sich nicht nur ein Uhrenunternehmen, sondern auch ein Weingut. Wie überzeugen Sie in diesem Bereich ihre Kunden?**

Das Weingut Burg Taggenbrunn ist ein wahres ‚Refugium für alle Sinne‘.

Es liegt inmitten der Alpe-Adria-Region. Im Zentrum befindet sich die Burg Taggenbrunn, von der auch der Namen unseres Weingutes stammt. Die Burg Taggenbrunn wurde Anfang des 12. Jahrhunderts auf den Überresten einer keltisch-römischen Ringwallsiedlung aus dem 6. Jahrhundert vor Christus erbaut. Das ganze Gebiet ist daher geschichtlich äußerst bedeutsam und es haben sich schon viele historische Ereignisse auf diesem







Grund und Boden abgespielt. Unter anderem befand sich hier der erste Richtsaal Kärntens.

Das Weinbaugebiet selbst umfasst rund 40 Hektar. Wir sind stolz sagen zu können, dass wir mittlerweile exzellente Weine von höchster Qualität produzieren. Das Weingut befindet sich in einer der besten Lagen Kärntens. Die Schieferböden, die Südlage der sanft hügeligen Weingärten und die vielen Sonnenstunden bieten optimale Bedingungen für Weinbau in allerhöchster Qualität.

So freut es uns auch ganz besonders, dass wir mit unseren Weinen bereits namhafte Preise gewinnen und unter anderem 92 begehrte Falstaffpunkte erzielen konnten. Angebaut werden die Sorten Sauvignon Blanc, Pinot Blanc, Pinot Gris, Riesling, Chardonnay, Traminer, Muskateller, Zweigelt und Pinot Noir. Am Weingut befindet sich auch ein exklusives Hotel mit 31 wunderschön gestalteten Zimmern, Suiten und Apartments, sowie ein Heuriger und mehrere erstklassige Veranstaltungsräumlichkeiten.

Besonders stolz bin ich aber auf unsere jüngste Entwicklung, und zwar die Taggenbrunner Festspiele. Wir haben in den letzten Jahren die Burg in mühevoller Detailarbeit restauriert und einen wahrscheinlich einzigartigen Festsaal mit einer Kapazität von rund 600 Personen erschaffen. Ab nächstem Jahr werden hier Konzertveranstaltungen auf höchstem Niveau stattfinden. Bereits jetzt im November starteten wir mit vier Vorveranstaltungen und durften beispielsweise Camilla Nylund, Helmut Deutsch, Piotr Beczala und Philipp Hochmair begrüßen.

**Auch wenn klassische Uhren nach wie vor zeitlos sind, entwickelt sich der Trend zunehmend in Richtung Smart Watches. Wie wird Jacques Lemans dieser Entwicklung gerecht?**



Der Name Jacques Lemans steht vor allem für hochwertige Uhren zu einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir verstehen uns als Vollsortimenter, der mit über 600 Modellen nahezu jede Geschmacksrichtung bedient. Zu den Hauptkollektionen zählen beispielsweise die Stilrichtungen Klassik, Sport, Automatik, Retro, High-Tech Keramik, Design Collection, La Passion. Aber natürlich beobachten wir auch den Bereich der Smart Watches und werden dazu auch im nächsten Jahr ein passendes Produkt auf den Markt bringen.

**JL**  
**JACQUES LEMANS**

# Den Bakterien auf der Spur

Als führendes Biotechnologieunternehmen hat sich die Promega AG im schweizerischen Dübendorf auf den Vertrieb von Instrumenten und biologischen Reagenzien für die DNA- und Zellanalyse spezialisiert. Unternehmen und Institutionen aus unterschiedlichsten Branchen greifen auf die Expertise des rund 20-köpfigen Teams zurück. Stetige Forschungsarbeit und Innovationskraft sorgen laufend für neue, bahnbrechende Entwicklungen.

DER SCHWEIZ

WIRTSCHAFT IN

Was hier aussieht wie der Weltraum, ist eigentlich die schematische Darstellung einer sogenannten Luciferase-Reaktion, die es ermöglicht, beispielsweise Bakterien zu detektieren

Alles begann 1978 in Madison im US-Staat Wisconsin. Damals wurde Promega aus der Taufe gehoben. „Die Gründung fand quasi im 'Goldrausch' der Biotechnologie statt. Am Anfang standen keine medizinischen Entwicklungen, sondern Werkzeuge für Forscher im Fokus des Unternehmens“,

erzählt Dr. Mauro Ciglic, seit 2012 General Manager der Schweizer Niederlassung von Promega, welche 1991 gegründet wurde. Auch dort hat sich im Lauf der Jahre einiges verändert. „Während ursprünglich die Konzentration

der akademischen und klinischen Forschung, aber auch in kleineren Biotech-Firmen, Unternehmen und Institutionen aus der molekularbiologischen Diagnostik und Industriebetrieben vertrauen auf die Erfahrung des Teams rund um Dr.

Numer 2. Unsere Reagenzien werden dort für die Erfassung von sogenannten genetischen Fingerabdrücken in Routinebereichen eingesetzt. Darüber hinaus vertreiben wir mittlerweile auch Instrumente und Reagenzien, um DNA aus Spuren, wie beispielsweise Blutreste, zu isolieren.

Eine weitere wichtige Technologie sind die zellulären Assays, mit welchen sich Promega als Marktführer positionieren konnte. Hiermit werden mittels sogenannter Luciferasen – Enzyme, die durch eine katalysierte Reaktion Licht erzeugen können – bestimmte Mechanismen in Zellen sichtbar gemacht, was wiederum bei der Entwicklung von Medikamenten hilft. Mit demselben Ansatz können aber auch beispielsweise lebende Bakterien im Wasser erkannt werden. „Damit haben sich uns ganz neue Indus-

## Ende der 1990er-Jahre sind wir in die Forensik eingestiegen und dort heute weltweit die Nummer 2.

vor allem auf der akademischen Forschung und Biomedizin lag, sind wir mittlerweile ein wichtiger Partner von Pharmafirmen. Konkret unterstützen wir diese mit oftmals maßgeschneiderten zellulären Tests für die Arzneimittelforschung“, erklärt der studierte Chemiker und Molekularbiologe. Kunden aus der Pharmaindustrie,

Mauro Ciglic. Die Bandbreite des Kundenportfolios ist in den letzten Jahren stark gewachsen – und tut es weiterhin. Zu verdanken ist dies nicht zuletzt Promegas stetigem Innovationsgeist.

## NEUE MÄRKTE

„Ender der 1990er-Jahre sind wir in die Forensik eingestiegen“, sagt der General Manager. „Dort sind wir weltweit mittlerweile die

**Eine besonders innovative Entwicklung der Promega ist der sogenannte Helix®-Freezer, welcher die automatische Lagerhaltung von Reagenzien vor Ort beim Kunden erlaubt**





**Ein weiteres Produkt der Promega AG sind die GloMax®-Microplate Reader zur Detektion der Luciferase-Reaktionen. Innovation wird in dem US-Konzern sowie in der Schweizer Niederlassung großgeschrieben. Die Entwicklung neuer Ansätze ist daher ein wichtiger Teil der täglichen Arbeit der rund 20 Mitarbeiter**

trienzweige geöffnet. Hier benötigt man die Luciferase beispielsweise zur Wasseranalyse in Kühltürmen und anderen Bereichen, in denen Bakterien aufgespürt werden müssen, um eine Korrosion zu vermeiden“, verdeutlicht Dr. Mauro Ciglic. Auch in der DNA-Analyse kommen die Produkte des Schweizer Unternehmens zum Einsatz. Sei es für die manuelle oder automatisierte DNA/RNA Isolierung oder deren Amplifikation. „Die Innovation endet bei uns aber nicht bei den Produkten, sondern umfasst auch die Frage, wie die Produkte zum Kunden gelangen“, betont Dr. Mauro Ciglic. „Hierfür haben wir das HELIX®-System entwickelt. Dieses kann man sich als großen Tiefkühlschrank vorstellen, in dem die Reagenzien lagern. Dieser Tiefkühler ist über das Internet mit uns verbunden. Arbeitet der

Kunde beispielsweise an einer Forschungsreihe und benötigt ein bestimmtes Produkt, öffnet er mittels einer Chipkarte oder einer Smartphone-App den Tiefkühler und entnimmt das Produkt. Sobald er die Tür wieder schließt, scannt der Tiefkühlschrank den Inhalt und die Rechnung über die entnommenen Produkte wird automatisch dem Kunden per E-Mail zugestellt. Außerdem findet automatisch eine Nachbestellung statt, sodass immer ein bestimmter Lagerbestand an den benötigten Produkten vorhanden ist.“

Diese innovative Entwicklung, versichert der General Manager, sei nur der Anfang auf dem Weg der Digitalisierung. „Die Forschung verlagert sich aus dem klassischen Labor in die IT. Das ist auch ein wichtiger Punkt für uns. Wahrscheinlich wird unser gesamter Bereich in zehn bis zwanzig Jahren ganz anders aussehen als heute.“

Sorgen bereitet Dr. Mauro Ciglic das Thema Personal. „Es ist für

uns sehr schwierig, gute Leute zu finden. Das gilt vor allem für unsere Außendienstmitarbeiter. Diese brauchen zum einen den nötigen wissenschaftlichen Hintergrund, zum anderen aber natürlich auch das Talent und den Hang zum Verkaufen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Biotechnologie in der Schweiz boomt. Das macht es natürlich noch schwerer, an gute Leute zu kommen. Unsere 20 Mitarbeiter stammen aus zehn oder elf unterschiedlichen Nationen.

Um den Kontakt zu jungen Nachwuchstalenten zu fördern, arbeitet die Promega AG intensiv mit unterschiedlichen Hochschulen zusammen und ermöglicht den Studierenden beispielsweise im Rahmen von Career Days einen Einblick in die Praxis. Seinen Mitarbeitern bringt Dr. Mauro Ciglic großes Vertrauen entgegen. „Ich habe gelernt, dass es wichtig ist, zu erkennen, dass man nicht allwissend ist. Man muss als Führungskraft auch loslassen können. Die Manager der Abteilungen kennen sich mit ihrer jeweiligen Materie meist besser aus als ich als General Manager. Man muss ihnen die Chance geben, ihren Bereich zu entwickeln.“ In Zukunft möchte Promega noch weitere Marktsegmente für sich erschließen. „Die Strategien sind entsprechend angepasst und müssen nun umgesetzt werden“, so der General Manager.

**Hightech im Labor: Der Maxwell RSC 48 ermöglicht die gleichzeitige DNA-Aufreinigung aus 48 Proben und ist somit eine große Hilfe bei der DNA-Analyse**

**Faszinierend: Mit den Reagenzien und Instrumenten aus dem Hause Promega können komplexe Prozesse in Zellen sichtbar gemacht werden**



Promega AG  
Wallisellenstrasse 55  
8600 Dübendorf  
Schweiz

+41 44 8789000

+41 44 8789010

ch\_custserv@promega.com

www.promega.com

# Nachhaltige Kunststoffverpackungen 'Swiss Made'

Die Nachhaltigkeitsdebatte ist neben der Digitalisierung der große Megatrend unserer Zeit. Unternehmen aller Branchen sind gefordert, ihre Produkte und Produktionsprozesse zu überdenken und ressourcenschonend, wenn möglich sogar als Teil einer Kreislaufwirtschaft, neu aufzustellen. Mit über 60 Jahren Erfahrung in der Produktverpackung hat die ALPLA Swiss AG aus St. Margrethen in der Schweiz diesen Trend frühzeitig erkannt. Unter dem Qualitätsversprechen 'Swiss Made' entwickelt das Unternehmen seit Jahren umweltfreundliche Verpackungslösungen und ist hier dem Wettbewerb einen Schritt voraus.

WIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

„Nachhaltigkeit ist ein großes, vielleicht sogar das größte Thema in unserer Branche“, erklärt Geschäftsführer Thomas Findeis. „Wir möchten weltweit ehrlich und verantwortungsvoll agieren. Deshalb machen wir unser Handeln regelmäßig in unserem eigenen Nachhaltigkeitsbericht transparent. Auf vielen unserer Werke in Europa haben wir zum Beispiel Fotovoltaikanlagen installiert. Und wir produzieren mit den modernsten Technologien, um Energie und Wasser zu sparen.“

## RECYCLING UND HEIMKOMPOSTIERBARKEIT

„Produktseitig ist für uns vor allem das Thema Recycling sehr wichtig“, führt er weiter aus. „In der Schweiz gibt es bereits einen geschlossenen Recycling-Kreislauf für PET, demnächst auch für HDPE. ALPLA betreibt mehrere Recycling-Anlagen selbst. Dies sind keine Industrie-, sondern Post Consumer-Anlagen, die gebrauchte Verpackungen aus der



Thomas Findeis leitet als Geschäftsführer die Geschicke der ALPLA Swiss AG

Wir sind immer nah an unseren Kunden  
und unterstützen sie dabei, effizient zu agieren.



Regelmäßig präsentiert das Unternehmen sein Handeln im eigenen Nachhaltigkeitsbericht und legt dabei größten Wert auf Recycling

haushaltsnahen Sammlung wiederverwerten.“

Biobasierte und abbaubare Kunststoffe, die nicht in Konkurrenz mit Lebensmittelerzeugnissen stehen, sind ein weiteres Entwicklungsthema auf der Nachhaltigkeitsagenda von ALPLA Swiss. Aktuell hat das Unternehmen eine Kaffeekapsel entwickelt, die im Gartenkompost kompostiert werden kann. „Die Kaffeekapsel wird innerhalb von sechs Monaten vollständig abgebaut“, bestätigt Thomas Findeis.

## AUS DER WASCHKÜCHE HERAUS ZUM GLOBAL PLAYER

Das Unternehmen verfügt über mehr als 60 Jahre Erfahrung im Verpackungsbereich. Die Brüder Helmuth und Alwin Lehner gründeten ein kleines Spritzgussunternehmen in der elterlichen Waschküche. Früh erkannten die beiden Unternehmer, dass die am Markt erhältlichen Spritzguss-Maschinen nicht ideal waren. Deshalb entschied man nach kurzer Zeit, eigene Maschinen zu bauen. Das Unternehmen wuchs,

gemeinsam mit seinen Kunden, stetig und schnell. Bereits in den 1970er-Jahren eröffnete man ein Auslandswerk in Venezuela. Ein wichtiger Meilenstein für die weitere Entwicklung von ALPLA Swiss war vor 20 Jahren das erste Inhouse-Werk direkt beim Kunden. „Wir haben damals wie auch heute die Philosophie verfolgt, möglichst nah beim Kunden zu produzieren, um die Transport- und Verpackungskosten möglichst niedrig zu halten“, so Thomas Findeis.

## EIN GLOBALES NETZWERK

Dieser Philosophie folgend umfasst das Netzwerk der ALPLA-Gruppe heute 178 Standorte mit 20.800 Mitarbeitern in 46 Ländern der Welt. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 3,66 Milliarden EUR. ALPLA Swiss agiert als 100%iges Tochterunternehmen der ALPLA-Gruppe.

Die Kerntechnologien zur Kunststoffverarbeitung, die bei ALPLA angewendet werden, sind Extrusionsblasformen, Spritzstreckblasformen, Spritzgießen und Spritzblasformen. Für ALPLA Swiss ist die Produktion von PET-Flaschen mittels Spritzstreckblasformen ein wichtiges Tätigkeitsfeld: Hier wird zuerst eine Preform aus PET hergestellt, die danach erhitzt und in die gewünschte Flaschenform geblasen wird. ALPLA Swiss agiert häufig mit Inhouse-Betrieben beim Kunden. „Unser Technologiespektrum ist beispiellos breit. So wie wir kann das kein Wettbewerber unter einem Dach anbieten“, so Thomas Findeis. „Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der



**Seine Kunden überzeugt das Unternehmen mit einem beispiellos breiten Technologiespektrum. Es hat sich auf die verschiedenen Extrusionsblasformen spezialisiert**

## Bei uns zählt noch Handschlagqualität.

Design-Beratung bis hin zum kompletten Verpackungssystem mit Etikett und Verschluss. Außerdem verfügen wir über einen eigenen Werkzeugbau. Somit können wir eine optimale Produktberatung und -entwicklung gewährleisten. Aktuell sind wir dabei, diese Technologien in der Schweiz auszubauen. Wir möchten die Marke 'Swiss Made', die ein weltweit anerkanntes Gütesiegel ist, weiter stärken. Denn nicht nur unsere Produkte, sondern sogar ein großer Teil unserer Maschinen sind 'Swiss Made'. „Neben der Innovationskraft und dem tiefen Technologiespektrum schätzen die Kunden von ALPLA Swiss auch die hohe Präsenz und die Zuverlässigkeit. „Bei uns gibt es noch Handschlagqualität“, so der Geschäftsführer.

Die Strategie von ALPLA Swiss geht auf. Zum Kundenkreis des Unternehmens zählen heute renommierte Namen aus den Bereichen Nahrungsmittel, Getränke,

Haushalt, Kosmetik, Motoröl und Schmierstoffe. Auf der Referenzliste des Unternehmens stehen Global Player wie Unilever, Colgate oder Procter & Gamble.

## GÜTESIEGEL 'SWISS MADE' STÄRKEN

In der Schweiz will man das Thema Recycling neben den bestehenden PET-Strömen auch auf

HDPE ausweiten und rHDPE mit ersten Produkten salonfähig machen sowie heimkompostierbare Lösungen vorantreiben. „Unser Ziel für die kommenden Jahre ist nicht Wachstum um jeden Preis“, so der Geschäftsführer. „Wir möchten uns, wie in der Vergangenheit auch, mit unseren Kunden weiterentwickeln und diese in Qualität und Preis optimal bedienen. Wir werden eruiieren, was der Kunde und der Konsument braucht und da setzen wir an. Wir stellen fest, dass Recycling für unsere Kunden immer wichtiger wird. Entsprechend werden wir hier innovative Lösungen anbieten. Insgesamt werden wir das Thema 'Swiss Made' vorantreiben – dies wird in Zukunft als Gütesiegel noch wichtiger für den kleinen, aber durchaus feinen Markt werden.“

# ALPLA

ALPLA Swiss AG  
Bahnhofstrasse 9  
9430 St. Margrethen  
Schweiz

☎ +41 71 8884346

✉ +41 71 8884348

✉ office-stmargrethen@alpla.com

🌐 www.alpla.com

# Auf und mit Schweizer Qualität bauen



Schweizer Qualität ist legendär. Das gilt nicht nur für Schokolade und Uhren, sondern auch für Bauprojekte – man denke nur an den Gotthard-Tunnel, ein bauliches Meisterwerk, das nicht innerhalb der geplanten Bauzeit fertiggestellt wurde, sondern sogar ein Jahr früher. Die CRH Swiss Distribution vertritt viele typische Schweizer Werte – als Partner für anspruchsvolle Bauprojekte.

WIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

Wer in der Schweiz baut oder renoviert, kommt nur schwer an CRH Swiss Distribution vorbei. Nicht nur, weil das Unternehmen mit 112 Standorten und lokal stark verankerten Marken wie Richner, Gétaz-Miauton, Baubedarf oder Regusci Reco in der Schweiz präsent ist, sondern auch, weil es in Sachen Qualität, Zuverlässigkeit und Kompetenz rund um den Bau seinesgleichen sucht. CRH Swiss Distribution handelt mit Baumaterialien und „lebt für den Bau“, wie es dort heißt.

## BREIT AUFGESTELLT, NAH AM KUNDEN

„CRH Swiss Distribution geht auf eine Fusion verschiedener Traditionsbetriebe zurück“, erklärt Geschäftsführer Christoph Theler. „Familienunternehmen, die es schon lange gibt. Richner existiert seit 1799, die Firma Gétaz seit 1856. Zwischen 2000 und 2008 wurden sie von der Muttergesellschaft CRH akquiriert und unter der Sparte Swiss Distribution zusammengefasst.“ Die CRH

Dachgesellschaft hat ihren Sitz in Dublin und konzentriert sich auf die drei Sparten American materials, European materials und

satz von 3,7 Milliarden EUR. Es gibt Ländergesellschaften in der Schweiz, Frankreich, Deutschland, Österreich, Belgien und den Nie-

---

Wir haben ein vollständiges Sortiment –  
und das ist jederzeit verfügbar.

---

building products. Die Muttergesellschaft vereinigt verschiedene Firmen unter ihrem Dach, unter anderem Europe Distribution, eine Handelsgesellschaft mit Hauptsitz in Amsterdam und einem Um-

derlanden. Die Schweizer Tochtergesellschaft zählt 1.800 Mitarbeiter an 112 Standorten und differenziert zwischen den zwei Bereichen Rohbau und Innenausbau; letzter umfasst den Sanitärbereich, Bo-



Die Standorte sind Anlaufstelle für Bauherren, Architekten und Handwerker, die mehr als nur gute Produkte wollen



Bei Werkzeugen überzeugt CRH Swiss Distribution mit einem breiten Sortiment erstklassiger Qualität

den- und Wandbeläge, Küchen sowie Haustechnik. Zu den Kunden gehören vor allem professionelle Handwerker wie Installateure, Gipser und Maler, Architekten, Generalunternehmer und Bauherren; private Hobbyhandwerker machen lediglich 5 bis 10% aus. In der Schweiz tritt CRH je nach Region unter verschiedenen Marken in Erscheinung. In der Deutschschweiz unter den Markennamen Baubedarf, Richner und Miauton, in der Westschweiz als Gétaz-Miauton, im Tessin als Regusci Reco. „Wir sind ein Großhändler und haben damit unterschiedliche Aufgaben“, sagt Christoph Theler. „Zum einen bieten wir ein vollständiges Sortiment für Bauprojekte aus einer Hand. Zum anderen übernehmen wir die Lagerung der Produkte, deren Verteilung sowie die Vorfinanzierung der bezogenen Ware.“

## MIT UND FÜR DEN KUNDEN

CRH Swiss Distribution bietet in seinen Shops und Ausstellungen alles, was Handwerker für ein Bauprojekt benötigen – das Angebot

ist riesig und reicht von Bädern, Küchen, Parkett, Vinyl, Türen und Haushaltsgeräten hin zu Baumaterial, Holz, Stahl, Bautechnik, Gas- und Wasserversorgung, Eisenwaren, Arbeitskleidung und Maschinen. Zur Auswahl stehen ausgewählte Qualitätsprodukte bekannter Hersteller sowie die Eigenmarken ProOne und ProCasa. „ProOne ist eine Eigenmarke für Baumaterial wie Mörtel, Dichtungsstoffe und Zubehör“, erklärt Christoph Theler. „Mit ProCasa haben wir eine Eigenmarke für den Sanitärbereich geschaffen, die Keramik, aber auch Waschbecken und Armaturen umfasst und bei Großprojekten im Mietbereich sehr gefragt ist. Beide Marken werden

## Wir wollen uns Schritt für Schritt vom Händler zum Serviceprovider weiterentwickeln.

für ihr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis geschätzt.“ CRH Swiss Distribution steht jedoch für weit mehr als ein breites Produktangebot mit attraktiven Marken für unterschiedlichste Bereiche.



**Kompetente Beratung durch qualifizierte Mitarbeitende – Markenzeichen der Handwerkershops**

„Wir sind natürlich in erster Linie Händler mit einem vollständigen Sortiment, das immer verfügbar ist“, so Christoph Theler. „Die meisten Handwerker haben heute

geschneiderte Wohnräume zu realisieren. So konnten wir viele loyale Kundenbeziehungen aufbauen. Der menschliche Aspekt darf auch in unserem Geschäft nicht zu kurz kommen. Wenn Kunden mit unseren Leistungen zufrieden sind, kommen sie wieder und empfehlen uns weiter.“

## DER SERVICE MACHT'S

Auf loyale Kunden wird CRH Swiss Distribution auch künftig bauen können; mit großer Leidenschaft arbeitet das Unternehmen an der



**CRH Swiss Distribution ist nicht nur aus einem besonderen Holz geschnitzt, sondern bietet auch besonderes Holz; vorgefertigtes zum Beispiel**



**Mit 112 Standorten ist das Unternehmen in der ganzen Schweiz nah am Kunden**



Da sich Holz als vielseitig einsetzbares Material einer wachsenden Nachfrage erfreut, soll ein noch stärkerer Fokus darauf gelegt werden

Richner – 1799 gegründet, heute Inbegriff für den Slogan 'Besser bauen – schöner Wohnen'

### In Kürze

Handel mit Baumaterialien und -stoffen aller Art für professionelle Kunden wie Handwerker und Architekten; geringer Anteil privater Kunden

### Zahlen & Fakten

- Gegründet: die Wurzeln der einzelnen Marken reichen bis 1799 zurück
- Struktur: CRH in Dublin ist Muttergesellschaft; CRH Swiss Distribution gehört zum Bereich Europe Distribution, einer Handelsgesellschaft in Amsterdam
- Niederlassungen: 112 Standorte in der Schweiz
- Mitarbeiter: 1.800

### Leistungsspektrum

Gesamtlösungen für Roh- und Innenausbau: Baustoffe, Sanitärbereich, Boden- und Wandbeläge, Küchen, Haustechnik

### Zielgruppen

Handwerker, Architekten, Bau- und Generalunternehmer; 5 bis 10% Privatkunden wie Hobbyhandwerker

### Philosophie

Zuverlässiger Partner für unterschiedlichste Bauprojekte; Entwicklung vom Händler zum Serviceprovider; der Kunde steht bei jedem Produkt und jeder Dienstleistung im Fokus

### Zukunft

Stärkerer Fokus auf Digitalisierung, Aufbau eines eigenen E-Shops/einer E-Commerce-Marktplattform; neue Services wie vorgefertigte Teile; umweltfreundliche Lösungen und Konzepte

permanenten Verbesserung seiner Leistungen zum Nutzen der Kunden – auch wenn die Baubranche in der Schweiz nach wie vor gut dasteht und man auch weiterhin von einer konstanten Nachfrage ausgehen kann. Aktuelle Trends wie umweltgerechtes Bauen oder Convenience werden konsequent aufgegriffen, um am Puls der Zeit zu agieren. Auch die Digitalisierung ist ein Thema, das künftig stärker im Fokus stehen soll. Das Unternehmen zeigt sich neuen Herausforderungen gegenüber offen und flexibel. „Wir werden auch in Zukunft unsere Standortpolitik an die Rahmenbedingungen des Marktes anpassen“, so Christoph

Theler. „Holz wird künftig von größerer Bedeutung sein, sowohl im Innenausbau als auch im Hochbau. Denn Bauen mit Holz liegt im Trend. Hinzu kommt die Tendenz, mehr und mehr Services zu bieten. Wir denken zum Beispiel an das Thema Vorfertigung. Für Dachdecker müssen Balken vorgesägt werden oder andere Zusatzleistungen erbracht werden. Auch in anderen Bereichen wie Sanitär, Boden und Wand werden wir laufend neue Produkte integrieren, aktuelle Trends aufgreifen und Kunden spannende Angebote machen. So werden wir uns Schritt für Schritt vom Händler zum Serviceprovider weiterentwickeln.“



### CHR Swiss Distribution

Laupenstrasse 18  
3008 Bern  
Schweiz

☎ +41 44 4382525

📠 +41 44 4382582

✉ info@crh-sd.ch

🌐 www.crh-sd.ch





Vulcanair – international gefragter Flugzeugbauer aus Neapel



Handwerks- und Ingenieurskunst sind für den Flugzeugbauer gleichermaßen wichtig



Konstant auf Höhenflug – Vulcanair

# Italienische Überflieger

Der Traum vom Fliegen hat die Menschen schon in der Antike fasziniert. Im 19. Jahrhundert begann Otto Lilienthal mit Flügeln aus Stoff und Holz von Hügeln zu springen – und gilt seitdem als Pionier der Luftfahrt und des Flugzeugbaus. Heute ist Fliegen ein wichtiger Faktor der Weltwirtschaft und selbstverständlicher Teil des modernen Lebens. Die Leidenschaft für das Fliegen ist auch für die Vulcanair SpA aus Casoria nahe Neapel die entscheidende Antriebsfeder, um Flugzeuge zu konstruieren, für die es hoch hinaus geht.

87 Mitarbeiter, zehn Millionen EUR Umsatz, Kunden in aller Welt und ein hervorragender Ruf – Vulcanair ist eine bekannte Größe in der internationalen Flugzeugindustrie. In Casoria, in einer 11.000 m<sup>2</sup> großen Halle auf einem 60.000 m<sup>2</sup> großen Gelände, werden Flugzeuge hergestellt, die handwerkliche Arbeit und moderne Technologien effizient verbinden. „Wir produzieren einmotorige Maschinen mit vier Plätzen und Maschinen mit zwei Motoren und bis zu elf Plätzen“, fasst Geschäftsführer Remo De Feo zusammen. „Die einmotorige Maschine fliegt bis zu 2,5 Stunden mit einer Geschwindigkeit von 120 Knoten. Unsere zweimotorige P68 hat sechs Plätze, kann bis zu elf Stunden mit einer Reichweite bis zu 1.500 Meilen fliegen und eignet sich perfekt für die Luft-

überwachung oder Luftaufnahmen – selbst im Zickzack-Flug.“

## ERFOLGREICH ABGEHOBEN UND SANFT GELANDET

Rund 30 Flugzeuge im Jahr verkauft Vulcanair – an Regierungen, private Unternehmen und Flugschulen aus ganz Europa, China,

**Unsere Maschinen haben gewisse Eigenschaften, die den Unterschied machen. Sie sind sehr robust und eignen sich hervorragend für Flugschulen.**

Australien, die USA, Südamerika, Japan und Afrika. Die Maschinen sind für ihre Robustheit bekannt und „werden mehr oder weniger

noch mit der Hand zusammengeschraubt“, wie Remo De Feo betont. „Die Flugzeuge für Flugschulen bestehen nur aus Metall und sind damit perfekt für Fluganfänger, die zum ersten Mal fliegen und noch nicht genau wissen, wie man mit einem Flugzeug umgeht. Die P68 kann verglichen mit ähnlichen Typen außergewöhnlich lange fliegen und hat eine Vorrichtung für Kameras. Alle Maschinen sind leicht zu warten und brauchen wenig Platz; das hebt sie vom Markt ab.“

## HOCH HINAUS

Hinter den Produkten stecken eine intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit – das Herz des Unternehmens –, Leidenschaft und Erfahrung. Vulcanair entstand

1996 aus der renommierten Firma Partenavia, die Carlo De Feo übernahm, als sie in wirtschaftlichen Schwierigkeiten war. Die Anpassung und Überarbeitung der Maschinen sowie kompetenter technischer Support sorgten schnell für einen Höhenflug – bis heute.



## Vulcanair SpA

Via G. Pascoli 7  
80026 Casoria (NA)  
Italien

+39 081 5918111

+39 081 5918172

marketing@vulcanair.com

www.vulcanair.com

# Schergewichte auf der Bühne

Performance und Sicherheit sind wichtige Kriterien bei der Auswahl der richtigen Hebebühne. Gleichzeitig muss sie so weit wie möglich auf die speziellen Bedürfnisse anpassbar sein. Die Eurogamma Spa aus Calenzano in Italien bietet ein beispielloses großes Portfolio an Hebebühnen, die zudem individuell auf die Kundenbedürfnisse adaptiert werden können, auch wenn es um besonders große Lasten, wie zum Beispiel Transportmittel, geht.

Das Produktprogramm von Eurogamma umfasst eine große Auswahl an Standardsäulen, die das Unternehmen im Laufe der Jahre selbst entwickelt hat. Die Hebebühnen haben zwischen 4 und 64 Säulen mit einer Hebekraft von 5 bis 50 t pro Säule. Die Arme können fixiert oder justierbar ausgelegt werden.

## INDIVIDUELLE ANPASSUNG

Neben sämtlichem benötigten Zubehör liefert Eurogamma eine Steuerzentrale mit Hardware und Software. Spezialisiert ist man auf Hebebühnen mit zwölf Säulen,



Die Säulen haben Hebekräfte zwischen 5 und 50 t

die insbesondere für Busse und Teile von Zügen geeignet sind. Das Unternehmen genießt einen ausgezeichneten Ruf, vor allem für seine Fähigkeit, die Systeme individuell auf die Kundenwünsche zu adaptieren. „Die Kunden geben uns ihre Spezifikationen und auf dieser Basis entwickeln wir dann die Lösung“, erklärt Projektmanager Davide Tomasello. „Wir stehen in ständigem Dialog mit unseren Kunden. Hinzu kommt, dass wir nie stehen bleiben. Wir recherchieren ständig nach Innovationen und neuen After Sales-Leistungen. Das ist ein wichtiger Aspekt, der uns von vielen anderen Anbietern unterscheidet.“

Auch digital agiert das Unternehmen am Puls der Zeit. Die Systeme sind Industrie 4.0-kompatibel und können ferngesteuert werden. Auf der Referenzliste des Unternehmens stehen Hersteller sowie Eisenbahngesellschaften und -betreiber, öffentliche Verkehrsgesellschaften sowie Wartungsunternehmen, Importeure und Distributoren. Das Unternehmen bedient Kunden in Europa, den USA, Australien und Asien. In Europa sind Frankreich und England



Das Unternehmen ist auf Hebebühnen für Transportfahrzeuge spezialisiert

wichtige Märkte, gefolgt von Italien und der Schweiz.

„In unserem Bereich ist es sehr wichtig, eine echte Kundenbeziehung aufzubauen und diese zu

Railtex in Birmingham, sind gute Plattformen, um unsere Produktneuheiten einem internationalen Fachpublikum zu zeigen.“

Mit Wurzeln, die bis in die 1980er-

---

Wir bleiben nie stehen, recherchieren immer nach Innovationen und neuen Services.

---

pflügen“, so Davide Tomasello. „Durch unseren ständigen Kundendialog haben wir unser Ohr immer am Markt und erfahren rechtzeitig von neuen Trends und Bedürfnissen. Auch Fachmessen, wie zum Beispiel die InnoTrans in Berlin, die Sifer in Lille oder die

Jahre zurück reichen, war Eurogamma ursprünglich auf den Vertrieb von Ersatzteilen für den Automotive- und Eisenbahnbereich fokussiert. Im Laufe der Jahre entwickelte sich das Unternehmen von einem Importeur zum Produzenten und Lösungsent-



Das Unternehmen ist hell und modern eingerichtet

wickler, schließlich mit Fokus auf Hebebühnen für Busse, Züge und Straßenbahnen. 2012 entwickelte man die bislang stärkste Hebebühne mit einer Hebekraft von 50 t pro Hebesäule. Zahlreiche Zertifizierungen bestätigen die Sicherheit der Eurogamma-Systeme, die alle mit einem selbstentwickelten und patentierten Sicherheitsmodul ausgestattet sind.

Für die kommenden Jahre erwartet Davide Tomasello vor allem im Bereich der Hebebühnen für

Busse Wachstum. Weitere Verbesserungen im Eisenbahnbereich sowie die fortschreitende Internationalisierung des Unternehmens sind ebenfalls wichtige Punkte auf der Agenda. „Wir möchten etwas machen, das nie zu Ende geht“, erklärt Davide Tomasello die Motivation. „Wir möchten immer besser werden und unsere Produkte weiterentwickeln. Neue Projekte, neue kaufmännische und technische Ziele gehören selbstverständlich zu unserem Zielbild.“

### Eurogamma Spa

Via di Le Prata 108  
50051 Calenzano (FI)  
Italien

+39 055 881511

+39 055 8815120

info@eurogamma.com

www.eurogamma.com



Der Unternehmenssitz von Eurogamma in Calenzano, Italien

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Sie wollen wissen, was Unternehmer in Deutschland bewegt?

## Dann sollten Sie uns folgen!

Erhalten Sie Interviews, Unternehmensprofile und News aus Wirtschaft und Politik über unsere **Social Media-Kanäle**:

 <https://www.facebook.com/WirtschaftsforumVerlag/>

 [https://twitter.com/wifo\\_de](https://twitter.com/wifo_de)

 [https://www.instagram.com/\\_wifo\\_de/](https://www.instagram.com/_wifo_de/)

 <https://www.pinterest.de/wirtschaftsforum/pins/>

 <https://www.xing.com/news/pages/wirtschaftsforum-951>

 <https://www.linkedin.com/company/wirtschaftsforum-verlag-gmbh/>



# Leder 'Made in Italy'

Leder aus Italien steht weltweit als Synonym für höchste Qualität, zeitloses Design und absoluten Tragekomfort. Dabei können die Produkte nur so gut sein wie das Rohmaterial, das verwendet wurde. Die Ghiropelli srl mit Sitz in Ponte a Egola spielt hier eine wichtige Rolle in der Wertschöpfungskette. Das Unternehmen ist Spezialist für den Schnitt von Rohleder.

„Leder wird normalerweise in rohem Zustand in drei Teile geschnitten. Diese werden dann getrennt an die verschiedenen Gerbereien verkauft, die das Leder weiterbearbeiten“, erklärt Dott. Antonio Rossi, Head of Administration der Ghiropelli srl.

## BLAUES LEDER

„Mein Vater, der das Unternehmen vor 20 Jahren gründete, hatte die Idee, diesen Prozessschritt selbst zu übernehmen, das heißt, das gekaufte Leder selber zu teilen und dann weiterzuverkaufen“, führt er weiter aus. „Bei uns kaufen also Gerbereien Leder, das schon eine erste Verarbeitung hatte – dabei spricht man von sogenanntem

blauem Leder – und machen daraus ein fertiges Produkt.“ 2018 handelte Ghiropelli mit rund 3,8 Millionen kg Leder. Davon stammten rund 70% frisch von

**Wir wissen, was die Gerbereien brauchen und gehen auch in Vorleistung.**

den Schlachthöfen. „Unsere Stärke sind unsere langjährige Erfahrung und profunde Marktkenntnis“, erklärt Antonio Rossi.

„Wir wissen, was die Gerbereien brauchen und gehen auch in Vorleistung.“

Ghiropelli gilt weltweit als Experte für Lederrohstoff. Neben dem italienischen Markt ist das Unternehmen auch in China gut aufgestellt. Rund 20% des Geschäftsvolumens entfallen auf den dortigen Markt.

## PIONIER DER BRANCHE

„Wir waren der erste Anbieter, der diese Art von Einkauf und Verkauf getätigt hat“, erklärt Antonio Rossi. „Vor sieben Jahren haben wir die ersten Kontakte nach China geknüpft. Wir kaufen und verkaufen international. Seit rund 15 Jahren arbeiten wir mit einem Lieferanten

in Afrika zusammen. Auch das ist im Laufe der Jahre eine feste Partnerschaft geworden.“

In den kommenden Jahren stehen die weitere Internationalisierung sowie Spezialisierung und stärkere Fokussierung auf der Agenda von Ghiropelli. Antonio Rossi hat allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken.

## Ghiropelli srl

Via Chico Mendes 16/22  
56024 Ponte a Egola (PI)  
Italien

☎ +39 0571 484198

☎ +39 0571 703738

✉ info@ghiropelli.it

🌐 www.ghiropelli.it



Ein Blick in die Produktion des Unternehmens



Leder nach der ersten Bearbeitung – sogenanntes 'blaues Leder'



Rund 70% des Leders kommt frisch vom Schlachthof



Ghiropelli verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Lederverarbeitung



Interview mit William Zambelli, Kaufmännischer Leiter  
und Produktionskontrolle der Nova Tek srl

# Mit Mut und Leidenschaft für Metall

Es war echtes Teamwork. Nachdem Dante Zambelli seine alte Firma verkauft hatte, überzeugte ihn sein Sohn William, mit den vorhandenen Laserschneide-, Falz-, Biege- und Drehmaschinen kurzerhand ein neues Unternehmen für Metallverarbeitung aufzumachen. So gründeten die beiden 2004 in Casaloldo die Nova Tek srl, in die wenig später auch Williams Bruder Fabio eintrat.



**Hochwertig: Nova Tek investiert viel in neue Maschinen**



**Spezialisiert auf Metallverarbeitung: Schneiden, Biegen, Schweißen**



**Beste Qualität: Die Kunden schätzen den hohen Anspruch von Nova Tek**

im vergangenen Jahr eine neue Laserschneide- und eine neue Biegemaschine gekauft. „Wir überzeugen unsere Kunden – darunter große Firmen wie IVECO und Caterpillar – mit Service, Qualität und mit unserem Preis“, nennt William Zambelli Gründe für den Erfolg. „Wir sind flexibel, gehen auf die Wünsche unserer Kunden ein und arbeiten eng mit ihnen zusammen. Unser technisches Büro und unsere Qualitätskontrolle sichern konstant gute Ergebnisse.“

WIRTSCHAFT IN ITALIEN

In einer gemieteten Halle starteten die drei mit der Nova Tek srl, bevor sie 2010 ihren jetzigen Firmensitz in Casaloldo kauften. Anfangs arbeiteten sie für Leuchtenfabrikanten, weiteten ihr Spektrum aber schon nach dem ersten Jahr aus. Heute bedient das auf Schneiden, Biegen und Schweißen spezialisierte Familienunternehmen viele Branchen. Dazu gehören unter anderem Hersteller von Heizkeseln, Öfen, Verkaufsautomaten, Klimaanlageanlagen, Wasserreinigungsgeräten sowie mechanischen Hubgeräten. „Diversifizierung war von Beginn an unsere Strategie, damit wir nicht einem einzelnen Kunden hinterherlaufen müssen“, begründet William Zambelli, der

für die kaufmännische Leitung und die Produktionskontrolle zuständig ist, die Strategie.

**Diversifizierung  
war von Beginn  
an unsere Strategie.**

## AM EXPORT INTERESSIERT

Bislang exportiert Nova Tek nur indirekt über seine Kunden. In der nächsten Zeit möchte sich das Unternehmen aber auch in Deutschland, der Schweiz und Österreich

etablieren, auf längere Sicht auch in Frankreich und Spanien. Die Voraussetzungen für die weitere Expansion wurden 2010 mit dem Kauf der ersten, 3.200 m<sup>2</sup> großen, eigenen Halle geschaffen. Eine weitere, 1.200 m<sup>2</sup> große Halle kam 2015 auf dem 10.000 m<sup>2</sup> großen Firmengrundstück dazu. Heute beschäftigt das Unternehmen mit Wachstumsraten bis zu 20% und einem Umsatz von 7,5 Millionen EUR 40 Mitarbeiter. Nova Tek investiert viel in den hochwertigen Maschinenpark. So wurden

**Für einen maximalen Ertrag beim Schneiden aller Blechdichten: der TruLaser 3030 fiber**



**Nova Tek srl**

Via Walter Tobagi 1  
46040 Casaloldo (MN)  
Italien

+39 0376 655529

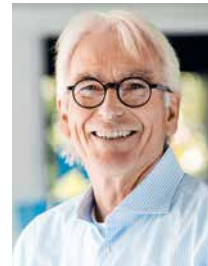
+39 0376 651098

info@novatek-srl.com

www.novatek-srl.com



Wirtschaftsforum:



# Der ideale Handschuh: entwickeln statt nur verkaufen

Mit den Handschuhen hat alles angefangen und bis heute machen sie 80% des Sortiments der W. Fitzner Arbeitsschutz e.K. aus. Neben den unterschiedlichsten Handschuhen bietet das Familienunternehmen aus Preußisch-Oldendorf ein breites Portfolio an Kopf- und Fußschutz sowie Bekleidung für alle Bereiche des Arbeitsschutzes an.



**Gemeinsam das Unternehmen weiterentwickeln: Geschäftsführer Wilhelm Fitzner mit seinen Söhnen**



**Sicheres Arbeiten: Schnittschutz-Handschuh im Einsatz**

Waren die Handschuhe früher zumeist aus Leder, so hat die W. Fitzner Arbeitsschutz e.K. heute Handschuhe aus modernsten Materialien im Sortiment. „Heute sind sehr feinfühlige Handschuhe gefragt“, erklärt Geschäftsführer Wilhelm Fitzner. „Sie müssen außerdem zweckmäßig sein. Die meisten Verletzungen in der Industrie passieren an der Hand und es gibt sehr viele Schnittwunden. Deshalb ist die Schnittfestigkeit der Handschuhe natürlich ein großes Thema.“ Zum Teil verkauft W. Fitzner Arbeitshandschuhe, die wegen der starken Beanspruchung gerade mal eine Woche halten, denn sie sind ganz anderen Belastungen ausgesetzt als im häuslichen Um-

feld oder bei Hobbys. „Die meisten Handschuhe werden heute wegen der Verschmutzung weggeworfen, nicht wegen ihrer Abnutzung“, weiß der Experte.

## VIELSEITIGE HANDSCHUHE

Die Anwendungsgebiete für die Handschuhe sind vielseitig. „Wozu brauche ich die Handschuhe?“, das ist die Frage, die wir uns heute stellen“, verdeutlicht Wilhelm Fitzner. „Wir wollen Handschuhe nicht nur verkaufen, sondern wir wollen sie auch entwickeln. Wir überlegen uns genau, was mit den Handschuhen gemacht werden und was geschützt werden soll.“ W. Fitzner vertreibt heute Handschuhe gegen

elektrostatische Entladung sowie Schnittschutz-, Hitzeschutz- und Chemikalienschutz-Handschuhe und solche für Schweißer, Mechaniker und Montagearbeiter. Abgerundet wird das Sortiment durch Einweg-Handschuhe und Handschuhe für den Winter.

## EIGENMARKE PRO FIT®

Etwa 20% des Sortiments machen Kopf- und Fußschutz sowie Bekleidung aus. Auch hier hält W. Fitzner ein sehr umfassendes Angebot bereit. Die Bereiche Kopf- und Fußschutz beinhalten die verschiedensten Produkte wie Gehörschutz und Sicherheitsschuhe. Unter die Rubrik 'Bekleidung'

fallen sämtliche Stücke, die die unterschiedlichsten notwendigen Voraussetzungen erfüllen. Hinzu kommen diverse Einwegartikel sowie weitere Produkte wie Verbrauchsartikel. Gerade aufgebaut wird die Eigenmarke PRO FIT®, die besonders hohen Anforderungen gerecht wird. Aktuell werden unter der Marke vom Handschuh über Atemschutzmasken und Schutzhelmen bis zu den Schuhen alle Produkte vermarktet.

## DRITTE GENERATION

Gegründet wurde das Unternehmen 1984 vom Vater des heutigen Geschäftsführers, der zunächst Handschuhe produzierte und spä-



**In dritter Generation in Familienbesitz:  
Firmsitz in Preußisch-Oldendorf**



**Verhindert Verbrennungen: Hitzeschutz-Handschuh**

ter die Fertigung ins Ausland verlegte. Heute firmiert die W. Fitzner Arbeitsschutz e.K. mit der nwTec Arbeitsschutz und Freizeitartikel GmbH unter einem Dach am Standort Preußisch-Oldendorf. Insgesamt 26 Mitarbeiter beschäftigen die beiden Unternehmen. Der Umsatz liegt bei 26 Millionen EUR. Jährlich werden rund 450 Container mit Ware aus China, Malaysia und anderen Ländern des Fernen Ostens eingeführt. Die Kinder des jetzigen Geschäftsführers – also die dritte Generation – wollen das Unternehmen weiter voranbringen und streben auf Dauer einen Umsatz von 50 bis 60 Millionen EUR an. Zu den Kunden gehören große Industrieunternehmen wie Würth

und thyssenkrupp ebenso wie Baumarktketten. Der größte Teil des Umsatzes – rund 75 bis 80% – wird jedoch über den technischen Handel erzielt. Während die Kunden früher überwiegend mittels Prospekten angesprochen wurden, steht heute der Online-shop, der stetig ausgebaut wird, im Mittelpunkt der Aktivitäten. Außerdem präsentiert sich W. Fitzner regelmäßig auf der 'Arbeitsschutz Aktuell', der weltweit bedeutendsten Fachmesse der Branche. In den wichtigsten Fachzeitschriften wird zudem die Eigenmarke PRO FIT® beworben. „Unsere Außendienstmitarbeiter erklären die Unterschiede zwischen den einzelnen Produkten“,

**W. Fitzner Arbeitsschutz e.K.**  
Schillerstraße 53  
32361 Preußisch Oldendorf  
Deutschland

☎ +49 5742 93030  
✉ +49 5742 930390  
✉ info@fitzner.de  
🌐 www.fitzner.de



**Starkes Produkt: Handschuh der Eigenmarke PRO FIT®**

beschreibt Geschäftsführer Wilhelm Fitzner eine der Stärken des Unternehmens. Früher war er näher an den Kunden, aber diese Aufgabe haben mittlerweile seine Kinder übernommen. Heute ist der Geschäftsführer hauptsächlich für das operative Geschäft verantwortlich. Sein besonderes Steckenpferd ist dabei die Automatisierung. So war W. Fitzner weltweit eines der ersten Unternehmen, das Maschinen zum Ausladen von Containern und zum Befüllen von Hochregallagern eingesetzt hat. Ein weiteres Anliegen ist Wilhelm Fitzner die Einführung von Produkten des Arbeitsschutzes für Privatanwender. Diese sind nach seiner Auffassung jedoch noch

viel zu teuer. „Wir leben in einem Industrieland und sollten beim Arbeitsschutz weltweit führend sein“, beklagt der Geschäftsführer. „Die Skandinavier sind deutlich besser ausgestattet und aufgeklärt. Noch vor zehn Jahren wurde in Deutschland vielfach ohne Helm und Gehörschutz gearbeitet. Heute ist beides auch hier Standard. „Vieles hat sich in den Betrieben bereits verbessert“, weiß er. „Trotzdem müssen wir auf vielen Gebieten weiter aufklären.“



# Modernste Technik – mit Sicherheit

Einfach nur Fahrzeuglieferant zu sein, das ist für die Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH schon längst nicht mehr genug. Bestand das Kerngeschäft des Unternehmens jahrzehntelang daraus, für den Kundeneinsatz maßgeschneiderte Flurförderzeuge mit einer Tragkraft von 1 bis 42 t der Marke Linde Material Handling zu liefern, so hat sich Willenbrock inzwischen längst zum Lösungsanbieter gewandelt. Das Dienstleistungsportfolio der Unternehmensgruppe mit Standorten in Bremen, Hannover und Braunschweig reicht von 24/7-Service und Ersatzteilversorgung über Logistikplanung, Flottenmanagement, Sicherheitsberatung, Fahrerausbildung und Automatisierung bis hin zu kundenindividuellen digitalen Lösungen. Geschäftsführer Kai Froböse hat uns verraten, mit welcher Strategie sich das Unternehmen auch in Zukunft behaupten wird.

**WF:** Willenbrock ist zu über 70% Tochter der Linde Material Handling GmbH. Welche Rolle spielt die Firma innerhalb der Gruppe?

**Kai Froböse:** Linde MH ist einer der weltweit führenden Hersteller von Gabelstaplern und Lagertechnikgeräten und in mehr als 100 Ländern mit eigenen Niederlassungen vertreten. In Deutschland gibt es eine Händlerorganisation mit 25 Netzwerkpartnern. Willenbrock verantwortet zwei Vertragsgebiete in Norddeutschland und 10%

Marktpotenzial des deutschen Flurförderzeugmarktes.

**WF:** Was haben Sie neben Fahrzeugen im Portfolio?

**Kai Froböse:** Unser Kernprodukt war in den letzten Jahrzehnten die Fördertechnik – Linde MH bietet rund 77 Baureihen mit bis zu 382 Bauvarianten und über 10.000 Ausstattungsoptionen. Heute ist unser Dienstleistungsangebot mindestens so wichtig wie unsere Palette an innovativen Produkten. Auf dem Weg,

ihre Intralogistik in Richtung Industrie 4.0 weiterzuentwickeln, begleiten wir unsere Kunden mit Produkt- und Systemangeboten, die insbesondere aus den Themenbereichen Automatisierung, Energie, Sicherheit, Intralogistik und Digitalisierung stammen. Willenbrock verfügt über eine Vielzahl an Spezialisten, die ihre Kunden beispielsweise über das wachsende Portfolio an Sicherheitsfeatures, Energiesystemen oder digitalen Lösungen beraten.

**WF:** Digitalisierung ist ein gutes Stichwort und natürlich ein großes Thema. Wie haben Sie sich in dieser Hinsicht aufgestellt?

**Kai Froböse:** Die Digitalisierung ist großer Treiber der Intralogistik. Mit ihr geht eine Verschmelzung von Fahrzeugen, sprich Hardware, und IT-Lösungen einher. Das macht Stapler und Lagertechnikgeräte nicht nur sicherer und kommunikativer, sondern auch sparsamer und produktiver. Bei Willenbrock gibt es seit Jahren einen eigenen Geschäftsbereich 'Digitale Lösungen', in dem wir für unsere Kunden Pro-

zesse analysieren, optimieren, Apps entwickeln und ganze Staplerflotten 'zum Sprechen bringen'. Auch innerhalb unseres Unternehmens hat Digitalisierung einen hohen Stellenwert. Unsere eigene Business Innovation Development Unit identifiziert im Rahmen von Thinktanks unter Beteiligung unserer verschiedenen Fachbereiche immer neue Projekte und setzt sie digital um.

**WF:** Was ist beispielsweise von Ihrem Bereich 'Digitale Lösungen' erdacht worden?

**Kai Froböse:** Wir haben zum Beispiel die App 'Stapler Ruf' entwickelt. Mit der App können Schichtleiter Fahraufträge einfach und effizient per Smartphone oder Tablet in das System eintragen und gleichzeitig dem Auftrag eine Dringlichkeit zuweisen. Die App informiert daraufhin alle verfügbaren Fahrer und gibt dem Schichtleiter Aufschluss, wer den Auftrag übernommen hat und wann er abgeschlossen ist. Wir sind stolz darauf, dass die Anwendung heute als 'Linde Truck Call App' weltweit von Linde MH vertrieben wird.



Die weltweit erfolgreiche Linde Truck Call App ist unter dem Arbeitstitel 'Staplerruf' von Willenbrock entwickelt worden



## Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH

Senator-Bömers-Straße 1  
28197 Bremen  
Deutschland

+49 421 54970

info@willenbrock.de

www.willenbrock.de



Es gibt diverse weitere Entwicklungen, zum Beispiel eine SOLAS-Wiegelösung für Reach Stacker und verschiedene Apps zur Optimierung von Intralogistik-Prozessen und zur Unterstützung der Sicherheit im innerbetrieblichen Materialfluss. Sicherheit und 'Vision Zero' sind ein weiteres Schwerpunktthema für uns. Zur Verfügung stehen unterschiedlichste Assistenzsysteme, Lichtlösungen, Apps, Zugangskontrollen, spezielle Modelle wie der sichtoptimierte Linde Roadster oder die strukturierte Sicherheitsberatung 'Safety Scan': Sie alle tragen dazu bei, Risiken für Personen zu vermeiden sowie Beschädigungen an Fahrzeugen, Einrichtungen und Waren zu verhindern und damit die Vision einer unfallfreien Logistik Realität werden zu lassen.

**WF:** Dann liegt Ihnen sicherlich auch das Wohlbefinden der eigenen Leute am Herzen. Inzwischen arbeiten knapp 600 Mitarbeiter für das Unternehmen. Wie locken Sie die besten Talente an?

**Kai Froböse:** Der Fachkräftemangel ist natürlich auch bei uns angekommen und wir arbeiten stetig daran, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Mein Slogan ist: Es geht nicht nur darum, einen sicheren Arbeitsplatz zu haben, sondern auch

ein dynamisches und wertschätzendes Umfeld. Das fängt an mit IT-Systemen und geht über unsere eigene WillenbrockAkademie, ausgewogene Work-Life-Balance, flexible Arbeitszeitmodelle, Firmenfitness und Firmenfahrräder, Obst- und Salat-Angebote bis hin zu Programmen zur individuellen Mitarbeiterentwicklung.

Unsere Mitarbeiter haben eine sehr hohe Identifikation mit unserem Unternehmen, denn wir bieten ihnen Perspektiven. Wir bilden selbst aus, über 30 Auszubildende und duale Studenten haben wir im technischen und kaufmännischen Bereich. Unser Ansatz, unsere eigenen Fach- und Führungskräfte zu entwickeln, geht auf: In allen Unternehmensteilen finden sich heute frühere Auszubildende – an Positionen vom Servicetechniker über den Controller bis zum Prokuristen. Bei Willenbrock sind 20-jährige Dienstjubiläen keine Seltenheit.

**WF:** Ihre Produkte sprechen eigentlich alle Branchen an. Was können Ihre Kunden in den nächsten Jahren von Ihnen erwarten?

**Kai Froböse:** Stark gewachsen ist die Nachfrage nach unterschiedlichen Automatisierungsformen. Willenbrock entwickelt für seine Kunden passgenaue Lösungen, die von



**Kai Froböse ist Geschäftsführer der Willenbrock-Gruppe**

flexiblen, automatisierten Lagertechnikgeräten über vollautomatische Anlagen und Softwarelösungen bis hin zu einem umfangreichen Beratungs- und Projekt-Know-how reichen.

Nachhaltigkeit ist in allen Industrien ein großes Thema. Bei Linde MH steckt der Nachhaltigkeitsgedanke seit jeher im Produkt, und wir arbeiten kontinuierlich daran, die Umwelteigenschaften von Flurförderzeugen zu verbessern. Dabei geht es vor allem um die Emissionsminderung bei Diesel- und Treibgasstaplern. Aber auch hochperformante Elektro stapler mit ge-

ringem Energieverbrauch und die Entwicklung alternativer Antriebe sind relevant.

Ein großes Entwicklungsfeld stellt der Themenbereich Energie dar. Im Fokus steht die Lithiumionen-Batterietechnik. Nachdem die Palette an Lithiumionen-Modellen im Traglastbereich bis 8 t komplett ist, konzentrieren sich die aktuellen Entwicklungen auf digitale Beratungstools sowie Batterieausführungen und Ladetechnik. Gleichzeitig treibt Linde Material Handling die Entwicklung der zukunftssträchtigen Brennstoffzellentechnologie bei Flurförderzeugen voran.



**Mit Linde MATIC-Fahrzeugen können 80% aller Handling-Aufgaben in Produktion und Lagerlogistik abgedeckt werden**

# 100 Jahre globale Stärke: Zukunft mit Werten und Geschichte gestalten

2018 feiert die NTN Corporation ihr 100-jähriges Jubiläum. Es war sogar ein doppeltes Jubiläum: für die NTN Corporation (Japan) einerseits und die europäische Zentrale NTN-SNR Roulements mit Hauptsitz in Annecy (Frankreich) andererseits. Die europäische Zentrale ist aus der ehemaligen Renault-Tochter SNR hervorgegangen, welche 2007 von NTN gekauft wurde. Die eigene Geschichte hat das Unternehmen bestens für die Herausforderungen von morgen vorbereitet. Investitionen, Innovationen, menschliche Werte, soziales Engagement und Umwelt sind die Schlüsselbegriffe für die Zukunft. Mit den Filialen NTN Wälzlager (Europa) GmbH und SNR Wälzlager GmbH ist man in Deutschland präsent. Beide Firmen aus dem rheinländischen Erkrath sind Teil einer Unternehmensgruppe, die weltweit vertreten ist und in ihrer Branche zu den bedeutendsten Anbietern gehört.

WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND

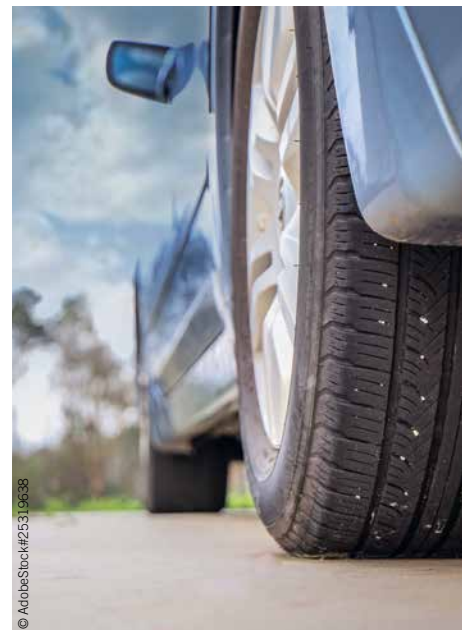
Die NTN Corporation ist weltweit führend in der Herstellung und Vermarktung von Wälzlagern, Gleichlaufgelenken, Linearführungen und Präzisionskomponenten. Der Konzernumsatz von etwa sechs Milliarden Euro wird zu zwei Dritteln im Automobilbereich generiert, während sich das ver-

bleibende Drittel zur Hälfte auf OEMs aus dem Industriebereich sowie den Aftermarket (Automobil und Industrie) verteilt. „Wir steuern mit Deutschland einen der wichtigsten Märkte der Welt für unser Unternehmen“, betont Geschäftsführer Henning Simon, der seit vier Jahren bei NTN tätig

ist. „Ob Wälz- oder Radlager, unsere Produkte bieten technische Vorteile. Wir verfügen über die technische Kompetenz in der Mechatronik, also die Integration in die Sensorik. Wir haben eine andere Qualitätsmentalität, einen extrem hohen Perfektionsanspruch und sind in diesen Dingen

absolut kompromisslos. Außerdem bieten wir eine sehr solide und verlässliche Logistik, sind serviceorientiert, begleiten unsere Kunden bei allen entscheidenden Schritten und haben eine starke Performance auch im Aftermarket für die Industrie sowie Automotive. Themen wie Digitalisierung und

Auf vielen Gebieten gefragt: NTN-SNR liefert technisch anspruchsvolle Systeme für unterschiedliche Branchen



E-Mobilität stehen auf der Agenda. Wir sind sehr präsent in der Automatisierungstechnik sowie der Robotik und entwickeln zusammen mit unseren Kunden.“

## REIBUNG REDUZIEREN

NTN ist weltweit der zweitgrößte Hersteller von Gleichlaufgelenken. Speziell auf diesem Gebiet werden kontinuierlich Innovationen im Bereich Wirkungsgrad-Verbesserung und Gewichtseinsparung entwickelt.

---

**Wir steuern  
mit Deutschland einen der  
wichtigsten Märkte der Welt.**

---

Henning Simon: „Als Qualitätsführer in der Wälzlagerindustrie arbeiten wir per Definition an der Reduzierung der Reibung, die dazu führt, dass auch weniger Kohlendioxid ausgestoßen wird. Dieses Entwicklungsziel ist zurzeit aktueller denn je und ein wichtiger Beitrag zum Erhalt unserer Umwelt.“ An den deutschen Standorten von NTN liegt die Verantwortung für die Lineartechnik sowie für Gehäuselager. „Wir produzieren beides selbst“, verdeutlicht der Geschäftsführer. „Ein weiteres wichtiges Thema für uns sind Werkzeugmaschinen. An unserem Fertigungsstandort in Mettmann haben wir gerade in eine neue, hochpräzise Fertigungslinie für Spindellager investiert. Damit sind wir weltweit die Nummer 1, obwohl

unser Marktanteil in Deutschland noch klein ist.“

## PLATZHIRSCHE HERAUSFORDERN

Während die 1918 gegründete japanische Firma NTN zunächst Wälzlager herstellte, konzentrierte sich die im gleichen Jahr ins Leben gerufene SNR in Frankreich auf Radlager. 1961 wurde die deutsche NTN Wälzlager (Europa) GmbH gegründet. 1971 wurde das erste Werk in Deutschland eröffnet – (DMF) in Mettmann, das erste japanische Werk auf europäischem Boden. 1984 punktete SNR mit der erstmaligen Integration eines Encoders in ein Radlager. Damit wurden die Voraussetzungen für ESP und ABS geschaffen. 2007 wurde SNR von NTN übernommen und ist seitdem ein großer europäischer Konzern des im japanischen Osaka angesiedelten Mutterunternehmens. Der Jahresumsatz in Deutschland liegt bei 550 Millionen EUR. In ganz Europa sind es 1,5 Milliarden EUR und knapp sechs Milliarden EUR weltweit. Von den insgesamt 71 Werken weltweit befinden sich zwölf in Europa, darunter drei in Deutschland. 500 Mitarbeiter sind in Deutschland tätig, in ganz Europa 6.000 und weltweit 25.000. „Es gibt in unserem Markt zwei große Platzhirsche“, erläutert Henning Simon. „Wir sind weltweit die Nummer 3 bei den Wälzlagern, die Nummer 2 bei den Gelenkwellen und die Nummer 1 bei den Radlagern. Damit fordern wir die Platzhirsche heraus und haben noch deutliches Wachstumspotenzial.“

## KOMPLEXE LÖSUNGEN

Neben der Automobilbranche wird in die gesamte Breite der Industrie wie zum Beispiel Luft- und Raumfahrt, Windenergie, Bau- und Landmaschinen, Werkzeugmaschinen oder Robotik geliefert. Es ist ein wichtiges Unternehmensziel für die nächsten Jahre, den Umsatzanteil im Industriebereich und den Aftermarket zu entwickeln. NTN in Deutschland setzt dabei auf intensive, direkte Partnerschaften mit ihren Kunden. Wichtigste Absatzgebiete in Europa neben Deutschland sind Frankreich, Italien und Osteuropa. „Innovationen und neue Produkte sind für uns wichtig“, so der Geschäftsführer. „Diversifizierung, Mechatronik, Baugruppen und Linearprodukte sind unsere Themen ebenso wie komplexere Lösungen und eigene Systeme, zum Beispiel für E-Mobilität.“

**Hier werden robuste Produkte gebraucht: Auch die Landmaschinenhersteller setzen auf Lösungen von NTN-SNR**



**NTN®**

**NTN Wälzlager  
(Europa) GmbH  
SNR Wälzlager GmbH**  
Max-Planck-Straße 23  
40699 Erkrath  
Deutschland

☎ +49 211 2508-0

☎ +49 211 2508-400

✉ [contact@ntn-snr.com](mailto:contact@ntn-snr.com)

🌐 [www.ntn-snr.com/de](http://www.ntn-snr.com/de)



# „Wir bieten Sicherheit in der Veränderung!“



Viele Unternehmen stehen unter Transformationsdruck. Globaler Wettbewerb, Digitalisierung und industrieller Wandel zwingen sie dazu, ihre Belegschaft immer häufiger und schneller an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Wie aber lässt sich der Wandel in der Arbeitswelt für alle Beteiligten erfolgreich gestalten? Darüber sprachen wir mit Arne Hellmuth, Geschäftsführer von Lee Hecht Harrison (LHH) Deutschland. Lee Hecht Harrison ist weltweit Marktführer in den Bereichen Outplacement und Talent Development.

WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND

**WF:** Worauf kommt es an, wenn Unternehmen eine Transformation ihrer Belegschaft planen?

**Arne Hellmuth:** Veränderungen sind häufig sehr komplex und bringen die Herausforderung mit sich, einerseits die operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu halten und zu steigern, andererseits einen großen Teil der Belegschaft in interne tiefgreifende Change-Prozesse einzubinden. Genau in solchen Situationen Unternehmen zu begleiten und 'Sicherheit in der Veränderung' zu bieten, ist die Kernkompetenz von Lee Hecht Harrison. LHH hat sich auf Basis der Geschäftsbereiche Outplacement und Talent Development zum Spezialisten für HR-Veränderungsprozesse entwickelt. Mit unserem Transformation Solutions-Team unterstützen wir Mittelständler sowie Großkonzerne in der Gestaltung und Umsetzung komplexer Transformationsprozesse, bei denen zum Teil viele

Tausend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betroffen sind.

**WF:** Welche Themen werden LHH zukünftig beschäftigen?

**Arne Hellmuth:** In den kommenden Jahren werden wir in Deutschland große HR-Transformationsprozesse erleben, da ganze Branchen wie beispielsweise die Automobilindustrie oder die Finanzbranche vor einem massiven Wandel stehen. In diesen Prozessen begleitet LHH Beschäftigte professionell auf ihrem Weg zum zukünftigen Job und unterstützt Unternehmen darin, in der Transformation die richtige Balance zu halten zwischen Change, Neuausrichtung, Bindung von Beschäftigten und operativer Leistungsfähigkeit.

**WF:** Worin sehen Sie die größten Herausforderungen?

**Arne Hellmuth:** Bei all der aktuellen Veränderungsdynamik in der Arbeitswelt erleben wir immer noch, dass Unternehmen den Personalumbau ähnlich angehen wie vor

Innovationen schnell umgesetzt werden, sondern insbesondere das Verhalten aller Beteiligten muss sich neu ausrichten. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen in die Lage versetzt werden, selbst Bedarfe des Unternehmens zu erkennen und notwendige Entwicklungen umzusetzen. Entsprechend sollten Führungskräfte fit für eine neue Rolle sein: Teammitglieder zu ermutigen und zu befähigen, anstatt Veränderungen anzuordnen und zu kontrollieren. Hinzu kommt, dass Unternehmen die heutigen digitalen Möglichkeiten besser nutzen müssen. In Zeiten von 'Big-Data-Management' können innovative IT-Tools dabei unterstützen, zukünftige Jobprofile für Branchen und Unternehmen zu ermitteln und passende Talente auf dem internen wie externen Arbeitsmarkt zu finden.

**WF:** Wie unterstützt LHH dabei?

---

## Transformation von Belegschaften führt für alle Beteiligten zum Erfolg.

---

20 oder 30 Jahren. Dabei steht die Trennung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern häufig stärker im Fokus als die Qualifizierung und die interne Umbesetzung. Das macht die Unternehmen nicht attraktiv als potenzielle Arbeitgeber für Top-Talente.

**WF:** Was muss sich ändern?

**Arne Hellmuth:** Unternehmen brauchen eine zukunftsfähige, flexible Belegschaft, die es ermöglicht, schnell auf veränderte Marktszenarien reagieren zu können. Hierfür müssen nicht nur Organisationsstrukturen verändert und

## Lee Hecht Harrison verfügt über eine Vielzahl von Formaten zur Entwicklung von Führungskräften und Mitarbeitenden.

**Arne Hellmuth:** Wir verfügen über eine Vielzahl von Personalentwicklungsformaten, die ganz gezielt je nach Bedarf einsetzbar sind. So gibt es beispielsweise mit 'Elevating Women in Leadership' ein spezielles Format, um Frauen in Führungsfunktionen zu stärken und mit 'DevelopMe' ein LHH-eigenes Portal, welches Beschäftigte durch individuell passende Angebote in ihrer Entwicklung unterstützt. Ein Highlight stellt dabei 'Ezra' dar, eine Coaching-App, die es Unternehmen ermöglicht, 1:1-Coaching auf eine moderne, flexible und kostengünstige Art und Weise einer breiten Belegschaft zur Verfügung zu stellen. Hinzu kommt, dass wir als Teil

der Adecco-Gruppe über 400.000 aktuelle Anforderungsprofile aus Unternehmen in allen Branchen, Größen und Regionen in Deutschland verfügen. Aus diesen Daten lassen sich Trends über zukünftig benötigte Kompetenzen und Fähigkeiten ablesen, mit denen unsere Kundenunternehmen künftig benötigte Skills und Profile identifizieren können.

**WF:** Welche Rolle spielt dann der Personalabbau in Zukunft?

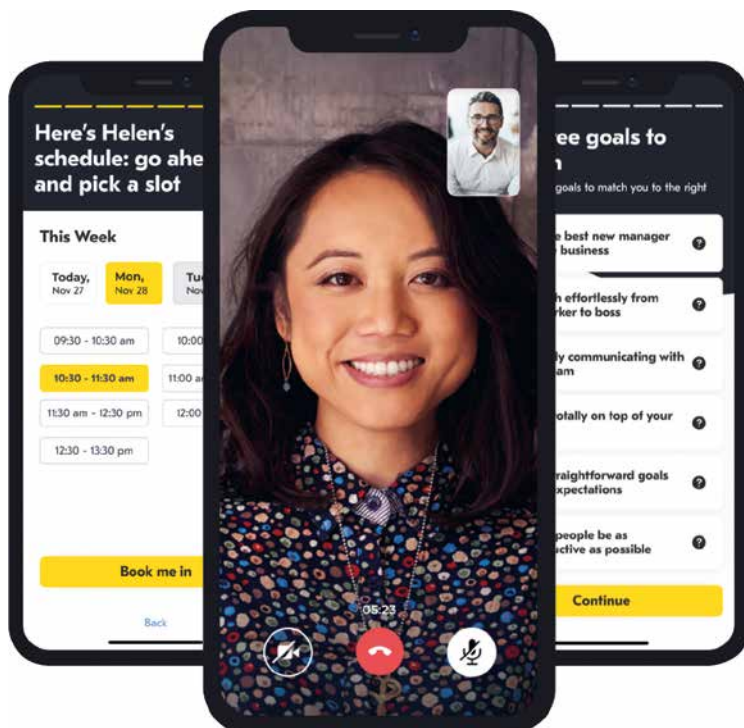
**Arne Hellmuth:** Es wird nicht für alle Mitarbeitende einen zukünftigen Job in ihrem jetzigen Unternehmen geben. Hier unterstützen wir betroffene Arbeitskräfte in ihrer Kar-



Eine der Kernkompetenzen von Lee Hecht Harrison: individuelle Stärken erkennen

riereentwicklung und stellen dafür ein breites Spektrum an Services zur Verfügung. Ob Executive Outplacement, Freiwilligenprogramme oder Transfergesellschaften, alle Kandidatinnen und Kandidaten profitieren von unserer 50-jährigen Beratungsexpertise und von unserem Active Placement-Ansatz. Das

bedeutet, dass wir jede Person individuell und professionell auf dem Weg zum neuen Job begleiten. Wir sind stolz darauf, für rund 5.000 Menschen in Deutschland jedes Jahr 'den Unterschied machen' zu können, indem wir sie bei ihrer beruflichen Neuorientierung erfolgreich unterstützen.



Digitales Coaching: Die App 'Ezra' macht's möglich

## LEE HECHT HARRISON

Lee Hecht Harrison GmbH

Mönckebergstraße 13  
20095 Hamburg  
Deutschland

+49 403 2339720

info@lhh.de

www.lhh.com

Neue Rubrik auf **Wirtschaftsforum**:

# PRODUKTINTERVIEWS

Lassen Sie uns über das sprechen, was Sie besonders macht! Sprechen wir über Ihre Produkte! In unserer neuen Rubrik 'Produktinterviews' legen wir den Fokus auf die Flaggschiffprodukte unserer Kunden.

**air up** Duft-Luft für das Leitungswasser



## Unser Herzstück

Im ringförmigen Duft-Pod findet der ganze Zauber statt. Wenn du an unserer Flasche saugst, bekommst du nicht nur klares Wasser, sondern gleichzeitig auch beduftete Luft in deinen Mund. Der Duft entsteht automatisch,

wenn du an unserer Flasche saugst. Dabei strömt Luft von außen in den Duft-Pod und dort nimmt die Luft unsere natürlichen Aromen auf. Der Pod ist mit der besten Auswahl an natürlichen Aromen gefüllt, die aus echten Früchten, Pflanzen und Gewürzen gewonnen werden.

Jeder unserer Pods aromatisiert mindestens fünf Liter Wasser und ist dadurch 50-mal nachhaltiger als die meisten herkömmlichen Erfrischungsgetränke. Außerdem ist er natürlich voll recyclebar und kann einfach im gelben Sack entsorgt werden.

Quelle: [www.air-up.com](http://www.air-up.com)

Derzeit gibt es fünf verschiedene Pods:



Orange-Maracuja

Pfirsich



Limette



Apfel



Zitrone-Hopfen

Quelle: [www.air-up.com](http://www.air-up.com)

## Wie funktioniert's?

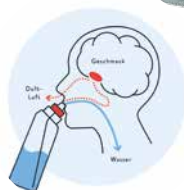
### Retronasales Riechen

Die Fähigkeit, durch den Mund Geruch wahrzunehmen, ist in der Wissenschaft unter dem Fachbegriff „retronasales Riechen“ bekannt. Gerüche werden über den Rachenraum zum Riechzentrum in der Nase transportiert und dann vom Gehirn als Geschmack wahrgenommen.

### Wie schmeckt der Mensch wirklich?

Du kennst das bestimmt: Wenn du Schnupfen hast und deine Nase zu ist, schmeckt das Essen meistens eintönig. Das liegt daran, dass bis zu 80% unseres Geschmacks durch Geruch beziehungsweise unser Riechzentrum entstehen. Es stellt also eine Schlüsselrolle für unseren vielfältigen Geschmack dar.

Quelle: [www.air-up.com](http://www.air-up.com)



## Unser Dreamteam

Fabian, Tim, Lena, Simon und Jannis haben air up entwickelt, weil sie immer wieder enttäuscht davon waren, dass gesunde und nachhaltige Produkte, vor allem Getränke, immer mit Verzicht und hohen Kosten einhergehen. Sie finden, das muss nicht so sein und wünschen sich, dass die nachhaltigste und gesündeste Getränkeoption gleichzeitig auch die attraktivste Wahl ist.

Mit dieser Philosophie und diesen Worten konnte das Gründerteam bereits viele, weitere Talente und Charaktere für das Produkt und die Idee hinter der air up Trinkflasche begeistern.

Quelle: [www.air-up.com](http://www.air-up.com)

Sie möchte wissen, wie das aussehen könnte?

Hier ist unser Beitrag zu 'air up'.



Lesen Sie online mehr  
webcode: 63649

## Kontakte

### Jacques Lemans GmbH

Jacques-Lemans-Straße 1  
9300 St. Veit an der Glan  
Österreich

☎ +43 4212 54440  
☎ +43 4212 544420

✉ office@jacques-lemans.com  
🌐 www.jacques-lemans.com

### Vulcanair SpA

Via G. Pascoli 7  
80026 Casoria (NA)  
Italien

☎ +39 081 5918111  
☎ +39 081 5918172

✉ marketing@vulcanair.com  
🌐 www.vulcanair.com

### W. Fitzner Arbeitsschutz e.K.

Schillerstraße 53  
32361 Preußisch Oldendorf  
Deutschland

☎ +49 5742 93030  
☎ +49 5742 930390

✉ info@fitzner.de  
🌐 www.fitzner.de

### Promega AG

Wallisellenstrasse 55  
8600 Dübendorf  
Schweiz

☎ +41 44 8789000  
☎ +41 44 8789010

✉ ch\_custserv@promega.com  
🌐 www.promega.com

### Eurogamma Spa

Via di Le Prata 108  
50051 Calenzano (FI)  
Italien

☎ +39 055 881511  
☎ +39 055 8815120

✉ info@eurogamma.com  
🌐 www.eurogamma.com

### Willenbrock Fördertechnik Holding GmbH

Senator-Bömers-Straße 1  
28197 Bremen  
Deutschland

☎ +49 421 54970

✉ info@willenbrock.de  
🌐 www.willenbrock.de

### ALPLA Swiss AG

Bahnhofstrasse 9  
9430 St. Margrethen  
Schweiz

☎ +41 71 8884346  
☎ +41 71 8884348

✉ office-stmargrethen@  
alpla.com  
🌐 www.alpla.com

### Ghiropelli srl

Via Chico Mendes 16/22  
56024 Ponte a Egola (PI)  
Italien

☎ +39 0571 484198  
☎ +39 0571 703738

✉ info@ghiropelli.it  
🌐 www.ghiropelli.it

### NTN Wälzlager (Europa) GmbH SNR Wälzlager GmbH

Max-Planck-Straße 23  
40699 Erkrath  
Deutschland

☎ +49 211 2508-0  
☎ +49 211 2508-400

✉ contact@ntn-snr.com  
🌐 www.ntn-snr.com/de

### CHR Swiss Distribution

Laupenstrasse 18  
3008 Bern  
Schweiz

☎ +41 44 4382525  
☎ +41 44 4382582

✉ info@crh-sd.ch  
🌐 www.crh-sd.ch

### Nova Tek srl

Via Walter Tobagi 1  
46040 Casaloldo (MN)  
Italien

☎ +39 0376 655529  
☎ +39 0376 651098

✉ info@novatek-srl.com  
🌐 www.novatek-srl.com

### Lee Hecht Harrison GmbH

Mönckebergstraße 13  
20095 Hamburg  
Deutschland

☎ +49 403 2339720

✉ info@lhh.de  
🌐 www.lhh.com



**Was immer  
Sie bewegt –  
sprechen wir  
darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr  
über geplante  
Themen!**

**Ihr Ansprechpartner:**

Andreas Detert  
+49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

KONTAKTE

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

**Redaktion:**

Sassestraße 14  
48431 Rheine  
Deutschland  
Tel.: +49 5971 92164-0  
Fax: +49 5971 92164-838  
info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Wifo Audio | Sven L. Franzen



**//** *Ständige Erreichbarkeit gilt nur für den Notfall.*  
SVEN L. FRANZEN



## Wifo | Audio

**Sven L. Franzen**

Erreichbarkeit als Unternehmer

Smartphone an oder aus? Und was ist mit dem Wann und dem Wo? Wir sprachen mit Sven L. Franzen, CEO der TIGER MARKETING Group, über seine Einstellung zur Erreichbarkeit als Unternehmen



## Wifo | App des Monats Audio

**7Mind: Die Meditations-App**

Entspannt in nur 7 Minuten? Und das per App? Mit 7Mind soll das möglich sein. Die Redaktion von Wirtschaftsforum hat die App zum Ommmm getestet



**Wifo** App des Monats

7Mind:  
Meditations-App



Wirtschaftsforum  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



## Wifo | Produkttest

**Hokki: Der Bewegungssitz im Wifo-Test**

Besser gut gewackelt, als schlecht gegessen. Das Wifo-Team hat den Hokki auf seine Bürotauglichkeit geprüft.



**WiFo to go auf  YouTube**