

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Verlässlich und flexibel für unsere Kunden**

mit Andreas Poltsch, Geschäftsführer  
der Kugel- und Rollenlagerwerk Leipzig GmbH

Porträts:

- › **Alsco Berufskleidungs-Service GmbH**, Seite 10
- › **TKD KABEL GmbH**, Seite 16



# NEU! Wirtschaftsforum Themenwelten

Ab sofort als **ePaper** und direkt auf [wirtschaftsforum.de](http://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](http://www.WIRTSCHAFTSFORUM.de)





## Starker Mittelstand Deutschland

**16**



**André Bubolz,**  
Geschäftsführer  
der TKD KABEL GmbH

**04**



**Andreas Poltsch,**  
Geschäftsführer  
der Kugel- und  
Rollenlagerwerk Leipzig  
GmbH

**10**



**René Schneider,**  
Geschäftsführer  
der AlSCO Berufskleidungs-Service  
GmbH



**Dr. Thomas Neyers,**  
Leiter Koordination  
Stabstellen

**08**



**Christian Goldmann,**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung  
der Kewesta GmbH

**06**



**Dr. Bernd Schenzle,**  
Geschäftsführer  
der keim additec  
surface GmbH

**14**



**Martin Krasinski,**  
CEO  
der Frigo-Trans GmbH

## Starker Mittelstand Europa

**19**



**Bartosz Osmenda,**  
Exportleiter  
der Zakłady  
Mechaniczno-Kuźnicze  
„WOSTAL” Sp z o.o.

**22**



**Dr. Rok Bernard,**  
CEO und Miteigner  
von Sensum d.o.o.

**20**



**Włodzimierz Drabikowski**  
CEO  
der El Mondo Ltd.

Kontakt Seite 25

# Verlässlich und flexibel für unsere Kunden

Tradition verpflichtet. Das sieht man auch bei der Kugel- und Rollenlagerwerk Leipzig GmbH so, deren Wurzeln bis ins Jahr 1904 zurückreichen. Mit seiner zukunftsorientierten Geschäftspolitik ist der Hersteller von Wälz-, Kugel- und Rollenlagern ein verlässlicher Partner der Industrie. Geschäftsführer Andreas Poltsch erzählt im Gespräch mit Wirtschaftsforum von einer bewegten Geschichte mit Höhen und Tiefen, schweren Maschinen, die leichter werden sollen, und Nachhaltigkeitsgedanken.



Produktion mit Tradition: Seit 1904 werden in Leipzig Wälzlager gefertigt

**Wirtschaftsforum:** Herr Poltsch, bei einem Unternehmen wie KRW lohnt sich ein Blick auf die lange Historie. Welches waren die wichtigsten Meilensteine?

**Andreas Poltsch:** Gegründet wurde das Ursprungsunternehmen 1904 als Leipziger Kugellager GmbH. Im Zuge des Wachstums wurde 1934 ein zweites Werk errichtet. Bei der nun unter Deutsche Kugellagerfabrik GmbH firmierenden Firma waren 1.500 Angestellte beschäftigt. In den Jahren 1945 bis 1955 war das

Unternehmen eine russische Aktiengesellschaft, bis es an die neu gegründete DDR abgegeben wurde. Es wurde Teil eines Kombinats mit fast schon klassischen Konzernstrukturen und einer eigenen Forschungsabteilung. Nach der Wiedervereinigung wurde der Betrieb von Wettbewerbern aus Westdeutschland, der FAG Kugelfischer, aufgekauft. Da jedoch die Märkte in Osteuropa weggebrochen waren, musste das Unternehmen nach wenigen Jahren Insolvenz anmelden.

**Wirtschaftsforum:** Wie verlief daraufhin der Neustart?

**Andreas Poltsch:** 1993 war die Geburtsstunde der Firma KRW. Der neue kleine mittelständische Betrieb mit zunächst sechs Angestellten entstand aus einem Management-Buy-out. 2007 wurde er an eine Beteiligungsgesellschaft verkauft. Seit 2013 gehören wir zum Firmenverbund der Wafangdian Bearing Group Corporation, dem größten staatlichen Wälzlagerhersteller in China.

**Wirtschaftsforum:** Eine chinesische Investition also. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

## Interview mit



**Andreas Poltsch,**  
Geschäftsführer  
der Kugel- und Rollenlagerwerk  
Leipzig GmbH

**Andreas Poltsch:** Die chinesischen Firmen setzen stark auf Nachhaltigkeit. Sie handeln sehr bedacht und sind vor allem auf die Stärkung der Marktposition aus. Wir sind inzwischen einer der wenigen verbliebenen Hersteller von Wälzlagern, die fast ausschließlich in Deutschland produzieren. Am deutschen Standort werden wir auch in Zukunft festhalten. KRW hat heute 250 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von rund 40 Millionen EUR.

**Wirtschaftsforum:** Wie lange begleiten Sie diesen Weg schon?



Wälzlager für schwere Maschinen müssen auch widrigen Bedingungen standhalten



**Andreas Poltsch:** Seit 15 Jahren bin ich im Unternehmen, seit sechs Jahren als Geschäftsführer. Ich habe Werkstofftechnik studiert und war anschließend unter anderem in einem größeren Automobilkonzern tätig. Ich habe aber festgestellt, dass mir ein mittelständisches Unternehmen mehr liegt, weil man mehr in die Prozesse eingebunden und nicht nur eine Nummer ist. Für mich zählt immer der Mensch. Unseren Erfolg führe ich auch auf unser tiefes Verständnis für das, was wir tun und was der Kunde erwartet zurück.

**Wirtschaftsforum:** Wie setzt sich Ihr Produktportfolio zusammen?

**Andreas Poltsch:** Wir stellen für unsere rund 1.000 Kunden um die 1.000 Produkte her – Wälzlager aller Bauarten, Kugel- und Rollenlager, vor allem für schwere Maschinen. Sie werden eingesetzt in Eisenbahngetrieben, Windkraftanlagen, großen Generatoren und Großgetrieben, Walzwerken für die Stahlindustrie, der Zementindustrie und im Werkzeugmaschi-

nenbau. Wir bieten auch einzelne Komponenten für Wälzlager. Durch unsere flachen Hierarchien können wir sehr flexibel reagieren.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es in Ihrem klassischen Geschäft auch neue Entwicklungen?

**Andreas Poltsch:** Durchaus. Die Wälzlager müssen immer wieder an neue Anforderungen angepasst werden. Meist geht es um Downsizing: Die Produkte sollen leichter und günstiger werden. Die

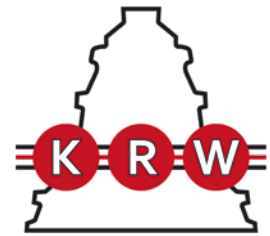
Leistungsdichte, die ein Wälzlager aufbringen muss, wird immer größer und die Anforderungen an die Lebensdauer steigen. Ein großes Thema ist die Recyclbarkeit der verwendeten Materialien. Auch in Bezug auf die Werkstoffe sind Innovationen gefragt, da sie auch widrigsten Umständen trotzen müssen. Und natürlich müssen die Prozesse ständig optimiert werden, um den wirtschaftlichen Erfolg sicherzustellen.

## KONTAKTDATEN

Kugel- und Rollenlagerwerk  
Leipzig GmbH  
Gutenbergstraße 6  
04178 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 453200  
✉ +49 341 45320601  
info@krw.de  
www.krw.de



Die Zylinderrollenlager werden in Windkraftanlagen eingesetzt



Für große Abmessungen: KRW fertigt Wälzlager aller Bauarten



Rund 1.000 Produkte werden im Leipziger Werk hergestellt

# Nachhaltigkeit ist unsere Firmenphilosophie

Nachhaltigkeit ist das Thema, dem sich die keim additec surface GmbH als Unternehmen der CHT-Gruppe verschrieben hat. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Entwicklung und Produktion umweltfreundlicher, wasserbasierter Wachsadditive. Die Akquisition durch die CHT-Gruppe im letzten Jahr hat dem Marktführer für wässrige Wachsadditive neuen Schwung für die Zukunft verliehen, wie Geschäftsführer Dr. Bernd Schenzle im Gespräch erläutert.

Interview mit



Dr. Bernd Schenzle,  
Geschäftsführer  
der keim additec surface GmbH



keim additec surface betreibt zwei hochmoderne Technologiezentren in Kirchberg und in Tübingen, wo rund 90 Mitarbeiter beschäftigt sind



Die technische Ausstattung, einschließlich der Labore, ist immer auf dem neuesten Stand, um Kundenwünsche kompetent und schnell umzusetzen

**Wirtschaftsforum:** Herr Schenzle, was hat das Unternehmen zu dem gemacht, was es heute ist?

**Dr. Bernd Schenzle:** keim additec surface (KAS) wurde 2019 von der CHT-Gruppe übernommen. Das ist sicherlich der neue große Meilenstein. Gegründet wurde KAS 1988. Das Unternehmen konzentrierte sich zunehmend auf die Herstellung und den Vertrieb von Wachsadditiven. Diese stellen heute unsere Kernkompetenz dar. Der Fokus liegt dabei auf Druckfarben, Coatings, Farben, Lacken, Leder, Papier und Textilien.

KAS passt gut in die CHT-Gruppe und kann das Geschäftsfeld Bauwesen und Montage verstärken. CHT wiederum profitiert vom Know-how in der Wachsstechnologie.

**Wirtschaftsforum:** Wie sind Ihre Strukturen?

**Dr. Bernd Schenzle:** KAS ist bei der CHT in das Geschäftsfeld Construction und Assembly eingegliedert, das in die fünf Geschäftseinheiten Architecture, Graphic Arts, Coatings, Concrete und Assembly aufgeteilt ist. Innerhalb der Geschäftsbereiche

haben wir sechs Power Brands definiert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Brands sind besonders wichtig?

**Dr. Bernd Schenzle:** ULTRALUBE ist die führende Marke bei den Wachsadditiven. SILCO ist im Coatings-Bereich wichtig. Beide Brands haben einen hohen Bekanntheitsgrad am Markt und sorgen im Zuge des Post Merger Process für eine positive Synergie zwischen KAS und CHT. CHT konnte sein Portfolio komplementieren und will weiter stärker im Wachs-Bereich wachsen.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht das Jahr 2020 für KAS aus?

**Dr. Bernd Schenzle:** Für uns ist das erste Quartal gut gelaufen. Ab Mai war coronabedingt ein Rückgang zu verzeichnen, vor allem begründet durch den zurückgefahrenen Export. In Deutschland sind wir nach wie vor gut positioniert. Die KAS ist ein verlässlicher Partner und unseren Slogan – Wir liefern immer – leben wir nach wie vor sehr intensiv. Die KAS tut alles, um ihre Kunden zufriedenzustellen.





Durch den Zusammenschluss mit der CHT-Gruppe kann keim additec surface seine Produktion und Distribution ausweiten

**Wirtschaftsforum:** Wie sehen Sie Ihre Aufgabe als Geschäftsführer?

**Dr. Bernd Schenzle:** Ich bin seit fünf Jahren in der CHT-Gruppe und seit 2019 als Geschäftsführer von KAS tätig, gleichwohl bleibt meine Hauptaufgabe die Leitung der Geschäftsfelder Construction und Assembly bei CHT. Ich beschäftige mich zu 50% mit strategischen Aufgaben.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Pläne?

**Dr. Bernd Schenzle:** Die Geschäftsentwicklung ist wichtig und sehr komplex. Die CHT entwickelt Fünfjahres-Strategien. Im Plan 2025 ist die Integration von KAS enthalten, dabei erarbeiten wir zusammen mit den Mitarbeitern unsere Strategie und kommunizieren diese mit unseren Partnern. Die CHT-Gruppe ist finanzstark und managt mit Weitblick und Fingerspitzengefühl.

**Wirtschaftsforum:** Welche Zielgruppen sprechen Sie an?



Nachhaltige Produkte stehen bei der Produktentwicklung im Vordergrund

**Dr. Bernd Schenzle:** Im Bereich Architektur die Farbenindustrie. Hier werden Wachse eingesetzt, um etwa Oberflächen zu modifizieren. Betonwerkstoffe sind ein kleines Feld für Wachsadditive. Ein großer Bereich ist die Druckfarbenindustrie sowie der Digitaldruck. Bei Coatings sind es Metall- und Holzlacke. Wichtig zu erwähnen ist, dass wir uns immer mit wasserbasierten Systemen beschäftigen, nicht mit lösemittelhaltigen Farben und Lacksystemen. Dieser Ansatz passt in unsere Philosophie der Nachhaltigkeit. Wir wollen lösungsmittelhaltige Produkte durch wasserbasierte ersetzen. Wir streben eine CO<sub>2</sub>-Reduktion an. Unsere Produkte sind immer Konzentrate und wässrige Emulsionen oder Dispersionen.

**Wirtschaftsforum:** Worauf basiert Ihr Erfolg?

**Dr. Bernd Schenzle:** Das Erfolgsmodell schlechthin ist unsere Kundennähe und die zuverlässige Belieferung. Technisch gesehen finden wir Antworten auf Fragen der Kunden und bieten Neuent-

wicklungen. Unsere Unternehmenskultur ist vergleichbar mit der der CHT-Gruppe, ein entscheidender Faktor für die Zukunft.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht die Unternehmenskultur aus?

**Dr. Bernd Schenzle:** Wir möchten uns als wichtiger Lieferant positionieren und unseren Bekanntheitsgrad erhöhen. Wir sind ein verlässliches, stiftungsgeführtes Unternehmen, das einen deutlichen Wertbeitrag bietet. Wir reden nicht nur von Nachhaltigkeit, sondern leben sie. Nachhaltigkeit ist unsere Firmenphilosophie.



Uwe Buchholzer und Olga Balashova, die Leiter der jeweiligen Technologiezentren



### KONTAKTDATEN

keim additec surface GmbH  
Hugo-Wagener-Straße 9  
55481 Kirchberg (Hunsrück)  
Deutschland  
☎ +49 6763 93330  
✉ +49 6763 933330  
information@keim-additec.de  
www.keim-additec.de

**Wirtschaftsforum:** Sie schaffen Produkte, die uns in unserem Alltag begleiten.

**Dr. Bernd Schenzle:** Genau. Momentan haben wir unter anderen einen chinesischen Kunden, der von Plastikbechern auf Pappbecher umstellen möchte. Um die gewünschte Dichtigkeit zu erzielen, haben wir für ihn die passende Beschichtung entwickelt. Auch das ist ein gutes Beispiel für Nachhaltigkeit, die im Alltag umgesetzt wird.

# Flexibilität am laufenden Band

Die Fließbandproduktion ist aus vielen Industriebereichen nicht wegzudenken. Eng mit dem Namen Henry Ford verbunden, sorgte ihre Einführung für eine enorme Produktionssteigerung. Es sind komplexe Vorgänge, die dort perfekt ineinandergreifen und in deren Zentrum eine ausgeklügelte Fördertechnik steht. Die Kewesta GmbH aus dem hessischen Erlensee ist in der faszinierenden Welt der Fördertechnik zu Hause. Sie liefert Innovationen am laufenden Band. Seit knapp 50 Jahren.

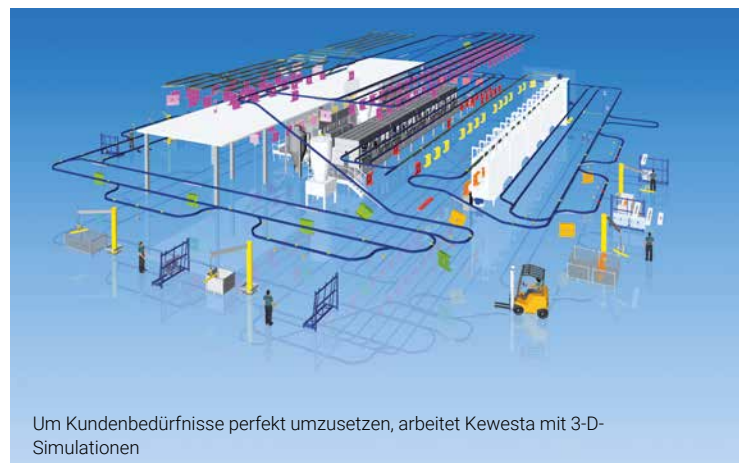
**Wirtschaftsforum:** Herr Goldmann, der Name Kewesta ist ein Referenzunternehmen im internationalen Anlagenbau. Wofür genau steht Kewesta?

**Christian Goldmann:** Das lässt sich leicht beantworten. Der Name setzt sich aus den Begriffen Ketten, Werkzeug, Stanztechnik zusammen, womit bereits klar wird, worum es bei uns geht. Unser Gründer und Inhaber R.A. Roth begann mit der Herstellung von Förderketten für Förderanlagen. In den letzten 40 Jahren haben wir dann unsere eigene Fördertechnik gebaut – intelligente Technik am Boden und an der Decke. Das Portfolio wurde somit konsequent vom Zubehör hin zum eigenen Anlagenbau weiterentwickelt.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht das Produktportfolio genau aus und gibt es besondere Charakteristika, die Kewesta-Anlagen vom Markt unterscheiden?

**Christian Goldmann:** Unser Angebot umfasst Kreisförderer, Bodenkreisförderer und Power & Free-Systeme. Mit einer Fertigungstiefe von über 90% setzen wir Maßstäbe; das gibt es in Europa nicht oft. Ganz wichtig ist, dass jede Anlage ein Unikat ist, das perfekt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten ist. Simulationen spielen deshalb eine große Rolle. Wir fragen ganz genau nach, was der Kunde tatsächlich braucht, um welches Werkstück es geht. Die gesammelten Daten werden in ein Computerprogramm gegeben,

um dann die Anlage in 3-D zu simulieren. Unser Ziel ist immer ein optimales Ergebnis für unsere Kunden. Kunden zuzuhören, ist deshalb essenziell. Sie kommen zu uns und wollen eine Förderanlage; eigentlich kommen sie aber mit einem logistischen Problem. Ein Bauteil muss irgendwo aufgehängt werden, am Ende der Halle entgegengenommen werden, dazwischen wird gereinigt, lackiert, getrocknet. Das heißt, die Anlagen müssen robust sein und zum Beispiel extrem hohe Temperaturen aushalten können. Wir bieten des-



## Interview mit



*Christian Goldmann,  
Mitglied der Geschäftsleitung der Kewesta GmbH*

halb als einer der wenigen weltweit auch Anlagen aus besonders widerstandsfähigem Edelstahl für hochkorrosive Materialien an.

**Wirtschaftsforum:** Mit 50 Mitarbeitern ist Kewesta ein typischer Mittelständler. Worin liegt für Sie die Stärke des Unternehmens?

**Christian Goldmann:** Unsere Größe und die damit verbundene Flexibilität sehe ich als Riesenvorteil. Ideen von Kunden werden

---

**50**  
MITARBEITER

---

sehr schnell aufgenommen. Wir können schneller als andere reagieren und genau das bieten, was der Markt braucht. Hier am Standort Erlensee haben wir Projektion, Engineering, Produktion – die Fertigungstiefe liegt bei über 90%. Wir sind breit aufgestellt und bedienen die allgemeine Industrie



vom Fahrradhersteller bis zur Lebensmittelindustrie, was momentan ein großer Vorteil ist. Bei 70% geht es um Fördertechnik für Lackieranlagen, 30% machen Montageanlagen, allgemeine Transportanlagen aus. Nicht zuletzt bringen wir regelmäßig Innovationen mit Mehrwert auf den Markt, die Akzente setzen. Beispielhaft ist unser neuer, auf Kreuzgelenk-basierender Paternoster, eine doppelspurige Förderanlage, die in der Mitte Gondeln hat. Im Prinzip ähnlich wie ein Riesenrad. Sie wurde bereits erfolgreich eingesetzt und überzeugt, weil es kaum Wärmeverluste gibt und sie problemlos auf engstem Raum realisiert werden kann.

**Wirtschaftsforum:** Im nächsten Jahr feiert Kewesta das 50-jährige Firmenjubiläum. Gibt es eine Strategie für die nächsten 50 Jahre?



**KONTAKTDATEN**

Kewesta GmbH  
 Weingartenstraße 17a  
 63526 Erlensee  
 Deutschland  
 ☎ +49 6183 916826  
 ✉ +49 6183 916855  
 gl@kewesta.com  
 www.kewesta.de

**Christian Goldmann:** In den nächsten fünf Jahren wird auf jeden Fall ein Generationswechsel anstehen. Insgesamt streben wir eine Verjüngung des Teams an, mit dem wir weiter gesund und solide wachsen können. Qualität wird immer ein entscheidendes Merkmal sein – es gibt Maschinen, die seit Jahrzehnten laufen. Das zeigt, wie gewissenhaft und professionell hier seit jeher gearbeitet wird. Das soll sich auch künftig nicht ändern.



Paternoster – neuester Wurf aus dem Hause Kewesta; kompakte Anlage, die auf kleinem Raum große Leistung bringt



“

So bewertet **André Bubolz**



„Sehr angenehmes Interview - es hat richtig Spaß gemacht - so stelle ich mir eine Zusammenarbeit vor. Effizient, zielführend und sehr schnelle Feedbacks. Immer wieder gerne.“

von der Firma **TKD KABEL GmbH** die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum

**Das Interview auf Wirtschaftsforum.de:  
 TKD KABEL GmbH »**



“

So bewertet **Susanne Wechsler**  
 von der Firma **Lesson Nine GmbH / Babbel.com**  
 die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum

„Vielen Dank für die unkomplizierte Zusammenarbeit!“

**Das Portrait auf Wirtschaftsforum.de:  
 Lesson Nine GmbH »**

# Service, der sich gewaschen hat

Vom Tellerwäscher zum Millionär. Erfolgsgeschichten wie diese werden gerne erzählt. In den USA und anderswo. Auch der amerikanische AlSCO-Konzern hat Erfolgsgeschichte geschrieben. 1889 in Nebraska gegründet, bietet das traditionsreiche Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen für Berufs- und Schutzkleidung, Hotel- und Gastronomietextilien, Waschaumhygiene und Mattenservices. In den USA, Deutschland und anderswo. Aber vor allem nah am Kunden.

**Wirtschaftsforum:** Herr Schneider, Sie sind seit 27 Jahren im Unternehmen tätig, haben während dieser langen Zeit verschiedenste Führungspositionen bekleidet und sind seit 2018 Geschäftsführer der AlSCO Berufskleidungs-Service GmbH mit Sitz in Köln. AlSCO gilt als Erfinder des textilen Services und der Stoffhandtuchrolle und ist auf internationaler Ebene führend. Gab es besondere Impulse, die dieses Wachstum begünstigten?

**René Schneider:** Die Gründung des deutschen Standorts muss im Zusammenhang mit dem Expansionsgedanken amerikanischer Firmen nach dem Zweiten Weltkrieg und dem Anziehen der Wirtschaft in Europa gesehen werden. AlSCO Deutschland war 1956 eine der ersten Ländergesellschaften, die aus den USA heraus gegründet wurden. Seitdem hat sich das Unternehmen durch strategische Zukäufe und organi-

sches Wachstum sehr dynamisch weiterentwickelt. Ein Meilenstein war sicherlich die Übernahme der Larosé-Gruppe 2015; so konnten wir den Umsatz fast verdoppeln und die Weichen für weiteres Wachstum stellen.

**Wirtschaftsforum:** Auch in Zahlen lässt sich das Wachstum ausdrücken: 20 Standorte und 1.500 Mitarbeiter bundesweit, 11 Niederlassungen, die als eigen-

## Interview mit



*René Schneider,  
Geschäftsführer  
und*



*Dr. Thomas Neyers,  
Leiter Koordination  
Stabstellen  
der AlSCO Berufskleidungs-  
Service GmbH*

ständige Profit Center arbeiten, 14 Produktionsstandorte, ein Umsatz von 125 Millionen EUR. Wie sieht die Struktur hinter dieser Dynamik aus?

**René Schneider:** AlSCO ist in der Vergangenheit gewachsen und wir wollen auch künftig wachsen – und zwar im zweistelligen Bereich. Gleichzeitig ist es uns extrem wichtig, unserer Philosophie und unseren Werten treu zu bleiben. Wir sind eines der wenigen Unternehmen mit einer dezentralen Struktur. Unsere Niederlassungen sind in ganz Deutschland verteilt – und zwar nicht nur in Ballungszentren. Wir bedienen Kunden vor Ort von Sankt Peter-Ording bis Garmisch-Partenkirchen. Diese Nähe zum Kunden, unabhängig wie groß die-



**1.500**  
MITARBEITER

Robust und funktional –  
Workwear von AlSCO





Zuverlässige Hygieneprodukte sind nicht nur in Corona-Zeiten gefragt



Professionelle Reinraumkleidung für größtmöglichen Schutz



#### KONTAKTDATEN

AlSCO Berufskleidungs-Service GmbH  
 Claudiestraße 13  
 51149 Köln  
 Deutschland  
 ☎ +49 221 986050  
 ho@alsco.de  
 www.alsco.de

ser ist, war eine der wichtigsten Entscheidungen überhaupt.

**Dr. Thomas Neyers:** Die dezentrale Struktur hat viele Vorteile. Wir können Kunden nicht nur sehr schnell bedienen, sondern auch nachhaltig agieren, schließlich muss die Wäsche nicht über tausende Kilometer auf der Straße transportiert werden.

**Wirtschaftsforum:** Corona hat viele Unternehmen auf eine harte Probe gestellt. Wie geht AlSCO mit der Situation um?

**René Schneider:** Wir haben gerade im Leasinggeschäft Einbußen gehabt. Zudem arbeiten wir traditionell mit zahlreichen Cateringunternehmen zusammen.

**125 Mio. EUR**  
 UMSATZ

Vielen geht es aktuell nicht gut, das wirkt sich natürlich auch auf unser Geschäft aus. Trotzdem blicken wir positiv nach vorn. Weil wir überzeugt sind, dass gerade in Krisenzeiten die Weichen für die

Zukunft gestellt werden müssen. Wer gestärkt aus der Krise hervorgehen will, muss investieren. Als Hygieneserviceleister haben wir uns auf unsere Stärken besonnen und den Kunden entsprechende Angebote gemacht. Auch jetzt kommt uns die Regionalität zugute. Wir sind vor Ort und beliefern auch den Zwei-Mann-Handwerksbetrieb schnell und flexibel.

**Dr. Thomas Neyers:** Wir arbeiten vollkommen branchenunabhängig und beliefern kleine Handwerksbetriebe genauso wie große Dax-Konzerne. Diese breite

Aufstellung ist ein großer Vorteil. Hinzu kommt, dass wir zwar zu einem US-amerikanischen Konzern gehören, dessen Inhaber jedoch keine typisch amerikanische Denkweise vertreten. Unser Vorteil sind flache Hierarchien und damit verbundene schnelle Reaktionszeiten.

**Wirtschaftsforum:** Flache Hierarchien sind ein wichtiges Charakteristikum der Unternehmenskultur. Was kennzeichnet diese darüber hinaus?



Die Zeiten ändern sich ...



... bestimmte Dinge bleiben; zum Beispiel die schnelle und zuverlässige Belieferung der Kunden



## IN KÜRZE

# Kernkompetenz

Leasing von Berufsbekleidung für unterschiedlichste Branchen

# Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1956

**Struktur:** GmbH

**Niederlassungen:** 11 als eigene Profit Center, 14 Produktionsstandorte in Deutschland

**Mitarbeiter:** 1.500 bundesweit

**Umsatz:** 125 Millionen EUR

# Leistungsspektrum

Textile Services; Workwear, persönliche Schutzausrüstung, Bodenpflege, Reinraumbekleidung, Hotel- und Gastronomie, Hygiene

# Philosophie

Dezentrale Struktur, um Nähe zum Kunden zu garantieren  
Nachhaltigkeit in ökologischer und ökonomischer Hinsicht

Reinvestieren der Gewinne

Fokus auf den Kunden

Mitarbeiter sind Teil der AlSCO-Familie

# Zukunft

Wachstum im zweistelligen Bereich

Weiter als AlSCO-Familie zusammenwachsen

Mehr Sicherheit und Stabilität

Entwicklung von Alternativprodukten

**René Schneider:** Aus meiner langjährigen Erfahrung kann ich sagen, dass wir hier eine sehr offene, wertschätzende und vertrauensvolle Atmosphäre haben. Mitarbeiter können sich entwickeln, Leistungen werden belohnt. Die drei besten Azubis haben in diesem Jahr zum Beispiel ein E-Car bekommen; so etwas moti-

viert. Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter spielt generell eine große Rolle. Für Führungspositionen setzen wir gerne auf eigenen Nachwuchs, rekrutieren aber ebenfalls Führungskräfte von außerhalb. Sehr lange Betriebszugehörigkeiten von der Ausbildung bis zum Ruhestand sind bei AlSCO keine Seltenheit. In Konzernen



Auch wenn es um schöne Tischwäsche geht, ist AlSCO ein kompetenter Partner

geht es üblicherweise um ZDF, also Zahlen, Daten und Fakten; uns geht es um die Gründe für entsprechende Zahlen, um den Menschen dahinter. Der Umgang ähnelt hier eher einem zehnköpfigen Familienunternehmen als einem globalen Konzern. In der AlSCO-Familie soll sich jeder gut aufgehoben fühlen, auch wenn es mal nicht so gut läuft und Fehler passieren. Bei aller Digitalisierung und Technisierung sind Mitarbeiter am Ende des Tages das höchste Gut.

**Wirtschaftsforum:** Flexibilität, Mitarbeiter- und Kundenorien-

tierung sind wichtige AlSCO-Charakteristika. Nachhaltigkeit ist ein weiteres. Wie wird diese im Unternehmen gelebt?

**René Schneider:** Nicht nur unser Schriftzug ist grün, hier wird grün tatsächlich gelebt. Das gesamte Geschäftsmodell ist nachhaltig; wenn man bedenkt, wie nachhaltig das Leasen von Berufskleidung im Vergleich zum Produzieren ist. Unsere Idee ist es, Textilien möglichst lange im Kreislauf zu halten. Deshalb setzen wir auf Qualität und Wertigkeit. Nachhaltigkeit liegt einfach in der AlSCO-DNA.



Zertifizierte Schutzkleidung – wichtiger Baustein im Portfolio



Die Reinigung der Wäsche ist besonders umweltfreundlich – weil Nachhaltigkeit in der AlSCO-DNA liegt





## ILS Integrated Lab Solutions GmbH

Barbara-McClintock-Straße 11 | 12489 Berlin | Deutschland

☎ +49 30 26396690 | 📠 +49 30 2639669280

info@integratedlabsolutions.com | www.integratedlabsolutions.com

# Logistik-Dienstleister der Pharmabranche

**Interview mit**  
Martin Krasinski,  
CEO  
der Frigo-Trans GmbH

Pharmazeutika sind besonders empfindliche Güter und ihr fachgerechter Transport ist eine besondere Herausforderung. Neben den erforderlichen Zertifizierungen spielen Erfahrung und logistische Kompetenz ebenfalls eine Rolle. Die Frigo-Trans GmbH ist seit Jahrzehnten im Geschäft und auf Pharmalogistik spezialisiert. Das Unternehmen aus dem rheinland-pfälzischen Fußgönheim zählt zu den führenden Anbietern der Branche und ist mit seiner eigens für pharmazeutische Transporte ausgestatteten Fahrzeugflotte europaweit unterwegs, um die wertvolle Fracht sicher und zuverlässig ans Ziel zu bringen.

Seit 1994 ist die 1988 gegründete Frigo-Trans GmbH in der Pharmalogistik tätig. „90% unserer Dienstleistung ist im Bereich der Pharmazie“, betont Martin Krasinski, seit 2019 Geschäftsführender Gesellschafter. „Mit seinen Dienstleistungen deckt das Unternehmen zwei Segmente ab. „Zum einen haben wir die klassische Warehouse-Logistik“, erläutert der Geschäftsführer. „Hier lagern wir Produkte ein, die entsprechend der Produktions- und Versorgungsbedürfnisse der Kunden auf

Abruf termingerecht von uns angeliefert werden. Zusätzlich dient unser Hub auch als Cross Dock, also Umschlaglager. Temperaturgeführte Sammelguttransporte aus ganz Europa werden neu zusammengestellt und für den Kunden spezifisch geliefert.“

In der Sparte Warehouse bietet Frigo-Trans seinen Kunden diverse Mehrwertleistungen. Dazu gehört das Vorkühlen passiver Verpackungsmaterialien, die Inventur für die Auftraggeber, das Be- und Entladen von Seefrachtcontainern, die Kommissionierung und Repallettierung der Produkte so-



Vorher Prokurist, seit 2019 Geschäftsführender Gesellschafter: Martin Krasinski

wie das Vorrichten von Paletten für den Versand per Luftfracht.

## Großer Fuhrpark

„Zum anderen sind wir ein auf temperierte Transporte spezialisiertes Speditionsunternehmen“, führt Martin Krasinski weiter aus.

**110**

FAHRZEUGE

„Wir verfügen aktuell über circa 110 Fahrzeuge, darunter 100 40-Tonner, ein 22-Tonner, jeweils

drei 7,5- und 3,5-Tonner sowie Kleintransporter für Expresslieferungen“. Um in der Pharmabranche tätig zu sein, braucht es Zertifikate und Qualitätsstandards. Zum einen gibt es den unbedingt erforderlichen Standard GDP (Good Distribution Practice), zum anderen ist das Unternehmen in den höchsten Levels der Sicherheitsstandards TAPA (Transport Asset Protection Association) zertifiziert. Schon früh setzte Frigo-Trans auf Digitalisierung. Telematiksysteme überwachen seit vielen Jahren Fahrzeuge und Kühleinrichtungen. „Pick&Pack

hingegen übernehmen bei uns keine Roboter, sondern Menschen“, verdeutlicht der Geschäftsführer.

## Temperaturgeführte Lager

Mit dem Eintritt eines neuen Gesellschafters 1994 wurde im 1988 von Walter Buchholz gegründeten Unternehmen das Segment Pharma aufgebaut. Der Umzug in ein eigenes Umschlaglager 2005 und dessen Ausbau als temperiertes Lager erweiterte die Möglichkeiten vom reinen Transportunternehmen hin zur Lagerlogistik. „Wir

**2015**

INBETRIEBNAHME  
EINES EIGENEN  
LOGISTIKCENTERS

implementierten eine neue Option, mit der wir auch für unsere Pharmakunden temperaturgeführte Sammelguttransporte anbieten konnten“, erklärt Martin Krasinski. „Dazu mussten wir die Kühlkette garantieren. 2015 haben wir schließlich ein eigenes Logistikcenter bezogen und in Betrieb





Bestens ausgestattet: Telematiksysteme sorgen für eine ununterbrochene Kühlkette

genommen. So konnten wir unsere Kernkompetenz der Pharmalogistik weiter ausbauen.“ Heute verfügt das Unternehmen mit 120 Beschäftigten und einem Umsatz von 33,8 Millionen EUR über eine Lagerfläche von einmal 18.000 m<sup>2</sup> (kundenspezifisch) und 13.500 m<sup>2</sup> (in Eigenbetrieb) und kann Produkte in drei unterschiedlichen Temperaturzonen lagern. So werden die pharmarelevanten Temperaturranges +2 °C bis +8 °C, +15 °C bis +25 °C und -25 °C abgedeckt.

#### Keine Standardtransporte

„Mit den Pharmaunternehmen schließen wir in der Regel langfristige Verträge über mehrere Jahre“, beschreibt der Geschäftsführer das Prozedere. „Das liegt daran, dass gewisse Auflagen erfüllt werden müssen und es keine Standardtransporte gibt, sondern individuelle Lösungen, die auf den Kunden abgestimmt werden. Zu unseren Kunden zählen fünf der Top 10 Global Player der pharmazeutischen Industrie. Wir zeichnen uns besonders aus durch unsere hohen Sicherheitsanforderungen im Bereich der Kühlkette und ihrer

stetigen Kontrolle. Diese etablierten Prozesse sind optimal mit den Bedürfnissen der Kunden abgestimmt.“ Orientiert am Bedarf der Branche, soll sich das Unternehmen in den kommenden Jahren weiterentwickeln. „Aktuell planen wir auch den Bau eines neuen Logistikcenters“, sagt der Geschäftsführer. „Unser Schwerpunkt wird weiterhin die Sicherheit der Produkte bleiben und damit letztendlich die Patientensicherheit.“



#### KONTAKTDATEN

Frigo-Trans GmbH  
Industriestraße 10  
67136 Fußgönheim  
Deutschland  
☎ +49 6237 404310  
✉ +49 6237 404390  
logistik@frigo-trans.de  
www.frigo-trans.de



“

So bewertet **Dimitrios Bachadakis** von der Firma **CIP Holding AG** die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum

„Meinen Dank an das Verlagsteam! Dies gilt besonders für das Engagement und die kontinuierliche Betreuung bis zur Veröffentlichung unserer Unternehmensvorstellung durch das Interviews. Wir haben bereits ein positives Feedback erhalten. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit bei zukünftigen Projekten!“

**Das Portrait auf Wirtschaftsforum.de:  
CIP Holding AG »**

Seit 130 Jahren  
**Deutschland's Leiterspezialist**



## HACA LEITERN




**Lorenz Hasenbach GmbH & Co. KG**  
Dieselstraße 12 • 65520 Bad Camberg  
Telefon 06434/25-0 • Fax: 06434/25-500  
E-Mail: hallo@haca.com • www.haca.com

Ortsfeste Leiteranlagen • Fallschutz • Schachtleitern • Sonderanfertigungen  
...und vieles mehr aus der Steigtechnik

# Cables in motion

Die Digitalisierung macht Quantensprünge. Um die neuen Möglichkeiten optimal nutzen zu können, sind nicht nur smarte Softwarelösungen und schicke Endgeräte, sondern auch grundlegende Hardware gefragt, wie zum Beispiel Kabel und Leitungen, über die die immer größer werdenden Datenmengen transportiert werden. Die TKD KABEL GmbH aus Nettetal, ein Teil der weltweit führenden Cable Connectivity Group, ist mit kundenorientierten Produkten und Systemlösungen ein gefragter Partner unterschiedlichster Branchen. Wir sprachen mit Geschäftsführer André Bubolz über Perspektiven, Herausforderungen und Schlüsselthemen für die kommenden Monate und Jahre.

## Interview mit



*André Bubolz,  
Geschäftsführer  
der TKD KABEL GmbH*

**Wirtschaftsforum:** Herr Bubolz, die TKD Kabel basiert auf verschiedenen spezialisierten Unternehmen, die seit 1948 ihre eigene Historie haben. Wofür steht die TKD Kabel heute?

**André Bubolz:** Wir stehen für Customer Solutions – für kundenorientierte und kundenindividuelle Lösungen. Wir können mehr als Standardlösungen. Dabei fokussieren wir uns auf

Kernsegmente und Kernbranchen, in denen wir heute schon stark sind, aber wir sind auch offen für neue Bereiche. Alternative Energiegewinnung und Power to X sind zum Beispiel neue The-

men für uns. Das X steht für die verschiedenen Branchen, in denen alternative Energielösungen gefragt sind. Hier ist es wichtig, dass wir die richtigen Segmente herauszufiltern, in denen wir mit unseren Stärken und Lösungspunkten können oder aber mit unseren Produzenten innovative Sonderlösungen entwickeln können. Dabei geht es um mehr als nur um einzelne Produkte, sondern um echte Lösungen, zum Beispiel um komplette Bausätze inklusive Service.

**Wirtschaftsforum:** Was sind aktuell Ihre wichtigen Branchen und Märkte?

**André Bubolz:** Die Kran- und Fördermittelbranche ist eines unserer Topsegmente. Aber auch in den Bereichen Maschinenbau,





Mining, Automatisierungs- und Antriebstechnik können wir unsere Stärken ausspielen. Europa ist unser wichtigster Markt. Hier gibt es noch viel zu tun für uns. Wir wählen unsere Exportregionen in Übersee sehr bewusst aus und arbeiten mit ausgewählten Partnern. Russland ist ein wichtiger Markt, ebenso China.

**Wirtschaftsforum:** Wie gelingt es Ihnen, Innovationen voranzubringen?

**André Bubolz:** Wir untersuchen die verschiedenen Branchen sehr genau und hören unseren Kunden gut zu. Wir fragen die Kunden konkret, wofür sie uns schätzen. In den von uns als wichtig definierten Segmenten, wie zum Beispiel Fördertechnik und Krananlagen, hinterfragen wir unsere Produkte und deren Stärken. Konkret: Wir schauen, was haben wir zu viel und was fehlt uns. Dabei berücksichtigen wir natürlich nicht nur unsere bestehenden, sondern auch neue Segmente. Wir machen das gruppenintern, arbeiten aber dazu auch eng mit unseren Toplieferanten zusammen, führen zum Beispiel Strategiegespräche. Unser Ziel ist es, trotz Corona auf der SPS 2020 im November unsere neuen Lösungen zu präsentieren.

**Wirtschaftsforum:** Welche Branchen werden für die Zukunft von TKD Schlüsselbranchen werden?

**André Bubolz:** Elektrifizierung ist ein wichtiges Zukunftsthema – wir reden hier also über erneuerbare Energien, die Gewinnung von



© Ronny Buck

TKD steht weltweit für kundenindividuelle Kabel- und Leitungslösungen



© Ronny Buck

TKD bietet eine breite Produktpalette für unterschiedliche Branchen



Systemlösungen sind eine Spezialität des Unternehmens

**TKD**  
Cables in motion

#### KONTAKTDATEN

TKD KABEL GmbH  
An der Kleinbahn 16  
41334 Nettetal  
Deutschland  
☎ +49 2157 89790  
✉ +49 2157 897989  
info@tkd-kabel.de  
www.tkd-kabel.de

Energie aus Sonne, aus Biomasse, aus Wind. Auch E-Mobilität ist ein Thema, nicht nur in der Automobilbranche. Das ist definitiv ein Topfokus für die Zukunft von TKD. Grundsätzlich haben wir durch unsere breite Aufstellung viele Chancen und Möglichkeiten. Deshalb ist die Segmentierung für uns so wichtig – damit wir uns nicht verzetteln. Wir können nicht alles gleichzeitig angehen.

**Wirtschaftsforum:** Was sind für Sie die wichtigsten Themen auf Ihrer Agenda für die kommende Zeit?

**André Bubolz:** Ich selbst konzentriere mich stark auf die strategische Ausrichtung der Firma. Das geht einher mit der Einführung einer Segmentierung, eines Key-Account-Managements, eines Partnermanagements. All dies werde ich vorantreiben, sodass wir innerhalb der Gruppe ganz klar positioniert sind. Dies alles mit einer nachhaltigen Ausrichtung.





IN KÜRZE

## Kernkompetenz

Kabel- und Leitungssysteme

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1948 (Gruppierung zur TKD: 2008)

**Struktur:** GmbH

**Niederlassungen:** Deutschland, Polen, Italien, Frankreich, China

**Mitarbeiter:** 150, in der Gruppe 600

**Export:** Europa, Russland, China

## Leistungsspektrum

Kran- und Fördertechnik, Mining, Maschinenbau,  
Automatisierungstechnik, Antriebstechnik

## Messen und Ausstellungen

SPS IPC Drive

## Philosophie

Kundenindividuelle Lösungen für definierte Kernsegmente

## Zukunft

Segmentierung und Fokussierung vorantreiben  
Mobiles Arbeiten forcieren  
Thema Elektrifizierung ausbauen  
Teamwork und Transparenz stärken



Die Produkte von TKD genießen einen ausgezeichneten Ruf für ihre Robustheit und Langlebigkeit

Man kann ja nicht nur Richtungen vorgeben, sondern muss die Themen auch wirklich leben. Ganz wichtig, wie gesagt, ist mir, Transparenz und Teamwork vorzuleben. Ich möchte auch das Talent-Upgrade bei uns vorantreiben, sodass wir an Schlüsselpositionen die richtigen Menschen haben und die richtigen Menschen neu gewinnen. Auch in den Krisenmonaten haben wir eingestellt und Schlüsselpositionen besetzt. In diesem Zusammenhang möchte ich auch das Thema mobiles Arbeiten nach vorne treiben. Ich bin überzeugt, dass das positive Denken das Unternehmen fördert. Die Menschen arbeiten gerne, da es ihnen die Gestaltung von Work-Life-Balance einfacher macht.

**Wirtschaftsforum:** Woher nehmen Sie selbst Ihre Kraft für diese Zeit?

**André Bubolz:** Die aktuelle Situation ist eine Herausforderung und kostet viel Kraft – bei Führungskräften und Mitarbeitern gleichermaßen. Es gilt mit Ängsten umzugehen und natürlich ist die Arbeitslast für jeden einzelnen höher, aufgrund von Kurzarbeit zum Beispiel. Ich bin begeisterter Fußballer, habe immer aktiv Mannschaftssport gemacht. Das hilft mir bei meiner Aufgabe jetzt, Teamgeist zu vermitteln, sportlich zu denken und positiv nach vorne zu schauen.





# Immer 200% für Kunden da!

An Erfahrung fehlt es dem Mechanik- und Schmiedebetrieb Zakłady Mechaniczno-Kuźnicze „WOSTAL” Sp z o.o. aus dem polnischen Wolbrom keinesfalls – auch nicht am Einsatz für die Bedürfnisse seiner Kunden. Stillstand kennt man hier seit Jahrzehnten nicht: Die Produktion soll weiter ausgebaut werden, der deutsche Markt steht im Fokus der Expansion und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis bei Produkten für den Export soll wettbewerbsfähig bleiben.



Förderband für den Energiesektor und die Schmiedeindustrie



Heute beliefert Wostal eine Reihe von Industrien und konzentriert sich dabei auf drei Hauptbereiche: Neben Stahlkonstruktionen für den Maschinenbau und die Bauindustrie werden an den drei Produktionsabteilungen an zwei Produktionsstandorten in Wolbrom Schmiedearbeiten ausgeführt und Produkte für den Kohlebergbau hergestellt. Und das mit großem Erfolg, denn inzwischen geht 90% der Produktion ins Ausland und hier vor allem nach Deutschland. „Die Kunden wissen, dass sie

”

**Aus guten Geschäftsbeziehungen entwickeln sich Freundschaften.**

“

sich auf unsere Qualität verlassen können. Das haben wir in den vergangenen Jahren nicht nur durch Qualität von Produkten und Produktion erreicht, sondern auch durch optimale Produktionskosten“, sagt Bartosz Osmenda, im Unternehmen für den Export zuständig. „Inzwischen sind wir in Polen konkurrenzlos und auch auf unseren Auslandsmärkten können wir uns im Wettbewerb behaupten. Unser Export-Engagement wurde im letzten Jahr mit dem Sonderpreis des Verbandes der polnischen Exporteure belohnt.“



Schmiedeteile für den Maschinenbau und den Hydrauliksektor

## ABSOLUT MARKTORIENTIERT

Schmiedearbeiten und Stahlkonstruktionen stehen eindeutig im Vordergrund. Hierbei kann Wostal auch von seinen Anfängen im Schienenfahrzeugbau profitieren, denn auch heute wird noch für den technologischen Transport gefertigt. „Die Elemente sind bis zu 10 kg schwer und auf Basis der Schmiedearbeiten fertigen wir dann die entsprechenden Fertigelemente gemäß Auftrag“, so Bartosz Osmenda. „Wir stellen fest, dass sich der Markt im

ständigen Wandel befindet. Es ist eine sehr dynamische Industrie, aber es gelingt uns, die Kundenbedürfnisse zu 200% zu treffen. Daher ist es wichtig, dass wir auf gut ausgebildete Mitarbeiter zurückgreifen können. Sie sind das Fundament unserer herausragenden Position in Bergbau, Bauindustrie und Transport. Neben hochqualifizierten Ingenieuren in allen Abteilungen haben wir 10% bestens ausgebildete Schweißer, die garantieren, dass wir auch bei Dienstleistungen überzeugen.“



Stahlbau

Zakłady Mechaniczno-Kuźnicze „WOSTAL” Sp z o.o.  
1 Maja 29-37  
32-340 Wolbrom  
Polen

+48 32 6441708

+48 32 6442232

sekretariat@wostal.pl

www.wostal.pl



# Optimaler Zigarettengenuss

Langfristig betrachtet entwickelt sich die Zigarettенindustrie rückläufig. Gleichzeitig zeichnet sich bei Rauchern ein Trend zu mehr Qualität ab. Diesem entspricht die El Mondo Ltd. mit Sitz in Krakau, Polen, mit der Produktion hochwertigster Zigarettenhüllen. CEO Wlodzimierz Drabikowski blickt zuversichtlich in die Zukunft.

## Interview mit



Wlodzimierz Drabikowski  
CEO  
der El Mondo Ltd.



El Mondo ist ausschließlich auf Zigarettенfilter und -hüllen spezialisiert



El Mondo konzentriert sich ausschließlich auf die Produktion von Zigarettенhüllen und Filtern für Polen, Europa und auch Kunden in Übersee.

### Natur und Qualität

Dabei verwendet man ausschließlich hochwertige Naturstoffe und Papier aus Deutschland. „Wir sind nicht die billigsten Anbieter, aber die Qualität unserer Produkte rechtfertigt den Preis“, so der CEO. „Zudem sind wir einer der wenigen Anbieter in Europa, der über eine Maschine für dünne

Zigarettенhüllen mit Goldstreifen verfügt.“

Ein Großteil der Produktion entfällt auf Private Labels. Inzwischen aber bieten die Hüllsenexperten auch ihre eigene Marke 'Mondo Filters' an. El Mondo ist ein Global Player und produziert für Zigarettengroßhändler in Spanien, Frankreich, Korea und Deutschland. In Spanien sind vor allem die Filter des Unternehmens echte Bestseller.

Um seinen internationalen Kundenkreis weiter auszubauen, stellt man regelmäßig auf internatio-

nen Fachmessen wie der Inter Tabak in Dortmund oder der Euro TAB Messe aus.

„Wir richten uns ganz bewusst an größere Unternehmen“, er-

klärt Wlodzimierz Drabikowski die Marktstrategie des Unternehmens. „Wir sind inzwischen Marktführer und haben sehr gute und langfristige Beziehungen zu

unseren Kunden. Trotzdem sind wir immer offen für neue Partnerschaften und auch Akquisemöglichkeiten.“

### Den Markt immer im Blick

Die Ursprünge des Unternehmens liegen im Jahr 2005, als Zigarettенhüllen in Polen aufgrund der stetig steigenden Preise für Zigarettен immer populärer wurden. „Die Gründung von El Mondo war im Grunde eine Antwort auf die wirtschaftliche



Situation und die Entwicklung des Marktes in Polen“, erklärt CEO Wlodzimierz Drabikowski.

„Viele Menschen konnten sich die herkömmlichen Zigarettен einfach nicht mehr leisten.“ Im Jahr der Gründung schaffte das Unternehmen seine erste eigene Maschine für die Produktion der Zigarettенhüllen an. „Damals war es sehr schwierig, diese Maschinen zu bekommen“, so Wlodzimierz Drabikowski. „Wir hatten Glück und konnten sie über einen österreichischen Konzern in der Nähe von Wien kaufen.“ Weitere Maschinen aus England

Auch Stopfgeräte gehören zum Portfolio des Unternehmens





folgten und El Mondo stieg in die Massenproduktion ein. Anfänglich produzierte man ausschließlich für den polnischen Markt. Wieder einhergehend mit der politischen und wirtschaftlichen Situation im Land entschied man sich nach kurzer Zeit für Exportaktivitäten, als die polnische Regierung die Steuern auf Tabakprodukte signifikant erhöhte. Schnell fand man Partner.



**KONTAKTDATEN**

El Mondo Ltd.  
Kornela Makuszyńskiego 4  
31752 Krakau  
Polen  
☎ +48 604 597097  
info@elmondo.pl  
www.elmondo.pl

**Rauchen ist Genuss**

Trotz rückläufigem Tabakkonsum blickt Wlodzimierz Drabikowski zuversichtlich in die Zukunft. „Unsere Kunden sind uns treu“, erklärt er. „Die Menschen haben immer geraucht und werden immer rauchen. Rauchen ist ein Genussmit-

insbesondere unter dem Eindruck der Folgen der Corona-Pandemie, nur schwer vorhersagen. Wir werden auf jeden Fall weiterhin den Markt genau beobachten und möglichst frühzeitig auf



„Unsere Produkte werden aus besten Naturstoffen gefertigt.“

Wlodzimierz Drabikowski,  
CEO

tel. Wie sich der Markt genau, und in welchen Segmenten, entwickeln wird, lässt sich im Moment,

Veränderungen und neue Trends reagieren.“



Der Hauptsitz des Unternehmens in Krakau, Polen

# Impressum

**Verleger:**

International Business Media GmbH

**Adresse:**

**International Business Media GmbH**

Geschäftsführer: Manfred Brinkmann, Diplom-Kaufmann  
Landersumer Weg 40 · 48431 Rheine · Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0

Fax: +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de

www.wirtschaftsforum.de

**International Business Media GmbH is a corporate member of German Chamber of Commerce, Hong Kong:**

AHK Hong Kong /  
German Industry and Commerce Ltd.  
19/F, COFCO Tower  
262 Gloucester Road  
Causeway Bay  
Hong Kong  
Tel.: +852 2526 5481  
Fax: +852 2810 6093  
hongkong.ahk.de  
info(at)hongkong.ahk.de

**Representative office in Hong Kong:**

Fiducia Management Consultants  
15/F Overseas Trust Bank Building, 160  
Gloucester Road  
Wanchai  
Hong Kong SAR  
Tel: +852 2523 2171  
Fax: +852 2810 4494  
www.fiducia-china.com  
contact(at)fiducia-china.com

**Abonnenten-Service-Vertrieb:**

Mirko Zuber (auch verantwortlich für den Anzeigenteil)

**Verantwortlicher Chefredakteur:**

Manfred J. P. Brinkmann, Diplom-Kaufmann

## WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



**Interessiert?**

**Rufen Sie an!**

**+49 5971 92164-0**

# Eine Vision in Präzision

Sensum d.o.o. gestaltet eine vormals manuelle, alltägliche Tätigkeit mit effizienter, präziser Innovation um. Mit Sitz in der slowenischen Hauptstadt ist die Firma Sensum, die nun seit bald 20 Jahren besteht, einer der ersten Entwickler und Hersteller von automatischen visuellen Prüfsystemen für pharmazeutische und nutrazeutische Unternehmen. Indem sie Pharma-Giganten wie Pfizer, Novartis und Roche bedient, kam die Marke Sensum mit derselben Geschwindigkeit zu Berühmtheit, wie ihre Maschinen Tausende von Tabletten überprüfen. Seitdem hat Sensum dank seiner technologiegetriebenen Führerschaft stetiges Wachstum erfahren.



**Dr. Rok Bernard, CEO, Miteigner und -gründer von Sensum d.o.o**

**WF:** Dr. Bernard, Sensums Produkte sind ziemlich fachspezifisch. Stellen Sie unseren Lesern doch bitte Ihr Unternehmen und seine Produkte vor.

**Dr. Rok Bernard:** Sensum d.o.o. ist ein Hochtechnologie-Unternehmen, das auf Maschinen für die automatische visuelle Überprüfung in der pharmazeutischen Industrie spezialisiert ist. In diesem Jahr werden wir unser 20-jähriges Bestehen feiern. Sensum ist ein privates Unternehmen, das von Wissenschaftlern gegründet wurde, und ich bin einer der Eigentümer. Wir entwickeln fortschrittliche Technologien für die Herstellung schneller, präziser Systeme zur Überprüfung von Tabletten, Kap-

seln, Softgelen, Pastillen, Kügelchen und Granulaten.

**WF:** Das klingt faszinierend. Wie funktioniert diese Überprüfungstechnologie?

**Dr. Rok Bernard:** All unsere Produkte sind Computerprüfsysteme. Ein solches System ist in jedem unserer Produkte verbaut und besteht aus drei hauptsächlichen Komponenten: einer Kamera, einem Computer für die Verarbeitung und einem Manipulator. Wir nehmen physische Objekte, wandeln ihr sichtbares Erscheinungsbild in eine digitale Form um, beziffern ihre Qualität und sortieren sie in Echtzeit als normgerecht oder nicht. Ein zusätzlicher Vorteil für

unsere Kunden ist die Information über die Qualität jedes einzelnen Produkts; eine Information, die für die Industrie-4.0-Produktion essenziell ist. Kurz gesagt, in einer Maschine vereinen wir die vier Säulen der Technologie: Physik, Softwareentwicklung, Mechatronik und Informationstechnologie.

**WF:** Nennen Sie uns doch bitte einige der Highlights aus Sensums Portfolio.

**Dr. Rok Bernard:** Mit unserer Spine-Maschinenfamilie erreichen wir die höchstmögliche Überprüfungsgeschwindigkeit und -qualität. Das ist das Beste vom Besten. Die Spine Hypo wurde für gefährliche Produkte entworfen, die Spine Fibo ist eine Maschine zur Überprüfung und Flaschenabfüllung und die neueste Innovation der Spine-Familie. Hinzu kommt Patvis

als ein Inline-Kontrollsystem für Beschichtungsprozesse. Anders als mit den Spine-Maschinen überprüfen wir damit das Produkt während des Herstellungsprozesses. Dies ist eine neue Technologie und ein Bereich, in dem wir den Markt durch Mehrwert durchdrungen haben. Patvis wird von Pharmaunternehmen, die für ihre Prozesse die optimalen Parameter finden möchten, während der Entwicklungsphase angewendet. Die Zulassungsbehörden treiben Technologien zur Prozessanalyse (Process Analytical Technology, PAT) in pharmazeutischen Produktionsprozessen voran. Patvis ist ein PAT-Tool, das die Ent-



**Spine Hypo ermöglicht sicheres, kontrolliertes, automatisch-visuelles Überprüfen und Sortieren hochwirksamer Tabletten und Kapseln**



## Sensum d.o.o.

Tehnološki park 21  
1000 Ljubljana  
Slowenien

+386 1 8109 800

info@sensum.eu

www.sensum.eu



**SENSUM**  
SHAPING QUALITY

wicklungszeit eines Produktes in hohem Maß reduziert.

**WF:** Was sind die Ursachen für Sensums Erfolg?

**Dr. Rok Bernard:** Wir agieren in einem Nischenmarkt und setzen Trends im Bereich Überprüfung. Unsere Maschinen sind das Optimum hinsichtlich Geschwindigkeit, Kapazität, Überprüfungsleistung und Flexibilität.

**WF:** Was ist Sensums Zielmarkt und wie gewinnen Sie neue Kunden?

**Dr. Rok Bernard:** Unser Zielmarkt ist der pharmazeutische Markt und Pharmaproduzenten, einschließlich Urhebern sowie Generika- und Auftragsherstellern. Das hat für uns in Europa gut funktioniert, in Ländern wie unserem Heimatland Slowenien sowie auch in Deutschland, Italien, der Schweiz, Spanien, Ungarn und Polen, um nur einige zu nennen. Wir haben auch wichtige Märkte, die weiter entfernt liegen. Nordamerika ist ein extrem wichtiger Markt. Wir sind auch sehr erfolgreich in Japan, wo es eine starke Nachfrage nach Produktüberprüfung gibt. Indien ist mit seinen vielen Generika-Herstellern ebenfalls ein gutes Geschäft für uns. Wir arbeiten stets daran, neue Geschäftsbeziehungen auf-

zubauen. Wir haben eine wirklich proaktive Marketingstrategie. So nehmen wir an Pharma-Messen wie der AICHEMA, Interphex, Interpack und CPhI teil. Wir zeigen auch Präsenz auf Messen, deren Fokus auf der nutrazeutischen Industrie liegt. Wir beteiligen uns an diesen Messen, um nahe bei unseren Kunden zu sein.

**WF:** Was macht eine Firma wie Sensum für pharmazeutische Unternehmen so wertvoll?

**Dr. Rok Bernard:** Wir sind stolz auf unsere Innovationsstärke, die einen markt- und einen technologiegetriebenen Ansatz miteinander kombiniert. Qualität ist von zentraler Bedeutung. Wir entwickeln alle unsere Maschinen aus dem Qualitätsgedanken heraus. Ebenso setzen wir großes Vertrauen in unser hervorragendes Mitarbeiter-Team, das hochmotiviert und kompetent ist.

**WF:** Es scheint, dass Innovationsstärke, wie Sie angemerkt haben, in Ihrer Branche essenziell ist. Wie gelingt es Sensum, dem Wettbewerb voraus zu sein?

**Dr. Rok Bernard:** Einen Innovationsvorsprung zu halten, ist absolut wichtig. Unsere technologische Intelligenz ist in erster Linie von unserer Innovation geprägt. Inno-



**Einzigartig auf dem Markt: Sensums Spine Fibo vereint automatische visuelle Überprüfung, Zählen und Flaschenabfüllung von Tabletten, Kapseln und Softgelen**

vation ist unsere DNA. Wir Gründer waren alle Wissenschaftler, als wir dieses Unternehmen gegründet haben. Das ist unser Ursprung. Wir bringen unsere Innovationsprozesse mit marktgetriebener Forschung voran, was die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Universitäten einschließt.

**WF:** Was hat Sensum gerade in der Pipeline, worauf man sich freuen darf?

**Dr. Rok Bernard:** Wir haben gerade zwei Maschinen lanciert, von denen eine die Spine Fibo ist, die wir dieses Jahr herausbringen werden. Zusätzlich bietet unsere Stream-Maschinenfamilie, einschließlich der Stream Core für

Hochgeschwindigkeitsüberprüfung und -sortieren von Kapseln, erschwingliche Technologie. Unsere Vision ist es, unsere Technologie bezahlbar zu machen, sodass sie in jeder Produktionsstätte genutzt werden kann. Einer der Treiber dafür ist künstliche Intelligenz, und auf diesem Gebiet lassen sich die Grenzen immer weiter verschieben.

**Spine ist eine Komplettlösung für die automatische visuelle Prüfung und sortiert bis zu 630.000 Tabletten, Kapseln oder Softgele pro Stunde**



# PRODUKT IM FOKUS

## Standsome Das Upgrade für den Schreibtisch

### 8 Gründe für den Standsome

Es gibt viele gute Gründe für das Arbeiten mit dem Standsome. Suchen Sie sich Ihren aus.

1. Gesundheit und Karma
2. Flexibel und passend
3. Handlich und spontan
4. Nicht billig. Sondern günstig. Und clever.
5. Schmales Geld
6. Wertig und echt
7. Den Rücken frei halten
8. Gutes tun

Quelle: [www.standsome.com](http://www.standsome.com)

### Der Standsome

Der Standsome. Ganz jung und doch schon Kult. Ein Stehschreibtisch, ein Aufsatz, eine Erleichterung. Ein Möbelstück, ein Gadget, eine Aufwertung. In jedem Fall ist der Standsome höhenverstellbar, stabil, praktisch und ein Schlüssel zum gesunden Arbeitsalltag. Echte Handwerksqualität. Made in Germany.

Standsome steht für einen gesunden Arbeits- und Lebensstil. Um diese Themen ganzheitlich zu betrachten, haben wir einen Experten:

Prof. Dr. Daniel Kaptain ist Dozent und Gesundheitswissenschaftler an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. Er berät Unternehmen im Bereich BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement), Fitness und Healthcare rund um den Arbeitsplatz.

Quelle: [www.standsome.com](http://www.standsome.com)

### Zum Interview



[wirtschaftsforum.de](http://wirtschaftsforum.de)  
webcode: 63951

 YouTube  
z0KQP911N90



**Standsome**  
WORKLIFESTYLE

#### KONTAKTDATEN

Standsome | Friedrich & Patriz Möbel UG  
Mombacher Straße 2a · 55122 Mainz · Deutschland  
[www.standsome.com](http://www.standsome.com)



## Kontakte Deutschland

Kugel- und Rollenlagerwerk  
Leipzig GmbH  
Gutenbergstraße 6  
04178 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 453200  
✉ +49 341 45320601  
info@krw.de  
www.krw.de

keim additec surface GmbH  
Hugo-Wagener-Straße 9  
55481 Kirchberg (Hunsrück)  
Deutschland  
☎ +49 6763 93330  
✉ +49 6763 933330  
information@keim-additec.de  
www.keim-additec.de

Kewesta GmbH  
Weingartenstraße 17a  
63526 Erlensee  
Deutschland  
☎ +49 6183 916826  
✉ +49 6183 916855  
gl@kewesta.com  
www.kewesta.de

Alsco Berufskleidungs-Service GmbH  
Claudiastraße 13  
51149 Köln  
Deutschland  
☎ +49 221 986050  
ho@alsco.de  
www.alsco.de

Frigo-Trans GmbH  
Industriestraße 10  
67136 Fußgönheim  
Deutschland  
☎ +49 6237 404310  
✉ +49 6237 404390  
logistik@frigo-trans.de  
www.frigo-trans.de

TKD KABEL GmbH  
An der Kleinbahn 16  
41334 Nettetal  
Deutschland  
☎ +49 2157 89790  
✉ +49 2157 897989  
info@tkd-kabel.de  
www.tkd-kabel.de

## Kontakte Europa

Zakłady Mechaniczno-Kuźnicze  
„WOSTAL” Sp z o.o.  
1 Maja 29-37  
32-340 Wolbrom  
Polen  
☎ +48 32 6441708  
✉ +48 32 6442232  
sekretariat@wostal.pl  
www.wostal.pl

El Mondo Ltd.  
Kornela Makuszyńskiego 4  
31752 Krakau  
Polen  
☎ +48 604 597097  
info@elmondo.pl  
www.elmondo.pl

Sensum d.o.o.  
Tehnološki park 21  
1000 Ljubljana  
Slowenien  
☎ +386 1 8109 800  
info@sensum.eu  
www.sensum.eu

## Kostenloses Unternehmensprofil

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

[www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag](http://www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag)

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

The screenshot shows the 'WIRTSCHAFTSFORUM' website with a search bar containing 'Unternehmen'. Below the search bar, there are filters for tags, country, and sorting. A list of company profiles is displayed, including:

- Aeris GmbH** (PREMIUM)
- Angelini Pharma Österreich GmbH** (PLUS)
- AWK Verschlüsse GmbH & Co. KG** (PLUS)

## Unternehmensprofil Premium

The screenshot shows the 'VPZ Verpackungszentrum GmbH' company profile. It includes a detailed description of the company, its products, and contact information. The profile is categorized under 'VPZ Verpackungszentrum GmbH' and features several product images and descriptions, such as 'Packstruktur Cellulose Netztrockfleisch' and 'Packstruktur Bio-Steigerröhren'.

**Interessiert?**  
**+49 5971 92164-0**

**ROWE**<sup>®</sup>  
MOTOR OIL

# POWER INFUSION.

RAISE THE LIMIT



HIGHTEC MADE IN GERMANY

**ROWE**<sup>®</sup>  
*Friends*



Entdecke unsere vielfältige Produktauswahl  
und freue Dich auf attraktive Vorteile.

[www.rowe-oil.com](http://www.rowe-oil.com)