

OFFLINE

INFOS, FACTS & MORE – 1/21



NEWS & FACTS: Digitalisierungsmotor für Deutschland

NEWS & FACTS: Rekordprojekt in Niedersachsen

REPORTAGE: proWIN – Chancen erkennen als Erfolgsfaktor

REPORTAGE: Bioscientia – „Etwas Glück hat dazugehört“

REPORTAGE: Lemken – Vom Holz-Pflug zur Hightech-Landmaschine

10



offline 1|21

❖ EDITORIAL

Gemeinsam mehr erreichen 3

❖ TITELSTORY

Digitalisierungsmotor für Deutschland 4

❖ NEWS & FACTS

Die Erfolgsgeschichte geht weiter 6

Gemeinsam bieten wir unseren Kunden noch mehr Leistung 7

Rekordprojekt in Niedersachsen 8

Neues Head Office in Düsseldorf 8

Gigabitpakt für Schulen 9

❖ REPORTAGE

proWIN: Chancen erkennen als Erfolgsfaktor 10

Bioscientia: „Etwas Glück hat dazugehört.“ 14

Lemken: Vom Holz-Pflug zur Hightech-Landmaschine 18

❖ ENGAGEMENT

#JETZTERSTRECHT – Aktion „Weihnachten im Schuhkarton“ 22

Partner des Sports 23

Vor Ort engagiert 23

Impressum 23

14



8



9



18



22



GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

Guten Tag, liebe Leserinnen und Leser,



David Zimmer

vor knapp einem Jahr bot sich eine einmalige Chance, den Glasfaserausbau in Deutschland voranzubringen. Und Deutsche Glasfaser und inexio haben sie gemeinsam mit den Investoren EQT und OMERS genutzt. Seit Mai 2020 bilden wir gemeinsam eine Unternehmensgruppe. Ein Ziel treibt uns dabei in erster Linie um: den Infrastrukturausbau in Deutschland weiter zu beschleunigen und damit die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich zu erhalten.

Unternehmen wussten bereits vor der Pandemie, wie wichtig eine leistungsfähige Telekommunikationsinfrastruktur heute ist. Globale Lieferketten und ebensolche Absatzmärkte verlangen eine moderne Kommunikation, die nur mit echten Glasfasernetzen bis in die Unternehmen möglich ist.

Deutsche Glasfaser und inexio sind hier seit vielen Jahren Treiber der Entwicklung und vor allem in bisher unterversorgten Regionen Deutschlands aktiv. Dort, wo der deutsche Mittelstand ansässig ist und teils händeringend auf die Glasfasernetze wartet. In der neuen Unternehmensgruppe werden wir diese Aktivitäten weiter beschleunigen. So haben wir Ende 2020 in einer Finanzierungsrunde mit unseren Partnern alleine 225 Millionen Euro für die kurzfristige Erschließung von Gewerbegebieten vereinbart.

Ein Beispiel, das eindrucksvoll die Kraft der neuen Unternehmensgruppe aufzeigt. Für Sie als Kunden ergeben sich allerdings auch ohne weitere Ausbaumaßnahmen bereits heute Vorteile: Sie profitieren vom größeren Netz innerhalb der Gruppe und gleichzeitig hat sich das Produktportfolio durch die sechs unternehmenseigenen Rechenzentren deutlich ausgeweitet.

Starke Marke für starke Unternehmen

Leserinnen und Leser, die bereits seit vielen Jahren die Offline erhalten, werden vielleicht über die neue Gestaltung stolpern. Andere, neue Leser gegebenenfalls über den Markennamen „inexio Deutsche Glasfaser Business“. Die neue Businessmarke der Unternehmensgruppe trägt in ihrem Namen die Synergie und die Stärke, die wir für Sie zusammenbringen. In ihr vereinigen wir die Leistungsfähigkeit von inexio und Deutsche Glasfaser – damit Sie sich Ihren Kerngeschäften widmen können und sich keine Gedanken um Ihre Telekommunikation und deren Infrastruktur machen müssen.

In den letzten Monaten haben wir – ohne Reibungsverluste – die Zusammenführung der beiden Unternehmen vorangetrieben. Ohne Eitelkeiten mit einem hohen Engagement von allen Beteiligten. Mein Dank geht hier ausdrücklich an Uwe Nickl, der gemeinsam mit mir vieles vorangebracht hat. Mit Thorsten Dirks hat jetzt ein CEO die Führung der Unternehmensgruppe übernommen, der mit seiner Erfahrung und seinem Know-how zielstrebig die nächsten Schritte mit einem engagierten und leistungsstarken Team angehen wird.

Ihr David Zimmer



inexio solution – Angebote für professionelle TK/IT-Lösungen

Digitalisierungsmotor für Deutschland inexio und Deutsche Glasfaser treiben Glasfaserausbau massiv voran

Seit gut einem halben Jahr bilden inexio und Deutsche Glasfaser eine gemeinsame Unternehmensgruppe. Seither bündeln die beiden Treiber des Glasfaserausbaus in Deutschland ihre Kräfte und sorgen für noch mehr Tempo bei den notwendigen Investitionen in eine zukunftsfähige Telekommunikationsinfrastruktur. Rund 7 Milliarden Euro wird die Unternehmensgruppe in den nächsten Jahren investieren und damit Deutschland auf dem Weg in die Gigabitgesellschaft ein gutes Stück voranbringen.

Das vergangene Jahr hat uns als Gesellschaft die Bedeutung der Digitalisierung eindrucksvoll unter Beweis gestellt. In Unternehmen, öffentlichen Verwaltungen, Schulen und im privaten Bereich hat Corona den Bedarf an schnellen Internetverbindungen offengelegt. Die Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser sorgt für die entsprechende Infrastruktur – auch und gerade im ländlichen Bereich. Und genau hier ist noch viel zu tun. Für die hier ansässigen Unternehmen ebenso wie für die Menschen, die hier leben und ebenfalls die Chance zum mobilen Arbeiten von Zuhause haben müssen.

Uwe Nickl, scheidender CEO von Deutsche Glasfaser, hat im letzten Jahr die digitale Revolution mit der industriellen Revolution verglichen: „Die Herausforderungen der digitalen Revolution sind sicherlich nicht kleiner als die der industriellen Revolution im 18. und 19. Jahrhundert. Wenn wir unsere Wirtschaft und Gesellschaft für die Zukunft stärken wollen, müssen wir die Infrastruktur dafür ausrollen – und da sind wir als Unternehmensgruppe in der Führungsrolle.“

Gemeinsam mit David Zimmer, Gründer und CEO von inexio, realisierte er den Zusammenschluss der beiden führenden Unternehmen. Entstanden ist eine schlagkräftige Einheit, die das Ausbautempo im Sinne der Menschen weiter erhöht hat. „Die beiden Teams sind extrem schnell zusammengewachsen und arbeiten am gemeinsamen Ziel: Gigabitanschlüsse für alle in Deutschland“, zeigt sich David Zimmer zufrieden über den Integrationsprozess der letzten Monate. „Dabei setzen wir ganz klar weiterhin auf den eigenwirtschaftlichen Ausbau der Glasfaserinfrastruktur. Wo immer möglich, bauen wir ohne staatliche Förderung aus.“

Aus Grün wird Blau

Doch nicht nur zukünftige Kunden profitieren von der neuen Unternehmensgruppe. Auch die Geschäftskunden, Kommunen und öffentlichen Einrichtungen können jetzt das deutlich gewachsene Netz und die erweiterte Produktpalette nutzen – vom Glasfaseranschluss über Dark Fiber bis hin zu kompletten Dienstleistungen in einem der Rechenzentren.

Unter der neuen Marke „inexio Deutsche Glasfaser Business“ vereint die Unternehmensgruppe alle Aktivitäten im Geschäftskundenbereich. Der Markenname zeigt deutlich, dass sich die positiven Aspekte aus beiden Unternehmen hier treffen und den Kunden erstklassige Angebote zur Verfügung stehen. Für die Kunden von inexio findet zwar ein Farbwechsel von Grün auf Blau statt, die gewohnt hohe Qualität der Leistung bleibt jedoch erhalten.

Thorsten Dirks neuer CEO

Mit Thorsten Dirks übernahm zu Beginn des neuen Jahres ein erfahrener Telekommunikationsmanager das Amt des CEO in der Unternehmensgruppe, der auf über 20 Jahre



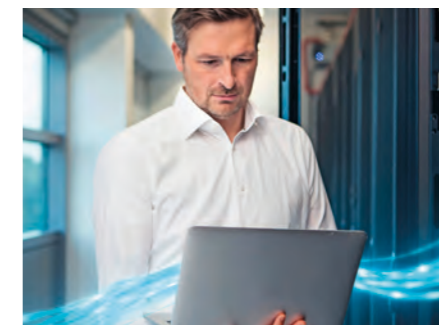
inexio professional – Angebote für Selbstständige und kleinere Unternehmen



inexio business – Angebote für Mittelstand und große Unternehmen



inexio public – Angebote für öffentliche Einrichtungen und Kommunen



inexio carrier – Angebote für Carrier

Erfahrung in der Branche zurückblicken kann. „Was die beiden Unternehmen in den letzten zehn Jahren bisher alleine und seit Mai 2020 dann gemeinsam auf die Beine gestellt haben, ist sensationell. Ein großes Kompliment an alle, die diesen Erfolg bisher ermöglicht haben.“ Dirks freut sich sehr darauf, „diesen Prozess nun weiter mit diesem tollen Team zu gestalten und weiterzuentwickeln. Unsere Aufgabe dabei hat Uwe Nickl im Sommer genau richtig beschrieben: „Die Digitalisierung unseres Landes kann nicht länger warten. Wir sind gefordert und wir werden liefern.“

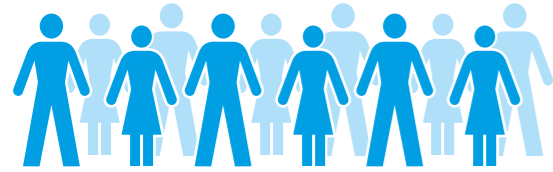
Die beiden weltweit engagierten Glasfaserinvestoren EQT und OMERS sichern mit ihrem langfristigen Investitionsansatz die Entwicklung der nächsten Jahre. Insgesamt wird die Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser in den nächsten Jahren rund 7 Milliarden Euro in den Glasfaserausbau investieren und mit 6 Millionen Glasfaseranschlüssen einen entscheidenden Beitrag für den Infrastrukturausbau in Deutschland leisten. 🌐

Die Erfolgsgeschichte geht weiter

Aktuelle Kennzahlen der Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser

Seit Mai 2020 stellen inexo und Deutsche Glasfaser gemeinsam den Digitalisierungsmotor für Deutschland dar. Die Erfolgsgeschichte, die von beiden Unternehmen in den letzten zehn Jahren geschrieben wurde, setzt sich nahtlos fort. In vielen Bereichen beschleunigt sich schon heute die Entwicklung. Ein klares Zeichen, dass die Bündelung der Kräfte Erfolge zeigt.

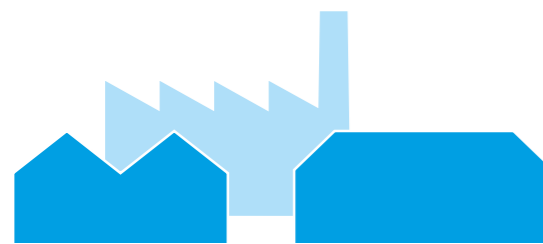
Bundesweit ist Deutsche Glasfaser einer der entscheidenden Treiber für die Digitalisierung unseres Landes.



1.400 Mitarbeiter



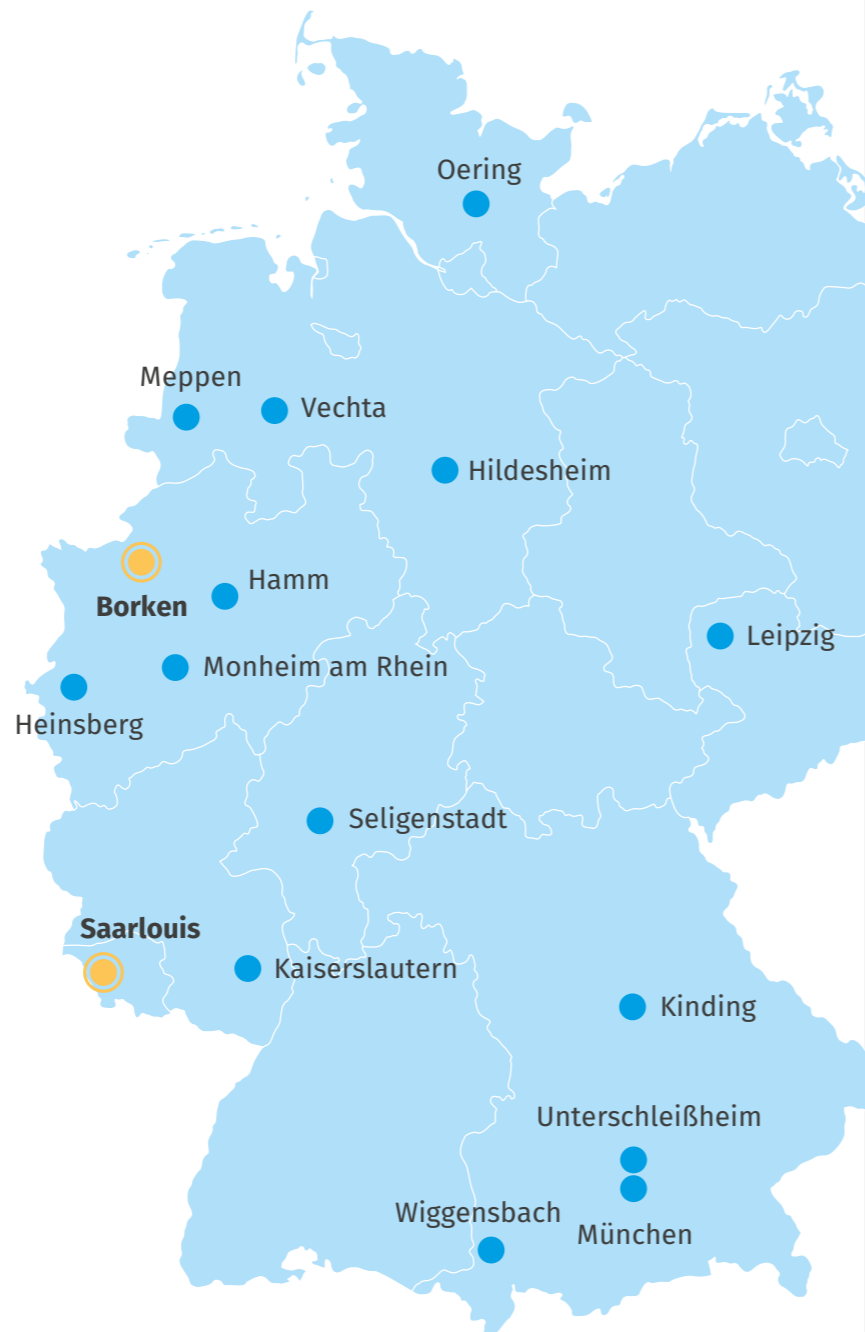
über 1.600 Kommunen



20.000 Geschäftskunden



Bestand:
330.000 FTTC-Anschlüsse
920.000 FTTH-Anschlüsse



deutschlandweite Standorte



Geplant/im Bauprozess:
ca. 1.600.000 FTTH-Anschlüsse

Gemeinsam bieten wir unseren Kunden noch mehr Leistung

Interview mit Frank Geltinger

Seit einigen Monaten bilden inexo und Deutsche Glasfaser eine Unternehmensgruppe. Wir haben mit Frank Geltinger, Bereichsleiter B2B Sales, gesprochen und nachgehört, was dies für die Kunden bedeutet.

Offline: Im Mai 2020 startete die Unternehmensgruppe, im September fand der Launch der neuen Businessmarke statt. Was hat sich für die Kunden geändert?

Frank Geltinger: Zuerst einmal war es uns wichtig, mit der gemeinsamen Marke inexo Deutsche Glasfaser Business klar offenzulegen: Hier arbeiten die beiden Treiber des Glasfaserausbau in Deutschland für die Unternehmen zusammen. Aber wir können nun auch ein deutlich größeres Portfolio auf dem gemeinsamen, bundesweiten Glasfasernetz anbieten.

Offline: Lassen Sie uns kurz da einhaken. Brauchen Mittelständler eigentlich einen Glasfaseranschluss?

Frank Geltinger: Ja. Und zwar je früher, desto besser. Nur der Glasfaseranschluss wird den heutigen und zukünftigen Bedürfnissen gerecht, denn auf einer Glasfaserinfrastruktur sind die Bandbreiten skalierbar und können nach Bedarf auf multiple Gigabit angepasst

werden. Deutsche Glasfaser und inexo haben hier in den letzten zehn Jahren in vielen Regionen Deutschlands Pionierarbeit für die Digitalisierung geleistet. Heute profitieren unsere Kunden von einem bundesweiten, durchgängig gigabitfähigen Netz bis in die Unternehmensgebäude.

Offline: Sie hatten angesprochen, dass zum reinen Glasfaseranschluss neue Dienste hinzugekommen sind. Welche sind dies im Einzelnen?

Frank Geltinger: Es handelt sich dabei um alle Dienstleistungen, die in unseren sechs unternehmenseigenen Rechenzentren abbildbar sind. Das reicht von der gehosteten Telefonanlage über die Auslagerung von Storage-Komponenten bis hin zu gemanagten IT-Lösungen. Interessant für mittelständische Unternehmen ist meines Erachtens die Kombination von Glasfaseranbindung und Rechenzentrum. Der Glasfaserausbau bildet die Grundlage, die dann eine zeitgemäße Nutzung von Rechenzentren im deutschen



Rechtsraum ermöglicht. Dadurch, dass wir diese Leistungen aus einer Hand erbringen, erhalten die Kunden eine hohe Sicherheit und volle Flexibilität. Benötigt er mehr Leistung, stellen wir diese kurzfristig zur Verfügung.

Offline: Im Dezember haben Sie einen erweiterten Finanzierungsrahmen für Business-Anschlüsse kommuniziert. Für was setzen Sie die 225 Millionen Euro genau ein?

Frank Geltinger: Wir sind der festen Überzeugung, dass die Unternehmen schnellstmöglich auf eine reine Glasfaserinfrastruktur wechseln müssen. Daher sind wir froh, jetzt noch mehr Mittel in den kurzfristigen Ausbau von Gewerbegebieten und die Erschließung öffentlicher Gebäude in Deutschland investieren zu können. Dabei setzen wir stets auf Gesamtlösungen und bauen Gewerbegebiete komplett aus. So profitieren Unternehmen unterschiedlicher Größe von der Telekommunikationsinfrastruktur der Zukunft.

Offline: Herzlichen Dank für das Gespräch.



Rekordprojekt in Niedersachsen

Glasfaserausbau in 24 Stunden



Das Team von Deutsche Glasfaser wollte es einmal genau wissen: Wie schnell kann man einen Ort mit Glasfaser erschließen? Gemeinsam mit allen Partnern – der Kommune, den Genehmigungsbehörden, den Baufirmen und natürlich allen Beteiligten innerhalb des Unternehmens – machten sie die Probe aufs Exempel. Herausgekommen ist ein Rekord: Der Glasfaserausbau im niedersächsischen Fladderlohausen war innerhalb von 24 Stunden erfolgt.

Höchstmaß an Flexibilität

Bis um 11.00 Uhr morgens konnten sich die Hausbesitzer noch für einen Anschluss entscheiden und erhielten den Anschluss im Rahmen des Gesamtprojektes. Dabei bewies jeder ein Höchstmaß an Flexibilität. Sinnbildlich dafür steht beispielsweise ein Bauleiter, der spontan von Wesel nach Neuss gefahren ist, um die Router per Express just in time nach Fladderlohausen zu schicken.

„Das Beispiel zeigt, was möglich ist, wenn alle an einem Strang ziehen“, erklärt Dr. Stephan Zimmermann, Geschäftsführer Wholesale und Bau. „Sicherlich eine außerordentliche Leistung, die wir nicht in jedem Ort, den wir ausbauen, wiederholen können. Aber ein Ansporn, in den Gesprächen mit unseren kommunalen Partnern den Tiefbau bestmöglich vorzubereiten.“

5 Kilometer Neubaustrecke, 130 Hausanschlüsse

Möglich war dieser Rekord auf der Grundlage einer intensiven Vorbereitung und einer exzellenten Zusammenarbeit der Projektpartner. Das beauftragte Generalunternehmen organisierte 24 Kolonnen – insgesamt rund 150 Mitarbeiter –, die alle Tiefbauarbeiten innerhalb eines Tages realisierten. Gleichzeitig wurden die Hausanschlüsse gebaut und die neuen Anschlüsse aktiviert. Nachdem die Bauarbeiter den Ort verlassen haben, waren alle Kunden online.

Neues Head Office in Düsseldorf

Neben Borken und Saarlouis wird die Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser ein weiteres Head Office am Flughafen Düsseldorf beziehen. Die Schlüsselübergabe ist für das 4. Quartal 2021 geplant.



Deutsche Glasfaser baut seine Präsenz in der rheinländischen Telekommunikationshochburg aus: Das aktuell noch im Bau befindliche „Smart Office“ am Business-Standort des Düsseldorfer Flughafens wird neben Saarlouis und Borken neues Head Office von Deutsche Glasfaser. Der Mietvertrag für mehr als 4.000 Quadratmeter Bürofläche ist unterzeichnet. Damit schafft Deutsche Glasfaser als marktführender FTTH-Glasfaseranbieter die Basis für eine Fortsetzung des starken bundesweiten Wachstums.

Die Unternehmensgruppe hat große Pläne – auch und gerade was die personellen Kapazitäten betrifft – und dafür ist Raum erforderlich. Der Standort Düsseldorf ist eine strategische Wahl, im Kern aus zwei Gründen: Das neue Head Office befindet sich dort, wo die Telekommuni-

kationsexperten und -talente zu Hause sind, die Deutsche Glasfaser für die Glasfasermission in Deutschland haben will. Zum anderen bietet die neue Repräsentanz im Smart Office am Düsseldorfer Flughafen genau die moderne, digitale State-of-the-art-Arbeitsumgebung, die für die moderne Zusammenarbeit im Team erforderlich ist.

Gigabitpakt für Schulen

inexio Deutsche Glasfaser Business bringt Schulen im Saarland ans Glasfasernetz



Das letzte Jahr hat es mehr als deutlich gemacht: Ein modernes Glasfasernetz ist unabdingbar für die Zukunft Deutschlands. Das gilt insbesondere auch für die Schulen im Land, die mit reinen Glasfaseranschlüssen für die Herausforderungen von Home Schooling und Lernen auf Distanz fit gemacht werden müssen. Das Saarland und inexio Deutsche Glasfaser Business gehen hier voran.

Im Oktober haben die Landesregierung des Saarlandes und der eGo Saar als Zweckverband der saarländischen Kommunen mit inexio den Kooperationsvertrag zur Glasfaseranbindung der saarländischen Schulen unterzeichnet. Insgesamt 327 Schulen werden von diesem Projekt profitieren und in den nächsten zwei Jahren einen zukunftssicheren Glasfaseranschluss erhalten. Damit stehen den Schulen in Zukunft symmetrische Bandbreiten im Gigabitbereich zur Verfügung, die es ermöglichen, moderne pädagogische Konzepte umzusetzen.

inexio hatte sich in der Ausschreibung zum Förderprojekt, das durch Bundes-, Landes- und kommunale Mittel mit 26 Millionen Euro gefördert wird, durchgesetzt. Bereits kurz nach Vertragsunterzeichnung hat das Unternehmen im Dezember die ersten beiden Schulen in einem vorgezogenen Bauabschnitt ans Netz angebunden. Die Grundschule in Elversberg



Region profitiert vom Ausbau

„Nachdem wir in den letzten Jahren bereits zahlreiche Projekte in der Region realisiert haben, ist das Schulprojekt eine logische Fortsetzung unseres Engagements“, so Süleyman Karaman, Bereichsleiter bei inexio Deutsche Glasfaser Business. „Neben den Schulen – und damit den Kindern – wird auch die Region vom Ausbau profitieren, denn wir prüfen aktuell sehr genau, in welchen Bereichen wir über die Schulen hinaus Unternehmen und öffentliche Einrichtungen mitversorgen können.“ Eines steht dabei bereits fest: Zahlreiche Gewerbegebiete und Unternehmen werden in den nächsten zwei Jahren ebenfalls einen direkten Glasfaseranschluss von inexio Deutsche Glasfaser Business erhalten können.

und das Gymnasium am Stefansberg in Merzig können bereits seit Anfang des Jahres die neue Schnelligkeit in ihrer Kommunikation mit den Schülerinnen und Schülern nutzen.



CHANCEN ERKENNEN ALS ERFOLGSFAKTOR

IM JUBILÄUMSJAHR BAUT PROWIN
ALS FAMILIENUNTERNEHMEN
SEINE MARKTPosition AUS.



Vor ziemlich genau 25 Jahren legten Gabi und Ingolf Winter gemeinsam mit Stefan Schäfer den Grundstein für ihr erfolgreiches Familienunternehmen. Ingolf Winter war damals kein Unbekannter in der Branche und hatte sich bereits vorher in führender Position einen Namen im Direktvertrieb für Reinigungsmittel gemacht. Er kannte die Potenziale und sah von Beginn an die Chancen für das neue Unternehmen. Daraus entstanden ist eine Erfolgsgeschichte, die eng verbunden ist mit der Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Das Saarland wirbt seit einigen Jahren mit dem Slogan „Großes entsteht immer im Kleinen“ für sich. Schon lange bevor diese Kampagne entstanden ist, hat proWIN die entsprechende Unternehmensgeschichte aus dem saarländischen Illingen heraus bereits geschrieben. Gegründet 1995, erwirtschaften heute über 120.000 selbstständige Vertriebspartner – unterstützt von rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Unternehmensstandorten in Illingen-Uchtelfangen und Schiffweiler-Landsweiler/Reden – einen Umsatz von annähernd 250 Millionen Euro im Jahr.

Wenn aus einer Idee, die klein startet, ein solcher Erfolg entsteht, stellen sich schnell die immer gleichen Fragen:

War es Zufall oder unternehmerische Planung? Konnte man das überhaupt vorhersehen und planen? Ist das durch geschickte Strategie und viel Arbeit entstanden oder waren es äußere Umstände, die zum Erfolg führten? Um diese Fragen zu beantworten, lohnt sich eine Zeitreise zurück in die 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts.

Vision, Werte und erstklassige Produkte

proWIN startete als klassisches Familienunternehmen. Gabi und Ingolf Winter haben gemeinsam mit Stefan Schäfer, dem Bruder von Gabi Winter, die unternehmerische Entscheidung getroffen, mit einem eigenen Direkt-



proWIN in Kürze:

- gegründet 1995
- rd. 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, rund 120.000 selbstständige Vertriebspartner
- über 630.000 Pakete jährlich



Michael Winter, Stefan Schäfer,
Gabi und Ingolf Winter, Sascha Winter (v. l. n. r.)

vertrieb durchzustarten. Die damals häufig gestellte Frage, ob sie denn überhaupt einen Platz für einen zusätzlichen Anbieter sehen, beantworteten sie mit einer klaren Vision: „Wir sind nicht einfach ein zusätzlicher Anbieter, sondern wir verfolgen einen einzigartigen Weg. Unser Augenmerk liegt auf den Menschen – den Kunden, die unsere Produkte verwenden, und den Vertriebspartnern, die gemeinsam mit uns den Erfolg realisieren. Wir sind sicher, dass wir damit etwas Neues schaffen können.“



Die Produktsäulen von proWIN: Reinigungsmittel, ...



... Kosmetik, ...



... und Premium-Tiernahrung

Hinzu kommt, dass die drei sich bestens ergänzen und bereits jede Menge Erfahrung in der Branche und im Vertrieb hatten – insbesondere auch im Direktvertrieb mit seinen eigenen Anforderungen. Den drei Gründern war von Beginn an klar: Die erste proWIN Party am 11. November 1995 ist der Grundstein für ein Wachstum, das bis heute anhält. Dabei war das Produktsortiment zum Start durchaus überschaubar.



Seit den 90ern Bestseller: Mikrofaser- und Alleskönner

Aber mit der Hygiene Faser – einer extrem leistungsstarken Mikrofaser – setzte proWIN Maßstäbe. Gleichzeitig wurde eine der grundlegenden Philosophien erkennbar, die proWIN im Jahr 1998 mit der Symbiontischen Reinigung® formulierte: Sauberkeit, Bequemlichkeit und Umweltschutz werden in einer perfekten Symbiose vereint.

In den letzten 25 Jahren ist das Sortiment kontinuierlich gewachsen. Immer im Blick: umweltverträgliche, qualitativ hochwertige Produkte, die den Kunden das Leben einfacher machen. Bis heute stellt der Bereich Reinigung im Übrigen mit über 80 % den Löwenanteil am Gesamtumsatz des Unternehmens und umfasst heute alle Lebensbereiche im Haus. Von den leistungsstarken Mikrofasertüchern über die Bodenpflege und die Reinigungsmittel bis hin zu den entsprechenden Reinigungsgeräten. „Die proWIN Partys sind dabei für uns eine einzigartige Möglichkeit, das Thema Nachhaltigkeit in der Reinigung zu transportieren“, berichtet Sascha Winter, Geschäftsführer proWIN Winter GmbH. „Oft genug ist es vollkommen ausreichend, mit einer leistungsstarken Flächenfaser und klarem Wasser zu reinigen. Erst wenn dies nicht zum

gewünschten Ergebnis führt, setzen wir auf Reinigungsmittel – bis zu den Spezialreinigern wie etwa dem Backofenreiniger. Im Rahmen unserer Partys erleben das unsere Kunden praxisnah.“ An diesem Beispiel zeigt sich, wie weit das Thema Nachhaltigkeit in der DNA des Unternehmens verankert ist.

Neben den Reinigungsartikeln gehören auch Produkte zur Körperpflege und Kosmetik zum Portfolio und seit 2009 bildet Premium-Tiernahrung die dritte Säule von proWIN.

Chancen erkennen und nutzen

Rückwirkend betrachtet, sind Chancen gut zu erkennen. Genau wie die Lottozahlen am Samstagabend jedem bekannt sind. Sie situativ zu erfassen, die Optionen durchzuspielen und dann mit einer klaren Entscheidung nach vorne zu gehen, zeichnet erfolgreiche Unternehmen aus. Vielleicht ist dies auch eine besondere Stärke von Familienunter-



proWIN Akademie

nehmen, in denen kurze Entscheidungswege ebenso anzutreffen sind wie der Wille zum langfristigen Erfolg.

So kann man die Geschichte von proWIN auch als eine Geschichte erkannter Chancen beschreiben. Das begann in der Gründungsphase, als die drei Gründer die Chance einer klaren Positionierung in einem umkämpften Markt erkannten und diese systematisch umsetzten. Das gilt aber auch für die Investition in die Vertriebsstruktur und hier vor allem in die Menschen. Die eigene Akademie ist dabei ein hervorragendes Instrument, um die Partner erfolgreich zu machen. Aber auch die Auslagerung der gesamten Logistik an einen kompetenten Partner ist eine Chance, die beiden Seiten sehr genutzt

hat. „Wir waren und wir sind keine Logistikprofis“, skizziert Sascha Winter die Entscheidung aus dem Jahr 2003, die gesamte Logistik auszulagern. „Mit LUX Logistik haben wir einen regionalen Partner gefunden, der seither kontinuierlich mit uns wächst und alleine im Jahr 2019 knapp 630.000 Pakete mit proWIN-Logo auf den Weg gebracht hat.“

Viele weitere Beispiele belegen, wie eng das Wachstum mit der Nutzung von Chancen verbunden ist. Inzwischen ist proWIN neben Deutschland auch in Frankreich, Belgien, Luxemburg, Österreich, den Niederlanden und in der Schweiz mit eigenen Vertriebsgesellschaften präsent. Und auch das Thema Digitalisierung spielt hier eine wesentliche Rolle. Früh haben die Gesellschafter auf eine effiziente Abbildung und eine Digitalisierung der Prozesse gesetzt.

Damit waren auch die Voraussetzungen für ein schnelles Handeln in der Corona-Pandemie vorhanden. Denn nachdem im Frühjahr 2020 kurzfristig sowohl die Partys als auch die Fortbildungsveranstaltungen in der Akademie unmöglich wurden, schaltete das Team in den Chancenmodus. Die Gründergeneration hat gemeinsam mit den beiden Söhnen von Gabi und Ingolf Winter – Sascha und Michael –, die seit einigen Jahren in der Geschäftsführung aktiv sind, schnell entschieden und das Unternehmen in Teilen neu erfunden. „Die Partys zu Hause sind ein nicht wegzudenkendes Herzstück unseres Erfolges“, betont Ingolf Winter. „Das haben wir im letzten Frühjahr auf die neuen Verhältnisse übersetzt und innerhalb von wenigen Wochen das Konzept von Online-Partys realisiert.“ Auch die Akademie hat schnell die Schulungsangebote auf Onlinekurse umgestellt.

Der Erfolg zeigt, dass das schnelle Handeln und das Ergreifen der sich bietenden Chancen richtig war. Mit einem Umsatzplus von 80 % war der Juni 2020 der zweitstärkste Monat in der Firmengeschichte. „Ein Erfolg, der sicherlich seine Basis in unserer Entscheidung im Management hatte“, sagt Ingolf Winter. „Ein Erfolg, der allerdings ohne unsere Partner nicht zustande gekommen wäre. Die Menschen machen den Unterschied. Und dies zählt bei proWIN für jeden Einzelnen im Team.“

Großes entsteht im Kleinen

Die letzten 25 Jahre hat proWIN eine Erfolgsgeschichte geschrieben. Ein Erfolg, der den handelnden Personen die Möglichkeit gab, etwas an die Gesellschaft zurückzugeben. Nachdem Gabi und Ingolf Winter zu Beginn viele Initiativen – regional, bundesweit und international – finanziell unterstützt haben, fiel 2010 die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Stiftung. „Hier können wir direkten Einfluss auf die Verwendung der Mittel nehmen“, skizziert Sascha Winter einen der vielen Gründe für die Stiftung. Die proWIN Stiftung engagiert sich dafür, dass Notleidende Kinder eine faire Chance auf eine gute Zukunft erhalten. Seit 6. Juli 2016 rundet die Naturschutzstiftung proWIN pro nature das Engagement des Unternehmens und der Menschen, die es tragen, ab. Und dies sind nicht nur die Gesellschafter und Geschäftsführer, sondern alle 120.000 Vertriebspartner, die in gemeinsamen Aktionen Geldspenden generieren – für eine bessere Zukunft der Kinder und der Umwelt. 🌱

Die Erfolgsgeschichte von proWIN unterstützt inxio Deutsche Glasfaser Business unter anderem mit folgenden Leistungen:

- einer Glasfaseranbindung der Standorte in Illingen mit aktuell 200 Mbit/s
- einer redundanten Internetanbindung über Richtfunk mit aktuell 100 Mbit/s
- der Überlassung von Dark Fiber an drei Standorten von proWIN
- Webhosting im Rechenzentrum von inxio Deutsche Glasfaser Business
- Platform as a Service

Die Leistungen sichern proWIN beste Verbindungen zu den Vertriebspartnern und höchste Datensicherheit im Rechenzentrum.



Durch den Einsatz modernster Labortechnik kann das Team von Bioscientia auch die große Anzahl an Proben in gewohnt höchster Qualität bearbeiten.

„ETWAS GLÜCK HAT DAZUGEHÖRT.“

Schnelle unternehmerische Entscheidungen ermöglichten Bioscientia den Aufbau von Kapazitäten für Corona-Tests

Jahrzehntelang haben wir uns in Deutschland wenig Gedanken gemacht über die Arbeit von Laboren. Wenn der Arzt eine Blutuntersuchung für angebracht hielt, haben wir den Arm hingehalten, uns Blut abnehmen lassen und ein oder zwei Tage später mit ihm die Ergebnisse der Untersuchung besprochen. In welchem Labor diese stattfanden, haben lediglich Privatpatienten gesehen – und sehr wahrscheinlich haben auch diese nicht wirklich danach geschaut. Das hat sich geändert. Seit Frühjahr 2020 und der ersten Corona-Welle sind Labore in der öffentlichen Wahrnehmung angekommen.

Dabei hat sich der Anspruch an die Arbeit der Labore in keiner Weise geändert: Die Arbeit muss präzise sein und schnell erfolgen. Ein verständlicher Anspruch, der gerechtfertigt und einfach zu formulieren ist. Die Realisierung in der Praxis hingegen ist ein Prozess, der nur mit einem hohen logistischen und labormedizinischen Know-how zu realisieren ist. Denn Qualität ist in diesem Fall keine Soll-Vorgabe, sondern ein absolutes Muss. „Qualität sichert man, in dem man Fehler systematisch vermeidet“, weiß Frank Exner, Geschäftsführer der Bioscientia Healthcare GmbH mit Sitz in Ingelheim, zu berichten. „Und dies über die gesamte Prozesskette. Qualitätssicherung ist bei uns daher eine zentrale abteilungsübergreifende Aufgabe.“

Laboruntersuchungen sind dabei nicht nur ein wichtiger Teil der Diagnostik – der Hausarzt oder Spezialist benötigt profunde Laborergebnisse, um eine richtige Diagnose treffen zu können –, sondern sie betreffen immer auch sehr sensible Daten der untersuchten Personen. „Die Bedeutung der Qualität in unserer Arbeit kann gar nicht oft genug betont werden“, sieht Dr. Hendrik Borucki, Leiter Marketing und Kommunikation bei Bioscientia Healthcare, hier einen entscheidenden Teil

seiner Arbeit. Er ist es auch, der uns auf eine gedankliche Reise mitnimmt und einige der zahlreichen Maßnahmen zur Qualitätssicherung vorstellt.

Sicherheit von der Probenentnahme bis zur Übermittlung der Ergebnisse

Das Ergebnis einer Laboruntersuchung soll den Arzt in der Diagnose unterstützen. Um valide und richtige Ergebnisse zu bekommen, schult Bioscientia nicht nur die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kontinuierlich, sondern arbeitet auch eng mit den Arztpraxen zusammen. „Damit wir eine Unterstützung für den Arzt sein können, muss die Probe bereits richtig genommen werden – daher schulen wir zum Beispiel die Arzthelferinnen und zeigen die Bedeutung dieses ersten Schrittes deutlich auf“, so Dr. Borucki. „Da geht es zum Beispiel um den Vorgang der Proben-Entnahme bis hin zur Beschriftung und dem Ausfüllen des Auftrages an uns als Labor.“

Während die Fahrer die Proben – stets in Kühltaschen gesichert – am Vormittag in den Praxen einsammeln, laufen an den Laborstandorten zahlreiche Rüstarbeiten an den Laborgeräten. Damit ist gewährleistet, dass die Proben direkt untersucht werden können, sobald sie im Labor eintreffen. Eine Faustregel sagt, dass eine Blutprobe vier Stunden nach der Entnahme im Labor sein soll, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.



BIOSCIENTIA IN KÜRZE:

- gegründet 1970
- 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 19 Standorten in Deutschland
- 75.000 Proben am Tag



Schnell und zuverlässig: Hightech gepaart mit höchster menschlicher Kompetenz.

Erster Schritt vor Ort: Die Erfassung der Probe und des Auftrages im System von Bioscientia. Ein sensibler Schritt für das Qualitätsmanagement, wenn zum Beispiel der Untersuchungsauftrag nicht eindeutig zu erkennen ist oder Probe und Auftrag nicht übereinstimmen. „In der Clearingstelle übernehmen erfahrene Kolleginnen und Kollegen die schnelle und unkomplizierte Klärung dieser Fälle mit unseren Auftraggebern – den Arztpraxen und Kliniken.“ Ganz wichtig bleibt: Dies erfolgt zügig, denn die Proben müssen bearbeitet werden.

„Wenn Sie zwischen 11.30 und 13.30 Uhr an einem unserer Laborstandorte zu Besuch sind, können Sie diese konzentrierte Arbeit fast körperlich spüren. Alle im Team wissen, was zu tun ist und sind sich der Bedeutung ihrer Arbeit bewusst. Jeden Tag“, berichtet Frank Exner.

Qualität über den ganzen Prozess

Ist die Probe einmal im Messvorgang, greifen weitere Sicherungsmaßnahmen. So laufen zum Beispiel stets Kontrollproben mit oder es wird mit Kalibratoren gearbeitet, die dabei helfen, die Resultate der Proben zu quantifizieren. Der Freigabeprozess ist danach noch einmal gedoppelt. Eine Mitarbeiterin bzw. ein Mitarbeiter – in der Regel ein/e MTA – bestätigt die technisch einwandfreie Durchführung der Untersuchung. Vor der Übermittlung der Daten an den behandelnden Arzt validiert zudem noch ein Laborarzt die Ergebnisse medizinisch. Dabei kann es auch vorkommen, dass noch einmal eine Rücksprache mit dem einsendenden Arzt erforderlich ist, um Ergebnisse bewerten zu können.



Sämtliche Prozesse werden von Qualitätsmanagement-Beauftragten dokumentiert und überwacht. Diese Spezialisten organisieren auch die Teilnahme an Ringversuchen zur Leistungsmessung der Labore sowie Begehungen durch externe Auditoren, um die begehrten Siegel der verschiedenen Akkreditierungsstellen zu erhalten.



„Bereits bis zu diesem Punkt ist ein extrem heterogenes Team erforderlich, um für Patient und Arzt eine zuverlässige Dienstleistung zu erbringen“, betont Frank Exner. „Vom geschulten Fahrer, dem Logistikplaner über die Fachkräfte in der Erfassung, die MTAs bis hin zu den Laborärzten. Jetzt kommt noch eine Profession hinzu, ohne die heute die große Anzahl an Proben nicht mehr abzuwickeln wäre: die Kollegen aus der IT.“

Das startet bei der Abbildung des Gesamtprozesses im Laborinformationssystem (LIS) und der ERP-Lösung sowie der Sicherung aller Daten und endet bei der sicheren Bereitstellung der Ergebnisse für die Arztpraxis. „Viele sind verwundert, wenn sie erfahren, dass wir Laborbefunde immer noch per Fax an die Praxen übermitteln“, weiß Dr. Borucki zu berichten. „Dies



geschieht häufig auf Wunsch der Ärzte. Auf der anderen Seite übertragen wir die Ergebnisse überall dort in das System der Arztpraxis, wo dies möglich ist, und reduzieren damit einen Arbeitsschritt in der Praxis.“

Recht neu entwickelt hat Bioscientia die App bio.net. Über diese App können Ärzte die Laborwerte ihrer Patienten jederzeit abfragen. Wann und wo sie wollen. Das führt bei niedergelassenen Ärzten zu mehr Flexibilität, die diese App im Sinne der Patienten nutzen können. Natürlich sind die Daten maximal verschlüsselt und der Datentransfer durch verschiedene Maßnahmen abgesichert.

Laborarbeit im Rampenlicht

All die geschilderten Prozesse und Sicherheitsmaßnahmen erlebten im Frühjahr 2020 ihren Stresstest. Denn sehr plötzlich kam in kurzer Zeit eine große Anzahl an Tests auf das Coronavirus hinzu, die durchgeführt werden mussten. „Und genau an dieser Stelle hatten wir ein wenig Glück“, gesteht Dr. Borucki. Denn parallel zu den vielen eintreffenden Corona-Proben ging die Zahl der „normalen“ Proben vorübergehend zurück. „Die Menschen gingen nicht zum Arzt, Routineuntersuchungen wurden verschoben“, und Frank Exner ergänzt: „Das gab uns die Zeit, unternehmerisch zu handeln. Schnell war klar, dass dies kein Sprint, sondern ein Marathon wird. Wir haben schnell und massiv in Raum, Technik und Maschinen investiert und damit weitere Kapazitäten aufgebaut.“

Frisches Blut fürs Labor

Und nicht nur in Hardware investierte Bioscientia, sondern auch in die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. An einzelnen Standorten wuchs die Belegschaft in den letzten Monaten um bis zu 20 %. Dies war nur möglich, da auch Arbeitsschritte neu definiert wurden, um Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger mit in den Ablauf integrieren zu können. „Eingestellt haben wir etwa Biologen mit einem Bachelor-Abschluss und Arzthelferinnen, die wir schnell in die Arbeitsabläufe integrieren konnten“, erläutert Frank Exner.

Inzwischen sind auch die Routine-Untersuchungen wieder fast auf dem Januar-Niveau, sodass Bioscientia rund 80 % mehr Proben täglich bearbeitet als vor der Pandemie. Sicher und unter Einhaltung aller Qualitätskriterien. „Denn auch in diesen Zeiten der Höchstbelastung haben Ärzte und Patienten zwei berechnete Anforderungen an uns: schnell ein korrektes Ergebnis der eingereichten Probe zu erhalten“, so Dr. Borucki. „Eine Aufgabe, der wir uns mit einem engagierten Team gerne stellen. Tag für Tag aufs Neue.“

Bei 80 % der Proben, die in die Labore von Bioscientia geschickt werden, erhalten die Arztpraxen taggleich die Ergebnisse. Lediglich bei Spezialmessungen, genetischen Analysen oder in Fällen, in denen mikrobiologische Untersuchungen erforderlich sind – etwa wenn eine Kultur wachsen muss –, liegt bedingt durch die Form der Untersuchung das Ergebnis erst später vor.

Corona hat die Arbeit der Labore in die öffentliche Wahrnehmung gebracht. Ein Umstand, der Laboren und Patienten in Zukunft gleichermaßen helfen wird. Denn die Labore können ihre hochwertige Arbeit transparent machen und die Qualität der Dienstleistung darstellen. Dadurch erhalten die Menschen die Sicherheit, die es braucht, wenn es um so etwas Sensibles und Wertvolles wie die eigene Gesundheit geht. 🌐

inexio Deutsche Glasfaser Business unterstützt die Bioscientia Healthcare GmbH in ihren Qualitätsmaßnahmen unter anderem mit:

- einer Hochleistungsvernetzung der Standorte Ingelheim und St. Ingbert (10 Gbit/s)
- der Realisierung einer redundanten Anbindung des Standortes St. Ingbert
- einer Glasfaserverbindung ins Rechenzentrum von inexio Deutsche Glasfaser Business (100 Gbit/s)
- einer Colocation im Rechenzentrum – ausfallsicher in zwei Brandabschnitten

Die Maßnahmen sichern Bioscientia die Verfügbarkeit der Systeme und eine zukunfts-sichere Glasfaseranbindung der Standorte.



VOM HOLZ-PFLUG ZUR HIGHTECH- LANDMASCHINE

LEMKEN UNTERSTÜTZT SEIT MEHR ALS 200 JAHREN
LANDWIRTE IN IHRER ARBEIT

Das Bild der Landwirtschaft wird in städtischen Regionen auch heute noch bestimmt von romantischen Klischees: Der Landwirt fährt gemütlich mit seinem Trecker durchs Dorf auf den Acker und versorgt ganz nebenbei die Tiere auf dem Hof. Doch ganz so, wie es zum Beispiel in vielen Kinderbüchern dargestellt wird, sieht die Realität nicht aus. Landwirte sind heute Unternehmer, die mit modernsten Erkenntnissen und ebensolchen Maschinen das Land bewirtschaften. Lemken – the Agrovision Company vom Niederrhein – sieht sich weltweit als Partner der Betriebe.



Der virtuelle Besuch in Alpen am Niederrhein findet an einem sonnigen Novembertag statt. Und trotzdem drehen sich weite Teile des Gesprächs um das Wetter. Zuerst einmal verwunderlich. Bei näherem Hinsehen dann aber auch nicht. Denn Landwirtschaft hat immer etwas mit Wetter zu tun. Insbesondere der Regen ist ein Thema. Zu wenig Regen führt zu Dürre und Ernteaussfällen, zu viel Regen führt jedoch auch zu Verlusten. „Schaut man sich das global an, haben wir durch den Klimawandel immer mehr die Herausforderung, mit Dürreperioden sinnvoll umzugehen“, berichtet Josef Böcker, bei Lemken seit mehr als 35 Jahren im Marketing und in der Verkaufsförderung tätig.

Für den Laien eine Frage von Wasserbewirtschaftung, Beregnungsanlagen und Grundwasserspiegel. Für den Experten hingegen ist es auch eine technische

Herausforderung für die Weiterentwicklung von Landmaschinen. Denn das Pflügen eines Feldes lockert nicht nur den Boden und bereitet die neue Aussaat vor, sondern es führt immer auch zu einem Wasserverlust des Bodens. Und schon ist man mitten in der Entwicklungsgeschichte des Familienunternehmens Lemken, das vor 240 Jahren als Schmiede gegründet wurde. Heute führt Nicola Lemken in siebter Generation das Unternehmen und arbeitet gemeinsam mit über 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an einer konsequenten Weiterentwicklung der Produkte.

Gutes besser machen

„Nach der Elektrifizierung in der Landwirtschaft vor gut hundert Jahren sind wir nun mitten in der Digitalisierung“, berichtet Nicola Lemken. „Und der nächste Schritt zeichnet sich bereits am



Lemken in Kürze:

- gegründet 1780
- über 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 6 Standorte weltweit
- 380 Mio Euro Umsatz (2019)
- Landmaschinen zur Bodenbearbeitung, Aussaat und Pflanzenschutz



Effizienz und Nachhaltigkeit, dies sind die Leitthemen bei Lemken. Das reicht von der Bodenanalyse über die Vernetzung von Zugmaschine und Schlepper bis hin zum Austesten auf dem Acker.

Horizont ab: Auf absehbare Zeit werden wir den Übergang von der Automatisierung in der Landwirtschaft hin zur Autonomisierung bewerkstelligen.“ Doch auch in den mechanischen Produkten entwickelt Lemken stetig weiter. In den letzten Jahrzehnten standen dabei die verfügbaren Arbeitsbreiten im Mittelpunkt – etwa auf den hunderte Hektar großen landwirtschaftlichen Flächen Osteuropas oder auch in Nord- und Südamerika. Heute geht es darum, intelligente Lösungen zu entwickeln, Stichwort Smart Farming. Immer im Blick: den Landwirten bei der nachhaltigen und effizienten Arbeit zur Seite zu stehen.

Beispiel intelligenter Pflug: Bereits in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts hat Lemken mit dem OptiQuick ein Einstellungssystem entwickelt, das die Schlepferpflugzuglinie korrigiert. Denn Seitenzug am Schlepper erhöht den Kraftaufwand und damit auch den Kraftstoffverbrauch der Zugmaschine. Heute vereint der Lemken Juwel 8 i Elektronik und Mechanik in bester Art und Weise. Verschiedene



Funktionen wie Pflugdrehung, Vorderfurchen-, Neigungs-, Arbeitsbreiten- und Arbeitstiefeneinstellung über das hydraulische Stützrad, können über ein Lemken CCI Terminal oder das ISOBUS-System des Traktors gesteuert werden. Die GPS-gesteuerte Arbeitsbreiteneinstellung „Guide“ ermöglicht das Pflügen mit einer exakt geraden Furche bzw. das Arbeiten auf einer Zielfurche.

Pflügen und seine Alternativen

Doch zurück zum Regen. Denn der spielt weiterhin eine Rolle. In weiten Teilen der Welt wird der Boden aufgrund des Wasserverlustes nicht gepflügt, sondern in Mulchsaat oder auch komplett ohne Bodenbearbeitung in Direktsaat bestellt. Und auch hier finden die Entwicklungen von Lemken ihre Anwendung. Da tüfelt die unternehmenseigene Entwicklungsabteilung an Neigungswinkeln der eingesetzten mechanischen Komponenten,

Eine Wetterstation von Lemken unterstützt die Landwirte vor Ort.



Nicola Lemken, Gesellschafterin in der 7. Generation

die Kommunikation zwischen Zugmaschine und Bearbeitungsgerät wird weiter optimiert. „Denn unser Anspruch als Unternehmen ist, dass wir den Landwirt in der Po-Ebene, der bis zu 50 Zentimeter tief pflügt, ebenso versorgen wie den Landwirt auf der Schwäbischen Alb, der nach 20 Zentimetern auf Fels stößt“, sagt Nicola Lemken. „Ihnen wollen wir die Arbeit so einfach und so wirtschaftlich wie möglich gestalten.“ Dabei arbeitet Lemken in der Entwick-

lung eng mit seinen Kunden zusammen. Da werden Ideen generiert, besprochen und auch Prototypen auf den Feldern getestet. Denn nach der Entwicklung der Landmaschinen und der Simulation am Rechner bleibt der Praxistest unverzichtbar. Ein Großteil der Entwicklungsarbeit von Lemken findet auf dem Acker statt. Jedes Jahr investiert das Unternehmen 5 bis 10% seines Umsatzes in die Weiterentwicklung der Produkte. „Das macht sicherlich einen Teil unseres Erfolges aus“, ist sich Nicola Lemken sicher. „Als Partner unserer Kunden entwickeln wir smarte Lösungen für die Landwirtschaft von heute, die sich unterschiedlichsten Herausforderungen stellen muss.“

„Der Papa arbeitet bei Lemken und baut da coole Maissämaschinen.“ Mit diesem Satz beginnt ein Imagevideo des Unternehmens, das einen weiteren starken Erfolgsfaktor des Unternehmens darstellt: die „Familienbande“. Lemken ist seit 240 Jahren ein Familienunternehmen. Und das nicht nur in der Gesellschafterstruktur. Auch die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter tragen ihren Teil zum Leben in einem Familienunternehmen bei. Zugleich stammen viele der Beschäftigten selbst aus der Landwirtschaft und kennen von frühester Kindheit an die Herausforderungen dieses Berufes.

Made in Germany

Einer der Gründe, warum Lemken im Übrigen auch weiterhin den größten Teil der Produktion am Niederrhein konzentriert: Made in Germany ist hier nicht nur wohlklingender Slogan, sondern sichert den Kunden weltweit höchste Qualität, sodass alle Lemken Maschinen mit Fug und Recht Edelsteinnamen tragen. Okay, hier spielt dann doch das Marketing in die Namensgebung mit ein, wobei der Bezug zur Erde Pate stand für die Edelsteinnamen.

Vielleicht ist dies aber das ehrlichere Bild der Landwirtschaft im 3. Jahrtausend und eine Anregung für die Kinderbücher der Zukunft: Ein Landwirt, der dank dem wirtschaftlichen Einsatz von Technik seinen Beitrag zu einer nachhaltigen Versorgung der Menschen mit Lebensmitteln erbringt. Ein Unternehmer, der Betriebswirt, Bodenkenner, Tierexperte, Wetterkundler und Maschinenführer

und vieles mehr sein muss. Und – das ist auch eine Lehre aus dem Besuch bei Lemken – mit dem Unternehmen vom Niederrhein einen starken Lösungspartner sowohl in regenreichen als auch in trockeneren Regionen dieser Welt hat.

Lemken sorgt für Hightech in der Landwirtschaft, inexo Deutsche Glasfaser Business unterstützt das Unternehmen dabei mit Highspeed auf dem Land:

- Standortvernetzung der Lemken-Zentrale in Alpen
- Bandbreite von 1 Gbit/s symmetrisch
- Anbindung des Lemken-Schulungszentrums

Die Glasfaseranbindung sichert Lemken die schnelle und sichere Kommunikation mit den Niederlassungen, den Kunden und Lieferanten weltweit.



#JETZTERSTRECHT

Unternehmensgruppe unterstützte Aktion „Weihnachten im Schuhkarton“

Bedürftigen Kindern zu Weihnachten eine Freude machen. Das ist das Ziel der weltweit größten Geschenkaktion, die in Deutschland unter dem Begriff „Weihnachten im Schuhkarton“ bekannt ist. Das Team der Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser hat im Herbst 2020 die Aktion tatkräftig unterstützt und insgesamt rund 180 Schuhkartons mit Geschenken an Kinder gepackt. Natürlich ganz entsprechend der Abstands- und Hygieneregeln und zum Teil auch mit Kollegen im Home-Office, die mit ihren Kindern geholfen haben.

„Die Idee, die Aktion zu unterstützen, hatten wir bereits 2019“, berichtet Christina Maas, Assistentin der Geschäftsführung. „Damals haben wir auf Anhieb über 40 Kartons zusammenbekommen. Jetzt im großen Verbund und mit mehr Vorlauf konnten wir die Zahl der Kartons mehr als vervierfachen. Ein tolles Ergebnis.“



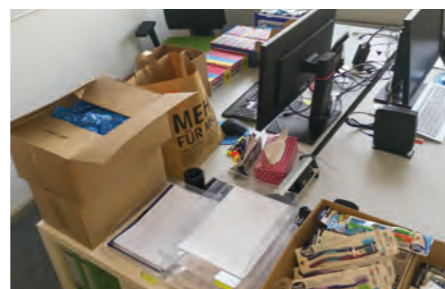
Das dachte sich auch die Geschäftsführung und hat sich spontan dazu entschlossen, den Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verdoppeln. Durch dieses zusätzliche Engagement konnte der Versand der Kartons bestritten werden.

Weihnachten im Schuhkarton

Die Päckchen erreichen mit ihren Inhalten rechtzeitig zu Weihnachten Kinder weltweit. In den Päckchen finden



Bei der vorigen Aktion noch ohne Maske möglich: das Packen der Schuhkartons.



die Kinder dann Spielsachen, Gesellschaftsspiele, Puppen, Autos, Drogerieartikel und teilweise auch Kleidung. Die Kosten hierzu haben die Mitarbeiter gespendet. Teils klassisch in bar, viele aber auch aus dem Home-Office über PayPal MoneyPool. „Hier hatten wir einen großen Zulauf. Insgesamt sind rund 2.000 Euro zusammengekommen, was uns die Möglichkeit gab, so viele Päckchen mit tollen Geschenken zu bestücken“, freut sich Christina Maas.

Gleichzeitig haben sich viele Teammitglieder bereit erklärt, beim Packen zu helfen. Normalerweise ein toller gemeinsamer Gemeinschaftsevent, der im letzten Jahr mit deutlich mehr Abstand stattfand – allerdings nicht mit weniger Elan und Motivation. Weihnachtlich ver-

packt gingen die Päckchen dann auf ihre Reise zu den Kindern, die damit einen Glücksmoment zu Weihnachten hatten.



Partner des Sports Unternehmensgruppe unterstützt Vereine auch in schwieriger Lage

Das Sportjahr 2020 war für viele Athleten geprägt durch ganz neue Herausforderungen. Da ging es nicht in erster Linie um die eigene Fitness, sondern um Fragen wie: Sind Wettkämpfe möglich? Und wenn ja, wann finden sie statt? In dieser Situation war es für die Vereine und Sportler wichtig, auf die Unterstützung der Sponsoren vertrauen zu können. inexio und Deutsche Glasfaser standen und stehen zu den langjährigen Engagements im Sport.

Etwa bei den Leichtathleten des LC Rehlingen, die eine „Übergangssaison“ bis zu den Olympischen Spielen in Tokio bewältigen mussten, oder den Basketballerinnen der inexio Royals Saarlouis, die neben den Corona-Herausforderungen auch sportlich zahlreiche Probleme zu meistern hatten. Die TG Saar konnte – solange die Bundesliga der Turner ihre Wettkämpfe austrug – den Umständen gut trotzen. Im Dezember hätte der Kampf um die Deutsche Meisterschaft im Saarland stattfinden sollen.



Schwierige Zeiten kennt auch Schalke 04. Die Mannschaft kämpft seit vielen Monaten gegen den negativen Trend. Deutsche Glasfaser als langjähriger Sponsor des Vereins drückt hier weiterhin die Daumen, dass der Verein zurück in die Erfolgsspur kommt. Gleichzeitig ist Deutsche Glasfaser Partner des E-Sport-Teams von Schalke 04 und fördert hier die neuen Entwicklungen.

„Für uns war es selbstverständlich, unsere Partner im Sport nicht im Regen stehen zu lassen“, sagt David Zimmer, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser. „Gerade in einer solchen schwierigen Zeit war unser Engagement von hoher Bedeutung.“

IMPRESSUM

Herausgeber: inexio Informationstechnologie und Telekommunikation GmbH, Deutsche Glasfaser Business GmbH · **Redaktion:** David Zimmer, Thomas Schommer · **Design:** Klaus Aulitzky · **Abbildungen:** Archive der Unternehmen: proWIN, Bioscientia, Lemken, Deutsche Glasfaser, inexio, Lebenshilfe; Fotografen: Hans Scherhauser, Thomas Lief, Zoner Photostudio, Thorsten Schmidkord, Karsten Rabas, goodluz - stock.www.adobe.com, Halfpoint - stock.www.adobe.com, Robert Kneschke - stock.www.adobe.com, Andrey Popov - stock.www.adobe.com; Fotostockagenturen: www.gettyimages, www.shutterstock.com · **Druck:** Krüger Druck + Verlag · **Kontakt:** Am Saarlartarm 1, 66740 Saarlouis, Tel. 0800/2812812, E-Mail: business@deutsche-glasfaser.de, www.deutsche-glasfaser.de/inexio

Vor Ort engagiert inexio und Deutsche Glasfaser fördern lokale Projekte

Die Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser ist sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst und nimmt diese auf vielfältige Art und Weise wahr. Zwei Beispiele aus dem Jahr 2020 zeigen die Vielfalt des Engagements.

Lebenshilfe Nordsaarland

In den Werkstätten der Lebenshilfe arbeiten Menschen mit Einschränkungen. Hier galt es, im Frühjahr schnell und unbürokratisch die neuen Hygienemaßnahmen zu ermöglichen. Mit einer finanziellen Unterstützung durch inexio konnten Plexiglaswände für die Tische angeschafft werden und die Menschen weiter ihrer Beschäftigung nachgehen.



Digitalisierung von Schulen

Digitales Lernen ist eines der zentralen Themen. In Erftstadt hat Deutsche Glasfaser drei Fördervereine der ansässigen Schulen und der Kindertagesstätte in deren Bemühungen für eine bessere digitale Ausstattung der Schulen unterstützt. Das Geld wurde in IT-Ausstattung investiert, die inzwischen seit mehreren Monaten von den Schülerinnen und Schülern genutzt werden kann.

offline 2/2021

Die nächste Ausgabe erscheint im Sommer 2021.



Mehr Zeit für gute Geschäfte.

Mit der Entscheidung für Glasfaser ist Bandbreite kein Thema mehr.

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS