[IN]spiring

PROGRESS

[2024]

IN VERBINDUNG

Zusammenarbeit im Zeitalter der Konnektivität

FORTSCHRITT MADE BY INDUS

Wie INDUS Kooperation strategisch fördert

INTERVIEW MIT PROF. DR. ISABELL M. WELPE

Chancen digitaler Technologien nutzen

GEMEINSAM WISSENS-WERTE HEBEN

Innovationsverstärker Wissenschaft und Forschung

[INDUS]

[IN]spiring PROGRESS

Magazin 2024

INHALT

[1] EDITORIAL
[2] VERBUNDEN

[24] IN VERBINDUNG GEBRACHT
[29] [IN]SIDE – NEUES AUS DER HOLDING
[33] INDUS-TICKER 2023

[8] IN VERBINDUNG

Zusammenarbeit im Zeitalter der Konnektivität

Die Unternehmen der INDUS-Gruppe nutzen die Möglichkeiten der Kollaboration zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

[14] FORTSCHRITT MADE BY INDUS

Das INDUS-Netzwerk

Das Strategie-Update PARKOUR perform setzt mit einer Plattform für die Entwicklung der Portfoliounternehmen auf Zusammenarbeit und Unterstützung auf allen Ebenen.

[18] DATA INTELLIGENCE

Vernetzte IT

Mit dem richtigen digitalen Setting verbinden die INDUS-Beteiligungen ihre Prozesse optimal.

[21] INTERVIEW

Prof. Dr. Isabell M. Welpe

Chancen und Herausforderungen digitaler Technologien für Industrie und Mittelstand

[26] GEMEINSAM WISSENS-WERTE HEBEN

Innovationsverstärker Wissenschaft und Forschung

Wissen ist ein Wert, den man für den Erfolg erst heben muss. Das beste Instrument dafür ist Zusammenarbeit.

EDITORIAL

Dr. Johannes Schmidt
Vorstandsvorsitzender der
INDUS Holding AG

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

vielen Dank, dass Sie mir gerade Ihre Zeit schenken! Es zeigt: Wir stehen in Verbindung. In diesem Moment leider nur in eine Richtung, denn ich schreibe und Sie lesen. Das ist bei anderen Gelegenheiten zum Glück anders. Wenn wir im geschäftlichen Alltag oder am Kapitalmarkt miteinander ins Gespräch kommen, dann kommunizieren wir. Wir diskutieren und klären Sachverhalte. Wir verhandeln und schließen Verträge. Wir sprechen über Projekte und vereinbaren Kooperationen.

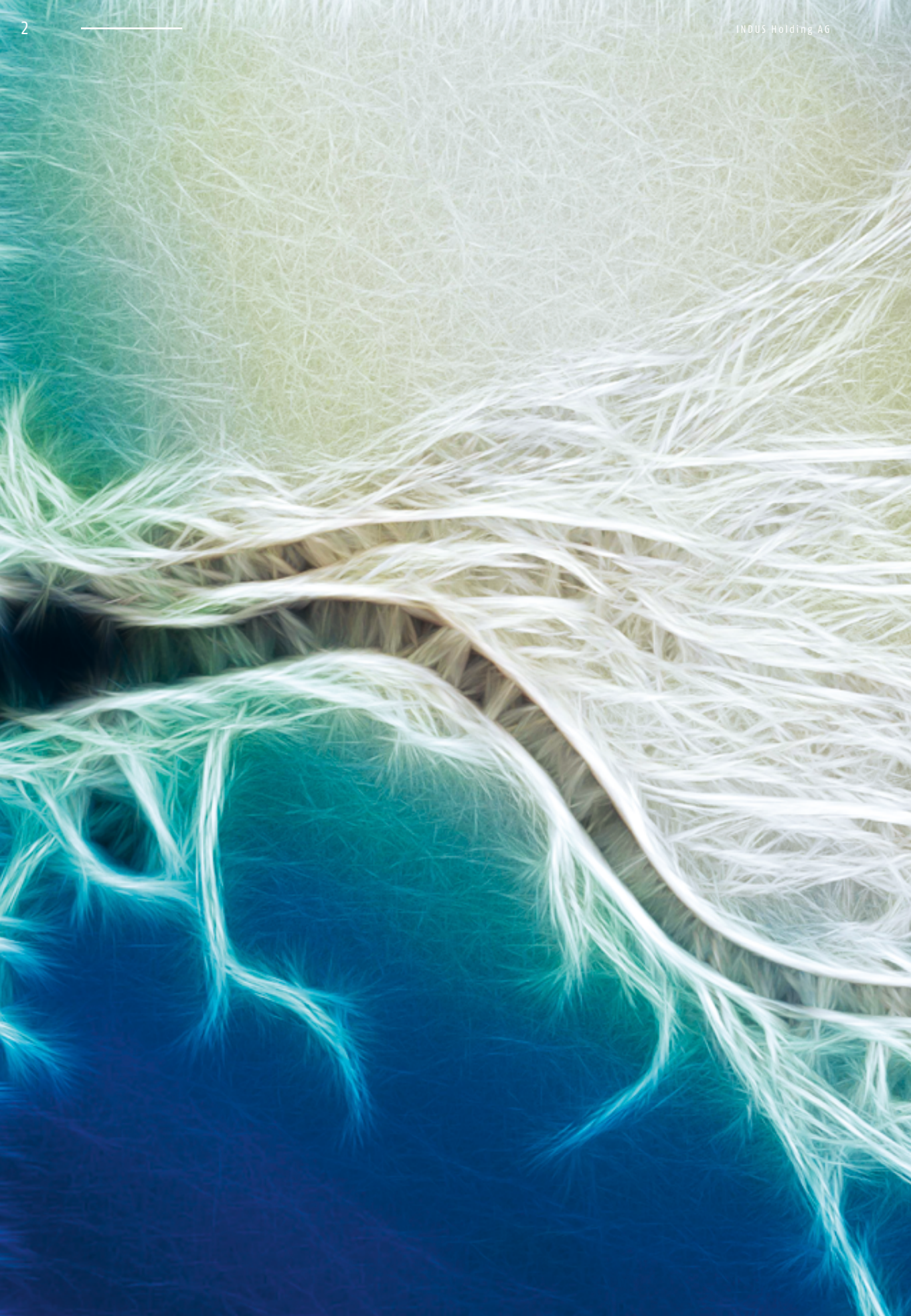
All diesen Anlässen gemeinsam ist: Über das Miteinander entsteht stets etwas, das ich als Fortschritt bezeichnen möchte: ein Mehr an Wissen, weitere Möglichkeiten, neue Lösungen.

Dialog lohnt sich also. Er führt zu Zusammenarbeit. Und über Zusammenarbeit wächst Vertrauen – die Grundlage und zugleich der wohl wichtigste Klebstoff erfolgreicher Verbindungen. Bei INDUS leben wir das Prinzip Zusammenarbeit auf vielfältige Weise: in der Holding, innerhalb der Gruppe und über die Gruppe hinaus. Dabei erleben wir die Verschiedenheit als Stärke und nutzen sie über geteilte Interessen für Fortschritt.

Unsere Welt wird immer komplexer. Im selben Maße sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass wir die vor uns liegenden Aufgaben allein lösen können. Das macht das Eingehen von Verbindungen auch strategisch zu einer klugen Entscheidung. Sie werden wissen, was ich meine: Da ergibt sich nach langem Warten endlich eine Gelegenheit, aber es fehlt ein wichtiger Baustein. Da ist es gut, dass wir jemanden kennen, der die Lücke schließen kann. Außerdem: Wer in Verbindung steht, der hat eine Verortung. Er kann sich besser orientieren und abschätzen, welcher nächste Schritt der sinnvollste ist.

Ich freue mich, wenn Sie diese Gedanken darin bestärken, mit uns im Gespräch zu bleiben. Sollten wir noch nicht in Kontakt sein, lade ich Sie hiermit auf ein Kennenlernen ein: Vielleicht gibt es ja einen Anknüpfungspunkt, an dem auch wir miteinander eine Brücke bauen können!

Ihr Johannes Schmidt



VERBUNDEN

WOOD WIDE WEB

Auch die mächtigste Eiche überlebt nicht autark: In einer Symbiose mit Mykorrhiza-Pilzen stärken Bäume ihre Abwehrkräfte. Wie kleine LAN-Verbindungen schlingen sich Pilzfäden um die Wurzeln und stehen so im permanenten Austausch mit den Pflanzen. Die Bäume optimieren dadurch ihren Wasser- und Nährstoffhaushalt und geben dafür bis zu einem Drittel ihrer Zuckerproduktion aus der Photosynthese ab. Die Pilzfäden, die sich wie ein Netz durch den gesamten Waldboden ziehen, ermöglichen aber auch die Kommunikation von Baum zu Baum. Das hilft zum Beispiel beim Schädlingsbefall: Man vermutet, dass über chemische Botenstoffe Warnsignale an die Nachbarn gehen.

VERBUNDEN

GEBALLTE POWER

Schon im 17. Jahrhundert florierte rund um fürstliche Residenzen die Luxuswarenproduktion. Die englische Baumwollindustrie bildete im 18. Jahrhundert in Lancashire einen frühen Industriedistrikt – ganz in der Nähe zur Wasserkraft. Und im Silicon Valley entstand seit den 1970er-Jahren ein bedeutender IT- und High-Tech-Standort: Zahlreiche historische Wirtschaftscluster zeigen, wie Unternehmen durch Wettbewerb, aber auch durch Kooperation in unmittelbarer räumlicher Nähe voneinander profitieren. Wie die Schweizer Uhrenindustrie belegt: Bereits im 16. Jahrhundert legten handwerklich erfahrene Hugenotten, die während der Religionskriege aus Frankreich flüchteten, den Grundstein für ein Zentrum der Feinuhrmacherei in Genf. Und noch heute stehen Uhren „Swiss Made“ für Qualität und Präzision.

VERBUNDEN

DER WEG IST DAS ZIEL

Flexible Personaleinsatzplanung, effiziente Materialflüsse oder gute Routenplanungen – bei der Lösung komplexer Probleme kann das Verhalten von Ameisen als Blaupause dienen. Denn Ameisen auf Nahrungssuche finden instinktiv den besten Weg zum Futter. Dabei helfen ihnen Duftstoffe, mit denen sie ihre Route markieren. Eine ideale Fährte auch für die hungrigen Schwesterameisen. Und die Routenplanung ist gleich eingebaut: Je schneller die Ameise auf ihrem Rückweg war, desto intensiver ist die noch frische Duftspur. So nehmen die meisten Ameisen den schnellsten Weg, ganz ohne übergeordnete Koordination. Auf dieser Schwarmintelligenz basiert der Ameisenalgorithmus, der als Verfahren der kombinatorischen Optimierung etwa Planungsprobleme in Produktion und Logistik löst.

IN VERBINDUNG

WIR LEBEN IN EINEM ZEITALTER DER KONNEKTIVITÄT. Nicht nur, weil die Digitalisierung bald jeden und alles rund um den Globus miteinander verbindet. Sondern auch, weil sich die gesellschaftlichen und unternehmerischen Herausforderungen nur über das Prinzip Zusammenarbeit lösen lassen. Die Unternehmen der INDUS-Gruppe stellen sich auf diese neue Welt ein und nutzen sie zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

GLEICHGEWICHT DURCH KOOPERATION

Wo auch immer wir hinschauen: Die Welt sortiert sich neu. Die Bewegungen sind so breit und vielschichtig, dass selbst erfahrene Beobachter nur schwer den Überblick behalten. Internationale Machtverschiebungen, der Aufbruch der Schwellenländer, die Digitalisierung oder die enorme Mobilität von Menschen und Waren haben uns einen Weg in eine Globalkultur beschert, wie sie nie zuvor existiert hat.

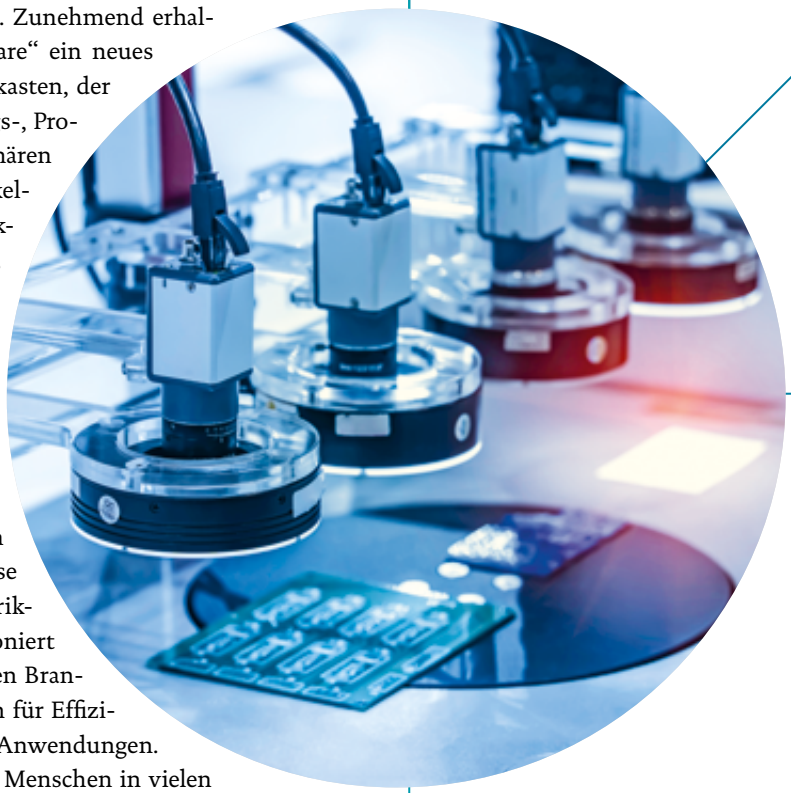
Wir erleben das ungebremste Wachstum von Ballungszentren. Gleichzeitig dünnen ganze Landstriche aus. Globale Güterströme sind längst Alltag. Gleichzeitig besinnen sich Unternehmen wieder auf die lokalen Märkte. Wir sind Zeugen gravierender Konflikte und Kriege. Gleichzeitig stärken etablierte zwischenstaatliche Organisationen und Handelsabkommen die weltweite Stabilität. Wir leben in einer Welt der Widersprüche, einem Ort des Sowohl-als-auch.

Trotz dieser Komplexität können wir unser Leben und die Wirtschaft grundsätzlich im Gleichgewicht halten. Nicht irgendwie oder gar zufällig. Sondern weil wir wissen, wie wir Unsicherheit reduzieren: indem wir zum Beispiel kooperieren und neue Verbindungen knüpfen. Und das führt uns in eine immer enger vernetzte Welt, in der sich die Mitspieler aus Wirtschaft und Politik, aus Wissenschaft und Gesellschaft auf Spielregeln für ein stabiles Miteinander verständigen können, um gemeinsam neue Wege zu gehen.

Die permanenten Veränderungen, mit denen wir tagtäglich konfrontiert sind, zwingen uns dazu, vertrautes Terrain zu verlassen. Gerade in der Wirtschaft entstehen in diesem Prozess neue Partnerschaften: mit Start-ups, die innovative Ansätze einbringen, aber auch mit etablierten Unternehmen aus gewachsenen Branchen. Bisher eigenständige Branchen verschmelzen: Die Infrastruktur wird zunehmend vernetzter, die Bauindustrie smarter, der Maschinenbau digitaler und Mobilität elektrischer. Die Konvergenz der Branchen eröffnet Chancen für effizientere und effektivere Prozesse und Produkte und fördert durch neue Allianzen vielfältige Geschäftsmöglichkeiten.

DIGITALISIERUNG ALS TRIEBKRAFT

Die INDUS-Unternehmen nehmen den Pfad für die neuen Geschäftsmöglichkeiten auf. Dabei orientieren sie sich an den für sie relevanten Megatrends. Einer davon ist die Digitalisierung. Exzellente Maschinen bauen, das können deutsche Mittelständler ohne Zweifel wie kaum jemand. Zunehmend erhalten sie mit dem Faktor „Software“ ein neues Instrument für ihren Werkzeugkasten, der ihnen den Weg in neue Leistungs-, Produktivitäts- und Innovationssphären ebnet: Mithilfe hochentwickelter Sensoren werden Logistikprozesse lückenlos überwacht, Maschinen und Anlagen kommunizieren in Echtzeit miteinander. Fahrzeuge bewegen sich teilautonom durch den Straßenverkehr, Energiesysteme vernetzen sich eigenständig miteinander und steuern die Energieströme hocheffizient. Ein zentraler Erfolgsfaktor für diese neue Wirklichkeit ist die Sensorik- und Messtechnik. Sie revolutioniert technische Prozesse in unzähligen Branchen und eröffnet neue Chancen für Effizienzsteigerungen und innovative Anwendungen. Sie verändert auch die Rolle des Menschen in vielen Prozessen. Der Mensch wird zum „Steuerer der Steuerung“. Er gibt vieles ab und gewinnt Zeit und Kapazität für das, was Maschine und Software nicht können. Und das ist eine ganze Menge.



Vorteile aus dieser Entwicklung ziehen zum Beispiel auch die Kunden der INDUS-Beteiligung JST – Jungmann Systemtechnik®. Das Unternehmen aus dem Süden Hamburgs ist spezialisiert auf Konzeptionierung, Installation und Wartung von Kontrollräumen, Leitständen und Leitwarten – etwa für die Industrie, den Verkehr oder kritische Infrastrukturen. Schnelle Reaktionen und

uneingeschränkte Handlungsmöglichkeiten sind naturgemäß erfolgsentscheidend in Krisensituationen. JST ermöglicht auf Basis der zentralen Plattform myGUI®, den Zugriff auf alle Kontrollraum-Applikationen von jedem beliebigen Standort aus. Die Einsatzleitung der Feuerwehr, die den besten Überblick über die Gefahrenlage hat, kann so zum Beispiel einen Großbrand auch vom Einsatzort aus koordinieren – unter Nutzung aller Ressourcen des Leitstands und ohne Zeitverzug.

TRANSFORMATIONSVERSTÄRKER NACHHALTIGKEIT

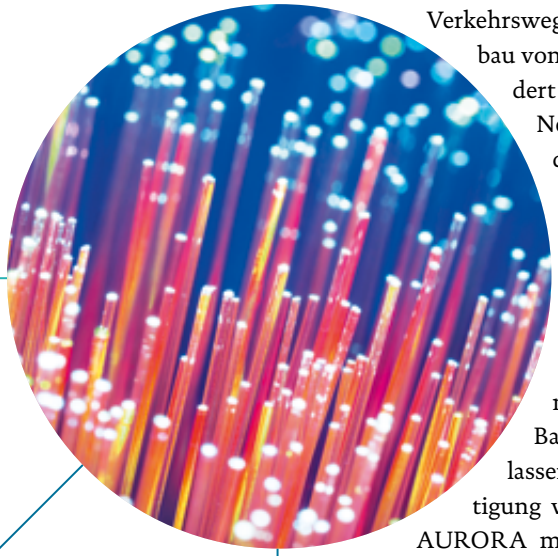
Deutschland und zahlreiche andere Länder müssen ihre Klimabilanz in den nächsten Jahrzehnten auf null bringen. Ein anspruchsvolles Vorhaben, das nur durch neue Formen der Zusammenarbeit und neue Regeln des Miteinanders möglich wird. Die Maßstäbe des Wirtschaftens ändern sich: Wir brauchen einen neuen Umgang mit Ressourcen, neue Materialien und neue Prozesse, mit denen wir für alle Lebensbereiche neue Produkte und Lösungen erfinden. Kreislaufwirtschaft ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Sie erfordert neue Partnerschaften, die über die bekannten Wertschöpfungsketten hinausgehen. Die Unternehmen der INDUS-Gruppe beteiligen sich an der Aufgabe aus ihren jeweiligen Kernkompetenzen heraus. Der Verschleißwerkzeughersteller BETEK führt seine benutzten Hartmetalle in den Produktionskreislauf zurück, der Hersteller von Haustürfüllungen OBUK seinen Hartschaum. Der Rietberger Fensterhersteller WIRUS schafft es dank modernster Produktionsmethoden sogar, seine Fenster zu 100 % kreislauffähig herzustellen.

Auch Energieeffizienz und Emissionsreduktion gelingen nur mit einem neuen Verständnis von Vernetzung: „Nach außen autark, nach innen vernetzt“ – so lautet etwa die neue Zielformel für den Gebäudesektor, der in Deutschland immerhin für ein Drittel der CO_2-Emissionen verantwortlich ist. Wenn man ein Gebäude errichtet, soll dies so energieeffizient wie möglich geschehen. Später dann im Betrieb soll das Gebäude im besten Fall klimaneutral betrieben werden. An der Realisierung dieser Vision beteiligen sich auch die INDUS-Unternehmen. Zu ihnen zählen der Spezialist für energieeffiziente Lüftungs- und Klimatechnik SCHUSTER, der Wärmepumpenhersteller REMKO und der Hersteller von Kabel-, Rohr- und Leitungsdurchführungen HAUFF-TECHNIK. Letzterer hat sein Geschäftsmodell kontinuierlich an den wachsenden Nachhaltigkeitsanspruch angepasst: egal ob es die PV-Anlage auf dem Dach ist, die Wallbox in der Garage oder die smart gesteuerte Beleuchtung im Garten. Die Datenkabel brauchen Verteiler und Durchführungen – Anforderungen, für die HAUFF-TECHNIK die passende Lösung hat.

Auch Energieeffizienz und Emissionsreduktion gelingen nur mit einem neuen Verständnis von Vernetzung.

INFRASTRUKTUR, DIE VERBINDET

Neben Digitalisierung und Nachhaltigkeit stellt der Megatrend Mobilität und Urbanisierung einen maßgeblichen Treiber für INDUS dar. Und mit ihm gewinnt eine starke Infrastruktur an Bedeutung. Ob bei Daten-, Funk- oder Versorgungsnetzen, bei Verkehrswegen oder neuen Nahverkehrskonzepten – der Ausbau von Infrastruktur zielt auf Verbindung. Konkret erfordert die zunehmende Vernetzung eine leistungsfähige Netzinfrastruktur. Hier knüpft WEIGAND Bau mit dem Rohr- und Kabelleitungsbau für Glasfasernetze an, die den Anschluss der Bevölkerung in städtischen aber insbesondere auch ländlichen Gebieten sicherstellen sollen. Es braucht neue Infrastruktur-Bauwerke wie Brücken und Tunnel, um Mobilität zu ermöglichen. An ihnen beteiligen sich ANCOTECH und BETOMAX, gemeinsam mit der jüngsten Ergänzungsakquisition QUICK Bauprodukte. Die Lösungen von Mobilitätsaufgaben lassen sich heute nicht mehr ohne die Berücksichtigung von Umweltaspekten realisieren. Hier bringt sich AURORA mit seinen Heiz- und Klimasystemen für eBusse bereits seit einigen Jahren erfolgreich ein.



LOCAL FOR LOCAL – MIT NEUEM SCHWUNG

Die INDUS-Gruppe legt mit ihren Unternehmen traditionell besonderen Wert auf regionale Zusammenarbeit. Nicht nur wegen der kurzen Wege, sondern auch, weil die Erfahrung zeigt: Ein Markt lässt sich am besten aus den Verbindungen vor Ort entwickeln. Jeder Markt weist Besonderheiten auf, die nur erkennen kann, wer aktiv in die lokalen Strukturen eingebunden ist. Local for local: Nach diesem Prinzip erschließt sich die INDUS-Gruppe seit jeher den internationalen Markt. So wie beispielsweise die HORNGROUP-Tochter TECALEMIT Inc. in den USA. 2013 tat sich der Spezialist für Betankungs- und Werkstatttechnik vor Ort mit der Lubrication Solutions Inc. zusammen. Seitdem entwickelt die Unternehmenseinheit eigenständig Ausrüstungsplattformen für den nordamerikanischen Kraftstoff- und Reifenfüllsektor. Sie bewährt sich als erfolgreicher und hochflexibler Nischenanbieter inmitten eines von großen Playern dominierten Markts.

Der Fokus auf regionale Netzwerke hat sich auch in den Krisenzeiten der letzten Jahre bewährt. Zeiten, die offen gelegt haben, dass die globalen Lieferketten neben all ihren Vorteilen auch ein Risiko in sich tragen: ihre Störungsanfälligkeit. Zahlreiche Branchen in Europa reagieren darauf mit der Stärkung bzw. dem Wiederaufbau der lokalen Lieferketten. Von dieser „Rückholung“ versprechen sie sich mehr Sicherheit und mehr Resilienz in Krisenzeiten. Eine Chance für die INDUS-Gruppe, alte europäische Netzwerke wiederzubeleben und neue aufzubauen.

GEMEINSAM (WEITER)ENTWICKELN

Auch für die Zusammenarbeit innerhalb der Lieferkette gilt: Wissensaustausch führt zu besseren Lösungen. Und mit besseren Lösungen hält man den Wettbewerb auf Distanz und verschafft sich neue Vorteile. Die HEIBER+SCHRÖDER Maschinenbau GmbH, seit 2022 Teil der INDUS-Gruppe, beherrscht das Prinzip Kooperation im Netzwerk aus dem Effeff: HEIBER+SCHRÖDER ist ein Anbieter von Spezialmaschinen für die Kartonage-Industrie und unterstützt seine Kunden direkt und umfassend bei der Konfiguration ihrer Verpackungen. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von der Feststellung des Bedarfs über die Planung und den Bau der Anlage bis zur Inbetriebnahme vor Ort. Gerade bei der Entwicklung nachhaltiger Verpackungslösungen ist die Expertise von HEIBER+SCHRÖDER stark gefragt. Darauf ausgerichtet hat das Unternehmen an seinem neuen Standort in Atlanta einen Showroom eingerichtet: Hier haben die Verpackungshersteller die Möglichkeit, die Verpackungsanforderungen ihrer (End-)Kunden produktionsorientiert zu durchdenken, und erhalten so eine bessere Entscheidungsgrundlage für ihre Maschinenspezifikationen.

In Verbindung zu stehen, Verbindungen aufzubauen und diese zu pflegen, das ist seit dreieinhalb Jahrzehnten ein grundlegendes Verhaltensprinzip der INDUS-Gruppe.

INDUS – ZUSAMMEN IN DIE ZUKUNFT

In Verbindung zu stehen, Verbindungen aufzubauen und diese zu pflegen, das ist seit dreieinhalb Jahrzehnten ein grundlegendes Verhaltensprinzip der INDUS-Gruppe. Es wird nicht nur zwischen der Holding und der jeweiligen Beteiligung gelebt, sondern in vielfältiger Weise auch zwischen den mehr als 40 mittelständischen Spezialisten der Gruppe. Sie alle erfahren die Vorteile der Zusammenarbeit für ihr erfolgreiches Wirtschaften. Die Welt wird komplexer. Gleichzeitig sind für viele die Aufgaben ähnlich. Da lohnt es sich, zum Beispiel im Rahmen von Kooperationsprojekten gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Jeder trägt seinen Part, seine Erfahrung bei. Und am Ende ist das Ergebnis größer als die Summe der Teile.

Für produzierende Mittelstandsunternehmen, die im Markt nach einem starken Partner für ihre Unternehmensentwicklung suchen, ist INDUS eine entsprechend attraktive Adresse. Wer zur INDUS-Gruppe stößt, wird Teil eines Verbundes, in dem der eine den anderen auf seinem Entwicklungsweg aktiv unterstützt. Mit Wissen. Mit Netzwerk. Und mit Kapital für zukunftsweisende Projekte und sinnvolle Zukäufe.

FORT-SCHRITT MADE BY INDUS

Das Strategie-Update PARKOUR perform setzt auf Zusammenarbeit und Unterstützung auf allen Ebenen. Das schafft eine Plattform für die Entwicklung der Portfoliounternehmen – und macht die Gruppe für Neuzugänge interessant.

„Einer für alle, alle für einen.“ Das Motto, das die Schweizer 1848 bei ihrer Bundesstaatsgründung zu ihrem Landesmotto gemacht haben, ist zweifelsohne auch ein zentraler Baustein des INDUS-Verständnisses. Seit ihrer Gründung vor 35 Jahren lebt die Gruppe diesen Grundsatz aus Überzeugung. Und aus gutem Grund: Denn gemeinsam kommt man weiter – vor allem dann, wenn die Stärken der Partner einander ergänzen. Der eine bringt Kapitalkraft ein, der andere Spezialisierung. Der eine kann Verbindungen herstellen, der andere nutzt sie für die Generierung neuer Ideen. Einer gibt Impulse, der andere verwandelt sie in unternehmerischen Erfolg. Der Erfolg des Einzelnen wiederum stützt die Gruppe als Ganze.

„In unseren drei Segmenten bündelt sich wertvolle Expertise. Die Vorstandsaufgabe ist es, die Stärken des einzelnen Unternehmens zu erkennen und den Austausch innerhalb der Segmente zu fördern.“

Dr. Johannes Schmidt
Vorstandsvorsitzender der
INDUS Holding AG

SEGMENTMANAGEMENT: AUFBRUCH IN EINEN VERSTÄRKTEN FACHDIALOG

Der Wind in den Märkten ist rauer geworden, auch für die INDUS-Beteiligungen. Als Reaktion darauf hat der Vorstand Anfang 2023 seine Unternehmensstrategie an die neuen Rahmenbedingungen angepasst. Das Strategie-Update **PARKOUR perform** zielt zu einem wichtigen Teil darauf ab, den Austausch in der Gruppe weiter zu stärken – so wie beim neuen Segmentmanagement. Heute wird jedes der drei Segmente durch ein Vorstandsmitglied geführt. Das verantwortliche Vorstandsmitglied kann sich tief in die Trends und Herausforderungen „seiner“ Branche einarbeiten und strategische oder operative Gemeinsamkeiten zwischen den Segmentunternehmen erkennen und entwickeln.

Um die Zusammenarbeit in den Segmenten zu fördern, organisiert INDUS unterjährig **Segmenttreffen**. Im direkten Austausch miteinander lernen die Führungskräfte die Geschäftsmodelle der anderen Beteiligungen noch besser kennen. Ein Unternehmen, das gerade ein Feld neu erschließen möchte, profitiert so von einer Beteiligung, die schon tief im Thema ist. Ein INDUS-Unternehmen möchte beispielsweise in ein Land expandieren, in dem ein anderes bereits erfolgreich einen Standort betreibt. Das auslandserfahrene Unternehmen kann seine Erkenntnisse weitergeben und sein Netzwerk mit dem Schwesterunternehmen teilen. Viele Segmenttreffen finden bei den Beteiligungen statt. So gewinnen die Unternehmen ein konkreteres Bild voneinander und nehmen mit, was sonst abstrakt geblieben wäre – ein Verständnis für die Produkte der anderen, ein Bild von den konkreten Geschäftsprozessen und einen Einblick in die Herausforderungen in der Wertschöpfungskette.

ÜBER GEMEINSAMKEITEN ZU NEUEN PRODUKTEN

Aus dem Austausch ergeben sich auch konkrete Anknüpfungspunkte für gemeinsame Produktinnovationen – wie sie sie zum Beispiel FS-BF, ein Spezialist für Dichtstoffe aus Silikon und Acryl, und HAUFF-TECHNIK, ein Hersteller von Kabel-, Rohr- und Leitungsdurchführungen, auf den Weg gebracht haben.

→

Egal ob für Wallbox, PV-Anlage oder noch schnelleres Internet – durch Haus- und Wohnungswände werden heute immer mehr Kabel geführt. Dabei ist eine fachgerechte Abdichtung zentral. Die beiden INDUS-Töchter HAUFF-TECHNIK und FS-BF haben ihre Kompetenzen kombiniert: Anhand der geltenden Qualitätsanforderungen für das von HAUFF-TECHNIK konzipierte Hauseinführungssystem mit integriertem Injektionssystem wurde von FS-BF das dafür benötigte 2-Komponenten-Harz entwickelt, produziert und für diese Anwendung entsprechend konfektioniert. So können Glasfaserkabel oder Telekommunikationsleitungen kontrolliert, schnell und sicher montiert werden.

QUICK

Für mehr als 4.500 der 130.000 Brücken in Deutschland besteht inzwischen dringender Sanierungsbedarf. Bei vielen anderen ist der Handlungsbedarf absehbar. Ein guter Grund für INDUS, sich hier nach einem weiteren Spezialisten umzusehen. Mit der QUICK Bauprodukte GmbH aus dem nordrhein-westfälischen Schwerte hat die Gruppe 2023 einen weiteren Spezialisten zu sich geholt, der mit seinem breiten, hoch individualisierten Produktportfolio rund um Schalungs- und Bewehrungszubehör für den Brücken-, Hoch-, Tief- und Tunnelbau das Segment Infrastructure sehr gut ergänzt.

WACHSTUMSCLUSTER: FORUM FÜR STRATEGISCHE ZUSAMMENARBEIT

Um den Anstoß zu neuen Produkten oder anderen Kooperationsmöglichkeiten nicht dem Zufall zu überlassen, bilden sich in den Segmenten sogenannte Wachstumscluster heraus. Das Ziel: erfolgsrelevante Zukunftsthemen gemeinsam zu bearbeiten. Viele INDUS-Beteiligungen agieren in verwandten Märkten, viele stehen vor ähnlichen technologischen Herausforderungen. Für sie bietet es sich an, die Herausforderungen gemeinsam anzugehen. Bewehrungs- oder Thermotechnik, Mess- und Überwachungstechnik, Fluidtechnik oder Komponenten-Fertigung – innerhalb solcher Cluster haben die jeweiligen Beteiligungen viele ähnliche Themen oder komplementäre Beziehungen, die den Austausch von Kompetenzen und Erfahrungen sinnvoll machen. Die Cluster bieten die Plattform dafür.

Wie das Beispiel der Fluidtechnik zeigt: Der Ventilspezialist GSR hat ein innovatives Wasserstoffventil entwickelt. Wasserstoff ist auch ein Thema für die HORNGROUP. Als international ausgerichteter Anbieter von Betankungstechnik hat das Unternehmen beste Voraussetzungen, GSR bei der Erschließung neuer Märkte rund um Wasserstofftankstellen zu unterstützen. Ein anderes Beispiel sind OBUK Haustürfüllungen und WIRUS Fenster – die beiden Unternehmen stellen Produkte her, die teilweise komplementär zueinander stehen und gleichzeitig dieselben Endkundengruppen ansprechen. So hat sich OBUK zu einem zentralen Lieferanten für die Haustüren von WIRUS entwickelt.

KOMPLEMENTARITÄT: AUCH BEIM ZUKAUF EIN WICHTIGES PRINZIP

Die wechselseitige Ergänzung unterstützt INDUS auch aus der Holding heraus. Mit Blick auf die strategischen Potenziale für das jeweilige Segment prüft das Management kontinuierlich, wo sich das Beteiligungs- und damit auch das Produktportfolio über Zukäufe auf erster oder zweiter Ebene sinnvoll ergänzen lassen.

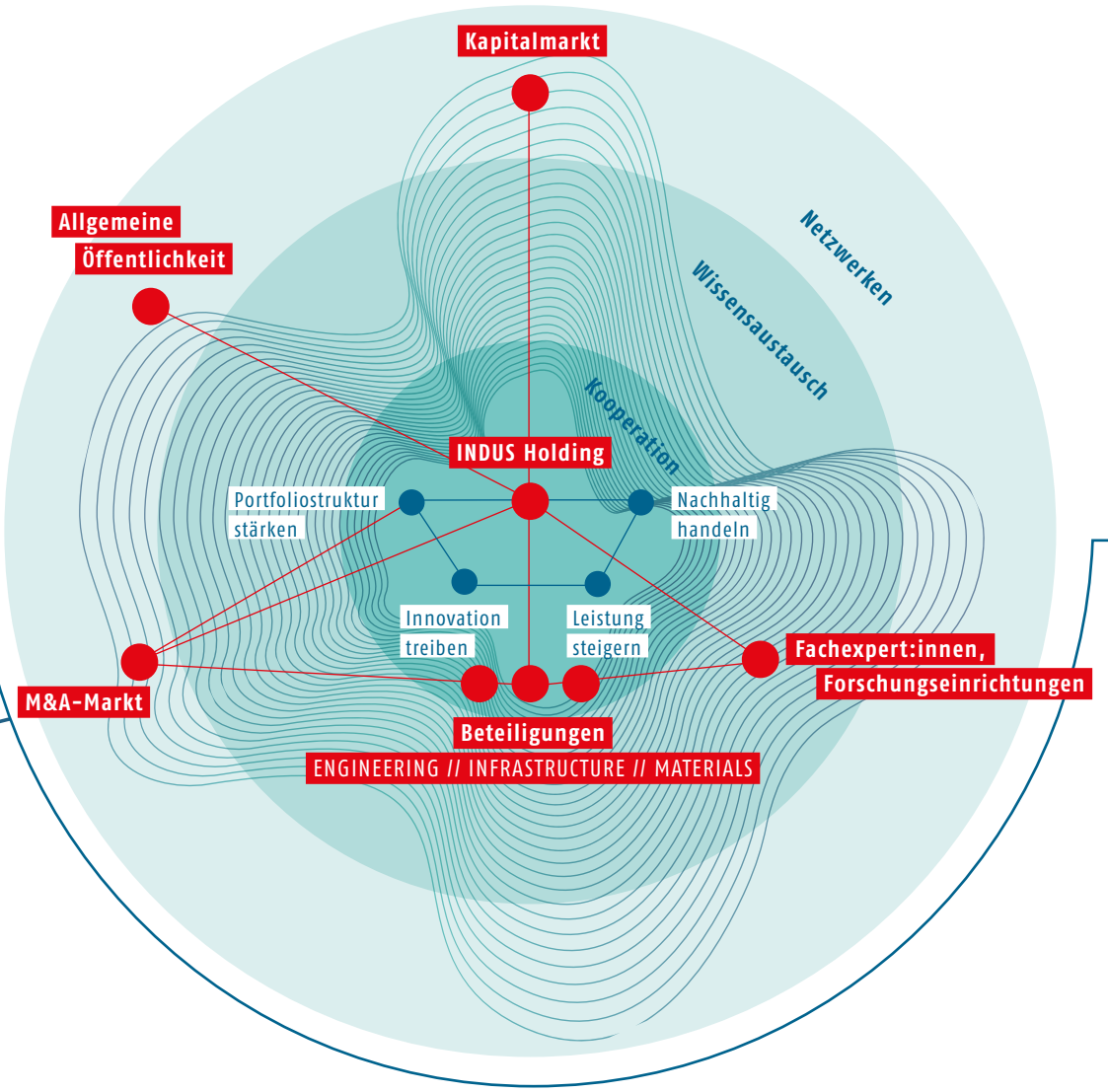
So wie im vergangenen Jahr bei der Add-on-Akquisition von QUICK Bauprodukte: Der Spezialist für Schalungs-, Bewehrungs- und Brückenbautechnik ergänzt nicht nur exzellent das Leistungsspektrum seines neuen Eigentümers

BETOMAX, ein Systemanbieter für den konstruktiven Beton- und Ingenieurbau. Zusammen mit ANCOTECH, Hersteller für Spezialbewehrungs- und Verankerungstechnik, bilden die Unternehmen den Kern des künftigen Wachstumsclusters Bewehrungstechnik. Ein Beispiel für einen Zukauf mit geografischer Wachstumswirkung ist PCL, mit der sich die HORNGROUP bereits vor einigen Jahren den Zugang zum britischen Markt erschlossen hat. Ebenso wie die Verstärkung durch Ability Products, über die ROLKO, ein Hersteller von Rehabilitationszubehör, am nordamerikanischen Markt Fuß fassen konnte.

SO DARF ES GERNE WEITERGEHEN

Etwas mehr als ein Jahr mit **PARKOUR perform** zeigt: Es lohnt sich, die Strukturen und Prozesse auf noch mehr Austausch im Netzwerk auszurichten. Aus Dialog wachsen Ideen. Aus Ideen entstehen innovative Produkte, bessere Leistungen und neue Entfaltungsräume. Wer diese für sich nutzt, wächst nicht nur aus der bestehenden Gruppe heraus, sondern zieht auch neue Mitspieler an.

DAS INDUS-NETZWERK



VERNETZTE IT

DATA INTELLIGENCE

OB IN DER LAGERVERWALTUNG, IN DER WERKSHALLE ODER BEI DER KUNDENKOMMUNIKATION: MIT DEM RICHTIGEN DIGITALEN SETTING VERBINDEN DIE INDUS-BETEILIGUNGEN IHRE PROZESSE OPTIMAL.

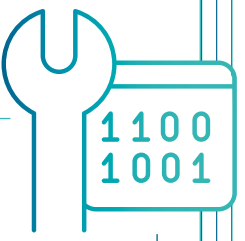
Der produzierende Mittelstand hat die Digitalisierungspotenziale in der Wertschöpfung natürlich längst auf der Agenda: Schneller werden. Effizienz erhöhen. Qualität und Leistung ausbauen. Die Fortschritte, die ein Unternehmen hier erreichen kann, sind enorm. Dabei optimieren digitalisierte und automatisierte Prozesse häufig Schnittstellen: nach innen und nach außen.

DIGITALKOMPETENZ AUFBAUEN...

Dass auch die INDUS-Unternehmen bereits intensiv daran arbeiten, diese Potenziale zu heben, versteht sich von selbst. Dabei werden sie strategisch, aber auch ganz konkret in der Projektsteuerung von einem Spezialisten-Team in der Holding unterstützt. Denn eine zentrale Stoßrichtung der PARKOUR-Initiative „Leistung steigern“ ist es, die wertschöpfenden Kernprozesse zu optimieren und die Operative Exzellenz weiter zu steigern. Dabei sind gute IT-Lösungen natürlich unverzichtbar.

Allein 2023 begleiteten die Fachexperten aus der Holding insgesamt zehn IT-bezogene Projekte – vom Auswahlverfahren über die Vertragsverhandlung bis hin zu Implementierungs- und Optimierungsprojekten. Das Expertenteam versteht sich dabei als Sparringpartner und Wissensmultiplikator. Es nimmt aber auch eine Vermittlerrolle ein, wenn es darum geht, Projekterfahrungen innerhalb der Gruppe zu teilen und voneinander zu lernen.

Um die Fähigkeiten zur digitalen Weiterentwicklung in den Beteiligungen zu stärken, nutzt INDUS auch ihr Netzwerk externer Expert:innen – so wie beim Zertifikatskurs „Project Manager Business Software“ in Zusammenarbeit mit der RWTH Aachen. Wer den Kurs absolviert, weiß, wie man die Implementierung einer Business-Software erfolgreich auf den Weg bringt und typische Fallstricke meidet.



... UND NUTZEN

Auch wenn INDUS intensiv unterstützt – die digitalen Potenziale müssen die Beteiligungen stets eigenständig heben. Das gilt auch für das Thema IT-Systeme, bei dem ein gruppenweites Vorgehen vielleicht besonders locken mag. Aber gerade hier stehen individuell passende Lösungen im Zentrum. Und so findet jede INDUS-Beteiligung ihren eigenen Anknüpfungspunkt zur digitalen Weiterentwicklung: die eine im Vertrieb, die andere bei der Produktion und wieder eine andere in der Logistik.

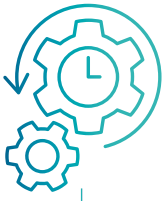
DREI BEISPIELE:

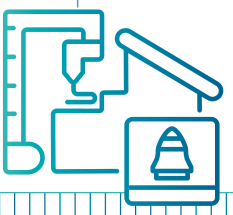
MIGUA-AUFMASS-APP: PRÄZISER AUSTAUSCH IN ECHTZEIT DANK MIGUPLAN

Die INDUS-Beteiligung MIGUA ist Spezialist für die Konstruktion, die Herstellung und den Einbau von Fugenprofilsystemen. Wer heute einen Flughafen, einen Bahnhof oder ein Einkaufszentrum besucht, der läuft mit großer Wahrscheinlichkeit über eines der ca. 600 Fugenprofile, Rinnensysteme und Dehnfugenbänder von MIGUA. Und jedes dieser Produkte ist individuell konfektioniert. Damit das gelingt, muss der Vertrieb die meist sehr individuellen Kundenanforderungen exakt aufnehmen und für den weiteren Bearbeitungsprozess übermitteln. Dabei hilft ein „digitales Zeichenbrett“: Denn die von MIGUA entwickelte Aufmaß-App MIGUPLAN verbindet die Außendienstmitarbeitenden virtuell mit ihrem Unternehmen und dem Kunden. Die beim Aufmaß vor Ort genommenen millimetergenauen Daten werden von den Außendienstmitarbeitenden direkt vor Ort in die App eingegeben und für die Erstellung von Zeichnungen und Mengenlisten genommen, bevor sie an den Kunden und die Expert:innen vom Service Center weitergeleitet werden. Sobald vom Kunden das Go für die in der App erstellten Produktionszeichnungen gegeben ist, übernehmen dann die Kolleg:innen – und initiieren den internen Abwicklungs- und Produktionsprozess. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der digitale Prozess vermeidet zeitintensive Abstimmungsschleifen zwischen Vertrieb und Produktion, bietet einen zeit- und ortsunabhängigen Zugriff auf sämtliche Projektdaten und ermöglicht zudem eine präzise sowie verlässliche Produktion.

MASCHINENANBINDUNG BEI BETEK

BETEK aus dem baden-württembergischen Aichhalden produziert mit rund 400 Mitarbeitenden hartmetallbestückte Verschleißwerkzeuge und Werkzeugsysteme, zum Beispiel für den Straßenbau, Spezialtiefbau und die Agrartechnik. Mit der Investition in eine neue Produktionshalle wurde auch das Konzept für die Steuerung des umfangreichen Maschinenparks neu gedacht. So konnte die Feinplanung durch die Einführung eines Manufactoring Execution Systems (MES) weiter optimiert werden – ein Schlüsselprojekt für die Digitalisierung im Unternehmen. Vereinfacht gesprochen ermöglicht das auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittene MES eine digitale Vernetzung der Produktion: Die Live-Anbindung der einzelnen Maschinen an das ERP-System erlaubt eine umfassende Planung,





MIT MES LÄUFT'S IM PROZESS:

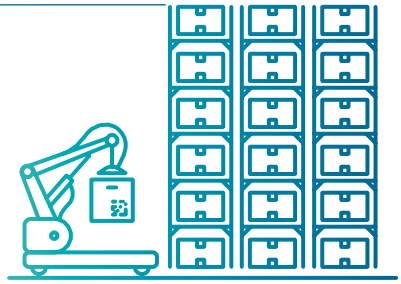
- Sichere Kapazitäts- und Produktionsplanung
- Betriebsdatenerfassung, Ermittlung von Durchlaufzeiten in Echtzeit (Soll/Ist)
- Stillstands-/Störgrunderfassung
- Vorbeugende Wartung
- Benutzerverwaltung mit Zuordnung zum Arbeitsgang
- Logistik: Auffindbarkeit/Bereitstellung von Halbfabrikaten
- Durchgängige Kennzahlenauswertung als Basis für KVP
- Erfassung von Energiewerten und Verbräuchen
- Digitale Bereitstellung, zum Beispiel von Zeichnungen an Maschine

Steuerung, Überwachung, Nachverfolgung und Dokumentation der gesamten Produktionsprozesse. Wie ist der Maschinenzustand? Welche Wartungen stehen an? Welche Fertigungsaufträge können als Nächstes geplant werden? Viele Fragen lassen sich mithilfe des neuen Systems auf Knopfdruck und in Echtzeit beantworten.

HAUFF-TECHNIK: VERNETZTE LOGISTIK

Schnelle Lieferzeiten sind ein zentraler Erfolgsfaktor für die INDUS-Tochter HAUFF-TECHNIK, einem Hersteller von Kabel-, Rohr- und Leitungsdurchführungen aus Hermaringen. Kein einfaches Unterfangen bei einer hochvariablen Produktion, die die ganze Palette von Losgröße 1 bis zur Massenfertigung bedient. Doch durch den 2021 fertiggestellten Neubau eines 5.500 Quadratmeter großen, automatisierten Logistikzentrums können heute 85 % aller Bestellungen innerhalb von 48 Stunden bedient werden. Dabei werden die bis zu 4.500 Transportbewegungen pro Tag unmittelbar im ERP-System erfasst und gesteuert. Nicht ohne Wirkung: 90 % der Artikel durchlaufen das voll vernetzte Logistikzentrum in weniger als zwei Stunden.

Das sind nur drei von vielen Beispielen, wie INDUS-Unternehmen die Möglichkeiten der vernetzten IT für ihren Erfolg nutzen. Wer weiß, welche Chancen die neuen Möglichkeiten der KI noch bringen? Sicher ist: Die Unternehmen von INDUS werden auch diese für sich prüfen und – wo sinnvoll – nutzen.



DIGITAL VON A BIS Z: WIRUS FENSTER

Seit 2021 gehört **WIRUS Fenster** zur INDUS-Gruppe – ein Unternehmen, das Digitalisierung über die gesamte Wertschöpfungskette lebt. Egal ob bei der Angebotserstellung oder Auftragsbearbeitung, im LEAN Manufacturing oder in der Logistik: Durch seine vernetzte IT schafft es WIRUS, Aufträge über Systemgrenzen hinweg schnell und effizient umzusetzen. Und wie nebenbei in einem sich konsolidierenden Markt kontinuierlich weiter zu wachsen.

Rund 150.000 Fenster und 11.000 Haustüren produziert WIRUS jährlich. Dabei ermöglicht eine vollautomatisierte, papierlose Produktion die effiziente Umsetzung des Just-in-Time-Prinzips, bei dem die WIRUS-Produkte genau zum richtigen Zeitpunkt und in der benötigten Menge hergestellt werden. Ganz ohne Zwischen- und Fertigwarenlager. Durch den hohen Digitalisierungsgrad ist eine Produktion mit Losgröße 1 innerhalb weniger Tage möglich. Grundlage dafür ist die Vernetzung der gesamten Lieferkette – vom Hersteller über den Spediteur bis hin zum Kunden.

Neben Schnelligkeit setzt der Fensterspezialist aus Rietberg-Mastholte auch auf Nachhaltigkeit. Alle Komponenten der WIRUS Fenster sind zu 100 % recycelbar. Theoretisch lässt sich der Kreislauf aus Fensternutzung und Recycling mindestens siebenmal wiederholen – ohne Beeinträchtigung der hohen Rohstoff- und Verarbeitungsqualität.

INTERVIEW

Aufsichtsratsmitglied von INDUS, Prof. Dr. Isabell M. Welpe, ist Expertin für digitale Transformation

„UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH NOCH MEHR VERNETZEN"

DIE RASANTE ENTWICKLUNG DIGITALER TECHNOLOGIEN REVOLUTIONIERT DIE INDUSTRIELLE LANDSCHAFT. SIE ERÖFFNET NEUE HORIZONTE, BIRGT ABER AUCH VIELFÄLTIGE HERAUSFORDERUNGEN. WIR SPRECHEN MIT PROF. DR. ISABELL M. WELPE DARÜBER, WELCHE CHANCEN DIESE TECHNOLOGIEN SCHAFFEN UND WIE SIE ZUGLEICH ETABLIERTE ERFOLGSFAKTOREN UMKREMPELN.

DIE DIGITALEN TECHNOLOGIEN ERÖFFNEN DER INDUSTRIE NEUE MÖGLICHKEITEN. WO SEHEN SIE DIE CHANCEN, WO DIE HERAUSFORDERUNGEN?

Die digitalen Technologien eröffnen zunächst einmal Chancen. Sie machen Dinge wirtschaftlich, die bisher nicht wirtschaftlich waren. Das heißt aber auch: Die Erfolgsfaktoren verändern sich. Das, was Unternehmen bisher erfolgreich gemacht hat, hilft ihnen heute und morgen unter Umständen nicht mehr weiter. Manchmal wird ein Erfolgsfaktor sogar zu einem Misserfolgsfaktor. Früher haben Assets wie Gebäude und Maschinen den Wettbewerb ferngehalten. Die Digitalisierung hat das verändert. Mit ihr kommen neue Wettbewerber auf den Markt, ohne dass sie in diese Assets investieren müssen. Sie setzen sich in der Wertschöpfungskette einfach dazwischen und machen manchmal aus

⟶

bisherigen Marktführern Zulieferer. Sie greifen einen überproportionalen Anteil der Marge ab. Nur eines von vielen Beispielen dazu: Airbnb besitzt keine Gebäude, hat aber eine höhere Bewertung als Hilton. Man kann sagen, das sei ungerecht. Das aber ist keine Kategorie in der Geschäftsstrategie.

WAS SIND DIE NEUEN ERFOLGSFAKTOREN?

Erfolgreiche Unternehmen organisieren ihre Prozesse heute um das Kundenerlebnis herum. Sie fragen sich: „Wie muss ich mich ausrichten, damit meine Kunden ein positives Erlebnis erhalten?“ Gleichzeitig geht es darum, strategisch Schnittstellen offenzulegen, um die Möglichkeit für neue Kollaborationen zu schaffen. Denn die entscheidenden Innovationen kommen — für das technologiestarke Deutschland leider — nicht mehr immer über die Technik, sondern über neue Prozesse, neue Wertschöpfungsketten und neue Formen der Zusammenarbeit. Das heißt, dass sich Unternehmen noch mehr öffnen und vernetzen müssen: mit der Branche, aber auch über die eigene Community hinaus, mit Start-ups, Konkurrenten oder der Politik. Kurz: mit allen, die für das eigene Geschäft und seine Zukunft interessant sind. Auch der Austausch mit Hochschulen gehört dazu. Viele der digital erfolgreichen Unternehmen sind eng mit den Orten vernetzt, an denen Wissen entsteht. Auch Konferenzen für Entwickler:innen, bei denen man bekannt gibt, was die Schnittstellen sind und wie die Entwickler digitale und analoge Lösungen für die eigenen Produkte entwickeln können, sind zu empfehlen. Das Schöne daran ist, wenn das gelingt, hat man weltweit Entwickler, die das eigene Produkt verbessern, die aber nicht auf der eigenen Payroll sind.

PROF. DR. ISABELL M. WELPE

ist seit 2009 Inhaberin des Lehrstuhls für Strategie und Organisation an der Technischen Universität München und seit 2014 Wissenschaftliche Leiterin des Bayerischen Staatsinstituts für Hochschulforschung und Hochschulplanung (IHF). Die Expertise von Professor Welpe umfasst die digitale Transformation von Unternehmen, die Auswirkungen von digitalen Technologien auf Wirtschaft und Organisationen sowie die Zukunft von Führung und Arbeits-/Organisationsgestaltung. Seit 2023 ist Isabell M. Welpe Mitglied im INDUS-Aufsichtsrat.

„ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN ORGANISIEREN IHRE PROZESSE UM DAS KUNDENERLEBNIS HERUM.“

HIER HABEN DEUTSCHE UNTERNEHMEN NOCH NACHHOLBEDARF ...

Deutschland ist richtig gut in der Forschung und war und ist das Land der Ingenieurskunst. Auch in der KI-Forschung sind wir in unserem Land exzellent aufgestellt. Wenn es aber darum geht, das Wissen in die konkrete Innovation und Neugründungen und damit in die praktische Anwendung zu bringen, sind andere Länder häufig schneller. Das ist zum Teil sicher auch eine Kulturfrage. Wie hoch ist das Bedürfnis nach Sicherheit? Wie wird Misserfolg bewertet? Welche Rollenmodelle werden uns vorgelebt? In Deutschland ist die Zahl der Unternehmensgründungen in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken. Unter den Studierenden ist der liebste Beruf der des Beamten, nicht der des Entrepreneurs. Hier darf, hier muss sich etwas ändern.

WAS MACHEN DIGITALE UNTERNEHMEN BESONDERS GUT? WAS KÖNNEN KLASSISCHE UNTERNEHMEN VON IHNEN LERNEN?

In Studien hat man eher zufällig herausgefunden, dass erfolgreiche digitale Unternehmen kaum Unternehmensberater:innen beschäftigen. Sie haben eine Kultur entwickelt, Probleme selbst zu lösen. Über Datenexperimente. Über schlichtes Ausprobieren. Und über gutes Zuhören: Wenn eine Firma wissen will, wie sie sich verändern muss, dann ist ein Rat, Top-Talenten in der Firma zuzuhören — auch denen, die sich beworben haben und dann für ein anderes Unternehmen entscheiden. Die Gründe für eine Ablehnung sollte man nicht nur hinterfragen, sondern als Entwicklungsauftrag verstehen und als Anknüpfung für das nächste Projekt.

Vielen Unternehmen täte zudem ein Frühjahrsputz bei ihren Prozessen gut. Für Abläufe und Regeln gab es einen Grund, als man sie eingeführt hat. Aber manchmal verändern sich die Rahmenbedingungen, während die Prozesse bleiben. Das ist wie in einem Keller, in dem sich mit der Zeit vieles ansammelt. Wir reden schnell über Agilität und legen Change-Programme auf. Dabei liegt eine sehr einfache und auch kostengünstigere Lösung bereits darin, die überflüssigen, ineffizienten Dinge zu eliminieren.

WAS KANN EINE FÜHRUNGSKRAFT TUN, UM DIE ORGANISATION AUF DIE NEUE, SCHNELLE WELT EINZUSTELLEN?

Forschungen zeigen: Menschen und Organisationen, mit denen wir uns umgeben, haben großen Einfluss auf unser Leben und auf unseren Erfolg. Das können wir steuern. Ich empfehle Führungskräften, gezielt mehr Zeit mit Menschen anderer Organisationen zu verbringen, die das geschafft haben, was sie selbst noch schaffen wollen. In einem solchen Umfeld braucht das Erfolgslernen kaum Willenskraft. Gewohnheiten, Kontakte, Erkenntnisse färben sozusagen automatisch ab. Man kann im Alltag den Rahmen schaffen für Veränderung: interessante Menschen einladen, die die eigene Industrie oder die Welt bewegen, Innovationskonferenzen besuchen, eigene Konferenzen organisieren. Erfolgreiche Unternehmen heben sich nicht über ihre Ziele ab, sondern über besondere Systeme, Routinen und Prozesse. Hier muss man in den Austausch gehen.

WIE SEHEN SIE IN EINER ZUNEHMEND DIGITALER WERDENDEN WELT DIE ROLLE DES PRODUZIERENDEN MITTELSTANDS?

Der deutsche Mittelstand hat sich bisher immer erfolgreich auf den Wandel eingestellt. Und ich bin überzeugt, dass er es weiter tun wird. Solange wir eine physische Existenz haben, brauchen wir exzellente Maschinen, Produktionsanlagen – und das alles in der Qualität, Zuverlässigkeit und Leistungsstärke, die man vom deutschen produzierenden Mittelstand seit Jahrzehnten kennt. Diese Maschinen zu bauen, erfordert komplexe Fähigkeiten, um die uns viele in der Welt beneiden. Wenn es uns jetzt noch gelingt, die Hardware ein Stück weiter mit der digitalen Welt zu verknüpfen, dann entsteht ein Wettbewerbsvorteil, den andere nur schwer kopieren können. Wir haben viele Weltmarktführer, aber nicht im digitalen Bereich. Das sollte sich ändern. Denn die großen Entwicklungspotenziale liegen in den digitalen Modellen.

Bundesweit **rd. 27 %** der Unternehmen geben laut einer Studie der Bundesnetzagentur an, eine **Digitalisierungsstrategie implementiert** zu haben.

ANTEILE NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE:

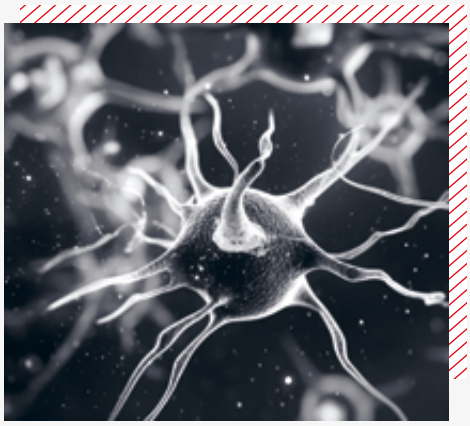
69 % große Unternehmen
42 % mittlere Unternehmen
33 % kleine Unternehmen
24 % kleinste Unternehmen

Unternehmen mit einer Digitalisierungsstrategie schätzen ihre **Digitalisierungspotenziale** höher ein und investieren **knapp doppelt so viel in digitale Technologien** wie Unternehmen ohne Digitalisierungsstrategie.

DURCHSCHNITTLICHE INVESTITIONEN VON UNTERNEHMEN IN DIGITALE TECHNOLOGIEN:

→ rd. 6 %
des Nettoumsatzes

Quelle: www.bundesnetzagentur.de



Anpassungsfähiges Gedächtnis

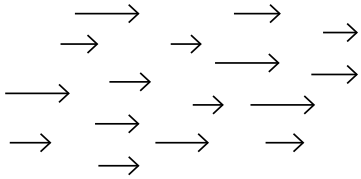
Einmal durchfegen, bitte

Die Kommunikation zwischen Gehirn und Körper ist ohne spezielle Nervenzellen nicht denkbar. Neuronen leiten sensorische Informationen und motorische Steuerbefehle als elektrische Signale weiter. Bei jedem Denkvorgang arbeiten diese Neuronen in sogenannten neuronalen Netzen zusammen. Die Netze passen sich permanent an: Alte Verbindungen werden gekappt, neue geschaffen, häufig genutzte Übertragungen strukturell verbessert. Neues ist damit immer wieder lernbar, wertvolles Wissen bleibt im Gedächtnis.

Herdentrieb

Verführerische Macht

Zwei Cafés, die nah beieinander liegen. Im ersten sind die meisten Plätze unbesetzt, im zweiten dagegen ist es brechend voll. Dahinter steckt der Herdentrieb. Menschen tendieren dazu, sich am Verhalten anderer zu orientieren. So können schon dreijährige Kinder zwischen Mehrheit und Minderheit unterscheiden und wollen der Mehrheit folgen. Dieses sozialpsychologische Phänomen lässt sich vielerorts beobachten – auch an der Börse. Doch das Prinzip „Kauft einer – kaufen alle“ ist nicht immer vorteilhaft. Gerade Privatanleger:innen kaufen und verkaufen manchmal zu ungünstigen Zeitpunkten – weil sie der scheinbar vorherrschenden Meinung folgen.



IN VER-BINDUNG GEBRACHT

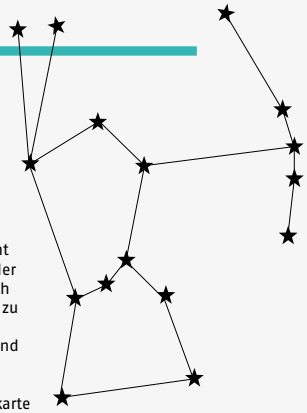
Die Brücke

Kurzes Wirken, starker Einfluss

Leuchtende Farben, radikal reduzierte Formen: Vor allem diese Merkmale prägen die Bilder der Künstler-Vereinigung „Die Brücke". Gegründet 1905 in Dresden von den Studenten Ernst Ludwig Kirchner, Erich Heckel, Karl Schmidt-Rottluff und Fritz Bleyl, bricht sie mit der traditionellen Lehrmeinung und findet neue Ausdruckswege. Zur Gruppe gesellen sich später auch Emil Nolde und Max Pechstein. 1913 löst sich das Bündnis nach einem Streit auf. Gleichwohl führt jeder der Künstler den expressionistischen Stil fort. Diese Ausrichtung beeinflusst im Weiteren viele Künstlergenerationen.

Sternbilder

Ganz oben



Sie liegen nicht gerade in unserer Nachbarschaft: Der nächste Stern ist nicht weniger als 40 Billionen Kilometer von der Erde entfernt. Deshalb brauchen wir auch große Teleskope, um die Himmelskörper zu begutachten. Besonders beliebt bei den Astronomie-Fans sind Sternbilder, das sind vereinfacht gesagt Verbindungen von markanten Sternen. Die Sternbilder sind gewissermaßen die Länder auf der Weltkarte des Sternenhimmels. Insgesamt gibt es 88 Sternbilder am gesamten Himmel. Zu den bekanntesten zählen der Große Bär und Orion.

Soziale Netzwerke

Digital verbunden

Anzahl an Menschen weltweit im Jahr 2023, die über Konten für soziale Plattformen verfügen:

4,62 MRD.

Die fünf weltweit größten Social Networks (nach Nutzerzahl) im Jahr 2023:

2,9 MRD.

1,0 MRD.

2,5 MRD.

0,9 MRD.

1,3 MRD.

Quellen: Statista, blog2social.com

Eisenbahngeschichte

Aufgegleist

Das Jahr 1825 markiert eine neue Ära in der Geschichte der Eisenbahn. Denn erstmals befördert eine Lokomotive samt Waggons nicht nur Güter, sondern auch Menschen. Dadurch entstehen ganz neue Möglichkeiten, sich untereinander auszutauschen. Ein Mobilitätsfortschritt schlechthin. Kein Wunder, dass das Spektakel an der rund 40 Kilometer langen Strecke von Stockton nach Darlington in Nordengland einige Tausend Interessierte anlockt.

Mathematisch betrachtet

Interdependenzen

Ein bisschen Mathe gefällig? Möchte man ein Netzwerk (N) mathematisch ausdrücken, landet man bei Begriffen wie gerichtete Graphen, Kanten, Netzknoten, Maschen und am Ende bei der ziemlich komplizierten Formel

$$N=G+K+s+t+u:E \longrightarrow R_{+}e€E$$

Dabei hängt über Interdependenzen, die Teile des Netzwerks oder das ganze Netzwerk beeinflussen, alles miteinander zusammen.

»DAS GANZE IST MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE«

ARISTOTELES
(384 – 322 v. Chr.)

INNOVATIONSVERSTÄRKER WISSENSCHAFT & FORSCHUNG

GEMEINSAM WISSENS-WERTE HEBEN

In Projekten zusammen mit externen Fach- und Branchenexpert:innen bringt INDUS die aktuellen Technologiekenntnisse an die Orte, wo sie für den Markt Nutzen bringen.

Die Stärke des Wissenschaftsstandorts Deutschland ist unbestritten. In Forschungseinrichtungen, Instituten und Laboren arbeiten viele Tausend Wissenschaftler:innen an Grundlagen, Komponenten und Systemen, von denen einige zu wichtigen Bausteinen der industriellen Wertschöpfungskette werden. Dabei geht Forschung immer in die Tiefe, will es genau wissen. Das verbindet sie ganz besonders mit den Unternehmen, die sich als Spezialisten in ihren Marktnischen durchgesetzt haben – so, wie die vielen Hidden Champions der INDUS-Gruppe. In einem schnelllebigen Markt müssen sie ein gutes Gespür für die aktuellen Trends entwickeln und ihre „Temperaturfühler" immer wieder an der richtigen Stelle ansetzen. Da hilft das richtige Netzwerk: Externe Partner aus Wissenschaft und Forschung bringen den neuesten Forschungsstand in die Beteiligungen und wirken als Katalysator in die Unternehmen hinein. Ein perfekter Match.

Deutschland hat mehr als **420** Hochschulen und Universitäten. **15** fokussieren sich ausschließlich auf die technischen Disziplinen. Sie forschen für sich. Und sie forschen gemeinsam. Genauso wie die spezialisierten Forschungsinstitute Fraunhofer und Max-Planck, Helmholtz und Leibniz.

DIGITALISIERUNG & KI: POTENZIALE NUTZEN

Das Thema Digitalisierung ist für die Beteiligungen zwar nicht neu, aber es hat viele Dimensionen und ist hoch dynamisch. Dementsprechend erfordert es von den Unternehmen eine kontinuierliche Auseinandersetzung. Welcher digitale Trend ist wie wichtig und warum? Wie ist er zu priorisieren? Was kostet die Umsetzung und was bringt sie? Bei der Beantwortung dieser Fragen unterstützt INDUS mit dem Angebot der **Digital Potential Map:** In Kooperation mit dem Beratungsunternehmen WDP sammelten und

priorisierten 2023 sechs ausgewählte Beteiligungen ihre digitalen Initiativen und führten sie zu einer Digitalisierungs-Strategie zusammen. SUSTA[IN] #3 2023, S.15

Mit dem INDUS-Förderprogramm rund um **Künstliche Intelligenz** geht es in die nächste Digitalisierungs-Runde: Die Einsatzmöglichkeiten von KI im industriellen Kontext steigen exponentiell. Vieles, was lange Zeit nur der Mensch konnte, kann zukünftig durch „mitdenkende" Software unterstützt oder übernommen werden. Bei einem ersten **Thementag** gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA) konnten sich die INDUS-Beteiligungen bereits im Oktober 2022 einen Überblick über den Stand der Technik verschaffen – und mögliche Ansatzpunkte für ihr Unternehmen ableiten. SUSTA[IN] #3 2023, S.18 Aufgrund des hohen Potenzials von KI startete INDUS im Anschluss eine umfangreiche **KI-Initiative**. Ein Baustein dieser KI-Förderung ist ein individuell erstelltes Schulungspaket, konkret:

- ein Schulungsprogramm für Manager:innen: Einführung in Data Science am KI-Lab der TUM
- ein Schulungsprogramm für Umsetzer und Treiber: KI-Kompaktkurs mit dem Fraunhofer IAIS, der in den neusten Stand der Technik bei KI-Anwendungen einführt und konkrete Anwendungsfälle analysiert
- Thementag in Kooperation mit dem Fraunhofer IAIS: Textverarbeitung mit KI

In diesem Schulungsprogramm geben Technologieexpert:innen anwendungsorientiert ihr Know-how weiter und schaffen so die Grundlage für konkrete KI-Projekte in der Gruppe.

INDUS-INNOVATIONSFÖRDERBANK: JETZT AUCH MIT SPRINT-MODUS

Schlüsselwissen allein reicht noch nicht: Die PS müssen in konkreten Projekten auch auf die Straße gebracht werden. Als Anreiz für die Unternehmen, KI-Anwendungen in den Unternehmen noch schneller zu realisieren, hat INDUS 2023 die etablierte Innovationsförderbank um das Programm **KI-Sprint** erweitert: INDUS fördert KI-orientierte Vorhaben unbürokratisch mit einer Höhe von bis zu 30.000 EUR und bis zu 100 % des Projektvolumens.

Der Hersteller von kundenspezifischen Medizinprodukten RAGUSE nutzt das noch junge Format etwa für die Automatisierung des Auftragseingangs. Bestellungen, die über verschiedene Kanäle (zum Beispiel Webshop, Telefon oder E-Mail) eingehen, werden zunehmend mittels KI bearbeitet und damit automatisiert in das ERP-System übertragen. Und der Spezialist für Mess- und Prüftechnik IPETRONIK setzt die Fördermittel für den Aufbau eines Chatbots als Service-Assistent im Vertrieb ein. Beides Anwendungen, die das Potenzial besitzen, in ähnlichen Prozessen gruppenweit eingesetzt zu werden.

„SHARE AND LEARN": VERNETZT FÜR EINE NACHHALTIGERE WELT

Neben der Digitalisierung zählt Nachhaltigkeit zu den Megatrends, die die Wirtschaft derzeit intensiv beschäftigen. Für die INDUS-Beteiligungen geht es darum, mögliche Chancen rund um nachhaltige Technologien zu identifizieren und neue Geschäftsmodelle und Produkte zu entwickeln. Auch hier hilft vor allem Austausch! Im INDUS-Netzwerk, aber ebenso mit externen Fachexpert:innen. Darauf setzen die INDUS-Arbeitskreise als institutionalisierte Austauschzirkel zu aktuellen Trendthemen: So erhielt der Arbeitskreis Wasserstoff Impulse vom Helmholtz-Institut HI ERN und der Arbeitskreis Nachhaltiges Bauen profitierte vom Input durch das Fraunhofer IAO Stuttgart. SUSTA[IN] #2 2022, S. 11

DAS NETZWERK NUTZEN FÜR MEHR MARKTEXZELLENZ

Verbesserte Marktpositionierung und Marktbearbeitung. Gerade die klassischen unternehmerischen Entwicklungsfelder profitieren von →

INDUS stellt über die Innovations-Förderbank bis zu 3 % des durchschnittlichen Konzern-EBIT als Innovationsunterstützung bereit. Generell ist bei diesen Projekten die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungsinstituten ein Schlüsselelement.

frischem Wind, neuen Blickwinkeln und Impulsen von außen. Dabei vermittelt INDUS externe Expert:innen für konkrete und ganz unterschiedliche Projekte in den Beteiligungen. Ein Beispiel ist die Innovation Cell®, ein Projekt, bei dem neue Ansätze für den weiteren Ausbau internationaler Märkte erarbeitet wurden. Wie lassen sich in ausländischen Märkten neue Kunden gewinnen? Welchen Einfluss haben die länderspezifischen Baustandards auf Angebot und Nachfrage? Wie kann ich schnelle Lieferzeiten ins Ausland sichern? Diesen Fragen ging der Spezialist für Hausdurchführungen HAUFF-TECHNIK im vergangenen Oktober im Rahmen eines mehrtägigen Workshops nach – zusammen mit ausgewählten Kunden und Prof. Dr. Burkhard Wördenweber von der Universität Paderborn.

> „Netzwerke ermöglichen die gemeinsame Nutzung von Ressouren: ein zentraler Erfolgsbaustein in den Segmenten und in der gesamten INDUS."
>
> DR. JÖRN GROßMANN, INDUS-Vorstand

DIE LEADER VON MORGEN DENKEN SCHON HEUTE MIT: STUDENTISCHE FELDSTUDIEN

Bereits sehr gut etabliert ist die Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl von Prof. Christian Landau an der European Business School aus Oestrich-Winkel (EBS). Seit 2017 untersuchen die Studierenden der Privatuniversität unter seiner Projektleitung mit und für Industrieunternehmen praxisrelevante Fragestellungen – frei nach dem Motto „Denkmuster aufbrechen und mit neuem Blickwinkel innovative Lösungen finden".

Zum Beispiel für die Dessauer Schaltschrank & Gehäusetechnik DSG: Wer hochwertige Schaltschränke fertigen kann, kann auch innovative Fahrradgaragen bauen. Die Studierenden der EBS erstellten für das neue Produkt eine Studie zu Funktionsumfang, Vertriebswegen, Märkten und Kunden. Für den Spezialisten OBUK Haustürfüllungen aus Oelde erarbeiteten die Studierenden im vergangenen Jahr Vorschläge für eine mögliche Erweiterung der Produktpalette – natürlich nicht nur mit der Frage im Blick: In welche Richtung geht der Markt? Sondern auch mit dem Anspruch: Mit welcher Idee lassen sich neue, erfolgversprechende Impulse setzen?

WISSENS-WERTE – ZUSAMMENARBEIT ÖFFNET IHR POTENZIAL

Wissen ist ein Wert, den man für den Erfolg erst heben muss. Das beste Instrument dafür ist Zusammenarbeit. INDUS hat dies schon früh für sich erkannt – und wendet das Instrument inzwischen in vielfältigen Kooperationen in einem ständig wachsenden Netzwerk von externen Partnern an. Das Ergebnis ist eine Wertschöpfung, die innovativ und nachhaltig ist.

[IN]side

Neues aus der Holding

3 FRAGEN AN DIE NEUE INDUS-VORSTÄNDIN **GUDRUN DEGENHART**

SIE SIND SEIT OKTOBER 2023 BEI INDUS AN BORD. WAS HAT SIE AN DIESER AUFGABE GEREIZT? WAS BRINGEN SIE IN DEN INDUS-VORSTAND EIN?

Schon seit ich denken kann, empfinde ich Respekt und Bewunderung für Unternehmertum. Zu Beginn meines Berufslebens habe ich für erfolgreiche Gründer:innen gearbeitet, selbst Unternehmen gegründet, weiterentwickelt und neu aufgestellt. Zudem bin ich Unternehmensbeteiligungen eingegangen, habe diese integriert und Beteiligungsportfolios geführt. Mittelständisch geprägte Dynamik, Eigenverantwortung und Lust darauf, neue Wege zu gehen, haben mich stets geprägt. Im Laufe meiner Karriere im Konzernumfeld habe ich zudem Methoden und Werkzeuge schätzen gelernt, die den Kunden in den Fokus stellen – und die dem Unternehmen helfen, sich zu verbessern und Innovationen in Produkten und Prozessen hervorzubringen. Von diesem Hintergrund zu INDUS ist es dann nur ein Katzensprung … denn gerade die mittelständischen Hidden Champions zeichnen sich durch hohe Anpassungsfähigkeit, professionelle Strukturen und Kundenorientierung aus – ganz unabhängig vom jeweiligen Geschäftsmodell. Verantwortung zu übernehmen und danach zu streben, morgen etwas besser als heute zu machen und in der Gruppe dazu methodische Unterstützung anzubieten, ist ebenfalls Kern der INDUS-DNA. Dazu kommt meine Erfahrung in den Bereichen Produkt- und Komponentenherstellung, Werkstoff- und Bautechnik, die fast deckungsgleich zu den drei Segmenten der INDUS-Gruppe ist. Insofern fühlt sich INDUS für mich wie ein „perfect match“ meiner Erfahrungen, Überzeugungen und Interessen an.

Facts

Gudrun Degenhart verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Beteiligungsunternehmen in den Regionen Europa, USA und Asien-Pazifik. Bis zu ihrem Eintritt bei INDUS war sie CEO für die deutschen Beteiligungen der internationalen Dienstleistungsgruppe ISS A/S. Zuvor nahm sie verschiedene Positionen im thyssenkrupp-Konzern ein, u.a. als CEO einer internationalen Business Unit für Spezialaufzüge und als CEO Materials Western Europe und AsiaPacific. Vor ihrem Wechsel zu thyssenkrupp war Gudrun Degenhart im Vorstand des mittelständischen Bautechnologieunternehmens Schöck AG tätig. Ihre Karriere begann die studierte Betriebswirtin mit dem Aufbau der zentral- und osteuropäischen Tochtergesellschaften beim Bauspezialisten Lindner Group.

SIE HABEN SICH IN DEN LETZTEN MONATEN INTENSIV EINGEARBEITET. IN ALLER KÜRZE: WAS MACHT FÜR SIE INDUS AUS?

Seit Oktober war ich nahezu durchgängig unterwegs, um zu verstehen, wie insbesondere die Beteiligungen des von mir verantworteten Segments Materials so ticken. Das geht nur im direkten

[IN]side

»Ich ziehe Energie aus der *Zusammenarbeit mit* Menschen.«

Austausch mit den Menschen vor Ort. Besonders beeindruckt hat mich der durchgehend hohe Gestaltungswille und die Identifikation mit dem Unternehmen, was nur mit einer positiven Unternehmenskultur funktioniert, die es erlaubt, auch einmal Fehler zu machen. Dieser Mut, Dinge anzupacken, ermöglicht den erfolgreichen Umgang mit knappen Ressourcen – und ermöglicht auch, neue Dinge anzugehen, Innovationen zu entwickeln oder neue Märkte zu erschließen.

WIE SEHEN SIE SICH SELBST ALS FÜHRUNGSKRAFT? WORAUF LEGEN SIE WERT IN DER ZUSAMMENARBEIT?

Unternehmertum gelingt nur, wenn man sich selbst hinterfragt und offen für Neues ist, neugierig bleibt. Das erfordert eine unerschrockene Offenheit, von anderen zu lernen. Denn die Welt heute ist zu komplex, als dass sie eine Person allein erfassen könnte. Gute Führung heißt für mich deshalb, die Menschen wirklich zu sehen – und mit ihnen auf Augenhöhe gemeinsam Lösungswege zu erarbeiten. Ich persönlich nehme gerne den Helikopter-Blick ein, suche nach Mustern, würde mich als zahlenaffin und analytisch beschreiben. Gleichzeitig ziehe ich Energie aus der Zusammenarbeit mit Menschen. Beides vereint: Ich möchte gemeinsam mit dem INDUS-Team Verbesserungspotenziale identifizieren, Wachstum gestalten, Neues lernen und Neues schaffen.

KONTAKTE KNÜPFEN: DER „INDUS-KAUFMANNSTAG“

43 Beteiligungen mit rund 9.000 Mitarbeitenden weltweit, das sind rund 180 Einzelgesellschaften in 29 Ländern – und alle fließen in den Konzernabschluss von INDUS ein, in eine vorausschauende Gesamtplanung und eine nachhaltige Unternehmensstrategie. Damit das gelingt, ist ein quasi wortloses Verständnis zwischen den kaufmännischen Verantwortlichen der Einzelgesellschaften und der Holding unerlässlich. Zusätzlich zu weitgehend automatisierten Prozessen fördert INDUS deshalb den direkten Austausch in der Gruppe: Seit 2018 kommen die kaufmännischen Fachexpert:innen jährlich zum Kaufmannstag zusammen, um Änderungen in der Rechnungslegung, bei Reporting-Pflichten oder im Steuerrecht zu besprechen sowie die konkrete Jahresplanung oder die Prozesse bei den Abschlüssen, der Planung und der Finanzierung abzustimmen – und um die strategischen Initiativen der Holding besser zu verstehen. Daneben geht es darum, die Anforderungen aus dem Kapitalmarkt in die Welt des Mittelstands zu über-

setzen. Denn gerade die wachsende Regulatorik rund um Governance, Risk & Compliance und Nachhaltigkeit fordert die einzelnen Gesellschaften stark. Wichtig sind auch die Vernetzung der kaufmännischen Verantwortlichen während der Veranstaltung und die Vorstellung von Best-Practice-Projekten aus den Beteiligungen. Zuletzt kamen die INDUS-Kaufmänner und -Kauffrauen am 7. September 2023 in Köln zusammen. Und die nächste Tagung ist bereits geplant.

IM AUSTAUSCH: INDUS UND DER KAPITALMARKT

Als börsennotiertes Unternehmen ist der persönliche Kontakt zum Kapitalmarkt für INDUS besonders wichtig. Denn Investor:innen und andere Stakeholder legen Wert auf den direkten Austausch mit INDUS, um fundierte Entscheidungen treffen zu können – und INDUS schätzt den Input von außen. So nahm INDUS im Jahr 2023 an sechs Roadshows, sechs Konferenzen und diversen Anlegerforen teil. Insgesamt konnten Vorstand und Investor-Relations-Team mit rund 50 Investor:innen und zahlreichen Privataktionär:innen persönlich in Kontakt treten. Daneben gibt es natürlich die jährliche Hauptversammlung, auf der die Eigentümer:innen der Aktiengesellschaft zusammenkommen, um über wichtige Grundsatzfragen zu entscheiden. Die INDUS-Hauptversammlung 2023 fand nach drei Jahren erstmals wieder als Präsenzveranstaltung statt: eine gute Gelegenheit, Informationen zu teilen, gemeinsam

»Wir schätzen das Format der Präsenz-Hauptversammlung und damit *die direkte Diskussion mit unseren Aktionären:innen* sehr. Wir werden auch *zukünftig konsequent daran* festhalten.«

DR. JOHANNES SCHMIDT

[IN]side

zu diskutieren, Entscheidungen zu treffen – aber vor allem, sich persönlich auszutauschen.

Ein weiteres Highlight im Veranstaltungskalender 2023 war der erste INDUS-Capital Markets Day (CMD) im Kölner Sportmuseum. An diesem Tag informierte der Vorstand Investor:innen, Analyst:innen und Bankenvertreter:innen über die aktuelle Geschäftsentwicklung. Der INDUS-Vorstand nutzte die Gelegenheit, das Strategie-Update PARKOUR perform vorzustellen und offene Fragen in lockerer Runde zu beantworten. Dieser direkte

Dialog mit dem Kapitalmarkt ist gerade in Zeiten des Wandels wichtig – denn nur transparente Kommunikation schafft Vertrauen. Um gemeinsam neue Wege zu gehen.

FÜR ALLE FÄLLE: CYBERSECURITY IN DER INDUS-GRUPPE

Mit zunehmender Vernetzung und dem verstärkten Einsatz von IT in Arbeitsprozessen und in der Produktion ist das Thema Cybersecurity wichtiger denn je. Bei INDUS wird IT-Sicherheit als Teil des Risikomanagements mit einem entsprechend umfangreichen Maßnahmenpaket gruppenweit umgesetzt. Dazu gehören u.a. ein Monitoring und Pentests, die in regelmäßigen Abständen mit einem externen Dienstleister durchgeführt werden – in den Beteiligungen und in der Holding. Darüber hinaus bietet INDUS ihren Mitarbeitenden Online-Awareness-Trainings sowie Workshops mit externen Fachexpert:innen an. Diese strukturierten Maßnahmen zur Gewährleistung der IT-Sicherheit sind wesentliche Bausteine, um die Grundvoraussetzung für den Abschluss einer konzernweiten Cyber-Versicherung zu schaffen. Durch die Zugehörigkeit zur INDUS-Gruppe erhalten die Beteiligungen diesen Versicherungsschutz – angesichts der hohen Anforderungen der Versicherer für mittelständische Unternehmen ist das sonst oft schwer möglich. Ein klarer Vorteil im Wettbewerb um neue Aufträge.

INDUS TICKER 2023

Auszeichnungen

2023 wurden die Beteiligungen der INDUS-Gruppe für ihr ganz unterschiedliches Engagement ausgezeichnet:

- Das Azubi-Team von ASS MASCHINENBAU hat den Wettbewerb „Circularity Scouts" gewonnen. Eine Fachjury der IHK Köln hat das ASS-Projekt zum Thema „zirkuläres Wirtschaften und Ressourceneffizienz" mit dem ersten Platz und einem Preisgeld von 1.000 Euro dotiert.
- BETEK zählt beim Wettbewerb „TOP 100" erneut zu den besten Innovatoren in Deutschland und überzeugt insbesondere in den TOP 100-Bewertungskategorien „innovative Prozesse und Organisation" und „Außenorientierung/Open Innovation".
- DIE HAUFF-TECHNIK MIDDLE EAST wird von der Dubai Electricity and Water Authority (DEWA) für ihre hohen Qualitätsstandards und die termingetreue Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen ausgezeichnet.
- Als „Arbeitgeber der Zukunft" wird MIGUA vom DIND (Deutsches Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung) ausgezeichnet. MIGUA setzt ganz auf Digitalisierung und in einigen Bereichen auf den Einsatz von KI, um neue Lösungen zu finden und bestehende Produkte fit für eine nachhaltige Zukunft zu machen.

Jubiläen

- 1893 gegründet, feiert TURMBAU STEFFENS & NÖLLE 2023 ihr 130-jähriges Bestehen.
- BETOMAX SYSTEMS aus Neuss feiert ihr 60-jähriges Jubiläum.
- ASS Maschinenbau blickt auf ihre 40-jährige Firmengeschichte zurück.

Akquisitionen

2023 stärkt INDUS das Segment Infrastructure mit einem Kauf auf zweiter Ebene:

- BETOMAX übernimmt die QUICK BAUPRODUKTE, einen Spezialisten für Schalungs- und Bewehrungszubehör und Brückenbau-Equipment.

Vorstand

Zum 1. Oktober wurde der Vorstand um Gudrun Degenhart erweitert. Sie übernimmt als segmentverantwortliche Vorständin das Segment Materials. Gudrun Degenhart verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Beteiligungsunternehmen in den Regionen Europa, USA und Asien-Pazifik.

Hauptversammlung

Endlich wieder persönlich: Am 17. Mai 2023 fand im Congress-Centrum Nord der Koelnmesse die 32. INDUS-Hauptversammlung statt.

Nachhaltigkeit

2023 veröffentlicht INDUS ihr drittes Nachhaltigkeitsmagazin: Im Fokus stehen grüne Innovationen und die Frage, wie die INDUS-Beteiligungen diese über F&E treiben.

Zum Nachhaltigkeitsmagazin SUSTA[IN] bitte QR-Code scannen oder auf diesen Text klicken.

[IN]spiring PROGRESS

IMPRESSUM

ANSPRECHPARTNERINNEN

Nina Wolf
Telefon: +49 (0)2204/40 00-73

Jana Külschbach
Telefon: +49 (0)2204/40 00-35

E-Mail: presse@indus.de

INDUS HOLDING AG
Kölner Straße 32
51429 Bergisch Gladbach

Postfach 10 03 53
51403 Bergisch Gladbach

Telefon: +49(0)2204/40 00-0
Telefax: +49 (0)2204/40 00-20
E-Mail: indus@indus.de
www.indus.de

HERAUSGEBER
INDUS Holding AG, Bergisch Gladbach

KONZEPT/GESTALTUNG
Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg

FOTOS
Catrin Moritz, Shutterstock, Adobe Stock, Getty Images, Brigitte Werner, INDUS-Gruppe

DRUCK
Gutenberg Beuys Feindruckerei GmbH, Langenhagen

RECYCLED Papier aus Recyclingmaterial FSC® C009051 www.fsc.org

Druckprodukt mit finanziellem Klimabeitrag
ClimatePartner.com/10951-2403-1014