



△ 2867

2535  
870

MODEL:428

△ 58768

# Wirtschaft im Süden

**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

## **Leben und Arbeiten im digitalen Raum**

mit Werner Ottilinger, Geschäftsführer der Sauter-Cumuls GmbH, Seite 08

Porträts:

› **Packimpex Ltd**, Seite 18

› **Raimund Beck KG**, Seite 28



**Ralph Spiering,**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
der PackerService-Gruppe

**06**



**Wolfgang Ries,**  
Geschäftsführer  
der joimax GmbH

**12**

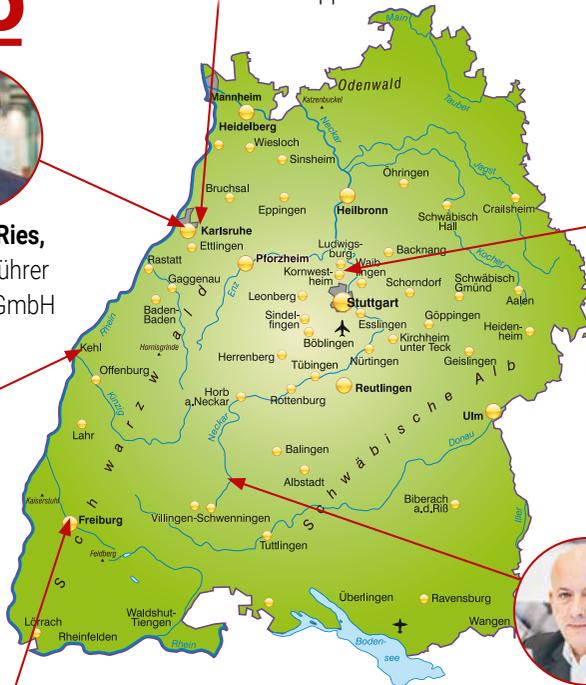


**Lars Otto,**  
Geschäftsführer  
der ORGATECH GmbH  
Messe- und Eventausstatter

**04**



**Dietmar Müller,**  
Geschäftsführer  
der Algeco GmbH



**10**



**Stefan Niehusmann und Oliver Spölgel,**  
Geschäftsführer  
der MAIT GmbH

**08**



**Werner Ottilinger,**  
Geschäftsführer  
der Sauter-Cumulus  
GmbH



**14**



**Dirk Höpner,**  
Geschäftsführer  
der Pfennigparade SIGMETA  
GmbH

**18**



**Damian Aebischer,**  
CEO  
der Packimpex Ltd

**20**



**René Mannhart,**  
CEO  
der ZAUGG AG Eggiwil



**24**



**Philipp Müller,**  
Inhaber und Präsident des  
Verwaltungsrates  
der Wascosa AG

**28**



**Christian Beck,**  
Geschäftsführer  
der Raimund Beck KG



**22**



**Daniel Comarella,**  
COO Teoresi Deutschland  
der Teoresi Group



Kontakt Seite 31

# „Module treffen den Zeitgeist“

Wer als Kind gern mit LEGO gespielt hat, kann sich gut vorstellen, wie Häuser in modularer Bauweise errichtet werden können. Die Algeco GmbH mit Sitz im baden-württembergischen Kehl ist einer der führenden Anbieter auf diesem Gebiet. Dietmar Müller, Geschäftsführer und Managing Director für die DACH-Region und Slowenien, erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum, warum die Modulbauweise den Zeitgeist trifft.

**Wirtschaftsforum:** Herr Müller, ist die modulare Bauweise eine neuere Entwicklung?

**Dietmar Müller:** Eigentlich nicht. Unsere ehemals französische, jetzt englische Muttergesellschaft Modulaire Group ist schon seit langem in der Vermietung und dem Verkauf von modularen Gebäudelösungen tätig. Heute und für die Zukunft ist das Thema aber besonders spannend, denn wir sehen einen Trend zum nachhaltigen Bauen.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen modulare Gebäudelösungen aus?

**Dietmar Müller:** Unsere Module sind Orte zum Leben, Arbeiten und Lagern. Wir vermieten und verkaufen Lösungen für Büros, Schulen und Kindergärten, zum

Wohnen, sowie für Baustellen. Letzte waren besonders im Zuge der Flüchtlingskrise sehr gefragt. Wir haben auch Studentenwohnheime gebaut. Gerade die Module für Schulen und Kindergärten sind keine schlichten Containerbauten, sondern ansprechend und komfortabel gestaltet. Die Maße der Module gleichen mit einer Länge von 6 m und einer Breite von 2,5 bis 3 m denen herkömmlicher Container. Ansonsten haben beide nicht viel gemeinsam. Die Module bauen wir in konzernverbundenen Werken in Tschechien, die höherwertigen in Frankreich. Wir berücksichtigen dabei auch individuelle Wünsche. Bei der Fertigung legen wir Wert auf Schadstofffrei-

heit, ein angenehmes Klima und eine gute Lebensatmosphäre. Die Verwendung von Rigips und Holz gewährleistet einen guten Feuchtigkeitsausgleich. Derzeit beträgt der Anteil an Vermietungen 80%, 20% entfallen auf den Verkauf. Zurückgegebene vermietete Module können wieder nach Kundenbedürfnissen umgestaltet und neu verwendet werden. Dadurch haben sie oft eine Lebensdauer von 30 Jahren, verkaufte Module sogar von bis zu 50 Jahren. Die Objekte können beliebig zusammengestellt werden. Wir bieten Raumlösungen in jeder Dimension – vom Einzelaufsteller bis zur Großanlage mit 600 bis 800 Einheiten.

**Wirtschaftsforum:** Was genau gehört bei Ihnen zum Service?

**Dietmar Müller:** Wie bieten die Komplettleistung, das heißt Auslieferung der Module, Anschluss an Stromversorgung, Kanalisation und Internet sowie die Ausstattung mit Möbeln. Wir haben auch Modelle, bei denen wir die Getränke- und Toilettenpapierversorgung übernehmen. In Deutschland sind wir der einzige Anbieter, der diesen 360° Service bietet. Wir verstehen uns als Dienstleister und nicht als Vermieter oder Verkäufer.

**Wirtschaftsforum:** Wie ist Algeco Deutschland aufgestellt?

**Dietmar Müller:** Die Algeco GmbH ist für die DACH-Region und Slowenien zuständig. An unseren 14 Standorten in Deutschland beschäftigen wir 550 Mitarbeitende, dazu kommen 250 weitere von Partnerunternehmen. 25 Beschäftigte arbeiten in unseren Niederlassungen in Österreich und Slowenien. Die Schweizer Gesellschaft unterhält derzeit keinen aktiven Betrieb. Das wollen wir aber spätestens im kommenden

## Interview mit



*Dietmar Müller,  
Geschäftsführer  
der Algeco GmbH*



Viel Platz zum Spielen: Module für Kitas





Module zum Leben: Algeco schafft auch ansprechenden Wohnraum

Frühjahr ändern. Unsere Firma wächst, auch trotz Corona, sehr stark. In unserer gesamten Region machen wir einen Umsatz von 180 Millionen EUR.

**Wirtschaftsforum:** Wie lange sind Sie selbst schon in diesem Geschäft?

**Dietmar Müller:** Ich bin seit Anfang 2020 Geschäftsführer von Algeco Deutschland und im Vorstand unserer Muttergesellschaft, der Modulaire Gruppe. Als Maschinenbauingenieur war ich zunächst mit Industrieklimasystemen befasst und habe 17 Jahre lang die Welt bereist. Danach habe ich mich nur noch mit Industrial Rental beschäftigt.

**Wirtschaftsforum:** Wie hat sich der Markt in den vergangenen Jahren entwickelt?

**Dietmar Müller:** Von 2015 bis 2017 sind aufgrund der Flüchtlingskrise viele neue Vermieter auf den Markt gekommen. Dieses Geschäft ist stark zurückgegangen. Von 7.000 Modulen, die wir damals aufgestellt haben, sind noch etwa 1.000 in Betrieb. Nach einem zeitweisen Rückgang hat sich der Markt wieder erholt. Mit Beginn der Coronakrise gab es zunächst eine gewisse Verunsicherung. Dann stellte sich aber heraus, dass in dieser Zeit der Bedarf an modularen Lösungen sogar gestiegen ist. Denn gerade weil es keine Planungssicherheit

gab, wollen sich viele Unternehmen nicht festlegen. Manche Firmen planen auch bewusst mit Projektgebäuden, die nur für einen gewissen Zeitraum genutzt werden sollen. Dann ist die Modulbauweise ideal. Gekaufte Module können im Anschluss weiterverkauft werden. Und selbst wenn die Gebäude abgerissen werden, sind unsere Module zu 96% recycelbar.

**Wirtschaftsforum:** Was erwarten Sie in Zukunft für den Markt und Ihr Unternehmen?

**Dietmar Müller:** Im Wohnmarkt rechnen wir mit einem großen Aufschwung. Unsere Lösung ist sehr gut im Zusammenhang mit Urban Densification zu nutzen, wenn etwa auf ein bestehendes Gebäude noch ein oder zwei Etagen gesetzt werden sollen. Unser Geschäft wird auch durch den allgemeinen Zeitgeist beflügelt werden, da es flexibel und nachhaltig ist. Stahl ist ökologisch besser als Beton. In letzter Zeit hatten wir auch Projekte in Holz- oder hybrider Bauweise mit Stahl und Holz, wobei das Problem im Moment die Holzbeschaffung ist. Beides werden wir nun aus eigener Fer-



Algeco bietet einen 360° Service rund um das modulare Bauen



#### KONTAKTDATEN

Algeco GmbH  
Siemensstraße 17  
77694 Kehl  
Deutschland

+49 7851 7450

+49 7851 74510

info.de@algeco.com

www.algeco.de



Algeco schafft unkompliziert Raum zum Lernen ...



... und zum Arbeiten

tigung anbieten. Wir gehen von einer sehr dynamischen Entwicklung mit hohen Wachstumsraten aus, sowohl in der Vermietung als auch im Verkauf. Dieses Wachstum wird sich auf mehrere Faktoren gründen: Wir werden uns in der Schweiz etablieren. In Deutschland werden wir weitere Depots bauen und vielleicht auch akquirieren. Und wir planen eine Verstärkung unserer Flotte, um mehr Module in den Markt bringen zu können.

# Der Blick durchs 'Schlüsselloch'

Jeder zweite Deutsche klagt über gelegentliche Rückenschmerzen – Rückenschmerzen sind längst zur Volkskrankheit geworden. Der Grund? Mangelnde Bewegung. Aber es können auch andere Ursachen dahinterstecken, solche, die medizinisch behandelt werden müssen. Wenn es um Erkrankungen an der Wirbelsäule geht, die endoskopisch operiert werden müssen, ist die joimax GmbH aus Karlsruhe gefragt.

**Wirtschaftsforum:** Die Wirbelsäule ist der wunde Punkt des Bewegungsapparates und eines seiner komplexesten Organe. Die Anatomie ist ebenso anspruchsvoll wie ihre Leistungen. Gibt es Probleme mit diesem komplexen System sind Spezialisten gefragt. Was genau bietet joimax in diesem Fall?

**Wolfgang Ries:** Wir bieten vor allem ganzheitliche Lösungen, die Medizin und Engineering verbinden. Gute Produkte allein reichen nicht, wichtiger ist, dass alles perfekt aufeinander abgestimmt ist.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht dieser ganzheitliche Ansatz aus?

**Wolfgang Ries:** Wir haben heute 15 verschiedene Systeme im Angebot, mit denen wir fast jede Erkrankung an der Wirbelsäule operieren können. Sie alle basieren auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen, stehen für Quality made in Germany und den Anspruch, sicher, schonend und effizient zu sein. Es geht bei der minimal-invasiven Wirbelsäulenchirurgie um minimale Gewebetraumatisierungen und eine schnelle Genesung der Patienten. Da wir unsere Kunden, also in ers-

ter Linie Krankenhäuser, nicht nur mit hervorragenden Produkten für unterschiedliche Indikationen unterstützen wollen, haben wir 2019 eine Akademie, die ESPINEA, gegründet, wo wir Trainings und Schulungen für den richtigen Umgang mit den Geräten anbieten.

**Wirtschaftsforum:** joimax hat in Deutschland einen Marktanteil von 60% und nimmt auch international eine führende Rolle ein. Selbst im Pandemiejahr 2020 konnte das Unternehmen den Wachstumskurs fortsetzen. Was steckt hinter dieser außergewöhnlichen Entwicklung?

## Interview mit



**Wolfgang Ries,**  
Geschäftsführer  
der joimax GmbH

**Wolfgang Ries:** Meine Motivation war immer schon Menschen zu helfen, diesen Weg habe ich kontinuierlich verfolgt. Ich habe das Unternehmen 2001 in einer Einliegerwohnung gemeinsam mit meiner Frau Irmgard gegründet. Als gelernter Techniker habe ich auf der Abendschule mein Abitur gemacht und später Medizin studiert. Das war die ideale Voraussetzung um Medizin und Engineering zu kombinieren und somit neue Ideen stets voran zu treiben.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es besondere Produkte, die stellvertretend für diesen Ansatz stehen?

**Wolfgang Ries:** 2004 haben wir TESSYS herausgebracht, ein Meilenstein für unsere Entwicklung. Es war das erste System für die endoskopische Wirbelsäulenchirurgie. Mit iLESSYS kam dann das zweite System heraus; ein Gerät zur Behandlung von Bandscheibenvorfällen oder Stenosen. Für die Behandlung von Facettengelenken und des Iliosakralgelenksyndroms steht MultiZYTE zur Verfügung. Sämtliche Produkte eint die schonende Behandlung,



Intracs – elektromagnetisches Navigationsgerät, das ohne Röntgenstrahlen punktgenau die Nadel führt



# joimax®

## KONTAKTDATEN

joimax® GmbH  
 Amalienbadstraße 41  
 76227 Karlsruhe  
 Deutschland  
 ☎ +49 721 255140  
 📠 +49 721 25514920  
 info@joimax.de  
 www.joimax.de



## ONLINE & ONSITE

joimax hat früh erkannt, wie wichtig eine fundierte Ausbildung ist, um die komplexen Endoskopiegeräte zu bedienen; Workshops in der eigenen Akademie spielen deshalb eine große Rolle

bei der das Wohl des Patienten im Vordergrund steht. Viele Produkte habe ich selbst entwickelt.

**Wirtschaftsforum:** Die Produkte werden längst weltweit vertrieben. Wie ist joimax heute aufgestellt, um im globalen Wettbewerb eine führende Position einzunehmen?

**Wolfgang Ries:** Im Laufe von 20 Jahren sind wir von einem Ein-Mann-Betrieb zu einem international agierenden Unternehmen gewachsen, das in 2021 rund 36 Millionen EUR umsetzt. Wir haben 90 Mitarbeiter in Deutschland, 35 in den USA, fünf in Büros in Hongkong und Singapur. Insgesamt arbeiten wir mit Vertriebspartnern in 56 Ländern zusammen.

**Wirtschaftsforum:** Wie beurteilen Sie momentan den Markt und Ihre Chancen für die Zukunft?

**Wolfgang Ries:** Wir wollen auf jeden Fall weiter expandieren. Gerade in den USA, die dem Markt lange hinterherhinkte, bietet sich großes Potenzial. Wir sind davon

überzeugt, dass die Endoskopie der Wirbelsäule sich weiter durchsetzen wird, hoffen gleichzeitig, dass die Kostenschere nicht noch enger wird; Stichwort Fallpauschalen. Ein Problem für uns ist tatsächlich der Fachkräftemangel. Wir brauchen Mitarbeiter mit einer Spezialausbildung. Dennoch bleiben wir positiv. Schließlich orientieren wir uns an dem Leitspruch 'Geht nicht, gibt es nicht'.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es neue Produkte in der Pipeline?

**Wolfgang Ries:** Im Herbst werden wir Navento auf den Markt bringen; ein Produkt, an das wir große Erwartungen knüpfen. Hier geht es um einen Endoskopiegeräteturm der vierten Generation, der alle Geräte vernetzt. 2018 haben wir bereits ein eigenes Navigationssystem auf den Markt gebracht, das auf elektromagnetischer Basis arbeitet und die Patienten nicht belastet. Die Nadel wird im Magnetfeld punktgenau geführt, und zwar ohne Röntgenstrahlen. Vom Anwender verlangt diese Methode ein gutes dreidimensionales

Vorstellungsvermögen und ein entsprechendes Training.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es jenseits der Produkte eine Vision für die Zukunft?

**Wolfgang Ries:** Wir werden unseren Werten treu bleiben und uns unseren Markt selbst bauen. In der Vergangenheit konnten wir viele Ärzte von unseren Produkten überzeugen. Nun entdecken immer mehr große Firmen, die in der offenen Chirurgie engagiert sind, das Potenzial unserer Produkte.

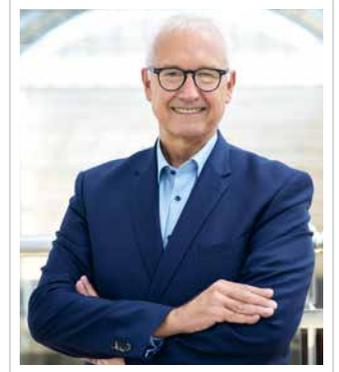


Navento – neuer Endoskopiegeräteturm und Hoffnungsträger der Zukunft

# Leben und Arbeiten im digitalen Raum

Die Digitalisierung hat Einzug in alle Lebensbereiche gehalten – ein Prozess, der durch die Coronapandemie noch beschleunigt worden ist. Die zur Schweizer SAUTER Gruppe gehörende Sauter-Cumulus GmbH mit Sitz in Freiburg treibt diese Entwicklung seit Langem mit smarten Lösungen für Gebäudeautomation und Facility Management voran. Wir sprachen mit Geschäftsführer Werner Ottilinger über den rasanten technologischen Fortschritt, das notwendige 'Ohr am Markt' und den buchstäblichen Aufbruch in neue Räume.

## Interview mit



*Werner Ottilinger,  
Geschäftsführer  
der Sauter-Cumulus GmbH*



Förderung und Weiterbildung werden großgeschrieben: beste Chancen nicht nur für den Nachwuchs



Wo finde ich meinen Kollegen? Die Smart Spaces-App bedeutet Büroalltag der Moderne



Macht den Weg frei: Die Smart Spaces-App ermöglicht auch Zugangskontrolle

**Wirtschaftsforum:** Herr Ottilinger, gemessen an der Zahl der Neuentwicklungen, die aus der Sauter-Cumulus GmbH in den letzten Jahrzehnten hervorgegangen sind, könnte SAUTER gut als Synonym für Gebäudeautomation und Klimatechnik stehen – seit 1935 entwickelt das Unternehmen Geräte für die Regelung von Heizung und Klima. Wie sieht das Portfolio aktuell aus, was gibt es Neues?

**Werner Ottilinger:** Unser Geschäft fußt auf drei Säulen: der Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik, der Systemtechnik und dem Bereich Dienstleistung. In all diesen Bereichen hat es gerade in den letzten Jahren eine Fülle

vor allem digitaler Neuentwicklungen gegeben, was einerseits den steigenden Anforderungen der Kunden und andererseits der Entwicklung der Technologien Rechnung trägt, die enorm an Tempo gewonnen hat. Im Bereich Facility Management etwa muss Leistungserbringung heute

**2.500**  
MITARBEITER

für den Kunden am Dashboard sicht- und nachverfolgbar sein: Wann haben Rundgänge, Monitoring, Wartung und Prüfung sowie Reinigung stattgefunden? Ein Schwerpunkt liegt bei uns auch auf dem Bereich Smart Office:

Seit einigen Jahren entwickeln wir gemeinsam mit Investoren 'Smart Spaces', eine Entwicklungs- und Präsentationsfläche für das intelligente Gebäudemanagement. Mittels App lassen sich im smarten Büro nicht nur Heizung, Klima und Beleuchtung steuern, sondern auch Räume für Meetings sowie Reinigungs- und Cateringleistungen buchen. In der Pipeline ist aktuell auch der 'Smart Sensor', ein Multisensor, der sämtliche Daten im Raum misst: Temperatur, Feuchte, Luftqualität (VOC), Präsenz, Lichtintensität und Geräuschpegel. Zudem gibt er dem Nutzer über den LED-Ring optisch und komfortabel Rückmeldung über die gemessenen Zustände. Mit dem 'Smart Actuator' gibt es

darüber hinaus ein neues System für die Koordinierung der Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik in Smart Buildings. Alle unsere Apps und Systeme entwickeln wir übrigens selbst, wir haben ein Joint Venture für die Softwareentwicklung.

**Wirtschaftsforum:** Für die Digitalisierung ist die Coronapandemie – so kann man sicher sagen – eine treibende Kraft. Auch Ihre Produkte, Systeme und Services sind inzwischen in großem Umfang digital. Hat Corona diese Entwicklung noch beschleunigt?

**Werner Ottilinger:** Das kann man sicher so sagen. In 2020 sind wir gewachsen, sowohl hinsichtlich



Mit einer fundierten Ausbildung und exzellenten Weiterbildungsmöglichkeiten...



...begegnet SAUTER dem Fachkräftemangel. 90 Azubis werden derzeit ausgebildet

Umsatz als auch Ertrag. Wir sind im Markt ganz vorn dabei, in der DACH-Region und auch europaweit unter den Top 3. Aktuell sind unsere Themen noch wichtiger geworden. So weiß man heute zum Beispiel, dass CO<sub>2</sub> COVID an sich bindet und so übertragen kann. Insofern haben wir auch an neuen Messmethoden gearbeitet, mit denen wir unsere Sensoren ausgerüstet haben. Für Schulen haben wir beispielsweise eine CO<sub>2</sub>-Ampel entwickelt, die je nach CO<sub>2</sub>-Gehalt in der Raumluft die Farbe wechselt.

**Wirtschaftsforum:** Worauf führen Sie den anhaltenden Erfolg von SAUTER zurück?

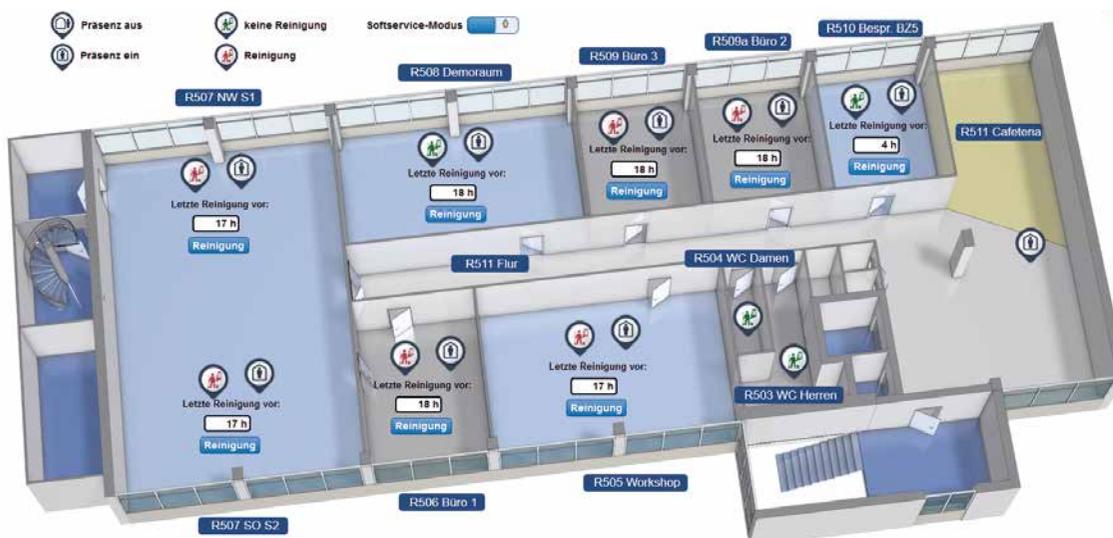
**Werner Ottlinger:** Unser Erfolg liegt sicher auch in genauer Beobachtung des Marktes begründet: Wir versuchen Trends und Tendenzen sehr frühzeitig zu

erkennen. Zwar rennen wir nicht jedem Trend hinterher, aber wenn wir einen Megatrend erkennen, investieren wir auch frühzeitig. Wir waren stets Vorreiter mit so innovativen Lösungen wie Smart Spaces. Wir stellen uns außerdem jedes Jahr die Frage, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere Mitarbeiter haben ihre Ohren täglich am Markt. Dazu kommt: Wir sind ein People Business. Unsere Kunden kennen unsere Mitarbeiter oft schon seit vielen Jahren.

**Wirtschaftsforum:** Stichwort Mitarbeiter: Sie sind ein wesentlicher Teil des Erfolgs. Qualifizierte Fachkräfte zu finden ist aber nach wie vor nicht einfach. Wie sieht es damit bei Ihnen aus?

**Werner Ottlinger:** Wir machen da keine Ausnahme, auch für uns ist das schwierig – Corona hat es nicht besser gemacht. Wir bilden deshalb mehr aus, werben um Schulabgänger, haben mit anderen Firmen wie etwa Siemens einen eigenen Masterstudiengang aufgelegt. Dieser wird über sechs Hoch-

**490**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ



Leistungserbringung im Facility Management am Beispiel von Reinigungsservices: Mit einer App-Lösung von SAUTER wird auf einen Blick ersichtlich, welche Bereiche im Gebäude wann und von wem gereinigt worden sind



**KONTAKTDATEN**

Sauter-Cumulus GmbH  
Hans-Bunte-Straße 15  
79108 Freiburg  
Deutschland  
☎ +49 761 51050  
✉ +49 761 5105234  
info@sauter-cumulus.de  
www.sauter-cumulus.de



Der Smart Sensor wurde für das Messen verschiedenster Daten im Raum entwickelt

schulen hinweg angeboten, wir bezahlen das. Als Arbeitgebermarke haben wir über 100 Jahre Tradition. Wir bieten Förderprogramme und Weiterbildungen, wir möchten unsere Leute stark machen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Vision haben Sie für SAUTER in den kommenden Jahren?

**Werner Ottlinger:** Momentan sind viele Materialien knapp, so dass Bauvorhaben länger dauern. Dadurch haben auch wir Einbußen. Derzeit ist nicht absehbar, wie lange der Engpass dauert. In Europa wollen wir für Gebäudeautomation und Facility Management unter den ersten drei sein, dazu organisch und anorganisch wachsen. In den letzten 20 Jahren hatten wir organisches Wachstum, warum sollte das stocken? Wir wollen gesund weiterwachsen.

# „Vom Inseldenken verabschieden“

Digitalisierung einfach und smart machen, das ist die Prämisse der MAIT GmbH. Als Partner für Produktentwicklung, Unternehmenssteuerung und IT-Service vereint das Unternehmen aus Rottweil viele Kompetenzen unter einem Dach. Die Geschäftsführer Stefan Niehusmann und Oliver Spölggen sprachen mit Wirtschaftsforum über digitale Herausforderungen und eine von Expansion und Innovation geprägte Geschichte.

**Wirtschaftsforum:** Herr Niehusmann, Herr Spölggen, wie würden Sie MAIT in wenigen Sätzen beschreiben?

**Oliver Spölggen:** MAIT ist Lösungsanbieter, aber auch Reseller von marktführenden Softwareherstellern. Unsere Besonderheit ist unsere integrative Lösungsarchitektur. Dieses Modell ist in der Form einzigartig am Markt – keiner verbindet die Bereiche so miteinander wie wir.

**Wirtschaftsforum:** MAIT ist kein Neuling im Geschäft. Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

**Stefan Niehusmann:** Richtig, wir sind ein Traditionsunternehmen, das bereits 1957 gegründet wurde. Eigentlich steht man ja heute mehr auf Start-ups. Entstanden ist MAIT aus der klassischen Büroorganisation. Dann hat man sich im Bereich IT weiterentwickelt. 1994 wurde die Marke Computer Komplett ins Leben gerufen. Seit 2002 sind wir ein integriertes Haus. 2010 und 2020 erfolgten mehrere Geschäftsintegrationen und Akquisitionen. Eine war die Firma WorksLine, mit der wir ein neues Standbein im

Bereich der Universitäten und Bildungseinrichtungen hinzugewonnen haben. 2020 haben wir auch die Marke MAIT eingeführt.

**Oliver Spölggen:** Durch die vier Kundenübernahmen und sechs Akquisitionen im Jahr 2020 und 2021 hat sich die Zahl unserer Kunden von 2.700 auf 5.300 erhöht und wir sind nun in drei Ländern, Deutschland, Österreich und der Schweiz, mit 21 Standorten vertreten. Dazu kam der Entschluss, nicht mehr nur die Industrie, sondern auch Bildungseinrichtungen auszustatten. Heute beliefern wir 90.000 Lizenzen in den Universitäten und unterstüt-

zen damit die Ausbildung junger Menschen.

**Wirtschaftsforum:** Geben Sie uns doch einen kleinen Überblick über Ihre Produkte.

**Stefan Niehusmann:** Wir haben drei Geschäftsfelder: Beim Product Lifecycle Management dreht sich alles um das Thema Produktentwicklung, im Bereich Enterprise Resource Planning um die Unternehmenssteuerung, also Kernprozesse inklusive Lager, Logistik und so weiter. Im dritten Geschäftsfeld entwickeln wir hybride IT-Lösungen. Wir sorgen für die IT-Infrastruktur und bieten



MAIT bietet Lösungen, die das Arbeitsleben optimieren

## Interview mit



**Stefan Niehusmann,**  
Geschäftsführer  
und



**Oliver Spölggen,**  
Geschäftsführer  
der MAIT GmbH

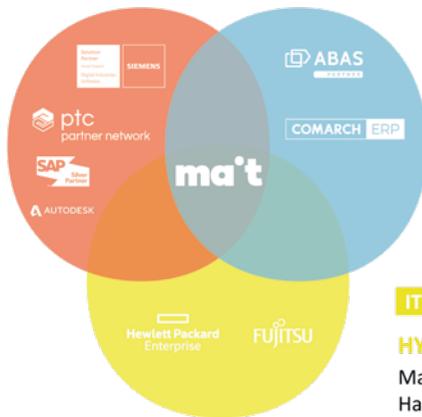
umfassende Lösungen, unter anderem mit unserem eigenen Rechenzentrum, der MAIT.Cloud. Unser Ziel ist hier, mittelständische Unternehmen umfassend auszustatten. Bei den Technologien arbeiten wir mit führenden Herstellern wie zum Beispiel Siemens, PTC, abas, Comarch und HP zusammen.

**Oliver Spölggen:** Unsere Stärke ist, dass wir als interdisziplinäre Experten Kombinationen aus einer Hand anbieten. Wir sind Partner starker Hersteller und bieten maßgeschneiderte Lösungen und führende Technologien.

**Wirtschaftsforum:** Welche Entwicklungen beobachten Sie derzeit auf dem Markt?

**Oliver Spölggen:** Die Digitalisierung ist für viele Firmen noch eine große Aufgabe. Man muss

**PLM**  
**PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT**  
 Lösungen zum Management des gesamten Produktlebenszyklus von der Produktentstehung über die Fertigung bis zum Service



**ERP**  
**ENTERPRISE RESOURCE PLANNING**  
 Lösungen zum Management der Kerngeschäftsprozesse einschließlich Vertrieb, Einkauf, Lager, Produktionsplanung und Finanzen

**IT**  
**HYBRIDE IT-LÖSUNGEN**  
 Managed Services, Cloud, Hardware- & Infrastruktur-Lösungen



**KONTAKTDATEN**  
 MAIT GmbH  
 Berner Feld 10  
 78628 Rottweil  
 Deutschland  
 ☎ +49 741 17520  
 info@ma.it.de  
 www.ma.it.de



Aus einer Hand: MAIT vereint Kompetenzen aus den Bereichen PLM, ERP und IT

sich vom früher vorherrschenden Insendenken verabschieden. Die Herausforderung besteht darin, Informationen reibungslos und ohne Medienbrüche durchs Unternehmen laufen zu lassen. Der digitale Zwilling ist hierzu ein interessantes Thema. Im Konsummarkt wird er schon viel verwendet und auch in der Industrie möchte man wissen, was die Maschinen beim Kunden machen. Generell werden die Produkte immer modularer und die Zyklen kürzer. Für die modulare Produktentwicklung benötigt man gute Softwareunterstützung und additive Fertigungsverfahren. Auch künstliche Intelligenz ist ein Thema, etwa im Handel. Das Produkt soll aus den Erkenntnissen des Alltags heraus die Anforderungen selbst erkennen. Auf ERP-Seite ist das eine große Herausforderung. Und die Datenmobilität ist heute von großer Bedeutung. Wo früher IT-Systeme im Haus des Kunden installiert waren, ist man jetzt mobil und nutzt Cloud-Lösungen. Das muss mit Security und Datensicherheit in Einklang gebracht werden.

**Stefan Niehusmann:** Wir müssen den Kunden an der richtigen Stelle abholen. Die Herausforderung ist, die Verkettung der Konstruktion in der Produktion mit den ERP-Systemen voranzutreiben. Um dieses Know-how vorhalten und entsprechend beraten zu können, benötigt man als Firma eine gewisse Größe.

**Wirtschaftsforum:** Wer sind Ihre Kunden?  
**Stefan Niehusmann:** Sie kommen aus unterschiedlichsten Branchen. Der Schwerpunkt liegt bei produzierenden Unternehmen, vor allem solchen, die innovative Produkte entwickeln, Maschinen- und Anlagenbauern und dem Handel, darunter sowohl große Unternehmen als auch kleine und mittelständische. Unser Fokus liegt auf der DACH-Region, wir gehen mit unseren Kunden aber auch darüber hinaus.

**Wirtschaftsforum:** Was ist Ihr Erfolgsrezept?  
**Oliver Spölgén:** Unser Motto lautet: MAIT macht's digital. Digitalisierung klingt immer kompliziert. Wir machen sie einfach – Hand in Hand mit unseren Herstellern. Wir denken langfristig und sorgen dafür, dass die Technologie einen langfristigen Kundennutzen erzeugt.

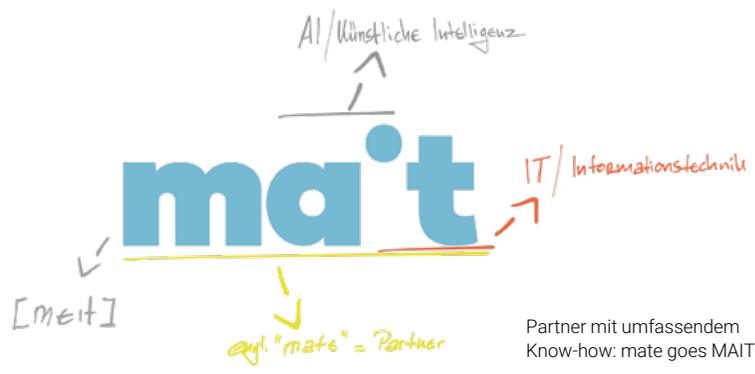
**Wirtschaftsforum:** Wie sieht Ihre weitere Strategie aus?



Die Firmenzentrale in Rottweil

**Stefan Niehusmann:** Wir optimieren uns kontinuierlich, um Prozesse effizienter zu gestalten und Luft zu bekommen für wichtige Themen.

**Oliver Spölgén:** Durch straffere Prozesse verbessern wir auch das Kundenerlebnis, das bei uns eine zentrale Rolle spielt. Unsere Vision ist, in der DACH-Region mit all unseren Technologien führender Anbieter zu sein.





# „Wir liefern die Fülle für die Hülle!“

Anfang der 1990er-Jahre gegründet, hat sich die ORGATECH zu einem der führenden Anbieter von Mietmobilier und -bodenbelägen in der DACH-Region, also Deutschland, Österreich und der Schweiz, entwickelt. Dabei umfasst das Portfolio weitaus mehr als Stühle, Tische, Loungemobilier und Teppiche. Das Unternehmen aus Rutesheim in der Nähe von Stuttgart liefert bei Bedarf unter anderem komplette Raumwelten für Messen und Events, Küchen- und Cateringlösungen sowie weitere Einrichtungsgegenstände.

Seit 1990 ist Lars Otto im Messe- und Eventbereich aktiv und verfügt hier über große Erfahrung:

„Wir haben die ganzen Stadien der Fußball-Weltmeisterschaft in Russland ausgestattet, alle Fußball-Europameisterschaften, Parteitage, die VIP-Bereiche der Formel 1 weltweit sowie Großveranstaltungen wie die Internationale Automobil-Ausstellung in Frankfurt und die Uhren & Schmuckmesse in Basel. 'You name it, we do it!' lautet unser Prinzip. Wir liefern die Fülle für die Hülle.“ Zu den namhaften Kunden, für die ORGATECH bislang bereits gearbeitet hat, zählen unter anderem UEFA, FIFA, AEG, Bosch, Ford, Junkers, Polaroid, Porsche, Sony

Music, Emotion, Volkswagen und Würth.

## Massiver Einbruch durch COVID

ORGATECH bietet seinen Kunden eine umfassende Rundumbetreuung. Angeboten wird nicht nur das gesamte Spektrum an Mobiliar wie Stühle, Barhocker Loungemöbel, Tische, Schränke und Regale, Vitrinen und Theken sowie Catering- und Küchenausstattung. Der Kunde profitiert auch von der jahrzehntelangen Erfahrung rund um die Logistik. So gehören Planung, Lieferung, Auf- und Abbau auf Wunsch ebenso zu den Leistungen des umtriebigen Unternehmens. Zwei große Zentrallager in Deutschland sor-

gen für die schnelle Verfügbarkeit der Produkte. Massive Einbrüche verzeichnet ORGATECH aktuell durch die zahlreichen Einschränkungen rund um COVID. „Der Markt ist so gut wie nicht mehr existent“, bedauert der Geschäftsführer. „Durch COVID ist unser Businessmodell von 100 auf 0 heruntergefahren worden. Es findet nichts mehr statt. Deshalb müssen wir unsere Kostenstrukturen anpassen und uns Alternativen zu unserer bisherigen Tätigkeit überlegen.“

## Neue Geschäftsidee

Da neben dem Messe- und Eventgeschäft auch die Vermietung von Büromobiliar um die Hälfte

## Interview mit



**Lars Otto,**  
Geschäftsführer  
der ORGATECH GmbH  
Messe- und Eventausstatter

eingebrochen ist, hat ORGATECH unter dem Namen Mac-CHAIR.de – wobei die Buchstaben M, A und C für Messe, Ausstellung und Congress stehen – einen neuen Internetshop eröffnet. Hier können Endverbraucher und auch Firmenkunden zu günstigen Preisen qualitativ hochwertige Möbelstücke erwerben. „Wenn wir ein Möbelstück kaufen, bekommen wir in der Regel 40% Nachlass“, beschreibt Lars Otto das Modell. „Wir vermieten es zwei- bis dreimal und stellen es anschließend ins Internet. Das können Einzelstücke, aber auch große Serien sein.“ Dabei reicht das Spektrum von Stühlen, Barhockern und Loungemöbeln über



Tische, Schränke und Regale bis zu Theken und Vitrinen. Weitere Produkte sind Designer- und Outdoormöbel sowie Mengenware auf Paletten. Besonders interessant sind – gerade zu Zeiten des Homeoffice – die so genannten Home Office Sets. So umfasst eines dieser Pakete zum Beispiel Tisch, Chef-Büro-Drehstuhl, Rollcontainer, Sideboard und Papierkorb, ein anderes Set Chef-Büro-Drehstuhl, Rollcontainer, Sideboard, Besprechungstisch mit zwei Stühlen und Papierkorb.

**Werbung über digitale Medien**  
 Aktuell beschäftigt ORGATECH 42 Mitarbeiter. Um auf das neue Angebot Mac-CHAIR.de aufmerksam zu machen, setzt ORGATECH auf soziale Medien wie Facebook, eBay und Twitter und initiiert intensive Google-Kampagnen. Bei Veranstaltungen, wie zuletzt beim MercedesCup, soll Mac-CHAIR.de auch durch Bannerwerbung langfristig im Markt etabliert werden. Außerdem setzt das Unternehmen auch auf Mund-zu-Mund-Propaganda, um sein Angebot bekannter zu machen. In der nächsten Zeit wird Lars Otto die Entwicklung in Bezug auf Corona genau verfolgen, um zu sehen, in welche Richtung die Reise geht. Mit Mac-CHAIR.de hat er bereits reagiert. Mal sehen, was dem findigen Unternehmer noch einfallen wird.



**KONTAKTDATEN**

ORGATECH GmbH  
 Messe- und Eventausstatter  
 Schillerstraße 74  
 71277 Rutesheim  
 Deutschland  
 ☎ +49 7152 61000  
 info@pro-orgatech.com  
 www.pro-orgatech.com



**SOFORT LIEFERBAR**

**PIFFNER  
 MOSER GLASER  
 ALPHA-ET  
 HAEFFELY**

Current and voltage – our passion

Innovative Produkte und Lösungen von vier Schweizer Marken für das Stromnetz der Zukunft und Bahnkunden.

- Fundiertes Know-how in der Hochspannungstechnik
- Pioniere für Isolationsmaterial
- Hochwertiges Design von T&D-Produkten und -Lösungen
- Prüfpertnen für T&D Geräte

[www.pfiffner-group.com](http://www.pfiffner-group.com)

**LEADER IN  
 EMS**

NEXT LEVEL

*Weil die inneren Werte zählen - Ihre Elektronik in Serie!*

Als einer der Top-Fertigungsdienstleister des deutschen EMS-Marktes ist SERO ein angesehenes Spezialist für die Fertigung komplexer Elektronikbaugruppen. Mit einem der modernsten und innovativsten Maschinenparks der Branche beliefern wir internationale Fertigungsstandorte global agierender Kunden.

Kontaktieren Sie uns unter: [sales@sero.com](mailto:sales@sero.com)



Gemeinsam für Inklusion: Anja Dirmhirn, Geschäftsführerin der Pfennigparade SIGMETA GmbH, und Dirk Höpner, Geschäftsführer der Pfennigparade SIGMETA GmbH



Barrierefrei unterwegs: Pfennigparade SIGMETA bietet auch Schulungen an

# Grenzen überwinden – wettbewerbsfähig arbeiten

**Interview mit**  
*Dirk Höpner,*  
Geschäftsführer  
der Pfennigparade SIGMETA  
GmbH

Als wirtschaftlich eigenständiges, gemeinnütziges Tochterunternehmen der Stiftung Pfennigparade schafft die Pfennigparade SIGMETA GmbH Arbeitsplätze für Menschen mit einem körperlichen Handicap, die ansonsten keine guten Chancen auf dem regulären Arbeitsmarkt haben. Dabei liegt der Schwerpunkt des Inklusionsunternehmens auf Lösungen für Informationstechnologie und Technik sowie auf kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Dienstleistungen. Mit ihrer Arbeit leistet die 'etwas andere' Firma einen wesentlichen sozialen und gesellschaftlichen Beitrag zur Inklusion körperbehinderter Menschen und ihrer Teilhabe am Arbeitsleben. Bei der SIGMETA arbeiten sie gemeinsam mit Beschäftigten ohne Schwerbehinderung in herausfordernden Kundenaufträgen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Höpner, bitte erzählen Sie uns doch ein wenig über die Pfennigparade SIGMETA GmbH.

**Dirk Höpner:** Wir sind eine gemeinnützige Tochtergesellschaft der Stiftung Pfennigparade, die sich in allen Lebenswelten für Inklusion einsetzt und noch zahlreiche weitere GmbHs in den Bereichen Arbeit, Bildung, Gesundheit, Wohnen und Freizeit für Menschen mit Körperbehinderung umfasst. Seit knapp 50 Jahren beschäftigen wir in der Pfennigparade Menschen mit körperlichen Einschränkungen,

die nicht beziehungsweise noch nicht auf dem regulären Arbeitsmarkt zu vermitteln sind. Unser Anspruch ist es, den Bedürfnissen dieser Personen gerecht zu werden, sie professionell zu begleiten und zugleich ein konkurrenzfähiges Dienstleistungsportfolio für Kunden anzubieten.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht dieses Portfolio aus?

**Dirk Höpner:** Als Inklusionsunternehmen arbeiten wir eng zusammen mit der Werkstatt der Pfennigparade, in der rund 700 Menschen mit einer körperlichen

Behinderung arbeiten. Darüber hinaus bieten wir Kundenunternehmen diverse Dienstleistungen an. Dazu gehören IT-Dienstleistungen und kaufmännische Dienstleistungen, interne Werkslogistik

Spektrum an unterschiedlichen Dienstleistungen an und möchten Menschen mit Behinderungen in die Beschäftigung bringen.

**Wirtschaftsforum:** Seit wann sind Sie im Unternehmen und was sind Ihre Aufgaben?

**Dirk Höpner:** Ich bin seit fünf Jahren Geschäftsführer der Pfennigparade SIGMETA GmbH. Ich wollte mich vor allem gesellschaftlich engagieren. Zuständig bin ich für das operative Alltagsgeschäft sowie das Erschließen neuer Geschäftsfelder. So haben wir vor zwei Jahren die Digitale

---

**13**  
MILLIONEN EUR  
UMSATZ

---

und Messtechnik sowie Elektroprüfung. Außerdem sind wir ein zertifiziertes Kompetenzzentrum für Digitale Barrierefreiheit. Wir bieten also ein sehr heterogenes



Hohe Kompetenz: IT-Dienstleistungen gehören zum Portfolio

Barrierefreiheit als neues Dienstleistungssegment eröffnet. Für viele Menschen – nicht nur mit einer Behinderung, sondern auch für ältere Menschen – wird es zunehmend schwieriger, sich in der digitalen Welt zurechtzufinden. Unser Kompetenzzentrum für Digitale Barrierefreiheit hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Beschränkungen abzubauen und möglichst vielen Menschen den einfachen Zugang zur digitalen Welt zu ermöglichen. So testen wir zum Beispiel Websites und Apps, geben Schulungen und beraten. Wir sind hier schon sehr gut unterwegs und werden noch etwas Zeit brauchen, bis dieser Geschäftsbereich komplett aufgebaut ist. Für mich ist das eine sehr kreative Herausforderung.

**Wirtschaftsforum:** Welche Kunden nehmen Ihre unterschiedlichen Dienstleistungen in Anspruch?

**Dirk Höpner:** Wir arbeiten für mehrere auch sehr große Unternehmen. Dazu gehören zum Beispiel BMW, die Münchener Rück und Telefónica. Mit unseren

kaufmännischen Dienstleistungen – darunter Einkaufsmanagement, Kreditorenbuchhaltung, allgemeine kaufmännische Sachbearbeitung sowie Data & Document Life Cycle Management – bedienen wir eine große Bandbreite an Kunden und Branchen. Grundsätzlich sind diese kaufmännischen Leistungen am Markt sehr gefragt.

**150**  
MITARBEITER

**Wirtschaftsforum:** Was machen Sie in Sachen Marketing?

**Dirk Höpner:** Gerade erst wurde der Onlineauftritt der Stiftung Pfennigparade komplett überarbeitet. Ein Thema sind für uns auch die sozialen Medien, in denen wir uns offensiver präsentieren wollen. Ein weiterer Punkt ist die Schaffung einer Corporate Identity mit hohem Wiedererkennungswert. Ganz wichtig sind aber auch die persönlichen Kontakte. Viele Ansprechpartner haben durchaus eine soziale Ader,



Hilfe am Arbeitsplatz: Menschen mit einem Handicap werden umfassend unterstützt

wollen aber auch eine professionelle Leistung von uns bekommen.

**Wirtschaftsforum:** Apropos Leistung. Womit punkten Sie bei Ihren Kunden?

**Dirk Höpner:** Wir arbeiten im Spannungsfeld zwischen sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung sowie wettbewerbsfähigen Dienstleistungen. Wenn unsere Leistungen professionell und wettbewerbsfähig sind, haben wir als gemeinnütziges Unternehmen vielleicht einen kleinen Vorteil gegenüber anderen Anbietern. Außerdem ist der soziale Mehrwert bei unseren Dienstleistungen quasi inklusive.

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen die Strukturen der Pfennigparade SIGMETA GmbH aus? Haben Sie weitere Standorte außerhalb von München?

**Dirk Höpner:** 95% unserer Ressourcen sind in München, eine kleine Niederlassung gibt es noch in Baden-Württemberg. Wir beschäftigen 150 Mitarbeiter

und unser Umsatz liegt bei 13 Millionen EUR. Doch der Umsatz ist gar nicht so entscheidend. Es geht vielmehr darum, so viele Menschen wie möglich in das Arbeitsleben zu integrieren.

**Wirtschaftsforum:** In welche Richtung soll sich das Unternehmen weiterentwickeln?

**Dirk Höpner:** Wir würden gerne weitere Geschäftsfelder erschließen, wie mit der Digitalen Barrierefreiheit. Die Inklusion sollte noch mehr in der Gesellschaft verwurzelt sein. Hier würden wir gerne weitere Grenzen in der Zusammenarbeit überwinden.



**Pfennigparade**  
Die Zukunft zählt auf uns.

**KONTAKTDATEN**

Pfennigparade SIGMETA GmbH  
Schleißheimer Straße 282  
80809 München  
Deutschland  
☎ +49 89 83938501  
✉ +49 89 83939110  
sigmeta@pfennigparade.de  
www.pfennigparade.de

# Mit positivem Spirit zum Erfolg

In den 25 Jahren seitdem Ralph Spiering als Inhaber und Geschäftsführender Gesellschafter in zweiter Generation die Geschicke der Packservice-Gruppe leitet, ist das Familienunternehmen um das Zehnfache gewachsen. In seinem Buch 'Gekonnt Wachsen' verrät Ralph Spiering sein Erfolgsgeheimnis. In einem Interview mit Wirtschaftsforum erklärt der Unternehmer, warum es in der Unternehmungsführung besser ist, sein Ich beiseitezulegen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Spiering, als Sie das Familienunternehmen übernommen haben, hatten Sie drei Standorte und 100 Mitarbeiter. Jetzt sind es 30 Standorte und weit über 1.000 Mitarbeiter. Wie geht das?

**Ralph Spiering:** Meiner Meinung nach geht das nur, wenn man bereit ist zu teilen, und zwar nicht nur die Verantwortung, sondern auch die Lorbeeren. Ich nenne hier immer gerne folgendes Beispiel: Früh in meiner Laufbahn war ich zu Besuch bei dem Geschäftsführer des damals größten Co-Packers in Österreich, sozusagen dem Platzhirsch auf dem österreichischen Markt. Er hat

aber nicht verstanden zu teilen. 20 Jahre später steht er einem Unternehmen vor, das auf ein Fünftel seiner ursprünglichen Größe geschrumpft ist. Heute sind wir Marktführer. Das zeigt mir, dass unser Konzept, Menschen mit in die Verantwortung zu nehmen und mit ihnen Befugnisse zu teilen, zum Erfolg geführt hat.

**Wirtschaftsforum:** Wie praktizieren Sie die Philosophie des Teilens?

**Ralph Spiering:** Man muss sein eigenes Ego in den Hintergrund stellen, nicht nur als Inhaber bereit sein, sich zurückzunehmen und sollte es auch mal aushalten,

in der zweiten Reihe zu stehen und das Rampenlicht anderen zu überlassen. Man sollte gerade stolz darauf sein, dass die Mitarbeiter Tolles für die eigene Firma leisten und dafür auch Anerkennung verdienen. Unser Geschäftsführer in Österreich hat zum Beispiel dieses Jahr einen Staatspreis gewonnen, der im Fernsehen verliehen wurde. Darüber habe ich mich unheimlich gefreut.

**Wirtschaftsforum:** Welche Meilensteine waren in der Firmenentwicklung grundlegend?

**Ralph Spiering:** Ganz wichtig waren die frühen Personalent-

## Interview mit



*Ralph Spiering,  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
der Packservice-Gruppe*



scheidungen. 2001 habe ich zwei Geschäftsführer eingestellt, die zu dem Zeitpunkt solche Positionen nicht innehatten. Sie sind aber mit der Zeit so mit der Firma und Ihren Aufgaben gewachsen, dass sie Länderverantwortung übernehmen konnten. In der Stufe



Bestückung von Adventskalendern



Ein Palettieroboter bei der Arbeit



Weißmusterprüfung im Rahmen des Prozesses der Verpackungsentwicklung (hier für Adventskalender)

darunter wurde auch ein Wandel vollzogen, indem wir eine Ebene von Regionalmanagern einge-zogen haben. Das war eine große strukturelle Änderung. Die Tatsache, dass dies reibungslos funktio-niert hat, macht mich auch sehr stolz. Wichtig waren zweitens die strategischen Entscheidungen. Wir erarbeiten alle fünf Jahre eine neue Strategie mit konkreten Zielen und Meilensteinen. Jetzt befinden wir uns in Phase fünf und haben uns vier Schwerpunkt-themen für die kommenden fünf Jahre vorgenommen.

**Wirtschaftsforum:** Welche The-men sind das?

**Ralph Spiering:** Zum einen geht es um das Thema Nachhaltigkeit. Das ist in der heutigen Zeit für die Verpackungsindustrie von höchster Priorität. Wir arbeiten mit Hochdruck an verschiedenen Ansätzen, um konkrete Kunden-lösungen vorstellen zu können. Solche nachhaltigen Lösungen stellen auch einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil dar, wenn Konsumenten ihre Kaufent-scheidungen zugunsten von Nachhaltigkeitskriterien fällen. Als zweites Ziel haben wir weiteres Wachstum ins Auge gefasst. Wir wollen noch in ein viertes Land expandieren und dort neue Stand-orte eröffnen. Damit wir uns nicht



Optimale Warenpräsentation für mehr Umsatz am Point of Sale



Packservice ist Partner starker Marken wie L'Oréal

übernehmen, gilt es dabei, unsere Leistungsfähigkeit auf einem hohen Niveau zu halten – unsere dritte Säule. Und als viertes Thema werden wir Innovationen vorantreiben, also neue Services, die unser Angebot ergänzen.

**Wirtschaftsforum:** Sie genießen die Unterstützung erfahrener Manager in Schlüsselpositionen. Wie sehen Sie Ihre eigene heutige Aufgabe?

**Ralph Spiering:** Ich sehe mich selbst als Strategie und Finanz-aufsicht im Hause. Ab einer be-stimmten Größenordnung bin ich bei Entscheidungen eingebunden, aber die operative Verantwortung liegt bei den Geschäftsführern. Und ich achte auf die Pflege unse-rer Werte und den positiven Spirit im Unternehmen. Denn ich bin ein großer Befürworter der sogenann-ten SZ-Regel. Das heißt, Stim-mung steht vor Zahlen. Wenn die Stimmung stimmt, dann stimmt auch das Ergebnis.

**Wirtschaftsforum:** Was sind denn Ihrer Meinung nach die Erfolgs-faktoren des Unternehmens?



#### KONTAKTDATEN

Packservice PS Marketing GmbH  
Mannheimer Straße 16-18  
76131 Karlsruhe  
Deutschland

+49 721 961660

+49 721 9616677

info@packservice.de

www.packservice.com



**Ralph Spiering:** Es sind mehrere Aspekte, die hier wichtig sind. Erstens spielt das Menschliche eine große Rolle. Unsere Kunden schätzen das persönliche Inter-esse, dass wir ihnen und ihren Themen entgegenbringen. Unsere Mitarbeiter sind mit so viel Herz-blut und Engagement dabei, dass der Kunde das unmittelbar spürt. Zweitens bieten wir unseren Kun-den mit unseren kreativen Lösun-gen einen echten Mehrwert. Nicht zuletzt ist Flexibilität unser großes Plus. So befinden sich viele unse-rer Standorte in der Nähe unserer Kunden oder wir arbeiten direkt beim Kunden, damit die Wege so kurz wie möglich gehalten werden können. So werden auch die Kun-denbeziehungen gestärkt.

# „In unserem Geschäft sind Informationen wichtig!“

**Interview mit**  
*Damian Aebischer,*  
CEO  
der Packimpex Ltd

Wer wünscht sich das nicht, ganz besonders beim Umzug in ein anderes Land? Einen Partner, der sich professionell um alle Details kümmert, der sich vor Ort auskennt und über ein hervorragendes Netzwerk verfügt. Dass dieser Wunsch erfüllt werden kann, beweist die Packimpex Ltd jeden Tag aufs Neue. Das Unternehmen aus der Nähe von Bern und mit Niederlassungen in der Schweiz sowie im Ausland hat sich zum internationalen Spezialisten für Relocations und temporäre Unterkünfte entwickelt und bietet seinen Kunden umfassende Dienstleistungen aus einer Hand.

„Der Umzug in ein anderes Land ist eine emotionale Achterbahnfahrt für die Kunden“, weiß Damian Aebischer, CEO der Packimpex Ltd. „Mit unserer Hilfe sollen sich die Kunden rasch zu Hause fühlen.“ Damit diese emotionale Achterbahnfahrt möglichst angenehm wird, kümmert sich das schweizerische Unternehmen um sämtliche Aspekte. Ein fester Ansprechpartner – der sogenannte Relocation Consultant – begleitet die Kunden von der ersten Kon-

taktaufnahme bis zum vollständigen Einleben am neuen Wohnort. So umfasst die Beratung Themen wie Umzug, Schulauswahl und Kinderbetreuung, Wohnungssuche, Bankwesen, Versicherungen, Steuern und vieles mehr. Das gleiche gilt für den Wegzug. Auch hier steht Packimpex den Kunden als verlässlicher und kompetenter Partner zur Seite, so etwa bei der Kündigung von Wohnung, Strom, Wasser und Ähnlichem.

## **Konzentration auf Relocation**

Ins Leben gerufen wurde Packimpex 1977 als internationales Umzugsunternehmen. Gründer war Ernst Jörg, der Vater des jetzigen Verwaltungsratspräsidenten Marcel Jörg. Die folgenden 25 Jahre arbeitete Packimpex als klassischer Umzugsdienstleister und verzeichnete stetiges Wachstum. Zu Beginn der 2000er-Jahre erfolgte dann der Einstieg in das Relocation-Geschäft zur Unterstützung von Menschen, die ihren Wohnsitz in die Schweiz verlegen wollten. „Seit dieser Zeit bieten wir unseren Kunden ein Rundumsorglos-Paket für alles, was ihren Umzug betrifft“, versichert Damian Aebischer. Mitte der 2000er-Jahre erweiterte Packimpex seine Aktivitäten um ein weiteres, neues Geschäftsfeld, das Temporary Living. Dieses Segment umfasst die Verwaltung von Firmenwohnungen, das Wohnen auf Zeit in Firmenwohnungen sowie die Vermietung von Möbeln für solche Wohnungen. Die Sparte, mit der



Packimpex groß geworden war, das klassische Umzugsgeschäft, wurde vor vier Jahren komplett aufgegeben. Im Rahmen des Relocation Service wird diese Leistung nun von verlässlichen Partnerbetrieben erbracht.

## **Erfolgsmodell Relocation**

Das Erfolgsmodell Relocation Services von Packimpex beschränkt sich längst nicht mehr auf die Schweiz. Vor zweieinhalb Jahren wurden daher in Deutschland Niederlassungen in Frankfurt und in der Nähe von Freiburg eröffnet. Weitere Filialen gibt es im belgischen Brüssel, in Amsterdam sowie in London. Am Heimatmarkt Schweiz ist Packimpex flächendeckend präsent. So gibt es neben dem Hauptsitz Thörishaus nahe Bern Niederlassungen in Genf, Lausanne, Vevey, Neuenburg, Zug, Zürich, Basel und Lugano. Insgesamt arbeiten



Innovation Workshops: Innovation ist eines der Merkmale von Packimpex, immer neue Trends und Lösungen werden so erarbeitet



#### KONTAKTDATEN

Packimpex Ltd  
Brunnmattstrasse 5  
3174 Thörishaus/Bern  
Schweiz  
☎ +41 58 3561414  
✉ info@packimpex.com  
www.packimpex.com



mittlerweile 150 Beschäftigte für das Unternehmen. Zu den Kunden von Packimpex zählen Firmen aller Grössen. „Darunter sind sehr viele mittelständische Kunden, deren Beschäftigte global mobil sind und ihre Einsatzorte häufiger wechseln müssen. Dabei gibt es keine Festlegung auf spezielle Bereiche. „Wir sind überhaupt nicht branchenfokussiert“, bestätigt Damian Aebischer. Unabhängig von den eigenen Standorten bietet Packimpex Relocation-Leistungen über sein weltweites Netzwerk durch andere renommierte Partner an.

#### Virtueller Stadtrundgang

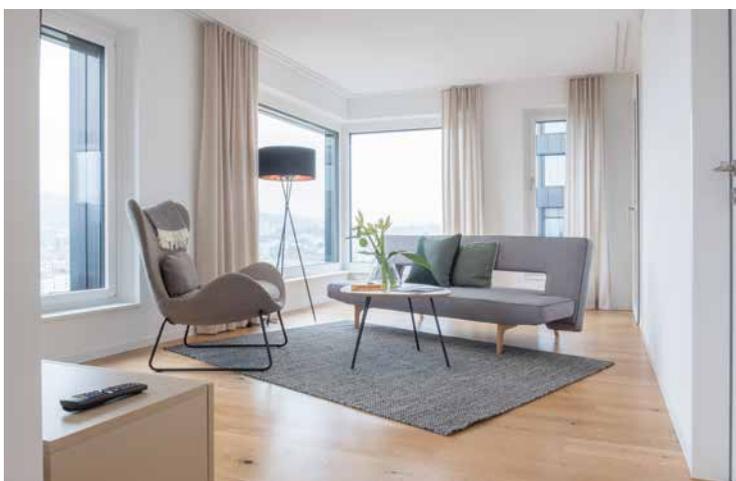
„In unserem Geschäft sind die Informationen wichtig und deshalb hat die Digitalisierung für uns einen hohen Stellenwert“, erläutert der CEO. „So bieten wir auch Lösungen über digitale Portale und Plattformen an. Unsere Kunden haben auch die Möglichkeit, sich mittels virtueller Stadtrundgänge ein Bild von ihrer neuen Umgebung zu machen.“ Bei der Ansprache der Kunden setzt Packimpex auf unterschiedliche Kanäle. „Wir sind klassisch im B2B-Account-Management aktiv sowie über unsere Netzwerke“, sagt Damian

Aebischer. „Darüber hinaus nutzen wir Medien der sozialen Netzwerke wie LinkedIn und Xing.

#### Weiter internationalisieren

„Innovation ist eines unserer Merkmale“, nennt der CEO einen Grund für den großen Erfolg von Packimpex. „Wir haben immer nach neuen Trends und Lösungen Ausschau gehalten und waren auch schon sehr früh digital unterwegs. Hinzu kommt, dass wir sehr kundenorientiert sind. ‘Mit unseren Kunden für unsere Kunden’ lautet daher auch unser Slogan.“ Weitere Pluspunkte sind die mittlerweile erreichte Größe – Packimpex ist die Nummer eins in der Schweiz – sowie die gute geografische Abdeckung über mehrere europäische Länder hinweg. „Außerdem haben wir trotz unserer Größe niemals Abstriche an der Qualität unserer Leistungen gemacht“, ergänzt Damian Aebischer. „Das liegt sicherlich auch daran, dass wir regelmäßig das Feedback unserer Kunden einholen.“ Zunehmend an Bedeutung gewinnt das Thema Nachhaltigkeit. Damian Aebischer: „Wir

sind nach der Umweltnorm ISO 14000 zertifiziert, kaufen keine Möbel aus China und setzen E- und Hybridfahrzeuge als Firmwagen ein. Erst kürzlich haben wir aussortierte Möbel an eine Charity-Organisation gegeben und so 250 t Möbel weiterverwertet. Des Weiteren sind wir eines der einzigen Relocation-Unternehmen, das für Data Security nach ISO 27001 zertifiziert ist und dadurch einen signifikanten Mehrwert für unsere Kunden leisten kann, gerade in einer zunehmend digitalisierten Welt.“ In den kommenden Jahren möchte Packimpex seine Aktivitäten international ausdehnen. „Fokus ist die Expansion und wir verfolgen das Ziel einer europäischen Abdeckung“, so der CEO. „Zudem evaluieren wir stetig neue Geschäftsfelder. So möchten wir allen Privatpersonen künftig das Möbelabo als nachhaltige Alternative anbieten.“



Neues Geschäftsmodell: Künftig sollen alle Kunden Möbel auch mieten können

# Wie ein Schweizer Unternehmen seinen Weg geht

**Interview mit**  
René Mannhart,  
CEO  
der ZAUGG AG Eggwil

Wie mächtig Naturgewalten sein können, ist in den letzten Jahren immer wieder deutlich geworden. Mithilfe von ausgefeilter Technologie schaffen es die Menschen jedoch zunehmend, gewisse Wetterphänomene zu bewältigen. Die ZAUGG AG aus Eggwil hat sich auf die Schneeräumung spezialisiert und bietet ein breites Portfolio rund um die Winterdiensttechnik an. In knapp 40 Ländern der Welt sorgen die maßgefertigten Geräte bereits seit dem 19. Jahrhundert für die Schneeräumung auf Straßen, Schienen und Flugplätzen sowie die Bearbeitung von Schneepisten.



In der Montagehalle im Schweizer Eggwil werden sämtliche Geräte entsprechend der Anforderungen der Kunden maßgeschneidert



Die ZAUGG-Schneefrässchleuder ist rund um den Globus, unter anderem in den Wäldern von Colorado im Einsatz

Das Klima verändert sich, die Schneephasen werden kürzer. Dafür kommt er immer häufiger in großen Massen und auch die Art von Schnee ist eine andere. Entsprechend haben sich auch die Anforderungen an die Geräte verändert. „Mit unserer Produktion in der Schweiz und auf Basis unserer jahrelangen Erfahrung sind wir in der Lage, schnell und flexibel auf diese Anforderungen zu reagieren“, so CEO René Mannhart. „Wir haben keine Serienfertigung, denn jedes Gerät ist ein Unikat, ein auf die Kunden zugeschnittener Maßanzug rund um die Winterdiensttechnik.“

## 1893 gegründet

Im Jahr 1893 wurde das Unternehmen von Simon Zaugg in Eggwil als Huf- und Wagenschmiede gegründet. Der erste Bergpflug wurde 1922 entwickelt und patentiert. Damit erlangte Zaugg die erste große Bekanntheit weit über die Region hinaus. 1965 erfolgte die Gründung der Gebrüder Zaugg AG zur Herstellung von Schneepflügen und Schneefrässchleudern und damit die komplette Fokussierung auf dieses Segment. Im Laufe der Jahre hat sich das Unternehmen in der Branche als Premiumanbieter etabliert. Die Geräte werden so konzipiert, dass sie problemlos an jedes Trä-

gerfahrzeug angepasst werden können. Dazu gehören Einachser, jegliche Varianten von Traktoren, Kommunal- und Allradfahrzeugen verschiedenster Marken, Kompaktlader und Stapler, Transporter, Unimogs, Lkw sowie Radlader und Flughafen-Räumfahrzeuge.

## Für besondere Herausforderungen

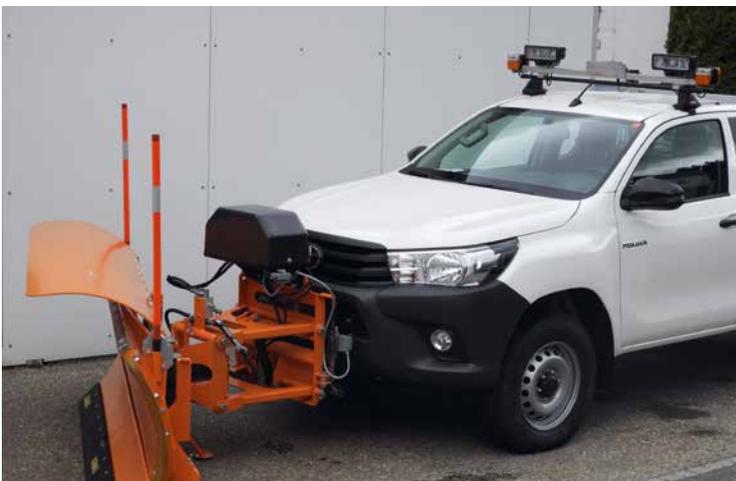
In den vergangenen 20 Jahren hat sich die ZAUGG AG zusätzlich zur Schneeräumung auf Straßen und Flugplätzen auf die Schienenschneeräumung fokussiert. „Die Geburtsstunde dieses Geschäftsbereichs war die Bahnstrecke durch das UNESCO-Welterbe

RhB, der höchstgelegene Eisenbahnabschnitt in Europa“, sagt René Mannhart. „Das ist eine der gefährlichsten Bahnlinien der Welt und speziell im Winter ist der Unterhalt dieser Strecke eine besondere Herausforderung, der wir uns gestellt haben. Mithilfe unserer Bahnschienen-Schneefrässchleuder sorgen wir für Sicherheit.“ Mittlerweile gehört das Unternehmen zu den größten Playern weltweit, wenn es um den Winterdienst auf Schienen geht. ZAUGG kennt die internationalen Normen und Gesetze und ist auf Basis des langjährigen Know-how in der Lage, seine Geräte daran anzupassen.



## KONTAKTDATEN

ZAUGG AG Eggwil  
 Holzmatt 651 b  
 3537 Eggwil  
 Schweiz  
 ☎ +41 34 4918111  
 info@zaugg.swiss  
 www.zaugg.swiss



Die Geräte der ZAUGG AG werden so konzipiert, dass sie problemlos an jedes Trägerfahrzeug angepasst werden können



Die Schneefrässchleuder SF 110-125 ist speziell für den Anbau an große Geräteträger mit Arbeitsbreiten bis 330 cm konzipiert

### Neue Entwicklungen

Ein Grund für den langanhaltenden Erfolg der ZAUGG AG sind die regelmäßigen Innovationen, mit denen der Schweizer Betrieb auf die steigenden Anforderungen des Marktes reagiert. Zu den jüngsten Entwicklungen auf dem Gebiet der Schienenschneeräumung gehört eine Flotte autonomer Fahrzeuge, die in Skandinavien für den Winterdienst zuständig ist. Die Schneepflüge und Schneefrässchleudern werden an eigenständig fahrbare Lokomotiven montiert, ein Fahrer überwacht dabei einen reibungslosen Ablauf. „Wir verspüren zunehmend den Wunsch unserer Kunden

nach mehr Leistung und Umfang der Fahrzeuge“, bemerkt der CEO. „Unsere Schneefrässchleuder zum Beispiel funktioniert gerade bei sehr starkem Schnee und harten Schneearten.“ Weitere Stärken sind die Schneepflüge mit einem Schwenkwinkel von 50 oder 55 Grad sowie Schneefräsen mit verschiedenen Auswurfseiten. Außerdem hat die ZAUGG AG den Bedarf nach alternativen Antriebssystemen erkannt und arbeitet auch hier an ersten Lösungen.

### Wachstumsstrategie

„Geh deinen Weg!“ ist das Motto der ZAUGG AG, welches nicht nur den Zweck der Winterdiensttech-

nik ausdrückt, die den Menschen selbst im tiefsten Winter ermöglicht, ihre Ziele zu erreichen. „Der Slogan steht auch für unsere eigene Geschichte“, erläutert René Mannhart. „Hier in Eggwil im Emmental sind wir in einem sehr ländlichen Gebiet angesiedelt. Die Menschen hier sind stolz auf das Unternehmen ZAUGG. Wir sind eher eine Familie und halten wie Pech und Schwefel zusammen.“ In der Zukunft möchte das Unternehmen noch weiterwachsen. Ein wichtiger Bestandteil der Strategie ist der Ausbau des globalen Marktes. Außerdem sollen die Maschinen mithilfe neuer Technologien und einem noch höheren

Qualitätslevel noch effizienter werden. „Wir müssen weiter an unserer Flexibilität arbeiten, um noch besser auf Kundenwünsche eingehen zu können“, so René Mannhart. „Außerdem werden wir unserer Produktportfolio erweitern und vor allem auf dem Gebiet der Bahntechnik wachsen. Made in Switzerland ist auch in unserer Branche ein Qualitätssiegel und wir wollen rund um den Globus für freie Wege und Sicherheit im Winter sorgen.“

# „Global Engineering. Italian Passion.“

Mit Entwicklungsdienstleistungen und umfassenden technologischen Lösungen für unterschiedliche Branchen unterstützt die italienische Teoresi Group ihre Kunden. Einen Schwerpunkt des Unternehmens mit Sitz in Turin bildet das industrieübergreifende Hightech-Engineering, historisch besonders ausgeprägt in den Branchen Automobil und Railways. Doch auch andere Sparten profitieren von dem Know-how und den Erfahrungen sowie den Partnerschaften mit namhaften Anbietern von digitalen Entwicklungswerkzeugen.



Fabio Gadda, Marketing Program Manager der Teoresi Group

**Wirtschaftsforum:** Herr Comarella, beschreiben Sie uns bitte die Tätigkeit der Teoresi Group.

**Daniel Comarella:** Grundsätzlich sind unsere Lösungen so konzipiert, dass sie in verschiedenen Bereichen eingesetzt werden können. So bedienen wir neben Automotive und Railway auch die Sparten Telekommunikation, Life Sciences, Aerospace und Defense. Dabei sind alle unsere Lösungen immer personalisiert und an die spezifische Industrie und Anwendung angepasst. Dabei helfen uns die domänenspezifischen Technology Leader, die bei jeder Angebotsentwicklung eine



Er gründete das Unternehmen 1987: Valter Brasso

wichtige Rolle spielen. Der Kundenn Mehrwert steht dabei stets im Mittelpunkt. Schlussendlich ist unser Produkt die Dienstleistung.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es besondere Neuigkeiten?

**Daniel Comarella:** In 2020 hat uns Amazon zertifiziert, weil wir erfolgreich bewiesen haben, dass wir deren Framework Alexa in kommerzielle Produkte integrieren können. Als einer von weltweit nur neun offiziellen Consulting & Professional Service-Partnern (CPS) können wir nun diese Expertise als End-to-End-Service unseren Kunden anbieten und

unser Leistungsportfolio im Bereich AI und Spracherkennung erweitern.

**Wirtschaftsforum:** Welches sind die Ursprünge der Teoresi-Gruppe?

**Daniel Comarella:** Valter Brasso, unser CEO und Präsident, gründete das Unternehmen 1987. Danach lässt sich die Entwicklung von der Gründung bis heute in drei Phasen einteilen. Bis kurz vor der Jahrtausendwende haben wir die technologischen Produkte Matlab und Simulink der Firma Mathworks vertrieben und Anwender im Umgang mit ihnen geschult. In der zweiten Phase wollten wir unsere Expertise auch

## Interview mit



Daniel Comarella,  
COO Teoresi Deutschland  
der Teoresi Group

als Service anbieten und sind ins Engineering Consulting eingestiegen. 2008 wurde die Teoresi Group als Muttergesellschaft gegründet, woraus dann 2010 die Internationalisierung eingeleitet wurde. In diesem Jahr haben wir die erste Niederlassung in den USA eröffnet, gefolgt von der Schweiz 2014 und Deutschland 2018. Internationales Denken mit italienischer Leidenschaft.

**Wirtschaftsforum:** Welche Bedeutung hat speziell der deutsche Markt für die Teoresi Group?

**Daniel Comarella:** Ich bin erst seit Kurzem im Unternehmen, habe jedoch zuvor mit verschiedenen großen deutschen



Kluge Köpfe bei der Arbeit: Auf der Suche nach Lösungen für die Kunden



Geballte Kompetenz: Gerade für junge Menschen ist Teoresi ein attraktiver Arbeitgeber

Automobilherstellern zusammenge- gearbeitet. Diese Erfahrungen soll ich in den Auf- und Ausbau unserer Consulting- und Engineeringkompetenzen im deutschen Markt einsetzen. Unsere Kernindustrien, Automobil und Railway, sind in Deutschland besonders groß und von ständigem Innovationsdrang geprägt. Dies macht für uns eine Marktteilnahme unverzichtbar.

**Wirtschaftsforum:** Nennen Sie uns doch bitte einige Zahlen zur Teoresi Group.

**Daniel Comarella:** Gerne. In der gesamten Gruppe arbeiten 850 Menschen, davon zehn in Deutschland. Der Gruppenumsatz lag 2020 bei fast 50 Millionen

EUR. Davon wurden 15% im Export erzielt. Neben unserem Hauptsitz in Turin unterhalten wir Tochterfirmen in den USA, der Schweiz und Deutschland. Hinzu kommen weitere Büros in Italien und in den jeweiligen Ländern.

**Wirtschaftsforum:** Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung für Sie?

**Daniel Comarella:** Ich würde sagen, einen äußerst hohen. Von der Digitalisierung getrieben sind Software und Elektronik Träger von Innovation vieler Produkte unserer Kunden, inbegriffen herkömmlich 'analoge' Produkte. Zudem weisen digitale Produkte deutlich kürzere Innovations- und Entwicklungszyklen auf. Um



Während des Lockdowns zeigte Teoresi die Bereitschaft digitalisierte Lösungen für sich und seine Kunden zu finden

diesem Rhythmus standhalten zu können, ist es für viele Firmen eine Notwendigkeit, auf starke und agile Entwicklungspartner wie Teoresi zurückgreifen zu können. Ein Beispiel hierfür ist unsere Expertise bei Schienenfahrzeugen, insbesondere im Train Control and Monitoring System (TCMS), dem 'Nervensystem' eines Zuges. Hier unterstützen wir seit einigen Jahren unsere deutschen Eisenbahn-Kunden aus unserer Stuttgarter Niederlassung.

**Wirtschaftsforum:** Was macht den Erfolg von Teoresi aus?

**Daniel Comarella:** Wir kommen aus einem Land – ähnlich wie Deutschland – mit einer langen Technologietradition speziell für Automotive, aber nicht nur dafür. Darüber hinaus verfügen wir über großes Know-how und die Erfahrung von Jahrzehnten, zum Beispiel bei der Entwicklung von Software gemäß 'Model based Design'. Dadurch können wir uns mit jedem anderen Wettbewerber messen.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele haben Sie für die kommenden Jahre?



**KONTAKTDATEN**

Teoresi S.p.A.  
Via Perugia 24  
10152 Turin  
Italien  
☎ +39 011 2408000  
☎ +39 011 2408024  
✉ info@teoresigroup.com  
www.teoresigroup.com



**Daniel Comarella:** Ich möchte die Sichtbarkeit und Positionierung von Teoresi in Deutschland erhöhen und Kunden über das Leistungsportfolio informieren, welches wir anbieten können. Gleichzeitig wollen wir nicht nur als kompetenter Entwicklungspartner für Kunden auftreten, sondern uns auch unsere Marke als Employer stärken. Teoresi ist ein attraktiver Arbeitgeber für junge Menschen, die in der digitalen Welt unterwegs sind und etwas bewegen wollen. Wir können diese jungen Menschen auf eine spannende Reise als Gefährten der ersten Stunde mitnehmen. Ich freue mich auf jede Kontaktaufnahme.



Angenehme Atmosphäre: Blick in ein Büro

# Auf der Schiene unterwegs in die Zukunft

Getrieben von der Digitalisierung und der Globalisierung sowie aktuell den besonderen Umständen der Pandemie, müssen sich Transport- und Logistikdienstleister mehreren Herausforderungen gleichzeitig stellen. Die Wascosa AG aus der Schweiz reagiert auf veränderte Marktanforderungen frühzeitig mit innovativen und kundenorientierten Lösungen und treibt als First Mover neue Standards im Markt. Für die Zukunft setzt Inhaber Philipp Müller auf Digitalisierung, ganzheitliche Lösungen, den Willen zu Innovationen und die konsequente Kundenorientierung.



Gemeinsam mit BASF hat Wascosa bereits verschiedene Neuentwicklungen realisiert, wie zum Beispiel modulare Wagenkonzepte

**Wirtschaftsforum:** Herr Müller, Wascosa agiert in einem sehr dynamischen Markt. Was unterscheidet das Unternehmen von Wettbewerbern?

**Philipp Müller:** Vor allem zeichnen wir uns durch unsere maßgeschneiderten Kundenlösungen aus. Inhabergeführt und vergleichsweise überschaubar von der Größe sind wir in der Lage, im Einzelfall schnell zu entscheiden und uns auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Im Gegensatz zu vielen Marktbegleitern denken wir

in Gesamtlösungen und bieten Güterwagensysteme an. Unsere Lösungen gehen dabei über die reine Vermietung von Wagen hinaus. Produkte und Dienstleistungen rund um den Wagen werden immer wichtiger. Unsere Wagen sind modern und bieten wahlweise innovative Funktionen wie zum Beispiel Telematik, Sicherheitselemente oder moderne Be- und Entlademöglichkeiten. Wir haben den jüngsten Wagenpark von allen relevanten Anbietern Europas. Dieses Konzept runden wir mit kreativen, modernen, auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerich-

teten Mietmodellen ab. Zusammengefasst, wir bieten unseren Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette viele Services und Features aus einer Hand. So sind wir für unsere Kunden ein Partner auf Augenhöhe.

**Wirtschaftsforum:** Können Sie uns Beispiele für solch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit nennen?

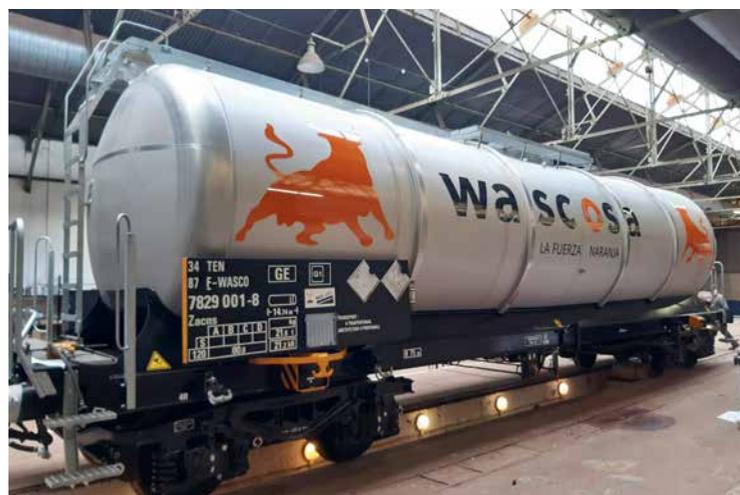
**Philipp Müller:** Seit 2007 engagieren wir uns bei der Entwicklung von modularen Konzepten, waren

## Interview mit



*Philipp Müller,  
Inhaber und Präsident des  
Verwaltungsrates  
der Wascosa AG*

ab der ersten Idee mit im Boot. BASF hat vor einigen Jahren entschieden, von konventionellen Güterwagen auf modulare Wagenkonzepte umzustellen, mit abnehmbaren Aufbauten. Letztendlich war dies ein Produkt unserer gemeinsamen Entwicklungs- und Optimierungsarbeit, die zum Erfolg geführt hat. Ein weiteres Projekt ist die Entwicklung eines modernen Getreidewagens. Gemeinsam mit unserem Kunden haben wir ein völlig neues Wagendesign entwickelt und damit den performantesten Getreidewagen



Wascosa bietet Güterwagenkonzepte für unterschiedlichste Industriekunden und Transportgüter



Ursprünglich auf Kesselwagen spezialisiert, bietet Wascosa heute alle üblichen Wagengattungen des Güterverkehrs an



Der gesamte Wagenpark von Wascosa umfasst inzwischen rund 16.000 Wagen

in ganz Europa entwickelt. Der Wagen hat rund 3 t weniger Eigengewicht als die Wagen anderer Anbieter. Das bedeutet mehr Zuladung und dadurch einen substanziellen Effizienzgewinn. Darüber hinaus hat der Wagen eine sehr bedienerfreundliche Be- und Entladevorrichtung, die zu einer hohen Akzeptanz in Europa geführt hat.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung bei solchen Projekten und für die Weiterentwicklung des Unternehmens?

**Philipp Müller:** 2015 waren wir ein First Mover am Markt, als wir gemeinsam mit einem anderen Dienstleister an unserem Asset Intelligence Day in Luzern die Telematik auf der Schiene salonfähig gemacht haben. Marktbegleiter wie die Deutsche Bahn folgten uns damals. Die Telematik ist ein

entscheidender Baustein für die Digitalisierung der Schiene. Man kann zum Beispiel Transporte besser überwachen oder erwartete Ankunftszeiten noch präziser vorhersagen. Auch hier sind wir permanent auf der Suche nach Innovationen, mit denen wir den Einsatz der Wagen optimieren können. Auch das unterscheidet uns von vielen Marktbegleitern, die sich ausschließlich auf die reine Vermietung spezialisieren.

**Wirtschaftsforum:** Wascosa ist international aufgestellt. Was sind Ihre wichtigsten Kundengruppen und Märkte?

**Philipp Müller:** Zu unseren Kunden zählen Industriekunden, wie BASF oder Shell, die Wagen bei uns anmieten, sowie Bahngesellschaften wie die Deutsche Bahn. Vereinzelt gehören auch Bahnspeditionen zu unseren

Kunden. Geografisch gesehen, ist Deutschland nach wie vor unser größter Markt und das wird wohl auch weiterhin so bleiben. Grundsätzlich möchten wir in all unseren Märkten wachsen. Für die kommenden Jahre werden die DACH-Region sowie West- und Osteuropa wichtig bleiben. Auch in England und Spanien sind wir aktiv und sehen Potenzial. Insgesamt sind wir in mehr als 20 Ländern Europas präsent.

**Wirtschaftsforum:** Herr Müller, Sie selbst haben vor fast 30 Jahren die Nachfolge im Familienunternehmen angetreten. Worauf fußt Ihrer Meinung nach der Erfolg von Wascosa?

**Philipp Müller:** Die Basis für unseren Erfolg sind vor allem unsere kompromisslose Kundenorientierung, unsere Innovationskraft und unser Wille, uns stetig zu ver-

bessern. Unser Geschäftserfolg sind unsere zufriedenen Kunden. Häufig nehmen wir Veränderungen, neue Trends und Bedürfnisse eher wahr als andere Anbieter und können entsprechend früher Lösungen anbieten. 1996 waren wir eine der ersten 1.000 Schweizer Firmen, die eine eigene Website hatten.



**wascosa**

**KONTAKTDATEN**

Wascosa AG  
 Werftestrasse 4  
 6005 Luzern  
 Schweiz  
 ☎ +41 41 7276767  
 📠 +41 41 7276777  
 info@wascosa.com  
 www.wascosa.com

Die Wascosa-Wagen bieten moderne Funktionen und Mehrwerte wie Telematik oder Sicherheitselemente





Wir waren unserer Zeit damals deutlich voraus. Bis der nächste Marktbegleiter eine Website hatte, dauerte es noch ganze fünf Jahre. Wir haben Freude und Interesse an Innovationen und Fortschritt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Pläne und Innovationen haben Sie sich für das Jahr 2021 vorgenommen?

**Philipp Müller:** Die Digitalisierung treibt uns voran. Wir möchten in drei Jahren unsere digitale Transformation vollendet haben und dabei auch hier dem Markt einen Schritt voraus sein. Die Digitalisierung eröffnet uns zahlreiche Chancen, für die Optimierung der Prozesse und unseres Geschäftsmodells. Wir möchten auch unse-

# wascosa

## IN KÜRZE

### Kernkompetenz

Gesamt- und Mietlösungen für Güterwagensysteme

### Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1964

**Struktur:** AG

**Niederlassungen:** Schweiz, Deutschland

**Mitarbeiter:** 100

**Umsatz:** 150 Millionen EUR

**Export:** DACH-Region, West- und Osteuropa, England, Spanien

### Leistungsspektrum

Kreative, moderne Mietmodelle für Güterwagensysteme

Alles aus einer Hand

Innovative Wagenfeatures: Telematik, Sicherheitselemente, moderne Be- und Entlademöglichkeiten

Highlights: Modulare Wagenkonzepte, Europas performantester Getreidewagen

### Philosophie

Kompromisslose Kundenorientierung,

Freude und Interesse an Innovationen und Fortschritt

### Zukunft

Wagenanzahl auf 25.000 bis 30.000 steigern

Digitale Transformation vollenden

Prozesse und Geschäftsmodell optimieren

Ausbau des Mietgeschäftes



Doppeltaschenwagen von LKW Walter

re erfolgreiche Arbeit und unsere Marktposition für den weiteren Ausbau des Vermietungsgeschäfts nutzen und hier unser Volumen erhöhen.

**Wirtschaftsforum:** Welche langfristigen Ziele haben Sie sich für Wascosa vorgenommen?

**Philipp Müller:** Aktuell diskutieren wir mit unserer dritten Generation die Nachfolge. Wir

möchten kontinuierlich die Wagenzahl steigern, auf 25.000 bis 30.000 Wagen, streben dabei aber ein wertorientiertes Wachstum an. In den vergangenen Jahren war unser Leitgedanke, dass das Kundeninteresse wichtiger ist als unser Eigeninteresse. Das soll auch in Zukunft so bleiben, denn nur über zufriedene Kunden können wir langfristig unseren geschäftlichen Erfolg sicherstellen.



Wascosa ist international aufgestellt mit Fokus auf die DACH-Region sowie West- und Osteuropa; hier in Sopron

# GOLDEN HERO

Sei ein Gesundheitsheld –  
geh zur Darmkrebsvorsorge!



## Darmkrebsvorsorge erfordert auch ein wenig Heldenmut

Mit Witz und klarer Sprache gehen wir auf die Menschen zu, informieren über Darmkrebsvorsorge und fragen nach den Gründen, wieso man sich um die eigene Gesundheit kümmern sollte – und zwar dort, wo wir viele Menschen treffen: auf Facebook. Unser Ziel: mit „Teilen“ und „Liken“ möglichst viele erreichen, die dann selbst zum Helden der eigenen Gesundheit werden.



Die Heldenkampagne von Norgine finden Sie hier



NORGINE und das Norgine-Segel sind eingetragene Marken der Norgine-Unternehmensgruppe. DE-GE-PLV-2100030

*Denn Patienten sind  
unsere Inspiration*

# Mit Innovation 'auf Draht'

**Interview mit**  
*Christian Beck,*  
Geschäftsführer  
der Raimund Beck KG

Klammern statt heften – mit dem Patent der verklebten Heftklammer begann vor mehr als einem Jahrhundert die Erfolgsgeschichte der heutigen Raimund Beck KG. Doch bei dem einen Erfolg blieb es nicht, denn das Unternehmen hat Zeit seines Bestehens auf Innovation gesetzt. Wir sprachen mit Geschäftsführer Christian Beck, einem Urenkel des Gründers, über den Beitrag von vier Generationen zum heutigen Unternehmen und Innovationsgeist als DNA.

**Wirtschaftsforum:** Herr Beck, die Raimund Beck KG hat eine lange Geschichte. Welches waren dabei wichtige Meilensteine?

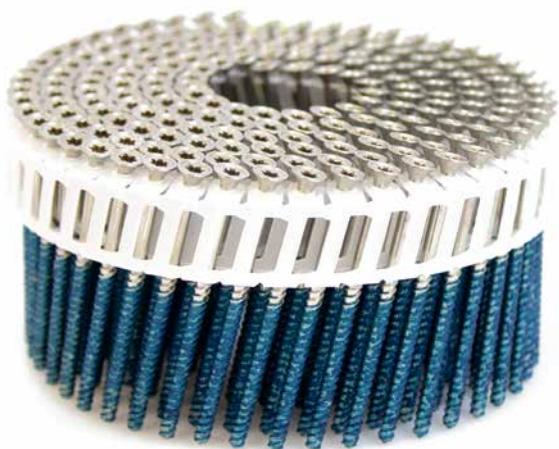
**Christian Beck:** Unsere Firmengeschichte reicht zurück bis ins Jahr 1904, als das Unternehmen von meinem Urgroßvater Karl Beck gegründet wurde. Seitdem ist es immer im Besitz unserer Familie gewesen. Heute haben wir knapp 400 Mitarbeiter in acht Firmen an sechs Standorten in fünf Ländern. Meilensteine gab es in den 117 Jahren unseres Bestehens viele, aber ich möchte einige nennen, die sozusagen die Eckpfeiler un-

serer Unternehmensgeschichte bilden. Sie beginnt mit dem Patent der verklebten Klammer, dessen Potenzial Karl Beck als Erster erkannte und nutzte. Eigentlich durch Zufall war er auf das Patent gestoßen, dessen Inhaber nicht recht wusste, was er damit anfangen sollte. Unsere Firma übernahm es und begann ab 1933 als erstes Unternehmen weltweit mit der Produktion verklebter Heftklammern. Ab 1949 konzentrierten wir uns ausschließlich auf Befestigungstechnik, weil mein Großvater Raimund das Gefühl hatte, dass die Klammer bei der zunehmenden Produktivität im



Geschäftsführer Christian Beck verkörpert die vierte Generation im Familienunternehmen: Die heutige Raimund Beck KG Wire Staples wurde bereits 1904 gegründet

Nicht Nagel, nicht Schraube, sondern beides: Scrail® Nagelschrauben lassen sich wie ein Nagel einschließen und wie eine Schraube rausdrehen



Nachkriegsdeutschland eine große Rolle spielen würde. Damit hat er einen guten Riecher bewiesen und den Grundstein dafür gelegt, dass wir heute eines der wichtigsten Unternehmen in der europäischen Befestigungsindustrie sind. Ein weiterer Meilenstein wurde in den 1960er-Jahren erreicht. Damals gab es mit der EWG und der EFTA zwei rivalisierende Wirtschaftsräume. Mein Großvater fand eine Möglichkeit, die Zölle dieser beiden Wirtschaftsräume

zu umgehen, indem er gleich hinter der Grenze zu Österreich, also auf EFTA-Gebiet, eine Filiale aufbaute, um zollfrei in den EFTA-Raum liefern zu können. Das war der Startschuss für ein extrem dynamisches Wachstum. In den 1970er-Jahren hat mein Vater Günther das Geschäft internationalisiert. 1989 hat er die Firma Fasco in Bologna gekauft, einen Hersteller für Schussapparate. Seitdem sind wir ein Systemanbieter. 1991 folgte ein Standort in

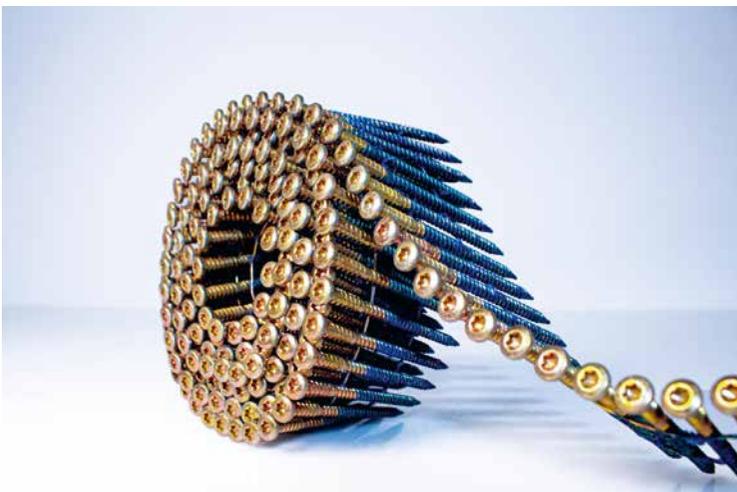


Für sein ökologisch nachhaltiges Holz-nagel-Befestigungssystem LIGNOLOC® wurde die Raimund Beck KG vielfach ausgezeichnet

den USA und damit die Präsenz vor Ort in einem für uns sehr wichtigen Markt. 2014 haben wir im Zeichen der Konsolidierung mehrere Standorte hier in Mauerkirchen zusammengeführt.

**Wirtschaftsforum:** Ihr Unternehmen steht damals wie heute für Innovation. Was umfasst Ihr Portfolio und welche Innovationen sind dabei wichtig?

**Christian Beck:** Wir haben fast 35.000 Befestigungs- und Verbindungsmittel im Sortiment. Dazu gehören magazinierte Klammern, Nägel, Stifte und Nagelschrauben sowie mehr als 100 Modelle an Eintreibgeräten, mit denen diese Verbindungsmittel verarbeitet werden. Innovationen spielen dabei eine maßgebliche Rolle, unsere gesamte Unternehmensstrategie ist darauf ausgerichtet. Zu den wichtigsten gehört in jedem Fall unser LIGNOLOC® Holz-



Den Nagel auf den Kopf getroffen hat das Unternehmen mit seiner Nagelschraube SCRAIL®, einer seiner wichtigsten Innovationen



Die Vision: Irgendwann soll ein Bauprojekt komplett mit nachhaltigen Befestigungssystemen umgesetzt werden



„Unsere gesamte Unternehmensstrategie ist auf Innovationen ausgerichtet.“

**Christian Beck,**  
Geschäftsführer

nagelsystem, ein ökologisches Befestigungssystem aus dem nachwachsenden Rohstoff Holz. Mit diesem nachhaltigen System haben wir beispielsweise den German Design Award und den Green Product Award gewonnen. Eine weitere Innovation sind die SCRAIL® Nagelschrauben, ein Hybrid aus Schraube und Nagel, der sich wie ein Nagel einschließen und wie eine Schraube ausdrehen lässt – also quasi das Beste aus beiden Welten. Weiterhin gehören Automationslösungen dazu, beispielsweise stationäre Aggregate für Produktionsanlagen, um automatisiert effizienter arbeiten zu können. Dann haben wir noch eine Division ‘Clip Systems’; hier stellen wir die Aluminiumclips

sowie die Anlagen zum Verschließen von beispielsweise Wursthülsen her.



**B BECK**  
Beyond Fastening

**KONTAKTDATEN**

Raimund Beck KG  
Wire-Staples-Company  
Raimund-Beck-Straße 1  
5270 Mauerkirchen  
Österreich  
☎ +43 7724 21110  
✉ +43 7724 211120  
office@beck-fastening.com  
www.beck-fastening.com



## IN KÜRZE

### Kernkompetenz

Befestigungstechnik

### Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1904

**Struktur:** KG

**Niederlassungen:** Deutschland, Polen, Italien, Amerika

**Mitarbeiter:** 400

### Leistungsspektrum

Magazinierte Klammern, Nägel, Stifte und Nagelschrauben sowie Eintreibgeräte, Automationslösungen für Produktionsanlagen, Clip Systems

### Philosophie

Innovationsgeist ist unsere DNA

### Zukunft

Innovationsstrategie weiter ausbauen mit Fokus auf nachhaltige Befestigungssysteme



Platz genug: Der Hauptsitz der Raimund Beck KG befindet sich im österreichischen Mauerkirchen. Hier wurden mehrere Standorte zusammengelegt

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre wichtigsten Märkte und wer sind Ihre Kunden?

**Christian Beck:** Die wichtigsten Märkte sind die USA, Skandinavien, West- und Zentraleuropa sowie Australien/Neuseeland. Insgesamt sind wir in 65 Ländern tätig. Unsere Kunden kommen aus der Baubranche und da in erster Linie aus dem Holzbau, aus der Möbelindustrie, dem Automotivesektor, der Schuh- und Textilindustrie – alles Bereiche, in denen etwas befestigt werden muss.

**Wirtschaftsforum:** Was streben Sie für Ihr Unternehmen in der Zukunft an?

**Christian Beck:** Unsere Innovationsstrategie werden wir immer weiter ausbauen, mit Fokus auf nachhaltige Befestigungssysteme. Unsere Vision ist, dass irgendwann ein Bauprojekt komplett mit nachhaltigen Befestigungssystemen umgesetzt werden kann. Wir werden kontinuierlich weiter an Produktivität und Effizienz arbeiten, was wir vor allem über weitere Digitalisierung erreichen werden.



Einst als Filiale gegründet, wuchs der Standort Mauerkirchen sehr schnell und dynamisch

## Kontakte



Algeco GmbH  
Siemensstraße 17  
77694 Kehl  
Deutschland  
☎ +49 7851 7450  
✉ +49 7851 74510  
info.de@algeco.com  
www.algeco.de

joimax® GmbH  
Amalienbadstraße 41  
76227 Karlsruhe  
Deutschland  
☎ +49 721 255140  
✉ +49 721 25514920  
info@joimax.de  
www.joimax.de

Sauter-Cumulus GmbH  
Hans-Bunte-Straße 15  
79108 Freiburg  
Deutschland  
☎ +49 761 51050  
✉ +49 761 5105234  
info@sauter-cumulus.de  
www.sauter-cumulus.de

MAIT GmbH  
Berner Feld 10  
78628 Rottweil  
Deutschland  
☎ +49 741 17520  
info@mait.de  
www.mait.de

ORGATECH GmbH  
Messe- und Eventausstatter  
Schillerstraße 74  
71277 Rutesheim  
Deutschland  
☎ +49 7152 61000  
info@pro-orgatech.com  
www.pro-orgatech.com

Pfennigparade SIGMETA GmbH  
Schleißheimer Straße 282  
80809 München  
Deutschland  
☎ +49 89 83938501  
✉ +49 89 83939110  
sigmeta@pfennigparade.de  
www.pfennigparade.de

Packservice PS Marketing GmbH  
Mannheimer Straße 16-18  
76131 Karlsruhe  
Deutschland  
☎ +49 721 961660  
✉ +49 721 9616677  
info@packservice.de  
www.packservice.com



Packimpex Ltd  
Brunnmattstrasse 5  
3174 Thörishaus/Bern  
Schweiz  
☎ +41 58 3561414  
info@packimpex.com  
www.packimpex.com

ZAUGG AG Eggwil  
Holzmatt 651 b  
3537 Eggwil  
Schweiz  
☎ +41 34 4918111  
info@zaugg.swiss  
www.zaugg.swiss

Wascosa AG  
Werftstrasse 4  
6005 Luzern  
Schweiz  
☎ +41 41 7276767  
✉ +41 41 7276777  
info@wascosa.com  
www.wascosa.com



Raimund Beck KG  
Wire-Staples-Company  
Raimund-Beck-Straße 1  
5270 Mauerkirchen  
Österreich  
☎ +43 7724 21110  
✉ +43 7724 211120  
office@beck-fastening.com  
www.beck-fastening.com



Teoresi S.p.A.  
Via Perugia 24  
10152 Turin  
Italien  
☎ +39 011 2408000  
✉ +39 011 2408024  
info@teoresigroup.com  
www.teoresigroup.com

# SPITZENKLASSE!

**Wirtschaftsforum.de**  
gehört jetzt schon zu den  
**3.000** relevantesten  
Domains

**im SEO Ranking in Deutschland.**

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

**WIRTSCHAFTSFORUM**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!