



Starker Mittelstand

WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

„Es gibt weltweit Bedarf an unseren Produkten!“

mit Michael Halboth, Geschäftsführer der BASTRA GmbH, Seite 04

Porträts:

› **B.I.N.S.S. Datennetze und Gefahrenmeldesysteme GmbH**, Seite 08

› **Hanebutt GmbH**, Seite 24



NUMMER 1

**Interviews mit
Geschäftsführern und Managern**

Mehrere Tausend persönlich
geführte Interviews pro Jahr.



Jetzt anrufen!

(+49) 5971 92164-0

Wir informieren Sie gerne.

Unternehmensprofil auf Wirtschaftsforum.de anlegen

- Registrieren Sie Ihr Unternehmen kostenlos
- Stellen Sie Ihre Produkte vor
- Erhöhen Sie die Reichweite im Internet

Hier kostenlos registrieren

Wirtschaftsforum - wir nehmen Wirtschaft persönlich.



**Folgen Sie uns
auf Facebook**

[hier klicken](#)



Starker Mittelstand

04



Michael Halboth, Geschäftsführer
der BASTRA GmbH

06



Ludwig Beckers, Geschäftsführer
der ABS Safety GmbH

08



Christopher Karl, Geschäftsführer
der B.I.N.S.S. Datennetze und Gefahrenmeldesysteme GmbH

10



Peter C. Weilguni, CEO
der Elektromotorenwerk Grünhain GmbH

12



Ingo Dönges, General Manager
der HGH Vertriebs GmbH

14



Kai Gilbert, Geschäftsführer
der IMC Test & Measurement GmbH

16



Martin Blaschek, Geschäftsführer und
Dr. Torben Hügens, Deputy Managing Director
der avantum consult GmbH

18



Klaus-Jürgen Ehlgen, Geschäftsführer
der EQtherm® GmbH

20



Edina Szabó, Geschäftsführerin und
Carsten Buschmann, Geschäftsführer
der RVI GmbH

22



Dirk Elsner, Geschäftsführer
der LUXHOLM Bauelemente Werk GmbH

24



Henning Hanebutt, Geschäftsführer
der Hanebutt GmbH

27

Kontaktdaten

„Es gibt weltweit Bedarf an unseren Produkten!“

Geht es um Räuchern, Kochen, Klimatisieren oder Intensivkühlen, dann sind die Produkte der BASTRA GmbH erste Wahl. Das Unternehmen aus dem sauerländischen Arnsberg steht seit mehr als 75 Jahren für hochwertige Lösungen zur Behandlung von Lebensmitteln vor allem für das Fleischerhandwerk. Langlebigkeit, hohe Qualität und Zuverlässigkeit sowie Service und Kundenorientierung sind dabei bis heute wichtige Eckpfeiler der Firmenphilosophie.

„Wir sind ein kleiner Familienbetrieb und darauf legen wir Wert“, beschreibt Michael Halboth, Geschäftsführer der BASTRA GmbH, das Selbstverständnis und die große Stärke des Unternehmens. „Wir haben kurze Wege – sowohl intern als auch extern. Außerdem gehen wir flexibel auf Kundenbedürfnisse ein.“ In den mehr als 75 Jahren seines Bestehens hat sich BASTRA weit über die Grenzen Deutschlands einen hervorragenden Ruf erworben. Deshalb werden die Anlagen über die Hauptmärkte Deutschland, Österreich und die Schweiz hinaus auch weltweit vertrieben.

Breite Produktpalette

Mit den Anlagen zum Räuchern, Kochen, Klimatisieren und Intensivkühlen bedient BASTRA wichtige Verarbeitungsschritte von Fleischereien und anderen Lebensmittelproduzenten. So umfasst die Classic Line mit den Universal-Koch- und Räucheranlagen Bastramat maßgeschneiderte Lösungen zur Verarbeitung und Veredelung von Fleisch, Fisch, Geflügel und Käse im Handwerk.



Immer für den Kunden da: die Mitarbeiter von BASTRA

„Wir bauen unsere Anlagen komplett selbst hier am Standort Arnsberg“, betont Geschäftsführer Michael Halboth. „Wir beschäftigen ein großes Serviceteam und

bieten ein Servicenetzwerk für die Betreuung unserer Kunden. So können wir ihnen ein Komplettpaket anbieten.“ Neben der Classic Line umfasst das Portfolio von



Mit Anlagen zum Räuchern, Kochen, Klimatisieren und Intensivkühlen für Metzgerei-Familienbetriebe und Lebensmittelproduzenten liegt der Fokus von BASTRA auf dem Mittelstand

Interview mit



*Michael Halboth,
Geschäftsführer
der BASTRA GmbH*

BASTRA auch die Industrial Line. Hier finden sich Industrieanlagen, die mit Kapazität, Technik und Ausstattung genau auf die spezifischen Anforderungen industrieller Fleisch-, Wurstwaren- und Nahrungsmittelhersteller zugeschnitten sind. Ein Highlight im Sortiment von BASTRA ist das Multifunktionsgerät BASTRA SMART500. Dieses in unterschiedliche Ladenbaukonzepte integrierbare Gerät ermöglicht sowohl das Heiß- und Kalträuchern als auch das Braten, Umröten, Trocknen, Kochen und Dämpfen. Abgerundet wird die Produktpalette durch diverse Kochkessel, die sich allesamt durch Langlebigkeit, höchste Qualität und optimale Funktion auszeichnen.

Mittelstand im Fokus

„Unsere Kunden sind vor allem die Metzger, die jeder kennt, sowie die mittelständischen Metzgerei-Familienbetriebe“, beschreibt Michael Halboth das Kundenspektrum, „Die ganz großen Verarbeiter sind nicht in unserem Fokus. Wir haben hingegen auch großes Interesse an



Multifunktional: Der BASTRA Smart500 kann Heißräuchern, Kalträuchern, Braten, Umrösten, Trocknen, Kochen und Dämpfen



KONTAKTDATEN

BASTRA GmbH
 Kleinbahnstraße 12-16
 59759 Arnsberg
 Deutschland
 ☎ +49 2932 4810
 📠 +49 2932 48139
 info@bastra.de
 www.bastra.de



Newcomern aus dem Bereich alternativer Proteine. Auch Hotels und Kreuzfahrtschiffe zählen zu den Kunden.“ Gegründet wurde die heutige BASTRA GmbH 1946 als Bayha & Strackbein GmbH von Gustav Bayha und Theodor Strackbein. Von Beginn an lag der Schwerpunkt auf der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb von Geräten und Betriebsausstattungen für das Fleischerhandwerk. Die folgenden Jahrzehnte waren geprägt von Expansion, Internationalisierung sowie der Erweiterung des Portfolios. Heute ist die familiengeführte Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MB) aus Osnabrück Hauptgesellschafterin von BASTRA. Über seine Verbindung zur MB kam Michael Halboth zu BASTRA. Bevor er Ende 2021 als Geschäftsführer in das Unternehmen eintrat, hatte er 20 Jahre bei Thyssen-Krupp gearbeitet und war dann sieben Jahre für eine asiatische Unternehmensgruppe tätig gewesen. Die Branche war neu für ihn, aber Strukturen und Prozesse im Maschinen- und Anlagenbau ähneln sich, genauso wie Probleme und Lösungen.

Herausforderungen

„Momentan gibt es viele Herausforderungen“, skizziert der Geschäftsführer die aktuelle Lage. „Das betrifft den Markt und die Gewinnung von Mitarbeitern ebenso wie das Material. Edelstahl ist unsere wesentliche Produktkomponente und dessen Preis hat sich in den zurückliegenden zwei Jahren verdreifacht. Außerdem haben wir mit Lieferkettenproblemen zu kämpfen.“ Doch auch Nachhaltigkeit ist ein aktuelles Thema, dem sich BASTRA stellt. Michael Halboth: „Unsere Herausforderung ist, dass Rauch eine Emission ist. Da muss sich in Zukunft viel tun. Das Gleiche gilt für das Thema Energieeinsparung. Wir reagieren auf diese Themen und sind zum Beispiel einer der ersten Rauchanlagenhersteller, die ein eigenes patentiertes Clean Smoke-System auf den Markt gebracht haben. Bestimmte Innovationen können wir aber nicht mehr alleine stemmen. Deshalb arbeiten wir zum Beispiel bei der Abgasreinigung mit dem Fraunhofer-Institut zusammen. In Arnsberg bekommen

wir außerdem viel Unterstützung durch die lokale Wirtschaftsförderung. Auf Landesebene berät uns etwa die Effizienz-Agentur NRW.“

Viel Potenzial

Das zu den Top 3 der Branche gehörende Unternehmen ist längst im digitalen Zeitalter angekommen, wie Michael Halboth verdeutlicht: „Moderne Metzger sind schon lange digital unterwegs. Mit unserem Remote Service und

Remote Control gehen wir bereits seit Jahren darauf ein.“ Für die kommenden Jahre hat der Geschäftsführer eine klare Perspektive: „Wir werden beim Vertrieb weiße Flecken auf der Landkarte füllen. Weltweit gibt es Bedarf an unseren Produkten. Gerade die amerikanischen und die asiatischen Märkte bieten enormes Potenzial.“



Stabile Bauweise und hohe Anwenderfreundlichkeit: Kochkessel 2000 Plus

Einfach sicher



Bei Dacharbeiten aller Art geschehen jährlich im Durchschnitt doppelt so viele Unfälle wie bei den Beschäftigten im Baugewerbe insgesamt – so die Angaben der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft. Jeder Unfall ist einer zu viel – und einer, der oft durch entsprechende Sicherungssysteme hätte vermieden werden können. Die ABS Safety GmbH aus Kevelaer ist dafür der perfekte Partner.

Wirtschaftsforum: Herr Beckers, die ABS Safety GmbH steht für ausgereifte Lösungen für ein sicheres Arbeitsumfeld. Wie sehen ABS- Absturzlösungen aus?

Ludwig Beckers: Wir entwickeln Einzelanschlagpunkte, Seilsicherungssysteme, Schutzgeländer, Steigschutz und Schutzausrüstungen, die allen gängigen Normen entsprechen und sich nicht zuletzt dadurch auszeichnen, dass sie Monteurarbeiten nicht nur sicherer, sondern auch einfacher machen.

Wirtschaftsforum: Standen Sicherungslösungen immer im Fokus? Und was hat sich im Laufe der Zeit verändert?

Ludwig Beckers: Ich habe das Unternehmen 2003 gemeinsam mit meiner Frau Ingrid Beckers gegründet. Im Keller unseres Hauses begannen wir mit Planungen und ersten Installationen. Von Vorteil war, dass ich durch meinen Background auf ein Netzwerk von Kontakten zurückgreifen konnte. Von Beginn an haben wir auf SEO und eine starke Internetpräsenz gesetzt; das hat sich bis heute nicht geändert. Im Laufe der Zeit entwickelten wir uns Schritt für Schritt vom Händler zum Produzenten.

Wirtschaftsforum: Wo erfolgt die Produktion?

Ludwig Beckers: Mit der stetigen Ausweitung der Aktivitäten sind wir nach Kevelaer umgezogen, haben dort ein Baugrundstück mit einer Fläche von 6.000 m² erworben und damit die Weichen für eine kontinuierliche Expansion gestellt. Produziert wird nach wie vor am Niederrhein.

Wirtschaftsforum: Wie steht ABS Safety heute dar?

Ludwig Beckers: Wir haben 160 Mitarbeiter:innen und mit unseren Kindern Ilona und Stefan ist die 2. Generation bereits im Unternehmen tätig. Unser Sohn hat den Meister im Metallbau gemacht, sodass wir auf diesen Bereich einen besonderen Fokus legen.

Interview mit



Ludwig Beckers,
Geschäftsführer
der ABS Safety GmbH

Während er eher strategische Aufgaben wahrnimmt, sehe ich mich als 'Feel-good-Manager'; die Stimmung untereinander ist uns sehr wichtig und dafür setzen wir uns aktiv ein.

Wirtschaftsforum: Wie ist die Stimmung momentan? Nach zwei Jahren Corona?

Ludwig Beckers: Wir haben laufend in neue Technologien investiert, in Lasermaschinen

und Kantbänke beispielsweise, und sind jedes Jahr um 5% gewachsen, sodass uns heute eine Betriebsfläche von 50.000 m² zur Verfügung steht. Corona war zunächst ein Schock; sehr schnell hatten wir erste Infektionen in der Firma. Innerhalb von 1,5 Tagen waren wir so aufgestellt, dass alle Mitarbeiter:innen von zu Hause aus arbeiten konnten. Kurz zuvor hatten wir ein webbasiertes Telefon eingerichtet, sodass wir insgesamt die Geschäfte aufrechterhalten konnten und kaum Umsatzrückgänge hatten. Die Märkte waren insgesamt reserviert, dennoch konnten wir normal wachsen. Aktuell machen uns gestörte Lieferketten Sorgen. Als sich die Krise abzeichnen begann, haben wir sehr schnell reagiert und auf eine verstärkte Lagerung gesetzt. Wir hatten Ware und konnten liefern; unsere Umsätze stiegen glücklicherweise weiter an. Da unsere Lager weiter gut bestückt ist und wir liquide sind, blicken wir zuversichtlich nach vorn.



ABS Safety in Kevelaer, mit dem Niederrhein verwurzelt, mit dem Blick für weltweite Märkte

Wirtschaftsforum: ABS ist in Deutschland die Nummer 1 des Marktes und auch international ein führender Player. Was steckt hinter diesem Erfolg?

Ludwig Beckers: Mir ging es nie um Geld, sondern immer um die Kund:innen und die ABS-Familie, das sind unsere Mitarbeiter:innen. Die Familie muss Spaß haben, sich im Unternehmen wohlfühlen, dann stimmt auch die Leistung. Hier herrscht ein starker Teamspirit, das Team macht wirklich den Erfolg aus.

Wirtschaftsforum: Auch die Produkte tragen zum Erfolg bei. Was charakterisiert Absturzicherungen von ABS?

Ludwig Beckers: Aushängeschilder sind Anschlagpunkte für verschiedene Arten von Dächern, am gefragtesten sind solche für Beton- und Blechuntergründe. Wir setzen hier auf die Devise 'Keep it easy'. Viele andere Produkte sind kräftig und schwer am Untergrund zu befestigen; man musste dafür Dächer aufmachen. Unser System wird auf das Blech aufgeschraubt; für den Monteur eine einfache Sache, die zudem kostengünstig ist. Unser Ziel ist

immer, das Produkt zu vereinfachen.

Geländersysteme bilden eine weitere wichtige Produktgruppe. Aus Aluminium gefertigt, sind sie witterungsbeständig und optisch ansprechend. Darüber hinaus bieten wir persönliche Schutzausrüstungen und verschiedene Sicherungssysteme wie spezielle Seilsicherungen. Wir entwickeln und fertigen die Produkte inhouse und können



KONTAKTDATEN

ABS Safety GmbH
 Gewerbering 3
 47623 Kevelaer
 Deutschland
 ☎ +49 2832 972810
 📠 +49 2832 97281285
 info@absturzicherung.de
 www.absturzicherung.de



Die Beckers: Stefan, Ingrid und Ludwig Beckers und Tochter Ilona Wasserberg

damit eine hohe Qualität sicherstellen. Daneben bieten wir Kund:innen digitale Tools an, die Dachdecker:innen die Arbeit erleichtern. Planungstools für maßstabgetreue 3-D-Skizzen zum Beispiel, inklusive Materialien und Preisen. Unsere Abteilung für digitale Produkte entwickelt unsere Tools immer weiter, denn wir wollen auch in dem Bereich federführend sein. Stillstand ist für uns Rückschritt. Wir wollen Synonym für 'Alles fürs Dach' sein und von der Planung bis zum Service alles aus einer Hand bieten.



Dank einer Seilsicherung können PV-Module sicher erreicht werden

Auf der sicheren Seite

Sicherheit hat einen Namen: Die B.I.N.S.S. Datennetze und Gefahrenmeldesysteme GmbH ist ein führender Anbieter von Sicherheits- und Datentechnik und nicht nur an ihrem Standort Berlin eine feste Größe der Branche. Mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Christopher Karl über die Erschließung neuer Märkte, Nachwuchssicherung und die konkrete Umsetzung der Verantwortung zur Nachhaltigkeit.

Interview mit



*Christopher Karl,
Geschäftsführer
der B.I.N.S.S. Datennetze und
Gefahrenmeldesysteme GmbH*



Eindrucksvolle Referenzen: B.I.N.S.S. hat unter anderem die Staatsbibliothek in Berlin...



...sowie das Humboldt Forum im Berliner Schloss mit Sicherheitstechnik ausgestattet

Wirtschaftsforum: Herr Karl, Sicherheit wird bei B.I.N.S.S. buchstäblich großgeschrieben: Netzwerktechnik, Daten- und Kommunikationssicherheit, Brandmeldetechnik, Einbruchmeldetechnik, Zutrittskontrollanlagen, Videotechnik – Sie bieten das vollständige Portfolio in den Bereichen Sicherheits- und Datentechnik an. Welches sind dabei Ihre Schwerpunkte?

Christopher Karl: Unsere Schwerpunkte liegen auf Brandmeldetechnik, Einbruchmeldetechnik und Videotechnik, also Technologien, die mehr oder weniger in jedem öffentlichen Gebäude vorhanden sind. Vom Umsatz her ist die Brandmelde-

technik der stärkste Bereich, weil kein Gebäude ohne Brandschutz auskommt. Wir sind Fachrichter; das heißt, wir stellen die Anlagen nicht selbst her, aber wir bauen sie bei unseren Kunden ein. Das Alter des Gebäudes spielt dabei keine Rolle, wir rüsten sowohl Neu- als auch Altbauten mit unseren Anlagen aus. Zu unseren aktuellsten Referenzen gehören etwa das Humboldt Forum im Berliner Schloss und die Staatsbibliothek in Berlin. Außerdem haben wir natürlich auch Bestandskunden, bei denen wir Anlagen tauschen oder erneuern. Nach Abschluss der Baumaßnahmen sind wir weiterhin als Servicepartner für den Kunden da und kümmern uns um die

Wartung und Instandhaltung der jeweiligen Anlagen.

Wirtschaftsforum: Insofern arbeiten Sie eher für öffentliche Einrichtungen und weniger für private Kunden oder die Industrie?

Christopher Karl: Das stimmt. Noch. Denn bislang sind wir zwar weniger in der Industrie vertreten, sondern eher im öffentlichen Bau. Allerdings wollen wir auch neue Kunden von uns überzeugen und uns insgesamt auch neue Märkte erschließen. Für das Unternehmen ist eine breite Aufstellung wichtig, gerade auch in Krisenzeiten. Im industriellen Bereich sehen wir für uns auf jeden Fall Potenzial und präsentieren uns

dort auch aktiv, weil wir in diesem Bereich erst einmal bekannt werden müssen. Erste Gespräche gibt es bereits.

Wirtschaftsforum: Weshalb entscheiden sich Ihre Kunden für B.I.N.S.S.?

Christopher Karl: Die meisten unserer Kunden empfinden es als sehr angenehm, nur einen Ansprechpartner zu haben, mit dem das gesamte Vorhaben koordiniert wird. Das ist einfacher, als für jedes einzelne Gewerk mit verschiedenen Unternehmen sprechen zu müssen, die sich im schlimmsten Fall auch noch gegenseitig im Wege stehen. Wir führen ein Projekt gemeinsam mit dem Kunden von A bis Z durch. Wir sind zwar kein Planungsbüro – für die Planung arbeiten wir mit Partnern zusammen –, aber wir leisten eine umfassende Beratung und übernehmen auch die Konzepterstellung. Hinzu kommt unsere Größe: Für uns arbeiten 165 Mitarbeiter. Eine so große Firma an einem Standort ist in unserer Branche selten. Das ermöglicht uns ein Rundum-sorglos-Paket



Auf dem Weg zum EMAS-zertifizierten Unternehmen: B.I.N.S.S. ist sich seiner Verantwortung zur Nachhaltigkeit bewusst. Die Unternehmensparkplätze werden mit Ladestationen ausgerüstet



B.I.N.S.S. arbeitet unter anderem für das Auswärtige Amt und stattet die Deutschen Botschaften weltweit mit Sicherheits- und Datentechnik aus

mit allen Gewerken aus einer Hand anbieten zu können.

Wirtschaftsforum: Wie Sie eben sagten, braucht es genügend Mitarbeiter, um diesem Anspruch gerecht zu werden. Der Fachkräftemangel ist allerorten ein Problem. Wie sieht es damit bei B.I.N.S.S. aus?

Christopher Karl: Die B.I.N.S.S. bildet seit 25 Jahren selbst aus und ist für ihre Ausbildungsarbeit mehrfach ausgezeichnet worden. Sehr viele unserer Azubis haben hier im Unternehmen Karriere gemacht; wir haben Mitarbeiter, die schon seit 25 Jahren,

also fast von Anfang an, im Unternehmen sind. Das ist ein Erfolg, den es durch permanente Nachwuchssicherung aufrechtzuerhalten gilt. Wir investieren dauerhaft in Bildung und Fortbildung, nicht nur technischer, sondern auch sozialer Natur, und das kommunizieren wir auch. Unsere Mitarbeiter und der enge Zusammenhalt im Unternehmen sind die Gründe für unseren Erfolg.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für B.I.N.S.S.? In welchen Bereichen arbeiten Sie daran?

Christopher Karl: In allen! 2021 habe ich mich entschieden, die Firma nach EMAS zertifizieren zu lassen. Zum

einen fragen unsere Kunden das immer stärker nach, zum anderen müssen wir uns als Unternehmen der Verantwortung zur Nachhaltigkeit bewusst sein und das auch in die Tat umsetzen: In den letzten Wochen haben wir auf unserem Firmengelände den Parkplatz erweitert und bauen derzeit massiv die Ladeinfrastruktur aus, um jeden der 42 Parkplätze mit einer Wallbox versorgen zu können. Im ersten Schritt werden wir 22 Ladestationen in Betrieb nehmen und dann sukzessive erweitern. 2023 werden wir uns der Solartechnik widmen, weil wir aus unserem Kabelnetz nur begrenzt Energie beziehen können. Im Rahmen der Zertifizierung müssen wir alles rund ums Thema Nachhaltigkeit prüfen, also den Energieverbrauch durch Strom und Heizung wie

auch die Emissionswerte. Zusätzlich sind wir dabei, unseren Fuhrpark auf Elektrofahrzeuge umzustellen. Die wegfallende Förderung macht unser Vorhaben nicht leichter, aber wir halten dennoch an unseren nachhaltigen Zielen fest.



KONTAKTDATEN

B.I.N.S.S. Datennetze und Gefahrenmeldesysteme GmbH
Saaler Bogen 2
13088 Berlin-Weißensee
Deutschland
☎ +49 30 4749010
✉ +49 30 474901180
info@bins.de
www.bins.de

Großprojekt: die Ausstattung des Humboldt Forums im Berliner Schloss mit Daten- und Sicherheitstechnik



Eine saubere Sache als Antrieb

Interview mit

Motoren von der Stange gibt es bei der Elektromotorenwerk Grünhain GmbH nicht, dafür aber mit den Kunden gemeinsam entwickelte, individuelle Lösungen. Im vergangenen Jahr feierte das Unternehmen 70-jähriges Bestehen. CEO Peter C. Weilguni sprach mit Wirtschaftsforum über saubere Antriebe und saubere Produktion, aber auch über Steine, die Unternehmen von der Politik in den Weg gelegt werden.

Wirtschaftsforum: Herr Weilguni, wie hat Ihr Unternehmen die Coronazeit erlebt?

Peter C. Weilguni: Tatsächlich hat sich unser Auftragseingang verdoppelt; wir verzeichnen ein Umsatzplus von 40%. Das hat zwei Gründe: Viele Unternehmen haben in Übersee fertigen lassen. Jetzt sind die Lieferketten nicht

mehr stabil und sie fragen verstärkt bei uns an. Darüber hinaus sind auch viele Kunden organisch gut gewachsen.

Wirtschaftsforum: Die Lieferkettenprobleme und Preissteigerungen treffen aber sicherlich auch Sie?

Peter C. Weilguni: Allerdings. Glücklicherweise hatten wir 2019 begonnen, Warengruppen neu auszuschreiben und waren da-

durch gut mit Erst- und Zweitlieferanten versorgt. Bisher konnten wir die Probleme relativ gut meistern. Unsere Kunden haben Verständnis für Preiserhöhungen und Lieferkettenschwierigkeiten, das ist toll. Natürlich wollen sie auch, dass ihr Lieferant überlebt.

Wirtschaftsforum: Wo steht EMGR aktuell auf dem Markt?

Peter C. Weilguni: Ursprünglich kommen wir aus einem Konglomerat und wurden vor 71 Jahren als Volkseigener Betrieb gegründet. Nach der Wende wurde das Unternehmen von einem westdeutschen Unternehmer gekauft und dann von einer börsennotierten Holding übernommen. Unsere Schwäche war damals, dass wir keine marktkonformen Preise hatten. Jetzt sind wir in Qualität und Preis mit den Konkurrenten auf Augenhöhe. Das haben wir erreicht durch Investitionen in die Mitarbeiter, eine breit aus-

*Peter C. Weilguni,
CEO
der Elektromotorenwerk
Grünhain GmbH*

gelegte Qualitätssicherung und harte Arbeit des Teams.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet Ihr Angebot besonders aus?

Peter C. Weilguni: Wir fertigen auch Losgrößen ab 50, die anderen oft zu klein sind. Außerdem bieten wir Motoren in allen Ausführungen. Wir sind breit aufgestellt und arbeiten für einige Pumpenhersteller, insbesondere von Hochvakuumpumpen für die Halbleiterindustrie. Wir sind aber auch in den Bereichen Pumpen für die Medizintechnik, explosi-



EMGR baut Motoren in den unterschiedlichsten Ausführungen

onsgeschützte Antriebe und Förder-
 ertechnik tätig. Darüber hinaus
 fertigen wir einen Cargo-Motor
 für Lastenräder. Das ist unser
 eigenes, patentiertes Produkt, von
 dem wir bereits rund 10.000 in
 Deutschland im Feld haben.

Wirtschaftsforum: Welche The-
 men oder Trends beschäftigen
 Sie gerade?

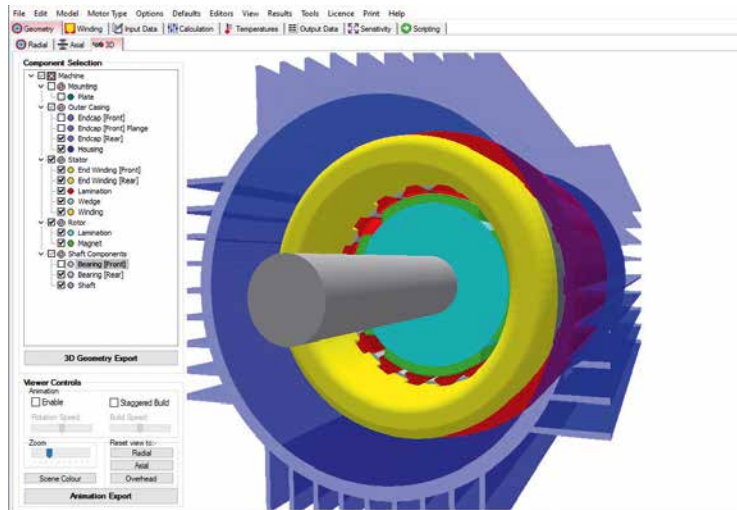
Peter C. Weilguni: Ein aktuelles
 Thema ist bei unseren Kunden
 der Übergang von der Hydraulik
 in die Elektrik, in sogenannte per-
 manent angetriebene Motoren,

28
 MILLIONEN EUR
 UMSATZ

die deutlich leistungsstärker sind.
 Auch hier entwickeln wir mit den
 Kunden gemeinsam neue Lösun-
 gen. Intern haben wir unsere erste
 Führungsebene neu aufgestellt,
 mit neuen Leuten mit neuem
 Denken. Seitdem sind wir dem
 Kunden gegenüber transparenter,
 es wird mehr kommuniziert und
 wir sind näher am Kunden.

Wirtschaftsforum: Inwieweit
 spielt Nachhaltigkeit für Sie eine
 Rolle?

Peter C. Weilguni: Die Thematik
 der Energieeffizienz betrifft auf-
 grund der EU-Gesetzgebung alle
 Kunden. Fast jeder Motor muss
 auf Effizienz überprüft werden,



Digital überprüft: Mit der Motor-CAD wird der Motor exakt simuliert

was einen großen Adaptierungs-
 aufwand bedeutet. Intern haben
 wir uns einem Energie-Audit un-
 terzogen. Die gesamten Leucht-
 mittel wurden ausgetauscht und
 wir bauen gerade ein Blockheiz-
 kraftwerk. Mit ihm reduzieren wir
 den CO₂-Ausstoß deutlich, zumal
 wir eine eigene Alu-Druckgießerei
 haben, die viel Energie verbraucht.
 Unter dem Motto 'Clean Drives für
 a Clean World' produzieren wir ein
 sauberes Produkt. Das sollte auch
 nachhaltig hergestellt werden.

Wirtschaftsforum: Was würden
 Sie als USPs von EMGR bezeich-
 nen?

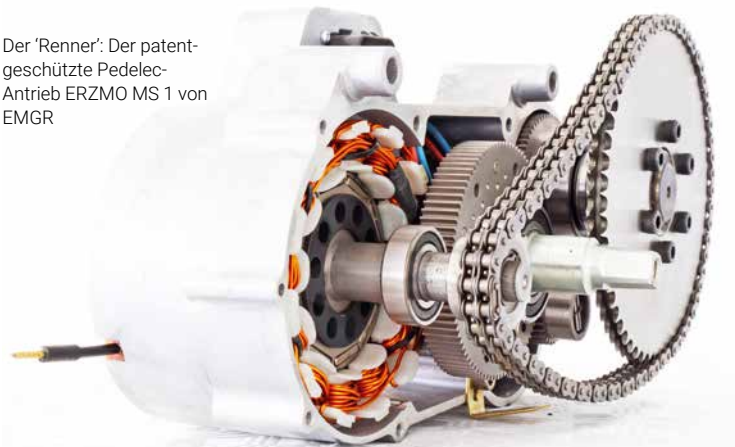
Peter C. Weilguni: Als Partner un-
 serer Kunden entwickeln wir mit
 ihnen zusammen und machen
 gemeinsam tolle Fortschritte.
 Zudem kümmern wir uns gut um
 sie, haben viel Innovationskraft
 und entwickeln die optimalen
 Lösungen.

Wirtschaftsforum: Eine, vielleicht
 etwas persönliche, Frage zum

Schluss: Fühlen Sie sich von der
 Politik gut unterstützt?

Peter C. Weilguni: Nein. In der
 Coronazeit hatten wir in Sach-
 sen ein einziges Chaos. Die
 Subventionen liefen nicht, das
 Versorgungssystem etwa bei der
 Kinderbetreuung ist zusammen-
 gebrochen, die Gesundheitsbe-
 hörden waren nicht organisiert.
 Wir haben 40 Leiharbeiter einge-
 stellt, um zurechtzukommen. Die
 Fachkräfte aus Tschechien durf-
 ten aber nicht einreisen, es durfte
 nur Personal für das Gesundheits-

Der 'Renner': Der patent-
 geschützte Pedelec-
 Antrieb ERZMO MS 1 von
 EMGR



KONTAKTDATEN

Elektromotorenwerk Grünhain GmbH
 Bahnhofstraße 12
 08344 Grünhain-Beierfeld
 Deutschland
 ☎ +49 3774 52200
 📠 +49 3774 52209
 info@emgr.de
 www.emgr.de

260
 MITARBEITER

system kommen. Mein Appell an
 die Politik lautet deshalb: Wenn
 Ihr uns schon nicht unterstützt,
 dann behindert uns bitte wenig-
 stens nicht.



Manufaktur statt Masse: Kompetent in Form

Interview mit
Ingo Dönges,
General Manager
der HGH Vertriebs GmbH

Im industriellen Werkzeug- und Formenbau sind präzise, belastbare und langlebige Anlagen gefragt. Die HGH Vertriebs GmbH in Lüdenscheid fertigt Ultraschallreinigungs-, Lämp- und Strahlanlagen, die diesen hohen Ansprüchen entsprechen. Als Systemlieferant agiert das Unternehmen aber auch als Händler für weitere Produkte rund um die Oberflächenbearbeitung. Nach einer schwierigen Phase ist das Unternehmen seit einigen Jahren wieder auf Kurs und investiert in die Zukunft.

Seit der Gründung 1972 durch Hans Georg Hassfurther beschäftigt sich HGH mit dem Werkzeug- und Formenbau. Nach einem Eigentümerwechsel ist das Unternehmen 2016 in die Insolvenz gegangen. Ingo Dönges hat es daraufhin mit allen Mitarbeitern übernommen. Der General Manager, der bereits seit 30 Jahren in der Branche beschäftigt ist, berichtet: „Ich war vorher schon bei HGH tätig und wusste, dass wir aus dieser Situation herauskommen konnten.“ Das gelang schnell: Schon im ersten Jahr unter seiner Führung schrieb das etwas verschlankte Unternehmen wieder schwarze

Zahlen. „Das war nur möglich, weil wir auf dem Markt das Vertrauen hatten und die Mitarbeiter gut mitgezogen haben“, betont er. Heute beschäftigt HGH 22

Mitarbeiter und erwartet für 2022 einen Jahresumsatz von 7,5 bis 8 Millionen EUR.

Oberflächenbearbeitung und Reinigung

Das Lüdenscheider Unternehmen ist spezialisiert auf Ultraschallreinigungsanlagen zur Reinigung von Werkzeugen und Maschinen sowie Lämp- und Strahltechnik zur Bearbeitung von Oberflächen. „Lämp- und Strahlanlagen werden zum Beispiel angewendet, um Oberflächen zu glätten, aber auch, um eine gewisse Rauigkeit herzustellen“, erklärt Ingo Dönges. Maschinen und Verbrauchsmittel werden insbesondere an Zulieferer sowie die großen Hersteller in der Automobilindustrie verkauft. Zum Angebot von HGH gehören



Lämpstrahlkabine (links) und Ultraschallmaschine

auch Wartung und Reinigung der Anlagen. „Werden sie gut gepflegt und gewartet, halten unsere Anlagen quasi ewig“, betont Ingo Dönges. Daneben stellt HGH unter einer Eigenmarke chemisch-technische Artikel her. Es ist zudem einer der größten freien Händler für Ersatz- und Verschleißteile für Drahterodiermaschinen- (EDM). Ingo Dönges beschreibt, was die Maschinen von HGH besonders auszeichnet: „Wir sind spezialisiert auf industrielle Dauerbelastung an unseren Maschinen. Und wir können diese auch reparieren – anders als bei Produkten aus Asien. Zudem sind sie einfach in der Anwendung und extrem langlebig.“

Export nach Europa und darüber hinaus

In Hard- und Software wurde in den vergangenen Jahren viel investiert. Weniger hoch ist der Grad der Digitalisierung in der Fertigung, erklärt Ingo Dönges, denn: „Wir sind mehr Manufaktur



HGH ist Systemlieferant für den Werkzeug- und Formenbau

als Massenfertigung.“ Bedient werden Kunden in ganz Europa und teilweise darüber hinaus, etwa was die chemischen Produkte angeht. In die USA verkauft HGH nur als Händler, aber keine eigenen Maschinen. „Angesichts des amerikanischen Produkthaftungsrechts möchte man als Hersteller lieber nicht dorthin verkaufen“, argumentiert Ingo Dönges. China, Indien und Korea seien allerdings interessante Märkte. Diese werden teilweise bereits bedient, wenn die Kunden dort eigene Werke haben. Als Firma, die seit 50 Jahren auf dem

Markt ist, ist HGH im Werkzeug- und Formenbau bekannt. „Davon profitieren wir natürlich“, so Ingo Dönges. Darüber hinaus betreibt HGH Marketing über die Social Media-Kanäle. Messeauftritte des Unternehmens gibt es mittlerweile nicht mehr. „Das rechnet sich nicht“, sagt der General Manager.

Immer besser werden

Auch wenn er mit dem Unternehmen in den vergangenen sechs Jahren viel erreicht hat, ist Ingo Dönges noch nicht zufriedengestellt. „Unser Ziel ist, immer

HGH®

KONTAKTDATEN

HGH Vertriebs GmbH
Freisenbergstraße 18a
58513 Lüdenscheid
Deutschland

☎ +49 2351 947570

✉ +49 2351 9475767

info@hgh-luedenscheid.de

www.hgh-luedenscheid.de

besser zu werden. Deshalb haben wir gerade zwei weitere Techniker eingestellt.“ HGH hat auch in ein modernes Konstruktionsprogramm investiert und die Mitarbeiter darin geschult. Das Händlernetz in Deutschland soll weiter ausgebaut werden. „Ich würde mich auch gern wieder mehr persönlich um unsere ausländischen Händler kümmern. Das geht nur richtig von Angesicht zu Angesicht“, findet er. Seine große Motivation für seine Arbeit ist, das Unternehmen so aufzustellen, dass es auch nach seiner Pensionierung weiter besteht. „Wir haben viele junge Leute, und die arbeiten gern hier. Mir ist es wichtig, ihre Arbeitsplätze zu erhalten.“ Ihn begeistert aber auch die Technologie. Dank seiner Branchenerfahrung ist seine Kompetenz sowohl im Markt als auch bei den Mitarbeitern gefragt. „Wenn die Mitarbeiter zufrieden sind und man von den Kunden viel Dankbarkeit erfährt, ist das ein zusätzlicher Antrieb“, sagt Ingo Dönges.



Produktvielfalt: Das Unternehmen bietet ein großes Sortiment rund um die Oberflächenbearbeitung und -reinigung



Auswertung eines Bremsentests

Interview mit

Kai Gilbert,

Geschäftsführer

der IMC Test & Measurement
GmbH

„Wir kämpfen immer mit der Physik – und zwar mit großem Spaß.“

Die Grenzen des physikalisch Machbaren sind für Kai Gilbert Alltagsgeschäft – darin liegt für den Geschäftsführer der IMC Test & Measurement GmbH auch ein wesentlicher Grund für den nachhaltigen Erfolg im Kampf um die besten Talente, deren gewachsene Expertise der mittelständische Messsystemanbieter zielgerichtet einzusetzen weiß, um seinen Kunden auch Leistungen jenseits der reinen Hardware und Software anzubieten. Mit welchen Innovationen sich das Unternehmen derzeit beschäftigt und welche Konsequenzen die Übernahme durch einen amerikanischen Investor für das weitere Wachstum haben wird, erläuterte Kai Gilbert im Interview mit Wirtschaftsforum.

Wirtschaftsforum: Herr Gilbert, Ihr Unternehmen engagiert sich seit vielen Jahrzehnten als Lieferant und Lösungsanbieter von physikalischen Messsystemen. Worin genau besteht die Kernkompetenz von IMC?

Kai Gilbert: IMC steht für 'Integrated Measurement and Control' – und dieser Name ist seit der Unternehmensgründung für uns Programm. Denn aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und der gewachsenen Entwicklungsexpertise unserer hochqualifizierten Mitarbeiter – allein in Deutsch-

land beschäftigen wir derzeit etwa 180 spezialisierte Ingenieure – können wir unseren Partnern eine umfassende Hardware- und Softwarelösung aus einer Hand anbieten oder alternativ modulare Ergänzungen zu bereits bestehenden Komponenten bereitstellen. Darüber hinaus können wir uns dank der ausgewiesenen und umfangreichen Kenntnisse unseres Fachpersonals auch direkt in der Steuerungs- und Regelungstechnik engagieren und beispielsweise komplett automatisierte Prüfstände anbieten. Mit dieser umfassenden Kernkompetenz über die

gesamten Anwendungsfelder der Messsystemtechnik hinweg können insgesamt nur sehr wenige Marktteilnehmer aufwarten.

Wirtschaftsforum: Diese breite Kernkompetenz in einem einzigen Unternehmen abzubilden, ist sicherlich eine große Herausforderung. Wie ist Ihnen das in Zeiten des Fachkräftemangels gelungen?

Kai Gilbert: Wir können unseren Mitarbeitern in vielerlei Hinsicht ein sehr attraktives Arbeitsumfeld bieten: Schon die Tätigkeit an sich

ist für ambitionierte Ingenieure äußerst interessant. Wir bewegen uns stets an den Grenzen des technisch Machbaren und kämpfen immer mit der Physik – diese Herausforderungen machen gerade den talentiertesten Fachexperten große Freude. Gleichzeitig arbeiten wir dabei eng mit der Speerspitze der Industrie zusammen und zählen eine Vielzahl der führenden Unternehmen aus diesem Segment zu unseren Kunden. Es dürfte keinen Automobilhersteller geben, der nicht mit einem unserer Geräte arbeitet. Unsere hohen Ansprüche sind



Ein Messsystem von IMC, im Einsatz in einem PKW

ein weiteres Qualitätsmerkmal, das uns auszeichnet: Denn was für viele unserer Wettbewerber nicht machbar ist, übernehmen wir gern. Dieses Zusammenspiel aus großen fachlichen Herausforderungen, einem Engagement an der Cutting-Edge der technologischen Möglichkeiten und einem attraktiven, wertschätzenden Arbeitsumfeld auf Augenhöhe macht uns gerade für besonders talentierte und ambitionierte Mitarbeiter interessant – genau die Menschen, die wir für unsere anspruchsvollen Projekte brauchen.

Wirtschaftsforum: Das ganze Themenfeld, das Ihre Kernkompetenz ausmacht, steht dabei im Zentrum rasanter technologischer Weiterentwicklungen. Mit welchen Innovationen beschäftigen Sie sich derzeit?

Kai Gilbert: IMC hat als Innovationsträger ein eigenes Mission Statement. Dieses unterstreicht unseren Anspruch, als Technology Leader das breiteste Spektrum an physikalischen Messsystemen im Markt anzubieten – ein Ziel, das wir bereits 2005 erreichen

konnten. Viele Aspekte, die zunehmend an Bedeutung gewinnen, sind schon lange essenzieller Bestandteil unseres Ansatzes, etwa eine große Flexibilität im Hinblick auf den Einsatz von Rechenleistung. Oftmals ist es beispielsweise deutlich effizienter, direkt auf dem betreffenden System die entsprechenden Berechnungen vorzunehmen und anschließend die aggregierten Daten in wesentlich verdichteter Form weiterzuverarbeiten, anstatt mit einer Offline-Software viele Terabytes an Daten zu erzeugen, die dann kein Mensch braucht. So lassen sich viele wertvolle Ressourcen sparen.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt dabei der Wissenstransfer von IMC an Ihre Partner?

Kai Gilbert: Um dieses Element konsequent zu forcieren, haben wir eigens unsere IMC Academy ins Leben gerufen, mit der wir unsere Kunden konsequent zu unseren Hardware- und Softwaresystemen schulen. Während der Pandemie musste dieses Angebot wegen der Undurchführbar-



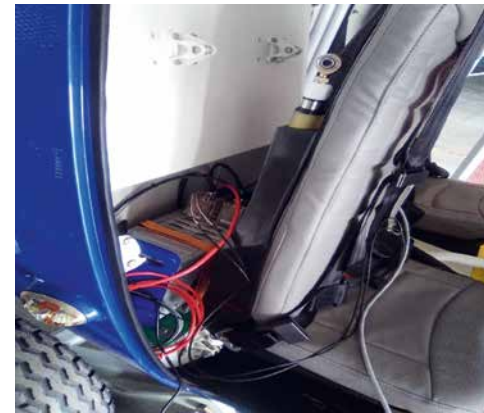
Auch in der Helikoptertechnik findet die Kernkompetenz von IMC Anwendung

keit von Präsenzveranstaltungen leider deutlich reduziert werden. Das hat jedoch der Bedeutung des Wissenstransfers keinen Abbruch getan. Deshalb betreiben wir für unsere Kunden auch eine eigene Hotline, an der ausschließlich Ingenieure mit entsprechender Anwendungserfahrung Unterstützung leisten, ganz ohne langwierige und undurchsichtige Ticket-Systeme.

Wirtschaftsforum: Erlebt Ihr Unternehmen auch jenseits des technologischen Wandels derzeit größere Veränderungen?

Kai Gilbert: Letztes Jahr wurde die IMC Test & Measurement GmbH von einem Investor aus den USA aufgekauft, was sicherlich zu einigen Veränderungen führen wird. Im Laufe unserer Unternehmensgeschichte haben wir uns zwar eine bedeutende Präsenz im DACH-Raum aufgebaut, sind darüber hinaus aber wahrscheinlich bisher unter unseren Möglichkeiten geblieben. Das wollen und können wir nun im Zuge einer Professionalisierung unserer Finance-Möglichkeiten

ändern und durch diese Internationalisierung auch auf dem Weltmarkt größere Chancen ergreifen.



Verkabelung für ein Messsystem



An Axiometrix Solutions Brand

KONTAKTDATEN

IMC Test & Measurement GmbH
 Voltastraße 5
 13355 Berlin
 Deutschland
 ☎ +49 30 4670900
 📠 +49 30 4631576
 info@imc-tm.de
 www.imc-tm.de



Mit Kennzahlen erfolgreich durch die Krise

Interview mit
Martin Blaschek,
Geschäftsführer
und
Dr. Torben Hügens,
Deputy Managing Director
der avantum consult GmbH

Wer professionell planen möchte, muss zunächst einmal wissen, wo er steht. Die avantum consult GmbH analysiert und weist den Weg. Als Spezialist für Business Analytics sind ihre Leistungen in Zeiten von Corona noch gefragter als sonst. Geschäftsführer Martin Blaschek und Deputy Managing Director Torben Hügens sprachen mit Wirtschaftsforum darüber, warum es gerade jetzt so wichtig ist, Risiken zu managen, und wie sie ihre Kunden mit intelligenten Lösungen dabei unterstützen.

Wirtschaftsforum: Herr Blaschek, Herr Dr. Hügens, wie erleben Sie die aktuellen Krisen durch Corona und den Ukraine-Konflikt?

Martin Blaschek: Schon vor Corona fanden viele Kundenprojekte remote statt. Wir setzen viel auf New Work-Ansätze und die meisten unserer Kunden gehen ebenfalls diesen Weg. Während der Pandemie hat sich dann der Kundenbedarf an die Marktgegebenheiten angepasst. Kunden in der Automobilbranche, im Konsumgüterbereich oder der Reisebranche sind stärker in den Risikomodus gegangen, zum Beispiel was die möglichst genaue Vorhersage der Liquidität angeht. Wir kommen aus dem Bereich Planung und Forecasting und haben deshalb passgenaue Angebote entwickelt, die auf die Krise zugeschnitten waren, wie etwa Machine Learning-Algorithmen für einen optimierten Liquiditäts-Forecast. Je schlimmer eine Krise ist, umso wichtiger ist es, die richtigen Kennzahlen zu kennen. Mit großen, langfristigen Investitionsentscheidungen, zum Beispiel für den Kauf neuer Softwarelösungen, haben sich die Unter-



Geschäftsführer Martin Blaschek

nehmen zurückgehalten. Dieser Investitionsstau muss jetzt dringend aufgelöst werden. Dadurch investieren und wachsen wir – in einigen Bereichen um mehr als 50%. Zudem haben wir in der Pandemie neue Geschäftsfelder aufgebaut.

Dr. Torben Hügens: Der Ukraine-Konflikt hat dazu geführt, dass in vielen Branchen der Bedarf nach Analytics-Lösungen gestiegen ist, da die Unsicherheiten insgesamt weiter gewachsen sind. Wir helfen unseren Kunden, indem wir mit Ihnen zusammen sicherstellen, dass die notwendigen Informationen für die Unternehmenssteuerung vorliegen und über intelligenten



Deputy Managing Director Dr. Torben Hügens

te Algorithmen eine annähernde Vorhersage von zukünftigen Szenarien möglich wird.

Wirtschaftsforum: Hat sich bei Ihnen durch die Pandemie personell etwas verändert?

Martin Blaschek: Wir haben neues Personal eingestellt und beschäftigen jetzt rund 100 Mitarbeiter, dazu kommen die freien Mitarbeiter. Viele Beschäftigte haben sich in dieser Zeit gar nicht physisch kennengelernt. Um die Menschen auch am Notebook zusammenzubringen, haben wir ein Corporate Well-Being aufgebaut. Durch die abflachende Pandemie werden zum Beispiel virtuelle

Weihnachtsfeiern inklusive Gin-Tasting und andere Formate über Teams jetzt wieder verstärkt durch physische Meetings ergänzt.

Wirtschaftsforum: Welches sind die wichtigsten Leistungen von avantum consult?

Dr. Torben Hügens: Wir betreuen unsere Kunden von der Strategie über die Konzeption bis hin zur Umsetzung Ihrer Analytics-Projekte. Daneben bieten wir auch nach dem Projekt eine weitergehende Betreuung an. Schwerpunkte sind hierbei die Themen Reporting, Planung, Data Management sowie Data Science. Technologisch sind wir breit aufgestellt mit unseren drei großen Technologiepartnern Microsoft, IBM und SAP.

Wirtschaftsforum: Welche Themen liegen gerade im Trend?

Dr. Torben Hügens: Im Trend liegt derzeit vor allem das Risikomanagement durch eine verbesserte Unternehmensplanung. Hierzu tragen auch neue Möglichkeiten durch Data Science bei. Beispiele sind die Themen Liquiditäts-



avantum consult

Business Analytics



KONTAKTDATEN

avantum consult GmbH
Niederkasseler Straße 96
40547 Düsseldorf
Deutschland
☎ +49 211 6878380
✉ +49 211 68783888
info@avantum.de
www.avantum.de

Forecasting und Simulation von Szenarien in der Planung. Gerade die Simulation von Szenarien hat an Bedeutung gewonnen, weil niemand derzeit die wirtschaftliche Entwicklung einschätzen kann, auf Basis der externen Faktoren.

Dr. Torben Hügens: Wir vereinen fachliche und technologische Kompetenz. Wir beraten sowohl den Fachbereich als auch die IT auf Augenhöhe, um Prozesse und technische Implementierung optimal umzusetzen.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet avantum consult besonders aus?

Martin Blaschek: Bei großen Beratungshäusern ist Analytics oft nur ein Abfallprodukt der Stra-

ategieberatung. Wir sind zwar eine 100%ige Tochter der All for One Group, sind aber als Unternehmen auf genau dieses Thema spezialisiert. Durch den Verbund mit der All for One Group können wir unseren Kunden zusätzlich vollumfänglich beraten.

Wirtschaftsforum: Was planen Sie für die Zukunft von avantum consult?

Dr. Torben Hügens: Wir sehen die Zukunft neben der klassischen Beratung auch in der Bereitstellung von Services, die Mehrwert für Kunden bieten. Diese Services können nahtlos in bestehende Systemlandschaften eingebunden werden und lösen drängende Probleme, für die kein großes Projekt aufgesetzt werden soll. In der klassischen Beratung wollen wir für unsere Kunden als Trusted Advisor bereitstehen, um alle Themen im Umfeld der intelligenten Unternehmenssteuerung gemeinsam zu bearbeiten.

UNSERE INSIGHTS

2003
GEGRÜNDET

270
KUNDEN

1.500
ERFOLGREICHE
PROJEKTE

100%
GO-LIVE-QUOTE

Martin Blaschek: In den nächsten Wochen starten wir mit unserer Workforce Analytics Plattform auf Basis von SAP-Technologie. Auch gehen unsere Plugin-Lösungen live, die Machine Learning in der SAP Analytics Cloud ganz einfach ermöglichen. Unser Ziel ist, dass man in der intelligenten Unternehmenssteuerung nicht an uns vorbeikommt, sei es in der Produktion, im Vertrieb, im Controlling- oder Finanzbereich.



Anders Heizen mit System

Interview mit



Klaus-Jürgen Ehlgen,
Geschäftsführer
der EQtherm® GmbH



Es ist ein Thema, das nicht erst seit dem Krieg in der Ukraine die Schlagzeilen bestimmt und für Verunsicherung sorgt: das Heizen. Als Spezialist für Flächenheiz- und Kühlsysteme mit Wärmepumpen ist die EQtherm® GmbH aus dem Westerwald gefragt wie nie. Das Unternehmen steht seit 2008 für moderne Effizienztechnik.

Flächenheiz- und Kühlsysteme für Wohnbau, Gewerbe und Industrie: eine Kernkompetenz der EQtherm® GmbH

Heizsysteme sind komplex; die Anforderungen steigen und wandeln sich. Neben Preis und Leistung stehen heute verstärkt Umwelt- und Klimaaspekte im Vordergrund. EQtherm® begleitet diese Marktentwicklung seit vielen Jahren – und ist dem Wettbewerb nicht selten einen Schritt voraus. Das Unternehmen macht vieles anders als andere.

Alles anders

Hinter EQtherm® steht mit Geschäftsführer Klaus-Jürgen Ehlgen ein Mann vom Fach, der sich schon immer für das Thema Heizung begeistern konnte. 1976 stieg er in die Sanitär- und Heizungsbranche ein – und blieb ihr bis heute treu. Nach Stationen in verschiedenen Unternehmen und

Positionen, unter anderem im Außendienst und als Vertriebsleiter, fasste er 2007 den Entschluss, fasste er 2007 den Entschluss, sich mit seinem Know-how selbstständig zu machen. Am 1. Mai 2008 startete er mit EQtherm® und drei Mitarbeitern ein neues Kapitel. Über die Jahre ist das auf Flächenheizungssysteme spezialisierte Unternehmen Schritt für Schritt gewachsen; heute zählt die Holding um die 100 Mitarbeiter. 2012 kam die Service-Tochter EQ Planung + Montage GmbH hinzu. Das Spezialunternehmen verlegt die firmeneigenen FH-Systeme ausschließlich für die Fachkundschaft und beschäftigt heute 40 Monteure. Mehrere Teams arbeiten gleichzeitig auf verschiedenen Baustellen und verlegen die EQ-Flächenheizungen für Heizungs-

bauer und die Fertighausindustrie: fachkundig, schneller und preiswerter. „Wir beliefern inzwischen neun Fertighausfirmen mit unseren Systemen“, sagt Geschäftsführer Klaus-Jürgen Ehlgen. „Zwei dieser Firmen versorgen wir komplett, einschließlich der Verlegung durch unsere Montagemannschaften von EQ Planung + Montage. Bei den anderen teilen wir uns die Aufträge mit anderen Marktteilnehmern. Gemeinsam mit der Fertighausindustrie haben wir verschiedene Ideen entwickelt, die vor allem darauf abzielen, Schnittstellen zu optimieren. Wir liefern die Produkte direkt an die Fertighausindustrie. Sie setzt zum Beispiel die von uns komplett vorgefertigten Heizkreisverteiler in die Wand, dann muss auf der Baustelle der Elektriker nur noch eine von uns vorbereitete Verdrahtung vornehmen, um das System anzuschließen. Mit solchen Rundum-

sorglos-Paketen konnten wir die Bindung zur Fertighausindustrie deutlich stärken.“ Innovative Ideen und lösungsorientierte Partnerschaften stehen hinter dem Wachstumskurs von EQtherm®. Das Unternehmen folgt konsequent dem Motto der vier As: „Wir machen gerne alles anders als andere“, sagt Klaus-Jürgen Ehlgen. „Das gilt für verschiedene Bereiche. Auf der Produktebene haben wir zum Beispiel ein Rohrsystem entwickelt, bei dem sich die EVOH-Schicht im Rohrinne befindet, ein wichtiges Sicherheitsmerkmal. Wir haben eine Glasfaserplatte mit sehr hohem Schallschutz für den Hochbau entwickelt, besonders dünnschichtige Klettsysteme sowie, in Kooperation mit einem Partner, Produkte mit Holzfasertafeln.“ Einige Produkte für die Flächenheizung werden im eigenen Haus produziert, so beispielsweise

Kunststoffspritzgussteile, Dämmplatten und Folien; die Vermarktung erfolgt über die EQtherm®-Außendienstmitarbeiter. Auch das OEM-Geschäft mit anderen Systemanbietern ist kontinuierlich gewachsen, hier ganz besonders der Dämmstoffbereich. Ein besonderer Wachstumsmarkt sind die Wärmepumpen, die die EQtherm®-Flächenheizungen ideal ergänzen. Mit EQ AIR und EQ SOL bietet EQtherm® sowohl Luft/Wasser- als auch Sole/Wasser-Wärmepumpen für fast alle Gebäudegrößen und sogar für die Altbaurenovierung an. Die EQ-Wärmepumpen erhalten die Höchstförderung aus dem Bundesförderungsprogramm. BEG.EQ Air- und EQ SOL-Wärmepumpen gibt es nicht nur direkt bei EQtherm®, sondern auch bei allen Fachbetrieben im EQtherm® Partnernetzwerk. „Um auch diesen Geschäftsbereich für beide Seiten effektiver zu gestalten, haben wir ein Partnersystem mit leistungsstarken Heizungsbaufirmen ins Leben gerufen. Die aktuell 17 Partnerunternehmen sollen die Produkte zu 100% beherrschen“, sagt Klaus-Jürgen Ehlgen. „So werden

die Heizungsbauer unabhängiger und können auch im Servicefall selbst eingreifen. Auch die Ertüchtigung unserer Partner gehört für uns zur Firmenethik: das ist Partnerschaft auf Augenhöhe.“ Einmalig am Markt ist das innovative Strommanagementsystem E-Smart, ein Produkt aus dem IT-Bereich, das von einem österreichischen Partner stammt. „Die Photovoltaik spielt bei der Energiewende eine zentrale Rolle“, betont Klaus-Jürgen Ehlgen. „E-Smart verteilt den Strom, der über die Photovoltaikanlage generiert wird, optimal im ganzen Haus. Die EQtherm®-Wärmepumpe wird als Erstes versorgt, danach möglichst viele weitere Verbrauchsstellen. So werden der Eigenverbrauch und die Gesamteffizienz des Hauses gesteigert.“

Nah an den Menschen, nah an der Region

Mit innovativen Produkten setzt EQtherm® Standards; das Unternehmen, das vor allem Heizungsbauer und die Fertighausindustrie beliefert, genießt einen hervor-



Robust und sicher: das EQtec 5-Sicherheitsrohr mit innenliegender EVOH-Sperrschicht, verlegt durch EQ Planung + Montage



EQ Wärmepumpen AIR und SOL zum Heizen/Kühlen und zur Warmwasserbereitung, kombinierbar mit Photovoltaik und E-Smart

ragenden Ruf. „Unser Ziel ist, Kunden immer zuverlässig zu bedienen“, so Klaus-Jürgen Ehlgen. „Das gilt auch in herausfordernden Zeiten, wie wir sie heute haben, wo Material knapp ist und Preise konstant steigen. Wir arbeiten mit einer festen Spedition, die ausschließlich für uns fährt. Auch für die Baustellen haben wir einen festen Lieferanten. Hier halten wir uns an die Devise ‘Weniger ist mehr’. Wir sind an fairen Partnerschaften interessiert, bei denen es nicht allein um den Preis geht. Klarheit, Wahrheit und Transparenz bestimmen unser Verhältnis zu Kunden und Lieferanten. Dass wir die Krise bislang gut gemeistert haben, verdanken wir nicht zuletzt unseren engagierten Mitarbeitern. In der Region genießen wir den Ruf eines guten und vor allem auch sozialen Arbeitgebers. Wir bilden aus, haben eine geringe Fluktuation und gute Kontakte zu den Menschen in der Region.“ Dass es bei EQtherm® nicht allein um innovative, umweltfreundliche Heizsysteme geht, zeigt auch die Gründung des Vereins fairer Arbeitgeber. „Ich glaube, dass viele Investoren in Deutschland kein ehrliches Inter-

esse an den Menschen hinter den Unternehmen haben“, so Klaus-Jürgen Ehlgen. „Wir beschäftigen uns mit unterschiedlichsten Themen, zum Beispiel mit dem Fachkräftemangel, und wollen etwas bewegen. Mit unserem Verein wollen wir zum Beispiel darauf hinweisen, dass in unserem Schulsystem dringend etwas geändert werden muss. Jeder möchte heute Abitur machen, aber es fehlt an guten Handwerkern. Hier wollen wir Impulse geben.“ Der engagierte Geschäftsführer muss sich um die Zukunft seines eigenen Unternehmens keine Sorgen machen. Seine Tochter und ein Großcousin haben bereits Prokura und werden EQtherm® in die Zukunft führen.



Das besonders dünn-schichtige und leichte EQ-Klettsystem eignet sich ideal bei der Altbaurenovierung, aber auch in Neubauten.



Werte für die Zukunft

KONTAKTDATEN

EQtherm® GmbH
Am Kohlenholzweg 6
56307 Dürrholz-Daufenbach
Deutschland
☎ +49 2684 956320
✉ +49 2684 9563210
info@eqtherm.de
www.eqtherm.de





CO₂-neutral wohnen: Wohngebäude Desiro im Quartier LOK.West in Esslingen

Interview mit
Edina Szabó,
Geschäftsführerin
und
Carsten Buschmann,
Geschäftsführer der
RVI GmbH

„Bauen muss nachhaltig werthaltig sein“

Ein Zeitraum von 50 Jahren ist in der Immobilienbranche eine halbe Ewigkeit. Fast so lange ist die Immobiliengesellschaft RVI GmbH aus Saarbrücken schon am Markt. Anders als früher geht es ihr heute nicht mehr einfach darum, Menschen ein Dach über dem Kopf zu geben. Die Geschäftsführer Carsten Buschmann und Edina Szabó sprachen mit Wirtschaftsforum über Trends beim Bauen und das Wohnen von morgen und über ein Modell, das Kapitalanlegern und Mietern gleichermaßen einen Mehrwert bietet.

Wirtschaftsforum: Frau Szabó, Herr Buschmann, welche Schritte in der Unternehmensgeschichte haben RVI besonders geprägt?

Carsten Buschmann: RVI wurde 1973 gegründet. Die Idee dahinter war, die Lücke zwischen der Rente und dem aktuellen Lebensstandard mit einer Immobilie zu schließen. Seitdem verkaufen wir an private Investoren Kapitalanlagen, die wir selbst entwickeln, bauen und verwalten. Das ist noch heute unser Modell. Nachdem der Kapitalanleger die Immobilie von uns gekauft hat, mieten wir sie nach Fertigstellung zurück und garantieren ihm zehn Jahre lang die Miete. Dadurch baut er Kapital

auf. Bis Ende der 1980er-Jahre waren wir nur im Saarland tätig, dann auch in Rheinland-Pfalz, Hessen und nach der Wende in den östlichen Bundesländern. Seit 2003/2004 konzentrieren wir uns auf die Metropolregionen in Deutschland, schwerpunktmäßig in einem Umkreis von 350 bis 400 km um das Saarland. 2014 haben wir angefangen, Quartiere zu entwickeln. Das erste Projekt dieser Art mit rund 480 Wohnungen realisieren wir derzeit in Esslingen am Neckar.

Wirtschaftsforum: Was hat Sie veranlasst, sich mit der Quartiersentwicklung zu beschäftigen?

Carsten Buschmann: Die Einflüsse in der Immobilienwirtschaft kommen aus der Gesetzgebung und den Megatrends. Ein solcher ist, dass es nicht mehr nur darum geht, privaten Wohnraum zu

bauen, sondern auch darum, den Lebensraum um diesen Wohnraum herum zu entwickeln. Das ist in der Quartiersentwicklung deutlich besser umzusetzen als mit einem Einzelprojekt. Dabei

spielen Themen wie Klimaneutralität und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Wir müssen also größer denken. Zum Beispiel berücksichtigen wir die Entwicklung hin zum Homeoffice und schaffen Co-Working-Lösungen. Mobilität ist ein Thema: Brauche ich noch ein Auto? Wenn ja, fahre ich elektrisch? Und müssen wir vielleicht auch auf andere alternative Antriebe setzen? In Mannheim arbeiten wir mit dem weltweit renommierten Architekturbüro MVRDV an dem futuristischen Projekt New Franklin City. Dort gehen wir in den Bereich vertikales Wohnen in Hochhäusern, die als Buchstaben gestaltet sind. Ein großes Anliegen von uns ist, bei Trends

70
MILLIONEN EUR
UMSATZ



LOK.West: Innenhof des Wohngebäudes Citadis



Wohnen in Buchstaben: RVI baut das O und das M der HOME-Skyline in Mannheim

Erster zu sein und zukunftsfähige Immobilien zu errichten. Bauen muss nachhaltig werthaltig sein – sowohl in der Bausubstanz als auch im Investment.

Edina Szabó: In Mannheim realisieren wir gerade die Zukunft. Aber bereits mit unserem ersten Projekt dieser Art, dem Projekt LOK.West im Klimaquartier Neue Weststadt in Esslingen, errichten wir ein CO₂-neutrales Wohnquartier, das zudem den Kriterien der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen entsprechen soll. Gerade in der Quartiersentwicklung spielt übrigens auch die Digitalisierung eine große Rolle; sie ist einer unserer Schwerpunkte.

Wirtschaftsforum: Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt und organisiert?

Carsten Buschmann: Wir agieren von Saarbrücken aus, haben aber dort, wo wir Grundstücke verwalten, Vermietungssachbearbeiter vor Ort. Da wir die Untermietverträge mit den Bewohnern

abschließen und gleichzeitig dem Anleger eine versprochene Miete zahlen, haben wir ein eigenes Interesse daran, dass die Wohnungen belegt sind und der Mieter sich in der Immobilie wohlfühlt und pfleglich mit ihr umgeht.

80
MITARBEITER

Edina Szabó: Die RVI-Gruppe besteht aus vier Gesellschaften. Im Bereich Bau, dazu gehören auch Finanzierung und Rechnungswesen, sind 32 Mitarbeiter beschäftigt, in der Vermietung und Verwaltung 48. Weitere Mitarbeiter sind mit der Betreuung des Bestands an den Standorten befasst, an denen wir eine große Anzahl an Wohnungen haben. Unsere Bilanzsumme beträgt mehr als 100 Millionen EUR, der Jahresumsatz liegt bei 60 bis 70 Millionen EUR. Gesellschafter des Unternehmens sind zwei saarländische Genossenschaftsbanken und eine Privatperson.

Wirtschaftsforum: Welche Themen beschäftigen Sie und die Branche derzeit besonders?

Carsten Buschmann: Uns beschäftigt vor allem die Frage, wie, wann und zu welchem Preis wir bauen können. Die Regierung will, dass 400.000 Wohnungen gebaut werden und bringt zur gleichen Zeit die Energieeinsparverordnung heraus. Die Grundstückspreise steigen ebenfalls immer weiter. Wir stehen in der Branche damit vor der Herausforderung, unter diesen Bedingungen so bauen zu müssen, dass am Ende noch bezahlbare Mieten dabei herauskommen. Dazu kommt jetzt die Russland-Ukraine-Krise. Wir wissen heute nicht, wann wir das notwendige Baumaterial bekommen und erhalten auch keine zuverlässigen Preiszusagen. Wir müssen deshalb über Förderungen für alle am Bau Beteiligten sprechen. Sonst wird Bauen, gerade für den Privatmenschen, immer unattraktiver.

Edina Szabó: Eine große Hilfe wäre außerdem ein schnellerer Prozess bei der Erteilung von Baugenehmigungen. Lange Baugenehmigungsphasen machen ein Projekt für uns noch weniger berechenbar.



KONTAKTDATEN

RVI GmbH
Beethovenstraße 33
66111 Saarbrücken
Deutschland
☎ +49 681 387080
✉ +49 681 3870842
info@rvi.de
www.rvi.de

Schritt für Schritt, Stufe für Stufe

Sie zählen zu den ältesten Bauelementen in der Architekturgeschichte – Treppen. Viele sind in die Geschichte eingegangen – man denke an die Spanische Treppe, an 60.000 spektakuläre Stufen im chinesischen Huangshan-Gebirge oder die Zickzack-Treppe am Felsen von Guatapé in Kolumbien. Auch wenn die in Isernhagen von der LUXHOLM Bauelemente Werk GmbH gefertigten Treppen weniger schwindelerregend sind, setzen auch sie Akzente in Sachen Qualität, Funktion und Design.

LUXHOLM ist Inbegriff für Treppen, die unterschiedlichsten Ansprüchen an Funktion und Optik gerecht werden. Aus Holz, Stahl oder Edelstahl, mit diversen Geländervarianten, als Wendel-, Spindel-, Mittelholm-, Podest-, Raumspar-, Bolzen-, Wangen-, Wechseltritt-, Innen- oder Außentreppe – LUXHOLM bietet genau die Lösung, die der Kunde wünscht und braucht. Und das seit über 40 Jahren. Ein Topseller ist die Massivholz-Wangentreppe Typ Amrum: Bei dieser Treppe können beschädigte Stufen auch von dem Laien ausgewechselt werden. Bis zu drei Stufen werden von Luxholm kostenlos überarbeitet. Der Kunde muss lediglich für die Versandkosten aufkommen.

Tischlerei, Schlosserei, Treppenspezialist

1966 wurde das Unternehmen gegründet, bis 2006 operierte es unter dem Namen Holzkämpfer Bauelemente Werk. Als der Treppenbereich ausgegliedert wurde, sahen das drei Mitarbeiter als Chance für etwas Neues und kauften den Bereich auf. Einer der drei ist Dirk Elsner, der das Unternehmen inzwischen als alleiniger

Geschäftsführer leitet und einer der Gesellschafter ist. „Seit 2015 haben wir gezielt in neueste Technologien und Softwarelösungen investiert, um LUXHOLM fit für die Zukunft zu machen. Auch im Vertrieb haben wir die Weichen neu gestellt und den Schwerpunkt verlagert; Leadgenerierungen erfolgen über unsere verschiedensten Internetauftritte, aber auch mit namhaften Baumärkten arbeiten wir erfolgreich zusammen.“ 2019 wurden zwei neue CNC-Maschinen erworben, um schneller und nachhaltiger zu fertigen. Es gibt

weniger Verschnitt und damit weniger Materialverbrauch. „In 2022 haben wir umfangreich in eine neue und hochmoderne Anlage zur Oberflächenbeschichtung investiert“, so Dirk Elsner. Gefertigt werden alle Arten von Treppen. Von Vorteil ist, dass LUXHOLM sowohl eine eigene Tischlerei als auch Schlosserei betreibt und sowohl Holztreppen als auch Edelstahlgeländer auf Basis hoher Qualitätsstandards und mit großer handwerklicher Kompetenz selber fertigt – ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

Interview mit



*Dirk Elsner,
Geschäftsführer
der LUXHOLM Bauelemente
Werk GmbH*



Virtuelles Treppenstudio von LUXHOLM – Treppenberatung auch online möglich unter <https://luxholm.de/virtuelles-treppenstudio/>

Chancen sehen und nutzen

50 Mitarbeiter sind für LUXHOLM tätig, der Umsatz lag zuletzt bei 4,5 Millionen EUR. „Es gab in der Vergangenheit immer wieder Höhen und Tiefen“, erklärt Dirk Elsner. „Mit Corona und dem Krieg in der Ukraine mussten wir uns komplexen Herausforderungen stellen. In der Pandemie brach der Verkauf an Privatkunden zunächst extrem ein; etwas später gab es dann einen gegenläufigen Trend und Privatkunden begannen, verstärkt in Renovierungen oder Gärten zu



LUXHOLM®
Treppen & Geländer

KONTAKTDATEN

LUXHOLM Bauelemente Werk GmbH
Siemensstraße 22
30916 Isernhagen
Deutschland
☎ +49 511 2288600
✉ +49 511 22886022
info@luxholm.de
www.luxholm.de



viele Teile lagermäßig vorhanden sind.“

LUXHOLM in Isernhagen – eine Marke, die für Qualität und Nachhaltigkeit im Treppenbau steht

investieren. Wir haben die Zeit genutzt, um ein virtuelles Treppenstudio zu kreieren und in dieser Zeit die Erfahrung gemacht, dass auch Onlineberatungen funktionieren können. Aktuell stellt der Ukraine Konflikt eine weitere Zäsur dar.“ Materialengpässe und hohe Einkaufspreise erschweren den Vertrieb und die Produktion. „Es

gibt extreme Preissteigerungen im Einkauf, die wir an unsere Kunden teilweise weitergeben müssen“, so Dirk Elsner. „Noch schwieriger ist die Materialbeschaffung; die erforderlichen Mengen an Leimholzplatten sind nicht mehr zu erhalten und manche Holzarten sind ganz vom Markt verschwunden.“ Aufgrund

der langjährigen Zusammenarbeit mit namhaften Lieferanten von Leimholzplatten ist es Luxholm aber bisher gut gelungen, die eigenen Kunden zufriedenzustellen. Extrem verlängerte Lieferzeiten konnten vermieden werden.

Modular und individuell

LUXHOLM setzt alles daran, Kunden trotz erschwelter Marktbedingungen zuverlässig und kompetent zu bedienen – damit hat man sich schließlich einen Namen gemacht. „Unser Schwerpunkt liegt im DIY-Bereich“, sagt Dirk Elsner. „Hier sind wir mit Raumpartreppen sehr gut ausgestattet.“ Ein Drittel des Umsatzes erzielt LUXHOLM mit Raumpart- und Nebentreppen, die auf einem flexiblen Baukastensystem basieren und in verschiedenen Größen und Holzarten realisierbar sind. Auch individuelle Anpassungen sind machbar. „Kunden profitieren nicht nur in gestalterischer Hinsicht von unserem Baukastensystem“, sagt Dirk Elsner. „Es bietet Kosten- und Liefervorteile, da

Marke mit Potenzial

LUXHOLM ist längst eine bekannte Marke – weil Produkte und Services für sich sprechen und man gezielt in die PR-Arbeit investiert hat. Digitale Prozesse sollen weiter vorangetrieben werden, zudem will man einen noch stärkeren Fokus auf Nachhaltigkeit legen. Das papierlose Büro ist nur ein Aspekt. „Wir unterstützen das Projekt ‘Planet Tree’, indem wir für jeden Auftrag ab einem bestimmten Auftragswert einen Baum pflanzen lassen“, betont Dirk Elsner. „Im Schnitt sind das 40 bis 50 Bäume im Monat. Auch durch innovative Technologien sparen wir Ressourcen; das gilt für Softwarelösungen wie für Produktionstechnologien, die zu Materialeinsparungen von etwa 15% führen.“ Mit der Weiterentwicklung vorhandener wie auch neuer Produkte will sich LUXHOLM noch stärker aufstellen; auch strategische Partnerschaften sind angedacht, um das Geschäft zu stabilisieren. Klar ist, dass LUXHOLM konsequent weiter geht; Stufe für Stufe.



Massivholzterapie 'Typ Amrum' mit austauschbaren Stufen

„Wir wollen das Schutzdach zum Nutzdach bringen!“



Es ist ein völlig neues Modell, dessen Erfolg seinen Erfindern Recht gibt. Üblicherweise ist der klassische deutsche Dachdeckerbetrieb ein Unternehmen, das sein Handwerk regional anbietet. Ganz anders sieht es bei der Hanebutt GmbH aus. Das Unternehmen aus dem niedersächsischen Neustadt am Rübenberge ist deutschlandweit und auch international tätig und kümmert sich um kleine Aufträge ebenso professionell wie um große Projekte gewerblicher Kunden. Dabei gilt für alle das Motto 'Hanebutt ein Leben lang'.

„Wir bieten dem Kunden die beste Lösung an“, verspricht Henning Hanebutt, der die Hanebutt GmbH mit Sohn Heiner, seiner Frau und Sebastian Kehres als Kaufmännischem Leiter führt. „Von uns bekommen Sie ein Gesamtpaket, das Sie in dieser Form vermutlich nirgendwo anders bekommen.“

Neben klassischen Dachdeckerarbeiten umfasst das Portfolio auch Klempner-, Zimmerei- und Fassadenarbeiten sowie Arbeiten fachlich angrenzender Gewerke. Beeindruckend ist allein schon das Leistungsspektrum bei den 'üblichen' Dachdeckerarbeiten. Hier kümmert sich Hanebutt

um Dächer von Neubauten, den Ausbau und die Erweiterung von Dächern sowie um Modernisierungen und die Sanierung denkmalgeschützter Dächer. Weitere Kompetenzen sind die Begrünung von Dächern, deren Dämmung und Solar-Installationen. Ein eigenes Unternehmen

Interview mit



*Henning Hanebutt,
Geschäftsführer
der Hanebutt GmbH*

der Hanebutt-Gruppe befasst sich mit dem Holzrahmenbau und errichtet schlüsselfertig Ein- und Mehrfamilienhäuser. „Der Kunde kann unsere Leistungen einzeln in Anspruch nehmen“, verdeutlicht



Neubau eines Steildachs: Motel One



Energie aus der Sonne: Solaranlage des Bauvereins

Henning Hanebutt. „Wir bieten ihm aber auch alles aus einer Hand an.“

Bestmögliche Lösung

Zu den besonderen Kompetenzen des Familienbetriebes gehören Dächer für gewerblich genutzte Immobilien, zum Beispiel für Produktions-, Lager- und Logistikhallen. Wachsender Beliebtheit erfreuen sich auch Dachbegrünungen. Auch hier verfügt Hanebutt über langjährige Erfahrung. In zahlreichen Projekten hat Hanebutt auch seine Leistungsfähigkeit in punkto Fassaden unter Beweis gestellt. Hier reicht das Spektrum von Kupfer- und Aluminium-Riegelfassaden über Stahlglasfassaden und eingehängten Blechfassaden bis hin zu Industriefassaden mit Schalldämmung und Brandschutz. Am Anfang jeder handwerklichen Leistung, die für die Auftraggeber erbracht wird, steht zunächst einmal die intensive Beratung. „Wir orientieren uns hier ausschließlich an den Wünschen und Vorstellungen unserer Kunden“, sagt der Geschäftsführer. „Dabei beraten wir absolut unabhängig und haben



Bauklempnerei: Kupferfassade am Neubau von Schloss Landestrost in Neustadt

stets die bestmögliche Lösung für den Kunden im Blick.“

Gewachsener Familienbetrieb

Die Ursprünge der Firma Hanebutt reichen mehr als 90 Jahre zurück. 1930 gründete Heinrich Hanebutt sen. den Betrieb in Neustadt am Rübenberge. Bis 1968 leitete und erweiterte er das Unternehmen, bevor er es 1968 an seinen Sohn Heinrich Hanebutt jun. übergab. „1989 habe ich in der Firma meine Ausbildung zum Dachdecker begonnen, 1994 die Meisterschule absolviert und seit 1995 die Verwaltung gemeinsam mit meinem Vater geleitet“, erinnert sich Henning Hanebutt. „Ein

wichtiger Meilenstein in unserer Geschichte war 1998 der Umzug in das örtliche Gewerbegebiet Ost, wo wir eine deutlich größere Fläche zur Verfügung hatten. Ein Jahr später hat mein Vater mir die Firmenleitung übertragen. Ab 2003 haben wir auch Baustellen im Ausland übernommen und waren unter anderem in England, Spanien und Norwegen tätig. Seit zehn Jahren arbeitet nun auch mein Sohn Heiner im Betrieb, seit Anfang des Jahres als Geschäftsführer.“

Anspruchsvolle Auftraggeber

Mit Übernahme der Heger Holzbau GmbH in Amelinghausen hat



KONTAKTDATEN

Hanebutt GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 16
31535 Neustadt am Rübenberge
Deutschland
☎ +49 5032 952140
info@hanebutt.de
www.hanebutt.de

sich die Hanebutt-Gruppe auch als Anbieter von Holzständerhäusern etabliert. Darüber hinaus gehört die Firma SW-Dach in der Nähe von Freiburg seit März 2022 ebenfalls zur Firmengruppe. Aktuell beschäftigt Hanebutt 500 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 53 Millionen EUR. Neben dem Hauptsitz Neustadt am Rübenberge gibt es elf weitere Standorte, unter anderem in Hamburg, Relzow/Usedom, Berlin und Hambühren. Zurzeit ist die Firmengruppe schwerpunktmäßig von Göttingen an aufwärts im norddeutschen Raum, in Berlin und in Richtung Mecklenburg-Vorpommern sowie in Baden-Württemberg aktiv. →



Exzellentes Fachwissen gefragt: Restaurierung der Juliüstürme am Rathaus Hannover



Eines von vielen Gewerken: Zimmerarbeiten an den Juliüstürmen am Rathaus Hannover



Auf längere Sicht möchte Henning Hanebutt jedoch ein deutschlandweites Netzwerk aufbauen. „Zu unserem Kundenkreis gehören hauptsächlich gewerbliche Auftraggeber und Architekten“, sagt Henning Hanebutt. „Es sind anspruchsvolle Kunden, für

die wir in der Regel gewerkeübergreifend arbeiten. Auf unserer Referenzliste finden sich Namen wie Bosch und Conti sowie die Flughäfen Berlin und Hannover. Von Bosch wurden wir übrigens auch als ‘ausgezeichneter Zulieferer’ eingestuft.“



Kompetenz in Holz: Dachstuhl von Schloss Ricklingen



Echte Handarbeit: Zimmermann beim Schleifen eines Holzbalkens

IN KÜRZE

Kernkompetenz

Dach, Bauklempnerarbeiten, Fassade, Zimmerarbeiten, Solar/Photovoltaik, Sanierung, Bauwerksabdichtung, Planung

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1930

Struktur: GmbH

Niederlassungen: 11 Standorte in Deutschland

Mitarbeiter: 500

Umsatz: 53 Millionen EUR

Leistungsspektrum

Dach: Neubau, Ausbau und Erweiterung, Sanierung, Begrünung, Dämmung

Zimmerarbeiten: Dachkonstruktionen, Tragwerke, Hallen, Carports, Vordächer, Balkone, Holzfassaden

Fassade: Kupfer- und Aluminium-Riegel- und Stahlglasfassaden, eingehängte Blechfassaden, Industriefassaden mit Schalldämmung und Brandschutz

Bauklempnerarbeiten: Entwässerung, Metaldächer, Schornsteinbekleidungen, Stahlbau, Stahlverbundbau, Stahlskelettbau

Solar/Photovoltaik: Solarstrom, Solarthermie

Bauwerksabdichtung: Parkdächer, nicht befahrbare Dächer, Küchen

Philosophie

‘Alles aus einer Hand’, ‘Hanebutt ein Leben lang’

Zukunft

Bundesweites Netzwerk, Zukunft des Handwerks gestalten

Zukunft gestalten

In Sachen Vertrieb war Hanebutt bislang zurückhaltend. „Wir werden jetzt aktiv“, beschreibt der Geschäftsführer das geplante Engagement. Digital hingegen ist Hanebutt ganz weit vorne und hat sogar eine eigene IT-Abteilung. Henning Hanebutt: „Vor zehn Jahren haben wir unsere Mitarbeiter auf den Baustellen allesamt mit iPads ausgestattet und eine eigene App geschrieben. Während der Coronazeit haben wir über Zoom sogar digitale Mitarbeiterbesprechungen mit 240 Teilnehmern abgehalten. Seit 2019 sind wir über Instagram und Facebook auch in den sozialen Medien sichtbarer.“ Deutlich sichtbar ist Hanebutt, wenn es um Nachhaltigkeit geht. „Wir wollen das Schutzdach zum Nutzdach bringen“, nennt Henning Hanebutt das Motto. Mit der eigenen Solarabteilung sowie als Spezialist für Dachbegrünung und Holzrahmenbau setzt das norddeutsche Unternehmen auch hier deutliche Maßstäbe. Maßstäbe setzt Hanebutt aber auch in punkto Unternehmenskultur. „Wir sehen in jedem Mitarbeiter

zunächst einmal den Menschen und unterstützen ihn in allen Lebenslagen, falls nötig auch bei Bankterminen und Arztbesuchen“, unterstreicht der Geschäftsführer. „An jedem Standort gibt es Veranstaltungen und unser eigener Foodtruck ‘Roofers Kitchen’ bietet ab 5.15 Uhr günstige Mahlzeiten und Getränke an. Außerdem investieren wir viel in die Aus- und Weiterbildung und beschäftigen mehr als 50 Azubis.“ Der Kurs für die kommenden Jahre ist klar. Henning Hanebutt: „Wir möchten ein bundesweites Netzwerk, das alle Leistungen anbietet. Wir gestalten die Zukunft unseres Handwerks mit Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik.“ Doch über das Unternehmen hinaus übernimmt Hanebutt auch soziale Verantwortung und bietet mit dem Projekt ‘Tragwerk’ ausgewählten Schülern kostenlose Nachhilfe an. „Damit wollen wir der Gesellschaft etwas von dem zurückgeben, was wir von ihr bekommen haben“, nennt Henning Hanebutt den Impuls.

Kontakte

BASTRA GmbH
Kleinbahnstraße 12-16
59759 Arnsberg
Deutschland
☎ +49 2932 4810
✉ +49 2932 48139
info@bastra.de
www.bastra.de

Elektromotorenwerk Grünhain GmbH
Bahnhofstraße 12
08344 Grünhain-Beierfeld
Deutschland
☎ +49 3774 52200
✉ +49 3774 52209
info@emgr.de
www.emgr.de

avantum consult GmbH
Niederkasseler Straße 96
40547 Düsseldorf
Deutschland
☎ +49 211 6878380
✉ +49 211 68783888
info@avantum.de
www.avantum.de

LUXHOLM Bauelemente Werk GmbH
Siemensstraße 22
30916 Isernhagen
Deutschland
☎ +49 511 2288600
✉ +49 511 22886022
info@luxholm.de
www.luxholm.de

ABS Safety GmbH
Gewerbering 3
47623 Kevelaer
Deutschland
☎ +49 2832 972810
✉ +49 2832 97281285
info@absturzschutz.de
www.absturzschutz.de

HGH Vertriebs GmbH
Freisenbergstraße 18a
58513 Lüdenscheid
Deutschland
☎ +49 2351 947570
✉ +49 2351 9475767
info@hgh-luedenscheid.de
www.hgh-luedenscheid.de

EQtherm® GmbH
Am Kohlenholzweg 6
56307 Dürrholz-Daufenbach
Deutschland
☎ +49 2684 956320
✉ +49 2684 9563210
info@eqtherm.de
www.eqtherm.de

Hanebutt GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 16
31535 Neustadt am Rübenberge
Deutschland
☎ +49 5032 952140
info@hanebutt.de
www.hanebutt.de

B.I.N.S.S. Datennetze und
Gefahrenmeldesysteme GmbH
Saaler Bogen 2
13088 Berlin-Weißensee
Deutschland
☎ +49 30 4749010
✉ +49 30 474901180
info@binss.de
www.binss.de

IMC Test & Measurement GmbH
Voltastraße 5
13355 Berlin
Deutschland
☎ +49 30 4670900
✉ +49 30 4631576
info@imc-tm.de
www.imc-tm.de

RVI GmbH
Beethovenstraße 33
66111 Saarbrücken
Deutschland
☎ +49 681 387080
✉ +49 681 3870842
info@rvi.de
www.rvi.de



Impressum

Verleger:
360 Grad Marketing GmbH

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

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

info@wirtschaftsforum.de
www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:
Manfred Brinkmann,
Diplom-Kaufmann

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de
gehört jetzt schon zu den
3.000 relevantesten
Domains

im SEO Ranking in Deutschland.

(Quelle: XQVI - Stand: Juni 2021 - über 16 Mio. Domains im Ranking)



WIRTSCHAFTSFORUM
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!