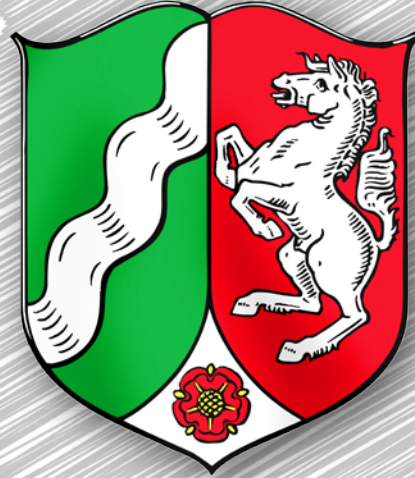


# Wirtschaft in NRW



**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

## **Wir sind die ganz klare Nummer zwei in Deutschland**

mit Hans-Joachim Watzke, Unternehmer sowie Geschäftsführer der  
Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA

Porträts:

- > **Valtech GmbH**, Seite 12
- > **Münsterländer Heitzelmännchen  
Garten- und Landschaftsbau GmbH**, Seite 16



## WIR BRINGEN *DIE ZUKUNFT* IN'S ROLLEN.

Schon heute arbeiten wir daran, unser aller Morgen ein gutes Stück besser zu machen. Deshalb möchten wir nicht nur dafür sorgen, dass die Technologien der Zukunft den Weg in Ihre Garage finden. Wir entwickeln Services und Leistungen, die Ihnen das Leben rund um Ihre Mobilität spürbar leichter machen. Fortschritt wird aus Zuversicht gemacht. **Wir freuen uns darauf!**

[www.auto-senger.de](http://www.auto-senger.de)

 **SENGER**

**65** JAHRE SENGER  
FASZINATION,  
DIE BEWEGT.

Senger Management GmbH | Apolda | Aurich | Bad Homburg | Bad Oldesloe | Bad Salzungen | Bad Schwartau | Bad Segeberg  
Bad Vilbel | Berlin | Bielefeld | Büdingen | Butzbach | Dortmund | Emden | Emsdetten | Erfurt | Eutin | Friedberg | Friesoythe | Königstein  
Leipzig | Lingen | Lübeck | Meppen | Münster | Naumburg | Neustadt | Oldenburg | Rheine | Rosbach | Schmalkalden | Schwabhausen  
Sömmerda | Usingen | Weimar | Weißenfels | Werne | Westerstede | Wietmarschen-Lohne | Wilhelmshaven | Wittmund



  
**Manfred Josef Brinkmann**  
Chefredakteur

### Liebe Leserin, lieber Leser,

Nordrhein-Westfalens Wirtschaft bewegt sich ständig. Spannende Persönlichkeiten entwickeln Ideen, bauen Firmen auf, sind maßgeblich für den Unternehmenserfolg verantwortlich, setzen Maßstäbe. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen wieder interessante Unternehmen und die Köpfe dahinter vor, die die Wirtschaft Nordrhein-Westfalens entscheidend mitgestalten.

Zwei dieser spannenden Persönlichkeiten sind Uwe Tüben, Geschäftsführer, und Jasmin Guthmann, Marketingleiterin der Valtech GmbH. Das Unternehmen widmet sich ganz dem Thema Business Transformation und ermöglicht seinen Kunden die Einbindung digitaler Medien in deren unternehmenseigene Prozesse und Strukturen. Im Gespräch mit uns verrieten die beiden mehr über die Potenziale der digitalen Transformation. (ab S. 12)

Auch Frank Wüller zählt zu den Persönlichkeiten, die Nordrhein-Westfalens Wirtschaft mitgestalten. Als Geschäftsführer der COMPEON GmbH betreibt er eine Finanzierungsplattform, die Kredite und Finanzierungen weitervermittelt. So ist er mit seinem Unternehmen zu einem wichtigen Ansprechpartner insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen geworden. Mehr über die Ziele des Unternehmens berichtete uns Frank Wüller im Gespräch. (ab S. 14)

„Geht nicht, gibt's nicht!“ – das sagt Wilfried Elbert, Geschäftsführer der Münsterländer Heintzelmännchen Garten- und Landschaftsbau GmbH. Und genau das lebt das Unternehmen auch. Seine Tochter Jennifer Greiner ist ebenfalls seit mehreren Jahren für das Unternehmen tätig und hat mit uns über das vielseitige Tätigkeitsfeld des Landschaftsexperten, aber auch über die Suche nach Fachkräften gesprochen. (ab S. 16)

Ich wünsche Ihnen spannende und informative Einblicke in die Wirtschaft von Nordrhein-Westfalen.

Viel Spaß bei der Lektüre

# 06

Interview mit Hans-Joachim Watzke, Unternehmer sowie Geschäftsführer der Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA

## Wir sind die ganz klare Nummer zwei in Deutschland



## Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2019

**Was immer Sie bewegt –  
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr  
über geplante Themen!**

**Ihr Ansprechpartner:**

Andreas Detert · +49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

**10**



**Oliver Schöne,**  
Geschäftsführer der Carl  
Schmidt Sohn GmbH

**12**



**Uwe Tüben,**  
Geschäftsführer, und  
**Jasmin Guthmann,**  
Leiterin Marketing der  
Valtech GmbH

**14**



**Frank Wüller,**  
Geschäftsführer  
der COMPEON GmbH

**16**



**Jennifer Greiner,**  
Kauffrau für Bürokommunikation bei der Münsterländer  
Heinzelmännchen Garten- und  
Landschaftsbau GmbH

**18**



**Dipl.-Ing. Rainer Krause,**  
Geschäftsführer  
der Loock Spezialtiefbau  
GmbH

**20**



**Kai Nieland** und  
**Thomas Helmes,**  
baldige Geschäftsführer und  
Gesellschafter der Ingenieur-  
gesellschaft Dr. Schleicher &  
Partner mbH

**21**



**Thomas Stratmann,**  
Geschäftsführer  
der TREMONIA-Gruppe

**22**



**Joachim Andrös,**  
Geschäftsleitung  
der Franz Drepper  
GmbH & Co. KG

**24**



**Karsten Nitsch,**  
Geschäftsführer  
der Cattron GmbH

**26**



**Thomas Linke,**  
Geschäftsführer  
der Willy Remscheid Galva-  
nische Anstalt GmbH

Service

**29**

Kontakte

Interview mit Hans-Joachim Watzke, Unternehmer sowie Geschäftsführer der Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA

# Wir sind die ganz klare Nummer zwei in Deutschland

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW



» Hinunter vom Schuldenberg und hinauf in die obersten Ränge der deutschen Bundesliga: Nachdem der BVB vor einigen Jahren noch mit einer Schuldenlast zu kämpfen hatte, setzt er heute hohe Millionen-Beträge um, hat rund zehn Millionen Fans und steht in der deutschen Bundesliga ganz weit oben. Hans-Joachim Watzke, Geschäftsführer der Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA, schenkt seinem Verein seine ganze Leidenschaft. Über die Unterschiede zwischen Wirtschaftsunternehmen und der Borussia Dortmund, über die rasante aktuelle Saison und über Politik, die in seinem Leben ebenfalls eine Rolle spielt, spricht Hans-Joachim Watzke mit Wirtschaftsforum.

**Herr Watzke, Borussia Dortmund steht momentan mit nur einem Punkt Rückstand auf Rang zwei der Bundesliga-Tabelle. Was machen Sie in dieser Saison sportlich besonders gut?**

Die Rasanz dieser Entwicklung kommt für uns selbst überraschend, weil wir nach einer sportlich nicht zufriedenstellenden Saison 2017/2018 einen kompletten Neustart eingeleitet und diesen auf mindestens zwei Sommertransferperioden angelegt hatten. Wir haben Profis abgegeben, Mentalitätsspieler wie Axel Witsel und Thomas Delaney verpflichtet, in Sebastian Kehl einen Leiter der Lizenzspielerabteilung installiert, in Matthias Sammer einen externen Berater und insbesondere in Lucien Favre einen neuen Trainer, der fachlich fraglos einer der Besten im Profifußball ist. Offenbar passt vieles schon im ersten Jahr des Neustarts ganz gut zusammen. Aber wir sind noch nicht am Ende unserer Entwicklung. Und auch noch nicht am Ende des Umbruchs.

**Dennoch kommt es natürlich vor, dass Siegesserien enden oder Transfers platzen. Wie gehen Sie beim BVB mit Rückschlägen um? Gibt es so etwas wie eine eigene Fehlerkultur?**

Der Begriff ‚Fehlerkultur‘ klingt mir zu negativ. Wir gehen sehr positiv und energiegeladen an die Dinge heran. Aber natürlich war es der Wunsch von Michael Zorc (BVB-Sportdirektor, Anm. d. Red.) und mir, nach all den Jahren, in denen wir fast allein die Verantwortung getragen haben, bloß nicht im eigenen Saft zu schmoren. Wir wollten den Weg der Entscheidungsfindung unbedingt verbreitern, deshalb haben wir Sammer und Kehl dazu geholt. Meinungsstarke Leute! Sportliche Rückschläge wie das 0:5 in München analysiert das Trainerteam mit der Mannschaft. Und glauben Sie mir, Lucien Favre ist sehr detailversessen. Unsere Mannschaft ist jung. Sie lernt aus ihren Fehlern und ist noch lange nicht am Limit.





**Sie sind nun schon seit 2005 Geschäftsführer von Borussia Dortmund.**

**Was unterscheidet den Traditionsverein von anderen?**

Damals haben wir 75 Millionen EUR Umsatz gemacht, standen unter Gläubigerverwaltung, mussten unseren Spieleretat mehr als halbieren, hatten einen Schuldenberg in dreistelliger Millionenhöhe – und nicht mal unser Stadion gehörte mehr uns. Heute machen wir (Transfers inkludiert) mehr als 500 Millionen EUR Umsatz, haben keinen einzigen EUR Finanzverbindlichkeiten, unser Stadion gehört wieder uns – wir sind die ganz klare Nummer zwei in Deutschland, spielen regelmäßig Champions League und zahlen unseren Aktionären eine Dividende. Es hat sich durch intensive Teamarbeit beim BVB eine Menge verändert.

**Sie sind mit dem BVB nicht nur durch positive Zeiten gegangen. Gehört zu Ihrem Job ein bisschen mehr an Leidenschaft und Liebe als zu einem Job außerhalb des Profisports?**

Der BVB ist mein Leben und in diesem nach meiner Familie sicher das Wichtigste. Ich kann mir nicht vorstellen, beruflich noch einmal etwas anderes zu machen, als diesem Verein zu dienen. Solange ich transportfähig bin, werde ich mir die Spiele meines Klubs im Signal Iduna Park anschauen.

**Sie sind Gründer und ehemaliger Geschäftsführer Ihres Unternehmens Watex Schutz-Bekleidungs GmbH, welches heute erfolgreich von Ihrer Frau geführt wird. Welche Parallelen, und welche Unterschiede, bestehen aus Ihrer Sicht in der Führung eines Wirtschaftsunternehmens im Gegensatz zu einem Traditionsverein und der erfolgreichen Marke BVB?**

Das sind zwei verschiedene Welten. Klassische Wirtschaftsunternehmen haben Kunden, Borussia Dortmund hat Fans. Und die würden wir nie als Kunden bezeichnen. Zehn Millionen Menschen in Deutschland sind Anhänger des BVB. Und im Gegensatz zu den Verhältnissen zum Beispiel in England lieben es die Fans hierzulande, das Gefühl zu haben, in einem Verein mitbestimmen zu können. Etwa als Mitglieder. Sie wollen mitgenommen werden und wir nehmen sie gerne mit. Weil es uns ein Bedürfnis ist! Wie stark diese Gemeinschaft ist, kann man insbesondere in Krisenzeiten sehr, sehr deutlich spüren. Das ist außergewöhnlich und so sicher nicht auf klassische Wirtschaftsunternehmen zu übertragen. Andere Aspekte wie eine starke Führung, klare Strukturen oder eine hohe Mitarbeitermotivation sind es schon. Wir glauben, dass wir auch hier absolut in der Spur sind.





**Eine persönliche Frage zum Schluss: Sie sind Sohn eines Politikers und selbst Mitglied der CDU. Haben Sie sich irgendwann die Frage gestellt, was Sie aktiver gestalten wollen – den BVB oder die Politik – oder lässt sich beides kombinieren?**

Es stimmt, dass ich politisch sehr interessiert bin. Ich habe mir, als ich jung war, durchaus die Frage gestellt, ob ich Unternehmer oder Berufspolitiker werde. Aber später ehrlich gesagt nicht mehr. Zum Berufspolitiker bin ich wahrscheinlich nicht geboren. Ich schätze kurze Entscheidungswege, möchte meine Ideen in einem Unternehmen verwirklichen können und Dinge durchsetzen. Vermutlich hätte ich nicht die Geduld, die in der Politik vonnöten ist, um ständig nach tragfähigen Kompromissen und Mehrheiten zu suchen.

Interview mit Oliver Schöne, Geschäftsführer der  
Carl Schmidt Sohn GmbH

# Trends und Traditionen

Kochen gilt schon lange nicht mehr als ungeliebte Hausfrau-entätigkeit. Kochen ist `in`. Voraussetzung für den Spaß in der Küche ist allerdings eine funktionale Ausstattung. Die Carl Schmidt Sohn GmbH aus Solingen lässt in dieser Hinsicht keine Wünsche offen. Ihre Bestecke, Scheren, Messer und Kochgeschirre für die private und die Profiküche erfüllen qualitativ und im Design hohe Ansprüche. So wird Kochen erst richtig trendy.



**Carl Schmidt Sohn**

Carl Schmidt Sohn  
GmbH

Saarstraße 14-16  
42655 Solingen  
Deutschland

☎ +49 212 222390

☎ +49 212 2223930

✉ [css@cs-solingen.com](mailto:css@cs-solingen.com)

🌐 [www.carlschmidtsohn.com](http://www.carlschmidtsohn.com)

Durch unsere asiatische Muttergesellschaft haben wir einen enormen technologischen Background im Kochgeschirrbereich. Dadurch können wir immer wieder mit neuen Innovationen aufwarten.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW



Ruckzuck fertig: Der Schnellkochtopf Galaxy ist einhändig zu bedienen und sieht noch dazu gut aus

Größe allein sagt noch lange nichts über die Bedeutung aus. Carl Schmidt Sohn ist als kleines mittelständisches Unternehmen mit 16 Mitarbeitern alles andere als eine kleine Nummer. 1829 begann Carl Schmidt ganz nach Solinger Tradition mit der Herstellung von geschmiedeten Produkten wie Schwertern, Rasiermessern und Scheren. In den 1970er- und 1980er-Jahren konzentrierte man

sich zunehmend auf den Import. Seitdem ist das Unternehmen nur noch im Handel tätig. Bis 2012 wurde Carl Schmidt Sohn als Familienunternehmen geführt, bis es von einem asiatischen Unternehmen übernommen wurde – eine Verbindung, die nicht zufällig zustande kam, wie Geschäftsführer Oliver Schöne berichtet: „In den 1980er-Jahren hatten wir eines der ersten Kochgeschirre aus China

importiert. Der damalige Lieferant ist heute Eigentümer unserer Muttergesellschaft, der CS Group Holding, die ihren Sitz in Hongkong hat.“ Mit ihr im Rücken ist das Unternehmen, das einen Jahresumsatz von fünf Millionen EUR – mit steigender Tendenz – erwirtschaftet, internationaler aufgestellt, als es seine Größe vermuten ließe – ein Aspekt, den Oliver Schöne besonders schätzt. Seit 2013 war

er im Unternehmen als Vertriebsleiter beschäftigt, bis ihm 2016 angeboten wurde, gemeinsam mit dem in Hongkong ansässigen Henry Leung die Geschäftsführung zu übernehmen.

## AUSGEZEICHNETE INNOVATIONEN

Der Weg vom Besteck zum Kochgeschirr war immer von Innovati-



**Viel zu sehen: Im Showroom findet der Kunde die große Produktauswahl auf einen Blick**

onen begleitet. Man sehe sich in erster Linie als Ideengeber für die Kunden, betont Oliver Schöne. „Durch unsere asiatische Muttergesellschaft haben wir einen enormen technologischen Background im Kochgeschirrbereich. Dadurch können wir immer wieder mit neuen Innovationen aufwarten, die dann auch entsprechend prämiert werden“, erklärt er. So erhielt Carl Schmidt Sohn 2019 den German Design Award Special für das mit Spezialfunktionen ausgestattete Kochgeschirr Aron. Der mit einer Hand zu bedienende Schnellkochtopf Galaxy wurde als ‘Kücheninnovation 2019’ ausgezeichnet. Weitere neue Produktinnovationen sind ein Spaghettiportionierer mit spezieller Ausgussfunktion sowie ein drehbarer Messerblock mit Tablet-Halterung. „Wir können im Endeffekt alles anbieten, was keinen Stecker hat. Unsere internationalen Lieferanten ermöglichen uns, auf ein sehr großes Produktportfolio zurückzugreifen“, so der Geschäftsführer. Mit seinen drei Marken bietet Carl Schmidt Sohn Küchenutensilien für jeden Bedarf und jeden Anspruch. Unter

seinem Firmennamen vertreibt das Unternehmen Produkte im mittleren und hochwertigen Segment mit dem Fokus auf Funktion und Design. Die im Cash-and-Carry-

**Wir können im Endeffekt alles anbieten, was keinen Stecker hat.**

und Discounterbereich starke Marke CS Kochsysteme bedient das mittlere bis untere Segment und setzt auf Trends, Farbe und Funktion. Die dritte Marke, Michelangelo, wurde 2014 aus einer Insolvenz übernommen und richtet sich vor allem an den Cash-and-Carry- und Gastrobereich. Vertrieben werden die Produkte über den Einzel- und Großhandel. Der eigene Online-shop stecke noch in den Kinderschuhen, so Oliver Schöne. 35%

**Solinger Qualität: Seit 190 Jahren steht Carl Schmidt Sohn für hochwertige Klängen**

seines Umsatzes macht das Unternehmen im Ausland. Insbesondere in den Niederlanden, Slowenien und Kroatien seien die Solinger Produkte sehr gefragt, erklärt der Geschäftsführer.

**FLEXIBEL, SCHNELL, TRADITIONELL**

Besondere Stärken des Unternehmens sieht Oliver Schöne in der Flexibilität und Schnelligkeit. „Das versuchen wir bestmöglich für unsere Kunden zu nutzen. Entscheidungen werden bei uns schnell getroffen. Ich bin auch ein Freund kurzer Wege.“ Seit 190 Jahren erfolgreich auf dem Markt zu sein, ist nicht selbstverständlich, weiß auch der Geschäftsführer. Er erklärt: „Um sich so lange zu behaupten, muss man sich stets schnellstmöglich der Marktsituation und der wirtschaftlichen Situation anpassen. Bei uns wurden die richtigen Entscheidungen getroffen.“ Stabi-

**Mit dem German Design Award prämiert: das Kochgeschirr Aron mit beweglichen Griffen zum Fixieren des Deckels**

lität ist für ihn ein weiteres wesentliches Erfolgskriterium. „Wir sind unserer Tradition und Kompetenz immer treu geblieben. Angefangen haben wir mit Bestecken, sind darüber zu Kochgeschirren und dann zu Haushaltswaren gekommen.“ Für das Mutterunternehmen, das rund 50 Mitarbeiter beschäftigt und auch Niederlassungen in den USA und Australien betreibt, sei das maßgebliche Ziel Expansion, erklärt der Geschäftsführer. So soll am Standort Solingen die Bürofläche vergrößert werden. „Geplant ist in diesem Zuge auch der Bau von Apartments für die Kollegen aus China sowie neuer Showrooms, um die Attraktivität für die Kunden zu erhalten“, berichtet Oliver Schöne.



# Business Transformation: Die alte Welt mit dem Neuen verbinden

Die Düsseldorfer Valtech GmbH hat sich dem Thema Business Transformation verschrieben. Ihren Kunden bietet sie umfassende strategische Lösungen, um Möglichkeiten digitaler Medien und des Internets in Strukturen und Prozesse der Unternehmen einzubinden. Wirtschaftsforum sprach mit Geschäftsführer Uwe Tüben und Marketingleiterin Jasmin Guthmann über Potenziale digitaler Transformation und welche Rolle die global agierende Digitalagentur Valtech dabei spielen kann.

**Hat Informatik studiert und ist seit sechs Jahren bei Valtech: Geschäftsführer Uwe Tüben**

**WF:** Erklären Sie unseren Lesern doch bitte, auf welche Weise Sie Business Transformation in Unternehmen umsetzen.

**Uwe Tüben:** Wir helfen unseren Kunden, sich selbst zu helfen, wenn es um das Thema digitale Business Transformation geht. Mit den Kunden setzen wir digitale Prozesse erfolgreich um. Am Ende soll der Kunde aber seine eigene digitale DNA entwickeln. Das schulen wir. Digitale Transformation heißt agile

Transformation und die Kombination von beiden Feldern ist unsere Strategie. Wir sind nicht nur Berater des Topmanagements, wir setzen auch eine Operationalisierung der Strategie um. Das schätzen die Kunden sehr.

**Jasmin Guthmann:** Heute liegt die Herausforderung eher in der Reformierung der Organisation als im Projekt an sich. Es geht um eine agile Arbeitsweise, um permanente Veränderung, nicht nur um eine

temporäre Umstellung. Das erfordert einen grundsätzlichen Kulturwandel.

**WF:** Und wie erreichen Sie die Umsetzung hin zum digitalen Wandel in der Praxis?

**Jasmin Guthmann:** Mit Handson Coaching arbeiten wir auf C-Level und schulen die Mitarbeiter in Workshops. Dabei übermitteln wir ihnen, welche Möglichkeiten es gibt, den Herausforderungen des digitalen Zeitalters zu begegnen. Die gewach-

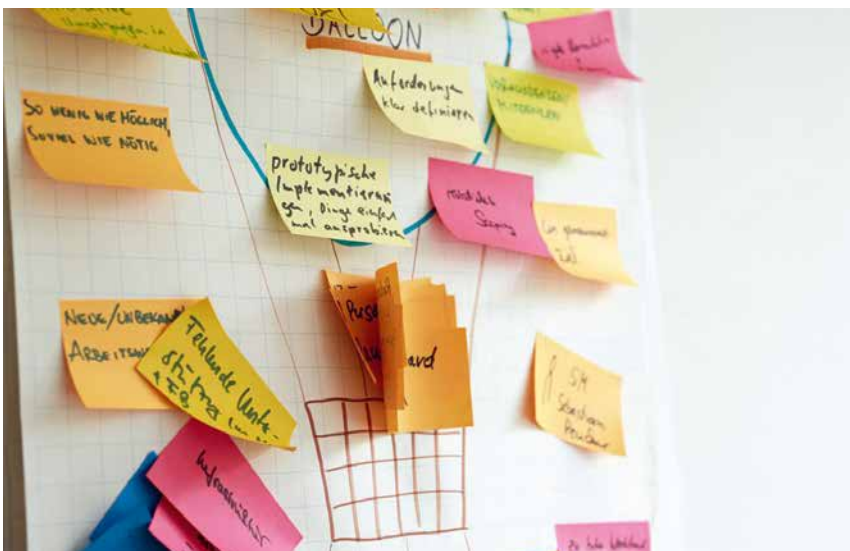
---

Wir helfen unseren Kunden, sich selbst zu helfen.

---

senen Strukturen müssen wir analysieren und daraus destillieren, was zukunftsfähig ist. Historisch kom-





**Intensive Schulung: Die Mitarbeiter werden auf dem Weg in die digitale Zukunft begleitet**

men wir aus der IT-Beratung und haben deshalb nicht nur organisatorische, sondern auch technische Kompetenz. Viele Anbieter können entweder das eine oder das andere. Wir beherrschen beides und sind der Ansicht, dass wir so effektiver wirken können.

**Uwe Tüben:** Die bloße Ankündigung digitaler Transformation reicht nicht aus. Es muss geschult und gecoacht werden, sonst sind die Mitarbeiter überfordert. Wir müssen organisatorische und kulturelle Antworten auf die Frage geben, wie Linie und neue Features Hand in Hand gehen können. Die Entwicklung von Software ist eine große Herausforderung. Hier geht es darum, die alte Welt mit Neuem zu verbinden. Dabei verfolgen wir einen kunden-zentrierten Ansatz und bauen nur das, was der Endkunde braucht und will. Für strukturelle Veränderungen bieten wir Consulting zu Business Transformation sowie Organisationsberatung.

**WF:** Nennen Sie uns doch bitte ein konkretes Beispiel für eine erfolgreiche Business Transformation.

**Uwe Tüben:** Für die Sparte Klebstoffe des Düsseldorfer Henkel-Konzerns haben wir in nur sechs Monaten ein B2B-Vertriebsportal entwickelt. Bei der Entwicklung der Software haben wir konsequent auf die Kundenperspektive geachtet und Henkel gewissermaßen als Start-up behandelt. Durch gemeinsame Teams an einem eigens dafür angemieteten Standort konnten wir die üblichen Konzernwege durchbrechen und in kürzester Zeit wirklich innovative Ergebnisse erzielen.

**WF:** Erzählen Sie uns doch etwas über Valtech als Unternehmen.

**Uwe Tüben:** Gegründet wurde Valtech 1993 in Paris, um objektorientierte Software zu entwickeln. Später kamen IT-Projektgeschäfte dazu. Jetzt befinden wir uns in der dritten Phase und bieten klassische Beratung, Management Consulting sowie Digitalisierungsberatung.

Die bloße Ankündigung digitaler Transformation reicht nicht aus.

Heute ist Valtech ein internationales Unternehmen mit Europa-Headquarter in London und beschäftigt 3.000 Mitarbeiter in Europa, Nord- und Südamerika sowie in Asien. Mit 450 Beschäftigten und einem Umsatz von 75 Millionen EUR ist Deutschland eine der größten Landesgesellschaften. Seit Jahren verzeichnen wir eine stark positive Tendenz mit jährlichen Umsatzsteigerungen bis zu 20%.

**WF:** Was ist Ihre Zielgruppe und wie erreichen Sie diese?

**Jasmin Guthmann:** Oft sind es internationale Konzerne wie Philips, Heineken oder Allianz. Beim Marketing spielen Events eine große Rolle, zum Beispiel globale Veranstaltungen



**Schätzt die große Freiheit bei Valtech: Marketingleiterin Jasmin Guthmann**

mit Partnern. Außerdem sind wir kontinuierlich im Gespräch – mit bestehenden Kunden ebenso wie mit möglichen neuen. Wir wollen deutlich sichtbar sein und Valtech zu einer Institution für Business Transformation ausbauen.

# valtech.

Valtech GmbH  
Toulouser Allee 23a  
40211 Düsseldorf  
Deutschland

+49 211 1792370  
+49 211 17923719  
info@valtech.de  
www.valtech.de



# Finanzierung leicht gemacht!

Mit der Finanzierung steht und fällt der Erfolg eines jeden Unternehmens. Im Dschungel der Angebote den Überblick zu behalten und das jeweils Passende zu finden, war dagegen nicht so einfach – bis ab 2013 mit der COMPEON GmbH aus Düsseldorf ein Unternehmen auf den Plan trat, das sich als 'Marktplatz für den Mittelstand' versteht: Über seine Finanzierungsplattform vermittelt COMPEON Kredite und Finanzierungen B2B an kleine und mittelständische Unternehmen, zeigt unterschiedliche Finanzierungsmodelle auf und schafft so Transparenz. Davon profitieren sowohl Finanzierungspartner als auch Kreditnehmer – und damit der gesamte deutsche Mittelstand.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW

„Wir wollen ein Finanzierungs-marktplatz für kleine und mittelständische Unternehmen sein und ihnen ermöglichen, passende Finanzierungsmodelle zu finden“, bringt Geschäftsführer Frank Wüller den Anspruch von COMPEON auf den Punkt und führt das gleich weiter aus: „Es geht uns darum, auf einfachen Wegen eine Vielzahl von Finanzierungsangeboten aufzuzeigen, auf diese Weise den Markt transparenter zu machen und Vergleichbarkeit zu schaffen. Wir möchten einerseits Finanzierungspartnern interessante Kunden bieten und andererseits

von über 100% und einen siebenstelligen Jahresumsatz – beachtliche Zahlen für das erst 2012 gegründete Unternehmen, das heute insgesamt 100 Mitarbeiter am Hauptsitz in Düsseldorf und in Vertriebsbüros in Stuttgart und Hamburg beschäftigt. Weitere Vertriebsbüros in Frankfurt, München und Berlin sind für dieses Jahr geplant. Frank Wüller, einer der drei Gründer und damit ein 'Kind der ersten Stunde', erinnert sich an die Herausforderungen der Anfangszeit, deren Bewältigung die Weichen für den Erfolg von COMPEON stellte: „Ab 2013

die Banken lag der Vergleich mit dem Privatkundengeschäft nahe, das ihnen Verluste gebracht hatte. Wir konnten jedoch auf ganzer

Linie überzeugen und haben heute ein Netzwerk von 220 Finanzpartnern: Sparkassen, Volksbanken, aber auch die großen Privatban-

---

Wir möchten Finanzierungsangebote aufzeigen und auf diese Weise den Markt transparenter machen.

---

den Kunden mit dem passenden Finanzierungspartner zusammenbringen.“

## ERFOLG AUF GANZER LINIE

Dieses Konzept geht auf: Von Beginn an standen die Zeichen auf Wachstum. COMPEON verzeichnet aktuell ein jährliches Wachstum

waren wir in zuerst noch kleinem Set-up am Markt aktiv, begannen aber bald, stark zu wachsen. Für uns ergab sich die Herausforderung der Skalierung von Angebot und Nachfrage. Als wir 2013 angefangen haben, die ersten Banken zu akquirieren, mussten wir Überzeugungsarbeit leisten und eine gewisse Skepsis überwinden – für



Die beste Idee nützt nichts ohne die passende Finanzierung – das gilt gerade auch für Start-ups. COMPEON berät Interessierte im Rahmen seiner Start-up-Woche



COMPEON hat den Prozess der Kreditabwicklung digitalisiert; bereits jetzt werden Kredite vielfach digital beantragt und vergeben



Bei COMPEON zählt der 'Faktor Mensch': Mehr als 30 geschulte Finanzierungsberater mit Banker-Background beraten die Kunden im persönlichen Gespräch



COMPEON bringt alle an einen Tisch und zusammen, was zusammengehört: sowohl Finanzierungspartner als auch Kreditnehmer

ken. Daher verfügen wir über eine bundesweite Lieferfähigkeit für alle relevanten Finanzierungen.“

## DER 'FAKTOR MENSCH'

Mit der Idee eines Marktplatzes für Finanzierungsmodelle trugen sich Frank Wüller und seine Mitgründer schon länger: „In den Jahren 2009/10 waren wir als Berater in viele Projekte zur Prozessoptimierung involviert“, erzählt der Geschäftsführer. „Wir erlebten hautnah, was die Digitalisierung bei den Banken bewirkt hat – Online-Geschäftsentwicklung wurde möglich.

Als wir COMPEON gegründet hatten, setzten wir auf unser eigenes IT-Team, um diese Entwicklung in-house steuern zu können.“ Obwohl das Technische eine prominente Rolle spielt, zählt für Frank Wüller

in erster Linie der 'Faktor Mensch': „Wir wollen Kreditprozessschritte sinnvoll digitalisieren; schon jetzt werden viele Kredite digital beantragt und abgeschlossen. Das ha-

## COMPEON GmbH

Am Wehrhahn 100  
40211 Düsseldorf  
Deutschland

+49 2572 9603120

info@compeon.de

www.compeon.de

# COMPEON

Das Finanzportal für den Mittelstand

ben wir mit der Solaris-Bank letztes Jahr ins Leben gerufen und sehen da noch viel Potenzial. Der Rückstand in Sachen Digitalisierung auf Geschäftskundenebene wird jetzt aufgeholt. Aber: Wir bewegen uns im B2B-Geschäft, richten uns ausschließlich an Unternehmen. Und das ist People Business, denn die Kunden brauchen Ansprechpartner! Wir haben den Anspruch, die Brücke zwischen Mensch und Maschine zu sein. Bei uns arbeiten mehr als 30 Finanzierungsberater, in der Mehrheit gelernte Banker mit umfassendem Know-how im Asset-Bereich. Wir schulen unsere Mitarbeiter dann noch zusätzlich, denn das Gespräch vis-à-vis ist ja in unserem Bereich sonst weniger verbreitet.“ Die Resonanz

---

**Wir haben den Anspruch, die Brücke zwischen Mensch und Maschine zu sein.**

---

ist durchweg positiv; die Kunden kommen sehr oft wieder. COMPEON profitiert einerseits von den Empfehlungen seiner zufriedenen Kunden, betreibt aber auch sei-

nerseits ein effizientes Marketing auf allen relevanten Kanälen, von postalischen Mailings über Printwerbung und -anzeigen bis hin zu Marketing Automation. Aktiv ist COMPEON schwerpunktmäßig in Deutschland, aber auch in den Anrainerstaaten, für Unternehmen im Bereich Absatzmarkt, etwa was die Finanzierung von Maschinen, Nutzfahrzeugen oder Firmenwagen betrifft. „Nutzfahrzeuge haben einen Absatzfinanzierungsmarkt, der für uns relevant ist. Die EU-Märkte unterscheiden sich im Detail da schon sehr deutlich. Insgesamt wollen wir europäischer werden, aber nicht mit dem gesamten Marktplatzmodell, eher wollen wir mit großen deutschen Unternehmen ins Ausland gehen“, erläutert der Geschäftsführer, der in der Entwicklung der Branche eine Analogie zum Privatkundengeschäft der Banken sieht: „Das System 'eine Bank macht alles' wird sich auflösen. Es wird eine Differenzierung und Spezialisierung in den verschiedenen Bereichen geben. Wir wollen auch auf europäischer Ebene weiterhin der marktführende, unabhängige Anbieter sein.

# „Geht nicht, gibt's nicht“

Vor 28 Jahren von Geschäftsführer Wilfried Elbert gegründet, wuchs die Münsterländer Heinzelmännchen Garten- und Landschaftsbau GmbH von damals zwei auf mittlerweile rund 30 Mitarbeiter an. „Wir könnten aber sogar noch zehn weitere Stellen besetzen. Uns fehlt bisher nur der Nachwuchs dafür“, verdeutlicht Jennifer Greiner, Kauffrau für Bürokommunikation im Altenberger Unternehmen und Tochter des Geschäftsführers.

Immer auf der Suche nach Fachkräften: „Die Arbeit ist längst nicht mehr so schwer und anstrengend wie sie einmal war“, führt Jennifer Greiner aus. „Wir würden uns wünschen, dass sich das Bild des Berufs in der Öffentlichkeit verbessert.“ Unter den derzeit 30 Mitarbeitern befindet sich auch eine Frau, wie Jennifer Greiner betont: „Das gefällt mir besonders. Wir wollen zukünftig die Frauenquote erhöhen.“ Das Unternehmen freut sich über interessierte Bewerber und hat zur Vereinfachung des Verfahrens einen Flyer entwickelt. „Auf diesem müssen die Bewerber nur Verschiedenes ankreuzen. Wir melden uns anschließend bei ihnen“, erklärt Jennifer Greiner.

## VIELSEITIGES TÄTIGKEITSFELD

Münsterländer Heinzelmännchens Aufträge stammen zu rund 30% aus dem öffentlichen Bereich und zu 55% aus dem Industriebau. Die restlichen 15% machen Privatgärten aus. Neben Garten- und Landschaftsbauarbeiten sowie Renaturierungsverfahren ist der Garten- und Landschaftsbauer im Industriebau, nebst Erd- und Tiefbau, stark vertreten. Auch die Bodenvorbereitung für den Hausbau – beispielsweise für Mehrfamilienhäuser – zählt zum Tätigkeitsfeld von Münsterländer Heinzelmännchen. „Renaturierungen liegen uns besonders am Herzen“, betont die Kauffrau für Bürokommunikation

und ergänzt: „Auch die Gestaltung von Mittelinseln in Kreisverkehren übernehmen wir. Kürzlich erhielten wir einen etwas anderen Auftrag

## Der Lieblingsspruch des Chefs 'Geht nicht, gibt's nicht' wird bei uns gelebt.

als sonst und haben einen Koi-Teich gestaltet.“ An Bäumen seien derzeit Platanen sehr gefragt. „Der letzte heiße Sommer hat gezeigt, dass Gräser Hitzewellen gut über-

stehen. Außerdem sehen sie dekorativ aus und sind naturbelassen. Inzwischen sind zudem häufig Findlinge als Gestaltungselement gefragt“, beschreibt Jennifer Greiner und ergänzt: „Auch wir müssen uns an neue Naturgegebenheiten anpassen.“

Im vergangenen Jahr war das Gelände des Altenberger Unternehmens Schauplatz einer ungewöhnlichen Aktion, wie sie berichtet: „Ein Kunde hat unser Gelände für den Weihnachtsbaumverkauf der besonderen Art gemietet. Es wurde gegrillt und Glühwein ausgeschenkt. Außerdem gab es für die Kunden als Weihnachtsgeschenk den selbst ausgesuchten Weihnachtsbaum dazu. Das kam besonders gut an.“



Auch Privatgärten gestaltet Münsterländer Heinzelmännchen



Einen Anteil von rund 15% machen Privatgärten aus



Das Altenberger Unternehmen legt Wert darauf, den Kunden die passenden Lösungen zu liefern





**Der Bauboom bescherte dem Unternehmen eine sehr gute Auftragslage**



**Auch die Bodenvorbereitung für den Hausbau zählt zum Aufgabengebiet des Garten- und Landschaftsbauers**

## DER CHEF HAT BESONDERES KNOW-HOW

Der soziale Gedanke im Umgang mit Kunden spiegelt sich auch in der Arbeit des Geschäftsführers von Münsterländer Heintzelmännchen wider, wie Jennifer Greiner berichtet: „Mein Vater besitzt eine außerordentliche soziale Kompetenz und findet passende Lösungen. Außerdem kann er sich in die Kunden einfühlen. Er weiß sehr

genau, wie die Dinge funktionieren und was die Kunden brauchen.“ Ein wichtiger Erfolgsfaktor im Unternehmen sei die Zuverlässigkeit, wie die seit 2013 im Büro des Garten- und Landschaftsbauers tätige Jennifer Greiner ausführt: „Sie ist das A und O.“ Aber auch unter Zeitdruck gilt der Lieblingsspruch des Chefs, den Jennifer Greiner verrät: „Geht nicht, gibt's nicht.“ Das Betriebsklima sei sehr angenehm ergänzt sie: „Schon morgens spreche ich oft mit vielen netten, gut gelaunten Mitarbeitern, die die Vielfältigkeit des Berufs lieben – vom Bodenschieben über das Verlegen der Pflastersteine bis

zum Betrachten des Resultats, das immer besonders schön ist.“

## MUND-ZU-MUND-PROPAGANDA IST WICHTIG

Seine Kunden erreicht Münsterländer Heintzelmännchen auf verschiedenen Wegen. „Unser Internetauftritt ist uns wichtig. Das Allerwichtigste sind aber Empfehlungen über Mund-zu-Mund-Propaganda“, verrät Jennifer Greiner und fügt hinzu: „Man trifft einen neuen Auftraggeber häufig auf der Baustelle, wenn er direkt sehen kann, welche Arbeit wir leisten.“ Für die Zukunft wünscht sich Jennifer Greiner, dass die Bürokratie

übersichtlicher wird: „Bei behördlichen Genehmigungen verlaufen die Prozesse enorm langsam. Zudem möchten wir gerne weiterwachsen – der Fachkräftemangel hindert uns allerdings daran.“ Es gibt aber auch Entwicklungen, die sich für das Unternehmen positiv auswirken. „Der Bauboom beschert uns eine sehr gute Auftragslage“, freut sich die Kauffrau für Bürokommunikation. „Mün-

---

**Wir würden uns wünschen, dass sich das Bild des Berufs in der Öffentlichkeit verbessert.**

---

terländer Heintzelmännchen ist regional aktiv und unterstützt hiesige Organisationen wie den Reit- und Fahrverein, die Freiwillige Feuerwehr und Sportvereine.“



## Münsterländer Heintzelmännchen Garten- und Landschaftsbau GmbH

Oststraße 36  
48341 Altenberge  
Deutschland

☎ +49 2505 2515

✉ +49 2505 3838

✉ info@  
ms-heintzelmaennchen.de

🌐 www.  
ms-heintzelmaennchen.de



**Renaturierungsverfahren liegen dem Unternehmen besonders am Herzen**



**Münsterländer Heintzelmännchens Aufgabengebiet ist vielseitig**



Interview mit Dipl.-Ing. Rainer Krause, Geschäftsführer  
der Loock Spezialtiefbau GmbH

# Im Tiefbau hoch hinaus: Die sichere Stütze im Bau

Wo abgerissen oder neu gebaut wird, müssen Baugruben gesichert werden. Die Loock Spezialtiefbau GmbH aus Kleve ist auf derartige Projekte spezialisiert. Seit 20 Jahren sind die Experten für die Arbeiten in der Tiefe ihren Kunden eine sichere Stütze – auch, wenn die Bodenverhältnisse schwierig sind. Ihr Job beschränkt sich jedoch nicht auf die Baustelle. Auch Konstruktion und Beratungsleistungen bietet das Unternehmen aus einer Hand.



Loock Spezialtiefbau  
GmbH

Boschstraße 7  
47533 Kleve  
Deutschland

☎ +49 2821 7135610

☎ +49 2821 979753

✉ info@loock-spezialtiefbau.de

🌐 www.loock-spezialtiefbau.de

Von 0 auf 100 könnte man die Entwicklung von Loock Spezialtiefbau zusammenfassen. „Vor 20 Jahren kam ich nach Kleve. Unsere Muttergesellschaft Heinrich Loock Erd- und Tiefbau GmbH hat mir 1999 die Möglichkeit gegeben, eine Spezialtiefbauabteilung zu gründen“, erzählt Rainer Krause, einer von zwei Geschäftsführern des Unternehmens. So stellte der Diplomingenieur, der bei Gründung acht Jahre Erfahrung in diesem Bereich mitbrachte, zunächst mit im Spezialtiefbau wenig erfahrenen Mitarbeitern der Firma Heinrich Loock ein Team auf die Beine. „Wir haben bei null angefangen, mit einfachen, gebrauchten Geräten“, berichtet er von den ersten holprigen Schritten. Nach etwa zwei Jahren konnte er zwei Fachleute aus dem Spezialtiefbau gewinnen. „Heute sind wir in unserem Gewerk eine recht renommierte Firma in Nordrhein-Westfalen und den Niederlanden“, so der Geschäftsführer. Besonders in den letzten Jahren verzeichnete Loock Spezialtiefbau ein starkes

Wachstum, nicht zuletzt aufgrund des aktuellen Baubooms. Der Umsatz stieg in den vergangenen fünf Jahren um 30%. Als Statiker von Haus aus hat Rainer Krause immer noch Spaß an der Bauleitung. „Kein Bauvorhaben gleicht dem anderen und man muss sich immer wieder neue Gedanken machen.“ Und mit der Zeit gehen – denn das Gewerbe sei deutlich schnelllebiger geworden. „Unser Gewerk steht in der Planung an letzter Stelle, muss aber als allererstes ausgeführt werden, sodass häufig eine sehr kurzfristige Planung und Ausführung erforderlich ist. Aber es macht Spaß und den vermittele ich auch an meine Mitarbeiter.“

## DIE SICHERE WAND

Kerngeschäft des Unternehmens ist die Ausführung von zumeist temporären Baugrubensicherungen. Dafür werden Trägerbohlwände, Spundwände oder Pfahlwände eingesetzt. „Wir übernehmen auch Rückverankerungen, Auftriebssicherungen

und Bauwerksicherungen auf nicht tragfähigen Böden. Dafür haben wir Spezialgeräte“, so der Geschäftsführer. In diesem Jahr wurde bereits das dritte neue Drehbohrgerät in Betrieb genommen – und jedes ist eine große Investition: „Das sind alles Sonderanfertigungen. Unser Maschinenpark ist top ausgerüstet!“, sagt Rainer Krause stolz. Er und sein Team sind nicht nur für die Baustelle bestens ausgestattet. Ein eigenes Konstruktionsteam berechnet die Spezialtiefbauprojekte komplett selbst, optimiert die teils durch Projektplaner vorgegebenen Baugrubensicherungskonzepte und erstellt Sonderkonzepte. „Wir machen alles für unsere Projekte selbst. Dadurch verlieren wir die Wirtschaftlichkeit für den Bauherrn nicht aus den Augen“, betont der Ingenieur. Zunehmend sind auch Beratungsleistungen gefragt. Über zu wenig Arbeit wird die Firma auch weiterhin nicht klagen, ist er sicher. „Gerade in den Ballungsgebieten der Region gibt es viel Abbruch alter Immobilien. Da ist unsere Arbeit gefragt.“





**Sicherheit auf jeder Ebene: Baugruben inmitten bebauter Grundstücke stellen besondere Anforderungen an den Spezialtiefbau**



**Das muss halten: Sobald es tief hinab geht, ist der Service von Looock Spezialtiefbau gefragt**

## RESPEKT UND FAIRNESS

Die rund 20 Mitarbeiter kommen nicht nur aus Kleve und Umgebung, sondern auch aus Köln und Düsseldorf. „Wir haben gutes Fachpersonal, dem wir ein gutes Betriebsklima, unseren gegenseitigen Respekt und Fairness auf allen Ebenen entgegenbringen“, berichtet Rainer Krause. Geschäftspartner und Mitarbeiter wissen das zu schätzen. Positives Feedback vom Kunden wird zudem stets an die Mitarbeiter weitergeleitet – das motiviert. Das

Ergebnis ist eine kaum vorhandene Fluktuation.

## WOHNRAUM IST KNAPP

Auch die Kunden kommen aufgrund ihrer guten Erfahrungen immer wieder. „Uns ist es ganz wichtig, Vertrauen aufzubauen und fachlich gute Betreuung zu bieten. Wir sind außerdem unkompliziert auf der Baustelle, halten Termine ein und legen Wert auf den persönlichen Kontakt“, hebt Rainer Krause die Stärken seines Unternehmens her-

Sicher ist, dass gerade in den nordrhein-westfälischen Ballungsgebieten Wohn- und Parkraum Mangelware bleibt, sodass alte Immobilien weiterhin aufgekauft und abgerissen werden.

erfordern natürlich auch entsprechende Anpassungen, wie zum Beispiel Aufstockung des Personals und weitere Investitionen in den Maschinenpark. Sicher ist, dass gerade in den nordrhein-westfälischen Ballungsgebieten Wohn- und Parkraum Mangelware bleibt, sodass alte Immobilien weiterhin aufgekauft und abgerissen werden.“

vor. Der Zukunft sieht er sehr positiv entgegen: „Neue Herausforderungen infolge komplexerer Baufelder und des anhaltenden Baubooms



**Für alles gewappnet: Der Maschinenpark ist mit allen für Spezialtiefbauprojekte erforderlichen Geräten ausgestattet**



**Sichern und Stabilisieren gehört zu den Hauptaufgaben im Spezialtiefbau**

# Der Region auf den Grund gehen

Der Rückbau ist ein wachsender  
Geschäftsbereich



Die Beschaffenheit des Bodens ist immer die erste Frage, die bei jedem Bauprojekt geklärt werden muss. In der Region von Gronau bis Papenburg ist die Ingenieurgesellschaft Dr. Schleicher & Partner mbH die erste Anlaufstelle für Baugrunduntersuchungen, Altlastbearbeitung und Rückbauprojekte. Ausgestattet mit einem umfassenden Know-how bezüglich der örtlichen Bodenbeschaffenheiten arbeitet die deutsche Firma bedarfsgerecht und praxisnah.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW

Die Ingenieurgesellschaft Dr. Schleicher & Partner befindet sich gerade in einem Generationswechsel. Ursprünglich von Dr. Lennart Schleicher im Jahr 1954 als klassischer Baugrundgutachter gegründet, ist das Ingenieurbüro mit der Zeit gewachsen. Jeder neue Partner hat seine Expertise eingebracht. Nun sollen Thomas Helmes und Kai Nieland gemeinsam mit Altgeschäftsführer Andreas Beunink die Leitung übernehmen. „Wir wollen das Geschäft so fortführen, wie es war“, versichert Kai Nieland. „Eventuell werden wir neue Geschäftsfelder erschließen.“ In jedem Fall wird aber auch weiterhin der regionale Gedanke im Vordergrund stehen. „Wir wollen ein Partner auf Augenhöhe sein“, betont Thomas Helmes. „Nähe und Persönlichkeit stehen bei uns im Vordergrund.“

## EIN LUXUSPROBLEM

Das Hauptgeschäft ist die Baugrunduntersuchung, die 60 bis 70% des Umsatzes ausmacht. Der

Rest entfällt auf die Hydrogeologie, bei der die Wechselwirkung von Boden und Wasser untersucht wird, und die Erkundung von Altlasten in Böden und Gebäuden. „Ganz klassisch findet man dort oft Asbest in Eternitplatten“, erläutert Thomas Helmes. „Der Bereich Gebäudeschadstoffe wird in den nächsten Jahren noch mehr wachsen, weil der Rückbau durch niedrige Zinsen angefeuert wird.“

Wir machen  
einen guten Spagat  
zwischen Theorie und Praxis.

Auch die milden Winter geben der Baubranche einen Push. „Wir kommen kaum hinterher“, verrät Thomas Helmes. „Es ist ein Luxusproblem, aber das Wachstum wird durch das Recruiting-Problem limitiert. Es gibt halt zu wenig Fachkräfte.“ Deshalb ist die Firma, die 14 Mitarbeiter beschäftigt, dieses Jahr zum Ausbildungsbetrieb geworden.

## 65 JAHRE ERFAHRUNG

Mit 65 Jahren Erfahrung am Markt hat die Firma bezüglich der Gutachten einen hohen Standard entwickelt. „Wir schreiben zudem verständlich für alle Beteiligten – für die Bauherren, Erdbauer und Architekten“, verspricht Kai Nieland. Dank eines großen Kundenstammes gibt es immer neue Aufträge für das Unternehmen. „Es läuft“, meint Kai Nieland. „Das ist unser Vorteil. Nun ist es an uns, die Firma zukunftsfähig aufzustellen – bezüglich digitaler Themen und durch permanente Anpassung an die Herausforderungen.“



Aufgrund alter Textilstandorte in der Region ist die Altlastenuntersuchung gefragt

Ingenieurgesellschaft Dr. Schleicher & Partner mbH

Düppelstraße 5  
48599 Gronau  
Deutschland

+49 2562 93590  
+49 2562 935930

info@dr-schleicher.de  
www.dr-schleicher.com

DR. SCHLEICHER  
& PARTNER  
INGENIEURGESELLSCHAFT MBH





# Mobiles Recruiting

Mehr als 30 Standorte bundesweit und fast 40 Jahre Erfahrung, gekoppelt mit klarem Fokus auf den Mittelstand, vielen Zertifizierungen und eigener Weiterbildungsakademie: Die TREMONIA-Gruppe mit zurzeit vier operativen Gesellschaften gehört zu den erfolgreichen Personaldienstleistern in Deutschland. Dabei verändert sich der Markt im Zuge der Digitalisierung rasant. Deshalb setzt man in Zukunft verstärkt auf automatisiertes Matching und mobiloptimiertes Recruiting.



TREMONIA ist seit nahezu 40 Jahren in der Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung tätig. Gegründet 1981, erwirtschaftet die Gruppe heute mit rund 1.500 Mitarbeitern an mehr als 30 Standorten in ganz Deutschland einen zweistelligen Millionenbetrag. „Regional sind wir am stärksten in Nordrhein-Westfalen und Ostdeutschland vertreten“, sagt Geschäftsführer Thomas Stratmann, der seit 17 Jahren in der Personaldienstleistung aktiv ist, selbst ein Unternehmen mit aufgebaut hat und nach dem Verkauf 2018 bei TREMONIA eingestiegen ist. Neben Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung bietet TREMONIA Onsite-Management in Verbindung mit Master-Vendor-Funktion. „Das heißt, wir richten eine Niederlassung beim Kunden vor Ort ein und arbeiten dort auf Wunsch der Kunden mit Wettbewerbern zusammen, indem wir für den Kunden das Management aller Dienstleistungen übernehmen.“ Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch Werk- und Dienstverträge (Outsourcing). „Außerdem haben wir einen Servicebereich ‘Service und Handel’ mit den Schwerpunkten Inventuren für Handelshäuser und Lebensmitteldiscounter sowie Wa-

## Bei uns sprechen die Kunden mit Experten.

renverräumung und Regalpflege“, so Thomas Stratmann. „Unsere Schwerpunktbranchen sind Lager/ Logistik, Industrie/Handwerk/ Produktion, Office/Contact Center sowie Service Handel.“

## KUNDEN ALS PARTNER

TREMONIA ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit klarem Fokus auf den Mittelstand und hat sehr viele Mitarbeiter, die über umfangreiche Branchenerfahrung verfügen. „Wir setzen auf nachhaltiges Geschäft und partnerschaftliche Beziehungen“, beschreibt Thomas Stratmann die Philosophie des Kölner Personaldienstleisters. „Bei uns sprechen die Kunden mit Experten.“ Weiterer Vorzug von TREMONIA: die zahlreichen Zertifizierungen, von ISO 9001 über SCP und AMS bis hin zur AZAV-Zulassung. „Des Weiteren verfügen alle operativen Gesellschaften über eine unbefristete Erlaubnis zur Arbeitnehmerüberlassung.“ TREMONIA hat auch eine eigene Aus- und

Weiterbildungs-Akademie. „Die Branchen, in denen wir unsere Mitarbeiter einsetzen, verändern sich ständig. Wir wollen in Zukunft verstärkt in Suchmaschinen und automatisiertes Matching investieren“, so Thomas Stratmann. „Mobiloptimiertes Bewerbermanagement wird immer wichtiger. Die Leute wollen sich über ihr Smartphone bewerben und dafür braucht es digitale Plattformen.“ Mit dieser Strategie will TREMONIA schneller wachsen als der Markt und ein gutes und nachhaltiges Geschäft generieren. „Mittel- und langfristig wollen wir nachhaltig organisch und durch Expansionen weiter wachsen“, erläutert Thomas Stratmann.



## TREMONIA Services GmbH

Subbelrather Straße 15c  
50823 Köln  
Deutschland

+49 221 92583740

+49 221 92583744

hauptverwaltung@tremonia.de

www.tremonia.de



Joachim Andrös kümmert sich bei Franz Drepper um die Geschäftsleitung



Die Lager des Unternehmens umfassen an zwei Standorten (NRW/Sachsen) 60.000 m<sup>2</sup>, auf denen verschiedenste Baumaterialien gelagert werden

# Bauvorhaben meistern

Jedes Bauvorhaben bringt logistische Herausforderungen mit sich. Kein Bau, kein Projekt gleicht dem anderen. Die Beschaffung der Ware, ihre Beförderung, das Einschätzen von Witterungsbedingungen – all diese Punkte bedürfen strategischer und kompetenter Beratung. Die Franz Drepper GmbH & Co. KG unterstützt als Allround-Logistikpartner Kunden bei der erfolgreichen Realisierung ihrer Bauvorhaben – seit mehr als 100 Jahren.

„Wir verstehen uns als Bindeglied zwischen Industrie und Fachhandel. Da kein Bau dem anderen gleicht, wollen wir unsere Kunden an verschiedenen Stellen bestmöglich unterstützen“, stellt Joachim Andrös klar. Er kümmert sich beratend um die Geschäftsleitung des Unternehmens und ist seit zwei Jahren im Team. „Franz Drepper will sich vertrieblisch neu ausrichten und ich begleite diesen Prozess.“ Das Familienunternehmen gibt es bereits seit mehr als 100 Jahren. Die Neuausrichtung soll es fit für alle zukünftigen Herausforderungen und Anforderungen machen. „Die Themen Schnelligkeit und Komplexität gewinnen auch in unserer Branche immer mehr an Gewicht.

Durch die Digitalisierung sind alle Prozesse vielschichtiger geworden, vieles wird ad hoc erledigt. Kunden nutzen zunehmend auch digitale Medien. Der Handwerker von heute hat ein Smartphone auf der Baustelle und muss für die Bestellung nicht mehr ins Büro. Diese Entwicklungen beschleunigen

Ware und die dahinterstehende logistische Leistung. Wir haben ein ausgewogenes Baustoff-Sortiment, das im Laufe von Jahrzehnten mit dem Markt gewachsen ist und das wir gezielt an die Bedürfnisse von Baustoffhändlern und ihren Kunden angepasst haben. So können wir verschiedenste Projektanfra-

führen nicht nur Standardprodukte lagermäßig, sondern auch viele Produkte für spezielle Anforderungen. Das sind beispielsweise Innendämmplatten, Brandschutzplatten und wasserbeständige Zementbauplatten.“

## BERATUNG ALS KERNKOMPETENZ

Mit über 100 Jahren Unternehmensgeschichte hat sich Franz Drepper am Markt behauptet. Hierfür gibt es viele Gründe, wie Joachim Andrös weiß: „Wir sehen uns nicht einfach nur als Produktlieferanten oder Verkäufer von Ware. Wir wissen auch, wie man sie einsetzt. Professionelle Beratung ist eine entscheidende

---

**Wir sind 'Baumarkenbeschafferberaterlogistiker':  
Wir beschaffen Produkte für unsere Kunden, beraten  
sie kompetent und liefern die Produkte direkt mit.**

---

gen alles und es wird vonseiten der Kunden auch erwartet, dass wir als Unternehmen mitziehen.“ Diese Orientierung am Kunden findet sich im Leistungsportfolio des Unternehmens wieder: „Unser Kerngeschäft ist die Bereitstellung von

gen kompetent und umfassend umsetzen“, erläutert Joachim Andrös. Dabei kann das Unternehmen auf 60.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche zurückgreifen – und die braucht es, um das schwere Material zur Verfügung stellen zu können. „Wir



**Schnell, sicher, den höchsten Standards entsprechend: so setzt das Unternehmen logistische Aufträge um**

Kernkompetenz in unserem Unternehmen: Das Bauen hat sich in den letzten 15 bis 20 Jahren stark verändert. Themen wie Energieeinsparungen, Nachhaltigkeit, Ressourcenverbrauch oder neue Bauweisen haben Einzug in die Branche gehalten. Hier müssen die Handwerker mithalten und wir stehen ihnen als Schnittstelle dabei zur Seite. Auch die Arten des Materials verändern sich, und das schnell und stetig. Es werden Baustoffe von unterschiedlichen Herstellern eingesetzt. Hier müssen wir gewährleisten, dass alles bauphysikalisch und statisch stimmt. Dabei haben unsere Kunden in uns einen erfahrenen Partner, der sie richtig beraten kann. Darüber hinaus begegnen wir auch logistischen Herausforderungen: Um die Waren an die jeweilige Baustelle zu bringen, gibt es je nach Lage unterschiedliche Anforderungen. Hierfür haben wir beispielsweise einige Spezialkräne, um die Baustoffe in das zweite oder dritte Geschoss zu verladen.“ Bei der Beschaffung von Material hören die Leistungen von Franz Drepper also nicht auf. Das Unternehmen

begleitet seine Kunden in ihrem Prozess, um das gesamte Bauvorhaben zu unterstützen. Hierbei spielen nicht nur die bereits erwähnten technischen Innovationen und Möglichkeiten eine Rolle; es sind auch gesetzliche und gesellschaftliche Entwicklungen, die sich auf die Arbeit und den Anspruch daran auswirken. „Die Vorlaufzeiten für Projekte werden kürzer. Zeitgleich werden die logistischen Herausforderungen schwieriger. Das liegt unter anderem an Fahrverboten für Dieselfahrzeuge in Innenstädten oder an Sperrzeiten. Wir wirken dem entgegen, indem wir unser Unternehmen mit dem modernsten Fuhrpark ausstatten, aber mit einem Elektrofahrzeug

**Die Vorlaufzeiten werden kürzer, die logistischen Herausforderungen werden schwieriger – hier müssen wir immer am Puls der Zeit sein.**

können wir eben keine 30 Tonnen transportieren. Hier suchen wir konstant nach den besten Lösungen – für unsere Kunden und für uns“, erläutert der Geschäftsleiter. Das schafft das Team von Franz Drepper, das mittlerweile aus rund



**Nicht nur Standardprodukte, sondern auch Produkte für spezielle Anforderungen hat Franz Drepper auf Lager**

**Franz Drepper GmbH & Co. KG**

Ostheide 11  
33428 Harsewinkel  
Deutschland

+49 5247 93630  
+49 5247 936363  
info@drepper.com  
www.drepper.com

**DREPPER**

**Ihr Baubrandbeschafferberaterlogistiker.**

80 Mitarbeitern besteht, indem es positiv an neue Herausforderungen herangeht und diese nicht als Problem, sondern als Chance sieht. „Wir fahren nicht immer

Unternehmen gut aufgestellt – wenn es den Trends der Branche frühzeitig Rechnung trägt: „Trends wie die Digitalisierung und das Internet werden vieles verändern, vor allem bei unseren Kunden. Da müssen wir aufpassen und am Ball bleiben. Die Transparenz und der Wettbewerb sind durch internationale Ausschreibungen größer geworden. Auch die Logistik wird wie beschrieben immer anspruchsvoller. Das alles sind Kernthemen bei uns, die wir aktiv angehen, um zukunftsfähig zu bleiben.“

das gleiche Werk mit derselben Ladung an. Die Abläufe sind viel chaotischer, aber im positiven Sinne! Das sind die Herausforderungen unseres Berufsalltags, die uns nach vorn bringen.“ Auch in Zukunft sieht Joachim Andrös das



# Kontrolliert und sicher



Wenn große Geräte und schwere Maschinen, wie Industriekrane oder Lokomotiven in einem Rangierbahnhof, in Bewegung gesetzt werden, kann der kleinste Fehler drastische Folgen haben. Absolute Sicherheit und präzise Kontrolle müssen Vorrang haben, um die Mitarbeiter vor Schaden zu bewahren und die Produktivität zu erhalten. Cattron™, mit europäischen Niederlassungen in Krefeld und Liberec, bietet seit über sieben Jahrzehnten unternehmenskritische, drahtlose Steuerungslösungen an. Diese Lösungen ermöglichen es dem Bediener, die Ausrüstung aus sicherer Entfernung zu steuern und gleichzeitig die Produktivität zu steigern. Als einer der wenigen echten Spezialisten auf dem Markt hat das Unternehmen mit seiner verlässlichen, innovativen Steuerungstechnik wesentliche Maßstäbe gesetzt und damit großes Prestige erworben.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW

Als Cattron 1946 gegründet wurde, waren die Chancen und Herausforderungen, die die Digitalisierung für die Funksteuerungstechnik mit sich brachte, noch lange nicht abzusehen. Mit bewährten Produktlinien wie Theimeg EC/LO™ und CattronControl™ kann Cattron dennoch behaupten, die technologische Entwicklung von drahtlosen Sicherheitslösungen in vertikalen Nischenmärkten wie Schienenverkehr, Industrie und Bergbau weltweit entscheidend geprägt zu haben. Karsten Nitsch, Geschäftsführer in Krefeld, erklärt:

„Wir haben uns auf industrielle Funkfernsteuerungen und Sicherheitstechnik für Krane und Lokomotiven spezialisiert. Es gibt nur sehr wenige Experten und Akteure in diesem Segment, und keiner mit der Expertise und Geschichte, die Cattron hat.“ Der Geschäftsführer, der seit 2014 für das Unternehmen tätig ist und seit Anfang 2018

seine aktuelle Position innehat, ist überzeugt: „Die Mischung aus langjährigen, sehr erfahrenen Kollegen und dynamischen jungen Menschen und die Hilfsbereitschaft aller Kollegen – sowohl intern als auch speziell bei jedem Kundenwunsch – macht uns zu einem tollen Team. Der aktive Aufbau einer guten Unternehmenskultur und eines starken europäischen Teams an unseren beiden EU-Standorten ist der Schlüssel zum Aufbau guter Produkte und hochwertiger Dienstleistungen.“

## INNOVATION UND ZUSAMMENARBEIT

Mit mehr als 70 Jahren weltweiter Erfahrung legt das Unternehmen seinen Fokus auf eine Vielzahl von Anwendungen. „Die langlebigen Cattron-Lösungen können auch erfolgreich mit Materialfluss- und Logistikanwendungen wie Sor-



**Schützt zuverlässig: Das neue System Safe-E-Stop ermöglicht sofortiges Reagieren und beugt so gefährlichen Situationen vor**

## Funktionale Sicherheit und operative Verfügbarkeit stehen bei uns im Vordergrund.

tieranlagen und großen automatischen Produktionssystemen arbeiten“, sagt Karsten Nitsch. „Wo immer Güter transportiert werden, können wir durch Funkfernsteuerung und funktionale Sicherheit einen spürbar gewinnbringenden Beitrag leisten, denn unsere Systeme schützen Menschen und

Maschinen.“ Zu den jüngsten Innovationen gehören Safe-E-Stop™ und die neue europäische Funkfernsteuerungsplattform EC/LO Pro™ – eine der ersten unabhängigen Zertifizierungen nach den neuesten EN- und CENELEC-Normen zur Sicherstellung des SIL 3-Betriebs im Bahnbereich. An-





**Rangieren per Funk – und ohne Lokführer: Die Steuersysteme EC/L02 und Freedom werden genau angepasst und lassen sich auch in bestehendes Material nachrüsten**

wendungs- und Systemingenieure werden von Kunden immer wieder aufgefordert, in Zusammenarbeit Lösungen für ihre individuellen Herausforderungen anzubieten.

„Durch die frühzeitige Zusammenarbeit zwischen Kunden und unserem Engineering-Team können wir das Problem für den Kunden effektiv und effizient lösen“, sagt Karsten Nitsch. „In Zukunft wollen wir unseren technischen Sales, Support und Service sichtbar ausbauen, um mehr Mehrwert für den Kunden zu schaffen.“

### CATTRON™: SEIT MEHR ALS 70 JAHREN LIEFERN WIR UNTERNEHMENSWICHTIGE LÖSUNGEN

Ob es darum geht, Geschäftsziele mit zuverlässigen Steuerungs-lösungen heute zu erreichen oder intelligente Systeme bereitzustellen, die morgen einen sinnvollen Mehrwert schaffen – Kunden können sicher sein, dass Cattron für sie da sein wird und ihren Erfolg in anspruchsvollen Anwendungen auf der ganzen Welt unterstützt.



Cattron GmbH  
Europark Fichtenhain A 13a  
47807 Krefeld  
Deutschland

+49 2151 47950

sales.eu@cattron.com

www.cattron.com



## Wirtschaftsforum Listicles

Ein Listicle ist ein Artikel, veröffentlicht in grafisch ansprechender Listenform. Wir von Wirtschaftsforum veröffentlichen in loser Folge Listicles, die unserer Leserschaft wertvolle Tipps zur Bewältigung des beruflichen und privaten Alltags geben sollen.

**LISTICLE No.24 / 2019**  
www.wirtschaftsforum.de/listicles/

**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

**9 GRÜNDE FÜR GEHALTS-ERHÖHUNGEN**

Sie haben das Gefühl, dass Ihre Arbeit mehr wert ist und Sie eine höhere finanzielle Vergütung verlangen sollten? Wir haben ein paar mögliche Argumente bezugsweise Anlässe für eine Gehalterhöhung zusammengestellt, mit denen Sie Ihren Vorgesetzten überzeugen.

**1**

**Durch Sie herbeigeführte positive Veränderungen im Unternehmen**

Wenn ein Unternehmen sich positiv verändert, beispielsweise mehr Umsatz macht, dann sollten die Arbeitnehmer profitieren, denn deren Einsatz trägt zum Erfolg bei. Nutzen Sie diese Argumentation und überlegen Sie, wie Sie...

**Jede Woche neu!**

[www.wirtschaftsforum.de/listicles/](http://www.wirtschaftsforum.de/listicles/)



# Die Oberflächen-Experten

Sie geben Autos, Inneneinrichtung & Co. den entscheidenden Schliff und stehen stellvertretend für die gesamte Qualität des Produkts: Oberflächen. Dass hier mehr als bloße Politur eine Rolle spielt, beweist die Willy Remscheid Galvanische Anstalt GmbH mit Sitz in Solingen. Das Unternehmen hat sich auf hochwertige Oberflächentechnologie spezialisiert und sorgt dafür, dass Produkte makellos werden.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW

„Wir sind sowohl auf große als auch auf kleine Stückzahlen und hohe qualitative Anforderungen spezialisiert. Wir sorgen stets dafür, dass unsere Leistung auf dem höchsten Niveau ist“, erläutert Thomas Linke. Er ist seit 1996 Geschäftsführer des Familienunternehmens. „Ich leite das Unternehmen in der vierten Generation. Mit zehn Jahren stand ich das erste Mal in der Firma. Sie hat mich seitdem mein Leben lang begleitet.“ Diese Leidenschaft spiegelt sich auch in den Dienstleistungen des Unternehmens wider: „Bei unseren Leistungen der Oberflächentechnik setzen wir auf unsere langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Zink-Druckguss, Aluminium, Buntmetalle und unsere modernen, vollautomatischen galvanischen Anlagen. Wir können die unterschiedlichsten Beschichtungen umsetzen. Dazu zählen Kupfer, Glanznickel, Mattnickel, Halbglanznickel, MPS Nickel, Riss Nickel und Chrom. Doch nicht nur in diesem Bereich sind wir breit aufgestellt. Auch unsere Serviceleistungen reichen von A bis Z. So kümmern wir uns um die Beschaf-



Durch Roboterbearbeitung beim Schleifen und Polieren kann das Unternehmen Prozesse optimal gestalten

Die hohe Fertigungstiefe in unseren Prozessen sowie das enorme Know-how, welches wir über die Jahre angesammelt haben, heben uns von Anderen ab.

fung der Rohteile, das Schleifen, Polieren und Galvanisieren, wir kontrollieren alle Schritte stetig und führen auch Montagearbeiten aus. Zum Ende hin decken wir die Verpackung und den Versand des Ganzen ab. Wir können unsere Kunden so ganzheitlich betreuen und den bestmöglichen Service bieten.“ Zu den Kunden von Willy Remscheid zählen zu 80% Unternehmen aus der Automobilindustrie. „Wir bedienen

aber verstärkt auch den sanitären Bereich, den Beschlagsbereich der Glasindustrie, Kunden aus der Medizintechnik sowie die Möbel- und Beschlagindustrie“, führt der Geschäftsführer an.

## MIT DER UMWELT IN DIE ZUKUNFT

Die hohe Fertigungstiefe und das über die Jahre gewachsene, fachliche Know-how sind nicht

die einzigen Aspekte, die das Unternehmen von anderen abhebt. „Über die letzten Jahre hinweg ist bei uns das Umweltbewusstsein innerhalb der Firma stark nach vorn getrieben worden. Wir arbeiten jetzt mit Photovoltaik, BHKW und Kreislaufwasser. In diese Bereiche haben wir in den vergangenen Jahren viel investiert, um uns zukunftsfähig aufzustellen.“ Hierzu zählt für Thomas Linke nicht nur das geschärfte Umweltbewusstsein, sondern ebenso moderne Technologie. „Die Digitalisierung ist für das Unternehmen ein großes Thema. Teilweise sind und denken wir hier schon weiter, als unsere Kunden. Wir lassen gerade eine App herstellen, die sich komplett über unsere Software legen lässt und eine Schnittstelle zu unseren Kunden bilden kann. So schaffen wir stärkere Synergien. Zudem treibt uns das Thema Robotik um. Nächste Woche bauen wir den 20. Roboter für die Bearbeitung auf. Die Zuführung wird immer stärker über Roboter-Zuführsysteme gesteuert. Zum einen geschieht dies aufgrund der Genauigkeit, zum anderen aufgrund der Personal-



**Willy Remscheid kann unterschiedlichste Beschichtungen realisieren, wie zum Beispiel Aluminium**



**Willy Remscheid Galvanische Anstalt GmbH**

Lüneschloßstraße 73  
42657 Solingen  
Deutschland

☎ +49 212 248410

☎ +49 212 2484110

✉ info@willy-remscheid.de

🌐 www.willy-remscheid.de

kosten, die wir im Auge behalten müssen.“ Das bedeutet aber noch lange nicht, dass das Unternehmen Stellen abbaut, ganz im Gegenteil, wie der Geschäftsführer erklärt: „Wir benötigen tatsächlich mehr Fachkräfte und weniger Hilfskräfte. Da wir sehr speziell arbeiten, versuchen wir, unsere Mitarbeiter möglichst intern auszubilden. Das hat bisher immer sehr gut funktioniert.“ 1996 arbeiteten sechs Mitarbeiter im Unternehmen. Gegenwärtig beschäftigt Willy Remscheid rund 100 Angestellte. „Mittlerweile haben wir einen festen Mitarbeiterstamm aufgebaut,

---

**In den letzten zwei Jahren haben wir das Umweltbewusstsein sehr intensiv nach vorne getrieben und viel in Photovoltaik, BHKW und Wasseraufbereitung investiert.**

---

auf den ich zählen kann. Das ist mir und den Kunden sehr wichtig.“ Der Geschäftsführer setzt in Sachen Zukunftsfähigkeit nicht allein auf die Mitarbeiter. Auch die Branche behält er im Auge: „Viele Teile im Fahrzeug werden durch Kunststoff ersetzt. Aber wir merken, dass der Trend wieder mehr in Richtung Metall geht, da die

Haptik anders ist. Deshalb werden wir auch in andere Branchen reingehen und haben dahingehend unseren Vertrieb verstärkt. Wir passen uns immer an den Markt an. Das haben wir in der Vergangenheit bereits gemacht und das wird uns in Zukunft begleiten.“ Um das über die Jahre gefestigte Know-how weiterhin im Unterneh-

men zu halten und sich so auf die Zukunft auszurichten, will Thomas Linke die familiäre Bindung an das Unternehmen beibehalten. „Unser Ziel ist, das Unternehmen irgendwann an die nächste Generation übergeben zu können. Das wird jedoch immer schwieriger. Die Entwicklungen sind so schnelllebig geworden, die Herausforderungen werden immer mehr. Daher müssen wir hier entsprechend viel investieren, um die nächste Generation auf alle Herausforderungen vorbereiten zu können.“



**Vor allem für die Automobilindustrie ist das Unternehmen tätig**



**Glänzende Qualität erreichen Automobilhersteller durch die Oberflächenbearbeitung des Unternehmens**

# LEBEN, ARBEIT, GELD

## Deutschlands Bundesländer im Vergleich



### Bevölkerung Bundesländer

Einwohnerzahl (in Millionen)



### Bevölkerung gesamt (2016)

**82,79 Mio.**

1. NORDRHEIN-WESTFALEN	17,7 Mio.
2. BAYERN	12,7 Mio.
3. BADEN-WÜRTTEMBERG	10,7 Mio.
4. NIEDERSACHSEN	7,8 Mio.
5. HESSEN	6,0 Mio.
6. RHEINLANDPFALZ	4,0 Mio.
7. SACHSEN	4,0 Mio.
8. BERLIN	3,5 Mio.
9. SCHLESWIG-HOLSTEIN	2,8 Mio.
10. BRANDENBURG	2,5 Mio.
11. SACHSEN-ANHALT	2,2 Mio.
12. THÜRINGEN	2,1 Mio.
13. HAMBURG	1,7 Mio.
14. MECKLENBURG-VORPOMMERN	1,6 Mio.
15. SAARLAND	0,9 Mio.
16. BREMEN	0,3 Mio.

### Größte Städte



Quelle: destatis.de

Link: [destatis.de/DE/Publikationen/Datenreport/Downloads/Datenreport2016.pdf](http://destatis.de/DE/Publikationen/Datenreport/Downloads/Datenreport2016.pdf)

## Kontakte

**Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA**  
Rheinlanddamm 207-209  
44137 Dortmund  
Deutschland  
www.bvb.de

**Carl Schmidt Sohn GmbH**  
Saarstraße 14-16  
42655 Solingen  
Deutschland  
+49 212 222390  
+49 212 2223930  
css@cs-solingen.com  
www.carlschmidtsohn.com

**Valtech GmbH**  
Toulouser Allee 23a  
40211 Düsseldorf  
Deutschland  
+49 211 1792370  
+49 211 17923719  
info@valtech.de  
www.valtech.de

**COMPEON GmbH**  
Am Wehrhahn 100  
40211 Düsseldorf  
Deutschland  
+49 2572 9603120  
info@compeon.de  
www.compeon.de

**Münsterländer Heintel-  
männchen Garten- und  
Landschaftsbau GmbH**  
Oststraße 36  
48341 Altenberge  
Deutschland  
+49 2505 2515  
+49 2505 3838  
info@  
ms-heintelmaennchen.de  
www.  
ms-heintelmaennchen.de

**Loock Spezialtiefbau  
GmbH**  
Boschstraße 7  
47533 Kleve  
Deutschland  
+49 2821 7135610  
+49 2821 979753  
info@loock-spezialtiefbau.de  
www.loock-spezialtiefbau.de

**Ingenieurgesellschaft Dr.  
Schleicher & Partner mbH**  
Düppelstraße 5  
48599 Gronau  
Deutschland  
+49 2562 93590  
+49 2562 935930  
info@dr-schleicher.de  
www.dr-schleicher.com

**TREMONIA Services  
GmbH**  
Subbelrather Straße 15c  
50823 Köln  
Deutschland  
+49 221 92583740  
+49 221 92583744  
hauptverwaltung@  
tremonia.de  
www.tremonia.de

**Franz Drepper GmbH &  
Co. KG**  
Ostheide 11  
33428 Harsewinkel  
Deutschland  
+49 5247 93630  
+49 5247 936363  
info@drepper.com  
www.drepper.com

**Cattron GmbH**  
Europark Fichtenhain A 13a  
47807 Krefeld  
Deutschland  
+49 2151 47950  
sales.eu@cattron.com  
www.cattron.com

**Willy Remscheid Galvani-  
sche Anstalt GmbH**  
Lüneschloßstraße 73  
42657 Solingen  
Deutschland  
+49 212 248410  
+49 212 2484110  
info@willy-remscheid.de  
www.willy-remscheid.de



**Was immer  
Sie bewegt –  
sprechen wir  
darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr  
über geplante  
Themen!**

**Ihr Ansprechpartner:**  
Andreas Detert  
+49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
Wirtschaftsforum Verlag GmbH

**Redaktion:**  
Sassestraße 14  
48431 Rheine  
Deutschland  
Tel.: +49 5971 92164-0  
Fax: +49 5971 92164-838  
info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**  
M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



# Existenzgründung – einfacher als gedacht ...

## ... zur eigenen Apotheke mit dem Existenzgründerpaket von easyApotheke!

Sie brauchen nur:

- 30.000 € Eigenkapital zur freien Verfügung
- Freude an der Begeisterung von Kunden
- Unternehmertum und intrinsisches Engagement
- Mindestens drei Jahre Führungserfahrung als Filialleiter/in einer Apotheke
- Flexibilität in der Standortwahl

Weitere Informationen: [startup.easyapotheke.ag](http://startup.easyapotheke.ag)

Rufen Sie uns gleich an!

**02 11 - 7 49 57 50**

Oder schreiben Sie eine Mail an:  
[kooperation@easyapotheke.ag](mailto:kooperation@easyapotheke.ag)

**easyApotheke**  
einfach viel drin