

Wirtschaft im Süden

The cover image shows a hand holding several interlocking gears. The background is a dark map of Southern Germany, with the gears appearing to float above the hand. The overall theme is economic growth and industry in the South.

Interview:

Den Wandel begleiten, den Wandel gestalten

mit Florian Weil, Moritz Weil und Wolfgang Weil, Seite 10

Porträts:

› **Weber Holding GmbH**, Seite 12

› **Ascom Solutions AG**, Seite 18

Special Wirtschaft im Süden

10



Moritz Weil,
Leiter Organisationsentwicklung & Strategie der Weil Technology GmbH



Wolfgang Weil,
CEO der Weil Technology GmbH



Florian Weil,
Bereichsleiter Entwicklung & Innovation der Weil Technology GmbH

06



Martin Peres,
Geschäftsführer der Octum GmbH



Andreas Mikeska,
Key-Account-Manager der OCTUM GmbH

12



Gina Weber,
Gesellschafterin/Kommunikation der WEBER HOLDING GmbH



Dr. Roger Breu,
CEO der WEBER HOLDING GmbH



04



Florian Hermle,
Geschäftsführer der Balluff GmbH

08



Carl Pfeffer,
CEO der Fischer Information Technology AG



Klaus Ofner,
CRO der Fischer Information Technology AG

16



Harald Wimmer,
Marketingleiter
der LK Metallwaren
GmbH



14



Dirk Kuschmann,
Geschäftsführender Gesellschafter
der St. Vinzenz Klinik Pfronten im Allgäu GmbH

18



Valerio Signorelli,
Managing Director
DACH
von Ascom



Robert Horvath,
Head of Marketing
DACH
von Ascom



20



Dr. Daniel Müller,
Geschäftsführer
der Senn Chemicals AG

22



Remo Brunschweiler,
Head of Partnermanagement
bei United Security Providers AG

Kontakt Seite 25

„Automatisierung ist ein People-Business“

Interview mit
Florian Hermle,
Geschäftsführer
der Balluff GmbH



Die Balluff GmbH blickt auf eine 100-jährige Unternehmensgeschichte zurück und ist stolz darauf, bei der Automatisierung in der ersten Liga zu spielen. Mit Wirtschaftsforum sprach Geschäftsführer Florian Hermle über aktuelle Automatisierungstrends, das Ringen um die Technologieführerschaft und die Gründe, warum ihn seine Arbeit manchmal demütig vor der Natur werden lässt.

Wirtschaftsforum: Herr Hermle, die Balluff GmbH nimmt mit dem Slogan für ein virtuelles Kunden-event 'Win the Automation Race' für sich in Anspruch, das Rennen um die Automatisierung zu gewinnen. Wie genau setzen Sie sich dabei an die Spitze?

Florian Hermle: Das Thema Automatisierung ist seit nahezu 70 Jahren das Kerngeschäft unseres Unternehmens. In dieser Zeit konnten wir uns vor allem durch ein Kriterium von der Masse abheben: innovative Produkte. Unser Motto 'Innovating Automation' gibt dabei die Richtung unserer Firmenleitlinien vor – wir sind ständig innovativ, hinterfragen

Prozesse und suchen nach neuen Lösungen.

Wirtschaftsforum: Welches Thema steht bei der Automatisierung gerade an erster Stelle?

Florian Hermle: Im Bereich der Automatisierungstechnik kommt der Datengenerierung und -auswertung eine besondere Bedeutung zu. Denn um Anlagen steuern und Prozesse regeln zu können, benötigt man in erster Linie einen umfangreichen Datenpool, aus dem man die entsprechenden Erkenntnisse erhält. Das Rennen um die Automatisierung gewinnen wir also auch dadurch, dass wir unseren Kunden helfen, möglichst einfach an die Daten



Modernste Sensortechnik

ihrer Prozesse heranzukommen, um ihre Produktionsverfahren und -anlagen dann, etwa im Rahmen des Condition Monitoring, kontinuierlich verbessern zu können, damit am Ende messbare Ergebnisse stehen: weniger Downtime, bessere Qualität, höherer Output.

Wirtschaftsforum: Die Balluff GmbH blickt auf eine 100-jährige Unternehmensgeschichte zurück – und damit auf eine lange Tradition. Ist diese lange Historie eher förderlich oder hinderlich, wenn man in einer Zukunftsbranche mit rasanten Veränderungen aktiv ist?

Florian Hermle: Eine lange Geschichte und viel Erfahrung müssen den Innovationsdrang ja nicht behindern – ganz im Gegenteil. Unter Tradition verstehen wir die Tradition mit unseren Kunden, die jahrelange vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir schreiben uns auf die Fahne, dass wir die Themen industrielle Produktion und Automatisierung aus dem FF kennen. Dahinter stehen ein fundiertes Wissen und umfangreiche Prozesskenntnisse, die man sich nicht irgendwo aus der Cloud herunterladen kann. Dieses tiefe Verständnis der Abläufe in der

Arbeitsmaschinen in einem Feuerwehrfahrzeug





Schematische Darstellung automatisierter Prozesse in der Endmontage in der Automobilfertigung



Condition Monitoring in der Automobilindustrie

Industrie befähigt uns überhaupt erst dazu, zielgerichtete Automatisierungsmöglichkeiten zu finden, die auch die wirtschaftlichen Anforderungen unserer Kunden befriedigen. Erst durch diesen direkten Austausch können wir auch die technischen Trends der nächsten Jahre antizipieren. Automatisierung ist also vor allem auch ein People-Business. Und wenn man Tradition nicht als etwas sieht, das einen träge und müde macht, ist es ein starkes Pfund, mit dem man wuchern kann.

Wirtschaftsforum: Wie läuft der Forschungs- und Entwicklungsprozess bei Balluff ab?

Florian Hermle: R&D ist auch bei uns ein sehr strukturierter Prozess, der zudem eine umfangreiche Dokumentation erfordert. Das ist auch notwendig, um die Einhaltung fachlicher Regelungen garantieren zu können. Zur stärkeren Befuerung der kreativen Phase am Anfang eines Projekts haben wir bei uns mittlerweile Inkubationsprogramme umgesetzt: Dort soll außerhalb des üblichen Entwicklungsprozesses in einem

kleinen Team mit Start-up-Ansatz eine kreative Lösung für ein spezifisches Kundenproblem gefunden und möglichst schnell in der Praxis erprobt werden. Eines dieser Inkubationsprojekte hat es in kürzester Zeit zur Marktreife geschafft – und bestätigt uns damit in dieser Herangehensweise.

Wirtschaftsforum: In einem Ihrer Imagevideos stellen Sie einen Bezug zwischen der Präzision von automatisierten Prozessen und den filigranen Fähigkeiten des menschlichen Körpers her. Wird die Technik je die Natur einholen können?

Florian Hermle: Was autonome Maschinen heute leisten können, ist erstaunlich. Aber stellen Sie einen Fußballroboter mit einem Dutzend Kameras und großem Kabelverhaue neben einen Weltklassefußballer, und die Unterschiede werden enorm sein. Wir sollten also demütig bleiben. Es verhält sich vielmehr so, dass die Natur uns oft zu unseren Lösungen inspiriert: Gerade die Leistungsfähigkeit der menschi-

BALLUFF

KONTAKTDATEN

Balluff GmbH
Schurwaldstraße 9
73765 Neuhausen a.d.F.
Deutschland
☎ +49 7158 1730
✉ +49 7158 5010
balluff@balluff.de
www.balluff.de



chen Sinnesorgane ist manchmal der Anstoß zu weiteren Verbesserungen in der Sensortechnik. Gleichzeitig lassen sich viele einzelne Aspekte der Präzision des menschlichen Körpers in der technischen Automatisierung doch so weit erreichen, dass diese Technologie dann einen Wertzuwachs in den industriellen Prozessen bedeutet. Hier verlaufen die Entwicklungen auch mit beeindruckender Schnelligkeit: Gerade in der Chipherstellung ist man jedes Jahr eigentlich überzeugt: Noch kleiner und präziser wird es nicht mehr gehen. Und dann geht es eben doch.



Ein Automatisierungsbeispiel aus der Windenergieerzeugung

Wie man 100% Qualität bei Medizingeräten sicherstellt

Interview mit
Martin Peres,
Geschäftsführer
der OCTUM GmbH und
Andreas Mikeska,
Key-Account-Manager
der OCTUM GmbH

OCTUM ist spezialisiert auf industrielle Bildverarbeitungslösungen für ein breites Anwendungsspektrum. In der Pharmaindustrie, der Medizintechnik, der Automobilindustrie, der Metallverarbeitung und vielen anderen Branchen werden die Systeme des mittelständischen Unternehmens zur Inspektion und Identifikation von Komponenten und Produkten genutzt. Wirtschaftsforum hat mit Geschäftsführer Martin Peres und Key-Account-Manager Andreas Mikeska über den stark wachsenden Bereich Medizintechnik gesprochen, wo Sicherheit oberste Priorität hat.

Wirtschaftsforum: Herr Peres, Ihr Unternehmen feiert dieses Jahr das 25-jährige Bestehen.

Martin Peres: Ja, OCTUM wurde im Jahr 1996 gegründet, zurzeit sind es vier Gesellschafter, die auch operativ involviert sind. Das erste Produkt war damals ein Blister-Kontrollsystem für die Pharmaindustrie, das wir weltweit verkauft haben. In der Folgezeit haben wir uns zunehmend in andere Branchen entwickelt. Vor allem im Bereich Automobilhersteller und -zulieferer konnten wir schnell bedeutende Marktanteile

gewinnen. Vor drei Jahren haben wir die Entscheidung getroffen, den Fokus verstärkt auf die Bereiche Medizintechnik und Pharmaindustrie zu legen. Das hat uns die letzten anderthalb Jahre geholfen, da der Gesundheitssektor pandemiebedingt stark gefördert wurde.

Andreas Mikeska: Mit dem Fokus auf die Medizintechnik haben wir neue Lösungen entwickelt für die Prüfung von Produkten, die in Laboren verwendet werden wie Pipetten oder Spritzen, also Einmalprodukte. Hier hat uns Corona in die Karten gespielt und dazu



Geschäftsführer Martin Peres ist seit Gründung 1996 bei OCTUM



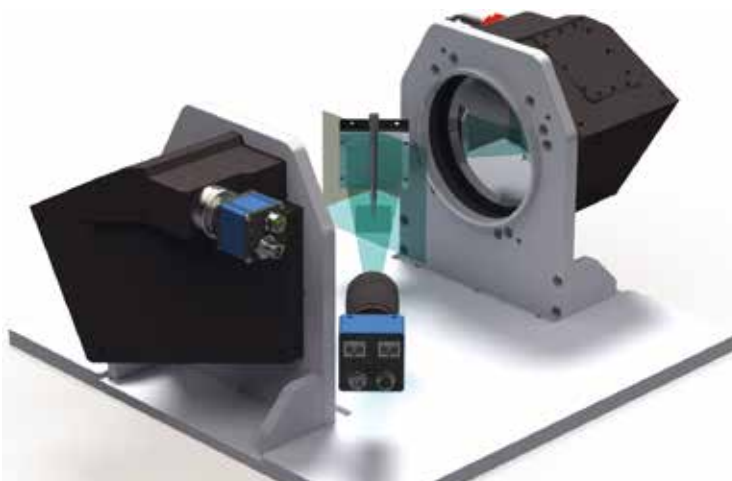
Andreas Mikeska ist Key-Account-Manager für den Bereich Medizintechnik

beigetragen, den Rückgang in anderen Bereichen, wie der Automobilindustrie, aufzufangen. Das war schon im Jahr 2008 so, da hat uns auch der Pharmamarkt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geholfen. Letztes Jahr war trotz Pandemie das bisher erfolgreichste Jahr.

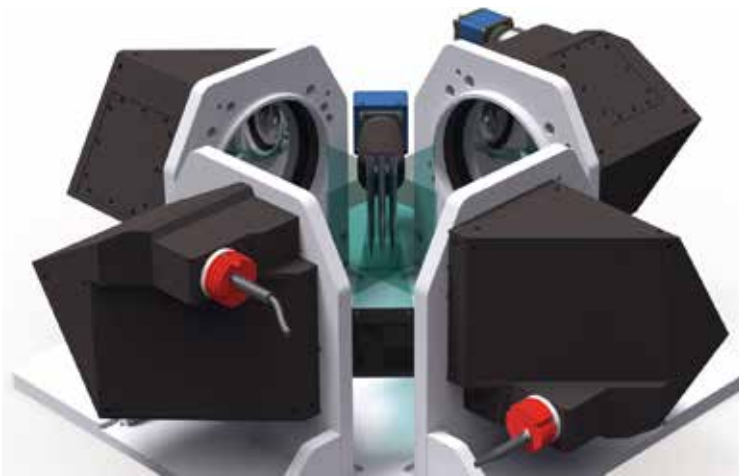
Martin Peres: Es ist nicht leicht, in einen neuen Markt zu kommen. Aber jetzt können wir die Früchte ernten, sind als bedeutender Player anerkannt und wachsen über dem Marktdurchschnitt.

Wirtschaftsforum: Welches sind Ihre wichtigsten Produkte in der Medizinsparte?

Andreas Mikeska: Ganz aktuell das Spezialprodukt 'pipette.inspect' für die Kontrolle von Pipetten. Zum Beispiel werden PCR-Tests zur Corona-Erkennung mit Pipetten gemacht. Dazu gibt es noch Cups, in die die Lösungen kommen, einzeln oder als Blister. Wir überprüfen die Produkte im Produktionsprozess, automatisiert, nachdem sie aus dem Spritzguss kommen. Dabei geht es um alle möglichen Fehler,



pipette.inspect Systems, Side View Stichprobenprüfung



pipette.inspect Systems, Side View 100% Prüfung

Einschlüsse, Spritzgussfehler. Hier haben wir spezielle pipette.inspect-Lösungen, unabhängig vom Automatisierungskonzept des Herstellers. Es gibt ja unterschiedliche Sondermaschinenbauer, wir können individuell auf diese Automatisierung adaptieren und erfüllen darüber hinaus noch bestimmte Regularien, die die Pharmabranche aktuell auferlegt. Die Betreiber der Anlagen verlangen zum Beispiel eine lückenlose Dokumentation.

Wirtschaftsforum: Gibt es aktuelle Innovationen in diesem Bereich?

Andreas Mikeska: Wir haben kürzlich eine Weiterentwicklung vorgestellt, um 100% aller Pipettenspitzen auf den sogenannten Rundlauf zu vermessen. Wettbewerber machen das nur sporadisch im Produktionsprozess, wir hingegen prüfen jede einzelne Spitze, sodass kein einziges Produkt mit Fehlern rausgeht. Das ist ein echter USP von OCTUM. Durch eine spezielle Optik und Beleuchtung können wir hochgenau vermessen. Aktuell haben wir die

meisten pipette.inspect-Systeme operativ im Markt.

Martin Peres: Unsere Stärke liegt generell in der optischen Qualitätskontrolle mittelsameratechnik, um jedwede Art von medizinischen Produkten, ob Inhalatoren oder Blutbeutel, auf optische Fehler zu prüfen: Sind die Schläuche montiert, sitzen die richtig, sind die Abstellhähne durchgängig – wir können für nahezu jede Inspektionsanforderung ein passendes System anbieten.

Wirtschaftsforum: Sind Sie weltweit tätig?

Andreas Mikeska: Im Bereich Medizintechnik liegt der Schwerpunkt auf dem deutschsprachigen Markt, aber wir können global alle Anfragen beantworten. Aktuell liefern wir Systeme in die USA und haben Anfragen aus verschiedenen Kontinenten. Weil wir eine bestimmte Größe haben, können wir auch Projekte außerhalb Europas stemmen, inklusive Inbetriebnahme und Qualifizierung vor Ort.

Martin Peres: Unsere Systeme stehen auf allen Kontinenten bei Pharma- und Medizintechnikproduzenten und in Laboren.

Wirtschaftsforum: Worauf führen Sie Ihren Erfolg in den vergangenen 25 Jahren zurück?

Martin Peres: Wir sind immer drangeblieben, auch wenn es mal nicht so gut lief, gerade in den Anfangsjahren. Wir gucken immer, was der Markt braucht, und stellen uns auf jeden Kunden individuell ein. Wir haben jahrzehntelange Stammkunden und sind in der Wertschöpfung breit aufgestellt, inklusive eigener mechanischer Fertigung, zum Beispiel für Edelstahlgehäuse.

Andreas Mikeska: Wir haben immer an praxisnahen, guten Lösungen gearbeitet, die alle Regularien erfüllen, und uns technologisch immer weiterentwickelt, immer bewusst auch Innovationsprojekte angenommen. Daran sind wir gewachsen.

Wirtschaftsforum: Welche Pläne haben Sie für die nahe Zukunft?

Andreas Mikeska: Wir arbeiten an neuen Kunden in der Akquise. Es gibt noch viel Potenzial, vor allem im Bereich Pipetten. Wir hören vermehrt, dass US-Regularien auch im gesamten DACH-Bereich immer mehr Anwendung finden, hierfür müssen die Unternehmen ihre Anlagen qualifizieren. Wir können hier alles 'Out of the box' liefern.

Martin Peres: Wir werden auch weitere Mitarbeiter einstellen, insbesondere um den Service weiter auszubauen.



KONTAKTDATEN

OCTUM GmbH
 Renntalstraße 16
 74360 Illfeld
 Deutschland
 ☎ +49 7062 914940
 📠 +49 7062 9149434
 info@octum.de
 www.octum.de



OCTUM Firmengebäude

Verstehen digitalisieren

In Unternehmen fällt eine riesige Menge an Daten an. Doch wer diese effektiv nutzen möchte, braucht vor allem eines: einen Überblick. Die Fischer Information Technology AG aus Radolfzell macht mit Lösungen im Bereich Datenintegration die digitale Transformation bei Unternehmensinformationen einfach – und sieht darin beste Aussichten für die Zukunft.

Seit über 35 Jahren ist Fischer im Bereich Informationsmanagement zu Hause. In den 1980er-Jahren hat das Unternehmen als Fischer Computertechnik GmbH begonnen. Von da an ging es immer tiefer hinein in die Datenintegration. CEO Carl Pfeffer erklärt den Hintergrund: „Wir haben eine ganze Reihe von Industriekunden, auch Marktführer, die tolle innovative Produkte haben. Ihre Herausforderung ist die digitale Transformation in der Vermarktung und den Unternehmensinformationen. Unser Slogan 'Wir digitalisieren Verstehen' bedeutet: Wir erzeugen durch unser System und unsere Lösungen Wissen und sorgen dafür, dass der Kunde sei-

ne Informationen End-to-End über alle Medien zum Kunden bringen kann.“ In das Thema Datenintegration, also die Zusammenführung von Produkt- und Serviceinformationen aus verschiedenen Quellen, wie zum Beispiel Bestellungen, Kundendaten, Marktanalysen, Disposition, Betriebsdaten, also die gesamte Wertschöpfungskette, habe man sich hineinentwickelt, erklärt der Betriebswirt, der bereits in verschiedenen Industrieunternehmen, unter anderem in der Daimler Gruppe und bei Automobilzulieferern, beschäftigt war. Carl Pfeffer war zunächst Aufsichtsratsmitglied bei Fischer und hat 2016 mit dem Gründer Dr. Walter Fischer die



Teamwork: Bei den Digitalisierungsprofis von Fischer Information Technology geht es auch ganz analog zu

Interview mit

Carl Pfeffer,
CEO
und
Klaus Ofner,
CRO
der Fischer Information
Technology AG



Carl Pfeffer, CEO



Klaus Ofner, CRO

Rollen getauscht. „Meine Motivation bei diesem Schritt war das Unternehmerische“, sagt er rückblickend.

TIM ist Basis, Sherlock ist Zukunft

Mit TIM entwickelte das Unternehmen zunächst ein Redaktionssystem für die digitale technische Dokumentation. Die wegweisende Entwicklung ist Sherlock, eine Informationsplattform, die die Daten aus den unterschiedlichen Quellen zusammenstellt und daraus Wissen generiert. „Sherlock hat sich durch Anforderungen in Kundenprojekten entwickelt und löst das Problem von 'Datenformat-Gefängnissen' also Silos, auf“, erklärt CRO Klaus Ofner. Die

Lösungen von Fischer zur Datenintegration werden beispielsweise im Bereich Service Assistance angewendet. „Der Servicetechniker wird dadurch in die Lage versetzt, die Wartungsarbeiten für seine spezielle Maschine zu verrichten. Er wird über Fehlercodes geführt und erhält konkrete Lösungsvorschläge“, erläutert Carl Pfeffer. Fischer hat außerdem einen Modulkatalog entwickelt, mit dem aus einer Vielzahl von Einzelmodulen eine Maschine zusammengebaut werden kann, die sonst im Sondermaschinenbau einzeln konfiguriert werden müsste. Der CEO erklärt, warum derartige Leistungen von großer Bedeutung sind: „Digitale Transformation ist ein Megathema.



„Wir digitalisieren Verstehen“ lautet das Motto des Fischer-Teams

Für die Umsetzung braucht man Unternehmensinformationen, die in der Regel an verschiedenen Stellen verteilt sind. Sie in der richtigen Zusammenstellung an den Start zu bringen, ist ein riesiger Wertschöpfungsbeitrag, um Wachstum zu gestalten, für das Cross- und Upselling und die Integration neuer Vertriebskanäle. In Service und Vertrieb helfen die Daten unter anderem, Kosten zu reduzieren und die operative Performance zu verbessern.“ Klaus Ofner ergänzt: „Entscheidend ist auch, dass wir Datenprojekte beschleunigen. Teilweise können wir Projektlaufzeiten von zwei Jahren auf 5,5 Monate verringern.“ Während Sherlock das Zukunftsprodukt sei, sei TIM die Basis, betont er und erklärt: „Um in die Zukunft zu schauen, brauchen wir die Daten aus der Vergangenheit.“

Kunden auf die digitale Reise mitnehmen

Ursprünglich war Fischer vor allem im Maschinen- und Anlagenbau unterwegs. „Wir gehen aber auch in die gesamte Industrie hinein, die erklärungsbedürftige

Produkte hat, wie zum Beispiel der Automobilsektor und die Pharmazie. Die Produkte werden immer komplizierter, zum Beispiel kommen Technologien wie Augmented und Virtual Reality hinzu“, berichtet Carl Pfeffer. „Die Bereitschaft, uns zuzuhören, ist relativ groß. Wir können unsere Lösungen generisch einsetzen. Viele Firmen wachsen gerade erst in den Bereich der digitalen Transformation hinein – in einigen Branchen früher, in anderen später“, so Klaus Ofner. Carl Pfeffer betont außerdem: „Jeder kann seine Systeme behalten. Wir in-

tegrieren vorhandene Daten.“ Mit Sherlock wird aus den Infos Wissen erzeugt. „Unsere Vision und Mission ist, Kunden auf die digitale Reise mitzunehmen und in die Lage zu versetzen, zu wissen, was sie wissen“, sagt Klaus Ofner. Spannend ist für den technischen Informatiker, der aus der Start-up-Branche kommt, bei Fischer die Verbindung der Vorteile eines etablierten Unternehmens mit einer Start-up-Kultur: „Wir sind mit TIM gewachsen und haben mit Sherlock ein Start-up-Produkt auf den Markt gebracht.“ Auch nach mehr als 35 Jahren am Markt ist er überzeugt, dass Fischer noch 'einiges an Wachstum' vor sich hat. Stolz ist man bei Fischer auch auf die Tatsache, dass komplett in Deutschland entwickelt wird.

Die Zukunft heißt Datenintegration

Unser Motto lautet 'Make people feel better'. Klaus Ofner erläutert, was das Unternehmen darunter versteht: „Jedes Wort der Mitarbeiter interessiert. Stelle smarte Leute ein und höre zu, welche Ideen sie haben.“ Die Zukunft des



KONTAKTDATEN

Fischer Information Technology AG
Hauptstraße 30
78315 Radolfzell
Deutschland
☎ +49 7738 92940
✉ +49 7738 929492
info@fischer-information.com
www.fischer-information.com

Unternehmens sieht CEO Carl Pfeffer ausgesprochen positiv. Sein Ziel ist vor allem, das Wachstum der Firma zu gestalten. „Jedes zweite Unternehmen wird Unternehmensdatenintegration benötigen. Für Know-how-Assets und Produktdaten sind wir die Ansprechpartner. Unser Ziel ist, über Partner und Berater in verschiedene weitere Branchen einzutreten.“



Daten integrieren: Die Informationsplattform Sherlock bringt System in riesige Datenmengen

Den Wandel begleiten, den Wandel gestalten

Der Verbrennungsmotor scheint ausgedient zu haben. Ist die Zukunft der Mobilität elektrisch? Welche Alternativen wie Wasserstoff spielen eine Rolle? Klar ist, der Wandel ist da. Viele Unternehmen stehen damit vor großen Herausforderungen. Auch die Weil Technology GmbH aus Müllheim. Das Familienunternehmen will den Wandel nicht nur begleiten, sondern aktiv mitgestalten.



Moritz Weil, Wolfgang Weil, Florian Weil – die Familie bereitet sich auf den Generationswechsel vor

Wirtschaftsforum: Herr Weil, Sie haben das Unternehmen 1988 gegründet. Seitdem hat die Weil Technology sich zu einem international gefragten Technologiepartner im Bereich der Blechbearbeitung entwickelt, der heute an den Produkten von morgen arbeitet. Gab es in der Geschichte besondere Zäsuren, die das Unternehmen zu dem gemacht haben, was es heute ist?

Wolfgang Weil: Die Gründung 1988 stand unter dem Einfluss der deutsch-deutschen Wiedervereinigung; damals waren Rohre

für Hitzesysteme sehr gefragt. Wir haben uns sehr schnell mit der Lasertechnik beschäftigt und Anlagen zum Laserschweißen von Edelstahlrohren im Bereich Klima-Heizung-Lüftung entwickelt. Ein weiteres Thema kam dann mit der Abgasreinigung von Dieselaufos auf. 1996/98 begannen wir mit der Entwicklung von Anlagen für die Abgastechnologie und fokussierten uns auf Systeme wie Katalysatoren oder Partikelfilter. Parallel dazu konnten wir erste Anlagen für weiße Ware, konkret Waschmaschinen- und Trocknertrommeln, und Innovatio-

nen wie die erste lasergeschweißte Trommel auf den Markt bringen. Wir sind auch heute noch in dem Segment tätig, haben es aber in Richtung Geschirrspüler erweitert. Über die Abgastechnik hat sich dann das internationale Geschäft entwickelt. In Detroit etablierten wir 2005 eine Niederlassung, 2013 folgte ein Standort in China. Hintergrund war die Produktionsverlagerung vieler Kunden. Wir wollten sie begleiten, indem wir entsprechende Service- und Vertriebsorganisationen aufbauten. 2007 kam es zur Übernahme der Firma Schaal, eines ehemaligen Partners und damit eines ergänzenden Produkts zu unserer Technologie des Laserschweißens. Ein wichtiger Meilenstein war 2020 der Bau einer eigenen Entwicklungsabteilung, für die mein Sohn Florian verantwortlich ist. Hier dreht sich alles um zukunftsweisende, innovative Technologien wie die E-Mobility. Zum Jahresbeginn 2021 kam schließlich mein Sohn Moritz ins Unternehmen, der den Schwerpunkt auf die Bereiche Human Resources und Betriebswirtschaft legt, sodass wir uns heute im Prozess der Übergabe an die zweite Generation befinden.

Interview mit
Florian Weil,
Bereichsleiter Entwicklung & Innovation
und
Moritz Weil,
Leiter Organisationsentwicklung & Strategie
und
Wolfgang Weil,
CEO
der Weil Technology GmbH

Wirtschaftsforum: Weil hat knapp 240 Mitarbeiter, den Hauptsitz in Müllheim, Niederlassungen in den USA und China. Was sind für Sie als Vertreter der neuen Generation aktuell besondere Herausforderungen?

Moritz Weil: Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter liegt bei 34 Jahren und ist damit sehr niedrig. Der Grund dafür ist das starke Wachstum der vergangenen Jahre, aber auch unser klarer Fokus auf Ausbildung. 10% der Mitarbeiter sind Auszubildende und duale Studenten. Wir sind ein technologisch ausgerichtetes Unternehmen und sehr innovationsgetrieben, deshalb brauchen wir sehr gut ausgebildete Kräfte wie Elektroniker und Mechatroniker. Diese Fachkräfte sind sehr gefragt und der Markt bietet sie nicht. Um Qualität sicherzustellen, bilden wir deshalb selber aus.

Wolfgang Weil: Das Ausbildungszentrum ist ein eigenständiger Bereich mit zwei Ausbildern. Zum Teil bilden wir auch für Fremdfirmen in der Region aus, einfach weil wir die dafür notwendige Infrastruktur haben.



Das eigene Ausbildungszentrum spielt eine herausragende Rolle, um qualifizierten Nachwuchs aus den eigenen Reihen zu sichern

Wirtschaftsforum: Neben dem Fachkräftemangel ist die E-Mobilität ein weiteres großes Thema. Der Automotive-Bereich macht aktuell 30 bis 40% am Umsatz aus. Wie geht Weil mit dem Thema alternative Antriebe um?

Wolfgang Weil: Wir sind traditionell sehr stark im Abgasbereich unterwegs. Klar ist, dass der Verbrennungsmotor keine Zukunft hat und wir die Verluste kompensieren müssen, zum Beispiel durch verstärkte Aktivitäten im Bereich Klima-Heizung-Lüftung. Unternehmen sind heute gezwungen, einen schnellen Wandel durchzuführen.

Florian Weil: Ein anderes wichtiges Thema ist Wasserstoff, vor allem für Busse, Lkw, den Offroad-Bereich und auch im Bereich Pkw. Hier bauen wir entsprechendes Know-how in der Fertigung von metallischen Bipolarplatten auf. Wir haben mit Partnern das Konsortium GERMAN FUEL CELL COOPERATION gegründet. In der

Kooperation bieten wir das Wissen und die Expertise der drei Unternehmen für jeden Schritt in der Prozesskette an: Beschichten, Laserschneiden und -schweißen, Dichtheitsprüfen sowie Palettieren. Wir gehen also nicht solitär an den Markt, sondern konzentrieren uns auf unsere Stärken und unser Know-how im Laserschneiden und -schweißen der Bipolarplatten. Mit der Entwicklung und dem Bau einer eigenen Prototypenanlage für das Laserschweißen konnten wir bereits eine Vorreiterrolle in der Branche einnehmen. Damit bieten wir interessierten Kunden die Möglichkeit, ihre Bipolarplatten mit der Schweiß- und Spanntechnologie unseres Serienmoduls zu validieren. Damit schaffen wir beste Voraussetzungen für die bevorstehende Industrialisierung. Wir haben eine Strategie 2025 erarbeitet und wünschen uns bis dahin ein moderates Wachstum, das zum Teil über neue Technologien wie E-Motoren, Wasserstoff und Batterie generiert werden soll.

Wirtschaftsforum: Was sind weitere Zukunftsthemen und -herausforderungen?

Moritz Weil: Wie mein Bruder bereits sagte, gibt es eine Strategie 2025, in der es darum geht, wo wir in fünf Jahren stehen wollen. Schwerpunkt ist, den Marktwandel zu begleiten und zu gestalten. Wir wollen nicht allein auf E-Mobility setzen, sondern arbeiten unter anderem an neuen Energiespeichern wie Druckbehältern. Intern geht es um die Modularisierung von Produkten, aber auch um die Mitarbeiter der Zukunft. Wir brauchen keine neuen Kräfte, sondern wollen mit unseren Leuten die Zukunft gestalten. Die große Herausforderung ist, uns zukunftsorientiert aufzustellen; deshalb treiben wir die Digitalisierung an und setzen auf das Lean Management, um uns konsequent an der Wertschöpfung auszurichten. Wir überdenken

Prozesse, führen neue Strukturen ein. Dahinter steckt ein ganzheitlicher Gedanke; Änderungen betreffen immer Personen, Strukturen und Prozesse.

Wirtschaftsforum: Was macht letztlich den anhaltenden Erfolg von Weil aus?

Wolfgang Weil: Wir bieten effektive Services und haben eine sehr gute Kundenbindung. Die Technik- und



KONTAKTDATEN

Weil Technology GmbH
Neuenburger Straße 23
79379 Müllheim
Deutschland
☎ +49 7631 18090
✉ info@weil-technology.com
www.weil-technology.com



Innovationsbegeisterung auch bei unseren Mitarbeitern sorgt letztlich dafür, dass wir faszinierende Lösungen realisieren. Wir sind ein Familienunternehmen, das sehr auf persönliche Beziehungen zu den Mitarbeitern setzt und in dem Teamarbeit groß geschrieben wird. Jeder Auftrag ist für uns ein interdisziplinäres Projekt.



Produkte von morgen: Bipolarplatten, wichtige Elemente einer Brennstoffzelle, werden bei Weil bereits auf der Serientechnologie geschweißt

„Wir brauchen gesellschaftliche Gerechtigkeit“

Das allmähliche Ableben des Verbrennungsmotors hat weitreichende Folgen in der Fahrzeugindustrie – auch für ALBERT WEBER als Spezialist für Antriebskomponenten. Deshalb stellt sich der Fahrzeugzulieferer mit Hauptsitz in Markdorf im Bodenseekreis ganz neu auf. Gina Weber, Gesellschafterin und verantwortlich für die Kommunikation der Unternehmen, und Dr. Roger Breu, CEO der Holding, sprachen mit Wirtschaftsforum über Veränderung und Verantwortung.

Wirtschaftsforum: Frau Weber, Herr Dr. Breu, erzählen Sie uns doch zunächst etwas über die Anfänge von ALBERT WEBER.

Gina Weber: Mein Großvater hat das Unternehmen 1969 gegründet. Mit der Zeit ist es gewachsen, und es wurden auch kleinere Unternehmen aufgekauft. 1998 haben wir durch den Kauf eines insolventen Wettbewerbers unseren Standort im Schwarzwald und ein Werk in den USA hinzugewonnen. 2016 haben wir, die Familie Weber, einen Finanzinvestor als Mehrheitsgesellschafter mit ins Boot geholt. 2019 rutschte die

damalige Weber Automotive GmbH in die Insolvenz, woraufhin wir die Anteile zurückgekauft und das Unternehmen ganz neu ausgerichtet haben. Im April 2021 haben wir zwei Werke der insolventen Schweizer Group, die im Aluminiumdruckguss tätig ist, hinzugekauft. Dadurch konnten wir uns als Systemlieferant aufstellen und können die gesamte Wertschöpfungskette im Haus abbilden. Heute haben wir in Deutschland sechs Standorte, dazu kommen zwei Werke in Ungarn und den USA. Unsere Familie besitzt ein weiteres Unternehmen namens WEBER FIBERTECH, das

Faserverbundwerkstoffe herstellt. Insgesamt beschäftigen wir heute rund 1.000 Mitarbeiter.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Neuausrichtung der Unternehmen aus?

Dr. Roger Breu: Wir realisieren derzeit einen Umsatz von knapp 200 Millionen EUR und haben klare Wachstumsziele. Bisher sind wir zu etwa 90% Automobilzulieferer im Bereich Pkw-Verbrennungsmotor. Dieser Markt wird zurückgehen, daher werden wir in neue Wachstumsmärkte eintreten. Unsere Kompetenz in der

Interview mit



Gina Weber,
Gesellschafterin/
Kommunikation
und



Dr. Roger Breu,
CEO
der WEBER HOLDING GmbH

hochpräzisen Bearbeitung von anspruchsvollen Bauteilen und in der Montage zu Systemen können wir zum Beispiel einsetzen in der Raumfahrt, der Medizintechnik und im Maschinen- und Anlagenbau oder im Automobilbereich bei Elektroantrieben und alternativen Antrieben. Auch bei Fahrradherstellern ist der Bedarf groß. Wir rechnen damit, dass ein



Aufstellen für die Zukunft: Innovation im Team



ALBERT WEBER ist auf die hochpräzise Bearbeitung und Montage von anspruchsvollen Bauteilen spezialisiert



ALBERT WEBER

Großteil der Fertigung in diesem Bereich wieder nach Deutschland zurückkommen wird.

Gina Weber: Als Firma und als Familie stehen wir für Mobilität. Diese wird sich zukünftig nicht mehr nur auf den Verbrenner konzentrieren. Zu dem Wandel wollen wir unseren Beitrag leisten. E-Mobilität wird ein Teil der Lösung sein. Wir wollen uns aber technologie-offen aufstellen. Die neuen Herausforderungen werden wir nur meistern, wenn ein großer Zusammenhalt unter den Mitarbeitern und eine Identifikation mit dem Unternehmen da ist. Mir ist es daher wichtig, das Familiäre und die Fürsorge, die uns in unserer langen Historie immer ausgezeichnet hat, in den Vordergrund zu stellen.

Dr. Roger Breu: Die neue Ausrichtung ist auch eine Rück-

besinnung auf die Kultur des Familienunternehmens und einen nachhaltigen Weg. Wir wollen unsere gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen und bis 2040 emissionsfrei produzieren. Ein zentraler Punkt ist die Energiebereitstellung. Wir beteiligen uns deshalb auch an Unternehmen, die Anlagen zur Energieerzeugung herstellen. Der erste Schritt ist eine Beteiligung an einen Hersteller von Biogasanlagen.

Wirtschaftsforum: Was, glauben Sie, hat ALBERT WEBER so erfolgreich gemacht?

Gina Weber: In der Vergangenheit war das sicher unser hoher Eigenanspruch in der Qualität. Wir sind sehr gut aufgestellt in der Bearbeitung von hochkomplexen Bauteilen in großen Serien. Das soll auch unsere Stärke bleiben.

Dr. Roger Breu: Um das für die Zukunft sicherzustellen, müssen wir die Mitarbeiter davon überzeugen, dass wir noch innovativer werden müssen. Dass wir uns dabei ein Stück weit von unserer Kernkompetenz, der Automobilindustrie, entfernen, sorgt zunächst teilweise für Skepsis. Aber diese Innovation fordern auch unsere Kunden. Auch sie können die Zukunft nicht allein gestalten.

Wirtschaftsforum: Wohin möchten Sie das Unternehmen in den nächsten Jahren führen?

Gina Weber: Unsere große Mission trägt den Namen 'Emission Zero 2040'. Dabei ist es uns sehr wichtig, das Thema Nachhaltigkeit ganzheitlich anzugehen. Es

KONTAKTDATEN

Weber Holding GmbH
Otto-Lilienthal-Straße 5
88677 Markdorf
Deutschland
☎ +49 7544 9630
✉ +49 7544 9635002
info@a-weber.com
www.a-weber.com

darf nicht nur darum gehen, wie viele Emissionen ein Auto bei der Fahrt ausstößt, sondern es muss auch berücksichtigt werden, unter welchen Bedingungen die seltenen Erden für die Batterien gewonnen werden. Es braucht eine gesellschaftliche Gerechtigkeit.

Wirtschaftsforum: Worin liegt Ihre persönliche Motivation, sich dafür einzusetzen?

Gina Weber: Die Firma ist ein großer Teil von mir. Mein Anspruch ist, dieses Erbe meiner Familie weiterzuführen.

Dr. Roger Breu: Ich bin Ingenieur, und mir ist es ein Anliegen, einen Großteil der Produktion in Europa und Deutschland zu halten. Dazu möchte ich beitragen.



Motorblock



Zylinderkopf

Ein Ort zum gesund werden und wohlfühlen

Seit über einem Jahr ist Corona das beherrschende Thema – auch und vor allem im Gesundheitswesen. Die COVID-Pandemie hat Krankenhäuser in vielfacher Hinsicht vor enorme Herausforderungen gestellt. Das hat auch die St. Vinzenz Klinik Pfronten im Allgäu gespürt. Das Krankenhaus der Versorgungsstufe 1 blickt dennoch engagiert nach vorn. Noch in diesem Jahr soll mit dem Bau eines neuen Gebäudes gestartet werden.

Wirtschaftsforum: Herr Kuschmann, um einen Überblick zu bekommen, wie lassen sich die Geschichte der St. Vinzenz Klinik und ihre heutige Aufstellung grob skizzieren?

Dirk Kuschmann: Die Klinik war bis Ende 2005 ein Ordenshaus der Barmherzigen Schwestern. 2006 haben sechs Gesellschafter, darunter auch meine Person, das Haus übernommen und als GmbH weitergeführt. Heute gibt es mit der Academia-Gruppe aus München einen Mehrheitsgesellschafter. Herr Heigel, Dr. Geyer und ich sind weiter Gesellschafter, neben mir gibt es mit Christoph Köpf einen zweiten Geschäftsführer. Im Krankenhaus, mit Reha

und den zwei MVZs, arbeiten heute 480 Mitarbeiter. Wir sind ein Krankenhaus der Grundversorgung, ein Plankrankenhaus, das heißt, wir haben Anspruch auf Fördermittel.

Wirtschaftsforum: Wie viel Betten gibt es und wo liegen besondere medizinische Schwerpunkte?

Dirk Kuschmann: Wir haben 115 Planbetten und 125 aufgestellte Betten, außerdem 60 Betten in der Rehaklinik. Was uns von anderen Krankenhäusern unterscheidet, ist eine zuverlässige Grundversorgung aus einer Hand; Patienten haben an einem einzigen Standort alles von der ambulanten Untersuchung über die Diagnostik

und die operative beziehungsweise stationäre Versorgung im Krankenhaus bis zur Reha. Das heißt, Ärzte und Pfleger sind Rehapatienten bereits bekannt. Hier in Pfronten legen wir einen besonderen Schwerpunkt auf die orthopädische Chirurgie, die auch über das Allgäu hinaus einen hervorragenden Ruf genießt. Wir haben renommierte Ärzte, ein Endoprothetik-Zentrum und nicht zuletzt zufriedene Patienten. Mit Dr. Schoch und Dr. Geyer sind hier zwei Spezialisten tätig, die unlängst erneut vom Focus zu den Topmedizinern in der Schulter- und Ellenbogenchirurgie gewählt wurden.

Interview mit



*Dirk Kuschmann,
Geschäftsführender
Gesellschafter
der St. Vinzenz Klinik Pfronten
im Allgäu GmbH*

Wirtschaftsforum: Wie hat die Coronapandemie den Klinikalltag beeinflusst?

Dirk Kuschmann: Als im März, April letzten Jahres die Allgemeinverfügung kam, dass nicht notwendige Operationen nicht durchgeführt werden sollten, begann für uns eine sehr anspruchsvolle Zeit. Unser Schwerpunkt sind orthopädische Operationen und damit Operationen, die nicht zwingend lebensnotwendig sind. Wir haben im letzten Jahr das komplette OP-Programm einge-



Patienten sollen sich in der Klinik wohlfühlen – dafür sorgt die familiäre Atmosphäre des Hauses



Michael Lotter ist der Leiter des Physioteams der Klinik



In der Geriatrie spielt das enge Miteinander von Patienten, Therapeuten und Pflegern eine zentrale Rolle



Eingebettet in die Idylle des Allgäus – die St. Vinzenz Klinik Pfronten



stellt. Als kleines Haus mit diesem klaren Fokus war das schwierig. Wir haben zwar finanzielle Ausgleichende erhalten, die die Ausfälle finanziell kompensierten, für viele Patienten, die händierend auf eine Prothese warteten, war die Situation jedoch eine enorme Belastung. Ab August haben wir dann verstärkt operiert. Wir selbst hatten in dieser Zeit auch Coronapatienten, die auf einer speziellen Station behandelt wurden. Der Peak lag im Oktober, November und Dezember mit 14 isoliert untergebrachten Patienten.

Wirtschaftsforum: Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen, welche Trends oder besonderen Entwicklungen zeichnen sich im Gesundheitswesen ab?

Dirk Kuschmann: Wir gehen von einer weiter zunehmenden Verzahnung von stationärer und ambulanter Versorgung aus und halten diese Entwicklung auch für

sinnvoll. Primäres Ziel ist immer, Patienten den vollumfänglichen Versorgungsansatz zu bieten. Für die St. Vinzenz Klinik beginnt im Oktober ein neuer Abschnitt. Dann starten wir mit einem Erweiterungsbau mit zwei neuen Bettenstationen und einer zentralen Notaufnahme. Es wird eine Tiefgarage und zusätzliche Parkmöglichkeiten geben. Bei der Planung spielen ökologische Faktoren eine große Rolle; mittels einer Photovoltaikanlage auf dem Dach und einem Blockheizkraftwerk werden wir nachhaltig Strom erzeugen.

Wirtschaftsforum: Was bedeutet der Neubau für das medizinische Angebot?

Dirk Kuschmann: Nach dem Umzug werden wir ein ambulantes Operationszentrum errichten und damit auf die konstant steigende Nachfrage nach Tageskliniken reagieren. Wir werden einen

stärkeren Fokus auf die Geriatrie richten; dieser Bereich passt zu unserem Standort hier im Allgäu und damit zum ländlichen Raum. Einhergehen wird damit ein weiterer neuer Schwerpunkt in der Palliativmedizin.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielt die Digitalisierung für das Krankenhaus?

Dirk Kuschmann: Im Rahmen des Krankenhauszukunftsgesetzes werden Fördermittel für verschiedene Digitalisierungsprojekte zur Verfügung gestellt. Wir haben entsprechende Anträge gestellt, die momentan geprüft werden. Für diese neuen Projekte wurden spezielle Arbeitsgruppen gebildet, die sich inhaltlich mit Themen wie der Optimierung von Arbeitsabläufen oder der Reduzierung des Dokumentationsaufwandes beschäf-

KONTAKTDATEN

St. Vinzenz Klinik Pfronten im Allgäu GmbH
Kirchenweg 15
87459 Pfronten
Deutschland
☎ +49 8363 6930
✉ +49 8363 693200
info@vinzenz-klinik.de
www.vinzenz-klinik.de

tigen. Der Administrationsaufwand im Gesundheitswesen ist riesig, immer wieder gibt es neue Verordnungen, auf die wir uns einstellen müssen. Diese überbordende, aufkotroyierte Bürokratie macht das Arbeiten nicht leichter; Hauptthemen einer Klinik sollten nach wie vor Pflege und Medizin sein. Unsere Hoffnung ist, dass der bürokratische Aufwand in Zukunft reduziert werden wird – und Corona irgendwann nicht mehr die Hauptrolle im Krankenhaus spielen wird.

Dem Klima zuliebe – umweltfreundliche Anlagen

Auch vor der Bundestagswahl waren Nachhaltigkeit und Umweltschutz beherrschende Themen in Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. Die Industrie steht vor der großen Herausforderung, ihre Anlagen umweltfreundlich umzurüsten oder auf ganz neue Systeme umzustellen. Die LK Metallwaren GmbH aus Schwabach in Deutschland ist Spezialist für umweltschonende und energieeffiziente Anlagen und ein europaweit gefragter Partner in unterschiedlichen Bereichen.

„Wir konzentrieren uns auf die Bereiche Schallschutz, Wasseraufbereitung, Prozesstechnik und Hallenheizung“, erklärt Marketingleiter Harald Wimmer die Kernkompetenzen des Unternehmens.

Individuelle Lösungen

„Dabei ist die Hallenheizung unser wichtigster Bereich“, so der Marketingleiter weiter. „Hier sind wir innovativ und individuell aufgestellt. Wir sind in der Lage, unsere Lösungen auf die Bedürfnisse des Kunden maßzuschneidern.“

Erst jüngst hat LK Metallwaren für ein Unternehmen mit dem weltweit größten Fräszentrum, in dem unter anderem Getrieberäder für Windkraftanlagen bearbeitet werden, mit zwei LK Warmluftgeräten RBW mit Brennwerttechnik ausgestattet. „Die Herausforderung war hier, dass der Temperaturunterschied vom Dach bis zum Boden nicht höher sein durfte als maximal zwei Grad“, so Harald Wimmer. „Wir haben dazu einen speziellen Verteilerkopf entwickelt, einen Thermovent-Mischluftverteiler, der über Ventilatoren das Temperaturpolster

LK Spezialwärmetauscher aus Edelstahl



Interview mit



*Harald Wimmer,
Marketingleiter
der LK Metallwaren GmbH*



LK Lüftungsanlage REKU bei Fa. Miba in Roitham

mitnimmt und in den Heizungsstrom miteinbezieht. Über diese Lösung waren wir in der Lage, den Temperaturunterschied auf 1,5 Grad zu reduzieren.“

Im Bereich des Schallschutzes konzentriert sich LK Metallwaren vor allem auf Drahtziehmaschinen. Durch das Ineinanderflechten von Metalldrähten entsteht eine signifikante Lautstärke. LK Metallwaren ist in der Lage, den Lautstärkepegel auf 70 bis 80 dBA zu reduzieren, sodass sich die Mitarbeiter an den Maschinen in normaler Lautstärke unterhalten können.

Mit seinen Lösungen für die Wasseraufbereitung ist das Unternehmen vor allem bei Automobilzulieferern gefragt. „Das erzeugte Prozessabwasser muss gereinigt werden“, so Harald Wimmer. „Die Politik gibt hier immer strengere Regeln vor, zum Beispiel in welchem Reinheitsgrad das Wasser eingeleitet werden darf. Hier können wir helfen. Darüber hinaus bieten wir auch einen Komplettservice rund um die Uhr für die Anlagen.“

In der Prozesstechnik konzentriert sich LK Metallwaren vor allem auf Lösungen für Lackierungen und



Die LK Ultrafiltrationsanlage, im Einsatz

Trocknungen, beliefert namhafte Hersteller von Pulverbeschichtungs- und Lackieranlagen mit Zu- und Abluftanlagen. Luftfilter mit drei Stufen kompletieren das Portfolio von LK Metall-

spiel aus dem Automobilbereich oder der Zerspanung, haben aber auch schon Event- und Messehallen bestückt. Dabei arbeiten wir für Unternehmen unterschiedlichster Größenordnungen, für



“

„Wir möchten in einigen Jahren CO₂-neutral sein.“

*Harald Wimmer,
Marketingleiter*

waren. Die Filter sind erhältlich in den Stufen Staub, als Aktivkohlefilter und als H14-Filter, die zu 99,995% Viren und Bakterien aus der Luft herausfiltern.

Führend in der Prozesstechnik

„Wir sind in der Prozesstechnik ganz vorne am Markt und auch in den Segmenten Wasseraufbereitung, Hallenheizung und Schallschutz bewegen wir uns im oberen Drittel des Marktes“, erklärt Harald Wimmer die Marktposition des Unternehmens. „Wir haben Kunden aus den unterschiedlichsten Industriesegmenten, zum Bei-

kleine Kfz-Werkstätten ebenso wie für Konzerne.“

LK Metallwaren ist europaweit aufgestellt, besonders stark in der DACH-Region. In den nächsten Jahren will man die internationale Marktpräsenz konsequent ausbauen.

„Die Kunden bekommen bei uns genau die Systeme, die sie brauchen und keine Lösungen von der Stange“, erklärt Harald Wimmer den Erfolg des Unternehmens.

„Dies ist unser großer Vorteil gegenüber Wettbewerbern, die in den meisten Fällen nur Standardlösungen anbieten können.“

LK Metallwaren bildet selbst Facharbeiter aus und verfügt über fundiertes Know-how.



Sicherheit und Sozialleistungen

Das Unternehmen investiert viel in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter und setzt auf modernste Technologien. So betreibt man seit 2019 ein vollautomatisches Schwenk-Biegezentrum.

„Es ist uns wichtig, dass unsere Mitarbeiter unter optimalen Voraussetzungen arbeiten können und sich bei uns wohlfühlen“, so Harald Wimmer. „Deshalb legen wir großen Wert auf Sicherheit und bieten gute Sozialleistungen.“

In den kommenden Monaten wird LK Metallwaren die Warmluftzeuger RBW sowie die Lüftungsanlage REKU mit Wärmepumpen kombinieren. Darüber hinaus sind die Weiterentwicklung der Brennkammern sowie der Hallenheizungen mit EC-Motoren ein wichtiges Thema, um konform mit dem ERP und den Klimaschutzgesetz zu sein.

KONTAKTDATEN

LK Metallwaren GmbH
Am Falbenholzweg 36
91126 Schwabach
Deutschland
☎ +49 9122 6990
info@lk-metall.de
www.lk-metall.de



CO₂-Neutralität

Die Vision von LK Metallwaren steht: „Wir möchten in einigen Jahren CO₂-neutral sein und unsere Anlagen mit Wasserstoff betreiben“, so Harald Wimmer. „Wir hoffen, dass die Politik sich stärker bewegt und die Industrie noch mehr auf Prozesswärme eingeht. Insgesamt blicken wir zuversichtlich in die Zukunft.“



Die Kompaktanlage LKPT 24x24 im Vergleich zur Kompaktanlage LKPT 12x12

Ein Unternehmen im Wandel

Überfüllte Krankenhäuser, überlastete Intensivstationen – Corona hat uns deutlich vor Augen geführt, was das genau bedeutet und welche Folgen eine solche Situation haben kann. Innovative Technologien können helfen, den Stress für das Pflegepersonal zu reduzieren und für Entlastung auf verschiedenen Ebenen zu sorgen – zum Beispiel, indem kritische Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung stehen, um für Entscheidungen den richtigen Handlungskontext zu erhalten. Ascom bietet genau diese Technologien.

Ascom ist ein Schweizer Traditionsunternehmen, das 2022 das 160-jährige Bestehen feiert. Lange Zeit stand die Telekommunikation im Fokus, früher war Ascom als multidivisionales Unternehmen insbesondere für Telefonie-Lösungen und robuste Handsets bekannt. Die letzten Jahre hat sich Ascom jedoch sehr stark zu einem führenden Player rund um missionskritische Kollaborations- und Kommunikationslösungen weiterentwickelt. Im Mittelpunkt stehen das Gesundheitswesen sowie die Langzeitpflege, die Lösungen von Ascom erfüllen dabei

die höchsten Ansprüche in äußerst kritischen Bereichen wie Intensivpflege-Stationen. Dabei hat Ascom ein klar definiertes Ziel vor Augen: die Pflege zu unterstützen und zu entlasten. „Lag früher der Fokus eher auf Devices für mobile Kommunikation, geht es heute um intelligente, end-to-end Plattformlösungen mit starker Software zur Alarmierung und patientenzentrierter Kommunikation – insgesamt also um Tools, die den Pflegealltag entlasten“, so Valerio Signorelli, Managing Director DACH. Die Stärken der Ascom mit

Carrier-übergreifenden Kommunikati-



Ascom und Ecosystem – kompetente Digitalisierungspartner des Gesundheitswesens



Valerio Signorelli, Managing Director DACH



Robert Horvath, Head of Marketing DACH

Interview mit
Valerio Signorelli,
Managing Director DACH
 und
Robert Horvath,
Head of Marketing DACH
 von Ascom

onlösungen und robusten Devices kommen natürlich weiterhin in diesen Plattformlösungen zum Einsatz und werden von Kunden und Partnern sehr geschätzt. „Das heißt, dass Ascom in der Vergangenheit durch einen tiefgreifenden Transformationsprozess gegangen ist hin zu einem Lösungsanbieter; eine Transformation, die weiter andauert, in der wir uns stetig weiterentwickeln. Diese Transformationsphase, mit all ihren Herausforderungen, empfinde ich als besonders spannend und reizvoll. Sie war geprägt durch eine steile Lernkurve, es gab erfolgreiche Pilotprojekte und nachhaltige Projekterfolge. Dank unserer Größe sind wir auch agil genug, haben aber dennoch die Power im Unternehmen, um sehr große und komplexe Projekte zu betreuen“, sagt Valerio Signorelli.

Herstellerneutrale Integrationsplattform

Als Schweizer Traditionsunternehmen wird Ascom der Schweizer Neutralität natürlich gerecht und integriert herstellerneutral nahtlos sowohl die Medizintechnik, die Haustechnik und ICT-Lösungen als auch Sensoren, Wearables oder andere alarmgebende Informationsquellen in eine intelligente Alarmmanagement Software Suite. Mit der Plattform werden wichtige Informationen und Alarme aufgenommen und die richtigen Informationen zu den richtigen Personen im richtigen Kontext smart verteilt. Selbst klinische Systeme und Endgeräte unterschiedlicher Hersteller und Generationen, wie Medizingeräte, Lichtrufe oder technische Um Systeme, können einheitlich zusammengeführt werden, sodass Daten besser ausgewertet und



teleCare – flexible Rufanlage, die detaillierte Einblicke in den Status von Patient:innen gibt

Pflegekräfte schneller informiert und auch alarmiert werden können. Das Portfolio beinhaltet darüber hinaus Patientenruflösungen und Mobilgeräte, die speziell auf die Anforderungen im Gesundheitswesen zugeschnitten sind. Dadurch hilft Ascom ihren Kunden insgesamt im Alarmmanagement, in der teamübergreifenden und patientenzentrierten Kommunikation, sowie in der Optimierung von klinischen Workflows, wobei die Lösungen in Krankenhäusern auf der ganzen Welt eingesetzt und geschätzt werden. Jährlich fließen mehr als 10% des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung, um die Innovationsführerschaft auszubauen. Mit den Lösungen wendet sich Ascom primär an Healthcare-Einrichtungen unterschiedlicher Art, wie zum Beispiel Krankenhäuser, den gesamten Reha-Bereich und Psychiatrien, Alters- und Pflegeheime, aber auch an Gefängnisse, Retail-Unternehmen, Logistikfirmen, für die insbesondere Lösungen für Alleinarbeiterschutz und professionelle Onsite-Mobilkommunikation angeboten werden. „Mit unseren Lösungen greifen wir in die täglichen Arbeitsprozesse ein“, so Valerio Signorelli. „Jeder

weiß aus eigener Erfahrung, wie schwierig es sein kann, alltägliche Workflows zu ändern. Wir begleiten daher unsere Kunden eng in der Optimierung ihrer klinischen Workflows und stehen beratend zur Seite mit den Erfahrungen von weltweiten Projekten. Diese enge Begleitung spiegelt sich in unserem Selbstverständnis als Solution Company. Wir haben auch spezielle Teams aufgebaut, die einen Pflegebackground haben, die Sprache der Pflege sprechen und die Prozesse sehr genau verstehen. In Workshops definieren wir dann gemeinsam mit unseren Kunden, wie wir mit unseren Lösungen ihren Arbeitsprozess verbessern können. Die Erfahrungen, die wir in diversen Projekten sammeln konnten, versuchen wir dabei lösungsorientiert einzubringen.“

Awareness schaffen

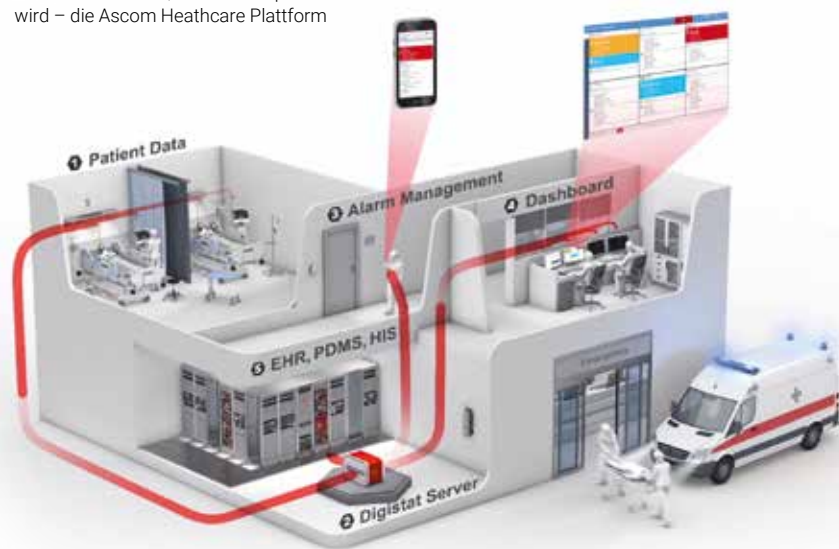
150 Mitarbeitende sind heute für Ascom in der DACH-Region tätig. Insgesamt kennen viele Leute die Ascom noch von vor vielen Jahren, jedoch ist die Bandbreite der Lösungen in den letzten Jahren enorm gestiegen. „Wir versuchen in Seminaren, Webinaren oder auf Messen, unserem YouTube

Channel und sozialen Kanälen, wie LinkedIn, eine Awareness für unsere Lösungs-Suite zu schaffen“, so Robert Horvath, Head of Marketing DACH. „Ein wichtiger Fokus ist das digitale Marketing, welches wir in Zukunft noch stärker ausbauen werden. Die Menschen haben historisch bedingt ein bestimmtes Bild von Ascom, dem Traditionsunternehmen, das Paging oder Telefonie macht und von dem man vielleicht länger nichts gehört hat. Mit diversen Initiativen versuchen wir aufzuzeigen, was wir heute tatsächlich machen und können. Nach einer Portfolio-Präsentation sind die Leute dann oft erstaunt, welche intensive Transformation Ascom durchlaufen hat.“

Innovative Technologien, innovative Themen

Auch in Zukunft lautet das primäre Ziel, mit modernster Technologie die Pflege zu entlasten und zum Beispiel ruhigere Intensivstationen zu schaffen. Dafür braucht man hochzuverlässige und innovative Systeme, die die

Ein Markenzeichen, das weiter optimiert wird – die Ascom Healthcare Plattform



ascom

KONTAKTDATEN

Ascom Solutions AG
 Hintermättlistrasse 1
 5506 Mägenwil
 Schweiz
 ☎ +41 62 8895000
 marketing.dach@ascom.com
 www.ascom.com



höchsten regulatorischen Ansprüche erfüllen. „Der Geräuschpegel auf Intensivstationen ist durch die vielen Alarmsignale sehr hoch“, so Valerio Signorelli. „Das wirkt sich negativ auf Patient:innen und Pflegepersonal aus, die extrem hohen Einflüssen und Belastungen ausgesetzt sind. Wir arbeiten deshalb mit Medizingeräteherstellern an einer Lösung, mithilfe derer der Geräuschpegel am Point-of-Care und am Medizingerät gesenkt werden kann und mithilfe derer die Alarmierung mobil erfolgt. Insgesamt versuchen wir damit Lösungen zu schaffen, die einen Beitrag zu der Entlastung der Pflege leisten, die das wichtige Rückgrat des Gesundheitssystems ist.“

Interview mit
Dr. Daniel Müller,
Geschäftsführer
der Senn Chemicals AG

Verkettung von Kompetenzen: Peptide für alle Fälle

Zur Herstellung von Medikamenten werden sie ebenso benötigt wie für Kosmetikprodukte oder in der Diagnostik: Peptide sind das Spezialgebiet der Senn Chemicals AG in Dielsdorf in der Schweiz. Mittels Flüssigphasensynthese stellt sie die Moleküle nach den individuellen Anforderungen ihrer Kunden her. Dabei ist der Slogan 'Senn Chemicals – Solutions Synthesized' Programm: Kommt der Kunde mit einem Problem, synthetisiert Senn Chemicals sein Molekül.

1963 hatte der innovative Unternehmer Guido Senn zunächst in seiner Garage begonnen, Chemikalien zu extrahieren, die er in der Region verkaufte. Langsam und stetig wuchs das Geschäft. Als er 1999 starb, übernahmen seine vier Söhne das sich erfolgreich entwickelnde Unternehmen ihres Vaters. Den bereits fertigen Plan für einen Neubau der Firmenzentrale setzten sie Anfang der 2000er-Jahre um. „Die Produktionskapazitäten wurden dadurch enorm erhöht. Aus dem Kleinunternehmen wurde eine größere chemische Produktion. Bis hierhin ist es eine

Bilderbuchgeschichte“, erzählt Geschäftsführer Dr. Daniel Müller. Im Zuge des Neubaus gab es jedoch einen Chemie-Zwischenfall, der zu einem Bruch führte: „Dieser Vorfall hat die Entwicklung des Unternehmens beeinträchtigt. Über viele Jahre ging es danach auf und ab, und es gab viele Führungswechsel. Das hatte natürlich Einfluss auf die Kultur“, sagt Dr. Daniel Müller.

Erfolgreich die Weichen gestellt

Vor viereinhalb Jahren, in einem wirtschaftlich schlechten Jahr, wurde Dr. Daniel Müller ins Unternehmen geholt, mit der Aufga-

benstellung, die großen Chancen der Firma zu nutzen und Ruhe ins obere Management zu bringen. Das ist gelungen. Seitdem ist Senn Chemicals gewachsen. „Wir haben die Weichen neu gestellt in Richtung Contract Development und Manufacturing Organization. Als Auftragsfertiger ist es für uns wichtig, tiefgehende Beziehungen zu den Kunden aufzubauen. Daran haben wir gearbeitet“, so der Geschäftsführer. 2020 konnte das Unternehmen, das knapp 100 Mitarbeiter beschäftigt, einen Rekordumsatz von über 20 Millionen CHF verzeichnen. 2021 waren es rund 15% weniger, weil wegen Corona



Die Flüssigphasensynthese erfordert aufwendige Technologien



Reaktor in der Produktion



Der Lyophilisator dient der Gefriertrocknung

zwei Großkunden vorübergehend ausfielen. Dr. Daniel Müller berichtet, dass es auf dem Peptid-Markt weltweit drei bis fünf sehr große Firmen gebe. Senn Chemicals sei auf dem immens großen Markt ein mittelgroßer Player im Bereich Pharma und Cosmetics. „Es gibt zwei Hersteller-Technologien. Wir machen Flüssigphasensynthese, während die meisten anderen in der Festphasensynthese tätig sind“, erläutert er.

Peptide in kleinen und großen Mengen

Die Flüssigphasensynthese hat gewisse Vorteile gegenüber der

Festphasensynthese, führt der Geschäftsführer aus: „Man muss zwar zunächst eine spezielle Herstellvorschrift erarbeiten. Das kostet Zeit und Geld. Doch dann ist es möglich, größere Mengen herzustellen, was preislich vorteilhaft ist.“ Das Ergebnis dieser Synthese sind Peptide, also Ketten von Aminosäuren. „Je länger die Kette ist, desto schwieriger ist die Flüssigphasensynthese. Ab 50 Aminosäuren wird es aufwendig. Wir arbeiten mit bis zu 15, manchmal 35 Aminosäuren. Alle Prozessschritte erfolgen inhouse. Wir haben eine große R&D-Abteilung und können komplizierteste



Reaktoren

Synthesen selbst abbilden“, erklärt Dr. Daniel Müller. Die große R&D-Kompetenz sieht er als eine der besonderen Stärken an. Die Moleküle werden exakt nach den Vorstellungen der Kunden sowie in den erforderlichen Mengen hergestellt. „Manche Kunden benötigen 500 g pro Jahr, andere 10 bis 20 kg“, erklärt er. Im Zuge der Fortschritte in der galenischen Zusammensetzung von Wirkstoffen erwartet er zukünftig eine Nachfrage nach größeren Peptid-Mengen. Ein aktuelles Thema ist die Entwicklung schonender Synthesen für Kosmetik und Pharma. „Es geht darum, im Sinne der Green Chemistry Synthesen ohne aggressive Reagenzien zu entwickeln, um die Umwelt zu schonen.“

In der Nische wachsen

Dass Senn Chemicals auch in Zukunft dem Bereich Peptid-Synthese treu bleiben wird, ist für Dr. Daniel Müller keine Frage. „Das ist unsere Stärke. In unserer Nische haben wir einen Wissensvorsprung“, betont er. Der Fokus wird 2022 darauf liegen, die Produktion

an den neuen Technologien auszurichten. „Das gilt zum Beispiel für die Reaktoren, die Aufreinigungsanlagen, die Filtration, aber auch die Infrastruktur“, so der Geschäftsführer. Um kontinuierlich effizient zu produzieren und als Schweizer Unternehmen wettbewerbsfähig zu bleiben, wurden bereits Lean Management-Programme ins Leben gerufen. Nun sollen zudem die Produktionskapazitäten ausgebaut werden. Dr. Daniel Müllers Vision: „Wir wollen unseren Umsatz halten und mittelfristig steigern bei gleichbleibenden Kosten. In fünf bis zehn Jahren soll sich der Umsatz verdoppelt bis verdreifacht haben.“



Eine HPLC-Anlage. 'HPLC' steht für Hochleistungsflüssigchromatographie



KONTAKTDATEN

Senn Chemicals AG
 Guido-Senn-Strasse 1
 8157 Dielsdorf
 Schweiz
 ☎ +41 43 4222400
 sales@sennchem.com
 www.sennchem.com

Sicher unterwegs in der digitalen Welt

Die Digitalisierung bietet Unternehmen unzählige Vorteile. Aber es lauern auch Gefahren: Die Zahl krimineller Cyberangriffe, die sensible Informationen gefährden oder Unternehmen erpressen, nimmt zu. Sogenannte Ransomware stellt eine akute Gefahr sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher dar. In einem Interview mit Wirtschaftsforum erklärt Remo Brunschweiler, Head of Partnermanagement bei United Security Providers AG, welchen Schaden Hacker anrichten können und welche Bedeutung rechtzeitigen Präventionsmaßnahmen zugemessen werden sollte.



Interview mit
Remo Brunschweiler,
*Head of Partnermanagement
bei United Security Providers AG*

Wirtschaftsforum: Seit wann gibt es United Security Providers?

Remo Brunschweiler: Wir sind seit mehr als 25 Jahren auf dem Markt. Die Firma wurde 1994 gegründet und ist seitdem kontinuierlich gewachsen. 2018 wurden wir durch die Swisscom (Schweiz) AG übernommen und agieren als selbstständige Tochtergesellschaft.

Wirtschaftsforum: In welchen Bereichen sind Sie aktiv?

Remo Brunschweiler: Wir kümmern uns, auf der Beratungsstufe, um alle IT-Security-Themen im B2B-Umfeld. Dabei haben wir uns auf Managed Security Services, Web Access Management sowie Network Access Control spezialisiert. Als größter Schweizer Cybersecurity-Service stellen wir so die reibungslose Funktion von IT-Infrastrukturen sicher und schützen die Applikationen, Daten und Netzwerke unserer Kunden vor Cyberattacken.

Wirtschaftsforum: Die Digitalisierung hat die Welt in ein globales Dorf verwandelt. Welche Rolle spielt der internationale Markt für Sie?

Remo Brunschweiler: Wir haben in Zürich und Bern zwei Standorte und betreuen von dort aus Kunden und deren Produktionsstätten und Niederlassungen auf der ganzen Welt. Die Mehrheit unserer Kunden ist in der DACH-Region angesiedelt. Der Kern unseres Service besteht darin, eine zuverlässige und sichere Verbindung

zwischen allen Standorten zu garantieren – rund um die Uhr. Unsere Referenzkunden sind in der Folge oft Manufakturen, Industrie- und Technologieunternehmen, für die genau diese Verbindlichkeit – überall auf der Welt – relevant für den Geschäftserfolg ist.

Wirtschaftsforum: In welchen Branchen sind Ihre Kunden vertreten?

Remo Brunschweiler: Weit zurück in unserer Geschichte waren wir vor allem für große, institutionelle Kunden wie Banken und Versicherungen unterwegs. Durch das fortschreitende Verständnis für die Thematik, verbunden mit der Digitalisierung, ist dieses Bewusstsein mittlerweile in allen Geschäftsbereichen angekommen. Heute bedienen wir Kunden und Partner aus allen Branchen.

Wirtschaftsforum: In den Nachrichten finden sich in letzter Zeit immer mehr Berichte von Hacker-



Die United Security Providers AG bietet Dienstleistungen in den Bereichen Web Access Management, Network Access Control, Managed Security Services und Consulting an.



angriffen und Cyberattacken. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Abwehr solcher Angriffe?

Remo Brunschweiler: Es hängt sehr stark davon ab, welche Anforderungen ein Kunde mitbringt. Wir haben Kunden, die eigene IT-Sicherheitsabteilungen haben. Hier dürfen wir als wichtige Ergänzung fungieren. Wir treffen aber auch auf Kunden, deren Maturität in diesem Thema noch nicht adäquat hoch ist. Bei solchen Kunden sprechen wir noch nicht über technologische Lösungen, sondern validieren, wo das Unternehmen bezüglich der IT-Sicherheit noch Lücken aufweist. Auf der Basis dieser Erkenntnisse erarbeiten wir dann gemeinsam mit dem Kunden einen auf die Dringlichkeit und das Budget abgestimmten Umsetzungsplan, um die Lücken zu schließen. Selbstverständlich sind wir dann auch gerne für die gesamte Umsetzung da und unterstützen unsere Kunden mit unseren Sicherheitsprodukten und Services reibungslos und 24/7 aus unserem Security Operations Center (SOC).

Wirtschaftsforum: Als wie schwerwiegend schätzen Sie die Gefahr durch Cyberattacken ein?

Remo Brunschweiler: Die kriminelle Energie, die mittlerweile in solchen Attacken steckt, ist schon sehr eindrücklich. Diese Energie,

KONTAKTDATEN

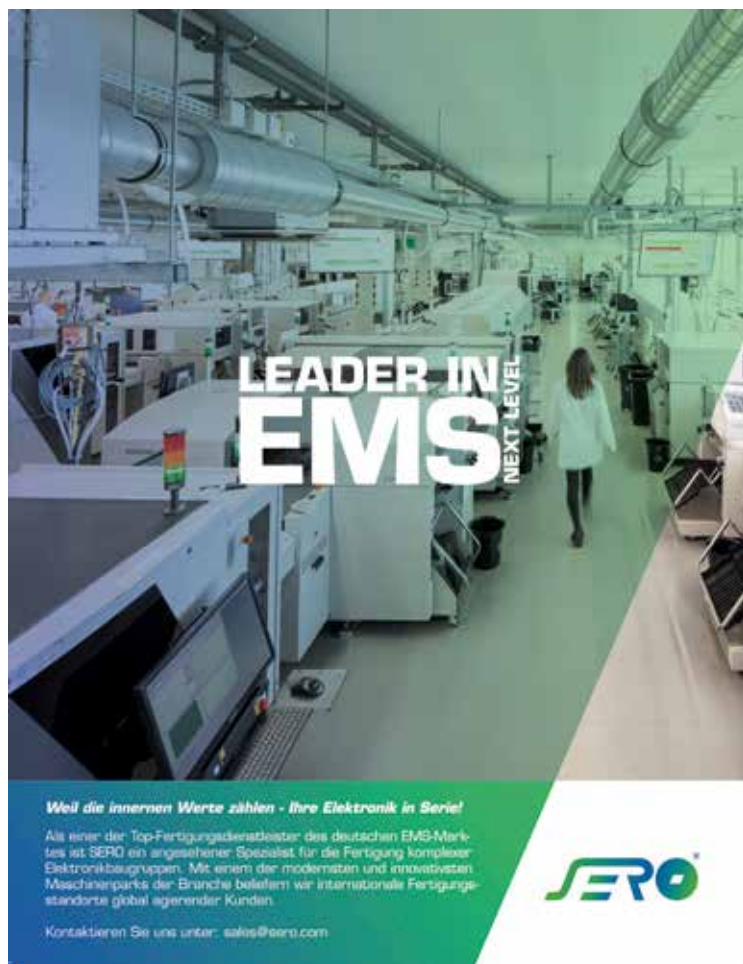
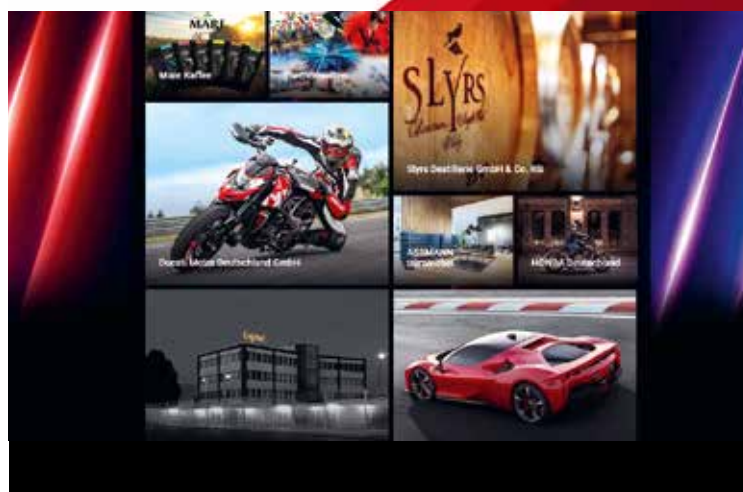
United Security Providers AG
Stauffacherstrasse 65/15
3014 Bern
Schweiz

+41 31 9590202
info@united-security-providers.ch
www.united-security-providers.ch

kombiniert mit der zunehmenden Professionalität der Angreifer, stellt die Unternehmen vor immer größere Herausforderungen. Damit wir den daraus entstehenden Anforderungen unserer Kunden gerecht werden können, bauen wir die Intelligenz unserer Konzepte, Architekturen, Lösungen und Maßnahmen fortlaufend aus und konnten viele neue Cybersecurity-Experten in unsere Teams integrieren.

Wirtschaftsforum: Wie wird sich Ihre Branche in Zukunft entwickeln?

Remo Brunschweiler: Wir sind überzeugt, dass künftig vor allem jene Dienstleister erfolgreich sein werden, die den Kunden verständliche, intelligente und Cloud-fähige Cybersecurity-Services bieten. Weiter werden wir uns mit der Sicherheit die länderspezifischen Regulierungen auf Trab halten, was uns aber auch ermöglicht, unseren Standortvorteil weiter auszubauen. Die Kunden von United Security Providers vertrauen auf unsere Services und Technologie, '100% Made in Switzerland'.





ALBERT WEBER

INNOVATIONSKRAFT UND STARKE WURZELN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN WANDEL

Unsere Welt verändert sich schneller als jemals zuvor. Wer zukunftsfähig bleiben will, der darf diesen Veränderungsprozess nicht nur begleiten, sondern muss ihn aktiv mitgestalten – mit neuen Technologien und Produkten, die überzeugen.

Deshalb beschäftigen wir uns täglich mit führenden Systemen, spüren Potentiale auf und entwickeln beeindruckende Lösungen: als Systemlieferant in der Automobilindustrie, bei der Fertigung komplexer Bauteile aus Aluminiumdruckguss und als Hersteller von langfaserverstärkten thermoplastischen Kunststoffbauteilen.

Mit rund 1.000 engagierten Mitarbeitern an acht Produktionsstandorten zählt unser Familienunternehmen schon heute in den verschiedenen Bereichen zu den Innovations- und Technologieführern.

Mit der langjährigen Verantwortung für Qualität, lösen wir nun auch unser Versprechen für die Zukunft ein, Mobilität und Energie nachhaltig zu transformieren.

Emission Zero steht dabei für das Ziel, bis 2040 ausschließlich Produkte für emissionslose Anwendungen in emissionsfreier Umgebung herzustellen.

Doch wir wissen: neben einem hohen technologischen Standard in Entwicklung und Fertigung, sind es vor allem die qualifizierten Menschen, die sich gemeinsam mit uns den spannenden Herausforderungen stellen. Denn wir wollen für unsere Kunden stets ein starker und verlässlicher Partner sein. Jetzt und in Zukunft!

Wir bieten attraktive Karrierechancen!

Um den hohen Anforderungen unserer Kunden an Innovation und Qualität gerecht zu werden, sind wir ständig auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften. Und jungen Leuten bieten wir attraktive Ausbildungsmöglichkeiten in technischen und kaufmännischen Berufen. Werden Sie Teil unseres Teams. Jetzt bewerben!



EMISSIONZERO2040

ALBERT WEBER GmbH

Otto-Lilienthal-Straße 5 · 88677 Markdorf
Telefon: +49 7544 963-0 · info@a-weber.com
www.a-weber.com

WEBER FIBERTECH GmbH

Daimlerstraße 5 · 88677 Markdorf
Telefon: +49 7544 963-6316 · info@weber-fibertech.com
www.weber-fibertech.com

AUBURN HILLS MI
Detroit USA

MAGDEBURG
Deutschland

BERNAU/BERLIN
Deutschland

NEUENBÜRG
Deutschland

PLAUEN
Deutschland

MARKDRE
Deutschland

ESZTERGOM
Ungarn

RODING
Deutschland

Kontakte



Balluff GmbH
Schurwaldstraße 9
73765 Neuhausen a.d.F.
Deutschland
☎ +49 7158 1730
✉ +49 7158 5010
balluff@balluff.de
www.balluff.de

OCTUM GmbH
Rentalstraße 16
74360 Ilsfeld
Deutschland
☎ +49 7062 914940
✉ +49 7062 9149434
info@octum.de
www.octum.de

Fischer Information Technology AG
Hauptstraße 30
78315 Radolfzell
Deutschland
☎ +49 7738 92940
✉ +49 7738 929492
info@fischer-information.com
www.fischer-information.com

Weil Technology GmbH
Neuenburger Straße 23
79379 Müllheim
Deutschland
☎ +49 7631 18090
info@weil-technology.com
www.weil-technology.com

Weber Holding GmbH
Otto-Lilienthal-Straße 5
88677 Markdorf
Deutschland
☎ +49 7544 9630
✉ +49 7544 9635002
info@a-weber.com
www.a-weber.com

St. Vinzenz Klinik Pfronten im Allgäu
GmbH
Kirchenweg 15
87459 Pfronten
Deutschland
☎ +49 8363 6930
✉ +49 8363 693200
info@vinzenz-klinik.de
www.vinzenz-klinik.de

LK Metallwaren GmbH
Am Falbenholzweg 36
91126 Schwabach
Deutschland
☎ +49 9122 6990
info@lk-metall.de
www.lk-metall.de



Ascom Solutions AG
Hintermättlistrasse 1
5506 Mägenwil
Schweiz
☎ +41 62 8895000
marketing.dach@ascom.com
www.ascom.com

Senn Chemicals AG
Guido-Senn-Strasse 1
8157 Dielsdorf
Schweiz
☎ +41 43 4222400
sales@sennchem.com
www.sennchem.com

United Security Providers AG
Stauffacherstrasse 65/15
3014 Bern
Schweiz
☎ +41 31 9590202
info@united-security-providers.ch
www.united-security-providers.ch

SPITZENKLASSE!

Wirtschaftsforum.de
gehört jetzt schon zu den
3.000 relevantesten
Domains

im SEO Ranking in Deutschland.

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

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!