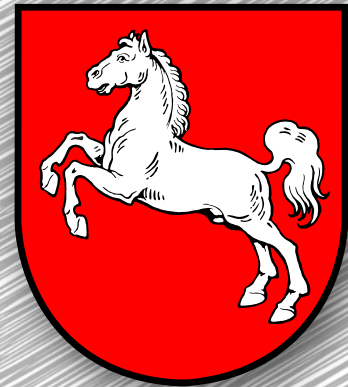


Wirtschaft in Niedersachsen



Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Aus dem Inhalt:

- > **Renold GmbH**, Seite 04
- > **Maske Fleet GmbH**, Seite 06
- > **StakoLux GmbH**, Seite 10

ONLINE MEHR ENTDECKEN AUF: Wirtschaftsforum.de



Meistgelesene Interviews



Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements der BMW Group

Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktiv mitzugestalten



Wolfgang Grupp, Eigentümer und Geschäftsführer von Trigema
Insolvenz als Geschäftsmodell? Das kann doch nicht sein!

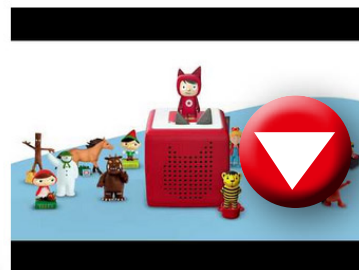
VIDEOS

Videos

1 2 3 ... 21 nächste

Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht

Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht



Expertenwissen



Wirtschaftsforum Expertenwissen - komplexe Sachverhalte verständlich aufbereitet.

Newsletter



Auf Ihren Wunsch wöchentlich frisch in Ihrem Postfach: der Wirtschaftsforum-Newsletter!

Einfach mal klicken und los geht's!

Special Wirtschaft in Niedersachsen

10



Annett Jerke,
Geschäftsführende Gesellschafterin,
und
Jörg Steinmetz,
Geschäftsführender Gesellschafter
der StakoLux GmbH

06



Michael Busch,
Geschäftsführer der
Maske Fleet GmbH

18



Daniel Rabe,
Vorstand der
Gebr. Röders AG

14



**Dipl.-Ing.
Hans Jörg Ohler,**
Geschäftsführer der 4D
Ingenieurgesellschaft für
Technische Dienstleistungen mbH

22



**Dipl.-Wirtsch.-Ing.
(FH) Jan Martens,**
Geschäftsführer der
aii Industrieboden
+ Instandsetzungs
GmbH

08



Kai Lemke,
Vorstand der TEXXOL
Mineralöl AG

16



Arno Boll,
Speditionsleiter der
Kraftverkehr Emsland
GmbH

12



Ann Kristin Nohlen,
Head of Marketing &
Communications der
Hahnemühle FineArt GmbH

04



Oliver Hagenbuck,
Sales Director Germany
and Austria der Renold
GmbH

20



Günter Krüger,
Geschäftsführer der
Krüger Consult GmbH



Kein Antrieb? Dann gib Kette!

Ohne Ketten würden viele Maschinen nicht laufen, ob in der Logistik, in der Lebensmittelherstellung oder der Landtechnik. Mit den Antriebs-, Flyer- und Förderketten, Getrieben und Kupplungen der Renold GmbH aus dem niedersächsischen Einbeck läuft alles (so gut wie) reibungslos. Als Teil eines internationalen Maschinenbaukonzerns steht sie für marktführende Technologie, lange Tradition und eine starke Marke.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

Um die Herstellung von Antriebsketten geht es bei der Renold GmbH schon seit 1909, allerdings damals unter anderem Namen.

Bis 1963 firmierte das in Berlin gegründete Unternehmen als Arnold & Stolzenberg GmbH, bevor es von dem börsennotierten englischen Konzern Renold aufgekauft wurde. Seit 1919 ist es in Einbeck-Juliusmühle heimisch. „Der Hintergrund für den Umzug war die Gewinnung von Elektrizität“, erzählt Oliver

Hagenbuck, Sales Director Germany and Austria. Er erläutert: „Wir haben bis heute Wasserrechte und besitzen eine eigene Turbine zur Stromerzeugung. Die reicht heutzutage allerdings gerade einmal für die Notstrombeleuchtung.“

Die technologische Entwicklung ging in großen Schritten voran: „Es wurden wartungsfreie, abrasive Ketten entwickelt, und auch die Roboterfertigung ist inzwischen im Kettenbereich angelangt: Einzelne Teile werden jetzt von Robotern produziert“, berichtet der Sales Director weiter. Oliver Hagenbuck hat bereits fast 35 Jahre der Firmengeschichte miterlebt. 1984 begann er bei Renold als Auszubildender und machte eine kaufmännische Lehre im Betrieb. Später war er im



Ein Mann der Tat: Oliver Hagenbuck, Sales Director Germany and Austria

Außendienst sowie als Niederlassungs- und Exportleiter tätig, bevor er Vertriebsleiter für Deutschland und Österreich wurde. Am Firmensitz in Einbeck sind mittlerweile 425 Mitarbeiter beschäftigt. Zahlreiche Ketten von Renold-Vertriebsgesellschaften werden hier produziert. Der Außenumsatz beträgt 80 bis 90 Millionen EUR.

RIEMEN STATT KETTE?

Nicht immer war es klar, dass die Kette im Maschinen- und Anlagenbau überlebt. „In den 1980er-Jahren kam die Debatte auf, ob die Kette durch den Riemen ersetzt



Leicht eingebaut und leistungsstark: Die Klik-Top Rollenkette mit austauschbaren Kunststoffclips

werden würde. Doch in den Bereichen Antrieb, Fördertechnik und Logistik ist sie nach wie vor unersetzlich“, stellt der Sales Di-

rector klar. So sei der Weltmarkt für dieses Produkt auch weiterhin vorhanden und recht stabil. Die Kernkompetenz von Renold liegt in der Herstellung von Rollenketten mit einer Breite von 4 mm bis 2“. „Wir wollen weg von der Standard-

Wir wollen weg von der Standardkette.
Die gibt es billig aus Asien.

rector klar. So sei der Weltmarkt für dieses Produkt auch weiterhin vorhanden und recht stabil. Die Kernkompetenz von Renold liegt in der Herstellung von Rollenketten mit einer Breite von 4 mm bis 2“. „Wir wollen weg von der Standard-

kette. Die gibt es billig aus Asien“, erklärt Oliver Hagenbuck. In Logistikzentren werden Ketten für unterschiedliche Anwendungen benötigt. Gefragt sind dort optimierte Produkte mit weniger Schmierung oder selbstschmierende und damit wartungsarme Ketten. Im Lebensmittelbereich gehe es eher darum, den Ölverbrauch zu minimieren. Mit Renold Synergy hat das Unter-

RENOLD

Superior Chain Technology



Renold GmbH

Juliusmühle
37574 Einbeck
Deutschland

+49 5562 810

+49 5562 81130

info@renold.de

www.renold.de

Sauber und wartungsarm: Die Syno Rollenkette macht Nachschmieren überflüssig

nehmen eine Hochleistungsrollenkette mit außergewöhnlich hoher Lebensdauer entwickelt. „Daran durften sich unsere Ingenieure austoben. Sie haben das Beste vom Besten gemacht“, lobt Oliver Hagenbuck das Ergebnis. Auch rostfreie Ketten für aggressive Umgebungen und Spezialketten, die besonders schmal sind, dabei aber eine höhere Leistung aufnehmen können, sind im großen Sortiment des Einbecker Herstellers zu finden. Neben der starken Marke, deren Verkaufszahlen steil nach oben gehen, hält der Sales Director besonders das breit aufgestellte Wissen über Service und Pricing für ein Erfolgsrezept – „und nicht zuletzt natürlich ein Produkt, das nicht ausfällt.“

ÄRMEL HOCH, OHREN AUF

Oliver Hagenbuck ist heute für Strategie und operatives Geschäft zuständig. Regelmäßig beim Kunden vor Ort zu sein, ist für ihn ein wesentlicher Teil des Geschäfts, betont er. „Es ist wichtig zu hören, wie die aktuelle Situation am Markt

Vertrieb bedeutet, offen zu sein und auch zuzuhören. Ich muss mein Gegenüber einschätzen können und mich auf Mensch und Situation einstellen – auch mit der Kleidung.

ist. Das weiß man, wenn man selbst jahrelang im Außendienst war. Die Großkunden wollen außerdem ab und zu den Chef sehen.“ Außer ihm ist in Einbeck kein Chef vor Ort. „Man lässt uns tun, was wir wollen, solange die Zahlen stimmen“, sagt er. Ohne den täglichen Umgang mit Kunden und

Maschinen könnte er sich seine Arbeit nicht vorstellen. „Fünfmal acht Stunden im Büro zu sitzen, das wäre nichts für mich. Ich finde es spannend, die neuesten Entwicklungen zu sehen und zu erfahren, was ‘draußen’ passiert.“ Dafür macht er sich auch gern an einer Kette die Hände schmutzig.

„Vertrieb bedeutet, offen zu sein und auch zuzuhören. Ich muss mein Gegenüber einschätzen können und mich auf Mensch und Situation einstellen – auch mit der Kleidung.“ So haben in der Werkstatt Anzug und Krawatte nichts verloren, findet er, und krempelt stattdessen die Ärmel hoch. Ähnliches wünscht er sich von den Politikern: „Sie sollten anfangen ehrlich zu sein. Wir sind nicht nur mündig, wenn Wahlen anstehen. Es wäre schön, wenn sie ihren Job professioneller erledigen würden.“



Nah am Kunden: Für Oliver Hagenbuck (rechts) ist der persönliche Kontakt die Schnittstelle zum Markt



Für harte Bedingungen: Die Sovereign Rollenkette trotzt Dreck und Staub



Interview mit Michael Busch, Geschäftsführer
der Maske Fleet GmbH

Nur Mieten und Tanken

Unser Slogan heißt „Mieten und außer Tanken müssen Sie nichts tun“, beschreibt Geschäftsführer Michael Busch kurz und knapp die Kompetenz der Maske Fleet GmbH (A Subsidiary of Hitachi Capital Corporation) aus dem niedersächsischen Örtchen Gyhum/Bockel. „Durch unseren Service können sich unsere Kunden auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und müssen keine eigene Fahrzeugflotte anschaffen und unterhalten.“

„Wir haben einen sehr hohen Standard bei unseren Fahrzeugen und sind sehr flexibel“, verdeutlicht Michael Busch, seit Anfang 2013 Geschäftsführer der Maske Fleet GmbH. „Das gilt sowohl für die Laufzeit als auch für die Laufleistung, die der Kunde benötigt. Unsere Mietverträge sind immer individuell und haben die optimale Mietrate. Wir bie-

ten alles aus einer Hand, inklusive Werkstattservice und Ersatzwagen. Die Fahrzeuge können wir abholen, reparieren und zurückbringen. Und auch unsere Ersatzfahrzeuge sind immer so, dass die Kunden ihr Geschäft weiterführen können. Technologisch sind wir führend und tauschen unsere Fahrzeuge alle drei bis vier Jahre aus.“

LAUFZEIT BIS ZU FÜNF JAHREN

„Wir bewegen alles, was auf vier Rädern zu bewegen ist“, verspricht der Geschäftsführer. „Wir vermieten unsere Fahrzeuge zu Mietzeiten von einem Monat bis zu fünf Jahren, die der Kunde beliebig wählen kann.“ So umfasst das Portfolio von Maske Fleet neben Pkw leichte Nutzfahrzeuge bis zu 3,5 t, zum Beispiel Pritschenwagen, Doppelkabinen für die Bauindustrie und Minibusse – allesamt herstellerübergreifend. Auch die kundenspezifische Ausstattung der Fahrzeuge mit Regalen und Sitzen übernimmt das niedersächsische Unternehmen.

„In unserem Pool befinden sich 10.000 Fahrzeuge, davon sind 150 bis 200 Autos direkt verfügbar“, erläutert Michael Busch. „Unsere ehemaligen Mietwagen verkaufen wir nach ihrer Laufzeit.“ Allein in den vergangenen drei Jahren ist die Flotte um 25% gewachsen.

60-JÄHRIGES JUBILÄUM

Das 1959 von Eckhard Maske gegründete Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 60-jähriges Jubiläum. Das erste Fahrzeug, das der Firmengründer anschaffte, war ein VW-Bulli. Mitte der 1980er-Jahre übernahm sein Sohn die Geschäftsführung. Er steuerte das stetig wach-





sende Unternehmen auch sicher durch die Finanzkrise. Michael Busch: „Wir haben alles gut gemeistert, weil wir flexibel mit unseren Fahrzeugen umgehen können. So können wir – anders als Leasingfirmen – unsere Mietverträge beliebig verlängern.“ 2014 gründete die Firma ein österreichisches Tochterunternehmen, 2015 bezog sie ein neues Betriebsgelände direkt an der Autobahn, wodurch sich die Logistik deutlich vereinfacht hat. Seit Anfang 2019 gehört die bis zu 230 Mitarbeiter starke Maske Fleet zum japanischen Konzern Hitachi Capital Corporation. Dank der Tochterfirma in Wien kann Maske Fleet Kunden mit Nie-

derlassungen in Österreich Cross-Border-Geschäfte anbieten. In allen bedeutenden Großstädten Deutschlands existieren Maske Mietcenter. „Damit wollen wir nah bei unseren Kunden sein und können flexible Mietmodelle anbieten“, betont der Geschäftsführer. „Dort werden auch Reparaturen und Wartungen übernommen.“ Auch für Maske Fleet ist Elektromobilität ein wichtiges Thema. „Wir haben uns gerade den vollelektrischen chinesischen Transporter Maxus EV80 gekauft“, erklärt Michael Busch. „Er kann bis zu 10 m³ laden, fährt geräusch- und emissionslos und erreicht zwischen 150 und 200 km pro La-

dung.“ Zu den Kunden von Maske Fleet gehören unter anderem Pflege- und Paketdienste, Handwerker, Außendienstmitarbeiter und der öffentliche Dienst. Privatpersonen machen nur zwei Prozent des Umsatzes von 80 Millionen EUR aus.

EINSTIEG IN ELEKTROMOBILITÄT

Neben dem Internet, Newslettern und Telesales ist der Außendienst das wichtigste Vertriebsinstrument. „Wir wollen weiterwachsen wie bisher“, beschreibt Michael Busch einen Wunsch für die Zukunft. „Unsere Mietcenter-Strategie wollen wir ebenso voranbringen wie das The-

ma Elektromobilität. Viele scheuen davor zurück, sich selbst elektrische Autos zu kaufen. Da ist die Miete eine sehr gute Möglichkeit, um Elektrofahrzeuge ohne Risiko zu testen.“

Maske Fleet GmbH

An der Autobahn 12-16
27404 Gyhum/Bockel
Deutschland

☎ +49 4286 7703-0

☎ +49 4286 7703-310

✉ info@maske.de

🌐 www.maske.de



Ölinvest aus Niedersachsen

Die Texxol Mineralöl AG wurde vor 20 Jahren von Dr. Sönke Harrsen, einem Handelsexperten der Haniel-Gruppe, gegründet. Er fand drei Ölinvestoren in den USA und arbeitete als AG mit einer Investorengruppe zusammen, unter anderem mit Ray Richey. So entstand Texxol als kleine, exklusive Boutique im Öl- und Gashandelsgeschäft, die sich auf den Erwerb von Förderrechten an Öl- und Gasvorkommen konzentriert.

Kai Lemke ist seit April 2018 im Unternehmen tätig und hatte davor auch schon als externer Berater Kontakt mit Texxol: „Ich komme aus dem Finanzwesen und bin immer an Zahlen interessiert und an Unternehmen, die sich in einer spannenden Entwicklungsphase befinden.“ Die Texxol AG hat drei Standbeine, zum einen amerikanisches Öl und Gas sowie erneuerbare Energien in Deutschland, wo sich das Unternehmen an Förderungsmodellen im Shortcut-Modell beteiligt, bevor sie in den Markt gehen. Die 100%ige Tochter Texxol Energy Inc. in den USA

sondiert fortlaufend Öl- und Gasinvestitionsmöglichkeiten, ist an weit über 200 Öl- und Gasbohrungen beteiligt und macht das kaufmännische Monitoring. Darüber hinaus betreibt die zweite 100%ige Tochtergesellschaft, die Texxol Operating, aus ihrem Bürogebäude im Westen von Fort Worth über 350 Bohrungen für deutsche und amerikanische Anleger. Zudem bringt sie als wohl einzige Gesellschaft deutschen Ursprungs mit der entsprechenden staatlichen Zulassung eigenständig Bohrungen nieder. In Deutschland hat das Unternehmen seit dem letzten

Jahr ein weiteres Standbein mit der Texxol New Energy mit Fokus auf Wind, Solar und Blockheizkraftwerke. Die Texxol AG sitzt als operative Mutter darüber mit dem Bereich Customer Service für die

Wir achten darauf, ausschließlich über die eigenen Tochterfirmen zu investieren, um die Rendite im Griff zu haben. Zudem ist die AG selbst an den Investitionen beteiligt, damit sitzen wir alle im gleichen Boot.

Betreuung der B2B- und B2C-Kunden. „Wir konnten rund 3.000 Kunden werben und haben rund 130 akkreditierte Berater. Damit konnten wir rund 60 Millionen EUR einsammeln. Wir achten darauf, ausschließlich über die eigenen Tochterfirmen zu investieren, um die Rendite im Griff zu haben. Zudem ist die AG selbst an den Investitionen beteiligt, damit sitzen wir alle im gleichen Boot“, sagt Kai Lemke. „Wir sind vom Marktpreis abhängig und handeln bei fünf Energiebörsen. 2017 haben wir ein Drilling für 1,28 Millionen verkauft, das war ein Asset Deal. Wir investieren direkt mit den Texanischen Investoren, machen nur Shortcuts und kaufen nichts auf dem Markt, denn wenn es auf dem Markt ist, ist der Preis uninteressant.“ Über 20 Jahre konnte Texxol seine Leistungsfähigkeit und Kontinuität dokumentieren. Die AG bietet ihren Kunden eine Einmalzahlung an mit Kleinstsummen ab 1.000 EUR, aber auch Langfristanlagen mit 15 Jahren oder mehr, wo die Erträge später ausgezahlt werden, wenn zum Beispiel der Steuersatz nach einer Zeit geringer ist, etwa



Die Texxol AG ist an weit über 200 Öl- und Gasbohrungen beteiligt



Das Bürogebäude in Fort Worth



Ronald Hessel, Vorstandsvorsitzender der Texxol Mineralöl AG

im Rentenalter. „Wenn wir uns die Märkte ansehen, gab es 2014 eine starke Zäsur, was den Barrelpreis und den Gaspreis betrifft, das hat sich natürlich auch auf die Rendite ausgewirkt. Viele Jahre

Unseren Kunden bieten wir Individualität bei persönlicher Vermögensplanung und -sicherung. Wir schneiden ein Modell auf die persönliche Situation des Kunden zu, sind also eher Boutique als Ladenkette.

haben wir zweistellige Renditen erzielen können, mittlerweile sind diese nur noch einstellig. Da wir in absoluten Niedrigzinszeiten leben, sind unsere Anlagemöglichkeiten eine gute Alternative als Zweit- oder Drittanlage“, sagt Kai Lemke. „Der Ölpreis hat sich aktuell erholt, der Gaspreis ist immer noch auf niedrigem Niveau. Deshalb ist jetzt eine günstige Zeit, um Anteile zu kaufen, durch die aktuellen Tiefstpreise. Ein Trend geht zur Verflüssigung des Gases, was wiederum

Auswirkungen auf die Preise haben wird, also wird der Gaspreis wieder ansteigen.“

Texxol beschäftigt sechs Mitarbeiter an seinem Standort Brackel in Niedersachsen sowie weitere 25 für die kaufmännische und technische Umsetzung in den USA. „Wir kennen jeden Kunden persönlich, sind nicht nur leistungsorientiert, sondern auch menschlich. Weiterhin sind wir spezialisierte Anbieter im Energiebereich und haben vier Kompetenzzentren in den Regionen. Unseren Kunden bieten wir Individualität bei persönlicher Vermögensplanung und -sicherung.



Eine Ölbohrung wird durchgeführt

TEXXOL Mineralöl AG

Thieshoper Straße 14
21438 Brackel
Deutschland

☎ +49 4185 5043700

✉ +49 4185 5043729

✉ zentrale@texxol.de

🌐 www.texxol.de



Wir schneiden ein Modell auf die persönliche Situation des Kunden zu, sind also eher Boutique als Ladenkette“, so Kai Lemke. Im Zuge der Digitalisierung konnten wir über 20% der Betriebskosten durch die Vereinfachung der Prozesse reduzieren. Texxol wird zukünftig weiterhin mit Ray Richey zusammenarbeiten. „Wir sind an 200 Förderungen beteiligt und damit erst einmal für die Zukunft abgesichert. Die Förderanteile laufen bereits für uns, aus der gesicherten Förderung erfolgt ein gesicherter Zulauf an Geld. Wir verfügen über rund sechs Millio-

nen Öl- und Gasreserven, diese haben wir immer sehr konservativ bewertet“, so Kai Lemke über die Zukunftsaussichten des Unternehmens. „Was wir vorhaben ist eine Streuung, um die Anleger noch besser abzusichern. Nach EEG wollen wir auch entsprechend investieren. Momentan ist der Anteil noch kleiner als 10%, in den nächsten Jahren könnten es 25% sein, da die Rendite ja gesetzlich abgesichert ist.“



Fort Worth ist die fünftgrößte Stadt in Texas

Mit dem richtigen Licht erfolgreich

Qualität, Termintreue und kundenorientierte Beleuchtungslösungen – dafür steht die StakoLux GmbH mit Sitz in Papenburg seit über 50 Jahren. Das Unternehmen ist vor allem deshalb so erfolgreich, weil es sich stets an die Anforderungen seiner Kunden angepasst hat und auch immer mit der technologischen Entwicklung Schritt halten konnte. Die Geschäftsführenden Gesellschafter Annett Jerke und Jörg Steinmetz sprachen im Interview mit Wirtschaftsforum über die Stärken des Unternehmens und Herausforderungen für die Zukunft.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

WF: Frau Jerke, die StakoLux GmbH gibt es schon seit über 50 Jahren. Welche Ereignisse haben die Entwicklung des Unternehmens geprägt?

Es werden fast ausschließlich LED-Leuchten entwickelt und verkauft

Annett Jerke: StakoLux wurde 1966 gegründet und hat sich seither einen sehr guten Namen bezüglich Qualität, Termintreue und kundenorientierten Beleuchtungslösungen erworben. Die Entwicklung des Unternehmens wurde stark durch die Kundenanforderungen geprägt. Wir versuchen immer, aus Gesprächen mit Kunden die aktuellen und zukünftigen Anforderungen an technische Beleuchtung zu definieren und unsere Produkte entsprechend zu entwickeln und zu optimieren. Besonders geprägt hat das Unternehmen die Entwicklung der LED-Beleuchtung seit 2012. Die LED-Technik hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt. Waren die Jahrzehnte von 1966 bis 2012 vom kontinuierlichen Einsatz der Leuchtstofflampen geprägt, so werden heute fast ausschließlich LED-Leuchten entwickelt und verkauft. Die Entwicklungszyklen werden immer kürzer und die Technik sowie die technischen Daten der

Leuchten müssen ständig auf dem neuesten Stand gehalten werden.

WF: Was ist heute die Kernkompetenz von StakoLux?

Jörg Steinmetz: Unsere Kernkompetenz sind Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Projektierung hochwertiger technischer LED-Leuchten, insbesondere für Verkaufsflächen, Industrie und Logistik. Dabei setzen wir gegen den Branchentrend bewusst auf eine sehr hohe Fertigungstiefe. Nur so können wir Qualität, Flexibilität und Termintreue gewährleisten. Wir entwickeln unsere Produkte in Papenburg mittels 3-D-CAD. Wir haben eine eigene Aluminium- und Blechbearbeitung sowie eine eigene Pulverbeschichtungsanlage. Die Montage erfolgt ebenfalls bei StakoLux, auftragsbezogen und mit einer 100%-Prüfung aller Leuchten. Das Konzept von StakoLux basiert auf einer Gleichteilestrategie. So können wir mit möglichst wenigen



Komponenten ein sehr breites Produktspektrum abbilden und Aufträge schnell und flexibel bedienen. Die Lieferzeiten liegen zwischen zwei Tagen für dringenden Bedarf bis zu maximal sechs Wochen für Großprojekte. StakoLux hat kein Fertigwarenlager und gewährleistet somit, dass der Kunde immer nur aktuelle Produkte erhält.

WF: Warum vertrauen viele Kunden auf Ihr Unternehmen, wenn es um die richtige Beleuchtung geht?

Annett Jerke: Weil wir die Kunden umfassend und fair beraten und weil die Kunden wissen, dass sie von StakoLux nur beste technische



In der Herstellung wird dem Wunsch nach Produkten 'aus einer Hand' Rechnung getragen

Beleuchtung erhalten: äußerst energieeffizient, hochwertig, langlebig und exakt auf den jeweiligen Bedarf ausgelegt. Je nach Projekt werden bei besserer Beleuchtung 50 bis 75% an Energie beziehungsweise CO₂ eingespart.

Es gibt fast keine Reklamationen und die Liefertermine werden von StakoLux eingehalten.

Zudem fragen immer mehr Kunden nach einer Beleuchtungslösung 'aus einer Hand'. Hier sind wir in der Lage, gemeinsam mit ausgewählten Partnerfirmen von der Bestandsaufnahme über die Lichtplanung

und die Lieferung der technischen Leuchten von StakoLux, ergänzt um dekorative Leuchten und Außenleuchten bis hin zur Montage und zur Finanzierung, Gesamtprojekte zu bedienen.

WF: Gibt es bei Ihnen im Unternehmen ein Motto oder Werte, die Ihnen besonders wichtig sind?

Jörg Steinmetz: Unser Slogan ist: 'Beste technische Beleuchtung assembled in Papenburg'. Unser Motto ist: 'Wer stehen bleibt, hat schon verloren'. In diesem Sinn versuchen



Mitarbeiter werden bei der Optimierung der Technik fortlaufend miteinbezogen

wir immer, den neuesten Stand der Technik aufzunehmen und in unsere Produkte zu integrieren. Die Mitarbeiter werden entsprechend eingebunden und motiviert.

WF: Welche Herausforderungen sehen Sie für StakoLux in der Zukunft?

Annett Jerke: Wir müssen immer stärker gegen Produkte insbesondere aus China bestehen, die in großen Mengen und zu Billigpreisen auf den Märkten angeboten werden. Die wesentliche Herausforderung sehen wir aber in der konsequenten Wei-

terentwicklung der Produkte. Sowohl in Bezug auf die LED-Technik und zukünftige Lichtquellen wie organische LED oder Laserlicht, als auch in Bezug auf intelligente Lichtsteuerungen und die Nutzung der Beleuchtung als Träger für Daten- und Informationsaustausch.



StakoLux GmbH
 Werthmannstraße 12-16
 26871 Papenburg
 Deutschland

☎ +49 4961 6677550
 📠 +49 4961 66775519

✉ info@stakolux.de
 🌐 www.stakolux.de





Interview mit Ann Kristin Nohlen, Head of Marketing & Communications

der Hahnemühle FineArt GmbH

Die Mühle für Maler

Ideen von papierlosen Büros und die neuen Medien schienen den schleichenden Tod des Papiers zu besiegen. Doch allen Unkenrufen zum Trotz ist es aus unserem Leben noch immer nicht wegzudenken. Das wird auch so bleiben, sind sich die Papiermacher der Hahnemühle FineArt GmbH sicher. Seit 1584 wird am Firmensitz in Dassel nach bewährten Rezepturen hochwertiges Papier hergestellt. Nicht nur Künstler schwören auf die berühmten Produkte mit dem Hahn. Auch in der Industrie hat sich das Traditionsunternehmen einen Namen gemacht.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

Als eine der ältesten Papierfabriken der Welt steht die Hahnemühle für Kompetenz und Qualität in Sachen Papier. Einst als Papiermühle von Merten Spieß gegründet, durch- und erlebte sie zahlreiche Entwicklungen und verschiedene Inhaberschaften, bis sie 2004 wieder eigenständig wurde. Eines hat sich in den mehr als 430 Jahren ihres Bestehens nicht geändert: Immer ging es um Papiere. „In den Anfängen waren es Büttenpapiere mit dem Fokus auf handgeschöpften Feinpapieren, etwa für den Buch- und Kupferdruck“, berichtet Ann Kristin Nohlen, Head of Marketing & Com-

munications bei der Hahnemühle. Nach und nach gewann der künstlerische Bereich – die Malerei – an Bedeutung. Die Hahnemühle hatte neben den traditionellen Verwendungen auch stets neue Trends im Blick – wie zum Beispiel aktuell das ‘Urban Sketching’: „Urban Sketcher sind eine große Vereinigung von Skizzierern, die zum Beispiel schnell und realistisch Skylines von Städten, in denen sie sich befinden, festhalten“, erklärt Ann Kristin Nohlen. In Dassel und

bei seinen Tochterfirmen in Großbritannien, Frankreich, den USA und China beschäftigt das Unternehmen rund 200 Mitarbeiter und liefert seine Produkte in 85 Länder. Produziert wird in zwei Niederlassungen in Südniedersachsen.

PAPIER NICHT NUR FÜR KÜNSTLER

Die Hahnemühle konzentriert sich heute auf drei Bereiche: Der älteste, Traditional Fine Art, umfasst Pa-

priere für Aquarell- und Ölmalerei, aber auch Trendprodukte, wie zum Beispiel Handlettering. „Wir haben ein Kernportfolio für Aquarell und Skizze, horchen aber auch genau in die Märkte, zum Beispiel über Social Media-Kanäle, und stehen in stetigem Austausch mit Künstlern“, sagt die Marketing- und Kommunikationsexpertin. Digital Fine Art nennt sich die jüngste Sparte. Darunter fallen Papiere mit Inkjet-Beschichtung, die für Reproduktionen mit spezieller Tintenstrahltechnik genutzt werden. Echt-Büttenpapiere werden von der Hahnemühle durch Inkjet-Beschichtungen veredelt. „Anwendung finden diese

Noch heute werden unsere Papiere nach zum Teil sehr alten Rezepturen gefertigt. Bei uns ist das noch eine Art Kunst.



Der Klassiker: Aquarell-Maler setzen auf das Echt-Büttenpapier mit dem Hahn



Urban Sketcher bringen ihre Stadt aufs Papier und benötigen dafür ein handliches Skizzenbuch für unterwegs

Papiere bei Kunstbüchern und in der hochwertigen Fotografie. Die Zielgruppe ist klein und spitz“, so die Marketingchefin. Umfangreich ist dennoch das Angebot: Es umfasst rund 20 unterschiedliche Papiere, alle säurefrei und mit ausgewählten Inhaltsstoffen hergestellt, die sie besonders langlebig machen. „Wir entwickeln Papiere selbst und arbeiten direkt mit den Künstlern zusammen“, erläutert Ann Kristin Nohlen. Den dritten Bereich bilden Industriespezialpapiere, die für Filter oder industrielle Anwendungen als Teststreifen in der Medizin verwendet werden. Fast alle Produkte werden inhouse hergestellt. „Wir sind ein Hidden Champion in der Nische und mit unseren drei Bereichen wirtschaftlich sehr solide aufgestellt“, betont Ann Kristin Nohlen. Im Bereich Inkjet-Papiere sind die Papiermacher aus Dassel weltweit marktführend, auf dem Gebiet der Filtration einer der führenden Hersteller. „Noch heute werden unsere Papiere nach zum Teil sehr alten Rezepturen gefertigt. Bei uns

ist das noch eine Art Kunst mit viel Handwerkskompetenz, gestützt von zum Beispiel modernen Scannermethoden, um die hohe Qualität zu wahren.“

NEUES ENTWICKELN, ALTES BEWAHREN

Traditionell werden in der Hahnemühle sehr hohe Qualitätsmaßstäbe angelegt. Besonders im Bereich Digital Fine Art bewies das Unternehmen viel Innovationskraft, erklärt die Marketingleiterin: „Wir waren die Ersten, die solche Papiere zum Zweck der getreuen Abbildung und der Langlebigkeit hergestellt haben. Hier sind wir auch Qualitätsführer.“

Allen Unkenrufen zum Trotz ist Papier nicht tot!

Worin die Stärken des Unternehmens liegen, ist für Ann Kristin Nohlen keine Frage: „Unsere bedingungslose Konzentration auf unsere Kernkompetenz Papier. Allen Un-



Hahnemühle

Hahnemühle FineArt GmbH

Hahnestraße 5
37586 Dassel
Deutschland

+49 5561 791235

+49 5561 791351

TraditionalFineArt@hahnemuehle.com

www.hahnemuehle.com

kenrufen zum Trotz ist Papier nicht tot! Wir befinden uns nicht in einem Schnelldreher-Bereich. Papiere für industrielle oder künstlerische An-

finden sei jedoch nicht leicht. Daher bildet das Unternehmen selbst aus. Seine Eigenständigkeit sei ein großer Vorteil, meint Ann Kristin Nohlen: „Inhaber sind lange mit dem Unternehmen verbundene Familien, die hinter der Hahnemühle stehen, und kein Konzern. Wir sind dadurch sehr autark. Schnell und flexibel zu sein und unserer Nische mit hochwertigen Produkten treu zu bleiben, ist unser Ziel. Dabei stehen wir neuen Trends offen gegenüber und wollen so neue Zielgruppen gewinnen.“



Wie's gerade passt: Die Hahnemühle bietet Skizzenbücher für jeden Bedarf und jede Tasche



Für den besonderen Ausdruck: Auf Papieren mit Inkjet-Beschichtung kommen digitale Bilder erst richtig zur Geltung

Alternativlos effizient

Eingesetzt wird die Technologie in vielen Branchen, doch die mit Abstand wichtigste ist die Automobilindustrie. „Es gibt kein Auto, in dem unsere Technik nicht eingesetzt wird“, sagt Dipl.-Ing. Hans Jörg Ohler, Geschäftsführer der 4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH, nicht ohne Stolz. 'Unsere Technik', das ist der sogenannte WeldWatcher, den das Unternehmen aus Isernhagen in der Nähe von Hannover entwickelt hat und der die automatisierte Prozessüberwachung des Laserschweißens ermöglicht.

„Die Idee war es, mittels Prozessüberwachung das Laserschweißen massentauglich zu machen“, beschreibt der Geschäftsführer der 4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH die Anfangsphase. „Als Ausgründung des Laserzentrums Hannover haben wir den WeldWatcher vor

über 15 Jahren bei der Herstellung von Sitzen in der Automobilindustrie erfolgreich platzieren können.“ Längst sind es nicht mehr nur Sitzhersteller, die den WeldWatcher einsetzen, sondern viele andere Zulieferer, zum Beispiel Produzenten von Airbag-Generatoren. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf

Es ist äußerst wichtig,
den Prozess des Schweißens zu verstehen.



Geballte Technik: 4D-Sensorkarte



Sagen weiteres Wachstum an: Geschäftsführer Dipl.-Ing. Hans Jörg Ohler (r.) und Dipl.-Ing. (FH) Christoph Franz

Betrieben, in denen Bleche verarbeitet werden.

IN VIELEN REGIONEN PRÄSENT

So ist 4D im Laufe der Jahre stetig gewachsen und beschäftigt heute 16 Mitarbeiter. Dabei reichen die Exportmärkte über Europa und Nord- und Südamerika bis nach Japan, Südkorea und China. „Sowohl in den USA wie auch in Kanada, Mexiko, Brasilien, Südkorea und China arbeiten wir mit Handels- und Servicepartnern zusammen“, beschreibt Hans Jörg Ohler die Strukturen. „Dabei setzen wir auf stetiges, langsames und gesundes Wachstum.“

SCHNELL UND EFFIZIENT PRÜFEN

„Wir nutzen zur Prozessüberwachung beim Laserschweißen das entstehende Prozessleuchten und

beurteilen darüber die Qualität der Schweißnähte“, verdeutlicht der Geschäftsführer das Verfahren. „Dabei wird die Weldwatch-Fotodiode direkt im Laser platziert. Sie führt das Licht zurück in den Laser. Danach wird die Qualität der Schweißnaht im Vergleich zu optimalen Referenznähten beurteilt. Dieses Methode ist vor allem in der Massenfertigung zur Automatisierung und Beschleunigung des Verfahrens Standard. „Im Blechskelett einer Autorücksitzbank gibt es bis zu 200 Schweißnähte“, sagt Hans Jörg Ohler. „Der WeldWatcher überwacht jede einzelne Naht online. Die Alternative dazu wäre eine Sichtprüfung. Das macht heute aber niemand mehr.“

WISSEN, WAS KUNDEN BRAUCHEN

Eingesetzt wird der WeldWatcher aber nicht nur von sämtlichen Automobilkonzernen und deren



In den Laser integriert: 4D-Sensor

Zulieferern, die mit Laser schweißen. „Hersteller weißer Ware wie Waschmaschinen und Kühlschränken finden sich mittlerweile ebenso in unserem Portfolio wie Küchen- und Möbelfabrikanten“, nennt der Geschäftsführer die Abnehmer. Weitere Anwendungsgebiete sind Medizin- und AKW-Technik. Bislang eher stiefmütterlich wurde bei 4D das Marketing behandelt. Mit Messebesuchen, verstärkter Onlinepräsenz sowie Konferenzen soll hier jedoch künftig verstärkt Flagge gezeigt werden. „Wir grenzen uns durch gute Expertise in der Beurteilung von Prozessparametern von der Konkurrenz ab“, erläutert Hans Jörg Ohler einen der Unterschiede zu den Wettbewerbern. „Es ist äußerst wichtig, den Prozess des Schweißens zu verstehen und zu wissen, was die Kunden brauchen.“

FAMILIÄRES MITEINANDER

„In den Unternehmen, in denen wir aktiv sind, spielen Vernetzung und die Sicherung qualitätsrelevanter Daten eine sehr große Rolle“, weiß der Geschäftsführer

des nach ISO 9001 zertifizierten Unternehmens. „Hier werden wir Lösungen anbieten, damit Messdaten auch über Zeiträume von zehn Jahren sicher gespeichert werden können. All das bewegt sich in Richtung Industrie 4.0.“ Für Hans Jörg Ohler, der 4D zusammen mit Geschäftsführer Dipl.-Ing. (FH) Christoph Franz leitet, ist die Unternehmenskultur auch ein wichtiger Baustein zum Erfolg: „Allein schon durch unsere Größe sind wir sehr familiär. Wir wachsen so, dass man sich unweigerlich auch mit den anderen unterhalten muss. Das ist auch der Spirit unserer Firma, zu dem offenes Miteinander und gemeinsame Feiern gehören.“ Weiteres Wachstum steht bei 4D auf der Agenda. Hans Jörg Ohler: „Wir können gar nicht anders. Wenn die Stückzahlen steigen, müssen wir bei der Elektromobilität ein Stück vom Kuchen abbekommen.“

Die Technologie ist hervorragend für die Applikationen der Elektromobilität wie das Schweißen von Zellverbindern in der Batterieproduktion, das Fügen von Kupferwicklungen bei der Elektromotor-

4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH

Im Torfstich 5
30916 Isernhagen
Deutschland

☎ +49 511 2359470

✉ +49 511 23594711

✉ info@4d-gmbh.de

🌐 www.4d-gmbh.de



Es gibt kein Auto, in dem unsere Technik nicht eingesetzt wird.

herstellung und das Verbinden von Leistungselektronikkomponenten für die Steuerungshardware geeignet. Die Ausrichtung unseres zukünftigen Produktportfolios

zielt auf ein deutlich breiteres Marktspektrum und wird von modernen Ansätzen wie dem 'Machine Learning' begleitet.



Sammelt Daten und wertet sie aus: Computerschrank



Allrounder für die Logistik

Die Globalisierung bringt für die Wirtschaft große Chancen, aber auch diverse Herausforderungen mit sich. Tagtäglich werden unzählige Waren auf die Reise über den gesamten Globus geschickt. Damit dabei alles glattläuft und die Transporte sicher von A nach B gelangen, braucht es zuverlässige Partner. Einer davon ist die Kraftverkehr Emsland GmbH mit Sitz im niedersächsischen Nordhorn. Das Unternehmen bietet diverse Dienstleistungen rund um Transport und Logistik an.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

„Unsere Philosophie und auch der Gedanke bei der Gründung ist und war es, Transporte auf die Schiene zu bringen, da dies der optimale Verkehrsweg für Massengüter ist. Die Straßen werden heute immer stärker belastet. Ein Zug mit 2.500 Tonnen Gütern bedeutet 100 Lkw weniger. Wir setzen uns daher nach wie vor sehr stark für den Schienenverkehr ein. Das letzte Stück des Weges wird allerdings immer per Lkw zurückgelegt. Wir haben deshalb schnell einen ganz Europa umspannenden Fuhrpark aufgebaut, der heute 40 Fahrzeuge mit modernster Technik umfasst“, erzählt Arno Boll, Speditionsleiter der 1958 gegründeten Kraftverkehr Emsland GmbH. Schon seit fast 40 Jahren ist er Teil des rund 100-köpfigen Teams. Langweilig ist ihm seine Arbeit bis heute nicht geworden. „Wir machen hier keinen Routinejob, sondern dürfen immer

wieder aufs Neue kreativ sein. Jeder Tag bringt neue Aufgaben und Herausforderungen mit sich. Wir haben 100 Mitarbeiter, die alle sehr unterschiedlich sind. Das alles richtig zu managen, macht einfach Spaß“, sagt er. Die Arbeit in der Branche habe sich im Laufe der Jahre entscheidend verändert. „Die Digitalisierung hat unser Geschäft extrem beschleunigt und auch der E-Commerce hat einen erheblichen Einfluss. Wir sind mittlerweile in drei Netzwerken tätig, weil wir den Druck, immer schneller liefern zu müssen, spüren und uns dafür wappnen müssen.“ Demotivierend ist das für Arno Boll nicht – im Gegenteil: „Ich genieße meinen Job mehr denn je. Früher habe ich Spedition und Logistik als Handwerk gesehen, aber heute ist es eine wissenschaftliche Disziplin. Das hebt den Anspruch und macht die Arbeit dadurch sehr reizvoll“, so der langjährige Mitarbeiter.

Das Dienstleistungsportfolio des Unternehmens ist heute ausgesprochen umfangreich. „Unser stärkster Zweig ist das Sammelgutgeschäft. Wir haben durch namhafte Netzwerk-Kooperationen wie mit VTL, CTL und ILN ein enges Verteilernetz und können so die Waren extrem schnell durch Europa schicken. Unsere Lkw bedienen 14 bis 16 Nachtlinien und stehen auch tagsüber zur Verfügung, um die Schiene zu bedienen“, erklärt Arno Boll.

Neben dem Sammelgutgeschäft gehören zudem Container- und Stückgutverkehre sowie komplette Be- und Entladungen von Lkw zum Angebot. „Neben dem reinen Transport kümmern wir uns außerdem auf Wunsch um die Einfuhrformalitäten. Von Zoll- und Einfuhrbedingungen bis hin zu Themen wie Veterinär- oder Pflanzenschutz organisieren wir

alles für unsere Kunden“, so der Speditionsleiter.

LAGERLOGISTIK

Ein weiteres Standbein ist die Lagerlogistik. „In unserem Logistikzentrum haben wir ein modernes Hochregallager mit rund 6.000 Stellplätzen sowie ein 2.000 m² großes Blocklager. Neben der Lagerung übernehmen wir auch die Kommissionierung der Waren“, fasst Arno Boll zusammen.

Um die Verkehre auf Straßen und Schienen optimal miteinander verknüpfen zu können, verfügt das Unternehmen, bei dem es sich um eine 100%ige Tochterfirma der Bentheimer Eisenbahn AG handelt, über einen 53 Meter langen Gleisabschnitt in seiner Halle. „Auf

Der Fuhrpark des Unternehmens umfasst heute rund 40 Fahrzeuge, die mit modernster Technik ausgestattet sind.





In der großen Halle der Kraftverkehr Emsland GmbH werden die Waren direkt von den Zügen in die Lkw oder umgekehrt verladen. Auch die Lagerlogistik gehört zum Angebot des Unternehmens. Dazu zählt nicht nur die Aufbewahrung der Güter in dem hochmodernen Logistikzentrum mit seinem Hochregallager und dem 2.000 m² großen Blocklager, sondern auch die Kommissionierung der Waren. Die Kunden wissen diesen Rundum-Service ihres Logistikpartners zu schätzen

Früher habe ich Spedition und Logistik als Handwerk gesehen, aber heute ist es eine wissenschaftliche Disziplin.

diese Weise können wir selbst sensibelste Güter wettergeschützt verladen. Diesen Vorteil haben viele große Wettbewerber nicht“, betont Arno Boll. Eine Niederlassung in den Niederlanden sorgt außerdem für räumliche Nähe zu Rotterdam, wo sich mit dem Überseehafen einer der weltweit wichtigsten Logistik-Umschlagplätze befindet. Schwierigkeiten bereitet dem Betrieb wie auch vielen Wettbewerbern der heute weitverbreitete Fahrermangel. „Die Neuregelung der Berufskraftfahrerausbildung hat die Situation deutlich erschwert. Die Ausbildung dauert mittlerweile drei Jahre. Und wer

diesen Aufwand trotzdem auf sich nimmt, will danach ganz sicher wissen, wie sich Arbeit und Arbeitsplatz gestalten“, betont Arno Boll. Sein Betrieb setzt daher stark auf Nachwuchswerbung und gute Arbeitsbedingungen. „Wir sind viel in Schulen und auf Messen unterwegs. Außerdem sind uns die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter sehr wichtig. Unsere Leute können ausschließlich nachts arbeiten, wir bieten aber auch feste Arbeitszeiten am Tag. Wir wollen wissen, was unsere Mitarbeiter brauchen und versuchen, dies möglich zu machen.“



KRAFTVERKEHR
EMSLAND

Kraftverkehr Emsland GmbH

Otto-Hahn-Straße 1
48529 Nordhorn
Deutschland

☎ +49 5921 80340

☎ +49 5921 803434

✉ info@kraftverkehr-emsland.de

🌐 www.kraftverkehr-emsland.de

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Sie wollen wissen, was Unternehmer in Deutschland bewegt?

Dann sollten Sie uns folgen!

Erhalten Sie Interviews, Unternehmensprofile und News aus Wirtschaft und Politik über unsere **Social Media-Kanäle:**

 <https://www.facebook.com/WirtschaftsforumVerlag/>

 https://twitter.com/wifo_de

 https://www.instagram.com/_wifo_de/

 <https://www.pinterest.de/wirtschaftsforum/pins/>

 <https://www.xing.com/news/pages/wirtschaftsforum-951>

 <https://www.linkedin.com/company/wirtschaftsforum-verlag-gmbh/>



Die vielseitigste Form von Wolle

Filz – ein natürliches Material, das aus Wolle hergestellt wird und mit einer einzigartigen Vielseitigkeit überrascht. Filz ist dehnbar, druckelastisch, widerstandsfähig, schalldämmend, schwer entflammbar und steht bei Designern und Architekten hoch im Kurs, ebenso in Form von technischem Nadelfilz für unterschiedlichste Anwendungen im Industrieumfeld. Die Gebr. Röders AG stellt im niedersächsischen Soltau seit über 160 Jahren Filz für eine große Bandbreite verschiedener Bereiche her.

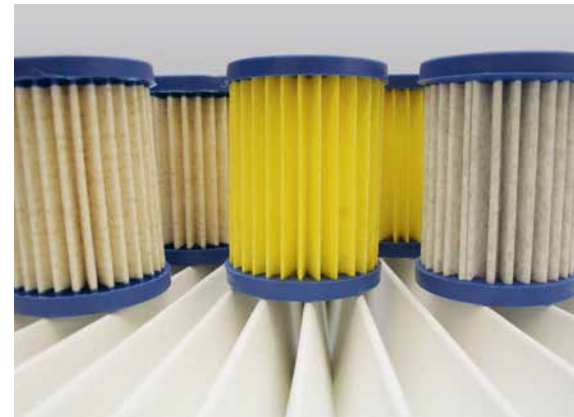
SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN



Liner werden getafelt – ansonsten gerollt – ausgeliefert



SOLTA®LINER XTRA 2 in 1: Es entstehen zwei neue Rohre im zu sanierenden Kanal, etwa für die zusätzliche Integration von Kommunikationsnetzen



Plissierfähige Filtermedien

Röders sieht sich selbst als innovativen, zuverlässigen und erfahrenen Partner seiner Kunden, der mit hochspezialisierten Filzlösungen Akzente setzt. Die Anwendungsbereiche reichen unter anderem von der Automobilindustrie über den Maschinenbau hin zu Deko-Accessoires. „Filz ist vor allem eins – vielseitig“, betont

Filz ist vor allem eins – vielseitig.

Daniel Rabe, der seit 1990 für das Familienunternehmen tätig ist und dort als Auszubildender begann. „Für uns bedeutet das eine Produktvielfalt, die uns unabhän-

gig von Branchenschwankungen macht.“

MEHR ALS 160 JAHRE FILZ

Die Wurzeln des Soltauer Filzproduzenten reichen bis in das Jahr 1851 zurück, als man als Betriebsabteilung einer Bettfedernfabrik mit der Wollfilzproduktion begann. Seit mehr als 160 Jahren dreht sich damit alles um Filz – verändert hat sich dennoch vieles. Man begann klassisch mit Wollfilz, heute stehen industriell gefertigte technische Filze wie etwa Solta®Liner für die grabenlose Kanalsanierung stärker im Fokus. Röders ist nach wie vor ein Familienunternehmen und agiert

seit 1992 als Aktiengesellschaft. Mit rund 140 Mitarbeitern wird ein Umsatz von 20 Millionen EUR erzielt. „Als ich hier anfang, war die Kanalsanierung eine neue, junge Sparte, mit der Röders seine strategische Neuausrichtung vorantrieb“, erzählt Daniel Rabe. „Heute machen wir mit Sanierungsschläuchen, also mit Folie beschichteten Filzschläuchen, den größten Umsatz. Die Produkte sind international gefragt.“

VERFILZT IM BESTEN SINNE

Solta®Liner ist Röders' Produkt-Highlight – weltweit wurden mehr als 17.000 km Rohrleitungen mit dem Hightech-Filz saniert.

Die Nadelfilz-Rolle wird mit Folie beschichtet, die Außenseiten werden zur Mitte hin zusammengelegt und mit einem Nahtabdeckstreifen zum Schlauch vernäht. Das ganze Gebinde wird schließlich an die Kunden geliefert, die den Schlauch mit Harz tränken und ihn wie einen Strumpf in den Kanal stülpen. Dort wird er an die Wand gedrückt und ausgehärtet. Damit hat man im Prinzip ein Rohr im Rohr. Doch auch Solta®Filt, Sota®Tec und Solta®Felt überzeugen Kunden verschiedenster Branchen. Solta®Filt ist ein vernadelter synthetischer Filz für feste Stoffe, thermische Gase und die flüssige Filtration. Bei Solta®Tec reichen



Gebr. Röders AG in Soltau – Traditionsunternehmen mit Innovationsgeist

Gebr. Röders AG

Böhmheide 18
29614 Soltau
Deutschland

+49 5191 6040

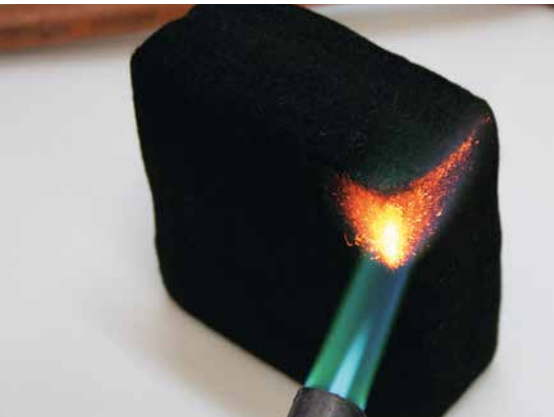
+49 5191 604726

info@roeders-textiles.com

www.roeders-textiles.com



INNOVATIVE FELT SOLUTIONS.



Nadelfilz aus nicht brennbaren Fasern



Klassischer Wollfilz als Rollenware



Wolle wird in mehreren Lagen verfilzt

die Anwendungen von Büroaus-
rüstungen bis hin zu Automobil-
und Maschinenbau.

Mit Solta®Felt präsentiert Röders schließlich farbige Wollfilze, die in Gebrauchs- und Konsumgütern zum Einsatz kommen, sowie Wollfilze in naturweiß und naturmeliert, die in technischen Bereichen Anwendung finden. Woll- und Walkfilz wird in Soltau rein mechanisch verfestigt, ohne jegliche Bindemittel. „Wir arbeiten mit Schafwolle aus Australien oder Südafrika“, sagt Daniel Rabe. „Die Verfilzung entsteht durch das Zusammenführen von Druck, Feuchtigkeit, Reibung und Wärme. Synthetische Fasern sind im Vergleich dazu sehr dünn

und glatt; die Verdichtung muss künstlich durch den Prozess der Vernadelung herbeigeführt

werden. Ein bauchiges Material wird verdichtet und komprimiert, sodass am Ende eine Filzrolle entsteht.“

ALTES STÄRKEN, NEUES ENTWICKELN

Röders hat sich mit diesen spezialisierten Filzlösungen einen hervorragenden Ruf erarbeitet –

viele Kunden kommen aufgrund von Empfehlungen. Die Produkte zeigen vor allem eins – dass das

Unternehmen die Probleme der Kunden ernst nimmt und versteht. „Wir sehen uns ganz klar als Lösungspartner und nicht als Produktlieferant“, hebt Daniel Rabe hervor. „Wir profitieren von unserer Erfahrung und unterstützen Kunden bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte.“ Auch Röders selbst ist bestrebt, sich konsequent weiterzuentwickeln,

um neue Produkte zu lancieren und neue Märkte zu erschließen. „Gleichzeitig wollen wir mit klassischen Produkten wie Wollfilz stärker werden“, nennt Daniel Rabe ein Ziel für die Zukunft. „Auch wenn es in unserem Markt nicht einfach ist, setzen wir auf Qualität und Wertigkeit.“

Wir setzen auf Qualität und Wertigkeit – auch wenn das in unserer Branche nicht einfach ist.

Architekten für erfolgreiches Gewerbe

Produktionsbetriebe für den Mittelstand, Logistikgebäude mit Lager und Verwaltung, Standorte für Speditionsunternehmen – die passende Gewerbearchitektur ist für erfolgreiche Logistik essenziell. Hier kommt es darauf an, dass Unternehmen den richtigen Partner an ihrer Seite haben, der sie von der Auswahl des Grundstücks bis hin zur Bauüberwachung und Zertifizierung kompetent begleitet und berät. Die Krüger Consult GmbH bietet seit 1991 genau das und ist spezialisiert auf Kundenanforderungen aus dem Logistikbereich.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

Von der passenden Gebäudeauswahl bis hin zur Begleitung des gesamten Bauprozesses: Krüger Consult bietet seinen Kunden allumfassenden Service



„Mit der Gewerbearchitektur ist es eigentlich wie mit der Medizin: Wenn ich Rückenschmerzen habe, gehe ich nicht zum Hals-Nasen-Ohrenarzt, sondern suche mir einen Spezialisten. Und wir sind eben die Spezialisten wenn es um Logistik- und Gewerbeflächen geht.“ Wenn Günter Krüger, Geschäftsführer der Krüger Consult GmbH, über sein Unternehmen und dessen Leistungen spricht, spürt man sofort, mit wie viel Engagement, Leidenschaft und Kundenverständnis er und das gesamte Team arbeiten. „Mich hat nie der große Wurf interessiert, das tolle Wohngebäude oder der Bürokomplex. Ich habe mich immer mehr für die Technik und für die Baustoffe interessiert, für das was in einem Gebäude passiert.“ Seit 1991 bietet das Unternehmen

die ganze Bandbreite der Gewerbearchitektur an. „Der Fokus auf den Logistikbereich entwickelte sich relativ schnell. Nach der Unternehmensgründung kamen die ersten Projekte in diesem Bereich 1995/96 zu uns. Ein Schlüsselauftrag damals war der Bau von

vier Gebäuden für Transflex, der sehr spezielle Anforderungen an die Logistikgebäude mit sich brachte. Mittlerweile haben wir 700.000 bis 800.000 m² Fläche im Bereich Logistik gebaut“, resümiert der Geschäftsführer. Das frühere Architekturbüro hat sich

stark entwickelt. Zu den Kunden von Krüger Consult zählen primär Logistikunternehmen. „Die Logistik ist eine sehr vielfältige Branche, die viele Bereiche abdeckt. Dazu

Die Herausforderungen in Bezug auf die Produktionsvielfalt in den Logistikimmobilien sind größer geworden.



Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt für Krüger Consult und die Kunden aus dem Logistikbereich eine entscheidende Rolle

gehören die Lebensmittellogistik, der Displaybau, die Reifenmontage und viele weitere Bereiche. Wir arbeiten aktuell aber auch für einen Kunden aus der Pharmaindustrie.“ Dabei ist das Unternehmen in ganz Deutschland aktiv. „Unsere Kunden sind als Logistiker natürlich ebenfalls deutschlandweit

Krüger Consult GmbH

Ehlbeek 13
30938 Burgwedel
Deutschland

+49 5139 894949

+49 5139 2188

info@kruegerconsult.de

www.kruegerconsult.de



unterwegs. Jedes Projekt ist dabei völlig neu und interessant. Was wir zunächst nur konstruieren und planen, steht auch irgendwann. Wir setzen den ersten Pinselstrich, bringen die erste Idee zu Papier und einige Zeit später haben wir dann ein komplettes Gebäude fertiggestellt! Das ist für mich jedes Mal eine ganz besondere Freude.“

NACHHALTIGES BAUEN

Von der Auswahl des passenden Grundstücks und der Begleitung des Projekts bis zur Bauüberwachung, Zertifizierung und Dokumentation – wer bei Krüger

Bauen – vier Objekte konnten wir bereits zertifizieren. Und das ist nicht so einfach: Insgesamt sind es 600 Faktoren, die beachtet werden müssen, beispielsweise im Bereich Material, Klimaverhalten oder Energieeffizienz.“ Neben der Nachhaltigkeit stehen Produktion sowie Automation auf der Themenliste des Unternehmens: „Die Herausforderungen in Bezug auf die Produktionsvielfalt in den Hallen sind größer geworden. Die Projekte stoßen immer mehr auf Widerstand: Es ist mittlerweile eine Herausforderung, geeignete Flächen zu finden und sie effektiv zu nutzen. Und es stellt sich vermehrt

Unsere Kunden wissen, dass wir Qualität und Know-how liefern und auf alle Anforderungen vorbereitet sind.

Consult Kunde wird, bekommt das Rundum-Sorglos-Paket. „Wir greifen auf unsere große Erfahrung für den Logistikbereich zurück, denn wir haben uns früh spezialisiert. Unsere Kunden wissen, dass wir Qualität und Know-how liefern und auf alle Anforderungen vorbereitet sind. Gerade die ökologische Komponente können wir gut besetzen: Wir sind unter den Top Ten bei den Zertifizierungen der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges

die Frage für unsere Kunden, wie Produkte möglichst schnell zum Endkunden kommen. Da wird es in Zukunft Veränderungen geben. Hier könnten automatische Abholstationen eine Lösung sein, automatische Stützpunkte in Wohngegenden, wie die Post in alten Zeiten, wo jeder jederzeit etwas abholen konnte“, führt Günter Krüger an. Visionär und innovativ denken ist ein weiteres Erfolgsrezept des Unternehmens. „Wir



Egal, ob Lagerhalle oder Produktionsbetrieb: Dank der ausgeprägten Spezialisierung kann Krüger Consult jede Anforderung seiner Logistikkunden umsetzen

sind unter den führenden fünf Architekturbüros im Logistikbereich. Natürlich wollen wir diese Position halten. Daher wollen wir uns mit unseren Kunden weiterentwickeln. In all den Jahren sind die Ansprüche an uns gewachsen, aber wir

sind gleichzeitig mitgewachsen. Wir denken immer darüber nach, wie Logistik noch effizienter gestaltet und Flächen noch optimaler genutzt werden können.“



Keine Fugen, keine Probleme

Fußböden ohne Fugen bieten zahlreiche Vorteile. Das gilt vor allem, wenn sie stark beansprucht sind, so wie die Produkte, die die aii Industrieboden + Instandsetzungs GmbH für Industrie, Gewerbe und Logistik herstellt. Die Industrieböden des norddeutschen Mittelständlers sind komplett fugenlos und garantieren kurze Einbauzeiten und lange Lebensdauer, minimalen Pflegeaufwand und maximalen Nutzwert.

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NIEDERSACHSEN

Die aii Industrieboden + Instandsetzungs GmbH ist auf fugenlose Industriebodensysteme spezialisiert und bietet ihren Kunden bundesweit das komplette Leistungsspektrum, von der Planung und Berechnung über die Bauausführung bis hin zur Forschung und Entwicklung und Sanierung von Altflächen. Jeder aii-Boden ist dabei ein maßgeschneidertes Unikat. „Die Anforderungen sind ganz unterschiedlich, je nach individueller Beanspruchung“, erläutert Ge-

Wir denken immer im Sinne des Auftraggebers und wollen ihm mit unseren Böden einen nachhaltigen Mehrwert bieten.

schäftsführer Jan Martens. „Häufig wird der Boden unterschätzt, aber letztendlich findet dort die gesamte Produktion statt. Deshalb ist es wichtig, dass das jeweilige Bodensystem den Anforderungen dauerhaft gerecht wird.“ Seit einigen Jahren ist die aii sehr stark in der Beratung tätig und übernimmt Planungsverantwortung. „Wir arbeiten nutzerorientiert, nachhaltig und lassen unsere langjährige



Mit 11.000 m² hat aii für das Unternehmen GIRA einen der größten ableitfähigen, fugenfreien Industrieböden in Deutschland hergestellt

Erfahrung mit einfließen“, sagt Jan Martens. „Dann können wir auch gewährleisten, dass es zu 100% funktioniert.“

ALLES AUS EINER HAND

aii bietet mehrere Endlos-Fugenlos-Systeme – zum Beispiel ‘Konstruk-

tiv’ oder ‘Statisch’ – die jeweils für unterschiedliche Anforderungen ausgelegt sind. Ebenfalls Teil des Leistungsspektrums: eine exakt auf den Industrieboden abgestimmte Industrieflächenheizung. Last but not least hat die aii verschiedene Oberflächensysteme im Angebot, die ständig weiterentwickelt werden.



aii bietet maßgefertigte, fugenlose Industriebodensysteme für unterschiedlichste Anforderungen in allen Branchen

„Wir schauen immer danach, was wir verbessern können und bieten technisch genau die Lösung, die vom Markt gefordert wird“, so Jan Martens. „Wir sind zum Beispiel die Einzigen, die stahlbewehrte, rissbegrenzte und fugenfreie Industrieböden herstellen können, dank eines speziellen Verfahrens, mit dem der Beton in den Untergrund verkrallt wird.“ Zurzeit arbeitet man für die Hugo Boss AG in Metzingen, wo das Unternehmen den Boden für den neuen Flagship-Store errichtet, mit hohen optischen Anforderungen – Ausweis für die hohe Leistungsfähigkeit der Oldenburger. „Die Qualität ist bei uns immer das Wichtigste“, sagt Jan Martens. „Wir denken immer im Sinne des Auftraggebers und wollen ihm mit unseren Böden einen nachhaltigen Mehrwert bieten.“

aii Industrieboden + Instandsetzungs GmbH

August-Wilhelm-Kühnholz-
Straße 76
26135 Oldenburg
Deutschland

☎ +49 441 5705454

☎ +49 441 5705444

✉ info@aii-boden.de

🌐 www.aii-boden.de

Kontakte

Renold GmbH

Juliusmühle
37574 Einbeck
Deutschland

☎ +49 5562 810
☎ +49 5562 81130
✉ info@renold.de
🌐 www.renold.de

Maske Fleet GmbH

An der Autobahn 12-16
27404 Gyhum/Bockel
Deutschland

☎ +49 4286 77030
☎ +49 4286 7703310
✉ info@maske.de
🌐 www.maske.de

TEXXOL Mineralöl AG

Thieshoper Straße 14
21438 Brackel
Deutschland

☎ +49 4185 5043700
☎ +49 4185 5043729
✉ zentrale@texxol.de
🌐 www.texxol.de

StakoLux GmbH

Werthmannstraße 12-16
26871 Papenburg
Deutschland

☎ +49 4961 6677550
☎ +49 4961 66775519
✉ info@stakolux.de
🌐 www.stakolux.de

Hahnemühle FineArt GmbH

Hahnestraße 5
37586 Dassel
Deutschland

☎ +49 5561 791235
☎ +49 5561 791351
✉ TraditionalFineArt@hahnemuehle.com
🌐 www.hahnemuehle.com

4D Ingenieurgesellschaft für Technische Dienstleistungen mbH

Im Torfstich 5
30916 Isernhagen
Deutschland

☎ +49 511 2359470
☎ +49 511 23594711

✉ info@4d-gmbh.de
🌐 www.4d-gmbh.de

Kraftverkehr Emsland GmbH

Otto-Hahn-Straße 1
48529 Nordhorn
Deutschland

☎ +49 5921 80340
☎ +49 5921 803434

✉ info@kraftverkehr-emsland.de
🌐 www.kraftverkehr-emsland.de

Gebr. Röders AG

Böhmheide 18
29614 Soltau
Deutschland

☎ +49 5191 6040
☎ +49 5191 604726
✉ info@roeders-textiles.com
🌐 www.roeders-textiles.com

Krüger Consult GmbH

Ehlbeek 13
30938 Burgwedel
Deutschland

☎ +49 5139 894949
☎ +49 5139 2188
✉ info@kruegerconsult.de
🌐 www.kruegerconsult.de

aii Industrieboden + Instandsetzungs GmbH

August-Wilhelm-Kühnholz-Straße 76
26135 Oldenburg
Deutschland

☎ +49 441 5705454
☎ +49 441 5705444
✉ info@aai-boden.de
🌐 www.aai-boden.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

HANNOVER



exzellent

www.visit-hannover.com/exzellent