

# Starker Mittelstand



Interview:

## **Der Zukunft Tür und Tor geöffnet**

mit Mario Josten, Geschäftsführer der Jotec Service & Vertriebsges. mbH  
Seite 10

Porträts:

- › **Miltenberger Otto Aulbach GmbH**, Seite 14
- › **HME Copper Germany GmbH**, Seite 18





Combining great taste  
& sensational fragrance



## KOMPETENZ FÜR DIE SINNE

Düfte, Aromen und Pflanzenextrakte sind unsere Leidenschaft. Seit 1829 entstehen bei uns in Leipzig einzigartige Aroma- und Duftkreationen. Wir verleihen Getränken, Süßwaren, Molkereiprodukten und herzhaften Speisen ihren charakteristischen Geschmack. Für Körper- und Haushaltspflegeprodukte sowie Feinparfüms kreieren wir facettenreiche Düfte. Pflanzenextrakte und Rohstoffspezialitäten runden unser Angebot ab. Lernen Sie die Vorzüge unseres breiten Portfolios und unserer effizienten Entscheidungsprozesse kennen.

**Ihr Partner für den Mittelstand – Sprechen Sie uns an!**

**Bell Flavors & Fragrances GmbH**

Schimmelstraße 1

04205 Leipzig

Tel.: +49.341.9451.0

E-Mail: [info@bell-europe.com](mailto:info@bell-europe.com)



[www.bell-europe.com](http://www.bell-europe.com)

---

## Starker Mittelstand

---

04



**Dipl.-Ing. Marcus Schuldt,**  
CEO der Reckmann Yacht Equipment GmbH

06



**Jan Krings,**  
Geschäftsführender Partner und Prüfenieur für Baustatik bei GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB

08



**Dirk im Sande,**  
Geschäftsführer der Van Oord Wasserbau GmbH

10



**Mario Josten,**  
Geschäftsführer der Jotec Service & Vertriebsges. mbH

12



**Florian Tyrs,**  
Vice President Global Operations & General Manager der JOTEC GmbH

14



**Sascha Mader,** Geschäftsführer und  
**Ulrich Franke,** Geschäftsführer der Miltenberger Otto Aulbach GmbH

16



**Bas van den Berg,**  
CEO der EPF Group BV

18



**Martin Gerlach,**  
Vice President Sales der HME Copper Germany GmbH

20



**Jos Menten Jr. und Marc Tummers,**  
Trader der Jos Menten Metaalrecycling B.V.

22



**Holger Wetzler,**  
Geschäftsführer der Bell Flavors & Fragrances GmbH

25

Kontaktdaten



Die Segelyacht PRANA  
von Alloy Yachts mit  
Reffanlagen von Reckmann

Interview mit



Dipl.-Ing. Marcus Schuldt,  
CEO  
der Reckmann  
Yacht Equipment  
GmbH

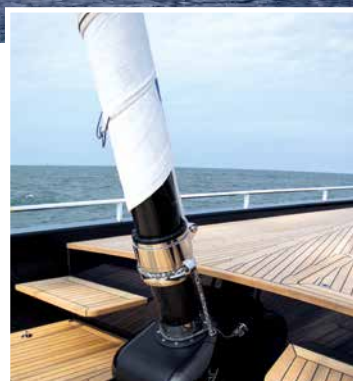
# Wellenbrecher

Segelschiffe, die sich mit prall gefüllten Segeln durch das blaue Meer bewegen, versprühen einen eleganten Charme und scheinen nahezu mühelos zu gleiten. Dahinter stecken ausgeklügelte Handling-Systeme auf der Basis modernster Technologien. Die Reckmann Yacht Equipment GmbH aus Rellingen ist bereits seit über einem Jahrhundert ein Innovationstreiber für Segelsportprodukte.

**Wirtschaftsforum:** Herr Schuldt, was sind aus Ihrem Gesamtprogramm die wichtigsten Produktbereiche?

**Marcus Schuldt:** Bei uns geht es um Segelsportprodukte rund um Rollreffanlagen, Mast-, Rigging- und Hydrauliksysteme sowie um Zubehör für den Regattabereich. Neben diesen Systemen für das Handling von Segelbooten haben sich Verschattungssysteme für große Motoryachten zu einer

wichtigen Säule unseres Geschäftes entwickelt. Seit Kurzem bieten wir auch landgestützte Verschattungssysteme an. Dies wird ein wachsender Bereich für die nächste Zeit sein. Komplettiert wird unser Angebot durch Lösungen für die Marine. Auf jedem deutschen U-Boot zum Beispiel findet man Produkte von uns sowie auch auf deutschen Fregatten.



Das Unternehmen stattet größte Segelschiffe und Superyachten aus...

**Wirtschaftsforum:** Bieten Sie Ihren Kunden auch individuelle Lösungen an?

**Marcus Schuldt:** Ja, wir übernehmen auch maßgeschneiderte Lösungen. Aktuell haben wir ein Projekt für ein 125 m langes Schiff. Grundsätzlich sind wir der richtige Partner, wenn es um Speziallösungen mit einem hohen Anspruch geht.



...unter anderem mit Reffanlagen

**Wirtschaftsforum:** Welche Themen sind zurzeit bei Ihren Kunden wichtig?

**Marcus Schuldt:** Bei den Yachten dreht sich aktuell alles um die Elektrotechnologie. Alles soll elektrifiziert werden. Solarenergie ist ebenfalls ein Thema. Bei Segelschiffen geht es unter anderem um Propeller, die sich mitdrehen und dabei Energie erzeugen. Jeder will sein Schiff so grün wie möglich machen.



Eine FESTO Gebäudeversattung



Auch Entertainmentlösungen für Motoryachten, wie zum Beispiel proSCREEN, zählen zum Produktportfolio



Eine Versattung an Deck einer Motoryacht

**Wirtschaftsforum:** Was tun Sie selbst, bei Reckmann Yacht Equipment, um Ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern?

**Marcus Schuld:** Unsere Produkte sind extrem robust und langlebig. Zudem kann man sie warten und reparieren. Wir übernehmen zum Teil Wartungsarbeiten für Antriebe, die 30 Jahre alt sind. Darüber hinaus haben wir die Beleuchtung in unserer Produktion auf LED umgestellt und unsere Gebäude besser gedämmt. Wir haben viele Dachflächen und werden entsprechend Photovoltaik nutzen.

**Wirtschaftsforum:** Das Unternehmen blickt auf eine sehr lange Tradition zurück. Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Meilensteine, die Reckmann Yacht Equipment zu dem gemacht haben, was das Unternehmen heute am Markt ist?

**Marcus Schuld:** In der Tat blicken wir auf eine lange Historie zurück. Das Unternehmen ist 1892 von der Familie Reckmann gegründet worden und seitdem immer in Familienhand geblieben. 1927

ist mein Großvater eingestiegen, 1962 dann mein Vater. Begonnen haben wir mit der Berufsschiffahrt. Wir haben die großen Frachtsegler wie zum Beispiel die Flying P-Liner oder die Passat-Schiffe mit Segeln und Riggings ausgestattet. In den 1960er-Jahren sind wir dann auch in den Bereich Masten eingestiegen, um großen Reedereien wie Blohm & Voss zum Beispiel alles aus einer Hand liefern zu können. Wir haben uns im Laufe der Jahre mit dem Markt immer weiterentwickelt. Die Schiffe wurden immer größer, neue Technologien kamen auf den Markt. Immer größere Schiffe sollten mit immer weniger Personal gesteuert werden. Schließlich begann die Zeit der Superyachten. Hier sind wir heute mit großem Abstand Weltmarktführer.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet Reckmann Yacht Equipment heute von anderen Anbietern am Markt?

**Marcus Schuld:** Als Geschäftsführer und Gesellschafter setze ich persönlich, und wir als Team, auf alte Tugenden. Wir sind Kaufleute, denken langfristig, sind beharrlich

und beständig. Uns war es immer wichtig, uns wirtschaftlich solide aufzustellen und unabhängig zu sein. Nicht zuletzt sind wir echte Unternehmer. Wir erkennen Chancen und nutzen sie.

**Wirtschaftsforum:** Was erwarten Sie vom Jahr 2024?

**Marcus Schuld:** Wir möchten auch in diesem Jahr so erfolgreich bleiben, wie wir es in den vergangenen Jahren gewesen sind. 2023 war unser bestes Jahr in unserer Firmengeschichte. Wir haben einige interessante Projekte in der Pipeline. Die Schiffe verändern sich. Früher ging es vor allem um den sportlichen Aspekt, ums Segeln. Heute wollen immer mehr Leute einfach auf dem Wasser Zeit verbringen. Es kommen zum Beispiel immer mehr große Katamarane auf den Markt, die mehr Platz bieten und nicht so wackeln. Über den Schiffsbereich hinaus möchten wir für uns aber auch neue Märkte erschließen, zum Beispiel mit unseren landgestützten Verschattungssystemen. Wir identifizieren Geschäftsfelder, in die wir unser Know-how übertragen können.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind also auf zukünftiges Wachstum eingestellt?

**Marcus Schuld:** Wir haben schon eine recht gute Position am Markt. In den vergangenen 30 Jahren hat sich das Unternehmen sehr gut entwickelt. Wir möchten auch weiterhin Potenziale am Markt nutzen, aber nicht um jeden Preis wachsen. Uns ist es vor allem wichtig, dass wir unseren Werten treu bleiben und für unsere Kunden, Geschäftspartner und auch Mitarbeiter ein zuverlässiger Partner bleiben.



#### KONTAKTDATEN

Reckmann Yacht Equipment GmbH  
Siemensstraße 37-39  
25462 Rellingen  
Deutschland  
☎ +49 4101 38490  
✉ info@reckmann.com  
www.reckmann.com



# Die Grundlage für stabile und energieeffiziente Bauwerke

Bauingenieure stehen im Zentrum der Gestaltung, Planung und Umsetzung der gebauten Umwelt. Ihre Fachkenntnisse und kreativen Lösungsansätze prägen nicht nur die architektonische Landschaft, sondern auch die Funktionalität, Sicherheit und Nachhaltigkeit von Bauwerken aller Art. Von Wolkenkratzern und Brücken bis hin zu Straßen und Wasserversorgungssystemen – Bauingenieure spielen eine unverzichtbare Rolle bei der Entwicklung und Realisierung von Infrastrukturprojekten, die das tägliche Leben prägen. Die GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB entwirft und bemisst Tragwerke von Bauwerken aller Art und stellt sicher, dass sie standsicher und gebrauchstauglich sind.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1915 ist die GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB ein fester Bestandteil der deutschen Ingenieurlandschaft. Als eines der ältesten Ingenieurbüros in Deutschland und das älteste in Düsseldorf hat das Unternehmen eine reiche Tradition in der Planung und Realisierung von Bauwerken aller Art.

## Tradition und Innovation

Seit seiner Gründung hat das Büro eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen und sich kontinuierlich den Herausforderungen des Marktes gestellt. In den 1950er-Jahren traf die Firma eine wegweisende Entscheidung, indem sie sich entschloss, weitere Partner ins Büro zu holen. Diese strategische Erweiterung eröffnete dem Büro ganz neue Möglichkeiten und stärkte seine Position in einem sich stetig verändernden Marktumfeld. Eine der aktuellen Herausforderungen auf

dem Markt besteht darin, dass vermehrt Sanierungsprojekte anstelle von Neubauten realisiert werden, sowohl im Wohnbau als auch im Brückenbau. Hierbei kann GEHLEN auf eine herausragende Abteilung zurückgreifen, die sich mit dem Bauen im Bestand beschäftigt und über umfangreiches Know-how verfügt. „Eine unserer Stärken liegt in unserer breiten Aufstellung“, so Jan Krings, Geschäftsführender

Partner. „Wir bieten Tragwerksplanung für Bauwerke aller Art an, von kleinen Hundehütten bis hin zu großen Schleusen und Brücken. Durch diese breite Streuung der Aufgaben verfügen wir über ein enormes Fachwissen und können vielfältige Projekte erfolgreich umsetzen. Besonders im Wasserbau sind wir ein Vorreiter in der Implementierung von Building Information Modeling (BIM). Durch die Mitarbeit an der Prüfab-

## Interview mit



*Jan Krings,  
Geschäftsführender Partner und Prüfungsingenieur für Baustatik  
bei GEHLEN Partnerschaft  
Beratender Ingenieure mbB*

**GEHLEN**  
Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB  
Dr. Jüdt | Prof. Gehlen | Dr. Timm | Krings

## KONTAKTDATEN

GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB  
Friedrich-Ebert-Straße 54  
40210 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 168010  
✉ [dus@gehlen-ing.de](mailto:dus@gehlen-ing.de)  
[www.gehlen-ing.de](http://www.gehlen-ing.de)

te NRW, einer elektronischen bautechnischen Prüfabakte, haben wir maßgeblich an der Digitalisierung der Baubranche mitgewirkt.“



Bei der Arbeit mit den Bauherren blickt die GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB immer wieder über den Tellerrand hinaus und findet auch bei anspruchsvollen Projekten die richtige Lösung

Die GEHLEN Partnerschaft  
Beratender Ingenieure  
mbB entwirft und bemisst  
Tragwerke von Bauwerken aller  
Art und stellt sicher, dass  
sie standsicher und  
gebrauchstauglich sind



© Jens Willebrand

### Expertise und Erfahrung

Die Firmenstruktur von GEHLEN ist geprägt von einer inhabergeführten Partnerschaft. Mit 60 Mitarbeitern entwirft und bemisst das Team Tragwerke für verschiedene Bauwerke und stellt sicher, dass sie standsicher und gebrauchstauglich sind. Neben Hochbau und Brückenbau ist das Unternehmen auch im Wasserbau aktiv.

**1915**  
GEGRÜNDET

Zu den Referenzen von GEHLEN zählen beeindruckende Projekte wie die baustatische Prüfung des Kö-Bogens und das Projekt der Schleuse Gleesen. Für die Schleuse am Dortmund-Ems-Kanal hat das Unternehmen die gesamte Tragwerksplanung sowie die Konstruktion des gesamten Schleusenbauwerks im Rahmen eines BIM-Pilotprojekts im Wasserbau übernommen. „Wir bieten ein breites Spektrum an Leistungen in der Tragwerksplanung sowie in der Prüfung von

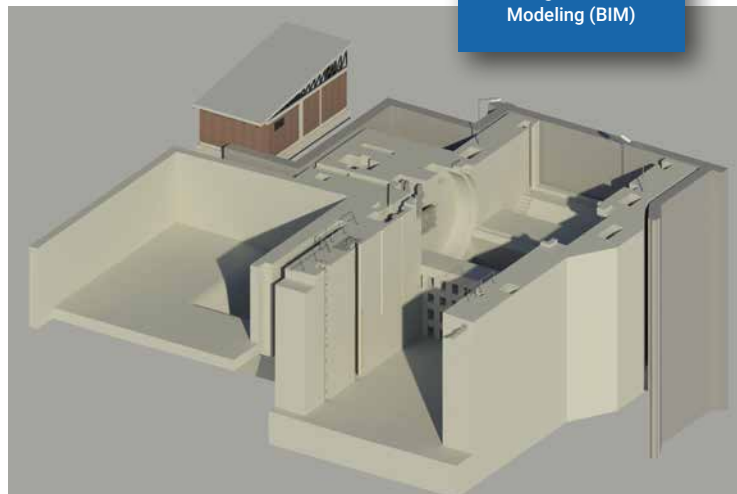
bautechnischen Nachweisen an“, erläutert Jan Krings, der wie alle Partner ebenfalls Prüfingenieur für Baustatik ist. „Unser Tätigkeitsfeld erstreckt sich von der Machbarkeitsstudie über die Beratung des Bauherrn bis zur Erstellung von Bestandsplänen. Wir liefern nicht nur Statiken und Ausführungspläne, sondern auch wirtschaftliche Lösungen für die Projekte. Darüber hinaus verfügen wir über umfassende Expertise und langjährige Erfahrung in der Bauphysik. Wir unterstützen sie bei der Erstellung von Schall- und Wärmeschutznachweisen sowie bei der Entwicklung und Prüfung von Brandschutzkonzepten und

baulichen Brandschutzmaßnahmen.“

### Philosophie und Zukunft

Die Philosophie und Strategie von GEHLEN basiert auf einem positiven Betriebsklima und gemeinsamen Unternehmungen mit der Belegschaft. „Das bemerken auch die Mitarbeiter. So zählt das Unternehmen laut kununu erneut zu den rund 5 % der beliebtesten Unternehmen. Wir sind als Arbeitgeber sehr loyal unseren Mitarbeitern gegenüber“, bemerkt

Die GEHLEN  
Partnerschaft Beratender  
Ingenieure mbB ist  
ein Vorreiter in der  
Implementierung von  
Building Information  
Modeling (BIM)



der Geschäftsführende Partner, der 2008 als Bauingenieur bei der GEHLEN Partnerschaft Beratender Ingenieure mbB gestartet ist. „Wir vertrauen ihnen und lassen ihnen freie Hand bei der Problemlösung. Die Basis dafür ist eine gute Ausbildung. Ich selbst hatte viele Jahre einen guten Mentor und die Weitergabe von Wissen ist überlebenswichtig für unsere Zukunft. Unseren Kunden gegenüber verstehen wir uns als Dienstleister und haben diesen Dienstleistungsgedanken verinnerlicht.“ Bei der Arbeit mit den Bauherren blickt das Unternehmen immer wieder über den Tellerrand hinaus und findet auch bei anspruchsvollen Projekten die richtige Lösung. Damit hat sich GEHLEN als verlässlicher Partner für komplexe Aufgabenstellungen sowie kosteneffiziente und nachhaltige Lösungen im Bauwesen etabliert. Für die Zukunft strebt das Ingenieurbüro ambitionierte Ziele an, wie zum Beispiel den Neubau aller fünf Schleusen an der Schleusentreppe am Dortmund-Ems-Kanal. „Wichtig ist es uns, die Identität unseres Büros zu stärken und auch die nächsten 100 Jahre bestehen zu können“, sagt Jan Krings. „Wir bieten eine berufliche Perspektive in einem spannenden Umfeld. Wer mit guten mathematischen und physikalischen Kenntnissen das Abitur abschließt und noch unentschieden ist, welchen Weg er einschlagen soll, sollte Ingenieur werden und sich einem Unternehmen anschließen, das auf Tradition, Innovation und Zusammenarbeit setzt.“



# Van Oord: Der Primus im maritimen Wasserbau

Interview mit



Dirk im Sande,  
Geschäftsführer  
der Van Oord Wasserbau GmbH

Nassbaggern an der Küste und Einrichtungen für Offshore-Energie installieren. Dem Wasser Land abtrotzen und gleichzeitig dafür sorgen, dass sich das Meer genau das nicht so einfach holt. Das ist das Brot- und Butter-Geschäft von Van Oord, die damit weltweit ein Player geworden sind, mit dem man rechnen muss.

Küstenschutz, Landgewinnung,  
Energiesicherung – Van Oord hat die  
Zukunft im Blick

Der Klimawechsel ist heute jenseits der grauen Theorie angekommen und Länder und Landstriche, deren Meeresspiegelhöhe niedrig ist, müssen aufrüsten für die Zukunft.

## 155 Jahre Erfahrung im maritimen Ingenieurwesen

Kaum ein Land hat das Aufrüsten über die Jahrzehnte so optimiert wie das Nachbarland Holland, wo Van Oord vor 155 Jahren seinen Ursprung genommen hat und gerade im 20. Jahrhundert federführend an Großprojekten zu niederländischem Küstenschutz, Deichbau und Landerschließung beteiligt war. Dieses Wachstum

erhielt Anfang der 2000er-Jahre aus Nahost Auftrieb, wo Van Oord die Küstengestaltung für den Tourismus in Dubai möglich machte – auch die berühmte Palmeninsel, deren Besuch auf der Bucket List vieler Nordeuropäer steht.

Heute kann Van Oord, das immer noch ein Familienunternehmen ist, auf Generationen maritimer Ingenieurskunst zurückblicken, beschäftigt weltweit mehr als 5.000 Mitarbeiter und ist auch am Standort Hamburg vertreten. Dirk

im Sande, als Geschäftsführer verantwortlich für den Bereich Wasserbau, ist selbst Ingenieur, ehemaliger technischer Leiter im Unternehmen und als gebürtiger Borkumer vor allem ein echtes Kind der Küste. Und das merkt



Van Oord fährt auch in Wasserstraßen große Gerätschaften auf, hier für eine Wasserinjektionsbaggerung



Bei der Übergangstechnologie Gas ist Van Oord mit an Bord, um Pipeline- und Baggerarbeiten zu übernehmen, etwa in Brunsbüttel





Der Hafen in Hamburg ist gewohnte Spielwiese für Baggerarbeiten von Van Oord



Fest im Blick bei Van Oord: die Sicherheit – für die Umwelt und für die Mitarbeiter



#### KONTAKTDATEN

Van Oord Wasserbau GmbH  
Heidenkampsweg 74-76  
20097 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 822200346  
loc.de@vanoord.com  
www.vanoord.com

man, wenn er mit Herzblut die Aktivitäten von Van Oord erläutert: „Wir haben zwei Standbeine. Einerseits klassische maritime Infrastruktur mit Nassbaggern, also Küstenschutz, Häfen, Wasserstraßen. Dann Offshore Energy. Das ist Windkraft, aber eben auch noch infrastrukturelle Unterstützung der Energieträger, Pipeline-Anlandungen etwa, oder LNG-Terminals als Übergangstechnologie wie in Brunsbüttel oder Wilhelmshaven.“

#### Auf der Agenda: Die großen Zukunftsthemen

Große Zukunftsthemen sind es also, die Van Oord auf der Agenda hat. Und die erfordern eine State-of-the-art-Ausrüstung und schwere Gerätschaft. „Eine breite Palette an Baggerausrüstung, extrem leistungsstarke Pumpen und Motoren – das ist gesetzt für solche Arbeiten“, erklärt Dirk im Sande. „Das alles geht aber zusammen mit unserer eigenen Schiffsflotte mit entsprechendem Equipment, etwa zur Kabelverlegung, oder Kränen für Installationen. Unser im Bau befindliches Installationsschiff Boreas für den Bau von Offshore-Windparks weltweit wird das größte seiner Art und bereits für den Betrieb

mit Methanol konzipiert.“ Kein Wunder also, dass Van Oord auch den Hut in den Ring wirft, um zum Beispiel bei der Fehmarnsund-Querung mitzumachen, wo aktuell das Vergabeverfahren anläuft. Unabhängig von prestigeträchtigen Großprojekten gehören natürlich auch die reguläre Instandhaltung, Küstenschutz- und Bodenverbesserungsmaßnahmen zum Kerngeschäft von Van Oord, gerade im Norden Deutschlands, an der Elbe, in den deutschen Häfen und Wasserstraßen. Und direkt vor der Haustür werden die Aktivitäten des Unternehmens in puncto Umweltschutz naturgemäß sehr genau betrachtet. „Es hat sich unheimlich viel getan“, berichtet Dirk im Sande. „Es fällt zum Beispiel Baggergut an, klar. Aber dabei sind wir immer bestrebt, dass das unweit unseres

Arbeitsgebiets wiederverwendet wird, etwa um die Strände auf den Inseln wieder breiter zu machen oder für Küstenschutzmaßnahmen auch an der Elbe, im Deichvorland.“ Ganz Kind der Küste merkt man, dass diese Aussagen des Geschäftsführers der Van Oord Wasserbau GmbH keine reinen Lippenbekenntnisse sind.

#### Partnerschaft, Know-how Austausch und Innovation

Überhaupt: der Faktor Mensch. Der wird im Familienunternehmen Van Oord hochgehalten, wo man übrigens sämtliche Schiffe noch unter holländischer Flagge fahren lässt. „Ich habe ein eingeschworenes Team von 25 Experten, und es gibt eine echte Verbundenheit. Das strahlt nach außen in Richtung Kundengeschäft.“ Verbundenheit wird heute auch über Dis-

tanz hergestellt, etwa durch eine eigene App, die Arbeitseinsätze und -fortschritte direkt vermittelt, ob aus Singapur oder offshore von der Nordsee. „Alle im Unternehmen lernen von diesem Know-how Transfer und die Kunden wissen, es geht voran“, führt Dirk im Sande aus.

Und die nächsten Jahre? Die sieht der Geschäftsführer auch im Zeichen der ressourcenschützenden Innovation. „An der A15 in den Niederlanden arbeiten wir am WattHub, einem Terminal für Lkw, Bau- und Schwermaschinen, allein betrieben durch Erneuerbare. Und klar: Wir selbst arbeiten auf Hochtouren daran, unseren eigenen CO<sub>2</sub>-Abdruck zu verringern und haben uns dem Erreichen des Net-Zero-Status bis 2050 verpflichtet.“



Fester Teil der Flotte von Van Oord: Das Schiff Aeolus zur Offshore-Windpark-Errichtung



WattHub: Das Innovationsprojekt für Lkw, Bau- und Schwermaschinen an der A15 in den Niederlanden setzt auf erneuerbare Energie

# Der Zukunft Tür und Tor geöffnet

**Interview mit**  
Mario Josten,  
Geschäftsführer  
der Jotec Service &  
Vertriebsges. mbH

Ein konstant steigender E-Commerce erfordert immer mehr Logistik. Für die Jotec Service und Vertriebsges. mbH ist das eine erfreuliche Entwicklung. Eigentlich. Das Unternehmen ist ein Spezialist für Tür-, Tor- und Verladetechnik, der mit seinen Aufgaben wächst. Der Fachkräftemangel erschwert dem Unternehmen jedoch weiteres Wachstum.

Jotec ist Synonym für den Vertrieb von Industrietoren, Verladetechnik und Brandschutzelementen namhafter Hersteller. Das im rheinischen Erkelenz ansässige Unternehmen ist im Laufe der Zeit zu einem gefragten Partner renommierter Industriekund:innen geworden; nicht allein ein bekannter Global Player setzt auf Jotecs Erfahrung und Kompetenz.



Innovative Verladetechnik von Jotec



Klassische Industrietore – Kerngeschäft der Erkelenzer

## Gemeinsame Stärke

Seit der Gründung 1985 ist Jotec ein familiengeführtes Unternehmen; heute führen die Brüder Angelo und Mario Josten in 2. Generation die Geschäfte. Vor zwei Jahren stellten sie die Weichen neu. „2022 kam es zur Fusion der Josten Tortechnik GmbH und der Jotec Service & Vertriebsgesellschaft“, erklärt Geschäftsführer Mario Josten. „Zudem sind wir seit dem 1. Mai 2022 Teil der schwedische Assa Abloy Gruppe und profitieren damit von wichtigen Synergieeffekten.“

## Lösungs- und kundenorientiert

107 Mitarbeiter:innen sind für Jotec an den Standorten Erkelenz, Bocholt, Frankfurt und Brühl tätig; sie konzentrieren sich auf den Vertrieb von Industrietoren, Verladetechnik und Brandschutzelementen sowie auf Servicetätigkeiten wie Reparaturen, Prüfung und Wartung. Mit Industrietoren, Verladetechnik, Brand- und Rauchschutz prägen drei starke Segmente das Portfolio. „Kraftbe-

tätigte Anlagen sind jährlich prüfpflichtig“, erklärt Mario Josten. „Diese vorgeschriebenen Prüfungen und Wartungen sind ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Hinzu kommen Sonderanfertigungen. Zwar gibt es Standardprodukte, Tore werden jedoch ähnlich wie Fenster je nach Einbausituation nach Maß gefertigt.“

## Vom Kunden zum Partner

Industriekund:innen wie Lebensmittelproduzent:innen oder Logistikzentren schätzen die Lösungen aus einer Hand. Für sie ist Jotec ein kompetenter Ansprechpartner von der ersten Idee bis zum Aftersale – und das in ganz Deutschland. „Wir beraten Kund:innen von Anfang bis Ende,





liefern schnelle Lösungen und sind erst dann zufrieden, wenn die Kund:innen zufrieden sind“, betont Mario Josten. „Daraus entwickeln sich oft langjährige, vertrauensvolle Partnerschaften.“ Für Mario Josten ist es vor allem harte Arbeit, die hinter dem konstanten Unternehmenserfolg steht. Dazu



Auch rund um Rauch- und Brandschutz ist Jotec ein kompetenter Partner

zählt, den Kund:innen zuzuhören, Wünsche zu erkennen, Lösungen von der Projektierung bis zur Wartung zu liefern und diese konsequent an die Bedürfnisse der Kund:innen anzupassen. Dafür sind qualifizierte und engagierte Mitarbeiter:innen unentbehrlich. „Unsere Stärke ist unser Expertenteam“, so Mario Josten. „Wir haben erfahrene Mitarbeiter:innen, die den Kundenkontakt leben und lieben.“ Auch in Zukunft sollen für Jotec die Zeichen auf Expansion stehen – vorausgesetzt, man findet geeignete Fachkräfte. Neben hohen Betriebskosten, einem schwierigen Beschaffungsmarkt und entsprechend langen Lieferzeiten ist der Fachkräftemangel das größte Problem. „Wir sind in einer Nische tätig und haben



#### KONTAKTDATEN

Jotec Service & Vertriebsges. mbH  
Luxemburger Straße 25 -27  
41812 Erkelenz  
Deutschland  
☎ +49 2431 9839210  
info@jotec.de  
www.jotec.de



keinen klassischen Ausbildungsberuf“, sagt Mario Josten. „Weil Fachkräfte fehlen, können wir nicht so wachsen, wie wir wollen und eigentlich könnten. Logistikzentren boomen, die Nachfrage nach unseren Produkten und Services ist da.“

#### Digital, grün, weitsichtig

Jotec wird weiter mit der Zeit gehen. Seit Langem nutzt das Unternehmen innovative Technologien, arbeitet mit einem digitalen ERP-System, Servicetechniker sind mit Tablets ausgestattet. Smarte Lösungen werden Standard werden; Jotec will darauf schon heute vorbereitet sein. Auch in anderer Hinsicht beweist das Unternehmen Weitsicht. Jotec betrachtet sich als Vorreiter in Sachen Umweltschutz, produziert mit PV-Anlagen grünen Strom und ist zu 95% autark.

#### Für Interessierte:

Aktuelle Stellenangebote sind auf der Unternehmenswebsite aufgeführt, potenzielle Kandidat:innen können sich direkt online bewerben!



Ihr Partner bei  
— Beratung  
— Planung  
— Prüfung  
— Bauüberwachung

auf allen Gebieten  
— des konstruktiven Ingenieurbaus  
— des Hochbaus  
— des Industriebaus  
— der Bauphysik



# NUMMER 1

Interviews mit  
**Geschäftsführern  
und Managern**

Mehrere Tausend  
persönlich  
geführte  
Interviews  
pro Jahr.

**Jetzt anrufen!**  
**(+49) 5971 92164-0**  
Wir informieren Sie gerne.

# Schwäbische Präzision rettet weltweit Leben

Die auch als Hauptschlagader bezeichnete Aorta ist das größte Gefäß innerhalb des menschlichen Körpers und deshalb ganz besonders wichtig. Erkrankungen dieses Gefäßes sind deshalb überaus vorsichtig zu behandeln und erfordern bei chirurgischen Eingriffen auch ganz besondere Materialien. Die JOTEC GmbH aus dem schwäbischen Hechingen hat sich auf Aortaprothesen und andere Produkte für dieses Gefäß spezialisiert und zählt hier weltweit zu den führenden Anbietern.

„Als kleiner Konkurrent ganz großer Konzerne spielt für uns die Qualität eine ganz wichtige Rolle“, erklärt Florian Tyrs, Vice President Global Operations & General Manager der zur Muttergesellschaft Artivion gehörenden JOTEC GmbH. „Wir fertigen unsere Produkte hier am Standort Hechingen und haben uns als One-Stop-Shop etabliert.“ Die Spezialisierung ist auch der große Vorteil von JOTEC. Sind Produkte für die Aorten Chirurgie für die großen Medizintechnikkonzerne nur ein Segment unter vielen anderen,

so konzentrieren sich die Schwaben ganz auf innovative Lösungen in diesem Bereich.

## Minimalinvasive Lösungen

„Wir sind ein Unternehmen der Medizintechnik und stellen konventionelle Polyesterprothesen für offene chirurgische Eingriffe her“, beschreibt Florian Tyrs ein Anwendungsgebiet der Produkte. „Diese Prothesen kommen zum Einsatz bei Aneurysmen, also krankhaften Aussackungen der Aorta. Während der Operation wird dieses Aneurysma ausge-

Rettet Menschenleben: NEXUS DUO™ Aortic Arch Stent Graft System

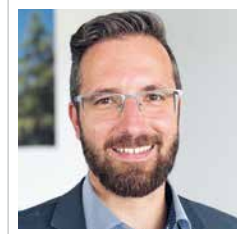


schnitten und durch unsere Textilprothese ersetzt.“ Ein weiteres Medizinprodukt von JOTEC sind PTFE-Prothesen, die verkalkte Teile von Gefäßen an Armen und Beinen ersetzen. Darüber hinaus ist JOTEC seit 2003 im Bereich der minimalinvasiven Chirurgie tätig. Hier werden Implantate mittels kleiner Schnitte – zum Beispiel in der Leiste – und unter Zuhilfenahme von Einführungssystemen über die erkrankte Stelle an der Aorta gelegt. Da sie den Druck vom erkrankten Gefäß nehmen, verhindern sie das mögliche Platzen der Aorta und damit den Tod des Patienten.

## Volumen versechsfacht

Gegründet wurde die JOTEC GmbH im Jahr 2000 und

## Interview mit



**Florian Tyrs,**  
Vice President Global Operations & General Manager  
der JOTEC GmbH



Modernste Fertigung: Blick in die Produktion

2017/2018 von der US-amerikanischen CryoLife-Gruppe aufgekauft, die heute unter dem Namen Artivion firmiert. „Ich bin seit 18 Jahren bei JOTEC und habe die Ur-Produkte für die endovaskuläre Chirurgie mit entwickelt“, beschreibt Florian Tyrs. „2011 habe ich die Produktionsleitung übernommen und konnte die Mitarbeiterzahl und das Fertigungsvolumen versechsfachen. 2020 habe ich mit einem Kollegen die Geschäftsführung übernommen und bin seit 2023 allein verantwortlich. Darüber hinaus bin ich seit Juni 2023 auch für die Global Operations innerhalb unseres Mutterkonzerns Artivion zuständig.“ Von den rund 350 Millionen EUR Umsatz des Artivion-Konzerns entfällt rund ein Drittel auf





In Schwaben zu Hause: der Firmensitz in Hechingen

# ARTIVION™

## KONTAKTDATEN

JOTEC GmbH  
 Lotzenäcker 23  
 72379 Hechingen  
 Deutschland  
 ☎ +49 7471 9220  
 info.europe@artivion.com  
 www.artivion.com

JOTEC. Insgesamt beschäftigt Artivion mehr als 1.500 Mitarbeiter, darunter 680 bei JOTEC.

### Kompetenter Außendienst

„Abnehmer unserer Produkte sind Kliniken mit gefäßchirurgischen und kardiologischen Abteilungen“, sagt der General Manager. „Weltweit sind unsere Aortaprothesen in über 100 Ländern zugelassen. In Deutschland, den Beneluxländern, Italien, Griechenland, Polen, der Schweiz, Brasilien und Singapur beliefern wir unsere Kunden direkt, in allen anderen Ländern

arbeiten wir mit Händlern zusammen. Betreut werden unsere Kunden von unseren Außendienstlern. Das sind oft medizinische Implantationsspezialisten, die in Kliniken gearbeitet haben.“ Beim Marketing setzt JOTEC auf die Teilnahme an Konferenzen, zum Beispiel der European Association For Cardio-Thoracic Surgery (EACTS), sowie an Ausstellungen mit medizintechnischen Produkten. Außerdem bietet das Unternehmen eigene Workshops an, um Anwender mit den Aortaprothesen vertraut zu machen.

### Viel Handarbeit

„Da wir uns als Manufaktur mit viel Handarbeit sehen, spielt die Digitalisierung in der Fertigung nicht so eine große Rolle“, verdeutlicht Florian Tyrs. „Bei unseren organisatorischen Abläufen hingegen sind wir digital gut ausgestattet.“ Bezüglich der Nachhaltigkeit erfüllt JOTEC natürlich die in Ausschreibungen gewünschten Standards. Obwohl JOTEC mittlerweile seit vielen Jahren am Markt ist, nimmt der General Manager im Unternehmen bis heute eine Start-up-Mentalität wahr: „Wir sind hier am Standort von 1 auf 680 Mitarbeiter gewachsen. Bei uns gibt es keine großen Hierarchieebenen. Wir pflegen ein offenes Miteinander und eine DuZ-Kultur. Und unsere Mitarbeiter leben das Motto 'Deine Stärke ist unsere Stärke.'“

Absatzgebiete, die dieses Wachstum befördern sollen. „Da wir die Herausforderungen der Patienten und Kliniken kennen, wollen wir zusammen mit den Ärzten und Kliniken weiter innovative Produkte auf den Markt bringen und uns als Anbieter für Aorten-Komplettlösungen etablieren.“ Darüber hinaus treibt den Manager auch ein ganz persönlicher Impuls an: „Ich stehe jeden Tag auf und helfe Menschenleben zu retten.“



Höchste Sorgfalt: JOTEC verfügt über große Erfahrung in der Herstellung von Aortaprothesen

### Aorten-Komplettlösungen

Die in den vergangenen Jahren erreichten zweistelligen Wachstumsraten möchte Florian Tyrs auch in der Zukunft erreichen. Mit der Pazifikregion und Südamerika sieht er auch weitere



Der typische Casual Look von Hechter Paris; hier ein Frühjahrmantel



Formal Wear gehört zur Heritage der Marke und bleibt ein wichtiger Geschäftsbereich

# Stilvolle Herrenmode für jeden Moment

Die Marke Daniel Hechter war in den 1980er- und 1990er-Jahren eine DER relevanten Premium-Marken im Bereich Menswear. Nachdem es Anfang der 2000er-Jahre ruhiger um die Marke geworden war, erlebt sie jetzt, unter einer neuen Geschäftsführung, einen starken Relaunch. Als Hechter Paris, mit neuen Strukturen und einem klaren Fokus auf die Stärken der Marke, erobert das Unternehmen zurzeit erfolgreich die internationalen Märkte zurück.

**Wirtschaftsforum:** Herr Mader, was sind die Hintergründe des Relaunchs?

**Sascha Mader:** Das Unternehmen ist in den Händen der 3. Generation der Gründerfamilie Aulbach. 2022 hat diese die Geschäftsführung zum ersten Mal in der über 70-jährigen Geschichte der Firma in die Hände familienfremder Personen gelegt. Das sind Ulrich Franke, Stefan Hofmann und ich. Herr Franke und ich waren bereits seit Längerem für das Unternehmen tätig, haben uns aber auf

unsere Lizenzmarke KARL LAGERFELD konzentriert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Veränderungen haben Sie seit der Übernahme der Geschäftsführung vorangetrieben und was haben Sie sich als Ziele vorgenommen?

**Sascha Mader:** Unser Ziel ist es, der Marke Hechter Paris die alte Strahlkraft zurückzugeben. Dazu haben wir uns auf die Heritage der Marke zurückbesonnen. Dies ist ein Mix aus Formal, Outer und Casual Wear sowie Strickprodukten. Auch unsere traditionelle

blau-weiß-rote Farbwelt lassen wir wieder aufleben. Die Assets der Marke sind über viele Jahre vernachlässigt worden. Wir haben in den letzten zwei Jahren einfach alles hinterfragt und hatten auch den Mut, antizyklisch zu entscheiden. Ein Asset war und ist sicherlich unsere langjährige Kundenbasis, die auf gewachsenem Vertrauen basiert.

**Wirtschaftsforum:** Sie haben all diese Entscheidungen in einer sehr herausfordernden Zeit getroffen. Die Coronapandemie war noch nicht vorbei, der Krieg

## Interview mit



**Sascha Mader,**  
Geschäftsführer  
und



**Ulrich Franke,**  
Geschäftsführer  
der Miltenberger Otto Aulbach  
GmbH

in der Ukraine schon ausgebrochen.

**Ulrich Franke:** Das ist richtig. Tatsächlich war die Pandemie aber ein guter Treiber unserer Transformation. Wir mussten fokussieren und haben schnell gemerkt, was gut läuft und was nicht. Wir haben die berühmten alten Zöpfe abgeschnitten, viele Dinge infrage gestellt. Mit viel Herzblut und gleichzeitig Distanz haben wir eine neue Marke gebildet. Das war der wichtigste Schritt in unserer Transformation. Wir haben die Heritage und Themen der Familie mit modernem Management verbunden, das Erbe der Marke zukunftsfähig gemacht, die Wurzeln und DNA der Kollektionen wieder stärker herausgearbeitet, gleichzeitig moderne Einflüsse integriert.





Modern Casual Wear ist eine der Säulen von Hechter Paris: Hier ein Fall Down Coat



Smart Formal - die Anzüge von Hechter Paris

# HECHTER PARIS

## KONTAKTDATEN

Miltenberger Otto Aulbach GmbH  
Frühlingstraße 17  
63897 Miltenberg  
Deutschland  
☎ +49 9371 40000  
marketing@hechter.de  
www.hechter.com

**Wirtschaftsforum:** Was genau ist die DNA von Hechter Paris?

**Sascha Mader:** Wir stehen für Formal Casual und Smart Formal, für das französische Lebensgefühl 'Savoir Vivre'. Unser Fokus bleibt die Herrenoberbekleidung, modern und lässig, mit Jersey und Strick. Wir stehen für mehr als Anzüge. Daniel Hechter hat eine starke Sportvergangenheit. Das verleiht der Marke Funktionalität und Bewegungsfreiheit. Hechter Paris ist glaubwürdig, wenn es um Anzüge geht, aber auch im Casual-Bereich. Mit dieser Definition stellen wir uns attraktiv für unsere bestehenden und ehemaligen Kunden, aber auch für die junge Zielgruppe auf.

**Wirtschaftsforum:** Wo sehen Sie sich jetzt am Markt, im Vergleich zu anderen Anbietern?

**Ulrich Franke:** Wir sind noch kein Milliardenkonzern, sondern eher wieder das New Kid on the Block. Unsere Preispolitik ist 'Affordable Premium', das trifft den Zeitgeist

und ist auch einer unserer USPs. Unsere Markensprache ist Premium und unsere Kunden sind positiv von dem hohen Modegrad zu einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis überrascht. Um dem Handel, der zurzeit auch harte Zeiten erlebt, Flexibilität zu geben, haben wir uns auch im NOS-Geschäft aufgestellt.

**Wirtschaftsforum:** Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit beim Relaunch der Marke?

**Ulrich Franke:** Das Thema steht bei uns weit oben auf der Agenda. Wir haben hier schon vor der Pandemie einige Weichen gestellt. Diese außergewöhnliche Zeit hat das Thema zusätzlich befeuert. Wir arbeiten in unseren Kollektionen verstärkt mit nachhaltigen Materialien wie zum Beispiel recyceltem Polyester und Organic Cotton. Außerdem ist es unser Ziel, komplett klimaneutral zu versenden. Sustainable wird zum neuen Standard werden.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind also trotz aller Unsicherheit am Markt, für dieses Jahr auf Wachstum eingestellt?

**Sascha Mader:** Absolut. Wir sehen mit unserem Relaunch jetzt eine große Chance, zurück zu unserer alten Marktposition zu finden. Wir haben das Glück, ein Team aus hochmotivierten und qualifizierten Leuten zu haben – gemeinsam möchten wir noch relevanter am Markt werden. Mit unserem Retail-Umsatz sind wir global schon auf einem sehr guten Weg. Wir sehen im Bereich Menswear in Europa das Potenzial, eine hohen dreistelligen Millionenbereich zu erreichen.

**Ulrich Franke:** Es ist kein Sprint, sondern eher ein Marathon, zu einem global relevanten Handelspartner zu werden. Wir möchten trotz all dieser Wachstumsziele auch ein verlässlicher Partner für unsere Mitarbeiter bleiben. Ich bin zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, auf der Basis unserer Werte zu wachsen und all unsere



Jerseywaren und...



Strickwaren komplementieren das Produktportfolio

Stakeholder mehr als zufrieden-zustellen.

# Der aktive Genuss

**Interview mit**  
Bas van den Berg,  
CEO  
der EPF Group BV



Proteinriegel – perfekt für einen aktiven Lebensstil

**Der Markt für Proteinprodukte boomt. Sportlich Ambitionierte greifen zu Protein-Riegeln oder -Pulvern, Konsumenten, die abnehmen wollen, entscheiden sich für eiweißreiches Brot oder Müsli. Die Ursprünge liegen in der Bodybuilding-Szene; inzwischen ist der Trend in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Prinsen Berning aus dem niederländischen Helmond ist ein führender Anbieter für Produkte aus dem Bereich Active Nutrition; Produkte, die einen gesunden, aktiven Lebensstil unterstützen, für alle Lebensphasen geeignet sind – und schmecken.**

Prinsen Berning ist ein international renommierter Co-Manufacturing Partner für Kunden in 80 Ländern der Welt – eine junge Holding mit viel Erfahrung. Seit 2018 ist Bas van den Berg CEO des Unternehmens; auch er ein erfahrener Branchenkenner. „Ich habe viele Jahre in verantwortlichen Positionen in multinationalen Konzernen der Lebensmittelbranche gearbeitet, bevor ich 2018 zu Prinsen Berning kam“, sagt er. „Damit habe ich mich bewusst für ein kleineres, junges und agiles Unternehmen ent-

schieden, in das ich meine Erfahrung einbringen und Anteilseigner sein kann.“

## **Jung und erfahren**

Prinsen Berning entstand 2017 durch den Merger der drei ebenso bekannten wie traditionsreichen Firmen Prinsen PV, Royal Buisman und Gustav Berning. Bei Prinsen Berning in Georgsmarienhütte werden Riegel hergestellt, in Helmond Pulver. Dass die Gruppe als One-Stop-Shop Riegel und Pulver anbietet, ist ein Alleinstellungsmerkmal. „Mit

der Fusion stellten sich besondere Herausforderungen“, sagt Bas van den Berg. „Wir mussten eine langfristige Strategie entwickeln und ein Managementteam bilden, das diese Strategie umsetzt. Bisher ist uns das sehr gut gelungen. Wir haben exzellente Mitarbeiter, die vorher in Großkonzernen der Branche tätig waren und den Markt aus der anderen Perspektive kennen. Gemeinsam arbeiten wir daran, ein Key Partner für Unternehmen aus dem Bereich Active Nutrition zu werden.“

## **Vier Segmente, eine Vision**

Etwa 100 Kunden verkaufen die Produkte unter ihren eigenen Premiummarken; darunter bekannte europäische Lebensmittelhändler wie Carrefour, Tesco oder Lidl. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt, fertigt und vertreibt Prinsen Berning Protein-Produkte. Dabei wird zwischen den vier großen Produktgruppen Sport Nutrition, Weight Management, Targeted Nutrition und Better-for-your-Indulgence unterschieden. Während es bei der Sport Nutrition um Produkte für einen aktiven, gesunden Lebensstil geht, werden im Bereich Weight Management Produkte entwickelt, die sich für energiereduzierte Diäten anbieten. Im Segment Targeted Nutrition steht proteinangereicherte Nahrung für unterschiedliche Zielgruppen und Lebensphasen im Fokus. Abgerundet wird das Portfolio mit Foamern, Kaffeeweißern, Instantkaffees oder Kakaotränken aus dem Bereich Better-for-Your-Indulgence; Dreh- und Angelpunkt ist hier der pure Genuss.

## **Proaktiv, flexibel und agil**

In jedem der vier Segmente stellt sich Prinsen Berning auf die Bedürfnisse des Marktes ein und erarbeitet regelmäßig neue Lösungen – der Vorteil eines kleinen, flexiblen Unternehmens, „das heute entscheidet und morgen umsetzt“, wie Bas van den Berg betont. „Proteinriegel waren





Die Produktion erfolgt in Georgsmarienhütte und Helmond mit State-of-the-Art-Technologien

vor zehn Jahren geschmacklich wenig überzeugend. Heute ist das anders. Unser Ziel ist, Produkte mit einem hohen Proteingehalt auf den Markt zu bringen, die während der gesamten Haltbarkeitsdauer weich und geschmacklich überzeugend bleiben. Dabei lassen wir uns unter anderem von der Eisindustrie inspirieren. Geschmacksrichtungen wie Salted Caramel oder Cookies and Cream sind sehr gefragt.“ Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt bei der Entwicklung eine große Rolle, sowohl bei den Inhaltsstoffen als auch bei der Verpackung. Zudem sollen die Riegel eine sinnliche Erfahrung sein; das erreicht Prinsen Berning zum Beispiel mit

Multi-Layer-Riegeln, die mit Nuss-, Frucht- oder Karamell-Schichten einzigartige Geschmacksmomente mit besonderer Textur kreieren.“ Nicht selten kommen Kunden dafür mit einer Idee zu Prinsen Berning, die gemeinsam umgesetzt wird; daneben arbeitet das Unternehmen mit seinen eigenen Rezepten. „Wir wollen ein vertrauensvoller Partner der Kunden sein, der sich an dem Wunsch nach einem gesunden, nachhaltigen Lebensstil orientiert“, sagt Bas van den Berg. „Kundenorientierung und Qualität werden weiter im Fokus stehen, um nachhaltig zu wachsen. Der Markt bietet dafür hervorragende Chancen.“

**KONTAKTDATEN**

EPF Group BV  
 Sojadijk 2  
 5704 RL Helmond  
 Niederlande  
 ☎ +31 492 535955  
 contact@Prinsen Berning.com  
 www.Prinsen Berning.com

**PRINSEN  BERNING**  
*Active Nutrition*

**JAPANISCHE KATSU**  
 Japanisches Knusperhähnchen, knusprig und schmackhaft, dank der köstlichen Mischung aus Panko Paniermehl und japanischen Gewürzen.

**PARTNER IN FOODSOLUTIONS**  
 Family Dokter Company  
**DKB**

Tolboomweg 16  
 3784 NC Terschuur  
 The Netherlands  
 T +31 (0)88 55 777 55  
 info@dkbfoodsolutions.com  
 www.dkbfoodsolutions.com

**W**

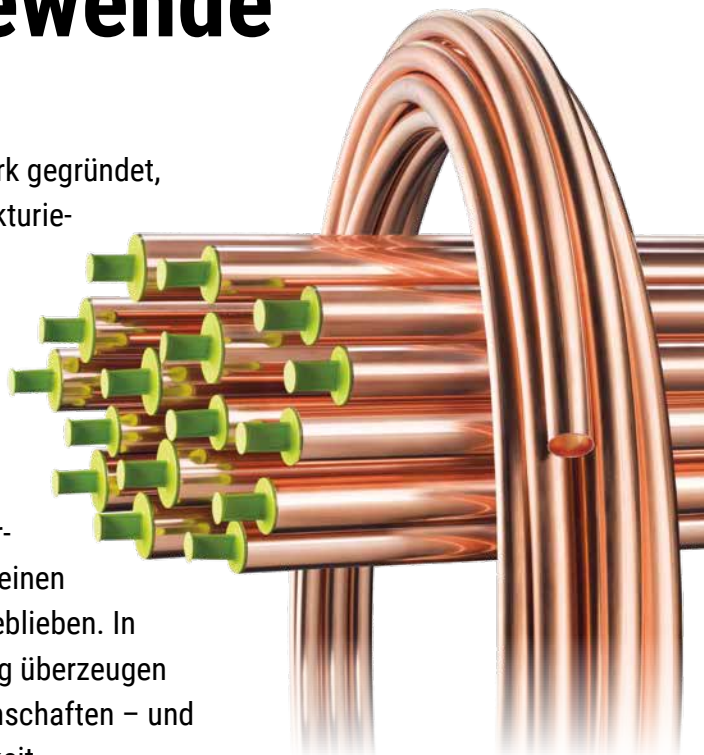
Folgen Sie uns auf Facebook

**hier klicken**

Frauen und ihr Beitrag zur Wirtschaft  
 Kennenlernen  
 Wertschätzt  
 Wirtschaftst  
 Wir nehmen Wirtschaft

# Kupfer – Enabler der Energiewende

Im 17. Jahrhundert als Hammerwerk gegründet, heute, nach verschiedenen Umstrukturierungen und Übernahmen, Teil eines chinesischen Konzerns – die HME Copper Germany GmbH blickt auf eine bewegte Geschichte zurück. Eine Unternehmensgeschichte, die auch ein Stück deutsche Wirtschaftsgeschichte ist. Bei allen Veränderungen ist das Unternehmen seinen Werten und Produkten stets treu geblieben. In Zeiten zunehmender Elektrifizierung überzeugen Kupferrohre mit einzigartigen Eigenschaften – und einer beispiellosen Recyclingfähigkeit.



Kupferrohre – Traditionsprodukte, die auch heute oft alternativlos sind

## Interview mit



**Martin Gerlach,**  
Vice President Sales  
der HME Copper Germany GmbH



## KONTAKTDATEN

HME Copper Germany GmbH  
Carl-Benz-Straße 13  
58706 Menden  
Deutschland  
☎ +49 2373 161265  
info@hmemetal.com  
www.hmemetal.com

**Wirtschaftsforum:** Herr Gerlach, Sie haben Ende der 1980er-Jahre als Trainee bei HME Copper begonnen und begleiten die Unternehmensentwicklung damit seit Jahrzehnten. Was ist für Sie das Besondere an der HME Copper?

**Martin Gerlach:** Die Geschichte der HME Copper steht exemplarisch für die Geschichte der märkischen Industrie, die mich persönlich sehr interessiert. Hier liegen meine familiären und beruflichen Wurzeln und damit eine besondere Verbundenheit.

**Wirtschaftsforum:** Welche historischen Entwicklungen haben die HME Copper beeinflusst?

**Martin Gerlach:** Das Unternehmen wurde im 17. Jahrhundert als Hammerwerk in Iserlohn gegründet und zog aus infrastrukturellen Gründen vor 170 Jahren nach Menden. In der Zeit der industriellen Revolution stieg das

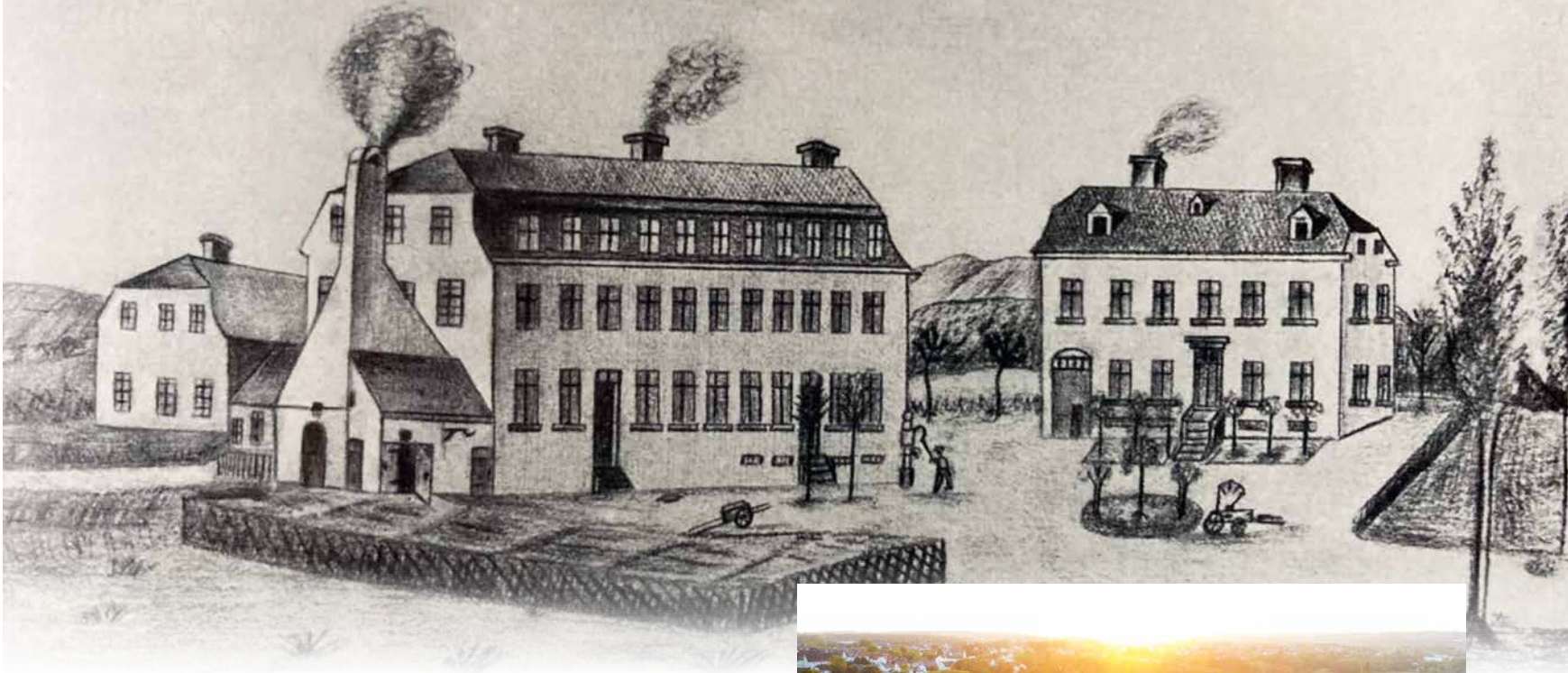
Unternehmen Ende des 19. Jahrhunderts in die industrielle Fertigung ein, stellte unterschiedlichste Produkte wie Beschläge für die Infanterie, Teekessel oder Gürtelschnallen aus NE-Legierungen her und wuchs kontinuierlich. Die da-

malige R&G Schmöle Metallwerke vertrieb die Produkte weltweit und nahm schon damals an ausländischen Messen in Russland und den USA teil. Forciert wurde diese Entwicklung von der Unternehmerfamilie Schmöle, die zum



Tectube Kupferrohring und -stange





Beispiel sehr früh betriebsinterne Sozialversicherungen einführte und immer wieder unternehmerische Weitsicht bewies. Bis in die 1980er-Jahre wuchs das Unternehmen auf 2.800 Mitarbeiter. Eine Zäsur brachte der Verkauf an die Osnabrücker Kabelmetal AG, verbunden mit verschiedenen Umstrukturierungen und der Entscheidung, am Standort Menden nur noch Kupferrohre zu fertigen. Die Osnabrücker wurde später von der italienischen Europa Metall SpA übernommen, mit dem Ziel, den weltweit größten NE-Metallhalbzeughersteller zu schaffen. Als sich Mitte der 2000er-Jahre der Kupferpreis vervierfachte, die Nachfrage zurückging und der Markt für Kupferrohre in der Haustechnik sich innerhalb von 15 Jahren halbierte, wurden Produktionsstandorte geschlossen und die Kupferrohrproduktion in Menden konzentriert. Seit April 2019 gehört das Mendener Rohrwerk zur chinesischen Hailiang Group, dem größten Kupferproduzenten der Welt, und firmiert seitdem unter dem Namen HME Copper Germany GmbH. Ein weiterer Meilenstein.

Für uns hat sich die Situation durch Investitionen enorm verbessert. Wie in einem traditionellen Familienunternehmen planen wir nicht quartalsweise, sondern langfristig in Fünf-Jahres-Schritten oder Generationen.

**Wirtschaftsforum:** Wie sieht der Standort Menden heute aus?

**Martin Gerlach:** Wir haben 360 Mitarbeiter, produzieren 40.000 t Kupfer pro Jahr und unterscheiden zwischen Hausinstallations- und Industrierohren. Am Standort Menden produzieren wir Rohre für Heißwassersysteme, elektrische Anwendungen sowie Sanitär- und Installationstechnik und bedienen



Wicu – ummantelte Kupferrohre, die in der Hausinstallation immer dann überzeugen, wenn guter äußerer Schutz gefragt ist



HME Copper in Menden – ein Unternehmen mit langer Geschichte und vielversprechender Zukunft

damit ein breites Anwendungsfeld mit großem Wachstumspotenzial. Ein wichtiges Thema sind in diesem Zusammenhang Wärmepumpen.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es besondere Produkt-Highlights?

**Martin Gerlach:** Sanco-Rohre sind Premiumprodukte, die durch ein spezielles Herstellungsverfahren gegen Korrosion geschützt sind und international eine führende Marktposition einnehmen. Ein weiteres Highlight sind Wicu-Rohre, die PVC-ummantelt und damit besonders robust und universell einsetzbar sind. Kupfer hat einzigartige Eigenschaften, die durch kein anderes Material ersetzt werden können. Dazu zählen hohe Temperaturleitfähigkeit,

extrem gute Verformbarkeit und eine perfekte Recyclingfähigkeit. Kupfer ist ein Enabler der Energiewende und leistet einen enormen Beitrag zur Kreislaufwirtschaft. Im Zuge der Elektrifizierung der Gesellschaft wird aus einem traditionsreichen Material ein hochinteressantes Produkt, das uns optimistisch in die Zukunft blicken lässt.

# „Metall kann bis zu 100% recycelt werden!“

Metall ist ein wertvoller Rohstoff. Er lässt sich nach erstmaligem Gebrauch gut von anderen Materialien trennen und ist deshalb häufig bis zu 100% recycelbar. Die Erfahrung von Jahrzehnten und damit viel professionelles Know-how hat die niederländische Jos Menten Metaalrecycling B.V. aufzuweisen. Das Unternehmen aus Roermond wird von seinen Kunden darüber hinaus auch wegen seiner Zuverlässigkeit geschätzt.

**Interview mit**  
Jos Menten Jr. und  
Marc Tummers,  
Trader  
der Jos Menten  
Metaalrecycling B.V.

„Wegen unserer Flexibilität und des guten Service vertrauen uns die Kunden“, weiß Marc Tummers, Trader der Jos Menten Metaalrecycling B.V. „Eine Absprache mit dem Kunden ist für uns verbindlich. Eine weitere Stärke von uns sind die bestens ausgebildeten Mitarbeiter, die maßgeblich zum guten Image des Unternehmens beitragen. Außerdem reagieren wir schnell. Wenn Produktionsbetriebe, bei denen wir einen Container aufgestellt haben, uns bis 12 Uhr eine E-Mail schicken, leeren wir den Container am nächsten Tag. Die Kunden bekommen von uns exakte Wiegeprotokolle und wir bezahlen sehr schnell.“ Das Aufstellen und Abholen der Container ist eine von mehreren Dienstleistungen, die Jos Menten erbringt. Ist der Inhalt nicht sortiert, werden die unterschiedlichen Metalle getrennt und bei Bedarf auch mit Scheren zerkleinert. Getrennt werden in der Regel Eisen- und Nichteisenmetalle. „Auf diesem Gebiet sind wir sehr kompetent“, verdeutlicht Jos Menten Jr.

## Standort am Hafen

Neben dem Abholen und der Weiterverarbeitung der Metalle umfasst das Portfolio von Jos Menten weitere Aktivitäten. So fungiert der Familienbetrieb auch als Mittler zwischen Verkäufern und Abnehmern, die von der sorgfältigen Trennung der Metalle profitieren. Weitere Dienstleistungen sind Abbrucharbeiten, die Lagerung von und der Handel mit Metallen sowie der Umschlag von Schiffen und auf Schiffe, da die Firma in Roermond auch direkt am dortigen Binnenhafen angesiedelt ist. Hier lassen sich Ladungen bis zu 2.000 t umschlagen. Abnehmer der Metalle sind Hochöfen, Schmelzereien und Gießereien weltweit.



Beladen des Schiffes vom Kai

Abgeholt werden die Rohstoffe in einem Radius von 200 bis 300 km rund um den Firmensitz Roermond. So bedient Jos Menten neben Kunden in den Niederlanden und Belgien auch solche aus dem Ruhrgebiet sowie aus dem Raum Köln/Aachen.

## Vom Urgroßvater gegründet

„Mein Urgroßvater hat den Betrieb 1937 gegründet und handelte damals mit Lumpen und Metallen“, erzählt Jos Menten Jr. „Seit 1962 sind wir an unserem Standort in Haelen, 1980 haben meine Eltern Jos und Desiree die Firma übernommen und 2006 unsere Niederlassung im Hafen von Roermond erworben. Hier ist

auch unser Stahlhandel angesiedelt.“ Das nach der niederländischen Vereinigung der Metallrecyclingunternehmen (MRF) zertifizierte Unternehmen ist unter anderem auch nach ISO 9001, CSR und WEEELABEX zertifiziert und beschäftigt aktuell rund 30 Mitarbeiter. Gesellschafter sind die Eltern von Jos Menten Jr. sowie als mittlerweile 4. Generation er selbst und seine Schwester Kim, die ebenfalls im Betrieb arbeitet. Jos Menten hat sehr viele Stammkunden, die das Unternehmen auch häufig weiterempfehlen. Außerdem macht der Betrieb durch seinen Internetauftritt und Messebesuche auf sich aufmerksam.



Aufbereitung: Das Metall wird vor der Weiterverarbeitung sortiert



### Noch besser werden

Sämtliche Prozesse werden digital geplant und gesteuert. Und auch das brandaktuelle Thema Nachhaltigkeit ist in der DNA des Unternehmens verwurzelt. Jos Menten Jr.: „Metall kann bis zu 100% recycelt werden. Umweltfreundlich ist auch die Möglichkeit, die Metalle mit dem Schiff zu transportieren. Schließlich ersetzt

ein Schiff bis zu 100 Lkw-Ladungen.“ Ein weiterer ökologischer Baustein sind die rund 2.700 Sonnenpaneele auf dem Betriebsgelände, die Energie erzeugen. Flache Hierarchien, respektvoller Umgang miteinander sowie ein schneller Informationsaustausch prägen das Klima im Betrieb. „Hier sind die Mitarbeiter keine Nummer“, weiß Marc Tummers. Das Erreichte zu festigen und

auszubauen steht für die kommenden Jahre auf der Agenda. „Wir sind ein toller Betrieb, wollen aber noch besser werden und uns noch mehr professionalisieren“, nennt der Trader weitere Ziele für die Zukunft.

## Jos Menten.

### KONTAKTDATEN

Jos Menten Metaalrecycling B.V.  
Mijnheerkensweg 5  
6041 TA Roermond  
Niederlande  
☎ +31 475 591386  
info@menten.nl  
www.menten.nl

## Besuchen Sie unsere Showrooms auf: [www.wirtschaftsforum.de/showrooms](http://www.wirtschaftsforum.de/showrooms)

(+49) 5971 92164-0 Schreiben Sie uns

f t p in

ePaper cPaper Das Magazin Login

**WIRTSCHAFTSFORUM**  
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

**SHOWROOMS** INTERVIEWS THEMENWELTEN REGIONAL UNTERNEHMEN EXPERTENWISSEN NEWS

→ Showrooms

## WILLKOMMEN IN UNSEREN WIRTSCHAFTSFORUM SHOWROOMS

Dr. Ausbüttel & Co. GmbH

Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG

Maschinenbau Otto Gruber GmbH

Out of the blue KG

Slyrs Destillerie GmbH & Co. KG

Alulux GmbH

TOP

# „Nicht jeder Erdbeerjoghurt kann aus Erdbeeren sein“

Interview mit



*Holger Wetzler, Geschäftsführer der Bell Flavors & Fragrances GmbH*



Investition in die Zukunft: Das über 4.000 m<sup>2</sup> große Logistik- und Qualitätssicherungszentrum von Bell in Leipzig

Um den richtigen Geschmack und Duft zu treffen, sind individuelle Lösungen gefragt: Die Bell Flavors & Fragrances GmbH mit Sitz in Leipzig entwickelt für mittelständische Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen Duft- und Geschmacksstoffe. Ihre Produkte finden sich in Kosmetik und Lebensmitteln, aber auch in Pharmaprodukten und Waschmitteln und sogar in Tabakwaren. Unter anderem sorgen sie dafür, dass vegane Produkte riechen und schmecken wie ihre konventionellen Pendants.

Die Wurzeln des Unternehmens reichen weit zurück – bis ins Jahr 1829, als die später in Schimmel & Co. umbenannte Ursprungsfirma in Leipzig gegründet wurde. Schimmel & Co. ist damit einer der ältesten und renommiertesten Hersteller von Duftstoffen und Aromen. „Das Unternehmen hat mit den von ihm entwickelten Verfahren den Grundstock für die Industrialisierung unserer Produkte gelegt. Einer der Mitarbeiter hat sogar einen Nobelpreis bekommen“, berichtet Geschäftsführer Holger Wetzler. Die Forschung hat

eine lange Tradition am Standort. Mit der Schimmel-Bibliothek, die über 30.000 Werke umfasst, beherbergt Bell heute eine der umfangreichsten Fachbibliotheken ihrer Art. „Sie ist in der Branche einzigartig“, betont der Geschäftsführer. Nach der Wiedervereinigung wurde die Firma von dem amerikanischen Unternehmen Bell Flavors & Fragrances Inc. übernommen. Auch dieses inhabergeführte Unternehmen hat eine lange Geschichte, es wurde 1912 von William M. Bell in Chicago gegründet. Gemeinsam be-

schäftigen die beiden inhabergeführten Schwesterunternehmen weltweit insgesamt rund 1.000 Mitarbeiter in über 20 Ländern.

## **Eine der modernsten Produktionsstätten für Düfte und Aromen**

Bell Flavors & Fragrances in Leipzig ist für ganz Europa zuständig und betreibt Niederlassungen in Indien, Vietnam, Dubai, Russland, der Ukraine, Großbritannien, Polen und Frankreich. Entwicklung und Produktion sind in Leipzig angesiedelt, wo 2017 auch ein neues Logistikzentrum in Betrieb

genommen wurde. Am Firmensitz steht eine Produktionsstätte mit einer Fläche von 200.000 m<sup>2</sup> zur Verfügung, die kontinuierlich modernisiert und ausgebaut wird. „Wir beginnen jetzt auch in



Rohstoffe werden sorgfältig geprüft





Bevor Produkte zum Kunden gehen, durchlaufen sie umfangreiche Tests

Indien zu produzieren, um auch die dortigen schnell wachsenden Märkte flexibel und mit den passenden Produkten bedienen zu können“, erzählt Holger Wetzler. Der Betriebswirt mit langjähriger Branchenerfahrung ist seit Mai 2023 als Geschäftsführer im Unternehmen. 300 Mitarbeiter sind am Leipziger Firmensitz beschäftigt, 100 weitere an den übrigen Standorten von Bell Europe.

### Individuelle Lösungen für den Mittelstand

Das Leistungsspektrum reicht von Geschmacksstoffen (Aromen) über Duftstoffe bis hin zu Pflanzenextrakten und chemischen Rohstoffen. Bell bietet individuelle Lösungen und sieht sich damit als starker Partner für den Mittelstand, macht Holger Wetzler deutlich: „Anders als die Großen auf dem Markt haben wir keinen Katalog, sondern unter-

stützen unsere Kunden bei ihren jeweiligen Anforderungen und Herausforderungen. Langjährige, von Vertrauen und enger Zusammenarbeit geprägte Kundenbeziehungen zeichnen uns dabei aus.“ Der Einsatzbereich der Produkte von Bell ist riesig. So werden Geschmacksstoffe in Getränken, Backwaren, Süßwaren, Molkereiprodukten, Tabakwaren und in Tierfutter verwendet. Duftstoffe finden sich außer in Parfums und Körper- und Haarpflegeprodukten etwa in Haushalts- und Tierpflegeprodukten sowie Lufterfrischern. Immer wichtiger werden im Zuge des zunehmenden Gesundheitsbewusstseins der Menschen Pflanzenextrakte. Sie werden in Getränken und Lebensmitteln, in der Körper- und Haushaltspflege und in Tierfuttermitteln eingesetzt. Dabei wird nicht nur auf eine schonende Extraktion, sondern auch auf eine

verantwortungsvolle Beschaffung der Rohstoffe geachtet. „Unsere Produkte sind pulverförmig oder flüssig“, erklärt Holger Wetzler und fügt hinzu: „Unsere Expertise liegt zudem auch in Aromatechnologien. Bei veganen Alternativen und proteinhaltigen Produktvarianten kommen beispielsweise unsere Maskierungsaromen zum Einsatz.“

### Kein Duft für die Ewigkeit: Ein schnelllebiges Markt

Auf die Entwicklung des Unternehmens zum breit aufgestellten Anbieter von Duft- und Geschmackslösungen ist man in Leipzig stolz. „Unser Know-how und die Konzentration auf individuelle Lösungen heben uns als bevorzugten Partner für mittelständische Unternehmen hervor“, betont Holger Wetzler und erklärt, wie das mit der aktuellen Marktsituation zusammenhängt: „Wir erleben schnelle Wechsel;



### KONTAKTDATEN

Bell Flavors & Fragrances GmbH  
Schimmelstraße 1  
04205 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 94510  
✉ info@bell-europe.com  
www.bell-europe.com



langlebige Produkte gibt es nicht mehr. Auch in der Parfümbranche gibt es immer häufiger neue Serien.“ Die Krisenzeiten durch Corona und Krieg hätten zu Marktverschiebungen geführt. Holger Wetzler berichtet: „Die Zeit heute ist nicht wie vor Corona. Die Unternehmen halten sich bei Investitionen zurück und die Preise sind gestiegen.“ Bei Bell Europe konnten, auch dank der engen Zusammenarbeit mit den Kunden, Entlassungen verhindert werden.

### Flexibilität und Innovationskraft

Als einen der Erfolgsfaktoren sieht Holger Wetzler die Flexibilität der Firma. In einem Markt, der durch seine Schnelllebigkeit charakterisiert ist, bedarf es unkomplizierter Lösungen und direkter Ansprechpartner.





Und nicht nur das soll auch in Zukunft so sein: „Wir bleiben ein inhabergeführtes Unternehmen, das stetig wächst und neue Produkte entwickelt.“ Themen wie Energie und Umwelt werden zukünftig von besonderer Bedeutung sein, und auch die Digitalisierung wird eine wichtige Rolle spielen. „Schon heute beginnen wir, mit künstlicher Intelligenz zu arbeiten“, erzählt er. In Deutschland gebe es allerdings viele Hürden, macht Holger Wetzler deutlich: „Dem Mittelstand wird vieles schwer gemacht, auch durch die immer mehr ausufernde Bürokratie.“ Holger Wetzler

sieht das Unternehmen jedoch gut aufgestellt und mit guten Perspektiven für die weitere Entwicklung: „Wir kennen und nutzen unsere Stärken. Die Großen haben andere Interessen und das ist gut für uns“, sagt er.

#### Ohne Aromen geht es nicht

Der Verbraucher wünscht sich in der Regel Lebensmittel und Körperpflegeprodukte mit natürlichen Zutaten. Wie notwendig der Einsatz von Duft- und Geschmacksstoffen in vielen Bereichen ist, ist den meisten Menschen laut Holger Wetzler nicht in seiner gesamten Dimension bewusst.



Die Extraktion von Pflanzenextrakten komplettiert das Portfolio des Ingredient-Herstellers

Er möchte deshalb dafür ein Bewusstsein schaffen und hat ein bildhaftes Beispiel: „Wenn jeder Erdbeerjoghurt aus natürlichen Erdbeeren bestehen sollte, müsste vermutlich die Fläche der

gesamten USA in ein Erdbeerfeld verwandelt werden. Wir brauchen eine realistische Wahrnehmung der Situation“, sagt er.

### IN KÜRZE



## Kernkompetenz

Aromen und Düfte

## Leistungsspektrum

Geschmacksstoffe, Duftstoffe, Pflanzenextrakte, chemische Rohstoffe

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 1993

**Struktur:** Inhabergeführte GmbH

**Niederlassungen:** Leipzig (Firmensitz), Indien, Vietnam, Vereinigte Arabische Emirate, Russland, Ukraine, Großbritannien, Polen, Frankreich

**Mitarbeiter:** 300 (400 in der Region EMEA)

**Export:** Europa, Naher Osten, Afrika

## Philosophie

Global denken und lokal agieren

## Zukunft

Energie und Umwelt, starker Partner für den Mittelstand





## Kontakte

Reckmann Yacht Equipment GmbH  
Siemensstraße 37-39  
25462 Rellingen  
Deutschland  
☎ +49 4101 38490  
info@reckmann.com  
www.reckmann.com

GEHLEN Partnerschaft Beratender  
Ingenieure mbB  
Friedrich-Ebert-Straße 54  
40210 Düsseldorf  
Deutschland  
☎ +49 211 168010  
dus@gehlen-ing.de  
www.gehlen-ing.de

Van Oord Wasserbau GmbH  
Heidenkampsweg 74-76  
20097 Hamburg  
Deutschland  
☎ +49 40 822200346  
loc.de@vanoord.com  
www.vanoord.com

Jotec Service & Vertriebsges. mbH

Luxemburger Straße 25 -27  
41812 Erkelenz  
Deutschland  
☎ +49 2431 9839210  
info@jotec.de  
www.jotec.de

JOTEC GmbH  
Lotzenäcker 23  
72379 Hechingen  
Deutschland  
☎ +49 7471 9220  
info.europe@artivion.com  
www.artivion.com

Miltenberger Otto Aulbach GmbH  
Frühlingstraße 17  
63897 Miltenberg  
Deutschland  
☎ +49 9371 40000  
marketing@hechter.de  
www.hechter.com

EPF Group BV  
Sojadijk 2  
5704 RL Helmond  
Niederlande  
☎ +31 492 535955  
contact@Prinsen Bering.com  
www.Prinsen Bering.com

HME Copper Germany GmbH  
Carl-Benz-Straße 13  
58706 Menden  
Deutschland  
☎ +49 2373 161265  
info@hmemetal.com

Jos Menten Metaalrecycling B.V.  
Mijnheerkensweg 5  
6041 TA Roermond  
Niederlande  
☎ +31 475 591386  
info@menten.nl  
www.menten.nl

Bell Flavors & Fragrances GmbH  
Schimmelstraße 1  
04205 Leipzig  
Deutschland  
☎ +49 341 94510  
info@bell-europe.com  
www.bell-europe.com



## Impressum

### Verleger:

360 Grad Marketing GmbH

### Adresse:

**360 Grad Marketing GmbH**  
Landersumer Weg 40  
48431 Rheine · Deutschland

☎ +49 5971 92164-0

☎ +49 5971 92164-854

info@wirtschaftsforum.de  
www.wirtschaftsforum.de

### Chefredakteur:

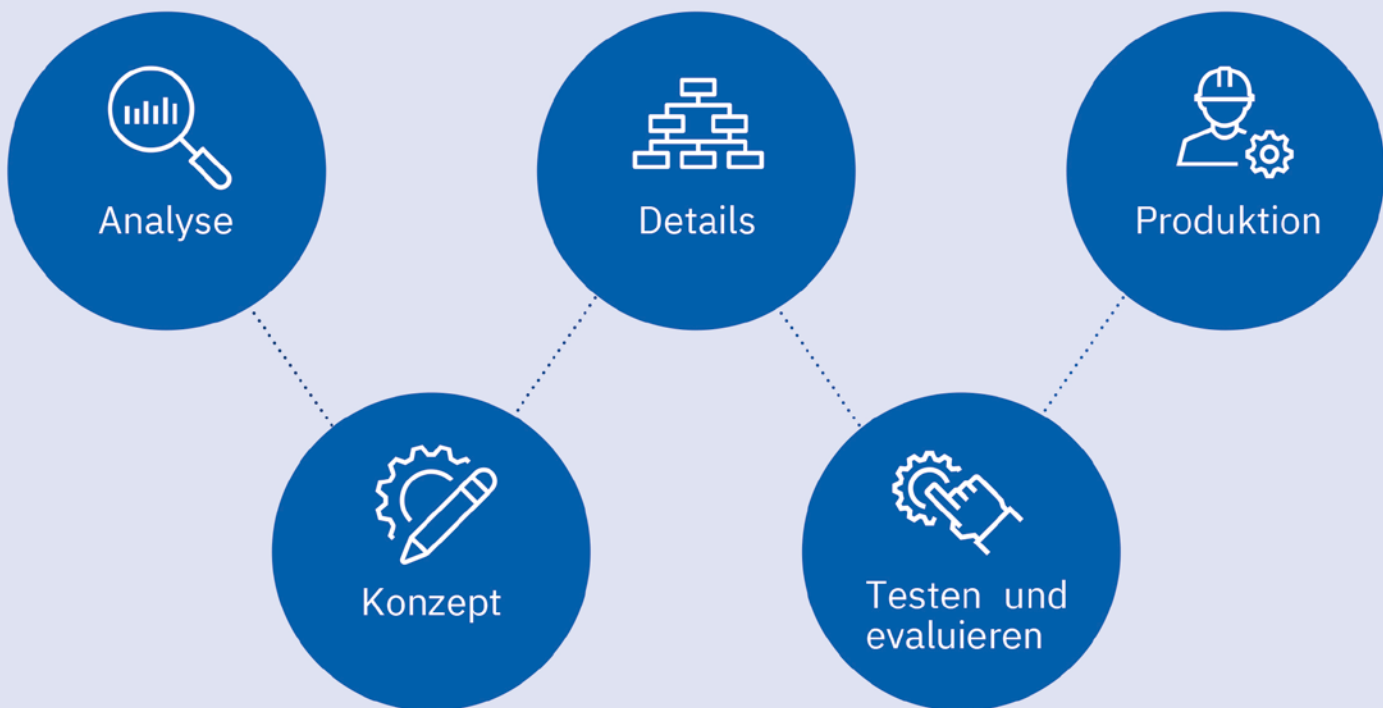
Manfred Brinkmann,  
Diplom-Kaufmann



**WISSEN, WAS ZÄHLT**

Geprüfte Auflage  
Klare Basis für den Werbemarkt

## Der Grundzyklus der Entwicklung



Seit mehr als 50 Jahren liefert Heyman qualitativ hochwertige Produkte der weltmarktführenden Hersteller und teilt Wissen und Erfahrung mit seinen Kunden. Heyman unterstützt seine Kunden gerne bei der Produktentwicklung von der ersten Idee bis zur Serienreife. Dabei ist persönliche Kontakt von großer Bedeutung. Heyman gibt seinen Kunden einen Überblick über die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten und Produktionstechniken, damit sie bereits in der Entwicklungsphase die richtige Entscheidung treffen können. Auf diese Weise bringt Heyman seine Kenntnisse und die Welt der Kunden zusammen.

