



Thomas Köhl,
Geschäftsführender
Gesellschafter,
Köhl GmbH,
Rödermark

„Im Frühjahr 2019 ist die Markteinführung einer neuen Drehstuhlserie geplant. Die Präsentation erster Prototypen im Oktober auf der größten Einrichtungsmesse Orgatec brachte eine sehr gute Resonanz. Ein Resultat unserer erfolgreichen Markteinführungen ist auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze in Montage und Büro. Neben Ergonomie und Funktionalität legen wir eine verstärkte Konzentration auf das Design. Dies brachte uns viele Preise ein und neue Zielgruppen. Der Gesamtblick auf 2019 ist positiv.“



Marco Vietor,
Geschäftsführer
und Gründer,
Audibene GmbH,
Berlin

„Als digitales Portal für Menschen mit Hörproblemen ist unser Unternehmen in den letzten Jahren weiter konstant gewachsen. Wir gehen für 2019 von einer Umsatzsteigerung um weit über 50 Prozent aus; denn die Babyboomer kommen in das Alter, wo Probleme mit dem Hören signifikant werden. Im Innovationszentrum in Mainz schaffen wir 30 neue Stellen und werden mehr als 100 Hörberater fortbilden. An der digitalen Vernetzung unserer weltweit 1.100 Mitarbeiter und 4.000 Hörakustikerpartner liegt uns viel.“



Hans Joachim Theiß,
CEO/CFO,
SMT Scharf AG,
Hamm

„Als Spezialmaschinenbauer mit Fokus auf Transportlösungen für den Untertagebau sind wir in großen Bergbaunationen wie China, Russland, Polen oder Südafrika zu Hause. Wir wollen 2019 unsere Internationalisierung fortsetzen. Elektromobilität für den Bergbau unter Tage ist ein Zukunftsthema. Hier wollen wir neue Impulse setzen. Wir besitzen eine weitreichende Kompetenz bei Elektromobilität und bieten entsprechende Fahrzeuge an, die wir je nach Kundenbedarf ausstatten.“

Was planen Sie für 2019?



Frank Schmidt,
Geschäftsführer,
Orventis GmbH,
Stuttgart

„2019 werden wir unser Beschaffungsnetzwerk für den Mittelstand ausbauen. Mit unserem Produkt digitalisieren unsere Kunden ihre Beschaffungsprozesse. Neben 360-Grad-Einkaufsprozessen bietet das Cloud-Procurement-Network die bedarfsgerechte Content-Integration und Vernetzung der Unternehmen. Durch Internationalisierung wollen wir weiter wachsen. Unsere digitalen Talente, die wir 2019 durch viele neue Mitarbeiter ergänzen, sind Treiber unseres Netzwerks im B2B-Einkauf.“



Rüdiger Bohn,
Managing Director
und Vorstand,
Enghouse AG,
Leipzig

„Unsere Kommunikationslösungen unterstützen Unternehmen in ihrem Bemühen um möglichst guten Kundenservice. Und das bei gleichzeitiger Senkung der Betriebskosten. 2019 werden wir unsere Marktposition in Benelux und in Frankreich verstärken. In diesen Ländern sehen wir hohe Potentiale in der Cloud-Technologie und der Künstlichen Intelligenz. Eine große Herausforderung wird es für uns sein, für diese Expansion kompetente und international einsatzfähige Fachkräfte zu bekommen.“

Strafzölle, Fachkräftemangel, Digitalisierung & Co. – die Liste der Herausforderungen, denen sich der Mittelstand auch im kommenden Jahr stellen muss, ist lang. Um sie zu meistern und wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben, braucht es eine gute Planung. Wir haben nachgefragt, was sich die Unternehmen auf die Agenda geschrieben haben.