

Wirtschaft im Süden



Interview:

Ein Start-up mit über 120 Jahren Geschichte

mit Philipp Schmidt, General Manager der HEROS WOODEN TOYS GMBH,
Seite 4

Unsere Leseempfehlung:

- › Interview mit **Christof Babinsky**, CEO der ASB Systembau Horst Babinsky GmbH,
Seite 6
- › Interview mit **Jana Walker**, CEO der Resilux Schweiz AG, Seite 22

Wirtschaft im Süden



Philipp Schmidt,
General Manager
der HEROS WOODEN TOYS GMBH

4



Christof Babinsky,
CEO
der ASB Systembau Horst Babinsky GmbH

6



Benjamin Penderock,
Geschäftsführer
der DOTLUX GmbH

8



Joachim Adam,
Vorstandssprecher
der Pentadoc AG

10



Falk Tengler,
Geschäftsführer
der dvhaus Software & Solutions GmbH

12



Stefanie Hindelang,
Verkauf und Service
der Schmölz SchachtFix & Baugeräte GmbH

13



Dipl.-Ing. (FH) Tobias Lanner,
Geschäftsführer
der LANNER Anlagenbau GmbH

14



Thomas Klee,
Geschäftsführer
der Consolvo GmbH

16



Wirtschaft im Süden



Daniel Seppi,
CEO der
Dreika AG

18



Dipl.-Ing. Andreas Lackner,
Geschäftsführer
von Voith Kran Austria

20



Dr. Matthias Wiedenfels,
Chief Executive Officer
der BioCopy AG

21



Jana Walker,
CEO
der Resilux Schweiz AG

22

Kontakte Seite 24



Ein Start-up mit über 120 Jahren Geschichte

Mit solchen Bausteinen beginnt fast jedes Kind zu spielen, mag die Welt auch noch so digital werden



Heros war lange eine bekannte Marke in der Holzspielzeugwelt, ging dann jedoch einige Zeit in internationalen Konzernstrukturen auf. Als Teil der finnischen Tactic-Gruppe soll der Name Heros nun wieder stärker in Erscheinung treten können – aufbauend auf einer starken Tradition in der Holzverarbeitung und einer langen Geschichte in der Spielwarenbranche. Wo darin die zentralen Herausforderungen und Chancen liegen, verriet General Manager Philipp Schmidt im Interview mit Wirtschaftsforum.

Interview mit
Philipp Schmidt,
General Manager
der HEROS WOODEN TOYS
GMBH

Wirtschaftsforum: Herr Schmidt, an Ihrem Standort in Lam in der Oberpfalz wird schon seit dem 14. Jahrhundert Holz verarbeitet.

Philipp Schmidt: Die Marke Heros, unter der wir hochwertiges Holzspielzeug und Spielzubehör herstellen und vertreiben, besteht ebenfalls schon seit über 120 Jahren. Jahrzehntlang trat das Unternehmen eigenständig im Markt auf, bis es eine Zeit lang in der Simba Dickie Group aufging und letztes Jahr schließlich von der finnischen Tactic Games aufgekauft wurde. Das Familienunternehmen aus Finnland ist in

den nordischen Ländern Marktführer im Brettspielesegment und möchte nun mit Heros auch in Deutschland, Europas größtem Spielmarkt, zusätzliche Marktanteile gewinnen.

Wirtschaftsforum: Der Zusammenschluss von Heros und Tactic war somit gleich in mehrfacher Hinsicht ein Perfect Fit.

Philipp Schmidt: In der Vergangenheit hat Tactic etliche Zubehörteile aus Fernost zugekauft, die nun einfacher von Heros bezogen werden können – schließlich sind wir vermutlich Europas größ-

ter Würfelproduzent und fertigen zudem auch für viele weitere Spielverlage Holzspielfiguren und ähnliche Komponenten. Doch nicht nur an dieser Stelle sind die Synergien mit Tactic offensichtlich: Denn mit dem Rückenwind unseres finnischen Mutterunternehmens möchten wir nun auch wieder unsere Marke Heros aufbauen, die schon seit vielen Jahren nicht mehr bespielt worden ist. Dabei fangen wir mit bekannten Heritage-Produkten an, die schon lange ein fester Bestandteil unseres Sortiments sind und jetzt eben vielleicht ein bisschen frischer und zeitgemäßer gestaltet werden. Trotz einer über 120 Jahre währenden Firmengeschichte – und sechs Jahrhunderten Tradition in der Holzverarbeitung in unserer Region – fühlt sich unser

Unternehmen derzeit oftmals ein bisschen wie ein Start-up an.

Wirtschaftsforum: Wie möchten Sie Heros nun wieder als Marke im Markt etablieren?

Philipp Schmidt: Anfang des Jahres haben wir auf der Nürnberger Spielwarenmesse unser erstes wirklich neues Sortiment präsentiert und dabei bereits erste wichtige Gespräche mit Entscheidern aus der Branche geführt. Dabei ist uns aufs Neue bewusst geworden, dass „Made in Germany“ ein starkes Asset bleibt. Gleichzeitig sind wir auch im Hinblick auf unsere Preisgestaltung, etwa für unsere beliebte Bausteintrommel, nachhaltig konkurrenzfähig. Die starke Präsenz von Tactic in den nordischen Ländern sowie in



Das Constructor-Set „Quad“ soll noch viele Generationen begeistern



Spielen und lernen mit den Play & Learn-Produkten von Heros

Frankreich, BeNeLux und Polen eröffnet uns zudem viele spannende Marktchancen bei starken Partnern im Handel – denn mit unserem hochwertigen Sortiment positionieren wir uns klar als Fachhandelsprodukt.

Wirtschaftsforum: Der traditionelle Spielwarenmarkt gerät nicht nur durch Wettbewerber aus Fernost, sondern auch durch verstärkte Konkurrenz aus der digitalen Welt immer stärker unter Druck – was bedeutet das für ein Unternehmen wie Heros?

Philipp Schmidt: Natürlich nimmt die digitale Welt auch im Kinderzimmer immer mehr Raum ein. Doch gerade im Kleinkindbereich fängt jedes Spiel auch heute noch mit Bausteinen an, wie sie etwa aus unserer Produktion stammen. Damit werden dann später erste Figuren, Ritterburgen und vieles mehr gebaut, wo der Fantasie heute wie in der Zukunft keine Grenzen gesetzt sind. Das haptische Erlebnis bleibt an dieser Stelle eben unersetzlich. Gleichzeitig sehen wir im klassischen Gesellschaftsspiel, wo die ganze Familie zusammenkommt, um bewusst

Zeit miteinander zu verbringen, auch einen dezidierten Kontrapunkt zum digitalen Spielerlebnis. Dass viele Menschen diese Haltung teilen, erkennt man auch an den Endverbraucher-Spielemessen wie der SPIEL ESSEN, welche in 2025 an allen vier Messtagen mit insgesamt 220.000 Besuchern ausverkauft war.

Wirtschaftsforum: Gleichzeitig bleiben Kindheitserinnerungen ein Leben lang erhalten.

Philipp Schmidt: Auch das gehört zu unserem Tagesgeschäft. Fast im Wochenrhythmus erreichen uns Anfragen von Kanada bis Australien, ob wir für ein Spiel, das Heros vielleicht vor 40 Jahren auf den Markt gebracht hat, noch Ersatzteile liefern

könnten, bevor es nun an die Enkel weitergegeben wird, um auch die nächste Generation zu begeistern. Diese Frage können wir fast immer bejahen. Die von uns verwendeten Farben und Lacke bleiben dabei natürlich noch Jahrzehnte später gesundheitlich völlig unbedenklich. Schon in dieser besonderen Langlebigkeit unserer Produkte sehen wir einen wichtigen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Ferner denken wir unseren Werkstoff Holz grundsätzlich aus einer ganzheitlichen Perspektive – im Winter heizen wir unser Werksgelände beispielsweise mit unseren Holzabfällen und verarbeiten zudem den in unserer Produktion anfallenden Holzstaub zu Briketts, die wir anschließend weiterverkaufen.



Der Standort im bayerischen Lam kann bereits auf weit über 100 Jahre Tradition in der Holzverarbeitenden Industrie zurückblicken

Wirtschaftsforum: Sie selbst sind nach fast drei Jahrzehnten Erfahrung in der Spielwarenbranche vor rund einem Jahr als General Manager zu Heros gewechselt – was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Philipp Schmidt: Ein Unternehmen wie Heros mit einer solchen Geschichte in die Zukunft zu führen und dabei trotz dieser langen Historie im Grunde wieder bei null anfangen zu können, war eine einmalige Chance, die ich gerne ergriffen habe – nicht zuletzt aus einer großen Zuneigung für unsere Produkte und unsere Werte als gestandenes mittelständisches Unternehmen: Einige unserer Mitarbeiter sind bereits in 3. Generation für uns tätig. Gleichzeitig wollen wir allen Menschen bei Heros nachhaltige Perspektiven für eine starke persönliche und fachliche Weiterentwicklung eröffnen. Darin sehe ich vermutlich die wichtigste Grundlage für unsere künftigen Erfolge.



KONTAKTDATEN

HEROS WOODEN TOYS GMBH
Lohberger Straße 2
93462 Lam
Deutschland
☎ +49 151 26584302
philipp.schmidt@tactic.net
www.heros toys.de

Wenn der Boden zum Star wird

Interview mit
Christof Babinsky,
CEO
der ASB Systembau
Horst Babinsky GmbH

© HBL



Der ASB GlassFloor als Mittelpunkt des
Lidl Final4 der Handball-Bundesliga in der
ausverkauften Lanxess Arena Köln

Sportböden gelten als selbstverständlich, solange sie funktionieren. Wer in einer Arena auf den Court tritt, denkt nicht an Material, Zertifizierung oder Aufbauzeit. Doch genau dort setzt ein kleines Unternehmen aus Oberbayern an und verändert damit, wie Sportveranstalter weltweit über ihre Infrastruktur nachdenken. Die ASB Systembau Horst Babinsky GmbH aus Stein an der Traun hat als weltweit einziger Hersteller einen vollständig gläsernen Sportboden entwickelt, der heute in professionellen Sportarenen und Trainingsanlagen von München bis Orlando eingebaut ist.



Wirtschaftsforum: Herr Babinsky, ASB wurde 1965 von Ihrem Vater gegründet, ursprünglich als Aluminiumstrukturbau. Wie ist daraus ein Glasbodenspezialist geworden?

Christof Babinsky: Das ging in mehreren Schritten. Mein Vater hat damals ein in der Schweiz entwickeltes Fertigbausystem eingeführt und damit über 100 Kindergärten, Goethe-Institute und Privathäuser in Europa und dem Mittleren Osten gebaut. In den 1970er-Jahren kam Squash als Sport auf und er fing an, Squashanlagen zu bauen, schnell auch international. Daraus entstand der ASB GlassCourt, eine vollständig verglaste Squash-

anlage aus 12 mm Sicherheits-glas ohne Metallstützen, die heute noch in 90% aller professionellen Turniere weltweit eingesetzt wird. Die Idee zum Glasboden entstand dann 2006: Wenn alle Wände aus Glas sind, warum nicht auch der Boden? Den ersten Prototyp haben wir 2009 in einer Schule fünf Fahrminuten von unserem Standort eingebaut.

Wirtschaftsforum: Wie ist es dazu gekommen, dass Sie heute Geschäftsführer sind?

Christof Babinsky: 2012 fragte mich mein Vater, ob ich einsteigen wolle, weil er mehr Abstand vom Tagesgeschäft wollte. Das klassische Squashgeschäft interessier-

te mich nicht, der Glasboden aber schon. Also haben wir uns geeinigt: Er lagert die Squashcourt-Produktion aus, und ich kümmere mich um den Glasboden. Wir haben damit rund 80% des Umsatzes weggegeben, aber ungefähr 80% der Fixkosten behalten. Das war im Grunde eine Selbstmordmission. Von Juni bis Dezember 2012 haben wir das Produkt zur

Marktreife gebracht, im Januar 2013 die Website online gestellt und über Blogs Aufmerksamkeit erzeugt. Das hat funktioniert: Discovery Channel, Wired Magazine und andere haben über uns geschrieben. So kamen die ersten Kunden.

Wirtschaftsforum: 2019 gab es dann den Durchbruch beim Vol-

Basketballspiel auf
dem ASB GlassFloor
beim EuroLeague
Final Four



© EuroLeague



ASB ShowGlassCourt
im Turniereinsatz:
vollständig verglast
und von allen Seiten
einsehbar

leyball-Supercup in Hannover. Wie verlief die Entwicklung danach?

Christof Babinsky: Der Volleyball-Supercup 2019 war ein großer Moment. Die FAZ schrieb: „Volleyball Supercup, der Star ist der Boden.“ Verträge standen kurz vor dem Abschluss, dann kam Corona. Statt den Kopf in den Sand zu stecken, haben wir investiert: in ein schneller aufbaubares Videobodensystem und in Lobbyarbeit bei den Weltverbänden. 2022 hat die FIBA Glas als zugelassene Wettkampffläche anerkannt. Im Juni 2023 richteten wir gemeinsam mit der FIBA die U19-Damenbasketball-Weltmeisterschaft aus. Im Finale standen Spanien und die USA, und noch während des Spiels bekam ich eine SMS von Mark Cuban, damals Besitzer eines NBA-Teams. Danach hatten wir direkte Anfragen aus der gesamten Basketballwelt.

Wirtschaftsforum: Die NBA ist inzwischen Teilhaber Ihrer US-Tochtergesellschaft. Was bedeutet das für Ihr Geschäftsmodell?

Christof Babinsky: Wir haben den Boden nach dem Bayern-München-Basketball-Bundesliga-Opening 2023 in eine gecharterte Boeing 747 geladen, ihn in die USA geflogen und beim NBA All-

Star Weekend eingesetzt. Danach wurde die NBA Teilhaber unserer amerikanischen Tochtergesellschaft. Parallel bauen wir für die Cleveland Cavaliers das erste voll automatisierte Shooting Lab, in dem alle Drills direkt am Boden einprogrammiert sind. Der Boden liefert messbare, objektive Daten, unabhängig davon, was ein Coach wahrnimmt. Er soll daher nicht nur Fläche sein, sondern auch Trainings- und Analyseplattform.

Wirtschaftsforum: Wie positionieren Sie sich in Sachen Nachhaltigkeit?

9

MILLIONEN EUR
UMSATZ

Christof Babinsky: Das ist ein zweischneidiges Schwert. Ein Holzboden lässt sich, wenn man ehrlich ist, fast als CO₂-neutral beschreiben. Trotzdem haben wir zwei Argumente. Erstens: unser Boden hat eine zertifizierte Lebensdauer von 70 Jahren. Die Sporthalle in der Nähe unseres Standorts, wo der erste Prototyp eingebaut wurde, existiert seit 2009 und sieht aus wie neu. Zweitens: Multifunktionalität. Eine

Arena kann mit unserem Boden an sieben Tagen in der Woche bespielt werden, weil man nicht mehr 24 bis 48 Stunden für Auf- und Abbau eines anderen Bodens braucht. Man drückt einmal auf den Knopf, und der Boden zeigt die nächste Sportart. Verschiedene Böden einlagern entfällt.

Wirtschaftsforum: Was sind die wichtigsten Ziele für die nächsten Jahre?

Christof Babinsky: Wir wollen in den nächsten zwölf Monaten den ersten Liga-Deal abschließen, bei dem wir alle Spielorte einer Liga mit unserem Boden ausstatten. Der Wert liegt in der Zentralisierung von Werbeflächen: Ein Sponsor bucht nicht einen einzelnen Standort, sondern alle gleichzeitig, in jedem Spiel. Parallel wollen wir das Mietmodell weltweit ausrollen, bei dem wir die Böden nicht verkaufen, sondern selbst besitzen und betreiben. Bayern München Basketball hat im ersten Halbjahr dieses Jahres das Dreifache der Mietkosten wieder eingespielt, hauptsächlich über Drittveranstaltungen. Wir wachsen seit Jahren mit 50 bis 60% pro Jahr und sind zuversichtlich, dass es so weitergeht.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet ASB als Unternehmen aus, wenn man über die Produkte hinaus-schaut?

Christof Babinsky: 2015 saß jemand von einem internationalen Sportverband bei uns im Büro und sagte mir, ich solle aufhören, da das nie offiziell zugelassen werden würde. Heute spielen die besten Basketballer der Welt auf unserem Boden. Was uns dahin gebracht hat, ist dieser Drang, das, was alle für unmöglich halten, trotzdem zu versuchen. Das nächste Ziel: ein Aufbau, der schneller geht als bei einem klassischen Holzboden. Auch das hält im Moment noch jeder für unrealistisch, aber ich bin davon überzeugt: Wir werden das schaffen!

ASB GlassFloor

KONTAKTDATEN

ASB Systembau Horst Babinsky
GmbH
Fabrikstraße 14
83371 Stein an der Traun
Deutschland
☎ +49 8621 98740
info@asbglassfloor.com
www.asbglassfloor.com

Interview mit
Benjamin Penderock,
Geschäftsführer
der DOTLUX GmbH

Mit Lichtgeschwindigkeit durch den Wandel

Mit einem neu konzipierten interaktiven Messestand präsentierte sich DOTLUX auf der Light + Building



Die großen Effizienzsprünge im LED-Markt werden kleiner. Gefragt sind heute vor allem Lichtlösungen, die sich vernetzen, intelligent steuern und flexibel in bestehende Gebäude integrieren lassen. Gleichzeitig setzt die schwache Baukonjunktur Hersteller und Handel unter Druck. Die DOTLUX GmbH reagiert darauf mit Investitionen statt Zurückhaltung: knapp 5 Millionen EUR flossen in ein neues Hochregallager, der Außendienst wurde deutlich verstärkt und für KI-Anwendungen wurden eigene Kapazitäten aufgebaut.

Als Peter Berschneider und Thorsten Müller DOTLUX im Jahr 2010 gründeten, begann die Unternehmensgeschichte in einer Garage. Heute beschäftigt das Unternehmen am Standort Weißenburg in Bayern knapp 100 Mitarbeitende, die professionelle LED-Beleuchtung entwickeln, herstellen und vertreiben. Aus dem Start-up ist ein wachstumsorientierter Mittelständler geworden, der sich in einem von großen und traditionsreichen Anbietern geprägten Markt behauptet.

Neue Managementimpulse

Seit dem 1. Juli 2024 führt Benjamin Penderock das Unternehmen als Geschäftsführer. Der gelernte

Industriekaufmann und Betriebswirt kam vor rund acht Jahren zu DOTLUX. Nach Stationen im Produktmanagement und Marketing übernahm er zunächst Team- und Führungsverantwortung, später die Prokura und schließlich die Geschäftsführung. Dabei war dieser Weg ursprünglich nicht geplant. Ausschlaggebend waren für Benjamin Penderock vor allem das Unternehmen und seine besondere Kultur: „Die Möglichkeit, gemeinsam mit einem starken Team weiterzuführen, was wir in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, war für mich der entscheidende Grund, Verantwortung zu übernehmen.“

Agilität als Wettbewerbsvorteil

Die wirtschaftliche Lage und die Zurückhaltung in der Baubranche sind auch für DOTLUX spürbar. Bis einschließlich 2025 verzeichnete das Unternehmen nach eigenen Angaben regelmäßig ein deutliches Wachstum. Im laufenden Jahr gestaltet sich die Entwicklung schwieriger, dennoch erwartet DOTLUX weiterhin einen positiven Abschluss. Statt Investitionen zurückzufahren, schafft das Unternehmen gezielt die Voraussetzungen für die nächste Wachstumsphase. In Weißenburg wurde kürzlich ein neues Hochregallager in Betrieb genommen. Das Investitionsvolumen liegt bei knapp 5 Millionen EUR, ein klares Bekenntnis

zum Standort. Gleichzeitig hat DOTLUX seinen Außendienst in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut. Rund 24 Mitarbeitende sind inzwischen im DACH-Raum tätig.

Die mittelständische Struktur sieht Benjamin Penderock als wesentliche Stärke: „Wir können schnell handeln, Kurskorrekturen vornehmen und auch antizyklisch investieren. Weil wir keine externen Kapitalgeber in der Struktur haben, entscheiden wir unabhängig und mit langfristiger Perspektive.“

Eine wichtige Rolle spielt zudem die Nähe zum Markt. Bei eigenen Veranstaltungen und Meet-and-Greet-Formaten tauscht sich

DOTLUX direkt mit Elektrikern und weiteren Fachleuten aus. Deren Erfahrungen fließen in die Produktentwicklung ein, von der Montagefreundlichkeit bis zu bislang fehlenden Lösungen.

Licht wird intelligent und vernetzt

Ein Schwerpunkt des Portfolios liegt auf Beleuchtungslösungen für die Sanierung bestehender Gebäude. Dieser Bereich ist in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Gleichzeitig verändert sich der LED-Markt: Während höhere Effizienz und ein niedrigerer Energieverbrauch lange die wichtigsten Innovationstreiber waren, rücken nun Steuerbarkeit, Vernetzung und intelligente Systeme in den Mittelpunkt. Dazu gehören Smart Home-Anwendungen ebenso wie Human Centric Lighting. Dabei wird der natürliche Tageslichtverlauf durch unterschiedliche Lichtfarben

eigenen Produkte funktionieren. Zukunftsfähige Lichtlösungen müssen sich in unterschiedliche Systeme integrieren lassen.“ Für den Jahreswechsel bereitet DOTLUX zudem eine neue, zum Patent angemeldete Produktserie vor. An der Entwicklung arbeitet das Team bereits seit rund eineinhalb Jahren. Details hält das Unternehmen noch zurück, kündigt jedoch eine für die weitere Entwicklung bedeutende Innovation an.

Kultur, KI und Wachstum mit Augenmaß

Neben den Produkten stellt DOTLUX die Menschen in den Mittelpunkt. Flexible Arbeitszeiten, eine wöchentliche Sportstunde während der Arbeitszeit und weitere Zusatzleistungen gehören zum Angebot. Prägend ist jedoch vor allem die sogenannte Kreisarbeit. Dabei werden Mitarbeitende unabhängig von Hierarchiestufen in Entscheidungen einbezogen, wenn ihre Erfahrung für das jeweilige Thema relevant ist. „Kultur ist nie fertig, sondern entwickelt sich kontinuierlich weiter“, betont Benjamin Penderock. „Wir möchten möglichst viele Perspektiven an den Entscheidungstisch holen und gleichzeitig sicherstellen, dass unsere Führungskräfte nah an den Mitarbeitenden bleiben.“ Auch bei künstlicher Intelligenz verfolgt DOTLUX einen praxisorientierten Ansatz. Drei Vollzeitkräfte beschäftigen sich ausschließlich mit KI-Themen. Sie entwickeln eigene Softwarebausteine, optimieren Prozesse und



Nah am Produkt, nah am Markt: Das DOTLUX-Team entwickelt praxisnahe Lichtlösungen für unterschiedliche Anwendungen

bauen gemeinsam mit einem Partner interne Wissenszwillinge auf. Arbeitsplätze sollen dadurch nicht ersetzt, sondern weiterentwickelt werden. Sichtbarkeit schafft DOTLUX ebenfalls auf ungewöhnlichen Wegen. Nach einem umfassenden Rebranding mit einem kleinen Luchs als Markenbotschafter wurde das Unternehmen 2025 in zwei Kategorien mit dem German Brand Award ausgezeichnet. Mit dem zweitägigen Festival „Light Up“ brachte DOTLUX zudem rund 300 Gäste aus Wirtschaft und Region nach Weißenburg. Die nächste Veranstaltung ist für das Frühjahr 2027 geplant. Auch international wächst das Unternehmen mit Augenmaß. Nach dem Aufbau des Schweizer

Marktes und deutlichen Fortschritten in Österreich richtet DOTLUX den Blick nun nach Nordeuropa. Das Ziel bleibt dabei klar: gesund wachsen, offen für neue Technologien bleiben und als „sympathischste Lichtmarke, die mutige Wege geht“ Licht in bester Qualität liefern.

100
MITARBEITER

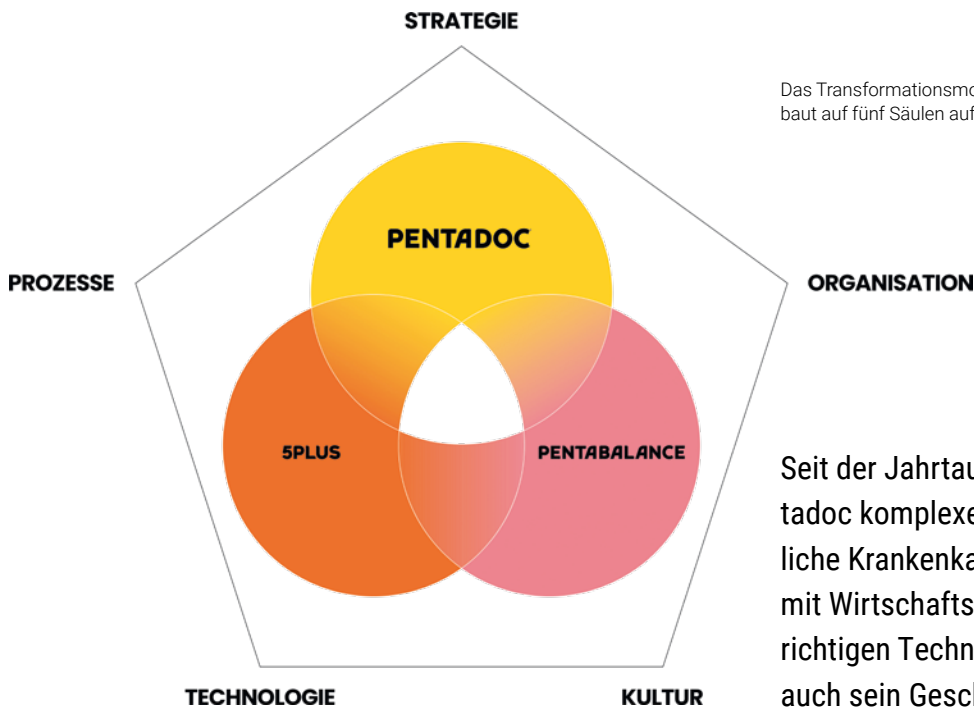
und Intensitäten nachgebildet, beispielsweise an Arbeitsplätzen. DOTLUX entwickelt hierzu gemeinsam mit Partnern neue Produkte und Steuerungslösungen. Das Unternehmen setzt bewusst auf offene Technologien. „Unser Ziel ist es, Licht für jede Lösung anzubieten“, erklärt Benjamin Penderock. „Wir wollen keine abgeschottete DOTLUX-Welt schaffen, in der ausschließlich unsere

DOTLUX
LICHT IN BESTER QUALITÄT

KONTAKTDATEN

DOTLUX GmbH
Richard-Stücklen-Straße 7
91781 Weißenburg in Bayern
Deutschland
☎ +49 9141 40510
info@dotlux.de
www.dotlux.de

„Wir hatten zur richtigen Zeit die richtige Idee!“



Interview mit



*Joachim Adam,
Vorstandssprecher
der Pentadoc AG*

Seit der Jahrtausendwende führt Joachim Adam mit Pentadoc komplexe Organisationen, heute vorwiegend gesetzliche Krankenkassen, in eine digitale Zukunft. Im Interview mit Wirtschaftsforum verrät er, worauf es dabei neben der richtigen Technologie besonders ankommt und wie die KI auch sein Geschäftsmodell verändert.

Wirtschaftsforum: Herr Adam, Pentadoc steht seit beinahe 30 Jahren für eine herstellerunabhängige und nachhaltige Unternehmensberatung, zuvorderst in ganz spezifischen Marktnischen.

Joachim Adam: Ursprünglich ist unser Unternehmen 1998 aus einem Großprojekt für die Deutsche Post entstanden, in dessen Rahmen die Gründer von Pentadoc die Automatisierung sämtlicher Prozesse rund um das Thema Fracht verantworteten. Unter dem damals üblichen Schlagwort Dokumentenmanagement ging es dabei nicht nur um die Digitalisierung von Lieferscheinen und Rechnungen, sondern auch um den Aufbau von einem der größten optischen Archive Europas, in dessen Zuge auch die dazu pas-

sende SAP-Standardschnittstelle entstand. Schon damals wollten wir für unsere Kunden als herstellerunabhängige Architekten auftreten, deren oberstes Ziel stets in der Konzipierung und Umsetzung der besten Lösung für den jeweiligen Anwendungsfall bestand. Dieser Haltung sind wir bis heute treu geblieben. Durch eine glückliche Fügung, beziehungsweise eine bedeutende Gesetzesnovelle, wurde unser Know-how ab dem Jahr 2003 auch stark von Betriebskrankenkassen nachgefragt, die sich nun bundesweit öffnen durften und somit ihren Mitgliederbestand dank unfassbar attraktiven Beitragssätzen bisweilen innerhalb eines halben Jahres verzehnfachen konnten. Dazu mussten natürlich neue Strukturen geschaffen werden, digital, aber auch organisato-

risch. Wir hatten dazu die richtigen Ideen zur richtigen Zeit.

Wirtschaftsforum: Zu diesem Zeitpunkt hatte sich Pentadoc bereits einen enormen Vertrauensvorschluss in der Branche erarbeitet.

Joachim Adam: So konnten wir nun auch unser Kompetenzspektrum auf die Prozess- und Organisationsberatung erweitern. Durch das starke Wachstum einzelner gesetzlicher Krankenkassen standen auch bald größere Fusionen im Raum, die wir zunächst moderieren und später in ihrer Umsetzung begleiten durften, unter anderem den Zusammenschluss der Barmer Ersatzkasse und der GEK. Das war vielleicht mein Meisterstück.

Wirtschaftsforum: Worauf führen Sie diese erfolgreiche Strategie zurück?

Joachim Adam: Ehrlich gesagt stand davon nie etwas in einem Strategiepapier. Ich glaube, es ist uns durchwegs gelungen, unsere tiefgreifenden technologischen und digitalen Kompetenzen, gekoppelt mit einem starken Know-how in der Aufbauorganisation, auszuspielen und dabei konsequent die Menschen mitzunehmen. Von vielen der größeren Marktteilnehmer unterscheidet uns, dass wir eben nicht mit einem fertigen Blueprint vorstellig werden, sondern bei unserer Konzeptionierung nachdrücklich den konkreten Reifegrad unseres Kunden berücksichtigen, der dann auch unsere Befähigungskonzepte prägt. So verlieren

wir auch bei komplexen Change-Prozessen niemals den Menschen aus dem Auge und das ist das Entscheidende.

Wirtschaftsforum: Wie tiefgreifend werden derweil die Veränderungen sein, die durch die KI bei Ihren Kunden Einzug halten?

Joachim Adam: Wir durchleben gerade auf mehreren Ebenen einen einschneidenden Paradigmenwechsel, beginnend mit vielfältigen organisatorischen Veränderungen. Denn ein Human in the Loop braucht eine ganz andere Befähigung und muss seine Aufgaben mit einer ganz anderen Haltung erfüllen als ein Sozialversicherungsfachangestellter in seiner bisherigen Tätigkeit, einfach weil die Fachlichkeit durch die weitreichenden Fähigkeiten der KI immer stärker in den Hintergrund rückt.

Wirtschaftsforum: Ein Wandel, der nicht selten Ängste bei den betroffenen Mitarbeitern auslöst. Was lässt sich dagegen tun?

Joachim Adam: Kleine Zwischenziele in einzelnen Abteilungen können wichtige Erfolge deutlich machen, die dann schrittweise eine positive Dynamik im Unternehmen entfachen. Eine Schmiede in eine Autowerkstatt zu transformieren, ist zunächst eine Mammutaufgabe, aber in verdaubaren Häppchen doch erreichbar. Das beste Ergebnis entsteht, wenn sich Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen in der Kantine unterhalten, einer von ihnen dabei freudig von einem Digitalisierungs- oder Change-Projekt berichtet, das ihm in seinem

Ressort gerade die Arbeit erleichtert, woraufhin seine Kollegen Lust statt Skepsis auf den Wandel entwickeln, der auch sie betreffen wird. Eine ehrliche Strategie kann so aus Mitarbeitern Beteiligte machen.

Wirtschaftsforum: Pentadoc bekennt sich ebenfalls zu diesem Wandel, unter anderem mit zwei neuen Tochtergesellschaften.

Joachim Adam: Auch wir müssen unser Geschäftsmodell komplett neu definieren, um unseren Mehrwert beim Kunden zu schärfen. Damit einhergehend entwickeln wir derzeit auch neue Preismodelle, die sich stärker am Outcome als an der abrechenbaren Zeit orientieren werden. Gleichzeitig verändern wir unsere eigenen Recruiting-Prozesse, weil sich auch unser eigenes Kompetenzspektrum verschiebt. Bei Pentabalance beschäftigen wir zum größten Teil Psychologen und Organisationsberater, die unsere Prozess- und Technologieexperten mit ihrem Know-how perfekt ergänzen. Mit 5Plus wollen wir derweil unsere Kunden, aufbauend auf unserer fünfgliedrigen Strategie, bei der Umsetzung ihrer KI-Lösungen unterstützen.

PENTADOC

KONTAKTDATEN

Pentadoc AG

Beethovenstraße 1a

97080 Würzburg

Deutschland

☎ +49 931 26079110

info@pentadoc.com

www.pentadoc.com



WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Echte Interviews.

Echte Entscheidungen.

Echter Einfluss.

www.wirtschaftsforum.de



Digitalisierung mit Augenmaß

Die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung zählt zu den anspruchsvollsten Transformationsprojekten unserer Zeit. Besonders in der Justiz treffen komplexe Abläufe, hohe Sicherheitsanforderungen und föderale Strukturen aufeinander. Die dvhaus Software & Solutions GmbH hat sich auf genau dieses Umfeld spezialisiert und begleitet seit mehr als 25 Jahren die digitale Weiterentwicklung der deutschen Justiz.



Interview mit

Falk Tengler,

Geschäftsführer

der dvhaus Software & Solutions GmbH

Das Unternehmen wurde 1999 von fünf Gesellschaftern gegründet, die bewusst ihren eigenen Weg gehen wollten. Nach ersten Projekten im Sozialwesen und für die Bundesagentur für Arbeit entwickelte sich die Justiz schnell zum strategischen Schwerpunkt. Heute beschäftigt dvhaus 70

Mitarbeitende und zählt zu den etablierten Partnern bei der Digitalisierung gerichtlicher Arbeitsprozesse. „Wir arbeiten schwerpunktmäßig im Bereich ‘Digitalisierung der Justiz’, beschreibt Geschäftsführer Falk Tengler die klare Ausrichtung. Dabei entwickelt das Unternehmen Lösungen für die elektronische Textverarbeitung in Gerichten und Staatsanwaltschaften: von Urteilen und Beschlüssen bis hin zum elektronischen Rechtsverkehr. Ziel ist es, papier-

basierte Abläufe Schritt für Schritt in digitale Prozesse zu überführen. Mit der Einführung der elektronischen Akte sei die Digitalisierung zwar auf einem guten Weg, erläutert Falk Tengler, doch das eigentliche Potenzial liege erst in der nächsten Entwicklungsstufe. Künftig sollen strukturierte Daten papierähnliche Dokumente ersetzen und Arbeitsabläufe weiter automatisieren. Künstliche Intelligenz unterstützt dabei zunächst vor allem Routineaufgaben, etwa beim Übertragen von Informationen aus Dokumenten. „Man muss die Richter, Staatsanwälte und Servicekräfte mitnehmen“, betont der Geschäftsführer. Digitalisierung könne nur gelingen, wenn Technik und Anwender gemeinsam wachsen.

Partner statt Softwarelieferant

Neben der Softwareentwicklung versteht sich dvhaus als Berater der öffentlichen Hand. Das Unter-

nehmen begleitet Länderverbünde bei strategischen Entscheidungen und bringt seine Erfahrung in föderale Digitalisierungsprojekte ein. Ein weiterer Meilenstein ist die gemeinsam mit IBM und weiteren Partnern gegründete Innovationsallianz, die Justizbehörden ganzheitlich von der Beratung bis zur Umsetzung unterstützt. „Wir verstehen die Justiz, wir verstehen die Anforderungen und wir verstehen auch die Fachlichkeit“, fasst Falk Tengler den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zusammen. Diese Spezialisierung macht dvhaus seit vielen Jahren zu einem geschätzten Partner der Justiz in zahlreichen Bundesländern. Trotz voller Auftragsbücher blickt das Unternehmen nach vorn. Mittelfristig soll das Know-how auch weiteren Bereichen der öffentlichen Verwaltung zugutekommen. Gleichzeitig bleibt dvhaus bewusst mittelständisch. „Wir wollen Mittelstand bleiben“, sagt Falk Tengler. Für ihn steht nicht möglichst schnelles Wachstum im Mittelpunkt, sondern nachhaltige Entwicklung und der Anspruch, Lösungen zu schaffen, die den Arbeitsalltag der Anwender tatsächlich verbessern. „Wenn die Richter sagen: ‚Mit dem System kann man sehr gut arbeiten‘, dann haben wir unser Ziel erreicht.“



KONTAKTDATEN
dvhaus Software & Solutions GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Deutschland
☎ +49 89 71048590
✉ info@dvhaus.de
www.dvhaus.de



Kompetenzen bündeln. Innovation schaffen. Justiz stärken.

Das Partnerökosystem für eine sichere, interoperable und skalierbare Justiz-IT.



Die eJustice Innovation Alliance vereint starke Partner für die digitale Transformation der Justiz

Vom Baggerfahrer zur Innovation



Interview mit
Stefanie Hindelang,
Verkauf und Service
der Schmölz SchachtFix &
Baugeräte GmbH

Auf Baustellen entscheiden oft wenige Handgriffe über Zeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit. Genau hier setzt die Schmölz SchachtFix & Baugeräte GmbH aus Stötten am Auerberg an. Das Familienunternehmen entwickelt Anbaugeräte für Bagger und Radlader, die Arbeitsabläufe im Tief- und Kanalbau einfacher, sicherer und effizienter machen.

Der Bohrrohrgreifer ermöglicht sicheres Handling von Bohrröhren auf der Baustelle

Die Geschichte des Unternehmens beginnt in der Landwirtschaft. Firmengründer Florian Schmölz arbeitete als Baggerfahrer und ärgerte sich über das aufwendige Handling herkömmlicher Schachtgehänge. Seine Lösung war der SchachtFix – ein Greifer, der Schachtringe von innen aufnimmt und ohne zusätzliche Hilfskraft bewegt. Das spart Zeit

und erhöht zugleich die Arbeitssicherheit.

Aus dieser Innovation entstand 2001

die Schmölz SchachtFix & Baugeräte GmbH. Im Laufe der Jahre wurde das

Portfolio kontinuierlich erweitert – zunächst um mechanische, später um hydraulische Greifer für Rohre, Verbauboxen, Kabeltrommeln und weitere Anwendungen im Tiefbau. Mit dem Umzug in die neue Produktionshalle im Jahr 2020 baute das Familienunternehmen die Eigenfertigung deutlich aus und ergänzte sein Angebot um die Vermietung von Verbausystemen. Dadurch gewann es mehr Kontrolle über Qualität und Lieferzeiten und schuf zusätzliche Arbeitsplätze in der Region. Zum 01.01.2026 wurde das Unternehmen auf Tochter Stefanie Hindelang übertragen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Verbindung von Entwicklung und Praxis. Rückmeldungen von Bauunternehmen fließen in die Weiterentwicklung der Geräte ein. So entstehen Lösungen, die

sich auch unter anspruchsvollen Bedingungen bewähren. Kurze Entscheidungswege ermöglichen es, Verbesserungen zügig umzusetzen und flexibel auf neue Anforderungen zu reagieren. Dieser Ansatz prägt das Unternehmen bis heute.

Persönlich, langlebig und nah am Kunden

Heute beschäftigt das Unternehmen bis zu 20 Mitarbeitende und beliefert vor allem Kunden in Deutschland sowie teilweise in Österreich und der Schweiz. Zu den wichtigsten Abnehmern zählen Tief- und Kanalbauunternehmen. Neben den Produkten gehört der persönliche Service zu den Stärken des Unternehmens. Ersatzteile, Reparaturen und UVV-Prüfungen werden schnell und unkompliziert organisiert – häufig



genügt ein Anruf. „Kundenzufriedenheit liegt uns sehr am Herzen“, betont Stefanie Hindelang. Digitalisierung unterstützt dabei interne Abläufe ebenso wie den Kundenservice, etwa durch QR-Codes für Bedienungsanleitungen und Ersatzteilinformationen. Gleichzeitig setzt man auf langlebige Produkte, regionale Zulieferer und eine 100-kW-Photovoltaikanlage. Für die Zukunft steht die internationale Expansion im Fokus. Ziel bleibt es, praxisnahe Lösungen zu entwickeln, die den Arbeitsalltag auf Baustellen nachhaltig erleichtern.



Der SchachtFix für das Versetzen von Schachtringen reduziert den Personalaufwand auf der Baustelle erheblich.

Schmölz
SchachtFIX

KONTAKTDATEN

Schmölz SchachtFix & Baugeräte
GmbH
Gewerbestraße 9
87675 Stötten am Auerberg
Deutschland
☎ +49 8349 9720
vertrieb@schachtfix.info
www.schacht-fix.de

„In der Umwelttechnologie ist Deutschland Weltmarktführer!“

Mit ihren Lösungen zur Aufbereitung von Metallspänen, Schleifschlamm und anderen Abfallprodukten tritt die LANNER Anlagenbau GmbH schon seit vielen Jahren als weltweit führender Entwickler und Hersteller entsprechender Anlagen und Komponenten auf. Mit der Eröffnung einer eigenen Produktionsstätte in China folgte nun ein wichtiger Schritt bei der weiteren Internationalisierung.



Referenzanlage zur Brikettierung von emulsionshaltigen Aluminiumspänen

KONTAKTDATEN

LANNER Anlagenbau GmbH
Kehnerfeld 9
77971 Kippenheim
Deutschland
☎ +49 7825 84540
info@lanner.de
www.lanner.de

Wirtschaftsforum: Herr Lanner, vor knapp zwei Jahren hat Ihr Unternehmen einen neuen Produktionsstandort in China eröffnet. Wie hat sich dieses Vorhaben seitdem entwickelt?

Tobias Lanner: Wir sind schon lange über Vertriebspartner und ein eigenes Technikum in China präsent. Bereits vor der Coronapandemie wollten wir uns dort auch mit einem Joint Venture engagieren, doch wegen der weltweiten Verwerfungen musste dieser Plan dann erst einmal auf Eis gelegt werden, bevor wir einige Zeit später die richtige Immobilie gefunden und das Schlüsselpersonal angestellt haben. Im März 2025 durften wir dann schließlich unsere Produktionsstätte in Haimen/Nantong eröffnen – zuerst als Montagewerk, das

sehr schnell einen reibungslosen Betrieb aufnehmen konnte. Kurze Zeit später haben wir dann auch unsere Steuerungen dort gebaut und eine mechanische Fertigung eingerichtet. Inzwischen produzieren wir dort unsere Brikettierpressen komplett und auch bereits neue Baugrößen und Varianten, die wir in Deutschland noch gar nicht hergestellt haben. In den nächsten Monaten und Jahren wollen wir unsere Lieferketten in China noch weiter ausbauen und unsere Wertschöpfung vor Ort sukzessive vertiefen. Bereits 2027 werden wir dazu neue Geschäftsräume beziehen.

Wirtschaftsforum: Worin lag die größte Herausforderung auf Ihrem Weg nach China?

Tobias Lanner: In der richtigen Personalie an der Spitze. Wir hatten großes Glück, einen engagierten Menschen aus China zu finden, der unsere Produkte bereits aus seiner vorherigen Tätigkeit bei einem deutschen Automobilunternehmen kannte.

Interview mit

Dipl.-Ing. (FH) Tobias Lanner,

Geschäftsführer
der LANNER Anlagenbau GmbH



Denn im gelebten Geschäftsalltag kommt es nicht nur auf das richtige fachliche Know-how, sondern auch auf umfassende interkulturelle Kompetenzen und Erfahrungen an: Man muss sowohl das deutsche Mindset als auch die lokalen Anforderungen und Gegebenheiten kennen. Denn in China herrscht ein anderer Takt, mit viel schnelleren Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten und einer behördlichen Unterstützung, die für uns bisweilen überraschend war.

Wirtschaftsforum: Wo kann man einfacher fertigen – in Deutschland oder in China?

Tobias Lanner: Beides hat seinen Reiz: In Deutschland kann man sich meist auf die Ausbildung von Facharbeitern verlassen, während in China oftmals angelernte Mitarbeiter aus anderen Betrieben zu uns kommen, die erst mit unserer genauen Sichtweise vertraut gemacht werden müssen. Sie durchlaufen aber zumeist eine sehr steile Lernkurve.





Feierliche Eröffnung des neuen Produktionsstandorts in China im März 2025



Eine Anlage zur Aufbereitung von ölhaltigen Edelstahlspänen

Wirtschaftsforum: Hatten Sie bei Ihrem Schritt nach China keine Bedenken, dass Ihre Maschinen dort einfach nachgebaut werden würden?

Tobias Lanner: Nein, denn unsere Produkte existierten bereits auf dem chinesischen Markt. Wir füllen dort also keine Lücke, die zuvor noch niemand bedient hatte, sondern bespielen den Markt mit dem Versprechen: Made in China, engineered in Germany. Unser oberstes Gebot muss daher lauten, unsere hohe Qualität beständig aufrechtzuerhalten, damit wir dauerhaft den Mehrpreis gegenüber den Anlagen eines rein chinesischen Herstel-

lers rechtfertigen können. Neben weiterem Wachstumspotenzial in China wollen wir uns dabei auch verstärkt in angrenzenden Märkten wie Vietnam und Indien engagieren, wo wir über die Exportaktivitäten unserer Kunden natürlich bereits präsent sind. Gerade in Indien erreichen die Produktionskapazitäten derzeit eine kritische Schwelle, ab der auch unsere Aufbereitungslösungen sinnvoll eingesetzt werden können. Als mittelständisches Unternehmen müssen und wollen wir unsere nächsten Schritte aber sehr genau überlegen, um unser Engagement im indischen Markt bedacht, aber nachdrücklich auszubauen.

Wirtschaftsforum: Wie blicken Sie derzeit auf den Standort Deutschland?

Tobias Lanner: Wir sind in Deutschland sicherlich Weltmarktführer in diesem Bereich Umwelttechnologie – das ist ein Riesenvorteil. Mit InvestRE hält zumindest das Land Baden-Württemberg auch spannende Förderprogramme bereit, die Unternehmen bei Investitionen in ihre Prozessoptimierung unterstützen, um kritische Rohstoffe zu erhalten oder entsprechende Substituierungen anzustoßen. Daraus ergibt sich nicht nur eine Erleichterung für entsprechende Investitionsentscheidungen, son-

dern auch eine Stärkung unseres Standorts. Denn der mangelnde Investitionswille, der sich aus fehlendem Vertrauen in die Zukunft speist, ist wahrscheinlich gerade die größte Herausforderung, vor der wir hierzulande stehen – zusammen mit dem allgegenwärtigen Personalmangel. Dabei muss es uns gelingen, wieder mehr Menschen für Industrierufe zu begeistern: Denn gerade vor dem Hintergrund des Siegeszugs der künstlichen Intelligenz liegen im Sondermaschinenbau nicht nur attraktive Tätigkeitsfelder, sondern auch perspektivisch sichere Arbeitsplätze. Ein Unternehmen wie LANNER Anlagenbau kann zudem durch seine tiefe Wertschöpfung und sein breites Produkt- und Anwendungsspektrum überzeugen – und durch sein internationales Engagement spannende Perspektiven eröffnen.

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf:

www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Beton erhalten, Zukunft sichern

Die Instandsetzung bestehender Betonbauwerke gewinnt angesichts alternder Infrastruktur, steigender Kosten und wachsender Nachhaltigkeitsanforderungen zunehmend an Bedeutung. Gefragt sind Lösungen, die Schäden zuverlässig beheben und zugleich möglichst viel Bausubstanz erhalten. Genau hier setzt die Consolvo GmbH aus Ludwigsburg an: Das Unternehmen verbindet klassische Betoninstandsetzung mit spezialisierten Verfahren wie dem kathodischen Korrosionsschutz.



Interview mit
Thomas Klee,
Geschäftsführer
der Consolvo GmbH

Die Consolvo GmbH aus Ludwigsburg hat sich innerhalb weniger Jahre vom kleinen Spezialistenteam zu einem etablierten Anbieter für Betoninstandsetzung entwickelt. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem kathodischen Korrosionsschutz (KKS), mit dem sich bestehende Bausubstanz erhalten und aufwendige Sanierungen reduzieren lassen.

Vom Spezialisten zum Komplettanbieter

In ihrer heutigen Ausrichtung startete die Consolvo GmbH Anfang 2022. Hervorgegangen ist sie aus der Protector Services GmbH, de-

ren Geschäftsführer Thomas Klee bereits seit 2018 war. Zunächst standen vor allem Beratung und Schulung rund um spezielle Korrosionsschutzsysteme im Mittelpunkt. Mit der Neuausrichtung stieg das Unternehmen stärker in die praktische Ausführung ein, bietet heute Betoninstandsetzung als Komplettleistung an und ist seither deutlich gewachsen: „Wir waren damals drei Leute und haben etwa 1,5 Millionen EUR Umsatz erwirtschaftet. Heute sind wir fast 30 Mitarbeiter und liegen bei rund 7,5 Millionen EUR Umsatz“, sagt Thomas Klee. Consolvo ist in Deutschland, Ös-

terreich und der Schweiz tätig. Zu den wichtigsten Kunden zählen Ingenieurbüros, Tragwerksplaner und Bauherren. Einen besonderen Schwerpunkt bilden Parkhäuser und Tiefgaragen, aber auch andere Ingenieurbauwerke gehören zum Tätigkeitsfeld.

Qualität statt niedrigster Preis

Eine zentrale Rolle bei der Positionierung spielt der kathodische Korrosionsschutz. Gemeinsam mit der Protector KKS GmbH entwickelt und realisiert Consolvo Lösungen, die sich von klassischen Sanierungsverfahren unterscheiden. Ein Beispiel dafür ist die Mar-

ke Zebratec, die aus konkreten Erfahrungen bei der Instandsetzung von Parkhauskonstruktionen entstanden ist. Für Thomas Klee ist diese technologische Spezialisierung entscheidend, um sich nicht ausschließlich über den Preis differenzieren zu müssen. „Wir lassen uns nicht davon abbringen, lieber mit Qualität als mit dem Preis zu glänzen“, betont er. Entscheidend sei für ihn die Zufriedenheit nach Abschluss eines Projekts: „Am Ende soll der Bauherr sagen können: Das war eine richtig gute Zusammenarbeit.“ Gerade dieses Qualitätsverständnis steht derzeit allerdings unter Druck. Die wirtschaftliche Zurückhaltung vieler Unternehmen macht sich auch bei Consolvo bemerkbar. Besonders deutlich zeigt sich das in der Automobilindustrie, für die das Unternehmen in den vergangenen Jahren zahlreiche Projekte umgesetzt hat. „Dort wird im Augenblick oft geprüft, ob eine Sanierung nicht



Durchgeführte Betoninstandsetzung an einem Parkhaus der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG – ein Beispiel für die spezialisierten Sanierungslösungen der Consolvo GmbH



Instandsetzung mit Wirkung: Bei einem Parkhaus der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG brachte Consolvo ihre Expertise in der Betonsanierung ein



Auf der Baustelle der HWA in Affalterbach: Mitarbeiter von Consolvo bei der Installation eines Systems für den kathodischen Korrosionsschutz (KKS)

noch ein, zwei oder drei Jahre verschoben werden kann“, sagt Thomas Klee. Hinzu kommt, dass große Infrastrukturprojekte fehlen oder verzögert werden. Dadurch drängen größere Bauunternehmen verstärkt in kleinere Projekte, die traditionell zum Kernmarkt von Consolvo gehören.

Nachhaltigkeit durch Bestandserhalt

Großes Potenzial sieht Thomas Klee in der Nachhaltigkeit des KKS. Bei konventionellen Verfahren muss geschädigter Beton häufig mit hohem Wasser- und Materialeinsatz abgetragen und anschließend ersetzt werden. Beim kathodischen Korrosionsschutz kann dagegen ein großer Teil der vorhandenen Bausubstanz erhalten bleiben. „Wir kön-

nen sowohl den Abtrag als auch den Einbau von neuem Beton im Wesentlichen vermeiden“, erklärt Thomas Klee. Das spart Ressourcen und reduziert zugleich Lärm, Staub und Schmutz auf der Baustelle. Gerade vor dem Hintergrund steigender Nachhaltigkeitsanforderungen sieht Consolvo darin einen wesentlichen Vorteil und zugleich ein wichtiges Argument gegenüber Bauherren und Planern.

Potenzial für neue Technologien

Für die Zukunft will Consolvo den kathodischen Korrosionsschutz weiter verbreiten und zusätzliche Anwendungen erschließen. Besonders bei Brücken und anderen Ingenieurbauwerken sieht Thomas Klee noch erhebliches Potenzial. Gleichzeitig wünscht er sich mehr Spielraum für innovative technische Lösungen und weniger regulatorische Hürden. Am eingeschlagenen Kurs hält er fest: „Wir werden nicht aufhören zu überzeugen, bis wir da sind, wo wir hinwollen“, sagt Thomas Klee. Ziel bleibt es, mit technischer Kompetenz, hoher Ausführungsqualität und nachhaltigen Verfahren langfristig zu wachsen und bestehende Kundenbeziehungen weiter auszubauen.



CONSOLVO

KONTAKTDATEN

Consolvo GmbH
Osterholzallee 140/1
71636 Ludwigsburg
Deutschland
☎ +49 7141 493390
info@consolvo-gmbh.de
www.consolvo-gmbh.de

Besuchen Sie unsere Themenwelten

auf:

www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Architektur, die Vertrauen schafft

Die Bankstelle Ingolstadt der Volksbank Raiffeisenbank Bayern Mitte eG steht für ein modernes Filialkonzept

Die Bankenwelt verändert sich rasant. Digitale Angebote gewinnen an Bedeutung, Filialnetze werden neu geordnet und die persönliche Beratung konzentriert sich zunehmend auf komplexe Anliegen. Für die Dreika AG ist dieser Wandel kein Widerspruch zum stationären Bankgeschäft, sondern eine Chance, dessen Rolle neu zu definieren. Das 1978 gegründete Unternehmen mit Sitz in Bozen hat sich auf die schlüsselfertige Planung und Realisierung von Bankobjekten im Genossenschaftssektor spezialisiert.



Wirtschaftsforum: Herr Seppi, Dreika ist in einer klar definierten Marktnische tätig. Was zeichnet Ihr Geschäftsmodell aus?

Daniel Seppi: Wir planen und realisieren Bankobjekte, vor allem für Genossenschaftsbanken. Ursprünglich lag unser Schwerpunkt auf der Planung und Lieferung von Einrichtungen. Früh haben wir jedoch erkannt, dass unsere Kunden stärker von einem ganz-

heitlichen Ansatz profitieren. Heute übernehmen wir die Verantwortung für sämtliche Gewerke – vom ersten Funktions- und Raumkonzept über die Entwurfs-, Genehmigungs- und Ausführungsplanung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Ob kleiner Umbau, Kernsanierung oder Neubau: Der Kunde erhält alle Leistungen aus einer Hand und damit ein hohes Maß an Sicherheit, Transparenz und Effizienz.

Wirtschaftsforum: Worin liegt dabei Ihr wichtigstes Alleinstellungsmerkmal?

Daniel Seppi: Wir verstehen uns in erster Linie als Konzeptplaner. Gute Architektur allein reicht für eine Bank nicht aus. Sie muss auch funktional sein und die tatsächlichen Abläufe im Institut unterstützen. In unserem Team arbeiten deshalb auch ehemalige Bankmitarbeitende, die die Pro-

Interview mit
Daniel Seppi,
CEO der
Dreika AG

zesse und Anforderungen aus der Praxis kennen. Dieses Wissen verbinden wir mit Architektur, Technik und Projektmanagement. So entstehen Lösungen, die gestalterisch überzeugen und zugleich im Alltag funktionieren.



Funktionale Abläufe, persönliche Beratung und eine einladende Architektur werden miteinander verbunden



Die Bank als Ort der Begegnung und des Vertrauens: Die Bankstelle Ingolstadt als Beispiel



Die Dreika AG verbindet eine offene, einladende Atmosphäre mit moderner Architektur

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Bankfiliale noch in einer zunehmend digitalen Welt?

Daniel Seppi: Für alltägliche Transaktionen braucht es heute häufig keine Filiale mehr. Wenn es jedoch um einen Wohnungskredit, eine Finanzierung oder eine wichtige unternehmerische Entscheidung geht, wünschen sich viele Menschen weiterhin einen persönlichen Ansprechpartner. Deshalb verändert sich die Funktion der Filiale: weg vom reinen Transaktionsort, hin zu Beratung, Begegnung und Vertrauen. Auch Fusionen führen nicht zwangsläufig nur zu Schließungen. Häufig werden mehrere kleine Standorte zu einer größeren, leistungsfähigeren Filiale zusammengeführt. Wir begleiten diese Entwicklung mit Konzepten, die den veränderten Bedarf berücksichtigen.

Wirtschaftsforum: Wie sehen solche Konzepte konkret aus?

Daniel Seppi: Wir versuchen, zusätzliche Nutzungen und neue Synergien in Bankgebäude zu integrieren. In verschiedenen Projekten wurden beispielsweise Gastronomie, Arztpraxen, Wohnungen oder gemeinschaftlich genutzte Berei-

che mit einer Bank verbunden. Bei einem aktuellen Neubauprojekt im Raum Mödling entsteht ein vielfältig genutztes Quartier mit Bank, Gewerbeflächen, Wohnungen und medizinischen Angeboten. Solche Lösungen stärken einen Standort und machen die Bank zu einem lebendigen Teil ihres regionalen Umfelds. Nachhaltige Energie- und Gebäudekonzepte, etwa Photovoltaik und energieeffiziente Technik, werden dabei von Beginn an mitgedacht.

Wirtschaftsforum: Wie organisiert Dreika die Umsetzung der Projekte?

Daniel Seppi: Wir beschäftigen mehr als 55 Mitarbeitende und verfügen unter anderem über eigene Teams für Planung, Technik, Genehmigungen, Kalkulation, Einkauf und Bauleitung. Unsere Projektverantwortlichen bilden die Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen. Als Generalunternehmer geben wir einen verlässlichen Kosten- und Zeitrahmen vor. Gleichzeitig arbeiten wir bei der Ausführung konsequent mit regionalen Firmen, möglichst mit Kunden oder Mitgliedern der jeweiligen Bank. Damit bleibt ein wesentlicher Teil der Wertschöp-

fung vor Ort. Das entspricht dem genossenschaftlichen Gedanken und schafft langfristige Partnerschaften.

Wirtschaftsforum: Welche Bedeutung haben Digitalisierung und künstliche Intelligenz für Ihr Unternehmen?

Daniel Seppi: Digitale Werkzeuge verändern insbesondere die Planungs- und Projektprozesse. Sie unterstützen uns beispielsweise bei Visualisierungen, bei der Datenverarbeitung und bei der Optimierung von Abläufen. Gleichzeitig benötigen diese Systeme hochwertige Daten und fundiertes Fachwissen. Künstliche Intelligenz kann Arbeit erleichtern und teilweise automatisieren. Sie ersetzt aber keine Kreativität, Erfahrung, emotionale Intelligenz oder persönliche Kommunikation. Gerade in komplexen Projekten bleibt der Mensch entscheidend.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele verfolgen Sie für die kommenden Jahre?

Daniel Seppi: Wir wollen gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden wachsen. Damit meinen wir nicht nur Umsatz oder Unternehmens-



KONTAKTDATEN
Dreika AG
Drususallee 78/A
39100 Bozen
Italien
☎ +39 0471 91930-0
dreika@dreika.eu
www.dreika.eu

größe, sondern vor allem die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen, unserer Qualität und unserer Kompetenzen. Unser Anspruch ist es, Dreika als verlässlichen Partner weiter zu stärken und unseren Kunden auch künftig bestmöglichen Service zu bieten. Die Grundlage dafür ist unser Team. Ein Satz von Phil Jackson beschreibt unsere Unternehmenskultur sehr treffend: „Die Stärke des Teams liegt in jedem einzelnen Mitglied. Die Stärke jedes Mitglieds liegt im Team.“ Genau dieses Verständnis von Zusammenarbeit, Vertrauen und gemeinsamer Verantwortung prägt unsere tägliche Arbeit.



Moderne Räume für persönliche Beratung in angenehmer Atmosphäre



Das Beratungszentrum Ludwigsburg verbindet Offenheit, Funktionalität und Vertrauen



Ein einladender Ort für Begegnung und individuelle Finanzberatung



Lösungen, die mehr bewegen



Automatisierte Krananlagen von Voith Kran Austria übernehmen Lager- und Materialflüsse



Maßgeschneiderte Sonderkrananlagen entstehen für unterschiedlichste Anwendungen

Interview mit

*Dipl.-Ing. Andreas Lackner,
Geschäftsführer
von Voith Kran Austria*

Steigende Kosten, Fachkräftemangel und der Wunsch nach mehr Automatisierung verändern den Maschinenbau grundlegend. Die Voith – Werke Ing. A. Fritz Voith GmbH. & Co. KG. (Voith Kran Austria) mit Sitz in Traun begegnet diesen Herausforderungen mit maßgeschneiderten Kranlösungen, die weit über das klassische Heben von Lasten hinausgehen.

Standardprodukte spielen für Voith Kran Austria nur eine untergeordnete Rolle. Seit der Gründung im Jahr 1946 hat sich das Unternehmen konsequent zum Spezialisten für Sonderkrananlagen entwickelt. Andreas Lackner, Geschäftsführer seit 1999, setzt dabei auf individuelle Lösungen statt Serienfertigung. Gemeinsam mit den Kunden entstehen Anlagen, die exakt auf deren Produktionsprozesse zugeschnitten sind. Dafür ist ein tiefes Verständnis der jeweiligen Abläufe entscheidend. Oft kennt das Team die Prozesse beim Kunden so genau, dass bereits Lösungsvorschläge vorliegen, bevor der eigentliche Bedarf formuliert ist. „Auf den Kunden zuzugehen und ihm einen Vorschlag zu unterbreiten, bei dem er sagt: ‚Daran habe ich noch gar nicht gedacht‘, das motiviert mich“, beschreibt Andreas Lackner seinen persönlichen Antrieb. Diese Nähe zum Kunden prägt

die Entwicklung der Anlagen. Das Portfolio reicht von Vakuum- und Magnetgreifern bis zu komplexen Automatisierungslösungen für die Holz-, Stahl- und Energiewirtschaft. Je nach Anforderung werden einzelne Arbeitsschritte unterstützt oder ganze Prozesse neu organisiert. So entstehen Kransysteme, die schwere Lasten nicht nur bewegen, sondern Produktionsabläufe vereinfachen und die Effizienz erhöhen. Damit verbindet das Unternehmen seine Erfahrung im Sonderkranbau mit dem Anspruch, komplexe Produktionsprozesse dauerhaft effizienter zu gestalten.

Automatisierung als Zukunftsstrategie

Heute beschäftigt das Unternehmen rund 190 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Kernumsatz von etwa 35 bis 40 Millionen EUR. Seit dem Einstieg des chinesischen Kranherstellers Eurocrane

als Eigentümer im Jahr 2020 eröffnen sich zudem neue internationale Perspektiven. Neben Europa rücken Märkte wie Nordamerika und Osteuropa stärker in den Fokus. Die Verbindung aus langjähriger Erfahrung im Sonderkranbau und internationalen Möglichkeiten soll die weitere Entwicklung unterstützen. Gleichzeitig investiert Voith Kran Austria in Digitalisierung und künstliche Intelligenz. Ziel ist es, Krananlagen zunehmend autonom arbeiten zu lassen, Wartungen vorausschauend zu planen und Serviceeinsätze per Ferndiagnose effizienter zu gestalten. Auch die Konstruktion soll künftig stärker von KI profitieren, etwa indem technische Abläufe schneller bewertet und Entwicklungsschritte gezielter vorbereitet werden. Trotz aller technologischen Fortschritte bleibt der Mensch ein entscheidender Faktor. Offenheit für Veränderungen und die Bereitschaft,

neue Wege zu gehen, sind für Andreas Lackner unverzichtbar: Nicht allein die Technik entscheidet über den Erfolg, sondern die Fähigkeit, Innovationen in marktfähige Lösungen zu verwandeln und sie in den Arbeitsalltag der Kunden zu integrieren. Darin sieht Voith Kran Austria seine Stärke – heute wie in Zukunft.



KONTAKTDATEN

Voith – Werke Ing. A. Fritz Voith
GmbH. & Co. KG.
Ganglgutstraße 13
4050 Traun
Österreich
☎ +43 7229 702700
office@voith.at
www.voith.at



Die Mikrofluidik-Technologie bildet die Grundlage für das Hochdurchsatz-Screening, das biologische Daten für die Wirkstoffentwicklung generiert



Moderne Screening- und Analyseverfahren liefern die Datenbasis, mit der mithilfe künstlicher Intelligenz mögliche Wirkstoffe identifiziert werden

Den Krebs dort angreifen, wo er sich versteckt

Die Krebsforschung hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte erzielt. Dennoch bleiben viele Tumorarten bislang nur schwer behandelbar. Die BioCopy AG mit Hauptsitz in Basel und ihrem Forschungsstandort in Emmendingen verfolgt deshalb einen neuen technologischen Ansatz: Das Unternehmen entwickelt Arzneimittel, die bislang verborgene Krebsstrukturen für das Immunsystem sichtbar machen sollen.

Viele moderne Krebstherapien stoßen dort an ihre Grenzen, wo sich krankheitsauslösende Veränderungen im Inneren der Zellen verbergen. Genau hier setzt die BioCopy AG an. Das Unternehmen entstand 2019 zunächst als Impfstoffentwickler und wurde 2023 strategisch neu ausgerichtet. Heute bündelt es verschiedene Technologien und wissenschaftliche Kompetenzen in einer Plattform zur Entwicklung innovativer Krebsmedikamente.

Dr. Matthias Wiedenfels, Chief Executive Officer der BioCopy AG, brachte seine Erfahrung aus der Pharmaindustrie sowie ein eigenes Technologieunternehmen in die neue Struktur ein. Gemeinsam mit internationalen Wissenschaftlern, darunter Nobelpreisträger und Spezialisten aus Biotechnologie, Informatik und Molekularbiologie, verfolgt BioCopy einen ganzheitlichen Ansatz. Ziel ist es, das Immunsystem dabei zu unterstützen, Krebszellen zuverlässig zu erkennen und gezielt zu bekämpfen. „Im Grunde ermöglichen wir nur, dass das Immunsystem seinen Job macht, den es nicht machen kann, weil der Krebs sich so gut versteckt“, beschreibt Dr. Matthias Wiedenfels den Grundgedanken.

Daten als Schlüssel zur Präzision

Herzstück der Entwicklung ist eine Kombination aus Hochdurchsatz-

Screening, Mikrofluidik und künstlicher Intelligenz. Während herkömmliche Verfahren mögliche Wirkstoffkandidaten oft einzeln testen, analysiert BioCopy zehntausende Molekülvarianten parallel. Die dabei gewonnenen Daten fließen in eine eigens entwickelte KI ein, die immer präzisere Vorhersagen über Erfolg und Sicherheit neuer Antikörper ermöglicht. Nach Angaben des Unternehmens entsteht so eine weltweit einzigartige Datenbasis für intrazelluläre Zielstrukturen. Aktuell beschäftigt BioCopy 36 Mitarbeitende an den Standorten Basel und Emmendingen. Fünf Entwicklungsprogramme laufen parallel, das am weitesten fortgeschrittene richtet sich gegen Lungenkrebs und soll im kommenden Jahr in die klinische Entwicklung übergehen. Langfristig sieht Dr. Matthias Wiedenfels das Potenzial der Technologie weit über die Onkologie hinaus. Auch Anwendungen gegen Autoimmun-

erkrankungen oder neurodegenerative Erkrankungen seien grundsätzlich denkbar. Angetrieben wird er dabei von der Überzeugung, an einer Technologie mit außergewöhnlicher Tragweite zu arbeiten: „Ich habe noch nie etwas gesehen, das so ein gewaltiges Versprechen birgt.“ Für BioCopy ist genau diese Perspektive der Antrieb, wissenschaftliche Grenzen weiter zu verschieben.



Interview mit
Dr. Matthias Wiedenfels,
Chief Executive Officer
der BioCopy AG



KONTAKTDATEN

BioCopy AG
Hochbergerstrasse 60F
4057 Basel
Schweiz
info@biocopy.com
www.biocopy.com

Recycling mit Rückgrat



Der Ausbau der Wasch- und Sortierstraße in Bilten stärkt den PET-Kreislauf und erhöht die Verarbeitungskapazität am Standort

Kunststoffverpackungen stehen seit Jahren im Fokus von Regulierung, Nachhaltigkeitsdebatten und gesellschaftlicher Kritik. Gleichzeitig bleiben sie in vielen Bereichen unverzichtbar – etwa für sichere, leichte und hygienische Lebensmittelverpackungen. Entscheidend ist deshalb nicht allein das Material, sondern der verantwortungsvolle Umgang damit. Die Resilux Schweiz AG zeigt, wie aus PET-Flaschen ein funktionierender Wertstoffkreislauf entstehen kann. Am Standort Bilten verbindet das Unternehmen Flaschenproduktion, Recyclingkompetenz und technologische Innovation.

Wirtschaftsforum: Frau Walker, Resilux Schweiz gilt als Unternehmen, das Kunststoffverpackungen nicht nur produziert, sondern den gesamten Kreislauf mitdenkt. Was ist heute der Kern Ihres Geschäfts?

Jana Walker: Unser Kerngeschäft ist der Closed Loop für den Schweizer Markt. Wir produzieren Preforms und Flaschen, entscheidend ist jedoch die Einbindung in den gesamten Recyclingkreislauf. In der Schweiz funktioniert dieses System seit vielen Jahren stabil und bietet uns eine hohe

Planungssicherheit für weitere Investitionen. Ein Teil unseres Geschäfts ist exportorientiert und damit stärker von europäischen Marktentwicklungen abhängig. Der überwiegende Teil basiert jedoch auf dem Schweizer Kreislaufsystem – und genau das ist ein großer Vorteil.

Wirtschaftsforum: Was macht das Schweizer System aus Ihrer Sicht so besonders?

Jana Walker: Die Schweiz hat früh erkannt, dass sich die lineare Wirtschaft zu einer Kreislaufwirt-

schaft entwickeln muss. Dafür braucht es verbindliche Vereinbarungen zwischen Sammelorganisationen, Vorsortierern, Recyclern, Abnehmern und Behörden. Rechte und Pflichten gehören dabei untrennbar zusammen. Wir erhalten eine definierte Menge an Post-Consumer-Flaschen und verpflichten uns gleichzeitig, das Material in höchster Qualität wieder in den Kreislauf zurückzuführen. So kann das Material einer Flasche immer wieder zu uns und unseren Kunden zurückkehren. Genau dieses gemeinsame Verständnis ist der Schlüssel.

Interview mit



Jana Walker,
CEO
der Resilux Schweiz AG

Wirtschaftsforum: In Europa ist die Lage deutlich volatiler. Welche Auswirkungen hat das auf Resilux Schweiz?

Jana Walker: In Europa erleben wir stärkere Marktschwankungen, weil regulatorische Vorgaben nicht überall konsequent umgesetzt werden und günstiges Material aus anderen Märkten zusätzlichen Druck erzeugt. Das bringt viele Recyclingunternehmen in eine schwierige Lage. Auch wir spüren diese Entwicklungen in unserem Exportgeschäft. Hinzu kommt regulatorische Unsicherheit, wenn neue Vorgaben beschlossen werden, deren Umsetzung zeitlich nicht eindeutig definiert ist. Umso wichtiger ist für uns die Stabilität unseres Schweizer Kerngeschäfts.

Wirtschaftsforum: Welche wichtigen Entwicklungen gab es zuletzt im Kreislauf?

Jana Walker: Ein bedeutender Meilenstein war der geschlossene

Kreislauf für PET-Milchflaschen. Diese werden inzwischen schweizweit gesammelt und enthalten wieder einen Rezyklatanteil. Dafür mussten alle Beteiligten investieren – von den Milchabfüllern über die Sammelorganisation und die Vorsortierer bis hin zu uns. Wir haben unsere Sortieranlage erweitert, ein zusätzliches KI-Modul integriert und den Waschprozess optimiert. Nach erfolgreichen Tests befindet sich das System inzwischen im Serienbetrieb.

Wirtschaftsforum: Was zeigt dieses Beispiel über funktionierende Kreislaufwirtschaft?

Jana Walker: EEs zeigt, dass Kreislaufwirtschaft nur gemeinsam funktioniert. Alle Beteiligten müssen Verantwortung übernehmen und bereit sein, in ihre Prozesse zu investieren. Bei den Milchflaschen bedeutete das unter anderem den Wechsel von HDPE- auf PET-Flaschen. Sammel-systeme wurden erweitert, Zulassungen geprüft, Sortieran-



Auch PET-Flaschen für Milch- und Milchkombi-Getränke werden in der Schweiz inzwischen im geschlossenen Kreislauf gesammelt, aufbereitet und wiederverwertet

lagen angepasst und Prozesse weiterentwickelt. Erst wenn alle Glieder der Wertschöpfungskette ineinandergreifen, entsteht ein echter Kreislauf.

Wirtschaftsforum: Gibt es bereits den nächsten Schritt?

Jana Walker: Ja. Mit RecyPac wird derzeit in der Schweiz ein nationales Sammelsystem für Kunststoffverpackungen, Getränkekartons und weitere Verpackungen aufgebaut. Aus dieser Sammlung erhalten wir künftig die PET-Fraktion. Derzeit testen wir, wie sich dieses Material optimal aufbereiten und in unsere bestehende Wertschöpfung integrieren lässt. Unser Ziel ist es, auch hier einen ebenso funktionierenden Kreislauf zu etablieren.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Technologie dabei?

Jana Walker: Eine sehr große. Künstliche Intelligenz setzen wir nicht nur in der Sortierung ein, sondern zunehmend auch in anderen Unternehmensbereichen. Wir arbeiten an der Smart Factory und nutzen KI beispielsweise für Analysen oder Management-Reports. Aufgaben, die früher mehrere Stunden in Anspruch genommen haben, lassen sich heute innerhalb weniger Sekunden vorbereiten. Dadurch bleibt mehr Zeit für die eigentliche Analyse. Außerdem stehen wir kurz vor dem Roll-out mobiler Roboter.

Wirtschaftsforum: Wie entwickelt sich das Unternehmen insgesamt?



Künstliche Intelligenz unterstützt die präzise Sortierung der PET-Flaschenballen und sorgt für eine höhere Qualität im Recyclingprozess

Jana Walker: Heute beschäftigen wir rund 170 Mitarbeitende und verfügen weiterhin über eine Kapazität von etwa 30.000 t pro Jahr. Investiert haben wir zuletzt vor allem in die Vorstufen des Recyclings – vom Sortieren über das Mahlen bis hin zum Waschen der Flakes. Gleichzeitig investieren wir weiter in Nachhaltigkeit am Standort, unter anderem in Photovoltaik, um künftig einen Teil unseres Strombedarfs selbst zu decken.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihnen in der Unternehmenskultur besonders wichtig?

Jana Walker: Wir leben eine coaching-orientierte Führung. Denn in der Kreislaufwirtschaft gibt es selten Standardlösungen. Neue Herausforderungen gehören zum Alltag und können nur mit einem hoch motivierten, zusammengeschweißten Team bewältigt werden, das flexibel denkt und gemeinsam handelt.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihr Blick nach vorn?

Jana Walker: Wir wollen weitere Kreisläufe schließen und unsere Prozesse technologisch kontinuierlich weiterentwickeln. Für die ressourcenarme Schweiz ist Recycling ein strategischer Erfolgsfaktor: Es sichert wertvolle Materialien im Inland, reduziert die Abhängigkeit von Importen und macht unser Land widerstandsfähiger gegenüber den Auswirkungen von Pandemien, Kriegen und anderen globalen Versorgungsrisiken.

Resilux 
The power of PET

KONTAKTDATEN

Resilux Schweiz AG
Industrie Ost
8865 Bilten
Schweiz
☎ +41 55 61969-00
sales@resilux.ch
www.resilux.ch

Kontakte

BAYERN

HEROS WOODEN TOYS GMBH
Lohberger Straße 2
93462 Lam
Deutschland
☎ +49 151 26584302
philipp.schmidt@tactic.net
www.herostoy.de

ASB Systembau Horst Babinsky GmbH
Fabrikstraße 14
83371 Stein an der Traun
Deutschland
☎ +49 8621 98740
info@asbglassfloor.com
www.asbglassfloor.com

DOTLUX GmbH
Richard-Stücklen-Straße 7
91781 Weißenburg in Bayern
Deutschland
☎ +49 9141 40510
info@dotlux.de
www.dotlux.de

Pentadoc AG
Beethovenstraße 1a
97080 Würzburg
Deutschland
☎ +49 931 26079110
info@pentadoc.com
www.pentadoc.com

dvhaus Software & Solutions GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Deutschland
☎ +49 89 71048590
info@dvhaus.de
www.dvhaus.de

Schmölz SchachtFix & Baugeräte GmbH
Gewerbestraße 9
87675 Stöten am Auerberg
Deutschland
☎ +49 8349 9720
vertrieb@schachtfix.info
www.schacht-fix.de

BADEN-WÜRTTEMBERG

LANNER Anlagenbau GmbH
Kehnerfeld 9
77971 Kippenheim
Deutschland
☎ +49 7825 84540
info@lanner.de
www.lanner.de

Consolvo GmbH
Osterholzallee 140/1
71636 Ludwigsburg
Deutschland
☎ +49 7141 493390
info@consolvo-gmbh.de
www.consolvo-gmbh.de

ITALIEN

Dreika AG
Drususallee 78/A
39100 Bozen
Italien
☎ +39 0471 91930-0
dreika@dreika.eu
www.dreika.eu

ÖSTERREICH

Voith – Werke Ing. A. Fritz Voith GmbH.
& Co. KG.
Ganglgutstraße 13
4050 Traun
Österreich
☎ +43 7229 702700
office@voith.at
www.voith.at

SCHWEIZ

BioCopy AG
Hochbergerstrasse 60F
4057 Basel
Schweiz
info@biocopy.com
www.biocopy.com

Resilux Schweiz AG
Industrie Ost
8865 Bilten
Schweiz
☎ +41 55 61969-00
sales@resilux.ch
www.resilux.ch

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