

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

ePaper

04/2016

Entdecken Sie die Möglichkeiten des interaktiven ePapers von Wirtschaftsforum

IHR UNTERNEHMEN ODER IHRE LEISTUNGEN IM ePAPER

Rufen Sie uns an!
0049 5971 92164-0



Wirtschaftsforum ePaper

Die digitale Ausgabe von Wirtschaftsforum – exklusive Inhalte immer verfügbar. Ganz gleich, ob es sich um eine reguläre Ausgabe oder ein Themenspezial handelt. Nutzen Sie die erweiterten Funktionen der digitalen Ausgabe wie den direkten Link zu den Unternehmen oder die integrierte Email-Funktion.

Wirtschaftsforum:

NAVIGATION

Sie finden die Navigationsleiste am Ende jeder Seite im ePaper. Die einzelnen Symbole ermöglichen Ihnen eine komfortable Steuerung.

- « -> Erste Seite
- < -> Vorherige Seite
- ✉ -> Mitteilen
- 🔍 -> Suche
- 🔍 -> Zoom
- > -> Nächste Seite
- » -> Letzte Seite



UNSER INTERAKTIVES EPAPER AUF
www.wirtschaftsforum.de/epaper



Klick zum Vergrößern



Die Bildergalerie beginnt automatisch. Um einzelne Bilder zu vergrößern, klicken Sie auf das entsprechende Bild.



Mit Klick auf die Abspieltaste starten Sie die Wiedergabe von Videos.

INHALTSVERZEICHNIS

TRANSPORT, LOGISTIK UND VERKEHR

CTL CARGO TRANS LOGISTIK AG

Im Zentrum der Transportkette

INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

OPTOFLUX GMBH

4 Zu Hause in der Welt der Optik

14

BAUWESEN

innovo Bau GmbH & Co. KG

Bauen und Sanieren mit Innovations-Plus

UMWELTECHNIK UND RECYCLING

Herco Wassertechnik GmbH

6 Her(c)o der Wasserwelt

16

NAHRUNG UND GENUSS

innotaste GmbH

Beste Aromen mit Geschmack abgestimmt

HANDEL

Carsale24 GmbH

8 Browser auf beim Autoverkauf

18

ENERGIE, TECHNIK UND -VERSORGER

SMA Solar Technology AG

Wichtiger Erfolgsfaktor im zukünftigen Energiesystem

10 Zur Sicherheit berufen

19

GESUNDHEIT, MEDIZIN, PHARMAZIE

Impulse Dynamics Germany GmbH

Das Herz stimulieren

12

METALLBE- UND VERARBEITUNG

GISSLERprecision GmbH & Co. KG

Präzision in Metall made in Germany

13

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



Interview mit Bettina Wietzel-Skakowski, Vorstand der CTL CARGO TRANS LOGISTIK AG

Im Zentrum der Transportkette

Allein auf deutschen Straßen wurden im vergangenen Jahr knapp 3,6 Milliarden Tonnen Güter befördert. Zu einem koordinierten und möglichst effizienten Ablauf verhelfen dabei flächendeckende Stückgutssysteme. Einer der führenden Anbieter Europas ist die CTL Cargo Trans Logistik AG mit Sitz im hessischen Homberg/Efze, die Transportabläufe und Teilprozesse auf der Basis eines Supply-Chain-Managements inklusive Umschlags- und IT-Leistung systematisch optimiert.



Am Zentral-HUB in Homberg/Efze werden täglich mehr als 1.500 t Güter umgeschlagen



Der Umschlag erfordert ein hohes Maß an Professionalität, ob sensibles Gefahrgut oder 1.500 kg schweres Metallgut

1993 als Garagenfirma gestartet, widmete sich CTL mit einem hohen Beratungsansatz zunächst der Vermittlung und Koordination von Direktverkehren im Stück-

und Teilladungsbereich. Mit dem sukzessiven Aufbau eines Stückgutnetzes ging die Fokussierung auf den Umschlag von Stückgut und Teilladungen einher. Als

„Wir sind keine Spedition, sondern Werkzeug und Kooperation für unsere Systempartner.“

Resultat der neuen Ausrichtung entstand 1996 am neu errichteten Firmenstandort in Homberg/Efze die erste und bis heute zentrale HUB-Umschlagsanlage des Unternehmens. Eine deutliche Abgrenzung vom vielfach auf die Vermittlung von Ladungen fokussierten Wettbewerb und der Grundstein für den Aufbau regionaler HUBs in Lauenau (bei Hannover), Grolsheim (bei Bingen), Bottrop und Aurach (bei Nürnberg/Feuchtwangen).

FLEXIBEL HANDLUNGSFÄHIG

Von der mittelständisch schlanken Unternehmensstruktur, die auf der Basis qualifizierter Mitarbeiter und eines hoch entwickelten EDV-Systems schnelle und unbürokratische Abwicklungsprozesse wie zudem flexible und clevere (Nischen-) Lösungen für 'mittelständische'

Lieferungen ermöglicht, profitieren Partner und Kunden gleichermaßen. „Die Partnerspeditionen nutzen unser Stückgutssystem für kleine Sendungsgrößen unter 25 t. Andere schätzen und nutzen unser professionelles Geschick und flexibles Handling im Umgang mit Transportgütern unterschiedlichster Art, von der voluminösen 3.000-Liter-Regenwassertonne bis zum hochsensiblen Gefahr- oder auch 1.500 kg schweren Metallgut. Mit Linien zur Feinverteilung an den privaten Empfänger sind wir zudem in der Lage, den im Zuge des Onlinehandels stark wachsenden und tendenziell im Direktverkehr belieferten Privatsektor zu bedienen“, erklärt Bettina Wietzel-Skakowski, die trotz sich wandelnder Märkte und zunehmender Direktbelieferung optimistisch in die Zukunft blickt. „Deutschland ist ein mittelständisch geprägtes Land. Der entsprechend stark wachsende Mittelstand braucht nicht nur den Spediteur vor Ort, sondern auch Plattformstrukturen, die seinen Bedürfnissen gewachsen sind. Wir sehen CTL für die Herausforderungen der Zukunft, nicht nur in der expeditionellen Abwicklung, sondern



Der Zentral-HUB in Homberg/Efze verfügt über insgesamt 160 Ladetore



Dank einer professionellen Lagerlogistik läuft auch in der Hauptumschlagszeit alles nach Plan

auch durch unser Clearing, unsere Kommunikation und weitere Dienstleistungen, optimal aufgestellt.“

DAS GRUNDKONZEPT

„Mit einem Netzwerk von derzeit 160 Systempartnern und einer flächendeckenden HUB-Ausrichtung an verkehrsgeografischen Knotenpunkten gewährleisten wir kurze Wege und die Bündelung von Sendungen zugunsten ausgelasteter, kosteneffizienter und ökonomisch sinnvoller Transporte“, erläutert CTL-Vorstand Bettina Wietzel-Skakowski das grundlegende Unternehmenskonzept und fügt ergänzend hinzu: „Wir sind keine Spedition, sondern Werkzeug und Kooperation für unsere Systempartner, so etwa Schmalz+Schön, Fiege, Huettemann Gruppe, Gebrüder Weiss, Hamacher, Möller, Max Müller, DTC und viele mehr.“ Das Management von 160 Partnern und das Funktionieren im Verbund, so Bettina Wietzel-Skakowski, erfordere ein hohes Maß an Objektivität sowie eine umfassende Richtlinienkompetenz, die einem partnerschaftlichen Umgang aber nicht im Wege stünden.

„ Der stark wachsende Mittelstand braucht nicht nur den Spediteur vor Ort, sondern auch Plattformstrukturen, die seinen Bedürfnissen gewachsen sind. “

„Ein Drittel unserer Partner ist seit mehr als 15 Jahren in unserem Netzwerk verankert, rund 20 Mitglieder begleiten uns seit der ersten Stunde.“

Für die hohe Marktakzeptanz des 106 Mitarbeiter starken Unternehmens sprechen neben einem generierten Jahresumsatz von 90 Millionen EUR 300 zu bedienende

Linien sowie die Koordinierung von täglich bis zu 2.600 t Transportgut, was wiederum circa 13.500 Gepäckstücken oder Paletten entspricht.

EXPORT STEIGERN

Neben dem angestrebten Management aller HUB- und Direktverkehre der Systempartner fokussiert CTL die sukzessive Einbindung bislang nicht inte-

grierter Anrainerstaaten in die HUB-Verkehre. „Unser vorläufiges Ziel ist die moderate Erhöhung unserer Exportrate von derzeit 20 auf zukünftig 40%. Mit der Inbetriebnahme unseres neuen Standortes im Ruhrgebiet, die für 2017 geplant ist, schaffen wir die ideale Voraussetzung für eine stärkere Einbindung der Beneluxländer. Langfristig sind auch Polen und die skandinavischen Länder für uns interessant“, so Bettina Wietzel-Skakowski, die trotz aller Wachstumsbestrebungen unbedingt Wert auf die Beibehaltung einer schlanken Organisations- und Unternehmensstruktur legt. |



CTL CARGO TRANS
LOGISTIK AG

Ludwig-Erhard-Straße 15
34576 Homberg/Efze
Deutschland

+49 5681 9923-0

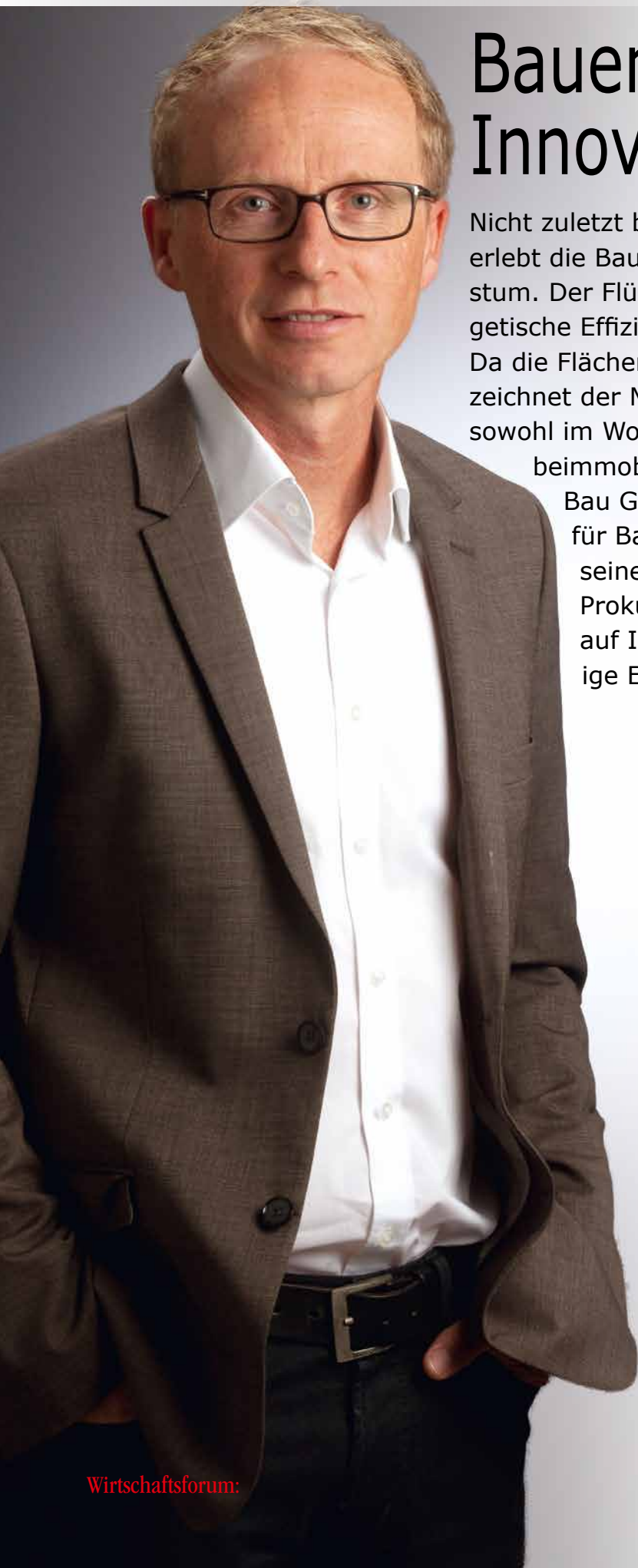
+49 5681 9923-22

info@cargo-trans-
logistik.de

www.cargo-trans-
logistik.de



Zwischen 22 und 2 Uhr herrscht am HUB Homberg/Efze Hochbetrieb



Bauen und Sanieren mit Innovations-Plus

Nicht zuletzt beflügelt durch die anhaltenden Niedrigzinsen erlebt die Baubranche seit einigen Jahren anhaltendes Wachstum. Der Flüchtlingszustrom, die Digitalisierung sowie energetische Effizienzsteigerungen sind weitere Wachstumstreiber. Da die Flächen für Neubauten immer knapper werden, verzeichnet der Markt für Modernisierungen und Sanierungen sowohl im Wohnungsbau als auch im Bereich der Gewerbeimmobilien eine verstärkte Nachfrage. Die innovo Bau GmbH & Co. KG mit Sitz in Dachau ist Spezialist für Bauen im Bestand und insbesondere bekannt für seine Kompetenz im Bereich des Denkmalschutzes. Prokurist Ulrich Egger setzt für die kommenden Jahre auf Innovationen, Digitalisierung und auf die frühzeitige Erkennung von neuen Trends.

„Wir sind stark sensibilisiert für die Zeichen der Zeit“, erklärt er. „Wir sind stolz darauf, dass wir trotz unserer jahrelangen Erfahrung nicht eingefahren oder betriebsblind sind. Wir haben eine breit aufgestellte Führungsmannschaft und an einem Projekt arbeiten immer mehrere Köpfe, die unterschiedliche Schwerpunkte haben. Diese

mich über Innovationsstärke weiterentwickelt, vom Bauleiter zum Prokurist. Innovation ist mein Herzblut, die Entwicklung der Firma meine Leidenschaft.“

EIN RENOMMIERTES PORTFOLIO

Innovo ist im Großraum München als zuverlässiger und kompeten-

”

Wir möchten uns im Umkreis von München zu einem der führenden Anbieter für Umbauten und Sanierung entwickeln.

“

Firmenstruktur ist ein wichtiges Asset für uns. Sie ermöglicht uns ein hohes Maß an Weitsicht. Ich selbst komme aus dem praktischen Bereich. Seit ich denken kann, habe ich Bauleitung gemacht, war Mädchen für alles. Ich selbst habe

ter Partner für Umbauten und Sanierungen bekannt. Entsprechend der breiten Aufstellung des Unternehmens umfasst das Portfolio der bislang realisierten Projekte öffentliche Gebäude und Schulen, Kliniken, Sportanlagen

innovo Bau GmbH & Co. KG

Wallbergstraße 12-18
85221 Dachau
Deutschland

+49 8131 90490-0
+49 8131 90490-20

info@innovo-bau.de
www.innovo-bau.de



Die ursprünglich geplante Modernisierung der Kuppelkonstruktion des Elefantenheges im Tierpark Hellabrunn führte schließlich zu einer Umstrukturierung des Gebäudes

und Museen ebenso wie private Wohnhäuser und Gewerbebauten. Eines der neueren Geschäftsgebiete ist das schlüsselfertige Bauen im Bestand.

Auf der Referenzliste der Dachauer stehen zahlreiche Projekte, darunter das Elefantenhaus im Tierpark Hellabrunn, die Museumsinsel 1 in München und die OP-Räumlichkeiten im Zentralklinikum Augsburg, die während des laufenden Betriebes umgebaut wurden. Auch für Airbus hat innovo bereits Projekte umgesetzt. Aktuell ist das Unternehmen in zahlreiche anspruchsvolle Projekte involviert. Eines davon ist die Residenzstraße 1 in München. In der Münchner Residenz werden die ehemaligen Kaiserhoftrakte sani-

ert. In der Deisenhofener Straße 75 in München saniert innovo zurzeit ein Gewerbegebäude aus den 1970er-Jahren mit einer Gesamtgeschossfläche von rund 7.100 m². „Aktuell laufen rund 40 Projekte gleichzeitig“, erklärt Ulrich Egger. „Unser Einzugsgebiet ist hauptsächlich München mit einem Radius von 50 km.“

INTEGRATION UND DIGITALISIERUNG

innovo stellt sich nicht nur den Herausforderungen der Baubranche, sondern setzt sich auch aktiv mit makroökonomischen und politischen Themen unserer Zeit auseinander. So hat der Sanierungsexperte unter



Die OP-Räume des Zentralklinikums Augsburg wurden während des laufenden Betriebes saniert



innovo realisiert auch private Bauvorhaben

anderem zwei Flüchtlinge eingestellt, die zum Maurer ausgebildet werden. „Das ist aufgrund der deutschen Bürokratie nicht so einfach“, erklärt der Prokurist. „Aber bei uns wurde Integration immer schon großgeschrieben. Unser Personal kommt aus verschiedenen Ländern und wir bieten Sprachkurse und Weiterbildungsmaßnahmen an. ‘Fördern und fordern’ heißt unser Motto. So haben es bei uns schon einige Maurer zunächst zum Vorarbeiter und dann zum leitenden Polier geschafft.“ Mit dem Ziel, innovo in den nächsten fünf bis zehn Jahren

zu einem der führenden Umbauunternehmen im Bereich Bauen im Bestand im Münchner Raum zu machen, will Ulrich Egger in nächster Zeit die digitale Kommunikation vorantreiben. „Wir haben für YouTube einen Marketingfilm erstellen lassen, unsere Poliere haben Internet und kommunizieren über PCs. Außerdem setzen wir eine Drohne für die Fotografie von Baustellen ein“, erklärt er. „Auch intern kommunizieren wir weitestgehend digital. Es ist uns sehr wichtig, auch in diesem Bereich unsere Innovationsstärke unter Beweis zu stellen.“

Beste Aromen mit Geschmack abgestimmt

Mit frischen Ideen ist die innotaste GmbH seit 2005 am Markt. Das Unternehmen aus dem niederrheinischen Krefeld ist Teil der C.H. Erbslöh Gruppe und liefert Lebensmittelzutaten (Food Ingredients) an die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Den größten Teil des überwiegend natürlichen Portfolios machen Aromen aus. Damit entspricht der Krefelder Distributeur dem deutlichen Trend zu natürlichen Produkten. Dank einer klaren und fokussierten Strategie mit ausgewählten Produkten hat sich die innovative Firma ihren Platz in einem von großen Konzernen beherrschten Distributionsmarkt erkämpft.



„Im Vergleich zu den großen Handelshäusern verfolgen wir ein eigenes Geschäftsmodell“, erläutert Andreas Schockhoven, Geschäftsführer der innotaste GmbH.

„Wir sind sehr fokussiert, haben beispielsweise nur ein Dutzend Lieferanten mit denen wir sehr eng und in beidseitiger Exklusivität zusammenarbeiten. Wir wachsen organisch mit bestehenden und neuen Kunden und gehen mit unseren langjährigen Lieferanten auch in andere Länder.“ Sämtliche Mitarbeiter von innotaste sind ausgewiesene Fachleute. Sowohl in der Anwendungstechnik und dem Qualitätsmanagement als auch im

Vertrieb und im Marketing arbeiten vornehmlich Lebensmitteltechniker und Ökotrophologen. Das kleine, effiziente Team steht in ständigem Austausch mit den Lieferanten.

„Wir konzentrieren uns auf ein Portfolio der erfolgreichsten Produkte unserer Partner.“

Neben Aromen liefert innotaste u.a. Inulin, Oligofructose, Reiserivate, Isomalt und Palatinose™, Hefeextrakte sowie Vanille-Extrakte und -schoten. Weitere Produkte sind Stevia, Aloe Vera sowie funktionelle Pflanzenextrakte. Abgerun-

det wird das Produkt-Portfolio mit Tee- und Kaffeeextrakten, Lebensmittelfarben und Milchproteinen sowie Chelaten.

KEINE LANGEN LIEFERZEITEN

Die Zusammenarbeit mit innotaste bringt den Kunden viele Vorteile. So entfallen für die Kunden die branchenübliche Mindestabnahmemenge und lange Lieferzeiten. „Wir konzentrieren uns auf ein Portfolio der erfolgreichsten Produkte unserer Partner, bevorzugen diese bei uns und können innerhalb kürzester Zeit auch kleinere Mengen liefern“, erläutert

Andreas Schockhoven. Im eigenen Applikationslabor werden die spezifischen Anforderungen der Kunden geprüft und diesen damit ein Teil der Entwicklungsarbeit abgenommen. Das Musterlager beliefert die Auftraggeber in der Regel innerhalb von 48 Stunden. Zudem werden die Kunden umfassend über rechtliche, technische und qualitative Aspekte beraten. Auch die Lieferanten profitieren von den Leistungen der innotaste GmbH. Hierzu gehören die Ressourcenbündelung, die Kundenbetreuung, Lagerhaltung & Logistik sowie die Auftragsabwicklung und das Cash-Management. Die so erzielte Kostenoptimierung auf Produktions- und Logistikseite ermöglichen Einkaufsvorteile für innotaste und somit wiederum Preisvorteile für innotaste's Kunden.

Mehrwert für den Kunden: Eigene Lagerhaltung und Applikationslabor





Frisch und innovativ: Eingangsbereich am Firmensitz in Krefeld

UMSATZ VERDOPPELN

Gemeinsam mit dem seit 1876 bestehenden Familienunternehmen C.H. Erbslöh gründete Andreas Schockhoven und sein Kollege Klaus Olschewski die innotaste GmbH und startete 2005 mit dem operativen Geschäft. Seitdem stieg die Zahl der Mitarbeiter in Krefeld von 5 auf 15, die der Lieferanten von einem auf mehr als ein Dutzend und der Umsatz von 2,5 Millionen EUR in 2005 auf aktuell 10 Millionen EUR. Ein Drittel des Umsatzes wird mittlerweile mit weiteren Mitarbeitern und Konzernpartnern außerhalb

Deutschlands in den Beneluxländern, Zentraleuropa und der Schweiz erzielt. Seit Anfang des Jahres ist innotaste auch über ein Partnerunternehmen in Großbritannien aktiv. Neue Kunden kommen durch Empfehlungen, Kaltakquise, den monatlichen Newsletter oder über die aussagekräftige Internetseite zu innotaste. Mit den bestehenden Lieferanten sowie selektierten neuen Lieferanten – insbesondere von natürlichen Inhaltsstoffen - will innotaste in den kommenden fünf bis sechs Jahren seinen Umsatz verdoppeln. █

C.H. Erbslöh Group
innotaste

innotaste GmbH

Düsseldorfer Straße 103
47809 Krefeld
Deutschland

☎ +49 2151 525-470

☎ +49 2151 525-489

✉ marketing@innotaste.com

🌐 www.innotaste.de

www.cherbsloeh.de



Endolite Deutschland GmbH

Fritz-Hornschuch-Straße 9
95326 Kulmbach
Deutschland

☎ +49 9221 87808

☎ +49 9221 8780860

✉ info@endolite.de

www.endolite.de

Von der Natur inspiriert – fürs Leben entwickelt



IPB GmbH

Die Immobilienbranche boomt!



Am Still 11 · 98617 Sülzfeld
Deutschland

☎ +49 36945 518800 · ☎ +49 36945 518802

uwe.hinske@ipbgmbh.co · www.ipbgmbh.co



Wichtiger Erfolgsfaktor im zukünftigen Energiesystem

Als die Regierung unter Gerhard Schröder im Jahr 2000 das Erneuerbare-Energien-Gesetz einführte, bescherte dies der deutschen Photovoltaik-Branche einen beispiellosen Boom. Nicht zuletzt durch technologische Innovatoren wie die SMA Solar Technology AG aus Niestetal setzte sich Deutschland international schnell an die Spitze des Solarmarktes und war unangefochtener Technologieführer. Im Jahr 2010 hatte die PV-Branche deutschlandweit über 130.000 Angestellte. Diese rasante Entwicklung fand 2011 ein jähes Ende. Aufgrund der radikalen Anpassung des EEG brach der deutsche Markt zusammen. Wirtschaftsforum sprach mit Anja Jasper, Vice President Corporate Communication von SMA über die Neuaufstellung des Unternehmens, Verschiebungen der Märkte und die Revolution der Energiewirtschaft durch die Digitalisierung.

WF: Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation des Energiemarktes?

Anja Jasper: Der Trend geht zur dezentralen Versorgung auf der Basis erneuerbarer Energien – also genau zu dem Konzept, mit dem SMA bereits 1981 gestartet ist. Der

komplette Energiemarkt wird sich revolutionär verändern, vor allem bedingt durch die Digitalisierung. Photovoltaik wird zukünftig die wirtschaftlichste Energiequelle sein. Das Kostensenkungspotenzial ist weiterhin hoch. Wir werden komplett neue Geschäftsmodelle

und Marktteilnehmer sehen. Die klassische Vertriebs-Pipeline wird es nicht mehr geben. Der Handel zwischen Erzeugern und Verbrauchern wird direkt erfolgen. Strom wird ein völlig neues Produkt werden. Er wird frei verfügbar sein, eine Selbstverständlichkeit und kein exklusives Gut mehr. Wir werden von 'Prosumenten' sprechen. Das sind Menschen, die gleichzeitig Energie produzieren und verbrauchen. Für sie muss man passende Angebote machen.

WF: Wo werden in dieser neuen Welt die Schwerpunkte von SMA liegen?

Anja Jasper: Wir konzentrieren uns auf die PV-Systemtechnik und Integration. Dazu vernetzen wir uns mit anderen namhaften Herstellern, zum Beispiel von Batterien, Haushaltsgeräten oder aus dem Automobilbereich. Neben der klassischen Systemtechnologie bieten wir zum Beispiel auch Lösungen,

mit denen man den Verbrauch von Solarstrom im Haus vollautomatisch steuern kann, abhängig von der Wetterprognose. So stellen wir sicher, dass der selbst erzeugte Strom optimal genutzt wird. Hier kooperieren wir zum Beispiel mit Miele und Bosch für die Steuerung von Haushaltsgeräten. Speicher und Elektromobilität können wir in das SMA Smart Home integrieren. Ganz wichtig ist, dass wir Lösungen für die Anwender bieten, die genau zu ihrem Lebensstil und ihrem Verbraucherverhalten passen. Daten zur Erzeugung und zum Verbrauch von Solarstrom sind auch für die Betreiber der Stromnetze interessant. Wenn Solarstrom gut prognostizierbar ist, kann er einen höheren Wert bekommen. Netzbetreibergesellschaften können den Strom besser vermarkten und ihre Netze sicherer und wirtschaftlicher betreiben. All das sind neue Geschäftsmodelle, an denen wir einen ganz entscheidenden Anteil haben. Wir werden ein integraler Bestandteil



Der Zentral-Wechselrichter Sunny Central wurde speziell für den Einsatz in großen PV-Kraftwerken entwickelt



Sunny Tripower: Spitzentechnologie und Top-Erträge



Sunny Boy Storage: Batterie-Wechselrichter für Hochvolt-Batterien

des neuen Energiemarktes sein und ein wichtiger Erfolgsfaktor.

WF: Was sind aktuell die wichtigsten Standbeine von SMA?

Anja Jasper: Wir agieren heute mit fünf Business Units. Das ist zum einen die Unit 'Residential', in der es vor allem um Aufdachanlagen für Privathaushalte geht. Der String-Wechselrichter Sunny Boy ist hier unser Flaggschiffprodukt. Selbstverständlich bieten wir im Residential-Bereich auch Energiemanagement- und Speicherlösungen. Im Commercial-Sektor stehen die dreiphasigen String-Wechselrichter Sunny Tripower im Zentrum. Zurzeit wächst der Markt für diese mittelgroßen Solaranlagen sehr stark. Mit entsprechendem Know-how können Unternehmen durch die Kombination einer PV-Anlage und einer Speicherlösung ihre Energiekosten massiv senken. Unsere Utility-Unit bedient mit Zentral-Wechselrichtern, die auch Netzdienstleistungen übernehmen, solare Großkraftwerke. Hier ist vor allem eine hohe langfristige Zuverlässigkeit bei gleichzeitig geringen Erzeugungskosten wichtig. Im letzten Jahr konnten wir in dieser Business Unit ein Wachstum von 48% verzeichnen. Im Bereich Off-Grid und Storage bieten wir unter anderem Systemtechnik zur Integration

verschiedener Batterietechnologien. Über Kooperationen mit Tesla und Mercedes-Benz gelingt uns hier auch die Verlinkung zur Elektro-Mobilität. Nicht zuletzt ist unsere Service Unit ein wichtiges Standbein. Weltweit haben wir fast 50 GW installierte Wechselrichterleistung. Sie bieten gutes Wachstumspotenzial für kostenpflichtige Serviceleistungen wie Inbetriebnahme, Wartung und operative Betriebsführung. Unser weltweites Servicenetz ist beispiellos. Keiner unserer Marktbegleiter kann das bieten.

WF: Was sind aktuell wichtige Regionen für Sie und auf welche Märkte werden Sie sich in den kommenden Jahren konzentrieren?

Anja Jasper: Unsere Perspektive ist global. Wir haben einen Auslandsanteil von rund 90%. Die USA und Japan sind wichtige Märkte für uns, ebenso Indien und Australien. Die DACH-Region ist natürlich nach wie vor wichtig für uns, mit der höchsten installierten Basis, aber hier findet kaum noch Wachstum statt. Die Haltung der Politik hat dem Markt massiv geschadet. Aufgrund der politischen Entscheidungen hat Deutschland die Vorreiterrolle an die USA und Japan abgegeben. Der europäische Markt ist sehr reif. In den kommenden Jahren wird hier den

SMA Smart Connected ermöglicht die automatisierte Überwachung des Wechselrichters



Themen Energiemanagement und Speicherintegration eine hohe Bedeutung zukommen.

WF: Welche langfristigen Ziele verfolgt SMA?

Anja Jasper: Unsere Vision ist es, dass die Menschen durch den Einsatz von erneuerbaren Energien unabhängig in einer vernetzten Welt leben können. Dafür brauchen wir entsprechende Geschäftsmodelle. Hier werden wir mit SMA einen entscheidenden Beitrag leisten. Insbesondere unsere Schnittstellenkompetenz differenziert uns hier von anderen

Unternehmen. Klar ist auf jeden Fall, dass Photovoltaik die günstigste Energiequelle werden wird. █



SMA Solar Technology AG

Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Deutschland

☎ +49 561 9522-0

☎ +49 561 9522-100

✉ info@sma.de

🌐 www.sma.de



In der SMA Solar Academy wird die Vision von SMA erlebbar: Die zuverlässige, dezentrale Energieversorgung aus erneuerbaren Energien – an jedem Ort der Welt

Das Herz stimulieren



Für Dr. Simos Kedikoglou ist es eine klassische Win-win-Situation. Natürlich freut er sich, dass seine Firma erfolgreich ist. Doch liegt dem promovierten Mediziner auch das Wohl der Patienten am Herzen. „Wir entwickeln Lösungen, die die körperliche Belastbarkeit und Lebensqualität der Patienten erhöhen“, erklärt der CEO der Impulse Dynamics Germany GmbH. Das Unternehmen mit Sitz im schwäbischen Stuttgart vertreibt die sogenannte CCM-Technologie. Bei der 'Kardialen Kontraktilitätsmodulation (CCM)' handelt es sich um ein einzigartiges und innovatives Verfahren zur Behandlung von Patienten mit chronischer Herzschwäche.

Patienten, deren Herz eine verminderte Pumpleistung besitzt und nicht in der Lage ist, die Menge an Blut zu pumpen, die für eine ausreichende Versorgung mit Sauerstoff und Nährstoffen benötigt wird, sind die Zielgruppe der Impulse Dynamics Germany GmbH. „Wir helfen den Menschen mit chronischer Herzinsuffizienz, ihre körperliche Belastbarkeit und Lebensqualität nachweislich zu verbessern und die Symptome zu mildern“, verdeutlicht Dr. Simos Kedikoglou. „Wir achten auf die Rendite, aber wir entwickeln und verkaufen ein Produkt, das den Patienten wirklich hilft.“

ZU HAUSE AUFLADEN

2003 wurde die CCM-Therapie erstmals erfolgreich beim Menschen eingesetzt. Der Optimizer ist ein minimalinvasiv implantierbares System. Bei der Technologie werden elektrische Impulse über Elektroden an das Herz abgegeben. Ziel der Kardialen Kontraktilitätsmodulation ist das Auslösen von physiologischen Prozessen in den Herzmuskelzellen, die auf molekularer Ebene die Zellfunktion und damit unmittelbar auch die



Klein und leistungsstark: Optimizer® Smart

Pumpleistung des Herzens verbessern. Die Größe des Optimizers entspricht der eines Schrittmachers. Nach der Implantation wird das Gerät vom Arzt optimal auf jeden Patienten eingestellt. Damit



Wir helfen den Menschen mit chronischer Herzinsuffizienz, ihr Leben zurückzubekommen.

der Optimizer eine möglichst lange Lebensdauer hat, wurde er mit einem wiederaufladbaren Akku ausgestattet. Der Ladevorgang für diesen Akku wird einmal wöchentlich vom Patienten selbst durchgeführt. Das dazu verwendete Ladegerät dient gleichzeitig



Erfolgreiches Unternehmen, zufriedene Patienten: CEO Dr. Simos Kedikoglou

der Kontrolle wichtiger Parameter des Systems – ansonsten ist das Gerät wartungsfrei. Impulse Dynamics wurde 1996 gegründet und hat seinen Hauptsitz auf den Niederländischen Antillen sowie

lokale Veranstaltungen. Nach und nach – sobald die entsprechenden Genehmigungen erteilt sind – soll das Produkt weltweit vertrieben werden. Aktuell kommt ein neues Produkt auf den Markt, der Optimizer®Smart, der die CCM-Therapie auch für Patienten mit bestimmten Rhythmusstörungen ermöglicht. |



eine Niederlassung für die USA in New York und die deutsche Niederlassung in Stuttgart. Heute beschäftigt das Unternehmen 68 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von sieben Millionen EUR. Zu den Marketingstrategien zählen die direkte Ansprache von Ärzten sowie

**Impulse Dynamics
Germany GmbH**
Breitwiesenstraße 19
70565 Stuttgart
Deutschland

+49 711 2204560

info@impulse-dynamics.com

www.impulse-dynamics.de

Präzision in Metall made in Germany

Der Wettbewerb in der metallbearbeitenden Industrie ist hart. Die deutschen Anbieter sehen sich einer immer stärkeren osteuropäischen und asiatischen Konkurrenz gegenüber. Der Mangel an Fachkräften bringt zusätzliche Dynamik in den Markt. Die GISSLERprecision GmbH & Co. KG aus Zell am Harmersbach in Deutschland setzt auf Präzision, konstant hohe Qualität und Zuverlässigkeit, um die Wettbewerbsposition des Unternehmens langfristig zu sichern.

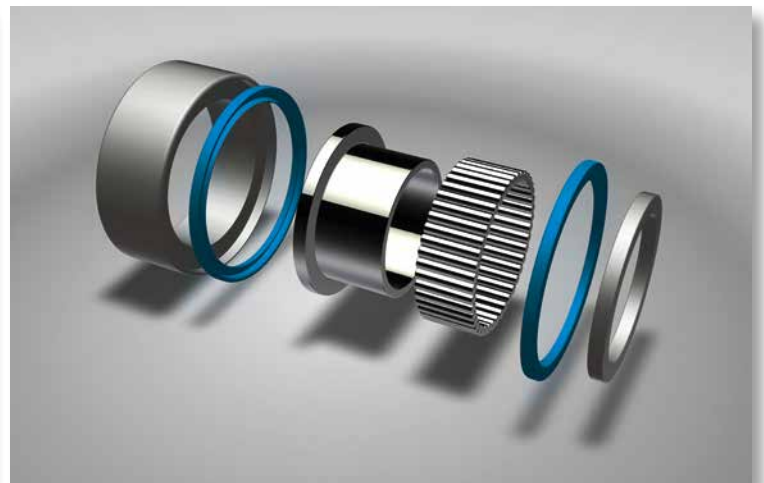


Das operative Gesellschafter-Team, von links: QS-Leiter Armin Leopold, Geschäftsführer Christian Wordl, Produktionsleiter Karl-Heinz Spitzer

„Wir haben uns bis 2013 überwiegend auf die Herstellung von eher einfacheren Drehteilen konzentriert“, so Geschäftsführender Gesellschafter Christian Wordl, der 2013 als Geschäftsführer ins Unternehmen eingetreten und seit 2015 Gesellschafter ist.

„Aufgrund des zunehmenden Konkurrenzdrucks, insbesondere aus Osteuropa und Asien, haben wir uns als Präzisionsanbieter aufgestellt. Dafür haben wir unseren Maschinenpark konsequent für die effiziente Herstellung von Präzisionsteilen ausgebaut.“

Neben der Präzisionsarbeit von GISSLERprecision schätzen die Kunden des Unternehmens auch die Liefertreue und Flexibilität der deutschen Metallexperten. „Wir übernehmen nicht nur einzelne



GISSLERprecision übernimmt auch die Baugruppenmontage – ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens

Leistungen, sondern sind auch in der Lage, unseren Kunden ein Gesamtpaket anzubieten, das über das Drehen, Fräsen und Schleifen hinaus auch die Verzahnung, Laserbeschriftung oder Baugruppenmontage umfasst“, so Christian Wordl. „Insbesondere die Baugruppenmontage bieten nur wenige unserer Mitbewerber.“ Das Unternehmen ist ein gefragter Partner in der Automobilindustrie, der Antriebstechnik und im Maschinenbau. Der Kundenkreis

erstreckt sich über Europa hinaus bis in die USA.

Im Rahmen der Präzisionsstrategie wird der Ausbau des Maschinenparks noch weiter vorangetrieben.

„Wir stellen fest, dass die Kunden wieder verstärkt die Gesamtbetriebskosten im Fokus haben“, so Christian Wordl. „Sie haben erkannt, dass Präzision und Qualität sowie Zuverlässigkeit und Flexibilität sich langfristig auszahlen. Hier können wir punkten.“

GISSLERprecision
GmbH & Co. KG
Steinenfeld 24
77736 Zell am Harmersbach
Deutschland

+49 7835 63590
+49 7835 635944

info@gissler.de
www.gissler.de




GISSLERprecision
YOUR MACHINING SOLUTION

Wir punkten mit Präzision, konstant hoher Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität



Zu Hause in der Welt der Optik

Zu den derzeit vielversprechendsten Innovationsfeldern zählen die optischen Technologien, die in nahezu allen Lebensbereichen vertreten sind. Ob Matrix-LED-Scheinwerfer oder Optik für diagnostische Anwendungen – optische Geräte und Systeme sind unverzichtbar. Als Spezialist für Konzeption und Produktion in den Bereichen optische Geräte und Präzisionsoptik bedient die OPTOFLUX GMBH aus Nürnberg höchste Qualitäts- und Genauigkeitsanforderungen. Dabei setzt das Unternehmen in der Fertigung der optischen Einsätze und Systeme zunehmend auf Kunststoff und Silikon.

Die OPTOFLUX GMBH entstand 2014 mit Fokus auf Optiken für industrielle Anwendungen als Ausgründung der Division 'Technische Optik' aus der Nürnberger Eschenbach Optik GmbH. Dem notwendigen Aufbau eines Zentralbereichs folgte die Einrichtung eines 3. Standortes in Nürnberg und die Erweiterung der Produktionsfläche auf insgesamt 10.000 m². Heute – zwei Jahre nach der Ausgründung – hat das 175 Mitarbeiter starke Unternehmen eine beeindruckende Erfolgsbilanz vorzuweisen. Bei einer Wachstumsrate von 20% und einem Jahresumsatz von 23 Millionen EUR bedient OPTOFLUX über Tier-1-Lieferanten die unterschiedlichsten Sparten, so neben der Sensor- und Messtechnik unter anderem die Automotive, die Medizin- und Beleuchtungstechnik

sowie den Bereich Low Vision. Fertigte OPTOFLUX im Ursprung ausschließlich für die Eschenbach Optik GmbH, beläuft sich der Anteil an der Gesamtproduktion derzeit auf 25%. 60% des Umsatzes generiert das Unternehmen im Export, dabei vorrangig im europäischen Ausland, China, Mexiko und den USA. „Die Internationalisierung

wird weiter zunehmen, da unsere Kunden weltweit tätig sind“, so der Geschäftsführer Dr. Thomas Luce mit Blick auf die zukünftige Unternehmensentwicklung.

PORTFOLIO

Das Leistungsspektrum von OPTOFLUX reicht von der kunde-



Mit drei Standorten in Nürnberg verfügt OPTOFLUX über eine Produktionsfläche von insgesamt 10.000 m²



Optatec 2016: Die internationale Fachmesse für optische Technologien, Komponenten und Systeme ist die ideale Plattform für Produktinnovationen von OPTOFLUX

orientierten Konzeption bis zur Fertigung und umfasst sowohl den Werkzeug- und Formenbau als auch die Herstellung qualitätssichernder Prototypen. Die Basis des ganzheitlichen Fertigungsprozesses bildet dabei ein modern ausgestatteter Maschinenpark, der vom weitgehend voll automatisierten Spritzguss über Diamantbearbeitungsmaschinen und nasschemische Beschichtungsanlage bis zu modernen Robotersystemen und Lasertrennanlage reicht. „Unsere Inhouse-Lösungen gewährleisten die Fertigung anspruchsvollster Präzisionsoptiken mit Abweichungen von nur wenigen Nanometern, ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit sowie zudem die Möglichkeit einer raschen Auftragsabwicklung“, erklärt der promovierte Physiker Dr. Thomas Luce. Analog zur breit aufgestellten Endkundschaft zeigt sich auch das Produktportfolio entsprechend umfassend und vielfältig. Mit einem Anteil von circa 40% bildet gegenwärtig die Herstellung von Linsen für LED-Scheinwerfer die Spitze der Produktion; daneben bestimmen Combiner für Head-up-Displays,

Optiken für OP-Beleuchtung, Spezialoptiken für Lichtschranken, Low-Vision-Produkte sowie der hauseigene und vertriebsstarke Werkzeugbau den derzeitigen Produktionsprozess.

BESTÄNDIGER WANDEL

Um sich auch langfristig vom Wettbewerb abzuheben, fokussiert OPTOFLUX die Bereiche Forschung, Entwicklung und Personal und profitiert dabei von Kooperationen mit Universitäten wie auch Industrie- und Handelskammern. „Unser Erfolg basiert

„
Unsere Inhouse-Lösungen gewährleisten die Fertigung anspruchsvollster Präzisionsoptiken sowie ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit.

auf der Bereitschaft, immer wieder neue Wege zu gehen, und setzt eine qualifizierte und flexible Mitarbeiterschaft voraus, die den beständigen Wandel mitgeht“, so Dr. Thomas Luce, dessen Steckentferner die Ausrichtung auf neue und innovative Geschäftsfelder und Produktbereiche ist. „Wir

OPTOFLUX GMBH
 Andernacher Straße 29b
 90411 Nürnberg
 Deutschland
 ☎ +49 911 98328-0
 📠 +49 911 98328-119
 ✉ info@optoflux.com
 🌐 www.optoflux.com



Mithilfe der ultrapräzisen Diamantbearbeitung werden Genauigkeiten im Nanometerbereich erzielt

runderneuern unser Programm alle fünf Jahre, weswegen 80% unserer Produkte jünger als vier Jahre sind“, erklärt der Geschäftsführer und verweist beispielgebend auf die noch junge Linie der LED-

Scheinwerfer sowie das Matrixlicht für die E-Klasse mit einer Optik aus Silikon. Aktuell bezeichnet der Begriff Umbruch die Situation und Stimmung am Markt wie auch im Unternehmen in wohl angemessener Weise. Die optischen Technologien bieten viele Möglichkeiten und

Lösungen aus Kunststoff sind auf dem Vormarsch. „Mit dem Aufkommen von LED im Automotive-Bereich ist der Markt für Optiken aus Kunststoff kontinuierlich gewachsen“, blickt Dr. Thomas Luce optimistisch in die Zukunft. Von der positiven Grundstimmung zeugt nicht zuletzt der Bau einer weiteren Fertigungshalle in jüngster Vergangenheit. „Wir sehen große Möglichkeiten im Consumer- und Augmented-Reality-Bereich. Ende des Jahres gehen wir mit einer innovativen PVD-Beschichtung an den Markt. Wir wollen den Wachstumspfad weitergehen, unsere Wertschöpfung nochmals steigern und auch den optischen Pfad mitbestimmen“, so der Geschäftsführer abschließend. █

Her(c)o der Wasserwelt



Wasser begegnet uns im Alltag am häufigsten in Form von Trinkwasser aus der Leitung oder der Flasche, beim Baden oder als Regenwasser. Doch auch in der Industrie wird unser wichtigstes Lebensmittel nahezu überall benötigt – und das in geeigneter Qualität. In der Medizin hängt von der Reinheit des Wassers sogar das Leben ab. Für all diese Verwendungszwecke bietet die Herco Wassertechnik GmbH aus Freiberg am Neckar hochentwickelte Anlagentechnik zur Wasseraufbereitung.

Wasseraufbereitung ist ein weites Feld und längst nicht nur dort notwendig, wo es offensichtlich ist. So kommen die Kunden von Herco aus den unterschiedlichsten Bereichen. Ob es beispielsweise um Kühltürme, Maschinenkühlungen, das Aufbereiten von Wasserlacken, Lackierstraßen, den letzten Sprühgang in der Autowaschstraße, die Lebensmittelfabrikation, den Brauvorgang, die Buchrestauration oder im medizinischen Bereich um die Dialyse oder Reinigung von Instrumenten geht, überall dort,

wo Frisch- und Industrie-Wasser zur weiteren Verwendung aufbereitet werden muss, bietet Herco standardisierte Lösungen, die

„ Wir verzeichnen ein weltweites Wachstum. “

an die speziellen Anforderungen angepasst werden. Die Kunden sind größtenteils lokale serviceorientierte Kleinbetriebe. „Mittelstand

meets Mittelstand“, erklärt der Geschäftsführer von Herco Hartwig Pfeffer. „Unsere Kunden bekommen Engineering und Serviceleistungen aus einer Hand. Wir sind ihre industrielle Manufaktur.“ Der Bedarf an Wasseraufbereitungen ist groß und steigt weiter: „Wir verzeichnen ein weltweites Wachstum. Der Markt wird sich bis 2030 verdrei- oder vervierfachen.“ Ein Grund ist die zunehmend schlechte Wasserqualität: „Die Vereinten Nationen kämpfen um sauberes Wasser, aber viele der Flüsse in

China sind bereits nicht mehr nutzbar“, berichtet er.

WASSER IN DER MEDIZIN

Das 1947 gegründete Unternehmen mit dem Schwerpunkt Membrantechnologie gehört seit 2006 zur belgischen Pollet Water Group. 2009 erweiterte Herco mit dem Kauf der DWA Dialyse-Wasser-Aufbereitung GmbH & Co. KG den medizinischen Bereich. Der Dialysesektor macht inzwischen 20% des Umsatzes aus.



Umkehrosmose-Anlage zur Aufbereitung von Prozesswasser

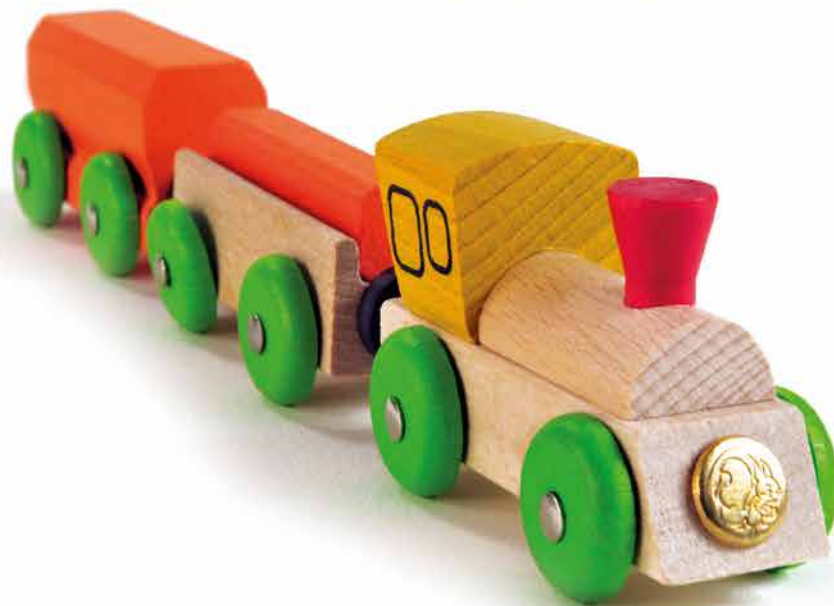


Umkehrosmose-Kompaktanlage für Autowaschanlagen und Luftbefeuchter



Doppelenthärtungsanlage für Kühltürme und Kesselspeisewasser

Züge waren schon immer Ihre Leidenschaft?



Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Diese Stellen sind aktuell zu besetzen:

- Personaldisponent (m/w) für Regensburg
- Qualifizierung zum Triebfahrzeugführer (m/w), verschiedene Einsatzstellen in unserem Netz Mitte (rund um Regensburg) sowie unserem Netz in Oberfranken
- Servicekraft im Zug (m/w), verschiedene Einsatzstellen in unserem Netz Mitte (rund um Regensburg) sowie unserem Netz in Oberfranken
- Mitarbeiter Leitstelle (m/w) für Regensburg
- Triebfahrzeugführer (m/w), verschiedene Einsatzstellen in unserem Netz Mitte (rund um Regensburg) sowie unserem Netz in Oberfranken

Mehr Informationen unter www.agilis.de/jobs. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung - Ihre Bahn in der Region.



Ultrafiltrationsanlage zur Feinfiltration von teilchenbeladenen Wässern

Herco Wassertechnik GmbH

Planckstraße 26
71691 Freiberg am Neckar
Deutschland

☎ +49 7141 70950

☎ +49 7141 7095999

✉ info@herco-wt.de

🌐 www.herco-wt.de



„Dieser Markt ist spannend und wächst jährlich um 6 bis 8%“, so der Geschäftsführer und verweist auf die große Problematik der Krankenhauskeime. So gehört zum Produktportfolio auch die Wasseraufbereitung für eine Endoskopie-Waschmaschine. Am Standort in Freiberg am Neckar sind 70 Mitarbeiter beschäftigt, weitere 64 bei DWA in Ubstadt-Weiher. Der Jahresumsatz von Herco beträgt etwa 15 Millionen EUR, rund zwölf Millionen EUR erwirtschaftet die Tochter DWA. 30% des Umsatzes entfällt auf den Export nach Österreich, in die Schweiz und im Bereich Dialyse weltweit, etwa nach China, Kasachstan, Kenia und Madagaskar. „In

der Dialyse gibt es sehr hohe gesetzliche Normanforderungen. Die erfüllen nicht viele Wettbewerber auf dem Markt“, erklärt Hartwig Pfeffer.

NACHHALTIGKEIT NACH INNEN UND AUSSEN

Verlässlichkeit gepaart mit Werteorientierung hat sich Herco auf die Fahnen geschrieben - ebenso Nachhaltigkeit. Die macht sich auch im Team bemerkbar: „Unser gutes Betriebsklima gibt den Mitarbeitern Sicherheit und lässt sie optimistisch in die Zukunft blicken.“ Das gilt auch für Hartwig Pfeffer. Sein Ziel: „Wir wollen der Hidden Champion der Wasserwelt sein!“



Browser auf beim Autoverkauf

Viele Privatpersonen sehen es als beschwerlich an, ihre gebrauchten Fahrzeuge zu verkaufen. Zu Recht, denn falls sie sich nicht auf die Ehrlichkeit eines Händler verlassen wollen, ist die Suche nach einem potentiellen Käufer aufwendig und lokal begrenzt. Seit 2010 bietet die Carsale24 GmbH eine dritte Option. Auf dem ersten deutschen Onlineportal für die Vermittlung gebrauchter Fahrzeuge wird der Verkauf fair, schnell und seriös abgewickelt.

„Das Prinzip ist relativ einfach“, erläutert Lars Häger, Geschäftsführer von Carsale24. „Der Kunde beschreibt detailliert sein Fahrzeug. Dazu gibt es einen Fragebogen, der auch auf Karoserieschäden und andere Eigenheiten eingeht. Anschließend gibt der Kunde einen gewünschten Preis vor. Meist haben sich die Kunden im Internet informiert und schätzen den Wert ihres eigenen Fahrzeuges recht gut ein. Dann geben Händler, die Mitglied bei uns sind, ein Gebot ab. Wir haben zurzeit 1.200 Händler, die wir sorgfältig ausgewählt haben. Das Gebot der Händler ist bindend. Zum Verkauf verpflichtet ist der Kunde nur, wenn seine Preisvorstellung auch erreicht wird. Ansonsten kann



Die digitale Transformation hat die Branche dynamisiert

”

Der typische Verkäufer bei uns ist männlich, über 30 und hat nur wenig Zeit übrig.

“

sich der Kunde überlegen, ob er den geringeren Preis vom Händler akzeptiert. Kommt der Kauf zu Stande wird auch die Abholung

vom Händler organisiert. Dem Kunden entstehen dabei keine Kosten. Wir finanzieren uns durch einen Beitrag, den die Händler im Falle eines Kaufes an uns leisten.“

EINFACH UND SICHER

Das Konzept ist aufgegangen. Die Firma, die inzwischen in den Verbund der Motosino Gruppe integriert worden ist, organisiert dank diesem System mit zwölf Mitarbeitern den Verkauf von etwa 3.500 Fahrzeugen pro Jahr. Die Händler stammen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Unser Konzept ist für

den Verkäufer einfach, sicher und problemlos“, zählt Lars Häger die Vorzüge auf. „Die Händler haben den Vorteil überregional Fahrzeuge mit sehr guten Beschreibungen bei uns zu finden. Wir bieten auch Zusatzservices an und unser Portal ist rund um die Uhr geöffnet.“ Lars Häger weiß, dass das Portal nur der erste Schritt sein könnte. „Der Gebrauchtwagenhandel befindet sich im Umbruch“, meint er. „Die Händler müssen sich warm anziehen und mit der Zeit gehen, wenn sie auch morgen noch existieren wollen. Sie müssen sich der Digitalisierung stellen, und wir bieten ihnen da eine Zusammenarbeit an. Sollte sich der Markt noch weiter verändern, werden wir natürlich sofort reagieren und auch einen Vertrieb auf der C2C-Ebene anbieten. In einem ersten Schritt suchen wir jedoch neue Partner und Kooperationen, um unser Volumen noch mehr zu steigern.“



Lars Häger bringt frischen Wind in den Gebrauchtwagenhandel

Carsale24 GmbH

Querstraße 13
42699 Solingen
Deutschland

☎ +49 212 52087760

☎ +49 212 520885469

✉ info@carsale24.com

🌐 www.carsale24.com



Zur Sicherheit berufen

In Zeiten, in denen die Welt zunehmend aus den Fugen zu geraten scheint, ist das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit größer denn je. Anschläge wie die in Frankreich und Belgien verunsichern uns zutiefst und hinterlassen oft – etwa beim Besuch von Großveranstaltungen – ein mulmiges Gefühl. Gut, wenn es Betriebe gibt, die uns unser Sicherheitsgefühl ein Stück weit zurückgeben. Dazu zählt die MS-Sicherheitsdienst GmbH aus Wittenberge in Brandenburg. 2015 gegründet, befindet sich das Unternehmen auf stetigem Wachstumskurs. Seine größte Stärke: die Mitarbeiter. Diese sollen nun noch weiter in ihrer Kompetenz gestärkt werden.

„Was mich anspricht, ist die Sicherheit der Menschen“, sagt Marcus Schäfer. Der Soldat gehört seit der ersten Stunde zum heute 110-köpfigen Team. Verantwortlich ist er für eines der wichtigsten Themen des Betriebes: die interne und externe Ausbildung der Mitarbeiter.

AUSBILDUNG HAT HÖCHSTE PRIORITÄT

„Damit wir immer hochqualitativ agieren können, ist die Aus- und Weiterbildung unserer Leute das A und O“, betont Marcus Schäfer. „Daher planen wir derzeit auch die Gründung einer Akademie.“ Dies geschehe auch für die neuen Mitarbeiter, die gerade gesucht

würden. Ihnen bietet der Betrieb diverse Annehmlichkeiten wie eine betriebliche Altersvorsorge oder Dienstfahrzeuge. Die Ein-

„**Unsere Mitarbeiter sind immer hochmotiviert, das Betriebsklima ist top. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Leute ist uns ein wichtiges Anliegen.**“

satzbereiche der Sicherheitsfirma sind vielseitig. „Wir sind EU-weit unterwegs, 20% unserer Arbeit erfolgt im Ausland. Im Sommer werden wir oft für große Festivals gebucht. Ein wachsendes Feld ist die Sicherheitsüberwachung von Flüchtlingsunterkünften. Da kommen praktisch wöchentlich neue Aufträge hinzu,“ so Marcus Schäfer. Das stetig wachsende

Auftragsvolumen macht sich auch im Umsatz bemerkbar, der bereits im ersten Geschäftsjahr bei sechs Millionen Euro liegt. „Bei

unserer Arbeit sind uns vor allem Kundennähe und Zuverlässigkeit wichtig. Für unsere Kunden sind wir deshalb auch rund um die Uhr erreichbar,“ verdeutlicht Marcus Schäfer. Ein wichtiges Thema ist außerdem soziale Verantwortung. Diese bringt das Unternehmen etwa in Form von Lebensmittelspenden zum Ausdruck. Zukünftig will der Betrieb noch weiterwach-

sen. Neben der Vergrößerung des Teams sind zusätzliche Niederlassungen in Planung. |



MS-Sicherheitsdienst GmbH

Fröbelstraße 7
19322 Wittenberge
Deutschland

+49 3877 9574646
+49 3877 9577496

info@ms-sicherheitsdienst.de
www.ms-sicherheitsdienst.de



Beim Konzert von Matthias Reim in Wittenberge war die Manpower von MS gefragt.



Auch beim Musikfestival Rock am See in Freiburg sorgte das Unternehmen für die nötige Sicherheit.



O'zapft is! Die Veranstalter des Oktoberfestes zählten ebenfalls auf den MS-Sicherheitsdienst.



the art of forging

Siderforgerossi Group Spa - ein international gefragter Partner,
wenn es um hochkomplexe Stahlteile geht

