

Wirtschaft im Süden



Interview:

Ehrlicher Werkstoff, klare Vision

Joachim Böttiger, Vorstand der Verallia Deutschland AG, Seite 4

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Anna-Lena Hochuli, Betriebsleitung** und **Samira Dupuis, Assistenz der Geschäftsführung der Energie Technik Becker GmbH**, Seite 10
- › Interview mit **Alexander Gusev, Geschäftsführer der Pacura med GmbH**, Seite 16

Special Wirtschaft im Süden



Joachim Böttiger,
Vorstand der Verallia Deutschland AG

4



Erik Reuß,
Geschäftsführer der PLS Management GmbH

7



Ralph Kosztovits,
Geschäftsführer der JO Software Engineering GmbH

8



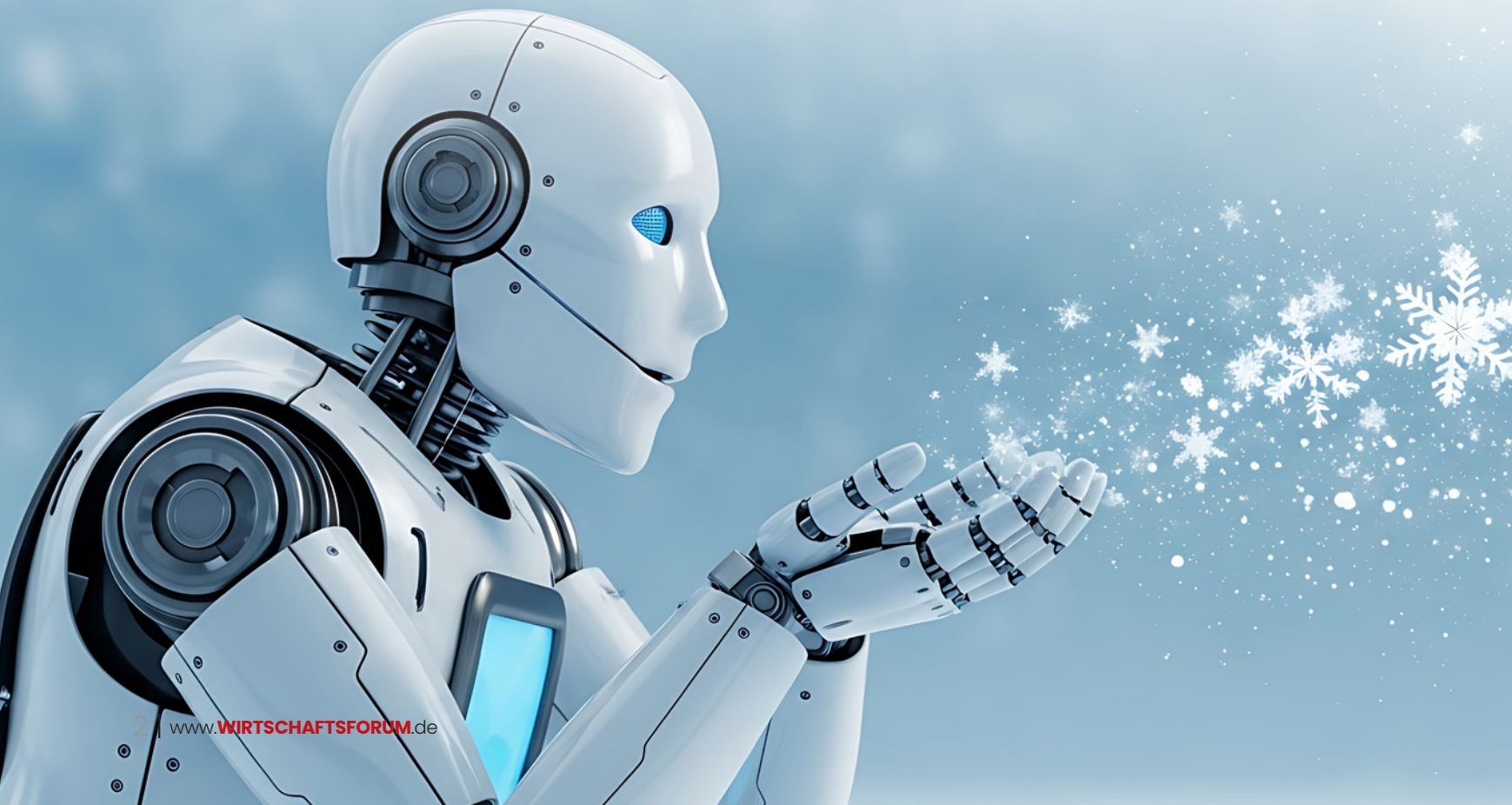
Anna-Lena Hochuli, Betriebsleitung und
Samira Dupuis, Assistenz der Geschäftsführung
der Energie Technik Becker GmbH

10



Marco Geiler, Geschäftsführer und
Rolf Anti, Geschäftsführer
der J. Schneider Elektrotechnik GmbH

12



Special Wirtschaft im Süden



Dr. Jürgen Weber,
Geschäftsführer der CarByte Technology Group GmbH

14



Alexander Gusev,
Geschäftsführer der Pacura med GmbH

16



Armin Bähler,
CEO der Faigle AG

18



Pascal Moritz,
Geschäftsführer der Glatt Maschinen- und Apparatebau AG

20



Dr. Holger von Both, CEO und
Yves Böhme, CFO
der Sensor Technik Sirnach AG

22

Kontakte Seite 24

Ehrlicher Werkstoff, klare Vision



Interview mit
Joachim Böttiger,
Vorstand
der Verallia Deutschland AG



Mitarbeitende stehen im Mittelpunkt – Motivation, Qualifikation und Teamgeist prägen die Unternehmenskultur bei Verallia

Das Material Glas ist hochaktuell. In Zeiten von Klimawandel, Energiekrise und Debatten um Verpackungen steht der Werkstoff im Rampenlicht: unendlich recycelbar, geschmacksneutral, langlebig. Doch wie gelingt eine klimafreundliche Produktion, wenn Energie teuer ist und Fachkräfte fehlen? Vorstand Joachim Böttiger erklärt, warum Glas Zukunft hat, wie die Verallia Deutschland AG in Bad Wurzach die Transformation anpackt – und welche politischen Rahmenbedingungen dafür nötig sind.

Wirtschaftsforum: Herr Böttiger, viele Konsumenten sehen Glas als nachhaltigen Verpackungsmittel. Ist das berechtigt?

Joachim Böttiger: Ja, absolut. Glas ist ein ehrlicher Werkstoff. Es gibt nichts an den Inhalt ab, ist unendlich oft recycelbar und lässt sich ohne Qualitätsverlust wiederverwenden. Aus jeder Flasche wird erneut eine Flasche – das ist ein Kreislauf. Gleichzeitig gibt es keine Stoffmigration in Lebensmittel, was Glas besonders sicher macht. Die Herausforderung liegt im energieintensiven Herstellungsprozess. Deshalb investieren wir in Innovationen und nutzen konsequent Recycling: Unsere Zentren sammeln und bereiten

Altglas auf, das als Scherben in den Produktionsprozess zurückfließt. Je höher dieser Anteil, desto geringer der Energieverbrauch – so funktioniert gelebte Kreislaufwirtschaft.

Wirtschaftsforum: Lassen Sie uns in die Vergangenheit blicken: Wie wurde aus Oberland Glas Verallia?

Joachim Böttiger: 1946 wurde das Unternehmen in Bad Wurzach gegründet – weil es dort sowohl Energiequellen als auch Rohstoffe gab. Ab den 1950er-Jahren wuchs die Firma durch Zukäufe, 1988 folgte der Börsengang. 2010 kam es nach dem Rück-

zug der Eigentümerfamilie zur Umfirmierung in Verallia. Heute sind wir Teil eines internationalen Konzerns, was uns Zugang zu Kapital, Technologien und Märkten verschafft und uns für die Zukunft stärkt. Verallia ist mittlerweile europäischer Marktführer und weltweit die Nummer 3 bei Glasverpackungen – diese industrielle Stärke wirkt direkt auf unsere deutschen Standorte zurück. Gleichzeitig stellen wir sie in den Dienst von rund 10.000 Kunden weltweit, vom kleinen regionalen Abfüller bis hin zu global agierenden Konzernen. Damit sind wir sowohl tief in den einzelnen Regionen verwurzelt als auch international bestens vernetzt.



KONTAKTDATEN

Verallia Deutschland AG
Oberlandstraße 1-8
88410 Bad Wurzach
Deutschland

☎ +49 7564 180
info.deutschland@verallia.com
de.verallia.com

Wirtschaftsforum: Wie ist Verallia Deutschland heute aufgestellt, und mit welchen Technologien treiben Sie die Transformation voran?

Joachim Böttiger: Wir betreiben vier Werke in Bad Wurzach, Neuburg an der Donau, Wirges und Essen mit rund 1.300 Mitarbeitenden. Die Nachfrage ist stabil, da Glas vor allem in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie gebraucht wird. Dennoch spüren wir Inflation, hohe Energiekosten und



Die Glasproduktion mit den frisch geformten Flaschen zeigt, wie energieintensiv der Prozess ist – und zugleich, welches Potenzial moderne Technologien haben, um die Herstellung dieses Werkstoffs effizienter und nachhaltiger zu machen



Die vollautomatische Herstellung sorgt für Präzision und gleichbleibend hohe Qualität: Moderne Anlagen verbinden Effizienz mit Nachhaltigkeit und verwandeln traditionelle Glasproduktion Schritt für Schritt in eine digitale und zukunftsfähige Industrie

verändertes Konsumverhalten. Um zukunftsfähig zu bleiben, investieren wir breit in Technologie: In Essen läuft eine Schmelzwanne mit hohem Wasserstoffanteil, parallel testen wir vollelektrische Wannen wie in Frankreich. Hinzu kommen Effizienzmaßnahmen wie Abwärmenutzung, Gemengevorwärmung und ein höherer Scherbenanteil im Schmelzprozess sowie Investitionen in erneuerbare Energien, etwa durch die Beteiligung an einem Windpark. Auch unsere Produktentwicklung leistet einen Beitrag: Leichtere Flaschen sparen Rohstoffe und Energie beim Schmelzen und reduzieren Transportgewicht und CO₂-Emissionen. Über Millionen Flaschen summieren sich diese Effekte enorm – ein gutes Beispiel für praxisnahe Nachhaltigkeit und eine echte Win-win-Situation für Produzenten und Verbraucher.

Wirtschaftsforum: Sie haben die deutsche Energiewende mehrfach kritisch kommentiert – was genau bemängeln Sie, und was erwarten Sie von der Politik?

Joachim Böttiger: Es geht um Ehrlichkeit. Wir haben die Energie verteuert, ohne den CO₂-Ausstoß spürbar zu reduzieren. Kohlekraftwerke laufen heute stärker, der Strom ist 'schmutziger' geworden, und als energieintensives Unternehmen müssen wir deutlich mehr Zertifikate kaufen als früher. Gleichzeitig stehen wir im Wettbewerb mit Ländern, deren Kernenergie als 'grün' gilt – ein klarer Nachteil. Von der Politik wünsche ich mir eine nüchterne Analyse: Hat die Energiewende ihre Ziele wirklich erreicht? Und wenn nicht, braucht es Gegensteuerung. Dazu gehören sichere, bezahlbare Brückentechnologien wie moderne Gaskraftwerke und eine klare Perspektive für Wasserstoff. Was wir nicht brauchen, ist ein Ausbau instabiler Strukturen ohne Netzsicherheit. Versorgungssicherheit, Klimaschutz und Wettbewerbsfähigkeit müssen zusammengedacht werden.

Wirtschaftsforum: Welche Bedeutung haben Unternehmenskultur und Mitarbeitende für Verallia?

Joachim Böttiger: Unsere Kultur basiert auf klaren Werten: Teamarbeit, Eigenverantwortung, Ergebnisorientierung und Respekt gegenüber Menschen, Umwelt und Gesetzen. Nachhaltigkeit ist dabei kein Marketinginstrument, sondern seit jeher gelebter Alltag – Glas war schon immer ein sauberes Produkt. Wir wollen Diversität und Inklusion stärker fördern, und zwar nicht nur mit Blick auf die Geschlechterfrage, sondern auch, indem wir Menschen integrieren, die bisher kaum Chancen am Arbeitsmarkt hatten. Entscheidend sind jedoch unsere Mitarbeitenden selbst: Die Fluktuation ist extrem gering, viele sind 'Glasmacher' aus Leidenschaft, und diese Identifikation macht uns stark. Gleichzeitig stehen wir vor einem Generationswechsel – die Babyboomer gehen in Rente, und ihr Wissen muss gesichert werden. Deshalb investieren wir nicht nur in Technik, sondern auch in Qualifizierung, Sicherheit und moderne Arbeitsplätze. Automatisierung und attraktivere Tätigkeiten spielen dabei eine

wichtige Rolle. So verbinden wir eine verantwortungsvolle Unternehmenskultur mit der Weiterentwicklung der Belegschaft und stellen sicher, dass wir auch in Zukunft leistungsfähig und attraktiv als Arbeitgeber bleiben.

Wirtschaftsforum: Digitalisierung und KI: Chance oder Hype?

Joachim Böttiger: Beides. In der Produktion bieten sie enorme Chancen: Unsere Maschinen liefern Sekundendaten, die wir bisher nur begrenzt nutzen. KI kann Muster erkennen, Fehler verhindern und Prozesse optimieren. Transaktionale Tätigkeiten werden verschwinden, anspruchsvolle Aufgaben bleiben. Aber Entscheidungen mit menschlichem Gespür können Maschinen nicht ersetzen. Gerade die Kombination von datengetriebener Analyse und menschlicher Erfahrung macht den Unterschied.





Recycling ist für Verallia ein wesentlicher Bestandteil des Rohstoffkreislaufs, denn je höher der Anteil an Altglasscherben in der Produktion, desto weniger Energie wird benötigt und desto geringer fällt der CO₂-Ausstoß aus: Kreislaufwirtschaft in der Praxis



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Glasverpackungen für Getränke und Lebensmittel, Kreislaufwirtschaft, technologische Innovation

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1946

Struktur: AG, Teil der Verallia Gruppe, Frankreich

Niederlassungen: 4 Werke in Deutschland

Mitarbeiter: 1.400

Umsatz: ca. 550 Millionen EUR

Leistungsspektrum

Entwicklung und Produktion von Glasflaschen und -gläsern, Standard- und Designlösungen, Mehrweg- und Leichtglas, kundenspezifische Formate, Recycling

Philosophie

Nachhaltigkeit als Kern, Kundenorientierung, Teamarbeit, Eigenverantwortung, Respekt gegenüber Mensch, Umwelt und Gesetzen

Zukunft

Fokus auf CO₂-neutrale Produktion, Ausbau der Kreislaufwirtschaft, Digitalisierung und Automatisierung, Diversität und Inklusion

Weniger ist mehr

AIR JARS

DER NEUE BENCHMARK FÜR GLÄSER



verallia.com

Das innovative Verallia Air Jar zeigt, wie durch weniger Material ein leichteres, ressourcenschonendes Produkt entsteht – ein Beispiel für die Verbindung von Design, Funktionalität und Nachhaltigkeit

Wirtschaftsforum: Was sind die größten Wettbewerbsvorteile von Verallia – und welche Vision verfolgen Sie für die kommenden Jahre?

Joachim Böttiger: Zunächst unser Produkt selbst: Glas ist unverzichtbar und ein echtes Alltagsgut. Hinzu kommt unsere Kundennähe – wir entwickeln gemeinsam mit unseren Partnern neue Designs und Lösungen, vom klassischen Bier- oder Weinbehälter bis hin zu Premium-Editionen und innovativen Mehrweglösungen. Ebenso wichtig sind unsere Verlässlichkeit bei Qualität und Lieferfähigkeit sowie unsere Mitarbeitenden, die mit Überzeugung und Stolz Glas produzieren. Auf dieser Basis wollen wir die Zukunft gestalten: Schritt für Schritt hin zu CO₂-neutralen Werken, mit smarten und digitalisierten Prozessen und als attraktiver

Arbeitgeber. Wir wollen Kreislaufwirtschaft und Recycling noch stärker ausbauen – durch höhere Scherbenquoten, Mehrweglösungen und enge Kooperation mit unseren Kunden. Glas ist per se nachhaltig, und wir möchten es zur echten Zukunftsverpackung machen.

Wirtschaftsforum: Persönlich gefragt: Was treibt Sie an?

Joachim Böttiger: Glas ist für mich ein sinnvolles Produkt – und ich will, dass industrielle Wertschöpfung in Deutschland bleibt. Ein starker Mittelstand ist die Basis unseres Wohlstands. Nur erfolgreiche Unternehmen können investieren, Arbeitsplätze sichern und Steuern zahlen. Das ist meine tägliche Motivation: mit Glas etwas zu schaffen, das Menschen brauchen – und das Zukunft hat.

Mehr als IT – Beratung mit Weitblick



Interview mit
Erik Reuß,
Geschäftsführer
der PLS Management GmbH

PLS
RETHINK IT

KONTAKTDATEN

PLS Management GmbH
Nikolaus-Otto-Straße 13
70771 Leinfelden-Echterdingen
Deutschland
☎ +49 711 9330330
info@pls.gmbh
www.pls.gmbh

In einer zunehmend digitalisierten Welt reicht es nicht aus, IT lediglich als unterstützende Funktion innerhalb eines Unternehmens zu betrachten. Moderne Geschäftsprozesse, neue Marktanforderungen und technologische Innovationen erfordern ein umfassenderes Verständnis. Hier setzt die ganzheitliche IT-Beratung an: Sie betrachtet nicht nur einzelne IT-Systeme, sondern das gesamte Zusammenspiel von Technologie, Geschäftsprozessen, Organisation und Mensch – ein Ansatz, den auch die PLS Management GmbH vertritt.

PLS Management steht für 'IT-Beratung, die nach vorne denkt, Klarheit schafft und schnell Ergebnisse liefert'. Hinter diesem Versprechen stehen 40 Mitarbeiter, die von externen Spezialisten unterstützt werden, und Erfahrungen aus 25 Jahren am Markt.

Mehr als nur Technik

Erik Reuß gründete die PLS Management GmbH im April 2021; die Unternehmenswurzeln reichen jedoch bis in das Jahr 2000 zurück. „Ich war viele Jahre für das Vorgängerunternehmen, die PLS AG, tätig“, sagt Erik Reuß. „Als der Eigentümer sich zurückzog, übernahm ich das operative Geschäft und führte es

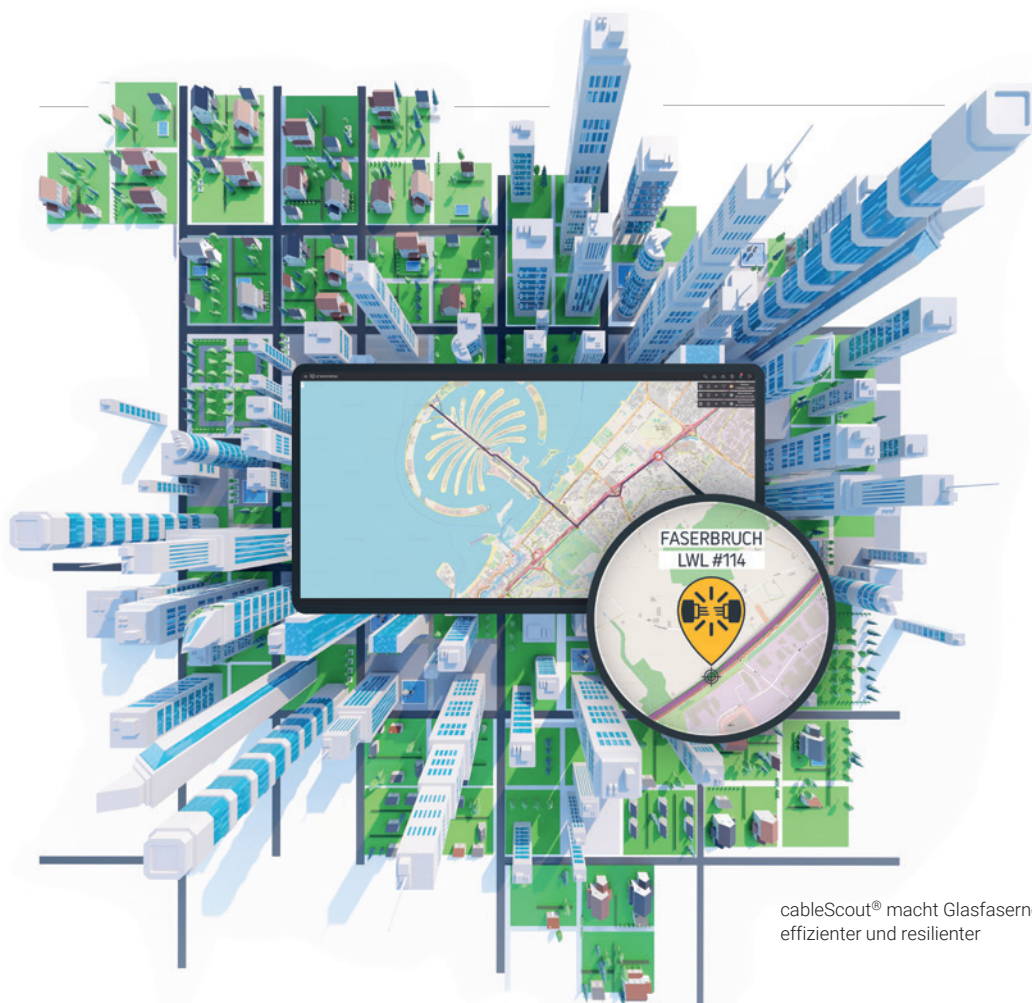
mit der PLS GmbH zusammen; für beide Firmen standen immer Beratungsleistungen rund um betriebswirtschaftliche Themen im Mittelpunkt.“ Der Fokus hat sich bis heute nicht verändert. PLS Management agiert als unabhängige, neutrale Unternehmensberatung „und versteht sich nicht als reiner Technikberater“, wie Erik Reuß betont. „Uns geht es um ganzheitliche Beratung; wir denken IT nicht isoliert, sondern als Enabler für Business, Prozesse und Mitarbeitende. Auf dem Markt gibt es drei Kategorien von Unternehmen. Die klassischen Technikberater und die großen, namhaften Unternehmensbe-

ratungen; wir sind in der Mitte angesiedelt.“

Gegen den Trend und anders als andere

Das Portfolio umfasst die drei Standbeine Infrastruktur, Enterprise Service Management und Security sowie das Sourcing für diese Bereiche. Damit ist PLS Management deutschlandweit für mittelständische Kunden aus dem Bereich Healthcare, Private und Public tätig; mit 70% entfällt der Löwenanteil des Geschäfts auf den Healthcare-Bereich. Der ganzheitliche Ansatz kommt bei den Kunden an – in den vergangenen Jahren konnte PLS Management jährlich um 20%

wachsen und entwickelt sich damit gegen den Trend. „Studien zeigen, dass Umsätze in der Branche zurückgehen und Unternehmen skeptisch nach vorn schauen“, sagt Erik Reuß. „Das trifft auf uns nicht zu. Wir haben rechtzeitig diversifiziert und setzen uns mit unserer ganzheitlichen Philosophie vom Markt ab. Wir konzentrieren uns nicht nur auf die Technik, sondern kümmern uns um die Themen drumherum, analysieren Prozesse, achten darauf, dass technisch spezifizierte Projekte auch betriebswirtschaftlich Sinn machen und übernehmen die komplette Eingliederung eines Projekts in eine Organisation. Für uns gibt es keine vorgefertigten Beratungsprodukte; wir orientieren uns immer am bestmöglichen Ansatz.“ Mit diesem Konzept will PLS Management auch künftig organisch wachsen – und dabei neutral und unabhängig bleiben.



Das Glasfasernetz immer im Blick

Mit cableScout® bietet die JO Software Engineering GmbH eine Softwarelösung an, auf deren Basis sich Glasfasernetze effizient verwalten und rund um die Uhr schützen lassen: Themen, die gerade angesichts des boomenden Glasfaserausbaus und der angespannten Sicherheitslage in der kritischen Infrastruktur präsent wie nie zuvor auf die Agenda rücken. Geschäftsführer Ralph Kosztovits sprach mit Wirtschaftsforum über aktuelle Innovationen.

Wirtschaftsforum: Herr Kosztovits, mit cableScout® unterstützt die JO Software Engineering GmbH ihre Kunden sowohl bei der Verwaltung ihrer bestehenden Glasfaserinfrastruktur als auch beim Netzausbau – wo liegen dabei die zentralen Vorteile Ihrer Lösung?

Ralph Kosztovits: Unsere Fasermanagementsoftware kommt inzwischen bei über 450 Glasfasernetzbetreibern in mehr als 20 Ländern zum Einsatz. Zu unseren

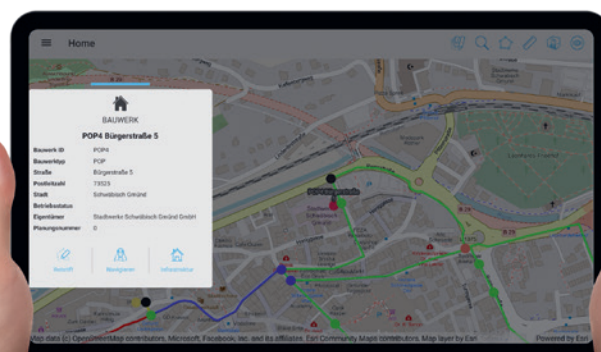
Kunden zählen klassische Telekommunikationsunternehmen, Stadtwerke, Bahngesellschaften, Autobahnbetreiber, Energieversorger und Hafenbetreiber. Im Kern lässt sich mithilfe von cableScout® die gesamte Infrastruktur des Glasfasernetzes – von überregionalen Standorten bis hinunter auf die Signalebene – zuverlässig und detailliert

dokumentieren. Neben den reinen Verwaltungsfunktionen unterstützen wir mit unserer Lösung auch bei der Planung von Netzerweiterungen sowie bei der Realisierung von Kundenanschlüssen

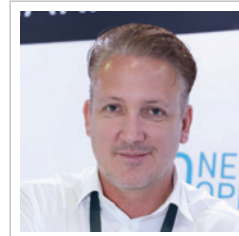
Ralph Kosztovits: Genau. Gräbt beispielsweise ein Bagger bei Bauarbeiten einmal etwas zu tief und beschädigt dabei das Glasfasernetz, sodass bei einigen

Kunden das Internet ausfällt, kann der Ursprungsort der Störung mit cableScout® schnell ausfindig

cableScout® unterstützt auf dem Weg in eine digitale Zukunft



Interview mit



*Ralph Kosztovits,
Geschäftsführer
der JO Software Engineering
GmbH*

cableScout®
the fiber management software

KONTAKTDATEN

JO Software Engineering GmbH
Türleinsteg 5-7
73525 Schwäbisch Gmünd
Deutschland
☎ +49 7171 1047770
kontakt@josoftware.de
www.josoftware.de

sierung von Kundenanschlüssen – dazu können über cableScout® auch gleich entsprechende Arbeitsaufträge an die Technikerteams erstellt werden.

Wirtschaftsforum: Auch im Störfall kann Ihre Lösung konsequent unterstützen.

gemacht werden – genauso wie die optimalen Alternativstrecken, über die die jeweiligen Verbindungen so rasch wie möglich wiederhergestellt werden können. Auf Basis dieser Erkenntnisse kann das Entstörungsteam mit entsprechenden Arbeitsanweisungen zügig ans Werk gehen und so dem Betreiber Kosten und Ärger ersparen.

Wirtschaftsforum: Inzwischen stehen nicht nur Baggerfahrer bei Bauarbeiten als mögliche Störungsquellen im Fokus der Aufmerksamkeit, sondern auch böswillige Akteure, die sich an kritischer Infrastruktur zu schaffen machen.

Ralph Kosztovits: Diese Problematik steht selbstverständlich auch bei unseren Kunden ganz oben auf der Agenda. Deshalb zählt unsere Faser-Monitoring-Software, die wir für den Einsatz mit allen am Markt führenden Hardwaresystemen entwickelt haben, zu unseren zentralen Innovationen der letzten Zeit. Damit können die bestehenden Glasfaserstrukturen permanent überwacht werden, sodass ein Eingriff an einer neuralgischen Stelle im Netz sofort auffallen würde. Im Alarmfall versendet das System automatisiert Meldungen inklusive der entsprechenden Alarm-Position, sodass Technik- oder Security-Teams umgehend wirksame Gegenmaßnahmen einleiten können.

Wirtschaftsforum: Mit welchen weiteren Innovationen beschäftigen Sie sich derzeit?

Ralph Kosztovits: Unser Ziel ist es, unseren Kunden möglichst nahtlose Prozesse mit einem hohen Digitalisierungsgrad zur Verfügung zu stellen. Mit diesem Ziel vor Augen haben wir eine native App entwickelt, mit der sich die gesamte Netzdokumentation offline auf mobilen Geräten mit ins Feld nehmen lässt – ganz ohne Papier oder unübersichtliche E-Mail-Kommunikation. Der Techniker erhält seine Arbeitsanweisungen und alle weiteren erforderlichen Informationen auf ein Tablet. Er erhält eine Übersicht aller benötigten Arbeitsmaterialien, kann sich direkt zum Einsatzort navigieren lassen und bekommt leicht verständliche Anweisungen zu dem anstehenden Auftrag, beispielsweise zu Installations-, Patch- oder Spleißarbeiten. Über denselben Kanal kann er sich wieder in der Zentrale melden, wenn der Auftrag erledigt ist. Alternativ kann er direkt im Hauptsystem entsprechende Nachträge vornehmen, wenn er Änderungen an den geplanten Arbeiten durchführen musste.

Wirtschaftsforum: Der Glasfaserausbau wird in Deutschland gerade allerorten vorangetrieben – bedeutet das auch Hochkonjunktur für JO Software Engineering?

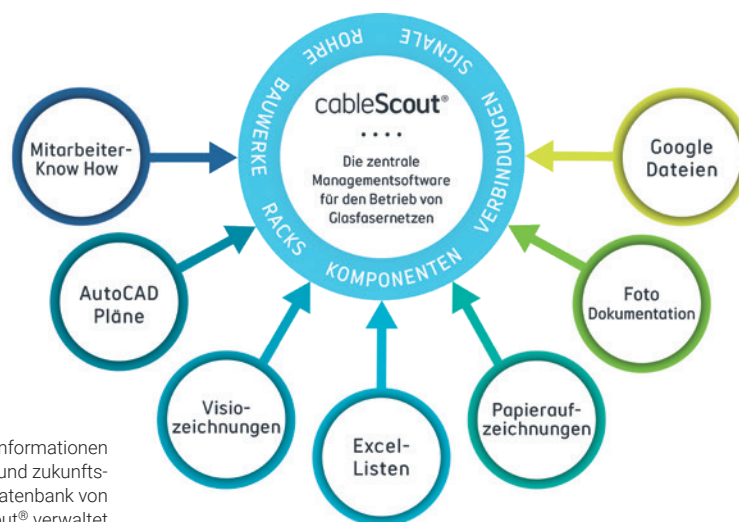
Ralph Kosztovits: Tatsächlich spüren wir seit vielen Jahren eine sehr starke Nachfrage nach unseren Lösungen, insbesondere von Unternehmen, die von ihrer alten kupferbasierten Infrastruktur auf Glasfaser umsteigen. Da das Glasfasermanagement deutlich komplexer ist und nicht mehr mit den bisherigen Dokumentationsmitteln bewältigt werden kann, zahlt sich unsere erprobte Lösung schnell aus. Mit ihr kann das Netz effizient dokumentiert und verwaltet werden. Gerade im Hinblick auf den enormen Kostendruck und den Fachkräftemangel, von dem die gesamte Telekommunikationsbranche betroffen ist, sind Lösungen zur professionellen Netzverwaltung von entscheidender Bedeutung, um wettbewerbs- und handlungsfähig zu bleiben.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele hat sich JO Software Engineering

Alle Netzebenen sind grafisch darstellbar und lassen sich in der Software unkompliziert bearbeiten

mit cableScout® für die nächste Zeit gesetzt?

Ralph Kosztovits: Softwaretechnisch haben wir noch zahlreiche Innovationen in petto, die wir in den nächsten Jahren umsetzen wollen, darunter die Implementierung künstlicher Intelligenz. Gleichzeitig sehen wir ein starkes weltweites Wachstumspotenzial für unsere Lösung. So fließen derzeit beispielsweise große Investitionen aus dem europäischen und nordamerikanischen Raum in den afrikanischen Markt, um den Glasfaserausbau voranzutreiben. Daran möchten natürlich auch wir Anteil haben. Schließlich werden auch dort dringend wirkmächtige Systeme benötigt, um Struktur und Ordnung in das oftmals unübersichtliche und ineffiziente Netzmanagement zu bringen.



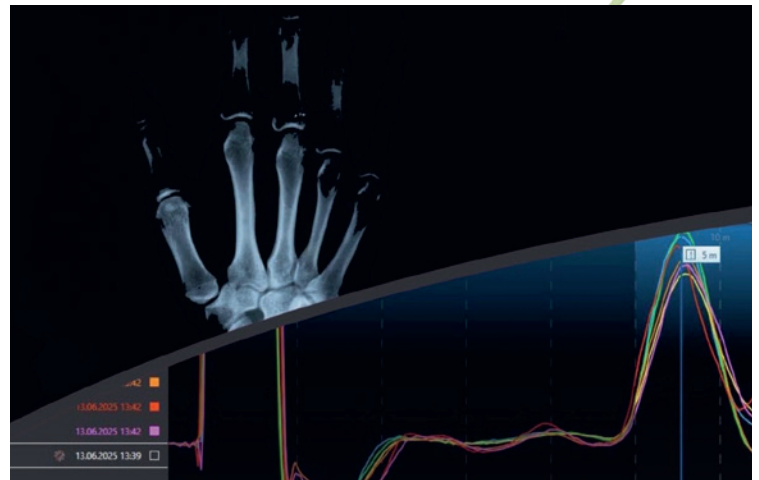
Alle Netzinformationen werden zentral und zukunftsicher in der Datenbank von cableScout® verwaltet

Persönlich, pragmatisch und direkt: Die Partner für die Mittelspannung

Energie Technik Becker baut und wartet bundesweit Trafostationen und bietet als gewachsener Handwerksbetrieb noch viele weitere Leistungen im Nieder- und Mittelspannungsbereich an: Wie sich der gewachsene Elektrotechnikdienstleister dabei auch die Vorteile der Digitalisierung zunutze macht, wie er mit seinem neuen Kabelmesswagen noch mehr Störungen verhindern möchte und warum die persönliche, pragmatische und direkte Haltung des Unternehmens auch für den weiteren Erfolg unverzichtbar bleibt, verriet Anna-Lena Hochuli und Samira Dupuis im Interview.



Mit seinem Kabelmesswagen will Energie Technik Becker Störungen konsequent verhindern



Der Kabelmesswagen – der Röntgenblick fürs Stromnetz

Interview mit



Anna-Lena Hochuli,
Betriebsleitung
und



Samira Dupuis,
Assistenz der
Geschäftsführung
der Energie Technik Becker
GmbH

Wirtschaftsforum: Frau Hochuli, Frau Dupuis, Energie Technik Becker tritt bundesweit als Spezialist für Lösungen im Nieder- und Mittelspannungsbereich in Erscheinung – worauf liegt dabei der Fokus Ihrer Unternehmens-tätigkeit?

Samira Dupuis: Grundsätzlich bilden wir das gesamte Spektrum in der Elektrotechnik ab – von der klassischen Gebäudetechnik wie dem Einbau von Sprechanlagen bis hin zum Aufbau und Anschluss von Trafostationen samt den später anfallenden Wartungsarbeiten und Störungsbeseitigung. Auf letztgenanntem Tätigkeitsfeld liegt auch der

Schwerpunkt unserer deutschlandweiten Geschäftsaktivitäten.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie angesichts der hohen Anforderungen an den Netzausbau bei gleichzeitiger Zurückhaltung bei Investitionen auf die aktuelle Marktlage?

Anna-Lena Hochuli: Im Niederspannungsbereich macht sich die allgemein rückläufige Bautätigkeit auch in unserem Unternehmen bemerkbar. In der Mittelspannung, die für Energie Technik Becker klar im Fokus der Aufmerksamkeit steht, sieht das Bild aber anders aus: denn für den Netzausbau, die Errichtung einer

flächendeckenden Ladeinfrastruktur sowie die Inbetriebnahme von Solarparks werden auch weiterhin Trafostationen in großen Mengen benötigt – trotz einer etwas zurückgegangenen Investitionsfreudigkeit. Während also der eine oder andere Industriebetrieb derzeit etwas vorsichtiger mit seinen Ausgabenpositionen umgehen mag, ist der Bedarf an Infrastruktur für Photovoltaikanlagen und Ladestationen deutlich gewachsen, wovon natürlich auch unser Unternehmen nachhaltig profitiert.

Wirtschaftsforum: Anfang des Jahres haben Sie in diesem Segment mit Ihrem Kabelmesswagen



Im Mittelspannungsbereich ist das Unternehmen bundesweit im Einsatz

eine neue Innovation im Markt eingeführt.

Samira Dupuis: Im Kern funktioniert unsere Lösung wie ein Röntgengerät für das Stromnetz. Mit ihr können wir Kabelstrecken durchprüfen und so auch frühzeitig Fehler erkennen – idealerweise, bevor sie überhaupt zu einer Störung führen. Durch diese Vermeidung von Betriebsausfällen sorgen wir für eine fortlaufende Netzsicherheit, aus der sich dann auch weitreichende Kosteneinsparungen ergeben können. Und selbst wenn doch einmal ein Fehler auftreten sollte, können wir so wesentlich schneller reagieren, die vorliegende Störung zügig beheben und anschließend konsequent Vorkehrungen treffen, damit sie nicht erneut auftritt. Diese technische Lösung bedeutet für uns somit auch einen weiteren wegweisenden Schritt hin zu einem Rundum-sorglos-Paket für unsere Kunden, in dessen Zuge sie sich mit Energie Technik Becker auf einen starken Partner verlassen können, der sie vollumfänglich betreut.

Wirtschaftsforum: Mit welchen weiteren Veränderungen beschäftigen Sie sich derzeit in Ihrem Unternehmen?

Anna-Lena Hochuli: Die Digitalisierung schreitet auch bei uns weiter voran, wodurch wir deutliche Effizienzvorteile erzielen konnten. Als klassischer Handwerksbetrieb begegnen wir auf diesem Wege jedoch durchaus einigen Herausforderungen: Denn während sich die Verwaltungsabläufe im Büro vergleichsweise einfach digitalisieren lassen, ist die Umstellung auf den Baustellen etwas aufwendiger und auch mit einem höheren Schulungsaufwand für unsere Mitarbeiter verbunden. Hier hat es sich besonders bewährt, wenn erfahrene Elektriker mit jüngeren Kollegen zusammenarbeiten und so beide einfach voneinander lernen können. Wenn alle Pläne und Unterlagen überall direkt digital abrufbar sind, ist am Ende auch jeder von dem klaren Nutzen überzeugt. Nach dem Erhalt der ISO9001-, ISO14001- und ISO45001-Zertifizierungen für Qualitätsmanagement, Umweltschutz und Arbeitssicherheit



Eine freundliche, offene Arbeitsatmosphäre ist eine der zentralen Erfolgsgrundlagen für die Zukunft, davon sind Anna-Lena Hochuli und Samira Dupuis überzeugt

verfügen wir inzwischen zudem über die Branchenzertifizierung BG-ETEM für Arbeitsschutz – auch darin sehen wir ein klares Bekenntnis, weiterhin als attraktiver Arbeitgeber aufzutreten.

Wirtschaftsforum: Seine Werte fasst Energie Technik Becker gerne mit dem Dreiklang „Persönlich. Pragmatisch. Direkt“ zusammen – wie füllen Sie diese Haltung auch im Tagesgeschäft mit Leben?

Samira Dupuis: Das Menschliche genießt bei uns einen hohen Stellenwert – innerhalb des Unternehmens mit flachen Hierarchien und einem freundschaftlich-persönlichen Umgang, aber auch im Rahmen unserer Kundenbeziehungen, die wir sehr transparent und grundsätzlich auf Augenhöhe gestalten. Pragmatismus bedeutet für uns dabei: „Nicht lang schnacken – sondern machen!“ Denn unsere Lösungen müssen in der Praxis reibungslos funktionieren, gerade wenn im Störfall schnelles Handeln gefragt ist. Manchmal würden wir gerne noch agiler auftreten, werden dann

allerdings bisweilen von bürokratischen Hürden ausgebremst. Wir freuen uns jedoch sehr, dass unsere Überzeugungen auch im Markt auf einen starken Widerhall stoßen – insbesondere auch in den sozialen Medien wie etwa bei Instagram, wo wir uns durch unsere authentische und nahbare Kommunikation eine starke Community aufbauen konnten.

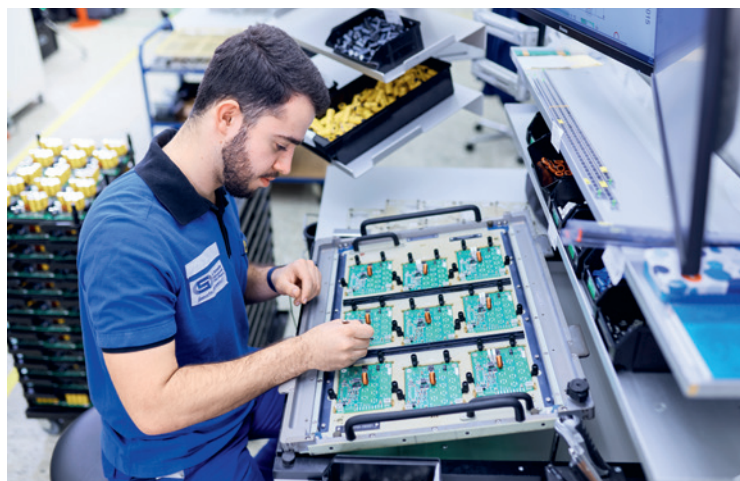


KONTAKTDATEN

Energie Technik Becker GmbH
Eugen-Langen-Straße 4
76227 Karlsruhe
Deutschland
☎ +49 721 96868580
info@etb-karlsruhe.de
www.etb-karlsruhe.de



Präzision im Großformat: In Offenburg fertigt J. Schneider Transformatoren bis 20 t Gewicht für Wind- und Solarkraftanlagen



Elektronikfertigung bei J. Schneider: Präzise Arbeitsschritte sichern Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte

Energiewende als Motor

Transformatoren für Windkraftanlagen, Stromversorgungen für Rechenzentren, Service für Tunnelbohrmaschinen: J. Schneider Elektrotechnik ist überall dort aktiv, wo Präzision und Zuverlässigkeit zählen. Das Offenburger Unternehmen will bis 2030 auf 600 Mitarbeiter wachsen und profitiert dabei massiv von der Energiewende. Geschäftsführer Marco Geiler und Rolf Anti erklären im Interview, wie sie den Wandel gestalten – und warum Fachkräfte ihre größte Herausforderung sind.

Wirtschaftsforum: Herr Geiler, J. Schneider Elektrotechnik hat aktuell einen Eigentümerwechsel hinter sich. Was bedeutet das für das Unternehmen?

Marco Geiler: Wir haben definitiv einen großen Wandel zu bewerkstelligen – durch den Verkauf und mit meiner Person als neuem Geschäftsführer. Das Besondere: Wir wurden an die Unternehmerfamilie Huber verkauft, unsere Nachbarn von Peter Huber Kältemaschinenbau. Kein Finanzinvestor, kein großer Konzern, sondern ein familiengeführtes Unternehmen, das man lange kennt. Das kam

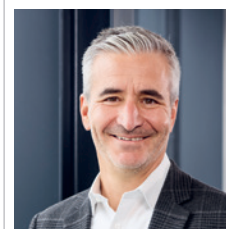
sehr gut an. Wir sind familiengeführt und bleiben familiengeführt.

Wirtschaftsforum: Herr Anti, Sie sind seit 1989 im Unternehmen und seit 1999 Geschäftsführer. Wie hat sich J. Schneider in dieser Zeit entwickelt?

Rolf Anti: Die Entwicklung ist enorm. Wir haben drei Geschäftsbereiche aufgebaut: Das traditionelle Geschäft – die Instandsetzung und Wartung von elektrischen Antrieben – macht heute rund 8 Millionen EUR Umsatz mit 50 Mitarbeitern. Der größte Bereich sind die Transfor-

matoren mit 80 Millionen EUR Umsatz und 200 Mitarbeitern. Hier haben wir eine beachtliche Reise gemacht: vom kleinen Steuerfabrikanten zu einem Anbieter von Mittelspannungstransformatoren bis zu 10 MVA und 20 t Gewicht. Wir arbeiten mit namhaften Kunden – Marktführern im Bereich Wind und Photovoltaik, aber auch mit Siemens, ABB, Hitachi oder GE. Der dritte Bereich ist die Elektronik mit 40 Millionen EUR Umsatz – sichere und konstante Stromversorgung, sogenannte USV-Anlagen, die in der Sicherheitstechnik und im Maschinenbau unverzichtbar sind.

Interview mit



Marco Geiler,
Geschäftsführer
und



Rolf Anti,
Geschäftsführer
der J. Schneider Elektrotechnik
GmbH

Wirtschaftsforum: Wie schafft man es, solche großen Player als Kunden zu gewinnen?

Marco Geiler: Der Transformator an sich hat sich ja nicht verändert – es wird Strom umgewandelt. Aber der Kunde hat immer spezifische Anfragen, und da gehen wir in die Entwicklung und erfül-

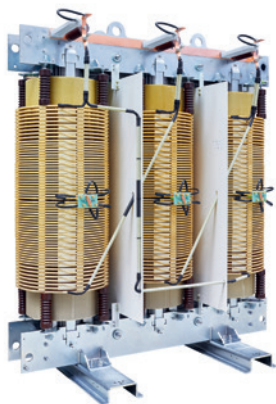
len diese. Unsere Stärke liegt in dieser Nische: Wir machen keine Riesengroßserien, sondern arbeiten als Spezialmaschinenbauer. Das erfordert neben hoher Qualität auch Innovationsgeist. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um für den Markt optimierte Produkte entwickeln zu können.

Wirtschaftsforum: Welche strategischen Ziele verfolgen Sie für die kommenden Jahre?

Rolf Anti: Wir müssen erst einmal etwas Ruhe reinbringen, was Veränderungen angeht. Die strategische Ausrichtung ist klar: Wir gehen mit der Energiewende mit und wollen davon profitieren. Der Transformatorenbau wird eines der Kernthemen sein, auch in der Zukunft. Wir investieren erheblich in neue Kapazitäten, um der Nachfrage gerecht zu werden. Man spricht von mehreren hunderttausend Transformatoren, die in den nächsten zehn Jahren benötigt werden, weil durch die Energiewende riesige Bedarfe bestehen. Dabei wollen wir durch qualitative Arbeit unseren Teil bekommen.

Wirtschaftsforum: Herr Anti, in welchen Zukunftstechnologien ist J. Schneider aktiv?

Rolf Anti: Wir sind bei vielen neuen Dingen dabei. Im Bereich E-Mobilität – nicht mit dem Auto, sondern mit dem Zug – laufen Versuche mit batteriegetriebenen Zügen, daran haben wir teil. Die Wasserstoff-Elektrolyse ist ein großes Thema, das zwar



Schlüsseltechnologie der Energiewende: Mittelspannungstransformator von J. Schneider Elektrotechnik

gerade etwas stoppt, aber sehr viel Potenzial hat. Da braucht es Transformatoren. Dann die vielen Datenzentren, die weltweit entstehen und sehr viel Energie und Sicherheitstechnik brauchen. Dort sind wir im Elektronikbereich dabei, wie eigentlich bei all diesen Zukunftsthemen. Strategisch haben wir uns früh entschieden, auf die regenerativen Energien zu setzen. Diese Geschichte mit dem Netzausbau geht ja jetzt auch gerade weiter, das sind lang anhaltende Erfolgsaussichten.

Wirtschaftsforum: Wie gewinnen Sie Fachkräfte?

Marco Geiler: Das ist tatsächlich unsere größte Herausforderung. Wir haben sehr viele Mitarbeiter, die schon Jahrzehnte hier sind – 20, 30, 40 Jahre. Sie glauben nicht, wie viele Jubiläen wir haben. Dafür steht Schneider: für eine große Konstante, für ein familiengeführtes Unternehmen, das mitarbeiterfreundlich ist. Natürlich arbeiten wir an Employer Branding und Dingen, die uns für Mitarbeiter noch attraktiver machen. Wir befinden uns ja ebenso



Innovation in der Elektronik: Hybrid-USV für konstante Energieversorgung in kritischen Anwendungen

in diesem großen Haifischbecken des Fachkräftemangels. Wir haben hier eine wirtschaftlich sehr gute Region rund um Offenburg und müssen uns behaupten.

Wirtschaftsforum: Sie wollen bis 2030 auf 600 Mitarbeiter wachsen. Wo sehen Sie noch Wachstumspotenzial?

Rolf Anti: Wir haben Bedarf an mehr Fläche und logischerweise auch an mehr Mitarbeitern. Die Produktion von Transformatoren

oder der Service an Motoren ist sehr viel Handwerk. Das kann man nicht automatisieren. Wir haben im Moment vier Standorte rund um Offenburg, die wir Anfang nächsten Jahres auf drei reduzieren werden, weil wir wieder Fläche dazubekommen. Es gibt auch Überlegungen, einen weiteren Standort zu eröffnen. Wir bleiben aber in jedem Fall in der Region.



Im Servicecenter werden elektrische Antriebe instand gesetzt und gewartet



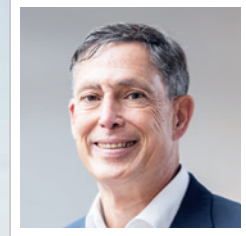
**J. Schneider
Elektrotechnik**

KONTAKTDATEN

J. Schneider Elektrotechnik GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 12
77613 Offenburg
Deutschland
☎ +49 781 2060
info@j-schneider.de
www.j-schneider.de

Die neue Intelligenz der Mobilität

Interview mit



*Dr. Jürgen Weber,
Geschäftsführer
der CarByte Technology Group
GmbH*

© AdobeStock_218355883

Ob Automobilindustrie, Landmaschinen oder Medizintechnik – die CarByte Technology Group GmbH begleitet die digitale Transformation komplexer Systeme von der Cloud bis zum Steuergerät. In kurzer Zeit wurde das Unternehmen zu einem gefragten Technologiepartner, der Mechanik, Elektronik und Software vereint. Geschäftsführer Jürgen Weber spricht über wachsendes Know-how und neue Märkte und erklärt, warum Vernetzung und Teamgeist die Mobilität der Zukunft prägen.



Digitale Vernetzung bis ins Detail: CarByte entwickelt End-to-End-Lösungen, die Fahrzeuge, Maschinen und Geräte intelligent mit der Cloud verbinden

Wirtschaftsforum: Herr Weber, die CarByte Technology Group wurde 2021 gegründet und ist rasant gewachsen. Wie kam es zur Entstehung des Unternehmens – und was waren die wichtigsten Meilensteine?

Jürgen Weber: Wir sind kein typisches Start-up, sondern ein Zusammenschluss erfahrener Experten aus Telekommunikation

und IT-Beratung. Nach meiner Zeit bei Alcatel und MHP, einer Porsche-Tochter, wollten wir unser Know-how aus der Connected-Car-Welt bündeln und die gesamte digitale Wertschöpfungskette abbilden. Fünf Gründer haben CarByte aus dem Nichts aufgebaut – 2021 starteten wir mit sieben Mitarbeitenden, Ende 2022 waren es über 80, heute sind es rund 220 inklusive vieler Studie-

render, die wir übernehmen. Der Umsatz liegt bei rund 25 Millionen EUR. Seit Anfang 2025 treten wir als CarByte Technology Group mit den Tochtergesellschaften CarByte und CarByte Engineering auf.

Wirtschaftsforum: Was ist das Kerngeschäft von CarByte, und welche Leistungen bieten Sie an?

Jürgen Weber: Wir vernetzen technische Systeme und entwickeln Software, die Fahrzeuge, Maschinen oder Geräte intelligent mit der Cloud verbindet. Ursprünglich aus dem Automotive-Bereich kommend – etwa bei Notrufsystemen, Konnektivitätsmodulen oder App-Diensten – begleiten wir heute auch Landmaschinenhersteller, Robotik- und Energieunternehmen oder Akteu-

re aus dem Gesundheitswesen. Sitz der Gruppe ist Rülzheim; hinzu kommen ein Cybersecurity-Hub in Bochum sowie Hochschul-Kooperationen in Ulm und Berlin – wichtig für Wissenstransfer sind gute Netzwerke sowie Firmen, mit denen wir an Innovationen beziehungsweise neuen Technologien arbeiten können.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie von anderen Technologiepartnern?

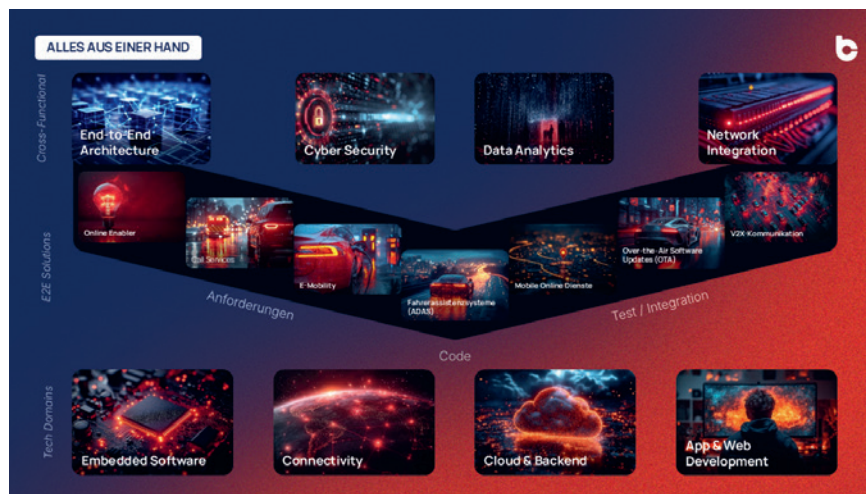
Jürgen Weber: Unsere Stärke liegt in der End-to-End-Kompetenz. Wir decken die komplette Kette ab – von der App über die

Wirtschaftsforum: In Ihrer Branche sind Digitalisierung, KI und Cybersecurity zentrale Themen. Wie reagieren Sie darauf?

Jürgen Weber: Künstliche Intelligenz spielt eine wachsende Rolle – etwa bei Datenauswertung, Tests oder Simulationen. Dazu betreiben wir eigene Security-Hubs und führen Penetrationstests durch – Schutz vor Angriffen von außen wie von innen ist integraler Bestandteil jeder Lösung. Wir kombinieren KI mit unserem Connectivity-Know-how, um neue Anwendungen wie Predictive Maintenance oder automatisierte Steuerungsprozesse

Jürgen Weber: Wir setzen auf Eigenentwicklung statt Fachkräftemangel. Über Kooperationen mit Universitäten gewinnen wir früh Talente, die vom Wissen erfahrener Kollegen profitieren. Flache Hierarchien und viel Eigenverantwortung sorgen für Motivation. Wer Ideen hat, kann sie umsetzen – unabhängig von Titel oder Alter. Das stärkt Zusammenhalt und Identifikation. Über die Uni-Partnerschaften in Ulm im Bereich Data Analytics, in Bochum im Bereich Cyber Security und in Berlin an der CODE University of Applied Sciences holen wir Studierende früh ins Team und übernehmen sie regelmäßig fest.

Wir investieren gezielt in neue Themen und in unsere Teams. Gleichzeitig beobachten wir den globalen Markt aufmerksam – insbesondere die Dynamik in China und den USA. Neue Hersteller bringen Impulse, stehen aber oft noch vor regulatorischen Hürden in Europa. Für uns entstehen daraus Chancen, weil die großen OEMs trotz Gewinnrückgängen weiter in Entwicklung und Vernetzung investieren. In einem Markt im Wandel setzen wir auf Kontinuität, Zusammenhalt und Innovationskraft – und genau das ist unser Anspruch bei CarByte.



Vom Sensor bis zur Cloud – die Informationsarchitektur von CarByte Technology zeigt, wie Datenströme sicher und effizient zusammenfließen und vernetzte Anwendungen in Echtzeit steuern



Impulse für die Zukunft: Geschäftsführer Dr. Jürgen Weber spricht über neue Technologien, Konnektivität und intelligente Systemarchitekturen

Cloud bis zum Steuergerät. Viele spezialisieren sich auf Teilbereiche, wir verbinden sie. Unsere interdisziplinären Kompetenzzentren arbeiten ohne Silos, was uns schnell und flexibel macht. Wir verfügen über ein außergewöhnlich erfahrenes Team – viele Kollegen begleiten uns seit Jahrzehnten. Dieses Wissen ist durch keine Technologie zu ersetzen.

zu ermöglichen. Die enge Verbindung von Softwareentwicklung, Security und Cloudarchitektur bietet unseren Kunden echten Mehrwert.

Wirtschaftsforum: Viele Unternehmen klagen über Fachkräftemangel – Sie nicht. Wie schaffen Sie es, Talente zu gewinnen und zu halten?

Wirtschaftsforum: Wohin soll sich CarByte Technology in den kommenden Jahren entwickeln?

Jürgen Weber: Wir wollen weiter wachsen – kontrolliert und mit klarer Ausrichtung. Die Verbindung von KI, Connectivity und Mobilfunktechnologie eröffnet enorme Potenziale, nicht nur im Fahrzeug, sondern auch in Energie, Mobilität und Medizintechnik.



KONTAKTDATEN

CarByte Technology Group GmbH
Carl-Benz-Straße 1
76761 Rülzheim
Deutschland
☎ +49 727 2929560
info@carbyte.de
www.carbyte.de

„Pflege braucht Verlässlichkeit“



Vor nicht einmal einem Jahrzehnt gegründet, gehört die Pacura med GmbH heute bereits zu den führenden Personaldienstleistern in der Pflege in Deutschland. Geschäftsführer Alexander Gusev nennt die Gründe für diesen Erfolg: Wertschätzung und verlässliche Planung. Die Menschen, die für Pacura med arbeiten, stehen dabei immer im Mittelpunkt. Ein Gespräch über die Herausforderung, die Pflege zu einem begehrten Beruf zu machen – und wie dem Unternehmen das gelingt.

Interview mit



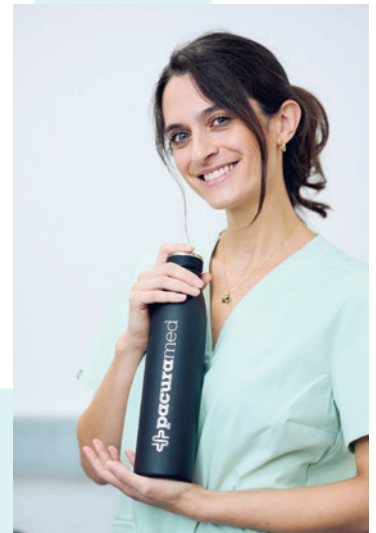
Alexander Gusev,
Geschäftsführer
der Pacura med GmbH



Menschen, die gern in der Pflege arbeiten:
Das ist der Anspruch von Pacura med



Hohe Wertschätzung, eine überdurchschnittliche Bezahlung und eine verlässliche Urlaubsplanung sorgen bei den Mitarbeitenden für Zufriedenheit und Leistungsbereitschaft



Bei Pacura med stehen die Mitarbeitenden im Mittelpunkt – und das jeden Tag

Wirtschaftsforum: Herr Gusev, lassen Sie uns mit einem Blick zurück beginnen. Was war Ihre Idee hinter der Gründung von Pacura med?

Alexander Gusev: Wir sind 2018 zu zweit gestartet – mit der Idee, Menschen für die Pflege zu begeistern und für mehr Wertschätzung zu sorgen. Damals war Pflege kein großes gesellschaftliches Thema und vielerorts fehlte die Wertschätzung für die Leistungen, die Pflegekräfte jeden Tag erbringen. Wir wollten zeigen, dass es möglich ist, Arbeitsbedingungen zu schaffen, unter denen

Menschen gern in der Pflege arbeiten. Deshalb haben wir sofort eine 35-Stunden-Woche eingeführt und garantiert, dass Urlaub auch Urlaub bleibt. Das war unser Startpunkt.

Wirtschaftsforum: Das klingt nach einem klaren Bekenntnis zu den Mitarbeitern. Welche weiteren Schritte waren entscheidend?

Alexander Gusev: 2020 haben wir das Konzept der People Manager eingeführt. Jede unserer Pflegefachkräfte hat einen festen Ansprechpartner – auch wenn sie deutschlandweit verteilt im

Einsatz sind. Damit setzen wir Wertschätzung täglich praktisch um. Wir waren einer der ersten Dienstleister, die das so konsequent durchgezogen haben. Und ja, das war auch ein Signal: Bei uns werden die Mitarbeiter nicht nur in schönen Worten auf der Website gelobt, sondern stehen jeden Tag im Mittelpunkt.

Wirtschaftsforum: Sie selbst haben einen persönlichen Bezug zur Pflege, richtig?

Alexander Gusev: Ja. Ich komme aus der Zeitarbeit, aber Pflege kenne ich seit meiner Kindheit.

Meine Mutter war lange Altenpflegerin und später Pflegedienstleitung. Zu Hause habe ich hautnah erlebt, wie fordernd und zugleich wichtig dieser Beruf ist. Das hat meinen Weg stark geprägt.

Wirtschaftsforum: Wie hat die Coronapandemie Ihr Unternehmen verändert?

Alexander Gusev: Anfangs war es eine harte Zeit. Während der ersten Welle standen viele Stationen still, wir konnten zeitweise bis zu 400 Pflegekräfte nicht einsetzen – trotzdem haben wir niemanden entlassen, weil wir daran



Gemeinsam arbeiten, gemeinsam feiern: hier auf einem Herbstfest der Niederlassung Heidelberg



KONTAKTDATEN

Pacura med GmbH
Forchheimer Straße 1
90425 Nürnberg
Deutschland
☎ +49 911 47559280
info@pacura-med.de
www.pacura-med.de

geglaubt haben, dass sich Treue auszahlt. Und das hat sich bestätigt. In der zweiten Phase, als der Bedarf wieder stieg, konnten wir mit voller Stärke unterstützen. Wir haben dabei bewusst keine Preise verdoppelt, wie es manche Wettbewerber getan haben. Das zahlt sich bis heute aus: Unsere Kunden schätzen uns als verlässlichen Partner.

Wirtschaftsforum: Wie groß ist Pacura med heute?

Alexander Gusev: Wir beschäftigen rund 1.600 Pflegefachkräfte und leisten etwa 300.000 Dienste pro Jahr. Mit einem Umsatz von rund 160 Millionen EUR gehören wir zu den größten Anbietern im Bereich Pflege in Deutschland – und sind bundesweit einzigartig aufgestellt.

Wirtschaftsforum: Was unterscheidet Sie vor diesem Hintergrund von anderen Personaldienstleistern?

Alexander Gusev: Erstens sind unsere Mitarbeiter zufrieden, und das merken die Kunden sofort. Zweitens bringen unsere Fachkräfte enormes Know-how mit, weil sie in kurzer Zeit viele Stationen und Einrichtungen kennenlernen. Das schafft Erfahrung, die anderen oft fehlt. Drittens stehen wir für faire Bedingungen – wir haben die Preise stabil gehalten und unterstützen Tarifstandards in der Pflege-Zeitarbeit. Diese Haltung hat uns Vertrauen gesichert. Für unsere Mitarbeiter spielt natürlich auch Geld eine Rolle. Wir zahlen im Schnitt 10 bis 15% mehr als das Durchschnittsgehalt. Aber viel wichtiger sind verlässliche Urlaubsplanung und keine kurzfristigen Einspringdienste. Unsere Befragungen zeigen: Das sind die Top-Gründe, warum Pflegekräfte zu uns kommen und bleiben. Dazu kommt unsere Unternehmenskultur – wir legen Wert auf persönlichen Austausch, regelmäßige Feste und echte Gespräche. Unsere People Manager sind dafür da, die Menschen im Blick zu behalten und nicht nur die Einsätze.

Wirtschaftsforum: Und was schätzen die Einrichtungen an Ihrer Arbeit?

Alexander Gusev: Unsere Kunden erleben Verlässlichkeit, Qualität und Kontinuität. Viele unserer Pflegekräfte sind seit 2018 bei uns. Zudem bringen sie wie gesagt viel Erfahrung mit – manche sammeln in einem Jahr mehr als andere in einem Berufsleben. Das sorgt für Qualität und Zuverlässigkeit. Und nicht zuletzt: Wir wollen Partner sein, keine Dauerlösung. Zeitarbeit ist für uns eine Übergangslösung, wenn es brennt – aber wir unterstützen auch beim Aufbau langfristiger Strukturen.

Wirtschaftsforum: Welche Themen stehen aktuell und für die kommenden Jahre im Fokus?

Alexander Gusev: Wir wollen unser Angebot erweitern: Neben der klassischen Zeitarbeit setzen wir auf Personalvermittlung, Pflegepools und Springerpools. Wir können Personal flexibel disponieren und Einrichtungen bei komplexen

Strukturen unterstützen. Das wird ein großes Thema 2026 und darüber hinaus. Langfristig habe ich ein Ziel: Pacura med soll der beste Arbeitgeber im Bereich Pflege werden – und zwar über Ländergrenzen hinaus. So sind wir seit 2023 auch in der Schweiz und in Norwegen aktiv.

Wirtschaftsforum: Persönlich gefragt: Was treibt Sie an?

Alexander Gusev: Mich begeistert es, die Entwicklung von Menschen zu sehen. Viele unserer Führungskräfte haben bei uns angefangen und sind mit uns gewachsen. Das zu begleiten, motiviert mich. Und ja, ich bin jemand, der gern gegen den Strom denkt: Wenn alle nach links gehen, probiere ich es rechts. Es klappt nicht immer – aber wenn es funktioniert, ist es ein großartiges Gefühl.



Vom Druck- zum Digitalisierungsexperten

Mit ihren Managed Printing Solutions hat sich die Faigle AG schon lange einen Namen in der Schweiz gemacht hat: Ausgehend von seiner Druck- und Scankompetenz engagiert sich das Unternehmen inzwischen auch als starker Berater für die umfassende Digitalisierung von Geschäftsprozessen: ein Marktfeld mit starkem Wachstumspotenzial. Im Interview mit Wirtschaftsforum verrät Geschäftsführer Armin Bähler, wie sich sein Unternehmen heute und in der Zukunft aufstellen möchte.

Wirtschaftsforum: Herr Bähler, in den letzten Jahren hat sich die Faigle AG konsequent vom Anbieter von Managed Print Solutions zum Experten für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen weiterentwickelt – wie kam es zu diesem Wandel?

Armin Bähler: Wir vertreiben auch weiterhin Geräte, mit denen beim Kunden vor Ort Dokumente ausgedruckt oder eingescannt werden können, beziehungsweise bieten wir entsprechende Möglichkeiten an, um diese Aufgaben an uns outzusourcen: Dann drucken und verpacken wir die Dokumente in unserem eigenen Center und übergeben sie anschließend der Post. So können wir den Ma-



Faigle wandelt sich zunehmend vom Experten für Drucklösungen hin zum Digitalisierungsexperten

schinenpark und die Kosten stets betriebswirtschaftlich optimal an die Anforderungen unserer Kunden anpassen.

Wirtschaftsforum: Wo kommt in diesem Kontext die Digitalisierungskompetenz von Faigle ins Spiel?

Armin Bähler: Wenn ein Dokument gescannt wird, stellt dieser Schritt oft den Eingangspunkt eines Digitalisierungsprozesses

dar. Mit unseren KI-basierten Lösungen sind wir inzwischen etwa in der Lage, die entsprechenden Daten des gegenständlichen Dokuments mit einer sehr hohen Treffsicherheit auszulesen und sie dann in die jeweiligen Geschäftsprozesse zu überführen – das klassische Beispiel ist etwa die Eingangspost, deren Erfassung wir gerne für unsere Kunden übernehmen, beziehungsweise wofür wir entsprechende Geräte vertreiben. Der große Wandel in den Unternehmen liegt nun darin, dass die einzelnen Prozesse vielfach nicht mehr wie früher initial von einem Dokument ausgelöst werden, sondern idealerweise aus sich heraus anlaufen. Tritt beispielsweise ein neuer Mitarbeiter in das Unternehmen ein, wird dieser Prozess nun oftmals vollständig digital und nicht mehr primär dokumentenbasiert abgebildet. Unser Team verfügt über ein umfassendes Know-how, um unsere Kunden bei derartigen Fragestellungen zielgerichtet zu unterstützen.

Wirtschaftsforum: Viele Unternehmen möchten möglichst schnell papierlos werden – liegt darin letzten Endes eine Bedrohung Ihres Geschäftsmodells?

Armin Bähler: Tatsächlich reduziert sich das Papiervolumen zunehmend – aber völlig papierlos werden die meisten Unternehmen zumindest in absehbarer Zeit nicht werden. Wir erleben eher,



Ein eigenes Forschungs- und Entwicklungsteam erarbeitet Konzepte für bisher ungelöste Herausforderungen

dass wirklich nur noch das ausgedruckt wird, was auch tatsächlich physisch auf Papier benötigt wird. Als erfahrener Anbieter mit einer exzellenten Servicequalität werden wir weiterhin Geräte zur Verfügung stellen, die diese Anforderungen verlässlich erfüllen. Gleichzeitig gestalten wir den Shift hin zum Experten für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen sehr bewusst und sehen in diesem Segment eine besonders interessante Zukunft für unser Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Musste sich damit auch das Know-how von Faigle verändern?

Armin Bähler: Selbstverständlich haben sich unsere Mitarbeitenden vor diesem Hintergrund vom Geräteverkauf hin zur fachlich versierten Unterstützung bei Digitalisierungsprozessen weiterentwickelt. Mittlerweile können wir auf ein starkes Team setzen, das entsprechendes Optimierungspotenzial bei unseren Kunden auf Basis seiner gewachsenen Sachkenntnis erkennt und dafür

nachhaltige Konzepte bereithält. Gleichzeitig setzt Faigle auf ein eigenes Forschungs- und Entwicklungsteam, das völlig neue Lösungen für vorhandene Herausforderungen erarbeitet: So waren wir beispielsweise lange Zeit mit den verfügbaren Scanning-Engines unzufrieden – nun können wir auf Basis unserer Eigenentwicklung aber hervorragende Ergebnisse beim Auslesen von Dokumentendaten erzielen. Gleiches gilt für kanalübergreifende Printvorgänge: Wird uns ein Dokument übergeben, können wir inzwischen automatisiert entscheiden, in welcher Form es idealerweise ausgegeben werden soll – etwa als E-Rechnung, im Wege eines sicheren PDF-Versands oder eben physisch als Papiausdruck.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit auf die branchenweiten Veränderungen in Ihrem Segment?

Armin Bähler: Das klassische Druckergeschäft ist inzwischen nicht mehr von allgemeinem Wachstum geprägt, sondern

zunehmend ein Verdrängungsmarkt geworden, in dem nur die Wettbewerber überleben werden, die sinnvolle Zusatzangebote formulieren können. Im Zuge dieser Marktkonsolidierung werden wir perspektivisch auch weitere Wettbewerber übernehmen und unser Portfolio noch erweitern, um unsere Kunden noch umfassender bei der Digitalisierung begleiten zu können.

Wirtschaftsforum: Welche Marktposition strebt Faigle dabei langfristig an?

Armin Bähler: Als klassisches Schweizer mittelständisches Unternehmen ist uns klar, dass wir einen Preiskampf nie gewinnen werden, sondern nur durch eine verlässlich hohe Qualität überzeugen können. Im klassischen Druckergeschäft hatten wir das Glück, nie einem internationalen Wettbewerb ausgesetzt gewesen zu sein, da die entsprechenden Anlagen eben hier in der Schweiz stehen und somit auch vor Ort betreut werden müssen. Im Digitalisierungsgeschäft ist das nun anders – weshalb wir hier durch ein noch umfassenderes Qualitätsversprechen punkten. Dabei haben wir klar das Ziel vor Augen, uns als Anbieter zu etablieren, der das gesamte Dokumentenmanagement für den Kunden in einem übergreifenden Prozess abbilden kann. Das ist die Zukunft!

Swiss Engineering für globale Märkte

Sie ist essenziell und doch oft unsichtbar – die Beschichtung von Tabletten. In der pharmazeutischen Industrie kommt es dabei auf höchste Gleichmäßigkeit und Effizienz an. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Trommelcoater-Technologie setzt die Glatt Maschinen- und Apparatebau AG, die Schweizer Tochtergesellschaft der deutschen Glatt Gruppe, international neue Maßstäbe.



Interview mit



Pascal Moritz,
Geschäftsführer
der Glatt Maschinen- und
Apparatebau AG



Innenansicht des Trommelcoaters mit 5%-Beladung (links); Innenansicht des Trommelcoaters mit 100%-Beladung (rechts): Beide Bilder zeigen gleichmäßig beschichtete Tabletten

Wirtschaftsforum: Herr Moritz, wie kam es zur Gründung der Schweizer Tochtergesellschaft der Glatt Gruppe?

Pascal Moritz: Die Firma Glatt wurde in den 1950er-Jahren im südbadischen Binzen gegründet. Unser Schweizer Standort existiert seit 1971. Damals starteten wir noch in Muttenz, wenige Kilometer von unserem heutigen Sitz in Pratteln entfernt. Schon früh zeichnete

sich ab, dass unsere besondere Kompetenz im Bereich der Trommelcoater-Technologie liegt – eine Spezialisierung, die wir seitdem kontinuierlich ausgebaut haben.

Wirtschaftsforum: Was genau macht Ihre Technologie so besonders?

Pascal Moritz: Fast jede Tablette ist mit einem Coating versehen – sei es aus Gründen der

Wirkstofffreisetzung, Haltbarkeit oder einfach zur besseren Handhabung, für bessere Optik oder Geschmack. Unser Anspruch ist es, jede Tablette mit einer absolut gleichmäßigen Beschichtung zu versehen. Das klingt banal, ist technologisch aber herausfordernd und essenziell beim funktionalen Coating. Aus diesem Grund haben wir als weltweit erster Anbieter einen vollautomatisch lasergesteuerten Sprüharm

entwickelt. Wir bieten Lösungen für Batch-Größen von 100 g bis 1,1 t. Die Herausforderung liegt darin, bei jeder Chargengröße dieselbe Qualität zu gewährleisten – darin sind wir Marktführer. Ausserdem bieten wir Coater an, die hermetisch geschlossen sind, um das Produkt, das Bedienpersonal sowie auch die Umwelt beim Coating hochwirksamer Wirkstoffe zu schonen.



Hochpräziser Trommelcoater
mit variabler Chargengröße und
integriertem Reinigungssystem



KONTAKTDATEN

Glatt Maschinen- und Apparatebau AG
Kraftwerkstrasse 6
4133 Pratteln
Schweiz
☎ +41 61 8264747
info@glatt.com
www.glatt.com

Wirtschaftsforum: Wie sieht es aktuell mit Ihrer Marktstellung und den Zielgruppen aus?

Pascal Moritz: Unser Hauptfokus liegt klar auf der Pharmaindustrie. Nur vereinzelt bedienen wir andere Sektoren wie Spezialchemikalien oder Lebensmittel. Aufgrund der strengen pharmazeutischen Standards und unserer Spezialisierung ist ein branchenübergreifender Einsatz wirtschaftlich kaum sinnvoll. International sind wir breit aufgestellt – mit temporären Schwerpunkten: Mal dominiert Asien, mal Südamerika, derzeit ist Europa wieder ein sehr starker Markt für uns.

Wirtschaftsforum: Gab es in jüngerer Zeit besondere Entwicklungen?

Pascal Moritz: Die Jahre während und nach der Coronapandemie waren außergewöhnlich erfolgreich. Wir hatten eine Flut an Aufträgen und mussten teilweise Projekte parallel stemmen, was uns vor enorme logistische Herausforderungen stellte – auch wegen der eingeschränkten Rei-

semöglichkeiten. Inzwischen hat sich die Nachfrage wieder auf einem normalen, aber stabilen Niveau eingependelt.

Wirtschaftsforum: Welche technischen Neuerungen treiben Sie derzeit voran?

Pascal Moritz: Eine unserer wichtigsten Entwicklungen ist, dass unsere Coater mit einer einzigen Trommel arbeiten können – unabhängig davon, ob sie zu 5% oder zu 100% beladen sind. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil, bietet größtmögliche Flexibilität und spart unseren Kunden Kosten für eine weitere Anlage für Kleinstmengen. Hinzu kommt die Integration der Laserschweißtechnologie, die wir seit über zwei Jahren erfolgreich einsetzen. Dadurch konnten wir die Qualität steigern, die Kosten senken und die Fertigungszeiten verkürzen.

Wirtschaftsforum: Wie steht es um das Thema Nachhaltigkeit?

Pascal Moritz: Nachhaltigkeit ist bei uns kein Trend, sondern fest in der Entwicklung verankert. Unsere

Anlagen verbrauchen durch optimierte Reinigungsprozesse deutlich weniger Wasser und Reinigungsmittel als der Wettbewerb. Dadurch ergibt sich auch weniger Abwasser. Auch die Energieeffizienz wurde durch intelligente Steuerungssysteme verbessert – unter anderem sparen unsere Anlagen heute bis zu 50% der früher benötigten Zuluftenergie. So senken wir nicht nur unsere eigenen Emissionen, sondern helfen auch unseren Kunden, ihre Umweltziele zu erreichen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt der Standort Schweiz in Ihrer Strategie?

Pascal Moritz: Die Schweiz ist ein Hochlohn- und Hochkostenland, gleichzeitig haben wir hier erstklassig ausgebildete Fachkräfte. Das zwingt uns zu ständiger Effizienzsteigerung und technischer Exzellenz. Der starke Franken stellt zwar eine Herausforderung dar, aber genau dieser Druck treibt unsere Innovationskraft. Unsere Anlagen werden komplett in der Schweiz entwickelt und gefertigt – von der Konstruktion

über die Automatisierung bis hin zum Aftersales-Service.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihre Vision für die kommenden Jahre?

Pascal Moritz: Unser Ziel ist es, unsere führende Stellung im Bereich der Trommelcoater-Technologie konsequent weiter auszubauen und dabei nicht nur technologische Maßstäbe zu setzen, sondern auch in puncto Service und Kundenorientierung neue Wege zu gehen. Wir investieren kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, setzen auf eine hohe Fertigungstiefe und pflegen langfristige, partnerschaftliche Beziehungen mit unseren Kunden weltweit. Dabei verstehen wir uns nicht nur als Maschinenbauer, sondern auch als Systemintegrator und als Lösungsanbieter, der auf individuelle Anforderungen eingeht.

Weltweit im Einsatz: Sensorik für Extreme

Hochwertige Sensoren sichern die Funktion in kritischen Anwendungen – präzise, zuverlässig, unverzichtbar



Interview mit



*Dr. Holger von Both,
CEO
und*



*Yves Böhme,
CFO
der Sensor Technik Sirnach AG*

Extreme Bedingungen sind ihr Alltag: Bei STS dreht sich alles um Sensoren, die zuverlässig in Raketenantrieben, in der Tiefsee oder in hunderte Meter tiefen Brunnen arbeiten – überall dort, wo Fehler gravierende Folgen hätten. Seit 2024 führt Dr. Holger von Both das Schweizer Familienunternehmen. Mit Präzision in Nischen, schnellen kundenspezifischen Lösungen und klarer Internationalisierung setzt die STS Sensor Technik Sirnach AG weltweit Maßstäbe.

Wo Sensoren eingesetzt werden, gibt es keinen Raum für Unsicherheit. Trägerraketen, Satellitenantriebe oder Tiefseeventile müssen dauerhaft zuverlässig funktionieren, weil ein Austausch kaum möglich oder wirtschaftlich nicht vertretbar ist. Auch im Motorsport oder in Prüfständen von Motoren und Getrieben gilt: Wenn Sekundenbruchteile und hohe Temperaturen entscheiden, darf das Signal nicht rauschen oder schwanken. „Genau hier sehen wir unsere Mission“, sagt CEO Holger von Both. „Unsere Sensoren müssen überall dort bestehen, wo Präzision über

Erfolg oder Misserfolg entscheidet.“

Nische statt Massenmarkt

Während viele Anbieter auf Stückzahlen setzen, hat STS die Fähigkeit kultiviert, auch Kleinstserien zu fertigen. Stückzahl eins bis fünf ist keine Ausnahme, sondern gelebte Praxis. Kundenspezifische Kalibrierungen, maßgeschneiderte Kabellängen und Sonderlösungen gehören zum Alltag. Auch die Lieferzeiten sind ein starkes Argument: „Was Wettbewerber erst im kommenden Jahr zusagen, liefern wir oft

in wenigen Wochen – im Notfall auch kurzfristig“, betont CFO Yves Böhme. Diese Flexibilität ist der Kern des Wettbewerbsvorteils.

Analog und digital

In vielen hochkritischen Anwendungen setzen die Ingenieure bewusst auf analoge Signalverarbeitung. Ohne Mikroprozessor entstehen keine Taktfrequenzen und kein zusätzliches Rauschen, gleichzeitig sind die Sensoren unempfindlicher gegenüber Strahlung oder extremen Temperaturschwankungen. „Das können heute nicht mehr viele – wir ha-

ben diese Technologie bewusst bewahrt“, erklärt Holger von Both. Für Raumfahrt oder radioaktive Umgebungen ist dies ein entscheidender Vorteil. Dennoch wird das Portfolio schrittweise digital ergänzt, insbesondere in weniger extremen Umfeldern.

Globale Aufstellung

STS wurde 1987 von vier Gründern ins Leben gerufen und ist bis heute vollständig in Familienhand. Die Kinder der Gründer wirken im Verwaltungsrat mit. Finanziell solide und schuldenfrei, agiert das Unternehmen auf eigenem Grund



Kein Raum für Unsicherheit: In den verschiedensten Industrien...



...entscheidet die Präzision von Sensoren über Erfolg und Misserfolg



Auch im Motorsport sind Drucksensoren für die Sicherheit und den Erfolg unabdingbar



Hochwertige Sensoren überwachen auf Containerschiffen Druck und Pegel – für Sicherheit und effizienten Betrieb

und Boden. Früh begann die Internationalisierung: 1992 in Italien, später in Frankreich, Großbritannien, Deutschland und China. 2022 folgte die Übernahme eines US-Partners, seit 2025 wird Indien als Wachstumsmarkt erschlossen. Die Einsatzfelder reichen von Luft- und Raumfahrt über Tiefseeüberwachung bis zu Prüfständen, erneuerbaren Energien und Wasserversorgungssystemen. „Wir sind weltweit die Einzigen, deren Sensoren in Fusionsreaktorprojekten in Europa und den USA den hohen Strahlungswerten standhalten“, sagt Holger von Both. Auch Tauch- und Brunnensonden mit Kabellängen von über 400 m gehören zum Portfolio.

Sinnvolle Digitalisierung

Während die Produkte in bestimmten Nischen bewusst analog bleiben, treibt das Unternehmen die Digitalisierung seiner Prozesse konsequent voran. Ein neues ERP-System, zentrale Serviceeinheiten, automatisierte Buchhaltung und App-basierte

HR-Prozesse modernisieren den internen Betrieb. Cash-Pooling und weltweite Bankintegration machen STS fit für die nächsten Wachstumsschritte. Auch der Auftritt nach außen wurde erneuert: eine moderne Website mit eigenen Mitarbeiterporträts und ein aktiver LinkedIn-Kanal stärken Sichtbarkeit und Identifikation.

Werte und Kultur

Als Schweizer Familienunternehmen lebt STS eine Kultur mit drei Leitwerten: Vertrauen, Courage und Passion. „Vertrauen beschleunigt, Misstrauen bremst – das ist unser Grundprinzip“, sagt Holger von Both. Courage steht für Mut zur Veränderung und eine offene Fehlerkultur, Passion für Begeisterung im Projekt. Mitarbeitende schätzen die Vielfalt der Anwendungen sowie flexible Arbeitszeiten über ein Jahresarbeitszeitmodell. Feste und gemeinsame Treffen wie das internationale Neujahrsmeeting stärken zusätzlich den Zusammenhalt – ein wichtiger Faktor

in Zeiten von Fachkräftemangel. Auch Nachhaltigkeit ist fester Bestandteil der Kultur: Teilnahme am Swiss-Triple-Impact-Programm, ein Minergie-Industriegebäude und ab 2026 ein komplett mit Solarmodulen ausgerüstetes Dach gehören dazu. „Noch entscheidender ist die Langlebigkeit unserer Produkte – 20 bis 30 Jahre zuverlässiger Betrieb sind keine Ausnahme“, betont Yves Böhme.

Strategie und Wachstum

Die Zukunft des Unternehmens liegt nicht allein in einzelnen Drucksensoren. Holger von Both beschreibt das Ziel als „Fünf-Finger-Strategie“: Druck, Temperatur, Füllstand, Durchfluss und Analyse sollen künftig nebeneinanderstehen. Aus einzelnen Komponenten werden so komplette Applikationslösungen, die den Kunden ein Gesamtpaket bieten. Damit entwickelt sich STS vom spezialisierten Zulieferer hin zum Systempartner. Heute erwirtschaftet die Gruppe mit rund 135 Mitarbeitenden etwa 30 Millionen

CHF Umsatz. „Wir wollen zügig auf 50 Millionen wachsen und mittelfristig die 100-Millionen-Marke erreichen“, erklärt Holger von Both. Prozesse und Systeme sind bereits darauf vorbereitet, diese Größenordnungen zuverlässig zu bewältigen. Getragen wird dieses Wachstum durch Internationalisierung, die Erweiterung des Portfolios und den konsequenten Schritt vom Komponenten- zum Applikationsanbieter.

STS
global.sensor.excellence

KONTAKTDATEN

Sensor Technik Sirmach AG
Rüthofstrasse 8
8370 Sirmach
Schweiz
☎ +41 719694929
sales@stssensors.com
www.stssensors.com

Kontakte

BADEN-WÜRTTEMBERG

Verallia Deutschland AG
Oberlandstraße 1-8
88410 Bad Wurzach
Deutschland
☎ +49 7564 180
info.deutschland@verallia.com
de.verallia.com

PLS Management GmbH
Nikolaus-Otto-Straße 13
70771 Leinfelden-Echterdingen
Deutschland
☎ +49 711 9330330
info@pls.gmbh
www.pls.gmbh

JO Software Engineering GmbH
Türleinsteg 5-7
73525 Schwäbisch Gmünd
Deutschland
☎ +49 7171 1047770
kontakt@josoftware.de
www.josoftware.de

Energie Technik Becker GmbH
Eugen-Langen-Straße 4
76227 Karlsruhe
Deutschland
☎ +49 721 96868580
info@etb-karlsruhe.de
www.etb-karlsruhe.de

J. Schneider Elektrotechnik GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 12
77613 Offenburg
Deutschland
☎ +49 781 2060
info@j-schneider.de
www.j-schneider.de

RHEINLAND-PFALZ

CarByte Technology Group GmbH
Carl-Benz-Straße 1
76761 Rülzheim
Deutschland
☎ +49 727 2929560
info@carbyte.de
www.carbyte.de

BAYERN

Pacura med GmbH
Forchheimer Straße 1
90425 Nürnberg
Deutschland
☎ +49 911 47559280
info@pacura-med.de
www.pacura-med.de

SCHWEIZ

Faigle AG
Thurgauerstrasse 76
8050 Zürich
Schweiz
☎ +41 58 3116666
info@faigle.ch
www.faigle.ch

Glatt Maschinen- und Apparatebau AG
Kraftwerkstrasse 6
4133 Pratteln
Schweiz
☎ +41 61 8264747
info@glatt.com
www.glatt.com

Sensor Technik Sirmach AG
Rüthofstrasse 8
8370 Sirmach
Schweiz
☎ +41 719694929
sales@stssensors.com
www.stssensors.com

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