



**FAMILY  
NETZWERKE**

**EQUITY  
GESTALTEN**



MAGAZIN 2018

# INHALT

|                            |          |
|----------------------------|----------|
| Editorial                  | Seite 01 |
| Wir entwickeln Unternehmen | Seite 02 |

## **PORTFOLIO**

|               |          |
|---------------|----------|
| BekaertDeslee | Seite 04 |
| CWS-boco      | Seite 06 |
| ELG           | Seite 08 |
| Optimar       | Seite 10 |
| ROVEMA        | Seite 12 |
| TAKKT         | Seite 14 |

## **FAMILY EQUITY – NETZWERKE GESTALTEN**

|                                      |          |
|--------------------------------------|----------|
| Netzwerke gestalten                  | Seite 16 |
| Was wir suchen und wie wir es finden | Seite 19 |
| Erfolgreiche Integration             | Seite 20 |
| Maßanzüge für Maschinenbau           | Seite 24 |
| Digitalisierung                      | Seite 26 |

|                     |          |
|---------------------|----------|
| Kontakt / Impressum | Seite 29 |
|---------------------|----------|



**MEHR ONLINE**

**<https://haniel-2018.corporate-report.net>**

*Finden Sie das Magazin und den vorliegenden Bericht als Online-Version oder als PDF zum Download sowie weitere spannende Filme, Interviews und Informationen auf unserer Website <https://haniel-2018.corporate-report.net>*

**STEPHAN GEMKOW**Vorsitzender  
des Vorstands

# „ANDERE BLICKWINKEL INTEGRIEREN“



*Sehen Sie im Film, welche Positionen Sarna Röser, Bundesvorsitzende der Jungen Unternehmer, und Stephan Gemkow zu den Themen Familienhintergrund in Unternehmen, Erfolgs-Strategien, Werte und Zukunft jeweils einnehmen.*

Für rund 100.000 Familienunternehmer in Deutschland ist die Frage der Nachfolge im Jahr 2019 noch ungeklärt. Für einige dieser Unternehmen könnte Haniel ein guter neuer Eigentümer sein. Wir wollen verstehen: Wie sehen junge Familienunternehmer Haniel? Was ist ihnen wichtig? Und wie sehen sie die Zukunft? Perspektivwechsel sind wichtig, daher hat mich das Gespräch mit Sarna Röser, Bundesvorsitzende der Jungen Unternehmer, besonders gefreut. Perspektivwechsel ergeben sich auch beim Austausch vor Ort auf Zeche Zollverein. Schacht One ist unser Dreh- und Angelpunkt für Innovation und Digitale Transformation in der Gruppe. Es freut mich zu sehen, mit wie viel Energie alle Beteiligten die Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle vorantreiben.

Unser Ziel ist der Aufbau eines Portfolios von Unternehmen, die auch für die kommenden Generationen Wert schaffen. Die Vielfalt unserer Netzwerke, die wir dabei gestalten – über unsere Gesellschafter und

unsere Beteiligungen, aber auch unsere Kontakte in die Venture-Capital-Szene – hilft uns sehr. Portfolioentwicklung heißt auch: Das Bessere ist des Guten Feind. Mit über 800 Millionen Euro Volumen war die Integration der Initial-Aktivitäten bei CWS-boco eine der größten Investitionen der vergangenen Jahre. Dem Team um Thomas Schmidt ist es gelungen, CWS-boco als international führenden Anbieter von Services für Hygienelösungen und Berufskleidungsangebote noch schlagkräftiger aufzustellen. Als Investoren im Maschinenbau haben wir mit ROVEMA und Optimar Neuland betreten. Erfahren Sie, was wir als Investoren suchen, wie wir es finden und was uns als Investor unterscheidet.

Mit diesem Heft zeigen wir, welche Netzwerke wir gestalten und wie alle in der Gruppe davon profitieren. Wir lernen permanent voneinander – und das muss auch so sein!

**STEPHAN GEMKOW**  
Vorsitzender des Vorstands

# WIR ENTWICKELN UNTERNEHMEN

Als Family-Equity-Unternehmen gestaltet Haniel ein Portfolio mit marktführenden Unternehmen. Dabei gilt: Wir vereinen die Professionalität eines Private-Equity-Investors mit dem Werteverständnis eines Familienunternehmens.

Haniel hat es sich zum Ziel gesetzt, das Portfolio auf bis zu zehn Beteiligungen zu ergänzen. In Frage kommen nur solche Investments, die zum Unternehmen und den gelebten Werten passen. Ein Investitionsfilter dient dazu, die potenziellen Geschäftsmodelle dahingehend zu prüfen, inwieweit sie einen Beitrag zur Diversifikation des Haniel-Portfolios leisten, nachhaltig und zukunftsfähig sind sowie einen an-

gemessenen Wertbeitrag erzielen. Unser Ziel ist es, Unternehmen zu finden, die sich mit unserer Hilfe zu Marktführern entwickeln können.

Wir unterstützen unsere Beteiligungen bei ihrem Wachstum. Dabei arbeiten wir nicht mit Blaupausen, sondern finden für jeden Geschäftsbereich einen individuellen Weg. Wir analysieren genau, in welchem Stadium des Wachstums sich das

Unternehmen derzeit befindet, und identifizieren die strategischen Kernthemen. Beteiligungen auf einem dynamischen Wachstumspfad erhalten beispielsweise Unterstützung durch Investitionskapital und Know-how in Sachen Finanzierung, Corporate Governance oder HR. Firmen mit einem hohen Reifegrad können wir darüber hinaus gezielten Mehrwert etwa im Hinblick auf den Digitalen Wandel bieten.



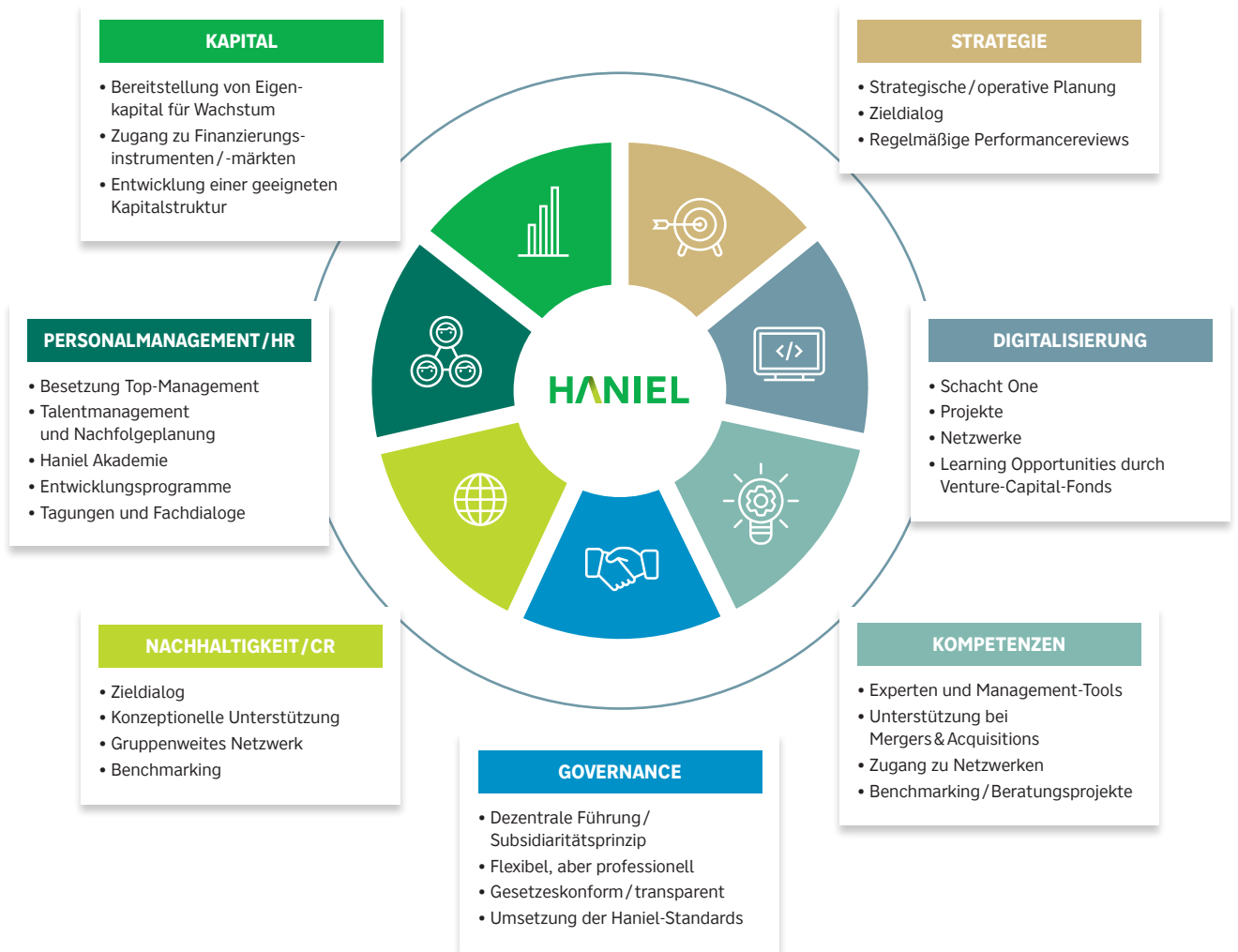
ONLINE



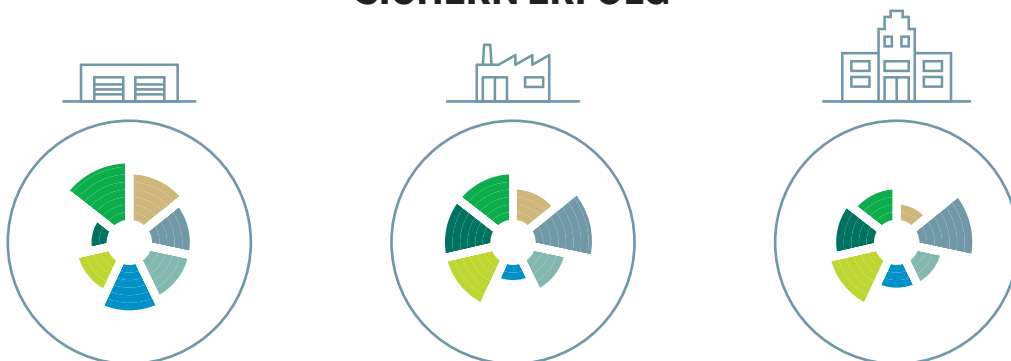
Mehr über Haniel als Unternehmensentwickler erfahren Sie im Film.

## MANAGEMENTANSATZ UND INVESTMENTPORTFOLIO

### MEHRWERT DURCH FLEXIBLES PORTFOLIOMANAGEMENT



## INDIVIDUELLE INTENSITÄT UND BALANCE SICHERN ERFOLG



**1892****GEGRÜNDET***in Vichte, Belgien***2015****BEKAERT TEXTILES***wird Teil der Haniel-Gruppe.***100%**  
BETEILIGUNG

# BEKAERTDESLÉE

BekaertDeslee ist ein weltweit führender Spezialist für die Entwicklung, Herstellung und den Verkauf von Matratzenbezugsstoffen. Das Unternehmen zeichnet sich durch seine führende Position bei Service, Innovation und Design aus und ist mit seinen Produkten und Produktionsstätten in allen wichtigen Regionen der Welt tätig. Tausende von Matratzen werden täglich mit Textilien aus dem Hause BekaertDeslee bezogen.



#### IN DER WELT ZU HAUSE

BekaertDeslee verbindet eine breite Marktabdeckung mit einer großen Nähe zu seinen Kunden, was zu einer starken Wettbewerbsposition führt. Neben dem Bevölkerungswachstum, insbesondere in den Schwellenländern, stellt das steigende Wohlstandsniveau in diesen Regionen eine wichtige Wachstumschance dar.

## 2016

#### ÜBERNAHME DESLEECLAMA

*Bekaert Textiles erwirbt die DesleeClama-Gruppe, weltweit Nummer 4 im Markt für Matratzenbezugsstoffe. Seitdem firmiert der Haniel-Geschäftsbereich unter dem Namen BekaertDeslee.*

## 600

#### MILLIONEN MENSCHEN

*kommen jede Nacht mit Textilien von BekaertDeslee in Berührung.*

## 110.000

#### MATRATZEN-TEXTILIEN

*pro Tag*

#### INNOVATIVE PRODUKTE

In den entwickelten Regionen profitiert das Unternehmen von langfristigen Megatrends wie dem zunehmenden Bedürfnis nach Komfort und dem steigenden Gesundheitsbewusstsein: An 27 Standorten weltweit fertigt das Unternehmen innovative Produkte – eingeteilt in sechs „Bekaert-Deslee Sleep Dimensions“, also Kategorien, denen Produkte nach Eigenschaften, Funktionsweise und Vorzügen zugeordnet werden. Dazu zählen zum Beispiel Matratzenbezugsstoffe, die das Schlafklima regulieren, die Sinne anregen oder sich perfekt an die Form des Körpers anpassen. Diese Neuheiten entwickelt das Unternehmen mithilfe einer Plattform, der „BekaertDeslee Akademie“. Hier arbeiten die Mitarbeiter mit Wissenschaftlern und Unternehmen aus dem Hightech-Sektor zusammen.



**1954****GRÜNDUNG DER CWS  
SCHWEIZ****1981****CWS**

wird Teil der Haniel-Gruppe.  
1998 folgt boco.

**2001****FÜHRT HANIEL**

die beiden Unternehmensteile boco und  
CWS unter dem Dach der Haniel Textil  
Service GmbH „HTS“ zusammen.

**2008****UMBENENNUNG**

des Unternehmens in CWS-boco

**2017****ZUSAMMENFÜHRUNG**

von CWS-boco und Initial zu einem  
Joint Venture

**82,19%**  
**BETEILIGUNG**

# CWS-BOCO

CWS-boco bietet professionelle Hygiene- und Berufskleidungslösungen an.  
Auf diesem Gebiet ist der Geschäftsbereich eines der international führenden  
Unternehmen mit Aktivitäten in 16 europäischen Ländern.



**150**  
STANDORTE IN  
16 EUROPÄISCHEN  
LÄNDERN



**1.141**  
MILLIONEN EURO  
UMSATZ

**10.585**  
MITARBEITER

#### HYGIENISCH REIN

CWS-boco vermietet Berufskleidung, Schutz- und Sicherheitskleidung, moderne Hygieneprodukte wie Handtuch-, Seifen- und Duftspender sowie Schmutzfangmatten – auch als Anbieter umfassender Lösungen für individuelle Kundenwünsche. Service wird hierbei großgeschrieben: Instandhaltung, Pflege, Wäsche und Transport übernimmt CWS-boco. Das Unternehmen bietet seinen Kunden eine professionelle Aufbereitung aller Miettextilien und erfüllt dabei höchste, zertifizierte Standards. Die Kunden von CWS-boco – vom regional tätigen Handwerksbetrieb bis hin zum internationalen Großflughafen – profitieren von einem umfassenden Service sowie nachhaltigen Produkten und Verfahren.

**>13**

JAHRE

bestehen die Kundenbeziehungen  
im Durchschnitt.

**1.400**

KUNDENKONTAKTE

am Tag

**520**

TONNEN BAUMWOLLE

Einer der größten Anbieter von Berufskleidung aus Fairtrade-Baumwolle auf dem deutschen Markt

**4x**

IN FOLGE

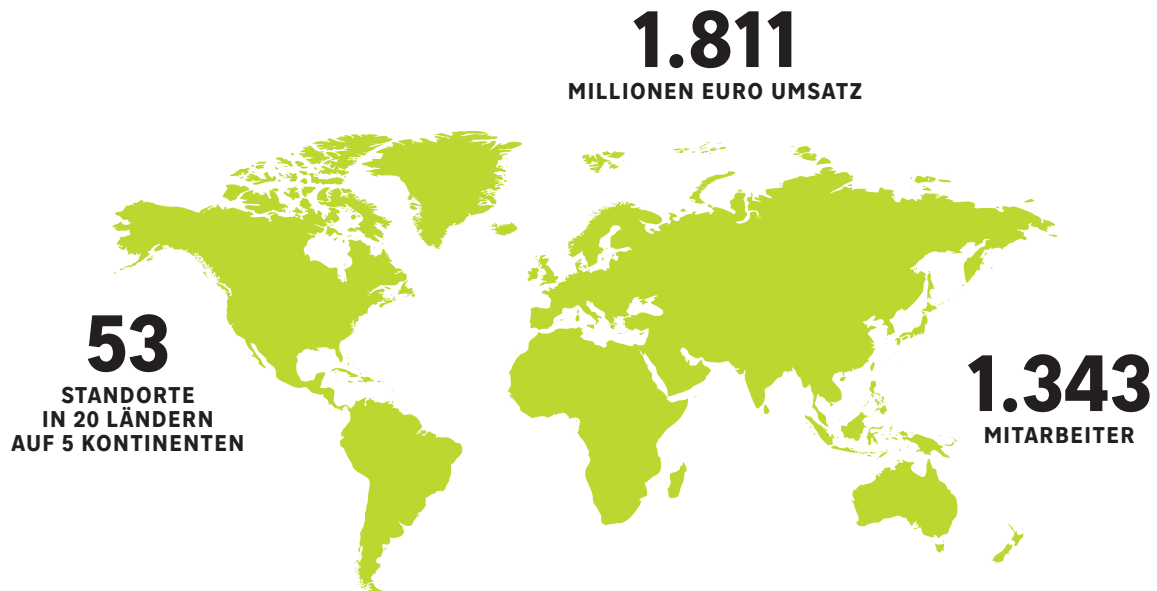
erhält CWS-boco Deutschland den Goldstatus von EcoVadis für ökologische und soziale Ausrichtung.

#### KOMPLETTSERVICE AUSWEITEN

CWS-boco erhebt den Anspruch, Innovations- und Qualitätsführer in Europa zu sein und zu bleiben. Um die Marktposition zu stärken, verbessert CWS-boco ständig das Produkt- und Serviceangebot. Dabei setzt das Unternehmen insbesondere auf Innovationen und Kundennähe. Ein Beispiel dafür ist die Einführung der inzwischen vierten Berufskleidungskollektion mit Fairtrade-zertifizierter Baumwolle. Damit hebt sich CWS-boco vom Markt ab und macht den Nachhaltigkeitsgedanken auch für seine Kunden direkt erfahrbar.

**1962****GEGRÜNDET****1983****HANIEL BETEILIGT SICH***an ELG, 1989 folgt die  
vollständige Übernahme.***2008****ÜBERNAHME UTICA ALLOYS***ELG wird zum Global Player im  
Geschäft mit Superlegierungen.***2018****ETABLIERUNG DER EIE  
SERVICES GMBH***ELG bündelt seine Digitalaktivitäten  
in der eigenen Digitaleinheit EIE am  
Standort Düsseldorf.***100%**  
**BETEILIGUNG****ELG**

ELG ist ein weltweit führendes Unternehmen für Handel, Aufbereitung und Recycling von Rohstoffen für die Edelstahlindustrie sowie von Hochleistungswerkstoffen wie Superlegierungen, Titan und Karbonfasern. Mit 53 Standorten in Nordamerika, Europa, Asien, Australien und Südafrika verfügt ELG über eines der größten globalen Netzwerke der Branche.



#### VORREITER BLEIBEN

Das Produktsortiment von ELG umfasst schwerpunktmäßig Edelstahlschrott sowie Superlegierungen und Karbonfasern. Die Kunden von ELG, überwiegend Edelstahlproduzenten und Unternehmen aus der Luftfahrtindustrie, erhalten das Material in genau der Zusammensetzung, die sie für die Weiterverarbeitung benötigen. Das passiert gemäß höchsten Qualitätsstandards. Angepasst an die Bedürfnisse der Auftraggeber recycelt ELG auch schrotthaltige Produktionsabfälle und stellt sie innerhalb eines geschlossenen Kreislaufs wieder zur Verfügung.

**4.439**

**MILLIONEN TONNEN CO<sub>2</sub>**

*im Jahr 2018 bei Kunden eingespart  
im Vergleich zum Einsatz von  
Primärrohstoffen*

**~ 4.000**

**LIEFERANTEN**

**1,27**

**MILLIONEN TONNEN**

*Ausgangstonnage im Jahr 2018*

#### WACHSTUM IN NEUEN MÄRKTEN

Mit Akquisitionen und Kapazitätserweiterungen legte ELG in der Vergangenheit die Grundlage für dynamisches Wachstum. Um den Anforderungen der Kunden auch in Zukunft gerecht werden zu können, beabsichtigt das Unternehmen, seine internationale Präsenz weiter zu optimieren. So werden weitere Beschaffungsquellen für Edelstahlschrotte und Superlegierungen erschlossen sowie neue Abnehmer in Wachstumsmärkten gewonnen.

**1934****GEGRÜNDET****2014****OPTIMAR**

besteht aus zwei separaten  
Unternehmen, Optimar Giske AS  
und Peter Stette AS.

**2015****DAS NORWEGISCHE  
UNTERNEHMEN SEASIDE AS**

wird als Spezialist auf dem Gebiet  
Aquakultur Teil der Optimar-Gruppe.

**2017****SEIT 20. DEZEMBER**

ist Haniel Eigentümer von Optimar.

**100%**  
**BETEILIGUNG**

# OPTIMAR

Optimar ist eines der weltweit führenden Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme. Das Unternehmen produziert und installiert Lösungen zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen. Dabei tritt Optimar sowohl als Lieferant von Einzelanlagen als auch als System-integrator auf.



### KOMPETENZ AUS EINER HAND

Optimar bietet hochentwickelte und innovative Lösungen für internationale Kunden und liefert ein Komplettpaket aus einer Hand im Full-Service – vom Transport bis zur Palettierung. Das Angebot an automatisierten, hochwertigen Fisch-Verarbeitungssystemen wird durch Projekt- und IT-Lösungen ergänzt. Optimar-Systeme sind modular aufgebaut. Dadurch ist es möglich, Standard- oder Sonderausrüstungen effizient und kostengünstig zu integrieren, die bereits Teil des Verarbeitungssystems beim Kunden sind. Die maßgeschneiderten Systeme haben eine Industrie erneuert, die traditionell auf Handarbeit angewiesen ist.

## 2017

**HANIEL**

*erwirbt Optimar am 20.12.2017.  
Ziel ist es, das Unternehmen bei  
seinem Wachstum zu unterstützen  
und neue Marktchancen zu  
erschließen.*

## > 50%

**DER GESAMTEN  
PRODUKTION EXPORTIERT**

## > 20%

**MITARBEITER IN DEN  
BEREICHEN TECHNIK  
UND F&E**

### ERFOLGREICH IN EINEM WACHSENDEN MARKT

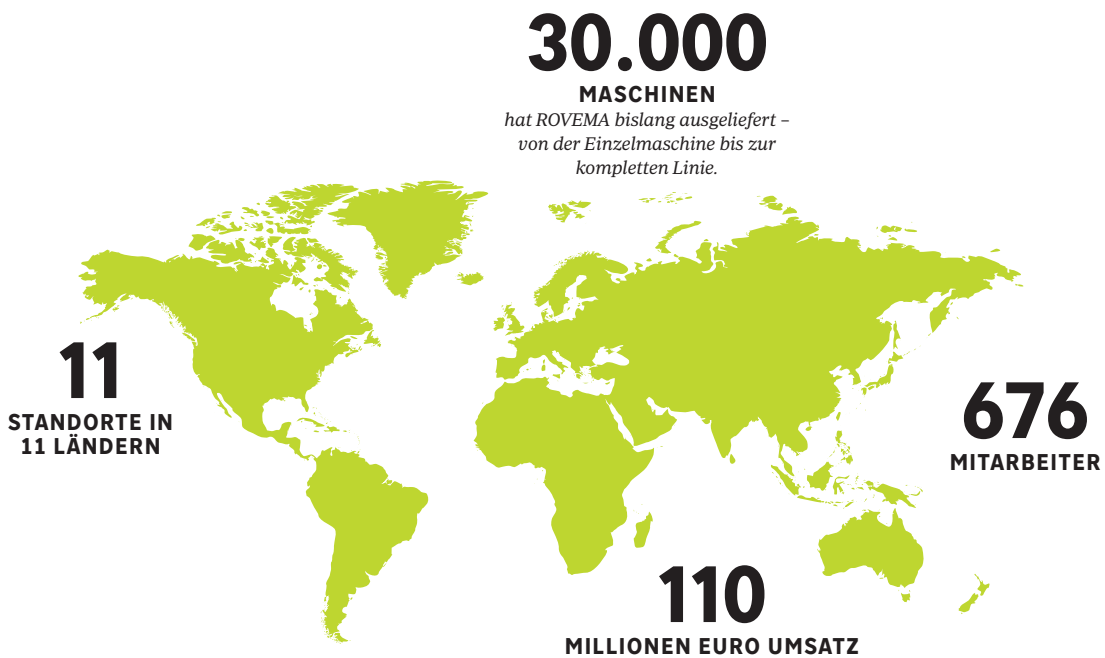
Über 80 Jahre Erfahrung haben die Optimar-Gruppe zu einem starken, kompetenten und weltweit bevorzugten Lieferanten von automatisierten Fisch-Verarbeitungssystemen gemacht. Optimar liegt außerhalb von Ålesund, im Herzen des norwegischen maritimen und Fischverarbeitungs-Clusters. Die Region ist dafür bekannt, dass Kompetenz und Know-how geteilt werden. Dies ermöglicht es, bei Innovationen und Produktentwicklungen ganz vorne mit dabei zu sein. Mit 422 Mitarbeitern, sechs Standorten und einem globalen Footprint ist Optimar in der Lage, Kunden auf der ganzen Welt zu bedienen.



**1957****ALS FAMILIEN-  
UNTERNEHMEN***in Gießen, Deutschland,  
gegründet***2017****SEIT 30. NOVEMBER***ist Haniel Eigentümer  
von ROVEMA.***100%**  
BETEILIGUNG

# ROVEMA

ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für unterschiedlichste Produkte und Anwendungsbereiche insbesondere im Lebensmittelbereich.



### TECHNOLOGIEFÜHRER DER BRANCHE

Viele internationale Markenartikelhersteller aus dem Lebensmittelbereich verpacken mit ROVEMA. Mit hohem Applikations-Know-how beherrscht ROVEMA den Dreiklang aus Maschine, Produkt und Verpackung. Neben innovativen und wirtschaftlichen Maschinen und Systemen bietet das Unternehmen seinen Kunden ein breites Angebot von Dienstleistungen rund um das moderne, nachhaltige und effiziente Verpacken.

Kontinuierliche Investitionen in die Entwicklung neuer Technologien schaffen innovative Produkte und prägen den Markt. Die Fähigkeit, auf veränderte Kunden- und Marktanforderungen einzugehen, ist die Basis für weltweiten Erfolg und Wachstum.

### DIGITAL UND NACHHALTIG

Mit Energie, Kreativität und Ideen sichert das Unternehmen Wettbewerbsvorteile und Arbeitsplätze.

**3.300**

### QUADRATMETER

*umfasst der Hallenneubau  
in Fernwald, in dem ab Mitte  
2019 die Endmontage der  
Verpackungsmaschinen und  
-anlagen stattfinden wird.*

**500**

### BEUTEL PRO MINUTE

*schafft die neue ROVEMA-Hochleistungs-  
maschine BVC 145 Twin-Tube.*

„Passion for packaging“ heißt für ROVEMA, sich den Anforderungen des Marktes zu stellen und hochwertige Maschinen und Dienstleistungen anzubieten, die für die Kunden Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und Zukunftssicherheit bedeuten – überall auf der Welt. Nachhaltiges wirtschaftliches, ökologisches und soziales Handeln ist für ROVEMA ein unverzichtbares Element der unternehmerischen Kultur. Beispielsweise gelingt es ROVEMA durch den Einsatz modernster Antriebs- und Steuerungstechnik, in erheblichem Umfang Energie einzusparen.

### KUNDEN IM FOKUS DER ENTWICKLUNG

Komplexe Verpackungsmaschinen und -anlagen werden bei ROVEMA seit jeher mit Originalprodukt und -packstoff getestet und eingefahren. Die Prüfung kundenseitiger Anforderungen vor, während und zur Abnahme eines Projekts erfolgt vor Ort in Fernwald.



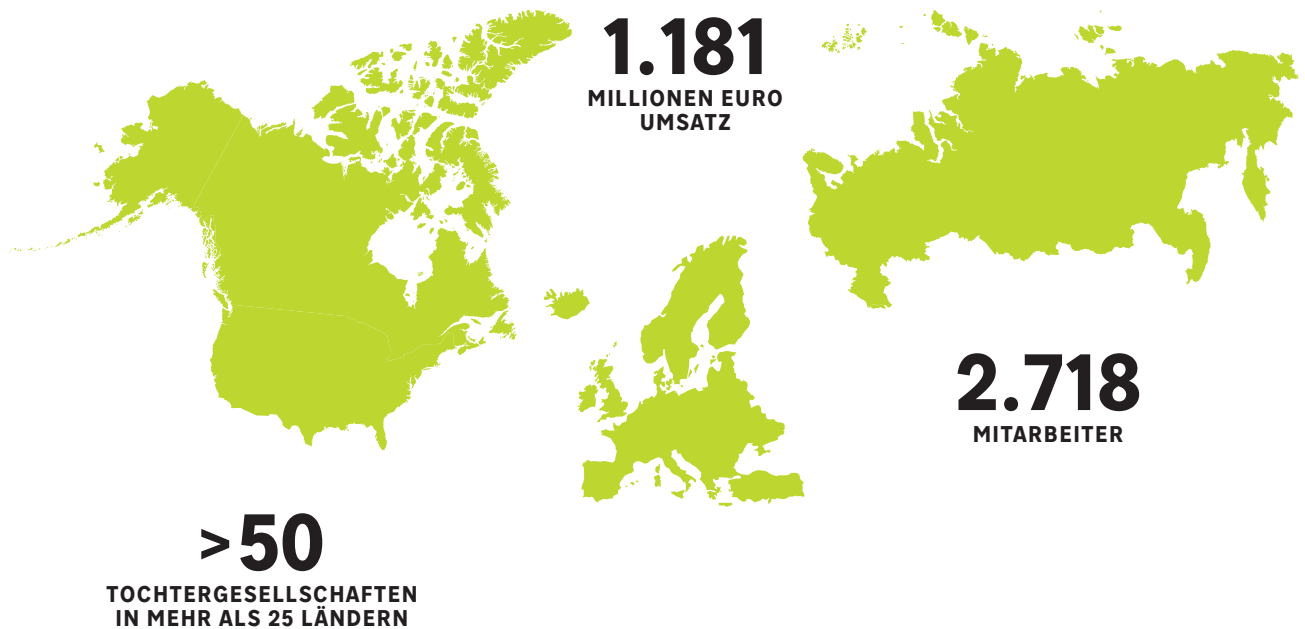
**1945****GEGRÜNDET****1985****KAISER+KRAFT***wird Teil der Haniel-Gruppe.***1999****BÖRSENGANG****2018****NEUE SPARTE**

Anfang 2018 wurde die newport-Gruppe neu geschaffen. Im Februar 2018 wurde mit Heiko Hegwein ein vierter Vorstand berufen, der für die newport-Gruppe sowie die Umsetzung der Digitalen Agenda der TAKKT-Gruppe zuständig ist.

**50,25%**  
**BETEILIGUNG**

# TAKKT

TAKKT bündelt ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern für Geschäftsausstattung in Europa und Nordamerika in einem Unternehmen. Das Sortiment umfasst Produkte aus den Bereichen Betriebs- und Lagereinrichtung, Büromöbel, Transportverpackungen, Displayartikel, Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomie- und Hotelmarkt sowie den Einzelhandel.



#### KUNDENWÜNSCHE IM FOKUS

TAKKT agiert in attraktiven Märkten im B2B-Spezialversandhandel und konzentriert sich vorwiegend auf den Verkauf langlebiger und preisstabiler Ausrüstungsgegenstände sowie von Spezialartikeln für den wiederkehrenden Bedarf an Firmenkunden. Dabei umfassen die angebotenen Produktsortimente größtenteils Gebrauchsgüter, die Unternehmen bei ihrer Geschäftstätigkeit nutzen. TAKKT liefert zum Beispiel Palettenhubwagen an deutsche Automobilzulieferer, Computerschränke an Schweizer Maschinenbauer, individuell bedruckte Werbebanner für Messeauftritte und Versandkartons an europäische Industriebetriebe oder Gastronomiebedarf an US-amerikanische Großküchen.

**>50**

**PROZENT**

*Anteil E-Commerce am  
Auftragseingang*

**>1**

**MILLION PRODUKTE  
IM SORTIMENT**

**47**

**PROZENT**

*des Einkaufsvolumens von  
Lieferanten, die anhand von  
Nachhaltigkeitskriterien  
zertifiziert sind*

#### WACHSTUM VORANTREIBEN

Der Vertrieb erfolgt in Form eines integrierten Multi-Channel-Ansatzes online, über Kataloge, telefonische Kundenbetreuung sowie Mitarbeiter im Außendienst. Darüber hinaus legt TAKKT einen starken Fokus auf die Digitalisierung des Geschäfts und unterstreicht damit den hohen strategischen Stellenwert des Themas als Wachstumstreiber. Beispielsweise wurde Anfang 2018 innerhalb des Geschäftsbereichs TAKKT EUROPE mit dem Aufbau einer neuen Sparte – der newport-Gruppe – begonnen: newport investiert in und entwickelt innovative, digitale Geschäftsmodelle im B2B- und professionalisierten B2C-Commerce und bietet jungen Unternehmen eine Wachstumsplattform. Die Venture-Capital-Aktivitäten von TAKKT sind ebenfalls Teil der neuen Sparte.

# SARNA RÖSER UND STEPHAN GEMKOW IM AUSTAUSCH

Sarna Röser ist designierte Nachfolgerin eines in dritter Generation geführten Familienunternehmens und Start-up-Gründerin.



## ÜBER DEN FAMILIENHINTERGRUND IN UNTERNEHMEN

**Sarna Röser:** Der Umgang innerhalb der Familie hat sich geändert: Früher gab es meist einen Patriarchen an der Spitze, Frauen spielten eine untergeordnete Rolle. Das ist heute anders: Väter trauen ihren Töchtern mittlerweile zu, Familienunternehmen zu übernehmen. Die Nachfolge wird zunehmend weiblicher. Außerdem sind die Hierarchien oft flacher geworden: Es gibt einen offeneren

und transparenten Austausch innerhalb der Familie, aber auch mit den Mitarbeitern. Das ermöglicht Nachfolgern wie mir einen 360-Grad-Blick fürs Unternehmen – aus meiner Sicht lässt sich so viel erfolgreicher wirtschaften als mit der traditionellen Top-down-Methode.

**Stephan Gemkow:** Familienunternehmen genießen in Deutschland

FAMILY  
NETZWERKE EQUITY  
GESTALTEN

Als Portfoliunternehmen entwickelt Haniel seine Beteiligungen. Ein relevantes Netzwerk ist dafür essenziell.

Als Bundesvorsitzende des Verbands „Die Jungen Unternehmer“ vertritt sie die Interessen von jungen Unternehmenslenkern und Nachfolgern in Deutschland. Sie weiß, was diese umtreibt. Ein Positionenabgleich.



**JUNG-UNTERNEHMERIN  
SARNA RÖSER**



*Sarna Röser ist Unternehmerin und Bundesvorsitzende des Wirtschaftsverbandes DIE JUNGEN UNTERNEHMER.*

*Sie ist designierte Nachfolgerin im 1923 gegründeten Familienunternehmen Zementrohr- und Betonwerke Karl Röser & Sohn GmbH in Mundelsheim und Mitglied der Geschäftsführung der Röser FAM GmbH & Co. KG, ein zum Familienverbund gehörendes Unternehmen. Zudem ist sie Start-up-Gründerin von Beamcoo, einer digitalen unternehmensübergreifenden Plattform für Peer-to-Peer-Instant-Kompetenzaustausch, sowie Initiatorin von Healthcare Innovations.*

eine sehr hohe Wertschätzung und sind auch verantwortlich für einen großen Teil der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung. Das trifft auch und insbesondere auf Haniel zu. 1756 gegründet, hat Haniel eine lange Historie – die DNA für unser heutiges unternehmerisches Wirken. Letztlich ist

der Familienhintergrund auch ausgedrückt darin, dass wir uns als Family-Equity-Unternehmen verstehen. Das heißt: Wir verbinden die Professionalität eines Private-Equity-Unternehmens und die Nachhaltigkeit, die langfristige „Denke“ und das Wertegerüst eines Familienunternehmens.

## ÜBER DIE ERFOLGS-STRATEGIE FÜR DIE ZUKUNFT

**Sarna Röser:** Heutzutage reicht es nicht mehr aus, sich nur auf sein Produkt oder seine Dienstleistung zu fokussieren. Familienunternehmen brauchen Weitblick für die eigene Branche. Denn durch die Digitalisierung und Globalisierung verändert sich das Umfeld in rasantem Tempo. Gerade deshalb ist der Austausch zwischen den Generationen unglaublich wichtig. Jüngere können von einem riesigen Erfahrungsschatz und von Wissen lernen. Und Ältere können lernen, wie die Digitalisierung funktioniert. Von daher rate ich jedem jungen Menschen aus meiner Generation: Geht in den Austausch mit der älteren Generation und lernt voneinander!

**Stephan Gemkow:** Da wir sehr langfristig denken, ist es uns wichtig, in megatrendgestützte Geschäftsmodelle zu investieren. Denn nur diese sichern uns die Möglichkeit, sie über viele Jahre erfolgreich zu entwickeln. Um Risiken so gering wie möglich zu halten, suchen wir ein Portfolio von bis zu zehn Unternehmen, die in unterschiedlichen Zyklen, Branchen und Regionen tätig sind. Aus diesen Unternehmen wollen wir auf verschiedenste Weise – sei es über Managementtrainings, Digitalisierung oder über den Zugang zum Kapitalmarkt – Wettbewerber auch für deutlich größere Unternehmen in den jeweiligen Bereichen schaffen.





## NACHFOLGER FÜR UNTERNEHMEN DRINGEND GESUCHT!



Eine aktuelle Studie der KfW Bankengruppe belegt, dass allein bis Ende 2019 rund 236.000 Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) den Rückzug aus ihrem Unternehmen planen. Für rund 100.000 dieser Unternehmen ist die Nachfolge noch unklar – aus den unterschiedlichsten Gründen.

Warum viele Familienunternehmer gerade das Gespräch mit Haniel suchen und warum das eine gute Idee ist, erklärt Ulrich Dickel, Mitglied der Geschäftsleitung der Franz Haniel & Cie. GmbH und Senior Vice President Unternehmensentwicklung, im Online-Beitrag „Was wir suchen und wie wir es finden“.

### ÜBER VISIONEN FÜR DIE ZUKUNFT

**Sarna Röser:** Meine Vision und mein Wunsch für die Zukunft ist, dass wir die Herausforderung der Unternehmensnachfolge in Deutschland meistern. Hierfür brauchen wir eine digitale Infrastruktur. Wir benötigen eine moderne Bildung und gut ausgebildete Fachkräfte für unsere Unternehmen. Außerdem muss Bürokratie abgebaut werden, damit es möglich ist, in Deutschland ein Unternehmen einfach zu gründen und seine Träume und Visionen in die Tat umzusetzen.

### ÜBER WERTE

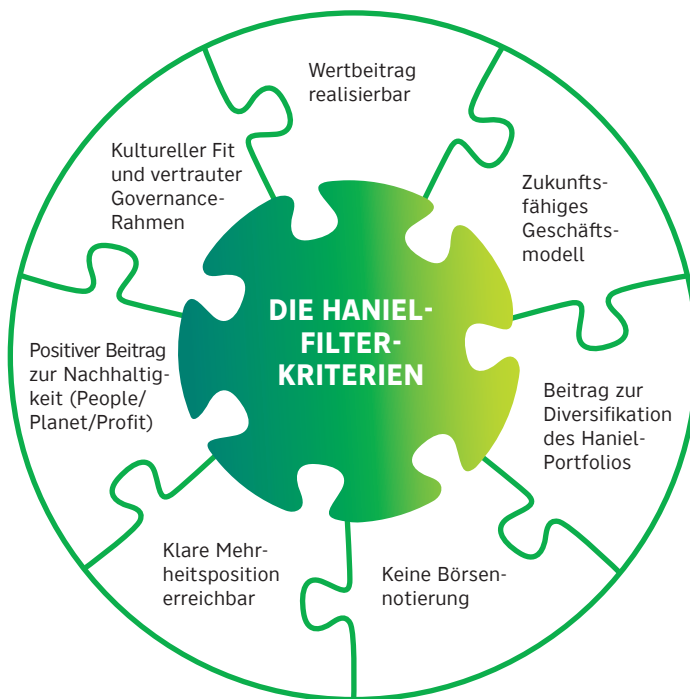
**Sarna Röser:** Werte sind der Herzschlag eines Familienunternehmens. Aus meiner Sicht ist es besonders wichtig, Altbewährtes angemessen zu würdigen. Außerdem brauchen wir den Mut, auch mal ins kalte Wasser zu springen. Familienunternehmen müssen Verantwortung übernehmen und einen Blick für das gesellschaftliche Umfeld haben. Diese Werte sind für uns als Familienunternehmen unglaublich wichtig.

**Stephan Gemkow:** Haniel hat den Anspruch, enkelfähig zu sein. Das heißt: Werte zu erhalten und zu vermehren, nicht für die nächste, sondern für die übernächste Generation. Und von daher gilt ein besonderes Augenmerk der langfristigen Perspektive, mit der wir tätig sind. Geprägt wird das von Anfang an durch den Begriff des Ehrbaren Kaufmanns. Haniel geht es um Ehrlichkeit, Authentizität, unternehmerische, aber auch um soziale Verantwortung.

**Stephan Gemkow:** Haniel soll enkelfähig sein, das heißt langfristig finanziell stabil, erfolgreich und wachsend. Dazu gehört eine gute, gesicherte Aufstellung in Bezug auf die unterschiedlichen Geschäftsfelder. Dazu gehört aber auch, dass wir die Chancen aus Digitalisierung und moderner Technologie nutzen. Außerdem müssen wir weiterhin in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter investieren. Denn nur Top-Leute werden auch in Zukunft den Erfolg des Unternehmens sichern.

# WAS WIR SUCHEN UND WIE WIR ES FINDEN

Haniel verfügt über 1,4 Milliarden Euro für den weiteren Portfolioausbau. Welche Unternehmen in die Auswahl kommen, bestimmen klare Kriterien: Der Beitrag zur weiteren Diversifikation des Portfolios spielt genauso eine Rolle wie Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeitsorientierung.



## ONLINE-INTERVIEW MIT ULRICH DICKEL

„Was wir suchen und wie wir es finden“



Ulrich Dickel, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für die Unternehmensentwicklung, erläutert, welche Unternehmen Haniel sucht, wie der Weg zu einer neuen Beteiligung aussieht und welche Rolle der Familienhintergrund bei Haniel, aber auch bei potenziellen neuen Beteiligungen spielt. Klarheit über Investment-Kriterien wie Entwicklungsperspektiven ist dabei essenziell.



**ULRICH DICKEL**  
Mitglied der Geschäfts-  
leitung, Unterneh-  
mensentwicklung

„Wir sind als Investor besonders. Es geht uns um langfristige Entwicklung und Wertsteigerung mit gezielten Angeboten für unsere Beteiligungen – von Finanzierung und Expertise in M&A über unsere eigene Digitaleinheit Schacht One bis hin zur Haniel Akademie für Fortbildungen. Diese Entwicklungsperspektive ist gerade für Familienunternehmer, die ihr Lebenswerk in guten Händen wissen wollen, attraktiv. Uns ist es wichtig, dass eine klare Mehrheitsposition erreichbar ist – entweder direkt oder perspektivisch.“



# MAMMUTPROJEKT INTEGRATION

Seit 2017 ist CWS-boco neben dem laufenden Geschäft darauf fokussiert, die erworbenen Aktivitäten von Rentokil Initial zu integrieren. 2018 hat Haniels größter Geschäftsbereich die Zusammenführung erfolgreich vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dazu gehörte die Ausrichtung in zwei Divisionen: „Hygiene Solutions“ mit Lösungsangeboten für Waschraumhygiene und Schmutzfangmatten sowie „Textile Solutions“ mit dem Leistungsspektrum Berufs- und Schutzkleidung sowie Reinraum. Was sich genau geändert hat, wie die Mitarbeiter das Mammutprojekt der Initial-Integration empfanden und wie es 2019 weitergeht:

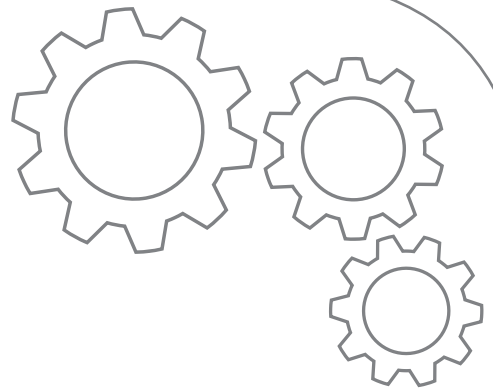


## ADRIANA NUNEVA

Chief Digital Officer  
CWS-boco



Ich bin seit Dezember 2018 bei CWS-boco und habe demnach die ersten Meilensteine der Integration von Initial nicht direkt miterlebt. Was ich aber aus meiner noch relativ externen Perspektive sehe, ist ein gestärktes Unternehmen mit viel Potenzial, um die Digitale Transformation fokussiert umzusetzen – nicht als Selbstzweck, sondern um das profitable Wachstum von CWS-boco zu beschleunigen und zu verstärken. Ich sehe uns da als Unterstützer und Impulsgeber der Divisionen Hygiene und Textile Solutions. Hierfür werden wir eng mit Schacht One zusammenarbeiten.



Mein Ziel ist es, eigene, ergänzende und näher am CWS-boco-Geschäftsmodell ausgerichtete Digitalkompetenzen innerhalb der Organisation aufzubauen.

Mit einer solchen modernisierten Infrastruktur und einem erweiterten Skillset kann sich CWS-boco noch fokussierter auf das Ziel konzentrieren, auch künftig ein führender Anbieter nachhaltiger, innovativer und digitaler Leistungsangebote für Kunden im Hygiene-, Workwear- und Gebäudebereich zu sein.

**jonny fresh**  
fresh gewaschen

Digitale Partnerschaften und das Lernen von Start-ups sind Teil der Strategie von CWS-boco. Ein Beispiel ist das strategische Investment in die digitale Wäscherei „Jonny Fresh“.





*Daily Performance Management: Teambesprechung in der Wäscherei Amstetten*

„In unserem Team legen wir die Standards für Qualität, Umweltschutz, Sicherheit und Gesundheit für das gesamte Unternehmen fest. Unser Ziel ist die Schaffung eines Betriebssystems, das kontinuierlich weiterentwickelt und in der gesamten Organisation eingeführt wird. Das System läuft unter dem Namen „CWS Operating Way“ und beinhaltet eine Sammlung leistungsbasierter Prozesse und Grundsätze, die unsere Kunden und Mitarbeiter in den Mittelpunkt rücken. Unsere oberste Priorität in 2018 war die Aufstellung zahlreicher Leistungskennzahlen für die Gesundheit unseres Unternehmens, die sechs Kernbereiche abdecken: Sicherheit, Kundenerlebnis, Mitarbeitererlebnis, Wachstum, Kosten und Cashflow. Zusätzlich haben

wir ein Standardverfahren für die Problemlösung entwickelt. Dieses nimmt bei der Nichteinhaltung von Monatszielen für Leistungskennzahlen die Ursachen und Korrekturmaßnahmen in den Blick. Ich freue mich zu sagen, dass wir ferner ein kleines Team aus hochrangigen und äußerst erfahrenen Experten für kontinuierliche Verbesserungen gegründet haben. Überdies haben wir mit anderen Funktionen ein Schulungsprogramm für Führungskräfte erarbeitet, die die Bereiche Strategie, Umsetzung und Talente abdeckt. Die ersten 40 Teilnehmer haben dieses bereits abgeschlossen. In 2019 sollen weitere 500 Mitarbeiter das Programm absolvieren, um eine gemeinsame Unternehmenssprache einzuführen und den Fokus auf das

Gesamtunternehmen zu lenken. Der kontinuierliche Verbesserungsprozess hat in hohem Maße zur Auflegung der Kundenumfrage zum Net Promoter Score beigetragen, die unsere neue Unternehmenskultur versinnbildlicht: aktiv Feedback einholen, Prozesse am Kunden ausrichten sowie transparent und proaktiv agieren.

Ich glaube an den kontinuierlichen Verbesserungsprozess, denn ich habe seine positiven Auswirkungen auf die Kultur und Leistung eines Unternehmens erlebt. Wenn wir ihn wirklich annehmen, wird nicht die Funktion, sondern werden die Prozesse, Schwerpunkte und Führungsqualitäten zu dem anhaltenden Erfolg unseres Unternehmens beitragen.

### AL GHELANI

*Head of Continuous Improvement  
CWS-boco*



### MARKUS SCHAD

*Lead Business  
Development Textile Care,  
Textile Solutions CWS-boco*



„In der Division Textile Solutions bin ich seit Juni 2018 für drei Bereiche zuständig: Trade Sales, Health Care und Reinraum. Bei Letzterem habe ich als einstiger Gründer einer Reinraumwäscherei bereits viel Erfahrung. Umso passender ist es, dass sich CWS-boco strategisch auf das Thema Reinraum fokussiert. Es handelt sich um einen Nischenmarkt, der aber jährlich um drei bis vier Prozent wächst.

Das ist eine Welle, die wir mitreiten wollen und müssen. 2018 haben wir uns in diesem Bereich durch die Integration von Initial vergrößert und zwei Reinraum-Standorte in Irland und Belgien integriert.

Die Unternehmenskulturen von CWS und Initial passen im Textile-Bereich hervorragend zusammen. Es war eine große Energie zu spüren während der Integration. →

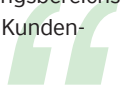




Höchste Standards für hochsensible Reinräume

→ Die Mitarbeiter haben richtig Lust, neue Prozesse und Strategien mitzugestalten und Teil davon zu sein. 2019 heißt es für uns, die erarbeiteten Grundlagen operativ weitestgehend umzusetzen und der führende Anbieter für Full-Service-Lösungen beim Thema Rein-

raum zu werden. Die Expertise haben wir, unsere Kapazitäten müssen wir noch ausbauen. Deshalb planen wir zum Beispiel weitere Niederlassungen in Deutschland und den Ausbau unseres Beratungsbereichs, um noch näher an den Kundenbedürfnissen zu sein.



## JOHANNES WINTERHAGER

Managing Director  
Complete Washroom Concepts,  
Hygiene Solutions CWS-boco

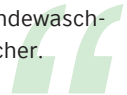
2018 war geprägt von umfassender Strategiearbeit. Die Aufteilung in zwei Divisionen ermöglichte uns dabei eine stärkere Fokussierung auf relevante Themen. So konnten wir zügig erste Meilensteine erreichen:

Im Rahmen des Haniel Leadership Lab haben wir unser „Hygiene Experience Lab“ eröffnet. Dahinter verbirgt sich ein voll vernetzter Waschraum, quasi eine Toilette der Zukunft.

Bei der Ausarbeitung unserer ganzheitlichen Waschraumkonzepte stand ein wesentliches Thema im Fokus: höchstmögliche Hygiene.

CWS-boco versteht sich nicht mehr als Mietservice für einzelne Geräte wie Handtuchspender, wir haben uns zum Ziel gesetzt, Hygiene erlebbar zu machen. Mit unseren „Hygiene Experience“-Modulen reagieren wir auf das steigende Hygienebewusstsein unserer Gesellschaft – ein Megatrend, der unser Geschäftsmodell bestätigt. Ein weiterer Trend ist natürlich die Digitalisierung. Diese macht auch vor Waschräumen nicht Halt.

CWS digitalisiert den Prozess des Händewaschens: Der innovative Wasserhahn im „Hygiene Experience Lab“ misst wesentliche Kennzahlen, zum Beispiel die Händewaschquote der Toilettenbesucher.





## MEHR ONLINE



Der Link zur  
CWS-boco-Seite  
[www.cws.com](http://www.cws.com)



Hier finden Sie den Film  
zum Hygiene Lab



Hier finden Sie das Inter-  
view mit Adriana Nuneva



# HÖCHSTE STANDARDS FÜR MEHR GESUNDHEIT!

Seit September 2018 verfügt die Haniel Akademie über den „Waschraum der Zukunft“. Dahinter verbirgt sich ein ganzheitliches Konzept für einen Waschraum mit höchsten Hygiene-Standards. Das Ziel? Ein Beitrag zu mehr Gesundheit. Das „Hygiene Experience Lab“ ist eine vernetzte Testumgebung, die CWS-boco dazu dient, neue Technologien im laufenden Betrieb zu testen und weiter zu verbessern.



Das Display gibt Informationen darüber, welche Toiletten verfügbar sind, sowie über Reinigungsstatus, Seifenfüllstände und die Verfügbarkeit von Toilettenpapier und Handtüchern.



Besucher öffnen alle Türen mit einem kontaktlosen Vorhalten der Hand.



Ein mit dem Wasserhahn „CWS SmixIN“ vernetzter Spiegel gibt Hinweise zum richtigen Vorgehen. Der Hahn mischt dabei Wasser, Luft und Seife. Das Ergebnis: saubere Hände und rund 90 Prozent Wassersparnis.



Eine antibakterielle Beschichtung der Wände verhindert, dass sich Keime absetzen, und verbessert die Luftqualität im Raum.





# MASSANZÜGE FÜR MASCHINENBAU

Seit Ende 2017 gehören ROVEMA und Optimar zum Portfolio. Die jüngsten Akquisitionen Haniels haben entscheidende Gemeinsamkeiten: Beide stellen Maschinen und Anlagen her und beide sind wesentlich kleiner als die anderen Geschäftsbereiche. Die Mitarbeiter von ROVEMA und Optimar haben viel geleistet – und beschreiben nachfolgend, wie sie die Übernahme empfanden.

*Pole Position für ROVEMA, führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen*



**NADJA RICHTER**

Marketing und Kommunikation  
ROVEMA

„Durch Haniel habe ich viele neue Kolleginnen und Kollegen im Bereich Marketing und Kommunikation hinzugewonnen – eine große Bereicherung für meine tägliche Arbeit. Als KMU mit rund 650 Mitarbeitern weltweit konnte ich von vielen Möglichkeiten, die mir das Haniel-Netzwerk bietet, bisher nur träumen.“



**RALF BUCH**  
CFO ROVEMA

„Mit unserem Hallenneubau werden wir nicht nur mehr Platz für die Endmontage unserer Maschinen zur Verfügung haben, wir werden auch

verschiedene Fertigungsoptimierungen im Bereich des Materialflusses durchführen. ROVEMA ist über viele Jahre schnell und stark gewachsen, nun müssen auch Prozesse überdacht und angepasst werden. Ich freue mich, mit Haniel als erfahrenem Partner diese Entwicklungen und Optimierungen voranzutreiben und so unser Unternehmen langfristig zukunftssicher zu machen.“

„Unsere Verpackungsmaschinen sind ausgelegt auf eine Nutzungsdauer von bis zu 30 Jahren. Mit unserem umfassenden Service- und Ersatzteilkonzept stellen wir eine optimale Produktionseffizienz und Maschinenverfügbarkeit sicher – über die gesamte Einsatzzeit. Diese langfristige Ausrichtung passt perfekt zum nachhaltigen Grundgedanken des Family-Equity-Ansatzes von Haniel. Ich freue mich, unser



**ROLAND KUHN**  
Vice President Sales ROVEMA

„Dienstleistungskonzept zukünftig weiter wachsen zu sehen – mit Leidenschaft für unseren Kunden.“





*Weltweit führend und auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen im Einsatz – automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme von Optimar*



**ROY UGGEDAL**  
Gewerkschaftsvertreter Optimar

Ich habe das Gefühl, dass das Unternehmen als Teil von Haniel besser gegen vorübergehende Umsatzrückgänge oder finanzielle Probleme gewappnet ist. Darüber hinaus kann Optimar dank der Unterstützung von Haniel leichter kostenintensive und notwendige

Anpassungen vornehmen. Ich sehe auch die Möglichkeit, dass Optimar zur Weiterentwicklung und Erschließung neuer Geschäftsfelder auf die Erfahrung und das Netzwerk von Haniel zurückgreift. Außerdem bin ich jetzt der Ansicht, dass Haniel als Eigentümer Veränderungen und Verbesserungen fördert, die in unseren Abteilungen in Norwegen dringend erforderlich waren und ohne die Unterstützung von Haniel eventuell nicht in diesem Umfang möglich gewesen wären. In Optimar steckt großes Potenzial, das unter der Eigentümerschaft von Haniel besser genutzt werden kann.

Auch 2019 dürfte ein arbeitsreiches Jahr werden, in dem uns viele spannende Entwicklungen bei unseren Produkten und für das gesamte Unternehmen erwarten. Optimar ist in den vergangenen Jahren relativ stark gewachsen. Jetzt ist vielleicht der Zeitpunkt gekommen, an dem wir innehalten und die Qualität dieses Wachstums festigen können. Dies wird uns dabei helfen, ein herausragendes Kundenerlebnis sicherzustellen und gleichzeitig profitabel zu wirtschaften. Nach meinem Wissen hat Haniel ähnliche Ziele und verfügt



**BJØRNAR VIK**  
R&D Design Manager Optimar

über Pläne und Erfahrungen, die uns den Weg dorthin weisen. Haniel wird gemeinsam mit uns an der Entwicklung neuer Methoden und Werkzeuge arbeiten und ihre Einführung begleiten.

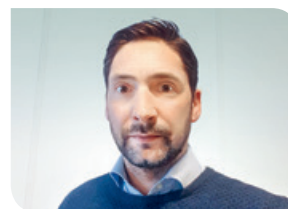


**TORE VALDERHAUG**  
Active Chairman Optimar

Haniel und Optimar teilen einen Großteil ihrer Werte: Integrität, Offenheit, Transparenz und gute Zusammenarbeit. Und beide wollen, dass Optimar gut für die Zukunft aufgestellt ist.



Erfahren Sie mehr über die Arbeit von Tore Valderhaug, Active Chairman Optimar: online im Video-Interview!



**VEBJØRN ERSTAD**  
Finance Manager Optimar

Mit Haniel haben wir einen Eigentümer gefunden, der entschlossen ist, ein starkes Unternehmen und eine tragfähige Organisation aufzubauen, um weiteres Wachstum zu erzielen. Haniel bündelt eine hohe Fachkompetenz, von der wir bereits in vielen Bereichen profitieren. Dieser Vorteil wird sich noch verstärken, je länger wir zusammenarbeiten.

# UPDATE DIGITALER WANDEL

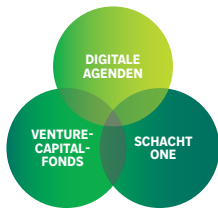
Seit mittlerweile drei Jahren unterstützt Schacht One die Haniel-Geschäftsbereiche bei der Digitalisierung: In kleinen Teams arbeiten die Kollegen eng mit den Geschäftsbereichen zusammen an Projekten, die genauso unterschiedlich sind wie die Geschäftsbereiche selbst.

Manche schaffen es nicht bis zum Launch, andere dagegen entpuppen sich als äußerst vielversprechend. So zum Beispiel „büro-möbelonline“, „Remetal“ oder „SKIN+“:

## **BÜROMÖBELONLINE.DE: EIN BRITISCHES ERFOLGSMODELL WIRD INTERNATIONALISIERT**

Wie lange dauert es, ein digitales Geschäftsmodell zu internationalisieren? In nur drei Monaten ist es einem Team von Equip4work (TAKKT-Gruppe) und Schacht One gelungen, den britischen Online-Händler für Büromöbel, OfficefurnitureOnline, unter der neuen Marke büromöbelonline auf den deutschen Markt zu bringen. Solch ein Schritt in so kurzer Zeit konnte nur in interdisziplinärer und bereichsübergreifender Zusammenarbeit gelingen. Neben der TAKKT AG haben Kollegen von newport, KAISER+KRAFT Europa, Certo Business Equipment, Haniel sowie externe Dienstleister das Projekt unterstützt. Und warum Deutschland als potenzielles Ziel-land? „Das ergab sich nach der Abwägung zahlreicher Kriterien und dem Wettbewerber-Screening“, erklärt Laszlo Juhasz, Digital Transformation Leader bei Schacht One. „Insbesondere die große Kaufkraft und die hohe Online-Affinität sprachen für Deutschland. Aber auch der perspektivisch leichte Rollout in weitere Länder hat überzeugt“, so Julian Nöll, Digital Project Manager bei Schacht One. Der Webshop mit den rund 1.100 angebotenen Produkten richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen, beliefert aber auch Privatkunden.





### DIGITAL UPDATE

Erfahren Sie mehr zum Digital Update online:



### REMETAL

Hier geht's zur Homepage:  
[www.remetal.de](http://www.remetal.de)



### REMETAL: SCHROTTRECYCLING WIRD DIGITAL

Wohin eigentlich mit alten Töpfen, Sägen oder den Überresten meines Schuppens nach dem Sturm? Früher kam hin und wieder mal einer der „Klüngelskerle“ vorbei, mit laut dudelndem Auto, auf dessen Ladefläche sich alles Mögliche anhäufte. Geld für den alten Stahl gab's zwar nicht, aber wenigstens wurde man den ungeliebten Topf schnell und kostenfrei los.

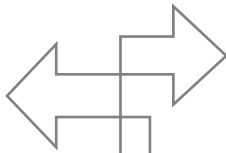
Seit der Einführung eines neuen Gesetzes im Jahr 2012 gibt es immer weniger mobile Schrotthändler. Und bevor man sich die

Mühe macht, sein Altmetall zum nächsten Wertstoffhof zu bringen, und dort womöglich noch Geld für die Entsorgung bezahlt, landet doch eher mal das ein oder andere Teil im Hausmüll. Das macht ein Recycling sehr aufwendig und zudem teuer für den Entsorgenden. Eine bessere Lösung haben ELG und Schacht One mit Remetal gefunden: Die Online-Plattform für Altmetallrecycling richtet sich vor allem an Handwerker, Kleinunternehmen und Privathaushalte.

Diese vereinbaren über die Plattform einen Termin zur Abholung des Metallschrotts. Die Remetal-Kollegen wiegen das Altmetall

gleich vor Ort ab und analysieren dessen Zusammensetzung. Die Kunden werden so präzise für ihre wertvollen Rohstoffe bezahlt und Remetal sorgt anschließend für das Recycling.

Damit schafft das Unternehmen maximale Transparenz dem Kunden gegenüber und gestaltet den Recyclingprozess fair für alle Beteiligten sowie nachhaltiger für die Umwelt.



**ONLINE**



Finden Sie das Magazin und den vorliegenden Bericht als Online-Version oder als PDF zum Download sowie weitere spannende Filme, Interviews und Informationen auf unserer Website

**<https://haniel-2018.corporate-report.net>**



### **SKIN+:** **SCHÖNHEITSSCHLAF 2.0**

„Schön im Schlaf“: Gemeinsam mit seinen Partnern ProDigest, einem Spin-off der Universität Gent, und Devan, einem auf Innovationen im Textilbereich spezialisierten Unternehmen, hat der Geschäftsbereich BekaertDeslee eine Technologie entwickelt, die diesen Traum Wirklichkeit werden lässt: SKIN+.

Das Geheimnis dahinter: Probiotika, die Carotine produzieren. Diese kommen normalerweise in bestimmten Gemüse- und Obstsorten vor und sind unter anderem dafür bekannt, die menschliche Haut bei der Regeneration zu unterstützen und alterungsbedingte Schäden zu verringern. Mit SKIN+ hat BekaertDeslee nun eine Technologie geschaffen, mit der Carotine innerhalb von Textilien produziert werden. Die Probiotika werden zunächst in Kissenbezüge eingewaschen. Durch die natürliche Reibung an der Haut werden sie aktiviert und beginnen, Carotine zu produzieren und abzu-

geben. An der Haut angekommen, tragen die Carotine dazu bei, dass das Gesicht langsamer altert. Zudem verleihen sie einen gesunden Teint. Aktuell arbeitet ein Team von BekaertDeslee und Schacht One am Markteintritt von SKIN+. „Um mit dem Produkt erfolgreich zu sein, bedarf es eines tiefen Markt- und Zielgruppenverständnisses sowie der Fähigkeit, das Produkt schnell zu iterieren und über die richtigen Kanäle zu vermarkten“, erklärt Malte Mertes, Digital Project Manager bei Schacht One. „Hier unterstützen wir die Kollegen von BekaertDeslee gerne mit unserer Expertise.“ Die Resonanz aus verschiedenen Marktests ist sehr positiv.

So hat es das Produkt ins Finale der #FORWARDBEAUTYchallenge von Douglas geschafft, eines Wettbewerbs, mit dem der Händler vielversprechende Ideen im Kosmetikbereich auszeichnet. Eine Zusammenarbeit mit Douglas bei der Vermarktung der Premium-Kissenbezüge ist für 2019 geplant.

# KONTAKT / IMPRESSUM

**Franz Haniel & Cie. GmbH**

Franz-Haniel-Platz 1  
47119 Duisburg  
Deutschland  
Telefon + 49 203 806-0  
info@haniel.de  
www.haniel.de

**ELG Haniel GmbH**

Kremerskamp 16  
47138 Duisburg  
Deutschland  
Telefon + 49 203 4501-0  
info@elg.de  
www.elg.de

**TAKKT AG**

Presselstraße 12  
70191 Stuttgart  
Deutschland  
Telefon + 49 711 3465-80  
service@takkt.de  
www.takkt.de

**BekaertDeslee Holding NV**

Deerlijkseweg 22  
8790 Waregem  
Belgien  
Telefon + 32 56 62 41 11  
info@bekaertdeslee.com  
www.bekaertdeslee.com

**Optimar International AS**

Valderøyvegen 1129  
6050 Valderøy  
Norwegen  
Telefon + 47 70 10 80 00  
info@optimar.no  
www.optimar.no

**METRO AG**

Metro-Straße 1  
40235 Düsseldorf  
Deutschland  
Telefon + 49 211 6886-4252  
presse@metro.de  
www.metroag.de

**CWS-boco International GmbH**

Franz-Haniel-Platz 6-8  
47119 Duisburg  
Deutschland  
Telefon + 49 203 987165-8000  
info@cws-boco.com  
www.cws-boco.com

**ROVEMA International GmbH**

Industriestraße 1  
35463 Fernwald  
Deutschland  
Telefon + 49 641 409-0  
info@rovema.de  
www.rovema.com

**CECONOMY AG**

Benrather Straße 18-20  
40213 Düsseldorf  
Deutschland  
Telefon + 49 211 5408-7000  
info@ceconomy.de  
www.ceconomy.de

**Verantwortlich für den Inhalt****Franz Haniel & Cie. GmbH**

Franz-Haniel-Platz 1  
47119 Duisburg  
Deutschland  
Telefon + 49 203 806-0  
info@haniel.de  
www.haniel.de

**Beratung, Konzept & Design**

Silvester Group, Hamburg  
www.silvestergroup.com

**Fotografie**

Bettina Engel-Albustin, Moers  
Katja Velmans, Düsseldorf

**Produktion**

Druckpartner, Essen

**Klimaneutral gedruckt auf Recyclingpapier aus 100 % Altpapier.**

Dieses Magazin erscheint in deutscher und in englischer Sprache. Beide Fassungen stehen im Internet unter [www.haniel.de](http://www.haniel.de) zum Download zur Verfügung. Die deutsche Fassung ist im Zweifel maßgeblich. Alle Angaben im Kontext mit Berufen und Zielgruppen in dieser Broschüre beziehen sich unabhängig von der Formulierung immer auf Personen beiderlei Geschlechts.

04/19 – d/1.500 – e/500



---

**haniel.de**

**Franz Haniel & Cie. GmbH**

Franz-Haniel-Platz 1  
47119 Duisburg  
Deutschland  
Telefon +49 203 806-0  
info@haniel.de  
www.haniel.de



*Sie finden das Haniel-Magazin  
sowie den Geschäftsbericht auch online:  
<https://haniel-2018.corporate-report.net>*

---