

Ausgabe 45
Frühjahr 2026

PARA*life*!

Journal für ein Leben ohne Barrieren



Abschied von einer Ikone: Der Audi A7 im Test



Hier gibts Elektro schon lange: E-Rollis von PARAVAN

Bauen und
Wohnen:
Das Forum für
Generationen
des GGT

Verpasste
Chance:
Behinderten-
gleichstellungs-
gesetz



D 6,00 € | A 6,50 € | CH 6,90 SF

medical future verlag | Kornstraße 28 | D-42719 Solingen | ISSN 2364-4389



“Wir erleichtern
vielen Menschen

das Leben, das
motiviert mich
unglaublich”

Ein starkes Team: Die Mannschaft von API Deutschland. Sjoerd van der Wal (zweiter von rechts) verstärkt seit letztem Jahr das erfolgreiche Unternehmen und ist seit Anfang dieses Jahres neuer Geschäftsführer zusammen mit Stephan Schwarz (ganz links im Bild). Foto: API Deutschland

Seit Januar 2026 ist Sjoerd van der Wal neuer Geschäftsführer der API DE GmbH und bildet gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführer Stephan Schwarz die neue Doppelspitze von API Deutschland. Van der Wal ist erst Mitte des letzten Jahres als Head of Sales bei API eingestiegen. Was den Niederländer zum Wechsel motiviert hat und welche Gründe ausschlaggebend für den schnellen Aufstieg waren, verrät er uns im persönlichen Gespräch.

“Zusammen etwas aufzubauen, das ist meine Vision. Mir geht es nicht darum, nur ein Produkt zu verkaufen. Ich möchte langfristig und vertrauensvoll mit unseren Kunden zusammenarbeiten.“

Herzlichen Glückwunsch zur Beförderung, Herr van der Wal. Beschreiben Sie uns doch kurz Ihren beruflichen Werdegang und Ihren Weg zu API.

Vielen Dank. Ich muss mich selbst noch an den neuen Titel gewöhnen...

Nach meiner Ausbildung an der IVA, einer niederländischen Business School für Unternehmertum und Mobilität, habe ich mich für den Vertrieb entschieden. Gestartet bin ich in der Baubranche. Aber da ich schon immer ein Auto-Fan war, wechselte ich vor gut zehn Jahren in die Automobilbranche. Zunächst arbeitete ich drei Jahre für den niederländischen Umrüster B-Style. Über einen kurzen Zwischenstopp bei einem Mercedes-Autohaus bin ich 2019 bei Q'STRAIN'T gelandet. Dort war ich sechs Jahre als Sales Manager tätig und zuletzt verantwortlich für die Regionen Benelux, DACH und Skandinavien. Ja, und seit Juli 2025 bin ich jetzt bei API.

Wie kam es dazu, dass Sie zu API Deutschland gewechselt sind?

Unsere Branche ist ja nicht so groß. Man kennt nicht nur die Unternehmen, die Produkte für Menschen mit Handicap entwickeln und herstellen. Man lernt natürlich auch die Menschen dahinter kennen, trifft sich regelmäßig auf Messen, arbeitet eng zusammen. Daher kenne ich Miroslav Bartoš [Gründer der API-Group, *Anm. der Redaktion*] und den deutschen Geschäftsführer Stephan Schwartz seit vielen Jahren. Wir trafen uns im März 2025 und sprachen über die zukünftige Entwicklung von API. Im Verlauf dieses Austausches boten sie mir die Position als Head of Sales an, mit der mittelfristigen Option in die Geschäftsführung aufzusteigen.

Was ist für Sie das Besondere an API?

Mira und Stephan sind quasi Branchen-Dinos, bekannt als innovative und verlässliche Geschäftspartner mit einem tadellosen Ruf. Ich habe selbst schon partnerschaftlich mit beiden zusammengearbeitet und habe großes Vertrauen in das technische Entwicklungs-Know-how und damit in die Zukunftsfähigkeit von API. Wir haben ein tolles Team, das erfahren und Willens ist, für die Mobilität Gehandicapter die beste Lösung zu finden. Wir erleichtern vielen Menschen das Leben. Das sind alles Dinge, die mich unglaublich motivieren. Zusätzlich ausschlaggebend waren das familiäre Miteinander im Unternehmen und der faire Umgang mit den Kunden.

Was ist dir persönlich im Umgang mit Kundinnen und Kunden am wichtigsten?

Zusammen etwas aufzubauen, das ist meine Vision. Mir geht es nicht darum, nur ein Produkt zu verkaufen. Ich möchte langfristig und vertrauensvoll mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Nur so können wir die täglichen Herausforderungen, die sich ändernden Bedürfnisse der Menschen verstehen und beim Weiterentwickeln unserer Produkte und Services berücksichtigen. Die Arbeit ist auch wahnsinnig spannend, denn unsere Kunden kommen aus der ganzen Welt. Da lernt man jeden Tag etwas Neues dazu.



Der „Neue“ vor dem neuen Sitz der API Deutschland GmbH in Sprenghagen.

Welche Ziele haben Sie sich für die ersten Monate gesetzt?

Eine der Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Arbeiten ist es für mich, die Prozesse und Verantwortlichkeiten der Organisation kennenzulernen und zu verstehen. Also: Wer macht was wann und warum. Dann kam eher ungeplant der Umzug dazwischen. Die größeren Räumlichkeiten eröffnen uns neue Optionen und ermöglichen uns den gezielten Ausbau unserer Services.

Erfreulicherweise konnte ich meine Erfahrungen und Kontakte auch schon mit einbringen, etwa beim Kauf von Neufahrzeugen oder bei der eigenständigen Umrüstung des Ford Tourneos in unserer neuen Werkstatt. Eine Besonderheit ist, dass ich mit meiner Familie in den Niederlanden wohne und dadurch nicht so oft in Berlin bin. Aber da mein Verantwortungsbereich größtenteils in Westdeutschland, Belgien und den Niederlanden ist, bin ich ohnehin viel bei größeren Kunden und Partnern unterwegs.

Welche Schwierigkeiten sehen Sie aktuell in Ihrer Branche und wie wollen Sie diese angehen?

Ein Problem für alle Umrüster und Produktentwickler ist der stetig wachsende Anteil an Elektromobilität. Wegen der Lage der Batterien in den Autos gestalten sich die Heckauschnitte deutlich zeitaufwändiger. Außerdem ist die Elektronik komplexer, die Kabel sind anders angeordnet. Beides sorgt dafür, dass Umrüstungen teurer werden. Um weiterhin wirtschaftlich zu bleiben, müssen wir diese Preissteigerungen teilweise an die Kunden weitergeben.

Außerdem arbeitet unsere tschechische Entwicklungsabteilung stetig daran, alternative Materialien zu testen, die leichter, aber genauso stabil sind. Dadurch sparen wir Gewicht und Energie und gleichen das höhere Gewicht von Elektroautos teilweise aus. Außerdem stellen wir seit einigen Jahren fest, dass sich viele Fahrzeugmodelle angleichen. Viele Hersteller nutzen die gleichen Grund-

komponenten. Dadurch benötigt der Markt weniger spezialisierte Umrüstungs-Kits, in deren Entwicklung wir und andere Anbieter viel Geld investiert haben. Diese Investitionen können nun nicht mehr refinanziert werden und den Produktentwicklern bricht ein Erlösfeld weg. Wir werden daher schauen müssen, über welche Services und Angebote wir zusätzliche Einnahmen erzielen können.

Wie entwickeln sich die Anforderungen und Bedürfnisse von Menschen mit Mobilitätseinschränkungen derzeit?

Die Ansprüche steigen definitiv und das ist auch mehr als verständlich. In den 1970-1980er Jahren wollten Menschen mit Handicap 'nur' mobil sein und freuten sich über Rollstuhlrampen, Spezialsitze und andere Lösungen. Heute wollen sie ein ganz normaler Teil der Reisegruppe im Auto sein und nicht allein ganz hinten sitzen. Gehandicapte wollen selbständiger sein, weniger abhängig von anderen.

Für uns Menschen ohne körperliche Einschränkungen ist „Mobilität“ nur ein Wort. Für Betroffene heißt das: Wenn sie mobil sind, dann können sie arbeiten, Geld verdienen, eine Immobilie finanzieren, eine Familie gründen - also ein ganz normales Leben führen.

Wir Umrüster und Produktentwickler haben hier auch eine besondere Verantwortung hinsichtlich Qualität und Verlässlichkeit, weil es Behinderte deutlich schwerer haben, sollten sie mit ihrem Auto liegen bleiben.

Schauen wir auf die kommenden Monate und Jahre bei API: Was sind die nächsten Entwicklungsschritte?

Wir werden in Deutschland mit einer gemeinsamen Geschäftsführung aus Stephan

Schwartz und mir agieren. Darüber freue ich mich und hoffe sehr, dass das möglichst lange so bleibt. Stephan hat eine unschlagbare Erfahrung und ein riesiges persönliches Netzwerk. Dazu kommen mein frischer Blick und innovative Ideen. Von dieser Kombination werden unser Unternehmen und unsere Kunden profitieren. Wir beide sind uns in allen wesentlichen Dingen einig. Zum Beispiel haben wir ein gleiches Verständnis von einer partnerschaftlichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit, mit unserem Team, unseren Kunden und unseren Partnern.

Wir haben viel Spannendes in der Pipeline: einen neuen Geschäftsbereich, ein komplett neu entwickeltes Produkt, neue Mitarbeiter. Mehr Details dazu werden wir bald veröffentlichen. ■

Das Interview führte Kai Dahlke
Fotos: API Deutschland

Persönliches:

Alter: 41 Jahre

Verheiratet, zwei Söhne (7 und 8 Jahre alt)

Wohnhaft in der Region Betuwe, dem "Obstgarten" Hollands

Ausbildung an der IVA Business School, Utrecht

Zehn Jahre Branchenerfahrung, u.a. bei B-Style, Q'STRAIT und Mercedes-Benz

Seit Januar 2026 Geschäftsführer bei API Deutschland GmbH