

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

ePaper

04/2015



INHALTSVERZEICHNIS

NAHRUNG UND GENUSS

NORDSEE GmbH

Auf neuem Kurs

03

INNENAUSSTATTUNG, MÖBEL, OBJEKTEINRICHTUNG

Jokey Plastik Sohland GmbH

Innovative Lösungen für Bad, Technik und Verpackung

05

Heinrich Büscher GmbH –Sonnenschutzsysteme–

Seit mehr als 85 Jahren auf der Sonnenseite

07

FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

Innovation Group AG

Der faire Dienstleister für Kfz-Versicherungen

09

SCHIFFFAHRT

Wilhelmsen Ships Service GmbH

Einfach, kostengünstig, sicher

11

TRANSPORT, LOGISTIK, VERKEHR

Schmetterling Reise- und Verkehrs-Logistik GmbH

Erfahrung hinterm Steuer

13

ENERGIE, TECHNIK UND -VERSORGER

Reinhausen Power Composites GmbH

Ein Unternehmen unter Spannung

15

UMWELTECHNIK UND RECYCLING

Stadtwerke Bidingen

Dienstleister für sauberes Wasser

17

GESUNDHEIT, MEDIZIN, PHARMAZIE

ZOLL Medical Deutschland GmbH

Wir retten jeden Tag Leben

18

TOURISMUS UND GASTGEWERBE

Hotel Ludinmühle GmbH & Co. KG

Ein Hotel zum Wohlfühlen

19

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Geschäftsführer Robert Jung

NORDSEE 
Wir sind Fisch.

Auf neuem Kurs

Bei den Worten „Fast Food“ neigt man dazu, zunächst an Hamburger- und Pizzaketten zu denken. Der Begriff steht aber für mehr als nährstoffarme Kalorienbomben aus Fleisch und Käse. Dank der NORDSEE GmbH gibt es schon seit Jahrzehnten eine andere Option für einen schnellen Snack. Das Fischgericht aus der Systemgastronomie ist heute in ganz Deutschland ein allgegenwärtiges Angebot. Nun will die Firma ihr Portfolio noch mehr ausweiten. Unter dem Motto „Wir sind Fisch.“ werden noch in diesem Jahr ganz neue Produkte über einen neuen Verkaufskanal auf dem Markt gebracht.

Die Geschichte von NORDSEE reicht noch viel weiter zurück, als man vermuten würde. Am 23. April 1896 wurde die Firma von einer Gruppe Bremer Reeder und Kaufleute auf die Initiative von

”

Wir sind Europas Kompetenz- und Qualitätsführer in der Fisch-Systemgastronomie.

Adolf Vinnen als Deutsche Dampffischerei-Gesellschaft NORDSEE gegründet und bereits 1899 wurde die erste Niederlassung in Österreich eröffnet. „Bis 1965 war es ein reines Handelsunternehmen“,

Wirtschaftsforum:

erläutert Geschäftsführer Robert Jung. „Dann aber wurde das Konzept der Quick-Restaurants gestartet. Das war damals völlig neuartig. Wir waren somit einer der Pioniere des Systemgastronomie.“ Heute ist die Gastronomie der absolute Schwerpunkt und macht 89% des 350 Millionen EUR Umsatzes aus.

ALLEIN AN DER SPITZE

Die Geschäftsleitung der NORDSEE GmbH setzt sich aus CEO Hiltrud Seggewiß, COO/CMO Robert Jung und CFO Claus Schlüter zusammen. Robert Jung ist seit 2009 für NORDSEE tätig, zunächst als Country-Manager für Österreich. 2014 wechselte er in die deutsche Geschäftsführung. Es steht aber schon fest, dass er ab Januar

2016, wenn der jetzige CEO in den Aufsichtsrat wechselt, das Gesamtunternehmen leiten wird. Eine große Aufgabe, denn NORDSEE ist der internationale Marktführer in der Fisch-Systemgastronomie. „Einen direkten Mitbewerber in diesem Bereich haben wir nicht“, stellt Robert Jung fest. „Was für uns wichtig und entscheidend ist, ist der indirekte Wettbewerb, da es ja letztendlich um den Share of Stomach geht. Natürlich messen wir uns da mit allen anderen Anbietern, angefangen bei der klassischen Fast-Food- oder Systemgastronomie bis hin zum Snackgeschäft, welches auch Bäckereiketten in den letzten Jahren immer stärker anbieten.“ NORDSEE kann sich aber gewiss nicht über mangelnde Kundschaft

NORDSEE GmbH

Klußmannstraße 3
27570 Bremerhaven
Deutschland

+49 471 13-02

+49 471 13-1700

nordsee@nordsee.com

www.nordsee.com

beklagen. Im Jahr 2014 wurden 19 Millionen Kunden bedient.

AUF ALLEN KANÄLEN

NORDSEE nutzt die Möglichkeiten von drei verschiedenen Verkaufskanälen: Restaurants, Snacks zum Mitnehmen und nun auch verstärkt den Lebensmitteleinzelhandel.



„Wir unternehmen gerade einen strategischen Schritt mit dem Eintritt der Marke NORDSEE in den Lebensmitteleinzelhandel“, offenbart Robert Jung. „Wir starten mit 13 Produkten, unter anderem Fischfeinkostsalate, Aufstriche, Räucherfisch und Backfisch als Snack. Ab Dezember wird es auch TV-Spots dazu geben mit dem Slogan ‚Wir sind Fisch.‘ Wir wollen überall präsent sein, wo der Kunde mit dem Thema Fisch in Berührung kommt. Und dazu gehört natürlich auch der Lebensmittel-einzelhandel.“

EINE NEUE AUSRICHTUNG

Zudem bedeutet die Kombination dreier Verkaufskanäle eine breite Aufstellung, Flexibilität und Stabilität. „Das macht unser Business zwar komplex, aber auch schwer kopierbar“, meint Robert Jung. „Die Markteintrittshürden für potenzielle Mitbewerber sind entsprechend hoch. Das ist wohl auch der Grund, warum NORDSEE in der Fisch-Systemgastronomie bis heute faktisch allein unterwegs ist.“ Zudem verfügt die Firma über eine über Jahre hinweg sorgfältig aufgebaute Versorgungskette. „Wir haben über 120 Jahre Erfahrung“, betont Robert Jung. „Wir sind in der Branche groß geworden.“ Wie groß genau, das zeigt die Zahl der Niederlassungen. NORDSEE verfügt über 270 eigene und 111 Franchisebetriebe. 324 der Filialen befinden sich in Deutschland,

Wirtschaftsforum:



Die Nordsee-Filiale im Weserpark Bremen

34 in Österreich. Zudem gibt es noch jeweils vier in der Slowakei, Rumänien, Ungarn und Tschechien, zwei in Bulgarien, drei in der Schweiz, sowie je einen Standort in Belgien und in Dubai. „Die Ostexpansion war vor einigen Jahren ein strategisches Thema“, erklärt Robert Jung. „Auch wenn das Geschäft dort gut läuft, nach dem Wechsel in der Eigentümerstruktur von NORDSEE konzentriert sich unsere neue Strategie auf Deutschland und Österreich, und zwar ganz massiv. Mit Ausblick auf 2017 wird auch die internationale Expansion auf der Agenda stehen.“

HAND IN HAND

NORDSEE ist Teil einer Holding-Struktur, die sich im Besitz der Müller-Gruppe und Heiner Kamps befindet. Die NORDSEE GmbH, deren Zentrale nächstes Jahr in ein neues Hauptgebäude in Bremerhaven umziehen wird, ist für

”

Wir haben 120 Jahre Erfahrung und sind in der Branche groß geworden.

“

die operative Seite zuständig. Eine Besonderheit ist der hohe Frauenanteil bei den 5.200 Beschäftigten. „Wir haben vergleichsweise flache Hierarchien“, meint Robert Jung. „Bei solch überschaubaren Strukturen fällt es uns nicht schwer, auch Führungspositionen mit geeigneten Kandidatinnen zu besetzen. Ich könnte mir überhaupt nicht vorstellen, im Führungskreis nur mit Männern zusammen zu ar-

beiten. Es muss ein ausgewogenes Verhältnis sein, um eine effektive Führungskultur zu gewährleisten.“ Er räumt aber auch ein, dass die in den letzten Jahren eher zurückhaltende Kommunikation des Unternehmens sowohl die Mitarbeitersuche als auch die Kundengewinnung erschwert habe. „Es reicht nicht, Veränderungen vorzunehmen“, stellt er fest. „Es muss auch kommuniziert werden. Das ist ganz wichtig, um neue Kunden zu gewinnen. Und das ist der Weg, den wir jetzt intensiv gehen.“





Innovative Lösungen für Bad, Technik und Verpackung

Der klassischen Hygieneaufgabe längst entwachsen, wird dem Badezimmer wachsende Aufmerksamkeit zuteil. Im Sanitärbereich sind Innovationen gefragt, besonders wenn kleine oder schwierig geschnittene Räume zum Wohlfühlort werden sollen. Hier liegt die Stärke der deutschen Jokey Plastik Sohland GmbH mit Sitz in Sohland, Spezialist für Spiegelschränke und Badmöbel in vielen modernen Designs sowie hochwertige Dampfduschen und Infrarotkabinen. Die Fertigung technischer Kunststoffteile und Verpackungen für Food- und Non-Food-Produkte ergänzt das umfangreiche Leistungsprogramm des 1991 gegründeten Unternehmens, Tochter der Wipperfürther Jokey Group.



Jokey Badmöbel
„Khalix“ aus dem
Jokey Badpro-
gramm, ideal für
das moderne Wohl-
fühlbad



Jokey Packaging, Behälter in verschiedenen Größen und Formen als Beispiele für die Vielfalt der Möglichkeiten im Verpackungsbereich

Kurz nach der Wende gelang der seit 1968 bestehenden Jokey Group der Einstieg in einen neuen Markt. „Ziel war es, ein neues Standbein aufzubauen“, erläutert Geschäftsführer Marcus Blumenschein. „Mit der Übernahme von Formaplast begann die Herstellung technischer Kunststoffteile und Spiegelschränke. Auf dieser Grundlage haben wir unser Programm weiterentwickelt.“ Seit 2010

„ Mit innovativen Produkten gelingt es uns immer wieder, Markanteile zu erobern. Zudem punkten wir bei unseren vielen langjährigen Kunden mit Stärken wie Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Qualitätssicherheit.

Geschäftsführer der Jokey France, übernahm Blumenschein 2012 auch die Verantwortung für Jokey Sohland. „Die Eigner bringen mir

das Vertrauen entgegen, das Unternehmen selbständig zu führen“, fügt er hinzu. „Für mich ist das eine Chance, die ich gern wahrnehme,

besonders da bei Jokey eine gute Firmenkultur herrscht.“

Seit 1991 hat Jokey Sohland intensiv in neue Maschinen und Technik investiert und stetiges Wachstum erzielt. In allen Bereichen setzte man neue Impulse, auch unter Nutzung von Synergieeffekten mit dem Mutterkonzern.



Mit der Übernahme der renommierten Marken Sieper für Spiegelschränke und Imagolux für hochwertige Spiegel wurde das Programm abgerundet. Neben dem Ausbau des Badprogramms konnten auch im Bereich Kunststoffverpackungen neue Produkte platziert werden, um Kunden in Ostdeutschland zu beliefern. Im Verpackungsbereich entwickelte Jokey Sohland Verpackungen mit leichterem Gewicht bei gleicher Stabilität. Gleich

„Ziel ist es unsere Kunden zu begeistern. Die ausgezeichnete Resonanz bestätigt, dass unsere Wahrnehmung am Markt sich ändern muss: Der Kunde sollte Jokey nicht erst dann kennenlernen, wenn er das Produkt kauft, sondern direkt nach der Marke Jokey fragen.“

Gleich ob Food oder Non-Food, der Kunde findet stets die passende Verpackung für sein Füllgut



ob Food oder Non-Food, dank der enormen Vielfalt an Größen, Formen und Zubehöroptionen findet der Kunde stets die passende Verpackung für sein Füllgut. Frühzeitig international orientiert, stellt das Unternehmen heute auch OEM-Produkte für Baumärkte her, die sich ihrerseits vom Wettbewerb abheben möchten. So entstehen die unterschiedlichsten Spiegelschränke aus MDF-Holz oder Aluminium, aber auch Innova-

tionen wie Spiegelschränke mit technischer Ausrüstung wie Radio und Bluetooth-Verbindung. Die Variobad-Reihe bietet Lösungen für kleine Räume, insbesondere mit speziellem Waschbeckenaufsatz zur optimalen Nutzung des vorhandenen Platzes. „Diese und andere Innovationen haben wir auf der ISH in Frankfurt ausgestellt“, ergänzt Marcus Blumenschein. „Ziel ist es, unsere Kunden zu begeistern. Die ausgezeichnete Resonanz bestätigt, dass sich die

Wahrnehmung unserer Marke am Markt ändern muss: Der Kunde sollte Jokey nicht erst dann kennenlernen, wenn er das Produkt kauft, sondern direkt nach der Marke Jokey fragen.“

Ein leistungsstarkes Unternehmen Jokey Sohland präsentiert sich heute als leistungsstarkes Mitglied der Jokey Gruppe, die weltweit 14 Werke in elf Ländern betreibt. Der Tendenz zu integrierten Badmöbeln trägt Jokey Sohland mit der Entwicklung eigener Lösungen Rechnung. Zudem hat das Unternehmen sein Angebot um Dampfduschen und Infrarotkabinen erweitert. Jokey Sohland versucht sich immer wieder vom Wettbewerb abzuheben, obwohl es sich in einer strukturschwachen Region an der tschechischen Grenze befindet und den Druck der osteuropäischen Mitbewerber spürt. „Mit innovativen Produkten gelingt es uns immer wieder, Marktanteile zu



Jokey Plastik Sohland GmbH

Industriestraße 4
02689 Sohland
Deutschland

☎ +49 35 93636-0

☎ +49 35 93636-2222

✉ info@jokey.com

🌐 www.jokey.com

erobern“, bestätigt Herr Blumenschein. „Zudem punkten wir bei unseren vielen langjährigen Kunden mit Stärken wie Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Qualitätssicherheit.“ Jokey Sohland beliefert im Wesentlichen Baumärkte, aber auch zunehmend den Fach- und Möbelhandel. Neue Vertriebswege sind in Vorbereitung. Mit dem bereits vergrößerten Areal für die weitere Ausdehnung zeigt sich das Unternehmen bestens für die Zukunft gerüstet. |

Technische Komponenten, präzisionsgefertigt zum Einbau in einem Rasenmäher





Interview mit Imke Röwer, Geschäftsführerin der Heinrich Büscher GmbH –Sonnenschutzsysteme–

Seit mehr als 85 Jahren auf der Sonnenseite



86 Jahre Büscher Sonnenschutz: Das ist nicht nur ein hochwertiges Beschattungsprogramm für den gesamten Innen- und Außenbereich, sondern bietet den Abnehmern durch innovative Produkte auch immer wieder neue Verkaufsperspektiven. Daher lautet die Firmendevis: individuell anders, persönlich, zuverlässig, passend, made in Germany, seit 1929.

Als im Jahre 1929 Firmengründer Heinrich Büscher aus Bielefeld mit der Herstellung von Rollos in den damals so beliebten Farben Resedagrün und Crème begann, sprach noch niemand von innen- und außenliegendem Sonnenschutz. Die einfarbigen Springrollos dienten einfach nur zur Verdunkelung von Räumen. Aber genau damit setzte Heinrich Büscher den Grundstein für ein renommiertes Sonnenschutzunternehmen, das heute 60 Mitarbeiter beschäftigt, über eine vielfältige Produktpalette in Manufakturqualität verfügt und weiter auf

Wachstumskurs ist. Imke Röwer ist bereits seit 20 Jahren an Bord des erfolgreichen Unternehmens und leitet seit 2011 als Geschäftsführerin die Geschicke. „Wir fertigen und beliefern unsere Kunden mit maßgefertigten Jalousien, Plissees, Rollos, Doppelrollos, Lamellen- und Flächenvorhängen sowie Stilgarnituren, aber auch Außenraffstores sowie Markisen, Senkrechtmarkisen und Markisoletten“, erläutert Imke Röwer die wichtigsten Bausteine des Produkt-Portfolios. Die beiden Ursprungsfarben Grün und Crème haben natürlich längst Konkurrenz bekommen von

einer riesigen Farb- und Dessinpalette. Raffinierte technische Ausrüstungen ermöglichen darüber hinaus viele Zusatznutzen wie den effektiven Einsatz der Sonnenschutzanlagen für Bildschirmarbeitsplätze, Schwerentflammbarkeit, Schallschutz oder das Sparen von Heizenergie. Vermarktet wird das umfangreiche Produktsortiment über Raumausstatter, Fachhändler und ausgewählte Großhändler.

FACHKRÄFTEMANGEL

1987 wurde Büscher von der Dr. Zwissler Holding AG übernommen,

die heute als Mehrheitsgesellschafterin 100% des mittelständischen Traditionsunternehmens hält. Der Fachkräftemangel bereitet der Geschäftsführerin Kopfschmerzen: „Rollo- und Jalousiebauer sind schwer zu finden. Wir lernen Arbeitskräfte aus benachbarten Handwerksbranchen an – beispielsweise aus dem raumausstattenden Gewerbe, aber auch aus dem Metallbau, Schneider- oder Friseurhandwerk, die motorisch geschickt sind und unsere maßgefertigten Produkte auftragsbezogen konfektionieren.“

DIGITALE TRANSFORMATION

Der Erfolg des Unternehmens liegt in der Kundennähe. „Wir verstehen uns als Partner auf Augenhöhe mit unseren Kunden“, sagt Imke Röwer. Der Fachhandel wird über den unternehmenseigenen Außendienst betreut, beraten und in allen technischen Bereichen unterstützt sowie beworben. Die Werbung wird gestützt durch Website, Social Media sowie redaktionelle Beiträge und Anzeigen in der Fachpresse. Die digitale Transformation ist in vollem Gange. Der Großteil der Produkte ist bereits digitalisiert. Fachhändler können Produkte am PC ansehen und so Kunden beraten, ein Angebot erstellen und Bestellungen im E-Shop aufgeben.



»»» Interview mit Imke Röwer, Geschäftsführerin der
Heinrich Büscher GmbH –Sonnenschutzsysteme–



Die Heinrich Büscher GmbH Sonnenschutzsysteme bietet eine breite Produktpalette mit Flächenvorhängen (oben) und Doppelrollos

ZUKUNFTSPÄNE

In den nächsten Jahren hat Imke Röwer viel vor. Es gibt Pläne zur Erweiterung der Produktionsflächen, zur weiteren Automatisierung – selbst wenn diese produktbedingt nur langsam voran geht – zur Ausweitung der Absatzkanäle im europäischen Ausland (Schweiz, Dänemark, Skandinavien, Benelux-Staaten, Österreich, Frankreich) und auch zur Erweiterung des Produktportfolios. Der Markt verändert sich. Klassische Fachhändler, meist Fami-

lien-betriebe, haben Nachwuchsprobleme und innerhalb der nächsten zehn Jahre werden viele Händler organisch dem Markt verloren gehen. Die verbleibenden Händler sind dafür hochspezialisiert und bieten dem Endkonsumenten die gesamte Produktvielfalt zur Ausstattung von Wohn- und Büroräumen an. So schaut das Sonnenschutzunternehmen nicht nur auf 86 erfolgreiche Jahre zurück, sondern richtet den Blick in die Zukunft und nimmt Kurs auf sein Ziel, weitere Marktanteile zu gewinnen. |

Heinrich Büscher GmbH
–Sonnenschutzsysteme–

Rodeweg 18
37081 Göttingen
Deutschland

+49 551 693237

+49 551 63681

goettingen@buescher-sonnenschutz.de

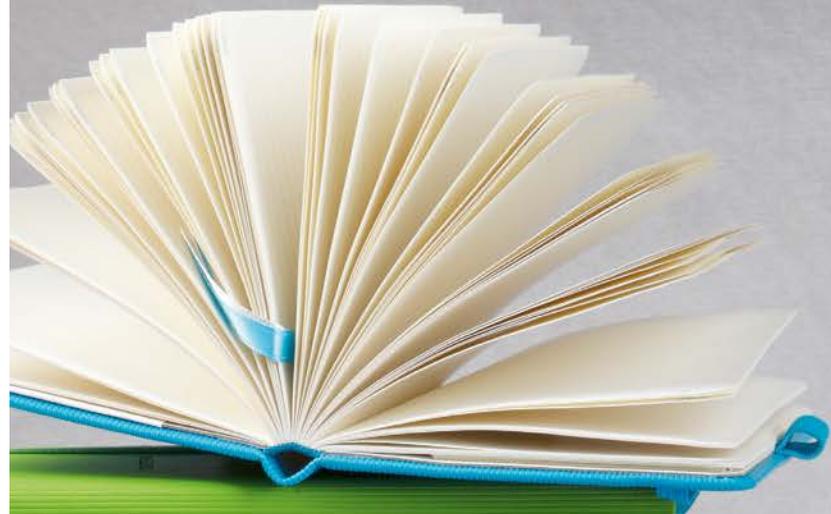
www.buescher-sonnenschutz.de



Wirtschaftsforum:

sigel.
Business with all senses.

AUFBLÜHEN IM BÜRO.



CONCEPTUM® Notizbücher und Kalender

Das neue Must-have im Büro ist ein CONCEPTUM®, denn noch nie waren Form und Funktion so harmonisch vereint: Das durchdachte Innenleben und prämierte Design machen im Office eine richtig gute Figur. Wer hat eigentlich behauptet, dass Arbeit nicht schön sein kann?



Besondere Oberfläche und viele praktische Funktionen

CONCEPTUM® Produkte mehrfach prämiert.



www.sigel.de

Der faire Dienstleister für Kfz-Versicherungen

Viele, die schon einmal einen Verkehrsunfall hatten, kennen es – auf den ersten Schock folgt häufig ein zeit- und kräfteraubendes Prozedere mit der Kfz-Versicherung. Man hofft auf schnelle, unkomplizierte Hilfe und fühlt sich stattdessen allein gelassen. Nicht so, wenn der Versicherer mit der Innovation Group AG aus Stuttgart zusammenarbeitet. Der Dienstleister für Reparatur- und Schadenmanagement garantiert einen reibungslosen, erstklassigen Reparaturablauf – und macht damit immer mehr Autofahrer glücklich und zufrieden.



Jürgen Schmidt, Vorstandsvorsitzender
der Innovation Group AG

”

Wir wollen den Kunden im Falle eines Unfalls nicht alleine lassen, sondern schnelle Hilfe bieten.

“

Der englische Gründer des Unternehmens machte seine ganz eigenen Erfahrungen nach einem Verkehrsunfall. Fehlende Serviceorientierung und Abrechnungsprobleme ließen die Idee reifen, ein Dienstleistungsunternehmen der etwas anderen Art zu schaffen. Jürgen Schmidt, heute Vorstandsvorsitzender der Innovation Group AG, war von Anfang an dabei, als die Idee von England nach Deutschland kam. „Wir wollen Kunden im Falle eines Unfalls nicht alleine lassen, sondern schnelle Hilfe bieten“, resümiert er. „Also haben wir ein Netz von qualifizierten Kooperationspartnern wie Werkstätten und Autoglasern aufgebaut, die der Kfz-Versicherer seinen Kunden empfehlen kann.“ Das beschädigte Fahrzeug wird beim Kunden abgeholt, repariert, außen und innen geputzt und



Die Innovation Group hat eine klare Sicht der Dinge – sie will schnell und unkompliziert helfen



Gegenseitiges Vertrauen bildet die Basis für Geschäfte, die für alle Beteiligten fair sind

dann dem Kunden zurückgebracht. Für die Dauer der Reparatur erhält der Kunde ein Ersatzfahrzeug, damit er mobil bleibt.



Langfristig zufriedene Kunden – primäres Ziel der Innovation Group

Und weil die Werkstätten großen Auftraggebern bei den Konditionen entgegenkommen, spart der Kfz-Versicherer bei den Reparatur-

kosten. „Ein Konzept bei dem alle Beteiligten (Autofahrer, Versicherer und Werkstatt) gewinnen.“





Zu den mehr als 3.000 Kooperationspartnern gehören auch Werkstätten, die die zuverlässige Reparatur von Schadenfällen garantieren

DIE IDEE REIFT

Dieses Konzept, das sich jetzt über fast 20 Jahre hinweg bewährt hat, wurde seinerzeit von der Württembergischen Versicherung nach Deutschland gebracht, die mit Innovation Group kooperierte. „Nachdem das Konzept dann weiteren Kfz-Versicherern vorgestellt

”

Wir gehen anständig mit unseren Mitarbeitern um und es herrscht großer gegenseitiger Respekt.

wurde und zudem noch alle rechtlichen Hürden genommen wurden, sind wir sehr schnell gewachsen“, so Jürgen Schmidt. „Zunächst waren wir auf den Bereich Kfz-Versicherung fokussiert. Nach und nach haben sich aber auch immer mehr große Kfz-Flotten für das Reparaturmanagement interessiert. Zudem wurde das Konzept in ähnlicher Form auch für Sachversicherungen, etwa Gebäude, entwickelt.“ Heute hat Innovation

Group bundesweit 250 Mitarbeiter, von denen 190 im Hauptsitz in Stuttgart tätig sind. „Die Nachfrage steigt stetig. Wir wachsen seit unserer Gründung jedes Jahr im zweistelligen Prozentbereich.“

FAIR, BODENSTÄNDIG UND NACHHALTIG

Hinter dem anhaltenden Erfolg steht eine ausgesprochen serviceorientierte Philosophie, die Werte wie Bodenständigkeit, Freundlichkeit, Seriosität und Authentizität in den Mittelpunkt stellt. Innovation Group tut alles, um den Kunden zu helfen – und das bedingungslos. Und diese zeigen sich begeistert. „Wir genießen den Ruf, engagiert und verlässlich zu sein, und schaffen es tatsächlich, dass unsere Versicherungs- und Flottenkunden sehr zufrieden mit unserer Arbeit sind“, betont Jürgen Schmidt.

„Um am Markt zu bestehen, müssen wir unseren Versicherungs- und Flotten-

kunden natürlich einen Nutzen bringen. In einer groß angelegten Studie des Fraunhofer Instituts konnte der Nutzen sehr deutlich nachgewiesen werden. Die Versicherungs- und Flottenkunden sparen Geld und haben gleichzeitig sehr zufriedene Autofahrer. Dieser nachgewiesene Nutzen hat sich sehr positiv auf unsere Entwicklung ausgewirkt“. Ein konstruktives und freundliches Miteinander herrscht auch unter den Kollegen. Der Altersdurchschnitt im Unternehmen liegt bei 28 Jahren und einer Mitarbeiterumfrage zufolge kommen 95% der Mitarbeiter jeden Tag gerne zur Arbeit. „Wir haben hier ein ganz tolles Team, mit dem es großen Spaß macht zu

arbeiten“, so Jürgen Schmidt. „Wir gehen anständig mit den hier arbeitenden Menschen um und es herrscht großer gegenseitiger Respekt. Wir hoffen, diese Kultur trotz stetigen Wachstums beibehalten zu können. Die Dienstleistungen sollen in den nächsten Jahren zudem noch weiter ausgebaut werden. Vor allem Inspektion und Wartung werden noch an Bedeutung gewinnen. Trotz aller Wachstumspläne werden wir unsere traditionellen Werte nicht aus den Augen verlieren. Und überall helfen“. |

**Für renommierte Großkunden übernimmt
Innovation Group immer häufiger das
Flottenmanagement**



Einfach, kostengünstig, sicher

Rettingsinseln an Bord von Schiffen müssen normalerweise jährlich inspiziert und gewartet werden. Kurze Liegezeiten im Hafen erschweren dies jedoch und führen oft dazu, dass das lebensrettende Equipment auf Dauer seeuntüchtig wird. Doch es gibt eine einfache, kostengünstige und sichere Lösung: den jährlichen Austausch auf Mietbasis. Diesen einzigartigen Service bietet die Wilhelmsen Ships Service GmbH – zusammen mit einer Vielzahl an weiteren hochwertigen Leistungen für die internationale Seeschifffahrt.

Wilhelmsen Ships Service hat seinen Hauptsitz in Oslo, Norwegen, und gehört zu den führenden Anbietern von Equipment und Services für die Schiffs- und Werftindustrie. Das Leistungsspektrum beinhaltet Chemikalien für verschiedenste Anwendungen an Bord, darunter Unitor-Reinigungschemikalien, Nalffleet-Kühlwasserzusätze sowie Brennstoffzusätze, Produkte zur Instandhaltung an Bord, wie Unitor-Schweißequipment, Pumpen, Gase, Kühlmittel und Reinigungsequipment, und Sicherheitsprodukte: Feuerlöscher, Arbeitsschutzkleidung, Lebensrettungsequipment und

Medizintechnik. Außerdem überprüft Wilhelmsen Ships Service jegliche Sicherheitseinrichtungen und Ausrüstung an Bord. Ein spezielles Angebot ist der Verleih und

Manager Germany. „So lässt sich die Effizienz an Bord maßgeblich steigern, ohne dass dies zu Lasten der Sicherheit ginge.“ Abgerundet wird das umfangreiche Angebot

mit verfügen wir über das größte maritime Netzwerk der Welt“, so Ove Loos.

WELTWEIT TÄTIG

Wilhelmsen Ships Service ist eine Tochtergesellschaft von Wilhelmsen Maritime Services AS, welche wiederum Teil der norwegischen Wilh. Wilhelmsen Holding ist, einer weltweit operierenden Gruppe mit Aktivitäten in den Bereichen Ausrüstung sowie Transport- und Logistiklösungen für die Schiffs- und Offshore-Industrie.

„
Mit Stützpunkten in 2.200 Häfen in 125 Ländern verfügen wir über das größte maritime Netzwerk der Welt.

Austausch von Unitor-Rettungsinseln auf Jahresbasis. „Dies erspart dem Schiffseigner die jährliche Inspektion und gegebenenfalls Reparatur“, erklärt Ove Loos, General

durch multimodalen Frachttransport, Projektlogistik, Lagerhaltung, Distribution und Schiffsmaklerdienste in 2.200 Häfen in 125 Ländern auf der ganzen Welt. „Da-



Der Hauptsitz der Wilhelmsen-Gruppe befindet sich in Lysaker im Osten der norwegischen Hauptstadt Oslo



Der einzigartige Rettungsinsel-Austauschservice trägt maßgeblich zur Effizienzsteigerung an Bord bei

**Wilhelmsen Ships
Service GmbH**

Hansestraße 20
27419 Sittensen
Deutschland

☎ +49 4282 93130

☎ +49 4282 931355

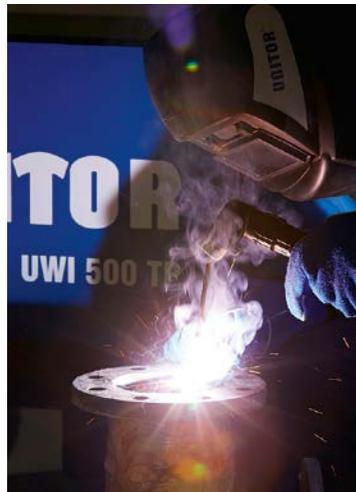
✉ info@wilhelmsen.com

🌐 www.wilhelmsen.com



Wilhelmsen Ships Service liefert spezielle Chemikalien für verschiedenste Anwendungen an Bord

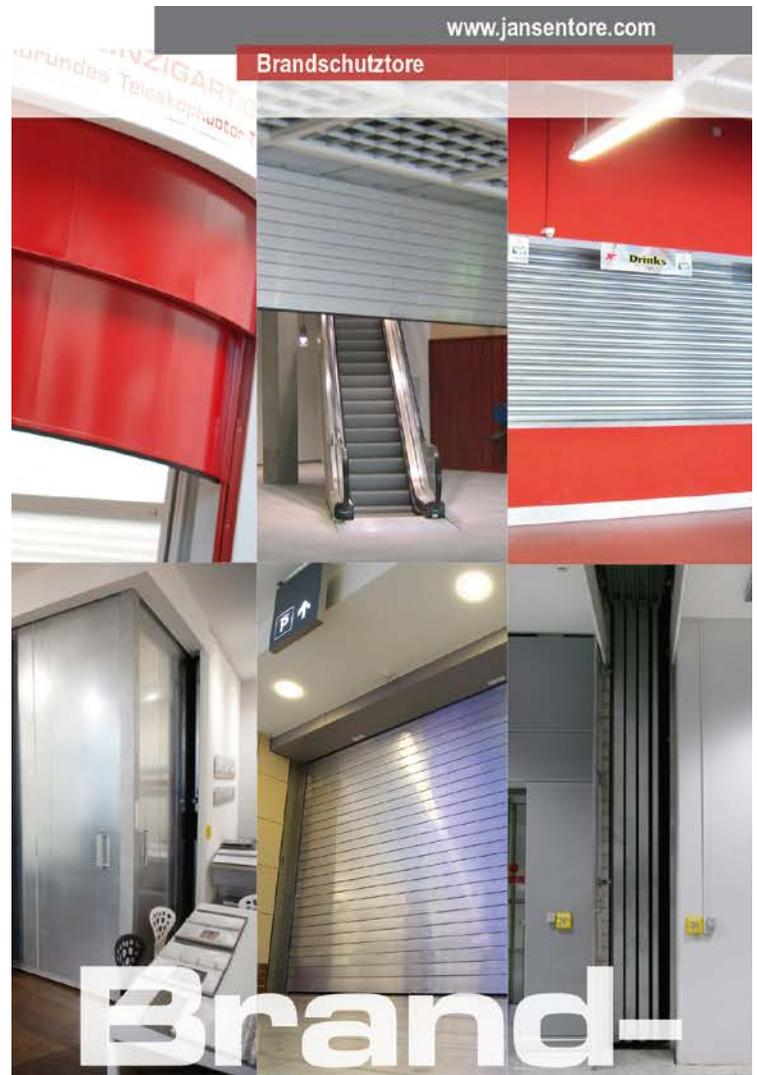
Die deutsche Niederlassung in Sittensen hat zwei Hauptaufgaben, wie Ove Loos erläutert: „Zum einen betreuen wir sämtliche deutschen Reedereien und deren weltweites Geschäft, ganz gleich in welchem Hafen. Zum anderen erbringen wir Leistungen für internationale Kunden in deutschen Häfen.“ Mit Marineprodukten und Chemikalien ist das Unternehmen in Deutschland Marktführer mit Marktanteilen von deutlich über 50%. „In Deutschland gibt es keine Reederei, zu der wir keinen Kontakt haben“, sagt Ove Loos. Der Erfolg von Wilhelmsen Ships Service fußt auf einer klar formulierten Zielsetzung. „Unsere Vision lautet ‘Shaping the maritime industry’“, so Ove Loos. „Wir wollen unseren Kunden permanent neue, bessere, effizienzsteigernde Lösungen anbieten. Ein Kunde von uns sagte einmal ‘Es ist so einfach, mit euch zusammenzuarbeiten’. Besser kann man unseren Anspruch eigentlich nicht ausdrücken. Wir wollen Lösungen bieten, die das Leben unserer Kunden einfacher und leichter machen.“



Hochwertiges Schweißequipment und andere Instandhaltungsprodukte gehören zum umfangreichen Portfolio



Das Leistungsspektrum umfasst auch die Überprüfung von Sicherheitseinrichtungen jeglicher Art



Brand- schutz- tore- vielfalt.

Sektionaltore, Hubtore, Rolltore, Schiebetore, Staffeltore, Förderanlagenabschlüsse, Sondertorlösungen, Textil-flexible Systeme...!
D-26903 Surwold, Am Wattberg 51
Tel. +49 (0) 49 65 / 89 88 - 0, Fax - 88,
info@jansentore.com



Deutschlands führender Anbieter für Tore, innovative Sonderlösungen und Spezialanfertigungen. Jansen macht das Tor.



Die Busse sind stets auf dem neuesten Stand

Erfahrung hinterm Steuer

Von allen öffentlichen Verkehrsmitteln ist der Bus am flexibelsten. Er braucht keine Schienen, kein Flugzeug und man kann damit eine hohe Zahl an Personen transportieren. Busse werden daher sowohl für den Nahverkehr als auch für Ausflüge und Events gechartert. Wichtig für die Auswahl des richtigen Busunternehmens sind nicht nur die Qualität und Pflege der Fahrzeuge, sondern auch die Fähigkeiten der Fahrer. Bei der Schmetterling Reise- und Verkehrs-Logistik GmbH arbeiten mit die Besten der Branche, denn das Unternehmen hat nicht die Hände über den Fachkräftemangel gerungen, sondern selbst die Initiative ergriffen.

„Wir versuchen stets, die perfekte Dienstleistung abzuliefern“, betont Daniela Singer, Geschäftsführerin und alleinige Inhaberin von Schmetterling Reise- und Verkehrs-Logistik. „Unsere Fahrer sind alle sehr gut ausgebildet, haben ein kundenorientiertes Auftreten und die Fahrzeuge sind technisch auf dem neuesten Stand. Wir investieren regelmäßig.“ Etwa 250 Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig, das über 134 eigene Fahrzeuge verfügt, darunter 85 Linienbusse. Die Instandhaltung der Busse wird von der Firma selbst in der eigenen zertifizierten Werkstatt gehandhabt. Und das ist noch nicht alles. Dank eines

deutschlandweiten Netzes kann das Unternehmen auf über 800 Busse zurückgreifen.

EIGENE AUSBILDUNG

In den technischen Aspekt kann man investieren, aber der menschliche Aspekt erfordert mehr Engagement. „Der Facharbeitermangel in der Branche ist extrem“, stellt Daniela Singer fest. „Deshalb haben wir 2014 die eigene zertifizierte ‘Verkehrsakademie Franken’ gegründet. Wir können auch Umsteiger vom Arbeitsamt übernehmen. So sichern wir uns unsere Mitarbeiter, die darüber hinaus aufgrund ihrer hervorragenden



Daniela und Elmar Singer sind ein starkes Team





Interview mit Daniela Singer, Geschäftsführerin und Inhaberin der Schmetterling Reise- und Verkehrs-Logistik GmbH



Die Firma verfügt über zwei Betriebshöfe in Obertrubach und Fürth

Ausbildung auch auf dem freien Markt gefragt sind.“

MIT DEM HERZEN DABEI

Daniela Singer selbst hat ihr Handwerk im Touristik- und Busunternehmen ihres Vaters gelernt, für das sie über 15 Jahre lang tätig war, bis am 01.11.2011 das Busunternehmen aus dem Familienbetrieb ausgegründet wurde. Seitdem bestimmt sie, wo die Reise langgeht. „Man muss mit dem Herzen dabei sein und nicht nur mit dem Kopf“, betont sie. Geschäftlich setzt sie vor allem auf ein breites Leistungsspektrum. Ihre Busse fahren im ÖPNV, sie decken Linien- und Werksverkehr ab und stehen zur Miete zur Verfügung. In der Verkehrslogistik ist die Firma ebenfalls aktiv. „Wir wer-

den zum Beispiel für Großevents gebucht, bei denen Menschen aus ganz Deutschland chauffiert werden müssen“, erläutert Daniela Singer.

STETE WEITERENTWICKLUNG

Im vergangenen Jahr konnte die Firma einen Umsatz von 15,4 Millionen EUR verzeichnen. Daniela Singer rechnet mit ähnlichen Zahlen für 2015. „Solange die Treibstoffe so günstig sind, bleibt auch die Anzahl der Fahrgäste“, meint sie. „In der Stadt ist der öffentliche Personennahverkehr deutlich gefragter, da das Angebot besser ist.“ Dennoch ist sie nicht geneigt, sich auf ihren Lorbeeren auszuruhen. „Man muss sich ständig weiterentwickeln“, betont sie. „Stillstand ist Rückschritt.“

Schmetterling Reise- und Verkehrs-Logistik GmbH

Bergstraße 20
91286 Obertrubach
Deutschland

+49 9245 9832-60

+49 9245 9832-699

Reise@SchmetterlingReisen.de

www.schmetterlingreisen.de

Wirtschaftsforum:

SPECIAL

FOOD 2016

KONFISERIE



FRÜCHTE



MEERESFRÜCHTE



WEIN



FOOD SERVICE



SIE WOLLEN DABEI SEIN?

+49 5971 92164-0



Interview mit Dipl.-Ing. (TH) Jürgen Hauck, Geschäftsführer der Reinhausen Power Composites GmbH

Ein Unternehmen unter Spannung

Der Energieverbrauch weltweit wächst rasant. Für eine zuverlässige Energieversorgung ist nicht zuletzt auch eine geregelte Spannung wichtig. Wenn es um die Regelung von Leistungstransformatoren mithilfe von Stufenschaltern geht, ist die Maschinenfabrik Reinhausen aus Regensburg einer der Top-Namen von Weltruf. Das Tochterunternehmen, die Reinhausen Power Composites GmbH, ist Spezialist für Hohlisolatoren in Hochspannungsanlagen. Das Unternehmen zählt zu den führenden vier Anbietern in seiner Branche weltweit und verzeichnet jährliche Wachstumsraten von rund 20%. Auch für die nächsten Jahre, da ist sich Geschäftsführer Dipl.-Ing. (TH) Jürgen Hauck sicher, sind die Weichen auf Wachstum gestellt.

„Natürlich waren wir im Isolatorenmärkte Neueinsteiger“, erklärt Jürgen Hauck. „Hier haben uns die Marktstellung unseres Mutterkonzerns und das MR Logo sicherlich entscheidend Starthilfe gegeben. Beide werden mit Lösungskompetenz und Zuverlässigkeit assoziiert. Wir konnten bereits nach zwei bis drei Jahren in die höchsten Spannungsebenen liefern. Heute sind wir einer der Top-4-Namen weltweit, in den USA die Nummer 1 und in Europa die Nummer 2. Wir sind technologisch immer einen Schritt voraus und alle unsere Produkte zeichnen sich durch exzel-

lente Performance, herausragende Qualität und extreme Langlebigkeit aus. Sie sind auf eine Lebensdauer von mindestens 15 Jahren ausgerichtet.“

ISOLATOREN AUS VERBUND-MATERIAL STATT PORZELLAN

„Wir arbeiten nicht mit den klassischen Porzellanisolatoren, sondern mit Verbundisolatoren“, erklärt Jürgen Hauck weiter.

Eine Drosselspule auf Stützisolatoren, für den Bereich der Hochspannungsgleichstromübertragung

Wirtschaftsforum:





Reinhausen Power Composites GmbH

Weidener Straße 20
93057 Regensburg
Deutschland

☎ +49 941 40902860

📠 +49 941 4090500

✉ info@reinhausen.com

🌐 www.reinhausen.com

„Der Verbundwerkstoff hat im Vergleich zu Porzellan wichtige Vorteile. Gewichtsreduzierung und Hydrophobie sowie Resistenz gegen Verschmutzungen, wie zum Beispiel Salznebel, sind nur einige davon. Zudem kann man die Verbundstoffe speziell auf mechanische und elektrische Belastungen einstellen und die Rohre anforderungsgerecht konstruieren. Heutzutage sind nur rund 15% aller Isolatoren im Feld mit der neuen Verbundtechnologie ausgestattet. Entsprechend hat der Markt noch immenses Substitutionspotenzial.“

25 JAHRE ERFAHRUNG

Jürgen Hauck ist ein echter Experte im Markt und bereits seit 23 Jahren für Reinhausen tätig. Nach dem Studium des Maschinenbaus stieg er in den Mutterkonzern ein und durchlief unterschiedliche Stationen, von der Logistik über die Produktions- und Montagepla-

nung bis hin zur IT. Unter anderem baute er das Werk der Gruppe in China auf. Heute erfüllt er für Reinhausen Power Composites sowohl operative als auch strategische Funktionen.

INDUSTRIE 4.0 BEGINNT HEUTE

Zu den wichtigsten Innovationen von Reinhausen Power Composites in den vergangenen Jahren gehören unter anderem Isolatoren großer Dimensionen, zum Beispiel mit 10 m Länge und 1,5 m Durchmesser für die Hochspannungsgleichstromübertragung. Auch bezüglich Industrie 4.0 hat das Unternehmen mit einem der bekanntesten 4.0-Experten die Nase vorn. Die innovations- und performancebasierte Strategie von Reinhausen Power Composites geht vollumfänglich auf. Die Referenzliste des Unternehmens ist lang und umfasst renommierte Namen wie zum Beispiel das Hochspan-

nungswerk Köln, ABB, Mitsubishi, Alstom, Siemens oder Hyundai. Das Unternehmen ist international aufgestellt und erwirtschaftet rund 40% seines Geschäftsvolumens durch Exportaktivitäten. Insgesamt generiert Reinhausen Power Composites mit 170 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 36 Millionen EUR. „Zum Zeitpunkt der Ausgründung 2009 starteten wir mit 40 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von circa zehn Millionen EUR“, so Jürgen Hauck.

WACHSTUM AUS DER SUBSTANZ

„Wir haben eine klare Zukunftsvision und die lautet innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre zur Nummer 2 in unserem Markt aufzusteigen“, so Jürgen Hauck. „Der Markt wächst und wir wollen etwas schneller wachsen als die anderen Marktteilnehmer. Dabei favorisieren wir eine nachhaltige Wachstumsstrategie aus unserer

eigenen Substanz heraus. Wir pflegen nicht nur unsere Marke und unser Logo, sondern gerade unsere Firmenwerte und die Unternehmenskultur.“ Was den allseits beklagten Fachkräftemangel angeht, hat das Mutterunternehmen in den vergangenen fünf Jahren ein extrem gutes Personalmarketing betrieben, das

„Wir pflegen nicht nur unsere Marke und unser Logo, sondern auch unsere Werte und unsere Unternehmenskultur.“

sich mittlerweile auszahlt. „Wir kooperieren eng mit verschiedenen Universitäten und veranstalten regelmäßig Jobmessen hier im Haus. Die Region um Regensburg hat zwar Vollbeschäftigung, aber wir behaupten uns erfolgreich als attraktiver Arbeitgeber.“



Interview mit Christof Klös, Betriebsleiter bei den
Stadtwerken Büdingen

Dienstleister für sauberes Wasser

Seit vielen Jahren sind die Stadtwerke Büdingen für die Versorgung der Bevölkerung mit Gas, Wasser und Wärme verantwortlich. Seit dem 1. Januar 2008 gehört außerdem die Abwasserentsorgung zum Aufgabenbereich des kommunalen Dienstleisters. Das Unternehmen hat sämtliche Betriebsabläufe neu aufgebaut, Prozesse modernisiert und in neue Anlagen investiert. Damit werden die Stadtwerke Büdingen den neuesten Anforderungen gerecht.

Die Anforderungen an die Reinigungsleistung in den Kläranlagen werden immer größer. Das Wasser ist mit Nährstoffen überlastet und auch die hohen Arzneimittelrückstände werden immer mehr zum Problem. „Ein effizientes Abwassermanagement sowie eine sinnvolle Wasserbewirtschaftung sind heute wichtig, um das Abwasser richtig aufbereiten zu können“, erläutert Christof Klös, Betriebsleiter für den Bereich der Abwasserentsorgung. „Wir investieren ständig in neue Technologien und Anlagen, um weiterhin zukunftsfähig zu bleiben.“

Das Unternehmen kümmert sich um sämtliche Bereiche rund um die Abwasserentsorgung. „Unser

Zuständigkeitsbereich beginnt ab dem Moment, in dem der Wasserhahn verlässt bis zu dem Zeitpunkt, in dem das gereinigte Wasser in das Gewässer eingeleitet wird“, erläutert Christof Klös. „Die Entsorgung, Verwertung der Rückstände, zum Beispiel des Klärschlammes als Düngemittel, und weitere Leistun-

„
Wir investieren ständig in neue Technologien und Anlagen,
um weiterhin zukunftsfähig zu bleiben.“

gen wie die Beratung der Bauherren in Abwasserfragen sowie die Bearbeitung von Anträgen zur Entwässerung für private und gewerbliche Bauherren gehören zu unserem Aufgabenbereich.“

INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT

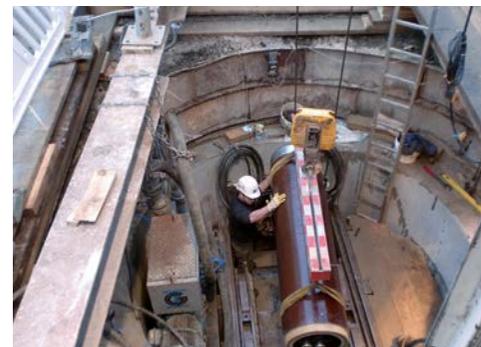
Seitdem der Bereich der Abwasserentsorgung im Jahr 2008 an die Stadtwerke Büdingen ausgelagert wurde, hat das Unternehmen 20 Millionen EUR in

den Abwassersektor investiert, wobei der Schwerpunkt auf dem Umbau und der Erweiterung der großen Kläranlage in Büdingen lag. Zusätzlich zur großen Kläranlage betreut der Betrieb, der insgesamt zehn Mitarbeiter beschäftigt, noch zwei kleinere Kläranlagen, 13 Pumpwerke, um die 20 Drossleinrichtun-

gen sowie etwa 170 km Kanal. Insgesamt ist die Abteilung für die Abwasserentsorgung in 15 Ortsteilen der Stadt Büdingen verantwortlich. „Es war eine große Herausforderung, den Bereich der Abwasserentsorgung neu zu organisieren und den hohen Anforderungen gerecht zu werden“, so der Betriebsleiter. „Heute sind wir jedoch sehr gut aufgestellt und werden weiter investieren, um auch in Zukunft den Anforderungen zu entsprechen.“



Der Bau eines neuen Schachtes war teil der umfangreichen Kanalbauarbeiten



Die Organisation von Kanalbaumaßnahmen gehört zum Aufgabenbereich des Unternehmens



Auch in den Umbau und die Erweiterung der großen Kläranlage wurde investiert



Mit dem Spülwagen wird die Kanalisation regelmäßig gespült

Stadtwerke Büdingen

Thiergartenstraße 12-14
63654 Büdingen
Deutschland

☎ +49 6042 8807-0

☎ +49 6042 8807-13

✉ info@stadtwerke-buedingen.de

🌐 www.stadtwerke-buedingen.de

Wir retten jeden Tag Leben **ZOLL**

Menschenleben retten, und zwar nicht nur als Arzt oder Rettungssassistent, sondern auch als ungeübter Ersthelfer – darum geht es der ZOLL Medical Deutschland GmbH in erster Linie. Firmengründer Dr. Paul Zoll erfand in den 1950er-Jahren den ersten Defibrillator und noch heute helfen Medizinprodukte und Softwarelösungen aus dem Hause ZOLL Medical, Leben zu retten und die Versorgung im akuten Notfall zu verbessern. Das in Köln ansässige Tochterunternehmen des US-Konzerns ist mit seinen Produkten einzigartig bei der vollständigen Abdeckung der Überlebenskette.

ZOLL Medical Deutschland GmbH

Emil-Hoffmann-Straße 13
50996 Köln
Deutschland

+49 2236 8787-0

+49 2236 8787-77

info@zollmedical.de

www.zoll.com/de

„Unsere Produkte retten Leben.“ Mit diesen schlichten Worten fasst Katharina Walter, Kommunikations-/Marketingspezialistin von ZOLL Medical, die Firmenphilosophie

zusammen. Neben verschiedensten Defibrillatoren bietet das seit 2000 auch in Deutschland aktive Unternehmen Lösungen im Temperaturmanagement an. „Nach einem Herz-/Kreislaufstillstand wird der Patient auf eine Temperatur zwischen 32°C und 36°C heruntergekühlt, um neurologische Schäden zu vermeiden“, erklärt Katharina Walter. „Unser System funktioniert durch intravenöse Katheter und nicht mit Matten, die sonst auf die Patienten aufgelegt werden.“ Als neuer Bereich sind mit Rescue-



Die Herz-Lungen-Maschine LIFEBRIDGE kann neben dem Patienten mitfahren

Net seit kurzem Softwarelösungen hinzugekommen, die bei der Erfassung, Analyse und Weiterleitung von Daten helfen. Berichte können damit beispielsweise di-

rekt vom Rettungswagen an das weiterbehandelnde Krankenhaus geschickt werden.

DEN PATIENTEN IM BLICK

Seit Mai ist bei ZOLL Medical Deutschland auch eine Art Black-Box für Rettungswagen im Programm. Das von ZOLL entwickelte Programm Road Safety verhilft dem Fahrer des Rettungswagens zu mehr Fahrsicherheit und -kontrolle. „Pro Tag verunglückt in Deutschland ein Rettungswagen. Road Safety verbessert das Fahr-

verhalten durch akustische Warnsignale, die den Fahrer in Echtzeit auf kritische Situationen aufmerksam machen. Darüber hinaus können betriebsbedingte Kosten gesenkt werden“, so Katharina Walter. Mit weiteren Neuerungen

„ZOLL deckt mit seinen Produkten alle Anforderungen für den medizinischen Notfall ab.“

wie dem AmbulancePad sowie der tragbaren Herz-Lungen-Maschine LIFEBRIDGE gelingt es ZOLL Medical mit seinem Produktportfolio die gesamte Überlebenskette abzubilden. Erkennen, frühe Intervention, Defibrillation sowie sich anschließende erwei-

Die X Series ist eine leistungsstarke Defibrillator-Einheit für den Einsatz in der Notfallmedizin



terte Maßnahmen, einschließlich Temperaturmanagement sowie eine Datenverwaltung und -analyse sind hierbei zentrale Punkte. „Wir sind ganz nah dran am Patienten. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird die Bedeutung unserer Lösungen weiter steigen“, unterstreicht Katharina Walter. „Die Rettungsdienste ändern sich, genau wie die digitale Kommunikation in Krankenhäusern. Wir bieten dazu die richtigen Antworten.“



Ein Hotel zum Wohlfühlen

Arbeit, Freizeitstress und ständige Erreichbarkeit: In der heutigen Zeit wird der Alltag immer hektischer und es bleibt oft nicht die Zeit für Ruhe und Entspannung. Aus diesem Grund werden Wellnessurlaube immer beliebter, denn dort können die Menschen dem Alltagsstress für kurze Zeit entfliehen. Das Hotel Ludinmühle in Freiamt im Schwarzwald ist der perfekte Ort zum Wohlfühlen und empfängt seine Gäste in einer herzlichen und familiären Atmosphäre. Das Vier-Sterne superior Wellnesshotel verfügt über eine umfangreiche Saunalandschaft mit elf verschiedenen Saunen und zahlreichen weiteren Annehmlichkeiten.



Einladende Atmosphäre: Vor kurzem wurde der Innenraum des Hotels neu gestaltet



In einem ruhigen Tal gelegen ist das Hotel Ludinmühle der perfekte Ort zur Entspannung



Ruheplätze wie diese Hängeschaukeln stehen jedem Gast zur Verfügung

Ein traditionelles Gasthaus mit einer langen Tradition, ein großzügiger Wellnessbereich, die Lage inmitten des Schwarzwaldes und ein hervorragendes kulinarisches Angebot: das Hotel Ludinmühle, das am Standort der einstigen Ludinmühle aus dem Jahr 1702 errichtet wurde, hat für seine Gäste einiges zu bieten. „Das Wohlbefinden unserer Gäste steht bei uns an oberster Stelle“, betont Walter Zimmermann, Geschäftsführender Gesellschafter, der bereits 1980 als Auszubildender in das familiengeführte Hotel kam. „Unser Haus ist sehr liebevoll dekoriert und hier herrscht eine sehr familiäre Atmosphäre. Unsere Gäste sollen sich wohlfühlen, genießen und entspannen.“

Das Hotel Ludinmühle bietet seinen Gästen zahlreiche Möglichkei-

ten zur Entspannung und ist der ideale Ort, um den Alltagsstress für eine kurze Zeit hinter sich zu lassen. Das Wellnesshotel mit

„

Das Wohlbefinden unserer Gäste steht bei uns an oberster Stelle.

den insgesamt 65 Zimmern im Schwarzwald verfügt über eine 2.000 m² große Saunalandschaft mit elf verschiedenen Saunen, ein ganzjährig beheiztes Außenschwimmbecken, einen Innenpool sowie einen Fitnessraum. Diverse Ruheräume bilden die ideale Rückzugsmöglichkeit und jedem Gast des Hotels steht ein Ruheplatz zur Verfügung, ob Hängeschaukeln, Gast-Heubetten, Kuschelliegen oder Kaminbänk-

chen. Ein besonderes Highlight ist das neue Floatingbecken, das in Herzform gestaltet wurde und zwei Personen die Möglichkeit gibt, in

35° heißem Wasser mit 25% Salzgehalt zu schweben.

WOHLBEFINDEN FÜR DIE UMWELT

Nicht nur das Wohlbefinden der Gäste spielt eine große Rolle im Hotel Ludinmühle, sondern auch das Thema Nachhaltigkeit und ein effizienter Umgang mit den Ressourcen der Natur. Das Hotel mit den sechs Gasthäusern verfügt

über eine eigenen Hackschnitzel-Heizung, ein eigenes Fernwärmenetz und auch eine Photovoltaikanlage. In der Küche unter der Leitung von Chef Jan Martin Kindle setzt das Unternehmen auf frische Produkte wie zum Beispiel Wild und Wein aus der Region. „Wir achten sehr viel auf Details“, so Walter Zimmermann. „Diese wollen wir immer wieder verbessern, damit sich unsere Gäste bei uns wohlfühlen.“

“

**Hotel Ludinmühle
GmbH & Co. KG**

Brettental 31
79348 Freiamt
Deutschland

☎ +49 7645 9119-0

☎ +49 7645 9119-99

✉ info@ludinmuehle.de

🌐 www.ludinmuehle.de