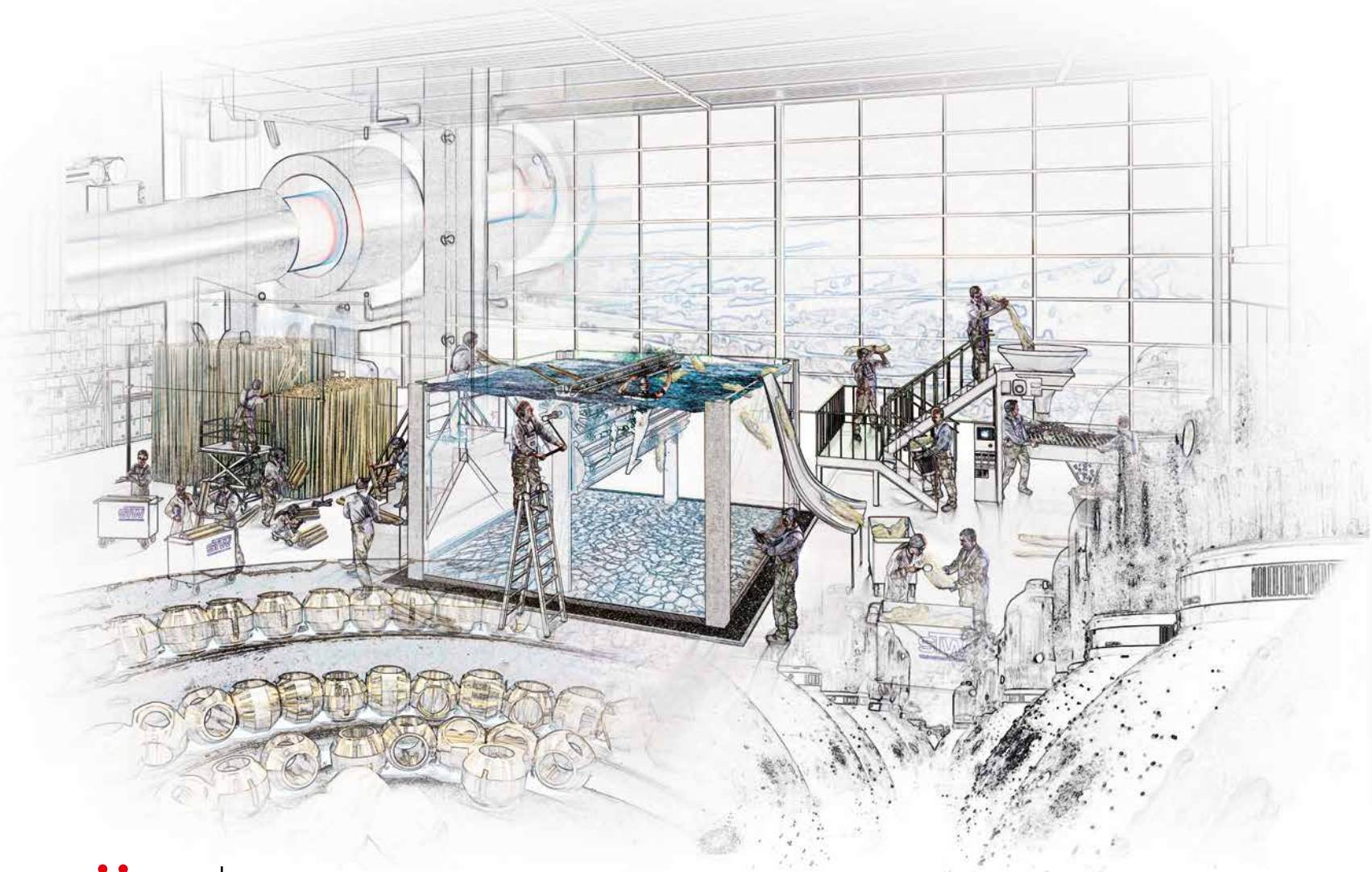


# Industrielle Zulieferer



**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

## **Die ganze Welt der Fasern**

mit Nico Kautzmann, Geschäftsführer  
der Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH

Porträts:

- > **heat 11 GmbH & Co. KG**, Seite 14
- > **Worthington Cylinders GmbH**, Seite 16

We produce fluid power solutions



Your success is our priority

We make your products better. **Worldwide.**



Ventile  
Explosiongeschützte Ventile  
Magnetsysteme  
Systemlösungen  
Steuerblöcke  
Hydroaggregate  
Hydraulische Antriebe

Filtertechnik  
Tanklösungen  
Fluid Management  
Sensor- und Messtechnik



### Liebe Leserin, lieber Leser,

jedes noch so komplexe Produkt besteht letztendlich aus der Summe seiner Teile. Das gilt auch für die hergestellten Waren und Güter aus der Wirtschaft. In unserem ePaper 'Industrielle Zulieferer' werfen wir einen Blick auf Unternehmen, die meistens im Hintergrund agieren, aber einen maßgeblichen Anteil an der Entstehung von herausragenden Produkten haben.

Begleiten Sie uns auf einen Blick hinter die Kulissen von Unternehmen wie der Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH. Geschäftsführer Nico Kautzmann hat im Interview erläutert, wie er mit innovativen Fasern und Füllstoffen die Branche in Bewegung bringt. (Seite 6).

Als Spezialist für Kabel treibt die Schleuniger AG mit CEO Christoph Schüpbach den Trend zur E-Mobilität voran (Seite 8).

Präzision ist bei der Mattig Präzision GmbH nicht nur im Firmennamen Programm, bestätigt uns Geschäftsführer Dipl.-Ing. Roman Gratzler, sondern das Maß aller Dinge (Seite 20).

Viel Spaß bei der Lektüre



**Manfred Brinkmann**  
Chefredakteur



# 06

Interview mit Nico Kautzmann, Geschäftsführer  
der Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH

## Die ganze Welt der Fasern

### Eine Frage...

... an Franz Kühmayer  
Trendforscher am Zukunftsinstitut

**? Herr Kühmayer, egal wohin wir schauen, die Welt ist in Aufruhr. Herausforderungen gibt es an jeder Ecke, verhebt sich die Menschheit gerade?**

! Ich bin absoluter Optimist. Gerade, dass wir so große Herausforderungen haben, ist das Lohnendste, was uns im Leben passieren kann. Wenn wir heute am Ende dieses Tages mit allen Aufgaben fertig wären, das wäre im Faustschen Sinne ein schrecklicher Tag. Der Sinn des Lebens ist das Unvollendete. Die Hoffnung, dass es morgen besser ist als heute, die treibt uns voran. Natürlich sehe ich, dass wir überall Krisen haben, aber genau das sind die spannendsten Zeiten. Es sind Mut sowie Tatkraft gefragt und phantastische Chancen entstehen. Wir leben in einer prototypischen Aufbruchzeit. Ein besseres Wirkungsfeld für eine Führungskraft kann man sich gar nicht vorstellen.



Lesen Sie mehr zum Zukunftsinstitut auf [wirtschaftsforum.de](http://wirtschaftsforum.de)

## Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Wirtschaftsforum gibt es auch als  
**Smartphone-App!**

Sie ist die Drehscheibe  
für aktuelle Informationen und der direkte  
Draht zu uns. **Kostenlos!**



**Android**



**Apple**

## Special Industrielle Zulieferer

# 08



**Christoph Schüpbach,**  
CEO der Schleuniger AG

# 10



**Jernej Pavlin,**  
Direktor der ORO MET d.o.o.

# 12



**Matteo Martinelli,**  
Sales Manager der  
F.Lli Cinotti SRL

# 14



**Dr.-Ing. Dietmar Hunold,**  
Geschäftsführer der  
heat 11 GmbH & Co. KG

# 16



**Timo Snoeren,** Geschäftsführer, und  
**Franz Puchegger,**  
Personalchef der Worthington Cylinders GmbH

# 18



**Michel Rahn,**  
Geschäftsführer der  
HKR GmbH & Co. KG

# 20



**Dipl.-Ing.  
Roman Gratzner,**  
Geschäftsführer der  
Mattig Präzision GmbH

# 22



**Dr. Stefan Berbner,**  
Geschäftsführer  
der AAF-Lufttechnik GmbH und  
Chief Operating Officer der  
AAF International (Europa)

# 24



**Astrid Isemann,**  
Geschäftsführerin der  
Rosa Heinz GmbH und  
Packit GmbH

# 26



**Dr. Marcus Fischer,**  
Geschäftsführer der  
ARGO-HYTOS GmbH

Service

# 28

Buchtitel im Fokus

# 29

Kontakte

Interview mit Nico Kautzmann, Geschäftsführer der Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH

# Die ganze Welt der Fasern



» Die wachsende Nachfrage nach Naturmaterialien zieht sich durch alle Branchen und Märkte. Dies gilt auch für den Bereich der Fasern und Füllstoffe. Die Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH mit Sitz in Schenkenzell hat diesen Trend frühzeitig erkannt und treibt konsequent die Entwicklung neuer natürlicher Fasern voran. Gleichzeitig bietet der Faserspezialist ein Produktsortiment, das auch in Hinsicht auf Vielfalt und Qualität beispiellos ist.

Wir entwickeln stetig neue natürliche Faserlösungen und wir können Produkte individuell auf die Ansprüche unserer Kunden zuschneiden.

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER



Schwarzwälder Textil-  
Werke Heinrich Kautz-  
mann GmbH

Aue 3  
77773 Schenkenzell  
Deutschland

+49 7836 570

+49 7836 5737

info@stw-faser.de

www.stw-faser.de

„Eine unserer neuesten Entwicklungen ist die Faser DIMAXA®, die speziell auf die Anforderungen der Papierindustrie und Filtration zugeschnitten ist“, so Geschäftsführer Nico Kautzmann, der gemeinsam mit seinem Cousin Frank Kautzmann in vierter Familiengeneration die Nachfolge ihrer Väter Rainer und Heinz Kautzmann angetreten haben. „DIMAXA® ist mit speziellen Eigenschaften ausgestattet, zum Beispiel eine sehr hohe Fibrillierung, die für das Filtern von Feinstpartikeln zuständig ist. Wir bringen diese Entwicklungen häufig gemeinsam mit unseren Lieferanten und Kunden voran. Auch sie haben ein starkes Interesse an neuen natürlichen Fasern.“

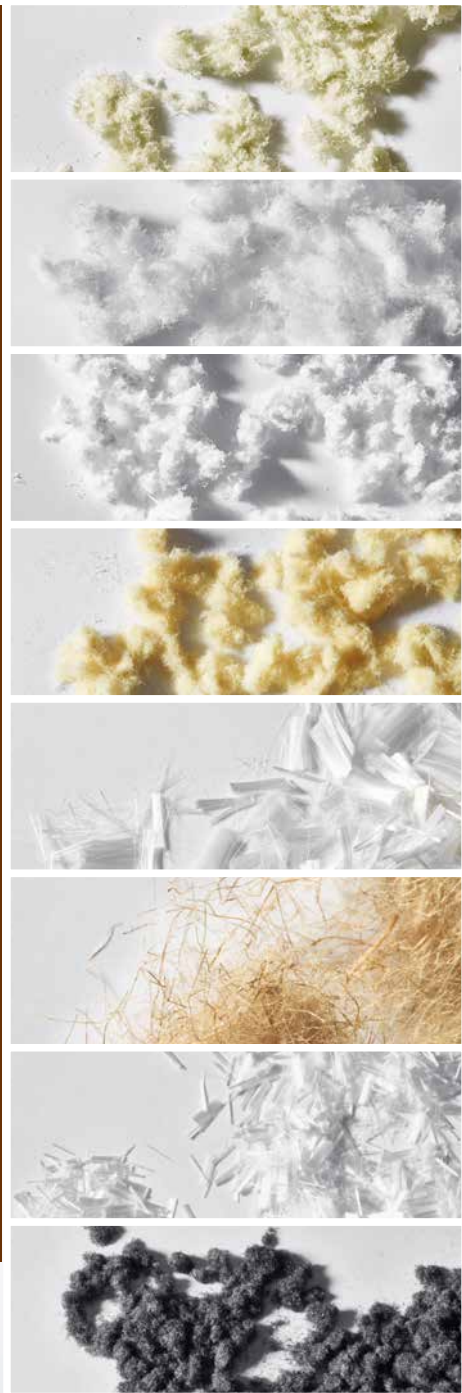
## FASERLÖSUNGEN VON A BIS Z

Das Produktprogramm der STW ist in seiner Vielfalt und Qualität beispiellos. Zum Portfolio gehören

Faserfüllstoffe, Faserkurzschnitte, Fibride & Pulp sowie kundenspezifische Sonderlösungen. Es werden Fasermaterialien von Naturfasern und mineralischen Fasern über synthetische Fasern bis hin zu Hightech-Fasern bearbeitet.

„Vor dem Hintergrund der anhaltenden Debatte um Umweltschutz und Nachhaltigkeit ist besonders der Bereich der Füllstoffe sehr vielversprechend“, so Nico Kautzmann. „Hier entsteht aus Restwertstoffen, die zum Beispiel in der Bekleidungsindustrie anfallen, 1A-Ware. Dabei bieten wir die ganze Bandbreite an Füllstoffen, unter anderem Basalt, Acryl, Polyamid und Polyester, Baumwoll- und Naturfasern wie Kokos, Hanf, aber auch Exoten wie Brennnessel.“

Neben der Vielseitigkeit der Produkte in den verschiedenen Segmenten schätzen die Kunden der STW vor allem das Spezialwissen des Unternehmens im



Bereich der Fibrillation – Fasern in die gewünschte Form zu bringen.

Der Kundenkreis der Faserexperten ist heute stark diversifiziert. Neben Unternehmen aus den Bereichen Kunststoff, Papier und Filtration gehören die Automobilindustrie, die Baubranche und die Gummiindustrie zum festen Kundenkreis. Dabei ist man in der Lage, Kleinstmengen bis hin zu Hunderten von Tonnen zu liefern. Mit rund 50% Exportanteil am Gesamtumsatz konzentriert sich die STW hauptsächlich auf Europa.

### QUALITÄT OHNE KOMPROMISSE

„Was uns ausmacht, ist unser kompromissloser Anspruch an Qualität“, so Nico Kautzmann. „Um diesem Anspruch treu zu bleiben, übernehmen wir manchmal auch einen Auftrag nicht. Darüber hinaus schätzen es unsere Kunden sehr, dass wir individuell auf ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen. Wir haben zum Beispiel 2017 insgesamt 384 verschiedene Produkte ausgeliefert. Das ist eine beispiellose Produktbandbreite. Wir haben uns nicht auf einen Bereich, zum Beispiel auf eine Faser, spezialisiert, sondern bieten ein vollständiges Portfolio an. Auf der Basis einer individuellen Beratung entwickeln wir die Fasern genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten. Nicht zuletzt zeichnet uns auch unsere Serviceleistung aus. Wir sind sozusagen das Amazon der Fasern: heute bestellt, morgen geliefert. Um dies gewährleisten zu können, haben wir ein entsprechend großes Lager.“

Die Agenda 2019 steht. Im Sommer wird das Unternehmen sein 100-jähriges Jubiläum feiern. „Dabei

werden wir die Menschen und die Familien in den Vordergrund stellen, die uns zu dem gemacht haben, was wir heute sind“, so Nico Kautzmann. Wir gehen gestärkt in die Zukunft und werden in den nächsten Jahren in viele Bereiche investieren: in Prozesse, in neue Technologien und auch in ein neues Warenwirtschaftssystem.“



Vor fast 100 Jahren wurde das Unternehmen 1919 gegründet



Bei der STW stehen die Menschen im Vordergrund

Die STW bietet ein einmalig umfangreiches Produktsortiment an Faserfüllstoffen, Faserkurzschnitten, Fibrillen & Pulp sowie kundenspezifischen Sonderlösungen

Das Unternehmen verfügt über eigene Laboratorien – hier verschiedene Faserstürme



Interview mit Christoph Schüpbach, CEO  
der Schleuniger AG

# Mit schweizerischer Präzision

Der Trend zur E-Mobilität führt dazu, dass in Autos immer mehr Kabel verbaut werden. So kommt bei Elektroautos neben dem Niedervolt- zusätzlich ein Hochvolt-Bordnetz zum Einsatz. An die entsprechende Verkabelung werden höchste Ansprüche gestellt – Ansprüche, wie sie durch Hightech-Maschinen der Schleuniger AG weltweit erfüllt werden. Mit schweizerischer Präzision konstruiert das Unternehmen effiziente Verarbeitungslösungen für alle Arten von Kabeln.

Schleuniger gehört zu den führenden internationalen Anbietern von hochpräzisen Lösungen für das Verarbeiten und Prüfen von Kabeln. „Wir bieten spezifische Kabelverarbeitungs-Maschinen für das Ablängen, das Abisolieren, das Crimpen – um Kontaktstecker anzubringen – , das Verdrehen und für viele weitere Anwendungen“, erläutert CEO Christoph Schüpbach. „Wir haben ein sehr breites Spektrum von halbautomatischen Tischmaschinen und vollautomatischen Bearbeitungslinien bis hin zu komplett kundenspezifischen Lösungen, Steuerungssoftware und Systemen für die Qualitäts-

und Kommunikationstechnik, der Luft- und Raumfahrtindustrie und der Medizintechnik zum Einsatz. „Obwohl wir heute in unterschiedlichen Industrien präsent sind, ist unser Hauptstandbein die Automobilindustrie“, so Christoph Schüpbach.

## ZAHLEICHE ÜBERNAHMEN

Die Schleuniger-Gruppe wurde 1975 unter dem Namen Sutter Electronic AG im schweizerischen Thun gegründet. Das Elektronikunternehmen wuchs zunächst langsam, aber stetig, und erweiterte laufend die Produktpalette für die

2006 suchte man eine Lösung für die Nachfolgeregelung, da Dr. Gerhard Jansen in den Ruhestand ging. „Da er keine Nachkommen hat, entschied man sich 2008, das

Unternehmen in den Industriekonzerne Metall Zug AG zu integrieren“, erläutert Christoph Schüpbach. Der Umsatz der Metall Zug Gruppe lag 2017 bei 960 Millionen CHF;

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

Unsere Zielsetzung ist es, dass unsere Kunden effizienter arbeiten und die Investitionen in die Ausrüstung zum Unternehmensgewinn beitragen.

kontrolle. Unsere Zielsetzung ist es, dass unsere Kunden effizienter arbeiten, keine Produktionsstillstände entstehen und die Investitionen in die Ausrüstung zum Unternehmensgewinn beitragen.“ Die Anlagen des Schweizer Technologieführers kommen in der Automobilindustrie, im Eisenbahn- und Transportsektor, der industriellen Elektronik, der Informations-

Kabelverarbeitung. „1991 ist das Unternehmen dann durchgestartet und wurde von Dr. Gerhard Jansen und Martin Strehl übernommen“, erklärt Christoph Schüpbach. Zwei Jahre später entstand die Schleuniger-Gruppe mit Aktivitäten in der Schweiz, den USA und Japan. Seitdem wurden diverse Firmen aufgekauft und in die Unternehmensgruppe integriert. Im Jahr

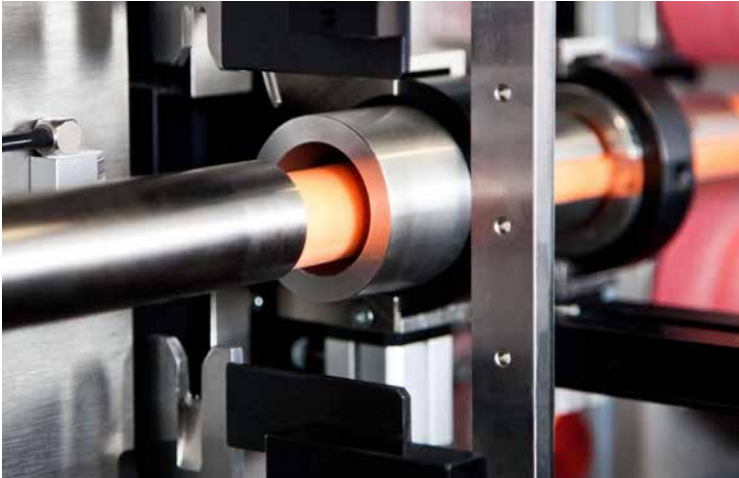


Schleuniger präsentiert sich auf der productronica in München, der zweijährig stattfindenden Weltleitmesse für innovative Elektronikfertigung



Schleuniger bietet maßgeschneiderte Verarbeitungslösungen für alle Arten von Kabeln





**MegaStrip 9650: modular aufgebaute, automatische Schneide- und Abisoliermaschine für Litzen, Mehrleiterkabel und geschirmte Kabel**

weltweit werden 3.900 Mitarbeiter beschäftigt, davon über 900 bei Schleuniger. Schleuniger verfügt über Entwicklungs- und Produktionsstandorte in der Schweiz, Deutschland und China sowie Vertriebsniederlassungen und Servicepartner in Europa, Nordamerika und Asien. Aktuell beträgt der Umsatz 200 Millionen CHF. „Wir sind international präsent und

situation der DiIT AG 2017 haben wir unsere Position in diesem Bereich signifikant ausgebaut“, so Christoph Schüpbach. „Derzeit arbeiten wir an einer digitalen Plattform für das Internet der Dinge, um eine Kommunikation von Maschine zu Maschine mit Fernwartung und Prognose der Reparaturarbeiten umzusetzen. Unsere Kunden arbeiten 24 Stunden, sieben Tage

---

Derzeit arbeiten wir an einer digitalen Plattform für das Internet der Dinge, um eine Kommunikation von Maschine zu Maschine umzusetzen.

---

haben Kunden auf allen Kontinenten“, sagt Christoph Schüpbach.

## WACHSENDER NISCHENMARKT

Schleuniger agiert in einem Nischenmarkt, der jedoch weltweit schnell wächst, da der Bedarf an Verkabelung steigt. „Mit 15% Marktanteil sind wir derzeit die Nummer 2“, erklärt Christoph Schüpbach. Besonders stark wächst Schleuniger in der Softwareentwicklung. „Mit der Akqui-

die Woche. Wenn es zu einem Ausfall kommt, müssen wir schnell agieren können. Die Digitalisierung macht dies möglich.“ Schleuniger bietet so nicht nur die Hardware, sondern auch die passende Software, und das im Paket mit schweizerischer Präzision, Qualität und Zuverlässigkeit. Für die Zukunft will man weiter spezifische Lösungen anbieten und zugleich das Standardsortiment weiter ausbauen. „Gleichzeitig wollen wir noch stärker in den Bereich der Systemlösungen vordringen, unser

## Schleuniger AG

Bierigutstrasse 9  
3608 Thun  
Schweiz

+41 33 3340333

+41 33 3340334

info@schleuniger.ch

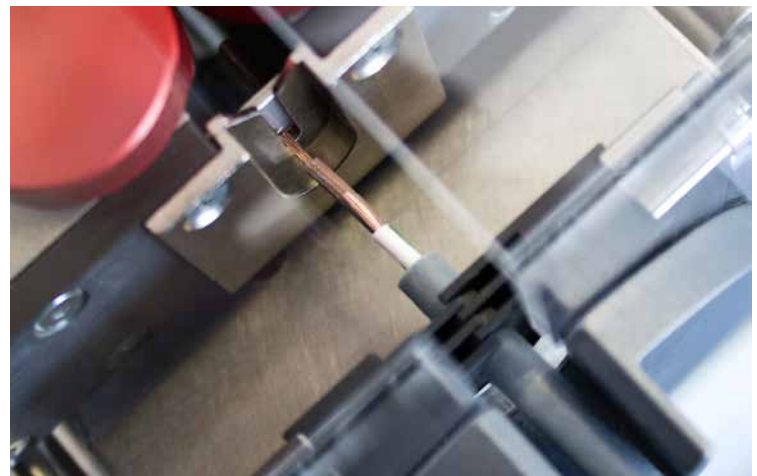
www.schleuniger.com

Expertenwissen weiter ausbauen und so den Kunden einen Mehr-

wert bieten“, schließt Christoph Schüpbach.



**SawInspect System 6: kompaktes System für die Schlibfildanalyse sowie Inspektion von Crimpverbindungen und Abisolierungen**



**UniStrip 2600: programmierbare, äußerst vielseitige Abisoliermaschine für alle Typen von Kabeln**

# Platten mit großem Potenzial

Manchmal muss die Anfertigung schnell gehen, manchmal müssen komplizierte Sonderwünsche berücksichtigt werden und manchmal muss auch der Preis für den Kunden genau passen – bei der Produktion von Werkzeugplatten und Standardgehäusen gemäß Kundenauftrag muss ORO MET d.o.o. viele Faktoren im Blick haben. Doch der Erfolg zeigt dem slowenischen Unternehmen, dass es bisher alles richtig gemacht hat und zum gefragten Partner der Werkzeughersteller aufgestiegen ist – nicht nur zu Hause, sondern auch im europäischen Ausland.

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

Die Erfolgsgeschichte dauert nun schon mehr als zehn Jahre an und hat an Dynamik sogar noch gewonnen. „Heute werden die Produktzyklen in vielen Industrien immer kürzer und neue Produkte auf dem Markt bedeuten auch, dass die Werkzeugindustrie immer mehr zu tun bekommt. Davon profitieren wir“, so Direktor Jernej Pavlin. „Wir sind flexibel und können auf Kundenanforderungen individuell eingehen.“ Werkzeugplatten von der Stange gibt es bei ORO MET nicht, da alles gemäß Kundenauftrag ausgeführt wird. Außerdem liegen bei den Materialien hohe Standards zugrunde, denn bei der Produktion der Werkzeugplatten setzt das

Unternehmen die Vorgaben von Hasco und Meusburger um, zwei internationale Qualitätsnormen für Werkzeugplatten. Neben einigen Standardmaßen können Kunden Sondergrößen oder -stärken bestellen, je nach zu fertigendem Werkzeugteil.

## INTERNATIONAL RENOMMIERT

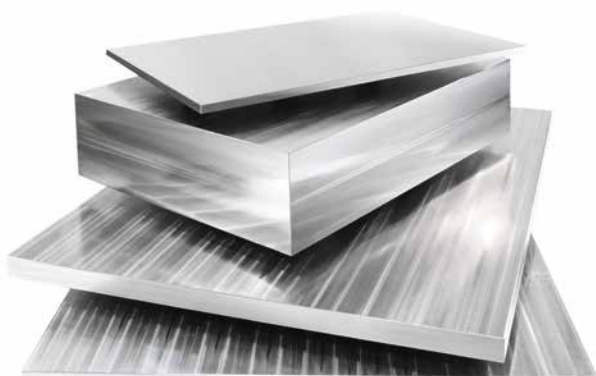
„Unsere Werkzeugplatten werden von großen Werkzeugherstellern für ihre Produktion verwendet. Zu den Endkunden zählen Unternehmen, die sich auf Stanzen, Extrusion und Aluminiumverarbeitung spezialisieren“, sagt Jernej Pavlin. Inzwischen ist aus der Werkzeug-



Direktor Jernej Pavlin möchte das Unternehmen in den kommenden Jahren international noch weiter voranbringen

macher-Werkstatt ein führender Anbieter von Werkzeugplatten, Standardgehäusen und Platten mit System- und Schraubenlöchern

exportieren wir fast 70% nach Europa beziehungsweise 50% nach Deutschland, unserem größten Abnehmer. Hier kooperieren wir mit



Das Unternehmen bietet CNC-bearbeitete Platten sowie Sonderanfertigungen von Gehäusen für alle Werkzeugtypen an

Das beste Marketing sind unsere Produkte.

geworden, der inzwischen durch seinen neuen Besitzer zusätzlichen internationalen Auftrieb erfahren hat. „2010 entschieden wir uns, den Export zu forcieren, da gerade die Anbindung an wichtige Märkte, vor allem an den deutschen Markt, sehr gut ist. Inzwischen

dem Werkzeugstahl-Unternehmen MWT Meyer“, unterstreicht Jernej Pavlin. Hinter dem neuen Besitzer, der slowenischen SIJ Group, steht eine große Firmengruppe mit führenden Unternehmen in der Werkzeugstahlproduktion. „Wir nutzen Wissen und Kontakte



ORO MET beschäftigt 72 Mitarbeiter am Standort, davon 62 allein in der Produktion

und können Kunden mit größeren Volumina akquirieren“, sagt Jernej Pavlin. ORO MET wird weiterhin in neue Maschinen und Produktionseinheiten investieren, um die exponierte Rolle zu halten. „Wir haben zwar jahrelange Erfahrung in der Stahlverarbeitung für unsere

Werkzeugplatten, sind ein verlässlicher Partner unserer Kunden und können auf höchste Qualitätsstandards verweisen, doch auch der Wettbewerb schläft nicht. Deshalb möchten wir bestmöglich auf die Zukunft vorbereitet sein“, erklärt Jernej Pavlin abschließend.

#### ORO MET d.o.o.

Neverke 56  
6256 Košana  
Slowenien

☎ +386 575 32012

☎ +386 575 32013

✉ info@oromet.si

🌐 www.oromet.si



Werkzeugplatten nach höchsten Qualitätsstandards werden für führende europäische Werkzeughersteller gefertigt

# 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://twitter.com/wifo_de)

 [https://www.instagram.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/>



# Perfektion im Detail

Schon Leonardo da Vinci hat gesagt „Details ergeben Perfektion, aber Perfektion ist kein Detail“. Oftmals sind es die kleinen Dinge, die den Unterschied machen und aus einem kleinen Bauteil ein wirklich innovatives Produkt machen. Nach dieser Philosophie arbeitet auch die F.Lli Cinotti SRL mit Sitz im italienischen Gaggio Montano. Das Familienunternehmen widmet sich seit drei Generationen der Produktion von Antriebswellen und hat sich als Spezialist auf diesem Gebiet in Europa etabliert.

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER



Das Qualitätslabor stellt einen außergewöhnlichen Output sicher

Seit über einem halben Jahrhundert fertigt das Unternehmen Antriebswellen im Auftrag seiner Kunden. Um sich gegenüber dem Wettbewerb abzuheben, hat sich die F.Lli Cinotti SRL auf eine spezielle Nische konzentriert. „Es gibt viele Firmen, die Antriebswellen produzieren, aber die Typologie der Produkte, die wir bauen, ist ganz besonders“, sagt Sales Manager Matteo Martinelli, der Enkel des Firmengründers. „Wir produzieren besonders lange und dünne Antriebswellen. Diese sind besonders schwierig in der Herstellung und erfordern sehr viel Know-how und Erfahrung.“

## KNOW-HOW IN DER NISCHE

Erfahrung sammelt der Betrieb bereits seit seiner Gründung im Jahr 1961 und im Laufe der Zeit wurde die F.Lli Cinotti SRL immer besser darin, die Anforderungen ihrer Kunden zu erfüllen. Die ita-

lienische Firma fertigt vor allem Antriebswellen, von 10 cm bis 2,4 m Länge und einem Durchmesser von 15 bis 80 mm sowie Flansche und Torsionsstäbe für landwirtschaftliche Fahrzeuge, Bagger



Im August 2014 ist der Betrieb in Gaggio Montano in der Provinz Bologna in eine komplett neue Produktionshalle gezogen

und Getriebe. Diese werden nach den technischen Zeichnungen der Kunden gefertigt. „Dabei achten wir sehr auf Details, denn nur so erreichen wir die gewünschte Perfektion und Qualität“, erläutert Matteo Martinelli. „Wir haben spezielle Maschinen für die Bear-

Wenn ein Kunde etwas braucht, dann überzeugt die F.Lli Cinotti SRL durch ihre Zuverlässigkeit und Schnelligkeit in der Abwicklung der Aufträge.

## MODERNER MASCHINENPARK

Der Maschinenpark des Unternehmens befindet sich heute auf dem neuesten Stand der Technik. Im August 2014 ist der Betrieb in Gaggio Montano in der Provinz Bologna in eine komplett neue Produktionshalle gezogen. Dort verfügt die F.Lli Cinotti SRL auf einer Fläche von 46.000 m<sup>2</sup> nun über eine Produktionsfläche von 16.500 m<sup>2</sup>. „Das war ein wichtiger

---

Es gibt viele Firmen, die Antriebswellen produzieren,  
aber die Typologie der Produkte, die wir bauen,  
ist ganz besonders.

---

beitung der Stücke, die uns einen weiteren Vorteil gegenüber unseren Mitbewerbern verschaffen.“ Das Unternehmen deckt sämtliche Bearbeitungsschritte im Haus ab und ist deshalb auch sehr flexibel.



**Der Maschinenpark des italienischen Familienbetriebes arbeitet mit modernster Technik**

Schritt für uns, denn jetzt sind wir noch besser in der Lage, den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden“, so der Sales Manager. „Wir haben unsere gesamte Produktion in Richtung Industrie 4.0 ausgerichtet und sämtliche Anlagen arbeiten automatisiert und mithilfe von Robotertechnik. Damit sind wir ebenfalls für die Zukunft bestens gerüstet.“

## GUTER RUF IN EUROPA

Der gute Ruf der F.Lli Cinotti SRL ist mittlerweile weit über die Grenzen Italiens hinaus bekannt. Das Unternehmen generiert heute die Hälfte seines Umsatzes von über sechs Millionen EUR durch den europaweiten Export in Länder wie Deutschland, Frankreich, die Niederlande und Tschechien. „Viele unserer Kunden sind durch Mundpropaganda zu uns gekommen“, erklärt Matteo Martinelli. „Aufgrund unserer hohen Spezialisierung in der Nische empfehlen unsere Kunden uns weiter. Unser Ziel ist dann immer, langfristige Beziehungen aufzubauen und gemeinsam zu wachsen.“

## POTENZIAL FÜR DIE ZUKUNFT

Liebe zum Detail, ein hoher Spezialisierungsgrad in der Nische und ein moderner Maschinenpark

**Wir haben unsere gesamte Produktion in Richtung Industrie 4.0 ausgerichtet und sämtliche Anlagen arbeiten automatisiert und mithilfe von Robotertechnik.**

bilden die besten Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum. In den vergangenen drei Jahren hat es das Unternehmen geschafft, seinen Umsatz zu verdoppeln und die Mitarbeiterzahl von 15 auf 35 Personen zu steigern. Diese



**Die italienische Firma fertigt vor allem Antriebswellen von 10 cm bis 2,4 m Länge sowie einem Durchmesser von 15 bis 80 mm**

positive Entwicklung soll auch in Zukunft so weitergehen. „Der Wille zu wachsen ist da“, betont Matteo Martinelli. „Wir wollen auch neue Dinge ausprobieren und haben mit der Expansion in Europa noch gute

investieren, um den Anforderungen in Zukunft gerecht werden zu können. Wir sind ein zuverlässiger Partner, wenn es um besonders lange und dünne Antriebswellen geht, und wollen noch weitere Kunden von uns überzeugen.“

Chancen, größer zu werden. Unser Fuhrpark ist relativ jung, die Anlagen sind neu und wir werden auch weiterhin in neue Technologien



**Antriebswellen sind das Kernprodukt der F.Lli Cinotti SRL**



**F.Lli Cinotti SRL**

Via Panigali 39  
40041 Gaggio Montano (BO)  
Italien

☎ +39 0534 30595

☎ +39 0534 30095

✉ info@cinotti.it

🌐 www.cinotti.it



# Wärme intelligent verteilt

Es ist im wahrsten Sinne des Wortes ein ausgezeichnetes Unternehmen. Schließlich wurde der heat 11 GmbH & Co. KG im vergangenen Jahr der 'German Brand Award' verliehen. Dieser Preis geht an Firmen, deren Markenkompetenz besonders stark ausgeprägt ist. Und diese Anforderung erfüllen die Bielefelder Experten für klimaschonende Systeme, industrielle Prozesswärme, Energieumwandlung und Wärmeübertragung offensichtlich in hohem Maß.



**Ausgezeichnet: 2018 erhielt heat 11 den 'German Brand Award'**

Unser Exportanteil ist sehr hoch und liegt mit indirekten Exporten bei bis zu 80%.



**Ausgereiftes Know-how: Thermoöl-Anlage für die Produktion von PET-Flaschen**

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

„Wir planen Anlagen oder Teile von Anlagen, um die Prozesse zu unterstützen, die einen Wärmeaustausch erfordern“, skizziert Dr.-Ing. Dietmar Hunold, Geschäftsführer der heat 11 GmbH & Co. KG, das besondere Know-how des Unternehmens.

„Dazu fertigen wir selber.“ Elemente, die in eine Anlage einfließen, sind zum Beispiel Boiler, elektrische Heizungen, Abwärme-Rückgewinnungsanlagen und Kamine.

## VIELSEITIGE ÖLE

„Wir sind aktiv im Segment der Wärmeträger- oder Thermoöle“, sagt der Geschäftsführer. „Diese Öle lassen sich bis auf 400°C aufheizen, können aber auch zum Kühlen und Tiefkühlen verwendet werden. Die Technologie bietet deutliche Vorteile gegenüber herkömmlichen Wärmetransfers auf der Basis von Wasser und Wasserdampf. Thermoöle korrodieren nicht und benötigen weitaus geringere Drücke. Der nahezu drucklose Betrieb schont die Rohrleitungen und schlägt sich in geringeren Kosten nieder. Außerdem kann das Öl nicht gefrieren.“

## KLEINE UND GROSSE PROJEKTE

Die Größe der Projekte ist breit gestreut und reicht von Systemen zwischen 40.000 und 50.000 EUR bis hin zu Anlagen mit Volumen zwischen 1,5 und 2 Millionen EUR. „Unsere Produkte werden zum Beispiel in der Lebensmittelindustrie eingesetzt“, nennt Dietmar Hunold eine Art der Anwendung. „So nutzt die Großbäckerei Coppenrath & Wiese in ihren Industriebacköfen unsere Thermoöl-Anlage, um damit die Heizplatten in den Öfen zu beheizen und eine gleichmäßige Verteilung der Temperatur zu gewährleisten. Unsere Kunden stammen aus den unterschiedlichsten Branchen, die allesamt Wärme in ihren Produktionsprozessen benötigen. Neben der Lebensmittelindustrie sind dies die Chemiebranche, Energiewirtschaft, Holz-, Möbel-, Kunststoff- und Textilindustrie sowie Druck- und Papierindustrie.“ heat 11 bedient zwei unterschiedliche Kundengruppen: zum einen Endkunden, die eine Anlage betreiben, zum anderen Hersteller

heat 11 GmbH & Co. KG  
Otto-Brenner-Straße 203  
33604 Bielefeld  
Deutschland

+49 521 9891100

+49 521 98911060

contact@heat11.com

www.heat11.com



Eigene Fertigung: 'Made in Germany' aus Ostwestfalen

von Maschinen, die Wärmeaustauschsysteme des Bielefelder Unternehmens direkt in ihre Anlagen integrieren.

### HOHE EXPORTQUOTE

2010 gründeten sechs Mitarbeiter eines heutigen Konkurrenzunternehmens heat 11. Sie brachten ihr komplettes Know-how in die neue Firma ein und sind alle noch heute Gesellschafter. Neben dem Hauptsitz Bielefeld gibt es einen Produktionsstandort im benachbarten Löhne sowie Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Shanghai. Die rund 35 Beschäftigten erwirtschaften aktuell einen Umsatz zwischen 12 und 14 Millionen EUR. „Unser Exportanteil ist sehr hoch und liegt mit indirekten Exporten

bei bis zu 80%“, erklärt Dietmar Hunold. „Das liegt daran, dass deutsche Hersteller von Maschinen, zu denen etliche unserer Kunden gehören, viel ins Ausland exportieren.“ Die hohe Kompetenz und die große Erfahrung der Mitarbeiter ist für den Geschäftsführer das größte Kapital von heat 11. „Wir wollen auch in Zukunft wachsen“, nennt Dietmar Hunold die Perspektive. „Doch wir streben kein grenzenloses, sondern ein stabiles, solides und gesichertes Wachstum an.“ Die Voraussetzungen dafür sind die besten, denn bislang kann das Unternehmen aus Bielfeld auf 256 erfolgreiche Projekte für rund 200 Kunden weltweit zurückblicken – in nur acht Jahren eine Erfolgsgeschichte, die sich sehen lassen kann.

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

## LISTICLES

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



KOMPLETTES LISTICLES AUF

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



# Weltweit die Nummer 1

Timo Snoeren ist voll des Lobes für sein Unternehmen, den weltweit führenden Hersteller von Druckbehältern. „Es ist eine gute Firma und die Mitarbeiter stehen im Mittelpunkt“, sagt der Geschäftsführer über die Worthington Cylinders GmbH mit Sitz im österreichischen Kienberg bei Gaming. „Wir pflegen ein sehr enges Miteinander, der Zusammenhalt ist sehr gut und wir arbeiten auch sehr vertrauensvoll mit dem Betriebsrat zusammen.“

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

Angesichts dieses Betriebsklimas ist es nicht verwunderlich, dass die Worthington Cylinders GmbH gerade erst von der Initiative 'Great Place to work' als bester Arbeitgeber Österreichs ausgezeichnet wurde. „Wir kommunizieren sehr intensiv miteinander“, nennt der Geschäftsführer einen der Gründe für den starken Zusammenhalt. „Wir gehen sehr offen mit Informationen um, holen die Mitarbeiter alle zwei Monate zusammen und informieren sie über die Marktsituation. Außerdem führen wir regelmäßig Gespräche mit allen 420 Beschäftigten. Was versprochen

wird, wird auch gehalten.“ Darüber hinaus stärken gemeinsame Aktivitäten, zum Beispiel Feste mit Partnern und Kindern, Newsletter und Mitarbeiterzeitung das Miteinander.

„Wir produzieren einfach weltweit die sichersten Stahlflaschen. Noch dazu sind es die leichtesten und die mit der besten Lackierung. Die Nummer 1 sind wir auch in punkto Service, Liefertreue und Toleran-

die strengsten Anforderungen.“ So werden die Flaschen aus einem Stahlblock und ohne Schweißnaht gefertigt, was sie noch sicherer macht. Neben Flaschen aus Stahl bietet Worthington Cylinders innerhalb der Gruppe zusätzlich die Komposit-Technologie an.

## Wir kommunizieren sehr intensiv miteinander.

### HOCHSICHERHEITSPRODUKT

„Im Grunde fertigen wir ein Hochsicherheitsprodukt“, beschreibt Personalchef Franz Puchegger.

zen.“ „Die Sicherheit der Flasche ist das Wichtigste“, ergänzt Geschäftsführer Timo Snoeren. „Auch wenn die Drücke immer höher werden: Unsere Flaschen erfüllen

### EXZELLENTER SERVICE

Bedarf an den sicheren Flaschen haben die unterschiedlichsten Kunden. So werden die Flaschen unter anderem für Industriegase sowie als Atemluft-, Tauch- und Sauerstoffflaschen eingesetzt.



Blick in die Fertigung von Worthington Cylinders



Als Arbeitgeber äußerst beliebt: Worthington wurde 2018 wieder ausgezeichnet







Flaschen werden aus einem Stahlblock und ohne Schweißnaht gefertigt

Weitere Anwendungen sind Feuerlöschsysteme für Rettungsboote sowie Gastanks für Fahrzeuge.

„Für die Zukunft suchen wir nach weiteren Anwendungen in neuen Märkten“, erklärt Timo Snoeren. Er ist besonders stolz auf den exzellenten Service: „Anfragen beantworten wir noch am gleichen Tag und haben eine Liefertreue von 99%.“ Bislang erfolgt der Vertrieb klassisch mittels Verkaufsreprä-

sentanten und Agenten, doch werden auch neue Formen wie etwa ein Onlineshop erwogen.

### 99% EXPORTQUOTE

2017 feierte das Unternehmen, das seit 1998 zur börsennotierten US-Firma Worthington Industries mit 10.000 Beschäftigten gehört, sein 200-jähriges Bestehen. Bis 1925 produzierte der damalige

## Worthington Cylinders GmbH

Beim Flaschenwerk 1  
3291 Kienberg bei Gaming  
Österreich

+43 7485 6060

+43 7485 606100

at-worthington@worthingtonindustries.com

www.worthingtonindustries.at

www.worthingtonindustries.com



königlich-kaiserliche Hoflieferant Achsen für Kutschen, später Hochdruckbehälter. 420 Mitarbeiter am Standort Kienberg sind für einen Umsatz von 100 Millionen EUR verantwortlich. Die Exportquote liegt bei 99%. „Wir liefern in mehr als 70 Länder“, freut sich Personalchef Franz Puchegger.

### NACH VERBESSERUNGEN SUCHEN

Timo Snoeren ist bereits seit 20 Jahren bei Worthington. Seit 2018 ist er Geschäftsführer in Kienberg und außerdem für einen weiteren

Produktionsstandort in Polen zuständig. „Meine Aufgabe ist es, nach neuen Geschäftsmodellen, Prozessinnovationen, Produkten und Absatzmärkten zu suchen“, sagt der gebürtige Niederländer. „Dafür fragen wir vor allem den Markt nach dem Modell ‘Voice of Customer’, welche Verbesserungen möglich sind.“ Dabei hat sich Timo Snoeren Innovation und Digitalisierung sowie Wachstum auf die Fahnen geschrieben. Sein großes Ziel: „Ich möchte, dass wir das größte und innovativste Unternehmen der Branche werden.“

Wir liefern in mehr als 70 Länder.



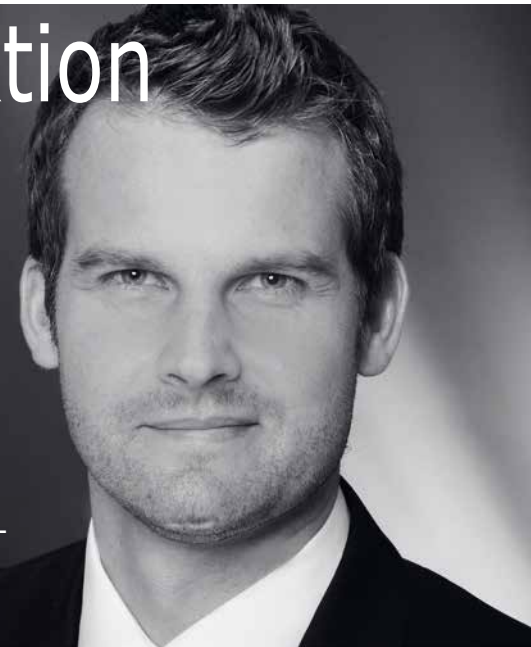
In aller Welt gefragt: Stahlflaschen vor der Auslieferung an die Kunden



Standort in idyllischer Lage: Werk im niederösterreichischen Kienberg bei Gaming

# Einbindung von der Produktion bis zum Management

Die deutsche Vaillant Group ist ein globaler Markt- und Technologieführer in den Bereichen Heizung, Lüftung und Klimatechnik-Lösungen. Eines ihrer Tochterunternehmen, die HKR GmbH & Co. KG, versorgt die Gruppe mit hochqualitativen Bauteilen, insbesondere präzisionsgefertigten Messingteilen. Seit das mittelständische Unternehmen vor vier Jahren begann, Drittkunden ins Visier zu nehmen, hat es sich sehr erfolgreich entwickelt – nicht zuletzt hin zu einer Firmenphilosophie, die jeden, vom Mitarbeiter in der Produktion bis hin zum Manager, miteinbezieht.



SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

HKR fertigt und bearbeitet gedrehte, gefräste und geschmiedete Bauteile für die Bereiche Heizung, Sanitär, Automotive, Hydraulik und Elektronik sowie für etliche weitere Anwendungen. Ansässig in Roding bei Regensburg in Bayern verarbeitet das Unternehmen eine große Bandbreite an Materialien, einschließlich Messing, Aluminium, rostfreien Stahl und Plastik. „Unsere Kernkompetenz sind gedrehte Messingteile“, sagt Geschäftsführer Michel Rahn, der vor zwei Jahren zu HKR stieß, nachdem er sich im Metallver-

arbeitungssektor, in der Automobilindustrie und im Bereich Supply Chain Management sowohl im Inland als auch im Ausland umfassende Expertise erworben hatte. HKR ist Teil der Vaillant Group, einem führenden internationalen Anbieter von Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik-Technologie mit Hauptsitz im nordrhein-westfälischen Remscheid. HKR wurde 1966 als ein Vaillant-Produktionsbetrieb gegründet. Im Jahr 2006 wurde das Unternehmen in eine eigenständige Tochter mit eigener Marke und eigener

Produktentwicklung umgewandelt. „2013 haben wir eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens mit Fokus auf die Herstellung von Präzisions-Messing-, Stahl- und Aluminiumteilen in Angriff genommen“, nennt Michel Rahn einen wichtigen Meilenstein in der Entwicklung der Firma. „Ein Jahr später haben wir mit der Auftragsfertigung für externe Kunden begonnen, um unsere Produktionskapazitäten besser ausschöpfen und unsere eigene Vertriebsorganisation etablieren zu können.“ Seit sich HKR vor vier

Jahren dem Markt öffnete, konnte das Unternehmen viele zusätzliche Kunden außerhalb der Vaillant Group gewinnen, einschließlich Branchenführer wie Honeywell, Mahle, Siemens und Stiebel Eltron. „Alleine in 2017 haben wir fast 40% Wachstum im Bereich der von außen kommenden Teilleistungen erreicht“, betont Michel Rahn. „Wir möchten unsere externe Wachstumsstrategie fortsetzen und zusätzliche, nicht zur Gruppe gehörende Kunden gewinnen.“



HKR ist auf hochqualitative gedrehte Messingkomponenten für den Heizungs- und Sanitärbereich sowie für etliche weitere Anwendungsbereiche spezialisiert



Ansässig in Roding im östlichen Bayern ist HKR ein klassischer Auftragsfertiger mit stetig wachsendem Kundenstamm

HKR GmbH & Co. KG  
Johann-Vaillant-Straße 10  
93426 Roding  
Deutschland

☎ +49 9461 953159  
✉ +49 9461 953246  
✉ info@hkroding.de  
🌐 www.hkroding.de



Außer am Vorantreiben seiner externen Entwicklung arbeitet HKR daran, seine Corporate Identity zu stärken und eine auf Vertrauen und gemeinsamen Zielen basierende Unternehmenskultur zu etablieren. „In Zusammenarbeit mit zwei Beratungsfirmen sind wir dabei, für HKR eine Vision zu entwerfen, die einerseits strategische Ziele mit Fokus auf das Drittgeschäft definiert und andererseits jeden Mitarbeiter im Unternehmen, von der Produktion bis hin zum Management, mit einbezieht“, erläutert Michel Rahn, dessen berufliche Leidenschaft das Steuern kultureller und strategischer Veränderungsprozesse ist. „Es ist wichtig, dass Unternehmensziele von allen mitgetragen werden und nicht irgendjemanden außenvor lassen. 2016 haben wir unser 50-jähriges Jubiläum gefei-

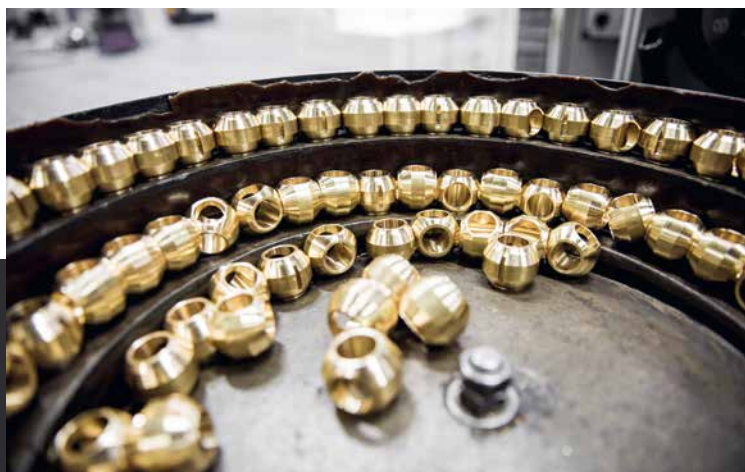
ert; das Motto war ‘Mit Geschichte in die Zukunft’. Wir sind ein Unternehmen mit einer reichen Tradition und einer sehr loyalen Belegschaft. Wenn eine neue Vision und Strategie Erfolg haben sollen, muss jeder einbezogen werden. Und das Timing muss stimmen.“ Als Anbieter hochpräziser Teile für eine große Bandbreite industrieller Anwendungen ist HKR auf qualifizierte Arbeit angewiesen. „Wir haben viele hochqualifizierte Arbeiter und legen sehr viel Wert auf Ausbildung und Schulung“, sagt Michel Rahn. Eine weitere von HKRs Stärken ist, dass die Firma auf die reichhaltigen Ressourcen ihres Mutterunternehmens Vaillant zurückgreifen kann. „Obwohl inzwischen unabhängig, sind wir dennoch Teil der Vaillant Group“, betont Michel Rahn. HKR agiert in einer hoch dy-



**Bei HKR sind alle, von der Produktion bis zur Managementebene, in die Gestaltung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens eingebunden**

namischen Branche mit Bereichen wie Heizung und Lüftung, die sich zunehmend weg von Metall hin zu Plastik als Rohmaterial bewegen, um Kosten zu sparen, sich erneuerbaren Formen von Energien zuwenden, um fossile Brennstoffe zu ersetzen, und digitalisierte Smart Home-Lösungen einführen. „Letztlich werden es Produkte wie Konnektoren, Ventile und Schalter sein“, sagt Michel Rahn. „Solche Teile werden immer gefragt sein.“ Als klassischer Auftragsfertiger produziert HKR alle Komponenten individuell nach Kundenwunsch. Nichtsdestotrotz verfügt das Unternehmen über eigene Entwicklungs-

und Engineering-Einrichtungen. „Bei der Produktentwicklung und -optimierung arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen“, erläutert Michel Rahn. „Das Ziel ist, ein Produkt mitzugestalten, es zur Produktionsreife zu bringen und mit der Serienfertigung zu beginnen. Auf diese Weise erschließen wir uns immer mehr Märkte und Anwendungsgebiete außerhalb der Vaillant Group, steigern unsere Kapazitätsauslastung und stärken unsere Marktposition als Lieferant qualitativ hochwertiger, präzisionsgefertigter Teile für anspruchsvolle Kunden in Deutschland und im Ausland.“



**HKRs präzisionsgefertigte Produkte werden vom Mutterunternehmen Vaillant und vielen anderen Kunden verwendet**



**HKR ist mit modernen Lagereinrichtungen ausgestattet, um den Anforderungen seiner Kunden in kürzester Zeit nachkommen zu können**

# Genauer geht nicht

Das Entscheidende befindet sich bereits im Firmennamen: Präzision geht bei der Mattig Präzision GmbH über alles. Das inhabergeführte Unternehmen beliefert namhafte Firmen aus den Branchen Automotive und Medizintechnik mit Präzisionskomponenten im Mikrometer-Bereich und erweitert derzeit die Produktionskapazitäten. Gleichzeitig wird immer mehr Umsatz mit Mehrwertleistungen wie Baugruppenmontage oder Supply Chain-Management generiert.

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER



Das Unternehmen mit Sitz im Salzburger Land ist auf Präzisionsdrehteile in höchster Qualität spezialisiert

Drehen und Fräsen in höchster Präzision und perfekter Qualität – das sind die Kernkompetenzen der Mattig Präzision GmbH. Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Obertrum am See im Salzburger Land ist auf anspruchsvolle Präzisionsdrehteile und -frästeile für die Automobilindustrie, die Medizintechnik, den Maschinenbau und viele weitere Branchen spezialisiert. Mattig verarbeitet unterschiedliche Werkstoffe, darunter verschiedene Stahlsorten wie Wälzlagerstahl, legierte Edelstähle, Schnellarbeitsstahl und rostfreien Stahl, Aluminium und Titan. Zum Leistungsspektrum

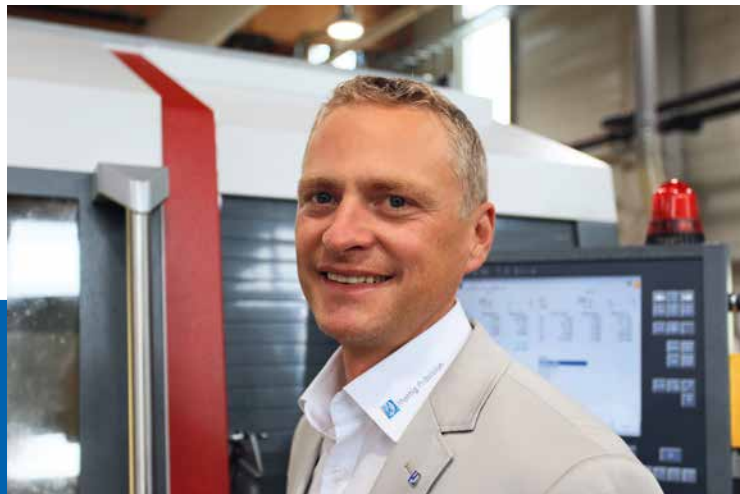
gehören auch die Härtung von Bauteilen und die Oberflächenbeschichtung. Gegründet wurde das Unternehmen als Lohnfertiger für große Firmen 1995 von Andreas Kriechhammer und Johann Höflmayr. Mattig ist neben der Qualitätsmanagement-Norm ISO

9001 nach ISO 13485 (für Medizinprodukte) und ISO 14001 (Umweltmanagement) zertifiziert und arbeitet aktuell an dem Ausbau der Produktionsfläche um 60 bis 70%. „Gleichzeitig digitalisieren wir die komplette Supply Chain und binden sämtliche Maschinen

an das ERP-System an“, erklärt Geschäftsführer Dipl.-Ing. Roman Gratzner, der seit zweieinhalb Jahren bei Mattig ist und nebenberuflich Produktionslogistik unterrichtet. „Außerdem sind wir dabei, die Produktion vom klassischen hierarchischen System im Drei-



Gefertigt aus hochwertigstem Aluminium: Präzisionsteile für die Automobilindustrie



**Wasserpumpe aus Kunststoff, Aluminium und Stahl: Mattig übernimmt auch komplette Baugruppenmontagen**

Schicht-Betrieb auf Teamorganisation umzustellen. Das ist für die Mitarbeiter eine höhere Motivation: Sie können selbst planen, haben Gleitzeit, übernehmen das Zeitmanagement selbst und können selbst Entscheidungen treffen.“

## EIGENE AUSBILDUNG VORRANGIG

Gesellschafter von Mattig sind nach wie vor die Gründer. „Wir denken langfristig und schauen nicht auf den kurzfristigen Erfolg“, sagt Roman Gratzler. Das Unternehmen beschäftigt 65 Mitarbeiter, davon sieben Auszubildende. „Wir

setzen stark auf die Ausbildung der eigenen Fachkräfte und kooperieren hier auch mit anderen Unternehmen“, so Roman Gratzler. Um sich breiter und auch branchenunabhängiger aufzustellen, geht Mattig den Weg von der reinen Lohnfertigung in Richtung mehr Dienstleistung wie Fertigung kompletter Baugruppen, Montage und Logistik. „Im Logistikbereich bieten wir zum Beispiel Bevorratung, Just-in-time-Lieferung oder B2B-Anbindung“, erläutert Roman Gratzler. „Wir arbeiten auch intensiv mit den Kunden zusammen. Bereits in der Entwicklung und Konstruktion achten wir darauf,

dass am Ende optimal und kostengünstig produziert werden kann.“ Mehrwertleistungen wie Baugruppenmontage und Logistikservices werden immer mehr von den Kunden nachgefragt; Alleinstellungsmerkmal von Mattig bleibt jedoch die herausragende Präzision und Qualität der Erzeugnisse. „Wir arbeiten auch mit hochkomplexen Werkstoffen im Mikrometer-Bereich“, so Roman Gratzler. Neben den beiden großen Branchen Automotive und Medizintechnik beliefert Mattig vor allem Schiffbauunternehmen, den Bahnsektor, Uhrenhersteller und Motorradfirmen inklusive Motorsport. „Aktuell ist die Auftragslage wegen der guten wirtschaftlichen Lage sehr gut“, sagt Roman Gratzler. „In der Akquise sind wir aktuell etwas zurückhaltend, aber ab Ende des

Jahres haben wir mit der neuen Produktionserweiterung wieder Kapazitäten.“ Derzeit ist Mattig fast ausschließlich im deutschsprachigen Raum tätig. Der Export soll aber in Zukunft ausgebaut werden,

---

**Wir denken langfristig und schauen nicht auf den kurzfristigen Erfolg.**

---

genauso wie der Dienstleistungsbereich, insbesondere in der Fertigung kompletter, einbaufertiger Baugruppen.



**Mattig Präzision GmbH**  
Fürnbuch 5  
5162 Obertrum am See  
Österreich

☎ +43 6219 71940

☎ +43 6219 719414

✉ office@mattig.com

🌐 www.mattig.com

# Die Luft ist rein

Saubere Luft ist essenziell für unser Leben. Mensch und Tier brauchen sie zum Atmen, Pflanzen zum Wachsen. Doch auch für zahlreiche industrielle Prozesse, wie zum Beispiel für die Gewinnung von Energie, ist saubere Luft unabdingbar. Für AAF International ist die Entwicklung von Filtrationslösungen deshalb mehr als nur ein Geschäft. Nach zwei Jahren am bisherigen Standort Bensheim beziehen die AAF-Lufttechnik GmbH Deutschland und die AAF International Europazentrale ab dem 1. Februar 2019 ihren neuen Hauptsitz in Heppenheim an der Bergstraße. Dort wird AAF unter der Leitung von Dr. Stefan Berbner mit seinem breiten Portfolio an Partikel- und Gasphasenfiltern für zahlreiche Anwendungsbereiche auch weiterhin seinen Beitrag für eine gesunde Zukunft leisten.



SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

Notwendig wurde der Umzug in größere Räumlichkeiten aufgrund der erfreulichen Entwicklung des Unternehmens und der stark gestiegenen Mitarbeiterzahl. „Der derzeitige Standort im südhessischen Bensheim liegt zwar verkehrsgünstig in einer der wirtschaftlich stärksten Regionen Deutschlands, ist aber sowohl hinsichtlich Lagerfläche, als auch zur Verfügung stehender Bürofläche nicht mehr ausreichend“, sagt Dr. Berbner. Vom Umzug nach Heppenheim verspricht er sich

Wir bieten unseren Kunden Alternativen an –  
good, better, best.

daher viel: „Der neue Standort in Heppenheim liegt ebenfalls in der Metropolregion Rhein-Neckar und steht, genau wie der jetzige Standort in Bensheim, für eine hervorragende Verkehrsanbindung. Nicht nur national, sondern, durch die Nähe zum Flughafen Frankfurt Main, auch international.“ Neben

der deutschen Vertriebsorganisation wird das neue Gebäude auch alle europäischen Unternehmensfunktionen beherbergen. Trotz der weitaus großzügigeren Fläche rückt das Unternehmen damit näher zusammen. „Besonderes Highlight wird das Besucherzentrum sein, das wir nach dem

Umzug im Januar aufzubauen beginnen. Hier machen wir unsere Mission – ‘Bringing clean air to life’ – für Mitarbeiter, Geschäftspartner und die Öffentlichkeit erfahrbar“, gibt Dr. Berbner einen Ausblick auf die nahe Zukunft.

## SAUBERE LUFT IN ALLEN LEBENSLAGEN

Die Filtrationslösungen von AAF umfassen einerseits Partikelfilter und -komponenten und andererseits Gasphasenfilter für



AAF bietet ein breites Portfolio an hochwertigen Filtrationslösungen, Komponenten und auch Gehäusen

eine Vielzahl kommerzieller und industrieller Anwendungen. Partikelfilter garantieren saubere Luft in Reinräumen der Pharmaindustrie, sie filtern die Ansaugluft von Gasturbinen und sorgen für saubere Atemluft in Bürogebäuden, um nur einige mögliche Anwendungen zu nennen. Gasphasenfilter hingegen schützen Menschen und empfindliche Geräte vor korrosiven Gasen, sind aber auch in der Lage unangenehme Gerüche zu eliminieren.

„Wir sehen uns als One-Stop-Shop für unsere Kunden“, erklärt Dr. Berbner. „Wir bieten sogar Gehäuse an und übernehmen Aftersales-Services.“

Die Kunden von AAF schätzen die Produkte vor allem für ihre Leistungsfähigkeit, aber auch für ihre Einbausicherheit und Robustheit. „Wir bieten unseren Kunden immer drei Alternativen“, so Dr. Berbner. „Diese lauten: good, better, best. Selbstverständlich sind alle Filter Eurovent-zertifiziert, das heißt sie entsprechen den geltenden europäischen Normen.“

Seit 100 Jahren am Markt, ist AAF International, mit mehreren tausend Mitarbeitern weltweit, ein gefragter Partner. „Wir setzen alles daran, für unsere Kunden eine Lösung zu erarbeiten, die ihren spezifischen Anforderungen gerecht wird“, so Dr. Berbner. „Unsere Innovationskraft ist hier eine ganz wichtige Stärke, aber auch unsere Akademie, die unsere Mitarbeiter unter anderem auf zukünftige Herausforderungen in der Filtration vorbereitet. Auch das Interesse an der Recyclingfähigkeit und der Energieeffizienz unserer Filter wächst. Natürlich sind die Ländervorgaben hier noch sehr unterschiedlich.“ Da das Bewusstsein für eine saubere Umwelt wächst, hat Dr. Berbner allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. „Was uns antreibt“, so erklärt er, „das ist die Freude, an etwas Gutem mitzuarbeiten – an sauberer Luft.“



AAF Lufttechnik GmbH  
AAF International  
Odenwaldstraße 4  
64646 Heppenheim a. d. Bergstraße  
Deutschland

+49 6252 699770

sales.germany@aafeurope.com

www.aafintl.com

# WIRTSCHAFTSFORUM NEWS LETTER

## Wissen, was führende Köpfe aus Wirtschaft und Politik bewegt!

Wirtschaftsforum:  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

KW 18 | Freitag, 04.05.2018



„Wir mussten auf die harte Tour lernen, dass man ein Unternehmen nicht mal eben mit dem Geist eines Start-ups anfüllt und es dann als „digitalisiert“ begreifen kann.“  
Christopher Rheidt und Daniel Wagenführer, Autoren des Digital Tour Book

*Liebe Leserin, lieber Leser,*

die Digitale Transformation ist viel mehr als nur die Installation technischer Prozesse: ein tiefgreifender sozialer Umbruch, in dem viel Positives liegt. Dennoch schürt sie bei vielen Unternehmen Ängste – es ist oft (noch) fremder Boden, den zu betreten man sich scheut. Allerdings ist das sagenumwobene Land Digitalien ein absolut lohnendes Ziel – und die Reise dorthin auf Dauer unumgänglich. Eine gute Reisevorbereitung empfiehlt sich daher.

Im Gespräch mit Wirtschaftsforum erklären Management-Denker und Buchautor Dr. Reinhard K. Sprenger, Content-Strategie-Experte Klaus Eck und die Autoren des Digital Tour Book, Christopher Rheidt und Daniel Wagenführer, inwiefern die Rückbesinnung auf Fähigkeiten wie Kreativität und Kooperation für die Reise ins Unbekannte nützlich ist und wie sich gerade auch der Mittelstand ermutigen lässt, neue Pfade zu beschreiten.

Ich wünsche eine erkenntnisreiche Lektüre!



Manfred Josef Brinkmann  
Chefredakteur

Kommentare und Anregungen sind uns willkommen.

## SPRECHEN SIE UNS AN!

# +49 5971 92164-0

# Weibliche Führung seit Generationen



Seit vier Generationen ist die Rosa Heinz GmbH in weiblicher Hand, und dies ist dem Unternehmen bestens bekommen. Der Handelsbetrieb für Verpackungen aus Glas und Kunststoff mit Sitz und Showroom in Fahrenzhausen bei München wurde 1918 vom Urgroßvater der heutigen Geschäftsführerin gegründet. 1930 übernahm die Urgroßmutter die Verantwortung. Regelrecht ins kalte Wasser geworfen wurde Astrid Isemann. Nach dem plötzlichen Tod ihrer Mutter übernahm sie 1983 als Geschäftsführerin mit nur 24 Jahren die Leitung der Firma, die sie bis heute sehr erfolgreich weiter ausbaute.

SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER

Rosa Heinz GmbH  
Straßfeld 6  
85777 Fahrenzhausen  
Deutschland

+49 8133 91859-0

+49 8133 91859-9

info@rosa-heinz.de

www.rosa-heinz.de



**Gelungenes Design:** Die Flaschen können unterschiedlich veredelt werden



**Produktvielfalt:** Auszug aus dem umfassenden Sortiment

Glas, Polypropylen und Polyethylen sind die Materialien, aus denen die Produkte der Rosa Heinz GmbH bestehen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein sehr breites Sortiment inklusive Zubehör wie Zerstäuber und Verschlüsse jeder Art. Natürlich können die Flaschen veredelt werden, wie etwa in verschiedenen Farben besprüht, im Siebdruckverfahren mit Markenlogos versehen und durch Metallisierung aufgewertet werden. Besondere Highlights sind rechteckige, runde und ovale Parfümflakons, Glasdo-

sen und Flaschen aus Opalglas für Naturkosmetik, kleine Serumflaschen für hochwertige Öle sowie

---

**Bei uns im Unternehmen geht es sehr familiär zu – das macht uns aus.**

---

für Proben kleine Cremedosen und Phiolen für Parfüm. Hinzu kommen Enghals- und Weithalsbehälter aus Hohlglas für die Industrie sowie zu

einem großen Anteil Violettglas für Naturkosmetika und Nahrungsergänzungsmittel. Die 2005 gekaufte Schwesterfirma Packit mit zehn Beschäftigten ist auf die Fertigung von Dosen und Flaschen aus Kunststoff spezialisiert, die auch komplett ohne Luft abgefüllt werden können. „Bei uns im Unternehmen geht es sehr familiär zu – das macht uns aus“, beschreibt Astrid Isemann eine der Stärken von Rosa Heinz. „Außerdem haben wir ausgezeichnete geschulte Mitarbeiter, die sich im Team um unsere Kunden küm-

mern, die uns sehr wichtig sind und schnell beliefert werden sollen.“ Obwohl sich die Unternehmen mit 35 Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als zehn Millionen EUR auf Kunden aus der Pharma- und Kosmetikbranche in Deutschland konzentrieren, gehen 60% der Produkte ins Ausland. Mittels Flyern, Katalogen, dem Internet sowie durch die Präsenz auf Fachmessen im In- und Ausland werden Kunden und Interessenten informiert. Zudem können sie direkt im Webshop einkaufen.



# 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



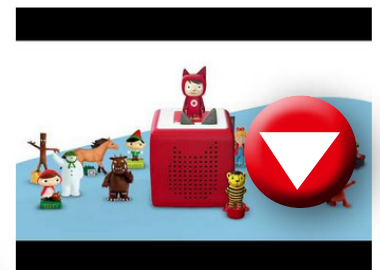
**Wolfgang Grupp, Eigentümer und Geschäftsführer von Trigema**  
Insolvenz als Geschäftsmodell? Das kann doch nicht sein!

## 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!



Interview mit Dr. Marcus Fischer, Geschäftsführer  
der ARGO-HYTOS GmbH

# Mehrwert für Mensch und Maschine

Es ist ein Unternehmen mit großer Vergangenheit. Die Geschichte der Eigentümerfamilie Kienzle lässt sich weit zurückverfolgen, bis zur Gründung einer ersten Uhrenmanufaktur im Jahr 1822 im Südschwarzwald. Über die Zeit hinweg kamen immer frische Ideen und neue technologische Lösungen hinzu. Die ARGO-HYTOS GmbH mit heutigem Sitz in Kraichtal-Menzingen selbst wurde 1947 gegründet. Ihr Portfolio bestimmen heute Filtersysteme und Tanklösungen, Sensorik sowie Ventil- und Steuerungstechnik.



**Umsatzstarke Produktgruppe: Filtertechnologie**

ARGO-HYTOS Wege- und Sperrventile, Druck- und Stromventile sowie Senkbrems- und Proportionalventile.

## HINWEIS ZUM ÖLWECHSEL

Dr. Marcus Fischer führt aus: „Diese Steuerblöcke von uns sorgen zum Beispiel dafür, dass sich die Schaufel bei einem Bagger bewegt.“ Hochinnovativ sind auch



**Informiert über den Zustand des Öls: Partikelmonitor**

Wir sind stets auf der Suche nach technisch innovativen Lösungen.

**SPECIAL INDUSTRIELLE ZULIEFERER**

„Unseren Kunden bieten wir attraktive Lösungen“, versichert Dr. Marcus Fischer, Geschäftsführer der ARGO-HYTOS GmbH. „Unser Anspruch ist es, dass wir technologisch die Nase immer ganz vorne haben.“ Filter und Filtersysteme machen eines der wichtigsten Segmente innerhalb der ARGO-HYTOS-Gruppe aus, zu der auch der Standort in Kraichtal-Menzingen gehört. Dabei umfasst das Sortiment Saug- und Rücklauf- filter sowie Rücklauf-Saugfilter,

Filter-Kühler-Einheiten, Druck- und Hochdruckfilter, Einfüll- und BelüftungsfILTER und Nebenstromfilter. „Zum Einsatz kommen unsere Filter unter anderem in Traktoren, Erntemaschinen und Gabelstaplern“, erklärt Dr. Marcus Fischer. „Neben Filterlösungen für weitere Fahrzeuge beliefern wir aber auch stationäre Anwendungen. Dank unserer langjährigen Kompetenz in der Filtertechnik sind wir darüber hinaus sehr stark bei Sonderlösungen.“

## VIELZAHL AN VENTILEN

Komplette Tanksysteme mit einer Vielzahl an integrierten Funktionen finden sich ebenfalls im Sortiment von ARGO-HYTOS, zum Beispiel für Kompaktlader, Baumaschinen und landwirtschaftliche Fahrzeuge. „Begonnen haben wir mit Spritzgusstanks, liefern aber auch andere Technologien“, sagt Dr. Marcus Fischer. Weltweit gefragt sind zudem die Quick-Connect-Anschluss-Systeme für Filtrationselemente, die sich durch schnelle und einfache Handhabung auszeichnen. Passgenau auf die Anforderungen der Kunden abgestimmt ist ebenfalls die Auswahl an Ventilen. „Die Ventile des tschechischen Schwesterwerks werden in Steuerblöcken zu einem System kombiniert“, erläutert der Geschäftsführer. „Dabei ist es entscheidend, die gewünschte Funktion der Maschine genau zu verstehen, um dem Kunden die optimale Systemlösung anzubieten.“ Je nach Anwendung bietet

**Wichtiges Segment: Steuerungsblöcke und Zubehör**





Dialog mit Kunden und Interessenten: am Messestand

Unser Anspruch ist es,  
dass wir technologisch die Nase immer  
ganz vorne haben.

die Lösungen in der Sensor- und Messtechnik. „Hier zeigen unsere Systeme den Zustand des Öls an und die Sensoren geben dem Kunden Hinweise, wann das Öl zu wechseln ist“, verdeutlicht der Fachmann. Eine vorausschauende Instandhaltung, genannt Predictive Maintenance, ist heute ein wichtiger Bestandteil von Industrie 4.0. Mit tragbaren Partikelzählern, stationären Partikelmonitoren, Ölzustandssensoren, Datenverarbeitung und Software gibt ARGO-HYTOS den Kunden auch hier ein Komplettsystem an die Hand.

#### MEHRWERT ANBIETEN

„Wir sind stets auf der Suche nach technisch innovativen Lösungen“, beschreibt Dr. Marcus Fischer den Antrieb. „Aktuelle Technik lässt sich immer verbessern. Wir wollen den Kunden im Vergleich zu unseren Wettbewerbern einen Mehrwert anbieten. Das gilt auch

für einfache Produkte und Peripheriegeräte. Was bei uns in wenigen Sekunden montiert werden kann, dauert bei der Konkurrenz manchmal mehrere Minuten.“

#### WELTWEIT VERTRETEN

Nach der Konzentration auf Uhren wollte sich die Eigentümerfamilie breiter aufstellen und andere technische Produkte fertigen. Zunächst waren es Taxameter und Fahrtenschreiber, nach dem Zweiten Weltkrieg kamen mechanische Elemente wie Magnetschrauben für Getriebe und die Filter hinzu, die bis heute das Hauptprodukt des deutschen Werks sind. In den 1990er-Jahren wurde das Portfolio durch Zukauf einer tschechischen Firma abermals erweitert. Damit wurde auch die in den 1980er-Jahren mit einer Niederlassung in Frankreich eingeleitete Internationalisierung vorangetrieben. Heute hat ARGO-HYTOS

Proportionalventil  
mit digitaler  
On-Board-Elektronik



Niederlassungen in 14 Ländern, unter anderem in England, den Niederlanden, USA und Asien. Die Produktionsstandorte befinden sich in Deutschland, Tschechien, Indien und China. 1.500 Mitarbeiter beschäftigt die Firmengruppe insgesamt, davon sind 500 bei der ARGO-HYTOS GmbH in Kraichtal-Menzingen angestellt.

#### HAUPTMARKT DACH-REGION

„Wir sind ein Fertigungsstandort und auch die größte Vertriebsgesellschaft“, erklärt Dr. Marcus Fischer. „Viele unserer Kunden haben ihren Hauptsitz in Deutschland. Von hier aus betreuen wir auch den schweizerischen und den österreichischen Markt.“ Insgesamt macht der Export 65% des Umsatzes aus. Beim Marketing setzt ARGO-HYTOS auf einen Mix aus Messedarstellung – unter anderem Hannover Messe und Bau – sowie Veröffentlichungen in Fachmedien, Interviews, Teilnahme an Tagungen sowie Präsenz in den sozialen Netzwerken.

Technologisch  
ausgereift:  
Hybridtank



#### KUNDENSPEZIFISCH ENTWICKELN

ARGO-HYTOS liefert seine Lösungen für alles, was sich bewegt und Arbeit verrichtet. Dazu gehören nicht nur Fahrzeuge, sondern auch stationäre Einrichtungen wie Werkzeugmaschinen und Windkraftanlagen. „Wir legen großen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden“, sagt Dr. Marcus Fischer. „Deshalb ist unsere Produktentwicklung auch sehr kundenspezifisch ausgerichtet. Wir sehen uns als Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine. Deshalb wollen wir uns konsequent weiterentwickeln zum marktführenden Systemanbieter, der seinen Kunden Hydraulik, komplette Steuerungssysteme und Zubehör liefern kann.“

**ARGO**  
**HYTOS**

ARGO-HYTOS GmbH  
Industriestraße 9  
76703 Kraichtal-Menzingen  
Deutschland

☎ +49 7250 760

☎ +49 7250 76199

✉ info.de@argo-hytos.com

🌐 www.argo-hytos.com

## Buchtitel im Fokus



### MATTHIAS KRIEGER

Vor 20 Jahren kam Matthias Krieger als junger Ingenieur ohne Geld, ohne Beziehungen in die Mitte Deutschlands und hat es geschafft – heute ist er erfolgreicher Unternehmer, bester Arbeitgeber Deutschlands und ein beliebter Redner auf Kongressen und Veranstaltungen. Sein praxiserprobtes Erfolgsrezept: Machen – anstatt im ewigen Sumpf der Resignation zu verharren.

Das exklusive Wirtschaftsforum-Interview von Matthias Krieger: [www.wirtschaftsforum.de/krieger-schramm-gmbh-co-kg/portrait/](http://www.wirtschaftsforum.de/krieger-schramm-gmbh-co-kg/portrait/)

### Die Lösung bist DU! - Was uns wirklich voranbringt

Wie werden Visionen und Träume Wirklichkeit, wie erkennt und ergreift man seine Chancen? Aus welchen Zutaten besteht ein nachhaltig wirkendes Erfolgsrezept? Erfolg ist kein Zufall – Erfolg ist planbar. Denn zu jedem Ziel gibt es Wege. Man muss nur wollen. Matthias Krieger, ehemaliger Spitzensportler und preisgekrönter Unternehmer, zeigt in seinem Buch, wie das geht. Ein Bestseller, welcher den Erfolgsweg eines ehrgeizigen Unternehmers eindrucksvoll reflektiert. „Die Lösung bist DU!“ von Matthias Krieger ist eine als Roman getarnte Anleitung für nachhaltiges und wertorientiertes Handeln. In sieben klaren und einfachen Kernbotschaften erkennt der Leser eine Herangehensweise für langfristigen Erfolg. Ganz gleich, ob im Berufsleben oder im Privatleben, die Regeln der Lösung lassen sich bequem auf alle Bereiche anwenden. Immer vorausgesetzt, der Leser ist bereit, zu handeln.

Mehr Informationen unter: [www.businessvillage.de](http://www.businessvillage.de) und <http://www.matthiaskrieger.de>



### MARKUS WEINLÄNDER

Markus Weinländer ist Leiter Produktmanagement für Simatic Communication Modules bei der Siemens AG in Nürnberg und Dozent im Masterprogramm Sales and Marketing an der Hochschule Wismar/WINGS. Markus Weinländer ist Master of Science der Wirtschaftswissenschaften sowie Associate Engineer in Daten- und Automatisierungstechnik.

### Industrie 4.0 - Industrielle Kommunikation

Die Digitalisierung stellt die Industrie vor große Herausforderungen und Chancen. Dieses neue Fachbuch stellt die aktuellen Technologien der industriellen Kommunikation sowie die Identifikation im Kontext der Digitalisierung der Industrie vor. Es erläutert den Technologieeinsatz für eine digitale Infrastruktur und zeigt auf, wie Unternehmen bereits heute die Weichen für die künftige Digitalisierung stellen können. Eine aktuelle Fallstudie zeigt am konkreten Beispiel, wie ein Unternehmen den digitalen Wandel vorantreiben kann.

Mehr Informationen unter: [www.beuth.de](http://www.beuth.de)



## Kontakte

### Schwarzwälder Textil-Werke Heinrich Kautzmann GmbH

Aue 3  
77773 Schenkenzell  
Deutschland

☎ +49 7836 570  
☎ +49 7836 5737

✉ info@stw-faser.de  
🌐 www.stw-faser.de

### Schleuniger AG

Biergutstrasse 9  
3608 Thun  
Schweiz

☎ +41 33 3340333  
☎ +41 33 3340334

✉ info@schleuniger.ch  
🌐 www.schleuniger.com

### ORO MET d.o.o.

Neverke 56  
6256 Košana  
Slowenien

☎ +386 575 32012  
☎ +386 575 32013

✉ info@oromet.si  
🌐 www.oromet.si

### F.Lli Cinotti SRL

Via Panigali 39  
40041 Gaggio Montano (BO)  
Italien

☎ +39 0534 30595  
☎ +39 0534 30095

✉ info@cinotti.it  
🌐 www.cinotti.it

### heat 11 GmbH & Co. KG

Otto-Brenner-Straße 203  
33604 Bielefeld  
Deutschland

☎ +49 521 9891100  
☎ +49 521 98911060

✉ contact@heat11.com  
🌐 www.heat11.com

### Worthington Cylinders GmbH

Beim Flaschenwerk 1  
3291 Kienberg bei Gaming  
Österreich

☎ +43 7485 6060  
☎ +43 7485 606100

✉ at-worthington@  
worthingtonindustries.com  
🌐 www.worthingtonindustries.at  
www.worthingtonindustries.com

### HKR GmbH & Co. KG

Johann-Vaillant-Straße 10  
93426 Roding  
Deutschland

☎ +49 9461 953159  
☎ +49 9461 953246

✉ info@hkroding.de  
🌐 www.hkroding.de

### Mattig Präzision GmbH

Fürnbuch 5  
5162 Obertrum am See  
Österreich

☎ +43 6219 71940  
☎ +43 6219 719414

✉ office@mattig.com  
🌐 www.mattig.com

### AAF Lufttechnik GmbH AAF International

Odenwaldstraße 4  
64646 Heppenheim  
a. d. Bergstraße  
Deutschland

☎ +49 6252 699770

✉ sales.germany@aafeurope.com  
🌐 www.aafintl.com

### Rosa Heinz GmbH

Straßfeld 6  
85777 Fahrenzhausen  
Deutschland

☎ +49 8133 91859-0  
☎ +49 8133 91859-9

✉ info@rosa-heinz.de  
🌐 www.rosa-heinz.de

### ARGO-HYTOS GmbH

Industriestraße 9  
76703 Kraichtal-Menzingen  
Deutschland

☎ +49 7250 760  
☎ +49 7250 76199

✉ info.de@argo-hytos.com  
🌐 www.argo-hytos.com



## 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

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

## ePaper – 2019



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

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

**Erfahren Sie mehr  
über geplante Themen in 2019!**

**Ihr Ansprechpartner:**

Andreas Detert · +49 5971 921640

media@wirtschaftsforum.de