

Wirtschaft im Süden



Interview:

Kundenwohl anstelle von Produktverkauf

mit Christian Lange, Mitglied der Geschäftsleitung
der VZ VermögensZentrum GmbH, Seite 10

Porträts:

- › **Adams Schweiz AG**, Seite 20
- › **Dermapharm Holding SE**, Seite 22

NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten

Ab sofort als **ePaper** und direkt auf **wirtschaftsforum.de**

Seien Sie jetzt dabei: ☎ **+49 5971 921640**



THEMENWELTEN

Alle Länder Themen Branchen

alphabetisch nach Datum



Schöner Wohnen



Kunststoff, Metall, Holz & Co.



Mobilität



Gesünder leben



Italien



Österreich



Schweiz



Deutschland



www.WIRTSCHAFTSFORUM.de



Special Wirtschaft im Süden

14



Matthias Feil,
Geschäftsführer der Schmidt & Heinzmann GmbH & Co. KG

08



Jürgen Junker,
Geschäftsführer der Mott Mobile Systeme GmbH & Co. KG

04



Manuel Hoffmann
Geschäftsführer der Hoffmann GmbH

10



Christian Lange,
Mitglied der Geschäftsleitung der VZ Vermögenszentrum GmbH

06



Michael Weihele,
Geschäftsleitung der Weihele Holz GmbH und Geschäftsführer von naturbo Lehmputz Trockenbausysteme

16



Christian Schaaf,
Geschäftsführer Corporate Trust Business Risk & Crisis Management GmbH

22



Dr. Hans-Georg Feldmeier,
CEO der Dermapharm Holding SE und der Dermapharm AG

18



Christian Kleinhans,
Senior Vice President, Group Business Development der Valmet Automotive Gruppe

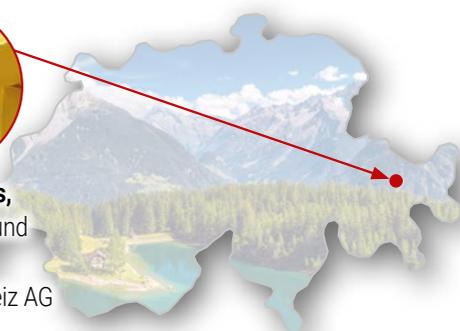


... in der Schweiz

20



Andreas Roos,
Leiter Verkauf und Marketing der Adams Schweiz AG



... in Österreich

13



Thomas Pein und Bernhard Rieder
CEO und Vertriebsleiter der SMB Industrieanlagenbau GmbH



Kontakt Seite 25

Vielseitige Spezialisten im Handwerk

Vielseitigkeit ist das Markenzeichen der Hoffmann-Firmengruppe: Das Familienunternehmen aus dem bayerischen Thyrnau bedient in den Bereichen Spenglerei, Dach- und Fassadenarbeiten, Haustechnik und Immobilien ein breites Kundenspektrum – und das nicht nur in Bayern, sondern deutschlandweit. Dass das Unternehmen all diese Arbeiten aus einer Hand anbieten kann, bedeutet für seine Kunden Projekte, bei denen alles läuft – und damit eine große Arbeitserleichterung.

„Wir sind ein breit aufgestellter familiärer Handwerksbetrieb und bieten unterschiedlichste Leistungen rund ums Haus aus einer Hand. Dadurch können wir für Architekten, die öffentliche Hand, aber auch Privatkunden perfekt aufeinander abgestimmte Arbeiten anbieten“, sagt Geschäftsführer Manuel Hoffmann. „Dabei sind wir sowohl im Neubau wie auch in der Renovierung tätig. Zu unseren Leistungen gehören Arbeiten an Dach und Fassade sowie die gesamte Haustechnik. Unser zweites Standbein sind Immobilien. Hier decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab, vom

Bau über die Vermietung bis zur Verwaltung.“

Expertise bundesweit gefragt

Seine vielseitige Aufstellung in den unterschiedlichen Gewerken macht das Unternehmen gerade auch bei Großprojekten zu einem gefragten Partner. „Dass wir so viele Leistungen aus einer Hand anbieten können, ist bei größeren Projekten für die Verantwortlichen eine deutliche Arbeitserleichterung“, stellt Manuel Hoffmann klar. „Wir koordinieren die einzelnen Aufgaben und sorgen damit für fließende Abläufe.“ Das hat sich herumgesprochen: Hoff-

mann ist heute bundesweit tätig. „Wir haben zwar einen Schwerpunkt auf Bayern, aber vor allem für Großprojekte gehen wir auch über unseren direkten Radius hinaus“, sagt der Geschäftsführer. „Hier arbeiten wir dann vor allem für die öffentliche Hand und für Architekten. Für Privatkunden sind wir dagegen hauptsächlich in Bayern tätig.“ Derzeit ist Hoffmann unter anderem an der größten niederbayerischen Hochbaustelle beschäftigt. Dort wird der Neubau der Landespolizei Passau realisiert, für den das Unternehmen die Sanitär- und Heizungsarbeiten übernimmt.

In Innsbruck wird gleichzeitig an der Sanierung von 6.000 m² Dachfläche für ein gewerbliches Unternehmen gearbeitet und für das Berufsbildende Zentrum Vilsbiburg leistet Hoffmann sowohl die kompletten Dachdeckungsarbeiten für einen Neubau, als auch die gesamten Spenglerarbeiten. „In Deutschland gibt es durchaus Baustellen, auf denen der Bereich der Dachdeckung nicht von jedem Unternehmen realisiert werden kann. Bei großen Dächern von 20.000 bis 30.000 m² gibt es deutschlandweit nur eine Handvoll Unternehmen, die diese Leistung erbringen können. Wir gehö-

Interview mit



Manuel Hoffmann
Geschäftsführer
der Hoffmann GmbH



Dachdeckungsprojekte einer Größenordnung von 20.000 bis 30.000 m² kann deutschlandweit nur eine Handvoll Unternehmen stemmen. Die Firmengruppe Hoffmann gehört dazu.



Expertise und umfassendes Know-how zeichnen das Unternehmen nicht nur im Bereich Dachdeckungsarbeiten aus. Aufträge kommen von der öffentlichen Hand, Privatkunden...

ren dazu“, sagt Manuel Hoffmann nicht ohne Stolz.

Stabilität durch Vielseitigkeit

Seine Aufträge bekommt das Unternehmen einerseits über Ausschreibungen der öffentlichen Hand und andererseits oft als Folgeaufträge aus vorangegangener erfolgreicher Zusammenarbeit, wie Manuel Hoffmann erklärt: „Oft haben wir bereits mit den Architekten zusammengearbeitet und werden dann aufgrund der guten Erfahrungen, die sie mit uns gemacht haben, wieder angefragt“ erzählt er. „Wir werden aber auch weiterempfohlen, auch Mundpropaganda spielt hier eine wichtige Rolle. Zunehmende Bedeutung hat bei der Auftragsbeschaffung aber auch das Internet.“ Trotz Corona konnte das Unternehmen seinen Kurs auch in dieser Hinsicht beibehalten, erzählt Manuel Hoffmann: „Die Baubranche hat vor Corona einen deutlichen Boom erlebt. Wir hatten die Chance, auch während Corona weiterzuarbeiten; dank unserer verschiedenen Geschäftsbereiche konnten wir Schwankungen

aufnehmen und abfangen. Dies ist ein großer Vorteil. Allerdings musste die gesamte Zeitplanung neu überdacht werden, weil sich Zeitpläne unter den veränderten Umständen nicht einhalten ließen.“



“

„Oft werden wir aufgrund der guten Erfahrungen, die man mit uns gemacht hat, wieder angefragt.“

Manuel Hoffmann,
Geschäftsführer

Fachkenntnis von der Pike auf

Für die Zukunft hat sich Manuel Hoffmann, der 2015 ins Familienunternehmen eintrat und das Geschäft selbst von der Pike auf gelernt hat, viel vorgenommen: „Zum einen ist der Fachkräftemangel ein ständiges Thema“, sagt er. „Hier haben wir in der Vergangenheit schon gegengelenkt, indem wir unsere Auszubildenden nicht nur größtenteils übernommen, sondern auch Leute, die bei uns als Hilfsarbeiter angefangen haben, zu Facharbeitern ausgebildet haben.“ Auch im Bereich der

Digitalisierung möchte er für sein Unternehmen noch mehr tun. Ziel ist, die Effizienz der Abläufe zu steigern, um einerseits den Mitarbeitern ihre Arbeit zu erleichtern und den Kunden das bestmögliche Ergebnis zu liefern und sie

rundum zufriedenzustellen. „Und nicht zuletzt möchten wir uns weiterhin als Firmengruppe positionieren, die unterschiedliche Leistungen aus einer Hand anbieten kann“, betont Manuel Hoffmann. „Diese Vielseitigkeit ist im Handwerk sehr untypisch, das ist unser Vorteil. Das möchte ich beibehalten, unseren Handwerksbetrieb dabei so modern und effizient wie möglich gestalten und ihn so in die Zukunft führen.“

KONTAKTDATEN

Hoffmann GmbH
Gewerbepark 10
94136 Thyrnau
Deutschland

+49 8501 91130

+49 8501 911320

info@hoffmann-firmengruppe.de

www.hoffmann-firmengruppe.de



IN ZAHLEN

1992

Gegründet

1994

Bau eines neuen Betriebsgebäudes mit ca. 3.000 m²

2000

Hoffmann beschäftigt 50 Mitarbeiter

2008

Mitarbeiterzahl steigt auf 60

2015

Stetiges Wachstum des Unternehmens. Manuel Hoffmann tritt in die Geschäftsführung ein

2016

Firmengründer zieht sich aus dem Tagesgeschäft zurück

2018

Manuel Hoffmann positioniert das Unternehmen als überregional tätige Firmengruppe und treibt die Digitalisierung voran



...und gewerblichen Unternehmen, für die Hoffmann bei Bedarf die gesamte Projektabwicklung in den Bereichen Dachdeckung und Fassade sowie die gesamte Haustechnik übernimmt

Nicht nur für Ökos: Bauen mit Holz und Lehm

Bauen ist in den meisten Fällen kein besonders nachhaltiges Unterfangen. Die Weihele Holz GmbH hat es sich zur Aufgabe gemacht, den ökologischen Fußabdruck im Bau zu verbessern. Seit über 20 Jahren macht sie ökologischen Holzbau alltagstauglich und attraktiv. Zusammen mit dem Schwesterunternehmen naturbo erschließt sie neue Möglichkeiten naturnahen Bauens mit Holz und Lehm.

„Wir sind von klein auf mit Holz aufgewachsen“, sagt Michael Weihele, Mitglied der Geschäftsleitung bei Weihele Holz und Geschäftsführer bei naturbo über sich und seinen älteren Bruder Andreas. Schon früh sind beide in den Familienbetrieb hineingewachsen. „Mein Vater hat 1976 das heutige Unternehmen gegründet. Die Firma existierte aber schon lange vorher und war immer im Familienbesitz“, erzählt Michael Weihele, der Holztechnik studiert hat und 2018 ins Unternehmen zurückkam. Sein Bruder hat eine Ausbildung zum Sägewerksmeister und Betriebswirt absolviert. „Jetzt arbeiten wir alle zusammen – Hand in Hand!“, so Michael Weihele. Die wirtschaftli-

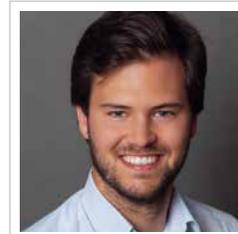
che Situation kann sich sehen lassen. Das war nicht immer so: „Als mein Opa die Firma übernommen hat, waren das Lager leer und die Schulden hoch. Heute haben wir 50 Mitarbeiter, machen einen Umsatz von über 25 Millionen EUR und das Lager ist voll.“

Bauen mit heimischen Hölzern

Ökologie ist bei Weihele Holz schon seit 20 Jahren ein Thema. „Mein Vater hat sich bewusst dafür entschieden, kundenindividuelle Speziallösungen im ökologischen Holzbau anzubieten. Wir haben schon früh leimfreie Elemente produziert, die heute gedübelt und für Wände und Decken verwendet werden“, erzählt Michael Weihele. Verarbeitet

werden heimische Hölzer wie Lärche, Tanne, Fichte und Eiche. Fassaden- und Dübelholzelemente werden durch eine moderne Abbundanlage bearbeitet und mit einem hohen Fertigungsgrad auf die Baustelle geliefert. „Dann ist es wie Lego: Die Elemente werden nach Plan montiert. So hat ein Kunde bei einem aktuellen Projekt innerhalb von drei Tagen drei Etagen aufgestellt“, berichtet Michael Weihele. Innovationspotenzial gibt es immer, wie das Unternehmen zum Beispiel mit einer sehr effektiven Schallschutzdecke in Kindergärten demonstriert hat, die zusätzlich leimfrei hergestellt wurde. „Wir wollen uns immer weiterentwickeln und das Angebot erweitern“, so der Holztechniker.

Interview mit



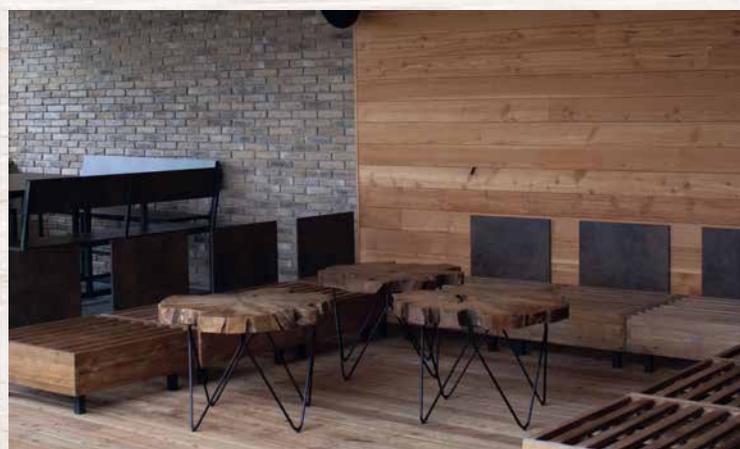
*Michael Weihele,
Geschäftsleitung
der Weihele Holz GmbH
und Geschäftsführer
von naturbo Lehmputz
Trockenbausysteme*

Lehm ist ideal im Wohnraum

Gemeinsam mit seinem Bruder und einem weiteren Partner hat Michael Weihele 2017 die naturbo Lehmputz Trockenbausysteme GmbH & Co. KG gegründet. Naturbo stellt Trockenbauplatten aus Lehm her. Ziel ist es, den bisherigen Trocknungsaufwand deutlich zu verringern und eine schnellere Montage zu ermöglichen. Turbo schnell eben. „Holz und Lehm passen perfekt zusammen. So haben wir mittlerweile immer mehr Kunden, die das Weihele-Holz mit naturbo-Lehmputzplatten verkleiden. Das freut uns natürlich besonders. Jeder,



Am Seehaus in Hopfen am See sorgt die Holzfassade für ganz besonderes Flair



Innen schafft das Holz eine wohnliche Atmosphäre



Gedübelt statt geleimt: Dübelholzelemente werden für Wände und Decken verwendet

der sich für Lehm im Wohnraum entschieden hat, ist davon begeistert. Das Material ist extrem nachhaltig und vielseitig, es sind zum Beispiel viele verschiedene Oberflächen und Farben möglich“, berichtet Michael Weihele. naturbo vertreibt das Produkt zusätzlich in Kombination mit einer Heizung. Die Rohre sind schon in die Platten integriert, somit kann in kürzester Zeit eine Wand- oder



Reguliert die Feuchtigkeit: Lehmputz im Loft

Deckenheizung realisiert werden. Noch vielversprechender findet er allerdings die Verbindung mit einer Kühlung. „Dazu haben wir bereits erste Projekte umgesetzt, bei denen der Raum passiv heruntergekühlt wird. Für die Kühlung wird kaltes Wasser durch die Platten gepumpt. Ohne Zugluft und Geräusche wird so die Raumtemperatur gesenkt.“ Die besondere Eigenschaft von Lehm ist, dass

er die Raumfeuchte reguliert. Michael Weihele erklärt: „Wenn es zu trocken ist, gibt er Feuchtigkeit ab, wenn es zu feucht ist, nimmt er die Feuchte auf. Für Allergiker ist er ideal, weil kein trockenes Raumklima mehr entsteht, im Badezimmer beschlägt kein Spiegel und zudem absorbiert Lehm Gerüche.“

Partner für naturnahes Bauen

Während Weihele Holz eher regional agiert und vor allem Zimmerer aus dem Allgäu beliefert, ist naturbo deutschlandweit aufgestellt.

Michael Weihele möchte den Werkstoff Lehm aus der Öko-Ecke holen und „für jedermann sexy“ machen. „Holz und Lehm sind nachhaltige Alternativen. Man darf den Fußabdruck der Baubranche nicht unterschätzen. Die Umweltbelastung der Zementindustrie ist circa doppelt so hoch wie die der Luftfahrt“, macht er deutlich. Das Unternehmen versteht sich als Partner für naturnahes und ökologisches Bauen. Dazu passt seine Vision: „Durch die enge Zusammenarbeit beider Firmen möchten wir unseren Kunden ein komplett vorgefertig-



KONTAKTDATEN

naturbo Lehmputz Trockenbausysteme GmbH & Co. KG
Hertinger Weg 3
87484 Nesselwang
Deutschland
☎ +49 8361 9252030
✉ +49 8361 925203900
info@naturbo.de
www.naturbo.de



Weihele Holz GmbH
Mühlenstraße 15
87657 Görissried
Deutschland
☎ +49 8302 922090
✉ +49 8302 9220928
info@weihele-holz.de
www.weihele-holz.de



tes und nachhaltig produziertes Wand- und Deckensystem anbieten.“

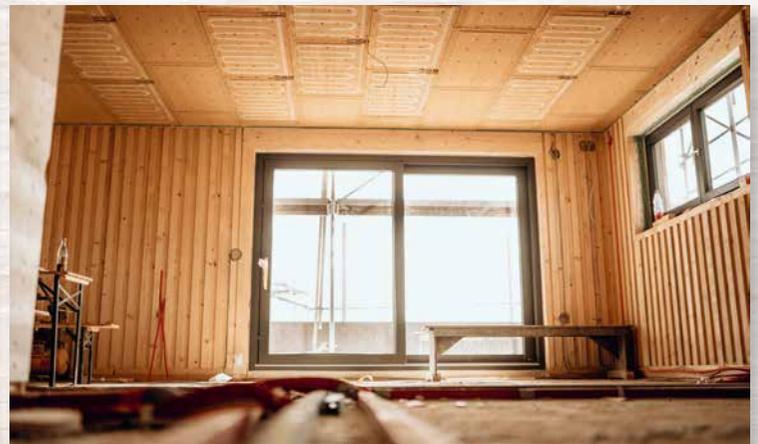
“

„Holz und Lehm sind nachhaltige Alternativen. Man darf den Fußabdruck der Baubranche nicht unterschätzen.“

Michael Weihele,
Geschäftsleitung



Hier das Highlight: Das Rohr ist schon in der Platte integriert



Beispiel einer naturbo-Deckenheizung im Holzhaus

Wie Corona innovative Lösungen beflügelt

Das Sortiment reicht von mobilen Bühnen und Podesten inklusive passenden Bodenbelägen über mobile Terrassen und Tribünen bis hin zu Stühlen, Tischen und anderem Zubehör. Die Mott Mobile Systeme GmbH & Co. KG sorgt mit ihren Produkten für den besonderen Auftritt ihrer Kunden und gibt ihren Ideen eine Plattform. Das neueste Erzeugnis aus dem Hause Mott ist ein mobiler Spuck- und Hygieneschutz, der als Antwort auf die Corona-Pandemie entwickelt wurde, aber auch anderweitig genutzt werden kann.

Interview mit



Jürgen Junker,
Geschäftsführer
der Mott Mobile Systeme GmbH
& Co. KG



Individuelle Lösungen für die Event- und Veranstaltungsbranche: Zuschauersitztribüne im Zaubertheater Bremen mit Sonderelementen



Mit der mobilen, höhenverstellbaren Terrasse Terra Mobilia von Mott eröffnen sich Gastronomen neue Verkaufsmöglichkeiten

Mott gehört zu den weltweit führenden Herstellern von mobilen Bühnenelementen und Eventmobiliar. Die mobilen Podeste, Tribünen und Bühnen des mittelständischen Familienunternehmens kommen nicht nur in der Event- und Veranstaltungsbranche zum Einsatz – bei Konzerten, Shows oder Präsentationen –, sondern ebenso in Bildungseinrichtungen, der Gastronomie und Industriebetrieben. „Wir bieten für jeden Anwendungsbereich individuelle Lösungen“, sagt Geschäftsführer Jürgen Junker. „Als Antwort auf Corona haben wir unser Sortiment

erweitert und bieten heute auch Spuck- und Hygieneschutz an.“ Der neue Spuck- und Hygieneschutz, der unter dem Namen Flexikus vermarktet wird, wird als modulares Baukastensystem angeboten. Es besteht aus einem Gestell aus pulverbeschichtetem Stahl und einer Scheibe aus unterschiedlichen Materialien und lässt sich schnell und einfach zusammenbauen und montieren – auf Tischen, Theken oder in Wartebereichen. „Flexikus ist multifunktional und lässt sich später zum Beispiel auch zum Aufstellen von Anzeigen oder Werbetafeln und als Sichtschutz nutzen“,

erklärt Jürgen Junker. „Das neue System ist ein gutes Beispiel dafür, dass wir flexibel auf neue Marktanforderungen eingehen können. Hier fördern wir unsere Mitarbeiter entsprechend.“ Flexikus ist in verschiedenen Größen und Ausführungen erhältlich, auf Wunsch werden auch Sondermaße produziert. Das System ist für innen und außen geeignet und als fest zu montierende sowie als mobile, rollbare Variante lieferbar. Bei allen Modellen steht neben hoher Qualität und Sicherheit ein ästhetisches Design der Hygieneschutzwände im Vordergrund.

100 Jahre Expertise

Das Unternehmen Mott wurde im Jahr 1920 durch den Mechaniker Karl Mott als Dorfschmiede gegründet. Hergestellt wurden damals hauptsächlich Schulbankbeschläge und Kartenständer sowie Metallbeschläge für die Möbelindustrie. Später kamen Klappstühle und Möbel für die Autozulieferindustrie hinzu. „In den 1970er-Jahren ist man dann auf Aluminium gewechselt, um im Leichtbau eine technische Performance bieten zu können“, erläutert Jürgen Junker, der seit 2015 die Geschäftsleitung des

Familienunternehmens innehat. Schließlich ist Mott in die Event- und Veranstaltungsbranche vorgedrungen und hat hier eine große, weltweit anerkannte Kompetenz entwickelt. Der erfolgreiche mittelständische Betrieb beschäftigt heute 50 Mitarbeiter und produziert ausschließlich am Standort Tauberbischofsheim. Das Produktsortiment ist äußerst breit und umfasst neben den neuen mobilen Spuck- und Hygieneschutzsystemen mobile

Podeste. „Viele unserer Produkte sind GS-zertifiziert und TÜV-geprüft“, bestätigt Jürgen Junker. „Damit garantieren wir umfassende Sicherheit.“ Zwei besondere Produkte aus dem Hause Mott sind Terra Mobilia und Terra Plana. Bei Terra Mobilia handelt es sich um eine mobile Terrasse, mit der sich Gastronomen ganz neue Verkaufsmöglichkeiten eröffnen, und Terra Plana ist ein mobiler Eventboden für drinnen und draußen, mit dem sich im Handumdre-

Neuer Onlineshop

Mott beliefert ein breites Kundenspektrum: Veranstaltungstechniker, Messebauer, Schulen und andere kommunale Einrichtungen, Vermieter und Verleiher von Eventbühnen und anderem Equipment, Fachfirmen für Hotels, Restaurants und Vereine sowie die Industrie. „Im Bereich Hygieneschutzsysteme gehören die öffentliche Hand, private Firmen, Hotels und Schulen zu unseren Kunden“, erläutert Jürgen

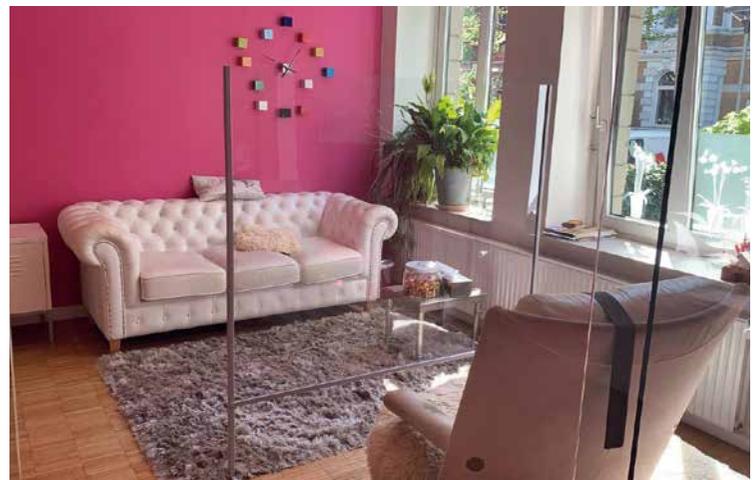


KONTAKTDATEN

Mott Mobile Systeme GmbH & Co. KG
Am Dittwarer Bahnhof 9-11
97941 Tauberbischofsheim
Deutschland
☎ +49 9341 92560
✉ +49 9341 925640
info@mott.de
www.mott.de



Mobiler Spuck- und Hygieneschutz: Flexikus eignet sich für Tische, Theken und Wartebereiche und ist schnell montiert



Flexikus-Hygieneschutzwand im Einsatz beim Psychologen: flexibler, effektiver Schutz, kombiniert mit ästhetischem Design



“
„Wir sorgen für Ihren besonderen Auftritt...und geben Ihren Ideen eine Plattform.“

Jürgen Junker,
Geschäftsführer

Bühnen und Podeste inklusive Zubehör, Gerüsttechnik, Tanzböden und andere Bodenbeläge, Klapptische, Transportsysteme, Bühnenequipment, Stühle, Kartenständer, Tribünen und Rampen. Neben mobilen Lösungen bietet Mott fest eingebaute Bühnen und

hen ein optisch ansprechender Untergrund schaffen lässt. „Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Lösungen, die Ideen kommen dabei sowohl von uns als auch von unseren Kunden“, so Jürgen Junker.

Junker. „Wir liefern weltweit, letzte Woche erst nach Südkorea.“ Im Vertrieb setzt Mott neben Qualität Made in Germany zunehmend auf den eigenen Onlineshop, der vor Kurzem an den Start gegangen ist. Das Unternehmen verfügt über eine große Fertigungstiefe und bietet viele technische Möglichkeiten, wie zum Beispiel Rohrlasern. Hohe Qualität und Sicherheit, Zuverlässigkeit und das flexible Eingehen auf individuelle Kundenwünsche sind dabei selbstverständlich. Ein weiterer Erfolgsfaktor sind die Werte, die in dem Familienbetrieb von allen gelebt werden: miteinander,

füreinander, gemeinsam, ehrlich und stark. „Wir wollen langfristige Arbeitsplätze sichern und ausbauen“, beschreibt Jürgen Junker die Personalstrategie. „Außerdem arbeiten wir an ‘Mott 5.0’ und wollen uns zu einem aktiven Anbieter für die Veranstaltungsindustrie mit digitaler Ausrichtung entwickeln. Wir wollen eine bedeutende Stellung in unserem Markt halten und weiter ausbauen. Dazu haben wir einen 10-Jahres-Plan aufgestellt, der neben der Event- und Veranstaltungsbranche vor allem die Industrie als wachsende Zielgruppe beinhaltet.“

Kundenwohl anstelle von Produktverkauf

Die finanziellen Folgen der Corona-Krise sind noch nicht absehbar. Fakt ist: Die Themen Geldanlage und Vermögenssicherung werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Die VZ VermögensZentrum GmbH aus München ist Experte, wenn es um den sogenannten 'dritten Lebensabschnitt' geht. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum erklärt Christian Lange, Mitglied der Geschäftsleitung, wie das Unternehmen sich ausschließlich dem Kundenwohl verpflichtet – mit einer persönlichen Beratung, die nicht das Produkt, sondern die individuelle Lebenssituation des Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Wirtschaftsforum: Herr Lange, was waren bis heute die wesentlichen Entwicklungsschritte der VZ VermögensZentrum?

Christian Lange: Das Unternehmen wurde 1993 von zwei ehemaligen McKinsey-Mitarbeitern gegründet. Ihre Idee war es, Transparenz in den Banken- und Versicherungsmarkt zu bringen. Wir haben dazu von Anfang an zwei wichtige Grundsätze befolgt, die uns von vielen Anbietern unterscheiden. Zum einen betrifft das unser Honorarmodell: Wir

werden vom Kunden bezahlt und nicht über das Produkt. Alle unsere Berater sind fest angestellt und werden mit einem Fixum entlohnt. Zum anderen kommen die Kunden zu uns. Dieses Geschäftsmodell hat sich schnell entwickelt und schon bald wurde klar, dass der Beratungsbedarf weit über das Thema Versicherungen hinausgeht. Entsprechend wurde das Beratungsspektrum weiter differenziert und eine Kernzielgruppe definiert, die Menschen im Alter 50+ umfasst, die sich mit dem Thema Vorsorge,

Interview mit



Christian Lange,
Mitglied der
Geschäftsleitung
der VZ VermögensZentrum
GmbH



Eine umfassende Ruhestands- und Nachlassplanung gehört zum Rundumpaket von VZ

dem sogenannten dritten Lebensabschnitt, beschäftigen. Aus der Rundumberatung, in der Gesamtvermögenszusammenhänge

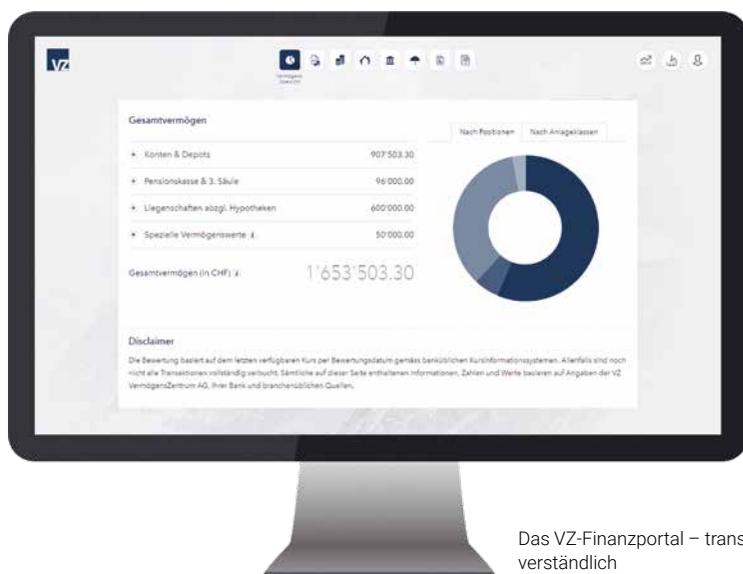
die Vermögensverwaltung über eine eigene Plattform bedienen zu können.

Wirtschaftsforum: Was ist das Besondere an Ihrer Art der Beratung und Vermögensverwaltung?

Christian Lange: Unsere Kundenfokussierung von A bis Z, die durch unser Honorarmodell sichergestellt wird. So können wir klaren Beratungsprinzipien folgen, die alle auf das Kundenwohl einzahlen. Unser Ziel ist es, eine messbare Verbesserung für den Kunden zu erreichen. Wir haben in

1.100
MITARBEITER

besprochen werden, entstand dann die Vermögensverwaltung. Ende der 1990er-Jahre haben wir nach Deutschland expandiert. Inzwischen haben wir auch in der Schweiz und in Deutschland eigene Banken, um für unsere Kunden



Das VZ-Finanzportal – transparent und verständlich

allen Geldanlagebereichen hochspezialisierte Mitarbeiter und viele Certified Financial Planner. Unser Asset Management-Team agiert unabhängig von den Beratern. In allen angebotenen Bereichen können wir also Topexpertise anbieten – aus einer Hand. Dabei decken wir auch die angrenzenden Bereiche wie Steuern oder Immobilien mit ab. Wir verstehen uns als zentrale Ansprechpartner des Kunden und ziehen für Randthemen dann entsprechend Spezialisten hinzu.

Wirtschaftsforum: Bieten Sie auch eigene Finanzprodukte an?

Christian Lange: Nein, wir bieten bewusst keine eigenen Produkte

Die Finanzen stets im Blick mit dem VZ Ruhestands-Check



VZ setzt auf persönliche, individuelle Beratung

an. Inzwischen haben wir Cluster-Lösungen, die bei vergleichbaren Situationen zum Einsatz kommen.

Wirtschaftsforum: Mit welchen Anliegen kommen denn die Menschen zum VZ?

Christian Lange: Die Anliegen sind vielfältig, sie reichen von der Vermögensanlage über die Altersvorsorge bis zur Nachlassgestal-



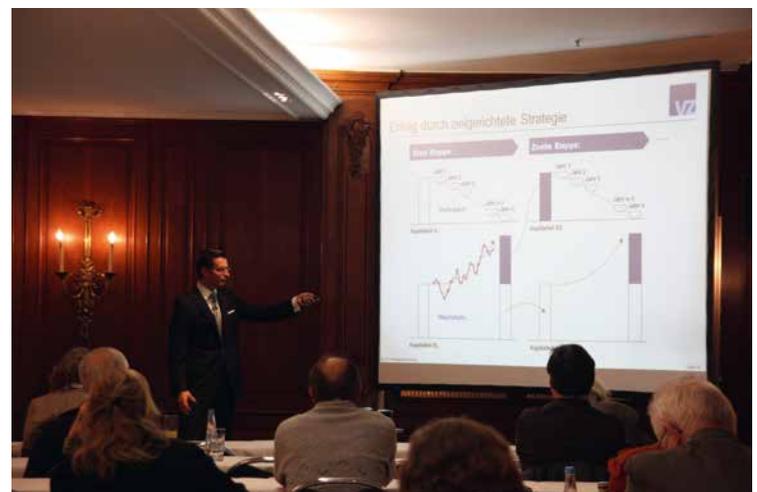
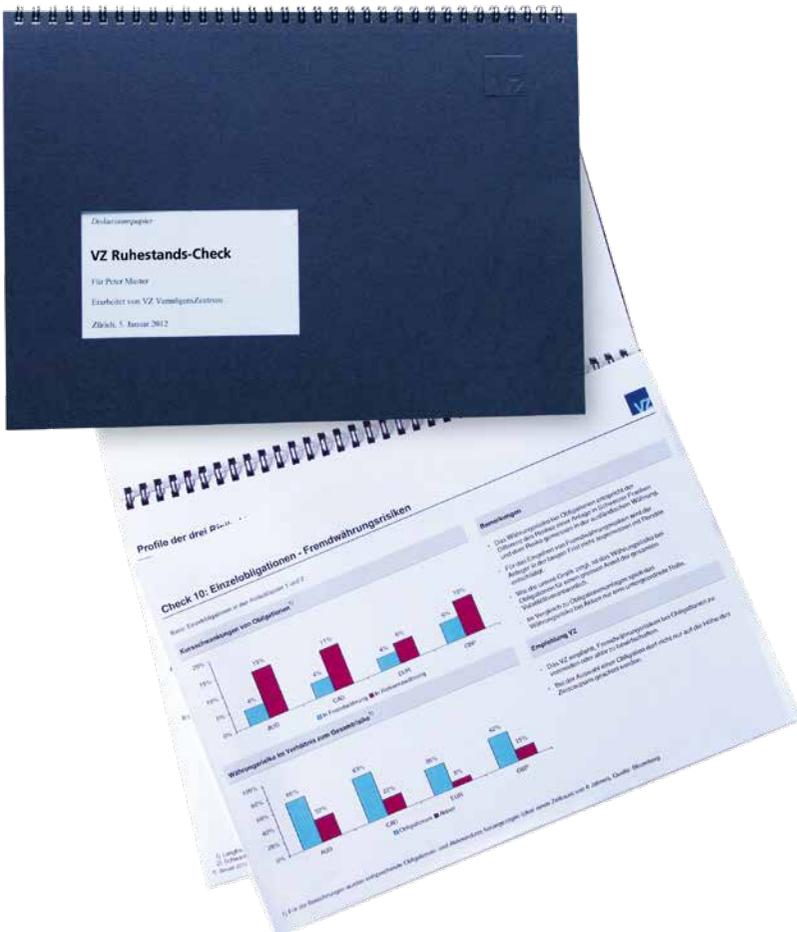
KONTAKTDATEN

VZ VermögensZentrum GmbH
 Maximiliansplatz 12
 80333 München
 Deutschland
 ☎ +49 89 2881170
 📧 +49 89 28811710
 kontakt@vermoegenszentrum.de
 www.vermoegenszentrum.de

4
STANDORTE

tung. Wir wissen vor der ersten Beratung nicht, wer der Kunde ist, was ihm wichtig ist und wie seine Gesamtsituation ist. Die sachliche Situation kann man nie von der emotionalen Situation trennen.

In Deutschland ist zum Beispiel noch nicht wirklich angekommen, dass vorgesorgt werden muss und vor allem ist nicht klar, wie man vorsorgen muss oder kann. Dabei ist doch der Niedrig- oder sogar Minuszins ein Weckruf. Auch wenn man sich das Drei-Säulen-Konzept der Alterssicherung anschaut, ist die Säule der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland noch absolut unterrepräsentiert. Dabei gibt es attraktive, renditestarke Lösungen mit hohen Steuervorteilen.



VZ veranstaltet regelmäßig kostenfreie Informationsveranstaltungen und Webinare



Alternativ zur persönlichen Beratung bietet VZ Videoberatung an.

VermögensZentrum

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Alterssicherung, Vermögensverwaltung, Nachlass

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1993

Struktur: GmbH

Niederlassungen: Deutschland, Schweiz

Mitarbeiter: 1.100

Asset unter Management: 28 Milliarden CHF (2019)

Leistungsspektrum

Ruhestand, Geldanlage, Vermögensverwaltung, private und betriebliche
Vorsorge, Erben und Vererben, Immobilienverrentung, Stiftungen,
VZ Depotbank

Zukunft

Digitale Dienstleistungen
Weitere Dienstleistungsdifferenzierung
Etablierung in UK

Die Differenz zwischen Nullzins und 4%-Rendite kann über einen sorgenfreien oder einen sorgenvollen Ruhestand entscheiden.

Wirtschaftsforum: Geht Ihr Dienstleistungsangebot über die reine Beratung hinaus?

Christian Lange: Ja. Viele unserer Kunden haben sich ein Vermögensumfeld geschaffen, aber keine Zeit, sich darum zu kümmern. Aber ein Vermögen braucht Aufmerksamkeit. Häufig wird auch ein Unternehmen verkauft und plötzlich ist Geld da oder eine Lebensversicherung wird ausgezahlt. Mit solchen Ereignissen muss man sich frühzeitig beschäftigen.

Wirtschaftsforum: Die Themen Geldanlage und Alterssicherung werden immer komplexer. Welche Lösungsansätze empfiehlt das VZ seinen Kunden?

Christian Lange: In beiden Fällen braucht man einen klaren Plan, eine passende Strategie und Ausdauer. Die Anlage sollte kostengünstig und nach wissenschaftlichen Erkenntnissen erfolgen, also breit gestreut, ohne Emotionen und mit stetem Reba-

40.000
KUNDEN

lancing. Hier haben wir entsprechende Lösungen geschaffen, sodass unsere Kunden auch von den Vorteilen des Kapitalmarktes profitieren können. Auch wenn ein Unternehmen zum Verkauf steht, muss man sich mit der Zeit danach beschäftigen. Das ist unser Kernbereich, denn hier geht es immer darum, aus dem Erlös den Lebensunterhalt zu bestreiten und den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechterhalten zu können.

Industrieanlagen von A bis Z

Interview mit

Thomas Pein und Bernhard Rieder

CEO und Vertriebsleiter der
SMB Industrieanlagenbau GmbH

Wenn es um den Bau komplexer Industrieanlagen geht, gilt es hohe Anforderungen zu erfüllen – insbesondere, wenn es sich um anspruchsvolle Branchen wie die Pharma-, Chemie- oder Halbleiterindustrie handelt. State-of-the-art-Technologien sind dann genauso entscheidend wie Erfahrung, fachliche Kompetenz und Qualitätsbewusstsein. Die SMB Industrieanlagenbau GmbH aus Hart bei Graz bringt all diese Voraussetzungen mit – und kann auf Referenzen wie Boehringer oder BMW verweisen.

Seit rund 50 Jahren ist SMB Synonym für den Industrieanlagenbau und damit für „alle Aktivitäten, die notwendig sind, um eine Produktionsanlage zu installieren“, wie Vertriebsleiter Bernhard Rieder das Portfolio zusammenfasst. Die Aktivitäten schließen auch Arbeiten wie die Verrohrung von Maschinen, deren Installation oder Stahlbauarbeiten ein. 1968 gegründet und seitdem stetig gewachsen, hat vor allem ein Management-Buy-out durch leitende Angestellte 2004 die Weichen für die erfolgreiche Entwicklung gestellt. Heute zählt die gesamte Gruppe um die 400 Mitarbeiter und hat Standorte in ganz Österreich sowie in Ungarn und der Slowakei. „Wir mussten in den vergangenen Jahren nie Verluste schreiben, sondern konnten den Umsatz, der heute bei rund 63 Millionen EUR liegt, kontinuierlich steigern“, betont CEO Thomas Pein, der 1999 als Magazineur bei SMB einstieg und seit 2019 CEO ist. „In den letzten drei, vier Jahren hatten wir regelrechte Rekordumsätze.“ Auch die Corona-Krise konnte die Dynamik des Unternehmens bisher nicht stoppen.



Beispiel Halbleiterindustrie – Installation von Prozessequipment und Utilities

Offen und engagiert

Für die SMB kommt der Erfolg nicht von ungefähr. „Für uns sind die Mitarbeiter ganz klar unser größtes Asset“, unterstreicht Thomas Pein. „Wir haben zum Teil Mitarbeiter, die seit über 20 Jahren dabei sind und ein entsprechendes Know-how in die Firma einbringen. Insgesamt profitieren wir hier von einem hervorragenden Zusammenspiel der unterschiedlichen Firmenbereiche.“ Das Know-how kommt letztlich auch den Kunden aus den unterschiedlichsten Industriebranchen zugute. SMB ist als Generalunternehmer breit aufgestellt und schließt keine spezielle Industrie für eine Zusammenarbeit aus. Projekte liegen durchschnittlich bei einer Größen-

ordnung von 0,5 bis 5 Millionen EUR. Es geht jedoch auch anders: für Boehringer Ingelheim realisierte man ein Projekt in Höhe von 30 Millionen EUR. Gefragt sind die Leistungen im In- und Ausland; der Exportanteil schwankt von Jahr zu Jahr. Projekte werden vor allem in der DACH-Region und der Schweiz realisiert. „In der Schweiz wird im Pharmasektor sehr viel investiert“, sagt Bernhard Rieder. „Daher werden wir hierauf einen besonderen Fokus richten. Gleiches gilt für den deutschen Markt.“

Von Idealen und Visionen

Um die Marktposition weiter zu stärken, setzt SMB auf eine klare Strategie. Ziel ist es, sich als Komplettanbieter zu etablieren.

„Wir wollen Kunden von Anfang bis Ende ein kompetenter Partner rund um Industrieanlagen sein“, so Thomas Pein. „Konkret bedeutet das, dass wir künftig auch Randgewerke wie Automatisierung, Isolierung oder Planungstätigkeiten anbieten werden.“ Um die Pläne umzusetzen, sind qualifizierte Mitarbeiter das A und O. „Wir verlangen viel von unseren Mitarbeitern und diese leisten viel“, betont Thomas Pein. „Deshalb ist es uns wichtig, etwas zurückzugeben. SMB ist ein Familienunternehmen mit einem besonderen Geist, den wir unbedingt bewahren wollen, trotz der Größe. Es gibt einen großen Zusammenhalt, den wir durch Aktionen wie Skifahrten, Weihnachtsfeiern oder Oktoberfeste stärken.“



KONTAKTDATEN

SMB Industrieanlagenbau GmbH
Gewerbepark 25
8075 Hart bei Graz
Österreich
☎ +43 316 4919000
✉ +43 316 4919006190
office.graz@smb.at
www.smb.at

Die Tempomacher der Industrie

Ohne die richtigen Maschinen und Anlagen wären wir vor allem im Bereich der Mobilität um Jahrzehnte zurückgeworfen. Automobilhersteller sowie Luft- und Raumfahrt benötigen zu 100% präzise, hochmoderne und automatisierte Fertigungsprozesse, um auch weiterhin den Fortschritt unserer Gesellschaft mitzubestimmen. Genau das ermöglicht die Schmidt & Heinzmann GmbH & Co. KG seit über 70 Jahren – als weltweit aktiver und führender Maschinenspezialist, wenn es um die Herstellung von Materialien und die automatisierte Herstellung von Produkten im Bereich Composite geht.

„Es gibt zwei Möglichkeiten: Man kann entweder der Günstigste oder der Beste sein. Wir streben eine Leistungsführerschaft an, um für unsere Kunden unsere Produkte stets weiterentwickeln und ausbauen zu können“, erläutert Matthias Feil. Er ist seit vielen Jahren Geschäftsführer von Schmidt & Heinzmann. Als Maschinenbauexperte kümmert sich das Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau darum, seinen Kunden den bestmöglichen Fertigungsprozess zu ermöglichen. Das Portfolio umfasst Maschinen und Anlagen für die Bereiche SMC-Produktion, Prepreg-Produktion und Polyesterplatten-Produktion. Im SMC-Bereich ist das Unternehmen Technologie- und Marktführer und bietet die gesamte Bandbreite an Maschinen für SMC-Prozesse wie die Vorbereitung des Rohmaterials über das Mixen, Pumpen und Dosieren sowie das SMC-Schneiden bis hin zu automatisierten Pressverfahren. Der Prepreg-Bereich umfasst vollautomatisierte Produktionslinien für die Herstellung von Compositmaterialien. Maschinen und Anlagen zum automatisierten Kleben von Composite-Teilen run-



Michael Ochs, Prokurist und Leiter Vertrieb & Marketing, und Matthias Feil, Geschäftsführer

„ Die Themen Qualität und Geschwindigkeit treiben uns an: Wir investieren viel in Innovationen und das Maximieren unseres zeitlichen Outputs. “

den das Angebot ab. „Uns kommt es auf zwei Faktoren an: Die Prozesszeit sowie die Qualität unserer Maschinen und damit verbunden auch die Kosten des herzustellenden Produkts“, beschreibt der Geschäftsführer den Anspruch. „Um unser Ziel als Leistungsführer weiter auszubauen und unsere Position zu stärken, braucht es einen effizienten zeitlichen Output

und zudem ein hohes Maß an Innovationsstärke. Je größer der Nutzen für unseren Kunden ist und je schneller er diesen erreicht, desto besser haben wir unseren Job gemacht. Hier haben wir uns in den letzten Jahren enorm weiterentwickelt.“ Das belegen auch die Zahlen: 2001 hatte das Unternehmen nur 17 Mitarbeitende – mittlerweile sind es rund

150. Doch nicht nur das: Auch der Umsatz hat sich verzehnfacht. Plus: Mittlerweile ist das Unternehmen auch außerhalb Europas mit zwei Standorten vertreten: „Neben unserem Hauptquartier in Bruchsal gibt es Schmidt & Heinzmann auch in Shanghai und Nordamerika. So können wir sicherstellen, dass wir für unsere Kunden die besten Strukturen und die optimale Betreuung bieten.“ Zu diesen Kunden zählen vor allem Unternehmen aus der Automobilindustrie sowie aus Luft- und Raumfahrt. „Aber auch das Sanitary Business beauftragt uns, vor allem in Asien und den USA. Hier geht es um Trennwände oder Duschwannen aus duroplastischem Kunststoff. Das ist in Deutschland zwar weniger gefragt, aber dafür erleben wir hier in anderen Märkten eine erhöhte Nachfrage.“

EIGENES TECHNIKUM

Da die Automobilindustrie eine der wichtigsten Branchen für den Maschinenhersteller ist, orientiert sich dieser natürlich auch an



Eine Anlage im technischen Labor von Schmidt & Heinzmann zum Cutten, Stacken und Preformen

Trends und Entwicklungen in jener Industrie: „Das Thema Elektromobilität ist ein ganz wichtiges für uns – und zu unserem Vorteil“, so Geschäftsführer Matthias Feil. „Früher mussten viele Teile für den Automotivesektor in Pressen mit mehreren Stufen hergestellt werden. Im Compositebereich ist das mehrstufige Pressen durch den Prozess nicht notwendig; es läuft über Druck und Temperatur. Das ist ein ganz anderes Verfahren und schlicht ein anderer Prozess. Hier können wir unterstützen, weil wir uns mit unseren Kunden und ihren Anforderungen entwickeln. Dieses Maß an Innovation und Individualität zeichnet uns aus.“ Ebenfalls ist die hohe Fertigungstiefe des Bruchsaler Unternehmens ein Aspekt, der Kunden überzeugt: „Wir wollen uns nicht auf bereits Geleistetem ausruhen,

sondern entwickeln uns immer weiter. Vor Kurzem haben wir eine Erweiterung der Produktion um 2.000 m² vorgenommen sowie ein Technikum aufgebaut. Hierfür haben wir zwei Millionen EUR investiert. Jetzt können wir die Aufgabenstellungen der Maschi-

„**Wir haben uns zum Automatisierer der Composite-Teileherstellung entwickelt: Wir übernehmen große Teile der Automatisierung des gesamten Herstellungsprozesses.**“

nen 1:1 nachstellen und so mehr Nachhaltigkeit für Maschinen und Anlagen demonstrieren.“ Ein weiterer wichtiger Faktor für das führende Produktportfolio von Schmidt & Heinzmann ist das Thema Automation: „Damit sprechen wir eine breite Kundenbasis an.

Schmidt & Heinzmann GmbH & Co. KG

Vichystraße 12
76646 Bruchsal
Deutschland

☎ +49 7251 38580

📠 +49 7251 385825

✉ info@schmidt-heinzmann.de

🌐 www.schmidt-heinzmann.de

Schmidt & Heinzmann
COMPOSITE EQUIPMENT & MACHINERY

Mittlerweile haben wir uns zu dem Automatisierer der Composite-Teileherstellung entwickelt. Wir automatisieren große Teile des gesamten Herstellungsprozesses. Die Anwendung für automatisierte Maschinen ist vielfältig. So können beispielsweise Fehlerquellen

stützen uns gegenseitig und lernen voneinander. So profitieren alle voneinander – und das gesamte Unternehmen ebenfalls.“ Für die Zukunft sieht der Geschäftsführer klare Ziele, die Schmidt & Heinzmann erreichen soll. „Im Maschinenbau kann man sich die bestimmten Organisationsstrukturen nur leisten, wenn man kritische Größen erreicht. Daher streben wir einen Jahresumsatz von 30 bis 50 Millionen EUR an. So können wir unsere Weiterentwicklung als Unternehmen sicherstellen. Das alles können wir dank unserer Innovationsstärke erreichen. Da bin ich mir sicher!“

minimiert und Prozesse maximal effizient ausgerichtet werden.“ Das alles schafft das Unternehmen auch durch eine moderne Unternehmensphilosophie: „Wir leben und schätzen extreme Ehrlichkeit. So können wir miteinander sprechen statt übereinander. Wir unter-



Sicherheit für Unternehmen und Unternehmer

Cyberangriffe, Wirtschaftskriminalität, Erpressungen oder Reputationsschäden – die Sicherheit von Unternehmern und Unternehmen wird auch in einem der sichersten Länder der Erde wie Deutschland regelmäßig bedroht und gerade mittelständische Unternehmen unterschätzen die Risiken in Bezug auf ihre Sicherheit. Die Corporate Trust Business Risk & Crisis Management GmbH ist eine Unternehmensberatung für Sicherheitsdienstleistungen und unterstützt Unternehmen, Organisationen und Privatpersonen im High-Level-Security-Bereich dabei, eine sichere Umgebung zu schaffen. Wirtschaftsforum sprach darüber mit Geschäftsführer und Gründer Christian Schaaf.

Wirtschaftsforum: Herr Schaaf, Sie sind nicht nur Geschäftsführer und Hauptgesellschafter, sondern auch Gründer der Corporate Trust Business Risk & Crisis Management GmbH. Vor welchem Hintergrund ist das Unternehmen entstanden?

Christian Schaaf: Die Branche der Sicherheitsberatungsunternehmen ist vor vielen Jahren entstanden, um Firmen zu schulen, wie sie sich vor Entführung oder Erpressung schützen können und mit welchem präventiven Verhalten Risiken minimiert werden können. Diese Sicherheits- und Risikoberater waren vor allem in Konzernstrukturen integriert, mittelständische Unternehmen hatten diese Sicherheitsstrukturen jedoch nicht. Deshalb haben wir Corporate Trust gegründet, um das Thema Sicherheit auch im Mittelstand in den Fokus zu rücken und entsprechende Sicherheitsdienstleistungen anzubieten, die nötig sind, um kriminelle Risiken abzuwehren und professi-

onell mit Notfall- und Krisensituationen umzugehen.

Wirtschaftsforum: Was machen Sie anders als andere Unternehmen in der Branche?

Christian Schaaf: Auch wenn wir alle aus der klassischen Sicherheitsschiene kommen, in der es vor allem um die klassische Wirtschaftskriminalität, den Personenschutz, die Objektsicherheit sowie die Ermittlung bei Entführungen und Erpressung geht, haben wir sehr schnell erkannt, dass bei vielen Prozessen das Thema IT-Sicherheit eine wichtige Rolle spielt, zum Beispiel beim Schutz gegen Industriespionage. Deshalb haben wir beschlossen, einen stärkeren Fokus auf dieses Thema zu legen. Wir haben es geschafft, ein Sicherheitsberatungsunternehmen zu werden, das beides kann: sowohl klassische Sicherheit als auch IT-Sicherheit. Wir haben es geschafft, diese beiden Bereiche zusammenzubringen und verstanden, wo die

Schwierigkeiten sind. Wir sind heute ein Team aus ehemaligen Angehörigen staatlicher Spezialeinheiten, Juristen, Psychologen, IT-Spezialisten, Technikern und Wirtschaftsexperten, die gemeinsam daran arbeiten, die optimale Lösung für den Sicherheitsbedarf unserer Kunden zu entwickeln und umzusetzen.

Wirtschaftsforum: Welche Leistungen übernehmen Sie für Ihre Kunden?

Christian Schaaf: Ein wichtiger Fokus liegt bei uns auf der Prävention. Durch Präventivmaßnahmen helfen wir den Unternehmen, sich vor Bedrohungen zu schützen. Im akuten Schadensfall helfen wir unseren Kunden bei den Ermittlungen und können unsere Erfahrung mit einbringen. Das Ergebnis muss dann ebenfalls in die Prävention einfließen. Wir übernehmen auch Background-Checks im Vorfeld einer Übernahme oder bei Joint Ventures im Ausland beziehungsweise

Interview mit



Christian Schaaf,
Geschäftsführer
Corporate Trust Business Risk &
Crisis Management GmbH

Firmenübernahmen mit ausländischen Partnern.

Dabei versuchen wir immer, mit möglichst kleinen Mitteln einen möglichst großen Effekt zu erzielen. Bei einem Angriff auf das Unternehmen geht es erst einmal darum, in kurzer Zeit zu bewerten, was überhaupt vorgefallen ist. Dafür brauchen wir nicht 50 Leute, dazu reichen ein oder zwei. Dann geht es darum, das Unternehmen wieder ans Laufen zu bringen. Dazu reicht vor allem das eigene Team zusammen mit jemandem, der das Team anweist.

Wirtschaftsforum: Welchen Herausforderungen müssen Sie sich aktuell stellen?

Christian Schaaf: Mittlerweile sind 30 bis 40% unserer Aktivitäten auf Cyberattacken zurückzuführen. Gerade jetzt, wo viele Mitarbeiter in das Home Office gegangen sind, wo sie zum Teil sehr schlecht geschützt sind, ist die Anzahl der Hackerangriffe deutlich gestiegen. Wir stellen

KONTAKTDATEN

Corporate Trust Business Risk & Crisis Management GmbH
Graf-zu-Castell-Straße 1
81829 München
Deutschland
☎ +49 89 599887580
✉ +49 89 5998875820
info@corporate-trust.de
www.corporate-trust.de

fest, dass in der deutschen Wirtschaft sehr viel versäumt wurde. Das sehen wir bei den ganzen Angriffen, die im Moment stattfinden. Systeme wurden nicht richtig umgestellt, es wurde in vielen Fällen zu viel gespart, sodass die Struktur nicht in der Lage ist, etwas effektiv zu handeln. Es gibt jeden Tag neue Cyberangriffe. Wir haben wöchentlich ein bis zwei neue Fälle mit Hackerangriffen. Die präventive Sicherung ist eine große Aufgabe. Dafür muss die Strategie der IT-Sicherheit geändert werden, das ist eine große Herausforderung.

Aber auch die Anzahl der persönlichen Bedrohungen wird wieder zunehmen, das ist in wirtschaftlich schwierigen Zeiten immer so. Um mögliche Angriffe bereits im Vorfeld zu erkennen, schließlich werden diese von Tätern immer vorbereitet, haben wir die Personenschutz-App entwickelt. Damit werden die Aktivitäten im Umfeld aller Familienmitglieder zentral erfasst und in kritischen Situationen bietet ein Warnsystem die Möglichkeit, frühzeitig Schutzmaßnahmen zu ergreifen.

Wirtschaftsforum: Zum Schluss eine persönliche Frage. Was reizt Sie persönlich an der Branche?

Christian Schaaf: Ich hatte bei der Polizei relativ viele tolle Dinge erlebt und war unter anderem fünf Jahre Ermittler beim bayerischen Landeskriminalamt. Ich habe dann aber festgestellt, dass es natürlich viele Dinge gibt, die bei den Behörden aus meiner Sicht zu langsam oder nicht professionell genug geregelt werden konnten. Mich hat es deshalb in die freie Wirtschaft getrieben, um es dort einfach einmal zu versu-

chen. Ich habe dann ganz schnell festgestellt, dass das Know-how, das wir aus dem behördlichen Sicherheitsverband mitbringen, in vielen Bereich in der Wirtschaft gefragt ist. Es zeigt sich immer wieder, dass wir in vielen Fällen wissen, wo die Schwachstellen bei den Behörden sind. Das ist gar nicht böse gemeint, denn sie sind oft einfach nicht zuständig oder haben einfach nicht die Möglichkeiten. Dort das entsprechende Pendant für die Wirtschaft zu bieten, das ist unser Ansatz und das macht uns auch Spaß.

PERSONENSCHUTZ-APP

- DIGITALE SCHUTZFUNKTION FÜR ALLE FAMILIENMITGLIEDER
- AUTOMATISIERTES ALERT-SYSTEM
- ERFASSEN VON AUFFÄLLIGKEITEN IM PERSÖNLICHEN UMFELD
- REGELMÄSSIGE BEWERTUNG DURCH SICHERHEITSSPEZIALISTEN
- DETAILS ZU PERSONEN/FAHRZEUGEN/SACHVERHALTEN
- FRÜHZEITIGES ERKENNEN VON AUSBALDOWERN
- WARNUNG BEI BEREITS REGISTRIERTEN PERSONEN/FAHRZEUGEN
- EINFACHE ZUORDNUNG ÜBER GEOKOORDINATEN MÖGLICH



Corporate Trust - Business Risk & Crisis Management GmbH
Graf-zu-Castell-Str. 1 D-81829 München T +49 (0)89 599 88 75 80 F +49 (0)89 599 88 75 820 info@corporate-trust.de www.corporate-trust.de

„Die Kunden werden von E-Mobilität begeistert sein“

Bei der Valmet Automotive Gruppe dreht sich heute schon alles um das Auto von morgen. Als Systemlieferant und Auftragsfertiger für die Automobilindustrie hat sich die Unternehmensgruppe mit finnischer Heimat und starker Präsenz in Deutschland besonders der Elektromobilität verschrieben. Christian Kleinhans, Senior Vice President der Gruppe, sprach mit Wirtschaftsforum über Elektromobilität, die an Fahrt gewinnt, die Corona-Krise als Beschleuniger und seine eigene Begeisterung für Elektromobilität.

Wirtschaftsforum: Herr Kleinhans, was hat Sie zu Valmet Automotive geführt?

Christian Kleinhans: Bevor ich zum Unternehmen kam, war ich viele Jahre Top-Management-Berater in der Automobilindustrie. Mit Elektromobilität beschäftige ich mich schon seit etwa 2007, als der erste Hype losging. Vor gut drei Jahren habe ich mich dann entschieden zu Valmet Automotive, einem meiner Kunden, zu wechseln. Damals war unübersehbar, dass die gesamte Branche vor einer gewaltigen Transformation steht und es hat mich sehr gereizt, diese Transformation nicht nur als Beifahrer zu erleben, sondern aktiv am Steuer mitzugestalten. Innerhalb des Ma-

nagementteams der Valmet Automotive Gruppe bin ich verantwortlich für Strategie, Mergers and Acquisitions, Geschäftsentwicklung, Marketing und Unternehmenskommunikation. Strategisch sind wir inzwischen stark auf die Elektromobilität ausgerichtet, daher ist meine Aufgabe unter anderem, Kunden in diesem Bereich zu gewinnen.

Wirtschaftsforum: Wie genau sieht diese Beschäftigung mit Elektromobilität aus?

Christian Kleinhans: Dazu möchte ich etwas ausholen. Unser Unternehmen wurde 1968 in Finnland als Joint Venture der Firmen Saab-Scania und Valmet gegründet, um im Auftrag von Saab Au-

tos zu bauen. Später haben wir 13 Jahre lang Fahrzeuge für Porsche gebaut, Boxster und Cayman. Nach der ersten Generation des Boxster, der in Zuffenhausen wie auch bei uns gefertigt wurde, lief dann die zweite Generation des Porsche Boxster nur noch in unserem Produktionsstandort in Uusikaupunki in Finnland vom

652
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Band, so wie auch parallel der erste Cayman. Bereits 2009/2010 haben wir dann Elektrofahrzeuge gebaut, den Think City und den

Interview mit



*Christian Kleinhans,
Senior Vice President, Group
Business Development
der Valmet Automotive Gruppe*

Fisker Karma. Seitdem beschäftigen wir uns mit elektrischen Antriebssträngen und Hochvolt-Technologie. 2017 haben wir dann den Schalter umgelegt in Richtung Batteriesysteme für Elektrofahrzeug, und gleichzeitig stieg der führende chinesische Hersteller von EV Batteriezellen CATL als Minderheitsgesellschafter ein. Unsere strategische Weiterentwicklung ist seitdem stark auf die Entwicklung und Fertigung kompletter Batteriesysteme gerichtet, als zweites großes Standbein neben dem Fahrzeugbau. Seit dem Herbst letzten Jahres assemblieren wir in Salo in Finnland in einem ehemaligen Werk von Nokia für einen deutschen Kunden 48-Volt-Batteriesysteme in großer Stückzahl,



Montagearbeiten im Autowerk im finnischen Uusikaupunki



Das Batteriewerk in Salo, Finnland, war einst Produktionsstandort für Nokia-Handys



Ob Saab, Porsche oder Mercedes-Benz: Valmet Automotive ist einer der weltweit größten Automobil-Auftragsfertiger



Vom Werk in Uusikaupunki aus werden die Fahrzeuge in die ganze Welt geliefert. Die finnische Hafenstadt ist auch Sitz der Valmet Automotive Gruppe



VALMET AUTOMOTIVE

KONTAKTDATEN

Valmet Automotive Management GmbH
 Bergrat-Bilfinger-Straße 8
 74177 Bad Friedrichshall
 Deutschland
 ☎ +49 89 31566263
 📠 +49 89 31566177
 info@valmet-automotive.com
 www.valmet-automotive.com



mehrere 100.000 pro Jahr. Und zukünftig werden das dann auch Hochvolt-Batterien sein. Und dann sollten wir nicht unseren dritten Geschäftsbereich vergessen, die Herstellung von Cabrioletdächern, die wir 2010 von Karmann übernommen haben. Auch dort spielt Elektromobilität inzwischen eine Rolle, wenn etwa Elektrofahrzeuge aktive Spoilersysteme bekommen, die wir liefern.

Wirtschaftsforum: Sind Sie ausschließlich im Bereich der Batteriesysteme für Pkw tätig?

Christian Kleinhans: Nein, wir fertigen auch Batteriesysteme für Busse, Lkw sowie Land- und Baumaschinen, nicht aber für die stationäre Energieversorgung. Als größerer Zulieferer mit einem Umsatz von 652 Millionen EUR – in-

klusive der verbauten Teile liegen wir bei fast drei Milliarden EUR – schauen wir sehr genau darauf, was wir uns zutrauen wollen und können. Die Entwicklung und Fertigung von Batteriesystemen ist ein hochanspruchsvolles und stark wachsendes Feld, gerade bei Pkw. Wir verbauen die Batteriezellen, die uns üblicherweise der Automobilhersteller vorgibt. Unsere Kernkompetenz ist die Entwicklung und Fertigung der Batteriemodule und der Komplettsysteme.

Wirtschaftsforum: Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Elektromobilität ein?

Christian Kleinhans: Die deutschen Automobilhersteller sind relativ spät auf den Zug Elektromobilität aufgesprungen, aber in

den letzten Jahren hat die Entwicklung rasant an Fahrt aufgenommen. Einen großen Einfluss darauf hat die Politik, insbesondere durch die Vorgaben zu CO₂-Flottenemissionen. Dadurch sind die Automobilhersteller gezwungen, sich dem Thema zu stellen. Zudem ist durch die Klimadebatte auch bei den Endkunden etwas ins Rollen gekommen, das nicht mehr zu stoppen ist. Und es gibt einen weiteren Einflussfaktor: Die COVID-19-Krise. Jedem war schon lange bewusst, dass eine massive Transformation im Automobilbereich stattfindet und stattfinden muss und diese auch Auswirkungen auf die Beschäftigung haben wird. Doch erst die Krise hat Hersteller wie Zulieferer dazu gebracht, die ohnehin notwendigen Strukturanpassungen konsequenter anzupacken.

Wirtschaftsforum: Was begeistert Sie persönlich an diesem noch sehr jungen Markt?

Christian Kleinhans: Mich begeistern die technologische Dynamik und die Veränderung der Produkte, und ich bin fest davon überzeugt, dass auch die Kunden vom Elektroauto sehr begeistert sein werden. Elektrisches Fahren bie-

4.500
MITARBEITER

tet ein ganz neues Fahrgefühl, leise, komfortabel, entspannt. Über die Elektrifizierung des Antriebsstrangs eröffnen sich entlang der Wertschöpfungskette auch ganz neue Möglichkeiten, gerade auch für Zulieferer. Und neue Fahrzeugarchitekturen und -konzepte entstehen, Autos können anders gedacht werden. Es werden neue Anbieter hinzukommen und damit auch neue Designs, sowohl im Exterieur als auch im Interieur. Diese Entwicklung finde ich faszinierend.

Produkt mit Zukunft: Valmet Automotive ist TIER-1-Zulieferer für komplette EV Batteriesysteme



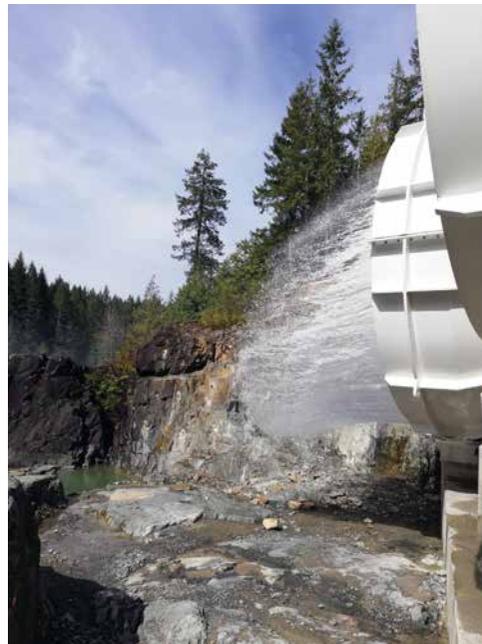
Sauber, sicher und sehr speziell

Interview mit
Andreas Roos,
Leiter Verkauf und
Marketing
der Adams Schweiz AG

Wasserkraft ist eine besonders umweltfreundliche, sichere erneuerbare Energiequelle – und eine der ältesten. Schon in vorindustrieller Zeit wurden Mühlen und Sägewerke mit Wasserkraft angetrieben. Weltweit die meisten Wasserkraftwerke gibt es in China. Auch in der Schweiz genießen sie hohes Ansehen. Dort werden mehr als 50% des erzeugten Stroms durch Wasserkraftwerke produziert – weil die Topografie des Landes die effiziente Nutzung des Wassers begünstigt und weil es dort Unternehmen wie die ADAMS Schweiz AG gibt, deren Armaturen und Absperrorgane eine Schlüsselrolle spielen, wenn in Wasserkraftwerken sauberer Strom sicher erzeugt wird.



Andreas Roos vor einem Kugelschieber



Kegelstrahlschieber 'John Hart' beim Öffnen



Kugelschieber des Hochdruck-Pumpspeicherkraftwerks Obervermuntwerk II

Seit mehr als drei Jahrzehnten hat ADAMS 'Wasserkraft sicher im Griff', wie ein Claim des Schweizer Unternehmens die Kernkompetenz auf den Punkt bringt. ADAMS ist führend, wenn es um Absperrarmaturen für Wasserkraftwerke geht – international führend. Hinter dem Erfolg steckt ein Familienunternehmen, das konsequent auf bewährte Schweizer Werte wie Qualität, Flexibilität, Zuverlässigkeit und Innovation setzt.

Schweizer Qualität weltweit gefragt

Die ADAMS Schweiz AG wurde 1972 gegründet und ist seitdem mit den Anforderungen des Marktes gewachsen. 2006 kam weiteres Know-how in die Firma und das Portfolio konnte in der Folge ausgeweitet werden. Konzentrierte man sich vorher auf Drosselklappen, bestimmten nun komplexere Aufgaben das Portfolio. „Die Übernahme war eine weitsichtige, strategische Entscheidung“, sagt

Andreas Roos, Leiter Verkauf und Marketing. „Wir konnten uns sowohl was die Produkte als auch die internationalen Märkte betrifft, breiter aufstellen. Als hochspezialisierter Mittelständler können wir heute mit unserem Know-how und unserer Erfahrung auf dem Weltmarkt ganz vorne mitspielen.“

Schweizer Familienunternehmen, weltweit unterwegs

ADAMS steht heute für eine weltweit 350 Mitarbeiter starke inter-

nationale Firmengruppe mit Fertigungsstandorten in der Schweiz, Deutschland und den USA. In der Schweiz sind 36 Mitarbeiter tätig; die Auftragsbücher sind voll. Corona konnte der dynamischen Entwicklung bislang nichts anhaben. „Wasserkraftwerke sind strategisch wichtig“, erklärt Andreas Roos. „Die Pandemie hat uns vor Augen geführt, dass eine zuverlässige Stromversorgung von essenzieller Bedeutung ist.“



Auch beim Transport von Kugelschiebern sind Erfahrung und Know-how gefragt



KONTAKTDATEN

Adams Schweiz AG

Badstrasse 11

7249 Serneus

Schweiz

+41 81 4102222

+41 81 4102229

info@adamsarmaturen.ch

www.adams-armaturen.ch

Man hält dicht

Armaturen und Absperrklappen, wie ADAMS sie produziert, spielen eine Schlüsselrolle, wenn es um eine zuverlässige und sichere Stromgewinnung aus Wasserkraftwerken geht. Absperr- und Drosselklappen, Kugelschieber, Kegelstrahlschieber, Druckbegrenzungsventile und Zubehör – das breite Angebot spiegelt Erfahrung und Kompetenz wider. Absperr- und Drosselklappen halten auch in kritischen Situationen absolut dicht, Kugelschieber sind auch bei höchstem Betriebsdruck zuverlässig, Kegelstrahlschieber sorgen für einen umweltgerechten Ablass des Wassers. „Jede Anlage ist bezüglich ihrer Betriebsbedingungen individuell“, betont Andreas Roos.

„Wir haben es mit sehr hohen Sicherheitsstandards und Materialanforderungen zu tun und profitieren hier sehr stark von unserer Erfahrung. Bei der Herstellung ist zum Beispiel die Prüfung des Materials und der Schweißnähte sehr wichtig. In Europa haben wir

sehr hohe Standards; wir haben ein fundamentales Know-how, das über Jahre weitergeben wird und die Basis unserer Arbeit ist.“ ADAMS steht für Quality made in Switzerland über den gesamten Fertigungsprozess – von der Auslegung über die Konstruktion bis zur Inbetriebnahme. „Qualität ist Dreh- und Angelpunkt unserer Firmenphilosophie, darüber verkaufen wir uns letztlich“, resümiert Andreas Roos.



„Wir verkaufen uns letztlich über Qualität.“

Andreas Roos,
Leiter Verkauf und Marketing

Nachhaltig gut

Dank der Fertigungstiefe überzeugt ADAMS immer dann, wenn es besonders kompliziert und anspruchsvoll wird. Bei Spezialarmaturen für Turbinen zum Beispiel, wo Schnellschutzkappen

gefragt sind, bei deren Herstellung herkömmliche Konstruktionen nicht ausreichen. Gleich hohe Qualitätsansprüche hat ADAMS an den Servicebereich; bei Revisionen, Instandsetzungen, aber auch Beratungen und Dokumentationen. Kunden wie Wasserkraftwerke oder ihre Betreibergesellschaften, aber auch große Konzerne wie GE schätzen das. Projekte werden nicht nur europaweit mit Schwerpunkt DACH-

Region und Frankreich, sondern international realisiert. Großes Potenzial sieht man insbesondere in den USA und Australien. „Wir haben einige gute Projekte in Europa und Nordamerika in der Pipeline“, so Andreas Roos.

„Der Bedarf ist auf jeden Fall da. Es kommen immer wieder neue Betriebsbedingungen, auf die wir uns einstellen müssen. Wir werden uns konsequent weiterentwickeln. Es gibt neue Werkstoffe, Baugrößen ändern sich, da ist Flexibilität gefragt. Die Zahl der Anbieter, die das leisten kann, ist überschaubar. Wir beobachten den Markt, stellen uns auf seine Bedürfnisse ein und sind in der Position, neue Herausforderungen annehmen zu können.“ Auch das insgesamt positive Image von Wasserkraft wird den Schweizern zugutekommen. „In Europa und Nordamerika besteht ein enormer Erneuerungsbedarf“, erklärt Andreas Roos. „Hier bietet sich für uns riesiges Potenzial. Bezüglich der Technik ergeben sich logistische Herausforderungen, da man ja eingeschränkt ist und die Machbarkeit abschätzen muss. Wir sind auf jeden Fall offen für Opportunitäten. Wir werden auch weiterhin Mittelständler bleiben; allerdings werden wir Expansionschancen nutzen – vorsichtig und überlegt.“

Pharmazeutische Exzellenz 'Made in Germany'

Die Corona-Krise hat dem pharmazeutischen Markt in diesem Jahr, insbesondere im Zuge des ersten Lockdowns, einen Nachfrageboom beschert. Produkte zur Stärkung des Immunsystems wie Vitamine, Mineralien und Nahrungsergänzungsmittel verzeichnen eine kontinuierlich hohe Nachfrage. Inzwischen steht die Branche verstärkt im Fokus der Öffentlichkeit, da händeringend auf einen Impfstoff gegen das COVID-19-Virus gewartet wird. Dr. Hans-Georg Feldmeier, CEO von Dermapharm, einem der führenden Anbieter von patentfreien Markenarzneimitteln, sprach mit uns über die Bedingungen der pharmazeutischen Industrie in Deutschland.

Interview mit



*Dr. Hans-Georg Feldmeier,
CEO
der Dermapharm Holding SE
und der Dermapharm AG*

Wirtschaftsforum: Herr Dr. Feldmeier, was sind heute die wichtigsten Standbeine des Dermapharm-Portfolios?

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Unser Hauptstandbein sind patentfreie Markenarzneimittel für ausgewählte Märkte. Rund die Hälfte unserer Produkte sind Originalprodukte, die nur einen oder sogar gar keinen Wettbewerber haben. Mit diesen Produkten konzentrieren wir uns auf sechs Kerntherapiegebiete. Dies sind einmal Vitamine und Mineralstoffe, hier ist zum Beispiel das Vitamin-D-Präparat Dekristol® unser Flaggschiff. Dermatologie ist ein weiteres Kerngebiet – hier sind wir mit unserem Kortikoid Prednitolp Marktführer. Kortikoide sind insgesamt ein wichtiger Bereich für uns. Prednisolut, ein Präparat, das viel in der Intensivmedizin eingesetzt wird, ist hier eines unserer Vorzeigeprodukte. In der Gynäkologie haben wir ein komplett neues Sortiment aufgebaut, mit dem



Dermapharm führt bei allen Produkten strengste Qualitätskontrollen durch

Schwerpunkt auf Kontrazeptiva. Die Allergologie zählt ebenso zu unseren Kernthemen wie auch das Thema Schmerz. Hier sind wir zum Beispiel mit Keltican oder Myopridin, einem Muskelrelaxans, vertreten. Abgerundet wird unser Produktprogramm durch unser Parallelimportgeschäft und unsere Pflanzenextrakte.

Wirtschaftsforum: Welche Innovationen oder Neuheiten gibt es aktuell?

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Wir arbeiten regelmäßig an neuen Produkten. Aktuell haben wir mit bite away®, einem hyperthermischen Stift gegen Mückenstiche, ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Der funktioniert über das Prinzip der Erwärmung, die

auch für viele andere Behandlungen nutzbar ist, zum Beispiel gegen neurodermitischen Juckreiz. Es wäre eine echte Innovation, wenn man diesen ohne Kortison behandeln könnte.

Wirtschaftsforum: Welche Auswirkungen hat die COVID-19-Pandemie bislang auf Ihr Unternehmen?



Qualität und Sicherheit haben Priorität: hier an der Tablettenpresse, beim Ansatz von Sterilprodukten

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Der gesamte pharmazeutische Markt hat im März einen geradezu irrwitzigen Nachfrageboom erlebt. Große Kunden haben sich Bestände für zwei bis drei Monate auf Lager gelegt. Wir haben ein Portfolio, das in Teilbereichen von der Krise profitiert, aber nicht krisenabhängig ist. So ist zum Beispiel unser Präparat Dexamethason, das entzündungshemmend wirkt, schnell bei COVID-19-Patienten angewendet worden und wird jetzt als Therapeutikum eingesetzt. Unser Vitamin-Sortiment ist verstärkt nachgefragt worden. Die Patienten wollten ihr Immunsystem stärken. Entsprechend haben wir die Produktion der stärker nachgefragten Produkte hochgefahren. Zudem hat BioNTech unsere Unterstützung angefragt für

die Produktion des Impfstoffes gegen COVID-19.

Wirtschaftsforum: Wie ist es zu dieser Anfrage gekommen und was schätzen Sie, wann Sie mit der Produktion des Impfstoffes beginnen können?

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Wir sind eine der Produktionsstätten des globalen Netzwerkes von BioNTech-Pfizer. Wir hoffen auf einen zeitnahen erfolgreichen Abschluss der Studien und dass der Impfstoff kurzfristig in möglichst vielen Märkten zugelassen wird.

Wirtschaftsforum: Was werden 2021 Ihre wichtigen Themen auf der Agenda sein?

Dermapharm Holding SE

KONTAKTDATEN

Dermapharm Holding SE
Lil-Dagover-Ring 7
82031 Grünwald
Deutschland

☎ +49 89 64186233

✉ +49 89 64186130

✉ ir@dermapharm.com

ir.dermapharm.de

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Großes Potenzial sehen wir in den Synergien, die durch die Akquise von Allergopharma entstehen werden. 2021 wird ja unser erstes gemeinsames Geschäftsjahr. Natürlich setzen wir auch auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit BioNTech.

Wirtschaftsforum: Welches langfristige Ziel verfolgen Sie mit Dermapharm? Gibt es eine Vision?

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Wir möchten das Wachstum der letzten Jahre weiter fortsetzen

und mittelfristig unsere westeuropäische Internationalisierung erfolgreich abschließen. Unsere Entwicklungspipeline ist gut gefüllt, nicht nur für Deutschland, sondern auch für Europa. In den Bereichen Dermatologie und Schmerzbehandlung sehen wir noch vielversprechende Perspektiven. Weiter ausrollen möchten wir vor allem auch unsere Medizinprodukte wie bite away.



Flaggschiffe des Dermapharm-Produktsortiments: bite away gegen Mückenstiche, das Vitamin-D-Präparat Dekristol und der Entzündungshemmer Dexamethason, der in der COVID-19-Therapie eingesetzt wird



Hier stehen wir noch ganz am Anfang.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie die Rahmenbedingungen für die pharmazeutische Industrie für die kommenden Jahre?

Dr. Hans-Georg Feldmeier: Für pharmazeutische Unternehmen

sind verlässliche Rahmenbedingungen sehr wichtig. Mit den Rabattverträgen, die 2009 eingeführt wurden, haben die gesetzlichen Krankenversicherungen einen großen Paradigmenwechsel gemacht und einen ruinösen Verdrängungswettbewerb angestoßen. So geht man nicht mit einem Wirtschaftszweig um, der ethisch-

Dermapharm Holding SE



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Produktion von patentfreien Markenarzneimitteln

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1991

Struktur: Holding SE

Niederlassungen: Deutschland, Österreich, Schweiz, Kroatien, Polen, Ukraine, Italien, Spanien, UK und USA

Mitarbeiter: 2.260

Umsatz: 701 Mio. EUR in 2019 / 378 Mio. EUR in H1 2020

Export: weltweit

Leistungsspektrum

Patentfreie Markenarzneimittel mit Fokus auf die Therapiegebiete Vitamine, Mineralien und Enzyme, Dermatika, systemische Kortikoide, Schmerzbehandlung, Frauengesundheit, Augentherapeutika und allergologische Produkte sowie Parallelimportgeschäft und pflanzliche Extrakte

Zukunft

Suche weiterer Kooperationspartner in Europa

Wachstum international, insbesondere in Italien, Spanien und UK

Perspektiven in Nordamerika

Produktion von COVID-19-Impfstoff für BioNTech



Eine Produktionsanlage zur Herstellung von Salben

und moralisch verantwortungsvoll Produkte auf den Markt bringt, die dazu gedacht sind, Menschen zu helfen. Wir sind als Unternehmen unseren Patienten verpflichtet, aber auch unseren Mitarbeitern, der Entwicklung unseres Unternehmens und unseren Inhabern. Die pharmazeutische Industrie braucht eine langfristige Zukunftsperspektive in Deutschland und in Europa, die darf man nicht

verspielen. Wir tun unser Bestes, auch über die Zusammenarbeit mit den entsprechenden Verbänden, wieder Teile der pharmazeutischen Produktion zurück nach Deutschland, beziehungsweise Europa zu holen. Dazu muss man Innovationen fördern und nicht noch mehr Porzellan zerschlagen. Ich selbst bewerbe mich gerade als Vorsitzender des Verbands der pharmazeutischen Industrie.



Spatenstich für einen Neubau bei Frankfurt für den Ausbau des Parallelimportgeschäfts der Tochtergesellschaft axicorp

Kontakte

Hoffmann GmbH
 Gewerbepark 10
 94136 Thyrnau
 Deutschland
 ☎ +49 8501 91130
 📠 +49 8501 911320
 info@hoffmann-firmengruppe.de
 www.hoffmann-firmengruppe.de

Mott Mobile Systeme GmbH & Co. KG
 Am Dittwarer Bahnhof 9-11
 97941 Tauberbischofsheim
 Deutschland
 ☎ +49 9341 92560
 📠 +49 9341 925640
 info@mott.de
 www.mott.de

Schmidt & Heinzmann GmbH & Co. KG
 Vichystraße 12
 76646 Bruchsal
 Deutschland
 ☎ +49 7251 38580
 📠 +49 7251 385825
 info@schmidt-heinzmann.de
 www.schmidt-heinzmann.de

Adams Schweiz AG
 Badstrasse 11
 7249 Serneus
 Schweiz
 ☎ +41 81 4102222
 📠 +41 81 4102229
 info@adamsarmaturen.ch
 www.adams-armaturen.ch

naturbo Lehmputz Trockenbausysteme
 GmbH & Co. KG
 Hertinger Weg 3
 87484 Nesselwang
 Deutschland
 ☎ +49 8361 9252030
 📠 +49 8361 925203900
 info@naturbo.de
 www.naturbo.de

VZ VermögensZentrum GmbH
 Maximiliansplatz 12
 80333 München
 Deutschland
 ☎ +49 89 2881170
 📠 +49 89 28811710
 kontakt@vermoegenszentrum.de
 www.vermoegenszentrum.de

Corporate Trust Business Risk & Crisis
 Management GmbH
 Graf-zu-Castell-Straße 1
 81829 München
 Deutschland
 ☎ +49 89 599887580
 📠 +49 89 5998875820
 info@corporate-trust.de
 www.corporate-trust.de

Dermapharm Holding SE
 Lil-Dagover-Ring 7
 82031 Grünwald
 Deutschland
 ☎ +49 89 64186233
 📠 +49 89 64186130
 ir@dermapharm.com
 ir.dermapharm.de

Weihele Holz GmbH
 Mühlenstraße 15
 87657 Görtsried
 Deutschland
 ☎ +49 8302 922090
 📠 +49 8302 9220928
 info@weihele-holz.de
 www.weihele-holz.de

SMB Industrieranlagenbau GmbH
 Gewerbepark 25
 8075 Hart bei Graz
 Österreich
 ☎ +43 316 4919000
 📠 +43 316 4919006190
 office.graz@smb.at
 www.smb.at

Valmet Automotive Management GmbH
 Bergrat-Bilfinger-Straße 8
 74177 Bad Friedrichshall
 Deutschland
 ☎ +49 89 31566263
 📠 +49 89 31566177
 info@valmet-automotive.com
 www.valmet-automotive.com

Kostenloses Unternehmensprofil

Unter nachfolgendem Link können Sie die Daten zum **kostenlosen Unternehmensprofil** eintragen.

www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag

Das Ausfüllen wird ca. **5 Minuten** dauern.

Unternehmensprofil Premium

Interessiert?
+49 5971 92164-0



LIQUI MOLY SCHAFFT DIE ZEHNJAHRES

Liebe Kunden, seit Jahren wählen die Leser der führenden Autozeitschriften zu Deutschlands bester Schmierstoffmarke. Bei Auto Zeitung sowie auto motor und sport bereits zum **10. Mal in Folge***. Ein besonderer Erfolg in einer besonders schweren Situation. Denn angesichts der weltweiten Corona-Katastrophe ist jetzt nicht die Zeit für Freudentänze, sondern für verantwortungsvolles Handeln. Miteinander und füreinander. Menschlich und voller Nächstenliebe. Mit Herz, Hirn und Ausdauer. Bei dieser Herausforderung stehen meine 1.000 Kolleginnen und Kollegen geschlossen zusammen, um mehr denn je ihr Bestes zu geben. Für unsere Partner, für unsere Kunden, für Sie! Denn nur gemeinsam schaffen wir das!

Seit einem Jahrzehnt die Nr. 1 in der Kategorie Motorenöle!*

Bleiben Sie gesund!

Ihr Ernst Probst



10 Jahre in Folge die Nr. 1 bei den Lesern von auto motor und sport. (Ausgabe 7/2020)



10 Jahre in Folge die Nr. 1 bei den Lesern der Auto Zeitung. (Ausgabe 5/2020)



2 Jahre in Folge Platz 2 in der Kategorie Pflegemittel. (Ausgabe 5/2020)



9 Jahre in Folge die Nr. 1 bei den Lesern von Motor Klassik. (Ausgabe 6/2020)



9 Jahre in Folge die Nr. 1 bei den Lesern der Auto Bild. (Ausgabe 13/2020)



3 Jahre in Folge die Nr. 1 bei Motorsport Aktuell in der Kategorie Automobil. (Ausgabe 16/2020)



2 Jahre in Folge die Nr. 1 bei Motorsport Aktuell in der Kategorie Motorrad. (Ausgabe 16/2020)



2 Jahre in Folge die Nr. 1 bei den Lesern von Motorrad. (Ausgabe 9/2020)



*Seit 10 Jahren BEST BRAND in der Kategorie Schmierstoffe bei auto motor und sport sowie TOP MARKE bei Auto Zeitung.

www.my-liqui-moly.de