

Wirtschaft im Süden



WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

Wenn heute schon morgen ist

mit Werner Ottilinger,

Geschäftsführung der Sauter-Cumulus GmbH, Seite 06

Porträts:

› **NorthC Deutschland GmbH**, Seite 16

› **Apomedica Pharmazeutische Produkte GmbH**, Seite 22

Jeden Monat mehr als **10 Millionen** Einblendungen bei GOOGLE

(Quelle: GOOGLE - Stand: November 22)



Special Wirtschaft im Süden



04 **Peter Erhardt (li.)** und **Markus Sulz**,
Geschäftsführer der Leonhard GmbH



06 **Werner Ottilinger**,
Geschäftsführung der Sauter-Cumulus GmbH



08 **Bernd Strobel**,
Geschäftsführer der Hinderer + Mühlich GmbH & Co. KG



10 **René Brenner**,
Vertriebsleiter der MÄDLER GmbH



12 **Christian Würst (li.)** und **Sebastian Legler**,
Geschäftsführer der Sovendus GmbH



14 **Peter Schneidewind**,
CEO der RENA Technologies GmbH



Christian Leupold (li.), Marketing Manager und
Frank Zachmann, Managing Director DACH
der NorthC Gruppe

16



18 **Hermann Grundnig**,
CEO der SMB Gruppe und Geschäftsführer der SMB Pure Systems GmbH



20 **Bettina Gladysz-Haller**,
Geschäftsführerin der SCHNEIDER Torsysteme Gesellschaft m.b.H



22 **Ruth Fischer**,
Unternehmensleitung der Apomedica Pharmazeutische Produkte GmbH



Kontakte Seite 25

Wenn Arbeitsräume zu Lebensräumen werden

Mit dem Laptop am Strand? Vor Jahren undenkbar, heute noch kein Standard, aber gelebte Realität. Mit der Digitalisierung hat sich die Arbeitswelt fundamental verändert. Homeoffice, Co-Working Spaces und digitales Nomadentum kennzeichnen New Work. Für die Leonhard GmbH aus Stuttgart sind Büros vor allem Lebensräume: Räume für Ideen und Kreativität, Orte der Heimat.

Wirtschaftsforum: Herr Sulz, Herr Erhardt, die Leonhard GmbH handelt mit Möbeln, richtet Büros ein und macht doch viel mehr. Worin liegt der Unterschied zum traditionellen Büro- und Objekteinrichter?

Markus Sulz: Das Unternehmen wurde 1987 gegründet und stand schon vor 15 Jahren für den Slogan ‚Ideen für Leben. Raum. Büro.‘ Peter Erhardt brachte den Slogan mit, als er als Investor nach Stuttgart kam; er passte hervorragend zu meinem persönlichen Denken. Heute heißen wir Leonhard Lebensraum Büro. Das

war damals in dieser sehr traditionellen Branche historisch. Wir haben damit eine Seitenrolle in der Wahrnehmung gemacht und uns nicht allein auf Möbel bezogen, sondern gesagt, dass es um mehr geht, dass die Gesellschaft sich verändern wird. Für uns ging es um Themen wie Wellbeing in der Arbeit und Connecting Competences; wir wollten Talente finden, halten und entwickeln und multifunktionale Flächen schaffen. Das Thema Camping kam auf; wir hatten die Idee, einen T1 anzuschaffen, einen ikonischen, multifunktionalen Bulli. Etwas ähnlich

Interview mit



Peter Erhardt,
Geschäftsführer
und



Markus Sulz,
Geschäftsführer
der Leonhard GmbH

Multifunktionales und Ikonisches wollten wir mit Arbeitswelten kreieren. Wir wollten Pionier, Mutmacher und Trendsetter sein. Die Skepsis war groß und viele schmunzelten über diese Ideen.

Peter Erhardt: Damals tauchten erstmals Bilder von Leuten mit Laptop am Strand auf, die von überall arbeiteten. Wir waren davon überzeugt, dass das mobile



Inspirierende Arbeitswelten steigern Wohlbefinden und Leistungsbereitschaft



Flache Hierarchien, Teamarbeit, Connecting Competences – bei Leonhard heißt Arbeiten auch Netzwerken

Arbeiten ein Teil der Zukunft sein könnte.

Wirtschaftsforum: Und bekamen Recht. Das Büro als Lebensraum wurde zur Maxime von Leonhard. Wie wurde sie mit Inhalt gefüllt?

Markus Sulz: Uns war klar, dass wir über den reinen Verkauf von Möbeln keine Mitarbeiter, Mitgestalter, Helfer, Kollegen, Mitinitiatoren finden würden. Wir wollten Menschen finden, die unser Mindset teilten und an die Veränderung der Arbeit glaubten. Anhand unserer Thesen haben wir eine eigene Firma entwickelt, hinter der interessante Menschen stehen. Wir haben es geschafft, dass Kunden nicht zu uns kommen, um Möbel zu kaufen, sondern weil sie Geschichten rund um das Thema New Work hören wollen. Wir sind eines der Originale in Deutschland, weiterentwickelt vor 10, 15 Jahren aus einem Rebelenteam. Und wir stehen wieder vor einem historischen Moment. Am 01.01.2023 werden wir mit einem unserer Marktbegleiter, der Kist Gruppe, verschmelzen, um die Kräfte zu bündeln und uns

als Markt- und Themenführer für die Gestaltung, Entwicklung und Umsetzung von Arbeitswelten im deutschsprachigen Raum zu profilieren.

Wirtschaftsforum: Wie wird sich die Fusion auswirken?

Peter Erhardt: Wir werden von aktuell 50 auf 150 bis 170 Mitarbeiter wachsen und einen Umsatz von circa 70 Millionen EUR generieren. Hinzu kommen deutschlandweit Standorte, an denen unsere Idee des Büros als Lebensraum weiterentwickelt wird. Auch internationale Standorte sind denkbar. Die Fusion ist getrieben von der Vision, in eine nachhaltige Organisation zu kommen, damit die Ideen und Visionen, für die Leonhard steht, auch künftig Bestand haben.

Markus Sulz: Momentan gibt es einen Standort in Stuttgart am Flughafen; ab dem 01.01.2023 wird es sieben weitere Standorte geben, auch in wichtigen Metropolregionen, noch näher an unseren Kunden.



Weil man neugierig und leidenschaftlich ist, will Leonhard Trends der Zukunft prägen und proaktiv nach vorn bringen

Leonhard

Wirtschaftsforum: Das Thema New Work ist omnipräsent. Wie erleben und leben Sie das Thema?

Markus Sulz: Wir erleben momentan einen epochalen Umbruch in der Wirtschaft, stehen am Ende der Leistungsökonomie und spüren den Anfang zur Kreativökonomie. Im Vordergrund steht die Symbiose von Arbeit und Leben. Für uns bedeutet das unter anderem, dass wir Kunden früh und bis zum Schluss begleiten, von der Analyse über die Planung bis zu Realisierung und Lifecycle Management. Wir wollen Mutmacher sein und Menschen mitnehmen, um Arbeitsorte unternehmerisch weiterzuentwickeln.

Peter Erhardt: Unser Portfolio mit unseren strategischen Partnern wie Steelcase, Vitra, Palmberg, Bene, Brunner, USM u.v.m. ist in punkto Qualität und Innovationskraft einzigartig. Anfangs stand ein haptisches Produkt im Vordergrund; heute ist es eine Lösung. In Zukunft werden wir vielleicht auch Räume für das Metaverse entwickeln, digitale Räume. Es kann etwas völlig Neues entstehen, das wir mit großer Leidenschaft mitgestalten werden. Wir laden Sie herzlich ein, uns in einem unserer Worklabs zu besuchen und zu entdecken, wie sich Arbeitsräume und Arbeitsorte zukünftig und heute entwickeln!

KONTAKTDATEN

Leonhardt GmbH
Lebensraum Büro
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt
Deutschland
☎ +49 711 553860
✉ +49 711 5538699
info@leonhard-stuttgart.de
www.leonhard-stuttgart.de



Raum ist eine wertvolle Ressource und wird effizient genutzt

Wenn heute schon morgen ist

Der Arbeitsplatz von morgen wird anders aussehen und sich anders anfühlen, als dies heute der Fall ist. Arbeitsplätze werden mehr als rein physische Räume sein. Die Sauter-Cumulus GmbH ist ein international gefragter Spezialist für digitale Gebäude- und Raumautomation, in dessen Freiburger Showroom Interessierte schon heute einen Blick auf die Lebens- und Arbeitsräume der Zukunft werfen können.

Wirtschaftsforum: Herr Ottilinger, in der Coronakrise war New Work in aller Munde. Sauter-Cumulus hat sich als erfahrener Spezialist für die Gebäudeautomation schon lange vor der Pandemie mit der Arbeitswelt der Zukunft beschäftigt. Zu sehen ist das zum Beispiel in den Smart Spaces in Freiburg. Was erwartet Besucher dort?

Werner Ottilinger: Wir haben die Smart Spaces vor vier Jahren eingerichtet. Hier geht es unter anderem um digitale Abläufe während eines Arbeitstages. Mitarbeiter buchen sich mit dem Handy ihren Arbeitsplatz, einen Parkplatz, reservieren einen Platz in der Kantine, Besprechungsräume, La-desäule oder buchen Flipcharts. Es geht in den Smart Spaces um intelligente Raumautomation, die über Grundbedürfnisse wie Beleuchten, Heizen, Kühlen und Beschatten hinausgeht. Wir beschäftigen uns mit Themen wie bedarfsabhängige Reinigung und Wartung, intelligentes Asset-Tracking oder Indoor-Navigation. Um individuelle und kosteneffiziente Lösungen sicherzustellen, arbeiten wir mit einem modularen Bau-

kastensystem. Kunden können genau die Komponenten auswählen, die für sie relevant sind.

Wirtschaftsforum: Sauter-Cumulus hat damit ein wichtiges Vorzeigeprojekt realisiert. Wie ist das Unternehmen heute am Markt positioniert?

Werner Ottilinger: Wir haben 1.500 Mitarbeiter, einen Umsatz von 300 Millionen EUR und 34 Büros in Deutschland. Damit sind wir die Nummer 2 auf dem deutschen Markt; für viele Kunden sind wir allerdings die Nummer 1. Durch Schwestergesellschaften in ganz Europa liegt der gesamte Umsatz bei über 700 Millionen EUR; in Zentraleuropa sind wir sehr gut aufgestellt.

Wirtschaftsforum: Sauter-Cumulus ist Inbegriff für intelligente Gebäudeautomation. Was kennzeichnet das Portfolio?

Werner Ottilinger: Bei der Gebäudeautomation beschäftigen wir uns mit drei großen Themen. Zum einen mit der Digitalisierung der Services. Da es immer weniger

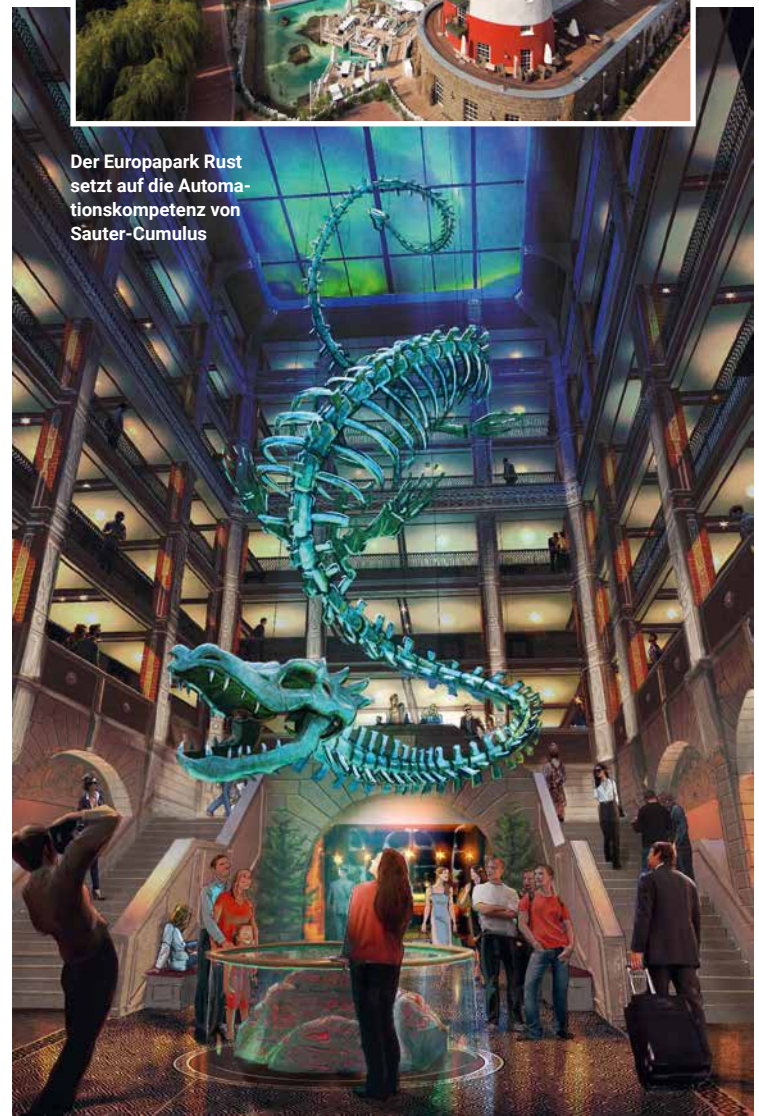
Interview mit



*Werner Ottilinger,
Geschäftsführung
der Sauter-Cumulus GmbH*



Der Europapark Rust setzt auf die Automationskompetenz von Sauter-Cumulus



Ressourcen an Technikern gibt, werden Remote-Services immer wichtiger. Wartungen oder Fehlersuchen erfolgen vermehrt aus der Ferne; das spart Reisezeit, reduziert Kosten und CO₂-Emissionen. Ein weiterer Vorteil ist eine verbesserte Reaktionszeit. Bisher haben wir 160 Remote-Anlagen eingerichtet; die Kunden sind sehr zufrieden. Einzig das Thema IT-Security beschäftigt sowohl uns als auch die Kunden. Eine zweite Säule bildet das Produkt 'Analytics', das wir auch Autopilot nennen. Es überprüft, analysiert und wertet die Fahrweise eines Gebäudes aus, nutzt dabei KI, um herauszufinden, ob ein Gebäude ideal betrieben wird. Dafür kooperieren wir mit der Firma Meteoviva, die digitale Zwillinge kreiert hat, die in einer Cloud abgebildet werden – die dritte Säule des Angebots. Das Gebäude wird so in seinem Verhalten aufgezeichnet, wie es sich bei welcher Außentemperatur verhält, wann gekühlt werden muss, wie man den größtmöglichen Komfort für Nutzer erzielen kann. Energieeffizienz ist in diesem Zusammenhang ein weiteres großes Thema. Im eigenen Gebäude konnten wir mit den Lösungen 18% der Energiekosten sparen und der Anteil wird weiter steigen.

Wirtschaftsforum: Mit diesen Lösungen ist Sauter-Cumulus ein Vorreiter der Branche. Wer gehört zu den Kunden und was schätzen diese besonders?

Werner Ottilinger: Wir arbeiten für Investoren, Fondsgesellschaften, Banken und Versicherungen,



Die Smart Spaces in Freiburg liefern Einblicke in die Lebensräume von morgen. Im Schulungszentrum werden Mitarbeiter fit gemacht für die Herausforderungen der Zukunft

große Industriebetriebe, die öffentliche Hand und Sportstätten; insgesamt eine breite Palette. Sauter-Cumulus ist nach wie vor ein Familienunternehmen, groß genug, um große Projekte zu realisieren, klein genug, um Kunden in den Vordergrund zu stellen. Am Ende sind die Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg. Ein Unternehmen kann die richtigen Produkte und Lösungen zur Verfügung stellen, aber der Kunde arbeitet direkt mit den Mitarbeitern. Ist er mit ihnen und ihrer Arbeit zufrieden, kommt er wieder.



Terminal 3, Flughafen Frankfurt – die neue Gebäudeautomation kommt von Sauter-Cumulus



KONTAKTDATEN

Sauter-Cumulus GmbH
Hans-Bunte-Straße 15
79108 Freiburg
Deutschland
☎ +49 761 51050
✉ +49 761 5105234
info@sauter-cumulus.de
www.sauter-cumulus.de



Wirtschaftsforum: Neben der Digitalisierung ist Nachhaltigkeit ein Megatrend der Gegenwart. Gibt es einen Zusammenhang?

Werner Ottilinger: Die Digitalisierung ist ein Treiber unserer Entwicklung und wird insgesamt immer wichtiger, auch beim Thema Nachhaltigkeit, wo der Bereich Reporting konstant an Bedeutung gewinnt. Es gibt riesige Datenmengen, die nutzbar gemacht werden müssen. Das ist eine Herausforderung, die ohne Digitalisierung nicht möglich ist.

Wirtschaftsforum: Sauter-Cumulus ist seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt. Was sind entscheidende Erfolgsfaktoren?

Werner Ottilinger: Die Menschen; die richtigen Menschen zur richtigen Zeit. Natürlich sind es auch die Produkte, Ideen und Lösungen, aber auch dahinter stecken Menschen. Weil es immer schwieriger wird, diese Menschen zu finden, investieren wir in Ausbildungsprogramme und werden unser Schulungszentrum erweitern. Unser Ziel ist, uns als Wunschansprechpartner für intelligente, auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Gebäude- und Energielösungen zu etablieren. Unsere Mitarbeiter bilden dafür eine solide Basis.

„Haptik macht einzigartig“

Was auffällt, wird eher gekauft. Mit ihren Prägwerkzeugen verhilft die Hinderer + Mühlich GmbH & Co. KG (H + M) mit Sitz in Göppingen Produkten zu mehr Profil. Die Werkzeuge prägen allerdings nicht nur Produkte in den Regalen der Geschäfte. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Bernd Strobel über haptische Einkaufserlebnisse sowie über Symbiose und Konkurrenz von analoger und digitaler Welt.

Wirtschaftsforum: Herr Strobel, welche Ereignisse würden Sie in der Historie von Hinderer + Mühlich hervorheben?

Bernd Strobel: Die Gründung des Unternehmens erfolgte 1966. Wenige Jahre später ist die Firma Leonhard KURZ als Gesellschafterin eingetreten, seitdem gehört H + M zur KURZ Gruppe. H + M beschäftigt sich mit der Herstellung von Werkzeugen für die grafische Industrie und die Kunststoffindustrie. 1997 haben wir unsere erste Auslandsniederlassung in den USA eröffnet. Inzwischen sind wir weltweit mit sechs Standorten vertreten. Seit 2014 ist KURZ alleinige Gesellschafterin.

Wirtschaftsforum: Wie sieht Ihr Produktportfolio heute aus?

Bernd Strobel: Wir bieten ein breites Spektrum von Werkzeugen für grafische Industrie sowie die Kunststoffindustrie zur Veredelung von Produkten an. In der grafischen Industrie geht es um Verpackungen und Etiketten, etwa für Kosmetik, Spirituosen und Weinflaschen sowie für Süßwaren. Die Kombination aus

visuellen und haptischen Effekten in der Veredelung verleiht den Produkten eine besondere Note. Im Kunststoffbereich fertigen wir unter anderem Werkzeuge zum Prägen von Kosmetikprodukten, Haushaltsgeräten und Teilen für die Automobilindustrie (beispielsweise Kühlergrill).

Wirtschaftsforum: Welche Trends können Sie am Markt beobachten?

Bernd Strobel: In der grafischen Industrie rückt die Haptik eines

Produktes immer mehr in den Vordergrund. Damit schaffen unsere Kunden ein nachhaltiges Markenerlebnis. Unser Ziel ist, sie mit unseren Werkzeugen dabei zu unterstützen, ihre Produkte einzigartig zu machen. In der Kunststoffindustrie werden Teilgeometrien immer komplexer und Verpackungen vielfältiger.

Wirtschaftsforum: Mit welchem Hintergrund sind Sie zum Unternehmen gekommen, und welche Impulse wollten und wollen sie ihm geben?



Geschäftsführer Bernd Strobel in der H + M Anwendungstechnik, Bereich Kunststoff

Interview mit



Bernd Strobel,
Geschäftsführer
der Hinderer + Mühlich GmbH &
Co. KG

Bernd Strobel: Ich bin seit 2014 bei H + M und komme ursprünglich aus der Kennzeichnungsindustrie. Mir geht es vor allem darum, dass wir bei den vielen Veränderungen am Markt auch weiterhin attraktive und

140
MITARBEITER

zukunftsfähige Arbeitsplätze an unseren weltweiten Standorten sicherstellen und durch unser Wachstum weiter ausbauen können. In Göppingen beschäftigen wir 140 Mitarbeiter. Mit dem Prägen sind wir in einer analogen Technologie unterwegs, die jetzt im Wettbewerb mit digitalen Veredelungsmethoden steht. Ein großes Anliegen ist für mich, die Investition in neue Technologien und die Möglichkeiten von Digitalisierung und Automatisierung zu nutzen. Intern geht es darum,



KONTAKTDATEN
Hinderer + Mühlich GmbH & Co. KG
Heilbronner Straße 29
73037 Göppingen
Deutschland
☎ +49 7161 978220
✉ +49 7161 9782210
info@hinderer-muehlich.de
www.hinderer-muehlich.com

Workflows und Prozesse weltweit auf den Prüfstand zu stellen. Mit einer gemeinsamen IT-Plattform für unsere internationalen Standorte können wir Abläufe optimieren und standardisieren, wodurch eine schnellere Belieferung unserer Kunden möglich ist.

Wirtschaftsforum: Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach ausschlaggebend für den Erfolg von H + M?

Bernd Strobel: Neben der Digitalisierung und Automatisierung ist ein weiterer Schlüsselfaktor die Internationalisierung. Mit dem Ausbau dieser Märkte rücken wir noch näher zum Kunden. Zudem verfügt unser Unternehmen über eine stabile Organisation mit langjährigen Mitarbeitern. Diese treiben Innovationen und unser Wachstum mit Begeisterung voran.

Wirtschaftsforum: Welche Themen werden Sie in Zukunft beschäftigen?

Bernd Strobel: Über die bereits genannten Themen hinaus steht uns in den nächsten Jahren ein

Generationswechsel bevor. Diesen können wir nicht von heute auf morgen bewältigen, daher sind wir schon heute mit der Besetzung dieser Positionen mit Nachwuchskräften beschäftigt. Und auch das Thema 'Nachhaltigkeit' sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit unseren Energieressourcen wird uns selbstverständlich in den kommenden Jahren ebenfalls begleiten.

Wirtschaftsforum: Was ist für Sie der Hauptantrieb für das, was Sie tun?

Bernd Strobel: Ich möchte Veränderungsprozesse anstoßen, um H + M in seiner zukünftigen Entwicklung weiter voranzubringen. Dabei sehe ich mich als Geschäftsführer nicht als Verwalter, sondern als Gestalter.

Jetzt anrufen!
(+49) 5971 92164-0
Wir informieren Sie gerne.

NUMMER 1

**Interviews mit
Geschäftsführern
und Managern**

SOLARDIREKT
the easy way

EINFACH & SCHNELL
VARIOTWIN®
LARGE 15°

**BALD WIEDER
VERFÜGBAR!**

- Schnelle und einfache Montage**
- Variable Gestaltung der Systemlänge**
- Für alle handelsüblichen Solarmodule geeignet**

HIER INFORMIEREN
www.solardirekt.com

„Wir kennen den Markt und seine Anforderungen!“

Er ist weltweit gefragt, der 800 Seiten starke Katalog der MÄDLER GmbH. In ihm findet sich alles, was rund um die Antriebstechnik benötigt wird. Rund 33.000 Artikel bietet das familiengeführte Unternehmen aus Stuttgart seinen Kunden – zu 95% sofort und auch in großen Stückzahlen verfügbar. Das ist die große Stärke: Alles für die Antriebstechnik und Normteile. Alles aus einer Hand. Und bei Bedarf auch individuell.

Interview mit



René Brenner,
Vertriebsleiter
der MÄDLER GmbH



Heimat der Antriebstechnik: MÄDLER-Zentrale in Stuttgart

„Unsere Stärke ist es, alles aus einer Hand anzubieten“, bekräftigt René Brenner, Vertriebsleiter der MÄDLER GmbH. „Außerdem bearbeiten wir jeden Auftrag individuell und sehr schnell. Der Kunde hat bei uns einen Ansprechpartner, der den gesamten Bestellvorgang verfolgen kann. Uns gibt es seit 140 Jahren und wir haben deshalb sehr große Erfahrung. Wir kennen den Markt und seine Anforderungen. Jeden Kunden beraten wir persönlich und wir unterstützen ihn umfassend.“

Auch Sonderanfertigungen

Ein sehr breites und tiefes Sortiment kennzeichnet das Portfolio

von MÄDLER. „Wir können alles anbieten, was auf dem Antriebstechnik-Markt gefragt wird und bieten auch eine große Vielfalt für spezielle Einbausituationen“, betont René Brenner. „Standardartikel liefern wir innerhalb von 24 Stunden, wir bieten unseren Kunden aber auch Fertigbearbeitungen und Sonderanfertigungen. Unsere Möglichkeiten bei der individuellen Fertigung nach Zeichnung beginnen bei einem Stück und reichen bis zur Serienfertigung.“ Ob Freiläufe, Kugellager, Kupplungen oder Gelenke, ob Zahnräder, Auszugsschienen, Klemmringe oder Normteile – das Sortiment deckt sämtliche

Anforderungen rund um die Antriebstechnik umfassend ab. Und so reicht das Kundenspektrum von Maschinen-, Anlagen- und Apparatebauern über Konstrukteure und Einkäufer mittelständischer Unternehmen bis hin zu Hobbybastlern wie Modellbauern und Liebhabern von Modelleisenbahnen.

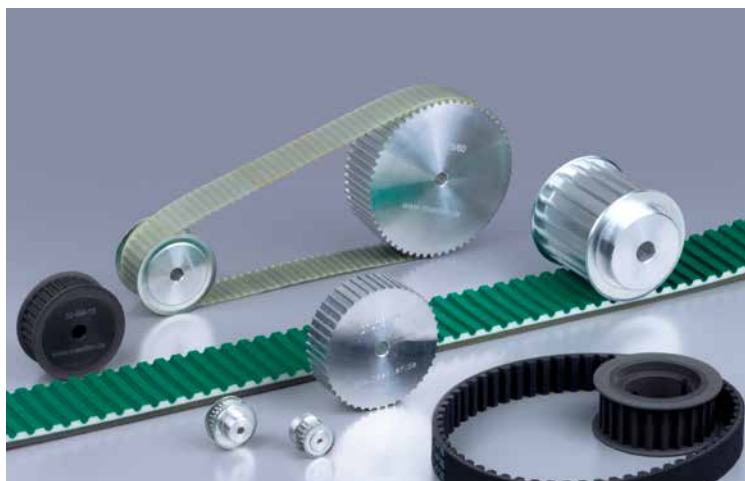
140 Jahre Erfahrung

Das am 9. November 1882 von Bruno Mädler in Berlin gegründete Unternehmen ist noch stets in Familienbesitz und wird in 4. Generation geführt. Als Handel mit Baubeschlägen, Nieten und

Muttern gegründet, wurden zwischenzeitlich sogar Maschinen gebaut. „Wir haben uns immer wieder den Anforderungen des Marktes angepasst und hatten immer auch Antriebs Elemente als Kerngeschäft“, erklärt René Brenner. 1970 wurde der Firmensitz von Berlin nach Stuttgart verlegt. Heute gibt es weitere Niederlassungen in Hamburg, Düsseldorf, in der Schweiz, in China und seit Kurzem auch in den USA. 2015 wurden in Stuttgart eine neue Fertigungshalle und ein vollautomatisches Shuttlelager errichtet. „Unsere Produktionsressourcen in Deutschland wollen wir weiter



MÄDLER® bietet mit über 7.000 Normteilen eine enorme Vielfalt



Klassiker der Antriebstechnik: Zahnriemen und Zahnriemenräder

ausbauen, um so den immer spezifischeren Anforderungen der Konstrukteure gerecht werden zu können“, verdeutlicht René Brenner.

Digitale CNC-Fertigung

Heute beschäftigt die MÄDLER GmbH allein in Deutschland 100 Mitarbeiter und erzielte 2021 einen Umsatz von 71 Millionen EUR. Der Vertrieb der Produkte erfolgt über die eigenen Tochtergesellschaften sowie über weltweit vorhandene Werksvertretungen. Außerdem betreibt MÄDLER auch einen Webshop. Zu den

Marketingmaßnahmen zählen neben der Herausgabe eines regelmäßigen Newsletters auch die Präsenz auf Fachmessen wie der 'Automatica' in Düsseldorf und der Stuttgarter 'Motek'. Hinzu kommen weitere weltweite Messen, zum Beispiel über die Werksvertretungen in Polen und Ungarn.



„Wir wachsen sehr stark in der Fertigung und in unserem Sortiment“

René Brenner,
Vertriebsleiter

Einen sehr hohen Stellenwert nimmt mittlerweile die Digitalisierung ein. René Brenner: „Unsere eigene EDV beschleunigt die Abläufe. ERP-System und Lager sind eng miteinander verzahnt. Wir investieren in digitale Fertigungstechnologie und unsere CNC-Maschinen übernehmen mit verschiedenen Werkzeugen gleich mehrere Fertigungsschritte.“

Breite und Tiefe ausbauen

Doch nicht nur digital, auch in punkto Nachhaltigkeit ist MÄDLER auf einem guten Weg. „Wir recyceln Maschinenabfälle sowie Pappe und wandeln die Emissionen unserer Maschinen in Raumwärme um“, sagt René Brenner. „Die Konzentration unserer Produktion auf Deutschland verringert außerdem Transportwege.“



KONTAKTDATEN

MÄDLER GmbH
Tränkestraße 6-8
70597 Stuttgart
Deutschland
☎ +49 711 720950
✉ +49 711 7209533
info@maedler.de
www.maedler.de

Die Atmosphäre bei MÄDLER wird wesentlich von der Seniorchefin Karin Mädler geprägt. Trotz wachsender Größe des Unternehmens liegt ihr das Wohl der Beschäftigten sehr am Herzen und sie ruft Mitarbeiter sogar im Homeoffice an, um sich nach deren Befinden zu erkundigen. „Wir wachsen sehr stark in der Fertigung und in unserem Sortiment“, erläutert René Brenner. „Allein seit Beginn 2021 haben wir 6.000 neue Produkte hinzugenommen. Diese Breite und Tiefe möchten wir weiter ausbauen.“

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de gehört zu den

2.500 relevantesten
von über 16 Mio. **Domains**

im SEO Ranking in Deutschland.

(Quelle: Xovi – Stand: Januar 2022)



Wir bauen auf Lösungen, bei denen jeder gewinnt

Was gern als Win-win-Situation bezeichnet wird, verwirklicht die Sovendus GmbH mit Hauptsitz in Karlsruhe, indem sie Kunden und Onlineshops zusammen bringt. „Wir unterstützen Onlineunternehmen darin, wettbewerbsfähiger zu sein und helfen Verbrauchern zu sparen“, sind sich die Geschäftsführer Sebastian Legler und Christian Würst einig. „Unser Ziel ist es, die führende Checkout- und Digital Marketing-Plattform in Europa zu werden. Wir setzen dabei auf unsere Checkout-Marketing- und Onsite-Optimierungsprodukte.“

Für Partnerunternehmen öffnet Sovendus die Tür zu neuen Käufergruppen. „Die Idee, sich mit anderen Shops zu vernetzen, sodass dabei sowohl die Shops als auch die Onlinekäufer profitieren, stammt aus der Zeit des 1998 gegründeten Onlineshops Genussreich“, erläutert Christian Würst. „Die Gründung der Sovendus GmbH durch Oliver Stoll geht auf das Jahr 2008 zurück.

Bereits 2010 begann mit der Erschließung der DACH-Region die Internationalisierung. Inzwischen sind wir in zwölf Ländern vertreten, haben Auslandsstandorte in der Schweiz, den Niederlanden und Schweden und ein Netzwerk von über 1.300 Onlineshops in Europa. Heute beschäftigt Sovendus fast 140 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 40 Millionen EUR. Als Arbeitgeber bietet das



Interview mit
Christian Würst,
Geschäftsführer
und
Sebastian Legler,
Geschäftsführer
der Sovendus GmbH

Unternehmen neben klassischen Benefits eine flexible Homeoffice-Politik und eine moderne Firmenkultur.“

Ein Team, das sich ergänzt

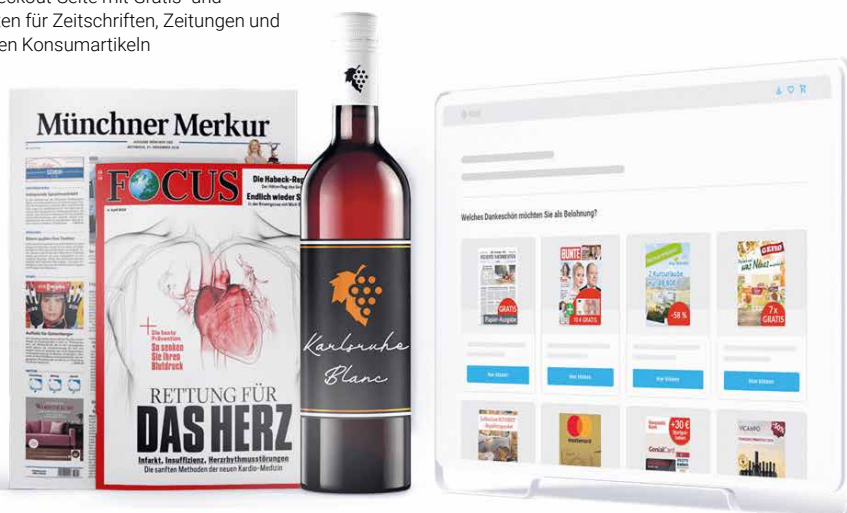
Sovendus baut sein Netzwerk in Europa kontinuierlich aus. Anfang 2022 ist mit Christian Würst und Sebastian Legler ein neues Führungsteam an Bord gekommen. Beide Geschäftsführer sind als

Unternehmensberater gestartet und sehen Sovendus als spannendes, stark wachsendes Unternehmen. „Ich war in verschiedenen Geschäftsführerpositionen im Bereich Vertrieb & Marketing tätig, auch international“, berichtet Christian Würst. „Wir haben komplementäre Charaktere, ergänzen einander dadurch sehr gut.“ Und Sebastian Legler bestätigt: „Wir genießen unsere Zusammenarbeit in der Geschäftsführung. Wir sind als Team im engen Austausch und vertreten eine tolle Mission, die Unternehmen und Verbrauchern hilft.“

Ein Netzwerk mit Vorteilen

Kern des Sovendus-Angebots ist das Gutscheinnetzwerk, in dem alle voneinander profitieren. Es enthält interessante Angebote für Onlinekäufer und ermöglicht Sovendus-Partnern relevante Transaktionen durch die Gewinnung von Neukunden, zusätzli-

Das Produkt Sovendus Select zum Beispiel, belohnt Kunden auf der Checkout-Seite mit Gratis- und Schnupperangeboten für Zeitschriften, Zeitungen und anderen spannenden Konsumartikeln

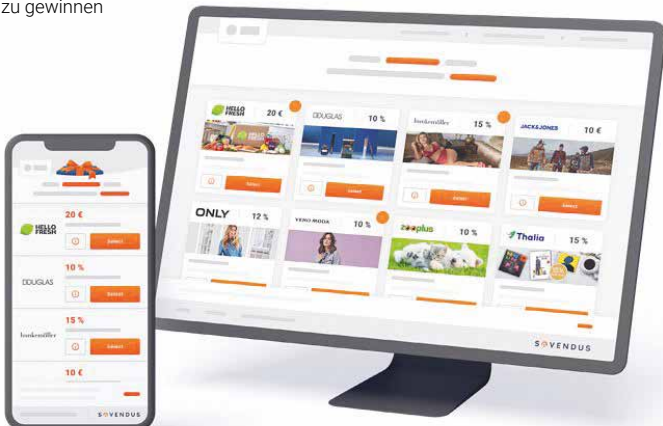


chen Sales, Zusatzerlösen und Newsletter-Adressen. „Wir haben ein ganzes Spektrum von Angeboten für Onlineunternehmen“, betont Sebastian Legler. „Pro Jahr werden etwa 45 Millionen Gutscheine ausgegeben. Wir haben einen Newsletter-Stamm von circa 3,1 Millionen Newsletter-Abonnenten, die sehr aktiv sind und sich auf Sparangebote freuen. Das Produkt Sovendus Select zum Beispiel belohnt Kunden auf der Checkout-Seite mit Vorteilsangeboten und Gratis-Zeitschriftenabos. Neu ist unser Angebot Sovendus Optimize, mit dem wir unseren Partnern helfen, ihre Conversion zu verbessern, also den Einkauf im Onlineshop für ihre Kunden zu erleichtern.“

Ein Ziel für die Zukunft

Die starke Entwicklung des Onlineshopping zu Zeiten der Coronapandemie ist aktuell etwas rückläufig, weiß Christian Würst. „Nun gilt es neue Wege zu suchen, um Wachstum zu generieren und die Onlineshops attraktiver und kundenfreundlicher zu machen. Die Ideen von Sovendus sind gefragt und ermöglichen

Sovendus Sales ist ein Gutschein-Netzwerk mit fünf Millionen Online-Käufern pro Monat, das Sovendus-Partnern hilft, zusätzliche Sales zu gewinnen



KONTAKTDATEN

Sovendus GmbH
Hermann-Veit-Straße 6
76135 Karlsruhe
Deutschland
☎ +49 721 9578460
✉ +49 721 957846129
info@sovendus.de
www.sovendus.de

den Zugang zu neuen Käufer-schichten. Gerade das Thema Conversion ist zukunftssträftig, darauf gehen wir mit unserem neuen Produkt ein. Wichtig ist auch die Verbesserung bereits bestehender Verkaufsschienen.“ Die engagierten Geschäftsführer sehen enormes Wachstumspotenzial im europäischen Markt. So meint Sebastian Legler, dass die Digitalisierung immer bessere Möglichkeiten bietet, mit den im E-Commerce gesammelten Daten zu arbeiten. „Wir möchten über diese Daten noch relevantere, individuellere Angebote für unsere Nutzer schaffen. Indem wir bestehende Produkte weiterentwickeln, erreichen wir unser Ziel, in allen relevanten Märkten Europas als Checkout- und Digital Marketing-Plattform führend zu sein.“

Hightech aus dem Hochschwarzwald



Interview mit
Peter Schneidewind,
CEO
der RENA Technologies
GmbH



R | E | N | A | ●

The art of wet processing.

KONTAKTDATEN

RENA Technologies GmbH
Höhenweg 1
78148 Gütenbach
Deutschland
☎ +49 7723 93130
info@rena.com
www.rena.com



Steigende Rohstoffpreise und Probleme in der Zuverlässigkeit der Lieferketten stellen die Wirtschaft vor große Herausforderungen. Aus diesem Grund setzen viele Unternehmen wieder verstärkt auf die eigene Produktion und die Etablierung von Standorten im eigenen Land. Die RENA Technologies GmbH mit Hauptsitz in Gütenbach im Schwarzwald liefert nasschemische Lösungen für die Bereiche Halbleiter, Medizintechnik, Erneuerbare Energien, Glas oder Additive Manufacturing für Prozesssicherheit und wirtschaftliche Produktion auf dem neuesten Stand der Technik. Im Interview mit Wirtschaftsforum sprach CEO Peter Schneidewind über die Entwicklung von RENA zum Weltmarktführer nasschemischer Produktionsanlagen.

Wirtschaftsforum: Herr Schneidewind, wie hat RENA es geschafft, Weltmarktführer für nasschemische Produktionsanlagen zu werden?

Peter Schneidewind: Wir bieten Hightech aus dem Hochschwarzwald. Wir sind für unsere Kunden eher ein Technologiepartner als ein Maschinenlieferant. Wir haben einen starken Kundenfokus und wollen für sie Mehrwerte durch Innovation, Technologieführerschaft und operative Stärke schaffen. Wir sind seit fast 30 Jahren in dem Geschäft und haben eine hohe technische Kompetenz aufgebaut, auf deren Basis wir in der Lage

sind, einzigartige und spezifische Lösungen zu entwickeln und die bereits bestehenden Prozesse unserer Kunden zu optimieren. Alle Anlagen werden in Deutschland oder den USA assembliert, unsere Vorfertigung ist in Polen. Damit können wir eine Qualität gewährleisten, die sich mittlerweile herumgesprochen hat.

Wirtschaftsforum: Seit der Gründung von RENA im Jahr 1993 hat sich das Unternehmen sehr erfolgreich weiterentwickelt. Was waren die wichtigsten Meilensteine?

Peter Schneidewind: Die Historie von RENA basiert auf einer guten deutschen Maschinenbaukultur. RENA ist 1993 im Bereich Halbleiter-Wafertechnik gestartet und hat sich in den 2000er-Jahren auf dem Gebiet Solar diversifiziert. Wir haben Technologien im Bereich Solarzellen entwickelt, die heute zum Produktionsstandard gehören, und haben uns zum Technologieführer entwickelt. Von 2005 bis 2012 haben wir einen deutlichen Hype im Bereich Solarenergie erlebt und die Produktion von Solarzellen in Europa etabliert. In den harten Zeiten danach hat RENA einen unvergleichlichen Überlebenswillen bewiesen, die

Durchsätze der Anlagen extrem erhöht, die Kosten damit gesenkt und die Produkte immer weiterentwickelt, um auch in China erfolgreich zu sein. Für RENA ist der Solarbereich seit 20 Jahren Thema und zieht sich wie ein roter Faden durch die Geschichte. Wir haben immer weitergemacht und Solar ist Teil unserer DNA. Jetzt wacht die ganze Welt auf und hat erkannt, dass Solarenergie in ein paar Jahrzehnten den größten Teil der Energieversorgung ausmachen wird. Dafür können wir einen wichtigen Baustein liefern. Über die Solarenergie und die Halbleiter-Wafertechnik hinaus haben wir uns indessen noch stärker diversifiziert. 2018 haben wir das Glassegment für uns erschlossen. 2019 haben wir eine Firma aus dem Bereich Halbleiter in Nordamerika gekauft, innerhalb von zwei Jahren den Umsatz verdreifacht und damit auch einen Zugang in den US-Markt geschaffen. Außerdem kam das Additive Manufacturing zu unserem Portfolio hinzu, bei dem aus Metallpulvern mithilfe von Lasern 3-D-gedruckte Metallteile hergestellt



Mit den Produktionsanlagen und Fertigungslösungen für die nasschemische Verarbeitung von Solarzellen ist RENA Technologies ein Wegbereiter für erneuerbare Energien

werden. Hier bieten wir mit dem Hirtisieren ein Verfahren für die Veredelung der Oberflächen. Auf dieser Basis entwickeln wir heute mit Kunden aus allen Bereichen der Halbleiter-, Medizintechnik-, Erneuerbare Energien-, Glas- oder Additive Manufacturing-Branche zukunftsweisende Lösungen für die Herstellung hochwertiger Maschinen für die nasschemische Oberflächenbehandlung.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die zukünftige Strategie von RENA Technologies aus?

Peter Schneidewind: Seit meinem Einstieg in das Unternehmen im Jahr 2017 konnten wir den Umsatz um mehr als 60% steigern. Aktuell beschäftigen wir etwa 1.200 Mitarbeiter bei einem Umsatz von rund 200 Millionen EUR. Wir sind in den fünf Jahren vor allem organisch gewachsen, zum Beispiel mit der weiteren Diversifizierung und Erschließung neuer Segmente wie dem Glasbereich, aber auch durch erfolgreiche Zukäufe, zum Beispiel mit dem schon erwähnten Halbleiterunternehmen in den USA. Aktuell sind wir bis weit in das nächste Jahr ausgelastet und

sehen in unseren Feldern auch keine Abrisskante. Unsere aktuelle Position: Wir sind mit guter Arbeit in wegweisenden Segmenten platziert, die auch weiteres Wachstumspotenzial bieten, und wir schauen deshalb optimistisch in die Zukunft. Dieser Erfolg ist die Kombination aus dem RENA-Team, unseren Kompetenzen und der Leidenschaft, mit unseren Kunden langfristige Partnerschaften

rund 200
MILLIONEN EUR
UMSATZ

ten aufzubauen. Wir werden das Unternehmen in der kommenden Zeit noch besser auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten, stellen uns offen auf und sehen die Welt als unseren Markt, wobei wir die Schwarzwälder Wurzeln mit der Internationalität zusammenbringen.



Saubere Wafer sind die Basis für hervorragende Halbleiterprodukte. Das voll automatisierte Endreinigungssystem von RENA bietet höchste Oberflächenqualität für den letzten Wafering-Schritt

NorthC

Rechenzentren der Zukunft

Interview mit
Christian Leupold,
Marketing Manager
und
Frank Zachmann,
Managing Director DACH
der NorthC Gruppe

Die Digitalisierung wäre ohne die entsprechende Infrastruktur nicht möglich. Rechenzentren sind die Grundvoraussetzung für die Digitalisierung von Unternehmen und damit ein wichtiger Baustein in der wirtschaftlichen Entwicklung. Die Menge der digitalen Anwendungen und Daten steigt und damit auch der Bedarf an Rechenzentrumskapazitäten. Die Branche wächst seit Jahren und bietet noch großes Potenzial für Dienstleister wie die NorthC Deutschland GmbH. Mit regionalen Rechenzentren und Services, die genau auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind, möchte das Unternehmen die Dezentralisierung im Markt vorantreiben und die Digitalisierung weiter fördern.



Christian Leupold ist seit Juni 2022 Marketing Manager der NorthC Deutschland GmbH



Frank Zachmann ist als Managing Director für die DACH-Region der NorthC-Gruppe zuständig

Der Name NorthC wurde nicht zufällig gewählt. Er wurde von der Nordsee inspiriert und steht für regionale Beziehungen, aber gleichzeitig für den Norden, der ein Verweis auf ehrliche Werte und einen starken moralischen Kompass ist. „Das C symbolisiert Customers, Content, Connectivity und Cloud“, erläutert Christian Leupold, Marketing Manager für den deutschen Markt. „Der absolute Fokus auf den Kunden ist Teil unserer DNA. Wir legen Wert auf persönliche Kontakte und eine enge Zusammenarbeit mit den

Unternehmen. Als regional fokussierter Anbieter können wir Teil ihrer Wertschöpfungskette sein.“

Entwicklung zur Dezentralisierung

In der Vergangenheit wurden Rechenzentren vor allem an internationalen Hotspots wie zum Beispiel Frankfurt errichtet. Das Geschäftsmodell von NorthC basiert darauf, die Rechenzentren in die Region zu bringen. „Das Outsourcing in der Region ist ein Markt, der sich gerade sehr gut entwickelt“, so Frank Zachmann, Managing Direc-

tor DACH. „Auf der anderen Seite hilft uns auch die technologische Entwicklung der Dezentralisierung. Mittelständler fühlen sich bei regionalen Anbietern wie uns besser aufgehoben, da wir mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren können. Durch kleinere Einheiten können wir außerdem eine bessere Ökonomie und Ökologie erreichen.“ NorthC ist flexibel aufgestellt und nicht auf feste Strukturen angewiesen. Deshalb ist das Unternehmen in der Lage, individuell auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und die richtige Umgebung für

ihre IT zu bauen. „Am Ende sind es Menschen, die Entscheidungen über kritische Infrastrukturen treffen“, sagt Christian Leupold. „Die Kunden können NorthC mit einem Gesicht verbinden, dadurch ist das Vertrauen größer.“

Auf dem Weg zum Marktführer

Die Wurzeln der NorthC Deutschland GmbH gehen auf die IP-Exchange GmbH zurück, die über 20 Jahre Erfahrung im Betrieb von Rechenzentren hat und ihre Kunden auf dem Weg zur Digitalisierung mit Managed Services be-

gleitet hat. 2022 wurde der Betrieb in die NorthC-Gruppe integriert, den niederländischen Marktführer auf dem Gebiet regionaler Rechenzentren mit zuverlässigen Colocation- und Connectivity-Services. Die Gruppe ist 2019 im Zuge eines Zusammenschlusses der The Datacenter Group (TDCG) und NLDC entstanden und gehört dem Investoren DWS Infrastructure, einem Tochterunternehmen der Deutschen Bank. Mit der Integration von IP Exchange und Netrics aus der Schweiz soll das Modell regionaler Rechenzentren weiter in Europa ausgerollt werden. Die Bedingungen dafür sind gerade ideal, da die Rechenzentrumsbranche ein absoluter Wachstumsmarkt ist. „Getrieben durch neue Trends erwarten wir zweistellige Wachstumsraten im Jahr“, bemerkt Frank Zachmann. „Deshalb werden wir weitere



Der Hauptsitz der NorthC Deutschland GmbH ist in Nürnberg

Standorte eröffnen, sodass es in den nächsten drei Jahren bundesweit eine vernetzte Anzahl an Standorten geben wird.“ Aktuell ist die NorthC in der DACH-Region, München und Nürnberg in Deutschland sowie in Biel und zwei Mal in Münchenstein in der Schweiz vertreten.

Nachhaltige Rechenzentren

Die Rechenzentren der NorthC Gruppe erfüllen höchste Ansprüche in Bezug auf Effizienz und Nachhaltigkeit. Auf Basis einer modularen Bauweise können die Rechenzentren schnell auf- und ausgebaut werden, sodass sie auch kurzfristig an geänderte Anforderungen angepasst werden können. „Wir können mit unserer Bauweise in der Energieeffizienz führend sein“, ergänzt Frank Zachmann. „Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette vom Bau bis zum Recycling ab. Bis 2030 werden unsere Rechenzentren vollständig CO₂-neutral sein. Unser neues Rechenzentrum in Groningen, in den Niederlanden, wird eines der ersten Datacenter der Welt sein, in denen Brennstoffzellen installiert werden, die mit grünem Wasserstoff betrieben werden.“ Außerdem werden

die Datacenter mit bis zu 100% Ökostrom betrieben und die Restwärme wird als nachhaltige Wärmequelle genutzt, zum Beispiel um Organisationen wie Schulen und Schwimmbäder zu heizen.

Die Zukunft mitgestalten

NorthC möchte die Digitalisierung weiter vorantreiben. „Die Themen Edge und Dezentralisierung werden die Welt verändern und das ist für uns ein ganz großer Treiber“, so Frank Zachmann. „Der Markt wird sich in den nächsten drei Jahren definitiv entwickeln und die Unternehmen müssen sich darauf einstellen und zukunftsfähig aufstellen. Aktuell bestimmen große Datenpunkte den Markt, wenn aber Latenz die neue Währung ist, dann müssen bereits jetzt die Weichen dafür gestellt werden. Das haben auch andere namhafte Player erkannt. Hinter dem Internet steht eine ganze Industrie und für uns ist es eine spannende Aufgabe, diese mitzugestalten.“



KONTAKTDATEN

NorthC Deutschland GmbH
Am Tower 5
90475 Nürnberg
Deutschland
☎ +49 9128 9909300
✉ +49 9128 9909333
info@northcdatacenters.de
www.northcdatacenters.de

Die NorthC-Gruppe ist an verschiedenen Standorten in den Niederlanden, Deutschland und der Schweiz mit regionalen Rechenzentren vertreten

NorthC

„Wir denken global, aber handeln lokal“

Interview mit
Hermann Grundnig,
CEO
der SMB Gruppe und
Geschäftsführer
der SMB Pure Systems GmbH

Als Spezialist für Lösungen rund um die Anlagenintegration für die produzierende Industrie macht sich die SMB-Gruppe mit Hauptsitz im österreichischen Graz und Standorten in Deutschland, Ungarn und der Slowakei seit über 30 Jahren einen Namen. Als handwerklich geprägtes Unternehmen steht der persönliche Kontakt zu den Mitarbeitern und Kunden an erster Stelle. Im Interview mit Wirtschaftsforum spricht der CEO der SMB-Gruppe und Geschäftsführer der SMB Pure Systems GmbH Hermann Grundnig über die Herausforderungen der Zukunft, die Wichtigkeit der Kundennähe und die Bedeutung des Handwerks.

Wirtschaftsforum: Herr Grundnig, die SMB-Gruppe vereint acht Unternehmen unter dem Dach der SMB Holding GmbH. Wo liegt der Hauptfokus Ihrer Aktivitäten?

Hermann Grundnig: Unser Hauptfokus liegt auf der Anlagenintegration. Wir bedienen eine breite Palette von Kunden, die einen Querschnitt durch die produzierende Industrie darstellen. Dabei gibt es dennoch einige Schwerpunkte, wovon einer die Automobilindustrie ist. In einem weiteren Schwerpunkt decken wir alles ab, was in Zusammenhang mit der Energieindustrie steht. Zudem sind wir auf hochreine Anwendungen für die biotechnische und pharmazeutische Industrie sowie die Mikroelektronik als Sondergebiete spezialisiert. Seit der Pandemie und durch den Trend zur E-Mobilität sind die beiden letztgenannten Bereiche diejenigen, die derzeit am stärksten wachsen.

Wirtschaftsforum: Wie würden Sie das Leistungsspektrum der Gruppe beschreiben?



Ein erfahrenes Team an der Spitze der SMB-Gruppe: die Geschäftsführer Walter Krassnitzer (li.) und Hermann Grundnig

Hermann Grundnig: Unser historisches Kerngeschäft ist der Rohrleitungsbau. Im Laufe der Zeit haben wir unsere Aktivitäten erweitert, sodass wir uns heute als Partner für die Planung, Realisierung und Wartung von kompletten Industrieanlagen verstehen. Wir sind Ansprechpartner, insbesondere wenn es sich um Sonderanforderungen handelt, die über den Standard hinausgehen. Unser Know-how ist bei Reinraum-Anwendungen, zum Beispiel in der Halbleiter- und Mikrochipfertigung oder beim sicheren Umgang mit kritischen Substanzen wie

Lösungsmitteln oder gefährlichen Spezialgasen gefragt. Neben den Dienstleistungen Fertigung und Montage gehören ebenfalls Planungsdienstleistungen und Automatisierung zur Wertschöpfungskette der Gruppe.

Wirtschaftsforum: Wie ist die SMB-Unternehmensgruppe strukturiert?

Hermann Grundnig: Wir haben im letzten Jahr die Firmenstruktur umgebaut und aus einem Familienunternehmen mit Konzernstruktur einen Konzern mit

familiären Grundwerten geschaffen. Ein wesentlicher Impuls zu dieser Entwicklung ist durch die Beteiligung der IGO Technologies an der SMB-Gruppe gegeben. Wir sind an zehn Standorten in vier Ländern vertreten und haben in Graz unseren Hauptsitz. Über diese zehn Standorte betreuen wir unsere Kunden absolut regional. Wir bedienen Kunden in einem Umkreis von 300 km um unsere Standorte, damit wir in der Lage sind, sie in vernünftiger Zeit zu erreichen und ihre Bedürfnisse zeitnah zu erfüllen. Durch die Nähe zum Kunden und unseren projektorientierten Ansatz können wir einen deutlichen Mehrwert schaffen.

Wirtschaftsforum: Welche Synergien ergeben sich zwischen den einzelnen Unternehmen in der Gruppe?

Hermann Grundnig: Früher agierten die einzelnen Unternehmen mehr getrennt voneinander. Heute schwimmen durch die neu geschaffene Unternehmensstruktur diese Grenzen mehr und mehr. So



Der Hauptsitz der SMB Gruppe in Hart bei Graz



KONTAKTDATEN

SMB Holding GmbH
 Gewerbepark 25
 8075 Hart bei Graz
 Österreich
 ☎ +43 316 4919000
 📠 +43 316 4919006190
 office@smb.at
 www.smb.at

können wir an allen Standorten integrierte Lösungen anbieten. Auch seitens der Kundenbedürfnisse gibt es Überschneidungen. Ein Automobilhersteller hat vielleicht nicht viel mit einem Biotech-Unternehmen gemeinsam, aber beide profitieren von den energieeffizienten Lösungen, die wir anbieten können. Hierbei stützen wir uns auf unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in der Anlagenintegration. Unsere Stärken liegen nicht nur in der regionalen Ausrichtung und Nähe zum Kunden, sondern in der Breite des Leistungsportfolios.

Wirtschaftsforum: Was sind für Sie die wichtigsten aktuellen Branchentrends?

Hermann Grundnig: Die große Herausforderung der heutigen Zeit sind die Themen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Wenn man alle Ziele hinsichtlich Dekarbonisierung oder Senkung des Energieverbrauchs erreichen will, die zurzeit diskutiert werden, gibt es sehr viel zu tun. Dazu muss es massive Veränderungen quer durch alle Branchen ge-

ben. Hinzu kommt der allgemeine Fachkräftemangel, der eine noch größere Herausforderung darstellt.

Wirtschaftsforum: Inwiefern ist die Digitalisierung ein relevantes Thema für Sie?

Hermann Grundnig: Die Digitalisierung spielt natürlich eine sehr große Rolle. Es hat sich auch in den letzten 20 Jahren sehr viel getan. Damals lieferten wir zusammen mit einer Anlage drei Container voller Dokumentation.

Heutzutage sind diese Daten alle digitalisiert. Wir arbeiten daran, unsere internen Prozesse weitestgehend zu digitalisieren. Als One-Stop-Partner für ganze Anlagen setzen wir auf Digitalisierung von der Planung bis zur Inbetriebnahme innerhalb der internen Arbeitspakete und vor allem an den unterschiedlichen Liefergrenzen. Der Automatisierungsgrad aller Produktionsabläufe hat sich in letzter Zeit ebenfalls markant erhöht. Die diesbezügliche Weiterentwicklung ist ein laufender Prozess mit hohem Innovationspotenzial.

Wirtschaftsforum: Wie hebt sich die SMB-Gruppe von den Marktbegleitern ab?

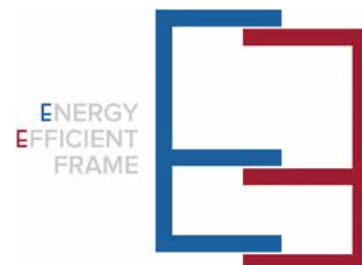
Hermann Grundnig: Wir denken global, aber handeln regional. Das ist ein wichtiger Teil unserer Strategie. Wir setzen globales Wissen lokal ein. Darüber hinaus wird das Handwerk bei uns sehr hoch gehandelt. Wir bilden selbst aus und wollen das Ansehen handwerklicher Berufe in der Gesellschaft steigern. Es lässt sich schließlich nicht alles digitalisieren.



Aus dem historischen Kerngeschäft des Rohrleitungsbaus hat sich eine vollständige Dienstleistungspalette rund um die Anlagenintegration entwickelt



Interview mit
Bettina Gladysz-Haller,
 Geschäftsführerin
 der SCHNEIDER Torsysteme
 Gesellschaft m.b.H



KONTAKTDATEN
 SCHNEIDER Torsysteme
 Gesellschaft m.b.H
 Kalzitstraße 1
 4611 Buchkirchen
 Österreich
 ☎ +43 7243 545880
 📧 +43 7243 545886
 office@schneider.co.at
 www.schneider.co.at

Das Tor zur Zukunft

Es ist ein Thema, das aktuell die Schlagzeilen bestimmt: Energieeffizienz. Wie kann man Energie sparen und damit nachhaltig agieren? Wenn es um Torsysteme für die kritische Infrastruktur geht, hat die SCHNEIDER Torsysteme Gesellschaft m.b.H aus dem österreichischen Buchkirchen eine Antwort gefunden. Individuelle Industrietore sind seit jeher Markenzeichen des Familienunternehmens. In den vergangenen Jahren richtete Schneider den Fokus immer stärker auf Innovation und Produktentwicklung und launchte unlängst ein energieeffizientes, weltweit einzigartiges Falttor.

Seit der Gründung 1989 hat Schneider unterschiedlichste Tore produziert – und geöffnet. Das Unternehmen entwickelte sich im Laufe der Zeit kontinuierlich weiter, erkannte und nutzte Potenziale und Chancen. Heute leitet Bettina Gladysz-Haller gemeinsam mit Martin Schneider das renommierte Unternehmen mit 130 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 22 Millionen EUR.

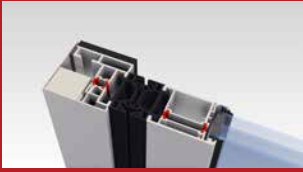
Neu und nachhaltig

Industrie-Falttore, Sektionaltore, Rolltore und Garagentore sind seit jeher Aushängeschilder von

Schneider. Gefertigt werden sie nach Kundenbedürfnis – individuell und qualitativ hochwertig. Schneider deckt mit den Produkten und anspruchsvollen Services, bei denen Wartung und Installation eine zentrale Rolle spielen, die gesamte Wertschöpfungskette ab – und das immer nah am Kunden. Auch das neue Produkt-Highlight – das auf der Aluminium-Rahmentechologie EEF (Energy Efficient Frame) basierende Falttor AL 603EEF – wurde entwickelt, um für Kunden einen Mehrwert zu generieren, zum Beispiel durch geringe Wär-

meverluste und Wartung der Tore. „Der Innovationsprozess war kundengetrieben“, sagt Geschäftsführerin Bettina Gladysz-Haller. „Schweizer Kunden kommunizierten ganz klar, dass sie bessere Umweltwerte erwarteten. Wir haben daraufhin begonnen, mit agilen Methoden zu arbeiten und Kollegen aus verschiedenen Teams für einen bestimmten Zeitraum freigestellt, statt eine feste Entwicklungsabteilung aufzubauen. Diese interdisziplinäre Herangehensweise hat sich schnell bewährt, sodass wir sehr früh die Marke ‘Energy Efficient

Frame’ etablieren und anmelden konnten.“ Das Ergebnis des neuen Entwicklungsprozesses setzt Standards hinsichtlich Energieeffizienz, Design und Nachhaltigkeit. Optimale Wärmedämmung, überdurchschnittlich hohe Luftdichtheit, großflächige Verglasung, und verdeckte Befestigung setzen das Falttor vom Markt ab. 5,20 m breit, 4,50 m hoch, aus Aluminium bestehend, das eine Vollverglasung ermöglicht, bietet es eine thermische Trennung und Widerstand gegen Windlast und Luftdurchlässigkeit. „Wir haben für diese Innovation auf Basis



Neues Produkt-Highlight aus dem Hause Schneider – weitweit einzigartiges energieeffizientes Falttor



des Design Thinking Prozesses mit der Fachhochschule Wels kooperiert, wodurch sich neue Perspektiven eröffnet haben“, erklärt Bettina Gladysz-Haller. „Dank der Zusammenarbeit konnten wir Innovationen effizient voranbringen. Die Produktmanagerin, die den Prozess übernommen hat, kam direkt von der Hochschule.“

Investitionen zahlen sich aus

Das Falttor AL 603EEF wurde im September offiziell gelauncht und ist Anfang 2023 lieferbar. Eingesetzt werden soll es vor allem im Bereich der kritischen Infrastruktur. Nicht nur das neue Flaggschiff des Unternehmens besticht durch Energieeffizienz und Nachhaltigkeit – zwei Themen, die laut Bettina Gladysz-Haller im Unternehmen sehr ernst genommen werden und Einfluss auf die Arbeit nehmen. „Unsere Produkte sind in der Anschaffung

nicht die günstigsten“, so Bettina Gladysz-Haller. „Allerdings sind sie außerordentlich langlebig, wartungs- und verschleißarm, sodass sich die höhere Investition über Jahre rechnet. In der Summe sind die Tore tatsächlich kostengünstig.“

Die Welt ist virtuell

Um radikal Neues auf den Weg zu bringen, setzt Schneider auch auf BIM – eine Kombination aus Technologien, Prozessen und Richtlinien, die es ermöglicht, mittels eines virtuellen Modells zu planen. „Wir sehen in der Nutzung des Building Information Modeling spannende neue Möglichkeiten“, betont Bettina Gladysz-Haller. „Wir planen sehr viel mit diesen digitalen Bausteinen, auch wenn die Methode in Deutschland und Österreich noch in den Kinderschuhen steckt.“ Am Puls der Zeit zu agieren und den Blick nach

vorn zu richten, war Schneider immer wichtig. Auch deshalb flossen umfassende Investitionen in den Maschinenpark. „Weil wir eine hohe Eigenkapitalquote haben, können wir unabhängig agieren“, sagt Bettina Gladysz-Haller. „In der Coronazeit waren wir nicht auf staatliche Hilfen angewiesen, mussten niemanden in Kurzarbeit schicken und haben uns von einem auf den anderen Tag komplett digitalisiert aufgestellt. Ich sehe das als Chance für andere kleine und mittelständische Unternehmen. Für unser Marketing nutzen wir soziale Medien; auf LinkedIn verbreiten wir beispielsweise Success Stories.“

Willkommen Veränderung

Zu den Kunden, die von dieser Neugierde und Offenheit profitieren, zählen zum Beispiel Feuerwehren und Gemeinden. Schneider ist international aktiv.

Deutschland und Frankreich sind wichtige Märkte, ein Projekt wurde in Grönland realisiert. „Eine logistische Herausforderung, aber alles hat hervorragend funktioniert“, resümiert Bettina Gladysz-Haller. „Das zweite Projekt ist momentan in Vorbereitung.“ Eine weitere Internationalisierung, vor allem mit Blick auf die USA, ist geplant. Schneider wird sich auch künftig neuen Herausforderungen mit Know-how und Innovationskraft stellen und schnell auf Veränderungen reagieren. „Für uns ist es wichtig, Veränderungen rasch umzusetzen“, so Bettina Gladysz-Haller. „Wir sind bereit für Veränderungen, um nachhaltig zu wachsen, und hoffen, dass auch andere kleine und mittlere Unternehmen in der DACH-Region diese Chance nutzen.“



„Wir wollen zu 100% im Dienste der Gesundheit des Menschen stehen“

APOMEDICA

KONTAKTDATEN

Apomedica Pharmazeutische
Produkte GmbH
Roseggerkai 3
8010 Graz
Österreich
☎ +43 316 823533
✉ +43 316 82353350
office@apomedica.com
www.apomedica.com



Interview mit



*Ruth Fischer,
Unternehmensleitung
der Apomedica Pharmazeutische
Produkte GmbH*

„Was wäre, wenn jeder Einzelne von uns dank natürlicher Wirkstoffe zu besserer Gesundheit finden könnte?“ Diese Frage stellte sich der österreichische Mediziner und Pharmazeut Dr. Friedrich Böhm (1927-2013) bereits in den 1960er-Jahren. Früh lernte er die wertvolle Wirkung der Heilpflanzen kennen und eine Faszination entstand, die ihn nicht mehr loslassen sollte. Sein kompromissloser Fokus auf Wirksamkeit bei gleichzeitig bester Verträglichkeit wurde zum Leitmotiv der später von ihm gegründeten Apomedica Pharmazeutische Produkte GmbH, die vor allem für ihre Marke Dr. Böhm® bekannt ist. Welche Werte das Handeln des Unternehmens heute bestimmen, erläutert Unternehmensleiterin Frau Mag. Ruth Fischer im Interview mit Wirtschaftsforum.

Wirtschaftsforum: Der Grazer Mediziner und Pharmazeut Dr. Friedrich Böhm, auf dessen Wirken Ihr Unternehmen zurückgeht, wollte es jedem Menschen ermöglichen, dank natürlicher Wirkstoffe zu einer besseren Gesundheit zu finden. Wie stark bestimmt dieser Gedanke noch heute das Tagesgeschäft von Apomedica?

Ruth Fischer: Wir sind nach wie vor ein Familienunternehmen und ich Sorge mit meinem Team bestehend aus erfahrenen Ärzten, Pharmazeuten, Biologen, Chemikern und Marketingexperten dafür, dass die Vision von Dr. Friedrich Böhm auch in Zukunft weiterlebt – ob beim Forschungsfortschritt oder der weiterhin wirksamen Behandlung jeglicher Gesundheitsprobleme. Unser klarer Fokus liegt hier nach wie vor auf pflanzlichen Wirkstoffen und anderen natürlichen Substanzen. Dabei nutzen wir unser profundes Wissen aus der Natur, um Menschen gesund zu erhalten und bestehende Beschwerden zu lindern – hochwirksam und gleichzeitig sicher. Wirksamkeit und Sicherheit – das sind unsere obersten Ansprüche. Dies erreichen wir mit einer sinnvollen Zusammensetzung hochwertiger pflanzlicher beziehungsweise natürlicher Wirkstoffe in optimaler Dosierung. Größten Wert legen wir zudem auf die Rohstoff- und Produktionsqualität. Wir gewinnen unsere pflanzlichen Rohstoffe vorwiegend aus kontrolliert biologischem Anbau und verarbeiten sie ausschließlich in GMP-zertifizierter Produktion. Diese 'Good Manufacturing Practice'



Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten sind ein wichtiger Treiber der Unternehmenstätigkeit von Apomedica

umfasst sämtliche Richtlinien, die notwendig sind, um Sicherheit und Wirksamkeit zu gewährleisten und ist der Goldstandard in der Arzneimittelproduktion. Sie geht weit über herkömmliche Bio- und Qualitätssiegel hinaus.

Wirtschaftsforum: Wie ist Ihr Produktportfolio aktuell ausgestaltet?

Ruth Fischer: Aktuell haben wir sechs starke Marken und rund 150 hochwirksame Produkte im Portfolio. Unsere Marke Dr. Böhm ist die am häufigsten gekaufte Marke in den österreichischen Apotheken und überzeugt mit hochwirksamen pflanzlichen

Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln für ein gesundes und aktives Leben. Mit über 4,5 Millionen verkauften Packungen pro Jahr sind wir mittlerweile in durchschnittlich jedem österreichischen Haushalt mit ein bis zwei Produkten aus unserem Portfolio vertreten.

Wirtschaftsforum: Stehen bei diesem umfangreichen Spektrum Ihre bewährten Produkte weiterhin an erster Stelle oder arbeiten Sie bereits an neuen Innovationen?

Ruth Fischer: Wir investieren jedes Jahr circa 10% unseres Umsatzes in unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und gehören dank dieses beständigen Engagements auch zur Spitze der Phytoexperten in Europa. Dabei ist es uns gleichermaßen wichtig, uns weiterhin konsequent auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren – auch wenn das bedeutet, hier und da einige attraktive Produktsegmente absichtlich nicht zu bedienen. Wir folgen keinen kurzfristigen Trends, sondern setzen auf erforschte Wirkstoffe und Bestand.

Als ein wichtiger Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg hat sich dabei auch die enge Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern aus der Medizin und Pharmazie etabliert: Bis heute befindet sich das Grazer Privatklinikum Hansa im Familienbesitz.



Eine Auswahl aus dem umfangreichen Produktsortiment



Mit seinen zahlreichen Fachexperten aus verschiedensten Spezialgebieten ist es für unser hauseigenes Expertenteam aus Ärzten und Pharmazeuten, Biologen und Chemikern eine wichtige Anlaufstelle und ein Kompetenzzentrum für den medizinischen Austausch und die Innovationsstrategie. Ebenso halten wir

selbstverständlich engen Kontakt zu Universitäten, um stets von aktuellen Forschungserkenntnissen profitieren zu können. Da uns die ganzheitliche Weiterentwicklung der Phytotherapie eine Herzensangelegenheit ist, fördern wir sie jährlich mit Stipendien und Preisen.

APOMEDICA

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Wirksame, sanfte und schonende pharmazeutische Produkte mit einem Schwerpunkt auf Phytopharmaka

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1968

Struktur: GmbH

Sitz: Österreich

Mitarbeiter: 80

Umsatz: 45 Million EUR

Jährliches Wachstum: 10%

Philosophie

„Wir nutzen unser profundes Wissen aus der Natur, um die Menschen gesund zu erhalten und bestehende Beschwerden zu lindern.“

(Unternehmensleiterin Ruth Fischer)

Bekannte Produktmarken

Dr. Böhm, Pasta Cool, Lasepton, Insecticum

Leitgedanke

„Was wäre, wenn jeder Einzelne von uns dank natürlicher Wirkstoffe zu besserer Gesundheit finden könnte?“ (Unternehmensgründer Dr.

Friedrich Böhm)



In Deutschland vertriebene Produkte

Die Resonanz gibt uns recht. So sind wir in Österreich Marktführer in den Bereichen Wechseljahre, Gesunde Gelenke, Verdauung, Schlafprobleme und Omega 3. Zusätzlich bringen wir jährlich neue Innovationen auf den Markt. Die Apomedica wurde bereits vier Mal in Folge mit dem Gesamtpreis der IQVIA OTC Awards, branchenintern als 'Pharma-Oscars' bezeichnet, ausgezeichnet. Besonders stolz sind wir aber auf den wiederholten Sieg in der Kategorie 'Innovation des Jahres', den wir auch im laufenden Jahr mit der Dr. Böhm® Blutdruckformel für uns verbuchen konnten.

Wirtschaftsforum: Welche unternehmerische Zielsetzung treibt Sie dabei jeden Tag aufs Neue an?

Ruth Fischer: Derzeit sind erst 18% der bekannten pflanzlichen Wirkstoffe hinreichend erforscht. Genau dieses Potenzial wollen und werden wir in den nächsten Jahren und Jahrzehnten nutzen. Stets mit dem Ziel, unseren bestehenden und zukünftigen Kunden weiterhin ein verlässlicher Begleiter auf dem Weg zu besserer Gesundheit zu sein. Denn eines wird sich nie ändern: Wir stehen zu 100% im Dienste der Gesundheit des Menschen.

Kontakte



Leonhardt GmbH
Lebensraum Büro
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt
Deutschland
☎ +49 711 553860
✉ +49 711 5538699
info@leonhard-stuttgart.de
www.leonhard-stuttgart.de

Sauter-Cumulus GmbH
Hans-Bunte-Straße 15
79108 Freiburg
Deutschland
☎ +49 761 51050
✉ +49 761 5105234
info@sauter-cumulus.de
www.sauter-cumulus.de

Hinderer + Mühlich GmbH & Co. KG
Heilbronner Straße 29
73037 Göppingen
Deutschland
☎ +49 7161 978220
✉ +49 7161 9782210
info@hinderer-muehlich.de
www.hinderer-muehlich.com

MÄDLER GmbH
Tränkestraße 6-8
70597 Stuttgart
Deutschland
☎ +49 711 720950
✉ +49 711 7209533
info@maedler.de
www.maedler.de

Sovendus GmbH
Hermann-Veit-Straße 6
76135 Karlsruhe
Deutschland
☎ +49 721 9578460
✉ +49 721 957846129
info@sovendus.de
www.sovendus.de

RENA Technologies GmbH
Höhenweg 1
78148 Gütenbach
Deutschland
☎ +49 7723 93130
info@rena.com
www.rena.com



NorthC Deutschland GmbH
Am Tower 5
90475 Nürnberg
Deutschland
☎ +49 9128 9909300
✉ +49 9128 9909333
info@northcdatacenters.de
www.northcdatacenters.de



SMB Holding GmbH
Gewerbepark 25
8075 Hart bei Graz
Österreich
☎ +43 316 4919000
✉ +43 316 4919006190
office@smb.at
www.smb.at

SCHNEIDER Torsysteme
Gesellschaft m.b.H
Kalzitstraße 1
4611 Buchkirchen
Österreich
☎ +43 7243 545880
✉ +43 7243 545886
office@schneider.co.at
www.schneider.co.at

Apomedica Pharmazeutische
Produkte GmbH
Roseggerkai 3
8010 Graz
Österreich
☎ +43 316 823533
✉ +43 316 82353350
office@apomedica.com
www.apomedica.com

Impressum

Verleger:
360 Grad Marketing GmbH

Adresse:
360 Grad Marketing GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0
✉ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



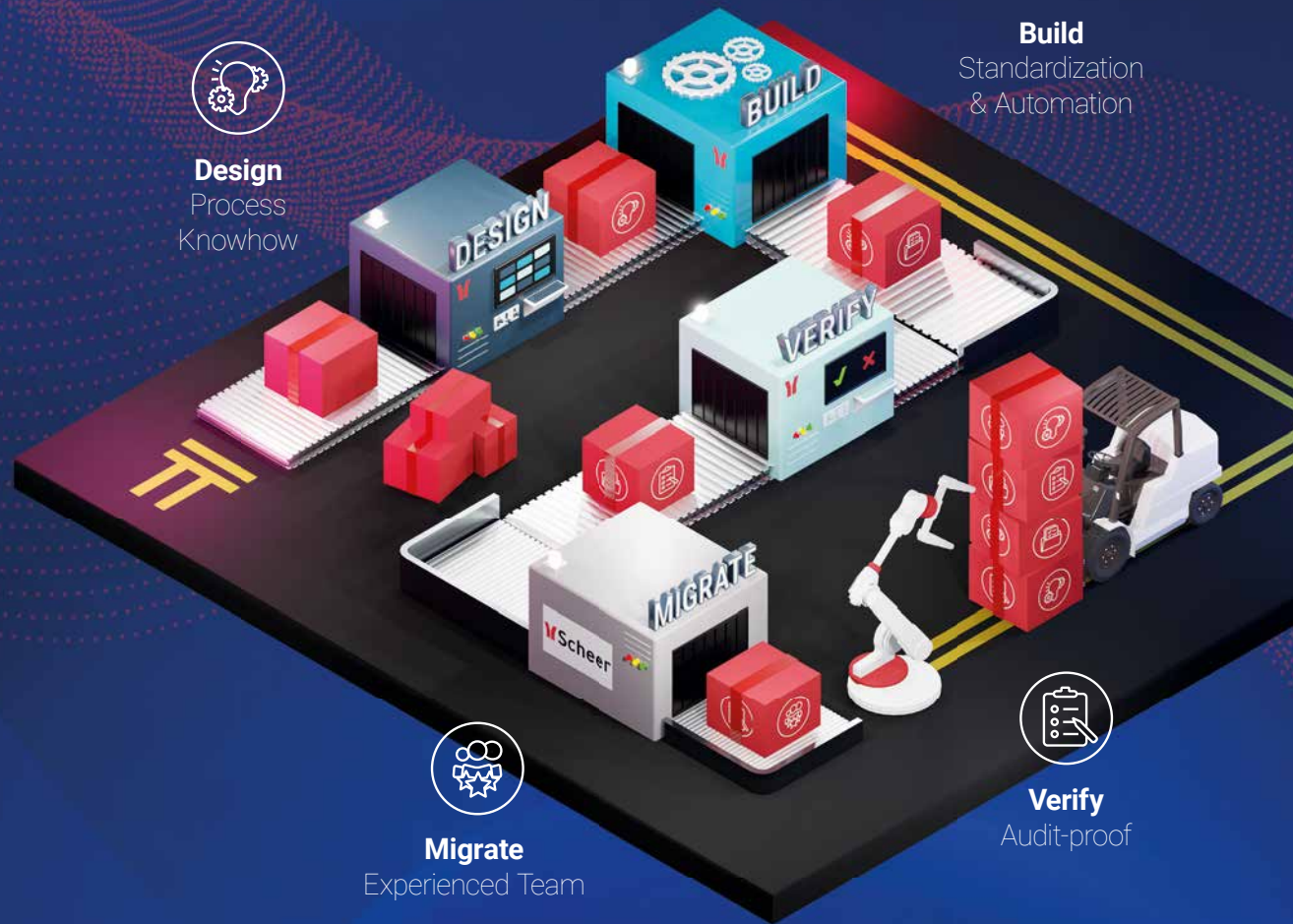
Build

Standardization
& Automation



Design

Process
Knowhow



Migrate

Experienced Team



Verify

Audit-proof

S/4HANA Transformation Factory

Für eine softwarebasierte,
schnelle und sichere SAP
S/4HANA Transformation

