

Wirtschaft im Süden



Interview:

Nachhaltiger Neuanfang

mit Matthias Haarer, Geschäftsführer
der Eisenmann GmbH, Seite 06

Porträts:

› **weclapp GmbH**, Seite 16

› **next system Vertriebsges.m.b.H.**, Seite 18



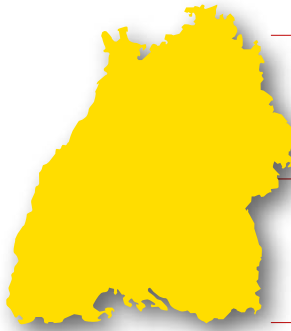
STARK IN EUROPA

VISIONEN WERDEN WIRKLICHKEIT

**Kofferlösungen komplett aus
einer Hand – Made in Germany**

- Seit 1992 in Geisa/Rhön
- 200 Mitarbeiter, 7 Auszubildende
- 3,5 Mio. Koffer & Boxen p. a.
- Nahezu 100 Spritzgusskoffertypen
in 6 Baureihen
- Einzigartiges Rundum-Paket an
Inhouse-Kompetenzen
- Alles aus einer Hand

Special Wirtschaft im Süden



04

Christoph Hornikel,
Geschäftsführer
der PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG



06

Matthias Haarer,
Geschäftsführer
der Eisenmann GmbH



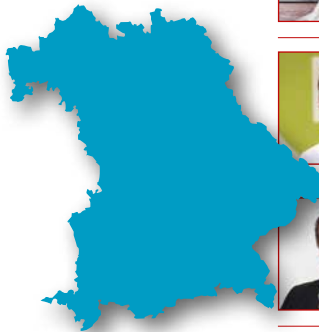
Florian Golinski,
Geschäftsführer
der SUNTEC Energiesysteme GmbH

08



Marc Pröchel,
Geschäftsführer
der Pröchel GmbH

10



Hans Peter Nüdling,
Geschäftsführer
der KIOSK Embedded Systems GmbH

12



Kevin Huppertz,
Leiter Vertrieb und Technik Deutschland
der Dormer Pramet ZN der STD GmbH

14

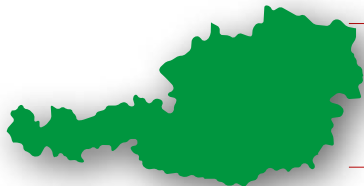


Ertan Özdil,
Gründer und Geschäftsführer der weclapp GmbH

16

18

Patrick von Unold,
CTO der next system Vertriebsges.m.b.H.



20

Franz Winter,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Paletten Winter GmbH

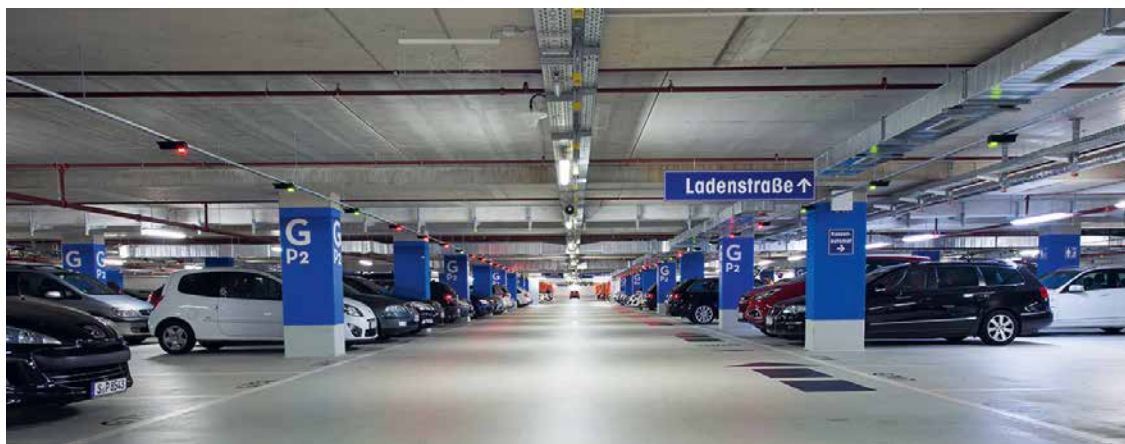


22

Daniel Popp,
Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung
der H. und J. Steiner GmbH



Kontakte Seite 25



Mehr als nur parken

Jeder Autofahrer, der in der Stadt schon einmal auf der Suche nach einem Parkplatz war, weiß, wie schwierig sich diese Suche gestalten kann. Parkhäuser sind dabei oft die willkommene Rettung, ob beim Einkauf in der Innenstadt, dem abendlichen Kulturgenuss im Theater oder dem Weg zum Geschäftstermin. Die PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG aus Stuttgart betreibt 56 Parkhäuser mit rund 19.000 Stellplätzen in mehr als 20 Städten in Deutschland.

Heute sind die Anforderungen an ein Parkhaus ganz andere als noch vor einigen Jahren. Es reicht nicht mehr nur ein guter Standort mit ausreichend Platz, sondern es muss vor allem der Komfort stimmen. Außerdem haben die digitalen Technologien Einzug in die Parkhäuser gehalten, und mit der Veränderung der Mobilität in den Städten sind ebenfalls neue Bedürfnisse wie zum Beispiel Elektrotankstellen vorhanden. „Je besser wir die neuen Möglichkeiten nutzen und die Bedürfnisse der Kunden erfüllen, desto wirtschaftlicher können wir die Parkstandorte nutzen“, sagt Christoph Hornikel, Geschäftsführer der PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG. „Wir setzen auf spürbaren Service, Benutzerfreundlichkeit und Sicherheit – auch wenn das

standortbezogen zum Beispiel bauwerksbedingt schwierig ist.“

Mehr als 50 Jahre Erfahrung

Die PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG (PSH) wurde 1969 als eines der ersten zehn Unternehmen dieser Art in Deutschland gegründet und hat damit mehr als 50 Jahre Erfahrung im Bereich des Parkraummanagements. Im Laufe der Jahre hat PSH enge Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern aufgebaut und mit ihnen gemeinsam sein Netzwerk an Parkhäusern stetig ausgebaut. Aktuell sind es 56 Objekte von Mainz bis Halle und München. „Wir dürfen sehr zufrie-

den sein, dass wir sehr gut gelegene Parkstandorte betreuen“, so Christoph Hornikel. „Diese liegen zum Beispiel direkt in der Innenstadt, wie das im Shopping Center MILANEO in Stuttgart oder in der unmittelbaren Nähe zu Kulturstät-



Das Parkhaus der PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG ist mit moderner Technik ausgestattet

Interview mit



Christoph Hornikel,
Geschäftsführer
der PARK SERVICE HÜFNER
GmbH + Co. KG



KONTAKTDATEN

PARK SERVICE HÜFNER
GmbH + Co. KG
Vaihinger Markt 22
70563 Stuttgart
Deutschland
☎ +49 711 7373150
✉ +49 711 73731580
info@psh.de
www.psh.de



Die PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG setzt auf Benutzerfreundlichkeit und Service



Die PARK SERVICE HÜFNER GmbH + Co. KG betreibt Parkhäuser an vielfältigen Standorten

ten, unter anderem in München an der Isarphilharmonie.“ Da Kundenzufriedenheit ein wichtiges Erfolgskriterium für das Parkhausmanagement-Unternehmen ist, setzt PARK SERVICE HÜFNER auf Benutzerfreundlichkeit und Service. Die Parkhäuser verfügen über breite Stellplätze, sind barrierefrei. Sie verfügen über ein Leitsystem, zum Beispiel in großen Parkgaragen mit Digitalanzeige, das die Autofahrer zügig zum nächstgelegenen freien Parkplatz führt. Sieben Standorte verfügen bereits über Elektroladesäulen, knapp 100 weitere Ladepunkte an weiteren acht Standorten sind bereits geplant. Darüber hinaus bietet der Betrieb weiteren Mehrwert wie zum Beispiel die Möglichkeit, über das Kennzeichen am Parkautomaten zu bezahlen, sodass Tickets überflüssig werden. QR-Codes, Web-Payments und die Zahlung über Guthabekarten der Städte sind weitere Optionen.

Persönlicher Service

Eine besondere Stärke von PSH ist das eigene Servicecenter, in

dem Mitarbeiter 7 Tage in der Woche 24 Stunden am Tag im Einsatz sind. Sie helfen Kunden bei Fragen und sorgen mit regelmäßigen virtuellen Rundgängen für Sicherheit in den Parkhäusern. „Hier machen wir den Unterschied für unsere Kunden erlebbar. Schnell, freundlich und professionell werden unsere Kunden betreut“, betont Christoph Hornikel, der seit Mitte 2021 Geschäftsführer des Unternehmens ist. „Wir haben viele langjährige Mitarbeiter und alle werden im Umgang mit den Kunden geschult, vor allem auch darin, wie sie mit Stresssi-



Kundenfreundlichkeit, Wirtschaftlichkeit und Revisionssicherheit stehen bei dem Betrieb der Parkhäuser stets im Fokus

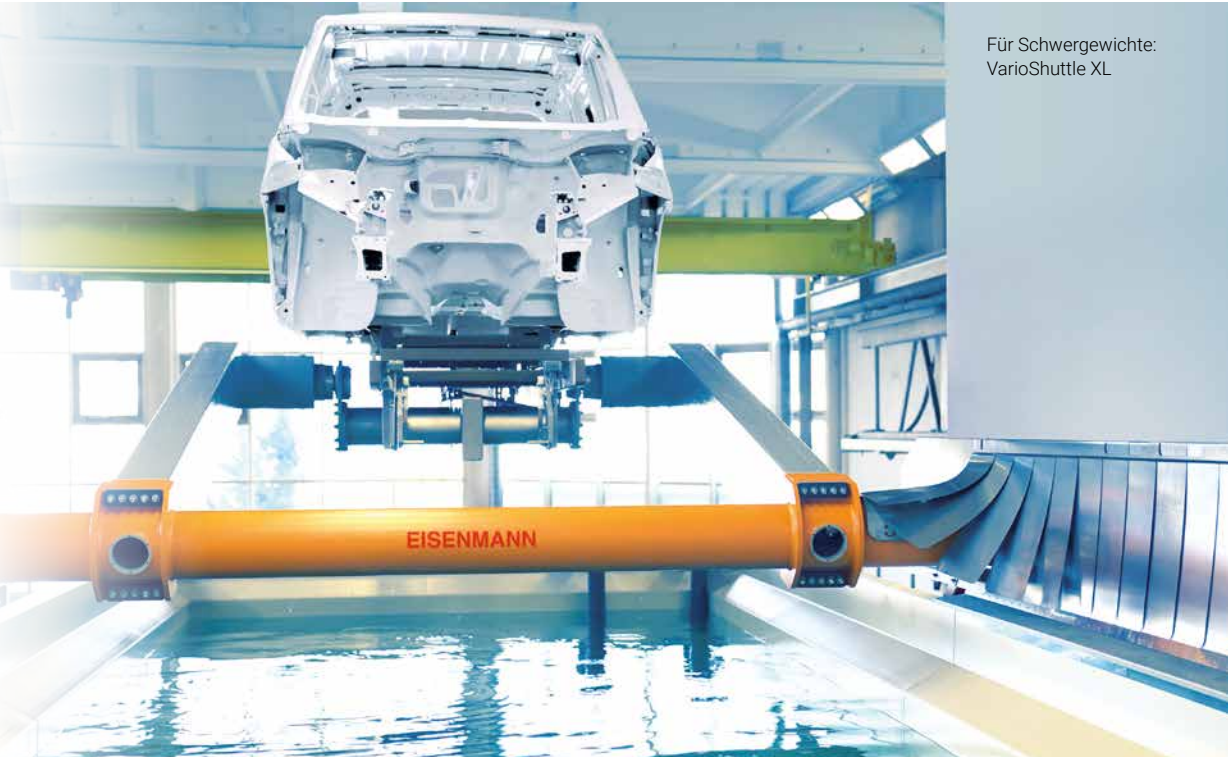
tuationen umgehen. Das Thema Vandalismus, Obdachlose und Kriminalität hat sich gerade in beziehungsweise nach der Coronazeit wieder verschärft und ist eine weitere Herausforderung, mit der wir umgehen müssen.“ Bei all den Herausforderungen ist Transparenz in der Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern besonders wichtig. Als mittelständisch und bodenständig geprägtes Unternehmen setzt PARK SERVICE HÜFNER auf persönliche, beständige und auf Vertrauen basierende Geschäftsverbindungen und zeichnet sich

durch Zuverlässigkeit, Erfahrung, finanzielle Leistungsfähigkeit und Transparenz aus. Als verbindendes Element zwischen den Geschäftspartnern und den Kunden der Parkhäuser kann das Unternehmen diese mit dem Einzelhandel und Gewerbe vernetzen und damit noch bessere Services für die Kunden ermöglichen.

Innovative Konzepte

Auch in der Zukunft sollen Präsenz und Kompetenz den Unterschied machen. Dabei wird die Digitalisierung eine immer größere Rolle spielen, um auch mobilitätsübergreifend vernetzt zu sein. „Wir werden in diesen Bereich weiter investieren, um uns über digitale und vernetzte Services differenzieren zu können. Kundenorientierung ist für mich in diesem Zusammenhang ganz essenziell“, ergänzt Christoph Hornikel. „Kunden brauchen Zeit für die neuen Technologien, wir müssen sie sukzessive an sie heranführen.“

Nachhaltiger Neuanfang



Für Schwergewichte:
VarioShuttle XL

Seit dem Neustart im Oktober 2020 zählt die Eisenmann GmbH heute zu den renommierten Anbietern von industriellen Lackieranlagen. Vom Stammsitz in Böblingen sowie neu gegründeten Tochtergesellschaften pflegt das Unternehmen partnerschaftliche Beziehungen zu namhaften OEMs, Automobilzulieferern und der gesamten Lackierbranche weltweit. Geschäftsführer Matthias Haarer berichtet im Interview mit Wirtschaftsforum von den Herausforderungen auf dem Weg zu einem erfolgreichen Neuanfang.

Wirtschaftsforum: Herr Haarer, seit Eisenmann 2019 Insolvenz anmelden musste, sind einige Jahre vergangen. Was ist seitdem passiert?

Matthias Haarer: Einzelne Units wurden im Zuge der Insolvenz separat verkauft. Der Investor Nimbus hat die wichtigste Säule des Unternehmens, die Unit Paint and Assembly Systems, übernommen und die Eisenmann GmbH mit 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegründet. Trotz schwieriger Umstände, bedingt durch die

Pandemie und deren Auswirkungen (Investitionszurückhaltung) gelang es Eisenmann nach neun Monaten, den ersten positiven Monatsabschluss zu erzielen. Signalwirkung hatte dabei ein großer Auftrag eines renommierten OEMs in zweistelliger Millionenhöhe mit dem neu entwickelten Produkt VarioShuttle XL.

Wirtschaftsforum: Wo steht das Unternehmen heute?

Matthias Haarer: Wir haben drei Tochtergesellschaften gegründet,

eine in den USA, eine in Mexiko und eine in der Türkei. Unsere Gesamtleistung liegt in Deutschland bei 70 Millionen EUR, dazu kommen 15 Millionen EUR in den USA und drei Millionen EUR in Mexiko. An unserem Hauptstandort Böblingen beschäftigen wir 155 der insgesamt 185 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir sehen uns als Schrittmacher für innovative Technologien: deshalb haben wir viel in neue Entwicklungen und die Optimierung bestehender Produkte investiert. Heute werden wir als verlässlicher Anbieter mit

Interview mit



Matthias Haarer,
*Geschäftsführer
der Eisenmann GmbH*

zukunftsfähigen Produkten im Sinne der Produktions- und Kosteneffizienz sowie Nachhaltigkeit am Markt wahrgenommen.

Wirtschaftsforum: Welche Produktbereiche decken Sie ab?

Matthias Haarer: Unser Gebiet ist die Planung und Fertigung von Lackieranlagen in den Bereichen Metall, Kunststoff, Automobil und Räder. Dazu gehört ein umfangreiches Produktportfolio für die Tauchlackierung sowie Systeme für die Lackabscheidung und Trocknung. Zudem verfügt Eisenmann über eine umfangreiche Produktpalette zur Verknüpfung der Prozesse in der Lackiererei und der Endmontage. Unser erfahrenes Serviceteam kümmert sich im Aftersales-Bereich sowohl um die Wartung und Modernisierung von mehr als 2.000 installierten Anlagen als auch um die zuverlässige Beschaffung von Ersatzteilen für unsere Kunden.

Wirtschaftsforum: Welche Innovationen würden Sie besonders hervorheben?

Matthias Haarer: Im Bereich der Tauchlackierung haben wir schon vielfältige Produkte entwickelt, die



Das Trockenabscheidesystem E-Cube



Der VarioMover, ein fahrerloses Transportfahrzeug mit Hubtisch

in vielen Lackieranlagen verbaut worden sind. Basierend auf den sich verändernden Marktanforderungen haben wir deren Funktionalität immer weiter optimiert und Verfahren patentiert. So ist heute neben dem E-Shuttle 200, einem Zwei-Achs-Tauchsystem, auch das E-Shuttle 300 etabliert.

Geschaffen für die Vorbehandlungs- und Tauchlackierprozesse in der Automobilproduktion kann das E-Shuttle 300 bezüglich Tauchkurven, Fahrweise oder Verweildauer im Prozessbecken individuell auf das zu beschichtende Produkt angepasst werden.

Einhergehend mit dem Einzug der E-Mobilität und der ungebrochen hohen Nachfrage nach SUVs bieten wir mit unserem

VarioShuttle XL ein hochflexibles Tauchsystem für Lasten bis zu 2 t. Eine weitere Innovation ist unser Konzept für den skidlosen Paint Shop. Üblicherweise werden die Fahrzeugkarosserien auf einem Stahlschlitten (Skid) durch die Lackiererei gefördert. Mit unserem Ansatz sparen wir nun die starre Fördertechnik und nutzen ein fahrerloses Transportsystem, welches uns ermöglicht, die Karosserie ohne Skid zu fördern. Das spart Energie, da der Skid während des Lackierprozesses nicht mehr unnötig aufgeheizt

und wieder abgekühlt werden muss.

Auch im Bereich der Lackabscheidung bieten wir unseren Kunden mit dem E-Cube eine effiziente, klimafreundliche und emissionsarme Lösung. Der im Rahmen der Trockenabscheidung abfallende Lacknebel wird dabei im Karton-Abscheider E-Cube gesammelt und entsorgt. Neu ist jetzt der Re-Cube. Bei diesem System wird die regenerierbare Filterhülle im Pyrolyseverfahren gereinigt und danach wiedergenutzt. Das ist ressourcenschonend und damit nachhaltig.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei Ihnen darüber hinaus?

Matthias Haarer: Wir füllen das Wort mit Leben: Nachhaltigkeit ist Treiber für alle neuen Entwicklungen sowie unsere Modernisierungskonzepte für bestehende Anlagen. Unser Anspruch ist es, hier Schrittmacher zu sein, mit neuen Technologien und Innovationen, die langfristig darauf einzahlen, CO₂-Neutralität zu erreichen. Denn Nachhaltigkeit ist auch bei unseren Kunden ein wichtiges Thema. Die Autoproduktion verlangt nach Net Zero. So nutzen wir die Abwärme von Prozessen, um zum Beispiel in

der Lackiererei Bäder vorzuheizen. Da wir keine eigene Fertigung haben, arbeiten wir ausschließlich mit Lieferanten, die sich ebenfalls dem Thema Klimafreundlichkeit und dem Lieferkettengesetz verschrieben haben. Wir achten also auf deren Qualifizierung und Management.

Wirtschaftsforum: Auf welche Erfolgsfaktoren konnte und kann Eisenmann bauen?

Matthias Haarer: Wir haben renommierte, bewährte und zukunftsträchtige Produkte und richten unsere Engineering-Erfahrung stets an den Anforderungen des Marktes und den Bedürfnissen unserer Kunden aus. Flexibilität, Innovationsfähigkeit und -freude sowie Zuverlässigkeit zeichnen uns aus. Wir halten unsere Zusagen und stehen für Qualität und Termintreue. Das spiegelt sich auch in den langjährigen vertrauensvollen Beziehungen zu Partnern und Lieferanten wider. Ein weiterer wichtiger Punkt: Wir stehen zu unserem Wort. Das gilt auch gegenüber unserem sehr erfahrenen und motivierten Team.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele und Visionen haben Sie für das Unternehmen?

EISENMANN

KONTAKTDATEN

Eisenmann GmbH
Tübinger Straße 81
71032 Böblingen
Deutschland

+49 7031 780

+49 7031 783200

info@eisenmann.com

www.eisenmann.com

Matthias Haarer: In diesem Geschäftsjahr liegt der Fokus darauf, weitere Projekte zu gewinnen und ein stabiles, beziehungsweise profitables Wachstum zu erreichen. Ein Zukunftsprojekt ist der Neubau eines neuen Firmenstandortes und der Umzug unseres Stammsitzes im Jahr 2026. Unser Leistungsspektrum wollen wir kontinuierlich erweitern, um als fester Partner für modulare Anlagenbereiche beauftragt zu werden. Ziel ist es aber auch, nach und nach wieder größere Teile einer Gesamtlackieranlage anzubieten. Wir werden auch in die Dickstoffapplikation einsteigen. Dafür haben wir den Geschäftsbereich Eisenmann Robotics gegründet. Unsere Vision ist, bis 2030 wieder eine Größenordnung von rund 150 bis 200 Millionen EUR erreicht zu haben. Dazu müssen die Strukturen mitwachsen. In den vergangenen drei Jahren ist es uns gelungen, rund 50 junge Ingenieurtalente zu gewinnen, die gemeinsam mit unseren erfahrenen Kolleginnen und Kollegen clevere Lösungen für unsere Kunden weltweit konzipieren.



Pionier und Visionär

Erst boomte sie, dann erlebte sie eine große Pleitewelle, jetzt spielt sie wieder eine zentrale Rolle für eine nachhaltige Energiezukunft – die Solarindustrie. Ihr wird das höchste und nachhaltigste Wachstum innerhalb der erneuerbaren Energien zugesprochen; die Energiewende verschafft der Branche starken Rückenwind. Die SUNTEC Energiesysteme GmbH aus Wolkshausen bei Würzburg hat das Auf und Ab des Marktes mit allen Konsequenzen erlebt, ist nicht nur Teil der Branche, sondern Pionier.

Wirtschaftsforum: Herr Golinski, gemeinsam mit Jochen Hilpert sind Sie Gründer und Geschäftsführer der SUNTEC. In diesem Jahr feiert das Unternehmen sein 20-jähriges Jubiläum. Wie sah die Entwicklung des Unternehmens in dieser für die Solarbranche langen Zeit aus?

Florian Golinski: Wir haben das Unternehmen 2003 als Studenten gegründet, weil wir das Potenzial der Solarenergie erkannt haben. Wir waren nicht nur überzeugt von der Solarenergie, sondern begeistert und wollten sie aktiv vorantreiben.

Wirtschaftsforum: Am Anfang stand die Idee. Wie ging es dann weiter?

Florian Golinski: Mit ersten Projekten in der Familie, recht schnell dann bei Kunden. Von 2003 bis 2012 sind wir kontinuierlich gewachsen; der Peak lag im Jahr 2012. Dann kam mit der Senkung der Einspeisevergütung ein radikaler Schnitt, der auch für uns nicht folgenlos blieb. SUNTEC halbierte sich auf 35 Mitarbeiter. Nach dieser Erfahrung haben wir uns ein langsames, aber dafür stetiges Wachstum vorgenommen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die heutige Aufstellung aus?

Florian Golinski: Wir haben 90 Mitarbeiter, der Umsatz liegt bei 25 Millionen EUR. Neben dem Hauptsitz Wolkshausen gibt es Servicestützpunkte mit Service-

technikern für die Betreuung der Anlagen. In 20 Jahren konnten wir über 6.000 Solarprojekte realisieren. Ein großes Projekt war 2020 ein komplett förderfreier Solarpark mit 9,6 MW für knapp acht Millionen EUR. Dieser Strom wird als 100%iger Ökostrom auf dem Markt verkauft. Unser Fokus liegt auf den drei Bereichen Solarstrom für das Eigenheim, für Gewerbekunden und Freiflächen-Solkraftwerke, die jeweils rund 33% zum Umsatz beitragen. Das Festhalten an diesen drei Segmenten hat sich als wegweisend erwiesen. Schwächelt ein Bereich, kann ein anderer das kompensieren. Viele Mitbewerber sind vom Markt verschwunden, weil sie sich für einen Bereich entschieden haben. Momentan richten wir den Fokus auf Großprojekte, auf

Interview mit



Florian Golinski,
Geschäftsführer
der SUNTEC Energiesysteme
GmbH

ganz große Freiflächenanlagen, die den Umsatz weiter ankurbeln und 2024/25 umgesetzt werden. Wir sind seit 1,5 Jahren bereits in die Projekte involviert, um sie schlüsselfertig zu entwickeln. Nicht zuletzt nutzen wir unsere Erfahrung und Kompetenz auch, um Lösungen für Altanlagen zu erarbeiten.

Wirtschaftsforum: Gibt es bestimmte Impulse, die Sie dem Unternehmen als Gründer und Geschäftsführer gegeben haben?

Florian Golinski: In der Coronazeit haben wir die Digitalisierung vorangetrieben und eine neue Plattform eingeführt, die sämtliche Arbeitsprozesse darstellt – vom Aufmaß über Angebotser-

stellungen hin zu Wartungsleistungen, ein großer Kraftakt, der jetzt Früchte trägt.

Wirtschaftsforum: Wie ist SUNTEC insgesamt durch die Coronazeit gekommen, vor allem in Hinblick auf gestörte Lieferketten?

Florian Golinski: Dank guter Kontakte zur Politik, Systemhäusern und Herstellern und vor allem der langen Erfahrung in diesem volatilen Markt konnten wir rechtzeitig reagieren und große Bestellungen auslösen; ein großer Teil dieser Bestellungen wurde am Ende geliefert.

Wirtschaftsforum: Nach Corona kam der Krieg in der Ukraine. Was bedeutete diese neue Krise für das Unternehmen?

Florian Golinski: Der Krieg in Europa ist schrecklich, gar keine Frage. Die damit verbundenen hohen Energiepreise haben die Solarbranche aber zweifelsohne beflügelt. Die Menschen hatten große Angst vor Versorgungsengpässen, was zu einer erhöhten Nachfrage nach Solarenergie führte.

Wirtschaftsforum: Eine weitere Herausforderung stellt der



SUNTEC deckt sämtliche Bereiche ab, hier ein Großspeicher mit 5.500 kWh

Fachkräftemangel dar. Auch für SUNTEC?

Florian Golinski: Ja. Vor allem im Elektrobereich ist es schwierig, Fachkräfte zu finden. Obwohl wir ein moderner und innovativer Arbeitgeber mit überdurchschnittlichen Sozialleistungen sind! Wir setzen auf Nachwuchskräfte und bilden sie aus. Auch Quereinsteiger sind uns willkommen.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie die weitere Marktentwicklung und wohin soll für SUNTEC der Weg in Zukunft führen?

Florian Golinski: Wir schätzen den Markt in Zukunft für besser planbar ein, da wir davon ausgehen, dass sich der von Politik und

Volkswirtschaft eingeschlagene Kurs in den nächsten Jahren nicht grundlegend verändern wird. Allerdings hoffen wir auf den Abbau bürokratischer Hürden. Was unsere Arbeit angeht, werden wir auch in Zukunft alle drei Segmente weiter voranbringen – wir machen das schließlich aus purer Überzeugung! Und genau diese Begeisterung für Solar wollen wir stärker teilen, indem wir zum Beispiel in ein eigenes Ausbildungszentrum investieren oder mehr Öffentlichkeitsarbeit machen. Unser Ziel ist, Leuten zu helfen unabhängig zu werden. Ebenso wollen wir zeigen, dass es unkompliziert ist, 20 oder 30 E-Autos an einen normalen Stromanschluss in Kombination mit einer PV-Anlage und Speicher anzuschließen. Dies zeigen wir

KONTAKTDATEN

SUNTEC Energiesysteme GmbH
Am Tiergarten 2
97253 Wolkshausen
Deutschland
☎ +49 9337 970900
✉ +49 9337 980778
info@suntec.solar
www.suntec.solar

auch schon an unserem jetzigen Standort. PV-Anlagen in Kombination mit Speichern, in Kombination mit einer angesteuerten Wärmepumpe, einem Heizstab oder mit einem E-Auto: Diese vielen Möglichkeiten der Energieerzeugung und Nutzung wollen wir für alle Kunden zusammenbringen. Nicht zuletzt haben wir 2020 die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Da wir in Wolkshausen sämtliche Kapazitäten ausgeschöpft haben, werden wir 2024 einen Neubau in Eibelstadt beziehen, der ausreichend Platz bietet und vor allem die momentan verfügbare Technik perfekt einsetzt. Dort werden wir erstmalig auch eigene Hypercharger einsetzen, um den mit über 22 E-Autos schon großen Fuhrpark nun noch deutlich erweitern zu können.



2024 bezieht SUNTEC den Neubau in Eibelstadt, der ausreichend Platz bietet und vor allem die momentan verfügbare Technik perfekt einsetzt

Ein Blick hinter die Fassade

Interview mit



Marc Pröchel,
Geschäftsführer
der Pröchel GmbH

Der Wohnungsbau ist in einer tiefen Krise. Seit Monaten überschlagen sich die Negativschlagzeilen. Unternehmen klagen über steigende Kosten und fehlende Aufträge. Ganz anders die Pröchel GmbH aus Schwanstetten bei Nürnberg. Der auf Fenster und Fassaden spezialisierte Familienbetrieb ist für die nächsten 1,5 Jahre nahezu ausgebucht – und hat anders als die meisten anderen kein Problem Auszubildende zu finden.

Wirtschaftsforum: Herr Pröchel, erst Corona, dann der Krieg in der Ukraine, jetzt die Krise in der Bauwirtschaft. Wie geht die Pröchel GmbH mit diesen vielen Herausforderungen um?

Marc Pröchel: Die Pandemie war für uns alle eine ganz neue Situation; Mitarbeiter wurden nach Hause geschickt, anfangs gab es Lieferprobleme, was wir

als Partner der Schüco International KG allerdings schnell in den Griff bekamen. Als der Krieg zu signifikanten Preissteigerungen führte, haben wir nur Aufträge angenommen, die kalkulierbar waren, und das Geschäft bewusst zurückgefahren.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Situation aktuell aus?

Marc Pröchel: In den letzten Wochen und Monaten hatten wir einen außergewöhnlich hohen Auftragszugang. Die Auftragsbücher sind für die nächsten 1,5 Jahre sehr gut gefüllt, momentan füllen wir kaum mehr Angebote aus.

Wirtschaftsforum: Wie kommt es, dass Sie sich gegen den Negativtrend der Branche entwickeln?

Marc Pröchel: Wir haben in den vergangenen Jahren viele Partnerschaften mit Architekten und Bauherren aufgebaut. 2024 schätze ich deshalb noch positiver ein. Um langfristig Planungssicherheit zu haben, arbeiten wir schon jetzt, zu einem frühen Zeitpunkt und in einer komfortablen Situation daran, Märkte im europäischen Ausland zu erschließen. Interessant sind die Schweiz, Luxemburg und England.



Dach- und Fassadenbegrünungen spielen bei neuen Projekten eine immer größere Rolle



Für Feser-Graf, Deutschlands größten VW-Händler, baut Pröchel sämtliche Autohäuser

Wirtschaftsforum: Wie ist die Pröchel GmbH zahlenmäßig aufgestellt?

Marc Pröchel: Wir beschäftigen 100 Mitarbeiter, werden in diesem Jahr rund 13,5 Millionen EUR umsetzen und planen für nächstes Jahr eine Steigerung auf 16 Millionen EUR. Damit sind wir in Bayern einer der größten Schüco-Verarbeiter.

Wirtschaftsforum: Fenster und Fassaden prägen seit jeher das Portfolio. Gibt es besondere Schwerpunkte?

Marc Pröchel: Unser Fokus liegt auf dem anspruchsvollen Glas- und Metallfassadenhochbau. Besonders reizvoll wird es für uns, wenn ein Projekt nicht dem Standard entspricht, sondern so komplex ist, dass nicht jeder es realisieren kann oder möchte.

Wirtschaftsforum: Können Sie Referenzen nennen?

Marc Pröchel: Ein herausragendes Projekt sind die Tucher Offices auf dem Marienburg Campus. Seit 30 Jahren arbeiten wir für die



Fünf Köpfe, ein Team – die Geschäftsleitung von Pröchel

Feser-Graf Gruppe und realisieren für einen der größten VW-Händler Deutschlands sämtliche Autohäuser. Scanlab in Puchheim, ein zukunftsorientiertes Unternehmen aus dem Bereich der Lasertechnik, ist ein weiterer Partner, mit dem wir immer wieder kooperieren. Diese langfristigen Partnerschaften sind ein großes Asset.

Wirtschaftsforum: Gibt es bei diesen Partnerschaften spezielle Themen, die immer wieder aufkommen?

Marc Pröchel: Nachhaltigkeit ist das Thema, das alle beschäftigt. Gefragt sind zum Beispiel PV-Module in Fassaden, die zum Teil begrünt sind. Ein zweites großes Thema sind Sanierungen bestehender Gebäude. Um die Klimaziele zu erreichen, müssten wir 3% der Gebäude sanieren; tatsächlich sanieren wir nur 1%. Da Fenster bei Sanierungen als

Erstes ausgetauscht werden, wird dieser Bereich für uns eine zentrale Rolle spielen. Auch intern nehmen wir Nachhaltigkeit ernst und das schon sehr lange. 2022 haben wir begonnen, uns intensiver mit Strategien zu beschäftigen; seit diesem Jahr ist das Thema in der Geschäftsstrategie verankert. 2024 werden wir einen Nachhaltigkeitsreport veröffentlichen. Wir haben ein Kernteam Nachhaltigkeit gegründet und mit Schüco einen starken Partner, der die Dekarbonisierung stark vorantreibt. Daneben beschäftigen wir uns zunehmend mit digitalen Prozessen, haben auf ein neues ERP-System umgestellt, 2019 bereits ein Dokumentenmanagementsystem eingeführt und denken daran, für bestimmte Prozesse KI einzusetzen.

Wirtschaftsforum: Volle Auftragsbücher mitten in der Krise. Gibt es einen Schlüssel zum Erfolg?



KONTAKTDATEN

Pröchel GmbH
In der Alting 15
90596 Schwanstetten
Deutschland
☎ +49 9170 97200
✉ +49 9170 972040
info@proechel.de
www.proechel.de



Marc Pröchel: Wir sind ein verlässlicher Partner, der Kunden kompetent und transparent berät, haben ein familiäres Umfeld mit flachen Hierarchien und sind damit schlagkräftig und schnell in der Umsetzung. Unser größtes Asset bleiben jedoch unsere Mitarbeiter; damit diese sich wohlfühlen, bieten wir diverse Benefits wie Massagen und nicht zuletzt die 4-Tage-Woche, die wir vor 1,5 Jahren eingeführt haben, an. Mitarbeiter und wir sind begeistert von diesem Modell – und die Produktivität stimmt auch. Wir werden auch künftig nicht von unserem Kurs abweichen, wollen auf dieser Basis weiterwachsen und Arbeitsplätze sichern.



Referenzobjekt Ireks Backakademie



Ein Blick hinter eine gebäudeintegrierte Fassade (BIPV)

Zukunft gestalten mit vertikalen Lösungen

IT-Systeme und Infrastrukturen werden immer komplexer. Die Anforderungen an Agilität und Flexibilität steigen. Unter dem Dach der Posiflex Gruppe haben sich vor diesem Hintergrund vor einigen Jahren drei Unternehmen zusammengeschlossen: Posiflex, KIOSK Embedded Systems und Portwell, die jetzt ihren Kunden gemeinsam vertikale Lösungen mit höchstmöglichem Mehrwert anbieten können.

Interview mit



*Hans Peter Nüdling,
Geschäftsführer
der KIOSK Embedded Systems
GmbH*



Portwell ANSB-8A64-Series



Portwell PECA-6232T
Fanless DIN-Rail Gateway

Wirtschaftsforum: Herr Nüdling, was ist das Kerngeschäft des Unternehmens, der Gruppe?

Hans Peter Nüdling: Wir bieten Hardware, Software und Services und begleiten unsere Kunden durch komplette Projekte, mit einer hohen Fertigungstiefe, responsiv und schnell.

Wirtschaftsforum: Was sind aktuell wichtige Anwendungsbereiche für Ihre Lösungen?

Hans Peter Nüdling: In unserer Gruppe vereinen wir drei Unternehmen und damit auch Marken. Dies sind KIOSK Embedded Systems mit Self-Check-in Automaten, Posiflex mit Kassensystemen

und Portwell für die Industrie. Wir nutzen dieses Konglomerat und die daraus entstehenden Synergien, um die Märkte vertikal bestmöglich zu bedienen. Wir sind mit Kassensystemen die Nummer 4 weltweit. In der Medizintechnik sind wir mit kundenspezifischen elektronischen Bords und Systemen stark aufgestellt, zum Beispiel mit Patienten- oder Infotainment-Systemen. Es gibt im medizinischen Bereich, in Krankenhäusern zum Beispiel, immer mehr Self-Check-in-Kioske. Hier bieten wir grafikstarke 19-Zoll-Server-Produkte. Auch in der Hotellerie ist automatischer Self-Check-In ein immer wichtigeres Thema. Im Bereich Cyber Security bieten wir Hardware für Firewall-

Systeme, zum Beispiel für die Absicherung einer CNC Maschine. Seit dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine ist das Thema Cyber Security stärker in den Fokus gerückt, da es viele Hacker-Angriffe gab und gibt. Die Automatisierung ist ebenfalls ein wichtiges Thema, vor allem in der Fertigung, zum Beispiel im Automotive-Bereich für die Verarbeitung von Sensordaten oder die Optimierung des Outcomes der Applikationen.

Wirtschaftsforum: Welche Vorteile haben Ihre Kunden, aber auch Ihre einzelnen Unternehmen, von Ihrer Gruppenorganisation?

Hans Peter Nüdling: Wir können die Gruppe besser für die Zukunft skalieren und durch Synergieeffekte den bestmöglichen Mehrwert für unsere Kunden darstellen. Wir definieren Zielmärkte, in denen wir vertikal unser ganzes Portfolio ausschöpfen, gleichzeitig aber regional agieren können.

Wirtschaftsforum: Welche Themen zeichnen sich zurzeit am Markt, bei Ihren Kunden, ab?

Hans Peter Nüdling: Der Bedarf an Agilität und Flexibilität der Produkte steigt. Die Infrastrukturen werden immer komplexer,



Portwell MEDS-5021
based on Intel® 8th Gen
processors



KIOSK Embedded Systems ist stark in Self-Service Terminals



deshalb bieten wir Configured-to-order-Systeme an. Dies sind Basissysteme, die nach Bedarf konfiguriert werden können, zum Beispiel mit WLAN oder 5G-Modulen. Die Unternehmen wollen immer mehr eigene Lösungen, keinen Standard. Sogar im Produktdesign will man das CI reflektieren. Wir designen entsprechend kundenspezifisch. Seit Corona hat sich das User-Verhalten geändert. Früher sind zum Beispiel Kinobesucher frühzeitig in die Stadt gefahren, haben vor Ort einen Film ausgesucht und Popcorn gekauft. Heute bucht man zu Hause. Das hat einen starken Einfluss auf das Geschäftsverhalten im Kino.

Wirtschaftsforum: Spielt bei neuen Entwicklungen, beziehungsweise den neuen Anforderungen der Kunden, auch das Thema Nachhaltigkeit eine Rolle?

Hans Peter Nüdling: Es gibt immer mehr regulatorische Anforderungen und Spezifikationen, zum Beispiel zur Verträglichkeit der Materialien. Elektronikkomponenten werden auf Nachhaltigkeit zertifiziert und es wird erwartet, dass Komponenten und Systeme nach dem Verbrauch weiterverwendet oder entwertet werden. Zudem wird die lokale Fertigung ein immer wichtigeres Thema, um Kosten, Sicherheit und Laufzeiten



KONTAKTDATEN

KIOSK Embedded Systems GmbH
Am Technologiepark 8-10
82229 Seefeld
Deutschland
☎ +49 8152 3962500
sales@kiosk.eu
www.kiosk.eu

zu verbessern. Wir selbst fertigen einen Großteil unsere Produkte in Deutschland, den Niederlanden und in Italien. Innerhalb der DACH-Region nutzen wir die Bahn anstelle von Flugzeugen.

Wirtschaftsforum: Was sind aktuell Ihre wichtigsten Märkte?

Hans Peter Nüdling: Nordamerika ist ein Fokusmarkt. In Europa haben die DACH-Region und die nordischen Länder das größte Potenzial. In Deutschland ist die fertige Industrie und insgesamt der Mittelstand eine wichtige Zielgruppe für uns. Potenzial sehen wir auch in Frankreich.

Wirtschaftsforum: Was haben Sie sich für den Rest des Jahres 2023 noch vorgenommen?

Hans Peter Nüdling: Wir möchten unser agiles Geschäftsmodell für Hardware-Spezifikationen sowie

die Orchestrierung der vertikalen Eco-Systeme forcieren sowie unser Software- und Serviceangebot weiter ausbauen.

Wirtschaftsforum: Gibt es ein langfristiges Ziel oder eine Vision?

Hans Peter Nüdling: Wir haben eine provertikale Vision. Wir möchten die Nummer 1 als Lösungsanbieter in der Hotellerie, Cyber-Security Hardware und kundenspezifische medizintechnische Produkte werden. Wir sind ein Hardware-Partner, der schnell, mit einem hohen Qualitätsanspruch und kundenspezifischen Lösungen durch ein tiefes Applikationsverständnis überzeugt.



Das Unternehmen bietet Hardware, Software und Services aus einer Hand

Schon heute in Märkte investieren, die es erst übermorgen geben wird



Als globaler Entwickler und Anbieter von Metallzerspanungsprodukten setzt Dormer Pramet auf das Leitmotiv 'Simply Reliable', um seine Kunden in über 100 Märkten flexibel, bedarfsgerecht und individuell zu unterstützen. In den nächsten Jahren will das Unternehmen unter anderem in Deutschland weiterhin ambitioniert wachsen und hat dazu seine Produktionskapazitäten bisweilen verdoppelt. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach Kevin Huppertz, Leiter Vertrieb und Technik Deutschland, über die aktuellen Ziele und die prägende skandinavische Unternehmenskultur.

Wirtschaftsforum: Herr Huppertz, als Teil der Sandvik-Gruppe hat sich Dormer Pramet eine Reputation als Experte für hochpräzise Zerspanungswerkzeuge aufgebaut – wie sieht Ihr Engagement im Detail aus?

Kevin Huppertz: Der Großteil unserer Erzeugnisse findet in der Metallbearbeitung Verwendung, etwa in den Maschinenbau-, Automotive- und Aerospace-Segmente. Damit liegt unser Fokus klar auf dem industriellen Bereich,

wo wir all unsere Produkte selbstständig entwickeln, produzieren und vertreiben. Hier können wir insbesondere bei Wendepplatten- und Schaftwerkzeugen als Anbieter eines kompletten Vollsortiments im Markt auftreten, wobei wir im Rahmen eines eng vernetzten globalen Netzwerks in über 160 verschiedenen Ländern tätig sind.

Wirtschaftsforum: Sein unternehmerisches Leitmotiv fasst Dormer Pramet gerne mit den Worten

'Simply Reliable' zusammen – ist Verlässlichkeit angesichts der Verwerfungen von Pandemie und Energiekrise in den letzten Jahren noch wichtiger geworden?

Kevin Huppertz: Natürlich ist Zuverlässigkeit gerade in unserem Wirtschaftsbereich von enormer Bedeutung – aber diese Verlässlichkeit muss dem Kunden gegenüber auch möglichst einfach dargestellt werden; das 'simply' steht in unserem Unternehmensmotto also nicht ohne Grund.

Interview mit



Kevin Huppertz,
Leiter Vertrieb und Technik
Deutschland
der Dormer Pramet ZN der STD
GmbH

Obwohl wir mit der Sandvik-Gruppe als großer Konzern mit globaler Schlagkraft auftreten, legen wir sehr großen Wert auf schlanke Strukturen, damit wir unsere Kunden zielgerichtet, bedarfsorientiert und mit kurzen Entscheidungswegen betreuen können. Um diese Flexibilität und Zuverlässigkeit auch perspektivisch zu garantieren, haben wir in den letzten Jahren umfangreiche



Mit neuen Werkshallen hat Dormer Pramet seine Kapazitäten in den letzten Jahren deutlich ausgebaut

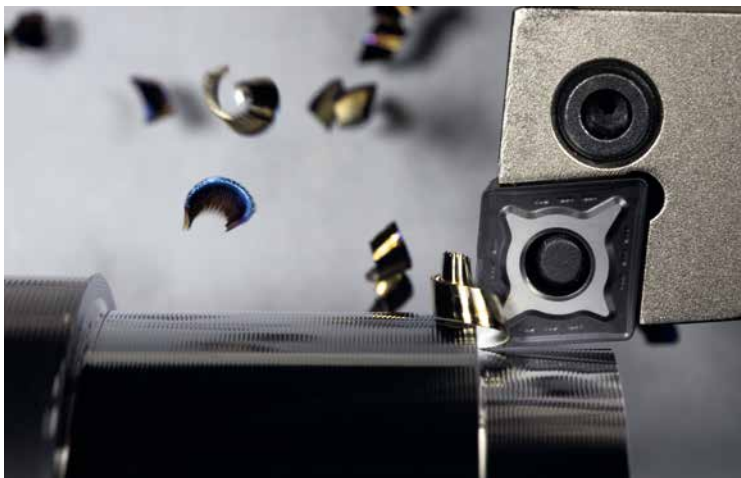
Investitionen getätigt und dabei etwa in unserem Werk in Tschechien eine Verdoppelung unserer Produktionskapazitäten erzielt. Auch auf der internen Organisationsebene haben wir uns in letzter Zeit zu einigen Umstrukturierungen entschlossen, um in Zukunft noch flexibler im Markt auftreten zu können.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele verfolgt Dormer Pramet mit dieser durchschlagenden Erweiterung seiner Fertigungs- und Logistikmöglichkeiten?

Kevin Huppertz: Wir möchten unseren Kunden nachhaltig zeigen,

dass wir bereit sind, schon heute in Märkte zu investieren, die es vielleicht erst übermorgen geben wird. Dabei erstreckt sich unser Engagement strukturell nicht allein auf Europa, obwohl wir auch auf unserem Heimatkontinent große Marktchancen sehen und weiterhin ein ambitioniertes Wachstum anstreben, sondern gleichermaßen auf Nordamerika und Asien, wo wir unser Tätigkeitsspektrum in den nächsten Jahren deutlich ausweiten möchten.

Wirtschaftsforum: Starkes Wachstum geht oftmals auch mit einer deutlichen Zunahme an Komplexität einher – wie wollen



Getreu dem Motto „Simply Reliable“ setzt das Unternehmen auf eine von Vertrauen und Verlässlichkeit geprägte Zusammenarbeit mit seinen Kunden

DORMER PRAMET

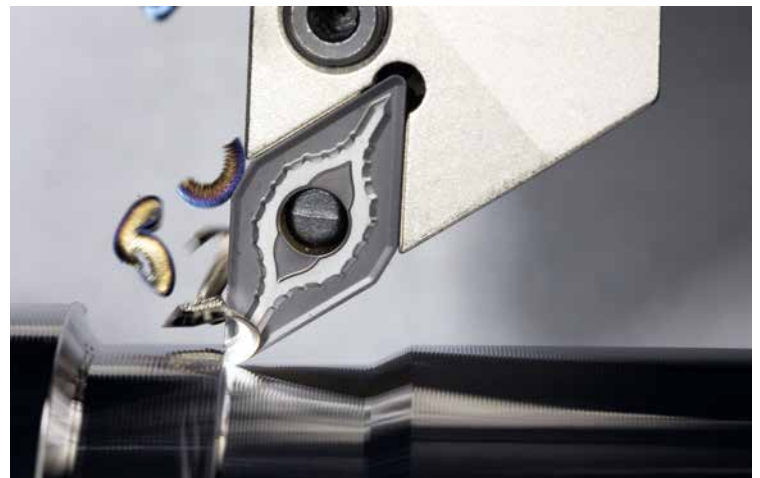
Sie vor diesem Hintergrund ‘simply reliable’ bleiben?

Kevin Huppertz: Wir haben unsere personellen Ressourcen vor allem im deutschen Markt in der Tat beträchtlich aufgestockt. Dabei ist unser Team allerdings nur so groß wie nötig, um all unsere Kunden mit all ihren individuellen Anforderungen bestmöglich zu betreuen. Bei der personellen Vergrößerung unseres Unternehmens haben wir zudem großen Wert auf smarte Linien gelegt, deren Kommunikationsstruktur nicht primär an Hierarchieebenen ausgerichtet ist. Unsere Präsenz in 160 verschiedenen Ländern ermöglicht dabei auch einen engen transkulturellen Austausch, durch den immer neue Perspektiven und Denkanstöße angeregt werden – so können wir in all unseren Märkten stets eng die aktuellen Kundenanforderungen im Blick behalten, um uns bedarfsweise schnell auf wichtige Veränderungen einzustellen. Unterfüttert wird diese agile und verlässliche

KONTAKTDATEN

Dormer Pramet ZN der STD GmbH
Am Weichselgarten 34
91058 Erlangen
Deutschland
☎ +49 9131 9330870
www.dormerpramet.com

Haltung von den traditionellen Werten eines familiengeprägten nordischen Unternehmens, das schon immer großen Wert auf Diversität und Integration gelegt hat. Hierin liegt wahrscheinlich auch die wichtigste Grundlage, um auch in unseren globalen Strukturen weiterhin innovativ zu bleiben und konsequent zweimal jährlich entsprechende Produktweiterentwicklungen zu präsentieren, etwa jüngst unsere neuen Wendeschneidplatten für den Drehbereich, mit denen wir derzeit leistungsführend sind. Doch gerade in unserem Segment ist keine Errungenschaft von Dauer – weshalb wir schon im September weitere Neuheiten präsentieren werden!



Dormer Pramet sieht großes Wachstumspotential in Europa, Nordamerika und Asien



Interview mit
Ertan Özdil,
Gründer und
Geschäftsführer
der weclapp GmbH

weclapp

KONTAKTDATEN

weclapp GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28
97318 Kitzingen
Deutschland
☎ +49 9321 90641800
info@weclapp.com
www.weclapp.com

Mit strategischem Partner: weclapp auf dem Weg zum nächsten Level

Dass die weclapp GmbH in der DACH-Region Branchenführer im Bereich cloudbasierte ERP-Lösungen ist, ist kein Zufall. Das mehrfach für seine cloudbasierten ERP-Lösungen ausgezeichnete Softwareunternehmen aus Kitzingen bietet seinen Kunden mit seiner hoch skalierbaren Plattform eine Vielzahl an Möglichkeiten, ihre Prozesse zu automatisieren, digitalisieren und optimieren. Mit der niederländischen Exact-Gruppe als strategischem Partner macht sich das Unternehmen nun daran, sein volles Potenzial zu entfalten und sich einen riesigen Markt zu erschließen.

In den 15 Jahren seit ihrer Gründung hat sich die weclapp GmbH im Bereich der cloudbasierten CRM- und ERP-Softwarelösungen zum führenden Softwareunternehmen in der DACH-Region entwickelt. „Wir kommen aus einer klassischen Start-up-Phase, in der wir ein digitales Produkt geschaffen und es auch digital vermarktet haben“, blickt Gründer und Geschäftsführer Ertan Özdil auf das erste Jahrzehnt zurück.

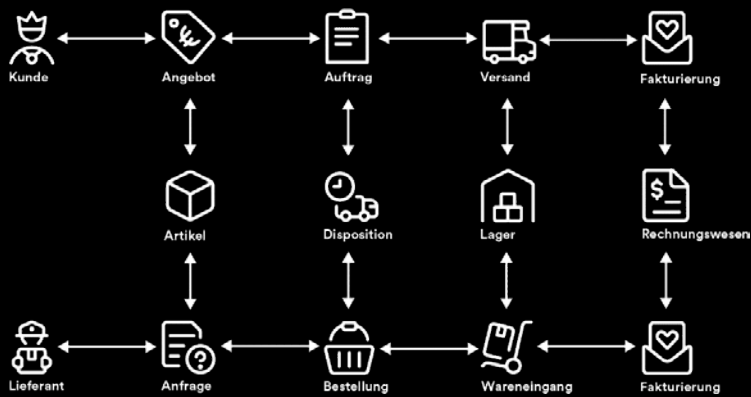
„Damals lag die Herausforderung darin, das perfekte Produkt für den Mittelstandskunden zu schaffen. Heute ist die Herausforderung, das Unternehmen aus der Start-up-Phase in die Scale-up-Phase, also auf Wachstumskurs, zu bringen.“ Einen entscheidenden Schritt auf diesem Weg hat die weclapp bereits gemacht: Seit Oktober 2022 ist sie Teil der niederländischen Exact-Gruppe, einem der größten Softwarekon-

zerne in Europa. Damit hat sie einen Investor als strategischen Partner an ihrer Seite, mit dem ihr großes Potenzial sich zukünftig voll entfalten kann. „Der Markt, den wir ansprechen, ist mit mindestens drei Millionen potenziellen Kunden sehr groß“, erläutert Ertan Özdil.

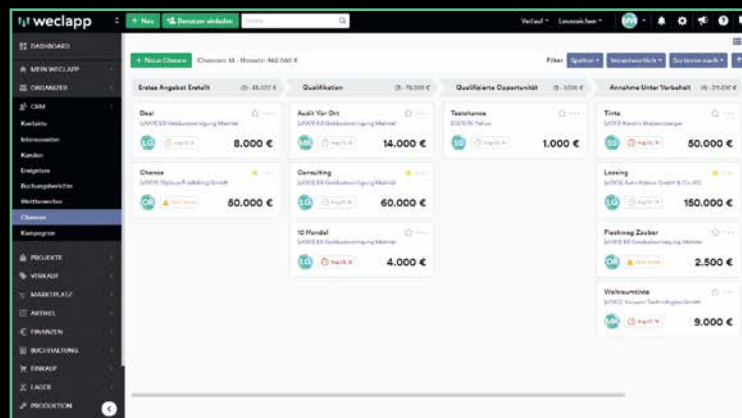
Warum ein Partner?

Mit 15 Jahren am Markt, 190 Mitarbeitern und einem Jahres-

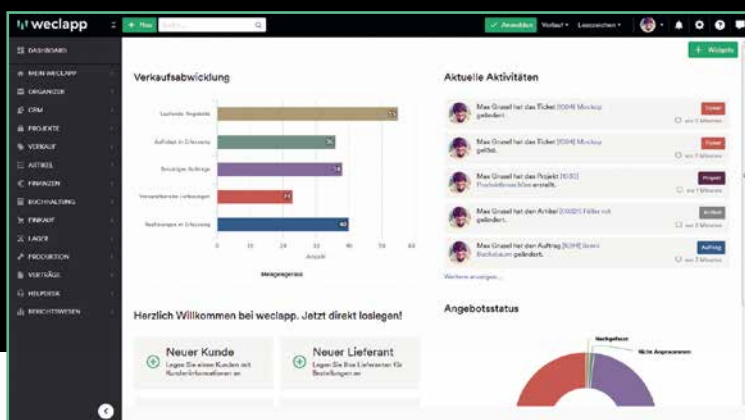
umsatz von mehr als 20 Millionen EUR ist weclapp kein klassisches Start-up mehr. „Es ist bereichernd, dass wir außer von unserer eigenen vor allem auch von der Erfahrung unseres starken Partners profitieren können“, verdeutlicht der Geschäftsführer. „Genau diese Phase können wir mit unserem strategischen Partner abkürzen, weil Exact bei der Skalierung von Geschäftsmodellen wie unserem sehr viel Erfahrung mitbringt. Wir



Prozesse im Unternehmen automatisieren und digitalisieren und dabei den Überblick behalten: Mit seinen ERP-Lösungen treibt weclapp die Digitalisierung entscheidend voran



Jedes Unternehmen hat andere Anforderungen: weclapp-Kunden können aus einer Vielzahl von Möglichkeiten die jeweils für sie passende Lösung auswählen



Alles im Griff, aber bitte einfach, intuitiv und übersichtlich: Cloudbasierte ERP-Lösungen des deutschen Branchenführers weclapp sind für den Anwender ein Rundum-sorglos-Paket

wollen von den tausenden von Unternehmen mit zehntausenden von Anwendern, die heute weclapp-Produkte in der DACH-Region nutzen, auf das nächste Level kommen.“

Treiber der Digitalisierung

Seit die weclapp Ende 2012 mit der Vermarktung ihres Produktes begonnen hat, erlebt das Unternehmen einen rasanten Aufschwung. „In der Coronapandemie mussten viele Unternehmen feststellen, was passiert, wenn die eigenen Prozesse noch nicht umfassend digitalisiert sind“, sagt Ertan Özdil. „Es wird schwierig, wenn die benötigten Daten im Office liegen, während die Mitarbeiter von zu Hause aus arbeiten und versuchen müssen, irgendwie darauf zuzugreifen.“

Die naheliegende Lösung dieses Problems sind cloudbasierte ERP-Lösungen. Als führendes Unternehmen in der Kategorie cloudbasierte ERP-Plattform kann weclapp deshalb eine hohe Nachfrage verzeichnen. „Wir sind Treiber der Digitalisierung – wir sorgen dafür, dass Unternehmen, die weclapp heute einsetzen, ihre Prozesse in hohem Maß automatisieren und digitalisieren“, bringt es der Geschäftsführer auf den Punkt. Dem Wettbewerb gegenüber verfüge weclapp dabei über einen großen Vorteil, erklärt er: „Die tausende von Anwendern, die heute auf unserer standardisierten ERP-Plattform arbeiten, helfen uns immer wieder, tiefe Insights in die Unternehmensprozesse zu bekommen. Sie können sich darauf verlassen und erwarten es auch,



„Der Markt, den wir ansprechen, ist mit mindestens drei Millionen potenziellen Kunden sehr groß.“

Ertan Özdil,
Gründer und Geschäftsführer

dass weclapp kontinuierlich an der Verbesserung dieser Prozesse arbeitet, ohne dass sie daran mitwirken müssen – denn Unternehmen wollen sich auf ihr Geschäft fokussieren und nicht auf Technologien. Wir hören dem Kunden zu, analysieren Nutzungsdaten und sorgen mit diesem Wissen für kontinuierliche Prozessoptimierung – das ist ein entscheidender Garant für den Erfolg.“

Einsetzen und einfach arbeiten

Darüber hinaus bietet weclapp den Anwendern etliche weitere Vorteile: „Unser System setzt auf dem Standard-ERP-Modell auf. Durch die Standardisierung können wir günstige Konditionen, hohe Skalierbarkeit der gesamten Plattform und permanente Aktualisierung anbieten – anders als andere ERP-Systeme, die ein- oder zweimal pro Jahr aktualisiert werden, wobei häufig auch noch

viel schiefliegt. Als Plattform ist weclapp darüber hinaus auf Erweiterbarkeit ausgelegt, sodass Kunden über die offene Plattform-Architektur nach ihren eigenen Bedürfnissen auch andere Systeme einbinden können“, so Ertan Özdil. Unter anderem deshalb hat weclapp heute eine große Community mit hunderten Entwicklern, die ihre Lösungen rund um das weclapp-Ecosystem gebaut haben, was dem Kunden ermöglicht, aus einer Vielfalt von Möglichkeiten das für ihn Passende auszuwählen. „So etwas leisten weltweit nur sehr wenige ERP-Anbieter“, ist sich Ertan Özdil sicher. „Das Unkomplizierte, die drucklose, moderne Art, unser Produkt einzusetzen und vorhandene Probleme lösen zu können – das ist es, was Unternehmen an uns lieben, gerade auch der so 'konservative' deutsche Mittelstand!“

IT, die Zukunft schafft

Die Technologie macht Quantensprünge und es ist für Unternehmen eine Herausforderung, hier mitzuhalten. Bei der next system Vertriebsges.m.b.H. aus Wien ist der Firmenname Programm. Das Unternehmen, ein führender österreichischer Anbieter von industriellen Hard- und Softwarelösungen, beschäftigt sich konsequent mit zukunftsorientierten, technologisch innovativen Lösungen, die den Anwendern einen echten Mehrwert bieten.



Touchdisplays sind ein großes Produktsegment bei next system

Wirtschaftsforum: Herr von Unold, Ihr Produktprogramm ist groß. Was sind die aktuell wichtigsten Produktkategorien?

Patrick von Unold: Unsere Produktsegmente sind Haptik, Display- und Touch-Produkte, Embedded Computer, Motoren und Antriebe und medizinische Lösungen. Unsere Historie hatte einen starken Schwerpunkt im Bereich Motoren. Inzwischen sind aber alle unsere Bereiche gleich wichtig für unser Geschäft.

Wirtschaftsforum: Bieten Sie überwiegend standardisierte oder individuelle Lösungen an?

Patrick von Unold: Das kommt auf den Bereich an. Im Bereich

Display geht es um Standardlösungen. Wir verfügen über eine extrem große Auswahl und beraten unsere Kunden individuell, welche Produkte für ihre Bedürfnisse am besten geeignet sind. Typische Produkte sind hier zum Beispiel industrielle LCDs. Inzwischen gibt es auch eine Auswahl



Ein next system-Motor mit Getriebe

an weiteren Display-Technologien mit zum Beispiel niedrigerem Stromverbrauch. Vor dem Hintergrund der steigenden Strompreise ist dies bei den Kunden ein wichtiges Thema. Neu sind auch OLEDs, die für industrielle Applikationen geeignet sind. Im Bereich Touch dagegen geht es meistens um individuelle Lösungen. Mit unserem 'haptic feed-back' haben wir ein echtes USP am Markt. Das Glas selbst sorgt für Vibration oder das Click-Gefühl. Es gibt keinen extra Button mehr dafür. Dies ist im industriellen Umfeld bislang noch nicht stark verbreitet, setzt sich aber sukzessive durch. Man spart so mechanische Knöpfe, was mehr Bediensicherheit gibt und die Reinigung erleichtert. Dies ist zum Beispiel im medizinischen Umfeld ein großes Thema. Es werden demnächst Funktionen

Interview mit



Patrick von Unold,
CTO
der next system
Vertriebsges.m.b.H.

wie die Steuerung über Gesten oder Annäherung kommen. Das heißt, die Sensoren werden immer empfindlicher. Auch ein Force-Sensing ohne Haptik-Funktion ist eine Option.

Wirtschaftsforum: Was sind aktuelle Themen in der Elektronik?

Patrick von Unold: Hier geht es um standardisierte Embedded Elektronik mit individueller Software sowie um kundenspezifische Lösungen. Das Thema Edge Computer ist aktuell, also die Verlagerung der Intelligenz an lokale Maschinen vor Ort. Die zentrale Maschinensteuerung weicht spezifischen kleineren Elektroniksteuerungen. Das Thema Cloud-Computing ist hier ebenfalls interessant, zum Beispiel für Fernwartungen oder Updates. Nicht zuletzt ist künstliche Intelligenz ein großes Thema, unter anderem für die Bilderkennung oder lernende Systeme. Wir bieten unseren Kunden hier grundsätzlich Hard- und Softwarelösungen aus einer Hand an.

Wirtschaftsforum: Wohin gehen die Trends im Bereich der Motoren?

Patrick von Unold: Die Motoren sind fast immer kundenspezifisch. Wir entwickeln die Systeme gemeinsam mit unseren Partnern. Es geht zum Beispiel um Motoren für Feuerwehrfahrzeuge, bis hin zu Motoren für die automatische Türenöffnung und -schließung. Wir bieten unseren Kunden eine breite Spanne an Stückzahlen und Leistungsklassen an.

Wirtschaftsforum: Was sind zurzeit die Innovationsthemen bei next system?

Patrick von Unold: Das Thema Haptik ist wichtig. Hier haben wir einen technologischen Vorteil, der durch zahlreiche Patente abgesichert ist. In diesem Bereich werden wir uns in den kommenden Jahren noch stärker aufstellen. Wir sind dazu weltweit auf der Suche nach Partnern. Darüber hinaus prüfen wir Technologien wie Gesten- und Sprachsteuerung. Wir haben einige neue Displayprodukte in der Pipeline, unter anderem Mikro-LEDs, und beschäfti-



next system ermöglicht jungen Leuten viele Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

gen uns mit HMI-Produkten und Sensorik. Ein Thema ist dabei die automatische An- und Abschaltung von Displays. Die Software wird immer wichtiger. Hier geht der Trend ganz klar in Richtung komplette HMIs für Industrie – und hochwertige Consumeranwendungen.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie die USPs von next system, im Vergleich zu anderen Anbietern?

Patrick von Unold: Wir haben viele langjährige und damit erfahrene Mitarbeiter und können daher unsere Kunden sehr gut beraten. Neben unserem Know-how bieten

wir über unser Partnernetzwerk einen echten Mehrwert. Wir können damit auch in Krisenfällen schnell und flexibel Support bieten. Zudem können wir unterschiedlichste Technologien zur Verfügung stellen und sind damit immer in der Lage, die bestmögliche Lösung für den Kunden zu entwickeln, technisch und kaufmännisch. Aufgrund unserer Unternehmensgröße und unseres Mindsets sind wir hochflexibel.

Wirtschaftsforum: Was steht auf Ihrer Agenda 2023?

Patrick von Unold: Unsere Auftragsbücher sind nach wie vor voll



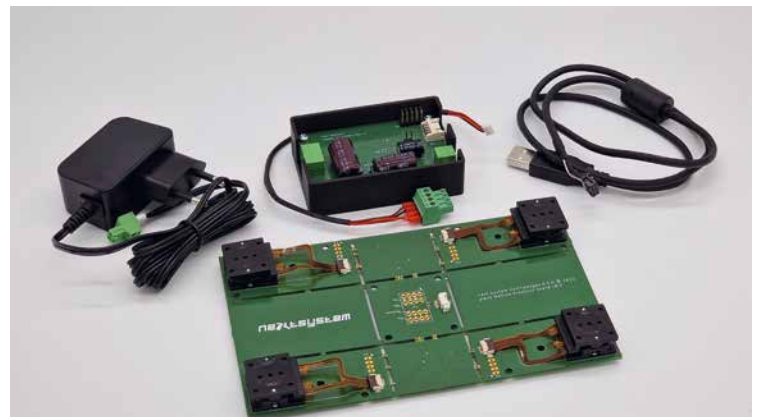
KONTAKTDATEN

next system Vertriebsges.m.b.H
Strohrogasse 4
1210 Wien
Österreich
☎ +43 1 331660
✉ +43 1 33166100
info@nextsystem.at
www.nextsystem.at

und wir erwarten ein gutes Jahr. Wir werden uns im Systembereich stärker aufstellen und das auch deutlich kommunizieren. Haptik ist eine wichtige Komponente für Systeme und wir werden komplette HMIs anbieten. Dazu haben wir zwei neue potenzielle Partner in Taiwan. Zudem haben wir ein Haptik-Starterkit entwickelt. Nicht zuletzt werden wir unseren Vertrieb stärken und in Sales und Technik investieren. Langfristig möchten wir unsere Position als führender Systemanbieter ausbauen.

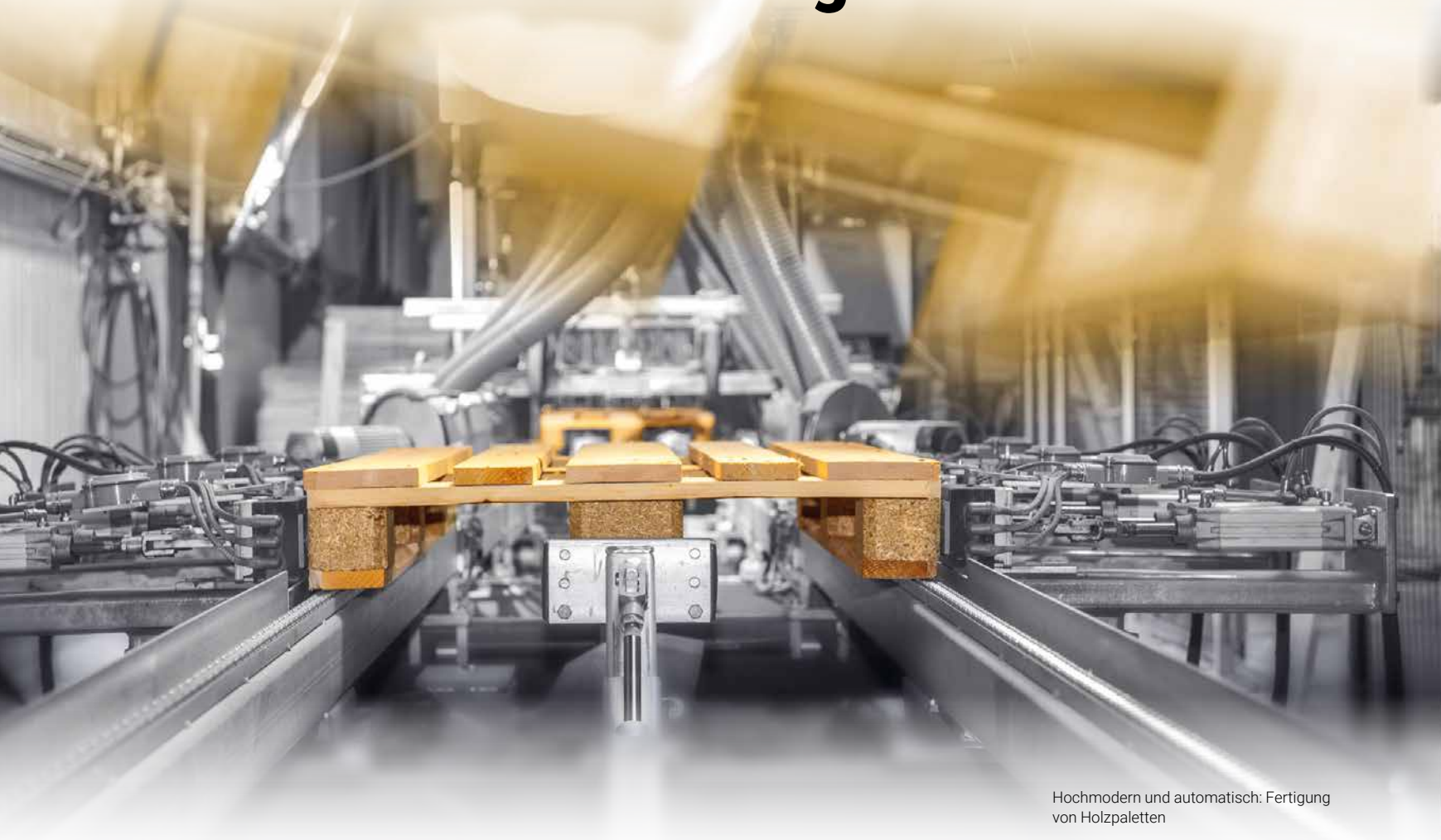


next system bietet durch langjährige Erfahrung für jeden passende Embedded-Lösungen



Die Evaluation Kits von next system sind in unterschiedlichen industriellen Bereichen einsetzbar

„Wenn Sie beim Winter kaufen, sind Sie immer versorgt!“



Hochmodern und automatisch: Fertigung von Holzpaletten

Sie sind praktisch, umweltfreundlich und vielseitig verwendbar: Holzpaletten sind überall dort im Einsatz, wo Güter transportiert werden. Sie eignen sich außerdem als Möbel oder zu anderen Gestaltungszwecken. Die Vielfalt dieses universellen Produkts deckt die Paletten Winter GmbH ab. Das familiengeführte Unternehmen aus dem österreichischen Hof am Leithaberge bietet eine Vielzahl an Produkten und Dienstleistungen rund um das Multitalent Holzpalette an.

„Wenn Sie beim Winter kaufen, sind Sie immer versorgt“, verspricht Franz Winter, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Paletten Winter GmbH. Und den Beweis liefert der Selfmademan gleich dazu: „Während der Coronazeit konnten unsere Lieferanten aus Osteuropa nicht mehr liefern. Wir haben die

vergangenen drei Jahre dafür genutzt, unsere Produktion in Österreich sicherzustellen.“ Ein Gespür für das, was nötig und möglich ist, zeichnete Franz Winter schon bei der Firmengründung aus. Und so wuchs in knapp 25 Jahren mit der Wintergroup ein Firmenverbund heran, unter dessen Dach neben Paletten Winter Hackgut Winter,

Paletten Logistik Winter und Möbel Winter zu finden sind.

Paletten bauen und reparieren

Die neu produzierten Paletten – sowohl Euro- als auch Einwegpaletten – sind zu 100% PEFC-zertifiziert. Außerdem fertigt Winter Einwegpaletten in Sondermaßen nach Vorgaben der Kun-

den. Neben der Fertigung eigener Paletten konzentriert sich Winter Paletten auch auf die nachhaltige Reparatur beschädigter Paletten. Franz Winter: „Dafür haben wir modernste Reparaturlinien im Einsatz. Zwischen 15.000 bis 20.000 Paletten werden hier jeden Tag repariert. Insgesamt schlagen wir rund sechs Millionen Palet-

ten jährlich um.“ Die nach EPAL und UIC zertifizierten Paletten können in zwei Trockenkammern nach IPPC behandelt werden und werden damit gegen Befall durch Schädlinge geschützt. Abgerundet werden die Leistungen von Paletten Winter durch den Containerservice, der Kunden die Entsorgung von unbrauchbaren Paletten und anderen Holzabfällen abnimmt und für deren Wiederverwertung sorgt.

Vielfältige Nutzung

Ein weiteres Geschäftsfeld bedient Hackgut Winter. „Wir haben eigene Wälder und arbeiten auch für Forstbetriebe“, erklärt Franz Winter. Das gewonnene Hackgut wird – je nach Qualität – als Wald- oder Humushackgut sowie als Schreddermaterial angeboten oder zu Möbelplatten verarbeitet. Und auch der Verkauf von Brennholz gehört zu den Aufgaben von Hackgut Winter. Als größtes österreichisches Palettendepot und Servicecenter des Palettenpooling-Marktführers CHEP hat sich Paletten Logistik Winter GmbH etabliert. In der Zusammenarbeit mit CHEP konzentriert sich Winter auf die Rückholung, die Reparatur und die Auslieferung von blauen Mietpaletten. Last but not least kümmert sich Winter Möbel um Fertigung, Vermietung und Verkauf von überarbeiteten, gebrauchten Paletten. Handwerklich Begabte können sie als DIY-Möbel auch selbst zusammenbauen.

Hohe Eigenkapitalquote

Weil ihm in seinem Zweitberuf als Fahrer am Inzersdorfer Gemüsemarkt auffiel, dass immer wieder

Paletten fehlten, gründete der gelernte Betriebsschlosser Franz Winter 1999 kurzerhand seinen eigenen Betrieb und reparierte Paletten. Die Nachfrage wuchs stetig, die Kunden waren zufrieden und das Unternehmen expandierte. „In jedem zweiten Jahr habe ich wieder investiert“, berichtet der Firmengründer. „Heute haben wir eine verbaute Fläche von 20 ha und 14 Hallen mit einer Gesamtgröße von 55.000 m². Unser eigener Fuhrpark umfasst 36 Lkw und für unsere Recyclingaktivitäten steht uns ein Platz von 4 ha zur Verfügung.“ Mit seinen Produkten und Dienstleistungen bedient Winter heute ganz unterschiedliche Branchen, darunter Getränke, Baustoff, Kunststoff, Kartonagen und Speditionen. Dabei ist ganz Österreich das Einzugsgebiet des Familienunternehmens mit 200 Beschäftigten. Neben Franz Winter ist seine Ehefrau Andrea unter anderem für Winter Möbel und die Modernisierung der Betriebsstruktur verantwortlich. Und auch die Söhne Jakob, Johannes und Jonathan sind in die Aktivitäten des Unternehmens eingebunden. Ganz wichtig ist dem Firmenchef die Unabhängigkeit von Banken und anderen Geldgebern: „Wir haben eine sehr hohe Eigenkapitalquote.“

Alles persönlich

Die Vertriebsaktivitäten bei Winter sind überschaubar und einfach: „Bei uns läuft alles persönlich und übers Telefon“, erklärt Franz Winter. Auf seiner modernen Webseite informiert Winter über das Unternehmen, seine Produkte und Dienstleistungen. „Vor Corona

Interview mit
Franz Winter,
Geschäftsführender
Gesellschafter
der Paletten Winter GmbH



Firmengründer, Geschäftsführer und Gesellschafter: Franz Winter leitet das Unternehmen

waren wir noch auf acht bis zehn Messen jährlich“, erläutert der Firmenchef. „Mittlerweile haben wir die Messen ganz aufgegeben.“ Die Atmosphäre in dem Unternehmen mit 200 Beschäftigten beschreibt Franz Winter als kollegial: „Wir unterstützen unsere Leute in allen Belangen und bei Problemen. Wir legen großen Wert auf familienfreundliche Arbeitszeiten, unsere Lkw-Fahrer kommen jeden Abend nach Hause und jeder hat sein eigenes Fahrzeug.“

Bald energieautark

Die Digitalisierung steht in dem Familienunternehmen auch auf der Agenda: „Wir werden unsere Prozesse allesamt digitalisieren, setzen Scanner ein und werden sämtliche Maschinen mit den Rechnern verbinden.“ Auch in Sachen Nachhaltigkeit ist Paletten



KONTAKTDATEN

Paletten Winter GmbH
Gewerbestraße 2
2451 Hof am Leithaberge
Österreich
☎ +43 2168 68518
✉ +43 2168 685184
office@wintergroup.com
www.wintergroup.com



Viel Fläche: Zum Betrieb gehören 14 Hallen mit einer Gesamtgröße von 55.000 m²

Winter vorbildlich. So sind sämtliche Stapler mit Lithium-Ionen-Batterien ausgestattet und eigene Photovoltaikanlagen produzieren bereits 80% der benötigten Energie. „In den kommenden Monaten wollen wir noch 600 KW an Photovoltaikkapazitäten dazubauen und hoffen, bis zum Jahresende komplett energieautark zu sein“, verdeutlicht der Geschäftsführer. Nachhaltig ist auch die Wärme, mit der die Trockenkammern beheizt werden, denn sie wird zu 80 bis 90% ebenfalls selbst erzeugt. Hart ins Gericht geht Franz Winter mit den aktuellen Politikern: „Wir haben eine sehr unsichere Welt und die EU schaut zu, wie die Wirtschaft vor die Wand gefahren wird. Es ist traurig, aber der Mittelstand wird systematisch kaputt gemacht.“



Der Hauptsitz des Unternehmens in Purgstall, Österreich



Ein Blick auf das Logistikzentrum in Perwarth, Österreich



Ein weiteres Logistikzentrum ist in Wolfpassing, Österreich, angesiedelt

Interview mit



Daniel Popp,
Prokurist und Mitglied der
Geschäftsleitung
der H. und J. Steiner GmbH

Funktionalität und Ästhetik für ihr Zuhause



KONTAKTDATEN

H. und J. Steiner GmbH
Oberndorferstraße 54
3251 Purgstall
Österreich
☎ +43 7489 700077
✉ +43 7489 70002929
info@josefsteiner.at
www.josefsteiner.at

Ganz gleich, ob eine sichere Treppe für das Eigenheim, ein Sichtschutzzaun für den eigenen Garten, eine Photovoltaikanlage, um selbst Strom zu erzeugen, oder aber Leitern und Gerüste, um die eigenen vier Wände zu renovieren – bei der H. und J. Steiner GmbH aus Purgstall in Österreich sind Privat- und Gewerbekunden an der richtigen Adresse. Das Unternehmen passt sein Portfolio stetig an die aktuellen Marktbedürfnisse an und baut aktuell sein Angebot energetischer und digitaler Lösungen aus.

Wirtschaftsforum: Herr Popp, wir blicken auf mehrere Krisenjahre zurück. Wie hat sich das Geschäft in den letzten drei schwierigen Jahren entwickelt und wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation?

Daniel Popp: Die Pandemie hat zunächst zu einem Einbruch geführt, aber wir haben aktiv am Markt kommuniziert, zum Beispiel über unseren Katalog. Glücklicherweise hatten wir bereits vorher unsere Digitalisierung vorangetrieben, hatten unter anderem schon einen eigenen Onlineshop. Online hatten wir natürlich enor-

me Zuwächse, auch bei unserem Click & Collect-Angebot, das wir übrigens bereits vor Corona hatten. Die Ukraine-Krise hat dann vor allem exorbitante Preissteigerungen mit sich gebracht. Die Materialien wurden teurer. Zudem gab es extreme Lieferengpässe. Wir haben auf großzügige Lagerhaltung gesetzt. Das war unser Vorteil. So sind wir lieferfähig geblieben. Wir hängen natürlich an der Entwicklung der Baubranche und spüren jetzt eine Zurückhaltung am Markt. Es werden so gut wie gar keine Ein- und Zweifamilienhäuser mehr gebaut. Aber es gibt viele Renovierungen. Die

Politik ist auf jeden Fall gefordert, die Kaufkraft zu erhalten.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt der deutsche Markt für die gesamte Unternehmensgruppe?

Daniel Popp: Deutschland und Österreich sind unsere wichtigsten Märkte und ich gehe davon aus, dass das auch in der nächsten Zeit so bleibt. Mit unserer Marke 'Steiner Shopping' bieten wir Möbel und Gartenhäuser an und sind damit auch in Frankreich, der Schweiz, Italien und Belgien aktiv.

Wirtschaftsforum: Ihr Produktprogramm ist extrem groß. Was sind heute die wichtigsten Kategorien?

Daniel Popp: Als sich Kommerzialrat Josef Steiner vor rund 47 Jahren selbstständig gemacht hat, waren Leitern sein erstes Produkt. Danach kamen Gerüste, Treppen und Geländer und dann sukzessive weitere Produkte hinzu. Diese drei Produktbereiche sind immer noch wichtig für uns. Unser Hauptprodukt sind jedoch Zäune in den unterschiedlichsten Variationen. Darüber hinaus bieten wir inzwischen auch



Der Aluminium-Querlattenzaun 'Dublin' ist in verschiedenen Ausführungen erhältlich



Der blickdichte Aluzäun 'Glasgow'



Der Sicht- und Lärmschutzzaun 'Simple'

Garagentore, Türen, Fenster, ganze Gewächshäuser und Photovoltaiklösungen, Balkonkraftwerke und Mülltonnenverkleidungen an. In der letzten Zeit stellen wir eine steigende Nachfrage nach Lärm- und Sichtschutzzäunen fest. Getrieben durch die Energiekrise wird auch das Thema Photovoltaik immer wichtiger.

Wirtschaftsforum: Bitte geben Sie uns doch einige Beispiele für neue Produktentwicklungen.

Daniel Popp: Dieses Jahr neu sind Briefkästen, Laminat- und Vinylböden. Wir beobachten den Markt und seine Trends sehr genau und passen unsere Entwicklungen entsprechend den aktuellen Bedürfnissen kontinuierlich an. Da immer mehr nachhaltige, beziehungsweise energetische Lösungen gefragt sind, haben wir Photovoltaik mit ins Programm aufgenommen.

Die nötigen Maschinen und Werkzeuge hatten wir bereits. Wir versuchen, immer mehr nachhaltige Produkte, zum Beispiel rund um das Thema Strom, zu platzieren. Auch der Gartenbereich hat viel Entwicklungspotenzial. Hier nehmen wir ebenfalls ständig neue Produkte hinzu.

Wirtschaftsforum: Wie smart, wie digital müssen Ihre Produkte sein?

Daniel Popp: Die Digitalisierung ist ein Dauerthema, hängt aber stark von den jeweiligen Produkten ab. Unser Ziel ist es immer, ein Produkt lange im Programm zu führen, sodass auf der Basis von Standards eine preisgünstige Herstellung und auch die Produktion großer Mengen möglich ist. Unsere Kommissionierlisten werden per Tablet, Smartphone oder Computer ausgefolgt.

Wirtschaftsforum: Sie haben eingangs erwähnt, dass das Unternehmen bereits 47 Jahre alt ist. Worauf führen Sie diesen sehr langfristigen Erfolg von H. und J. Steiner zurück?

Daniel Popp: In erster Linie ist hier sicherlich unsere persönliche und kompetente Kundenberatung zu nennen. Unser Slogan ist 'Der Kunde kommt als Fremder und geht als guter Bekannter'. Danach leben wir. Wir kümmern uns um unsere Kunden und bemühen uns, ihnen bei der Lösung Ihrer Probleme behilflich zu sein. Wir kümmern uns persönlich um sie.

Wirtschaftsforum: Was erwarten Sie in den kommenden Monaten vom Markt?

Daniel Popp: Wir erwarten aufgrund der allgemeinen Konjunkturlage einen schwierigen Herbst.

Deshalb werden wir uns darauf konzentrieren, unsere Umsätze zu halten, werden dazu unter anderem mehr Werbung machen und verstärkt kommunizieren.

Wirtschaftsforum: Welches Ziel verfolgen Sie langfristig mit H. und J. Steiner?

Daniel Popp: Wir möchten in den nächsten Jahren definitiv wachsen. Deshalb werden wir sowohl unsere Zentrale als auch unsere Ausstellungs- und Lagerfläche vergrößern. Im Industriegebiet Wolfpassing planen wir ein Verwaltungs- und Logistikgebäude inklusive einer Ausstellungsfläche.



Ein Zaun aus den Sandwichpaneelen 'Protect'



Das Gewächshaus 'Rosmarin'



Auch unterschiedlichste Böden gehören zum Produktprogramm

**NEU IN IHREM
WIRTSCHAFTSFORUM
DASHBOARD**

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



SIE SUCHEN MITARBEITER?

In nur zwei Schritten zu Ihrer Stellenanzeige:

**1. Kostenlos
anmelden**

**2. Bis zu 10 Anzeigen
gleichzeitig schalten!**

JETZT DABEI SEIN!

Mit dem Eintrag Ihres Unternehmens profitieren Sie außerdem von der Reichweite unserer Plattform im Internet. Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte und Unternehmensnews direkt auf wirtschaftsforum.de zu präsentieren.

Kontakte

BADEN-WÜRTTEMBERG

PARK SERVICE HÜFNER
GmbH + Co. KG
Vaihinger Markt 22
70563 Stuttgart
Deutschland
☎ +49 711 7373150
✉ +49 711 73731580
info@psh.de
www.psh.de

Eisenmann GmbH
Tübinger Straße 81
71032 Böblingen
Deutschland
☎ +49 7031 780
✉ +49 7031 783200
info@eisenmann.com
www.eisenmann.com

BAYERN

SUNTEC Energiesysteme GmbH
Am Tiergarten 2
97253 Wolkshausen
Deutschland
☎ +49 9337 970900
✉ +49 9337 980778
info@suntec.solar
www.suntec.solar

Pröchel GmbH
In der Alting 15
90596 Schwanstetten
Deutschland
☎ +49 9170 97200
✉ +49 9170 972040
info@proechel.de
www.proechel.de

KIOSK Embedded Systems GmbH
Am Technologiepark 8-10
82229 Seefeld
Deutschland
☎ +49 8152 3962500
sales@kiosk.eu
www.kiosk.eu

Dormer Pramet ZN der STD GmbH
Am Weichselgarten 34
91058 Erlangen
Deutschland
☎ +49 9131 9330870
www.dormerpramet.com

weclapp GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28
97318 Kitzingen
Deutschland
☎ +49 9321 90641800
info@weclapp.com
www.weclapp.com

ÖSTERREICH

next system Vertriebsges.m.b.H
Strohbogasse 4
1210 Wien
Österreich
☎ +43 1 331660
✉ +43 1 33166100
info@nextsystem.at
www.nextsystem.at

Paletten Winter GmbH
Gewerbestraße 2
2451 Hof am Leithaberge
Österreich
☎ +43 2168 68518
✉ +43 2168 685184
office@wintergroup.com
www.wintergroup.com

H. und J. Steiner GmbH
Oberndorferstraße 54
3251 Purgstall
Österreich
☎ +43 7489 700077
✉ +43 7489 70002929
info@josefsteiner.at
www.josefsteiner.at

Impressum



Verleger:

360 Grad Marketing GmbH

Adresse:

360 Grad Marketing GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0

✉ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Jeden Monat mehr als

10 Millionen

Einblendungen bei GOOGLE

(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)

