

Starker Mittelstand



Interview:

Auf der Erde und im All: Am Besten gemessen

mit Hannes Georgi, Geschäftsführer der ADZ NAGANO GmbH, Seite 06

Porträts:

- › **IPW INGENIEURPLANUNG**, Seite 12
- › **Prinz-Mayweg Gruppe**, Seite 20



Ausbauhäuser vom Marktführer



Ausbauhäuser für jeden Geschmack



Ausgezeichnete Häuser

Zukunftsweisender Hausbau

Die **DFH GRUPPE** hat es sich zur Aufgabe gemacht, innovative Wohnkonzepte zu entwickeln, die Lösungen für die ökologischen, sozialen und ökonomischen Herausforderungen unserer Zeit bieten. Unser Anspruch sind **energieeffiziente Häuser**, die den Kriterien der Nachhaltigkeit jetzt und auch in Zukunft gerecht werden.

DFH-GRUPPE.DE

DIE DFH GRUPPE

Kompetenznetzwerk für Fertighäuser

Die DFH GRUPPE ist mit ihren drei Marken **massa haus**, **allkauf haus** und **OKAL** sowie der Servicegesellschaft **DFH Haus GmbH** das größte Fertighausunternehmen Deutschlands und Vorreiter im nachhaltigen Hausbau. Ob Ausbauhaus oder einzugsfertige Villa – wir realisieren Fertighäuser für alle Ansprüche. In vielfältiger architektonischer Gestaltung. Zukunftsorientiert.



Starker Mittelstand

04



Michael Scherf, Geschäftsführer der Netzgesellschaft Lübbecke mbH und
Markus Hannig, Geschäftsführer der Stadtwerke Lübbecke GmbH

06



Hannes Georgi,
Geschäftsführer der ADZ NAGANO GmbH

08



Moritz Beul,
Mitglied des Vorstands der DFH Holding

10



Jens Offergeld,
Marketingleiter der der Skybad GmbH

12



Marius Sobkowiak, Rudolf Stromann, und Alex Braun,
Geschäftsführende Gesellschafter der IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG

14



Andreas Frische, Executive Vice President und
Thomas Streveld, Geschäftsführer der Mercuri Urval GmbH

16



Marco Sperber,
Geschäftsführer der Allesreinigung Waldemar Sperber - ARS Cleaner & Securitiy GmbH

18



Michael Kraft,
Geschäftsführer der TOPdesk Deutschland GmbH

20



Dr. Christine Jüngst,
COO der Prinz & Co. GmbH Stahlrohre

22

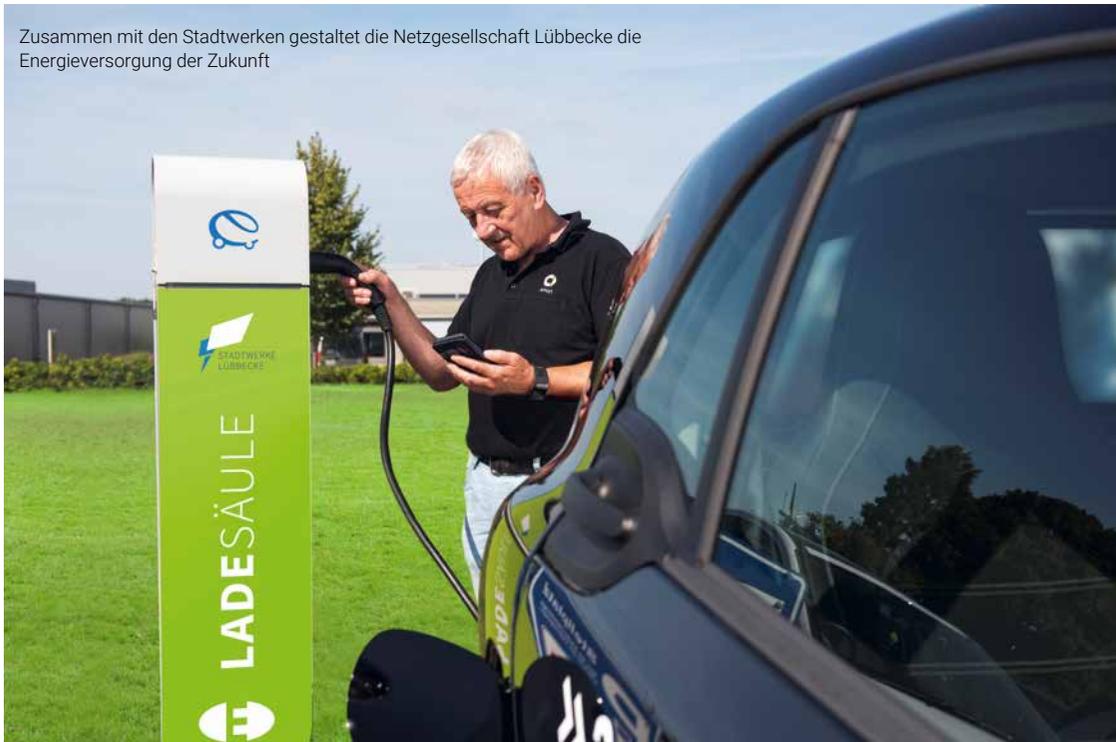


Dipl.-Ing. Jörg Küfen,
Geschäftsführer der uwm Catering Logistik GmbH

25

Kontaktdaten

Zusammen mit den Stadtwerken gestaltet die Netzgesellschaft Lübbecke die Energieversorgung der Zukunft



Interview mit



Michael Scherf,
*Geschäftsführer
der Netzgesellschaft Lübbecke
mbH
und*



Markus Hannig,
*Geschäftsführer
der Stadtwerke Lübbecke GmbH*

Gestalter der Energieversorgung von morgen

Die Energiewende ist in aller Munde und auch von der Politik gewünscht, wird aber oft vor Ort zu wenig unterstützt. Zu spüren bekommen dies regionale Energieversorger wie die Netzgesellschaft Lübbecke mbH und ihre Muttergesellschaft, die Stadtwerke Lübbecke GmbH. Die Energiewende voranzutreiben, erfordert hohe Investitionen. Gleichzeitig bedingt die Einstufung als systemrelevante Anbieter eine möglichst hohe Eigenkapitalquote. Trotzdem gestaltet man in Lübbecke aktiv die Energieversorgung der Zukunft.

Die Netzgesellschaft Lübbecke ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Stadtwerke Lübbecke und wurde im Jahr 2008 gegründet. Zu ihren Aufgaben gehört die Versorgung der Haushalte und Unternehmen in der Region mit Strom, Gas, Wasser und Wärme. Hierzu betreibt die Netzgesellschaft Lübbecke in ihren drei Netzgebieten – den Städten Lübbecke, Rahden

(Gas) und Preußisch Oldendorf (Gas) – die entsprechenden Versorgungsnetze. Darüber hinaus betreibt das Unternehmen Wärmenetze für die Versorgung des Hallenbads, einer Schule sowie verschiedener Wohn- und Gewerbegebäude in Lübbecke.

**Verantwortlich für
Versorgungssicherheit**

Die Ursprünge der Netzgesellschaft und der Stadtwerke Lübbecke gehen zurück bis in das Jahr 1899, als in Lübbecke die erste Gasanstalt aufgebaut wurde. Im Jahr 2005 übernahmen die Stadtwerke das regionale Stromnetz vom RWE-Konzern. Drei Jahre später erfolgte aufgrund gesetzlicher Bestimmungen die Gründung der Netzgesellschaft.

„Um den Wettbewerb in der Energiewirtschaft zu fördern, hat der Staat das sogenannte 'Unbundling', die Trennung von Energievermarktung und Netzbetrieb, vorgeschrieben“, erläutert Markus Hannig, Geschäftsführer der Stadtwerke Lübbecke und seit 1994 in der Energiewirtschaft tätig. „Seit dem 'Unbundling' betreiben wir das Netz und machen



Die Netzgesellschaft Lübbecke ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Stadtwerke Lübbecke (Foto)



Als Gestalterin der Energiewende gilt die Netzgesellschaft als attraktiver Arbeitgeber



KONTAKTDATEN

Netzgesellschaft Lübbecke mbH
 Gasstraße 1
 32312 Lübbecke
 Deutschland
 ☎ +49 5741 346055
 ✉ +49 5741 346056
 info@netzgesellschaft-luebbecke.de
 www.netzgesellschaft-luebbecke.de



alles, was die Versorgungssicherheit angeht“, ergänzt Dipl.-Ing. Michael Scherf, seit Januar 2022 Geschäftsführer der Netzgesellschaft Lübbecke und zuvor 24 Jahre in der Versorgungswirtschaft tätig. In den Jahren 2016 und 2018 wurden die Gasnetze in den benachbarten Kommunen Rahden und Preußisch Oldendorf erworben; vor Kurzem wurde eine Breitband-Gesellschaft gegründet, um den Glasfaserausbau in der Region voranzubringen und damit das Versorgungsangebot weiter abzurunden „Mit unserer kompletten Netzinfrastruktur für Strom, Wasser, Gas, Wärme und jetzt auch noch Glasfaser sind wir der Versorger schlechthin“, sagt Michael Scherf. Ein flächendeckendes Glasfaserangebot soll bis 2025 zur Verfügung stehen. „Eine Mammutaufgabe“, so Markus Hannig.

Massive Investitionen geplant

Zusammen mit den Stadtwerken investiert die Netzgesellschaft Lübbecke große Summen in den Netzausbau sowie die eigene

Stromerzeugung mit erneuerbaren Energien. Aktuell werden mehrere städtische Photovoltaik-Projekte umgesetzt, um die Energiewende in der Region voranzubringen. Dem stehe die staatliche Regulierung jedoch im Wege. „Die Bundesnetzagentur muss höhere Netzrenditen ermöglichen“, fordert Markus Hannig. „Die Energiewende ist in aller Munde und auch von der Politik gewünscht, wird aber vor Ort zu wenig unterstützt“, bekräftigt Michael Scherf. Problem sei auch, dass Stadtwerke und Netzgesellschaft als Unternehmen der Versorgungswirtschaft verpflichtet sind, ihre Eigenkapitalquote hoch zu halten und gleichzeitig massiv in die Netze investieren müssen. „Man fühlt sich hier oft alleingelassen von der Politik“, sagt Markus Hannig. Zudem erfordern die zunehmende E-Mobilität und der Zubau von Photovoltaikanlagen eine zuverlässige Steuerung der Lastverteilung in den Stromnetzen. Eine weitere Herausforderung stellen lange Lieferzeiten für Komponenten dar. Diese würden zum Teil

mindestens 60 Wochen betragen. „Da lässt sich kaum ein verlässlicher Jahresplan machen“, so Markus Hannig. Last but not least gelte 'Ohne Hände keine Wende', wie Michael Scherf erläutert: „Mittels Künstlicher Intelligenz kommt noch kein Kabel in die Erde.“ Man sei aber in der glücklichen Lage, noch nicht vom Fachkräftemangel betroffen zu sein. „Wir gelten als attraktiver Arbeitgeber und bekommen die Fachleute, die wir brauchen“, erklärt Michael Scherf. So würden Positionen von baldigen Ruheständlern bereits perspektivisch besetzt, um einen fließenden Übergang zu gewährleisten. Ein Job bei den Stadtwerken oder der Netzgesellschaft gelte als sicher und wichtig für die Region, da man die Versorgung mit Strom, Gas, Wasser und Wärme sicherstelle. „In der ganzen Stadt die Versorgung sicherzustellen, ist ein anspruchsvoller, aber auch sehr erfüllender Job“, so Markus Hannig. „Wir haben die einmalige Chance, in Lübbecke die Energiewende mitzugestalten,

Gestalter der Zukunft zu sein“, ergänzt Michael Scherf.

Ausbau des Wärmenetzes

In Zukunft will man neben dem Glasfaserausbau vor allem das Wärmenetz weiter ausbauen. „Wir haben viele große Industriekunden, die wir mit dem heutigen Netz nicht flächendeckend mit Wärme beliefern können“, erklärt Michael Scherf. Das Gasnetz hingegen ist rückläufig; in Neubaugebieten werden bereits keine Gasanschlüsse mehr verlegt.

Auf der Erde und im All: Am Besten gemessen

Um Druck, Temperatur und Kraft exakt zu messen, entwickelt die ADZ NAGANO GmbH mit Sitz im sächsischen Ottendorf-Okrilla hochsensible Sensoren. Hannes Georgi, Geschäftsführer und Leiter Forschung und Entwicklung, sprach mit Wirtschaftsforum über Technologie-Power aus Silicon Saxony und erklärt, warum ein Klempner ebenso hohe Ansprüche an einen Sensor haben darf wie die Ausrüster einer Raumstation.

Interview mit



Hannes Georgi,
Geschäftsführer
der ADZ NAGANO GmbH



Wirtschaftsforum: Herr Georgi, was hat sich bei ADZ in den vergangenen Jahren getan?

Hannes Georgi: Im Jahr 2020 haben wir einen Generationswechsel vollzogen. Ich bin in die Geschäftsführung eingestiegen. Das war zu Beginn der Coronazeit. Schon 2018 hatten wir einen Erweiterungsbau an unserem Standort geplant. Er wurde 2020 durchgeführt und 2021 in Betrieb genommen. Ich war selbst erstaunt, wie gut wir trotz Corona und der Lieferkettenprobleme alles in den Griff bekommen haben. Jetzt wird der Platz allerdings schon wieder knapp. Deshalb haben wir noch ein Nachbargrundstück erworben.

Wirtschaftsforum: Wie entwickelt sich Ihr Unternehmen, auch in Anbetracht des allgegenwärtigen Fachkräftemangels?

Hannes Georgi: Wir hatten eine sehr gute Umsatzentwicklung in den vergangenen Jahren – viele Auftragsgänge und neue Projekte. Das Wachstum wird sich

fortsetzen. Aber Sie haben Recht, als produzierendes Unternehmen, das im Drei-Schicht-Betrieb arbeitet, sind wir noch intensiver von dem Personal- und Fachkräftemangel betroffen, und das Problem wird nicht kleiner. Wir müssen deshalb Prozesse effizienter gestalten und automatisieren. Wir wollen auch noch mehr für unsere Mitarbeiter tun.

Wirtschaftsforum: Sie entwickeln und produzieren Sensoren. Um

welche Arten von Sensoren handelt es sich dabei?

Hannes Georgi: Unser Kern-Know-how liegt im Bereich der Druck- und Temperaturmessung. Es kommen immer wieder neue Sensoren hinzu. Mittlerweile haben wir rund 15.000 Artikelnummern. Wir sind Vordenker, gehen in die Entwicklung hinein und sind mit der Elektronik immer auf dem aktuellen Stand. Auf der Hannover Messe waren wir jetzt mit einem

Sensor, der flüssigen Wasserstoff misst. Das Thema IoT wird auch immer wichtiger. Wir befinden uns hier im Silicon Saxony und sind eine der Firmen in Sachsen, die sich mit diesem Thema beschäftigen.

Wirtschaftsforum: Wo werden Ihre Sensoren eingesetzt?

Hannes Georgi: Sie werden vom Klempner um die Ecke bis hin zur Raumstation genutzt und werden



ADZ NAGANO auf der Hannover Messe 2023

auch in Satelliten eingesetzt. Wir sind sehr breit aufgestellt und versuchen, uns in Nischenanwendungen zu positionieren. Das reicht von einfachen bis zu hochanspruchsvollen Anwendungen. Sehr stark sind wir im Bereich der Bahn, aber auch bei Schwer- und Baumaschinen. 8.000 unserer Sensoren sind in Flugzeugen installiert, vom Airbus bis zum kleinen Businessjet.

22
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Wirtschaftsforum: Wann und mit welchem Hintergrund sind Sie in die Firma eingestiegen?

Hannes Georgi: ADZ wurde 1998 von meinem Vater und zwei Partnern gegründet. Zwei der Gründerfamilien leiten heute noch die Geschicke der Firma, aber es gibt weitere Gesellschafter, die natürlich bei den Entscheidungen mitgenommen werden müssen. Ich bin 2004 ins Unternehmen ge-

kommen. Groß geworden bin ich in der Entwicklung, im Bereich der Software- und Hardware-Applikation. Bis 2020 war ich Prokurist. Ich bin noch tief im operativen Geschäft, insbesondere im Bereich Entwicklung. Meine Aufgabe wird aber voraussichtlich strategischer werden.

Wirtschaftsforum: Welche Impulse konnten Sie dem Unternehmen bereits geben?

Hannes Georgi: Den Um- und Anbau mit dem Bau einer Photovoltaikanlage und der Installation einer Wärmepumpe habe ich initiiert und den Kauf des Nachbargrundstücks eruiert. Ich bringe gern meine Ideen ein. Neben unserem Kerngeschäft, der Druck- und Temperatursensorik, habe ich die Wasserstoffthematik vorangetrieben.

Wirtschaftsforum: Was macht Ihrer Meinung nach ADZ so erfolgreich?

Hannes Georgi: Vor allem unser Anspruch, qualitativ hochwertige Produkte zu liefern. Wir produzieren 400.000 Sensoren im Jahr



und haben eine Reklamationsrate um null herum. Dieser Anspruch gilt ausnahmslos. Das bedeutet, der Sensor beim Klempner kann theoretisch auch in der Raumstation eingesetzt werden. Unser Ziel ist, dem Kunden ein Produkt zu bieten, das seine Anforderungen zu 120% erfüllt. Wir haben

KONTAKTDATEN

ADZ NAGANO GmbH
Gesellschaft für Sensortechnik
Bergener Ring 43
01458 Ottendorf-Okrilla
Deutschland
☎ +49 35205 596930
✉ +49 35205 596959
info@adz.de
www.adz.de

115
MITARBEITER

ein Baukastensystem entwickelt; das ist wirtschaftlich sinnvoll. Und noch etwas: Wir hören dem Kunden sehr gut zu, wo sein Problem liegt, und finden dafür eine Lösung.

Wirtschaftsforum: Worin liegt Ihre ganz persönliche Motivation?

Hannes Georgi: Ich möchte die Firmenphilosophie pflegen und den sozialen Anspruch beibehalten. Wir engagieren uns beispielsweise im Fußballverein und im Verein Sonnenstrahl e.V., der an Krebs erkrankte Kinder und Jugendliche unterstützt. Mir ist es wichtig, dass die Menschen gern hierherkommen. Die Firma liegt mir am Herzen – ich bin in das Geschäft hineingewachsen und seit 19 Jahren dabei. Neben der Arbeit möchte ich aber noch genug Zeit für meine Familie haben.



Druck- und Temperatursensoren

Fix und fertig

Wie werden wir in Zukunft wohnen? Im Tiny-House, Mikroappartement, einer Gemeinschaftssiedlung oder im Mehrgenerationenhaus? Angesichts von Klimawandel und wachsender Weltbevölkerung sind Themen wie Verdichtung, Bauen in die Höhe, energieeffizientes Sanieren oder nachhaltiges Bauen wichtiger denn je. Auch die DFH GRUPPE beschäftigt sich mit der Zukunft des Wohnens. Sie arbeitet gezielt darauf hin, in Zukunft bezahlbares Wohnen im Neubau zu ermöglichen.

Wirtschaftsforum: Herr Beul, Sie sind Vorstandsmitglied der 2001 gegründeten DFH Deutsche Fertighaus Holding AG, einer wichtigen Referenz, wenn es um Fertighäuser geht. Was prägte die Entwicklung der Gruppe besonders?

Moritz Beul: Eine Besonderheit ist der seit mehr als 20 Jahren bestehende Markenverbund unter dem Dach der DFH GRUPPE; damit bringen wir die Stärken der

Marke im Verbund, die 1928 gegründet wurde und in diesem Jahr das 95-jährige Jubiläum feiert. OKAL ist ein Pionier auf dem Fertighausmarkt, einer der ersten Fertighausbauer überhaupt. massa haus und allkauf repräsentieren einen anderen Ansatz; aus dem Bereich Baumarkt kommend, bieten sie Kunden eine breite Auswahl an Ausbaustufen. Diese Vielfalt, die wir mit massa haus und allkauf sehr früh bieten konnten, ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

Wirtschaftsforum: Gibt es weitere Meilensteine?

Moritz Beul: 2004 avancierte die DFH GRUPPE zum Marktführer mit den meisten verkauften Einheiten im Fertigtbau – seitdem behaupten wir uns an der Spitze des Marktes. 2013 erhielten wir von der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen e. V. erstmals eine Auszeichnung für unsere Fertighäuser; das gab es vorher noch nie. 2016 war insofern außergewöhnlich, als dass wir in einem Jahr mehr als 3.000 Bau-

Interview mit
Moritz Beul,
Mitglied des Vorstands
der DFH Holding



vorhaben realisierten: 60 Häuser pro Woche.

Wirtschaftsforum: Welche Struktur steckt hinter diesen Leistungen?

Moritz Beul: Wir haben rund 1.600 Mitarbeitende konzernweit

700

MILLIONEN EUR
UMSATZ

einzelnen Marken in eine gute Symbiose.

Wirtschaftsforum: Wie sehen diese Marken aus?

Moritz Beul: DFH steht für die Marken OKAL, massa haus und allkauf. Mit OKAL haben wir eine



Schön nachhaltig – bei den Fertighäusern der DFH GRUPPE stimmen Design, Funktionalität, Qualität und Energieeffizienz



Produziert wird in Simmern und Tschechien; digitale Prozesse kommen dann zum Einsatz, wenn sie Sinn machen und Kunden einen Mehrwert bieten

KONTAKTDATEN

DFH GRUPPE
 Argenthaler Straße 7
 55469 Simmern
 Deutschland
 ☎ +49 6761 903000
 presse@dfh-haus.de
 www.dfh-haus.de



und setzen mit Ein- und Zweifamilienfertighäusern über 700 Millionen EUR um. Produziert wird hier am Hauptsitz in Simmern und in der Nähe von Pilsen in Tschechien.

Wirtschaftsforum: Ist dieser Umsatz das Ergebnis einer anhaltend positiven Entwicklung?

Moritz Beul: Bis 2008 dominierten der Entfall des Baukindergeldes sowie die Banken- und Immobilienkrise die Branche. Danach ging es konstant bergauf. 2016 war das Jahr unseres stärksten Wachstums. Danach kam es zu einer Konsolidierung und wir wuchsen bis 2022 konstant zwischen 7 und 9%. Seit dem Ukrainekrieg und den daraus resultierenden wirtschaftlichen Konsequenzen steht die Baubranche vor neuen Herausforderungen, die es nun zu meistern gilt.

Wirtschaftsforum: Sie sind seit fünf Jahren im Unternehmen und einer der drei Vorstände. Wie sehen Sie Ihre Rolle und gibt es

bestimmte Impulse, die Sie dem Unternehmen geben wollen?

Moritz Beul: Es war eine sehr kluge und weitsichtige Entscheidung, auf drei Vorstände zu setzen. Herr Scholtes ist seit Jahrzehnten im Vorstand, steht für Beständigkeit und kennt das Unternehmen aus dem Effeff. Herr Sivinov ist seit 15

1.600
MITARBEITER

Jahren hier, ist im Unternehmen gewachsen und der Experte für operative Prozesse und Finanzen innerhalb des Konzerns. Wir drei sehen uns als Sparringpartner der Geschäftsführer und agieren auf Augenhöhe mit ihnen. Uns alle treibt das Thema Nachhaltigkeit sehr stark an, und das seit Langem. Das heißt zum Beispiel, dass wir uns für die Region verantwortlich fühlen. Aus diesem Bewusstsein heraus haben wir 2016 die Geburtenstation in Simmern vor der Schließung be-

wahrt, indem wir die Kosten für die notwendige Modernisierung übernahmen. Auch was die internen Prozesse betrifft, entwickeln wir uns stetig weiter. Noch immer geht es bei uns um das Handwerk, auch wenn uns Themen wie Automatisierung und Industrie 4.0 immer stärker umtreiben. Jedes Haus ist individuell, deshalb müssen Prozesse gerade gezogen werden, Personen mitgenommen und begeistert werden. Wir müssen Innovationen schaffen, eine Mannschaft formieren und das Gefühl vermitteln, dass wir alle in einem Boot sitzen.

Wirtschaftsforum: Ist dieses Gemeinschaftsgefühl ein prägendes Element der Firmenkultur?

Moritz Beul: Ja. Wir sind aus einem Handwerksbetrieb erwachsen und nun auf dem Weg zum Industrieunternehmen. Die Kultur darf sich deshalb aber im Kern nicht ändern. Wir verstehen uns weiter als eine große DFH-Mannschaft, die gemeinsam anpackt und viel bewegt.

Wirtschaftsforum: Welche Themen sehen Sie für die Zukunft?

Moritz Beul: Wir verdanken unseren Erfolg einer Mischung aus Tradition, Pioniergeist, Beständigkeit und nicht zuletzt den Mitarbeitern. Auf dieser Basis wollen wir langfristig jede Frage nach Wohnen im Neubau beantworten können. Egal, ob Tiny House oder Haus im urbanen Raum mit 70 Wohnungen, wir wollen die gesamte Bandbreite abdecken.

Wirtschaftsforum: Fachkräftemangel, Wohnungsmangel, Energiekrise, Inflation – die Branche steht vielen Herausforderungen gegenüber. Wie sieht Ihre persönliche Motivation vor diesem Hintergrund aus?

Moritz Beul: Mir ging es immer um das Produkt und die Menschen dahinter. Es motiviert mich, gemeinsam ein spannendes Ziel zu erreichen, das weit über das eigene persönliche Ziel hinausgeht und eine gesellschaftliche Ebene erreicht.



Skybad bietet ein breites Produktprogramm für das Badezimmer



Eine Trinkwasser-Wärmepumpe, integriert in den Hauswirtschaftsraum



Ein integriertes Duschsystem

360 Grad Wohlfühlbäder

Interview mit
Jens Offergeld,
Marketingleiter der
der Skybad GmbH

Bad- und Sanitärösungen müssen funktional, ästhetisch ansprechend und neuerdings auch noch energie- und wassersparend sein. Die Skybad GmbH aus Alsdorf ist einer der drei führenden Sanitär-Onlineshops deutschlandweit. Das Unternehmen überzeugt international mit einem breiten Produktsortiment und Lösungen, die dem Zeitgeist entsprechen. Das Ziel des Unternehmens steht: Skybad ist auf dem besten Weg, ein Vollsortimenter für Hausbauer zu werden.

Zum Produktprogramm gehört alles rund um das Badezimmer und den Sanitärbedarf. Das Sortiment reicht von Armaturen über Badausstattungen und Badmöbel, Duschtrennungen und -rinnen bis hin zu Spiegeln, Spiegelschränken, Vorwandinstallationen und Warmwasserbereitern. Vor dem Hintergrund der steigenden Energiepreise verzeichnet Skybad eine steigende Nachfrage im Heizungsbereich. „Der große Gewinner ist die Wärmepumpe“, so Marketingleiter Jens Offergeld. „Aber auch Solaranlagen werden stark nachgefragt sowie wasser- und energiesparende Produkte im Allgemeinen. Hier sind zum Beispiel wassersparende Duschköpfe und Armaturen zu nennen.“ Produkte rund um die Küche, Installations-

material für Haustechnik, Sanitär, Heizung und Wasseraufbereitung sowie Elektromaterial und Werkzeug runden das Skybad-Portfolio ab.

Elektro und Werkzeugbau

Aktuell bauen wir unseren Elektro- und Werkzeugbereich aus“, so Jens Offergeld. „Damit nähern wir uns einem Komplettangebot und sind auf dem besten Weg, zu einem Vollsortimenter für den Hausbauer zu werden.“ Das Unternehmen genießt einen sehr guten Ruf am Markt für seine kurzen Reaktionszeiten und seine hohe Lieferverfügbarkeit. „Wir haben einen großen Lagerbestand und eine moderne Logistik, sodass wir schnell reagieren können“, erklärt der Marketingleiter.

Vollsortimenter für den Hausbau

Mit Deutschland als Hauptmarkt ist Skybad inzwischen in 23 Märkten vertreten. Neben dem Heimatmarkt sind Österreich, die Schweiz, die Beneluxländer und Luxemburg wichtige Märkte für die Bad- und Sanitärer. Vielversprechendes Potenzial für die kommenden Jahre sieht der Marketingleiter in den baltischen Ländern und in Skandinavien. Aktuell baut das Unternehmen einen Shop in spanischer und türkischer Sprache auf.

Jens Offergeld blickt zuversichtlich in die Zukunft: „Wir sind am Puls der Zeit und reagieren immer früh auf neue Bedürfnisse“, erklärt er. „Wir arbeiten eng mit den Herstellern zusammen und haben so unser Ohr immer am Markt.“

Wir möchten mit dieser Strategie bei Handwerkern und Endkunden eine bekannte Marke als Vollsortimenter werden.“



KONTAKTDATEN

Skybad GmbH
Schillerstraße 90
52477 Alsdorf
Deutschland
☎ +49 241 5183260
info@skybad.de
www.skybad.de

**NEU IN IHREM
WIRTSCHAFTSFORUM
DASHBOARD**

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



SIE SUCHE MITARBEITER?

In nur zwei Schritten zu Ihrer Stellenanzeige:

- 1. Kostenlos
anmelden**
- 2. Bis zu 10 Anzeigen
gleichzeitig schalten!**

JETZT DABEI SEIN!

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

Ingenieurplaner aus Leidenschaft

Interview mit

Marius Sobkowiak,
Rudolf Stromann,

und

Alex Braun,

Geschäftsführende Gesellschafter

der IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG

Das größte Potenzial eines klassischen Dienstleisters sind fast immer seine Mitarbeiter. Am Ende sind es Menschen, die in der Zusammenarbeit mit den Kunden den Unterschied machen, dennoch wird ihr Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens häufig unterschätzt. Die IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG aus dem niedersächsischen Wallenhorst ist sich der hohen Bedeutung zufriedener und guter Mitarbeiter bewusst und stellt deshalb stets den Menschen in den Vordergrund. Werte wie Empathie und Integrität sind genauso wichtig wie Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Wirtschaftsforum sprach mit den Geschäftsführenden Gesellschaftern Marius Sobkowiak, Rudolf Stromann und Alex Braun.

Wirtschaftsforum: Welches Unternehmen verbirgt sich hinter der IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG?

Marius Sobkowiak: Wir sind Ingenieure, Architekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner, die mit viel Leidenschaft, Erfahrung und Ideenreichtum interdisziplinäre Projekte für die öffentliche Hand, aber auch für private und gewerbliche Auftraggeber realisieren.

Rudolf Stromann: In den letzten Jahrzehnten sind neun Fachbereiche gewachsen, die ein Ganzes bilden. Dazu gehören Straßenplanung, Städtebau und Verkehrsplanung, aber auch Wasserwirtschaft, Freiraumplanung und Bauüberwachung. Das ist insbesondere für interdisziplinäre Projekte für unsere Kunden

von hoher Bedeutung, indem sie alles aus einer Hand erhalten. Dadurch erreichen wir kurze Entscheidungswege und können die fachliche Qualität; aber auch die Terminalsicherheit in jeder Planungs- und Bauphase zusichern.

Wirtschaftsforum: Die IPW ist seit mehr als 40 Jahren in der In-



Entscheidungen immer zu dritt – die Geschäftsführenden Gesellschafter Marius Sobkowiak, Rudolf Stromann und Alex Braun bilden die Köpfe des Unternehmens

genieurplanung erfolgreich. Was ist die Basis für ihren Erfolg?

Marius Sobkowiak: Die wichtigste Zutat zu unserem Erfolg bilden unsere rund 80 Mitarbeiter. Ohne sie wäre eine solche Erfolgsgeschichte nicht möglich gewesen. Wir haben ganz tolle und kluge Köpfe in den letzten acht Jahren

verabschiedet, die das Unternehmen in den letzten 25 bis 30 Jahren unheimlich nach vorn gebracht haben. Ganz besonders stolz sind wir darauf, dass wir mit uns als 3. Generation die Geschäftsführung wieder aus den eigenen Reihen bilden konnten. Auch das ist mittlerweile Teil unserer Firmenphilosophie.



Kluge Köpfe der Vergangenheit und Zukunft: die 2. und 3. Generation der IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG

Alex Braun: In der 3. Generation sind wir zu dritt. Jeder von uns hat seine Stärken und da ergänzen wir uns sehr gut. Die Hauptaufgaben der Geschäftsführung haben wir nach den jeweiligen Stärken des Einzelnen zugeordnet. So teilen wir uns die Aufgaben grob nach technischen, kaufmännischen und organisatorischen Inhalten sehr gut auf und agieren dabei immer unter dem Motto 'Gesellschaft vor Gesellschaftern'. Wir machen viel-

leicht nicht alles; aber als Einheit anscheinend vieles richtig. Das schafft Vertrauen bei den Mitarbeitern und bindet sie.

Wirtschaftsforum: Die Unternehmenskultur ist für Sie ein entscheidender Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Welche Werte sind Ihnen besonders wichtig?

Marius Sobkowiak: Jeder spricht heute von Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit – das sind natürlich auch unsere Werte, aber kaum einer spricht von Empathie und Integrität. Als 'Die Ingenieurplaner' sind wir klassische Dienstleister. Da steht für uns immer der Mensch im Vordergrund. Erst kürzlich haben wir nach langer Arbeit unser neues Unternehmensleitbild vollendet. Mit dem Slogan „Mit allem, was wir tun, streben wir danach, unsere Vision zu verwirklichen“ haben wir die heutige IPW sehr gut auf den Punkt gebracht. Am Ende muss die Arbeit einfach Spaß machen, dann kommt die Leidenschaft von ganz allein.

Wirtschaftsforum: Welche Schwerpunktthemen charakterisieren die nächsten Jahre?

Rudolf Stromann: Einer der Schwerpunkte wird sicherlich das bereits bestehende Thema Fachkräftemangel sein. Egal wo man hinschaut, es fehlt an Fachkräften. Hinzu kommt, dass etwa ein Viertel unserer Mitarbeiter zu den sogenannten Babyboomern gehören und zwischen 2025 und 2035 in Rente gehen werden. Das macht die Situation nicht einfa-



Als regionales Unternehmen realisiert die IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG Projekte rund um Wallenhorst und im Straßenbau in ganz Norddeutschland

cher. Adäquate Ingenieure mit Fachkenntnis aus dem Ausland bewerben sich immer wieder bei uns. Das Problem dabei ist jedoch die Sprachbarriere. Leider sind wir kein Handwerksbetrieb, wo die Sprache nicht unbedingt ausschlaggebend ist, doch gerade als Dienstleister für die öffentliche Hand ist ein gutes Deutsch unverzichtbar. Wir sehen da Nachholbedarf bei der Politik, denn es reicht nicht aus, Deutschland als attraktiven Arbeitsmarkt nach außen darzustellen – es muss auch für eine vernünftige und bildende Integration gesorgt werden.

Alex Braun: Außerdem beschäftigt uns seit vielen Jahren die digitale Transformation, die zwar viele Herausforderungen und Hürden mit sich bringt, aber auch viele Prozesse vereinfacht. Mit der immer schneller werdenden digitalen Arbeitswelt arrangieren wir uns nicht nur, sondern haben uns als Motto 'Handeln und nicht Hoffen' auf die Fahne geschrieben. So beschäftigen wir uns immer wieder mit unserem Arbeitsalltag und den Prozessen, indem wir unter anderem neue digitale Werkzeuge schaffen, um das Arbeiten noch besser zu gestalten, zum Beispiel mit der vor Kurzem angeschafften Baumanagement-Software



Die Basis für den Erfolg der IPW INGENIEURPLANUNG GmbH & Co. KG sind die rund 80 Mitarbeitenden

IPW
INGENIEURPLANUNG
Wallenhorst

KONTAKTDATEN

IPW INGENIEURPLANUNG
GmbH & Co. KG
Marie-Curie-Straße 4a
49134 Wallenhorst
Deutschland

☎ +49 5407 8800

✉ +49 5407 88088

info@ingenieurplanung.de

www.ingenieurplanung.de

für die Handys der Bauleiter, die Bautagesberichte, Protokolle und vieles mehr fast automatisiert erstellt.

Marius Sobkowiak: Wenn man über die Ziele eines Unternehmens liest, heißt es immer wieder Wachstum. Doch was heißt wachsen? Wir sind seit mehr als 47 Jahren ein regionales Unternehmen, haben aber nie die Ambitionen gehabt, Niederlassungen aufzubauen und geografisch zu wachsen. Wir definieren Wachstum in der heutigen Zeit etwas anders. Wachsen bedeutet für uns auch Zusammenwachsen und die Bindung der Mitarbeiter zu erhöhen. Das bekommen wir nur hin, wenn wir die Mitarbeiter motivieren und ihnen die Chance geben, sich weiterzuentwickeln. So erreichen wir auch bei unseren Kunden einen hohen Stellenwert. Die Kunden merken schnell, dass sie mit Menschen zusammenarbeiten, die fachkompetent sind und Spaß an der Arbeit haben. Unser ständiges Ziel ist es also, die zwischenmenschliche Beziehung immer weiter zu intensivieren.

Mehr Erfolg durch Qualität in der Führung

Interview mit
Andreas Frische,
Executive Vice President
und
Thomas Streveld,
Geschäftsführer
der Mercuri Urval GmbH

Der Führungskräfemangel ist ein Thema bei Unternehmen aller Branchen, häufig ein limitierender Wachstumsfaktor. Die Mercuri Urval GmbH aus Hamburg ist Experte für die Besetzung von gehobenen Führungspositionen. Mit einem Leadership Assessment auf der Basis valider Methoden und einer eignungsdiagnostischen Betrachtung gelingt es dem Unternehmen, die am besten geeigneten Kandidaten für eine Stelle zu finden.



Andreas Frische ist Executive Vice President bei Mercuri Urval



Thomas Streveld, Geschäftsführer von Mercuri Urval

Wirtschaftsforum: Herr Frische, Herr Streveld, wie stellt sich die aktuelle Marktsituation für Sie dar?

Andreas Frische: Der Fach- und Führungskräfemangel ist eklatant. In vielen Unternehmen findet eine Neuausrichtung der gehobenen Führungsbereiche und -positionen statt. Gerade in turbulenten Zeiten wie diesen ist es wichtig, gute Führungskräfte zu haben, die Verantwortung und eine Vorbildrolle übernehmen.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie sich mit Mercuri Urval am Markt, im Vergleich zu Wettbewerbern?

Thomas Streveld: Grundsätzlich ist der Markt der Personalberater in unserem Bereich sehr diversifiziert. Es gibt zahlreiche große Anbieter, oft aus den USA. Sicherlich zählen wir zu den größeren Namen am Markt. Wir unterscheiden uns aber von vielen Anbietern, da das, was wir tun, eine wissenschaftliche Basis hat. Alle unsere Dienstleistungen sind wissenschaftlich fundiert und werden individuell für unsere

Kunden angepasst. So sind wir in der Lage, schwierige Personalentscheidungen zu objektivieren.

20
MILLIONEN EUR
UMSATZ

Wirtschaftsforum: Was sind die wichtigsten Leistungen, die Sie Ihren Kunden anbieten?

Thomas Streveld: Wir konzentrieren uns auf die Bereiche Executive

Search, Leadership Assessment, Professional Recruitment, Leadership Advisory und Leadership Coaching. Dabei fokussieren wir ausschließlich die Besetzung gehobener Führungspositionen und die Entwicklung der Führungskräfte auf diesen Positionen.

Wirtschaftsforum: Wie gehen Sie bei der Suche nach geeigneten Kandidaten vor?

Andreas Frische: Zunächst analysieren wir, worum es geht und welche Resultate von der zukünftigen Führungskraft erwartet



KONTAKTDATEN

Mercuri Urval GmbH
Friesenweg 24
22763 Hamburg
Deutschland
☎ +49 40 8517160
hamburg.de@mercuriurval.com
www.mercuriurval.com

werden. Wir müssen verstehen, welche Besonderheiten das Unternehmen, die Position und die Aufgabe mit sich bringen und welche Kompetenzen, Eigenschaften und Persönlichkeit wichtig sind. Dazu führen wir mit allen Stakeholdern Interviews. Dann erfolgt ein stufenweiser Suchprozess über verschiedene Quellen, begleitet von einer Marktanalyse. Zum Beispiel geben wir unseren Kunden exemplarische Profile, um zu überprüfen, ob wir auf dem richtigen Weg sind oder ob wir nachjustieren müssen. Ein zentraler Aspekt für unseren Erfolg ist unser Leadership Assessment, oder, wie wir es nennen, unsere Leadership Selection Science. Wir machen mehr als nur Basisgespräche zu führen, sondern gehen nach validen Methoden vor. So können wir unseren Kunden ein hohes Maß an Entscheidungssicherheit bieten.

Wirtschaftsforum: Was sind neue Themen und Trends, die Sie bei Ihren Kunden feststellen?

Andreas Frische: Das Thema Digital Leadership ist neu. Der Impact einer Führungskraft in Zeiten von mobilem Arbeiten ist anders, als wenn alle Mitarbeiter immer im Büro sind. New Work ist kein

vorübergehender Trend, sondern die neue Realität. Deshalb muss Führung umso klarer und stabiler sein. Führung muss heute über Distanz und unter neuen Rahmenbedingungen funktionieren. Grundsätzlich müssen sich die Arbeitgeber attraktiv machen und eine Balance finden zwischen Anforderungen und Flexibilität. Die Anforderungen der Kandidaten haben sich geändert.

80

MITARBEITER

Wirtschaftsforum: Was haben Sie sich für das zweite Halbjahr 2023 vorgenommen?

Thomas Streveld: Wir möchten weiterwachsen und dazu brauchen wir mehr Berater. Vor dem Hintergrund unserer Wachstumspläne denken wir auch über Zukäufe nach. Wir möchten unsere Position am Markt deutlich stärken und für unser Leadership und Leadership Advisory anerkannt werden.

Jeden Monat mehr als
10 Millionen
Einblendungen bei **GOOGLE**
(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)

NUMMER 1
Interviews mit
Geschäftsführern und Managern
Mehrere Tausend persönlich
geführte Interviews pro Jahr.
Jetzt anrufen!
(+49) 5971 92164-0
Wir informieren Sie gerne.

W
Folgen Sie
uns auf
Facebook
hier klicken



Interview mit



Marco Sperber,
Geschäftsführer
der Allesreinigung Waldemar
Sperber - ARS Cleaner & Security
GmbH

„Wir bekommen Sachen hin, die andere nicht hinbekommen!“

Wer auf Sauberkeit und Verlässlichkeit Wert legt, braucht auch einen zuverlässigen Partner. Saubere Räume und Arbeitsplätze sind wie eine Visitenkarte und tragen darüber hinaus wesentlich zum Wohlergehen der Beschäftigten bei. Genau aus diesem Grund vertrauen viele Kunden der Allesreinigung Waldemar Sperber - ARS Cleaner & Security GmbH. Das Familienunternehmen aus Dummerstorf in der Nähe von Rostock hat sich in über 30 Jahren als verlässlicher Partner für alle Facetten der Gebäudereinigung einen exzellenten Namen gemacht.

„Wir sind ganz nah an unseren Kunden und bieten ihnen viele unterschiedliche Leistungen aus einer Hand“, betont Marco Sperber, Geschäftsführer der Allesreinigung Waldemar Sperber - ARS Cleaner & Security GmbH. „Als Familienunternehmen haben wir zudem flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Hinzu kommt natürlich unser großes Know-how als Meisterbetrieb. Außerdem bekommen wir Sachen hin, die andere nicht hinbekommen.“ Eine Vielzahl gebäudenaher Dienstleistungen gewährleistet den Kunden die angesprochene Betreuung aus einer Hand. Dabei ist die Unterhaltsreinigung das wichtigste und größte Tätigkeits-

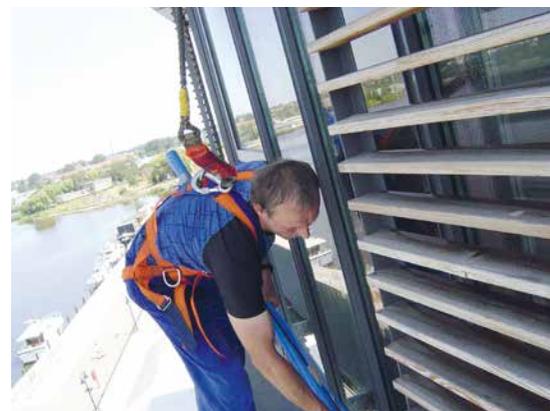
feld des Unternehmens. Weitere Kompetenzen sind die Glas-, Fassaden- und Grundreinigung sowie die Baufeinreinigung. Doch über die Reinigung hinaus bietet ARS den Kunden weitere Services, zum Beispiel Grünlandpflege und

Winterdienst, Sanitärservice für Veranstaltungen sowie die Lieferung von Verbrauchsmaterialien wie Papierhandtücher, Toilettenpapier oder Seife. Abgerundet wird das Portfolio durch Hausmeisterleistungen wie Kleinrepa-

raturen und Mülltonnenservice. Obwohl auch angeboten, spielen Sicherheitsdienstleistungen im Servicespektrum mittlerweile keine so große Rolle mehr.



Erfolgreiches Familienquartett: André, Annelie, Waldemar und Marco Sperber (v.l.)



Sauber auch in großer Höhe: Gebäudereiniger bei der Arbeit

Familienunternehmen

„1990 hat mein Vater Waldemar die Firma gegründet“, beschreibt Marco Sperber die Anfänge. „1992 erfolgte die Umfirmierung zur GmbH, später kamen neben der Reinigung Grünlandpflege und Sicherheitsdienste hinzu. Seit 1998 sind wir nach ISO 9001 zertifiziert, seit 2018 auch nach ISO 14001.“ Neben den Eltern Waldemar und Annelie Sperber sind Marco Sperber und sein Bruder André heute Gesellschafter und Geschäftsführer des Unternehmens mit 300 Voll- und Teilzeitangestellten und einem Umsatz von mehr als sieben Millionen EUR. Rund 65% der Kundschaft machen öffentliche Auftraggeber wie Schulen und Kindergärten aus, gefolgt von der freien Wirtschaft sowie – in geringem Umfang – privaten Haushalten. Dabei bedient ARS als Einzugsgebiet das gesamte Bundesland Mecklenburg-Vorpommern.

Nachhaltig reinigen

Eine wesentliche Rolle bei der Akquise neuer Kunden spielen Empfehlungen zufriedener Stammkunden. Marco Sperber: „Pro Woche bekommen wir etwa



Eigene Fahrzeugflotte: Firmensitz in Dummerstorf im Ortsteil Kavelstorf

drei bis vier Anfragen durch Empfehlungen von Kunden. Deshalb steht der Kunde beim Vertrieb an Platz 1, weil er uns auch neue Türen öffnet.“ Neue Kontakte erschließt auch die Mitgliedschaft im Business Club der Region Rostock, in dem sich Unternehmer und Entscheider regelmäßig zum Austausch treffen. Zudem sponsert ARS auch einige Vereine sowie die örtliche Jugendfeuerwehr. Was die Digitalisierung betrifft, so tut sich das Baugewerbe, zu der die Innung der Gebäudereiniger gehört, noch schwer damit. „Unsere Buchhaltung erledigen wir weitgehend elektronisch, würden aber gerne noch papierloser werden“, sagt Marco Sperber. „Das ist jedoch schwierig, weil in der Branche noch viel Papierkram üb-

lich ist.“ Einfacher ist es hingegen beim Thema Nachhaltigkeit. Hier setzt ARS zum Beispiel auf umweltfreundliche Reinigungsmittel. Ein wichtiger Lieferant ist die Firma Werner & Mertz, die vielen Privatkunden durch das Frosch-Logo bekannt ist und mit 'Tana Professional' auch Produkte für gewerbliche Nutzer anbietet. Darüber hinaus verwendet ARS Reinigungsgeräte der Firma HAKO, die besonders leise, energieeffizient und ergonomisch sind.

Familienfreundliche Atmosphäre

„Wir gehen miteinander auf Augenhöhe um“, beschreibt der Geschäftsführer die Atmosphäre bei ARS. „Man erkennt keinen Unterschied zwischen Chef und Angestellten. Wir versuchen, die

KONTAKTDATEN

Allesreinigung Waldemar Sperber -
ARS Cleaner & Security GmbH
Holzweg 2
18196 Dummerstorf OT Kavelstorf
Deutschland
☎ +49 38208 6290
✉ +49 38208 62950
info@allesreinigung.de
www.allesreinigung.de



Spezialist bei der Arbeit: Reinigung von Fenstern und Fassaden

Menschen mitzunehmen und freuen uns über viele langjährige Mitarbeiter. Wir sind außerdem sehr familienfreundlich.“ Wohin der Weg für ARS in den kommenden Jahren gehen soll, weiß Geschäftsführer Marco Sperber ganz genau: „Ich möchte gerne, dass sich das Unternehmen in der jetzigen Größenordnung weiter etabliert und wünsche mir ein kleines, niedliches Wachstum. Auch in der Zukunft wollen wir weiterhin zuverlässig sein. Schön wäre auch etwas mehr Fachkenntnis bei den Behörden, die Aufträge zur Reinigung von Gebäuden aus-schreiben und die Auswahl der Anbieter treffen.“



Moderne Maschinen, umweltfreundliche Mittel: Reinigung eines Industriebetriebes



Gründlich und effizient: Unterhaltsreinigung

IT Services ganz flexibel

Wenn es um IT-Dienste geht, ist die Verfügbarkeit von entscheidender Bedeutung. Die Produktivität eines Unternehmens hängt davon ab, dass die Mitarbeiter ohne Unterbrechungen, die die Arbeit erschweren, ihre Aufgaben erfüllen können. Die Aufgabe der IT-Abteilung ist es daher, die Verfügbarkeit der Technologie zu gewährleisten, um die Produktivität der Mitarbeiter zu unterstützen. Doch das ist noch nicht alles, wie Michael Kraft, Geschäftsführer der TOPdesk Deutschland GmbH, im Interview mit Wirtschaftsforum erklärt: „Der Unterschied liegt in der Art und Weise, wie Vorfälle gemanagt werden. Bei TOPdesk konzentrieren wir uns auf den Benutzer und die Optimierung seines Erlebnisses. Alles andere ergibt sich daraus.“

Interview mit
Michael Kraft,
Geschäftsführer
der TOPdesk Deutschland
GmbH



Wirtschaftsforum: Herr Kraft, wie sind Sie zur TOPdesk Deutschland GmbH gekommen?

Michael Kraft: Schon während meines Maschinenbaustudiums habe ich nebenbei im IT-Bereich gejobbt. Nach dem Studium bin ich in diesem Bereich auch geblieben. Durch die Stelle hatte ich schon den ersten Kontakt mit TOPdesk. Damals war das niederländische Unternehmen noch nicht international präsent. Es war meine Anregung, dass sie sich in Deutschland niederlassen sollten, aber erst etwas später habe ich mich dazu entschlossen, selbst die Idee in die Tat umzusetzen.

Wirtschaftsforum: Seit wann ist TOPdesk in Deutschland vertreten?

Michael Kraft: Ich habe zum 1. Januar 2004 zunächst als angestellter Mitarbeiter der niederländischen Mutter angefangen, den Markt in Deutschland zu bearbei-

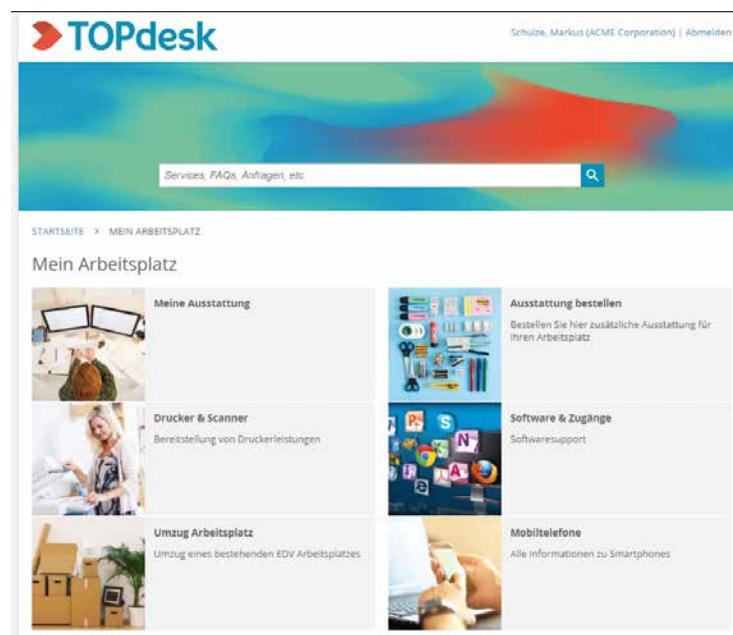
ten. Das Geschäft hat sich gut entwickelt, sodass es durchaus Sinn ergab, eine richtige GmbH zu gründen, die ich heute als Geschäftsführer mit Verantwortung für den ganzen DACH-Raum leite. Dieses erfolgreiche Modell wurde auf andere Länder übertragen, zunächst auf das Vereinigte Königreich und Belgien und dann auf weitere Länder, sodass TOPdesk

heute an 14 Standorten weltweit tätig ist.

Wirtschaftsforum: Wie lässt sich das Leistungsspektrum von TOPdesk beschreiben?

Michael Kraft: Wir bieten ein sehr breit aufgestelltes Portfolio an Dienstleistungen an, die sich alle unter dem Oberbegriff Servicema-

nagement-Lösungen einordnen lassen. Wir helfen Menschen, die anderen Menschen dabei helfen, ihrer Arbeit nachzugehen. Diese Unterstützung wird durch unsere Software verbessert, die die Möglichkeit bietet, Anfragen oder Störfälle nicht nur entgegenzunehmen, sondern auch Lösungsschritte zentral zu dokumentieren, um daraus Erkenntnisse zu gewinnen. Damit erleichtern wir nicht nur die Arbeit der IT-Abteilung, sondern schaffen eine Wissensdatenbank, die allen Mitarbeitern im Serviceteam zur Verfügung steht. Interessanterweise ist der Anwendungsbereich nicht auf den IT-Support beschränkt. Wir können das gleiche Software-Framework für das Facility Management verwenden. In beiden Fällen erzeugt eine Störmeldung ein Ticket und eine automatische Antwort, dass das Problem bearbeitet wird. Der Zweck ist, Zeit für die Bearbeitung des Problems zu gewinnen und gleichzeitig den Kunden zu beruhigen.



Das Self Service Portal (SSP) von TOPdesk ist Wissensdatenbank, Kundenportal und Servicekatalog in einem



Features wie Autovervollständigung steigern die Effizienz der Fehlermeldung



KONTAKTDATEN

TOPdesk Deutschland GmbH
Hertelsbrunnenring 24
67657 Kaiserslautern
Deutschland

+49 631 624000

info@topdesk.de

www.topdesk.de



Wirtschaftsforum: Was sind die Vorteile der TOPdesk-Lösung?

Michael Kraft: Zum einen ist es ihre Flexibilität. Unsere Software besteht aus Standardmodulen, die nach Bedarf beliebig kombiniert werden können. Die meisten Kunden fangen etwas kleiner an und nehmen mit zunehmender Reife immer mehr Tools dazu. Dadurch haben wir manche Kunden, die schon 15 oder 20 Jahre bei uns sind, was für einen Softwaredienstleister durchaus unüblich ist. Wir bieten zudem ein wachstumsfreundliches Preismodell an, das in drei Pakete gestaffelt ist und mit steigender Mitarbeiterzahl günstiger wird.

Wirtschaftsforum: Welche Besonderheiten müssen Sie im deutschsprachigen Raum berücksichtigen?

Michael Kraft: Ein wichtiger Trend in der IT ist die Nutzung von cloudbasierten Lösungen.

In den Niederlanden, deren Handelstradition auf dem Austausch von Informationen mit vielen externen Partnern beruht, wurde der Übergang zur Cloud begrüßt. In einem Produktionsstandort wie Deutschland wird mehr Wert auf den Schutz des geistigen Eigentums auf internen Servern gelegt. Diese Grundeinstellung ändert sich allmählich, sodass sich die meisten neuen Kunden nun ebenfalls für eine Cloud-Lösung entscheiden. Dennoch bieten wir weiterhin beides an.

Wirtschaftsforum: Wer sind Ihre Kunden?

Michael Kraft: Wir setzen eine gewisse Mindestgröße zwischen 50 und 100 Mitarbeitern voraus. Nach oben hin ist unsere Software unbegrenzt skalierbar und wird auch branchenübergreifend angewendet. Seit der Pandemie ist sehr viel Bewegung im Markt zu beobachten. Spätestens als sie ihre Mitarbeiter ins Homeoffice schicken

mussten, haben die Unternehmen gemerkt, dass eine Software wie TOPdesk unerlässlich ist.

Wirtschaftsforum: Wie hebt sich TOPdesk von den Marktbegleitern ab?

Michael Kraft: Der Hauptunterschied liegt in der Art und Weise, wie wir mit den Kunden umgehen. Wir machen alles bis hin zur Implementierung und Wartung selbst. Probleme verlassen das Haus nie. Wir versprechen absolute Ehrlichkeit und halten unser Versprechen. Manchmal sind wir die Skeptiker und sind ehrlich zum Kunden, wenn unsere Lösung nicht die richtige für ihn ist. Die Kunden haben zu mir gesagt: „Bei TOPdesk ist man anders, man ist ehrlich.“ Ich denke, das sagt alles.

Wirtschaftsforum: Sie sind mehrfach für Ihre Dienstleistungen und Ihr soziales Engagement ausgezeichnet worden. Was sind Ihre Unternehmenswerte?

Michael Kraft: Wir suchen ständig nach Möglichkeiten, einen positiven Einfluss auf das Leben unserer Mitarbeitenden, Kunden und Standorte zu nehmen. Wir sind ein lernendes Unternehmen und streben nach ständiger Verbesserung. Dabei steht der Mensch im Mittelpunkt unseres Handelns. Auch unsere Software ist da, um Menschen zu helfen und nicht, um sie zu ersetzen.

„In jedem Auto steckt ein Stück Prinz-Mayweg!“

Interview mit
Dr. Christine Jüngst,
COO
der Prinz & Co. GmbH
Stahlrohre

In nahezu jedem Kraftfahrzeug finden sich Komponenten, die von Prinz-Mayweg als dem Marktführer für Präzisionsstahlrohre hergestellt wurden. Um seine Marktposition auch perspektivisch zu sichern, strebt das Unternehmen für die nächsten Jahre weiterhin ein organisches Wachstum an. Mit Wirtschaftsforum sprach COO Dr. Christine Jüngst unter anderem über das gewachsene Know-how ihres Unternehmens sowie künftige Marktverschiebungen.

Wirtschaftsforum: Frau Jüngst, von Ihrem Unternehmen ist der Satz bekannt: „In jedem Auto steckt ein Stück Prinz-Mayweg“. Wo genau müsste man nach Komponenten aus Ihrer Fertigung Ausschau halten?

Dr. Dr. Christine Jüngst: Grundsätzlich stellen wir Präzisionsstahlrohre her, wo wir uns aus strategischen Gründen vor allem auf die Weiterverarbeitung der von uns bezogenen Stähle konzentrieren. Die von Prinz-Mayweg gefertigten Produkte kommen dann in der Tat nahezu vollständig im Automotive-Bereich zum Einsatz – unsere Produkte befinden sich vornehmlich innerhalb des Sitzes und Sitzaufbaus, in der Rückenlehnenverstellung oder Sitzhöhenverstellung.

Wirtschaftsforum: Sind Sie mit dieser strategischen Ausrichtung auch vom sich derzeit vollziehen-

den umfassenden Technologiewandel in der Automobilindustrie betroffen?

Dr. Christine Jüngst: Die meisten Veränderungen spielen sich in diesem Segment vornehmlich bei der Antriebstechnologie ab – die Vorrichtungen und Systeme, in denen die von uns hergestellten Komponenten zum Einsatz kommen, sind in diese Prozesse nicht in maßgeblicher Weise involviert. Indirekt betrifft uns dieser Wandel aber durchaus: denn andere Unternehmen, die ähnliche Leistungen und Produkte anbieten wie Prinz-Mayweg, könnten sich für entsprechende strategische Veränderungen entscheiden, die sich dann auch auf unsere Marktposition auswirken würden.

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie vor diesem Hintergrund die Grundlagen für den weiteren Unternehmenserfolg?

Dr. Christine Jüngst: Sicherlich zunächst in unserem gewachsenen Know-how. Wir sehen uns als die Spezialisten für technologisch besonders komplexe Fälle und treten in diesem Zuge auch gerne mit dem Leitmotiv „Wo andere abwinken, fangen wir erst an“ im Markt auf. Obwohl wir auch Werke in Tschechien, Portugal und mittlerweile zudem in Mexiko betreiben, wo wir unser Engagement in den nächsten Jahren deutlich ausbauen werden, bekennen wir uns klar zu

unseren bestehenden Fertigungsstandorten in Deutschland, die wir in den letzten Jahren durch weitreichende Investitionen auch perspektivisch gestärkt haben. An dieser Stelle ist unser Qualitätsversprechen von zentraler Bedeutung – unsere Produkte müssen so hochwertig sein, dass es sich weiterhin lohnt, in Deutschland zu produzieren, schließlich kommen unsere Erzeugnisse in besonders sicherheitsrelevanten Bereichen zum Einsatz: Bei einem Unfall müssen unsere Rohre an den



Prinz-Mayweg tritt im Markt als Spezialist für besonders komplexe Fälle auf

Sitzen natürlich unbedingt halten, da ansonsten Leib und Leben der Fahrzeuginsassinnen in Gefahr wären. Gleichzeitig können wir dank unseres Know-how auch ein gutes wirtschaftliches Wertversprechen geben: So können wir in unseren Stählen besonders hohe Festigkeiten zielführend bearbeiten, was wenigen anderen Marktteilnehmern in diesem Maße gelingt. Durch eine größere Härte kann letzten Endes weniger Stahl eingesetzt werden, was zu einer signifikanten Gewichtsreduktion und damit in letzter Konsequenz auch zu einer besseren CO₂-Bilanz führt.

Wirtschaftsforum: Wie wird sich die Marktposition von Prinz-Mayweg dabei perspektivisch weiterentwickeln?

Dr. Christine Jüngst: Als mittelständisches Unternehmen befinden wir uns an der Scharnierstelle zwischen großen Konzernen mit umfassender Marktmacht, von



Neben seinen Fertigungsstandorten in Deutschland betreibt Prinz-Mayweg auch Werke in Tschechien, Portugal und Mexiko

denen wir unsere Rohstoffe beziehen, sowie den global operierenden Tier-1-Automobilherstellern. Diese Marktposition muss man annehmen und sich dementsprechend an die Gegebenheiten anpassen. Eine auch im Alltag gelebte Flexibilität und eine unbedingte Bereitschaft zur effektiven Kommunikation nach innen und außen sind somit von herausragender Bedeutung und werden dies auch perspektivisch bleiben. Gerade in Zeiten der Coronapandemie und angesichts der dadurch ausgelösten Verwerfungen in den Liefer-

ketten konnten wir uns mit diesen Werten als starker, verlässlicher Partner bewähren. Gleichzeitig werden wir aus meiner Sicht in den nächsten zwei Jahrzehnten deutliche Marktverschiebungen im Automotive-Sektor erleben, die vor allem die mittelständischen Zulieferbetriebe vor neue Herausforderungen stellen werden. Viele werden vor der Wahl stehen, sich von anderen Marktteilnehmern aufkaufen zu lassen, sich zu einem kleinen Spezialisten mit sehr spitzem Know-how weiterzuentwickeln oder konsequent



Prinz-Mayweg Gruppe
Präzisionsstahlrohre

KONTAKTDATEN

Prinz-Mayweg Gruppe
Präzisionsstahlrohre
Otto-Hahn-Straße 10
58739 Wickede
Deutschland

☎ +49 2377 5389310

✉ +49 2377 5389317

info@pm-tubes.com

www.pm-tubes.com

weiter zu wachsen. Ein solches organisches Wachstum aus eigener Kraft strebt auch Prinz-Mayweg für die nächsten Jahre an. Wichtig ist dabei, dass der Mittelstand auch in der öffentlichen Wahrnehmung die Aufmerksamkeit erhalten sollte, die seiner unverzichtbaren Rolle in der Wertschöpfungskette gerecht wird. Denn bisweilen beschränken sich gerade im Automotive-Bereich die Diskussionen oftmals auf die besonders großen Player, wodurch nicht immer ein vollständiges Bild entstehen kann.

Unternehmensprofil auf Wirtschaftsforum.de anlegen

- Registrieren Sie Ihr Unternehmen kostenlos
- Stellen Sie Ihre Produkte vor
- Erhöhen Sie die Reichweite im Internet

kostenlos registrieren

<https://www.wirtschaftsforum.de/unternehmensregistrierung>

Wirtschaftsforum - wir nehmen Wirtschaft persönlich.

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de gehört zu den

2.500 relevantesten
Domains
von über 16 Mio.

**im SEO Ranking
in Deutschland.**

(Quelle: XQVI - Stand: Juni 2022)

JETZT DABEI SEIN!

Gemeinschaftsverpflegung rundum perfekt organisiert

Die Verpflegung in Schulen, Kindergärten und Kindertagesstätten ist ein komplexer Prozess. Da fließen die Belange der Küche ebenso ein wie die der Eltern, Träger und Mitarbeiter. Mit ausgereiften, bewährten und innovativen Konzepten unterstützt die uwm Catering Logistik GmbH alle Beteiligten. Das Unternehmen aus Demen in Mecklenburg-Vorpommern bietet allen Akteuren digitale Unterstützung: bei der Organisation ebenso wie bei Bestellung und Abrechnung.

„Wir haben sehr viel Erfahrung - auch mit Großcaterern“, sagt Dipl.-Ing. Jörg Küfen, Geschäftsführer der uwm Catering Logistik GmbH. „Wir kennen auch die Produktionsseite und streben faire und partnerschaftliche Beziehungen an. Außerdem gehen wir immer individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden vor Ort ein. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Cybersicherheit, die für uns eine große Rolle spielt.“

Komplett organisiert

Kompetenz der uwm Catering Logistik ist die Produktionssteuerung und Logistik im Rahmen der Gemeinschaftsverpflegung.

Dazu werden digitale Plattformen bereitgestellt, über die Bestellungen und Versorgung organisiert werden. So umfasst die Produktionssteuerung zum Beispiel den Einkauf von Lebensmitteln für die Verpflegung ebenso wie deren Lagerung. „Das sind alles Bausteine, die unseren Kunden helfen, ihre Aufgaben zu erledigen und sich selber auf ihre wesentlichen Aufgaben zu fokussieren“, betont der Geschäftsführer. Für die Einrichtungen übernimmt uwm die komplette Organisation der Essensversorgung. Hier reicht der Service von Bestellungen und Stornierungen über Bestelllisten bis zum Management der Logistik

und der Essensausgabe. Eltern und Kinder können die Bestellungen bequem über das Internet oder die App vornehmen, Rechnungen und Belege werden ihnen jederzeit zur Verfügung gestellt. Für ältere Menschen gibt es aber auch Lösungen auf Papierbasis, die durch die uwm vollständig automatisiert bearbeitet werden können. Versorger und Träger bekommen alle für sie relevanten Informationen und werden bei Abrechnung und Logistikplanung hochprofessionell unterstützt.

Prozesse optimieren

Entstanden ist die uwm Catering Logistik GmbH aus der in den

Interview mit

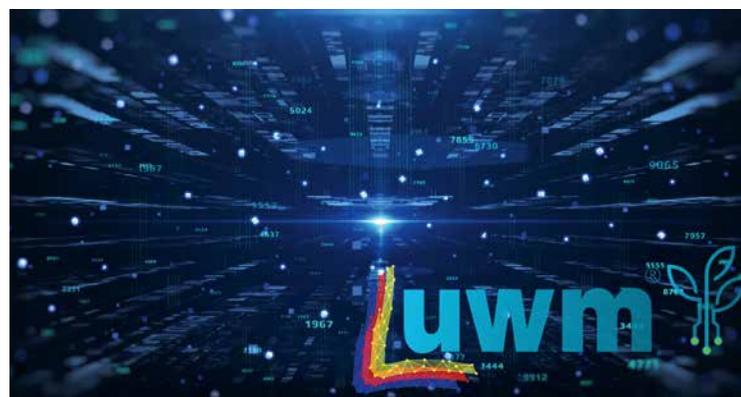


Dipl.-Ing. Jörg Küfen,
Geschäftsführer
der uwm Catering Logistik
GmbH

1990er-Jahren von Wolfgang Höfer, dem Schwiegervater des jetzigen Geschäftsführers, gegründeten Kulinaria GmbH & Co. KG, einem klassischen Essensversorger für Schulen und Kindergärten. „Anfang der 2000er-Jahre hat sich mein Schwiegervater Gedanken darüber gemacht, wie man bestimmte Teile der Gemeinschaftsverpflegung durch innovative Technologien und Prozesse verbessern und optimieren kann“, beschreibt Jörg Küfen die Anfänge. „So hat die uwm in der Anfangsphase als eines der ersten Unternehmen Bestellterminals und Kundenkarten auf den Markt gebracht und Möglichkeiten des



Innovativ in die Zukunft: nachhaltig und wertorientiert mit der nächsten Generation



Daten schützen: Bei der Cybersicherheit legt uwm höchste Standards an



Werte als Orientierung: die Basis für vorausschauendes und unternehmerisches Denken

elektronischen Datentransfers genutzt. Auf diese Weise konnte sich die uwm schon früh als technologisch sehr innovatives und vorausdenkendes Unternehmen in der Organisation von Großküchen profilieren.“ Nach dem Tod des Schwiegervaters wurde Jörg Küfen im Februar 2023 Geschäftsführer. Dabei bringt der Elektrotechnikingenieur seine beruflichen Kenntnisse aus der Automobilindustrie ein, wo effiziente Prozessabläufe eine wichtige Rolle spielen. Aktuell beschäftigt das weiterhin in Familienbesitz befindliche Unternehmen 15 festangestellte Kräfte sowie 15 Fahrer und 150 Ausgabekräfte auf 520-Euro-Basis.

Kunden aktiv ansprechen

Kunden der uwm sind Anbieter von Gemeinschaftsverpflegung sowie die Träger der versorgten Schulen und Kindergärten. Dabei reicht die Bandbreite der knapp 200 Kunden von solchen, die 25 Essen ausgeben bis hin zu 10.000 Essen täglich. Neben den Schulen und Kindergärten nutzen auch die Krankenhausküchen sowie

Anbieter von ‘Essen auf Rädern’ die Services. Etwa die Hälfte der Kunden kommt aus Mecklenburg-Vorpommern, die übrigen aus ganz Deutschland. Früher hat die uwm neue Aufträge oft durch die Teilnahme an Ausschreibungen bekommen, nun möchte Jörg Küfen proaktiver agieren: „Wir werden die aktive Ansprache möglicher Kunden forcieren und möchten auch dem kleinen Caterer um die Ecke die Möglichkeit geben zu überleben. Im Sinne der Globalisierung wollen wir kleine und lokale Partner stärken.“ Deshalb möchte der Geschäftsführer auch die frühere Präsenz auf Branchenmessen wiederbeleben.

Schwerpunkt Nachhaltigkeit

Nicht zuletzt durch seine eigenen Kinder inspiriert, legt Jörg Küfen einen deutlichen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit: „Das ist uns sehr wichtig. Das spiegelt sich auch in unserer Außendarstellung wider. Nachhaltigkeit muss die Kernidee aller Digitalisierung sein. Deshalb müssen sämtliche digitalen Services CO₂-frei erbracht werden. Dazu nutzen

wir Strom aus unserem eigenen Solarpark und mieten Server auch nur dann an, wenn sie CO₂-neutral betrieben werden. Weiter arbeiten wir daran, unsere Energieleistung pro erbrachter Dienstleistung stetig zu verringern. Ein weiterer Baustein zur Nachhaltigkeit ist die Optimierung der Produktion, um Müll so weit wie möglich zu reduzieren.“ Auf Dauer möchte der Geschäftsführer jedem Kunden individuell die Möglichkeit geben, seinen CO₂-Fußabdruck zu ermitteln und abzurufen.

Weiterwachsen

Im Zuge des gerade bei der uwm Catering Logistik vollzogenen Generationswechsels möchte Jörg Küfen auch etwas an den Strukturen ändern: „Früher war das Unternehmen weitgehend hierarchisch organisiert. Ich hingegen bin ein Freund flacher Hierarchien. Mir ist es deshalb ein großes Anliegen, einen abteilungsübergreifenden Teamgeist zu schaffen. Als Chef möchte ich gerne moderieren.“ Die Zukunft des Unternehmens geht für den Geschäftsführer klar in Richtung

Wachstum: „In den kommenden fünf Jahre möchte ich die Zahl unserer Kunden verdreifachen und Nachhaltigkeit in breiter Basis Realität werden lassen.“ Dabei hält es Jörg Küfen mit einem Zitat von Bertold Brecht: ‘Ändere die Welt, sie braucht es’. Und genau diese Möglichkeit zu gestalten ist für ihn jeden Tag aufs Neue der Antrieb: „Das macht mir Spaß. Das motiviert mich.“



KONTAKTDATEN

uwm Catering Logistik GmbH
Ziolkowskiring 36
19089 Demen
Deutschland
☎ +49 38488 3010
✉ +49 38488 30150
kontakt@catering-logistik.de
www.catering-logistik.de



**EIN
TOLLES
GEFÜHL,**

... GUT VERSORGT ZU SEIN!



Tel. 05741 3460-0



STADTWERKE
LÜBBECKE

Kontakte

Netzgesellschaft Lübbecke mbH
Gasstraße 1
32312 Lübbecke
Deutschland
☎ +49 5741 346055
✉ +49 5741 346056
info@netzgesellschaft-luebbecke.de
www.netzgesellschaft-luebbecke.de

ADZ NAGANO GmbH
Gesellschaft für Sensortechnik
Bergener Ring 43
01458 Ottendorf-Okrilla
Deutschland
☎ +49 35205 596930
✉ +49 35205 596959
info@adz.de
www.adz.de

DFH GRUPPE
Argenthaier Straße 7
55469 Simmern
Deutschland
☎ +49 6761 903000
presse@dfh-haus.de
www.dfh-haus.de

Skybad GmbH
Schillerstraße 90
52477 Alsdorf
Deutschland
☎ +49 241 5183260
info@skybad.de
www.skybad.de

IPW INGENIEURPLANUNG
GmbH & Co. KG
Marie-Curie-Straße 4a
49134 Wallenhorst
Deutschland
☎ +49 5407 8800
✉ +49 5407 88088
info@ingenieurplanung.de
www.ingenieurplanung.de

Mercuri Urval GmbH
Friesenweg 24
22763 Hamburg
Deutschland
☎ +49 40 8517160
hamburg.de@mercuriurval.com
www.mercuriurval.com

Allesreinigung Waldemar Sperber -
ARS Cleaner & Security GmbH
Holzweg 2
18196 Dummerstorf OT Kavelstorf
Deutschland
☎ +49 38208 6290
✉ +49 38208 62950
info@allesreinigung.de
www.allesreinigung.de

TOPdesk Deutschland GmbH
Hertelsbrunnenring 24
67657 Kaiserslautern
Deutschland
☎ +49 631 624000
info@topdesk.de
www.topdesk.de

Prinz-Mayweg Gruppe
Präzisionsstahlrohre
Otto-Hahn-Straße 10
58739 Wickede
Deutschland
☎ +49 2377 5389310
✉ +49 2377 5389317
info@pm-tubes.com
www.pm-tubes.com

uwmm Catering Logistik GmbH
Ziolkowskirring 36
19089 Demen
Deutschland
☎ +49 38488 3010
✉ +49 38488 30150
kontakt@catering-logistik.de
www.catering-logistik.de



Impressum

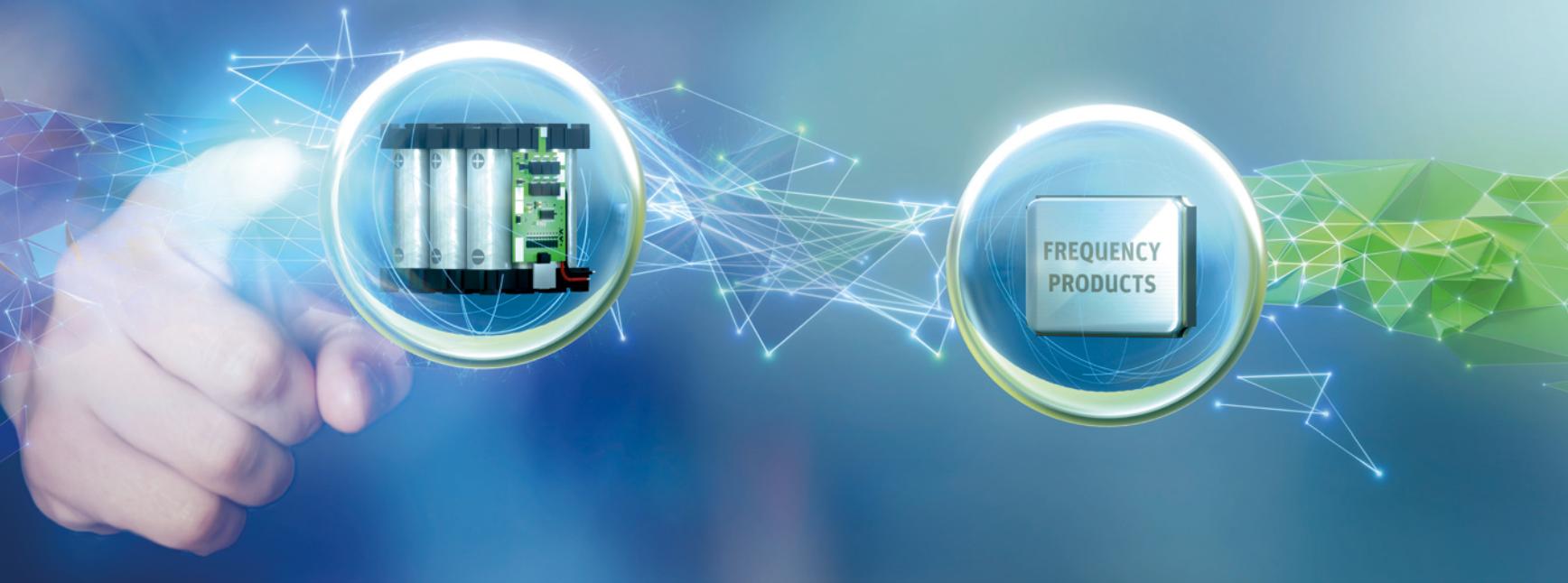
Verleger:
360 Grad Marketing GmbH

Adresse:
360 Grad Marketing GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

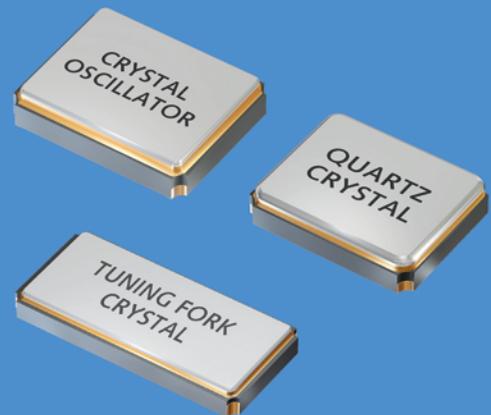
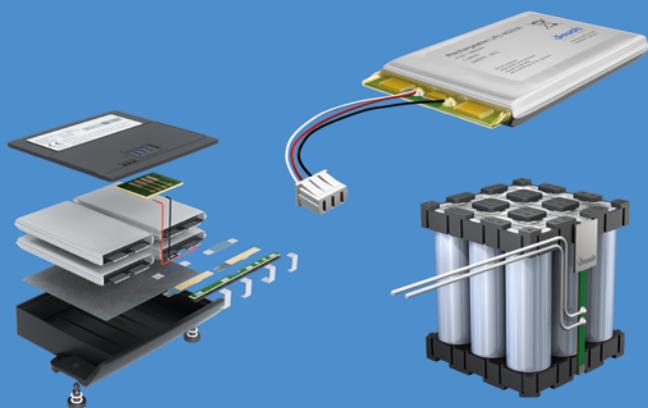
☎ +49 5971 92164-0
✉ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann



ZUVERLÄSSIG UND SICHER: FREQUENZBAUTEILE UND BATTERIELÖSUNGEN VON JAUCH



- › Kundenspezifische Batterielösungen
- › Lithium-Batterien
- › Transport- und Zertifizierungs-Know-how (UN, UL, IEC, ATEX)
- › Quarze
- › Quarz-Oszillatoren
- › Schaltungsanalysen



Jauch Quartz GmbH
In der Lache 24
78056 Villingen-Schwenningen
info@jauch.com
www.jauch.com

