

# Anlagen- und Maschinenbau



**Wirtschaftsforum:**

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

**Legendärer Ruf eilt voraus**

mit Raimar Fendler, Vertriebsleiter der  
FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH

Porträts:

> **HEMO GmbH**, Seite 10

> **compacer GmbH**, Seite 20

Entdecken Sie neue Möglichkeiten mit Mehr Recycling.

**Der MetsoWeg - so machen wir den Unterschied.**

Bei Metso verstehen wir die wechselnden Bedürfnisse unserer Kunden im harten Umfeld der Metall- und Schrottaufbereitung. Mit mehr als 100 Jahren Erfahrung ist Metso immer in der Nähe seiner Kunden, meistert sämtliche Herausforderungen und hilft seinen Kunden, ihre Produktionsziele zu erreichen. Mit unseren robusten und hochwertigen Maschinen und Anlagen zur Metallaufbereitung sowie unserem Service zur kontinuierlichen Steigerung des Kundenmehrwertes streben wir nach Mehr Recycling.

Finden Sie auf [www.metso.com/de/deutsch/Produktseite/produkte-recycling](http://www.metso.com/de/deutsch/Produktseite/produkte-recycling) heraus, was Metso ausmacht.

**#MoreRecycling**



Shredders



Pre-shredders



Service solutions



Shears



Baling and briquetting presses



### Liebe Leserin, lieber Leser,

der Anlagen- und Maschinenbau ist besonders vielseitig und dynamisch. Entwicklungen und Konstruktionen werden immer mehr begleitet von digitalen Innovationen. Technologien, die früher unmöglich schienen, sind heute längst Realität.

Begleitet von seiner Begeisterung für die Technik wird CEO der LIST Technology AG Karsten Gudemann. Die Technologie des Unternehmens, genauer die Kneuter-Technologie, bietet Lösungen für ganz unterschiedliche industrielle Verfahren. Mehr dazu verrät der CEO im Gespräch mit Wirtschaftsforum. (ab Seite 12)

Die Digitalisierung vereinfacht viele Prozesse erheblich. Die compacer GmbH kennt sich damit aus, denn sie setzt auf flexible Lösungen, die sich in IT-Infrastrukturen integrieren lassen. Über die Features seiner Lösungen und die wichtigsten Anwendungsbereiche hat Geschäftsführer Lumir Boureau mit uns gesprochen. (ab Seite 20)

Etwas, das auch die heutige Technik nicht ersetzen, wohl aber ermöglichen kann, sind Sauberkeit und Hygiene. Um die höchsten Hygienestandards zu erreichen, setzen Hotels, Krankenhäuser oder Pflegeheime oftmals auf Spül- und Hygienetechnik von der MEIKO Maschinenbau GmbH und Co. KG. Geschäftsführer Stefan Scheringer hat uns erklärt, warum seine Maschinen einen besonderen Status haben und was seine Firmenstruktur so besonders macht. (ab Seite 22)

Viel Spaß bei der Lektüre



**Manfred Brinkmann**  
Chefredakteur



**06**

## WIRTSCHAFTSFORUM EXPERTENWISSEN

# Steuerung und Führung im Vertrieb – Die Aufgaben des Vertriebsleiters

© Adobe Stock # 180842620

**08**

Interview mit Raimar Fendler, Vertriebsleiter  
der FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH

# Legendärer Ruf eilt voraus



**10**



**Dieter Göller,**  
Geschäftsführer  
der HEMO GmbH

**12**



**Karsten Gudemann,**  
CEO der LIST Technology AG

**14**



**Dipl.-Ing. MBA  
Rüdiger Schury,**  
Geschäftsführer der MAE.  
Maschinen- und Apparatebau  
Götzen GmbH

**16**



**Ing. Wolfgang Silmbroth,**  
Geschäftsführer der Wieser  
Automation - Maschinenbau  
GmbH

**18**



**Christian Baumbach,**  
Geschäftsführer der Safety-  
Kleen Deutschland GmbH

**20**



**Lumir Boureau,**  
Geschäftsführer  
der compacer GmbH

**22**



**Dr.-Ing. Stefan Scheringer,**  
CEO der MEIKO-Gruppe und  
Geschäftsführer der MEIKO  
Maschinenbau GmbH & Co. KG

**25**



**Christian Gerlach,**  
Geschäftsführer der H&T  
ProduktionsTechnologie  
GmbH

**26**



**Dominik Seeger,**  
Strategischer Vertrieb/Director  
Strategic Sales bei der ystral  
gmbh

**28**



**Hans-Joachim Mühlenfeld,**  
Geschäftsführender Gesellschafter der Mager &  
Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH  
**und Malte Mühlenfeld**

Service

**30**

Messeausblick

**32**

Buchtitel im Fokus

**33**

Kontakte



## WIRTSCHAFTSFORUM EXPERTENWISSEN

# Steuerung und Führung im Vertrieb – Die Aufgaben des Vertriebsleiters

Es liegt mir fern den Partycrasher zu spielen aber ich fürchte, dass die seit Jahren gute Konjunktur so manche Schwächen in den Unternehmen überdeckt. Auf jeden Fall zeigt sich bei den Beratungsprojekten in den letzten Monaten fast durchgängig das gleiche Problem.

Wirksame Steuerungs- und Führungsinstrumente für die zielgerichtete Navigation des Vertriebs und zur Unterstützung der Mitarbeiter im Verkauf sind in kleinen und mittelständischen Unternehmen so gut wie nicht vorhanden.

In Großbetrieben und Konzerngesellschaften findet man eher die entgegengesetzte Situation. Hier nimmt die Erfassung und Aufbereitung von Daten zur Ermittlung von Führungskennzahlen derartig viel Raum und Zeit ein, dass die Verkäufer kaum noch Zeit finden, um die Betreuung von Bestandskunden und die Gewinnung von Neukunden zu betreiben. Zumindest bietet das übertriebene und leider noch viel zu wenig automatisierte Reporting eine breite Palette von Ausreden, die Verkäufer heranziehen können, um zu erklären, warum man sich denn nicht mehr den verkäuferischen Aufgaben widmet.

Das damit das Reporting und der Versuch die Leistung des Vertriebes zu messen ad absurdum geführt wird, leuchtet wohl jedem ein.

Ein Fehler wird sowohl in KMU's als auch in Konzerngesellschaften gerne gemacht. Man versucht gut gemeinte Steuerungs- und Führungsinstrumente mit teilweise extrem komplizierten Systemen zur Ermittlung der erfolgsabhängigen Vergütung der Vertriebs- und Führungskräfte zu vermischen. Dabei wird dann in der Regel mindestens eine wenn nicht sogar beide Aufgaben nicht oder nur unzureichend erfüllt, oder es entstehen schlimmstenfalls Systeme, die Anreize in die völlig falsche Richtung setzen oder sich gegenseitig blockieren.

Die Steuerung und Führung des Vertriebes ist aus meiner Sicht eine der wichtigsten Aufgaben innerhalb eines Unternehmens und hat nur sehr wenig damit zu tun, was im heutigen Unternehmensalltag meistens vorzufinden ist.

Die Führung des Vertriebes liegt häufig in der Hand eines Mitglieds der Geschäftsleitung. Vielfach gibt es tatsächlich auch den Titel und

die Funktion des Vertriebsleiters, der jedoch bei genauer Betrachtung oftmals eher die Rolle des ersten Verkäufers einnimmt. Dessen Aufgaben beschränken sich im Wesentlichen auf die persönliche Betreuung einiger wichtiger Großkunden, die Begleitung der Gebietsverkäufer zu den Jahresgesprächen und zu wichtigen Verhandlungen sowie das Aufstellen einer mehr oder weniger plausiblen Umsatzplanung für das Gesamtunternehmen.

Die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Vertriebsleiters sollten aber viel weitergehen, wenn man wirklich ernsthaft daran interessiert ist ein deutliches und nachhaltiges Wachstum für das Unternehmen sicherzustellen.

An oberster Stelle ist tatsächlich die Planung des Umsatzes und der Verkaufserlöse zu nennen. Dazu gehört aber nicht nur eine mehr oder weniger nach der „John-Wayne-Methode“ aus der Hüfte geschossene Zahl, sondern eine auf Basis der Vergangenheitswerte und der ambitionierten Ziele für das Folgejahr, mit den Verkäufern abgestimmte Planung nach strategischen Geschäftseinheiten.

Zu der Abstimmung mit den Verkäufern gehören weitere auch weiche Ziele, die sich auf die persönliche Entwicklung des Vertriebsmitarbeiters beziehen sowie konkrete Maßnahmenpläne zur Erreichung der jeweiligen Einzelziele, inklusive Terminen und Messgrößen.

Diese Maßnahmen sind es, die es umzusetzen gilt und bei denen der Vertriebsleiter eine entscheidende Rolle einnimmt. Er ist es nämlich, der dafür zu sorgen hat, dass die Dinge, die zwischen Verkäufer und Vertriebsleiter vereinbart wurden, tatsächlich auch getan werden. Und um dies jederzeit seriös und auf solider Zahlenbasis tun zu können braucht er Kennzahlen. Ich spüre schon, wie sich bei den einen oder anderen Leser bei diesem Wort die Nackenhaare aufrichten aber es hilft alles nichts. Wir brauchen sie – Kennzahlen!

Keine Angst, das bedeutet nicht automatisch, dass ab sofort jeder Vertriebsleiter nur noch damit beschäftigt ist Zahlen zu ermitteln, diese in Kennzahlen umzuwandeln und die Verkäufer permanent mit diesen zu quälen. Das bedeutet aber sehr wohl, dass ich mir als verantwortungsvoller Vertriebsleiter überlegen muss, welche Kennzahlen ich benötige, um die Performance der Vertriebsmitarbeiter und die Ergebnisse der Vertriebsarbeit jederzeit messen zu können. Im Wesentlichen braucht es zwei Arten von Kennzahlen. Output- und Input-Kennzahlen. Output-Kennzahlen sind meistens schon vorhanden und sind in der Regel auch auf dem Radar sowohl der Verkäufer als auch der Führungskräfte.

[mehr \[...\]](#)

<https://www.wirtschaftsforum.de/expertenwissen/steuerung-und-fuehrung-im-vertrieb-die-aufgaben-des-vertriebsleiters/>

**SALE DIRECT**  
GmbH



**Holger Steitz ist Berater, Trainer und Coach für B2B-Vertrieb, Social-Selling, Steuerungs- und Führung im Vertrieb und Verhandlungstechnik.**

Mit seinem Unternehmen, der SALE DIRECT GmbH, unterstützt er meist mittelständische Unternehmen bei der Optimierung ihrer Vertriebsprozesse sowie der Weiterentwicklung der Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter für mehr Umsatz und Effizienz im Verkauf.

Weitere Infos und Downloads erhalten Sie unter [www.sale-direct.de](http://www.sale-direct.de)

**Wirtschaftsforum bietet mit der Rubrik „Expertenwissen“ Entscheidern und Führungskräften eine Plattform, auf der komplexe Sachverhalte verständlich aufbereitet werden und dadurch eine konkrete Orientierung ermöglicht wird.**

**Zu diesem Zweck kommen regelmäßig anerkannte Experten zu den unterschiedlichsten Themen zu Wort. Gemeinsam füllen wir unseren Anspruch mit Leben: Wir nehmen Wirtschaft persönlich!**

**Sind Sie ein Experte für Ihren Fachbereich?**

**Haben Sie Interesse daran, Ihr Wissen mit uns und unseren Lesern zu teilen? Dann sind Sie bei uns richtig.**

**Melden Sie sich bei Interesse an einer Zusammenarbeit bei: Mirko Zuber**

Interview mit Raimar Fendler, Vertriebsleiter der FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH

# Legendärer Ruf eilt voraus

» Seit den Anfängen des Maschinenbaus ist die fast 100 Jahre alte FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH ein Begriff. „Wir sind so lange dabei, dass man an Forkardt eigentlich nicht vorbei kommt“, sagt Raimar Fendler, Vertriebsleiter des auf die Entwicklung und Herstellung von Spannwerkzeugen spezialisierten Unternehmens mit Sitz in Reutlingen. „Als Marke sind wir sehr gut am Markt etabliert und können mit dieser Größe auch sehr gut agieren.“



FORKARDT  
DEUTSCHLAND GmbH

Lachenhauweg 12  
72766 Reutlingen  
Deutschland

☎ +49 7127 5812-0

☎ +49 7127 5812-122

✉ info@forkardt.com

🌐 www.forkardt.com

„Ein Spannmittel ist dann erforderlich, wenn etwas bearbeitet werden muss: zum Fixieren des Werkstücks während der Formgebung“, beschreibt der Vertriebsleiter Anwendungen der Produkte der FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH. „Wir bieten für jede Applikation ein Futter an, zum Beispiel zum Bearbeiten von Felgen, Wellen und Zahnrädern.“ FORKARDT ist Vorreiter von Spannlösungen, die oft nachgeahmt und patentiert wurden. „Aktuell richten wir uns darauf aus, Produkte zu verbessern und neu zu entwickeln, um weitere Innovationen auf den Markt zu bringen“, beschreibt Raimar Fendler. „Wir wollen den Maschinenbau mit unseren Spannmittel-Präzisionslösungen bereichern.“

## IN DEUTSCHLAND GEGRÜNDET

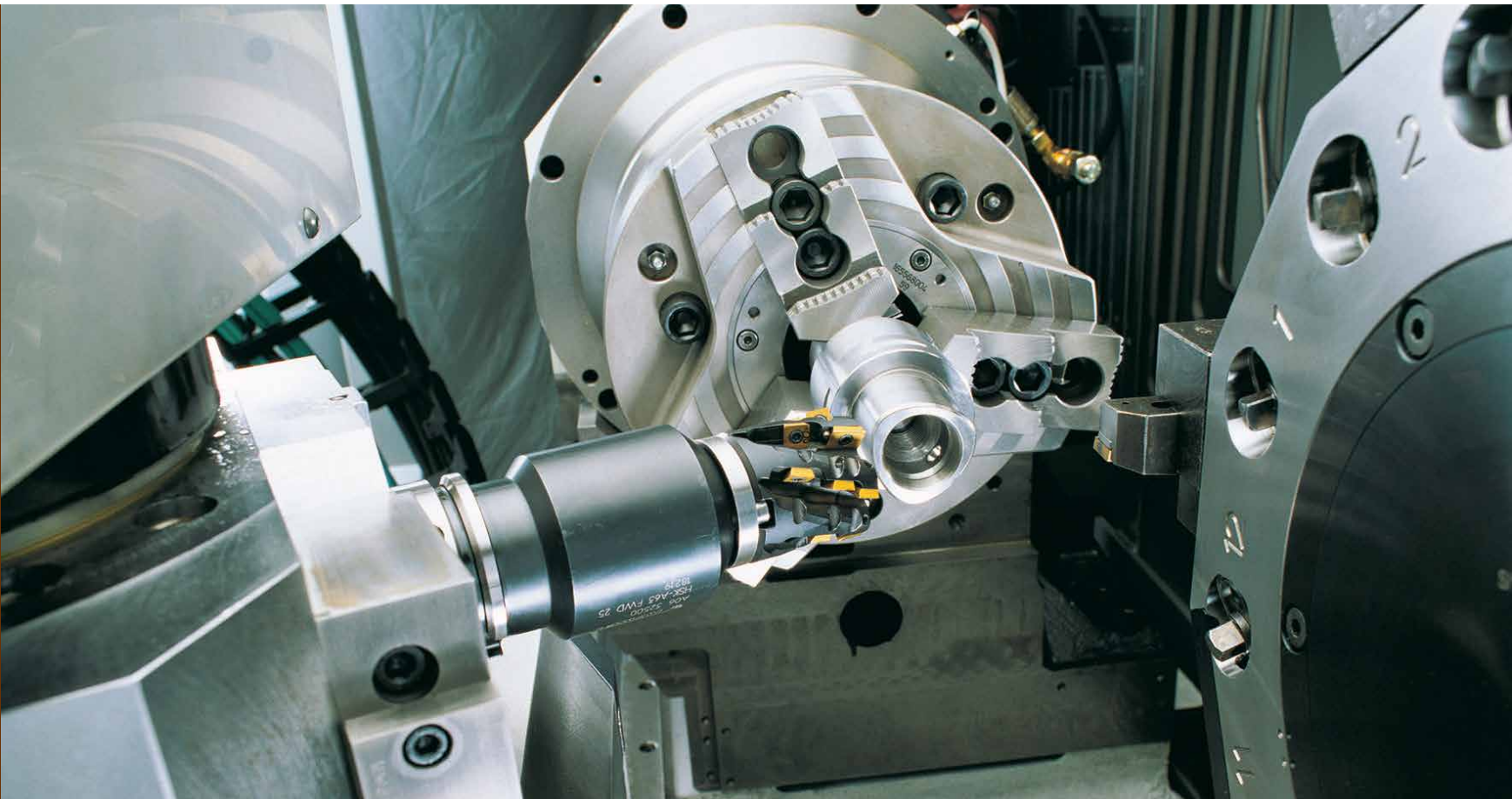
1923 gründete Paul Forkardt das Unternehmen in Deutschland. 2004 wurde die Firma von der US-amerikanischen ITW Workholding übernommen, die seit 2011 ebenfalls unter dem Namen Forkardt firmiert, weil FORKARDT im deutschen Maschinenbau einen legendären Ruf hat. „Das Know-how des Herstellers wird durch die amerikanische Unternehmensführung ergänzt“, hebt der Vertriebsleiter hervor. „Tradition und gute, bodenständige Produkte

werden mit amerikanischem Profitdenken gewürzt. Da passen zwei Welten gut zusammen.“ Neben dem Stammsitz der Unternehmensgruppe in Traverse City existieren außer der deutschen Niederlassung in Reutlingen weitere Standorte in Frankreich, Indien und China. Außerdem ist in jedem europäischen Land ein Handelsvertreter für FORKARDT tätig. Von den 400 Beschäftigten der FORKARDT-Gruppe arbeiten 60 in Deutschland. Zehn Millionen EUR trägt FORKARDT DEUTSCHLAND zum Gruppenumsatz von 80 Millionen EUR bei.

## 60% EXPORT

60% des Umsatzes erwirtschaftet FORKARDT außerhalb Deutschlands. „Wir liefern in jedes europäische Land“, freut sich der Vertriebsleiter. „Besonders Rumänien, Tschechien und Frankreich sind zur Zeit stark und auch in den USA wird wieder mehr investiert.“ Im Vertrieb setzt FORKARDT DEUTSCHLAND auf erfahrene Außendienstmitarbeiter, die auch über große praktische Erfahrung verfügen und die Kunden deshalb sehr gut beraten können. „Wir bilden auch selbst aus, hauptsächlich in der Produktion, um gute Servicetechniker und Vertriebsmitarbeiter zu bekommen“, so Raimar Fendler. Fast 100 Jahre





Erfahrung am Markt sieht der Vertriebsleiter ebenso als eine der großen Stärken von FORKARDT an wie den guten Service und die schnelle Lieferung von Ersatzteilen. Auch die finanzielle Stärke des amerikanischen Mutterkonzerns ist für ihn ein Pluspunkt.

### ECHTE MARKE

„Forkardt ist in der Spannbearbeitung ein Markenname wie ‘Tempo’ bei den Papiertaschentüchern“, erklärt Raimar Fendler. „Das Handspannfutter findet sich auch in unserem Logo. Das Forkardt

F+ ist das genaueste Handspannfutter, das es auf dem Markt gibt. Das QLC ist das modernste und innovativste Spannfutter. Mit diesem Futter wurde Forkardt bekannt, wir haben es erfunden. Die ganze Spannmittelindustrie ist auf Basis der Spanntechnik von Forkardt entstanden.“ Neben der Tradition setzt Raimar Fendler auf Angebote wie ein Hochverfügbarkeitslager, ein flexibles und extrem spezialisiertes Serviceteam und externe Anwenderschulungen über die Spannlösungen von FORKARDT sowie auf zeitgemäßes Marketing, zum Beispiel durch die Nutzung sozialer Netzwerke.



**Weltweit gefragt:**  
Manuelles Spannfutter F+



**Beliebt in der Automobilindustrie:**  
Felgenspannfutter QLC-KTUL



**Deutsche Präzision:** Spannfutter QLC



# Kompromisslos sauber

Als wesentliche Voraussetzung für hohe Qualität und Funktionssicherheit müssen industriell gefertigte Bauteile im Herstellungsprozess gründlich gereinigt werden, um Bearbeitungshilfsstoffe und andere Verschmutzungen, unter anderem Abrieb und Späne, zu entfernen. Die HEMO GmbH mit Sitz im baden-württembergischen Ötisheim ist in diesem Bereich ein Technologieführer. Mit Fokus auf die Reinigung mit Lösemitteln und hybride Verfahren mit Lösemitteln und wässrigen Medien setzt das Unternehmen auf kompromisslose Qualität und individuelle Kundenberatung.

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

Die industrielle Teilereinigung wird von Nassreinigungsverfahren dominiert, wobei zwischen der Reinigung mit wässrigen Medien und der Lösemittelreinigung zu unterscheiden ist. Die zu entfernenden Verschmutzungen bestehen meist sowohl aus organischen Substanzen – dazu zählen Öle und Fette –, als auch aus anorganischen Rückständen wie Salzen, Abrieb oder Emulsionsrückständen.

Wir suchen nach der bestmöglichen Lösung mit optimaler Qualität.

„Organische Verschmutzungen lassen sich sehr effektiv mit einem organischen Reinigungsmittel (Kohlenwasserstoffe, modifizierte Alkohole, chlorierte Lösemittel) lösen. Anorganische Rückstände können am besten mit einem anorganischen Reiniger auf wässriger Basis entfernt werden“, erklärt HEMO-Geschäftsführer Dieter Göller. Es ist eine bekannte Weisheit: 'Gleiches löst Gleiches'. Während bestimmte anorganische Ver-



Im HEMO-Technikum werden Abläufe simuliert und neue Lösungen entwickelt

schmutzungen wie angetrocknete Emulsionsrückstände oder Fingerabdrücke mit Lösemittel überhaupt nicht abgereinigt werden können, lassen sich umgekehrt organische Rückstände mit einem wässrigen

System nur dann zuverlässig entfernen, wenn ein großer Aufwand bezüglich der Anzahl der Reinigungsstufen und/oder Badaufbereitung betrieben wird.



Eine Hybrid-Reinigungsanlage vor der Wärmebehandlung

## ALLEINSTELLUNGSMERKMAL: HYBRID-REINIGUNG

Sich für ein Reinigungsmedium entscheiden zu müssen, bedeutet daher oft einen Kompromiss. Insbesondere wenn das so erreichte Ergebnis nicht die Spezifikation erfüllt, bleibt unter Umständen nur die Alternative, zwei unterschiedliche Reinigungsmedien einzusetzen. Tritt dieser Fall ein, bedeutet das bei klassischer Anlagen- und Verfahrenstechnik die Anschaffung von zwei Reinigungsanlagen. Ein Alleinstellungsmerkmal der HEMO GmbH sind Hybrid-Reinigungsanlagen für kombinierte Anwendung von Lösemitteln und wasserbasierten Reinigern in einem Vollvakuum-System. Je nach Anforderung kann so in derselben Anlage nur mit dem einen oder anderen Medium, aber bei Bedarf auch in Kombination beider Medien gearbeitet werden, um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Die HEMO-Anlagen reinigen Bauteile unterschiedlichster Art, Materialien und Größe, von winzigen Präzisionsteilen bis hin zu großvolumigen Komponenten oder Bündeln mit 30 m langen Edelstahlrohren. Neben der Automom-



Eine Durchlaufreinigungsanlage mit Umlaufverkettung

## HEMO GmbH

Industriestraße 24  
75443 Ötisheim  
Deutschland

+49 7041 937400

+49 7041 93740150

info@hemo-gmbh.de

www.hemo-gmbh.de

**HÖSEL EMO**  
CLEANING SYSTEMS

bilindustrie und ihren Zulieferern vertrauen insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, Feinwerktechnik und Elektro auf die Qualitätsarbeit der Reinigungs-experten.

### STARK IM VERBUND

„Die HEMO GmbH entstand im Jahr 2017 durch die Fusion der beiden Familienunternehmen Hösel GmbH und EMO Oberflächentechnik GmbH“, erklärt Dieter Göller. „Beide hatten bereits seit Ende der 1990er-Jahre eng kooperiert und gemeinsam die Surface Alliance gegründet, einen Kompetenzverbund, dem inzwischen weitere fünf Spezialisten für industrielle Teilereinigung angehören: die deutschen Firmen LPW Reinigungssysteme GmbH und

Bertoma GmbH, die Firma Mecanolav Ridel S.A.S in Frankreich, NGCT Cleansys Pvt. in Indien und Washtech S.A. in Mexiko. Die HEMO GmbH hält Beteiligungen an diesen Partnerfirmen.“

Die sechs Mitglieder der Surface Alliance sind alle mittelständische Unternehmen, operieren gemein-

und erfahren im direkten Dialog früh von neuen Trends und Anforderungen.“

HEMO gehört zu gleichen Teilen den Familien Müller und Hösel. Neben Dieter Göller lenken zwei weitere Geschäftsführer, davon ein Mitglied der Familie Hösel, die Geschicke des Unternehmens. Beide

unserer fundierten Beratung und unserem guten Kundendienst“, erklärt Dieter Göller. „Wir empfehlen individuell, welche Anlagen- und Verfahrenstechnik für die jeweilige Reinigungsaufgabe am besten einzusetzen ist und bieten hierzu praxisnahe Reinigungsversuche an, die unseren Kunden vor einer Entscheidung zeigen, welches Ergebnis erzielt werden kann.“

Auch in den kommenden Jahren wird HEMO seiner Qualitäts- und Beratungsstrategie treu bleiben. „Für uns steht der weitere Ausbau unseres Service- und Leistungsangebotes im Vordergrund, nicht so sehr ein weiteres Umsatzwachstum. Wir sehen es als unsere primäre Aufgabe für die Zukunft, unser hohes Niveau zu halten und unsere Kunden zufriedenzustellen.“

### Unser Erfolg basiert auf fundierter Beratung und gutem Kundendienst.

sam aber weltweit und bieten, sich optimal ergänzend, das komplette Programm für anspruchsvolle Reinigungsaufgaben. Langjährige Erfahrung, vielfach bewährte Technologien sowie ein weitgespanntes Service- und Vertriebsnetz bilden die Grundlage für den Erfolg.

„Durch unsere Präsenz auch auf weit entfernten Märkten wie China sind wir nah bei unseren Kunden

originären Standorte wurden nach der Fusion beibehalten. Zusätzlich wurde 2017 eine neue Firmenzentrale in Ötisheim gebaut. Mit insgesamt 110 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen stetig wachsenden Jahresumsatz von über 30 Millionen EUR. „Unser Erfolg basiert neben der hohen Reinigungsqualität, die unsere Anlagen bieten, vor allem auf

### Der HEMO-Firmsitz in Ötisheim, Baden-Württemberg





# Von der Technik begeistert

„Ich bin begeistert von dieser Technik“, erklärt Maschinenbauingenieur Karsten Güdemann, CEO der LIST Technology AG. „Knetter haben der Industrie Möglichkeiten eröffnet, die andere Technologien nicht bieten.“ Das Unternehmen aus dem schweizerischen Arisdorf ist federführend in der Knetter-Technologie, die genau dort ansetzt, wo Extruder, Rührwerke und Trockner an ihre Grenzen kommen. Mit ihren vielfältigen Einsatzmöglichkeiten bietet die innovative Technik Lösungen für unterschiedlichste industrielle Verfahren.

„Die Knetter-Technologie ist eine Nische in der Industrie, die größer ist, als sie sich im ersten Moment darstellt“, verdeutlicht der CEO der LIST Technology AG. „Bei uns gibt es nichts aus dem Katalog. Honig ist bei uns die Einstiegsviskosität, wir kneten aber auch Gummi für die Reifenindustrie.“ So wird zum Beispiel das Feuchtigkeit aufnehmende Trockengranulat in Windeln auf LIST-Maschinen hergestellt. Eine weitere Anwendung ist die Herstellung von Babynahrung. Aktuell sucht LIST den Einstieg in die Raffinerieindustrie. Mittels der Knetter soll Rohöl aus dem

Schlamm minderwertiger Ölqualitäten gewonnen werden. Auch in der Textilindustrie sind die Maschinen aus der Schweiz zu finden. So lassen sich moderne Viskose ersetzende Stoffe mit LIST-Knettern wesentlich umweltfreundlicher herstellen.

## INNOVATION – EIN MUSS

„Unsere Innovationskraft ist sehr groß“, sagt Karsten Güdemann. „Davon leben wir. Wir müssen immer etwas schneller sein als der Rest der Industrie. Wir suchen immer die Innovationsnische, um

die Produktion umweltfreundlicher und energiesparender zu machen und Herstellungsverfahren zu ermöglichen, die es so noch gar nicht gibt.“ Eine solche Anwendung sind zum Beispiel Lichtleiter aus dem Kunststoff PMMA. Für dessen Fertigung sind höchste Qualität und Homogenität gefragt, die LIST-Knetter gewährleisten. Weitere Beispiele sind modifizierte Karbonfasern, die im Flugzeugbau, in der Autoindus-

trie, für Kleidung und beim Militär verwendet werden.

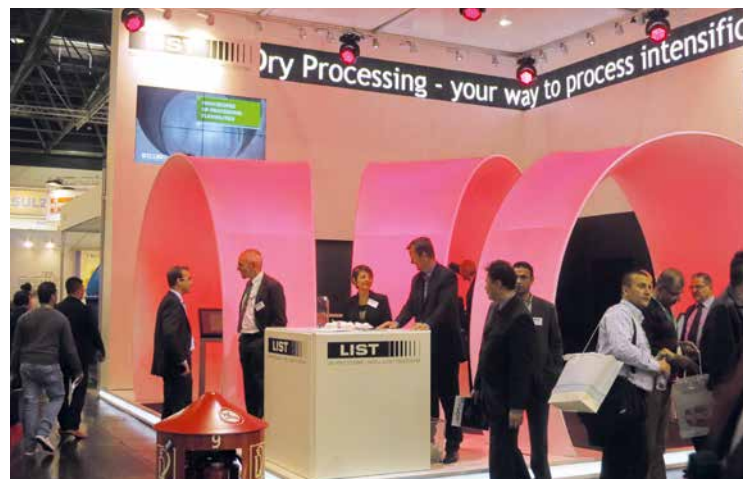
## GESCHLOSSENER KREISLAUF

Neben der energiesparenden Produktion weist CEO Karsten Güdemann auf einen weiteren Vorteil hin: „Wir arbeiten in einem geschlossenen System. Wir kneten das Material und reißen die Oberfläche auf, sodass Lösungsmittel

Bei uns gibt es nichts aus dem Katalog.



Jede Anfertigung ein Unikat: LIST-Knetter



Interessiertes Fachpublikum: Messestand von LIST



Für viele industrielle Anwendungen geeignet: Das List Test-Center



Technologie aus der Nische: LIST-Knetter sind vielen Alternativverfahren deutlich überlegen

## Der Kunde kommt mit einem Problem zu uns und wir lösen es.

entweichen können. Es ist also ein geschlossener Kreislauf.“ Auch für die Recycling Branche ist das Verfahren sehr von Interesse. So lassen sich mit den LIST-Knettern die bei der Fertigung entstehenden Produktionsrückstände, Lack-schlämme sowie werthaltige Katalysatoren, sehr gut recyceln. „Von unserer Methode sind wir fest überzeugt und werden – kosten- und umweltgetrieben – in den

kommenden Jahren sehr stark wachsen“, ist Karsten Güdemann zuversichtlich.

### WEITER WACHSEN

Das 1966 von Heinz List gegründete Unternehmen ist seit 2016 Teil der Jakob Müller-Gruppe mit rund 1.000 Beschäftigten. Von den 50 Mitarbeitern bei LIST sind 40 in der Schweiz. Die übrigen

arbeiten in Niederlassungen in den USA, Südkorea, Indien, Singapur und Deutschland. Produziert werden die LIST-Knetter zu 100% von Lohnfertigern. Der momentane Umsatz liegt bei rund 25 Millionen CHF. Das Produktspektrum reicht von Labormaschinen mit einer Tonne Gewicht bis zu Industrieknettern von 100 t. Getestet werden die späteren Anwendungen in kleinerem Maßstab. Karsten Güdemann: „Das ist unsere absolute Stärke: Wir wissen genau, wie wir vom Labor- auf World Scale-Maßstäbe kommen. Der Kunde kommt mit einem Problem zu uns in die

Testeinrichtung und wir lösen das Problem.“ Im Gegensatz zu anderen Maschinen sind LIST-Knetter echte Handarbeit auf der Basis bewährter Ingenieurkunst. Der CEO sieht es auch als eine Aufgabe an, den hochqualifizierten Mitarbeitern optimale Entfaltungsmöglichkeiten zu bieten. „In den nächsten fünf Jahren wollen wir das Unternehmen nachhaltig stabilisieren, im hohen einstelligen Prozentbereich wachsen, Zukäufe realisieren und Komplementärtechnologie ausbauen“, formuliert Karsten Güdemann die Ziele.



Handarbeit und Ingenieurkunst: LIST-Knetter

# LIST

## LIST Technology AG

Berstelstrasse 23  
4422 Arisdorf  
Schweiz

+41 61 8153000

info@list.ch

www.list.ch

# Kleine, aber feine Nische

Richtmaschinen, Hydraulik- und Fügepressen sind die Kompetenzen der MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH. In diesen Nischen hat sich das Unternehmen weltweit einen exzellenten Ruf erworben. So avancierten die Spezialisten aus Erkrath mit ihrer Radsatzpresse sogar zum Weltmarktführer – ein klassisches Beispiel für einen Hidden Champion, der außerhalb seiner Branche nur wenig bekannt ist.



„Unsere Technologie haben wir stets weiterentwickelt, bleiben aber in unserer Nische, in der wir uns sehr wohlfühlen“, skizziert Dipl.-Ing. MBA Rüdiger Schury, Geschäftsführer der MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH. Ob manuelle Richtpressen, automatische Richtmaschinen, Radsatzpressen, Messmaschinen oder hydraulische Pressen – geliefert werden die Spezialmaschinen an Stahlwerke, Automobilindustrie oder für die Bahntechnologie.

## RICHTUNGSWEISEND

Zu Beginn konzentrierte sich das 1931 von der Familie Götzen

gegründete Unternehmen auf Hochregalbau und Bremskomponenten für Straßenbahnen. In den 1950er-Jahren entwickelte sich zunächst der Pressenbau, später entstanden daraus Richtmaschinen für Wellen im Automobilbau, wie beispielsweise Nocken-, Getriebe- und Antriebswellen.

„Ein großer Wurf war Anfang der 1990er-Jahre unsere neue patentierte Richtmaschine“, erklärt Rüdiger Schury. „Bis heute bauen wir dieses Modell in Baukastenform in Richtkräften zwischen 60 und 1.400 kN und bieten es mit kompletter Transporttechnik an.“

Zu Beginn der Jahrtausendwende wurde mit Groß-Richtmaschinen

für Stahlwerke ein neues Kundensegment angesprochen und die erste 1.000-Tonnen-Pressen auf den Markt gebracht. Für Furore sorgte 2017 auch die weltweit erste 4.000-Tonnen-Richtmaschine.

Branche katapultierte. „Richten und Radsatzpressen sind kleine, aber feine Nischen“, sagt Rüdiger Schury. „Hier gibt es nur wenig Mitbewerber. Diese spornen uns aber zu stetiger Weiterentwicklung

---

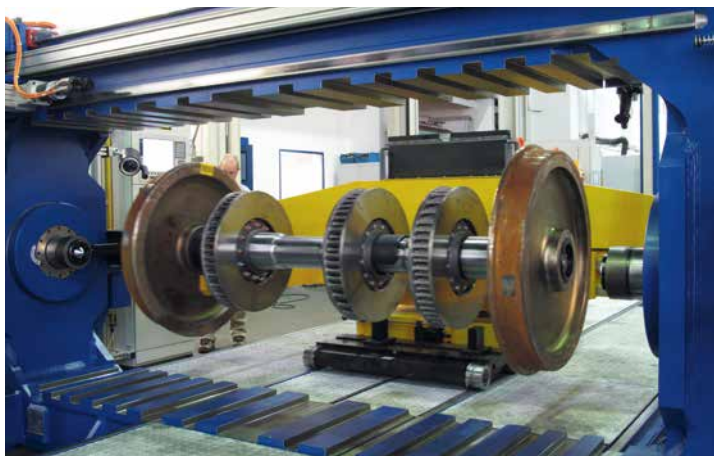
Unsere Technologie haben wir stets weiterentwickelt, bleiben aber in unserer Nische.

---

## STARKE MARKTPPOSITION RADSATZPRESSEN

Zu einem wichtigen Standbein haben sich auch die 2008 vollständig überarbeiteten Radsatzpressen entwickelt, mit denen sich MAE schnell an die Weltspitze der

an. Beim 3-D-Richten haben wir zum Beispiel Lösungen für Alu- und Druckgussteile für den Automobilbau entwickelt, ebenso wie Schweiß-Baugruppen für Autogetriebe oder Sonderanwendungen.“ Stets größere Bedeutung gewinnen auch digitale Maschinenschnitt-



Zuverlässig und technisch ausgereift: Beladung einer Radsatzpresse



Präzisionsarbeit: Richten von Extruderschnecken



MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH

Steinhof 65  
40699 Erkrath  
Deutschland

+49 211 924830

+49 211 9248352

info@mae-group.com

www.mae-group.com

stellen im Rahmen von Industrie 4.0. So wird intensiv daran gearbeitet, dass die Maschinen regelmäßig mit Leitrechnern kommunizieren, ihren Status melden und Produktionsdaten austauschen.

## STRUKTUREN VERÄNDERT

Seit der Gründung 1931 ist Erkrath der Firmensitz. Nach vielen Erweiterungen wurde 2012 ein neues Bürogebäude errichtet. 2013 eröffnete MAE eine Tochtergesellschaft in China. Ein Highlight der Firmengeschichte war 2014 die Übernahme eines US-Wettbewerbers. MAE.-Eitel bedient nun den kompletten nordamerikanischen

Markt – von Mexiko bis Kanada. Die positive Entwicklung zeigt sich auch an den Mitarbeiterzahlen. Sie stiegen allein in Erkrath von 110 im Jahr 2012 bis auf aktuell 170. Der vom Standort Erkrath erzielte

Umsatz liegt zur Zeit zwischen 33 und 38 Millionen EUR. Hinzu kommen weitere neun bis zehn Millionen EUR Umsatz, die zirca 46 Mitarbeiter in den USA erwirtschaften. Der heutige Geschäftsführer Dipl.-Ing. MBA Rüdiger Schury startete seine Karriere im

Unternehmen 2002 als Konstrukteur im technischen Büro. Später wurde er Gruppenleiter und danach Leiter der Konstruktionsabteilung. 2012 hat er MAE., die vom letzten Spross der Gründerfamilie

## Wir streben moderates Wachstum als weltweiter Technologieführer an.

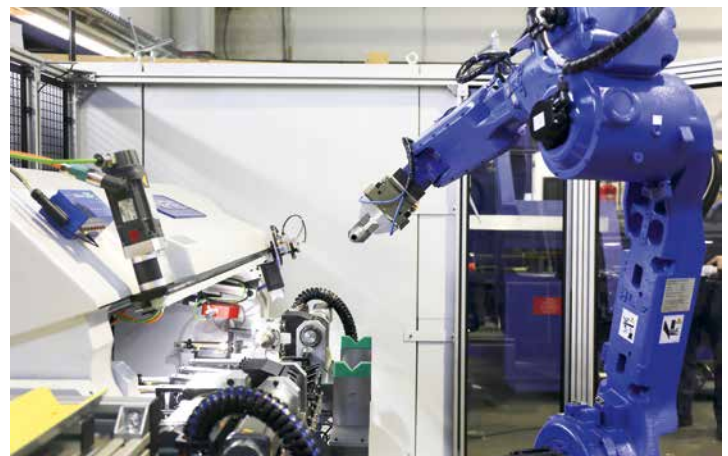
Götzen an die GESCO AG verkauft worden war, als Geschäftsführer übernommen. Die erste Aufgabe war, das Unternehmen nach einem deutlichen Umsatzsprung neu aufzustellen. Unter der Leitung von Rüdiger Schury wurden Strukturen verändert: kürzere

Lieferzeiten, schnellere Durchläufe und verbesserter Service sind nur einige Ergebnisse. Darauf verlassen sich auch die namhaften Kunden – unter anderem VW, Daimler, Audi, BMW und die Deutsche Bahn. „Wir haben ein sehr gutes Team, sind innovationsfreudig, risikobereit und bestens vernetzt“, freut sich der Geschäftsführer.

„Wir streben moderates Wachstum als weltweiter Technologieführer an, wollen unsere Durchlaufzeiten weiter verkürzen und unsere Produkte mehr standardisieren.“



Setzt Maßstäbe: Großteilrichtanlage ADSV4000 mit einer Kapazität von 4.000 t



Hoher Automatisierungsgrad: Richtmaschine mit Roboterbeladung im Einsatz



# Philosophie trifft Technologie

Es ist die Kombination aus Unternehmensphilosophie und Know-how, die die Wieser Automation - Maschinenbau GmbH mit Sitz im österreichischen Scheffau groß gemacht hat. „Unsere Philosophie lautet: Durch Schnelligkeit und gute Lösungen beim Kunden punkten und ihm genau die Lösung bieten, die er benötigt“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Silmbroth. Gepaart mit der Technologieführerschaft in der Branche ist das ein Erfolgsrezept.

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU



Messen wie die Euroblech in Hannover, K Düsseldorf und die Automatica München sind für Wieser von besonderer Bedeutung

„Wir haben zwar nicht die Marktführerschaft, aber die Technologieführerschaft im Sondermaschinenbau“, hat Wolfgang Silmbroth allen Grund zu einem gesunden Selbstbewusstsein. Vom Engineering bis zur Inbetriebnahme bietet das Unternehmen seinen Kunden verschiedenste Fertigungs- und Montageanlagen.

## INDUSTRIE 4.0 IST KERNTHEMA

Industrie 4.0 ist auch bei Wieser das Schlüsselwort. „Die Digitalisierung ist essenziell, aber vor allem für unsere Kunden“, ist der

Geschäftsführer überzeugt. Entsprechend intensiv arbeitet Wieser daran, Maschinen und Anlagen noch intelligenter zu gestalten. „Das ist die Anforderung des Marktes, aber auch an uns selbst: Wir wollen Technologieführer sein und Lösungen anbieten, mit denen der Kunde im Bereich von Tracing und Tracking, Datengenerierung, -aufzeichnung, -management und -auswertung sehr, sehr viele Informationen bekommt“, nennt Wolfgang Silmbroth aktuelle Herausforderungen. Mehr als die Hälfte der Maschinen und Anlagen aus dem Hause Wieser kommt in der Automobilindustrie zum Ein-

satz. „Interessant sind für uns aber auch die Holzindustrie, Stahlindustrie und Elektronik sowie weitere Branchen.“ So entwickelt sich auch der medizinische Bereich sehr aktiv. Die Wieser-Mitarbeiter

Bedarfe hält Wieser individuelle Lösungen bereit. Denn das Unternehmen konzentriert sich voll und ganz auf maßgeschneiderte Anlagen. Entsprechend hat die Qualifikation der Mitarbeiter einen

---

Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima. Davon zeugt auch unsere Mitarbeiterfluktuation: Sie ist gleich null!

---

fertigen Montageanlagen, Prüf- und Bearbeitungsanlagen und integrieren ihre Produkte in die Systeme der Kunden. Ob Verpackungsanlagen, Laserschneid- oder Schweißanlagen – für alle

hohen Stellenwert bei Wieser. „Sie sind unser wichtigstes Kapital. Sie bauen nicht einfach Maschinen zusammen, sondern Sonderlösungen. Die Kopfleistung ist sehr wichtig“, betont Wolfgang Silmbroth. In



Industrie 4.0 ist beim österreichischen Anlagenbauer Alltag. Das Unternehmen arbeitet permanent an der Weiterentwicklung von intelligenten Technologien



# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



seiner 25-jährigen Geschichte hat das Unternehmen eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen. Als Schlosserei und Produzent von Kleinmaschinenbauten gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 52 Mitarbeiter. Der Jahresumsatz beträgt rund elf Millionen EUR.

## EXPORT WÄCHST DYNAMISCH

Vor allem der Export entwickelt sich rasant. Nur fünf Jahre nach dem Beginn der Auslandsgeschäfte beträgt die Exportquote heute etwa 60%. Deutschland, Tschechien und Polen gehören zu den

wichtigsten Märkten. Hinzu kommen Mexiko, Indien und China, wo Wieser zunehmend auch mit lokalen Partnern arbeitet. Wolfgang Silmbroth ist seit gut einem Jahr im Unternehmen. Seine verantwortungsvolle Position motiviert ihn. „Es macht mir einen Riesenspaß, im Bereich Anlagenbau ein Konzept zu entwickeln und in die Realität umzusetzen.“ Die Herausforderungen der Digitalisierung spornen ihn an. „Unsere Strategie ist qualitatives Wachstum“, wirft der Geschäftsführer einen Blick nach vorn. „Dabei sind zufriedene und motivierte Mitarbeiter wichtig.“



Wieser Automation -  
Maschinenbau GmbH

Scheffau 342  
5440 Scheffau am Tennengebirge  
Österreich

+43 6244 52980

+43 6244 52984

office@wieser-automation.com

www.wieser-automation.com

Sie wollen wissen, was Unternehmer in Deutschland bewegt?

## Dann sollten Sie uns folgen!

Erhalten Sie Interviews, Unternehmensprofile und News aus Wirtschaft und Politik über unsere **Social Media-Kanäle:**

 <https://www.facebook.com/WirtschaftsforumVerlag/>

 [https://twitter.com/wifo\\_de](https://twitter.com/wifo_de)

 [https://www.instagram.com/\\_wifo\\_de/](https://www.instagram.com/_wifo_de/)

 <https://www.pinterest.de/wirtschaftsforum/pins/>

 <https://www.xing.com/news/pages/wirtschaftsforum-951>

 <https://www.linkedin.com/company/wirtschaftsforum-verlag-gmbh/>

# Sauber allein reicht nicht

Wo gehobelt wird, fallen Späne. Im übertragenen Sinn trifft dies auch auf modernste Technologieschmieden zu. Der Bedarf an Lösungen für die industrielle Reinigungstechnik nimmt weltweit zu. In der Automobilindustrie beispielsweise steigen aufgrund immer kleinerer Durchmesser von Einspritzsystemen die Ansprüche an höchste Sauberkeit stetig. Kleinste Partikel können weitreichende Folgen haben. Spannende Aussichten für die Safety-Kleen Deutschland GmbH aus Minden und ihre Komplettlösungen in der Teilereinigung.

Bei Safetykleen ist der Name Programm. Das Unternehmen ist ein Full Service-Anbieter in der industriellen Teilereinigung, der mit Lösungen überzeugt, die sicher und sauber sind. Hohe Reinigungsleistung und größtmögliche Arbeitssicherheit stehen dabei im Einklang mit Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Gefahren sollen reduziert werden und Materialien umweltfreundlich sein. Darauf wird größter Wert gelegt. „Wir sind extrem breit aufgestellt, um unterschiedlichste Reinigungsanforderungen und -größen abdecken zu können“, sagt Geschäftsführer Christian Baumbach. „Ursprüng-

lich kommen wir aus dem Segment der manuellen Teile- und Lackierpistolenreinigung, wo wir bis heute besonders stark sind. Heute, nach einer stetigen Diversifizierung, sind wir auch in der Transportindustrie, der Luftfahrt und im produzierenden Gewerbe jeglicher Art vertreten und bieten Lösungen, die den unterschiedlichen Bedürfnissen der Branchen entsprechen. Das Spektrum reicht

von manuellen Teilereinigern und Pinselwaschgeräten bis zu industriellen, automatischen Reinigungsanlagen für Sprüh- und Ultraschallreinigung.“

## STANDARDS SETZEN, INDIVIDUELL BLEIBEN

In Deutschland profitieren weit über 10.000 Kunden von den Komplettlösungen – vor allem

Automobilhersteller, Luftfahrtunternehmen und die Transportindustrie. „Unser Konzept ist es, Maschinen zu entwickeln, die in unserem Besitz bleiben und beim Kunden aufgestellt werden“, so Christian Baumbach. „Die Kundene müssen also keine großen Investitionen tätigen, um die Maschinen zu nutzen, sondern zahlen monatliche Gebühren. Dabei wird vertraglich abgesichert, dass wir die Geräte und Verbrauchsstoffe in perfektem Zustand erhalten. Das bedeutet, dass wir sie regelmäßig warten und sie bei Problemen reparieren oder ersetzen. Wir entsorgen die Chemikalien und haben ein entsprechendes Recyclingangebot.“

Wir arbeiten konsequent daran, so umweltfreundlich und nachhaltig wie möglich zu arbeiten. Wasserbasierte Reinigungsmittel sind deshalb ein großes Thema.

## VON CHICAGO BIS MINDEN

Diese Rundum-Lösungen sind das Ergebnis einer kontinuierlichen Weiterentwicklung und dem Streben nach der optimalen Lösung. Safetykleens Ursprünge reichen in die Vereinigten Staaten zurück, wo Ben Palmer in den 1950er-Jahren einen Teilereiniger entwickelte und patentieren ließ, der 1968 zur Gründung der Safetykleen in Chicago führte. Das amerikanische



Safety-Kleen bietet eine Vielzahl an Reinigungslösungen für unterschiedliche Anforderungen; sie alle sind sicher, robust, einfach zu bedienen und effizient.



**Damit Kunden sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können, bietet Safetykleen einen Full Service mit Mehrwert**

Unternehmen etablierte 1973 seine erste Auslandsniederlassung in England, Deutschland folgte 1974. Heute ist Safetykleen Europe ein eigenständiges Unternehmen mit Hauptsitz in England. In der deutschen Landesgesellschaft sind circa 200 Mitarbeiter tätig, der Umsatz liegt bei ca. 32 Millionen EUR. 100 Standorte in ganz

Europa, darunter 15 in Deutschland, illustrieren das dynamische Wachstum. Der gute Ruf, den sich Safetykleen mit den anspruchsvollen Reinigungslösungen im Laufe



**Mitarbeiter müssen das Geschäft der Kunden verstehen, um optimale Lösungen erarbeiten zu können**

bei unseren Kunden geändert, tauschen wir Geräte aus und bieten auf die neuen Anforderungen optimal abgestimmte Maschinen an. Der Servicegedanke steht klar

derlassungsnetz Nähe. Das ist einzigartig und ein wichtiges Asset.“

## SAUBERE SERVICES FÜR DIE ZUKUNFT

Mit dem Fullservice-Konzept hat sich Safetykleen mit einem Anteil von knapp 10% an der Spitze des boomenden Marktes positioniert. Ein klares Bekenntnis zu Umweltschutz und Nachhaltigkeit wird das Wachstum auch in Zukunft tragen – denn saubere Lösungen allein reichen nicht; sie müssen auch nachhaltig sein.

## Wir sind Komplettanbieter und Problemlöser. Der Servicegedanke ist zentraler Leitgedanke unserer Philosophie.

der Zeit erarbeitet hat, sorgt für volle Auftragsbücher. „Wir sind Serviceanbieter und Problemlöser“, betont Christian Baumbach. „Hat sich ein Produktionsprozess

im Mittelpunkt unseres Konzeptes. Wir suchen bewusst die Nähe zu den Kunden, sind an langfristigen Partnerschaften interessiert und garantieren durch das dichte Nie-



**safetykleen**

Safety-Kleen  
Deutschland GmbH  
Meisterweg 16  
32427 Minden  
Deutschland

☎ +49 571 386610  
☎ +49 5571 38661204  
✉ skdeutschland@safetykleen.eu  
🌐 www.safetykleen.eu



**Wichtiges Alleinstellungsmerkmal ist die Forschungs- und Entwicklungsabteilung**



**Gearbeitet wird Hand in Hand – auch mit den Kunden; Professionalität ist ebenso wichtig wie gegenseitiges Vertrauen**



Interview mit Lumir Boureau, Geschäftsführer  
der compacer GmbH

# Daten- und Prozessintegration – 'the smart way'

Geschäftskritische Prozesse steuern die Kernfunktion in einem Unternehmen. Die Automatisierung und Integration dieser Prozesse beeinflusst die Effizienz der Leistung maßgeblich. Die compacer GmbH mit Sitz in Gärtringen, Deutschland, setzt auf flexible Lösungen, die sich problemlos in vorhandene IT-Infrastrukturen integrieren lassen.

**WF:** Herr Boureau, wie gut sind die deutschen mittelständischen Unternehmen im Bereich der Integration und Automation geschäftskritischer Prozesse aufgestellt?

**Lumir Boureau:** Entgegen seinem Ruf ist der deutsche Mittelstand durchaus sehr gut aufgestellt. Es gibt kaum noch Produktionsbetriebe, die aus ihren Maschinen keine Daten herausholen. Die Frage ist aber nicht, ob ein Unternehmen Daten hat, sondern vielmehr, was es damit macht. Schwierig ist vor allem der Medienbruch, der zwischen den mannigfaltigen Maschinendaten sowie den etablierten ERP-Systemen, beispielsweise SAP, besteht. Diesen Medienbruch zu überwinden ist eine der Herausforderungen, vor denen viele Betriebe stehen – besonders der Maschinen- und Anlagenbau. In anderen Bereichen mag sich da durchaus ein anderes Bild abzeichnen.

**WF:** Bitte beschreiben Sie kurz die besonderen Features von edbic und edpem. Was unterscheidet die Lösungen von Lösungen anderer Anbieter?

**Lumir Boureau:** Das Besondere an unseren Lösungen ist ihre Flexibilität. Sie unterstützen jede Art der Bereitstellung, wie zum Beispiel das Hybridmodell, und lassen sich deshalb problemlos in bestehende IT-Infrastrukturen integrieren. Sie sind nicht nur auf ein Betreibermodell ausgerichtet, beispielsweise die Cloud, und haben daher keinerlei Einschränkungen. Was die Funktionalität angeht, so konzentriert sich edbic vor allem auf die Datenintegration und bringt zwei Welten zusammen, die unterschiedlicher nicht sein könnten: die Realtime-Daten der Produktion mit den bewährten Formaten der Unternehmens-IT. edpem erweitert diese Funktionalität um die Businessperspektive. Das Event Process Monitoring Tool zeigt auf, welche konkreten



**Ziel ist es, den Medienbruch zwischen Maschinendaten sowie etablierten ERP-Systemen zu überwinden**

geschäftlichen Folgen, etwa eine Unterbrechung der Lieferkette, sich aus Einschränkungen oder Ausfällen bestimmter Maschinen ergeben.

**WF:** Was sind aktuell die wichtigsten Anwendungsbereiche für Ihre Lösungen?

**Lumir Boureau:** Unsere Lösungen werden zumeist in den Bereichen Predictive Maintenance, Condition Monitoring oder nutzungsorientiertes Abrechnen eingesetzt. Die Unternehmen schätzen es dabei sehr,

dass sie von uns eine ganzheitliche Beratung und Lösung erhalten und nicht nur eine Tool-Implementierung, die eine bestimmte Aufgabenstellung löst.

**WF:** Über Ihre Lösungen hinausgehend – was schätzen Ihre Kunden besonders an der Zusammenarbeit mit compacer? Was machen Sie anders oder besser als Ihre Marktbegeleiter? Worin besteht der besondere Mehrwert für Ihre Kunden?



# compacer

>eurodata-Gruppe

## compacer setzt auf eine Strategie der kleinen Schritte hin zum großen Erfolg

**Lumir Boureau:** Unsere agile und pragmatische Vorgehensweise gefällt unseren Kunden besonders: Sie bekommen von uns nicht nur ein Proof of Concept, sondern wir leiten sofort auch konkrete Maßnahmen ein und so sehen die Kunden innerhalb kürzester Zeit erste Erfolge. Unsere Lösungen integrieren sich aufgrund des offenen Ansatzes ja in jedes bestehende Ecosystem, sodass den Kunden nicht nur ein Systemwechsel erspart bleibt, sondern sie auch stets Herr ihrer Daten bleiben. Diese Strategie der kleinen Schritte ist ein Weg der kleinen Erfolge, die sich letztlich zu einem großen Erfolgsrezept summieren.

**WF:** In Ihrer Vision schreiben Sie, Sie wollen mit Ihren Lösungen immer

einen Schritt voraus sein. Was genau meinen Sie damit? Wie wollen Sie diesen Vorsprung kontinuierlich sicherstellen?

**Lumir Boureau:** Zum einen müssen wir dafür Sorge tragen, dass wir stets darüber informiert sind, welche Standards sich gerade etablieren und welche Technologie nur ein Hype ist. Auf der anderen Seite müssen wir aber auch immer aufmerksam beobachten, welche grundlegenden Veränderungen sich am Horizont abzeichnen und dann unsere Kunden darüber rechtzeitig und umfassend informieren. Das ist das Wichtigste überhaupt, denn aufgrund der Komplexität sind die Verantwortlichen in den Unternehmen kaum noch in der Lage, den

### compacer GmbH

Max-Planck-Straße 6-8  
71116 Gärtringen  
Deutschland

+49 7034 9989100  
+49 7034 99891055  
info@compacer.com  
www.compacer.com

Überblick zu behalten. Da ist es unsere Pflicht, ihnen zu sagen, was die Technologien der Zukunft sind und welcher Hype morgen wieder vorbei ist.

**WF:** Welches Potenzial sehen Sie langfristig für compacer in Deutschland, aber auch international?

**Lumir Boureau:** Ich sehe in Deutschland und international

enormes Potenzial, das ist auch der Grund, weshalb wir 2018 eine Repräsentanz in Helsinki eröffnet haben. Angesichts der Tatsache, dass die Erfassung, Konsolidierung und Auswertung heterogener Maschinendaten und deren Übergabe an ERP-Systeme in den nächsten Jahren die Erfolgsgrundlage von Maschinen- und Anlagenbauern bleiben wird, freue ich mich auf viele neue Projekte.

# Spül- und Hygienetechnik nach Maß

Vor allem in Hotels, der Gastronomie, in Senioren- und Pflegeheimen, Krankenhäusern und der Lebensmittelindustrie sind Sauberkeit und Hygiene das Allerwichtigste. Alles, was dort nicht zur einmaligen Verwendung gedacht ist – beispielsweise Geschirr und Gläser, Besteck, Tellerrolleys sowie medizinisches Besteck – muss vor dem nächsten Einsatz nicht nur sauber sein, sondern höchsten Hygienestandards genügen. Die dafür notwendige leistungsstarke Spül- und Hygienetechnik stammt sehr oft von der MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Offenburg.

## Wir stellen Maschinen her, die hinsichtlich Reinigungs- und Hygieneleistung einen besonderen Status haben.

„Wir stellen Maschinen her, die hinsichtlich Reinigungs- und Hygieneleistung einen besonderen Status haben“, sagt Geschäftsführer Dr.-Ing. Stefan Scheringer. „Der Medizinbereich stellt diesbezüglich höchste Ansprüche, und wir verfügen hier über ein umfassendes Know-how, das wir auch auf unseren anderen Geschäftsbereich, die Spültechnik, transferieren können. Das gibt uns eine ausgezeichnete Positionierung im Markt.“ MEIKOs Portfolio im Bereich Spültechnik

reicht von Gläserspülmaschinen für Gastro-Unternehmen bis zu über 20 m langen Bandanlagen, etwa für Inflight Catering-Unternehmen, Großkonzerne oder Mensen. Die entsprechende Fördertechnik, die die zu reinigenden Teile in die Spülmaschinen befördert, Speisereste-Anlagen sowie Waschanlagen für Speiseausgabe-

Wagen und Tablett-Trolleys runden das Angebot ab. Im Bereich Reinigungs- und Desinfektionstechnik produziert MEIKO Steckbeckenspüler zur Desinfektion von sogenannten Steckbecken und Urinflaschen, wie sie in Krankenhäusern und Heimen benötigt werden, sowie Reinigungsgeräte für Atemschutzmasken und Lungenautomaten, wie sie bei Feuerwehren genutzt werden.

## 91 JAHRE INNOVATION

Doch das Unternehmen zeichnet sich nicht nur durch sein umfassendes technologisches Know-how aus, sondern vor allem auch durch seinen Innovationsgeist: Seit mehr als 90 Jahren ist MEIKO eine Institution in Sachen Spül- und Hygienetechnik. Seitdem im Gründungsjahr 1927 die erste Spülmaschine und 1930 der erste

Steckbeckenspüler präsentiert wurden, gibt die Firma mit ihren vielfach ausgezeichneten Produkten den Weg vor. Der Geschäftsführer nennt dafür ein Beispiel: „Auf jedem Teller in der Spülmaschine gibt es Speisereste, und für viele Betriebe ist die Menge dieser Reste ein Problem. Wir haben sehr früh begonnen, Anlagen zu bauen, die diese Speisereste zu Beginn des Spülvorgangs aufnehmen. Sie werden zunächst zerkleinert und gesammelt, um später Biogaskraftwerken zugeführt zu werden.“ Dieser Geschäftszweig wurde 2018 verstärkt ausgebaut, indem ein Schweizer Unternehmen gekauft und die Aktivitäten zusammengeführt wurden. Es gibt damit jetzt eine 'Grüne MEIKO', die sich mit Umwelttechnologie befasst, zusätzlich zur 'Blauen MEIKO', die für den Bereich Spül-, Reinigungs- und Desinfektionstechnik steht. Auch die Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 sind für MEIKO kein Neuland, im Gegenteil: Schon vor zehn Jahren lancierte das



Große Mengen an schmutzigem Geschirr lassen sich nur mit professioneller Spültechnik bewältigen. MEIKO-Technik findet sich in Gastronomiebetrieben weltweit



Nur sauber reicht nicht, gerade in Krankenhäusern und Heimen. Mit dem Steckbeckenspüler TopLine liefert MEIKO Hygienetechnik auf Top-Niveau



MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG

Englerstraße 3  
77652 Offenburg  
Deutschland

☎ +49 781 2030

☎ +49 781 2031179

✉ info@meiko.de

🌐 www.meiko.de

## Die digitale Transformation hat die Arbeitsweise insgesamt verändert, und diese Veränderungen betreffen alle Bereiche.

Unternehmen eine Spülmaschine, welche die Wartung digital und automatisch durchführte. „Unsere Produkte haben heute eine andere Konnektivität als vor 20 Jahren“, erläutert Stefan Scheringer. „Sie sind heute alle vernetzbar und Daten können ausgetauscht werden. Überhaupt hat die digitale Transformation die Arbeitsweise insgesamt verändert, und diese

Veränderungen betreffen alle Bereiche.“

### IM FOKUS: LANGFRISTIGKEIT

Die MEIKO Maschinenbau & Co. KG ist Teil der international operierenden, aus 29 Unternehmen bestehenden MEIKO-Gruppe. Allein in Deutschland gibt es zehn Tochterunternehmen, weitere befinden

sich in Europa, den USA, Dubai, Indien, Malaysia, Australien, China und Hongkong. Produziert wird in Deutschland, China und den USA. Jedes Jahr werden zwei Unternehmen in die Gruppe integriert, entweder durch Gründung oder durch Zukauf.

Der Grundstein für das heutige Unternehmen wurde im Jahr 1979 mit der Umwandlung in eine Unternehmensträgerstiftung, die ‘Oskar und Rosel Meier-Stiftung’, gelegt, nachdem die Ehefrau eines der beiden Gründer, die das Unternehmen nach dessen Tod geleitet hatte, verstorben war. Kurz darauf erfolgte die Gründung der ersten ausländischen Tochtergesellschaften in der Schweiz und in den Niederlanden, 1997 wurde die chinesische Tochterfirma ins Leben gerufen. „Die Umwandlung in eine Stiftung stellte die Unverkäuflichkeit des Unternehmens sicher und garantierte das Wohl der Mitarbeiter“, berichtet Stefan Scheringer. „Diese Firmenstruktur ist so besonders, weil sie auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgelegt ist und mehr als nur

Ertragsoptimierung zum Ziel hat. Aktienbasierte Unternehmen sind von Quartal zu Quartal getrieben, und das ist meiner Meinung nach nicht positiv, denn viele Projekte und Strategien befinden sich in Märkten, die sich nicht schnell bewegen, und können deshalb nicht pro Quartal bewertet werden. Wir hingegen können unsere Geschäfte langfristig anlegen, und das ist ein großer Vorteil.“

### PARTNERSCHAFT, TECHNIK, SERVICE

Der Erfolg von MEIKO basiert auf drei wesentlichen Werten – faire Partnerschaft mit Kunden wie auch den Mitarbeitern, brillante Technik mit dem Anspruch, die beste Lösung parat zu haben, und perfekter Service – Ersatzteile werden über die gesamte Lebensdauer einer Maschine geliefert, oft über Jahrzehnte. „Zuverlässigkeit und Reputation sind in unserer Branche entscheidend, und diese Werte brauchen Zeit“, bringt Stefan Scheringer es auf den Punkt.



Die Entsorgung von Speiseresten – in vielen Gastronomiebetrieben ein Problem. Mit den Anlagen von MEIKO lassen sich diese Reste der Energiegewinnung zuführen



**The clean solution**

## In Kürze

### Kernkompetenz

Spül- und Hygienetechnik

### Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1927
- Struktur: Unternehmensträgerstiftung ('Oskar und Rosel Meier-Stiftung')
- Niederlassungen: 29 (in Deutschland, Europa, den USA, Dubai, Indien, Malaysia, Australien, China und Hongkong)
- Mitarbeiter: 1.200 in Offenburg, insgesamt 2.300 in der Gruppe
- Umsatz: 340 Millionen EU in der Gruppe
- Export: 50%

### Leistungsspektrum

Fördertechnik, Speiseresteanlagen, Reinigungs- und Hygieneprodukte

### Zielgruppen

Gastronomie, Hotellerie, Bäcker und Metzger, Caterer, Betriebsrestaurants, Schulen und Mensen, Krankenhäuser und Seniorenheime, Airline-Caterer, Marine-Business, Feuerwehren

### Messen und Ausstellungen

Leitmessen auf der ganzen Welt, aktuell: IFAS, Gulffhost, Alles für den Gast, Medica

### Philosophie

Langfristige Geschäftsbeziehungen, Fairness und Zuverlässigkeit gegenüber Kunden wie auch Mitarbeitern, Anspruch brillanter Technik und perfekten Service

### Zukunft

Gründung weiterer Tochtergesellschaften, Fortschreiten in der Digitalisierung, weitere Stärkung der Kernwerte

„Die Ausrichtung auf Langfristigkeit bedingt ein bestimmtes Geschäftsgebaren. Der Kunde fühlt sich als Partner wahrgenommen. Wir müssen zwar Geld verdienen, streben aber in erster Linie eine langfristige Beziehung mit unseren Kunden an. Mit manchen von ihnen machen wir seit 70 Jahren Geschäfte.“ Wie gut außerdem das gegenseitige Verhältnis des Unternehmens und seiner Mitarbeiter ist, lässt sich daran ablesen, dass die Fluktuation unter 1% liegt. „Unsere Mitarbeiter identifizieren sich stark mit unseren Unternehmenswerten. Gute Mitarbeiter kann man nicht kaufen. Das, was wir machen, kann man schlecht an der Uni lernen – man lernt es bei der Arbeit. Jeder, der zu uns kommt, lernt schon zu Anfang viel und wird jeden Tag besser. Es ist tatsächlich so: Wer bei uns arbeitet, geht nicht freiwillig wieder weg, denn alle sehen, dass das Unternehmen ihnen eine Arbeitsstelle bietet und für sie sorgt. Im Gegenzug erwarten wir, dass unsere Mitarbeiter sich ebenso für das Unternehmen einsetzen, und dieses gegenseitige Verantwortungsbewusstsein bildet eine starke Klammer. Es gibt keinen Eigentümer, deshalb fühlt sich jeder, als ob die MEIKO ein Stückweit ihm oder ihr gehört“, fasst es Stefan Scheringer zusammen und zeigt mit einem Rückblick auf die Jahre nach dem 2. Weltkrieg, dass dieser Zusammenhalt eine lange Geschichte hat: „Das Unternehmen war im Krieg völlig zerstört worden. Die Mitarbeiter hatten kein Dach über dem Kopf, wohnten in Eisenbahnwaggons und haben dennoch

die Fabrik innerhalb kürzester Zeit wieder aufgebaut. Schon 1946 war die erste Nachkriegs-Spülmaschine von MEIKO zu haben.“

## DIGITAL WEITERDENKEN

Der studierte Maschinenbauingenieur kam nach einer beruflichen Zwischenstation direkt zum Unternehmen. Seit 18 Jahren ist er Geschäftsführer der MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG und seit 2014 alleiniger Geschäftsführer der MEIKO-Gruppe. An seiner Arbeit motiviert ihn, dass er viel bewegen kann: „Es macht mir Freude, an vielen Entscheidungen aktiv teilzuhaben, und es ist mir eine Ehre, so viele Mitarbeiter – in der Gruppe sind es 2.300 – in eine gute Zukunft zu führen“, verrät er. „Dazu kommt, dass unsere Erträge dem Unternehmen zugute kommen und nicht einer Privatperson oder Aktionären. Das ist meiner Meinung nach eine ideale Situation.“ Ausruhen möchte er sich darauf aber nicht, sondern hat für MEIKO konkrete Pläne für die Zukunft: „Wir wollen unsere Präsenz in der Welt weiter stärken und weitere Tochtergesellschaften gründen. Im Rahmen der Digitalisierung werden wir uns weiterentwickeln – der Prozess bleibt nicht stehen, und deshalb werden wir das auch nicht tun. Und last but not least wollen wir unsere Kernwerte weiter stärken“, schließt Stefan Scheringer.





# Umformtechnik – präzise, schnell, dynamisch

Stark in Service und Beratung, bietet sie ihren Kunden Lösungen für die erfolgreiche Produktion. Präzise, schnell und dynamisch setzt sie Servotechnik bei Spindelpressen ein und bietet ihren Kunden damit massive Wettbewerbsvorteile. Ein Trend, der an Dynamik gewinnt. Die H&T ProduktionsTechnologie GmbH ist ein Unternehmen, das technologisch immer vorne mit dabei ist. Bei der deutschen Firma dreht sich alles um das Zusammenspiel von Werkzeugen und Sondermaschinen.



**Dank der hochpräzise angetriebenen Servoachsen setzt die Servospindelpresse einen neuen Maßstab für Genauigkeit und auch Dynamik**

„Unser Vorteil ist unser technologisches Verständnis“, meint Geschäftsführer Christian Gerlach. „Wir versetzen uns in die Anforderungen und Ziele des Kunden und konfigurieren dann die passende Maschine und auch Werkzeug-

---

**Wir trauen uns mutige Entwicklungsschritte zu.**

---

technologie. Die Kompetenz des Kunden liegt im Werkzeug und das muss man zunächst verstehen.“ Seit 2003 ist Christian Gerlach für H&T tätig, seit 2012 in seiner jetzigen Position „Es ist eine sehr

vielfältige Aufgabe“, stellt er fest. „Jeder Kunde hat einen anderen Schwerpunkt.“

## FÜR VIELE BRANCHEN

Die Firma baut Sondermaschinen und Spezialwerkzeuge für verschiedene Branchen, von der Batterieindustrie, Pharma- und Automobilbranche bis hin zur Gebäudetechnik. Das Portfolio umfasst mechanische Stufenpressen für Tiefziehteile wie Batteriegehäuse, Transfersysteme für Transferpressen und Schwenkschneidwerkzeuge. Das Highlight ist die ab 2008 entwickelte Servospindelpresse mit direktem

Antrieb, die eine einmalig hohe Präzision bietet. „Unsere Baureihen sind sehr modular“, betont Christian Gerlach. „Das bietet den Kunden flexible Möglichkeiten. Im Zusammenspiel mit unserem Werkzeugbau schaffen wir Lösungen für diverse Presswerke. Da entstehen tolle Synergieeffekte. Wir können ein komplettes Presswerk ausstatten. Das schätzen die Kunden sehr.“

## EIN WICHTIGES STANDBEIN

Synergieeffekte gibt es außerdem innerhalb der Unternehmensstrukturen. Die Firma gehört seit 2003 zur H&T Gruppe, die 1978 von Jürgen R. Thumann und Prof. Dr.

Dr. Engelbert Heitkamp gegründet wurde. Heute besteht die Gruppe aus zwanzig Unternehmen, zwei Divisionen und sechs Business Units. Mit 2.500 Mitarbeitern weltweit erzielte sie 2017 einen Gesamtumsatz von 438 Millionen EUR. „Wir sind der einzige Maschinenbauer in der Gruppe“, offenbart Christian Gerlach. „Deswegen sind wir ein wichtiges Standbein. Wir statten die Werke mit unseren leistungsoptimierten Anlagen aus, was etwa 50% unseres Umsatzes ausmacht.“ [...]

 **Lesen Sie online mehr  
webcode: 62419**



**H&T ProduktionsTechnologie**

H&T ProduktionsTechnologie GmbH

Gewerbering 26 b  
08451 Crimmitschau  
Deutschland

☎ +49 3762 707100

☎ +49 3762 707101

✉ info@ht-pt.com

🌐 www.ht-pt.com



# Die perfekte Mischung

Jeder kennt es: Sobald das Kakaopulver in der Milch landet, gibt es Klumpen, die sich selbst durch langes Umrühren nicht mehr auflösen. Was aber in der Tasse höchstens für kleinen Ärger sorgt, stellt in der Verfahrenstechnik ein ernsthaftes Problem dar, denn dort müssen viele Feststoffe und Flüssigkeiten miteinander vermischt werden, die sich ähnlich abweisend zueinander verhalten wie Öl und Wasser. Die ystral gmbh maschinenbau + processtechnik aus dem badischen Ballrechten-Dottingen jedoch bietet für solche Probleme optimale Lösungen, egal ob es um die Produktion von Joghurt oder Wandfarbe, Klebmasse oder Lack geht.

‘110% Mixing Solutions’ – so lautet der Claim von ystral, den die eigenen Mitarbeiter in einer Befragung selbst formuliert haben. Dominik Seeger, Strategischer Vertrieb / Director Strategic Sales bei ystral, sieht darin belegt, was auch die Kunden regelmäßig bestätigen: „Unsere Mitarbeiter sind hochmotiviert und immer mit ihrem Herzblut dabei. Es ist für sie ganz selbstverständlich, für den Kunden die Extrameile zu gehen.“ Dieses Engagement wird durch eine ausgesprochen gute Arbeitsatmosphäre gefördert und erhalten: „Die Wertschätzung der Mitarbeiter durch die Eigentümer ist sehr groß und für alle spürbar“, bestätigt Dominik Seeger. Die Eigentümer, das sind die drei Brüder Peter, David und George Manke, die 2005 das Unternehmen über-

nachdem sie zuvor bereits die Geschäftsführung innegehabt hatten. „Seitdem hat sich das Unternehmen außerordentlich positiv entwickelt“, so Dominik Seeger. „Der Umsatz ist von 10 auf 42 Millionen EUR gestiegen. Ein solides, organisches Wachstum also, das sich im Anstieg der Mitarbeiterzahl von 80 auf über 270 widerspiegelt.“

## ENTWICKLUNGSSTARKER MASCHINENBAUER

Als spezialisierter Maschinen- und Anlagenbauer bedient ystral vorrangig die Branchen Chemie, Lebensmittel, Kosmetik und Pharma: „Unsere Lösungen kommen überall dort zum Einsatz, wo Flüssigkeiten mit Pulvern oder ande-

ren Flüssigkeiten gemischt werden sollen“, so Dominik Seeger, „insbesondere aber im Bereich Coatings.“ Dafür steht eine ganze Reihe bewährter Anlagen- und Maschinentypen bereit, welche technisch ganz auf die individuellen Anforderungen der Kunden hin abgestimmt werden, um sich

das ystral-Team bedeutet das Abwechslung und Ansporn zugleich: „Wir lieben solche Herausforderungen, denn viele Innovationen ergeben sich erst während eines Projekts. Durch die nötige Individualisierung der Anlagen sind wir quasi zu Innovation verpflichtet.“

## Die Individualisierung unserer Anlagen verpflichtet uns zu Innovation.

nahtlos und flexibel in die jeweilige Produktionskette einzufügen. Eine personell bestens aufgestellte und sehr erfahrene Entwicklungsabteilung garantiert hierbei weit bessere Ergebnisse als üblich: „Individuelle Prozessanlagen sind eine unserer Kernkompetenzen“, bestätigt Dominik Seeger. Tatsächlich ist jede Anlage anders, denn für Innenwandfarbe gelten andere Bedingungen als beispielsweise für Schokoladenmasse. Für

## DER DISPERSIONSPROFI

Mit der Kerntechnologie Conti-TDS hat ystral eine hochinnovative Lösung entwickelt, die zahlreiche Vorteile, wie ein tolles Handling, bietet: „Wir bündeln damit mehrere Produktionsschritte in einer einzigen Anlage. Die Gebinde werden staub- und verlustfrei durch ein Vakuum entleert. Pulver werden unmittelbar mit der Flüssigkeit vermischt und besonders verrührt, sodass es weder zu Verunreinigungen noch Verklumpungen kommt“, erklärt Dominik Seeger. „Die daraus resultierende, sehr hohe Mischgüte schlägt sich dann in einer entsprechend



ystral gmbh  
 maschinenbau + processtechnik  
 Wettelbrunner Straße 7  
 79282 Ballrechten-Dottingen  
 Deutschland

+49 7634 56030  
 +49 7634 560399  
 ystral@ystral.de  
 www.ystral.com



Alles in einem: Skidded Units und Containersysteme ermöglichen die flexible Bündelung mehrerer Prozesse auf kleinstem Raum



hohen Produktgüte nieder.“ Mit solchen Schlüsseltechnologien für die Verfahrenstechnik hat sich ystral einen wichtigen Vorsprung gesichert, der nun den Kunden zugutekommt.

### INTERNATIONAL GEFRAGTE TECHNOLOGIE

Neben dem Hauptsitz in Ballrechten-Dottingen nahe der französischen und der Schweizer Grenze deuten ein Anwendungsbüro in Singapur (2011), eins in Bangalore (Indien, 2013) und ein Büro in China darauf hin, wie stark ystral-Qualität international nachgefragt wird: „Wir sind unseren Kunden in der chemischen Industrie nach Asien gefolgt“, berichtet Dominik

Seeger, „denn dort ist das Potenzial unheimlich groß, schier endlos. Bisher liegt unser Exportanteil am Umsatz bei 60%, aber wegen der außerordentlich guten Aussichten in Asien wird der Exportanteil noch deutlich zunehmen.“ Neben Weltkonzernen von Rang und Namen werden von ystral aber auch zahlreiche Mittelständler bedient, die nicht selten ebenfalls aus der wirtschaftsstarken Region im badischen Dreiländereck stammen. Damit sich diese hervorragende Entwicklung fortsetzt, hat das Unternehmen kürzlich seine Website relauncht. Dominik Seeger ergänzt: „Außerdem haben wir bereits unsere Messeauftritte neu gestaltet.“



## Wirtschaftsforum Listicles

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

**LISTICLE No.10 / 2019**  
[www.wirtschaftsforum.de/listicles/](http://www.wirtschaftsforum.de/listicles/)

**Wirtschaftsforum:**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# 8 NO GOS IM HOME-OFFICE

**Der Wunsch nach Home-Office wächst bei vielen Arbeitnehmern und immer mehr Unternehmen bieten Ihnen die Möglichkeit, von Zuhause aus zu arbeiten. Je nach Branche und Aufgabenbereich, macht Home-Office Sinn. Dennoch gibt es einige No-Gos im Home-Office, die Sie vermeiden sollten, um Ihren Job nicht zu riskieren.**

1

## Es regiert das Chaos

Wenn Sie im Unternehmen vor Ort arbeiten, vermeiden Sie es, Ihren Arbeitsplatz zu verlassen. Kein Vorgesetzter findet unordentliche Arbeitsplätze ansprechend. Halten Sie daher auch Ordnung im Home-Office. Trennen Sie auch Zuhause privates und berufliches voneinander, lassen Sie sich nicht ablenken. Am Arbeitsplatz sollten die Dinge liegen, die Sie wirklich für die Aufgaben benötigen.

Jede Woche neu!

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



# Mensch und Maschine: Ein Dreamteam

Allein mit dem Aufstellen einer Maschine ist es nicht getan, wenn sie ein gutes Ergebnis liefern soll. Sie muss für ihren speziellen Zweck auch perfekt konzipiert sein. Ein reibungsloser Betrieb erfordert zudem einen zuverlässigen Service. All dies bietet die Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH aus Bremen aus einer Hand. Bei ihr bekommt der Kunde ein Allround-Paket von der Lieferung über die Installation und Automatisierung bis hin zu Service und Anwendungsunterstützung vor Ort.



Ein starkes Team: Die Servicemitarbeiter sorgen dafür, dass es beim Kunden rund läuft



Viel zu sehen: die umfangreiche Maschinenausstellung

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

Der Handel mit Werkzeugen und Maschinen hat bei Mager & Wedemeyer eine lange Tradition. 1899 gründeten die Kaufleute Karl Wilhelm Mager und August Louis Wedemeyer eine Eisenwarenhandlung, die Fabriken und Handwerker mit Werkzeugen, Holzbearbeitungsmaschinen und Halbfertigungserzeugnissen versorgte. Zwei Weltkriege überstand das Unternehmen und erholte sich rasch von den Folgen. Ein Meilenstein war der Einstieg in den Verkauf von CNC-Maschinen im Jahr 1978. „Für unseren japanischen Partner Yamazaki Mazak, der weltweit unter den Top Five dieser Branche ist, haben wir die Vertretung für den gesamten nord-

Das Wesentliche in unserem Geschäft ist der persönliche Kontakt. Dies ist kein Massengeschäft.

deutschen Raum übernommen“, berichtet der Geschäftsführende Gesellschafter Hans-Joachim Mühlenfeld. Weitere vor allem japanische Firmen kamen hinzu – viele, wie zum Beispiel Mitsubishi, blieben bis heute. „Wir kennen ihre Mentalität – sie passt zu uns“, erklärt der Unternehmer. In den 1980er-Jahren wurde entschieden, einen Servicebereich aufzubauen. 1997 wurde die Firma in eine Unternehmensgruppe umstrukturiert. Hans-Joachim Mühlenfeld, der 1985 ins Unternehmen ein-

getreten war, kaufte diese 2007 komplett von einem schwedischen Konsortium. In diesem Jahr feiert Mager & Wegemeyer sein mittlerweile 120-jähriges Bestehen.

## ALLES AUS EINER HAND

40 Mitarbeiter sind in Bremen sowie den beiden Vertriebsbüros in Hamburg und Hannover beschäftigt. Der Jahresumsatz schwankt zwischen 15 und 20 Millionen EUR. „Wir handeln mit Investitionsgütern; manche Projekte dauern

bis zu zwei Jahre. Das Volumen geht daher rauf und runter“, erklärt der Geschäftsführende Gesellschafter. Der Geschäftsbereich erstreckt sich beim Handel mit Neumaschinen ausschließlich auf den norddeutschen Raum. „Unsere Marktanteile schwanken bei den einzelnen Herstellern zwischen 10 und 30%.“ Ein Highlight war 2016 eine über sechs Millionen EUR teure Anlage für den Bereich Aerospace zum Vorfräsen von Flugzeugteilen. „Die Herausforderung war, alles aus einer Hand zu liefern und gleichzeitig die extrem hohen Qualitätsanforderungen zu erfüllen“, erzählt Hans-Joachim Mühlenfeld und betont, dass genau darin die Stärke von Mager & Wedemeyer liegt: „Wir stellen die Maschinen inklusive Automation individuell zusammen, sodass es für den Kunden 100%ig passt. Dafür ist es wichtig, ihm gut zuzuhören.“ Als einziges Unternehmen seiner Art in Norddeutschland unterhält Mager & Wedemeyer seit 2007 ein eigenes Vorführcentrum mit Simulatoren und Ansprechpartnern vor Ort. Für die 2007 eigens dafür gebaute Halle hat das Unternehmen einen Award der Bremer Architektengesellschaft

## Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH

Europaallee 24a  
28309 Bremen  
Deutschland

+49 421 33616100

+49 421 33616149

info@mager-wedemeyer.com

www.mager-wedemeyer.com



gewonnen. Eine zusätzliche 1.700 m<sup>2</sup> große Halle für den Handel von Gebrauchtmaschinen entstand 2018, um den Kundenanforderungen weiterhin gerecht zu werden und den internationalen Markt zu erschließen – mit Fokus auf Europa. „Durch diesen Anbau haben wir die Möglichkeit noch flexibler Werkzeugmaschinen einzukaufen oder den Service vor Ort anzubieten. Mit einem neuen 40 t Hallen-Schwerlastkran und einer Schwerlastsohle von 200 m<sup>2</sup> ist diese Halle perfekt geeignet, um Werkzeugmaschinen unter Realbedingungen testen zu können,“ betont Hans-Joachim Mühlenfeld. Der Kundenkreis von Mager & Wedemeyer ist groß: Die rund 600 aktiven Kunden kommen aus der Raumfahrtindustrie, dem Flugzeugbau, dem Werkzeugbau oder der allgemeinen Lohnfertigung.

### TRENDS SUCHEN UND FINDEN

„Das Wesentliche in unserem Geschäft ist der persönliche Kontakt. Dies ist kein Massengeschäft“, betont Hans-Joachim Mühlenfeld. So veranstaltet sein Unternehmen auch Workshops zu aktuellen Themen und präsentiert sich

gemeinsam mit den Herstellern regelmäßig auf Messen wie der EMO in Hannover, der AMB in Stuttgart und der METAV in Düsseldorf. Mit den TECH-DAYS bietet Mager & Wedemeyer jährlich auch eine hauseigene Firmenmesse. Die Kunden und Interessierten können sich hier einen Eindruck des umfangreichen Portfolios verschaffen. Viele der Partner, Zulieferer und

### Auf den Gebieten Elektrik, Pneumatik und Maschinenbau ist es schwierig, gute Mitarbeiter zu finden.

qualifiziertes Fachpersonal stehen Rede und Antwort. In einem angenehmen Ambiente können sich die Besucher beraten lassen und auch für das leibliche Wohl ist gesorgt.

Außer durch Beständigkeit, gute Produkte und zuverlässige Mitarbeiter, von denen viele schon lange Jahre im Unternehmen sind, tut sich Mager & Wedemeyer auch als Trendsucher hervor: „Wir haben zum Beispiel innovative Mikro-Wasserstrahlschneidmaschinen im Angebot.“ Gute Mitarbeiter seien nicht immer einfach zu finden. Im Vertrieb sei es kein Problem,

ebenso wie im Abwicklungsbereich und der Administration. „Im Service, also Elektrik, Pneumatik und Maschinenbau, ist es schwierig. Hier bilden wir selbst aus und

weiter.“ Auch im Bereich Großhandel bietet das Unternehmen Ausbildungsplätze an. Für die Unternehmensnachfolge ist schon jetzt gesorgt. Mit Malte Mühlenfeld in der Geschäftsführung und als Verkaufsleiter Mikro-Wasserstrahlschneiden, übernimmt die zweite Generation bereits Verantwortung. „Dieses Unternehmen muss ein Geschäftsführer leiten, der technisch und kaufmännisch auf dem neuesten Stand ist, der die Region kennt und stark im Networking ist“, sagt Hans-Joachim Mühlenfeld und nennt seine Ziele für die Zukunft: „Wir wollen kein riesiges Wachstum, sondern Marktanteile halten und Trends weiterhin frühzeitig erkennen.“



Eine Drehmaschine aus dem Hause Mazak. Der japanische Hersteller ist seit fast 40 Jahren Partner von Mager & Wedemeyer



Mit den TECH-DAYS bietet Mager & Wedemeyer jährlich auch eine hauseigene Firmenmesse auf der die Kunden und Interessierten sich einen Eindruck des umfangreichen Portfolios verschaffen können

---

# Messeausblick 2019

## **01.-05. April 2019 – Hannover**

HANNOVER MESSE – Weltleitmesse der Industrie

## **08.-14. April 2019 – München**

bauma – Weltleitmesse für Baumaschinen, -maschinen, -fahrzeuge und Baugeräte

## **27.-31. Mai 2019 – Hannover**

LIGNA - Fachmesse für Werkzeuge, Maschinen und Anlagen für die Holzverarbeitung

## **20.-26. Juni 2019 – Barcelona (Spanien)**

ITMA – Internationale Textilmaschinen-Ausstellung

## **25.-29. Juni 2019 – Düsseldorf**

METEC – Fachmesse für Metallurgie

## **16.-21. September 2019 – Hannover**

EMO Hannover – Weltleitmesse der Metallbearbeitung

## **07.-10. Oktober 2019 – Stuttgart**

MOTEK – Weltleitmesse für Produktions- und Montageautomatisierung

## **14.-16. Oktober 2019 – München**

EuroMold – Weltmesse für Werkzeug-, Modell-, Formenbau sowie Additive Fertigung

## **15.-16. Oktober 2019 – Berlin**

Deutscher Maschinenbau-Gipfel – B2B-Kongress und Ausstellung für Maschinenbau

## **10.-16. November 2019 – Hannover**

AGRITECHNICA – Weltleitmesse für Landwirtschaftsmaschinen



Messe München  
International



# DER WEG ZUR SERIE IST KURZ.



## Vielfalt macht uns stark.

Sie benötigen Unterstützung bei der Realisierung Ihrer Ideen und Projekte oder einen Partner zum Ausgleich Ihrer Kapazitätsengpässe?

Wir liefern Brainwork und Tüftelarbeit genauso wie Stückzahl und Qualität im Akkord. Unser Lieblingsmaterial ist Kunststoff, aber auch Metalle werden von uns ver- und bearbeitet. Die Vielfalt an Verfahren und Technologien im eigenen Haus machen uns zu einem einzigartigen und starken Anbieter.

Kontaktieren Sie uns!  
Wir sind gerne für Sie da.

**Modellbau KURZ GmbH & CO. KG**  
Ringstraße 139 | 70839 Gerlingen  
Telefon: (07152) 92 880-520  
vertrieb@kurz-gmbh.com  
[www.kurz-gmbh.com](http://www.kurz-gmbh.com)

**DESIGNMODELLE**  
**RAPID PROTOTYPING**  
ADDITIVE  
MANUFACTURING  
**MONTAGE**  
**SERIENPRODUKTION**  
**3D-DRUCK**  
KONSTRUKTION  
**VAKUUMGUSS**  
**WEICHSCHAUM**  
**TECHNIK**  
FRÄSARBEITEN  
**OBERFLÄCHEN**  
**TECHNIK**  
**TRANSPORT**  
LOGISTIK  
**UVM.**



# KURZ

## Buchtitel im Fokus



### VIKTORIA SCHÜTZ

Viktoria Schütz ist Expertin für das Marketing von Maschinenbau-Unternehmen. Nach Ihrem Masterstudium im Fach Marketing-Management und Stationen im Marketing und Business Development verschiedener Unternehmen aus dem Metall- und Maschinenbau sowie der Konsumgüterindustrie, hat sie sich auf den Bereich Maschinenbau spezialisiert. Sie ist heute selbst Geschäftsführerin und Marketing-Verantwortliche eines mittelständischen Maschinenbau-Unternehmens. Über ihre mehrjährige Erfahrung auf diesem Gebiet berichtet sie regelmäßig und hat ihr Wissen nun in dem vorliegenden Buch zusammengefasst.

### Marketing für den Maschinenbau

Das Buch „Marketing für den Maschinenbau – Ein praktischer Leitfaden für mittelständische Unternehmen“ stammt aus der Praxis für die Praxis.

Inhaltlich bietet das Werk viele Hilfestellungen, Beispiele aus der Praxis, Aufgaben und Checklisten sowie Marketing-Grundlagen zu Ist-, SWOT- und Wettbewerbs-Analysen, der Zielgruppendefinition bis hin zu den Marketinginstrumenten. Zudem werden Themenbereiche und Instrumentarium im klassischen Marketing von der Telefonakquise über die PR bis zum Messeauftritt, der Werbung oder auch des Sponsoring eingeschlossen. Weitere Themen sind SEO, Content-Marketing, E-Mail-Marketing,

Social Media und Online-Werbung sowie das Erstellen des Marketingbudgets in Bezug auf die Maschinenbaubranche.

Somit bietet das Fachbuch einen praktischen Rundum-Einblick für Ingenieure, Techniker, Führungskräfte oder Inhaber eines mittelständischen Maschinenbau-Unternehmens.

Mehr Informationen unter: [www.marketing-maschinenbau.de](http://www.marketing-maschinenbau.de)



### DR. PETER WRATIL

Dr. Peter Wratil ist Geschäftsführer des auf Sicherheitstechnik spezialisierten Unternehmens innotec GmbH in Rosengarten.

### MICHAEL KIEVIET

Michael Kieviet ist Mitarbeiter der innotec GmbH. Sein Haupttätigkeitsfeld dort sind sichere Software-Technologien.

### PROF. DR.-ING. WERNER RÖHRS

Prof. Dr.-Ing. Werner Röhrs ist Professor für Technik der Fakultät Wirtschaft und Soziales an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg.

### Sicherheit für Maschinen und Anlagen

Selbst im sicherheitsbewussten Europa ereignen sich täglich mehrere schwerwiegende Unfälle mit Maschinen und Anlagen, teilweise mit Todesfolge. Schuld sind neben technischen Unzulänglichkeiten oftmals menschliche Schwächen, die in ihrer Kombination zu unerwarteten Effekten führen können und damit latente Risiken beim Umgang mit der Technik beinhalten.

Die Sicherheitstechnik hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Risiken derart zu reduzieren, dass man ohne Unfälle oder Verletzungen mit den Maschinen und Anlagen umgehen kann. Jeder Hersteller und jeder Betreiber von Maschinen und Anlagen ist aufgefordert, das Ziel der Risikominimierung zu erreichen. Hierzu sind geeignete Maßnahmen zu ergreifen und der Nachweis zu erbringen, dass die Maßnahmen auch Wirkung zeigen.

Dieses Buch wendet sich an Maschinen- und Anlagenbauer sowie an deren Betreiber. Es vermittelt, welche technischen und organisatorischen Maßnahmen zu ergreifen sind, um den technisch und rechtlich geforderten Sicherheitsstand einzuhalten. Das Buch ist damit eine geeignete Lektüre für Konstrukteure und Entwickler, für Service-, Qualitätssicherungs- und Marketingmitarbeiter.

Mehr Informationen unter: [www.vde-verlag.de](http://www.vde-verlag.de)





## Kontakte

### FORKARDT DEUTSCHLAND GmbH

Lachenhauweg 12  
72766 Reutlingen  
Deutschland

☎ +49 7127 5812-0  
☎ +49 7127 5812-122

✉ info@forkardt.com  
🌐 www.forkardt.com

### HEMO GmbH

Industriestraße 24  
75443 Ötisheim  
Deutschland

☎ +49 7041 937400  
☎ +49 7041 93740150

✉ info@hemo-gmbh.de  
🌐 www.hemo-gmbh.de

### LIST Technology AG

Berstelstrasse 23  
4422 Arisdorf  
Schweiz

☎ +41 61 8153000

✉ info@list.ch  
🌐 www.list.ch

### MAE. Maschinen- und Ap- paratebau Götzen GmbH

Steinhof 65  
40699 Erkrath  
Deutschland

☎ +49 211 924830  
☎ +49 211 9248352

✉ info@mae-group.com  
🌐 www.mae-group.com

### Wieser Automation - Maschinenbau GmbH

Scheffau 342  
5440 Scheffau am Tennenge-  
birge  
Österreich

☎ +43 6244 52980  
☎ +43 6244 52984

✉ office@  
wieser-automation.com  
🌐 www.  
wieser-automation.com

### Safety-Kleen Deutschland GmbH

Meisterweg 16  
32427 Minden  
Deutschland

☎ +49 571 386610  
☎ +49 5571 38661204

✉ skdeutschland@  
safetykleen.eu  
🌐 www.safetykleen.eu

### compacer GmbH

Max-Planck-Straße 6-8  
71116 Gärtringen  
Deutschland

☎ +49 7034 9989100  
☎ +49 7034 99891055

✉ info@compacer.com  
🌐 www.compacer.com

### MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG

Englerstraße 3  
77652 Offenburg  
Deutschland

☎ +49 781 2030  
☎ +49 781 2031179

✉ info@meiko.de  
🌐 www.meiko.de

### H&T ProduktionsTechno- logie GmbH

Gewerbering 26 b  
08451 Crimmitschau  
Deutschland

☎ +49 3762 707100  
☎ +49 3762 707101

✉ info@ht-pt.com  
🌐 www.ht-pt.com

### ystral gmbh maschinenbau + processtechnik

Wettelbrunner Straße 7  
79282 Ballrechten-Dottingen  
Deutschland

☎ +49 7634 56030  
☎ +49 7634 560399

✉ ystral@ystral.de  
🌐 www.ystral.com

### Mager & Wedemeyer Werkzeugmaschinen GmbH

Europaallee 24a  
28309 Bremen  
Deutschland

☎ +49 421 33616100  
☎ +49 421 33616149

✉ info@  
mager-wedemeyer.com  
🌐 www.  
mager-wedemeyer.com



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

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

**Erfahren Sie mehr  
über geplante  
Themen!**

**Ihr Ansprechpartner:**  
Andreas Detert  
+49 5971 921640  
media@wirtschaftsforum.de

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
Wirtschaftsforum Verlag GmbH

**Redaktion:**  
Sassestraße 14  
48431 Rheine  
Deutschland  
Tel.: +49 5971 92164-0  
Fax: +49 5971 92164-838  
info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

**Chefredakteur:**  
M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann

# ONLINE MEHR ENTDECKEN AUF: Wirtschaftsforum.de



## Meistgelesene Interviews



**Dr. Alexander Kotouc, Leiter des Produktmanagements der BMW Group**

Der beste Weg die Zukunft vorherzusagen ist, sie aktiv mitzugestalten



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

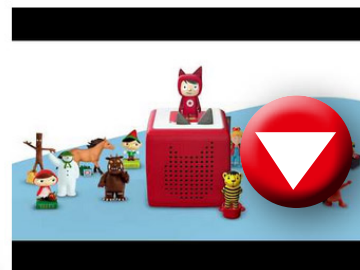
## VIDEOS

🏠 Videos

1 2 3 ... 21 nächste

**Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht**

Wenn Hörspiel-Technik Kindern einfach nur Spaß macht



## Expertenwissen



Wirtschaftsforum Expertenwissen - komplexe Sachverhalte verständlich aufbereitet.

## Newsletter



Auf Ihren Wunsch wöchentlich frisch in Ihrem Postfach: der Wirtschaftsforum-Newsletter!

# Einfach mal klicken und los geht's!