

# Wirtschaft im Süden



Interview:

**Analyse und Entscheidung: Zukunft gestalten mit Daten**

Dr. Sebastian Gottwalt, Head of Data Science der anacision GmbH und Rico Knapper, Geschäftsführer der PAILOT GmbH, Seite 04

Porträts:

- › **Christian Sarnoch, Geschäftsführer der FD Pharma GmbH**, Seite 10
- › **Elio Lupica, CEO Mikron Switzerland AG Division Tool**, Seite 20

## Special Wirtschaft im Süden



**Dr. Sebastian Gottwalt,**  
Head of Data Science der anacion GmbH und  
**Rico Knapper,**  
Geschäftsführer der PAILOT GmbH

**04**



**Dr. Timo Stock,**  
Geschäftsführer der Telenot Electronic GmbH

**06**



**Carolin Hörning,**  
Inhaberin von Carolin Hörning Coaching & Consulting

**08**



**Christian Sarnoch**  
Geschäftsführer der FD Pharma GmbH

**10**

**12**

**Ursula Flade-Ruf,** Geschäftsführerin  
und  
**André Vogt,** Geschäftsführer der  
mip Management Informationspartner GmbH



**14**

**Marian Mehlhose,**  
Geschäftsführer und  
**Jürgen Bartenstein,**  
Leiter Vertrieb der KRUG Holzsystembinder GmbH

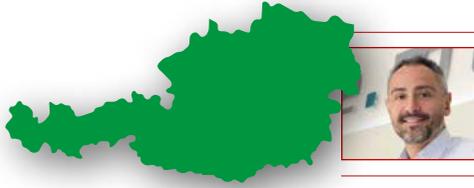


**16**

**Christian-Georg Siebke,**  
Geschäftsführer der TV-Wartezimmer® Gesellschaft für  
moderne Kommunikation MSM GmbH & Co. KG



## Special Wirtschaft im Süden



**Ing. Rainer Haag,**  
Geschäftsführer der ematric gmbh

18

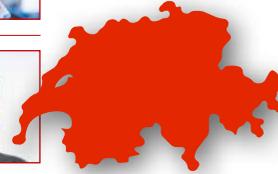
20

**Elio Lupica,**  
CEO Mikron Switzerland AG Division Tool



22

**Bernd Kagerer,**  
President Business Unit Entrance Automation der CEDES AG



24

**Maximilian Gugelot,** CEO  
und  
**Anita Borschberg,** Chief People and Communication  
Officer der Weseta Textil AG



Kontakte Seite 26



# Analyse und Entscheidung: Zukunft gestalten mit Daten



Mit einer klaren Fokussierung auf technologische Exzellenz haben sich die anacision GmbH und ihr Spin-off PAILOT GmbH zu wegweisenden Akteuren in der dynamischen KI-Landschaft entwickelt. Im Interview mit Wirtschaftsforum vermitteln die Gründer Rico Knapper und Dr. Sebastian Gottwalt einen Einblick in die Entwicklungen, Herausforderungen und Zukunftsvisionen zweier Unternehmen, die die Schnittstelle zwischen KI und Industrie neu definieren.

## Interview mit

*Dr. Sebastian Gottwalt,  
Head of Data Science  
der anacision GmbH*

## Interview mit

*Rico Knapper,  
Geschäftsführer  
der PAILOT GmbH*

**Wirtschaftsforum:** Welche Ziele hatten Sie bei der Gründung von anacision im Blick?

**Dr. Sebastian Gottwalt:** Als eine Gruppe von technologiebegeisterten jungen Menschen starteten wir mit Projekten im Bereich Predictive Maintenance, es folgte die Optimierung von Produktionsprozessen. Seit 2018 besteht eine Partnerschaft mit der EMAG, die es uns ermöglicht, innovative KI-Produkte für die Maschinenbaubranche zu entwickeln. EMAG ist auch strategischer Investor und hält eine Minderheitsbeteiligung an anacision.

**Wirtschaftsforum:** Hat sich die Ausrichtung von anacision im Laufe der Zeit verändert?



Regress KI Illustration

**Rico Knapper:** Da neben technologischer Kompetenz Kundenorientierung und Beratung eine zunehmend wichtige Rolle spielen, verfolgen wir inzwischen einen ganzheitlichen Ansatz. Entscheidend ist, dass Projekte erfolgreich umgesetzt werden. Während anacision sich auf eine breite Palette von Projekten in den

Bereichen Industrie und Verwaltung konzentriert, haben wir uns entschlossen, die KI-gestützte Feinplanung auszugliedern. Unser Spin-off PAILOT konzentriert sich auf diesen Bereich: KI-gestützte Feinplanungssoftware optimiert Rüstzeiten, Durchlaufzeiten und Liefertermine, um die Effizienz der Produktion zu maximieren.

**Wirtschaftsforum:** Wie sind die Unternehmen derzeit aufgestellt?

**Dr. Sebastian Gottwalt:** Bei anacision und PAILOT sind jeweils rund 15 Mitarbeiter beschäftigt. Der Umsatz von anacision betrug im letzten Jahr rund zwei Millionen Euro und wird in diesem Jahr auf ähnlichem Niveau liegen, wobei einige Umsätze aufgrund der Abspaltung abzuziehen sind. Unser Fokus liegt darauf, das Kernberatungsgeschäft zu stärken und in Wachstum zu investieren.

**Wirtschaftsforum:** Könnten Sie uns ein Beispiel für ein erfolgreiches Projekt geben?

**Rico Knapper:** Ein bedeutendes Projekt umfasste die Zusammen-



Smart Production App

# anacision

## KONTAKTDATEN

anacision GmbH  
 Roonstraße 23 a  
 76137 Karlsruhe  
 Deutschland  
 ☎ +49 721 16176970  
 info@anacision.de  
 www.anacision.de

# PAILOT

PAILOT GmbH  
 Windeckstraße 15  
 76135 Karlsruhe  
 Deutschland  
 ☎ +49 721 98977099  
 info@pailot.com  
 www.pailot.com

arbeit mit einer Berufsgenossenschaft. Unsere KI-Anwendung unterstützt über 300 Mitarbeitende bei der Entscheidung über notwendige Heilbehandlungen oder den Besuch spezialisierter Ärzte. Durch die Analyse umfangreicher Informationen konnten wir praxisrelevante Erkenntnisse gewinnen. Die Implementierung unserer KI verbesserte die Effizienz der Informationszugänglichkeit, ohne die Mitarbeiter zu ersetzen. Solche Projekte sind entscheidend, um den Wert und die Effizienz unserer Lösungen zu unterstreichen und bieten einen konkreten Nutzen für die Anwender.

**Wirtschaftsforum:** Wie nehmen Sie Ihre Rolle im Unternehmen wahr?

**Dr. Sebastian Gottwalt:** Als Leiter der Consulting-Abteilung bin ich operativ stark involviert. Meine Aufgaben umfassen die Koordination von Prozessen und die Weiterentwicklung der Projekte.

**Rico Knapper:** Als Gesellschafter der anacision bin ich beratend

tätig. In der Rolle des Geschäftsführers bei der PAILOT begleite ich viele Aspekte, besonders den Ausbau des Netzwerks und die Gewinnung eines zweiten Investors.

**Wirtschaftsforum:** Gibt es aktuelle Entwicklungen?

**Dr. Sebastian Gottwalt:** Die sinnvolle Anwendung von großen Sprachmodellen (Large Language Models) ist ein starker Trend. In den nächsten Monaten planen wir, uns verstärkt auf die Digitalisierung der Verwaltung zu

konzentrieren und unsere Leuchtturmprojekte auf weitere Verwaltungsprozesse zu übertragen.

**Rico Knapper:** Im industriellen Bereich liegt unser Fokus auf Produktionswartung, und wir haben bereits neue Projekte gestartet. Es ist wichtig, Aufklärungsarbeit zu leisten und innovative Technologien in traditionelle Unternehmen zu integrieren.

**Wirtschaftsforum:** Zum Abschluss, wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Unternehmen?

**Rico Knapper:** Für PAILOT streben wir an, ein führender Player im KI-gestützten Feinplanungsumfeld zu sein und unseren europäischen Marktanteil zu erweitern. Unser Fokus liegt auf stetigem Wachstum und einer steigenden Unternehmensbewertung.

**Dr. Sebastian Gottwalt:** Für anacision möchten wir weiterhin führender Anbieter in den Bereichen Industrie und Verwaltung bleiben. Unser Ziel ist es, die Exzellenz in unseren Projekten zu halten und gleichzeitig als Trendsetter in der KI-Branche zu agieren. Agiles Vorgehen, hochqualifizierte Mitarbeiter und die Reife des Marktes sind entscheidende Faktoren für unseren Erfolg.



Teilnahme an einem Productivity Symposium

# Sicherheit made in Germany

Wohnungseinbrüche haben um mehr als 20% zugenommen – so eine Pressemitteilung des BMI aus dem März 2023. 2022 wurden in Deutschland 65.908 Wohnungseinbrüche erfasst – ein Anstieg von 21,5% im Vergleich zum Vorjahr. Wer angesichts dieser Entwicklung auf Nummer sicher gehen will, entscheidet sich für elektronische Sicherheitssysteme der Telenot GmbH aus Aalen. Das Unternehmen hat sich mit 'Sicherheit mit Brief und Siegel' einen hervorragenden Ruf erarbeitet.

**Wirtschaftsforum:** Herr Stock, Telenot ist Inbegriff für zuverlässige, technisch ausgereifte Sicherheitslösungen für unterschiedliche Anwendungen. Wie kam es dazu?

**Timo Stock:** Telenot, eine Abkürzung für telefonischer Notruf, wurde 1968 gegründet und ist über die Jahre organisch gewachsen. Anfangs setzte das Unternehmen auf zwei Standbeine: die Entwicklung und Fertigung von Übertragungsgeräten und die Lohnfertigung. Als sich das Unternehmen im Bereich der Übertragungsgeräte erfolgreich auf dem Markt positioniert hatte, gab man die Lohnfertigung auf. Mit Peter und Klaus Wunderle, den Söhnen des Gründers, waren zwei Unternehmer mit Weitblick an der Spitze des Unternehmens, die

dessen Entwicklung maßgeblich nach vorne gebracht haben. Sie legten den Fokus auf Einbruchmeldetechnik, machten Telenot in diesem Segment groß, um dann nach und nach weitere Standbeine aufzubauen. Seit zehn Jahren vertreibt Telenot zudem professionelle Brandmeldetechnik, seit fünf Jahren Lösungen für Zutrittskontrollsysteme.

**Wirtschaftsforum:** Sie sind seit zwei Jahren in der Geschäftsleitung der Telenot. Wie sehen Sie Ihre Aufgabe?

**Timo Stock:** Heute zeichnet mit Anja Wunderle, der Tochter von Klaus Wunderle, die 3. Generation der Familie für das Unternehmen verantwortlich. Gemeinsam mit ihr leite ich das operative Geschäft; Klaus und Peter Wunderle unterstützen uns weiterhin bei strategischen Entscheidungen.

**Wirtschaftsforum:** Damit steht ein Generationenwechsel an?

**Timo Stock:** Ja, momentan gestalten wir diesen Prozess. Bisher war die Firma eher hierarchisch aufgestellt. Wir verfolgen einen anderen Ansatz, einen kooperativen Führungsstil, bei dem Entscheidungen im Führungskreis getroffen werden, dem neben Anja Wunderle und mir sechs Bereichsleiter angehören. In einer zunehmend komplexen Welt wird es immer wichtiger, verschiedene Perspektiven einzunehmen. Deshalb haben wir zum Beispiel ein Führungsentwicklungsprogramm etabliert; jede Führungskraft, unabhängig von ihrer Position, durchläuft dasselbe Programm. Zweimal im Jahr werden wir zwei Tage außer Haus von einem externen Trainer geschult. Mangelnde Führung und Wertschätzung ist der Hauptgrund für unzufriedene

**Interview mit**  
**Dr. Timo Stock,**  
Geschäftsführer  
der Telenot Electronic GmbH

Mitarbeiter. Dem wirken wir aktiv entgegen.

**Wirtschaftsforum:** Wie groß ist Telenot heute?



## KONTAKTDATEN

Telenot Electronic GmbH  
Wiesentalstraße 60  
73434 Aalen  
Deutschland  
☎ +49 7361 946400  
info@telenot.de  
www.telenot.de





Hochmoderne Zutrittskontrollsysteme gehören zum Kerngeschäft der Telenot



Zutrittskontrollsysteme können auch mit anderen Systemen wie Einbruchmeldetechnik eingesetzt werden



Brandmeldesysteme erkennen Brände frühzeitig und warnen

**Timo Stock:** Wir beschäftigen knapp 500 Mitarbeiter und setzen um die 80 Millionen EUR um.

**Wirtschaftsforum:** Telenots Motto lautet „Sicherheit mit Brief und Siegel“. Wie ist das zu verstehen?

**Timo Stock:** Unser Produktangebot basiert auf den drei Säulen Einbruchmeldetechnik/Übertragungstechnik, Brandmeldetechnik und Zutrittskontrolle. Nahezu alle Produkte werden in Deutschland entwickelt und produziert. Es gibt eine Hotline, die mit Technikern besetzt ist, die Kunden bei Pro-

blemen kompetent und unkompliziert weiterhelfen. Kunden schätzen diese lokale Note. Unsere Fertigungstiefe liegt bei 92%, was für ein deutsches Unternehmen ungewöhnlich ist und was sich gerade in der Pandemie als Stärke erwiesen hat.

**Wirtschaftsforum:** Die hohe Fertigungstiefe und damit Quality made in Germany ist ein Schlüssel zum Erfolg. Gibt es weitere?

**Timo Stock:** Zertifikate sind in unserer Branche sehr wichtig, insbesondere das VdS-Zertifikat,

das von Versicherungen verlangt wird. Auch die Tatsache, dass wir als Systemanbieter Gesamtsicherheitskonzepte anbieten, hebt uns vom Markt ab. Wir arbeiten mit einem eigenen Messlabor, um Anlagen zu testen. Dank dieser hohen Ansprüche an Qualität und Zuverlässigkeit liefern wir Produkte, die 24/7 funktionieren; Fehleralarme gibt es nicht. Auch unsere Hotline funktioniert einfach. In den meisten Fällen ist auf Anhieb ein Fachberater am Telefon, der weiterhelfen kann. Tugenden wie Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit spiegeln sich in sämtlichen

Bereichen wider und liegen in unserer DNA.

**Wirtschaftsforum:** Traditionelle Tugenden auf der einen Seite, innovative Technik auf der anderen. Welche Rolle spielt die Digitalisierung?

**Timo Stock:** Sie hat unsere Technik verändert. Ein wichtiges Thema ist zum Beispiel die Interoperabilität der Systeme. Als Systemanbieter können wir unsere Anlagen miteinander vernetzen und Synergien schaffen; mit einer einzigen Karte kann man zum Beispiel Zugang zu einem Bereich bekommen und gleichzeitig eine Anlage scharf oder unscharf stellen. Ein spannendes neues Produkt ist der hiXserver, der die Möglichkeiten bietet, aus der Ferne eine sichere Verbindung zu der Anlage zu schaffen. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesen Produkten gut für kommende Herausforderungen aufgestellt sind.



Eine Bestückungsmaschine in der Produktion



Sämtliche Komponenten durchlaufen strenge Qualitätskontrollen



Rund 500 Mitarbeiter sind für Telenot an zwei Standorten in Aalen tätig

# Gut gecoacht im Generationenwechsel

**Interview mit**  
*Carolin Hörning,*  
Inhaberin  
von *Carolin Hörning Coaching & Consulting*

Die Übergabe eines Unternehmens von einer Generation an die nächste birgt Emotionen und manchmal auch Zündstoff: Für die scheidende Generation ist der Rückzug aus dem Unternehmen genauso schwer wie für die nachfolgende die Übernahme der vollen Verantwortung und aller Pflichten. Als Business and Life Coach unterstützt Carolin Hörning diesen Prozess: Sie zeigt Strategien und Wege auf, die den Beteiligten helfen, zur jeweils besten Lösung zu finden. Wir sprachen mit ihr über ihre eigenen Erfahrungen in diesem Bereich, den Blick von außen und die Parallelen zwischen Coaching und Reitsport.

**Wirtschaftsforum:** Frau Hörning, Sie sind Business- und Life Coach mit Schwerpunkt Generationenwechsel bei Familienunternehmen und Führungskräfte-Coaching. Was war Ihr Antrieb, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen?

**Carolin Hörning:** Der Anlass dafür liegt in meiner eigenen Lebensgeschichte: Ich wurde in gleich zwei Familienunternehmen hineingeboren. Bei uns waren es drei Generationen im selben Unternehmen. Als wir im Sommer letzten Jahres unser zweites

Unternehmen verkauften, stellte sich für mich die Frage, in welche Richtung ich weitergehen wollte. Ich hatte schon immer Interesse an Mentaltraining und mir in diesen Dingen auch bereits ein fundiertes Wissen angeeignet. Nun hatte ich die Möglichkeit, das alles mit einer vollwertigen Coachingausbildung auszubauen und mich selbstständig zu machen. Auf den Generationenwechsel in Familienunternehmen habe ich mich fokussiert, dies bezieht sich auf die Erfahrungen von mehreren Familienunternehmen die ich im letzten Jahr sammeln konnte und

aufgrund meiner eigenen Familiengeschichte. Ich glaube, dass ich als jemand, der diesen Prozess aus eigener Anschauung kennt, einem Unternehmen, das sich gerade selbst darin befindet, sehr viel Unterstützung bieten kann. Zusätzlich hat sich durch meine Arbeit mit Unternehmen ein weiterer Schwerpunkt im Führungskräfte-Coaching entwickelt: Wenn der Generationswechsel vollzogen ist, nutzt die jüngere Generation oft gern meine Beratung zu speziellen Fragen oder holt auch mein Feedback ein, weil ich die Dinge als Außenstehende anders beurteilen kann.

**Wirtschaftsforum:** Worin bestehen denn die wesentlichen Herausforderungen, die bei einem Generationenwechsel auf Unternehmen zukommen?

**Carolin Hörning:** Die Generation, die das Unternehmen verlässt, hat sehr häufig das Problem, dass sie damit ihr Lebenswerk zurücklässt. Oft haben diese Unternehmer unglaublich hart für den Erfolg

ihrer Firma gearbeitet und dabei das Unternehmen vor alles andere gestellt – teilweise vor die eigene Familie. Dadurch sind sie emo-



Ein Generationenwechsel ist für alle Beteiligten oft eine sehr emotionale Angelegenheit. Carolin Hörning begleitet diesen Prozess, indem sie Strategien zur Lösungsfindung aufzeigt



# CAROLIN HÖRNING

COACHING & CONSULTING



## KONTAKTDATEN

Carolin Hörning Coaching & Consulting  
 Mieminger Weg 30  
 71277 Rutesheim  
 Deutschland  
 ☎ +49 172 3644584  
 ✉ ch@carolin-hoerning.de  
 www.carolin-hoerning.de

Fokussiert auf ein Ziel hinarbeiten, um etwas zu erreichen: das braucht es sowohl in der Arbeit als auch im Reitsport. In beiden zählen partnerschaftliche Zusammenarbeit, Empathie und Fingerspitzengefühl. So überwindet man gemeinsam jedes Hindernis!

tional natürlich extrem eng mit ihrem Unternehmen verbunden und es fällt ihnen sehr schwer, der Nachfolgegeneration zuzutrauen, dass sie das Lebenswerk genauso zu schätzen weiß und in dem Sinne weiterführt wie sie selbst. Da sind viele Zweifel, viel Unbehagen mit Blick auf die Zukunft, viele Schwierigkeiten loszulassen. Für alle Beteiligten ist das eine hoch-emotionale Angelegenheit. Und dann kommt noch hinzu, dass viele Unternehmer so etwas wie Freizeit gar nicht kennen, weil die Firma vor allem anderen stand. Als Rentner sollen sie sich dann plötzlich anderweitig beschäftigen und wissen gar nicht, wie sie das machen sollen. Lebensmittelpunkt und Lebensaufgabe fehlen ihnen dann komplett.

**Wirtschaftsforum:** Gerade weil so viele Emotionen im Spiel sind, fordert Ihre Aufgabe viel Menschenkenntnis, Empathie und

Fingerspitzengefühl. Wie gehen Sie dabei vor?

**Carolin Hörning:** Natürlich gibt es bestimmte Tools, mit denen man arbeitet und die dabei helfen, die Lage erst einmal zu sondieren und Lösungswege aufzuzeigen. Wichtig ist dabei, zu verstehen, dass das Ganze ein Prozess ist, der sich über Wochen erstreckt. Mit einer Coaching Session ist es nicht getan, danach ist die Welt noch nicht wieder in Ordnung. Es ist ein Prozess der Abnabelung, des Loslassens, der einfach eine gewisse Zeit braucht. Das Coaching unterstützt, indem es andere Sichtweisen und Strategien aufzeigt und dabei hilft, die Gedanken zu sortieren und zu einer Lösung zu finden. Doch seinen Weg muss derjenige, der gerade in diesem Prozess steckt, immer selbst gehen. Denn nur eine Lösung, die sich jemand selbst erarbeitet hat, ist nachhaltig.

**Wirtschaftsforum:** Privat sind Sie sehr engagiert und erfolgreich im Reitsport, wo sie nicht nur als Reiterin, sondern auch als Trainerin aktiv sind. Konnten Sie daraus etwas für Ihren Beruf als Coach mitnehmen?

**Carolin Hörning:** Ja, daraus konnte ich sehr viel auf meinen Beruf übertragen. Nicht zuletzt nutze ich meine Coachingausbildung für meine Trainertätigkeit: Ich biete Mentalcoaching für Reiter an, um sie bei bestimmten herausfordernden Situationen im Training oder auf dem Turnier zu unterstützen und ihnen zu helfen, damit umzugehen zu lernen. Weiterhin gibt es ja auch Coaches, die Führungskrafttraining mit Pferden anbieten. Wenn man mit Pferden zusammenarbeitet, merkt man schon sehr deutlich, dass man als Führungskraft arbeitet. Die Rolle als Führungskraft kommt ja schon von der Körperhaltung

und der Ausstrahlung. Gerade das lernt man bei den Pferden.

In beiden Fällen muß man 'im Lead' sein, ohne darüber zu sprechen. Und der Sport an sich hat mich natürlich auch geprägt, weil man fokussiert auf ein Ziel hinarbeitet. Dazu gehört auch sehr viel Planung und Struktur: Wo will ich hin, was will ich erreichen? In dieser Hinsicht ist der Sport dem Berufsleben gleich, und das hat mir immer sehr geholfen.

**Wirtschaftsforum:** Was sind Ihre Visionen für die Zukunft, wo möchten Sie Ihr Unternehmen in den nächsten drei bis fünf Jahren sehen?

**Carolin Hörning:** Ich möchte natürlich noch mehr Firmen und die Personen dahinter unterstützen. Das ist ja eigentlich der Grund, warum ich es mache: weil es mir einfach ein gutes Gefühl gibt. Wenn mir in ein paar Jahren ein Kunde schreibt und sagt hey, es macht immer noch riesig Spaß, dann weiß ich, ich habe alles richtig gemacht.

# Sicherheit und Qualität: FD Pharma setzt auf Europa

Weltweite Krisenherde, eine mehrjährige Pandemie und mittendrin der deutsche Arzneimittelmarkt, dessen Achillesferse inzwischen die Abhängigkeit von weit entfernten Produzenten ist. Kein Wunder, dass dies nun verstärkt innovative und flexible Player auf den Plan ruft, die sich vor allem zum Ziel gesetzt haben, die lebenswichtige Versorgung mit Arzneimitteln in Deutschland über Europa zu sichern. Die FD Pharma aus dem Südwesten Deutschlands spielt dabei ganz vorne mit.

Christian Sarnoch ist seit zwei Jahren bei FD Pharma als Geschäftsführer in Verantwortung und als langjähriger Vertriebler im Pharmawesen ein echter Branchenkenner. Dabei ist seine Mission für das Unternehmen, das

sich seit 2012 am Markt behauptet, vielleicht genau das, was es in schwierigen Zeiten von Krisen und Wettbewerbsverzerrungen aktuell braucht: mit dem Wirken von FD Pharma die Bezahlbarkeit der Gesundheit zu erhalten und gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur Arzneimittelversorgung in Deutschland zu leisten. Ein öffentlich stark diskutiertes Thema aus jüngster Zeit kann das bestens belegen.

## Als Mittelständler dem Mangel entgegenwirken

„Vielleicht erinnern Sie sich an die Schwierigkeiten im letzten Jahr, fiebersenkende Mittel für Kinder zu bekommen. Wir konnten hier als mittelständisches Unternehmen sicherstellen, dass zusätzlich



Arzneimittel made in Europe Etikettierung am Standort Kehl

40.000 Einheiten Kinderfiebersaft in den Handel gingen.“ Für die FD Pharma kann das nicht einfach gewesen sein, denn der Markt zeigt vor allem eine Tendenz: einen Preisverfall bei den verschreibungspflichtigen Arzneimitteln. Wie schafft man so etwas also? Die Antwort ist dann genauso komplex wie die Herausforderung, dabei aber offenbar genau die richtige Mischung: Mit Branchenerfahrung und vorausschauender Planung in punkto Mangelwirtschaft und Engpässen. Mit schnellen Entscheidungen in einem hoch motivierten Team, die sehr kurzfristige Anpassungen erlauben. Und mit der unumstößlichen Entscheidung, allein auf Hersteller aus der EU zu setzen und das Sortiment kontinuierlich



Striktes Qualitätsmanagement für die Medikamentensicherheit

anzupassen. „Die Verfügbarkeit bei den Arzneimitteln ist sehr wichtig. Wenn man als Importeur bei seinem Lieferanten zehn Packungen eines Medikaments bestellt, bekommt man heute drei bis vier“, erklärt Christian Sarnoch. „Wir haben es geschafft, in diesem System wirtschaftlich zu arbeiten – übrigens auch trotz aller Auflagen. Denn selbst wenn wir an unserem Standort Kehl nicht Arzneimittel produzieren, sondern nur Umverpackung, Beipackzettel und Etiketten übernehmen – die gesetzlichen Auflagen sind für uns genauso streng.“

## Ein junges Team als Rückgrat

Jenseits von Marktgeschehen und Produktportfolio ist es dann auch der Faktor Mensch, der FD

## Interview mit



Christian Sarnoch  
Geschäftsführer  
der FD Pharma GmbH

Pharma auf die Erfolgsschiene gesetzt hat. „Ich sehe uns als die jungen Wilden im Markt. Der Erfolg von unserem 50-köpfigen Team wird von der Branche mit Anerkennung wahrgenommen. Wir arbeiten bei FD Pharma auf

Augenhöhe zusammen, und alle im Unternehmen haben mitgezogen, um nach einer Durststrecke wieder in die Gewinnzone zu kommen.“ Man darf gespannt sein, was Christian Sarnoch mit diesem Team noch erreichen wird.



## KONTAKTDATEN

FD Pharma GmbH  
Siemensstraße 11  
77694 Kehl am Rhein  
Deutschland  
☎ +49 7851 4852700  
info@fdpharma.com  
www.fdpharma.com

# AP AKKU POWER

# ZUKUNFT BATTERIE

**Profitieren Sie von  
unserem Know-How**

Akku-Systeme so individuell wie Sie.

Entwicklung und Produktion von Akkupacks, Lade- und Analysegeräten, Schaltnetzteilen oder Adaptern – alles perfekt aufeinander abgestimmte Eigenentwicklungen, damit Sie das Maximum an Leistung bekommen, schnell am Markt sein können und Ihrer Konkurrenz den entscheidenden Schritt voraus.

**Akku Power GmbH**  
Gottlob-Bauknecht-Str.5  
D-73614 Schorndorf

**AKKU POWER S.R.O.**  
Tschechien | Liblin



**Kontaktdaten:**

Tel.: +49 7181 97735-0  
Fax: +49 7181 97735-29  
info@akku-power.com

**Instagram:** @akkupower.gmbh  
**LinkedIn:** Akku Power GmbH



**Interview mit**  
*Ursula Flade-Ruf,*  
 Geschäftsführerin  
 und  
*André Vogt,*  
 Geschäftsführer  
 der mip Management  
 Informationspartner GmbH



Geschäftsführer André Vogt definiert ein klares Ziel: Die CENIT-Unternehmensgruppe soll am Markt die Nummer 1 im Bereich Enterprise Information Management werden



Geschäftsführerin Ursula Flade-Ruf gründete die mip im Jahr 1988 gemeinsam mit ihrem Ehemann Markus Ruf. Sie macht Frauen Mut, die Dinge anzugehen, die sie erreichen wollen

# Spezialisten für Enterprise Information Management



Ein außergewöhnliches Know-how im Unternehmen zu haben, war vom ersten Tag an der Anspruch und die Zielsetzung von Ursula Flade-Ruf und Markus Ruf, als sie die mip Management Informationspartner GmbH 1988 gründeten. Es ist die Grundlage einer Erfolgsgeschichte, in deren Verlauf mip nicht nur zum Premiumpartner der IBM wurde, sondern auch Mercedes-Benz AG, Theo Förch GmbH & Co. KG und weitere namhafte Unternehmen zu ihren Kunden zählen kann. Seit dem vergangenen Jahr ist mip Teil der CENIT-Gruppe. Die Geschäftsführer Ursula Flade-Ruf und André Vogt sprachen mit uns über den Zusammenschluss und die Art von Frauen, Dinge anders zu sehen.

**Wirtschaftsforum:** Frau Flade Ruf, im vergangenen Jahr hat sich mip der CENIT-Gruppe angeschlossen – der vorläufig letzte Meilenstein in der Entwicklung Ihres Unternehmens. Bitte skizzieren Sie uns den Weg dorthin.

**Ursula Flade-Ruf:** Im Prinzip bilden wir sämtliche Entwicklungen ab, die die Branche im Laufe der Jahre mitgemacht hat: vom Führungsinformationssystem über Data Warehouse und Business Intelligence bis zum Themen-

komplex der verteilten Plattformen, durch den wir mit unseren Systemen ein größeres Publikum erreichen konnten. Im weiteren Verlauf kamen Themen wie Big Data und später KI hinzu. In unserer Entwicklung stark beeinflusst

haben uns die strategischen Partnerschaften mit Soft- und Hardware-Häusern, insbesondere der sehr enge Kontakt mit IBM, eine fast 'lebenslange Freundschaft'. Letztere ist nicht zuletzt ein Beleg für das hervorragende Know-

how, das wir in der Firma haben: Bei IBM sind wir seit Beginn bekannt als Spezialhaus für Data Warehouse, Datenmanagement, Datenintegration und Datenanalyse. Das zeigt sich nicht zuletzt darin, dass wir nicht nur drei IBM Champions, sondern auch zwei Gold Consultants für die IBM Db2, die führende Datenbank der IBM, im Team haben. Der Zusammenschluss mit der CENIT-Gruppe bedeutet einen weiteren wichtigen Schritt: Wir freuen uns sehr, insbesondere André Vogt dabei unterstützen zu können, dass die Business Unit Enterprise Information Management weiterhin einer der führenden Anbieter auf dem Markt in diesem Umfeld sein wird.

**Wirtschaftsforum:** Herr Vogt, was bedeutet dieser Zusammenschluss für CENIT?

**André Vogt:** Ich möchte sagen, ein ganz wichtiger Meilenstein – und das ist am Ende auch der IBM zu verdanken – war in diesem Zusammenhang das

Kennenlernen der Familie Ruf. Ich hatte die Gelegenheit, gemeinsam mit Ursula Flade-Ruf und ihrem Mann Markus Ruf viele durch die IBM geguidete Reisen in die USA, Kanada und andere Länder zu unternehmen, wo wir immer wieder auf die IBM-Laboratorien Zugriff hatten und dort aus- und weitergebildet wurden. Über diese zehn Jahre der regelmäßigen Treffen ist natürlich sehr viel Vertrauen entstanden, sodass sich für die CENIT-Gruppe die Frage, wo noch eine strategische Lücke geschlossen werden kann, mit dem persönlichen Element gegenseitigen Vertrauens und Wertschätzung vereinen ließ. Als das Kernelement, das die mip in die Gruppe einzaht, sehe ich die unfassbare fachliche Expertise und die damit verbundenen sehr stabilen, langjährigen Kundenpartnerschaften, die sie aufgebaut hat und die natürlich weiterentwickelt und weitergeführt werden sollen. Unser Fokus liegt jetzt darauf, alles zu bündeln, was im Kontext der IBM-basierten Software- und

Hardwareprodukte Relevanz hat und es damit der gesamten Gruppe und ihrem Kundenklientel zur Verfügung zu stellen. Insofern bespielen wir stark das Thema Cross Selling und Synergien innerhalb der Gruppe, um unser Ziel zu erreichen, die Nummer 1 im Bereich Enterprise Information Management mit den Themen Analytics und Dokumentenlogistik zu werden.

**Wirtschaftsforum:** Frau Flade-Ruf, Sie haben mip 1988 gegründet. Noch heute ist IT eine eher männerdominierte Welt, doch damals waren Sie als Frau in dieser Branche sozusagen ein Unikum. Haben Sie bei der Unternehmensgründung darüber nachgedacht?

**Ursula Flade-Ruf:** Tatsächlich habe ich damals gar nicht darüber nachgedacht, ob ich das als Frau jetzt wagen soll oder nicht. Aber ich stehe dafür, auch als Role Model, dass Frauen sich trauen sollten, das, was man erreichen will, anzugehen. Frauen führen anders



**KONTAKTDATEN**

mip Management Informationspartner GmbH  
Fürstenrieder Straße 267  
81377 München  
Deutschland  
☎ +49 89 5893940  
kontakt@mip.de  
www.mip.de



– wenn man sie lässt –, weil sie Dinge aus anderen Blickwinkeln betrachten und andere Lösungsansätze suchen. Deswegen ist es so wichtig, dass Männer und Frauen gemeinsam an der Zukunft bauen!

**Unsere Themenwelten** auf: [www.WIRTSCHAFTSFORUM.de](http://www.WIRTSCHAFTSFORUM.de)



# Die richtigen Verbindungen unter einem Dach



Dachbindersysteme und Holzrohbau bilden das Fundament für eine moderne und nachhaltige Bauweise. Als zentrale Elemente im Konstruktionsprozess von Gebäuden bieten sie nicht nur Stabilität und Sicherheit, sondern auch vielfältige gestalterische Möglichkeiten. Dachbindersysteme ermöglichen die effiziente Überdachung großer Flächen und sind entscheidend für die architektonische Gestaltung von Gebäuden. Die KRUG Holzsystembinder GmbH aus Stadtlauringen ist ein Pionier in der Produktion von Nagelplattenbindern. Als erfahrener Partner für hochwertige Holzarbeiten und maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Wohnungs-, Gewerbe- und Agrarbau überzeugt das Unternehmen mit langjähriger Expertise, höchster Qualität und Verlässlichkeit.

Der Holzbau steht für eine ressourcenschonende Bauweise, die auf die Verwendung nachhaltiger Materialien setzt und eine schnelle und effektive Bauabwicklung ermöglicht. In diesem Zusammenhang spielen Innovation, Qualität und Fachkompetenz eine entscheidende Rolle. Diese Voraussetzungen sind unerlässlich, um den stetig wachsenden Anforderungen an moderne Bauprojekte gerecht zu werden und gleichzeitig den ökologischen Fußabdruck zu minimieren. „Wir bieten unseren Kunden eine ganzheitliche Lösung

an“, so Geschäftsführer Marian Mehlhose. „Wir haben Statiker und Zimmermeister, einen eigenen Schwertransport und liefern die Montage gleich mit. Damit unterscheiden wir uns nachhaltig von Wettbewerbern.“

## 75 Jahre Erfahrung

Die KRUG Holzsystembinder GmbH kann auf eine traditionsreiche Geschichte und langjährige Erfahrung zurückblicken. Die Ursprünge des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1949 zurück, als Rudolf Krug das Unternehmen

## Interview mit



*Marian Mehlhose,  
Geschäftsführer und  
Jürgen Bartenstein,  
Leiter Vertrieb  
der KRUG Holzsystembinder  
GmbH*

als Zimmerei und Treppenbauer gründete. Im Jahr 1966 erwarb sein Sohn ein Grundstück außerhalb des Dorfes und errichtete ein Sägewerk. Der Bau der ersten Abundhalle erfolgte 1972, doch der größte Meilenstein war die Spezialisierung auf Nagelplattenbinder ab 1979. „Mit Nagelplattenbindern sind wir groß geworden“, betont Vertriebsleiter Jürgen Bartenstein. „Wir haben mit den Nagelplattenbindern ein Produkt geschaffen, das es in der Form noch nicht gab“, ergänzt Marian Mehlhose. „Wir können damit die Dächer vorproduzieren und große Spannweiten von bis zu 35 m ohne zusätzliche Stützen oder Säulen überbrücken.“ Die Vorteile dieser schlanken Holzkonstruktionen mit wenig Materi-

Die Holztafelbauweise hat sich bei der schnellen, nachhaltigen und kosteneffizienten Errichtung von Supermärkten bewährt



Die KRUG Holzsystembinder GmbH verfügt über langjährige Erfahrung im Gewerbebau



Die KRUG Holzsystembinder GmbH hat ihre eigene Produktion am Standort in Stadtlauringen

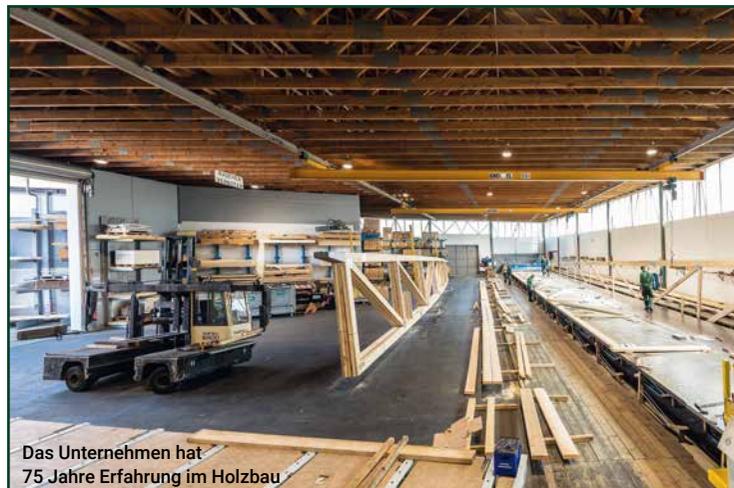


aleinsatz haben Ende der 1980er-Jahre auch die ersten Supermärkte erkannt und KRUG ist kontinuierlich gewachsen. 1984 wurde die Abbundhalle erweitert und im Jahr 1997 erfolgte die Übernahme des Betriebs durch Elke Krug-Hartmann und Udo Hartmann. Im Jahr 2006 wurde der Fuhrpark ausgebaut, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. In den 2010er-Jahren kam der Schritt vom Gewerbebau in den Wohnbau und KRUG begann mit der Belieferung von Fertighausfirmen und Massivhausherstellern. Eine weitere wichtige Veränderung erfolgte im Zeitraum von 2021 bis 2022, als das Unternehmen von der Inhaberfamilie an die BWK, eine der ältesten Kapitalbeteiligungsgesellschaften Deutschlands, verkauft wurde. Heute beschäftigt KRUG 90 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von rund 20 Millionen EUR.

### Innovativ und nachhaltig

Die KRUG Holzsystembinder GmbH ist heute ein verlässlicher Partner für maßgeschneiderte Holzarbeiten im Bereich Wohnungs-, Gewerbe- und Agrarbau. „Wir haben reichhaltige Erfahrung im Gewerbebau und Ingenieure mit

über 20 Jahren Erfahrung im Holzbau. Auf dieser Basis können wir alles realisieren, was denkbar ist. Wir wissen, welche Sachen funktionieren können. Wir sind auch offen für neue Produkte und erarbeiten gemeinsam mit unseren Kunden neue Lösungen. Sollte es auf der Baustelle doch einmal anders laufen als geplant, dann können wir aufgrund unserer hohen Agilität sehr flexibel reagieren.“ KRUG ist bekannt für seine innovativen Nagelplattenbinder, die es ermöglichen, große Weiten zu überspannen und gleichzeitig effizient und ökonomisch zu arbeiten. Neben Dachbindersystemen bietet das Unternehmen auch komplette Rohbauten aus Holz ab Oberkante Bodenplatte beziehungsweise



Das Unternehmen hat 75 Jahre Erfahrung im Holzbau

Betonsockel an, eine Lösung, die aufgrund ihrer Nachhaltigkeit und Effizienz zunehmend gefragt sind. „Wir sind keine konservative Branche“, betont Marian Mehlhose. „Das Thema Nachhaltigkeit lebt die Branche seit vielen Jahrzehnten, wenn nicht Jahrhunderten. Wir arbeiten mit unseren Nagelplattenbindern bereits nachhaltig und ökonomisch, denn wir setzen bis zu 40% weniger Holz ein als andere Konstruktionsweisen. Durch die Rückbaubarkeit unserer Konstruktionen, welche gerade in der Zukunft immer wichtiger wird, bieten wir die größtmögliche Ressourcenschonung an.“

### Investitionen in die Zukunft

Für die Zukunft plant KRUG eine verstärkte Fokussierung auf industrielle Vorfertigung, um die Bauzeit auf Baustellen weiter zu verkürzen. Investitionen in verbesserte Montage- und Produktionsprozesse sowie die Fortführung der Digitalisierung sind zentrale Bestandteile dieser Strategie. Als Anbieter von ganzheitlichen Lösungen wird KRUG weiterhin eng mit seinen Kunden zusammenarbeiten, um innovative und nachhaltige Bauprojekte zu realisieren.



### KONTAKTDATEN

KRUG Holzsystembinder GmbH  
Oberlauringer Straße 2  
97488 Stadtlauringen  
Deutschland  
☎ +49 9724 91410  
info@krug-holzbau.de  
www.krug-holzbau.de

# Wenn Warten Sinn und Spaß macht

„Nehmen Sie bitte kurz im Wartezimmer Platz.“ Wartezeiten sind unbeliebt, lassen sich aber nicht immer vermeiden. Wartezimmer sind Aushängeschilder einer Praxis, ihre Gestaltung von zentraler Bedeutung. Das gilt nicht allein für die Einrichtung. Mehr und mehr Praxen arbeiten mit modernen Kommunikationstools, um Patienten zu informieren und zu unterhalten. Oder um Werbung zu machen. Dafür ist die TV-Wartezimmer® Gesellschaft für moderne Kommunikation MSM GmbH & Co. KG der kompetente Partner.

TV-Wartezimmer® ist der größte Anbieter für Patienteninformationen in medizinischen Wartezonen im deutschsprachigen Raum. Und das mit Abstand. Es ist ein Wachstumsmarkt mit vielversprechenden Chancen. „Wir haben als Mittelständler sehr früh und sehr erfolgreich auf dieses wachstumsstarke Thema gesetzt“, sagt Geschäftsführer Christian-Georg Siebke. „Das zeigen nicht nur jährliche Rekordumsätze, sondern auch die Tatsache, dass wir seit 20 Jahren am Markt sind, was in dieser Branche ungewöhnlich ist.“

## Ein Wachstumsmarkt mit Chancen

Markus Spamer gründete das Unternehmen 2003 in Freising. Christian-Georg Siebke kennt den Gründer seit rund 25 Jahren, hat mit ihm zusammen in der Außenwerbung gearbeitet, bevor er als Werkstudent bei TV-Wartezimmer® einstieg. 2022 übernahm er die Geschäftsführung – und verfolgt seitdem mit seinem Team ambitionierte Ziele. „Wir wollen das Unternehmen konstant weiterentwickeln und



Die Servicemitarbeiter von TV-Wartezimmer® – ein engagiertes Team, das sich als Partner der Kunden versteht

dafür bestimmte Veränderungsprozesse beschleunigen, wie zum Beispiel die Digitalisierung“, sagt Christian-Georg Siebke. „Ein weiterer Fokus wird auf dem Bereich Mediengeschäft liegen, das sich sehr dynamisch entwickelt.“

## Informieren und unterhalten

Getragen wird diese Strategie von rund 50 Mitarbeitern. TV-Wartezimmer® ist in Freising und München ansässig, hat Tochtergesellschaften in Österreich und der Schweiz und konzentriert sich auf zwei große Tätigkeitsfelder. Es geht zum einen um Praxismarketing- und Patientenkommunikationstools für Arztpraxen, die die Wartezeit ihrer PatientInnen im Sinne ihrer Praxis nutzen wollen, zum Beispiel in Form von Unterhaltungsangeboten oder durch die Bereitstellung medizinischer Informationen über Bildschirme. „Unser Ziel ist, eigenverantwortliche Patienten mit Informationen zu Gesundheitsthemen zu versorgen, die eine qualifizierte Orientierung bieten“, erklärt Christian-Georg Siebke. „Neben medizinischen Inhalten kann es auch um Informationen rund um die Praxis, ihre Öffnungszeiten oder die Mitarbeiter gehen. Wartezeiten können so optimal genutzt wer-

## Interview mit



**Christian-Georg Siebke,**  
Geschäftsführer  
der TV-Wartezimmer® Gesellschaft für  
moderne Kommunikation MSM GmbH &  
Co. KG

den.“ Kunden wählen aus einem Angebot von über 900 Filmen; 70 bis 80% der Inhalte werden von der eigenen Redaktion erstellt, um die Qualität sicherzustellen. Animationsfilme führen medizinische Laien in Gesundheitsthemen ein, sodass sie entsprechend vorbereitet in ein Arztgespräch gehen können. „PatientInnen sollen sich immer eigenständiger um ihre Gesundheit kümmern, haben aber nicht immer die Voraussetzungen dafür“, so Christian-Georg Siebke. „Mit unseren Angeboten unterstützen wir sie.“

## Nachhaltige Werbung mit Mehrwert

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich Werbeflächenvermarktung. „Die Digital-out-of-home-Werbung befindet sich auf signifikantem Wachstumskurs“, betont Christian-Georg Siebke. „Im Vergleich zum Gesamtmarkt wachsen wir hier als kleiner Qualitätsanbieter überproportional stark. Dieser Markt hat für uns auch mit Blick auf die Zukunft eine zentrale Bedeutung. Wir wollen hier nicht nur



TV-Wartezimmer® bietet spannende Unterhaltung und hilfreiche Informationen im Wartezimmer

innovativ und leistungsstark sein, sondern ihn aktiv mitgestalten, zum Beispiel durch unsere Arbeit in entsprechenden Branchenverbänden. Nicht zuletzt hat das Di-

gital-out-of-home-Marketing eine besonders niedrige CO<sub>2</sub>-Bilanz im Vergleich zu Print- oder Onlinewerbung. Auch dieser Aspekt ist von großer Relevanz.“

### Infos von heute für morgen

TV-Wartezimmer® wächst seit 20 Jahren mit dem Markt mit und sieht gute Chancen, diesen Kurs fortzusetzen. „Wir wollen der relevanteste Kommunikationskanal für Health Care sein und in bestimmten Marktsegmenten jährlich um 30% wachsen“, sagt Christian-Georg Siebke. „In Zukunft wollen wir stärker Daten nutzen, um Kunden besser zu verstehen und ihre Bedürfnisse zu antizipieren. Wir haben viele Informationen, aus denen wir für die Zukunft lernen können.“



### KONTAKTDATEN

TV-Wartezimmer® Gesellschaft für moderne Kommunikation MSM GmbH & Co. KG  
 Raiffeisenstraße 31  
 85356 Freising  
 Deutschland  
 ☎ +49 8161 490999  
 info@tv-wartezimmer.de  
 www.tv-wartezimmer.de

(+49) 5971 92164-0
Schreiben Sie uns

f
🐦
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

Out of the blue KG

Maschinenbau Otto Gruber GmbH

Slyrs Destillerie GmbH & Co. KG

Alulux GmbH

↑ TOP

# Clevere Maschinen, smarte Prozesse



## Interview mit



*Ing. Rainer Haag,  
Geschäftsführer  
der ematic gmbh*

**ematic**  
automation next

### KONTAKTDATEN

ematic gmbh  
Bruggfeldstraße 5  
6500 Landeck  
Österreich  
☎ +43 5442 67142  
ematic@ematic.com  
www.ematic.com

Internationaler Wettbewerb, steigende Kosten und anhaltender Fachkräftemangel formen ein dynamisches Umfeld für produzierende Unternehmen. Entsprechend effizient und fehlerfrei müssen Produktionsprozesse funktionieren, um wettbewerbsfähig zu sein. Die ematic gmbh aus Österreich begegnet diesen Anforderungen mit modernsten Automatisierungs- und Robotiklösungen für unterschiedlichste Branchen.

**Wirtschaftsforum:** Herr Haag, ematic ist Experte für Automatisierungstechnik. Das ist ein weites Feld. Was ist Ihre Kernkompetenz?

**Rainer Haag:** Unser Schwerpunkt liegt auf der Programmierung von

Steuerungsanlagen und der Leitstandstechnologie. Dabei begleiten wir unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von der Analyse und Beratung über die Konzeption und Konstruktion, die Elektroplanung und Steuerung bis hin zur Visualisierung, der

Fertigung und Montage sowie der Simulation und Inbetriebnahme. Selbstverständlich übernehmen wir auch die Anbindung an übergeordnete MES- und ERP-Systeme sowie Schulungen und Nachbetreuung. Wir bieten unseren Kunden allerdings nicht nur Kom-

plettlösungen an, sondern decken natürlich auch einzelne Bereiche ab, je nach Kundenwunsch.

**Wirtschaftsforum:** Was sind aktuell wichtige Themen am Markt, bei Ihren Kunden? Wo verzeichnen Sie vermehrt Nachfrage?

**Rainer Haag:** Es werden verstärkt Automatisierungssysteme nachgefragt, teilweise mit optischen Kontrollen, zum Beispiel für die Qualitätskontrolle oder die Objektidentifikation. Aufgrund des anhaltenden Fachkräftemangels werden auch immer mehr Systeme zur Unterstützung von Produktionsmitarbeitern, zum Beispiel in der Kommissionierung, gefordert. Das Thema Robotik nimmt insgesamt Fahrt auf, mit der künstlichen Intelligenz als wichtigem Innovationstreiber.

**Wirtschaftsforum:** Aus welchen Branchen kommen Ihre Kunden?

**Rainer Haag:** Wir richten uns vor allem an Industriebetriebe wie die Automotive-Hersteller oder an die Lebensmittelproduktion. Darüber hinaus sind wir erfahren mit Lösungen für die Förder-, Verfahrens- und Umwelttechnik, auch für die Lagerlogistik und Energietechnik. Im Grunde kommen wir immer dann ins Spiel, wenn es um die Automatisierung oder den Einsatz von Robotik geht.

**Wirtschaftsforum:** Konzentrieren Sie sich hauptsächlich auf Kunden aus Österreich?

**Rainer Haag:** Vor allem mit unseren Lösungen für Steuerungen und übergeordnete Leitsysteme sind wir auch im Ausland aktiv, in Europa sowie auch weltweit. In den nächsten Jahren möchten wir unsere globalen Aktivitäten gerne wieder stärken. Durch Corona sind diese, zum Beispiel in China, mehr oder weniger zum Erliegen gekommen.

**Wirtschaftsforum:** Was unterscheidet ematric von anderen Anbietern am Markt?

**Rainer Haag:** Neben unseren Lösungen selbst sind es vor allem unsere Verlässlichkeit und das Know-how unserer Mitarbeiter. Wir arbeiten partnerschaftlich mit unseren Kunden zusammen und versuchen immer, es ihnen so leicht wie möglich zu machen. Das schätzt man sehr. Wir verlieren so gut wie keine Kunden. Zudem gibt es nicht so viele Anbieter in unserer Größenordnung, die von A bis Z alles anbieten können. Ursprünglich als reiner Dienstleister für Steuerungstechnik gestartet, verfügen wir inzwischen über eine eigene Konstruktions- und Elektroplanungsabteilung und haben eine eigene Montage- und Inbetriebnahmehalle.

**Wirtschaftsforum:** Was erwarten Sie vom Jahr 2024, gerade vor dem Hintergrund der allgemeinen Verunsicherung?

**Rainer Haag:** Unsere Auftragsbücher sind für die nächsten zwei bis drei Jahre bereits gut gefüllt. Tatsächlich sehen wir im Anlagenbau aktuell eine Zurückhaltung am Markt. Alle warten darauf, dass die Zinsen wieder sinken. Aber durch die Digitalisierung, für die viele Unternehmen noch Nachholarbeit leisten müssen, sind wir zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, noch mehr und auch größere Kunden zu gewinnen. Die Pandemie hat die Digitalisierung deutlich befeuert. Die Unternehmen haben begonnen, alles aufzuholen, was sie in

den Jahren zuvor versäumt hatten. Wir haben dafür eine eigene Abteilung aufgebaut, wo wir uns um Digitalisierungsthemen und Aufgaben kümmern, bei welchen die Programmierung von Hochsprachen zum Einsatz kommt. Wir haben aktuell einige innovative Projekte in der Pipeline, die wir gut umsetzen möchten.

**Wirtschaftsforum:** Herr Haag, als Mitbegründer des Unternehmens, haben Sie sich ein langfristiges Ziel für ematric gesetzt?

**Rainer Haag:** Wir möchten, dass bei uns alle gern zur Arbeit kommen und dass unsere Stimmung gut ist. Die Mitarbeiter sollen bei uns zufrieden sein. In unserer Region gibt es eher wenig Industrie und Technologie und wir möchten hier in der Region als ein attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen werden. Wir genießen einen sehr guten Ruf und das soll auch so bleiben.



Als Experte für Automatisierung und Robotik begleitet das Unternehmen seine Kunden von der Analyse und Beratung bis zur Inbetriebnahme und Schulung

# Swiss Quality mit Wow-Effekt



Schweizer Produkte genießen weltweit einen besonderen Ruf. Das gilt für Uhren, Schokolade, Käse – und Werkzeuge. Die Mikron Switzerland AG Division Tool macht Swiss Quality alle Ehre. Das in Agno ansässige Unternehmen ist immer dann gefragt, wenn es um besonders kleine Dimensionen und besonders schwer zerspanbare Materialien geht.

Mikron Tool ist ein Spin-off der Mikron Switzerland AG, wurde 1998 gegründet, bringt aber Erfahrung aus mehr als 100 Jahren mit. CEO Elio Lupica ist seit 28 Jahren

für Mikron tätig und begann bei Mikron, als es Mikron Tool als eigenständige Einheit noch gar nicht gab, wie er sagt. „Die Maschinenbaufirma Mikron wurde

vor über 100 Jahren gegründet und konzentrierte sich ursprünglich auf die Bereiche Automation, Machining und Tool“, erklärt er. „1998 wurde der Bereich Tool ausgegliedert, um sich auch anderen Kunden zu öffnen.“ Ein kleines Team von 25 Mitarbeitern genoss große Gestaltungsfreiheit und

Mikron Tool – Synonym für Werkzeug für besondere Ansprüche

## Interview mit



*Elio Lupica,  
CEO  
der Mikron Switzerland AG  
Division Tool*

nahm die Herausforderung an, neue Kunden zu finden; Kunden, die Millionen Teile in perfekter Qualität fertigen. „Wir fühlen uns in den Anwendungsgebieten zu Hause, wo große Serien gefertigt werden und wiederholte Präzision entscheidend ist“, betont Elio Lupica. „Dafür die passenden Werkzeuge zu fertigen, bedeutet auch, Probleme zu lösen.“

## Standard oder Sonderanfertigung

Kunden kommen mit einem Problem, Mikron Tool erarbeitet die Lösung. Das Unternehmen machte sich zunächst als Hersteller von Sonderwerkzeugen einen Namen und brachte 1999 das erste Standardprodukt auf den Markt – den Crazy Drill, einen technologisch anspruchsvollen Bohrer für unterschiedliche Applikationen – ein wichtiger Schritt in eine neue Richtung. Mikron Tool wurde als Technologieunternehmen bekannt, das mehrere Segmente bedienen konnte, und wuchs konstant. Heute machen Standard- und Sonderanfertigungen jeweils 50% des Umsatzes aus. Im Zuge des Wachstums eröffnete der Werkzeugspezialist 2003



Produziert wird in der Schweiz und Deutschland – eine entsprechende Qualität ist gesichert

einen Standort in Deutschland, der sich anfangs auf den Prozess des Nachschleifens konzentrierte. Heute werden in Rottweil auch Sonderwerkzeuge produziert und der Standort kann auf 80 Mitarbeiter und eine eigene Verkaufsabteilung bauen. 2005 wurde eine Niederlassung in den USA errichtet; aus anfänglich zwei Mitarbeitern wurden schnell zwölf. „Die USA sind ein Wachstumsmarkt mit vielen Möglichkeiten“, sagt Elio Lupica. „Der Markt entwickelt sich sehr dynamisch und ist schon jetzt ein wichtiger Teil von Mikron Tool.“ Der vorerst letzte Mikron Tool-Standort nahm 2011 in China die Arbeit auf. Damit sind heute 250 Mitarbeiter weltweit für das Unternehmen tätig.

#### **Groß bei kleinen Dimensionen**

Um die steigenden Anforderungen des internationalen Marktes zu erfüllen, setzt Mikron Tool

auf gezielte Mitarbeitertrainings und Schulungen. „Wir sind für die Bearbeitung von besonders schwierigem Material wie Titan, Edelstahl, Kobalt oder Chrom bekannt und stark in kleinen Dimensionen, also bei der Fertigung sehr kleiner Bauteile“, erklärt Elio Lupica. „Das kann nicht jeder und das ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Dafür brauchen wir nicht nur ausgezeichnete Maschinen, sondern vor allem qualifizierte Mitarbeiter; sie machen am Ende den Unterschied. Jeder neue Mitarbeiter in der Fertigung, unabhängig vom Alter, absolviert bei uns ein Trainingsprogramm von einem bis 1,5 Jahren, bevor er ein Werkzeug schleifen kann. Und 'frischgebackene' Ingenieur-Hochschulabsolventen lernen das Unternehmen von A bis Z kennen; sie gehen sechs Monate in die Produktion, sechs Monate in die technische Abteilung und sechs

Monate nach China oder in die USA. Wir wollen noch viel erreichen, qualifizierte Mitarbeiter sind der Schlüssel dazu.“

#### **Der Kundennutzen im Fokus**

Eine große Herausforderung sieht Mikron Tool im Paradigmenwechsel der Autoindustrie vom klassischen Verbrenner zum E-Antrieb. „Wir haben die Entwicklung rechtzeitig erkannt und früh darauf gesetzt, schwierige Materialien und kleine Dimensionen zu fertigen“, sagt Elio Lupica. „Heute sind wir auch in den Bereichen Aerospace und Medizintechnik ein gefragter Partner.“ Auf Basis der langjährigen Erfahrung hat Mikron Tool sich auf dem Markt nicht nur als Hersteller hervorragend positioniert, sondern auch als Anbieter von Services. Im eigenen Technologiecenter entwickelt das Unternehmen individuelle Lösungen. „In einer schnelllebigen

**MIKRON TOOL**

#### **KONTAKTDATEN**

Mikron Switzerland AG  
Division Tool  
Via Campagna 1  
6982 Agno  
Schweiz  
☎ +41 91 6104000  
✉ mto@mikron.com  
www.mikrontool.com



Welt, in der die Menschen immer weniger Zeit haben, verkaufen wir fertige Prozesse mit geprüfter Qualität“, betont Elio Lupica. „Zum Teil entwickeln wir Lösungen, die bis dahin noch nicht existierten. Unsere Performance muss immer einen Wow-Effekt haben.“

#### **Menschen machen den Unterschied**

Wow-Effekte erzielt Mikron Tool regelmäßig. Um zum Beispiel eine Knochenplatte aus Reintitan zu fertigen, arbeitet das Unternehmen mit einem Titanbohrer mit spezifischer Schneidgeometrie für Reintitan. Dieser Hochleistungsbohrer hat eine bis zu dreimal höhere Standzeit als Titanbohrer der Konkurrenz. Das Ziel, Prozesse bei hervorragender Bauteilqualität und hoher Prozesssicherheit und damit großem Nutzen für den Anwender zu bieten, wurde damit erreicht. Auch in Zukunft wird sich Mikron Tool an diesem Ziel orientieren – und dabei weiter wachsen. Mit leistungsstarken Produktionsstandorten in der Schweiz und Deutschland und Mitarbeitern, die sich mit dem Unternehmen identifizieren und es weiter nach vorn bringen wollen.

# Mit Sensortechnik zum Weltmarktführer

Groß geworden ist man mit Aufzugssensoren. Im Laufe der Zeit wurde die Expertise aus dem Aufzugsbereich in immer mehr andere Sektoren übertragen, von Fahrtreppen über Personentüren bis hin zu Industrietoren. Heute gehört die schweizerische CEDES AG zu den Weltmarktführern für innovative Sensortechnik für vielfältige Anwendungsbereiche. Besonders stark wächst zurzeit der Industrietorbereich.



Der IoT-fähige Lichtvorhang GridScan/ Smart Traffic wurde mit dem R+T Innovationspreis 2024 in Silber ausgezeichnet

CEDES gehört zu den weltweit führenden Anbietern von intelligenten und sicheren Sensorlösungen für Aufzüge, Fahrtreppen und Tore. Die Schweizer Sensorpioniere entwickeln und produzieren seit 1986 optische Sensoren mit Infrarottechnik und Bildverarbeitung und beschäftigen heute mehr als 350 Mitarbeitende am Hauptsitz im Science Park in Landquart im Kanton Graubünden sowie in Niederlassungen in Rumänien, China, Japan, Singapur

und den USA. Außerdem hat das Unternehmen Vertriebspartner auf der gesamten Welt. „Wir sind komplett international ausgerichtet, aber mit unseren Werten stark in der Schweiz verwurzelt; unsere Geschäftsleitung besteht aus sehr vielen Nationalitäten“, erläutert Bernd Kagerer, President Business Unit Entrance Automation. Gleichzeitig sei man aber auch ein Mittelständler, was für die Kunden wichtig sei. „Sie müssen sich auf uns verlassen

können.“ Insbesondere im Bereich Aufzugssensoren gilt CEDES als globaler Marktführer. „Unsere Erfahrungen und Technologien aus dem Aufzugsbereich transformieren wir in den Industrietorbereich und andere Sektoren“, sagt Bernd Kagerer, seit 2021 bei CEDES, als der Sensorspezialist für Tore, VITECTOR, von CEDES übernommen wurde. „Durch die Übernahme konnten wir den Industrietorbereich von CEDES verdoppeln. Sensorik gewinnt in

diesem Bereich eine immer größere Bedeutung.“ Auch für andere Sektoren, wie Personentüren und Lagerverwaltung, habe man sehr viele Technologien an der Hand und sei sehr innovativ unterwegs.

## Mit Innovationspreis ausgezeichnet

CEDES hat zwei große Business Units: Elevator & Escalator sowie Entrance Automation. Elevator & Escalator, also Aufzüge und Fahrtreppen, ist für rund zwei Drit-

## Interview mit



*Bernd Kagerer,  
President Business Unit  
Entrance Automation  
der CEDES AG*

VITECTOR  
by **CEDES**

## KONTAKTDATEN

CEDES AG  
Kantonsstrasse 14  
7302 Landquart  
Schweiz  
☎ +41 81 3072323  
✉ info@cedes.com  
www.cedes.com

tel des Umsatzes verantwortlich, aber die Bedeutung des Bereichs Entrance Automation nimmt zu. Das habe sich zuletzt auf der Stuttgarter R+T, der Weltleitmesse für den Industrietorbereich, im Februar gezeigt. „Unsere Botschaft dort war, dass wir jetzt, nach der Akquisition von VITECTOR, ein allumfassender Anbieter von Sensoren für Industrietore sind“, so Bernd Kagerer. Auf der Messe wurde der IoT-fähige Lichtvorhang GridScan/Smart Traffic von VITECTOR by CEDES in der Kategorie Antriebe und Steuerungen mit dem R+T Innovationspreis 2024 in Silber ausgezeichnet.

net. „Der IoT-fähige Lichtvorhang kann Warenflüsse detektieren und auswerten, mithilfe von KI beziehungsweise selbstlernenden Algorithmen“, erklärt Bernd Kagerer. „Wir verstehen uns als IoT-Enabler und wollen unsere Kunden in die Lage versetzen, IoT-Lösungen in ihren Unternehmen zu integrieren.“ Aktuell investiere man vor allem in den Bereich Datenauswertung. „Wir wollen alle unsere Sensoren dazu befähigen, Daten zu generieren, die entsprechend ausgewertet werden können.“ Die Neuausrichtung kommt auch im Ende 2023 geänderten Claim zum Ausdruck: von 'The Sensor

Pioneers' zu 'Predict. Protect. Perform.' „Das zeigt unser Ziel, nicht nur Hardware zu produzieren, sondern mit den Daten, die wir generieren, zusätzliche Geschäftsmodelle zu erschließen“, erläutert Bernd Kagerer. In die Richtung gehe auch die neue IoT-Partnerschaft mit der deutschen Firma Marantec, die auf hochwertige Antriebs- und Steuerungstechnik spezialisiert ist.

#### **Wissen, was die Kunden brauchen**

Die Stärken von CEDES liegen in der jahrzehntelangen Erfahrung auf dem Gebiet der Sicherheits-

sensoren und dem Fokus auf dem OEM-Sektor. „Wir wissen ganz genau, was unsere Kunden im Torbereich brauchen und sind führend in den neuesten Technologien“, sagt Bernd Kagerer. Darüber hinaus sei man sehr stark vernetzt im gesamten Wirtschaftsbereich und arbeite auf Verbandsebene an neuen Industrienormen mit. CEDES ist weltweit tätig und will in Zukunft die Präsenz in den Wachstumsmärkten Asien und Südamerika ausweiten.

A blue and white graphic for a Facebook promotion. It features a large red circle with a white 'W' logo. Below it is a row of social media icons: a thumbs up, a heart, a laughing face, a surprised face, a sad face, and a smiling face with hearts. The text reads 'Folgen Sie uns auf Facebook' in white on a blue background. At the bottom, a white button with a blue border says 'hier klicken' in blue text. The background shows a stack of magazines with headlines like 'Frauen und ihr Beitrag zur Wirtschaft' and 'Wirtschaftst... Wir nehmen Wirtschaft...'.

A red and black graphic for an interview promotion. It features a large, 3D red number '1' at the top. Below it, the text 'NUMMER 1' is written in large white letters. Underneath, it says 'Interviews mit Geschäftsführern und Managern' in white. A white speech bubble icon is positioned to the right. At the bottom, it reads 'Mehrere Tausend persönlich geführte Interviews pro Jahr.' in white. To the right, a red speech bubble contains the text 'Jetzt anrufen!' in white, followed by the phone number '(+49) 5971 92164-0' in white, and 'Wir informieren Sie gerne.' in white below it.

# Ein Tuch zum Träumen – in Schweizer Qualität

Natürlich luxuriös: Weseta Naturessa steht für Quiet Luxury aus langstapeliger Baumwolle in erlesener Qualität. Ungefärbt in der natürlichen Farbe der Baumwolle: zurück zur Natur

2024 feiert die Weseta Textil AG ihr 160-jähriges Jubiläum. Gestartet als Stoffweberei, wandelte sich das Traditionsunternehmen in den 1960er-Jahren zum Hersteller von Frottierstoffen und fand so seine eigentliche Berufung. Im Januar erlebte Weseta einen Generationswechsel, als CEO Maximilian Gugelot und Anita Borschberg, CPCO, die Geschäftsleitung übernahmen. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum erzählen sie, warum Quiet Luxury keine Erfindung der Jetztzeit ist und warum Menschen, die für Weseta arbeiten, das mit Herzblut tun.

Maximilian Gugelot ist seit zwei Jahren bei Weseta. „Ursprünglich komme ich aus dem Gesundheitswesen, wo ich mich sehr viel mit Prozessoptimierung beschäftigt habe“, erzählt er. „Conrad Peyer, der Eigner von Weseta, sprach mich an, ob ich nicht auch die Prozesse in seinem Unternehmen optimieren könnte. Das war für mich ein sehr spannendes

Angebot, denn ich wollte eigentlich immer aus dem öffentlichen Sektor in die Privatwirtschaft.“ So arbeitete er sich in die Textilbranche ein und übernahm im Januar 2024 die Geschäftsführung von Conrad Peyer, als dieser sich aus dem Geschäft zurückzog. Auch Anita Borschberg arbeitete im Gesundheitswesen als Projektleiterin, bevor sie vor zwei Jahren zu

Weseta wechselte. „Es macht mir Freude, in einem kleinen Unternehmen zu arbeiten und dort nah an den Menschen zu sein und das Unternehmen gemeinsam weiter voranzubringen“, sagt sie.

## 160 Jahre Weseta

1864 als erstes Industrieunternehmen am Ort gegründet, feiert Weseta in diesem Jahr sein



**Interview mit**  
*Maximilian Gugelot,*  
CEO  
und  
*Anita Borschberg,*  
Chief People and  
Communication Officer  
der Weseta Textil AG

**weseta**  
switzerland



## KONTAKTDATEN

Weseta Textil AG  
Bergen 4  
8765 Engi (Glarus Süd)  
Schweiz  
☎ +41 55 6426100  
✉ mail@weseta.ch  
www.weseta.com



*Jahre*  
**160** *Weseta*  
DAS SCHWEIZER  
FROTTEUR

Mit 'Dreamflor' gelang Weseta in den 1980er-Jahren ein großer Wurf: ein weiches und zugleich saugfähiges Frottierhandtuch. Die Weltneuheit verschaffte Weseta große Bekanntheit

160-jähriges Jubiläum. Nach einem durch die Wirtschaftskrise in den 1930er-Jahren verursachten Einbruch erlebte das Unternehmen in den 1950er-Jahren eine Blütezeit, auf die in den 1960er-Jahren wiederum eine Krise folgte. „Damals stellte sich Weseta von Flachgewebe, also Stoffen, auf die Herstellung von Frottier um“, berichtet der CEO. In den 1980er-Jahren gelang es Weseta als einem der ersten Unternehmen, mit 'Dreamflor' ein sowohl weiches als auch saugfähiges Frottierhandtuch zu produzieren –



Maximilian Gugelot, CEO, und Anita Borschberg, Chief People and Communication Officer, bilden gemeinsam die Geschäftsleitung der Weseta Textil AG



Wer bei Weseta arbeitet, bringt Leidenschaft für Textil mit und sich selbst mit seinen Fähigkeiten ein. 35 Mitarbeiter aus zehn Nationen arbeiten für das Traditionsunternehmen

damals revolutionär. 'Dreamflor' gibt es in diesem Jahr 45 Jahre, es ist inzwischen ein Klassiker, sozusagen die Hermès-Tasche unter den Frotteiers", ergänzt Anita Borschberg lachend. Die besonderen Eigenschaften von Dreamflor haben dem Unternehmen große Bekanntheit und eine sehr gute Marktposition verschafft. „Dazu hat aber entscheidend beigetragen, dass Conrad Peyer, der Weseta 1994 übernahm, es geschafft hat, aus einer Lohnweberei eine Marke zu machen“, ist sich Maximilian Gugelot sicher.

### Erfolg durch Innovation

Dabei ruht man sich bei Weseta nicht auf dem bisher erreichten Erfolg aus, sondern entwickelt die Produkte stetig weiter. Handtücher, Bademäntel, Badteppiche – das Sortiment ist von erlesener Qualität. „Quiet Luxury' ist ein Trend, der sich in vielen Bereichen durchgesetzt hat“, sagt Anita Borschberg. Mit 'Weseta Naturessa' bringen wir ein neuartiges Tuch auf den Markt, das ganz für unaufdringlichen Luxus steht. Dafür verwenden wir eine

hervorragende langstapelige Baumwolle höchster Qualität. Das Tuch ist ungefärbt, hat also die natürliche Farbe der Baumwolle. Es enthält daher keine Rückstände von Färbemitteln, was bei der Herstellung zugleich weniger Umweltbelastung und eine hohe Hautfreundlichkeit bedeutet.“ Es sind tausend Nuancen, die am Ende die Qualität des Produkts bestimmen, weiß Anita Borschberg: „Und an dieser Feinabstimmung arbeiten wir immer weiter.“ Dabei liegt das Augenmerk seit jeher auf qualitativ außerordentlich hochwertigen Produkten: So hat Weseta über lange Zeit für die Luxusmarke Christian Fischbacher gewoben, einen sehr bekannten Schweizer Hersteller luxuriöser Handtücher und Bettwäsche. „Wir haben unsere eigene Marke etabliert, sind aber auch immer noch Lohnweber für andere Hersteller“, erläutert Maximilian Gugelot.

### Mit Herzblut und Leidenschaft

Weseta ist die einzige Frotteierweberei in der Schweiz und beschäftigt 35 Mitarbeiter aus zehn Nationen und allen Altersstufen

zwischen 20 und 70. Wie viele andere Industrien hat auch die Textilindustrie mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. „Um gute Mitarbeiter zu bekommen, ist es wichtig, anständige Löhne zu zahlen, aber vor allem auch für ein gutes Arbeitsklima zu sorgen. Ein Unternehmen, das seinen Mitarbeitenden die Möglichkeit gibt, sich weiterzubilden und sich mit ihren Fähigkeiten einzubringen, zieht Menschen an – eventuell auch solche aus anderen Bereichen, die sich für den Textilbereich interessieren und motiviert sind, etwas Neues zu machen.“ Es brauche aber auch das Quentchen Herzblut und Leidenschaft, um hier zu arbeiten, macht Anita Borschberg deutlich. „Wir haben unseren Sitz mitten in den Bergen, 75 Minuten von Zürich entfernt, in wunderschöner Umgebung, aber auch etwas abgeschieden – das muss man wollen.“

### Qualität und Nachhaltigkeit

Für die Zukunft von Weseta ist Maximilian Gugelot und Anita Borschberg wichtig, mit stetigem Auftragsfluss für eine volle Aus-



Herrlich weich, von traumhafter Qualität: Seit 45 Jahren ist 'Dreamflor' aus dem Hause Weseta der Klassiker unter den Frotteiers

lastung zu sorgen und weitere Partner, eventuell auch aus anderen Bereichen, für eine Zusammenarbeit zu gewinnen – auch in den USA, Japan oder China. „Wir suchen aber auch Kooperationspartner in der Schweiz mit Fachhändlern und Webshops“, so der CEO. Wichtig sei auch, die zur Verfügung stehenden digitalen Vertriebskanäle stärker zu nutzen, insbesondere die sozialen Medien, und den Brand Weseta weiter zu stärken. Und Anita Borschberg ergänzt: „Der Luxus unserer Produkte liegt vor allem in ihrer Qualität und Nachhaltigkeit – und das in jeder Preislage. Dafür möchten wir stehen und das ist unsere Priorität.“

## Kontakte

### **BADEN-WÜRTTEMBERG**

anacision GmbH  
Roonstraße 23 a  
76137 Karlsruhe  
Deutschland  
☎ +49 721 16176970  
info@anacision.de  
www.anacision.de

PILOT GmbH  
Windeckstraße 15  
76135 Karlsruhe  
Deutschland  
☎ +49 721 98977099  
info@pilot.com  
www.pilot.com

Telenot Electronic GmbH  
Wiesentalstraße 60  
73434 Aalen  
Deutschland  
☎ +49 7361 946400  
info@telenot.de  
www.telenot.de

Carolin Hörning Coaching & Consulting  
Mieminger Weg 30  
71277 Rutesheim  
Deutschland  
☎ +49 172 3644584  
ch@carolin-hoerning.de  
www.carolin-hoerning.de

FD Pharma GmbH  
Siemensstraße 11  
77694 Kehl am Rhein  
Deutschland  
☎ +49 7851 4852700  
info@fdpharma.com  
www.fdpharma.com

### **BAYERN**

mip Management Informationspartner  
GmbH  
Fürstenrieder Straße 267  
81377 München  
Deutschland  
☎ +49 89 5893940  
kontakt@mip.de  
www.mip.d

KRUG Holzsystembinder GmbH  
Oberlauringer Straße 2  
97488 Stadtlauringen  
Deutschland  
☎ +49 9724 91410  
info@krug-holzbau.de  
www.krug-holzbau.de

TV-Wartezimmer® Gesellschaft für  
moderne Kommunikation MSM  
GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 31  
85356 Freising  
Deutschland  
☎ +49 8161 490999  
info@tv-wartezimmer.de  
www.tv-wartezimmer.de

### **ÖSTERREICH**

ematric gmbh  
Bruggfeldstraße 5  
6500 Landeck  
Österreich  
☎ +43 5442 67142  
ematric@ematric.com  
www.ematric.com

### **SCHWEIZ**

Mikron Switzerland AG  
Division Tool  
Via Campagna 1  
6982 Agno  
Schweiz  
☎ +41 91 6104000  
mto@mikron.com  
www.mikrontool.com

CEDES AG  
Kantonsstrasse 14  
7302 Landquart  
Schweiz  
☎ +41 81 3072323  
info@cedes.com  
www.cedes.com

Weseta Textil AG  
Bergen 4  
8765 Engi (Glarus Süd)  
Schweiz  
☎ +41 55 6426100  
mail@weseta.ch  
www.weseta.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