Wirtschaft im Süden

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:
„In unserer Branche darf man kein Autoverkäufer sein!“
Pascal Stephan, Verkaufsleiter der Mechatronik GmbH, Seite 06

Unsere Leseempfehlung:

› Interview mit **Walter Sayer, Geschäftsführer der IPR-Intelligente Peripherien für Roboter GmbH,** Seite 10
› Interview mit **Stephan Zwiehoff, Geschäftsführer der G. Zwiehoff GmbH,** Seite 18

Special Wirtschaft im Süden

4 **Roger Schwartz,**
Vorstand der GeRo Real Estate AG

6 **Pascal Stephan,**
Verkaufsleiter der Mechatronik GmbH

8 **Dr. Axel Weiler,**
CEO der ROUNDLINER Gruppe

10 **Walter Sayer,**
Geschäftsführer der IPR-Intelligente Peripherien für Roboter GmbH

12 **Dr. Aaron Geenen,**
CEO der EFS Gesellschaft für Hebe- und Handhabungstechnik mbH

14 **Appal Chintapalli,**
Geschäftsführer der montratec GmbH

Sarah Glatz,
Senior Director Conveyor Business der montratec GmbH

Sven Worm,
Vice President New Markets der montratec GmbH

Special Wirtschaft im Süden

Heinz Schuster,
Geschäftsführer der Trouw Nutrition Deutschland GmbH

16

Stephan Zwiehoff,
Geschäftsführer der G. Zwiehoff GmbH

18

Kaoru Okuyama,
Geschäftsführer der Musashi Engineering Europe GmbH

20

Dr. Joachim Kalcher,
Geschäftsführer der Scotty Group Austria GmbH

22

Kontakte Seite 24

Nachhaltiger Wohnraum

Die GeRo Real Estate AG ist ein mittelständischer Projektentwickler mit Sitz in Deutschland, der sich auf die Entwicklung hochwertiger Immobilien spezialisiert hat. In einem Markt, der von Wohnungsnot und steigenden Baukosten geprägt ist, hebt sich das Unternehmen durch seine nachhaltigen Ansätze und umfassenden Dienstleistungen hervor. Im Interview mit Wirtschaftsforum erzählt Vorstand Roger Schwartz über die Unternehmensphilosophie, aktuelle Projekte und die Herausforderungen der Branche.

Interview mit

Roger Schwartz,
Vorstand
der GeRo Real Estate AG

Wirtschaftsforum: Herr Schwartz, wie sind Sie zur GeRo Real Estate AG gekommen?

Roger Schwartz: Ich bin ausgebildeter Architekt und Stadtplaner und habe rund zehn Jahre auf der Planungs- und Vertriebsseite bei Generalunternehmern gearbeitet. Nach dieser Zeit wechselte ich auf die Investorenseite und übernahm vor zwei Jahren zusammen mit Sebastian Reuter die Führung der GeRo Real Estate AG. Wir sind ein mittelständischer Projektentwickler und Bauträger, der in der Regel zwischen 20 und 50 Millionen EUR jährlich investiert. Unser Schwerpunkt liegt auf Wohnobjekten, aber wir realisieren auch gewerbliche Projekte, was uns eine breite Palette an Erfahrungen und Kompetenzen ermöglicht.

Wirtschaftsforum: Was sind die wesentlichen Merkmale und Stärken der GeRo Real Estate AG?

Roger Schwartz: Unsere Stärken liegen in der regionalen Vernetzung und der Fähigkeit, Projekte vom ersten Planungsgedanken bis hin zur Schlüsselübergabe eigenständig zu steuern. So behalten wir über den gesamten Prozess die Fäden in der Hand und arbeiten mit eigenen Mitarbeitenden verschiedenster Fachkenntnisse durchgängig an unseren Vorhaben. Das unterscheidet uns von vielen Wettbewerbern, die sich oft auf externe Dienstleister verlassen.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich das Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt?

Roger Schwartz: Die GeRo Real Estate AG besteht seit 24 Jahren und hat sich in dieser Zeit kontinuierlich weiterentwickelt. Ein wichtiger Schritt war das Insourcing unseres Projektmanagements. Zudem haben wir durch intensive Netzwerkarbeit Partnerschaften mit größeren Unternehmen aufgebaut, was uns erlaubt hat, auch größere Projekte zu realisieren. Ein Beispiel dafür ist unser Projekt in Ludwigshafen, wo wir fast 950 Einheiten entwickelt haben.

Wirtschaftsforum: Können Sie uns einige aktuelle Projekte vorstellen?

Roger Schwartz: Aktuell realisieren wir in Speyer 110 Wohneinheiten, davon 49 geförderte. Das übertrifft die Vorgabe der Stadt und zeigt unser Engagement für bezahlbaren Wohnraum. Zudem arbeiten wir an einem Projekt in Oberursel mit 23 Wohneinheiten, die sich auf barrierefreies, klimafreundliches Wohnen kon-

Ein Blick in die Zukunft: So wird das neue Wohnprojekt in Speyer aussehen – modern, nachhaltig und einladend

GeRo Real Estate AG

KONTAKTDATEN
GeRo Real Estate AG
Aktiengesellschaft für Projektentwicklung und Consulting
Mittlere Ortsstraße 79
76761 Rülzheim
Deutschland
+49 7272 93380
info@ge-ro.de
www.ge-ro.de

zentrieren. Nachhaltigkeit ist ein zentrales Thema in unseren Projekten; wir nutzen Lebenszyklusanalysen, um die Umweltbilanz unserer Gebäude zu verbessern.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie mit den Herausforderungen des Marktes um, insbesondere mit der Wohnungsnot?

Roger Schwartz: Die Wohnungsnot ist ein Problem, das nicht nur Deutschland betrifft. Wir müssen mehr in einfache, bezahlbare Projekte investieren und uns von übertechnisierten Lösungen verabschieden. Es ist wichtig, dass wir wieder zu 'Keep it simple'-Ansätzen zurückkehren, um die Wohnraumschaffung zu erleichtern. Zudem stehen wir vor der Herausforderung von 16 unterschiedlichen Landesbauordnungen, die die Planung und Genehmigung von Projekten erschweren. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Förderung von Nachwuchskräften, um den Fachkräftemangel langfristig zu bekämpfen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrer Unternehmensphilosophie?

Roger Schwartz: Nachhaltigkeit ist ein zentrales Element unserer Planung. Wir entwickeln nicht nur Immobilien, sondern auch Nutzungskonzepte, die flexibel sind und den Bedürfnissen der Gemeinschaft entsprechen. Wir glauben, dass wirtschaftliche Interessen und gesellschaftlicher Nutzen Hand in Hand gehen können. Unsere Projekte sollen nicht nur Rendite abwerfen, sondern auch zur Verbesserung der Lebensqualität in den Städten beitragen.

Wirtschaftsforum: Wie wichtig ist die Kundenbindung für die GeRo Real Estate AG?

Roger Schwartz: Wir möchten nicht nur Gebäude entwickeln, sondern auch langfristige Beziehungen zu unseren Kunden aufbauen. Wir bieten umfassende Beratungsdienstleistungen an, um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllt werden.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie die Zukunft der GeRo Real Estate AG?

Roger Schwartz: Wir möchten unser Team wieder auf etwa 15 bis 20 Mitarbeiter aufstocken und die Anzahl der Projekte erhöhen. Langfristig planen wir, auch neue Standorte in Deutschland zu eröffnen, um unsere Reichweite zu erhöhen. Trotz der Herausforderungen, die die letzten Jahre mit sich gebracht haben, sind wir optimistisch und sehen großes Potenzial in unserem Geschäftsfeld.

Wirtschaftsforum: Zum Abschluss, was treibt Sie persönlich an?

Roger Schwartz: Ich bin ein Macher und Gestalter. Es erfüllt mich, zu sehen, wie aus Ideen konkrete Projekte werden, die das Stadtbild und das Leben der Menschen positiv beeinflussen. Es ist eine besondere Erfahrung, in einem Raum zu stehen, den man zuvor geplant hat, und zu wissen, dass man etwas Bleibendes geschaffen hat. Damit wollen wir zeigen, wie durchdachte Planung und nachhaltige Entwicklung in der Immobilienbranche Hand in Hand gehen können.

Die Bauarbeiten in Speyer schreiten voran – mit 110 Wohneinheiten, darunter 49 geförderte Wohnungen, schafft GeRo Raum für Lebensqualität und Gemeinschaft

„In unserer Branche darf man kein Autoverkäufer sein!“

Besonderes Fahrgefühl in einem Ferrari

Interview mit
Pascal Stephan,
Verkaufsleiter
der Mechatronik GmbH

Bei den Fahrzeugen, die die Mechatronik GmbH wartet, umbaut und vertreibt, geht es schnell um Millionenbeträge, bisweilen sogar im zweistelligen Bereich. Das setzt nicht nur technischen Sachverstand, sondern auch ein ganz besonderes Kundenerlebnis voraus, um langfristig Erfolg haben zu können. Worin dafür die zentralen Grundlagen liegen, verriet Verkaufsleiter Pascal Stephan im Interview mit Wirtschaftsforum.

Wirtschaftsforum: Herr Stephan, seit ihrer Gründung im Jahre 1997 konnte sich die Mechatronik GmbH als einer der international renommiertesten Mercedes-Benz-Fachbetriebe der Welt etablieren – wie ist Ihnen das gelungen?

Pascal Stephan: Als das Unternehmen zu dieser Zeit an den Start ging, gab es noch nicht einmal den Beruf des Mechatronikers in seiner heutigen Form: Schon das unterstreicht die zukunftsweisende Vision unseres Gründers und Geschäftsführers Frank Rickert. Denn dank der konsequenten fachlichen und technischen Verbindung von Mechanik und Elektronik konnten wir nicht nur zu einem der größten Restaurationsbetriebe für Mercedes-Benz im klassischen Sinne avancieren, sondern uns schon früh auch im Restomod-Segment engagieren, das aufgrund des demografischen Wandels im Sammlermarkt in den letzten Jahren immer mehr Zulauf erfahren hat – und wo wir nun auf die Überholspur einbiegen.

Wirtschaftsforum: Warum ist das Thema Restomod inzwischen so attraktiv?

Pascal Stephan: Nicht immer verfügen Kunden, die Fahrzeuge älteren Baujahres wunderschön finden, auch über den technischen Background, um sie dann auch richtig betreuen zu können – eine Problemstellung, die wir mit unserem Restomod-Ansatz deutlich entschärfen. Denn dabei gilt das Prinzip: modernste Technik für ein klassisches Fahrzeug. In diesem Kontext statten wir derzeit die beiden Modellreihen W111 und W113 nicht nur mit neuen Motoren und Antriebssträngen, sondern auch mit State-of-the-Art-Sicherheitsfeatures, Infotainment-Systemen, Klimaanlagen und vielen weiteren Annehmlich-

Während sich das Werkstatt-Segment der Mechatronik GmbH...

...rein auf Mercedes-Benz beschränkt, vertreibt das Unternehmen als Händler...

...auch Ferraris, Bugattis, Aston Martins und andere Luxusmarken

Ob am hauseigenen 3D-Drucker...

...oder bei anderen Werkstattarbeiten gelten die Werte...

...Perfektion, Qualität und Leidenschaft

keiten aus, ohne dabei die ästhetische Integrität des ursprünglichen Fahrzeugdesigns zu berühren: Denn optisch unterscheidet sich ein Restomod-Fahrzeug kaum von einem klassischen Oldtimer.

Wirtschaftsforum: Angesichts der besonders hochwertigen Fahrzeuge, die Sie vertreiben, und der außergewöhnlichen Kundenklientel, die Sie bedienen, bewegen Sie sich in einem sehr speziellen Markt – welche Herausforderungen gehen mit dieser Positionierung einher?

Pascal Stephan: Am Ende des Tages ist wahrscheinlich jedem in unserem Segment klar, dass wir Produkte verkaufen, die eigentlich niemand braucht – und das funktioniert nur, wenn man zielgerichtet Emotionen anspricht: Unsere Kunden wollen sich lange gehegte Kindheitsträume erfüllen oder einfach ihre Leidenschaft für besonders herausragende Autos ausleben; nur in eher seltenen Fällen sehen sie die Fahrzeuge primär als Investmentvehikel. In unserer Branche darf man also kein schlichter Autoverkäufer sein, wenn man Erfolg haben will – Autoverkäufer muss man sein, wenn man VW-Passats verkauft.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet das für das Kundenerlebnis, das Ihr Unternehmen bieten will?

Pascal Stephan: In erster Linie müssen und wollen wir eine Umgebung schaffen, in der der Kunde sich wohlfühlt und Vertrauen zu uns findet – darin liegt schließlich die unabdingbare Grundvoraussetzung bei Transaktionen, bei denen es bisweilen auch um zweistellige Millionenbeträge geht. Ich will in diesem Zuge auch ganz offen gestehen, dass es uns der Markt dabei nicht immer leicht macht – denn der ist unterwandert von unseriösen Figuren, sogenannten Brokern, die ihren Kunden allerhand sonderbare Geschichten auftischen, und auch der normale Autohandel außerhalb unseres speziellen Segments hat zu Recht einen eher fragwürdigen Ruf. Konnten wir das Vertrauen eines Kunden dann gewinnen, liegt es an uns, es niemals zu enttäuschen. Das bedeutet für uns: schnell reagieren, immer ansprechbar sein und konsequent mit Sachverstand und Seriosität überzeugen! Im besten Fall entsteht so eine langjährige Zusammenarbeit – und das Schönste ist für mich, wenn daraus auch ein freundschaftliches Verhältnis erwächst.

Wirtschaftsforum: Liegt darin auch Ihre zentrale persönliche Motivation?

Pascal Stephan: Für mich waren Autos schon immer ein wichtiger Teil meines Lebens, und das dürfte auch allen anderen Mitarbeitern in unserem Unternehmen so gehen. Ich finde es schade, dass Sportwagen in Deutschland oft in erster Linie mit Protz assoziiert werden – denn für mich geht es dabei nicht um Angeberei, sondern um ein Wunderwerk der Technik. Diese Begeisterung wollen wir auch jenseits unserer zahlenden Kunden in unsere Region tragen, etwa wenn wir einmal im Monat unseren Showroom öffnen, sodass jeder unsere emotionalen Fahrzeuge auch einmal hautnah erleben kann – und Kinder vielleicht ihre ersten Erinnerungen an ihre spätere Leidenschaft schmieden.

Den Showroom ziert eine motorisierte Augenweide neben der anderen

In der Werkstatt werden klassische Fahrzeuge und modernste Technologie vereint

MECHATRONIK

KONTAKTDATEN

Mechatronik GmbH
Stuifenstraße 54
74385 Pleidelsheim
Deutschland
+49 7144 99820
info@mechatronik.de
www.mechatronik.de

Die Verpackung in der Verpackung

Bis 2050 soll es weltweit 65% mehr Abfall geben – das besagt eine Studie des UN-Umweltprogramms. Um Müll zu reduzieren, wird der bewusste Umgang mit Ressourcen immer wichtiger. Die ROUNDLINER Gesellschaft für umweltfreundliche Verpackungen GmbH aus Forst geht genau diesen Schritt. Mit ihren industriellen Linern aus Kunststoff und Kunststoffverbunden werden nicht nur verschiedenste Produkte geschützt, sondern es wird auch Müll vermieden.

Interview mit

Dr. Axel Weiler,
CEO
der ROUNDLINER Gruppe

Rundbodensack zur Behälterauskleidung

Beispiele für Forminliner – passgenau und ohne Schweißnähte

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Weiler, ROUNDLINER ist Inbegriff für Säcke und Beutel, Liner genannt, mit denen Füllgut und Schüttgut geschützt wird. Damit ist das Unternehmen auf einem Nischenmarkt tätig. Wie kam es dazu?

Dr. Axel Weiler: ROUNDLINER wurde vor über 25 Jahren gegründet; zu der Zeit stellte das Unternehmen Altkleidersäcke her. Zum weiteren Ausbau des Geschäftes kam der Gedanke auf, die Erfahrung und das Know-how rund um Kunststoff für industrielle Verpackungslösungen zu nutzen, vor allem für die chemische Industrie. Genau das ist heute unser Kerngeschäft.

Wirtschaftsforum: Können Sie die Produkte näher beschreiben? Was zeichnet die Liner aus?

Dr. Axel Weiler: Ziel der Liner ist, die Produkte der Kunden zu schützen. Deshalb haben diese je nach Kundenwunsch bestimmte Eigenschaften. Sie können Produktanhaftung vermeiden, vor Feuchtigkeit und Verderb schützen, sind temperaturbeständig oder schützen vor elektrostatischer Aufladung. Natürlich ist auch eine gleichbleibende, kontrollierte Qualität ein Markenzeichen unserer Produktion.

Wirtschaftsforum: Wo kommen die Liner zum Einsatz?

Dr. Axel Weiler: Die Anwendungen sind sehr unterschiedlich und reichen von der Farb- und Lackindustrie über Chemie- und Pharmaindustrie hin zu Kosmetik, Food und Consumer Goods.

Wirtschaftsforum: Welche Kernbereiche umfasst das Portfolio?

Dr. Axel Weiler: Klassiker unseres Angebots sind Rundbodensäcke, Forminliner, Abdeckhauben, Kesselauskleidungen und Maxiliner, die in Form, Größe und Durchmesser variieren. Dabei geht es immer darum, die Produkte der Kunden zu schützen und damit die Probleme der Kunden in den Produktionsprozessen lösen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit für ROUNDLINER? Vor allem vor dem Hintergrund, dass die Liner aus Kunststoff bestehen?

Dr. Axel Weiler: Mit den Linern leisten wir einen aktiven Beitrag zur Müllvermeidung und zur Kreislaufwirtschaft. Ein Beispiel: 200-l-Fässer für Farben und Lacke müssen nach der Nutzung aufwändig gereinigt werden, um erneut eingesetzt werden

Maxiliner – spezielle Verkleidung für großvolumige Verpackungen

Forminliner – die Garantie für ein schnelles, unkompliziertes Handling

Auch Abdeckhauben sind Teil des Produktportfolios

Die Liner überzeugen mehrfach – funktional und in Sachen Nachhaltigkeit

zu können. Mitunter werden sie auch entsorgt. Kleiden Liner das Fass aus, wird das entsprechende Produkt eingefüllt, der flexible Liner passt sich in das Fass ein und wird nach dem Transport entnommen und entsorgt. Das Fass wird dadurch geschont und kann mehrfach verwendet werden. Das spart signifikant Kosten und leistet einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Unser Liner ermöglicht somit ein nachhaltiges Verpackungssystem aus Fass und Liner. Ein weiterer Aspekt, der für Nachhaltigkeit spricht, ist die Verwendung von Rezyklaten, deren Qualität in der Regel mit der von 1A-Produkten vergleichbar ist. Zudem versuchen wir, mit bestimmten Kunststoffen die Dicken der Folien zu reduzieren, ohne Abstriche bei den Festigkeitswerten zu machen. Mit weniger Materialeinsatz arbeiten wir daran, exakt die Lösung zu präsentieren, die der Kunde braucht.

Wirtschaftsforum: Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktposition des Unternehmens und welche Herausforderungen stellen sich?

Dr. Axel Weiler: Mit über 300 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 30 Millionen EUR zählt ROUNDLINER zu den Marktführern in einem Nischenmarkt – sowohl was Marktanteile als auch technologische Kompetenz betrifft. Mit unseren Standorten in Tschechien und Bosnien-Herzegowina reagieren wir mit unserer langjährigen Erfahrung und unserem Know-how jederzeit flexibel auf Kundenwünsche und entwickeln gemeinsam neue Verpackungslösungen. Seit Ende 2024 sehen wir eine zunehmende Unsicherheit an den Märkten – bedingt durch die Neuwahlen in den USA und Deutschland. Kunden bauen seitdem weniger Lagerbestände auf und rufen Produkte kurzfristig ab. Dank intelligenter Produktionsplanung und erweiterter Lagerkapazitäten können wir die aktuellen Herausforderungen meistern.

Ein Blick in die Produktion im Sauberraum

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie angesichts dieser Situation in die Zukunft?

Dr. Axel Weiler: Durchweg positiv. Die Stimmung in der Industrie verbessert sich und Wirtschaftsinstitute rechnen 2026 mit einem Wachstum von mehr als 1%, was ein wichtiges Signal ist nach Jahren der Stagnation. Wir hoffen, dass die Investitionsfreudigkeit der Unternehmen wieder zunimmt.

Wirtschaftsforum: Das heißt, ROUNDLINER wird den Wachstumskurs fortsetzen?

Dr. Axel Weiler: Ja, wir wollen mit mehr Produkten in mehr Anwendungen kommen und in neuen Märkten wie den USA und Spanien, aber auch im Mittleren Osten Fuß fassen. Aufgrund der EU-Verpackungsverordnung PPWR dürfen ab 2030 nur noch wiederverwertbare Verpackungen genutzt werden, um Verpackungsabfälle zu reduzieren und die Recyclingquoten zu erhöhen. Wir gehen davon aus, dass dieses Gesetz unsere Position stärken und die Nachfrage nach Linern ankurbeln wird. Unsere hohe Produktions- und Qualitätsbasis sowie ein technikaffines Vertriebsteam, das partnerschaftlich mit den Kunden vor Ort Lösungen erarbeitet, werden von unseren Kunden geschätzt und verschaffen uns einen klaren Wettbewerbsvorteil.

ROUNDLINER

KONTAKTDATEN

ROUNDLINER
Gesellschaft für umweltfreundliche Verpackungen GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 19
76694 Forst
Deutschland
+49 7251 977911
info@roundliner.de
www.roundliner.de

In der Technologie liegt der Erfolg

Mit einer klaren strategischen Linie, technischer Präzision und viel Gespür für Kundenbedürfnisse hat sich die IPR – Intelligente Peripherien für Roboter GmbH in einem hoch spezialisierten Marktsegment erfolgreich behauptet. Im Gespräch mit Geschäftsführer Walter Sayer wird deutlich, warum maßgeschneiderte Lösungen, internationale Präsenz und zunehmend intelligentere Produkte die Erfolgsfaktoren des Mittelständlers sind.

Dieses 'Maskottchen' präsentiert IPR regelmäßig auf Messen und sorgt für gute Stimmung

Wirtschaftsforum: Herr Sayer, lassen Sie uns zu Beginn kurz in den Rückspiegel blicken: Welche Entwicklungen waren für IPR in den letzten Jahren besonders wichtig?

Walter Sayer: Es waren vor allem zwei Dinge: zum einen der Aufbau einer eigenen Softwareabteilung, zum anderen unser Einstieg in die Batteriefertigungstechnologie. Außerdem haben wir viel in unsere US-Tochtergesellschaft investiert und dort ein Vorführzentrum aufgebaut. Ziel war es, die USA als Standort möglichst unabhängig von Deutschland zu entwickeln. Das zahlt sich heute aus.

Wirtschaftsforum: Erwarten Sie weiteres Wachstum?

Walter Sayer: 2021 lagen wir bei etwa 20 Millionen EUR, letztes Jahr bei 32 Millionen – mit steigender Tendenz. Bis Ende 2025 stehen die Aussichten für weiteres Wachstum gut.

Wirtschaftsforum: Erzählen Sie uns ein wenig über sich: Was war Ihr Antrieb, die Geschäftsführung bei IPR zu übernehmen und worin sehen Sie dabei Ihre Aufgaben?

Walter Sayer: Ich bin seit 2021 Geschäftsführer. Ursprünglich komme ich aus dem Werkzeugmaschinenbau und war über 15 Jahre in der Schweiz tätig, zuletzt ebenfalls in leitender Funktion. Der Wechsel zurück nach Deutschland hatte private Gründe. IPR war für mich eine spannende Herausforderung – ein Unternehmen mit Potenzial und Gestaltungsspielraum. Als Geschäftsführer sehe ich mich hier zu gleichen Teilen als operativen Leiter und strategischen Impulsgeber. Gerade in unserer Größenordnung muss man beides leisten.

Wirtschaftsforum: Sie sprachen von Expansion in neue Märkte. Welche Branchen sind für Sie aktuell besonders interessant?

Walter Sayer: Neben der Batterietechnologie prüfen wir den Einstieg in die Bauindustrie. Erste

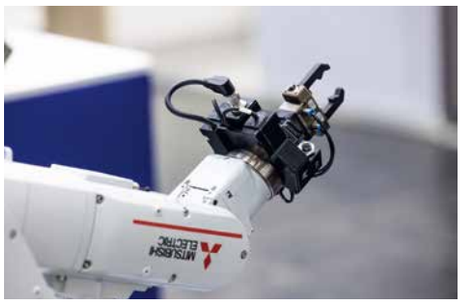
Interview mit

Walter Sayer,
Geschäftsführer der IPR-Intelligente Peripherien für Roboter GmbH

INTELLIGENTE PERIPHERIEN FÜR ROBOTER

KONTAKTDATEN

IPR-Intelligente Peripherien für Roboter GmbH
Jakob-Dieffenbacher-Straße 4/2
75031 Eppingen
Deutschland
+49 7262 9239100
info@iprworldwide.com
www.iprworldwide.com



Das ist Präzision: Ein Greifer mit Werkzeugwechsler für den Einsatz in vielen industrieellen Umgebungen

Die Airmix- und Airless-Düse kommt bei der Hohlraumkonservierung von Pkw zum Einsatz

Roboter für verschiedenste Aufgaben umrüsten: Das ermöglichen Werkzeugwechsler für Roboter

Schritte sind gemacht, teils mit Erfolg, teils gebremst durch die allgemeine Wirtschaftslage. Auch Logistik ist ein möglicher Zukunftsmarkt. Ziel ist es, unser Portfolio breiter und krisenfester aufzustellen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht dieses Portfolio heute aus und haben Sie vor, es noch zu erweitern?

Walter Sayer: Unser Umsatz verteilt sich in etwa gleichmäßig auf drei Bereiche: Komponenten wie Greifer oder Werkzeugwechsler, Fahrachsen für Roboter und Systemlösungen – etwa für Lackieranlagen. Besonders bei Sonderlösungen für Gießereien sind wir stark. Unsere Stärke ist es, auf kundenspezifische Anforderungen schnell und präzise zu reagieren. Unser Ziel ist es, unsere Produkte noch intelligenter zu machen – durch Digitalisierung und KI. Dafür haben wir die Softwareabteilung aufgebaut. Auch im Service wollen wir wachsen und neue Angebote entwickeln.

Wirtschaftsforum: Wie international ist Ihr Geschäft?

Walter Sayer: Deutschland bleibt für uns der größte Einzelmarkt, gefolgt von den USA und Mexiko. Viele unserer Produkte gehen aber über deutsche Kunden ins Ausland – oft nach Osteuropa oder Asien. Unser Geschäft ist also international, auch wenn der Auftrag formal aus Deutschland kommt.

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie die Grundlagen für den Erfolg Ihres Unternehmens?

Walter Sayer: Wir sind sehr nah am Kunden und bieten vor allem schnelle, passgenaue Lösungen. Unsere Größe erlaubt uns kurze Entscheidungswege. Und wir haben das Glück, für uns die richtigen Nischen gefunden zu haben.

Wirtschaftsforum: Wohin wollen Sie IPR in den nächsten Jahren führen, was möchten Sie erreichen?

Walter Sayer: Ein wichtiges Thema ist für uns – wie für viele andere auch – der Fachkräftemangel. Um ihm entgegenzuwirken, haben wir bereits viel investiert: Wir sind aktiv in den Social Media, besuchen lokale Messen und suchen aktiv die Zusammenarbeit mit Schulen und Vereinen. Ein Beispiel: Weil es keine Busverbindung gibt, lassen wir unsere Azubis per Taxi vom Bahnhof abholen. Auch mit anderen Unternehmen im Industriegebiet organisieren wir gemeinsam Aktionstage. So konnten wir unsere Situation bereits deutlich verbessern. Trotzdem wird die Suche nach Fachkräften auch in Zukunft ein wichtiges Thema bleiben. Ebenso streben wir weiteres Wachstum an, auch international. Außerdem wollen wir unsere Produkte eigenständiger machen – also Plug-and-Play-Lösungen entwickeln, die weniger Abstimmung erfordern. Damit stärken wir unsere Position und schaffen mehr Kundennutzen.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich an?

Walter Sayer: In der Automation sehe ich die Chance, gefährliche und unangenehme Arbeiten zu erleichtern und zugleich unseren Wohlstand zu sichern. Wir werden nicht über niedrige Löhne konkurrenzfähig bleiben, sondern über Technologie. Dafür setze ich mich ein.

Ein Blick in die zerspanende Fertigung bei IPR

Roboter übernehmen viele Arbeiten, können jedoch menschliche Erfahrung und Kompetenz nicht ersetzen

Der Messestand von IPR auf der Robotikmesse automatica in München, wo das Unternehmen Neuheiten vorstellt

KONTAKTDATEN
EFS Gesellschaft für Hebe- und Handhabungstechnik mbH
Landturmstraße 15
74226 Nordheim
Deutschland
+49 7133 976760
info@efs-handling.de
www.efs-handling.de

Die unsichtbaren Helfer der Industrie

Ob in der Automobilproduktion, in der Luft- und Raumfahrt oder im Gesundheitswesen: Überall dort, wo schwere Lasten bewegt, Bauteile präzise positioniert oder ergonomische Arbeitsplätze gestaltet werden müssen, kommt moderne Handhabungstechnik ins Spiel. Sie sorgt dafür, dass Mensch und Maschine produktiv und sicher zusammenarbeiten – eine Schlüsseltechnologie für wettbewerbsfähige Fertigung am Hochlohnstandort Deutschland. Wie sich dieser Bereich in Zeiten von Digitalisierung, Automatisierung und Fachkräftemangel weiterentwickelt und welche Rolle innovative Unternehmen dabei spielen, zeigt ein Blick hinter die Kulissen der EFS Gesellschaft für Hebe- und Handhabungstechnik mbH.

Interview mit

Dr. Aaron Geenen,
CEO
der EFS Gesellschaft für Hebe- und Handhabungstechnik mbH

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Geenen, Sie sind seit über sechs Jahren bei EFS und seit März CEO. Was hat Sie damals zu EFS geführt – und was hält Sie bis heute dort?

Dr. Aaron Geenen: Ich sage immer gern: Ich bin zwar kein EFS-Urgestein, fühle mich aber mittlerweile so. Mein Weg in die Handhabungstechnik war eher klassisch: Studium, Promotion mit Schwerpunkt Mensch-Maschine-Kooperation im Anlagenbau und dann der Wechsel zu EFS als Entwicklungsleiter. Mich hat von Anfang an fasziniert, dass man hier aktiv gestalten kann – wir schaffen es, Mensch und Maschine im Produktionsumfeld effizient zusammenzubringen. Das ist ein sehr greifbarer Beitrag zur Produktivität, gerade am Hochlohnstandort Deutschland.

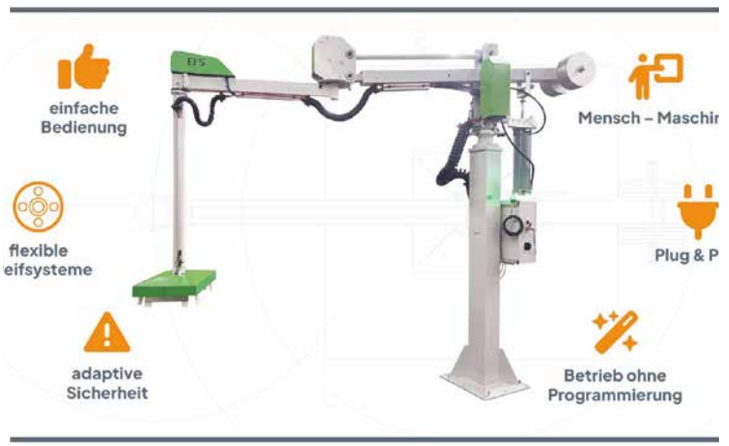
Wirtschaftsforum: EFS gibt es seit 1996. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit verändert?

Dr. Aaron Geenen: Wir haben eine klare Entwicklung durchlaufen: von einem rein mechanisch orientierten Anbieter hin zu einem innovativen Systempartner mit eigener Softwareentwicklung. Ein wichtiger Meilenstein war die Elektrifizierung unserer Produktpalette. Heute decken wir die komplette Wertschöpfungskette an unserem Standort in Nordheim ab – von der Entwicklung über die Fertigung bis hin zu Service und Vertrieb. Mit etwa 74 Mitarbeitern sind wir international aktiv, unterstützt durch Standorte in den USA und China für den lokalen Support.

Wirtschaftsforum: Sie bezeichnen EFS als Technologieführer in der Handhabungstechnik. Was macht das Unternehmen dazu?

Dr. Aaron Geenen: Technologieführerschaft heißt für uns, dass wir immer ein bisschen schneller und mutiger sind als andere. Wir kombinieren mechanische Exzellenz mit innovativer Software und entwickeln neue Lösungen, die echten Mehrwert bieten. Ein gutes Beispiel ist unsere aktuelle Weltneuheit: die Handlingsrobotik mit dem ratioBOT. Das ist eine Eigenentwicklung, die genau die Lücke zwischen klassischer Handhabungstechnik und konventioneller Robotik schließt – also Mensch-Roboter-Kollaboration auf einem neuen Level.
In vielen Produktionsumgebungen ist eine Vollautomation gar nicht möglich oder wirtschaftlich nicht sinnvoll – etwa wenn schwere Bauteile flexibel bewegt

Mit dem ratioLIFT XL hebt EFS die Handhabungstechnik auf ein neues Niveau: Die kraftvolle Lösung ermöglicht das sichere, ergonomische Bewegen besonders schwerer Bauteile



Moderne Handhabungstechnik sorgt dafür, dass Mensch und Maschine perfekt zusammenspielen – ein entscheidender Faktor für wettbewerbsfähige Fertigung weltweit

werden müssen. Da kommen unsere werkergeführten Geräte ins Spiel, die wir jetzt mit Technologieansätzen aus der Handlingsrobotik noch intelligenter machen. Der ratioBOT ist eine neue Geräteklasse, die das Heben von schweren Lasten vollautomatisch im kollaborierenden Betrieb mit dem Menschen ermöglicht. So können zum Beispiel schwere Aggregate, die bis 150 kg wiegen, effizient und wirtschaftlich in der Montage zugeführt werden.

Wirtschaftsforum: Die Automobilindustrie ist also ein wichtiger Kunde?

Dr. Aaron Geenen: Definitiv – wir hatten sprichwörtlich schon jede zweite Tür eines namhaften Autoherstellers in der Hand. Aber wir sind branchenunabhängig aufgestellt: Ob E-Mobilität, Energiewende, Luft- und Raumfahrt oder Gesundheitswesen – überall, wo schwere Lasten sicher und präzise bewegt werden müssen, ist unsere Technologie gefragt.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie bei EFS mit dem Thema Digitalisierung um?

Dr. Aaron Geenen: Mit gesundem Selbstbewusstsein, aber auch mit Augenmaß. Wir sprechen von bedarfsgerechter Digitalisierung: Wir analysieren Prozesse und digitalisieren dort, wo es echten Mehrwert bringt. Das gilt für interne Abläufe genauso wie für unsere Produkte. Künstliche Intelligenz ist dabei ein fester Bestandteil – ob bei der Belegerfassung im Office oder für datenbasierte Optimierung unserer Anlagen.

Wirtschaftsforum: In einer Zeit, in der viele Unternehmen ihre Produktion ins Ausland verlagern, halten Sie an Ihrem Standort fest. Warum?

Dr. Aaron Geenen: Weil wir daran glauben, dass wir nur als Technologieführer am Hochlohnstandort Deutschland konkurrenzfähig bleiben können. Wir haben die komplette Wertschöpfungskette hier in Nordheim – das sichert Qualität, Geschwindigkeit und Flexibilität. Natürlich ist das nicht der günstigste Weg, aber der nachhaltigste. Unsere Kunden wissen das zu schätzen.

Wirtschaftsforum: Wo soll die Reise für EFS in den nächsten Jahren hingehen?

Ein Blick hinter die Kulissen: In der Produktion von EFS entsteht aus innovativen Ideen greifbare Technik

Dr. Aaron Geenen: Wir haben eine stabile Basis und wollen weiter wachsen – vor allem mit unserer neuen Handlingsrobotik. Unser Ziel ist es, noch stärker international zu agieren und gleichzeitig unsere technologische Spitzenposition auszubauen. Kurz gesagt: Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden die Produktion der Zukunft gestalten.

Wirtschaftsforum: Zum Abschluss: Was motiviert Sie persönlich jeden Tag bei EFS?

Dr. Aaron Geenen: Es macht einfach Spaß, in einem Unternehmen zu arbeiten, das Ideen schnell in die Praxis umsetzt. Bei uns dauert es oft nur wenige Monate, bis aus einem Konzept eine fertige Maschine wird – das ist für Ingenieure ein Traum. Und wenn ich dann sehe, wie unsere Lösungen die Arbeit für Menschen sicherer, ergonomischer und effizienter machen, erfüllt mich das mit großem Stolz.

KONTAKTDATEN
montratec GmbH
Zeissstraße 1
78083 Dauchingen
Deutschland
+49 7720 30590
automation@montratec.com
www.montratec.de

Interview mit
Appal Chintapalli,
Geschäftsführer der montratec GmbH

Sarah Glatz,
Senior Director Conveyor Business der montratec GmbH

Sven Worm,
Vice President New Markets der montratec GmbH

Intelligente Fördertechnik für die Industrie von morgen

Die montratec GmbH aus Dauchingen entwickelt smarte Intralogistiklösungen für anspruchsvolle Branchen wie Halbleiter-, Batterie- oder Medizintechnik. Mit dem Transfersystem montrac® und der strategischen Unterstützung des Mutterkonzerns Columbus Mc Kinnon, nachstehend CMCO genannt, verfolgt das Unternehmen ehrgeizige Wachstumsziele. Im Gespräch mit Appal Chintapalli, Sven Worm und Sarah Glatz geht es um Märkte, Module und die Zukunft der Bewegung im Produktionsprozess.

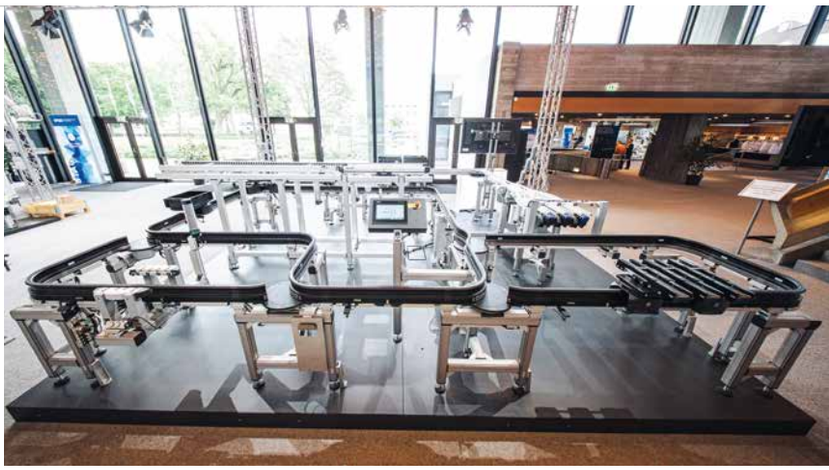
Effizienz, Flexibilität und ein einzigartiges Technologiekonzept – das sind die Eckpfeiler der montratec GmbH. Das Unternehmen hat sich mit seiner intelligenten Transfersystem-Marke montrac® auf dem internationalen Markt etabliert, insbesondere in Branchen mit höchsten Anforderungen an Präzision und Sauberkeit. Seit der Übernahme durch die amerikanische Columbus McKinnon Corporation (CMCO) im Jahr 2023 profitiert montratec zusätzlich von einer globalen Infrastruktur und einem starken Partnernetzwerk. „Die Kombination aus unserer Innovationskraft und der weltweiten Aufstellung von CMCO gibt uns die Chance, neue Märkte zu erschließen und gleichzeitig unsere technologische Führungsrolle auszubauen“, so Appal Chintapalli.

Von der flexiblen Lösung zum globalen Systemanbieter

Die Erfolgsgeschichte von montratec begann Anfang der 2000er-Jahre mit dem Fokus auf automatisierte Intralogistik – zunächst vor allem für die Automobilbranche. Seither hat sich das Unternehmen stark weiterentwickelt. „In den letzten fünf Jahren vor der Übernahme sind wir um über 35% gewachsen“, berichtet Sven Worm. Heute zählt montratec zu den gefragten Spezialisten für modulare Fördersysteme – auch in sensiblen Bereichen wie Reinräumen für die Halbleiter- und Batterieproduktion sowie die Medizintechnik. Herzstück des Systems ist das Shuttle: montrac® ist ein intelligentes Transfersystem, bei dem sich autonome Shuttles nur bei Bedarf über ein Schienennetz bewegen. Das spart nicht nur Energie, sondern erhöht auch die Effizienz. „Unser System verbraucht bis zu 95% weniger Energie als herkömmliche Förderbänder“, betont Sven Worm. „Ich vergleiche es gern mit einem Servercluster:

Hightech auf engem Raum: Das Messeexponat kombiniert montrac®, DualMove und Flexmove zu einem durchgängigen System für flexible Produktionsprozesse

Fällt ein Shuttle aus, übernimmt ein anderes – so sichern wir maximale Verfügbarkeit." Anders als viele Wettbewerber liefert montratec nicht nur Lösungen von der Stange, sondern auch individuell zugeschnittene Systeme. „Unsere Kunden erhalten keine Standardprodukte, sondern Lösungen, die exakt zu ihren Prozessen passen", so Sarah Glatz. Möglich macht das ein durchgängiges, modulares Konzept: Software, Steuerung und Mechanik greifen wie ein maßgeschneiderter Werkzeugkasten ineinander. Gerade in industriellen Anwendungen mit kurzen Taktzeiten ist dieser Ansatz entscheidend. Auf der automatica zeigte montratec aktuell eine Lösung zur schnelleren Umrüstung – ein wichtiger Hebel zur Reduzierung von Stillstandzeiten. Zudem präsentiert das Unternehmen eine kombinierte Anwendung aus montrac® und weiteren Conveyance-Systemen aus dem CMCO-Portfolio. „Wir können jetzt integrierte Gesamtlösungen anbieten – ein klarer Wettbewerbsvorteil", betont Sarah Glatz. Mit rund 150 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von 35 Millionen EUR ist montratec heute ein agiler Mittelständler mit internationaler Perspektive. Das Team gilt als zentrale Stärke des Unternehmens: Die Belegschaft bringt nicht nur fachliche Kompetenz mit, sondern gestaltet aktiv die Weiterentwicklung von Technologie und Organisation mit. Geprägt ist das Unternehmen von flachen Hierarchien, technischer Exzellenz und einem ausgeprägten Teamgeist. Die Anwendungsfelder reichen vom Flugzeugbau über Displayproduktion bis zu Chip-Fertigung und Intralogistik. Besonders dynamisch entwickeln sich derzeit die Märkte in Asien (außer China) und Nordamerika. „Dort sehen wir enormes Potenzial – nicht nur in der Halbleiterindustrie, sondern auch durch den weltweiten Trend zur Elektrifizierung und Automatisierung", so Appal Chintapalli. Die Übernahme durch CMCO markierte einen strategischen Wendepunkt für montratec. Zuvor war das Unternehmen private-equity geführt – mit einem starken Team, aber begrenzter internationaler Reichweite. Der Anschluss an die CMCO-Gruppe, ein über 150 Jahre altes Industrieunternehmen mit über 1 Milliarde USD Jahresumsatz, brachte den Zugang zu globalen Strukturen und neuen Märkten. „CMCO bringt nicht nur Kapital und Prozesse mit, sondern ein echtes strategisches Verständnis für industrielle Technologien", betont Appal Chintapalli. Gleichzeitig wird montratec innerhalb der CMCO-Gruppe zur tragenden Säule im neu aufgebauten Geschäftsfeld Conveyance. Viele Kunden denken heute ganzheitlich – vom Heben über den innerbetrieblichen Transport bis hin zur Prozessintegration. montratec schließt hier gezielt eine strategische Lücke. Auch politisch sieht das Unternehmen Rückenwind: Die neue Bundesregierung investiert wieder stärker in Infrastruktur und Technologie. Gleichzeitig bleibe die Marktdynamik anspruchsvoll: Globale Krisen, Inflation und regulatorische Unsicherheiten dämpfen die Investitionsbereitschaft vieler Kunden. Umso wichtiger sei eine klare strategische Ausrichtung. montratec verfolgt das klare Ziel, sich technologisch, geografisch und strukturell zu verdoppeln. Der Weg dahin führt über Messepräsenz, Innovation und Kundennähe. Kunden erwarten heute effiziente Gesamtlösungen – genau darauf ist das Unternehmen mit seiner vorausschauenden Technologie ausgerichtet, wie Appal Chintapalli, Sarah Glatz und Sven Worm betonen.



Geballte Technikkompetenz: Der Battery Loop vereint montrac®, DualMove und Flexmove zu einem leistungsstarken Gesamtkonzept für moderne Produktionswelten

Auf Schiene mit System: Die selbststeuernden Shuttles von montrac® sind das smarte Rückgrat moderner Intralogistik – energieeffizient, hochverfügbar und flexibel in jede Umgebung integrierbar

Technologie zum Anfassen: montratec präsentierte auf der automatica smarte Lösungen für effiziente Produktionsprozesse

Interview mit

Heinz Schuster,
Geschäftsführer
der Trouw Nutrition Deutschland GmbH

Mehr als Masse: Die Zukunft der Tierernährung

Ob Jungtierfutter oder Zusatzstoffe für Rind, Schwein und Geflügel – die Trouw Nutrition Deutschland GmbH zählt zu den führenden Spezialisten für innovative, nachhaltige Tierernährung. Als Teil der international agierenden Nutreco-Gruppe bietet das Unternehmen nicht nur Produkte, sondern fundierte Beratung, Analytik und langjährige Partnerschaften. Im Interview erklärt Geschäftsführer Heinz Schuster, wie das Unternehmen dem Marktumbruch begegnet – mit Überzeugung, Forschung und dem Glauben an echte Kreisläufe.

Wirtschaftsforum: Herr Schuster, seit über 70 Jahren ist Ihr Unternehmen in der Tierernährung aktiv. Wie hat sich die Trouw Nutrition Deutschland GmbH in dieser Zeit entwickelt – und wo stehen Sie heute?

Heinz Schuster: Die deutsche Organisation wurde 1954 als A. Trouw GmbH gegründet. Heute sind wir Teil der Nutreco-Gruppe, die zur niederländischen SHV Holding gehört – einem der größten Privatunternehmen Europas. Unser Hauptsitz ist in Burgheim bei Ingolstadt, dazu kommt ein Vertriebsbüro in Diepholz. Aktuell beschäftigen wir 207 Mitarbeiter in der DACH-Region. Wir sind auf Jungtierfutter für Kälber und Ferkel sowie auf Zusatzstoffe und Additive für Rind, Schwein und Geflügel spezialisiert – mit Fokus auf Landwirtschaft und Futtermittelindustrie.

Wirtschaftsforum: Wie ist Trouw Nutrition organisatorisch aufgestellt?

Heinz Schuster: Seit Anfang 2024 arbeiten wir in einer Matrixstruktur – zentrale Steuerung für Europa und Zentralasien, etwa in Marketing oder Produktentwicklung. Damit gewährleisten wir strategisch abgestimmte Kommunikation, Initiativen und Prozesse. Deutschland ist für den Vertrieb in der DACH-Region zuständig, aber operativ in das europäische System eingebunden. Veröffentlichungen oder Marketingmaßnahmen verantwortet unsere zentrale Fachabteilung.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Forschung und Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Heinz Schuster: Eine zentrale. Nutreco beschäftigt weltweit rund 250 Wissenschaftler an elf Forschungsstandorten. Wir entwickeln effizientere, nachhaltigere Futterkonzepte. Nachhaltigkeit ist bei uns kein Schlagwort, sondern ein klarer Auftrag – vom Konzern, von der Eigentümerfamilie und aus innerer Überzeugung. Wir sehen es als unsere Aufgabe, Kreisläufe zu schließen und lokale Ressourcen besser zu nutzen – für eine zukunftsfähige Tierernährung.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie die Wertschätzung für Lebensmittel in Europa – und was müsste sich aus Ihrer Sicht ändern?

Heinz Schuster: In Europa – vor allem im Westen – ist Nahrung jederzeit verfügbar und günstig. Das führt dazu, dass sie oft nicht mehr wertgeschätzt wird. Ich glaube, nur reale Knappheit

trouw nutrition
a Nutreco company

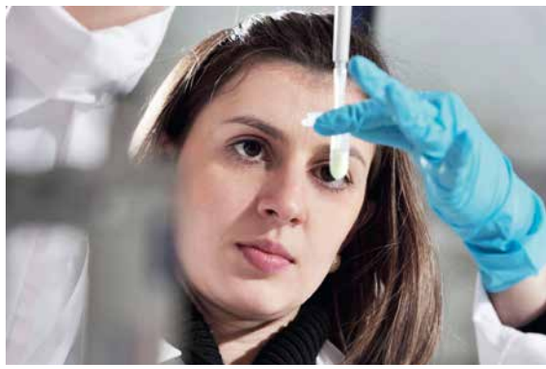
KONTAKTDATEN

Trouw Nutrition Deutschland GmbH
Gempfinger Straße 15
86666 Burgheim
Deutschland
+49 8432 890
tnd@trouwnutrition.com
www.trouwnutrition.de

Standort Burgheim: Produktion und Verantwortung Hand in Hand

Partnerschaftlich zum Erfolg: Vertrauen und Beratung als Basis nachhaltiger Tierernährung

Erfahrung, die zählt: Fachwissen und langjährige Praxis für eine gesunde Jungtierentwicklung



Wissenschaft für das Leben: Forschung als Grundlage nachhaltiger Futtermittelentwicklung

kann ein Umdenken bewirken. Politische Programme oder Marketingkampagnen haben bislang wenig verändert. Die vorgelagerte Futtermittelproduktion wird in Europa zu wenig beachtet – anders als in vielen anderen Weltregionen.

Wirtschaftsforum: Sie sind seit über 30 Jahren im Unternehmen – was motiviert Sie persönlich?

Heinz Schuster: Ich konnte mich immer weiterentwickeln und hatte nie das Bedürfnis zu wechseln. Heute bin ich Geschäftsführer und Business Director für den Bereich Rind – strategisch und operativ verantwortlich. Ich bin überzeugt: Nur wer selbst brennt, kann andere mitreißen. Diese Begeisterung versuche ich weiterzugeben – authentisch und aus Überzeugung.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse haben Sie zuletzt gesetzt – insbesondere im Hinblick auf die Transformation innerhalb der Gruppe?

Heinz Schuster: Der Wandel von nationalen Strukturen hin zu europäisch gesteuerten Einheiten verändert vieles – Arbeitsweisen, Prozesse, Verantwortlichkeiten. Wir befinden uns in einer dreijährigen Transformationsphase und liegen gut auf Kurs. Noch ist nicht alles perfekt, aber der Fortschritt ist klar erkennbar.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell in Ihrer Branche?

Heinz Schuster: Der Markt schrumpft. In den letzten drei Jahren sank das Mischfuttervolumen in Deutschland um über 8%. Besonders betroffen sind Rind und Schwein, während Geflügel stabil bleibt. Unsere Antwort: intensive Kundenpartnerschaft, Forschung, Innovation und echte Nachhaltigkeit. Ein zentrales Thema ist dabei die Kreislaufwirtschaft: Wir unterstützen Landwirte darin, selbsterzeugtes Futter aus Grasland oder hochwertige Nebenprodukte aus der Lebensmittelherstellung (zum Beispiel Magermilchpulver) gezielter zu nutzen und Zusatzstoffe sinnvoll zu ergänzen – statt auf importierte Rohproteine wie Sojaschrot aus Übersee zu setzen. Das spart Kosten, schützt Umwelt und stärkt regionale Wertschöpfung.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihre Vision für die Zukunft aus?

Heinz Schuster: Wir wollen unseren Weg konsequent weitergehen – über alle Tiergattungen hinweg. Im Rinderbereich sind wir bereits sehr erfolgreich, im Schweinebereich ebenfalls gut aufgestellt, beim Geflügel besteht noch Potenzial. Ziel ist ein nachhaltiges Wachstum: Wenn wir jährlich ein paar Prozent zulegen, während der Markt zurückgeht, entsteht langfristig ein klarer Vorsprung. Nachhaltigkeit, Tierwohl und Umweltschutz sehen wir dabei nicht als Gegensätze, sondern als gemeinsame Richtung, die unser tägliches Handeln bestimmt.

Früh fördern, langfristig sichern: Ferkelaufzucht mit gezielten Zusatzlösungen

Präzision im Futter: Analysen und Beratung als Schlüssel zur nachhaltigen Tierernährung

Innovationen für die Jüngsten: Hochwertige Milchaustauscher für gesunde Entwicklung

Starke Innovationen

Interview mit

Stephan Zwiehoff,
Geschäftsführer
der G. Zwiehoff GmbH

Zweiwegefahrzeuge heißen so, weil sie sowohl auf der Straße als auch auf der Schiene fahren können. Die G. Zwiehoff GmbH in Rosenheim, die dieses Jahr ihr 30-jähriges Firmenjubiläum feiert, entwickelt und vertreibt solche Fahrzeuge, die zum Rangieren von Schienenfahrzeugen, für Gleisbau und -pflege, zur Wartung von Oberleitungen, zur Rettung oder für Transporte genutzt werden. Geschäftsführer Stephan Zwiehoff sprach mit Wirtschaftsforum über seine Fahrzeuge, die viel bewegen.

Wirtschaftsforum: Herr Zwiehoff, was können Sie uns über die Anfänge und die Entwicklung Ihres Unternehmens erzählen?

Stephan Zwiehoff: Mein Vater hat sich 1995 mit einigen Mitarbeitern seiner früheren Firma selbstständig gemacht und das Unternehmen gegründet, um Zweiwegefahrzeuge, hauptsächlich den Unimog, zu vertreiben. Heute machen wir nicht mehr nur Vertrieb, sondern auch Entwicklung, Zulassung, Service und Wartung sowie den kundenspezifischen Aufbau von Fahrzeugen. Ich bin 2014 in die Geschäftsleitung mit eingestiegen. Nach dem Tod meines Vaters 2017 haben mein Bruder und ich die Firma übernommen. Innerhalb von 30 Jahren haben wir uns von einem Vertriebsbüro zum global tätigen Komplettunternehmen entwickelt und einige selbst entwickelte Produkte auf den Markt gebracht. Über 30 Mitarbeiter sind heute im Betrieb beschäftigt. Die Zahl der Beschäftigten ist jährlich um 5 bis 8% gestiegen. Unser Umsatz liegt um die 8 Millionen EUR. Die Auslastung ist immer relativ konstant, mit leicht steigender Tendenz.

Wirtschaftsforum: Welche Produktentwicklungen aus Ihrem Haus würden Sie hervorheben?

Stephan Zwiehoff: Unser erstes selbst entwickeltes Produkt war 2010 das Elektro-Rangiergerät ROTRAC E2, für das wir mit dem

Der ROTRAC E1 kann sogar unter aufgeständerte Züge fahren

Kompakt, wendig, leistungsstark und batteriebetrieben: Der ROTRAC E4 bewegt Anhängelasten bis zu 500 t

ÖkoGlobe Award ausgezeichnet wurden. 2013 folgte sein großer Bruder ROTRAC E4. Dieses Jahr haben wir den ROTRAC E1 vorgestellt, ein kleineres Rangierfahrzeug mit Lithium-Technik. Er enthält auch verschiedene Automatisierungprozesse, die wir zusammen mit den Universitäten in Aachen und Dresden entwickelt haben. In diese Richtung wird die Entwicklung weitergehen. Wahrscheinlich wird es irgendwann auch ein größeres Fahrzeug mit Automatisierungstechnik geben; die neue Batterietechnik macht das jetzt möglich. Unser Antrieb ist, etwas Zukunftsweisendes und Nachhaltiges zu entwickeln. Deshalb hatten wir immer die Elektro-Variante im Fokus. Die Kunden steigen jetzt langsam auf Elektrofahrzeuge um.

Wirtschaftsforum: Wer nutzt Ihre Fahrzeuge?

Stephan Zwiehoff: Unsere Kunden sind Staatsbetriebe, Werkstätten, Häfen und Firmen mit eigenem Gleisanschluss, wie zum Beispiel Automobil- oder Chemiefirmen. Unser Fokus liegt auf Europa, wir sind aber auch weltweit unterwegs. Es gibt kaum ein Land, in das wir noch nicht verkauft haben.

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie die Gründe für den Erfolg Ihres Unternehmens?

Stephan Zwiehoff: Ein Grund ist sicher, dass wir Produkte für den qualitativ hochwertigen Markt bauen und daher immer mit den Marktführern zusammenarbeiten. Dadurch sind unsere Produkte langlebig, haben weniger Ausfälle und wenn es einen Ausfall gibt, ist eine schnelle Ersatzteilverfügbarkeit möglich. Ein weiterer Grund ist, dass wir immer viel Wert auf unsere Mitarbeiter und den Zusammenhalt gelegt haben. Unser Ziel ist nicht, einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen, sondern gesund und für alle verträglich zu wachsen. Es nützt nichts, wenn dabei die Mitarbeiter auf der Strecke bleiben. Neue Mitarbeiter werden von unseren Beschäftigten bei der Probearbeit ausgewählt. So entwickelt sich das Team von innen heraus.

Wirtschaftsforum: Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Worin liegt Ihre eigene Motivation?

ZWIEHOFF
Zweiwege-Fahrzeuge

KONTAKTDATEN
G. Zwiehoff GmbH
Gießereistraße 8
83022 Rosenheim
Deutschland
+49 8031 232850
info@zwiehoff.com
www.zwiehoff.com

Stephan Zwiehoff: Mir macht es Spaß mit Menschen zu arbeiten, besonders, wenn sie die gleiche Leidenschaft teilen. Außerdem freue ich mich darüber, unsere Produkte im Markt zu sehen und positive Rückmeldungen von den Kunden zu bekommen. Wir haben inzwischen viele Bestandskunden und einen schönen, sehr persönlichen Umgang miteinander. Was allerdings weniger schön ist, ist dieser ganze Bürokratiewahnsinn, der einen zwingt, viel Zeit mit anderen Dingen als dem eigentlichen Geschäft zu verbringen.

Bis 260 kW stark: Mit der ROTRAC RRe-Reihe hat Zwiehoff Rangiergeräte mit E-Antrieb entwickelt, die zuverlässig Lasten von bis zu 4.000 t bewältigen

Innovation aus dem Hause Zwiehoff: Der ROTRAC E1 ist kompakt, enorm wendig und leistungsstark

„Ohne Mikrodosierung könnte kein Smartphone gebaut werden“

Ob Smartphones, Leiterplatten für Elektroautos oder hochkomplexe Sensortechnik: Wo kleinste Bauteile miteinander verbunden werden müssen, sind verlässliche Mikrodosierungsverfahren zur Auftragung des Klebstoffs unverzichtbar. Das mittelständische japanische Unternehmen Musashi Engineering verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in diesem Technologiefeld.

Bei der Mikrodosierung geht es oftmals um Nanoliter

Interview mit

Kaoru Okuyama,
Geschäftsführer der Musashi Engineering Europe GmbH

MUSASHI ENGINEERING EUROPE GMBH

KONTAKTDATEN

Musashi Engineering Europe GmbH
Marcel-Breuer-Straße 15
80807 München
Deutschland
+49 89 32199606
info@musashi-engineering.de
www.musashi-engineering.de

Musashi Engineering unterstützt seine Kunden bei der Anwendung seiner Technologie

Das Unternehmen bietet Hard- und Softwarelösungen aus einer Hand an

Stets kommt es entscheidend auf die Präzision an

Wirtschaftsforum: Herr Okuyama, seit 1978 tritt Musashi Engineering als Experte für Mikrodosierungsverfahren im Markt auf – in welchen Anwendungsfeldern kommt Ihre Technologie zum Einsatz?

Kaoru Okuyama: Wir bewegen uns in einer hochspezifischen Nische, die zugleich jedoch vielfache Einsatzzwecke kennt: Einer der wichtigsten und wachstumsstärksten liegt beispielsweise in der Herstellung von Smartphones – denn diese bestehen aus derart vielen höchst filigranen Einzelteilen, dass sie nicht durch Schrauben miteinander verbunden werden können. Um sie dennoch stabil zusammenzufügen, muss man einen Spezialkleber auf die entsprechenden Komponenten auftragen, und zwar in einer Größenordnung von wenigen Nanolitern – einem Millionstel eines Milliliters! Dazu sind wahre ingenieurwissenschaftliche Meisterleistungen erforderlich, in die hochspezifische Fachkenntnisse aus der Physik, Chemie und Elektrotechnik einfließen. Bei derart diffizilen, filigranen Verfahren unterstützen wir unsere Kunden nun schon seit über 40 Jahren und konnten dank unseres umfassenden Know-how zu einem der drei wichtigsten Player in der Mikrodosierung weltweit avancieren.

Die europäische Niederlassung hat ihren Sitz in München

Einsatzbereite, hochpräzise Pumpensysteme

Musashi Engineering arbeitet beständig an weiteren Innovationen

Wirtschaftsforum: Die Smartphone-Herstellung erfolgt fast ausschließlich in asiatischen Ländern – in welchen Anwendungsfeldern kommt Ihre Technologie in Europa zum Einsatz?

Kaoru Okuyama: Hierzulande sind wir sehr stark im Automotive-Segment vertreten und können vor allem bei den vielfältigen Herausforderungen unterstützen, die bei der Herstellung von Elektrofahrzeugen auftreten: etwa durch die zunehmende Verschmelzung des Motorsteuergeräts mit anderen Steuergeräten hin zu einem holistischen System, das verlässlich vor der Wärme geschützt werden muss, die die Batterie erzeugt. Die hierbei verbauten Einheiten sind ebenfalls sehr klein, sodass auch in diesem Kontext Spezialkleber zur Verbindung der einzelnen Komponenten eingesetzt werden muss, der nur über Mikrodosierungsverfahren aufgetragen werden kann. Gleiches gilt für die umfangreiche Sensortechnik, mit der moderne Fahrzeuge gemeinhin ausgestattet sind – etwa Bremssensoren, Abstandsmesser oder Kameras für die LiDAR-Systeme. Auch diese Bauteile sind viel zu klein und filigran, als dass sie miteinander verschraubt werden könnten. Gleichzeitig steigt die schiere Anzahl der in den Fahrzeugen verbauten Sensoren massiv an, weshalb die großen Tier-1- und Tier-2-Hersteller längst zu einer diffizil austarierten Massenproduktion übergegangen sind: Somit ist die Verlässlichkeit unserer Mikrodosierungssysteme in diesem Kontext besonders entscheidend, um auch unter diesen komplexen Rahmenbedingungen nahtlose Fertigungsprozesse zu ermöglichen.

Wirtschaftsforum: Und jenseits des Automotive-Segments?

Kaoru Okuyama: Musashi Engineering unterstützt besonders gern bei komplexen Produktanforderungen – etwa bei der Herstellung und dem Einbau von Leiterplatten. Werden diese in Anlagen verbaut, die starken Vibrationen oder hoher Luftfeuchtigkeit ausgesetzt sind, müssen sie mithilfe einer Spezialbeschichtung vor diesen abträglichen äußeren Einwirkungen geschützt werden. Diese kann wiederum nur durch Mikrodosierungsverfahren aufgetragen werden. Ein starkes Wachstumsfeld für unser Unternehmen stellt zudem das Medtech-Segment dar, wo unsere Technologie bei der Herstellung von Blutdruckmessgeräten, Smart Watches, künstlichen Gelenken oder auch Herzschrittmachern eingesetzt wird – höchst sensiblen Produkten also, die mitunter in den menschlichen Körper eingepflanzt werden, wo sie fehlerfrei ihren Dienst verrichten müssen. Dazu ist auch bei unseren Verfahren allerhöchste Präzision erforderlich, die wir verlässlich garantieren können.

Wirtschaftsforum: Es heißt, Musashi Engineering habe schon vor 40 Jahren eine wichtige Rolle beim Siegeszug des Walkmans gespielt.

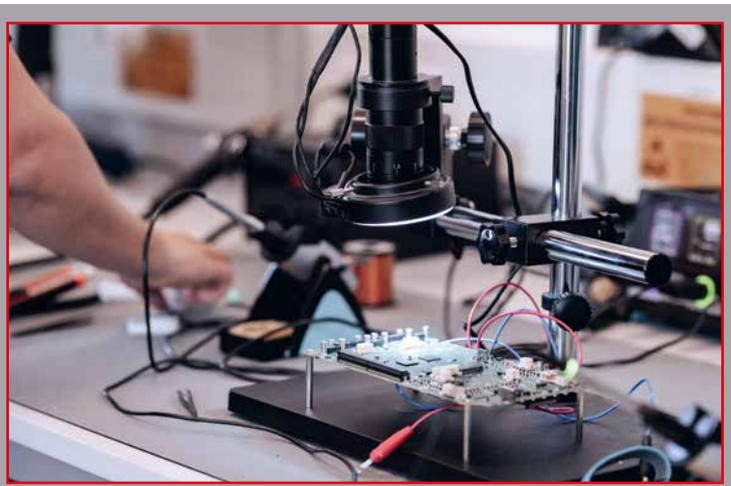
Kaoru Okuyama: Wir haben kontinuierlich zur technologischen Innovation im Bereich der Miniaturisierung beigetragen – etwa bei Halbleiter-ICs oder Konsumgütern wie tragbaren Playern, Smartphones und Ähnlichem. Als mittelständisches japanisches Unternehmen hängen wir das aber nicht so gern an die große Glocke. Wir bleiben lieber im Hintergrund und treiben dort konsequent Innovationen in allen Anwendungsfeldern voran, in denen unsere Technologie zum Einsatz kommt: Der Walkman hat die Musikindustrie revolutioniert, und das Smartphone hat radikal verändert, wie Menschen auf der ganzen Welt arbeiten, miteinander kommunizieren und Informationen aufnehmen. Wir freuen uns, an diesen Entwicklungen Anteil haben zu dürfen.

Wirtschaftsforum: Ist der deutsche Markt für ein japanisches Unternehmen besonders schwierig?

Kaoru Okuyama: Ganz im Gegenteil: Denn Deutschland und Japan zeichnen sich beide durch eine starke Ingenieurkultur und eine große Achtung vor hochtechnologischen Errungenschaften aus. Es kommt nicht von ungefähr, dass viele japanische Unternehmen tief in die Wertschöpfungsketten ihrer deutschen Kunden integriert sind – und Gleiches gilt für deutsche Player in meiner japanischen Heimat.

„Wir sorgen dafür, dass die Verbindung niemals abreißt!“

Sichere, vertrauenswürdige und verlässliche Kommunikationslösungen: Dafür will die Scotty Group heute und in Zukunft stehen



Das Unternehmen setzt schon aus Sicherheitsgründen klar auf europäische Lösungen

Interview mit

Dr. Joachim Kalcher,
Geschäftsführer
der Scotty Group Austria GmbH

Vom Serien-Streaming zu Hause und Videokonferenzen im Büro ist inzwischen so gut wie jeder eine perfekte Bild- und Tonqualität bei nahtloser Konnektivität gewohnt. Doch das sind Schönwetterumgebungen, von denen man bei Militär-, Feuerwehr- und Rettungseinsätzen nicht zu träumen wagen würde: Trotzdem ist hier eine verlässliche und sichere Verbindung zur zentralen wie dezentralen Koordination der Einsatzkräfte unerlässlich. Die österreichische Scotty Group hat sich als starkes Produkthaus auf hochwertige Lösungen für einschlägige Anwendungsfelder spezialisiert. Geschäftsführer Dr. Joachim Kalcher sprach im Interview mit Wirtschaftsforum über aktuelle Innovationen und die größten Herausforderungen.

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Kalcher, getreu ihrem Leitbild „secure, reliable, trusted“ konzentriert sich die Scotty Group klar auf Kommunikationslösungen im sicherheitskritischen Umfeld – welche besonderen Herausforderungen müssen Sie in diesem Kontext bewältigen?

Dr. Joachim Kalcher: Wir richten uns mit unserem Leistungsspektrum üblicherweise an Behörden und behördennahe Organisationen, etwa das Rettungswesen und die Feuerwehr, liefern aber auch in militärische Umgebungen hinein. In all diesen Anwendungsfeldern bestehen naturgemäß besonders hohe Beanspruchungen im Hinblick auf die jeweiligen Geräte: Ein Kommunikationssystem in einem Hubschrauber ist etwa hohen Vibrationen sowie sich schnell ändernden Temperaturbereichen ausgesetzt, und noch dazu sind all die durchlaufenen Flugmanöver für die Position der Antennen eher ungünstig – man löst also durch das Gerät selbst einen Funkschatten aus, und die Rotoren zerhacken das Übertragungssignal im wahrsten Sinne des Wortes. Doch dieses Problem besteht natürlich nicht nur in der Luft – auch am Boden ist die Funkabdeckung in bebauten Gebieten oft nicht die beste, wie jeder selbst feststellen kann, der einmal durch eine Unterführung fährt und dabei mit dem Handy telefoniert; das geht meist nicht lange gut. In sicherheitskritischen Umgebungen darf die Verbindung aber niemals abreißen. Deshalb benötigen wir entsprechende Protokolle, die in diesen Fällen korrigierend eingreifen, um weiterhin

eine stabile Datenübertragung zu gewährleisten.

Wirtschaftsforum: Wie genau sorgen Sie dafür?

Dr. Joachim Kalcher: Durch einen guten Mix aus einer Vielzahl an ausgewählten Komponenten, die der Markt zu bieten hat und die wir dann mit unserer eigenen Hardware und Software anreichern. So verwenden wir etwa bei der Videokomprimierung einen eigenen Codec, der auch mit hohen Latenzzeiten bei der Satellitenkommunikation problemlos zurechtkommt sowie mit der Problemstellung, dass die Daten am anderen Ende bisweilen nicht vollständig ankommen. Bei der Hardware setzen wir derweil häufig Mesh-Komponenten ein, damit die Position antennenunabhängiger wird und wir die umgebende Struktur besser abdecken können.

Wirtschaftsforum: Mit welchen technologischen Innovationen beschäftigen Sie sich gerade?

Dr. Joachim Kalcher: Wir verfolgen derzeit zahlreiche Möglichkeiten, um auf applikatorischer Ebene darauf hinwirken zu können, dass alle Einsatzkräfte stets das gleiche Bild von der aktuellen Lage haben – das ist schließlich nicht nur für ihre persönliche Sicherheit, sondern auch für ihr effizientes Eingreifen von essenzieller Bedeutung. Dazu arbeiten wir unter anderem an der Integration von Visualisierungen von Datenströmen aus unterschiedlichsten Quellen – im Feuerwehrkontext kann es sich dabei etwa um Abgaswerte oder Rauchgasanalysen handeln, die so auf niedrigschwelliger Ebene immer im Blick behalten werden können. Sofern gewünscht, können mit dem Einverständnis der jeweiligen Personen auch biometrische Daten in das System einfließen, damit die anderen Einsatzkräfte sofort eingreifen können, wenn sich etwa bei einem Kollegen eine Rauchgasvergiftung anbahnt. Um eine noch größere Resilienz unserer Systeme gewährleisten zu können, setzen wir zudem inzwischen auf eine Architektur ohne zentrale Komponenten, in der die einzelnen Knotenpunkte die koordinierenden Rollen übernehmen – fällt einer aus, kann direkt ein anderer einspringen.

Wirtschaftsforum: Neben Verlässlichkeit spielt auch Sicherheit eine essenzielle Rolle bei jeder Kommunikationslösung.

Dr. Joachim Kalcher: Wir arbeiten grundsätzlich mit europäischen Lösungen, bei denen keinerlei Verbindung zu Interessen von Drittstaaten besteht. Die Kommunikationsmittel, die wir unserem Kunden zur Verfügung stellen, liegen damit ausschließlich in seiner Hand und sind vollkommen unabhängig von sämtlichen Drittparteien. Die individuelle Ausgestaltung erarbeiten wir dann gerne gemeinsam mit unseren Auftraggebern. Gerade im staatlichen Kontext bestehen hierzu natürlich auch enge gesetzliche Vorgaben zu den einzelnen Komponenten und Verschlüsselungssystemen. Wenn wir das als gewachsenes Produkthaus einmal nicht alleine umsetzen können, arbeiten wir gerne mit starken Implementierungspartnern zusammen.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse möchten Sie für die Zukunft setzen?

Dr. Joachim Kalcher: Wir sind überzeugt, dass Information die wesentliche Handlungsgrundlage ist – im Einsatz und darüber hinaus. Dieser Mission wollen wir auch weiterhin unsere volle Aufmerksamkeit widmen und in den nächsten Jahren kontinuierlich wachsen: in Europa, aber auch in Asien und Afrika, wo sich interessante Märkte für uns auftun. Die technologischen Anforderungen werden dabei weiterhin zunehmen – nicht nur aufgrund der deutlich komplexeren Cybersicherheitslage, sondern auch im Hinblick auf die Ansprüche der Anwender, die aus ihrem privaten Umfeld – in technischer Hinsicht eine Schönwetterumgebung – von Videokonferenzen bis Streaming mittlerweile eine völlig nahtlose Kommunikationserfahrung gewöhnt sind. Gleichzeitig wollen wir als österreichischer Anbieter weiterhin jeden Tag aufs Neue den Beweis erbringen, dass technologische Innovationen nicht nur aus Übersee kommen, sondern auch im Herzen Europas entstehen.

Die Lösungen der Scotty Group werden vornehmlich in Einsatzfahrzeugen verbaut

Durch die Verwendung weiterer Datenströme will die Scotty Group ein noch umfassenderes Lagebild im Einsatz ermöglichen

Scotty steht für technologische Innovationen aus dem Herzen Europas

SCOTTY

KONTAKTDATEN
Scotty Group Austria GmbH
Teslastraße 4
8074 Raaba-Grambach
Österreich
info@scotty.group
www.scotty.group

Kontakte

RHEINLAND-PFALZ

GeRo Real Estate AG
Aktiengesellschaft für Projektentwicklung und Consulting
Mittlere Ortsstraße 79
76761 Rülzheim
Deutschland
+49 7272 93380
info@ge-ro.de
www.ge-ro.de

BADEN-WÜRTTEMBERG

Mechatronik GmbH
Stuifenstraße 54
74385 Pleidelsheim
Deutschland
+49 7144 99820
info@mechatronik.de
www.mechatronik.de

ROUNDLINER
Gesellschaft für umweltfreundliche Verpackungen GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 19
76694 Forst
Deutschland
+49 7251 977911
info@roundliner.de
www.roundliner.de

IPR-Intelligente Peripherien für Roboter GmbH
Jakob-Dieffenbacher-Straße 4/2
75031 Eppingen
Deutschland
+49 7262 9239100
info@iprworldwide.com
www.iprworldwide.com

EFS Gesellschaft für Hebe- und Handhabungstechnik mbH
Landturmstraße 15
74226 Nordheim
Deutschland
+49 7133 976760
info@efs-handling.de
www.efs-handling.de

montratec GmbH
Zeissstraße 1
78083 Dauchingen
Deutschland
+49 7720 30590
automation@montratec.com
www.montratec.de

BAYERN

Trouw Nutrition Deutschland GmbH
Gempfinger Straße 15
86666 Burgheim
Deutschland
+49 8432 890
tnd@trouwnutrition.com
www.trouwnutrition.de

G. Zwiehoff GmbH
Gießereistraße 8
83022 Rosenheim
Deutschland
+49 8031 232850
info@zwiehoff.com
www.zwiehoff.com

Musashi Engineering Europe GmbH
Marcel-Breuer-Straße 15
80807 München
Deutschland
+49 89 32199606
info@musashi-engineering.de
www.musashi-engineering.de

ÖSTERREICH

Scotty Group Austria GmbH
Teslastraße 4
8074 Raaba-Grambach
Österreich
info@scotty.group
www.scotty.group

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