



DR FOOKE

Ihr Spezialist für *in-vitro* Allergie und Autoimmun Diagnostik



www.fooke-labs.de

Dr. Fooke-Achterrath Laboratorien GmbH ■ Habichtweg 16 ■ 41468 Neuss
Fon: 02131 2984 0 ■ Fax: 02131 2984 184 ■ Email: information@fooke-labs.de

Starker Mittelstand

04



Alexander Barth,
Mitglied der
Geschäftsleitung
der BARTH+CO SPEDI-
TION GmbH & Co. KG

07



Julia Knecht-Ostwald,
Commercial Director
Europe
Strike Aviation AG

08



Marc Wenzelmann,
Geschäftsführer
der GravoPrintec Schil-
derfabrik GmbH

10



Tobias Hauke,
Sales Director
der Kurt E.F.W. Hauke
KG

12



Jörg Zeißig,
Geschäftsführer
der Holtmann GmbH &
Co. KG

14



**WebID Solutions
GmbH**

16



Silvia Hölzer-Becker,
Geschäftsführende
Gesellschafterin,
der Systemtechnik
Hölzer GmbH



Gabi Hofstetter,
verantwortlich für
Marketing und Sales
der Systemtechnik
Hölzer GmbH

18



Axel Muntermann,
Geschäftsführer
und Inhaber
der MedTec Medizin-
technik GmbH

20



Antje Grieseler,
Geschäftsführerin
der Leonidas Manage-
ment GmbH

22



**DFT Deutsche
Finetrading AG**

Impressum

Verleger:
360 Grad Marketing GmbH

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

☎ +49 5971 92164-0
☎ +49 5971 92164-854
info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

International Business Media GmbH
Landersumer Weg 40
48431 Rheine · Deutschland

Chefredakteur:
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann

Kontakt Seite 25

Wir transportieren Werte

Die Logistikbranche steht seit Jahren unter Druck, unter Zeit- und Kostendruck. Getrieben durch die Globalisierung sind die Transportwege häufig lang und interkontinental. Gleichzeitig erwarten die Kunden immer kürzere Beschaffungszeiten, lückenloses Tracing und einen immer höheren Grad an Dienstleistung. Alexander Barth, Mitglied der Geschäftsleitung der BARTH+CO SPEDITION GmbH & Co. KG, einem führenden Anbieter im Bereich der globalen Beschaffung, setzt für die Zukunft auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung, vor allem aber auf ein motiviertes Team.

Wirtschaftsforum: Herr Barth, was ist heute das Kerngeschäft von BARTH+CO?

Alexander Barth: Wir organisieren Transporte weltweit. Besonders im Bereich der Textillogistik decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab, von den Beschaffungstransporten aus den Produktionsländern in Osteuropa, der Türkei und Asien, das Warehousing (inklusive zum Beispiel Qualitätskontrolle oder Kommissionierung), bis hin zur Feinverteilung der Ware in die Stores oder mit zeitgeführten Touren zu den größeren Kaufhäusern. Unser Ursprung liegt zwar im Fashion-Bereich, allerdings haben wir schon seit Jahrzehnten unser Angebot diversifiziert. Zu unserem Portfolio gehören unter anderem Transporte aus dem Bereich Automotive, erneuerbare Energien und Elektronikprodukte.

Wirtschaftsforum: Welche Trends stellen Sie aktuell am Markt fest?

Alexander Barth: Unsere Kunden aus dem Fashion-Bereich



Das Führungsteam von BARTH+CO von links: Alexander Barth, Mitglied der Geschäftsleitung, sein Vater und Geschäftsführender Gesellschafter Peter Barth und sein Bruder Christoph Barth, ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung

entwickeln sich zunehmend von Herstellern zu Beschaffungsunternehmen. Heutzutage werden

nicht mehr nur zwei, sondern oft bis zu zwölf Kollektionen pro Jahr herausgebracht. Entspre-



Das Tochterunternehmen DTL ist auf Hängewarendistribution spezialisiert

Interview mit



Alexander Barth,
Mitglied der
Geschäftsleitung
der BARTH+CO SPEDITION
GmbH & Co. KG

chend wird die internationale Beschaffung komplexer und steht zunehmend unter Zeitdruck. Da der Trend in Richtung Casual-Kleidung geht, wird zudem immer weniger hängend transportiert. Gleichzeitig haben die Kunden auch ein größeres Produktportfolio. Zudem geht der Trend vom stationären Handel weiter Richtung E-Commerce. Hier spielt die Verknüpfung der unterschiedlichen Vertriebskanäle eine zentrale Rolle. Durch die Lockdowns verzeichnen wir signifikante Rückgänge in den Mengen, vor allem bei der Winterware. Bei den höherwertigeren Labels und den Luxusmarken allerdings stellen wir eine positive Entwicklung fest. Wir sehen in allen Branchen in denen wir bereits sehr erfolgreich sind, wie zum Beispiel bei der Beschaffung oder Logistik von Fahrrädern, vielversprechendes Wachstumspotenzial und möchten diese Geschäftsfelder weiter ausbauen. Unsere breite Produktpalette hat im vergangenen Jahr die schlimmsten Auswirkungen der Pandemie verhindert.



KONTAKTDATEN

BARTH+CO SPEDITION GmbH & Co. KG
 Lindberghstraße 8
 85399 Hallbergmoos
 Deutschland
 ☎ +49 811 5550201
 📠 +49 811 5550199
 info@barth-co.com
 www.barth-co.com

Im Nahverkehr setzt BARTH+CO seit 2015 Elektrofahrzeuge ein

Wirtschaftsforum: Sie agieren in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt. Was unterscheidet BARTH+CO von Wettbewerbern?

Alexander Barth: Wir haben über 60 Jahre Erfahrung am Markt und eine entsprechend fundierte Expertise. Für einige Branchen wie zum Beispiel Textil- oder Fahrradbranche sind wir einer der wenigen Anbieter am Markt, die tatsächlich alles aus der berühmten 'einen Hand' anbieten können, inklusive der Beschaffung aus Fernost und Europa sowie der Lagerlogistik und Store-Belieferung. Hierbei zeichnet uns besonders

aus, dass wir in der Lage sind, die extremen Schwankungen der Termine und Volumen zu bewältigen.

Wirtschaftsforum: Sie sagen, die Abläufe werden immer komplexer. Inwieweit schafft die Digitalisierung hier Erleichterung?

Alexander Barth: Die Digitalisierung ist in der Logistik schon seit Langem ein zentral treibendes Element. Viele Abläufe wären analog gar nicht oder nur schwer darstellbar. Dank der digitalen Tools können wir entlang der gesamten Supply Chain Produktivität, Zuverlässigkeit und Effizienz

garantieren. Unsere Softwareprogramme können flexibel agieren. Via Interface können wir mit unseren Kunden interagieren und alle relevanten Informationen und Reportings in Echtzeit zur Verfügung stellen. Dies ermöglicht uns, auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden einzugehen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Branche und bei BARTH+CO?

Alexander Barth: Nachhaltigkeit ist ein großes Thema in der Branche. Wir haben uns hier schon lange engagiert, noch bevor das

Thema in der Öffentlichkeit in den Vordergrund gerückt ist. Wir sind ein Familienunternehmen, denken also langfristig. Deshalb ist Nachhaltigkeit für uns kein Lippenbekenntnis, sondern eine Herzensangelegenheit. Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf die Themen Umweltschutz und soziales Miteinander. 2012 haben wir auf unserem Hauptgebäude eine Fotovoltaikanlage installiert. Dadurch haben wir bis heute 2.000 t CO₂ eingespart. Wir haben auf LEDs umgestellt und im Nahverkehr setzen wir bereits seit 2015 Elektrofahrzeuge ein.



BARTH+CO verfügt über großzügige Lagerkapazitäten



2018 hat das Unternehmen einen Auto-Store, ein automatisiertes Warenlagarsystem, installiert



BARTH+CO deckt die gesamte Supply Chain ab, inklusive Warehousing



Ursprünglich nur im Bereich Textilien und Fashion aktiv, übernimmt BARTH+CO heute die Beschaffung jeglicher Art von Gütern

Für den Langstreckenverkehr gibt es leider noch keine zufriedenstellende alternative Lösung. Seit September letzten Jahres sind wir Partner von 'Plant for the planet'. Das Ziel der Initiative ist es, eine Billionen Bäume zu pflanzen. Wir spenden regelmäßig an die Orga-

nisation. Rund 60% der Spenden gehen direkt in die Baumpflanzungen, 40% in die faire Bezahlung der Mitarbeiter.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne haben Sie für die nächste Zeit für BARTH+CO?



IN KÜRZE

Kernkompetenz

Weltweite Beschaffung

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1959

Struktur: GmbH

Mitarbeiter: 500

Umsatz: 100 Millionen

Export: global

Leistungsspektrum

Transport, Spedition, Contracting, Warehousing, Aufbereitung der Ware, Qualitätskontrolle, Distribution an Stores und Endkunden, Land, Luft- und Seetransport

Zukunft

E-Commerce-Projekte in den Bereichen Textilien, Spirituosen

Wachstum im E-Commerce

Nachhaltigkeit stärken: Elektroladesäulen, Elektro-Firmenwagen

Vision: Am Markt als professionell etablierter Anbieter wachsen

Wirtschaftsforum: Apropos Mitarbeiter: Die Branche leidet seit Langem unter Fachkräftemangel. Wir wirken Sie diesem entgegen?

Alexander Barth: Wir spüren den Fachkräftemangel schon seit Jahren. Wir wirken hier mit verschiedenen Mitteln entgegen. Wir bilden selbst aus und ein großer Teil unserer Auszubildenden bleibt nach der Lehre auch bei uns. Zum Teil sind Mitarbeiter seit 30 oder sogar 40 Jahren bei uns. Wir geben ihnen viele verschiedene Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln. Darüber hinaus versuchen wir, unsere Arbeitsatmosphäre so angenehm und motivierend wie möglich zu gestalten. Zum Beispiel gibt es Obst und Fitnesskurse kostenlos. In Kürze starten wir eine Kooperation mit einem Dienstleister für Fahrrad-Leasing. All dies sind Incentives, um unsere Mitarbeiter langfristig an uns zu binden.

Alexander Barth: Wir möchten vor allem im E-Commerce noch stärker werden und haben einen weiteren Lagerstandort in Nürnberg eröffnet, um unsere Lagerkapazitäten zu erweitern. Wir verfolgen aktuell zwei neue E-Commerce-Großprojekte, im Textil- und Spirituosenbereich. Wir sind sicher, dass der E-Commerce zulasten des Einzelhandels weiterwachsen wird. Darüber hinaus werden wir das Thema Nachhaltigkeit weiter vorantreiben. Wir haben bereits Elektroladesäulen im Einsatz sowie unseren ersten Elektro-Pkw. Langfristig möchten wir unsere internationale Marktposition, unter anderem über unsere Standorte in Rumänien und Hongkong stärken und weltweit kontinuierlich als professionell etablierter Anbieter wachsen.



In Zeiten von Corona sind Frachtflieger gefragt wie nie – und damit auch kompetente General Service Sales Agents wie Strike Aviation



Interview mit
Julia Knecht-Ostwaldt,
Commercial Director Europe
Strike Aviation AG



Striking Services

Der Himmel ist leer. Flugzeuge bleiben am Boden, vor allem Passagiermaschinen. Unterwegs sind fast nur noch Frachtflugzeuge. Die Corona-Krise hat die Luftfahrtindustrie heftig durcheinandergewirbelt. Die Folgen spürt auch die Strike Aviation AG, ein Vermittler zwischen Airline und Luftfrachtpediteur. Auch wenn Strike von der Krise unmittelbar betroffen ist, hat man allen Grund optimistisch zu bleiben.

Strike Aviation ist ein renommierter Player auf dem GSSA-Markt – einer Abkürzung für General Service and Sales Agent – und konzentriert sich auf die Vermittlung zwischen Airline und Forwarder. „Wir vermarkten Frachtkapazitäten der Airlines, die wir unter Vertrag haben“, so beschreibt Julia Knecht-Ostwaldt, Commercial Director Europe, die Kerntätigkeit. „Dabei arbeiten wir für die Kunden exklusiv in den jeweiligen Ländern.“ Kunden, das sind zu 100% Luftfrachtpediteure, die mit Strike einen kompetenten, seriösen und zuverlässigen Partner an ihrer Seite haben.

Sicher und exklusiv

Seit 1992 bietet Strike anspruchsvollste Services an. Gründer Frank Ziesemer gründete das Unternehmen in dem Jahr in

der Schweiz, wo man zunächst ausschließlich tätig war. 2007 wurde Deutschland in die Aktivitäten einbezogen, gleichzeitig stieg Julia Knecht-Ostwaldt bei Strike ein, die seit 2010 30% der Firmenanteile hält; 70% liegen beim Firmengründer. Für Strike ging es in den vergangenen Jahren konstant nach oben. Nach Deutschland kam das Baltikum mit Lettland, Estland und Litauen dazu, etwas später Polen, dann die Niederlande, Belgien, Österreich und Frankreich. „Außer in Großbritannien und den nördlichen Ländern sind wir in Europa relativ gut aufgestellt“, resümiert Julia Knecht-Ostwaldt. „Wir haben unterschiedlichste Airlines unter Vertrag: im Baltikum die Air Europa, in Tschechien American Airlines; das ist immer landesabhängig.“ Durch Schwestergesell-

schaften ist Strike auch in Nord- und Südamerika aktiv. „Unser Aufgabenfeld ist breit gefächert“, so Julia Knecht-Ostwaldt. „Der Spediteur erstellt die Dokument und liefert ready for carriage an, wir planen die Fracht, avisieren den Handlings Agent und informieren die Airline über die Frachtdaten, welche auf den Flug zu erwarten sind. Handlingsagenten bauen dann die Fracht auf und übergeben die Dokumente dem Flugpersonal. Wichtig ist, dass der Captain genau weiß, wo was im Flieger gelagert ist, sodass er im Notfall entsprechend reagieren kann.“

Halten, was man verspricht

In Deutschland gibt es circa zehn GSSAs; Strike hebt sich durch exklusive Services in der Nische ab. Gerade in Zeiten von Corona hat

KONTAKTDATEN

Strike Aviation AG
Nordendstraße 2
64546 Moerfelden-Walldorf
Deutschland
☎ +49 6105 2979410
germany@strike.aero
www.strike.aero

sich die vorsichtige, langfristige Unternehmensstrategie bewährt. „Wir arbeiten ausschließlich mit Versicherungsgarantien, die den Cashflow nicht unterdrücken“, so Julia Knecht-Ostwaldt. „Und wir sagen auch mal nein, wenn wir unsicher sind, Versprechungen tatsächlich halten zu können. Kunden schätzen das.“ Strike Aviation Deutschland hat im Corona-Jahr eine neue Cargo Software eingeführt, die die Automatismen der Sendungsabwicklungen, Verechnungen und der allgemeinen Informationen zu 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche abdeckt. Durch die neue Technologieplattform und die ständigen Weiterbildungen der Mitarbeiter hat sich Strike Aviation eine Führungsrolle im Markt erarbeitet.

„Tradition mit Dynamik verbinden“

Wie der Name vermuten lässt, beginnt die Geschichte der GravoPrintec Schilderfabrik GmbH aus Unnau mit der Herstellung von Schildern. Doch längst hat das Familienunternehmen weitere Geschäftsfelder erschlossen. Geschäftsführer Marc Wenzelmann sprach mit Wirtschaftsforum über mutige Entscheidungen, moderne Technologien und darüber, wie beides dem Unternehmen geholfen hat, die Corona-Zeit gut zu überstehen.

Wirtschaftsforum: Herr Wenzelmann, erzählen Sie uns doch zunächst von den Anfängen des Unternehmens.

Marc Wenzelmann: Die Geschichte von GravoPrintec beginnt mit meinem Opa und seinem Bruder, die 1969 das Fuhrunternehmen ihres Vaters übernommen und sich dann der Schilderherstellung gewidmet haben. Sie besaßen die erste CNC-gesteuerte Maschine in der Region. Mein Vater hat 1980 den Siebdruck eingeführt, welcher bei Serienschildern gegenüber gravierten Schildern eine große Kostenreduzierung bedeutete. Das Unternehmen hatte sich bis dahin mehrmals räumlich vergrößert. Als mein Großvater ausgeschieden ist, hat mein Vater nach einiger Zeit beschlossen, mit einem neuen Unternehmen zu beginnen. So wurde das Unternehmen 1998 aufgespalten und mein Vater ist mit tatkräftiger Unterstützung meiner Mutter und einem kleinen Personalstamm an unseren jetzigen Standort gezogen. Durch mutige Entscheidungen und indem er auf neue Technologien gesetzt hat, hat er einen guten Kundenstamm aufgebaut und weiter in Maschinen und Anlagen investiert. Die



Christian Piras, Assistent der Geschäftsleitung, und die Geschäftsführer Bernd und Marc Wenzelmann (v.l.)

Personaldecke hat sich von acht auf heute 25 Mitarbeiter erhöht.

Wirtschaftsforum: Was hat sich seit Ihrem Einstieg ins Unternehmen getan?

Marc Wenzelmann: Ich bin 2007 in unser Familienunternehmen eingetreten. 2009 haben wir in der

Wirtschaftskrise in einem weiteren mutigen Schritt beschlossen, die Aluminiumbearbeitung in Form von Zerspanungsteilen auszubauen. Wir haben dann stark in unseren Maschinenpark investiert und die komplette Programmierung auf 3D-Basis umgestellt. Aufgrund mannloser Maschinenlaufzeiten hat sich der Maschi-



GravoPrintec bietet vielfältige Leistungen im Druckbereich

Interview mit



Marc Wenzelmann,
Geschäftsführer
der GravoPrintec Schilderfabrik
GmbH

nenpark in dieser Zeit verdoppelt. Vor zwei Jahren haben wir im Zuge einer notwendigen Dachsanierung eine Photovoltaikanlage installiert. Nachhaltigkeit ist für uns ein wichtiges Anliegen. Wir versuchen zum Beispiel auch, Verpackungen wiederzuverwerten, indem wir sie kleinhäckseln und als Füllmaterial verwenden. Die Abwärme der Maschinen speisen wir wieder in unser Heizsystem ein. Aktuell erweitern wir unsere Produktionsfläche. Wir haben außerdem bereits Projekte in einem neuen Segment, der Gehäusebearbeitung, abgewickelt und wollen dieses nun intensiv ausbauen.

Wirtschaftsforum: GravoPrintec bietet weit mehr als nur Schilder. Was gehört noch zu Ihren Kernkompetenzen?

Marc Wenzelmann: Unser Ursprung sind Industrie-Typenschilder für Maschinen und Anlagen. Ein weiteres Geschäftsfeld sind Front- und Rückblenden aus Aluminium und Kunststoffen für Bediengeräte. Außerdem fertigen wir Schilderrohlinge, zum Beispiel Stanzteile. Unser viertes Standbein sind Zerspanungsteile aus Aluminium und Kunststoff. Sie

GRAVOPRINTEC SCHILDERFABRIK GMBH

KONTAKTDATEN

GravoPrintec Schilderfabrik
GmbH

Am Berg 5
57648 Unnau
Deutschland

+49 2661 91410

+49 2661 914141

info@gravoprintec.de

www.gravoprintec.de



Das breite Leistungsspektrum des Familienunternehmens umfasst unter anderem die Zerspanung (o.), die Herstellung von Frontplatten für Bediengeräte und von Eloxalschildern sowie die Gehäusebearbeitung

werden viel im Sondermaschinenbau sowie der Medizin- und Veranstaltungstechnik und auch der Beförderungsindustrie eingesetzt. Diesen Bereich wollen wir vermehrt bedienen, denn in vielen Geschäftsfeldern werden immer noch Teile auf konventionellen Maschinen mit aufwendigen Spannungen hergestellt. Der Vorteil unserer Anlagen ist, dass wir bei flachen Teilen kaum Rüstzeit benötigen, dadurch nur geringe Rüstkosten anfallen und wir sehr flexibel sind. Unser über die Jahre entwickeltes System ermöglicht bei allen Verfahren eine optimale Nutzung des Materials, sodass kaum Abfall anfällt. In unserem neuen Segment Gehäusebearbeitung fertigen wir Produkte, die vor allem in der Elektronikindustrie, aber auch der Roboterbedienun-

gen verwendet werden. Dieser Bereich hat großes Potenzial.

Wirtschaftsforum: Wie machen Sie potenzielle Kunden auf Ihr breites Angebot aufmerksam?

Marc Wenzelmann: Im vergangenen Jahr haben wir unseren Webauftritt inklusive Social Media komplett überarbeitet und einen neuen Unternehmensfilm produziert, um zu zeigen, was sich bei uns mittlerweile getan hat. Das hat hohe Wellen geschlagen. Wir haben dadurch nicht nur neue Kunden gewonnen, sondern auch viele positive Rückmeldungen und Aufträge für weitere Produkte von unseren Bestandskunden erhalten.

Wirtschaftsforum: Welche Faktoren sind Ihrer Meinung nach

ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens?

Marc Wenzelmann: Wir haben immer zur richtigen Zeit auf die richtigen Investitionen gesetzt, sind mutige Schritte gegangen und haben uns dem Neuen nicht verschlossen. Das hat auch dazu geführt, dass wir im letzten Jahr mit unseren Medizintechnikkunden noch engere Partnerschaften aufgebaut haben und dadurch pandemiebedingt freie Kapazitäten mit der Montage von Komponenten für Beatmungsgeräte ausfüllen konnten. Wir waren in der Lage, unseren Kunden innerhalb kürzester Zeit Kapazitäten in diesem Bereich zur Verfügung zu stellen – eine klassische Win-win-Situation. Das Team zieht hervorragend mit. Uns ist es wich-

tig, offen zu kommunizieren, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben eingebunden zu sein und sie regelmäßig zu schulen.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet es für Sie, heute gemeinsam mit Ihrem Vater die Verantwortung für das Familienunternehmen zu tragen?

Marc Wenzelmann: Das, was mein Opa, der leider im letzten Jahr verstorben ist, und vor allem mein Vater aufgebaut haben, voranzutreiben, ist für mich eine große Motivation. Ich möchte die Tradition unseres Unternehmens mit neuer Dynamik verbinden. Das impliziert, Vorreiter zu sein in dem, was wir tun, und offen zu sein für Neues.

Hanseatisches Traditions- haus mit Sportsgeist

Zweitgrößte Stadt Deutschlands, traditionsreiche Hansestadt, drittgrößter Hafen Europas, Tor zur Welt. Seit vier Generationen beschäftigt sich die Kurt E. F. W. Hauke KG (GmbH & Co) in der Kaufmannsstadt Hamburg mit dem Handel von Rohstoffen. Das hanseatische Familienunternehmen ist für seine Kunden an sieben Tagen der Woche rund um die Uhr ein zuverlässiger Partner, wenn es um Services rund um Steinkohlenrohteer, Bitumen und Öle geht.

Wirtschaftsforum: Herr Hauke, Sie vertreten die vierte Generation der Familie. Tradition spielt für Hauke seit jeher eine große Rolle. Wie lässt sich die über 100-jährige Geschichte kurz zusammenfassen?

Tobias Hauke: Seit der Gründung 1919 in Hamburg agieren wir als Handelsunternehmen der Chemiebranche. Einige unserer heutigen Produkte sind schon sehr lange im Portfolio. Früher hatten wir viel Benzol, Steinkohlenrohteer und Pech im Sortiment; heute bestimmen Bitumen, Öle – hier unterscheiden wir zwischen Wasch- und Imprägnierölen – und Steinkohlenrohteer das Tagesgeschäft. Zudem bieten wir Gießerei- und Hochofenkoks an. Hamburg ist nach wie vor einziger Standort; hier haben wir den Hafen, ein solides Netzwerk und eine gute Infrastruktur.

Wirtschaftsforum: Mit acht Mitarbeitern setzen Sie zwischen 15 und 30 Millionen EUR um. Wie sieht das Kundenportfolio aus und wie hat sich Corona auf das Geschäft ausgewirkt?



Bitumen – wichtiger Werkstoff im Straßenbau

Tobias Hauke: Unsere Kunden kommen aus ganz Europa, darunter Unternehmen aus der Chemie-, Aluminium-, Autozuliefer- und Stahlindustrie sowie Firmen aus dem Straßenbau und Dachbahnhersteller. Häufig arbeiten wir auf der Basis von Langzeitverträgen, ein Bereich, der künftig ausgebaut werden soll. Corona war für uns wie für alle eine Herausforderung. Wir sind abhängig von unseren Kunden, die zu Beginn sehr betroffen waren. Anfangs hatten wir eine dementsprechend unklare Situation; im vierten Quartal 2020 ging es dann wieder aufwärts. Kunden wollen ihre Produktion aufholen,

deshalb sind wir in einer guten Position. Letztlich ist die Nachfrage und damit die Konkurrenz um die Rohstoffe entscheidend, wodurch es zu einem Preiskampf kommen kann.

Wirtschaftsforum: Wo liegen die Hauptbeschaffungsmärkte für die Rohstoffe?

Tobias Hauke: Steinkohlenrohteer kaufen wir in ganz Europa ein, vor allem in Osteuropa. In Zukunft wollen wir hier globaler aufgestellt sein; Asien und die USA sind insbesondere für Teer interessante Märkte. Unsere Bitumenlieferanten kommen zurzeit

Interview mit



Tobias Hauke,
Sales Director
der Kurt E.F.W. Hauke KG

aus Deutschland, Polen, Tschechien, Österreich und Ungarn. Wir unterscheiden hier zwischen Straßenbau- und Industriebitumen und bauen auf einen großen Kundenstamm. Bitumen wird zum Beispiel für Flachdächer und Straßen benötigt, der Markt in Europa bietet noch Potenzial. Bei Ölen arbeiten wir mit Lieferanten in Dänemark, Spanien und Deutschland zusammen. Zudem liegt unser Fokus auf der Erweiterung unseres Lieferanten- und Kundenstammes. Auch über die Erweiterung unserer Produktpalette sind wir in Gesprächen.

Wirtschaftsforum: Sie sprachen von einem Preiskampf in der Branche. Wie schafft Hauke es, sich seit über 100 Jahren mit großem Erfolg auf dem Rohstoffmarkt zu behaupten?

Tobias Hauke: Unsere allumfassende Kundenbetreuung hebt uns vom Wettbewerb ab. Wir sind 24/7 für unsere Kunden erreichbar und liefern proaktiv wichtige Informationen. Kunden schätzen unser Komplettangebot, das Einkauf, Logistik, Abho-



Als Feldhockey-Nationalspieler hat Tobias Hauke zwei Goldmedaillen bei Olympia gewonnen; im Sommer stehen die Olympischen Spiele in Tokio an

lung und Anlieferung umfasst. Dass wir mit dem Produkt die Logistik anbieten, ist ein Asset. Wir haben einen guten Bestand an Kesselwagen und Spediteure als Partner, die auf Schiene, Straße und Wasser zuverlässige Transporte übernehmen. Dass wir Kunden täglich über den Fortschritt des Ablaufs informieren, wird ebenso geschätzt wie die Tatsache, dass wir sie auch bei Verzollungsthemen unterstützen. Teer ist ein Gefahrgut und muss entsprechend gekennzeichnet sein. Es gibt hier im Haus einfach bestimmte traditionelle Werte, die großgeschrieben werden. Wir sind ein Hamburger Handelshaus und wollen das auch bleiben. Unser Wort hat Gewicht, wir stehen zu unserem Wort und machen keine leeren Versprechungen. Pünktliche Lieferungen sind nur ein Beispiel.

Wirtschaftsforum: Sie sind aktuell Sales Director, werden in Kürze in die Geschäftsführung einsteigen. War es für Sie persönlich immer selbstverständlich, die Tradition fortzusetzen?

Tobias Hauke: Ja und nein. Ich bin Betriebswirt und Leistungssportler, genauer gesagt Feldhockey-Nationalspieler. Mit meinem Team habe ich zwei Goldmedaillen bei Olympia gewonnen, aktuell bereite ich mich auf meine letzte Olympiade in Tokio vor, um mich dann ausschließlich auf meine Tätigkeit hier im Unternehmen zu konzentrieren.

Wirtschaftsforum: Gibt es besondere Eigenschaften, von denen Sie als Leistungssportler im Unternehmen profitieren?

Tobias Hauke: Auf jeden Fall. Ich musste zum Beispiel schon früh sehr diszipliniert und belastbar sein und schon während der Schulzeit früher als andere aufstehen. Ein Arbeitstag mit neun Stunden ohne Training ist Standard. Nicht zuletzt bin ich auf dem Feld und im Unternehmen ein Teamspieler. Ich muss mit unterschiedlichsten Menschen umgehen, sie verstehen und einbinden.

Wirtschaftsforum: Wie sehen Sie das Unternehmen künftig aufgestellt?

Tobias Hauke: Wir wollen im ersten Schritt die aktuelle Produktpalette maximal ausnutzen. Im Teerbereich planen wir in den nächsten drei bis fünf Jahren den Einstieg in den asiatischen Markt. Zudem wollen wir im ersten Schritt Kunden- und Lieferantensammeln erweitern. Auch im Segment Öl ist eine Maximierung des Kundenstamms notwendig. Es sollen zum Beispiel stärker Synergien genutzt werden. Teerlieferanten können Waschöl zum Auswaschen von Nebenprodukten aus dem Kokereigas beziehen. Teerkunden können Waschöl zum Auswaschen ihrer Tanks beziehen. Interessant wäre ein neues Produkt, das an langfristige Verträge gebunden ist. Ich persönlich wünsche mir eine Entwicklung hin zu einer grüneren Welt, zum Beispiel in Richtung Wasserstoff. Auch dazu wollen wir mittel- bis langfristig unseren Teil beitragen.

KONTAKTDATEN

Kurt E. F. W. Hauke KG (GmbH & Co)
 Tobias Hauke
 An der Alster 6
 20099 Hamburg
 Deutschland
 ☎ +49 40 2840110
 📠 +49 40 28401111
 hauke@hauke.com
 www.hauke.com



1919 in Hamburg gegründet – Kurt E. F. W. Hauke ist ein traditionsreiches hanseatisches Familienunternehmen

Orte schaffen, an denen Menschen sich begegnen

Interview mit
Jörg Zeißig,
Geschäftsführer
der Holtmann GmbH & Co. KG

Messen sind nicht nur eine unverzichtbare Präsentationsfläche für Produktneuheiten – nirgendwo anders kommen Unternehmen mit ihren Kunden so unmittelbar ins Gespräch. Durch Corona ist das derzeit unmöglich, was in der Folge auch Messebauer wie die Holtmann GmbH & Co. KG aus Langenhagen betrifft. Das Unternehmen hat die Herausforderung jedoch angenommen: Wie es derzeit den Schwenk vom Messe-Produktanbieter zur Kommunikationsagentur vollzieht, berichtet Geschäftsführer Jörg Zeißig im Gespräch.



Wirtschaftsforum: Herr Zeißig, Holtmann gibt es schon mehr als 70 Jahre. Erzählen Sie uns doch aus der Firmengeschichte und von den Ereignissen, die sie geprägt haben.

Jörg Zeißig: Der erste Meilenstein ist bereits die Gründung im Jahr 1950, denn diese fiel in die wirtschaftliche Boomphase nach dem 2. Weltkrieg. Damit wurden die Brüder Wilhelm und Walter Holtmann, die sich schon vor der eigentlichen Unternehmensgründung mit dem Messebau beschäftigt hatten, Teil des Wirtschaftswachstums. Einer der größten Meilensteine fällt ins Jahr 1991, als mit Claus und Jürgen Holtmann die nächste Generation die Geschäftsführung übernahm. Die Expo Hannover im Jahr 2000 hat für uns ebenfalls eine große Rolle gespielt, denn wir waren nicht nur auf dem Messegelände, sondern auch auf dem gesamten Expogelände präsent: Die meisten Expo-

gebäude wurden über die Firma Holtmann gesteuert. Im Rahmen der Expo hat Holtmann gelernt, wie wichtig die neuen Gewerke und Disziplinen als integrierte Dienstleistungen für Erlebnisse sind. Aus heutiger Sicht lässt sich sagen, dass die Expo bereits damals den Wandel zur vermehrten Nutzung der Medien eingeläutet hat und auch die Vernetzung zunehmend in den Fokus gerückt ist. 2019 folgte dann der nächste

Generationswechsel, als ich in die Geschäftsführung gekommen bin, auch um das Unternehmen ein Stück weit zu transformieren. Wir werden uns nicht nur auf das Thema Messebau fokussieren, sondern alle möglichen Veranstaltungsformate und das ganze Thema Digitalisierung einbeziehen. Dann aber kam Corona!

Wirtschaftsforum: Was wohl die bisher tiefste Zäsur in der

Geschichte von Holtmann sein dürfte, denn Messen und andere Veranstaltungen fielen im letzten Jahr komplett aus. Wie haben Sie das bisher überstanden?

Jörg Zeißig: Wenn ich das bildlich beschreiben sollte, würde ich sagen, dass uns Corona im vollen Galopp vom Pferd gehauen hat. Das betrifft auch andere Branchen, aber die Veranstaltungsbranche doch sicher am meisten, und in der Situation stecken wir ja auch noch mittendrin. Wir sind faktisch seit 13 Monaten im Berufsverbot, weil wir ja gar keine Veranstaltungen mehr machen dürfen. Was man in so einer Zeit macht? Man kämpft ums Überleben. Man versucht die Geschäftsbereiche, die nicht mehr funktionieren, in andere Geschäftsfelder zu transformieren – dort, wo es möglich ist. Wenn das nicht geht, versucht man diese Bereiche über Kurzarbeit zu konservieren, bis sie wieder gebraucht werden. Unser



Begegnungsräume schaffen: Multifunktionale Locations wie der hybrid.space in Hannover ermöglichen den Mix von physischer Begegnung und digitaler Kommunikation



Physisches und digitales Publikum zusammenbringen, spannende Geschichten erzählen, erfolgreich kommunizieren: Das umfasst zu Corona-Zeiten mehr als das Thema Messe. So sieht für Holtmann die Zukunft aus, an der das Unternehmen bereits arbeitet

Geschäft ist zuvor ja kerngesund gewesen und wir alle gehen davon aus, dass Teile davon auch wiederkommen werden – die Frage ist nur, wann. Wir müssen die Branche ein Stück weit näher zusammenbringen. Dass eine gewisse Einigkeit der Interessen herrscht, tut nicht nur gut, sondern ist auch notwendig, um wahrgenommen zu werden, unter anderem von der Politik. Andererseits geht es darum, die eigenen Geschäftsfelder gleichsam mit Vollgas voranzutreiben – denn auch der Markt sortiert sich ja derzeit neu, etwa im Hinblick auf die Frage, wie Marketingkommunikation zukünftig betrieben werden muss. Für uns als Unternehmen heißt das, dass wir uns vom reinen Produkthanbieter weg und zum Kommunikationsagentur-Geschäftsmodell hin orientieren, also uns Gedanken darüber machen, wie unsere Kunden zukünftig mit ihren Kunden kommu-

nizieren möchten, um dafür die passenden Lösungen anzubieten. Das schließt weitaus mehr ein als Messe.

Wirtschaftsforum: Viele Anbieter versuchen sich ja derzeit auch an digitalen Messen. Was halten Sie davon?

Jörg Zeißig: Ehrlich gesagt habe ich bisher noch keine wirklich gute rein digitale oder virtuelle Messeveranstaltung gesehen. Solche Events können höchstens helfen, Brücken zu bauen und die Kommunikation überhaupt am Laufen zu halten, aber notwendig ist aus meiner Sicht immer ein Mix aus Live-Content und physischen Begegnungsmöglichkeiten. Wenn ich gleichzeitig mit physischem und digitalem Publikum kommunizieren möchte, muss ich mir Gedanken darüber machen, wie ich meine Geschichte so erzähle, dass ich das digitale Pub-

likum nicht abhängig. Denn das ist der Effekt der digitalen Müdigkeit: Die Leute sitzen vor den Bildschirmen, das Ganze soll sich cool anfühlen, tut es aber nicht. Da helfen dann auch keine VR-Brille oder sonstige Dinge. Insofern finde ich virtuelle Messen als ergänzendes Element in Ordnung, nicht aber als Ersatz einer physischen Veranstaltung. Wir müssen lernen, Geschichten auch digital so zu erzählen, dass sie spannend und interessant sind, ankommen – und das digitale Publikum auch abholen.

Wirtschaftsforum: Wenn alles nach Plan läuft: Was ist Ihre Vision des Unternehmens, wo möchten Sie es in drei bis fünf Jahren sehen?

Jörg Zeißig: Ich möchte es dann als relevanten Anbieter in der integrierten Live-Kommunikation sehen – wir möchten den Markt

HOLTMANN⁺

KONTAKTDATEN

Holtmann GmbH & Co. KG
 Adam-Stegerwald-Straße 9-15
 30851 Langenhagen
 Deutschland
 ☎ +49 511 740740
 📧 +49 511 7407474
 info@holtmann.de
 www.holtmann.de
 www.holtmannplus.de
 www.hybrid-space.de

mitgestalten. Corona hat die Sinne für den Wandel geschärft und gleichzeitig die Geschwindigkeit des Change-Prozesses erhöht. Medienintegrierte Inszenierungen sind der neue Standard, im jeweils dem Content angepassten Mischungsverhältnis. Für uns und unsere Kunden treiben wir Digitalisierung und ganzheitliche Beratung nach vorn. Das haben wir für unser Unternehmen konsequent durchgeführt. Weiterhin möchte ich uns zum 'Sexiest Arbeitgeber' der Branche machen: die besten Talente deshalb an den Start bekommen, weil sie es toll finden, bei uns zu arbeiten.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihre persönliche Motivation?

Jörg Zeißig: Ich liebe einerseits Veranstaltungen, das Zusammentreffen von Menschen, und andererseits Veränderungen. Was mich antreibt ist, die Warum-Frage so lange zu stellen, bis die Antwort gefunden ist. Ich habe als Arbeitgeber für weit über 100 Familien Verantwortung und ich möchte, dass unsere Mitarbeiter genau so viel Lust auf Gestaltung haben wie ich.

WebID Solutions – Pioniere in der Online-Identifikation

Lange Zeit war das Postident-Verfahren die einzige Möglichkeit, seine Identität zu bestätigen, um beispielsweise ein Konto bei einer Online-Bank zu eröffnen oder andere sensible Online-Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Dazu musste die zu identifizierende Person eine Postfiliale aufsuchen und den Personalausweis vorlegen, um ihre Identität bestätigen zu lassen. Es existierte keine Geldwäschegesetz-konforme und von den deutschen Behörden anerkannte Möglichkeit zur 100%-Online-Identifikation.

Dies änderte sich im Jahre 2014, als das Bundesfinanzministerium dem von der WebID Solutions GmbH entwickelten, neuartigen Video-Identifikationsverfahren grünes Licht erteilte. Bis die Post 2015 nachzog und eine eigene Videoidentifikationsmethode anbot, war die WebID-Erfindung die einzige Identifizierung für hochregulierte Branchen wie Banken, die man komplett online durchführen konnte. Die Geschichte von WebID ist geprägt von Erfolgen, die dem Gründer und Visionär Frank S. Jorga sowie seinem Bruder Sven und den beiden Mitgründern Franz Thomas Fürst und Tim-Markus Kaiser zuzuschreiben sind.

WebID – Einfache und unkomplizierte Lösungen zur Online-Identifikation

Den Grundstein für WebID legte Frank S. Jorga, studierter Betriebswirt und Jurist, im Jahre 2012. Der Grund: Es musste auch für sicherheitssensible Branchen wie Banken ein einfaches und komplett online-basiertes Verfahren zur Identifikation geben, das jeden Tag im Jahr rund um



WebID Solutions Gründer Frank S. Jorga (rechts) und sein Bruder Sven Jorga (links) gelten als Pioniere der Online-Identifikation

© WebID Solutions GmbH

die Uhr zur Verfügung steht und so den Identifikationsprozess beschleunigt. Sein Bruder Sven Jorga, seines Zeichens Diplom-Informatiker, war von der Idee begeistert und stieg kurz darauf als CTO ins Gründerteam ein. Seither kümmert er sich um die Entwicklung und Weiterentwicklung der Technologien im Unternehmen, während Frank das strategische Geschäft lenkt. Nach dem erfolgreichen Start im Jahr 2014 begann 2015 die Expansion von WebID: In Solingen eröffnete das Hochsicherheits-

Videoident-Center, wo mittlerweile mehr als 700 Video-Agenten an 365 Tagen im Jahr täglich 15.000 Nutzer verifizieren. An einem weiteren Standort in Hamburg betreut man Großkunden. Vom Unternehmenshaupt-sitz in Berlin aus werden die strategischen Entscheidungen zur Unternehmensentwicklung getroffen, während sich am Standort Kiel IT-Experten unter der Leitung von Sven Jorga um die technische Entwicklung und individuelle Lösungen für Kunden kümmern.

Sukzessive expandierte WebID im Laufe der letzten Jahre auch ins Ausland. Mittlerweile gibt es Standorte im gesamten DACH-Raum sowie in Indien und den USA.

Das Produktspektrum der WebID Solutions GmbH

Das Serviceangebot von WebID ist seit der Gründung kontinuierlich mit dem Unternehmen mitgewachsen. Zum Online-Videoident-Verfahren kamen schnell weitere Lösungen hinzu.

• **WebID Konto Ident**

Per Online-Banking-Account kann sich ein Nutzer rund um die Uhr gegenüber dem Vertragspartner (zum Beispiel Händler aller Art oder bei Banken beim Abschluss eines Kreditvertrags) identifizieren.

• **WebID eID Ident**

Mit der Funktion zum Auslesen der Personalausweisdaten können beispielsweise Behörden oder Online-Händler die Daten ihrer Nutzer überprüfen lassen und diese somit identifizieren.



KONTAKTDATEN

WebID Solutions GmbH
Friedrichstraße 88
10117 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 408173216
info@webid-solutions.de
www.webid-solutions.de



• True Ident

Diese Lösung ist die schnellste und komfortabelste, die WebID im Angebot hat. Nutzer haben die Möglichkeit, bei einer Online-Identifikation ihre Daten im Hochsicherheitscenter speichern zu lassen und legen somit eine sogenannte digitale Identität an. Bei der nächsten Identifizierung werden diese Daten einfach abgerufen und per TAN bestätigt, sodass ein weiterer Identifikationsprozess entfällt.

• WebID AI Ident

Mit Hilfe von künstlicher Intelligenz und Auswerten von biometrischen Daten ist es außerdem möglich, Personen vollautomatisiert und datenschutzkonform zu überprüfen. Das senkt für Händler oder Vertragspartner das Risiko vor Online-Betrug. Diese Lösung ist je nach gewünschter Tiefe des Identifikationsverfahrens individuell anpassbar.

• rechtswirksame Online-Vertragsunterschriften (WebID QES)

Ein sicheres Verfahren zum komplett digitalen Unterschrei-

ben (E-Signing) von Verträgen oder anderen wichtigen Dokumenten gehört ebenfalls zum Produktumfang. Banken, Versicherungsgesellschaften oder andere Institutionen lassen ihren Vertragspartnern die zu unterschreibenden Dokumente online zukommen und rechtsgültig unterschreiben. Die Kunden werden online eindeutig identifiziert und unterschreiben die Dokumente mittels eines elektronischen Zertifikats, das mit Bestätigen des Vertrages erstellt wird.

• Age Verification System AVS

Ist eine Altersprüfung erforderlich, zum Beispiel im Rahmen des Jugendschutzes, nimmt die AVS-Lösung diese Überprüfung vor: vollautomatisiert und mit Unterstützung durch künstliche Intelligenz sowie Biometrie.

• Global Trust Technology Plattform GTTP

Diese Plattform-Lösung ist die Schnittstelle zwischen sämtlichen WebID-Diensten und Drittanbietern. Sie soll Unternehmen, Behörden, Verbrau-

cher und Technologieanbieter miteinander verbinden – und zwar weltweit. Die einfache Integration der Schnittstelle ermöglicht eine Anbindung an bereits vorhandene Systeme, sodass die GTTP sich einfach in die bestehenden Geschäftsprozesse integrieren lässt und durch Zugriff auf sämtliche WebID-Lösungen die Identifikation, Vertragsabschlüsse und Risikoüberprüfung sicherer macht.

Digitalisierungskatalysator für den Mittelstand

Mit ihrem heute sehr breit aufgestellten Lösungsportfolio an Online-Identifikationsmöglichkeiten und für E-Signing bieten die Brüder Jorga und ihr Team mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Strukturen und Prozesse leichter zu digitalisieren. Mit elektronischen Vertragsabschlüssen, Online-Onboarding oder schnellen Altersprüfungen lässt sich die Schnittstelle zum Kunden immer effizienter aufbauen.

Frank und Sven Jorga haben selbst seit der Gründung von WebID miterlebt, wie wichtig es ist,

ein erfolgreiches Businessmodell mit optimierten Strukturen aufzubauen. Heute ist ihr Unternehmen Antreiber und Digitalisierungskatalysator für viele andere Firmen aus dem Mittelstand. Auch dank der vielfältigen Lösungen von WebID schaffen immer mehr Unternehmen den Schritt in die Digitalisierung und lernen die Vorteile von digitalen, effizienten Prozessen und Verfahren zu schätzen. Noch immer sind die Möglichkeiten, mit Online-Ident-Verfahren die sogenannten Know-Your-Customer-Prozesse zu digitalisieren, weitreichend. Je mehr Branchen und Unternehmen sich damit befassen, umso mehr wird das Potential digitaler Identifikationsverfahren ausgeschöpft und auf neue Prozesse angepasst. Man darf gespannt sein, was sich die Brüder Frank und Sven Jorga gemeinsam mit ihrem Team als Nächstes einfallen lassen, um die Art und Weise, wie man sich online identifiziert, noch komfortabler und sicherer zu machen.

Innovation mit Kundenfokus

Die Digitalisierung beschäftigt die Industrie seit vielen Jahren. Prozesse werden immer komplexer und die Anforderungen an innovative Technologien steigen kontinuierlich. Eine dieser modernen Technologien, die immer mehr zum Standard wird, ist das Lasern zur dauerhaften Kennzeichnung von Komponenten, Materialien und Werkstücken. Die Systemtechnik Hölzer GmbH ist seit über 30 Jahren erfolgreich im Maschinen- und Anlagenbau tätig und hat sich in den vergangenen Jahren auf Faser- und CO₂-Laser spezialisiert.

Anfang 2021 hat sich die Systemtechnik Hölzer GmbH neu aufgestellt, um in Zukunft noch besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden reagieren zu können. „Innovationen und die zukunftsorientierte Weiterentwicklung unseres Portfolios waren schon immer ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser Unternehmen“, so die Geschäftsführende Gesellschafterin Silvia Hölzer-Becker. „Es gibt immer wieder neue Trends im Markt, neue Geschäftsbereiche und neue Herausforderungen. Wir müssen innovativ sein und uns weiterentwickeln, um unseren Kunden auch ein spezifisches Produkt anbieten zu können. Wir lieben Technologie und der Erfolg gibt uns Recht.“

Neuester Stand der Technik

Laser, Luftlager und Nutzentrennen sind die drei Divisionen der Systemtechnik Hölzer GmbH. Lösungen für das manuelle, halbautomatische sowie das vollautomatisierte Leiterplatten-Nutzentrennen gehören ebenso zum Kompetenzbereich des Familienbetriebes wie maßgeschneiderte Luftlager-Lösungen aus Metall, Kunststoffen und Verbundwerkstoffen für alle Einsatzgebiete, um die hohen Genauigkeitsanforderungen an Positionieraufgaben zu erfüllen. Die Lasertechnologie hat sich in den letzten Jahren zu einem besonders wichtigen Standbein entwickelt. „Hintergrund ist die permanente Qualitätsverbesserung und Modernisierung, die in allen Betrieben stattfindet“, er-

läutert die Geschäftsführende Gesellschafterin. „Die Verbesserung und Umstellung auf Lasertechnik entspricht dem neuesten Stand der Technik und das erkennen immer mehr Unternehmen. Bei der dauerhaften Beschriftung und Kennzeichnung von Gegenständen bietet die Lasertechnologie eine gleichbleibende Qualität, da sich Parameter exakt einstellen lassen.“ Damit ist das Lasern eine verlässlichere, schnellere, präzisere und vor allem kosteneffizientere Methode. Vor dem Hintergrund, dass es mittlerweile gesetzliche Vorschriften gibt, Teile und Komponenten dauerhaft mit Serien- und Chargennummern zu kennzeichnen, um die Einhaltung der europäischen Richtlinien zur Qualitätskontrolle zu gewährleisten und die Rückverfolgbarkeit zu ermöglichen, gibt es mittlerweile wenig Alternativen zum Lasern. Moderne Faserlaser sind darüber hinaus besonders flexibel und ermöglichen die Kennzeichnung von fast allen Materialien, zum Beispiel Gold, Silber, Stahl, Hartmetall, Aluminium und Kunststoffe.

Mithilfe von modernster Technik kann die Inbetriebnahme von neuen Anlagen auch online erfolgen

Interview mit



Silvia Hölzer-Becker,
Geschäftsführende
Gesellschafterin,
und



Gabi Hofstetter,
verantwortlich für Marketing
und Sales
der Systemtechnik Hölzer GmbH



Der LAS 28 ist ein praxistaugliches und überall einsetzbares Stand-alone-Gerät, mit einem sehr großen Innenraum, das auch Sonderlösungen ermöglicht

Individuelle Lösungen

Als klassischer Maschinenbauer bietet die Systemtechnik Hölzer GmbH nicht einfach nur Stan-



dardprodukte, sondern realisiert die Laser nach den individuellen Anforderungen ihrer Kunden. Dabei arbeitet das Unternehmen eng mit seinen Kunden zusammen, um die Probleme und Bedürfnisse genau zu verstehen und eine entsprechende Lösung entwickeln zu können. „Im Zuge dieser Zusammenarbeit ist auch unser neuer Laser, der LAS 28, entstanden“, bemerkt Silvia Hölzer-Becker. „Der Faserlaser ist ein praxisorientiertes Modell für ganz unterschiedliche Einsatzbereiche und sowohl als Standardmodell als auch individuell angepasste Sonderkonstruktion erhältlich.“ Der LAS 28 ist als Faser- oder CO₂ Laser erhältlich und überzeugt mit einem noch größeren Arbeitsraum auf nahezu gleicher Stellfläche.

Nah am Kunden

Die Kunden stehen bei der Systemtechnik Hölzer GmbH stets im Vordergrund. Aus diesem Grund bietet das Unternehmen auch einen umfassenden After Sales-Service und ist bei Störungen oder Problemen schnell zur Stelle, ob per Fernwartung oder direkt vor Ort. Ein weiterer Vorteil ist die mobile Laserflotte, die bundesweit im Einsatz ist und die Betriebe mit Ersatzteilen versorgt oder Teile direkt vor Ort lasert. „Die Umsetzung der Kundenvorstellungen ist eine große Stärke von uns“, betont Gabi Hofstetter, verantwortlich für Marketing und Sales. „Wir gehen auf die Kunden ein, ermöglichen ihnen eine individuelle Gestaltung und bieten dabei auch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir sind einfach nah am Kunden und



Das Lasermobil der Systemtechnik Hölzer GmbH ist vor Ort bei den Kunden im Einsatz

besuchen sie regelmäßig, um uns gegenseitig auszutauschen.“

Kontinuierliche Entwicklung

Seit über 30 Jahren hat sich die Systemtechnik Hölzer GmbH im deutschen Maschinen- und Anlagenbau etabliert. Mit einem multikulturellen Team aus loyalen und zufriedenen Mitarbeitern ist das Familienunternehmen stets für seine Kunden im Einsatz. Damit das Unternehmen auch in Zukunft den Anforderungen des Marktes gerecht werden kann, hat es sich im vergangenen Jahr komplett neu aufgestellt. Die drei Kompetenzbereiche Laser, Luftlager und Nutzentrennen haben jeweils ein eigenes Sub-Logo bekommen, um ihre Kompetenz und Stärke authentisch nach außen kommunizieren zu können. Am Produktionsstandort in Kronberg wurde die Werkstatt erweitert. „Mehr Fläche und weiter optimierte Prozesswege verbessern die internen Produktionsabläufe und sichern eine konstant hohe Produktqualität“, sagt Gabi Hofstetter. „Es ist genügend Platz entstanden, um neue, innovative Kundenprojekte effektiv zu realisieren. Wir wollen



Loyales Team: Gemeinsame Ausflüge sorgen im Familienbetrieb Systemtechnik Hölzer GmbH für einen starken Zusammenhalt

unter anderem für jedes Einsatzgebiet den passenden Laser und auch verschiedene Laserklassen anbieten. Darüber hinaus werden

wir uns auch in den Bereichen Luftlager und Nutzentrennen weiterentwickeln, um den Anforderungen gerecht zu werden.“



Bei gemeinsamen Kochevents oder dem wöchentlichen Wurstfrühstück trägt jeder Mitarbeiter zu einer leckeren Mahlzeit bei



KONTAKTDATEN

Systemtechnik Hölzer GmbH
Westerbachstraße 4
61476 Kronberg
Deutschland
+49 6173 9249-0
info@hoelzer.de
www.hoelzer.de



Kernspinresonanz statt künstlicher Gelenke

Künstliche Gelenke können Menschen mit Gelenkerkrankungen Lebensqualität zurückgeben. Doch besser wäre es, das natürliche Gelenk zu erhalten und eine Operation zu vermeiden. Die Therapiegeräte der MedTec Medizintechnik GmbH aus Wetzlar können mittels patentierter MBST Kernspinresonanztechnologie Schmerzen lindern, Zerfallsprozesse aufhalten und eine Regeneration in Gang setzen. Seit über 20 Jahren sind sie zur Behandlung verschiedenster Erkrankungen erfolgreich im Einsatz.

Seiner Neugier und Offenheit für neue Themen war es zu verdanken, dass Axel Muntermann, Geschäftsführer, Inhaber und Gründer der MedTec Medizintechnik GmbH aus Wetzlar, auf die Möglichkeit stieß, Kernspinresonanz zu Therapiezwecken einzusetzen. „Bei der Magnetresonanztomografie traten Effekte auf, die markant waren, aber als Placebo gewertet wurden, zum Beispiel, wenn Patienten danach Verbesserungen beim Laufen

zeigten“, erzählt er. Sein Unternehmergeist, den er zuvor bereits bei der Entwicklung kardiologischer Produkte unter Beweis gestellt hatte, war geweckt. Er holte sich Kernspin-Experten vom Max-Planck-Institut zur Unterstützung. Nach fünf Jahren Vorarbeit war 2000 das erste Gerät entwickelt und die ersten beiden Studien wurden durchgeführt. „Wir haben ein einfaches Kernspingerät gebaut und alles weggelassen, was zur Bildgebung nötig ist. Unser

Grundgedanke war: 20% der Bevölkerung leiden an Gelenkerkrankungen. Bei Zerfallsprozessen, die irgendwann zum künstlichen Gelenk führen, wird Knorpel abgebaut, bis irgendwann die Knochen aufeinanderreiben. Die Ärzte können überwiegend nur den Schmerz abschalten, aber nicht die Ursache beheben.“ Genau das ist aber das Ziel der MBST Kern-

35
MITARBEITER

spinresonanztherapie. Die ersten Geräte wurden anschließend in Arztpraxen erprobt, und die Ergebnisse waren überzeugend.

Dreimal schnellere Zellteilung

Richtig in Fahrt kam die Entwicklung mit einer weiteren Idee, berichtet Axel Muntermann: „Wir haben das Kernspin-Grundgerät mit einer Software und einer Chipkarte ausgestattet. Der Arzt bestimmt über den Chip das Ziel-

Interview mit



Axel Muntermann,
*Geschäftsführer
und Inhaber
der MedTec Medizintechnik
GmbH*

gewebe für die Therapie. So wird zur Behandlung einer Arthrose eine Karte mit auf den Knorpel abgestimmten Therapiesequenzen eingesetzt, bei Osteoporose sind diese auf das Knochengewebe abgestimmt.“ In 98% der Fälle war die Therapie erfolgreich. Das Gerät wurde vermietet; die Einnahmen daraus wurden reinvestiert in Zell- und Humanstudien, etwa zu Hüft- und Bandscheibenproblemen. „Über Zellversuche konnten wir beweisen, dass wir mit unseren Geräten dreimal schneller eine Zellteilung herbeiführen können, als sie normalerweise stattfindet. So stoppen wir die Erkrankung, lösen regenerative Prozesse aus und können das natürliche Gelenk erhalten. Die Schmerzen verschwinden oft schon während der Therapie.“ Axel Muntermann ver-



Osteoporose erfolgreich behandeln: OSTEO-SPIN macht es möglich



KONTAKTDATEN

MedTec Medizintechnik GmbH
Sportparkstraße 9
35578 Wetzlar
Deutschland
☎ +49 6441 679180
✉ +49 6441 6791819
info@mbst.de
www.mbst.de

weist auf weitere positive Effekte: „Das Immunsystem wird zusätzlich angeregt. Und die Therapie kann das Andocken von Viren verhindern. An der Frage, ob dies auch für Coronaviren interessant sein kann, wird zurzeit geforscht.“

Patenterte und weltweit einsetzbare Technologie

Die Liste der mit der MBST Kernspinresonanstechnologie

IN
180
PRAXEN
VERTRETEN

therapierbaren Indikationen ist lang und reicht von Arthrose, Bandscheibenbeschwerden und Osteoporose über Band-, Muskel- und Sehenschäden bis hin zu akuten und chronischen Schmerzen und Wundheilungsstörungen. Das Prinzip beruht darauf, Energie in den Körper zu leiten und gezielt an die erkrankte Stelle zu bringen. „Eine Zelle ist ein lebendes Element mit einem Stoffwechsel. Mit

der Software können wir steuern, welche Zellgruppen – Haut-, Knochen-, Organ- oder Knorpelzellen – angesprochen werden sollen. Das Verfahren ist völlig unschädlich. Die Technologie ist patentiert und weltweit einsetzbar“, betont Axel Muntermann. MedTec übernimmt die Vorentwicklung und die End-



„Mit unseren Geräten können wir dreimal schneller eine Zellteilung herbeiführen, als sie normalerweise stattfindet.“

*Axel Muntermann,
Geschäftsführer und Inhaber*

montage der Geräte, die Fertigung erfolgt über Subunternehmen. Die Geräte werden von den Praxen gemietet. Die Chipkarte, die die Leistung definiert, dient auch als Qualitätsindex für die Therapie. Der Markt, in dem sich MedTec bewegt, stehe unter extremem Preisdruck, merkt Axel Muntermann an. „Der Arzt muss über uns Einnahmen generieren, die er von der Kasse nicht bezahlt bekommt. Es handelt sich um eine sogenannte IGeL-Leistung, eine individuelle Gesundheitsleistung.“

MBST Kernspinresonanstechnologie international im Einsatz

„Unsere Technologie ist weltweit einzigartig“, betont Axel Muntermann. Und die Nachfrage steigt. Um 20 bis 30% ist das Unternehmen, das 35 Mitarbeiter beschäftigt, pro Jahr gewachsen. Der Umsatz liegt aktuell bei 7,5 Millionen

Ländern der Welt die Möglichkeit, sich mit der MBST Kernspinresonanstechnologie behandeln zu lassen. „In jedem Land benötigen wir eine spezielle Zulassung“, so der Geschäftsführer.

Demnächst Einsatz auch beim Zahnarzt

Für das nächste Jahr plant Axel Muntermann, einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte zu setzen: „Wir wollen in den Dentalbereich. Oft gibt es Probleme mit Implantattheilungen; die Implantate wachsen nicht gut an. Mit unseren Geräten können wir den Anwuchs unterstützen, Kiefergelenksarthrosen behandeln und Nerven wieder zusammenwachsen lassen.“ Des Weiteren sollen die Indikationsfelder weiter ausgeweitet werden. Axel Muntermann ist inzwischen 69 Jahre alt und hat noch große Visionen für sein Unternehmen: „Wir wollen uns weltweit in sämtlichen Ländern platzieren und unsere Marktbekanntheit steigern.“ Eine Veränderung wird die Zukunft in jedem Fall mit sich bringen: „Wir öffnen uns jetzt für Investoren.“



EU-Klima-Entscheidung wird Investitionen in Wind und Solar massiv beschleunigen

Erneuerbare Energien

In der vergangenen Woche hatten sich die Unterhändler der EU-Staaten und des Europaparlaments endgültig darauf geeinigt, das Klimaziel für 2030 zu verschärfen: Bis dahin sollen die Treibhausgase der Europäischen Union um mindestens 55% unter den Wert von 1990 gesenkt werden. Bisher galt ein Ziel von lediglich minus 40%. Ohne eine Vielzahl von neuen Wind- und Solarenergie-Anlagen wird die EU dieses Ziel nicht erreichen können, sagt Christoph Kost, Leiter der Gruppe Energiesysteme beim Fraunhofer Institut, es brauche 'einen deutlich stärkeren Ausbau von Anlagen zur Stromerzeugung aus Wind und Sonne'. Umsetzbar sei ein massiver Ausbau auf jeden Fall, meint der Greenenergy-Experte Marius Korsnes von der norwegischen Universität für Wissenschaft und Technik: „Die Länder der Europäischen Union haben ein enormes Potenzial für eine verstärkte Produktion von Windenergie, da sie lange windige Küstenabschnitte, große Gebirgsgebiete und Ebenen mit starken Winden haben“. Die fotogenen Windparks vor den Meeresküsten sind also nur ein Weg zur emissionsfreien Energieproduktion.

Deutscher Fond Leonidas betreibt 49 Anlagen in Frankreich

Der Nachholbedarf in Europa ist gewaltig: Frankreich und Deutschland investierten in 2019 zwar jeweils 4,4 Milliarden EUR in den Ausbau emissionsfreier Energiegewinnung, aber damit sind beide Länder weiter hinter anderen Staaten zurück, auch hinter Großbritannien und sogar Chile. Japan investiert viermal so viel in Solar- und Windenergie wie die beiden europäischen Nachbarn. Der Beschluss der europäischen Politikerinnen und Politiker wird die Aufholjagd verstärken, die auch in Frankreich schon begonnen hat.



Antje Grieseler, Geschäftsführerin der Leonidas Management GmbH

„Das Konjunkturprogramm der französischen Regierung sieht in grünen, nachhaltigen Technologien einen zentralen Punkt für den Neustart nach der Corona-Krise“, erklärt Antje Grieseler, Geschäftsführerin der Leonidas Management GmbH, die in Frankreich zahlreiche nachhaltige Energieprojekte leitet. Bahnbrechende Projekte werden vorangetrieben: In dieser Woche wurden Angebote abgegeben, mit denen sich Konzerne um den Bau des bislang größten Windparks in Frankreich bewerben. Mit 1.000 MW maximaler Leistung und einer ungewöhnlich großen Entfernung von 30 km zur Küste der Normandie bricht die Anlage gleich zwei Rekorde, schreibt die französische Zeitung 'Le Monde'.

Es sind aber nicht nur die gigantischen Projekte, die die Energiewende vorantreiben: Das deutsche Unternehmen **Leonidas** managt derzeit 37 Solaranlagen und zwölf Windparks, die meisten davon mit einem Schwerpunkt in Frankreich. In die 16 Fonds des Greentech-Finanziers

haben 7.000 Anleger rund 160 Millionen EUR investiert, um im wahren Sinne des Wortes sauberes Geld zu verdienen.

Auslaufen der Förderungen könnte ein Problem werden

Der Finanz- und Investitionsbedarf wird weiter steigen: In Deutschland soll wie in Frankreich und den anderen europäischen Ländern ab 2050 der gesamte verbrauchte Strom treibhausgasneutral erzeugt werden. Schon in neun Jahren soll der Anteil des Ökostroms am gesamten Verbrauch auf 65% steigern. Immerhin 46% wurden bereits im vergangenen Jahr erreicht. Doch immer mehr Anlagen in Deutschland fallen aus der bisherigen Förderung heraus, was die ehrgeizigen Pläne beeinträchtigen könnte. Deswegen will Wirtschaftsminister Peter Altmaier gegensteuern: „Wir wollen erreichen, dass das Potenzial, das mit diesen Anlagen verbunden ist, weiter genutzt werden kann und gegebenenfalls auch ausgebaut und ausgeweitet werden kann“, sagte der CDU-Politiker. Die Investitionen in Deutschland wurden schon vor der Entscheidung in Brüssel stark vorangetrieben: In den ersten drei Quartalen verdoppelte sich die Zahl der Genehmigungen für Windkraftanlagen im Vergleich zum Vorjahr.

Die grünen Investitionen werden die Finanzwelt verändern

Die europäischen Staats- und Regierungschefs haben mit dem Klimaziel nicht nur massive Kürzungen der Treibhausgasemissionen zugesagt. Sondern auch, schreibt die größte Wirtschaftsnachrichtenagentur Bloomberg gestern, den Weg für eine Flut von Gesetzen geebnet, von denen grüne Aktien und Anleihen profitieren werden. „Die Richtung der Reise geht nur in eine Richtung“, sagte Mairead McGuinness, die Chefin der Europäischen Union für Finanzdienstleistungen zu Bloomberg: Die neuen Chancen für grüne Investitionen würden ein 'Re-Engineering der Wirtschaft und Re-Engineering der Finanzwelt' ermöglichen. Das Ersetzen eines alten Systems durch ein neues also – historische Veränderungen mit historischen Möglichkeiten für Investoren und Anleger im Zukunftsmarkt grüne Energie.



Zwei Brüder für den Mittelstand: Die Erfolgsgeschichte der Familie Haller

Zwei Brüder, zwei Unternehmen und 100% Mittelstand. Obwohl die Branchen, in denen die Brüder Dirk Oliver und Kai Uwe Haller ihre Firmen durch die Corona-Krise führen, unterschiedlicher nicht sein könnten, vereint sie das Commitment zum deutschen Mittelstand: „Deutschland bleibt auch in diesem Jahr ein Wachstumsstandort“ - da sind sie sich einig und sie tragen dazu auf ihre je eigene Art bei.

Vom Viehhandel bis in die Finanzwirtschaft

Dass die Überzeugung vom Wirtschaftsstandort Deutschland auf langjähriger Geschäftserfahrung beruht, stellt sich schnell heraus, wenn man einen Blick auf die Biografie der Hallers wirft. Denn der familieneigene Viehhandel aus Norddeutschland schaut auf eine jahrzehntelange Tradition mit Höhen und Tiefen zurück. Hineingeboren in den Familienbetrieb entwickelten die Brüder Haller früh ein Gespür für den Markt und die wirtschaftliche Bedürfnisse des Viehhandels als klassischen Mittelstandssektor. Während sich Kai Uwe Haller weiter dem kontinuierlichen Erfolg des unternehmerischen Familienerbes in der Viehwirtschaft widmet, ist sein Bruder zu neuen Ufern aufgebrochen und bietet mit der von ihm gegründeten Deutschen Finetrading AG (DFT) wohl eine der aktuell beliebtesten Financing-Innovationen des europäischen Marktes an. Finetrading - was zunächst wie ein Spezialprodukt der Finanzwirtschaft klingt, hat sich gerade in Krisenzeiten für



Durch den Viehhandel entwickelten die Brüder Haller früh ein Gespür für den Markt und die wirtschaftlichen Bedürfnisse des Mittelstands. Dirk Oliver Haller (links) und Kai Uwe Haller (rechts)

den bodenständigen deutschen Mittelstand als wirksames Instrument zur Wachstumsförderung durch flexible Kapitalausstattung bewiesen.

Kapitalbeschaffung im Hochtempo – Die Herausforderungen des Mittelstands

Lieferengpässe, Nachfragespitzen, Exportstopps, Verkaufsverbote - die Wechselhaftigkeit des Marktes hat sich in der Pandemie durch staatliche Regulationen noch einmal verschärft. Das

Supply-Chain-Management, das bisher dem Primat von Just-In-Time folgte, muss sich robuster für die Zukunft aufstellen. Für Dirk Oliver Haller sind diese Schwierigkeiten freilich nicht neu. Er hat früh seine Schlüsse aus dem volatilen Geschäft in der Viehwirtschaft gezogen: „Marktbedingte Liquiditätseingänge sind eine der größten Herausforderungen der Landwirtschaft und mittlerweile des gesamten Mittelstands“, so der CEO. Bruder Kai Uwe Haller braucht nicht lange, um die Ursa-

chen aus der Praxis aufzuzählen: „Hohe Futtermittelkosten, Jungtierankauf, verschärfter Gesundheitsschutz“ - das alles sind im Einzelfall schwer kalkulierbare Risikofaktoren, die sich in abgewandelter Form auch in anderen Mittelstandsbranchen bemerkbar machen.

Mit Finetrading den Marktturbulenzen stand halten

Um auch unter diesen Unwägbarkeiten finanzielle Sicherheit zu gewinnen, kann Finetrading eine wirksame Ergänzung zum konventionellen Hausbank-Kredit sein. Dabei tritt der Finetrader als eine Art Zwischenhändler für seinen Kunden gegenüber dem Lieferanten als Käufer auf. Er ist es, der die Ware in Absprache mit dem Kunden bestellt und sogleich bezahlt. Damit gewinnt der Kunde wichtigen Handlungsspielraum in kritischen Momenten. Denn er erhält die produktionsentscheidende Ware, um seinen Betrieb am Laufen zu halten, gleich ausgeliefert, auch wenn es noch an Liquidität fehlt. Mit einem Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen gegenüber

dem Finetrader kann er zunächst die Umsätze generieren, die er für die Rückzahlung braucht. „Manchmal ist das der letzte Hebel, um die Insolvenz eines eigentlich soliden Mittelstandsbetriebs abzuwenden“, betont Haller. Seine Geschäftsidee hat 2020 einigen Betrieben die Existenz gesichert und anderen schnelle Innovationen ermöglicht. Ein Hersteller von Desinfektionssäulen konnte etwa dank Finetrading seine Produkte kurzzeitig in großer Zahl produzieren, als der Bedarf sprunghaft anstieg.

Mehr Flexibilität durch ganzheitliche Geschäftsmodell-Analyse und Skonto-Effekt

Anders als viele Bankinstitute hat Dirk Oliver Haller nicht nur die blanken Zahlen, Zinsen und Kreditsicherheiten im Blick, sondern setzt auf eine ganzheitliche Geschäftsmodell-Analyse. Neben dem Flexibilitätsgewinn profitieren Finetrading-Kunden auch vom Skonto-Effekt, der durch die zügige Zahlung des Finetraders entsteht. Der Skonto-Rabatt fließt bereits in die Berechnung der Finanzierungsgebühr mit ein und



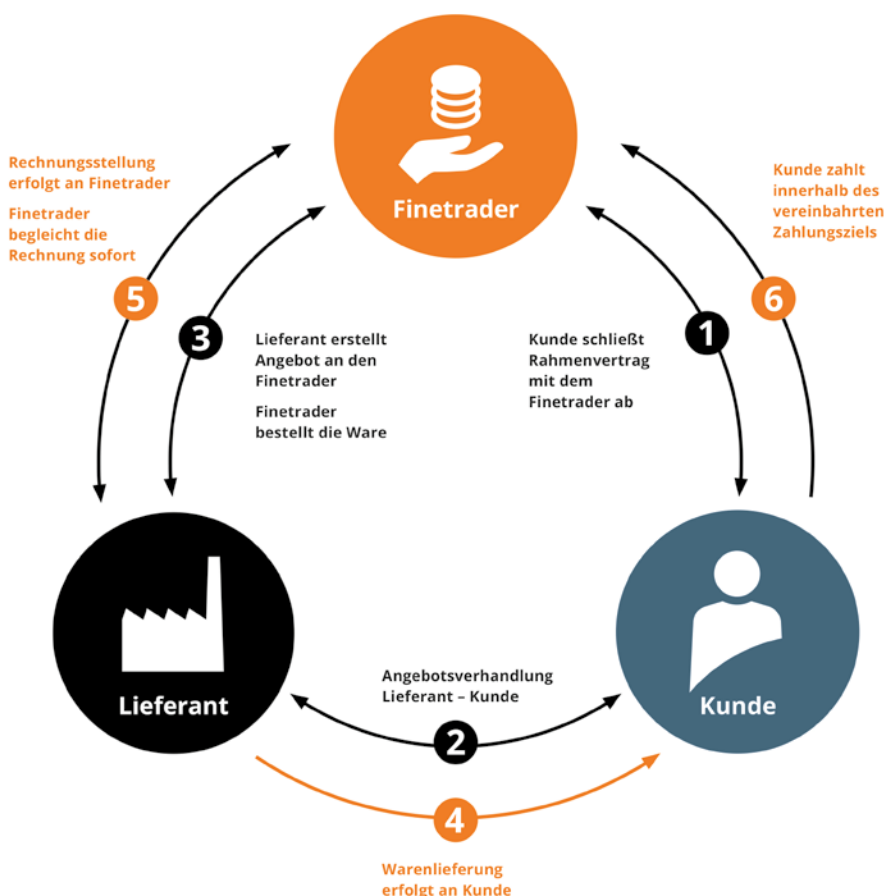
KONTAKTDATEN

DFT Deutsche Finetrading AG
 Am Kanal 2-4
 49549 Ladbergen
 Deutschland
 ☎ +49 5485 830090
 📠 +49 5485 83009-77
 info@dft-ag.de
 www.dft-ag.de

gleichet diese im Optimalfall sogar vollständig aus. Gegenüber dem Lieferanten wird indes starke Solvenz und Verlässlichkeit demonstriert – ein Stabilisator für künf-

tige Handelsbeziehungen. Dass Finetrading nicht nur ein Geschäft für Großkunden ist, zeigt sich am Finanzierungsvolumen ab bereits 50.000 EUR.

Ablauf Finetrading



© DFT Deutsche Finetrading AG

Familienfrieden statt Konkurrenzkampf

Die Chancen, dass sich das Geschäft von Dirk Oliver Haller langfristig zum wirtschaftlich stärkeren Standbein der Hallers entwickelt, stehen gut. Die DFT konnte 2020 bereits ihr zehnjähriges Jubiläum feiern und präsentierte dabei zweistellige Wachstumswahlen. Doch von familiären Konkurrenzkampf ist zwischen den Brüdern nichts zu spüren. Vielmehr sehen die Hallers, dass modernes Financing, wenn es mit der Erfahrung eines traditionellen Mittelständlers gedacht wird, Lösungen mit großem Mehrwert präsentieren kann. Die DFT liefert ein gutes Beispiel, was Innovation für den Mittelstand erreichen kann.



Exceeding your Expectations

INFOTECH
automation
www.infotech.swiss

Von der Desktop Maschine zur Produktionslinie

Die Infotech Komponentenmatrix bietet eine breite Palette an Maschinenkomponenten, welche applikationsspezifisch miteinander kombiniert werden können

Präzision in Bewegung

Infotech entwickelt, produziert und liefert höchst präzise Positioniersysteme für eine flexible und zuverlässige Prozessautomation in den Bereichen Bestücken, Dosieren, Fügen und Handhaben



INFOTECH
automation



info@infotech.swiss



Vogelherdstrasse 4
4500 Solothurn
Switzerland



Tel. +41 32 626 86 00
Fax +41 32 626 86 09



Kontakte

BARTH+CO SPEDITION GmbH & Co. KG
Lindberghstraße 8
85399 Hallbergmoos
Deutschland
☎ +49 811 5550201
✉ +49 811 5550199
info@barth-co.com
www.barth-co.com

Strike Aviation AG
Nordendstraße 2
64546 Moerfelden-Walldorf
Deutschland
☎ +49 6105 2979410
germany@strike.aero
www.strike.aero

GravoPrintec Schilderfabrik GmbH
Am Berg 5
57648 Unnau
Deutschland
☎ +49 2661 91410
✉ +49 2661 914141
info@gravoprintec.de
www.gravoprintec.de

Kurt E. F. W. Hauke KG (GmbH & Co)
Tobias Hauke
An der Alster 6
20099 Hamburg
Deutschland
☎ +49 40 2840110
✉ +49 40 28401111
hauke@hauke.com
www.hauke.com

Holtmann GmbH & Co. KG
Adam-Stegerwald-Straße 9-15
30851 Langenhagen
Deutschland
☎ +49 511 740740
✉ +49 511 7407474
info@holtmann.de
www.holtmann.de
www.holtmannplus.de
www.hybrid-space.de

WebID Solutions GmbH
Friedrichstraße 88
10117 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 408173216
info@webid-solutions.de
www.webid-solutions.de

Systemtechnik Hölzer GmbH
Westerbachstraße 4
61476 Kronberg
Deutschland
☎ +49 6173 9249-0
info@hoelzer.de
www.hoelzer.de

MedTec Medizintechnik GmbH
Sportparkstraße 9
35578 Wetzlar
Deutschland
☎ +49 6441 679180
✉ +49 6441 6791819
info@mbst.de
www.mbst.de

Leonidas Management GmbH
www.leonid-as.com

DFT Deutsche Finetrading AG
Am Kanal 2-4
49549 Ladbergen
Deutschland
☎ +49 5485 830090
✉ +49 5485 83009-77
info@dft-ag.de
www.dft-ag.de

Kostenloses Unternehmensprofil

Unter nachfolgendem Link können Sie die Daten zum **kostenlosen Unternehmensprofil** eintragen.

www.wirtschaftsforum.de/unternehmensprofil-eintrag

Das Ausfüllen wird ca. **5 Minuten** dauern.

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich

INTERVIEWS THEMENWELTEN UNTERNEHMEN EXPERTENWISSEN NEWS WIFO TO GO

Unternehmen

Wonach suchen Sie?

Filtern nach Tags: Filtern nach Land: Sortieren nach: Titel Aufsteigend

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ...

Aeris GmbH **PREMIUM**

Angelini Pharma Österreich GmbH **PLUS**

AWK Verschlüsse GmbH & Co. KG **PLUS**

Unternehmensprofil Premium

VPZ Verpackungszentrum GmbH

Unternehmensprofil

Algemeines Informationen zum Unternehmen

Das VPZ Verpackungszentrum hat sich auf den Vertrieb und die Entwicklung von tauglichen Verpackungen spezialisiert. 2013 gelang der Marktdurchbruch mit den Packatur® Cellulose Netzschläuchen aus LENDUNG® Multi-Biostapelkisten, einer Währungs- die inzwischen von allen führenden Supermärkten Europas für Bio- und Gemüse abgesetzt wird und derzeit dem internationalen Markt von Neuseeland über Südafrika bis Kanada und den USA erobert.

Produktkategorie: Getrocknete Meeresfrüchte, Meeresfrüchte

Produkte: Packatur® Cellulose Netzschlauch, Packatur® Biostapelkisten, Packatur® Cellulose Mehrwegkisten

Branchen: Handel & Einzelhandel, Handel & Einzelhandel, Handel & Einzelhandel

VPZ Verpackungszentrum GmbH
Anton-Müller-Platz 14
8020 Graz
Österreich
Tel: +43 (0) 316 372369-0
Fax: +43 (0) 316 372369-20
www.vpz.at

VPZ Verpackungszentrum GmbH
Susanne Mörzinger, Marcus Körner

Produkte der VPZ Verpackungszentrum GmbH

Packatur® Cellulose Netzschlauch

Packatur® Biostapelkisten

Kenban-Boards
Zeitfassung
für Teams

Interessiert?
+49 5971 92164-0

**Sinnstiftend arbeiten.
Lebensqualität verbessern.**

Als inhabergeführtes Familienunternehmen in der MedTech-Branche ermöglichen wir Wunden bezahlbar zu heilen, Wachstum und Effizienz mit sozialem Engagement zu verbinden und unseren Mitarbeitenden persönliche Entwicklung und Sinnfindung. Für uns bedeutet Arbeit mehr, als nur Geld zu verdienen. Lernen Sie uns kennen!

www.drausbuettel.de