

ePaper

02/2015

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

INHALTSVERZEICHNIS

MASCHINEN-, APPARATE- UND ANLAGENBAU

Konecranes GmbH

Krane fürs digitale Zeitalter

03

Spanntec Wickelsysteme GmbH

Richtig gewickelt

05

Wilo Pumpen Österreich GmbH

Pumpen mit Pioniergeist

06

METALLBE- UND -VERARBEITUNG

Sidertaglio Lamiere S.r.l.

Kompetenz in Stahl aus Italien

08

TOURISMUS UND GASTGEWERBE

Bio-Seehotel Zeulenroda

Tagen inmitten der Natur

09

NAHRUNG UND GENUSS

Tante Fanny Frischeig GmbH

Das ist vielleicht 'ne Marke

10

LAND- UND FORSTWIRTSCHAFT, FISCHEREI

ForFarmers GmbH

Gut im Futter

12

Multi-Agrar Claußnitz GmbH

Von Kühen und Raupen

14

INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

AB-Tec Formenbau GmbH

Mit bewährter Qualität in die Zukunft

15

TRANSPORT, LOGISTIK, VERKEHR

TirLog Transporte GmbH

Partner für Übergrößen

16

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Krane fürs digitale Zeitalter

Das Schlagwort Industrie 4.0 steht für die Digitalisierung der Fertigungstechnik. Die sogenannte vierte industrielle Revolution kennzeichnet die zunehmende Verbreitung des Internets und anderer moderner Technologien in der produzierenden Industrie. Zu den Vorreitern dieser spannenden Entwicklung gehört Konecranes. Das Unternehmen gehört zu den Weltmarktführern im Bereich Lifting Businesses™. Wirtschaftsforum hat mit dem Geschäftsführer von Konecranes Deutschland, Jürgen Dlugi, gesprochen.

WF: Herr Dlugi, können Sie uns einen kurzen Überblick über Konecranes geben?

Jürgen Dlugi: Konecranes ist ein weltweit führender Anbieter von Kranen und anderen innovativen hebetechnischen Lösungen. Wir sind an 600 Standorten in nahezu 50 Ländern präsent und erwirtschaften mit insgesamt 12.000 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von 2,1 Milliarden EUR.

WF: Die Geschichte von Konecranes reicht zurück bis in das Jahr 1910, das Gründungsjahr des Elektromotor-Reparaturwerks KONE. Seit wann ist das Unternehmen in Deutschland präsent?

Jürgen Dlugi: Konecranes Deutschland gibt es seit etwas mehr als 20 Jahren. Ich war damals einer der ersten fünf Angestellten, von denen vier immer noch im Betrieb sind. Heute haben wir 1.100 Mitarbeiter.

WF: Sie sind in den vergangenen 20 Jahren kontinuierlich mit durchschnittlich 8% jährlich gewachsen. Wie erklären Sie sich den anhaltenden Erfolg?

Jürgen Dlugi: Zum einen bieten wir ein umfangreiches Equipmentsortiment, welches Krane und Materialhandling-Lösungen für Unternehmen der Produktions- und Prozessindustrie, Werften und Häfen sowie Werkzeugmaschinen aller Art umfasst. Mit 40% Umsatzanteil fast ge-

nauso wichtig wie die produktivitätssteigernden Hebelösungen ist der Servicebereich. Hierzu gehören maßgeschneiderte Dienstleistungen rund um die Hebeteknik sowie sämtliche Wartungs-, Instandhaltungs- und Modernisierungsarbeiten.

WF: Herr Dlugi, Konecranes gehört zu den Vorreitern der sogenannten vierten industriellen Revolution, also einer umfassenden Digitalisierung der Produktionstechnik. Können Sie uns hierfür ein Beispiel geben?

Jürgen Dlugi: Unsere jüngste Innovation im Kranservicegeschäft ist TRUCONNECT Remote Services, die Zukunft der Kranwartung. Das TRUCONNECT-Angebot reicht von regelmäßigen Berichten über Echtzeit-Fehlerdiagnosen und technischen Support bis zur Erfassung der Echtzeit-Produktionsauslastung. Damit lassen sich Wartungsaktivitäten optimieren und Möglichkeiten zu einer Effizienz- und Produktivitätssteigerung erfassen. Für den Kunden bedeutet dies auch, dass er von einem periodischen Wartungsservice auf einen nutzungsbasierten Service umsteigen kann.



Wirtschaftsforum:

Konecranes gehört zu den Weltmarktführern im Bereich Lifting Businesses™ und zu den Vorreitern der Industrie 4.0



WF: Hat auch der Krankkunde Zugriff auf die Daten oder nur Ihre Servicemitarbeiter?

Jürgen Dlugi: Der Kunde kann über ein Portal alle Informationen direkt und in Echtzeit abrufen. So kann er viel besser planen und natürlich auch Kosten sparen.

WF: Konecranes ist weltweit tätig. Allein in Deutschland haben Sie 26 Standorte. Wie wichtig ist für Sie Kundennähe?

Jürgen Dlugi: Sehr wichtig. Wir haben das größte Servicenetz in der Branche und sind keine Stunde vom Kunden entfernt. 400 Mitarbeiter sind im Service tätig.

WF: Im letzten Jahr haben Sie in Dreieich bei Frankfurt am Main ein Europäisches Training Center eröffnet. Was hat es damit auf sich?

Jürgen Dlugi: Fortbildung ist für uns immens wichtig. Krane werden immer anspruchsvoller

und bestehen aus immer mehr Elektronik. Das Europäische Training Center bringt alle Schulungen der Kran- und Hebeteknik zusammen zu einer Hochburg des Fachwissens und steht sowohl unseren Mitarbeitern als auch unseren Kunden offen. Ein gutes Beispiel ist auch unser Tech-Master-Programm. Hier bilden wir Mechatroniker immer wieder fort, um mit den neuesten technischen Entwicklungen Schritt zu halten.

WF: Herr Dlugi, vielen Dank für das interessante Gespräch. █



Konecranes GmbH

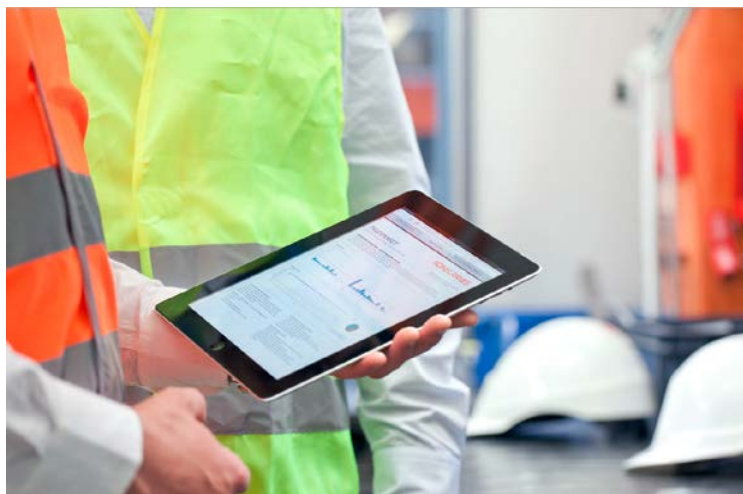
Robert-Bosch-Straße 18
63303 Dreieich
Deutschland

☎ +49 6103 7333-0

☎ Fax +49 6103 7333-115

✉ info.germany@konecranes.com

🌐 www.konecranes.de





Richtig gewickelt



Spanntec profitiert von qualifizierten, engagierten Mitarbeitern

Immer dann, wenn bahnförmige Materialien – egal, ob Papier, Vlies, Textil- oder Kunststofffolien – verarbeitet werden müssen, sind praxisorientierte Spann- und Wickelsysteme gefragt. Die Spanntec Wickelsysteme GmbH aus Bad Iburg ist ein ausgewiesener Experte, der unterschiedlichste Materialien an den Wickel nimmt und immer dann, wenn es besonders anspruchsvoll wird, seine Kunden mit Kompetenz und Engagement begeistert.

Trägerwellen, Wickelwellen, Wellen in Leichtbauweise, Wickelköpfe und -zapfen, Adapter, Untermesser-

Partner, der immer wieder mit Innovationen wie sensorischen Lösungen überrascht.

sehr gut“, so Jan Liescher. „Es gibt rund eine Handvoll Mitbewerber in Deutschland, jeder hat seine eigenen Vorzüge. Wir setzen klar auf Qualität Made in Germany, entwickeln individuelle Lösungen und bieten umfassende Services – das ist nach wie vor gefragt.“



Spanntec-Produkte sind einfach zu bedienen bei optimaler Funktionalität

„

Es sind immer auch die Mitarbeiter, die den Erfolg eines Unternehmens ausmachen.

“

und Friktionswellen – mit diesem Portfolio unterstreicht Spanntec seine Ausnahmestellung in Sachen Wickelsysteme. Unternehmen aus der Papier-, Verpackungs-, Druck-, Textil-, Lebensmittel- und Aluminiumindustrie sowie Hersteller von Furnieren und Holzdekoren finden in Spanntec einen zuverlässigen

QUALITY MADE IN GERMANY

„Unsere Produkte zeichnen sich durch einfache Bedienung, optimale Funktionalität und wartungsarmen Betrieb aus“, erklärt Geschäftsführer Jan Liescher, dessen Vater das Unternehmen 1995 gründete. „Sie spiegeln Erfahrung und Know-how wider. Neben innovativen Produkten und Technologien sind es immer die Mitarbeiter eines Unternehmens, die dessen Erfolg ausmachen. Das haben wir insbesondere in schwierigen Zeiten gespürt.“ Spanntec hat heute 42 Mitarbeiter, einen Umsatz von 6,1 Millionen EUR und ist zufrieden mit einem anhaltend moderaten Wachstum. „Der Markt entwickelt sich momentan

EIN TEAM, EIN ZIEL

Auch in Krisenzeiten haben diese hohen Ansprüche Spanntec getragen. Im Zuge der Wirtschaftskrise geriet das Unternehmen 2009 in die Insolvenz, wurde restrukturiert und mit großem Engagement weitergeführt. „Wir haben uns damals von der Maschinenbauparte getrennt und uns mit 34 Mitarbeitern

und drei Auszubildenden auf unsere Kernkompetenzen konzentriert“, betont Jan Liescher. „Seitdem sind wir sehr erfolgreich, haben eine gesunde Eigenkapitalstruktur und schreiben konstant positive Zahlen. Ohne unser Team wäre das nicht möglich gewesen.“



Shaftpuller – für das perfekte Wellenhandling von Wickelwellen

Spanntec Wickelsysteme GmbH

Niedersachsener Straße 16
49186 Bad Iburg
Deutschland

+49 5403 73110

+49 5403 731111

info@spanntec.de

www.spanntec.de



Pumpen mit Pioniergeist

Die ISH in Frankfurt am Main ist die weltgrößte Messe für energieeffiziente Heizungs- und Klimatechnik und erneuerbare Energien. Zu den größten Ausstellern auf der gerade stattgefundenen ISH vom 10. bis 14. März 2015 gehört die Wilo Gruppe. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Dortmund ist einer der weltweit führenden Hersteller von hocheffizienten, kundenspezifischen Pumpen und Pumpensystemen. Der Claim der Gruppe – Pioneering for You – genießt auch bei der österreichischen Tochtergesellschaft oberste Priorität.

Die Wilo Pumpen Österreich GmbH gehört zur international operierenden Wilo Gruppe mit Hauptsitz in Dortmund. Die österreichische Niederlassung hat ihren Sitz in Wiener Neudorf in Niederösterreich in der Nähe von Wien und beschäftigt insgesamt 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Wiener Neudorf sowie in Niederlassungen im oberösterreichischen Grieskirchen und Salzburg. Das Unternehmen zählt zu den vier größten Anbietern von Pumpen und Pumpensystemen in Österreich und rangiert unter den zehn umsatzstärksten Tochtergesellschaften der Wilo Gruppe. „Seit 2005 konnten wir den Umsatz verdreifachen“, erläutert Geschäftsführer Gerhard Vogel, der seit 1998 bei Wilo ist und neben einem MBA-Abschluss über eine Ausbildung als Maschinenbautechniker verfügt.

VOM PRODUKT- ZUM SYSTEMLIEFERANTEN

Den Grundstein für das Unternehmen Wilo legte Caspar Ludwig Opländer, als er 1872 in Dortmund eine Kupfer- und Messingwaren-

fabrik gründete. Heute ist Wilo mit rund 7.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, über 60 eigenen Produktions- und Vertriebsgesellschaften auf der ganzen Welt und einem Jahresumsatz von 1,23 Milliarden EUR einer der weltweit führenden Premiumanbieter für

„

Seit 2005 konnten wir den Umsatz verdreifachen.

“

die Gebäudetechnik, die Wasserwirtschaft und die Industrie. „Wir entwickeln uns zunehmend vom Produkt- zum Systemlieferanten“, so Gerhard Vogel. Der Geschäftsführer der österreichischen Niederlassung sieht es als eine seiner

Hauptaufgaben, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. „Heute sind wir Komplettanbieter für alle Einsatzbereiche für energieeffiziente, zuverlässige und langlebige Pumpen und Pumpensysteme“, erklärt Gerhard Vogel. Zu den größten Einsatzbereichen zählt

das Segment Heizung, Klima und Kälte, welches ein breites Spektrum an energieeffizienten Pumpen und Pumpsystemen für Ein- und Zweifamilienhäuser, öffentliche Gebäude und Gewerbeobjekte umfasst. Zu den Einsatzzwecken

gehören Heizungen, Solarthermie und Geothermie, Trink- und Warmwasserbereitstellung sowie Klima- und Kältetechnik, Druckerhöhung und Löschwasserversorgung. Im Produktsegment Wasserversorgung und -entsorgung bietet Wilo Hightech-Pumpen und -Pumpensysteme für die kommunale Wasserver- und entsorgung und den Hochwasserschutz. Abgerundet wird das Angebot durch spezielle, maßgeschneiderte Lösungen für vielfältige industrielle Anwendungen, darunter in der Lebensmittelproduktion, der Metallindustrie, der Energiewirtschaft oder im Bergbau...

»»»



Die Wilo-Führungsmannschaft übernimmt mit der Investition in eine Fotovoltaikanlage eine sichtbare Verantwortung im Sinne der Energiewende

KUNDENNAHER TECHNOLOGIEFÜHRER

Das Hauptaugenmerk von Wilo liegt bei allen Produkten auf Energieeffizienz. Das Unternehmen hat hierfür sogar einen eigenen Bereich eingerichtet, Wilo Energy Solutions, der Kunden bei Investitionen in neue Pumpensysteme hinsichtlich Energieeinsparung und Amortisation berät.

Gerhard Vogel, Geschäftsführer „Unser Ziel ist die Effizienz unserer Kunden“, beschreibt Gerhard Vogel die Wilo-Philosophie, die in nur drei Worten zum Ausdruck kommt: Pioneering for You. Der Claim des Unternehmens unterstreicht die weltweite Technologieführerschaft von Wilo und gleichzeitig die absolute Orientierung an den Kundenanforderungen des Global Players. „Kundennähe steht für uns ganz



„ Unser Ziel ist die Effizienz unserer Kunden. “

Gleichzeitig ist man in der Wilo-Gruppe bestrebt, das technische Know-how ständig zu erweitern, um Produkte zu entwickeln, die sich zum einen an den individuellen Bedürfnissen der Kunden orientieren und zum anderen immer sparsamer, kleiner, leiser, intelligenter, langlebiger und einfacher werden.

oben“, sagt Gerhard Vogel. „Wir fahren nicht nur zum Kunden, um eine Pumpe zu reparieren, sondern beraten auch, was verbessert werden kann, zum Nutzen des Kunden und der Umwelt.“

Nachhaltiges Wachstum In den nächsten Jahren will Wilo in allen Produktbereichen weiter expandie-

ren. In Österreich liegt dabei der Fokus vor allem auf dem Bereich der Gebäudetechnik. „Hier wollen wir Marktführer in Österreich werden, so wie jetzt schon im Bereich von Wärmepumpen für Solarthermie“, erklärt Gerhard Vogel.

Bei der Fortsetzung des Wachstumskurses setzt Wilo auf Nachhaltigkeit. „Wir übernehmen Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung, im ökonomischen wie

im ökologischen Sinne“, schließt Gerhard Vogel.

WILO Pumpen Österreich GmbH

Wilo Straße 1
2351 Wiener Neudorf
Österreich

+43 507 507 0

+43 507 507 15

office@wilo.at

www.wilo.at



Kompetenz in Stahl aus Italien

Die Wirtschaftskrise hat italienische Unternehmen besonders stark getroffen und einige Betriebe kämpfen noch heute mit den Auswirkungen. Die Sidertaglio Lamiere S.r.l. mit Sitz in Meledo di Sarego gehört zu den italienischen Firmen, die sich schnell wieder erholt haben, dank ihrer schlanken und flexiblen Struktur, einem Kundenstamm im Ausland und qualitativ hochwertigen Produkten.

Sidertaglio Lamiere ist Experte auf dem Gebiet der Metallurgie und hat sich auf die Bearbeitung und das Schneiden von Stahlblechen spezialisiert. „Wir können Stahl in Stärken zwischen drei und 600 mm schneiden; damit bieten wir unseren Kunden einen besonderen Vorteil“, bemerkt Geschäftsführer Giambattista Callegari, der das Unternehmen zusammen mit

Brennschneiden von Stahlblechen spezialisiert. Darüber hinaus übernimmt Sidertaglio Lamiere auch das Walzen und Schneiden von Platten, Spulen und Kesselblechen aus Stahl. „Wir versuchen stets, die Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen, selbst wenn es um komplizierte Formen oder besonders hohe Stärken von bis zu 600 mm geht“, betont Giambattista Callegari.

„ Wir können Stahl in Stärken zwischen drei und 600 mm schneiden; damit bieten wir unseren Kunden einen besonderen Vorteil.“

seinem Bruder Roberto Callegari gegründet hat. „Wir sind in Italien bekannt für unser umfangreiches Know-how, unsere hohe Verfügbarkeit und unsere Flexibilität, und wollen unseren guten Ruf auch im Ausland weiter ausbauen.“

STÄRKEN BIS ZU 600 MM

Der Betrieb hat sich dabei auf das Plasmaschneiden und das

30 JAHRE ERFAHRUNG

Das Unternehmen hat rund 30 Jahre Erfahrung in der Stahlbearbeitung und hat seinen Ursprung im Jahr 1979, als der Vater der Callegari-Brüder eine Firma in Brendola gründete. Seit 1983 sind Giambattista und Roberto Callegari für die Führung des Familienbetriebes verantwortlich und haben ihn kontinuierlich



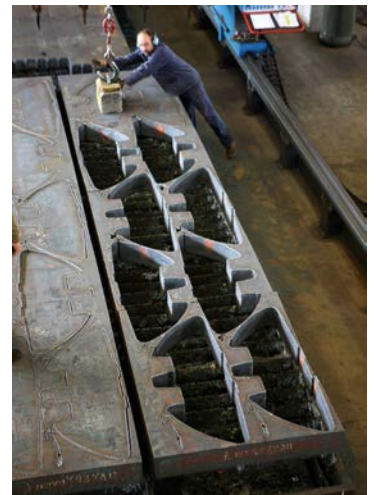
Das Firmengelände am Sitz in Meledo di Sarego, das zurzeit 7.000 m² umfasst, soll in Zukunft noch erweitert werden



Stärken bis zu 600 mm gehören zur Kompetenz von Sidertaglio Lamiere



Das Unternehmen schneidet Stahlbleche in den verschiedensten Dimensionen



Der italienische Familienbetrieb ist für seine Flexibilität bekannt



Sidertaglio Lamiere realisiert auch komplizierte Formen

aufgebaut. Heute beschäftigt die Sidertaglio Lamiere S.r.l. am Standort in Meledo di Sarego 30 Mitarbeiter und realisiert einen Jahresumsatz von 13,6 Millionen EUR. Etwa 42% werden durch den Export in 25 Länder weltweit generiert. „In Zukunft wollen wir das Auslandsgeschäft weiter aufbauen und vor allem unsere Präsenz in den deutschsprachi-

gen Ländern erhöhen“, sagt der Geschäftsführer. ■

Sidertaglio Lamiere S.r.l.

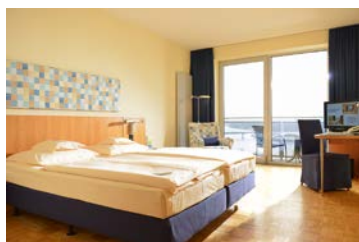
Via dell'Agricoltura, 9
36040 Meledo di Sarego (VI)
Italien

☎ +39 0444 823059

☎ +39 0444 823201

✉ info@sidertaglio.com

🌐 www.sidertaglio.com



Tagen inmitten der Natur

Das Bio-Siegel auf Lebensmittelprodukten ist inzwischen zum alltäglichen Anblick in fast jedem Supermarkt geworden. Ein Hotel, das in seinem Namen das Bio-Postulat trägt, ist schon seltener. Das Bio-Seehotel Zeulenroda agiert seit 2005 als hundertprozentiges Biohotel – aus Überzeugung. Dabei verbindet man unter der Leitung von Direktor Marco Lange erfolgreich Nachhaltigkeit und Technologie.

„2006 sind wir als Biohotel an den Markt gegangen“, so der Direktor.

BIO VON A BIS Z

„Unser Bio-Konzept umfasst nicht nur die Lebensmittel, die in unserer Gastronomie verwendet werden, sondern auch alle Reinigungsmittel, Stoffe, Möbel und sonstige verwendete Materialien. Für uns haben fast 20 Partner in der Region ihre Produktion auf ökologische Landwirtschaft umgestellt. Wir können jetzt schon sagen, dass dies die richtige Entscheidung für unser Haus war. Die Nachfrage nach Bioprodukten steigt und unsere Gäste schätzen unsere Bemühungen. Wir sind außerdem stolz, unseren Beitrag zu

einer gesünderen Umwelt leisten zu können.“

Das nachhaltige Engagement vom Bio-Seehotel Zeulenroda geht über die Mauern des Hotels hinaus. Das Tagungshotel, das inzwischen auch eine beliebte Unterkunft bei Individualgästen ist, liegt direkt an

Infrastruktur und der Errichtung von Bädern.

Das Hotel selbst verfügt über einen komplett modernisierten Tagungsbereich, eine Panorama-Restaurantetage, ein Kaminzimmer mit einer Showküche und über einen heimeligen Biergarten direkt am

Zeulenroda noch einige nachhaltige Projekte auf der Agenda. Eine Elektrotankstelle und ein eigenes Blockheizkraftwerk sind nur zwei weitere Beispiele der Verbindung von Nachhaltigkeit und Technologie. █

„ Bei allen Aktivitäten genießen wir das volle Vertrauen unseres Inhabers Prof. Bauerfeind, der sich sehr für das Hotel, unsere Mitarbeiter und für unsere Region engagiert.“

der Talsperre, die bis 2011 eine Trinkwassertalsperre war. Seit 2011 ist diese zur touristischen Nutzung freigegeben. Gemeinsam mit der Stadt arbeitet das Hotel hier an der Erstellung von Rundwanderwegen, am Aufbau einer

Wasser. Echte Highlights sind auch der neue Spa-Bereich, für den selbstverständlich nur Naturmaterialien verwendet wurden sowie der Hochseilgarten mit insgesamt 43 Plateaus. In den kommenden Jahren hat das Bio-Seehotel

Bio-Seehotel Zeulenroda GmbH & Co.KG

Bauerfeindallee 1
07937 Zeulenroda-Triebes
Deutschland

☎ +49 36628 980

☎ +49 36628 98100

✉ info@bio-seehotel-zeulenroda.de

🌐 www.bio-seehotel-zeulenroda.de





Alfred Karl (links) und Gerhard Hinterkötner (rechts) leiten ihr Unternehmen mit Leidenschaft und Pioniergeist



Das ist vielleicht 'ne Marke

Auch wenn es beim Kochen mal schnell gehen muss, bedeutet das nicht, dass man unbedingt auf ein Fertiggericht zurückgreifen muss. Durch das Kombinieren von vorgefertigten und frischen Produkten kann man im Handumdrehen ein individuelles Gericht zaubern. So bietet zum Beispiel die Tante Fanny Frischteig GmbH eine Auswahl von diversen gekühlten backfertigen Frischteigen an, die man ganz nach eigenem Geschmack belegen kann. Dank der ungewöhnlichen Herangehensweise der österreichischen Firma an den Markt hat sich das Gesicht von Tante Fanny als vertrauenswürdige Marke etabliert.

Als Alfred Karl und Gerhard Hinterkötner 1999 die Tante Fanny Frischteig GmbH gründeten, wussten sie, dass sie gegen eine harte Konkurrenz würden bestehen müssen. „Es gibt eine ganze Reihe sehr großer, namhafter Marken mit oft sehr langer Tradition“, erläutert Alfred Karl. „Für uns bestand daher die Herausforderung darin, unter diesen Rahmenbedingungen unser Produktkonzept und unsere Marke aufzubauen, zu positionieren und zu etablieren. Dies umso

mehr, als heute Produktideen gerne auch kopiert und mitgenommen werden.“

KONZENTRATION AUF DIE MARKE

Der Wettbewerb ist intensiv, und es herrscht zunehmender Druck durch die Konzentration der Handelsstrukturen. „Für Familienunternehmen in unserer Größe ist es daher oft schwer, allen Anforderungen gerecht zu werden“, meint Alfred Karl. „Viele Betriebe sind

produktionslastig und tun sich daher schwer mit Themen wie Marketing, Vertrieb, Key Account und der Umsetzung von Kundenanforderungen. Wir dagegen haben uns von Beginn an auf diese Dinge konzentriert und die Produktion externen Partnern überlassen. Gerade bei der heutigen Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel erwartet man dort, dass man sie als Kunden auch versteht.“ So ist es der Firma gelungen, sich als Sortimentsspezialist für frische, ge-

kühlte Teige zu etablieren. Mit 22 Mitarbeitern in Marketing und Vertrieb erreicht sie inzwischen einen Umsatz von 46,5 Millionen EUR bei einer Exportrate von 70%. Ein Standort in Ungarn wurde 2003 als Vertriebstochter gegründet.

‘KOCHEN MIT KÖPFCHEN’

„Wir haben jedes Jahr zwei oder drei neue Teige auf den Markt

gebracht, um diesen weiter zu entwickeln und um zu sehen, wo die Reise hingehet“, erläutert Alfred Karl. „Teig hat in eigentlich jedem Land eine wesentliche Bedeutung in der Küche. Hierdurch gibt es immer wieder neue Ansatzpunkte für neue Produkte. In gewissen Bereichen haben wir sehr viele Entwicklungen vorangetrieben. Wir waren unter den Ersten, die keine gehärteten Fette mehr eingesetzt haben. Unsere Teige sind frei von Farbstoffen, Konservierungsstoffen und Lactose. Wir haben seit Beginn 2014 auch die V-Label-

Kennzeichnung, also vegetarisch oder vegan, auf unseren Produkten.“ Verkauft werden aber nicht nur Teige: Unter der Rubrik ‘Kochwerkstatt’ veröffentlicht die Firma auf ihrer Webseite zudem Rezepte und Tipps für die Anwendung und veranstaltet regelmäßig Kochkurse in ihren Räumlichkeiten. Dieses Jahr steht alles unter dem Motto ‘Kochen mit Köpfchen’.

FÜR JEDEN GESCHMACK

Alle Produkte und zusätzliche Angebote kommen bei den Kunden

gut an, werden aber je nach Land unterschiedlich nachgefragt. Während in Deutschland Pizzateige populär sind, wird in Österreich mehr Blätterteig verkauft. Auch in Ungarn, der Schweiz, den Niederlanden, Belgien, Slowenien und Kroatien haben die Kunden ihre eigene Vorlieben. Manche Produkte, wie der Flammkuchenteig, sind in einigen Ländern völlig unbekannt. „Aber Tante Fanny hat die Kompetenz, solche Teige auch glaubwürdig in andere Regionen zu bringen“, versichert Alfred Karl. Generell bräuchte man für den Auf-

bau einer Marke einfach Zeit. „Es geht dabei um mehr, als nur einen TV-Spot zu schalten. Wir haben uns das Ziel gesetzt, über die Marke einen Markt aufzubauen und mit so viel Markenenergie zu versorgen, dass der Markt für uns auch noch in drei, fünf oder zehn Jahren wachsen kann; also Marke auch als Wertschöpfungssystem.“

”

Nicht jedes Produkt, das einen Namen trägt, ist auch eine Marke.

“

Tante Fanny Frischteig GmbH

Parkstraße 24
4311 Schwertberg
Österreich

☎ +43 7262 626860

☎ +43 7262 6268620

✉ office@tantefanny.at

🌐 www.tantefanny.at



Tante Fannys Frischteige gibt es in zahlreichen Variationen



Gut im Futter

Die Futtermittelindustrie ist ein Geschäftszweig, dessen weitreichende Bedeutung häufig unterschätzt wird. Ob nun Milch, Eier oder Fleisch, hinter jedem dieser Produkte steht eine lange Prozesskette, an deren Beginn die richtige Fütterung steht. Je besser das Futter, desto besser das Endprodukt. Das ist nicht nur gut für den Endkunden, sondern auch für den Landwirt. Daher bietet ForFarmers seinen Kunden Mischfutter, Spezialitäten und Beratung an, die genau auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, deutsche Landwirte technisch und ökologisch zu unterstützen, damit sie auf ihren Höfen langfristig die bestmöglichen Ergebnisse erzielen.



Hochwertiges Futter und umfassende Beratung sind die Grundlage für bestmögliche Ergebnisse

„Die Futterindustrie ist sehr dynamisch“, meint Pieter Wolleswinkel. Der Tierarzt, der 2007 auf Tierernährung umgesattelt hat, ist seit Juli 2014 Geschäftsführer von ForFarmers. Ihm obliegt die operative und strategische Leitung der Firma. „Man muss jeden Tag wettbewerbsfähig im Markt sein.“

EIN GANZHEITLICHER ANSATZ

Pieter Wolleswinkel geht es in seinem Job um Entwicklung, aber auch um das Tierwohl. „Man muss immer wieder verstehen und ver-

ändern“, betont er. „ForFarmers ist ein Unternehmen mit einer langen Geschichte, aber auch eines, das immer unkonservativ gewesen ist. In den letzten fünf Jahren hat das keiner so gemacht wie wir. Wir haben keine Angst, den strategischen Schritt zu machen.“ Obschon die Kernkompetenz des Unternehmens im Mischfutterbereich lag, hat die Firma in den letzten Jahren nicht nur Spezialmischungen, sondern auch Innovationen auf den Markt gebracht. „Wir wollen breite Lösungen zum Kunden bringen“, erläutert Pieter Wolleswinkel. „Daher haben wir das Portfolio erweitert, gemäß unserem Slogan ‘the total feed business’. Wir wollen, dass die Landwirtschaft die besten

Ergebnisse erzielt. Nicht nur auf der Basis des Preises, sondern durch technische Unterstützung unserer Außendienstler und durch die Produktqualität. Das kann aber nur zusammen gesehen werden.“ Jährlich hat das Unternehmen einen Absatz von 1,4 Millionen Tonnen Mischfutter in Deutschland.

FÜR RIND, SCHWEIN UND GEFLÜGEL

ForFarmers ist in drei Bereichen aktiv. „Wir suchen uns die Segmente, in denen wir uns technisch differenzieren können“, betont Pieter Wolleswinkel. „Milchroboterbetriebe mit Rindern, Sauen- und Ferkelzüchter, die ihre Ergebnisse auch verbessern

wollen, sowie der Geflügelbereich. Wir sind die richtige Anlaufstelle für professionelle Landwirte, die sich weiterentwickeln wollen.“

MIT INDIVIDUELLEN KONZEPTEN

Für Milchbauern bietet die Firma zwei Fütterungskonzepte: Vita für die optimale Aufzucht von Kälbern und Feed2Milk für eine gesunde und nachhaltige Milchproduktion. Abgerundet wird das Angebot durch das Beratungsteam. Geflügelbauern erhalten unter dem Titel Agroscoop technische Analysen und die richtige Beratung. „Dabei geht es nicht so sehr um Produkte, sondern um begleitende Unterstützung“, erläutert Pieter Wolleswinkel. Schweinezüchtern hat die Firma unter dem Titel Home-MiXXing ein Fütterungskonzept für Eigenmischer geschaffen, das die individuelle Anpassung erlaubt. „Im Augenblick liegt unser Fokus auf einem neuen Ferkelprogramm“, verrät Pieter Wolleswinkel. „Wir arbeiten mit strategischen Partnern zusammen, um noch besser und schneller die richtige Innovation auf den Markt zu bringen.“



Von Langförden aus hat ForFarmers den deutschen Markt erobert



Das Futtersortiment für Mastschweine erlaubt es dem Landwirt, auf unterschiedliche genetische und betriebliche Bedingungen gezielt mit einer optimalen Futtermischung eingehen zu können

»»» Interview mit Pieter Wolleswinkel, Geschäftsführer der ForFarmers GmbH

EIN NEUER BLICKWINKEL

ForFarmers ist ein internationales Unternehmen, das seit dem Kauf der Anlage in Langförden im Jahr 2006 auf dem deutschen Markt aktiv ist. Dank weiterer Übernahmen in den Jahren 2007 und 2012 verfügt die Firma inzwischen über acht Werke in Deutschland mit 350 Mitarbeitern. Der gesamte Konzern, der 2013 einen Jahresumsatz von 2,6 Milliarden EUR verzeichnen konnte, beschäftigt 2.200 Angestellte. Pieter Wolleswinkel weist darauf hin, dass es nur wenige internationale Futterfirmen in Deutschland gibt. „Das ist ein ganz klarer Vorteil für uns. Wir können die Innovation von mehreren Ländern anbieten. Aber es ist auch wichtig, genau hinzugucken,

wie es in Deutschland geht. Es wäre ein Fehler, es einfach so zu machen, wie in anderen Ländern, aber wir finden auch andere Lösungen, als die lokalen Unternehmen.“

KOMMUNIKATION MIT KUNDEN

ForFarmers ist gerne bereit, sein Wissen mit den Kunden zu teilen. Das eigene Magazin Futterpost erscheint viermal im Jahr. Auch auf Messen wie der EuroTier 2014 und der Agrartage in Münster ist das Unternehmen präsent. Zudem bietet es regelmäßig Workshops an. „In dieser Woche hatten wir vier Workshops im Westen Deutschlands für Milchroboterbetriebe für 160 Teilnehmer“, offenbart Pieter Wolleswinkel. Neue Kommuni-

kationskanäle wie E-Newsletter und die eigene Webseite werden gleichsam intensiv genutzt. „Die digitale Welt hat die Kommunikation verändert“, bemerkt Pieter Wolleswinkel. „Die Landwirte fangen an, Social Media zu nutzen und ihre Bestellungen per WhatsApp aufzugeben. Da gehen wir mit, ganz klar. Als großer Konzern können wir hier eine leitende Rolle einnehmen.“

ZIELORIENTIERTES ARBEITEN

Intern legt ForFarmers großen Wert auf Fachkompetenz. „Wir investieren viel in unsere Mitarbeiter, schulen und fördern, damit sie zufrieden sind“, betont Pieter Wolleswinkel. „Wir erwarten von ihnen vor allem Ambition, dass sie zielorientiert arbeiten, sich auf die Ergebnisse fokussieren und jeden Tag die Leistung verbessern. Dafür bieten wir nicht nur einen Job, sondern eine Laufbahn.“ Soziale Verantwortlichkeit findet sich auf jeder Ebene der Firma. Auch der Umweltgedanke spielt eine wichtige Rolle. „Wir glauben, dass wir als Unternehmer in eine strategische Richtung mitgehen und langfristig Vorteile daraus haben, wenn die Produkte die richtige Herkunft haben“, sagt Pieter Wolleswinkel. So verringert die Firma jedes Jahr die Höhe der Energienutzung und den Spritverbrauch des großen Fuhrparks.

STETIGES WACHSTUM

In naher Zukunft plant ForFarmers, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen

ForFarmers GmbH
Industriestraße 7
49377 Vechta-Langförden
Deutschland
☎ +49 4447 8080
☎ +49 4447 1486
✉ info@forfarmers.de
🌐 www.forfarmers.de

und sich zu vergrößern. „Wir schauen uns gerade weitere potenzielle Übernahmen an“, verrät Pieter Wolleswinkel. „Und wir wollen unser Tagesgeschäft verbessern und eine stärkere Position im Markt erreichen.“ Dieser verändert sich gerade für das Unternehmen sehr positiv. „Die Landwirte werden immer größer“, stellt Pieter Wolleswinkel fest. „Das ist ein Vorteil für uns, denn dadurch wächst auch die Nachfrage nach professioneller Unterstützung.“ Aber es gibt auch Aspekte, die selbst für ein Unternehmen wie ForFarmers eine Herausforderung darstellen. „Der Markt entwickelt sich sehr schnell“, meint Pieter Wolleswinkel. „Die Nutzung von Rohwaren, neue Maßnahmen, Umwelt und so weiter. Deswegen müssen wir sehr offen und flexibel aufgestellt sein. Es ist eine harte, aber schöne Herausforderung.“



Von Kühen und Raupen

Wenn wir heute einen Supermarkt betreten, um Lebensmittel einzukaufen, finden wir stets gut gefüllte Regale vor. Egal, welche Produkte auf unserer Einkaufsliste stehen, wir erwarten, dass sie in ausreichender Menge vorhanden sind. Dass dem auch tatsächlich so ist, haben wir nicht zuletzt den Landwirten zu verdanken. Die Multi-Agrar Claußnitz GmbH gehört zu den 20 führenden und größten landwirtschaftlichen Betrieben Deutschlands.

Multi-Agrar Claußnitz GmbH

Burgstädter Straße 97b
09236 Claußnitz
Deutschland

☎ +49 37202 80010

☎ +49 37202 80024

✉ service@multi-agrar.de

🌐 www.multi-agrar.de



Auf dem Stallgelände unterhält Multi-Agrar Claußnitz 1.400 Milchkühe sowie 600 Kälber



Das Unternehmen ist ein Pionier im Bereich der Raupentechnik, die im Vergleich zum herkömmlichen Pflug verschiedene Vorteile bietet

„ Die Raupentechnik bietet etliche Vorteile: eine schnellere Bearbeitung, Minderung der Erosion sowie geringere Verdunstung. “

Tätigkeitsschwerpunkt von Multi-Agrar Claußnitz ist vor allem die Milchproduktion, aber auch Pflanzenproduktion, Kälbermast und Energieerzeugung über Biogas und Photovoltaik gehören zum Spektrum des Betriebes. „Unsere 1.400 Milchkühe liefern bis zu 40.000 kg Milch pro Tag“, so Dipl.-Agr.-Ing. Dietmar Uhlmann, Geschäftsführer und Mitgesellschafter von Multi-Agrar Claußnitz. „Hinzu kommen 1.800 Jungrinder und 600 Kälber. An Flächen umfasst der Betrieb 2.630 ha Ackerland und 370 ha Grünland.“

RAUPENTECHNIK SCHONT DEN BODEN

Zu den angebauten Fruchtarten gehören Weizen, Gerste, Raps und verschiedene Gräser zur Samengewinnung, sowie Mais zur Versorgung der Rinder. Eine Besonderheit stellt die seit 1995 bei Multi-Agrar Claußnitz angewandte pfluglose Bodenbearbeitung dar. „Wir nutzen dafür die Raupentechnik“, erklärt Dietmar Uhlmann. „Die bietet etliche Vorteile: eine schnellere Bearbeitung, Minderung der Erosion sowie geringere Verdunstung.“

Wir waren damals Pioniere auf diesem Gebiet.“ Zu den Kunden von Multi-Agrar Claußnitz zählen neben Molkereien, anderen Agrarbetrieben und Schlachthöfen auch die Futtermittel-, Saatgut- und Lebensmittelindustrie. Als Saatgutvermehrer arbeitet man eng mit der Schwesterfirma Silotech GmbH zusammen.

BREIT AUFGESTELLT ZUM ERFOLG

Ebenso wie die 1991 gegründete Multi-Agrar Claußnitz gehört die Silotech GmbH zur Mutterfirma Agrarbetrieb Oberlichtenau GmbH. Mit etwa 90 Mitarbeitern erwirtschaftet Multi-Agrar Claußnitz einen Jahresumsatz von circa zehn bis zwölf Millionen EUR und

erfreut sich einer sehr positiven Entwicklung. „Zu unseren Erfolgsfaktoren zählen sicherlich unsere breite Aufstellung und vor allem auch die Mitarbeiter“, so Dietmar Uhlmann. „Bereits bei der Gründung des Betriebes konnten wir auf gut ausgebildete Mitarbeiter zählen und heute generieren wir auch eigenen Nachwuchs. Die hohe Qualität unserer Produkte spricht natürlich auch für sich.“ Für die Zukunft plant Multi-Agrar Claußnitz zunächst einmal die Investition in neueste Technik, sowohl im Bereich der internen Kommunikationsmittel als auch in der Milchproduktion. „Außerdem denken wir über Kooperationen mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben nach.“



Mit bewährter Qualität in die Zukunft

Der Name AB-Tec Formenbau GmbH ist neu in der Hohlglasindustrie, doch schon jetzt ein Garant für Qualität und Liefertreue. Das Unternehmen von Dr. Ing. Karl L. Andermahr hat die ehemalige Schrader Glasformenbau GmbH & Co. KG nach der Insolvenz am Standort in Porta Westfalica übernommen und möchte mit neuer Strategie und bewährter Qualität wieder zu einem führenden Hersteller von Glasformen und Mündungen werden.

Die Übernahme des insolventen Unternehmens durch die AB-Tec Formenbau GmbH konnte innerhalb eines Monats realisiert werden und seit dem 1. Januar 2015 agiert der neue Betrieb offiziell am Markt. „Aktuell versuchen wir sehr erfolgreich, die Kunden wieder zurück zu gewinnen“, sagt Dr. Ing. Karl L. Andermahr, Geschäftsführender Gesellschafter. „Wir haben

der Flaschen. „Es gibt nur wenige Betriebe, die beides produzieren“, betont der Geschäftsführende Gesellschafter. „Wir sind in der Lage, sehr komplexe Formen bis hin zu unrunder Formen herzustellen. Außerdem überzeugen unsere Formen mit längeren Standzeiten, so dass die hohen Energiekosten der Glasindustrie durch hohe Laufzeiten der Maschinen effektiver



Die Mündungen aus dem Hause AB-Tec überzeugen durch ihre hohe Qualität

„**Unser wichtigster Erfolgsfaktor sind unsere Mitarbeiter. Aus ihren Ideen lassen sich vielversprechende Konzepte erstellen.**“

die Maschinen, das Personal und den Warenbestand komplett übernommen und können deshalb in bewährter Qualität weiter produzieren und die Liefertermine einhalten.“

genutzt werden können.“ Aktuell werden die Glasformen und Mündungen nach den Vorlagen der Kunden gefertigt, in Zukunft möchte die AB-Tec aber auch eigene Formen konstruieren.



Im Glasformenbau realisiert die AB-Tec auch komplexe Formen

GLASFORMEN UND MÜNDUNGEN

Der Glasformenbau und die Mündungsherstellung ist die Kernkompetenz von AB-Tec. Das Unternehmen, das insgesamt 111 Mitarbeiter beschäftigt, produziert sowohl die Formen für die Flaschen der Hohlglasindustrie sowie auch die passenden Mündungen für den oberen Bereich

ERWEITERUNG UND OPTIMIERUNG

Um den Erfolg des Unternehmens zu gewährleisten, hat der neue Inhaber, der bereits mehrere Unternehmen erfolgreich saniert hat, zahlreiche Pläne. Dazu gehören die Erweiterung des Maschinenparks und die Optimierung bestehender Prozesse. Auch der Aufbau des Exportgeschäfts steht auf der

Agenda. „Außerdem prüfen wir gerade, ob wir unsere Kompetenz auch auf weitere Geschäftsfelder ausweiten können“, ergänzt Dr. Ing. Karl L. Andermahr. „Unser wichtigster Erfolgsfaktor sind jedoch unsere Mitarbeiter. Aus ihren Ideen lassen sich vielversprechende Konzepte erstellen, man muss nur zuhören.“

AB-Tec Formenbau GmbH

Rehwinkel 2-6
32457 Porta Westfalica
Deutschland

☎ +49 5731 76060

☎ +49 5731 760630

✉ info@ab-gfb.de

🌐 www.ab-gfb.de

Partner für Übergrößen



Spezialisierung ist das Erfolgsgeheimnis der TirLog Transport GmbH aus Kirchbichl bei Kufstein. Spezialtransporte sind die Kernkompetenz des österreichischen Unternehmens. In wenig mehr als sieben Jahren hat sich TirLog in ganz Europa als kompetenter Partner für Transporte mit Überlänge und Überbreite etabliert.

TirLog Transport GmbH
Perlmooserstraße 17
6322 Kirchbichl
Österreich

+43 5372 718000

+43 5372 71900

office@tirlog.at

www.tirlog.at

„Seit ich auf Füßen stehen kann, sehe ich Lkw“, sagt Michael Wohleb, geschäftsführender Partner von TirLog. „Mit einem halben Jahr saß ich schon am Steuer, mir ist das in die Wiege gelegt.“ So war es nur folgerichtig, dass Michael Wohleb Speditionskaufmann wurde. „2007 beschloss ich zusammen mit meinem Vater Robert, der seit 18 Jahren im Transportgewerbe tätig war, das Know-how in eine eigene Firma einzubringen. Wir haben alles selbst gemacht. Begonnen haben wir mit Ladevermittlung, 2008 kauften wir den ersten Lkw und stellten die ersten Mitarbeiter ein. Seither ist das Unternehmen ständig gewachsen. Heute haben wir 17 Mitarbeiter in unserem neuen Firmensitz und einen Umsatz von 13,5 Millionen EUR.“



Der neue, 2014 eingeweihte Firmensitz von TirLog in Kirchbichl, Tirol

GROSSE LÖSUNGEN

Drei Meter breite oder hohe Maschinen, Hubschrauber, Bagger oder 20 m lange Holzleimbinder, Übergrößen sind kein Problem für TirLog. „Spezialtransporte von überlangen und überbreiten Gütern haben uns bekannt gemacht“,

erklärt Michael Wohleb. „Wir haben das Know-how, die Logistik und den Fuhrpark, um große Herausforderungen zu meistern.“ Dazu

mit den Kunden. „Wir haben fast nur Direktkunden“, unterstreicht Michael Wohleb. „Wir sprechen die Kunden direkt an, wir wollen

”

Bei Spezialtransporten kann uns keiner das Wasser reichen.

“

hat TirLog strategische Entscheidungen getroffen, die wesentlich zum Erfolg beigetragen haben. „Damit können wir uns gut im Wettbewerb behaupten und müssen die Konkurrenz aus Osteuropa nicht fürchten.“

GANZ PERSÖNLICH

Als Familienunternehmen legt TirLog großen Wert auf engen Kontakt

möglichst keine Vermittler dazwischen. Der direkte Kontakt ist unser Vorteil und wir sorgen mit vollem Einsatz dafür, dass der Kunde gut betreut wird. Das ist wichtig. Wir betreuen Kunden rundum und sorgen für zuverlässigen Transport in ganz Europa mit allen für die einzelnen Länder erforderlichen Genehmigungen für Transporte mit Überlänge und Überbreite.“ TirLog ist vor allem in Österreich, der

Schweiz, Deutschland und Italien aktiv. „Rund 30% entfallen auf Österreich, der Rest auf das Ausland“, ergänzt Michael Wohleb.

SO GUT WIE JETZT

Neben der Spezialisierung sei das Geheimnis des Erfolgs ganz einfach, meint Michael Wohleb. „Arbeit, Arbeit, Arbeit, der Einsatz von meinem Vater und mir, jede Minute in der Firma. Nur mit Einsatz und Fleiß kann man ein Familienunternehmen betreiben. Bei Spezialtransporten kann uns keiner das Wasser reichen, aber Konkurrenz kommt doch. Man muss kämpfen, um jeden Cent, um jeden Kilometer.“ Die größten Zukunftschancen sind der Zusammenhalt innerhalb der Firma und der enge Kontakt mit den Kunden, die fast schon Freunde sind. Risiken liegen vor allem im Fachkräftemangel. „Gute Disponenten sind sehr gefragt, man findet sie nicht. Wir bilden sie selbst aus oder schulen sie um. Auch der Dieselpreis ist ein Risiko und nicht zuletzt die Politik, daher bin ich politisch aktiv. Ich hoffe, dass wir in drei bis fünf Jahren so gut dastehen wie jetzt.“