

Das Magazin der Röchling-Gruppe



RÖCHLING

magazin

2/ 2003

Röchling-Gruppe

Richard-Wagner-Straße 9
D-68165 Mannheim
Tel.: 06 21-4402-0
Fax: 06 21-4402-284
E-Mail: info@roechling.de
www.roechling.de

Erfolg gesichert: Die Geschichte
der Röchling Haren-Gruppe

Standort erweitert: Sustaplast erwirbt Bundes-
wehrgelände am Firmensitz in Lahnstein

Umweltqualität verbessert: BEA ist am Bau der
Müllverbrennungsanlage auf Madeira beteiligt



Inhalt

Vorwort

Dr. Bernd Michael Hönle **Besser als die Wettbewerber 4**

Aktuell

Interview **Die Vorstände der DeTeWE-Gruppe im Gespräch 5**

Jubiläum **Kaltwalzwerk feiert 75-jähriges Röchling-Jubiläum 10**

Personalentwicklung **Seminare für Chefsekretärinnen finden großen Anklang 14**

Betriebsrat **Globalisierung – ein umstrittenes Thema 15**

Leserumfrage **Mitarbeiter verteilen gute Noten 16**

Röchling-Gruppe

Historie **Erster Weltkrieg und die Folgen Teil 3 der Röchling-Historie 17**

Porträt

Röchling Haren-Gruppe **Erfolgstory eines neuen Werkstoffs 20**

Titelbild:
Isolationsbauteile aus Lignostone® können beispielsweise für den Einsatz in Stromverteilungsanlagen verwendet werden (Foto), da das Material hervorragende thermisch und elektrisch isolierende Eigenschaften hat. Wie es zu der Entwicklung dieses Kunststoffes kam, lesen Sie im Unternehmensporträt der Röchling Haren KG ab Seite 20.



24



5



28



15



17



20



32



27

Technische Kunststoffe

Sustaplast-Gruppe **Firmensitz in Lahnstein entwickelt sich zum Kunststoff-Industriepark 24**
Werksporthilfe trainiert und gewinnt gemeinsam 24
Innenraumverkleidung aus Bayern für den VW Touran 26

Automobiltechnik

Seeber-Gruppe **Presse besichtigt neue Produktionshalle 27**

Elektronik

BEA-Gruppe **Beim Bau der Müllverbrennungsanlage auf Madeira ist BEA TDL mit dabei 28**

GMC-Gruppe **Beutelhersteller setzt auf Temperaturregler von Gossen Metrawatt 30**
FHF Bergbautechnik gewinnt Auftrag in China 30
Camille Bauer schließt Kooperation mit ABB Kent-Taylor 32

Röchling-Gruppe

Röchling-Führungsgesellschaft **Die Steuerexperten – von der Steuererklärung bis zur Beratung 33**

Impressum

Redaktion:
Röchling-Gruppe
Kommunikation
Ina Breitsprecher
Richard-Wagner-Straße 9
68165 Mannheim
Tel.: 0621/4402-216
Fax: 0621/4402-2879
E-Mail: ina.breitsprecher@roechling.de
www.roechling.de

Redaktionelle Mitarbeit:
Christiane Müller, Mainz

Gestaltung:
HWL Editorial, Frankfurt

Bilder
Gebr. Röchling KG

Druck:
Neppe Druckhaus, Hainburg

Nur wer sich verändert, bleibt bestehen



Dr. Bernd Michael Hönle ist Röchling-Geschäftsführer.

Die Unternehmensgeschichte Röchling ist ein Spiegelbild der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, politischen und sozialen Entwicklung in Deutschland. Dementsprechend hat sich das Unternehmen Röchling vom Holz- und Kohlenhandel und der Stahlproduktion zu einem international tätigen Technologiekonzern mit dem Schwerpunkt Kunststoff gewandelt. Nur mit dieser Bereitschaft zum Wandel kann das Unternehmen auch zukünftig bestehen.

Das geringe Wirtschaftswachstum, die Vergreisung der Deutschen und die Globalisierung der Märkte erfordern wirtschaftspolitische Veränderungen. Die Agenda 2010 mit Themen wie paritätische Finanzierung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Kündigungsschutz und Flächentarifvertrag zeigt das augenblickliche Umsetzungsproblem der Deutschen, den Veränderungen Rechnung zu tragen. Der Kollaps der Sozialsysteme, die Stagnation der Volkswirtschaften mit der Tendenz zur Rezession, Steuerausfälle in dreistelliger Milliardenhöhe – all dies wird den Reformdruck weiter verschärfen.

Wenn sich die wirtschaftlichen Zwänge weiter zuspitzen, ist die

Eigenverantwortung groß zu schreiben, und das staatliche „Heizkissen“ wird nach und nach ausgeschaltet. Werden die Lebensrisiken Alter, Krankheit und Arbeitslosigkeit vom Einzelnen getragen, spielen Werte wie Bescheidenheit, Disziplin oder familiäre Solidarität wieder eine größere Rolle. Die Bedeutung dieser klassischen Werte wird wieder zunehmen.

Die Globalisierung findet auch ohne uns statt, daher haben wir uns in der Röchling-Gruppe der Globalisierung zu stellen. Um zu bestehen, müssen wir bessere Produkte und Dienstleistungen als die übrigen Wettbewerber bieten und mit ihnen schneller auf den Markt kommen.

Das Thema Innovation wird eine entscheidende Rolle spielen. Wir haben unsere Betriebsabläufe zu verbessern, und wir müssen vor allem auch auf anderen Märkten als in Deutschland wachsen. Jeder Einzelne sollte sich das Ziel setzen, permanent besser zu werden, eingebettet in eine Kultur, die Vorbild und Führung in den Mittelpunkt stellt.

Jhen
Bernd Michael Hönle

DeTeWe-Gruppe

Ziel ist ein nachhaltig positives Ergebnis

Die DeTeWe-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2002 durch große Anstrengungen ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen. Ein Gespräch mit dem Vorstand über Erreichtes und die Zukunft des Unternehmens.

Redaktion: Herr Brunke, nachdem die DeTeWe-Gruppe im Jahr 2001 bei einem Gesamtumsatz von 422 Millionen Euro noch ein negatives Ergebnis von neun Millionen Euro verkraften musste, konnte für das Geschäftsjahr 2002 bei einem geringeren Gruppenumsatz von 369 Millionen Euro sogar ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht werden. Welche Maßnahmen haben dazu geführt?

Brunke: Wir haben das vor allem durch Konsequenz und Disziplin bewerkstelligt. Das war alles andere als ein Spaziergang, eher eine echte Rosskur, und die

beinhaltet eben auch Dinge wie Schweiß und Tränen.

Wir haben uns im Jahr 2002 von zwei Tochtergesellschaften getrennt beziehungsweise unsere Engagements in Beteiligungen umgewandelt. Das betraf mit der DeTeWe Produktionsgesellschaft unsere eigene Fertigung und unser Call Center, die DeTeWe direct line. Beide Entscheidungen haben wir unter zwei Prämissen getroffen, nämlich erstens Verlustbringer identifizieren und beseitigen und zweitens Konzentration auf unsere Stärken. Und die definieren sich aus dem Angebots- und Leistungsspektrum

eines Anbieters konvergierender Informations- und Telekommunikationstechnik sowie entsprechender Dienstleistungen. Dazu gehört eben keine eigene Fertigung, die uns Jahr für Jahr Verluste in Millionenhöhe bescherte.

Redaktion: Welche positiven Veränderungen haben Restrukturierungen und Kostenreduktion gebracht?

Brunke: Nach Ablauf des Geschäftsjahres 2002 sind fast alle unsere Tochtergesellschaften im positiven Ergebnisbereich, und das Unternehmen DeTeWe ist schuldenfrei, um zwei konkrete Punkte zu nennen. Im Herbst 2002 starteten wir zusätzlich ein Ergebnissicherungsprogramm zur Wachstums- und Zukunftssicherung der Unternehmensgruppe. Dieses Programm beinhaltet unter anderem Struktur Anpassungen im gesamten Unternehmen, eine Qualitätsoffensive, Maßnahmen zur Absatzsteigerung und Gewinnung neuer Märkte oder die Sanierung defi- ▶

„Ein ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen, war alles andere als ein Spaziergang, eher eine echte Rosskur.“

Christian Brunke



Foto: B. Lammel

▶ zitärer Tochtergesellschaften. In allen Punkten des Programms konnten wir konkrete Erfolge erreichen, dennoch können wir uns damit noch nicht zufrieden geben.

Redaktion: Herr Dr. Jerono, was verbirgt sich hinter den drei

einer zukunftsweisenden und intelligenten Integration unserer Vertriebskanäle, Lieferanten und Geschäftspartner. Wir sind sicher, dass wir uns auf diesem Weg Vorteile im Wettbewerb sichern können, beispielsweise durch die Optimierung der Logistikprozesse entlang unserer gesamten

Produkte zu erkennen. Die Erkenntnisse helfen uns, DeTeWe in allen Facetten zu verbessern und im Wettbewerb besser zu positionieren.

Redaktion: In schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ist der Vertrieb eines Unternehmens ganz

„Wir wollen DeTeWe künftig als technisches IT-Systemhaus positionieren, das neben Entwicklungslösungen und Beratungsleistungen auch IT- und TK-Systeme liefert.“

Dr. Winfried Jerono



Stichworten Six Sigma, eFulfillment und Business War Room?

Jerono: Alle drei Begriffe bezeichnen unterschiedliche Prozesse und Methoden, um den Unternehmenswert und die Unternehmensqualität von DeTeWe nachhaltig zu verbessern. Einer der wichtigsten Ansätze dabei ist das Six-Sigma-Projekt zur Qualitätsverbesserung. Die Erfolge dieses Projektes können sich sehen lassen; beispielsweise konnten wir die Qualitätskosten um die Hälfte senken.

Mit eFulfillment etablieren wir ein DeTeWe-eigenes elektronisches Portal im Internet. Dieses Portal schafft die Möglichkeit

Wertschöpfungskette. DeTeWe wird so zu einem noch zuverlässigeren Geschäftspartner – nicht nur für unsere Kunden.

Bleibt der Business War Room, auf den hätte ich eigentlich als erstes eingehen müssen. Der Business War Room ist unser Synonym für strategische Unternehmensentwicklung. Erstmals wird in diese Strategieprozesse eine Vielzahl von Mitarbeitern einbezogen. Alles was wir tun, alles was wir künftig tun wollen und vor allem das, was wir tun sollten, wird hier kreiert, analysiert und geprüft. Das ist ein sehr dynamischer Prozess, der uns hilft, Chancen und Risiken für das Unternehmen und seine

unmittelbar betroffen. Welche Auswirkungen hatte die schlechte Wirtschaftslage auf die nationalen und europäischen Vertriebsaktivitäten von DeTeWe?

Jerono: Ein wichtiger Teil des Restrukturierungsprogramms war die Neuorganisation unseres Direktvertriebs in Deutschland mit einer Konzentration auf fünf Vertriebszentren unter Beibehaltung unseres flächendeckenden Servicenetzes. Außerdem haben wir einen neuen Vertriebskanal für DeTeWe vorbereitet, die Distribution. Hier haben wir uns für 2003 eine Steigerung des Absatzes durch neue Märkte in Deutschland und Europa vorgenommen.

Redaktion: Welche neuen Produkte und Lösungen hat DeTeWe im vergangenen Jahr erfolgreich eingeführt, und welche davon sehen Sie als echte Besonderheiten an?

Jerono: Zuerst drei grundsätzliche Dinge: Erstens, unser Pro-

im mittleren Segment positioniert ist, erwarten wir deutliche Impulse.

Redaktion: Wo sehen Sie Zukunftsmärkte für DeTeWe – in geografischer sowie in technologischer Hinsicht? Welche Produktneuheiten sind geplant?

Im Herbst 2003 bringen wir mit dem BeeTel 440i ein neues ISDN-DECT-Telefon und mit OpenCom Net 20 unser erstes reines IT-Produkt, einen Router, auf den Markt. Anfang 2004 wird eine weitere modulare TK-Anlage folgen und ein sehr interessantes IT-Produkt.

„Die Restrukturierung des Unternehmens hat unseren Mitarbeitern im letzten Jahr viel abverlangt. Nun verzichten alle Mitarbeiter bis zum Jahresende auf 6,5 Prozent ihres Bruttoentgeltes, um einen Beitrag zur Zukunftssicherung zu leisten. Das verdient großen Respekt.“

Dr. Reinhard Volk



duktportfolio ist über alle Bereiche vollständig erneuert. Zweitens, keines unserer Produkte ist älter als 24 Monate. Und drittens, auch in diesem Jahr präsentieren wir zahlreiche Produktneuheiten.

Dass die DeTeWe-Gruppe heute mehr denn je zu den technologisch führenden Anbietern in der europäischen IT- und Telekommunikationsbranche gehört, belegen Entwicklungen wie unser Kommunikationsportal OpenCom 1010, die Technologie DECT over IP oder das jüngste Mitglied unserer kleinen TK-Anlagenfamilie, die OpenCom 36lan. Von den genannten Produkten und von unserem neuen modularen ITK-System OpenCom 130, das

Jerono: Geografisch gesehen, liegen die künftigen Märkte von DeTeWe in Europa und in ausgewählten Ländern der Welt, wie den USA oder Australien. Aus technologischer Sicht bin ich davon überzeugt, dass Ende 2004 der Markt kippen wird. Dann werden erstmals mehr Internet-Anlagen verkauft als traditionelle Kommunikationslösungen. Und DeTeWe ist darauf gut vorbereitet. DECT, Bluetooth, W-LAN und IP sind Technologien mit Zukunft. Wir haben sie alle im Programm und sind mit Entwicklungen wie MMS im Festnetz oder DECT/W-LAN over IP der Konkurrenz einen entscheidenden Schritt voraus.

Redaktion: In der Anspruchswelt der Konsumenten sind heute ein funktionierender Service, ein ausgeprägter Dienstleistungscharakter sowie höchste Qualität entscheidende Erfolgsvoraussetzungen. Wie ist DeTeWe hier aufgestellt?

Jerono: Ein funktionierender Service und eine permanente Leistungsverbesserung sind wichtige Grundvoraussetzungen für ein Überleben am Markt. Mit Six Sigma haben wir gezeigt, wie wichtig diese Themen für DeTeWe sind. Es geht dabei ja nicht nur um Qualitätsverbesserungen, das war ein Teilaspekt. Jetzt wird das gesamte Unternehmen nach der Six-Sigma-Philosophie ausgerichtet. ▶

Bluetooth

Standard zur drahtlosen Datenübertragung über kurze Entfernungen

DECT – Digital Enhanced Cordless Telecommunications

Funkstandard zur digitalen Sprach- und Datenübertragung bei schnurlosen Telefonen

IP – Internet Protocol

Paketorientiertes Protokoll zur Übertragung von Sprache und Daten

MMS – Multimedia Messaging Service

Service für den Versand von Multimedia-Nachrichten (Fotos oder Videos) per Festnetztelefon oder Mobilfunkhandy

Router

Technische Einrichtung zur Paketvermittlung in Netzen

Six Sigma

Sigma – Begriff aus der Statistik, bezeichnet die Standardabweichung; Six Sigma – bei einer Million Prozessen maximal drei Fehler

Six-Sigma-Projekt

Breites Programm zur permanenten Verbesserung der Unternehmensleistung

W-LAN – Wireless Local Area Network

Drahtlose Netze mit Funkübertragung zwischen einer drahtgebundenen Netzinfrastruktur und portablen Rechnern

- Uns ist klar, dass wir stärker in die Marke DeTeWe investieren müssen. Im Vordergrund steht aber die Ergebnis- und Zukunftssicherung. Deshalb werden wir sehr darauf achten, wie viel Mar-

ke wir uns leisten können. Eins ist aber klar, wir wollen DeTeWe künftig als „technisches IT-Systemhaus“ für Firmen und Netzbetreiber positionieren, das neben Entwicklungslösungen und Beratungsleistungen auch die passenden IT- und TK-Systeme bis hin zum ISDN-Telefon liefert. Und nebenbei auch noch einen exklusiven Service für Geschäftskunden und für den „normalen Verbraucher“ bietet.

Redaktion: Herr Dr. Volk, seit Februar dieses Jahres sind Sie Mitglied des DeTeWe-Vorstands und dort zuständig für die Bereiche Finanzen, Controlling, Personal und Recht. Was sind aus Ihrer Sicht die nächsten und notwendigen Schritte, um DeTeWe nachhaltig auf Erfolgskurs zu bringen?

Volk: Der wichtigste Schritt ist die Entwicklung einer deutlichen und klar kommunizierten Unternehmensstrategie. Daran arbeiten wir erstmals in einem Prozess von der Basis aus. Das Ergebnis wollen wir dem Gesellschafter Röchling im Herbst präsentieren. Diese neue Strategie wird auch die Grundlage unserer Wirtschaftsplanung sein.

Einen weiteren Schritt sehe ich in der Entwicklung, Finanzierung und dem erfolgreichen Vertrieb einer dauerhaft konkurrenzfähigen Produktpalette unter Nutzung eigener Bordmittel. Die Betonung liegt hier auf dauerhaft und nachhaltig, denn unsere

aktuellen Produkte können sich mehr als sehen lassen. Wir müssen sie jetzt auf dem neuesten Stand halten. Entscheidend ist dabei aber, dass wir dieses Ziel mit unseren geplanten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung – das sind sechs bis sieben Prozent vom Umsatz – erreichen.

Und einen dritten Punkt halte ich für sehr wichtig. Wir werden unsere personellen Ressourcen durch Personalentwicklung an diesen strategischen Zielen ausrichten. Wir können ja nicht nur eine Strategie verkünden, wir müssen sie auch umsetzen, und das beginnt mit den Mitarbeitern. Sicher scheint mir, dass sich unsere Mitarbeiter stärker an internationalen Tätigkeiten orientieren müssen.

Redaktion: Wenn Sie ein erstes Resümee ziehen sollten – wo steht DeTeWe momentan im Rahmen der Zielsetzungen für 2003, und wie bewerten Sie das bisher Erreichte?

Volk: Ich möchte es bildhaft beschreiben: Wir sind auf dem Weg über ein großes Gewässer, mit dem Ziel, das Ufer gesund zu erreichen. Wir sind aber noch nicht angekommen. Die Liquiditäts- und Kostenziele sind bereits angearbeitet, aber da haben wir in diesem Jahr noch zahlreiche Schritte vor uns. Beim Auftragszugang und beim Umsatz müssen wir allerdings noch nachlegen. Hier ist es konjunkturell

bedingt gegenwärtig allgemein schwierig und damit auch für uns.

Die Aktivitäten im Ergebnissicherungsprogramm müssen durch die strategische Fortentwicklung des Unternehmens und durch einen Kulturveränderungsprozess begleitet werden. Um diese Kulturveränderung richtig zu beginnen, führen wir im Herbst eine Mitarbeiterbefragung durch.

Redaktion: Um DeTeWe aus der Verlustzone zu bringen und Wachstumspotenzial zu generieren, waren einschneidende Maßnahmen – auch personeller Art – notwendig. Müssen weitere „Opfer“ gebracht werden?

Volk: Alle tariflichen Mitarbeiter der DeTeWe AG & Co. KG haben ja gerade einen weiteren Beitrag geleistet. Sie verzichten auf 6,5 Prozent ihres Bruttoentgeltes bis zum Jahresende und arbeiten dafür 2,5 Wochenstunden weniger. Der Vorstand steht natürlich solidarisch zu den Mitarbeitern und hat in gleicher Höhe auf Einkommen verzichtet. Mit den leitenden Angestellten sind solche Vereinbarungen in Vorbereitung. Ich bin zufrieden, dass uns diese Regelung gelungen ist, und daran haben auch unsere Betriebsräte einen entsprechenden Anteil. Sie haben sich sehr flexibel gezeigt. Mit dieser Maßnahme wollen wir durch das schwierige Restjahr kommen, ohne einen weiteren Personalabbau in diesem Zeitraum vorzunehmen.

Trotzdem werden wir uns die Struktur des Unternehmens noch einmal ganz grundlegend anschauen, wenn es nicht gelingt, ein dauerhaftes Wachstum im Auftragseingang und beim Umsatz zu sichern.

Redaktion: Mit dem Ausscheiden von Vorstandssprecher Christian Brunke zum 30. Juni 2003 haben Sie auch die Funktion des Arbeitsdirektors übernommen und verantworten außerdem den Bereich Kommunikation. Welche Schwerpunkte werden Sie auf diesen Gebieten legen?



Christian Brunke, Vorstandssprecher a.D., Vorstand Finanzen, Controlling, Personal und Recht a.D., war mehr als 30 Jahre in leitenden kaufmännischen Funktionen, zuletzt als Finanz- und Personalvorstand, bei DeTeWe tätig. Unter seiner Regie wurden die Grundlagen für nachhaltige Restrukturierungen der DeTeWe-Gruppe geschaffen. Bis zu seiner Verabschiedung in den „Unruhestand“ am 30. Juni 2003 war Brunke Sprecher des Vorstands der DeTeWe AG & Co. KG. Christian Brunke ist verheiratet und hat einen Sohn.



Dr. Winfried Jerono, Vorstandssprecher, Vorstand Marketing, Technik und Vertrieb, ist seit 2000 im Vorstand der DeTeWe AG & Co. KG. Dr. Jerono verantwortete zuerst den Bereich Entwicklung, anschließend die Bereiche Technologie und Produkte. Nach den Restrukturierungen trägt er nun die Gesamtverantwortung für Marketing, Technik und Vertrieb aller Geschäftsbereiche. Ab 1. Juli 2003 hat Dr. Jerono auch die Funktion des Vorstandssprechers übernommen. Der promovierte Ingenieurwissenschaftler ist geschieden und Vater von zwei Kindern.



Dr. Reinhard Volk, Vorstand Finanzen, Controlling, Personal und Recht, ist in dieser Funktion seit Februar Nachfolger von Christian Brunke. Seit 1. Juli 2003 hat Dr. Volk auch die Funktion des Arbeitsdirektors übernommen. Dr. Volk war 20 Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen in Unternehmen des DaimlerBenz-Konzerns tätig, darunter in der MTU-Gruppe und beim niederländischen Flugzeugbauer Fokker. Zuletzt war Dr. Volk Finanzvorstand beim Energieversorger EnBW Energie Baden-Württemberg. Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler ist verheiratet und hat vier Kinder.

Aktuell



Klaus Greinert, Vorsitzender des Familienrats der Röchling'schen Familiengemeinschaft (ganz links), rief dazu auf, auch im Geschäftsleben das Menschliche nicht zu vernachlässigen. „Wir sollten uns auf unsere alten Tugenden besinnen.“

Bernd Mauß (links), kaufmännischer Geschäftsführer des Kaltwalzwerks: „Wir fühlen uns wohl in der Röchling-Gruppe.“

Holger Kühn (unten), technischer Geschäftsführer, erläuterte den Besuchern die Produktionsabläufe im Kaltwalzwerk.



Seit 75 Jahren gehört das Kaltwalzwerk zur Röchling-Gruppe

Dank für jahrelanges Engagement

Vor 75 Jahren übernahm die Familie Röchling das Kaltwalzwerk Oberkochen. Dieses Jubiläum haben die Geschäftsführung und die Mitarbeiter des Kaltwalzwerks Anfang Juli gemeinsam mit 30 geladenen Gästen gefeiert.

„Wir als Kaltwalzwerk Oberkochen fühlen uns wohl in der Röchling-Gruppe und sind stolz darauf, mit 75 Jahren eines der ältesten Unternehmen in diesem Firmenverbund zu sein“, sagte

der kaufmännische Geschäftsführer des Unternehmens, Bernd Mauß. Nach einem kurzen historischen Überblick skizzierte Mauß die Herausforderungen, vor denen das Kaltwalzwerk

heute stehe. Der Kostendruck der Automobilhersteller auf die Zulieferer werde immer stärker auf die Halbzeughersteller weitergegeben. „Wir können nur bestehen, wenn die gesamte Mannschaft an einem Strang zieht und die Herausforderungen annimmt. Wir müssen immer einen Tick besser sein als unsere Mitbewerber.“

Die Entwicklung des Werkes, so Mauß, sei maßgeblich durch die Beziehung zum Hauptkunden, der INA-Schaeffler-Gruppe, geprägt worden. Diese Beziehung wolle man auch in Zukunft erfolgreich gestalten. Um das Kapital für die dazu notwendigen Investitionen aufbringen zu

können, werde man auch in Zukunft eine starke Röchling-Gruppe benötigen. Der Muttergesellschaft dankte Mauß für ihr jahrelanges Engagement. „Sie hat uns immer einen hohen Freiheitsgrad bei unseren Entscheidungen zugestanden.“ Die Stadt Oberkochen lobte der Geschäftsführer für ihre wirtschaftsfreundliche Politik. Durch kurze Entscheidungswege habe sie das Kaltwalzwerk in seinen Investitionsvorhaben unterstützt. Den Partnerbetrieben zollte Mauß ebenfalls Dank, denn die gute Zusammenarbeit mit ihnen trage zur Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bei.

An der Feier auf dem Betriebsgelände in Oberkochen nahmen neben Vertretern der Gebr. Röchling KG aus Mannheim auch Abgeordnete der Stadt Oberkochen, unter ihnen Bürgermeister Peter Traub, Repräsentanten regionaler Partnerunter-

nehmen sowie die langjährigen früheren Kaltwalzwerk-Geschäftsführer Kurt Schmidt und Josef Rosenberger teil.

Klaus Greinert, Vorsitzender des Familienrats der Röchling'schen Familiengemeinschaft, sagte, über lange Zeit erfolgreiche Unternehmen verfügten meist über sehr festgefügte Werte. Welche Werte gelebt würden, hänge dabei allein von der Unternehmensführung ab. „Und wenn Firmen Probleme bekommen, liegt das meist nicht an äußeren Faktoren, sondern an den persönlichen Verstrickungen zwischen Managern und Organisation“, so Greinert. Der Vorsitzende des Familienrats erteilte überdies den Ratschlag, sich vor Beratern zu hüten. „Sie kommen und sagen: ‚Ich habe die Erfahrung, Sie haben das Geld‘. Aber Achtung: In drei bis vier Monaten wird es umgekehrt sein.“ Berater seien die einzigen, die

wüssten „wie man mit zwei Sprüngen einen Abgrund überwindet“.

Auch in Unternehmen, so Greinert, müsse das menschliche Element gepflegt werden. Dazu gehörten Freundschaft, Verlässlichkeit, Geduld, Disziplin, Freundlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Zusammenarbeit und nicht zuletzt die Wahrheit.

„Besinnen wir uns auf unsere alten Tugenden. Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Sinn geben.“

Bernd Mauß
Tel. 07364/293-212
b.mauss@roechling-kg.de

Ein Interview mit den Geschäftsführern der Röchling Kaltwalzwerk KG, Holger Kühn und Bernd Mauß, lesen Sie im nächsten Röchling-Magazin.

Die Mitarbeiter des Kaltwalzwerks feierten gemeinsam mit der Geschäftsführung des Unternehmens und 30 geladenen Gästen die 75-jährige Zugehörigkeit zur Röchling-Gruppe.

Der Bürgermeister von Oberkochen, Peter Traub (rechts), überreichte den beiden Geschäftsführern ein Gastgeschenk.



Aktuell

Ergebnis bei Röchling Mannheim mehr als verdoppelt
 Unternehmensgruppe profitiert auch von Kunststoff

Röchling rückt Renditeziel näher
 „Rabiate Portfoliobereinigung“ / Profitable Kunststoffe

Röchling spart und baut Schulden ab

Röchling steigert Gewinn

Positive Resonanz in der Presse auf die Geschäftszahlen der Gebr. Röchling-Gruppe

„Wir gehen das Jahr 2003 mit Zuversicht an“

Gute Nachrichten gab es beim diesjährigen Bilanzpressegespräch der Röchling-Gruppe zu vermelden: Im Geschäftsjahr 2002 konnte der Gewinn vor Steuern um 160 Prozent auf 35,1 Millionen Euro gesteigert werden.

Die Gebr. Röchling-Gruppe blicke auf ein schwieriges, aber erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, sagte Georg Duffner, Vorsitzender der Geschäftsführung, vor zahlreichen Medienvertretern. „Wir haben das Jahr 2002 gut gemeistert und gehen das Jahr 2003 mit Zuversicht an.“ Sparkurs, Kostensenkung und ein kontinuierlicher Schuldenabbau würden konsequent beibehalten, so Duffner.

Die ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spiegeln sich in einem Umsatzrückgang

um sieben Prozent auf 1,53 Milliarden Euro wider; der Auftragseingang gab nach Angaben Duffners um neun Prozent auf 1,48 Milliarden Euro nach. „Im Zuge der Anpassung an die schwierigen Marktverhältnisse ist unsere Mitarbeiterzahl um zwölf Prozent auf 9.213 Beschäftigte gesunken“, sagte der Vorsitzende.

In der Presse wurde positiv über die Geschäftsentwicklung berichtet. Die Nachrichtenagentur dpa schrieb: „Die Röchling-Gruppe hat durch eine Restrukturierung

der Unternehmensbereiche Elektronik und Automobiltechnik sowie einen konsequenten Schuldenabbau im vergangenen Jahr besser verdient.“ Im Handelsblatt hieß es: „Die Röchling-Gruppe steht finanziell wieder deutlich besser da als noch vor wenigen Jahren. Dank eines strikten Sparkurses sowie der Sanierung von Sorgenkindern konnte das Managementteam um Georg Duffner, den Vorsitzenden der Geschäftsführung, die Schulden massiv abbauen.“ Und im Mannheimer Morgen war zu lesen: „Mit einer Vorsteuer-Rendite von mehr als 12 Prozent sind die Technischen Kunststoffe das Paradeferd der Holding. Die Sparte soll auch ausgebaut werden. Bei der Elektronik ist nach einer harten Sanierung und der Rückkehr in schwarze Zahlen jetzt Internationalisierung angesagt.“

Ina Breitsprecher
 Tel. 0621/4402-216
 ina.breitsprecher@roechling.de



FP-Vorstand Technik Manfred Schwarze, Ministerpräsident Matthias Platzeck und Landrat Karl-Heinz Schröter (v.l.).

Ministerpräsident zu Besuch

Den Abschluss seiner Tagestour durch den Oberhavelkreis hat der Ministerpräsident des Landes Brandenburg, Matthias Platzeck, der Francotyp-Postalia (FP) in Birkenwerder gewidmet.

Er informierte sich über die Firmenstrategie des deutschen Marktführers für Frankier- und Kuvertiermaschinen und besichtigte die Produktion.

Vor allem die sich ändernden Anforderungen im Bereich der

Sicherheitstechnologie stießen auf reges Interesse. Platzeck konnte sich an Ort und Stelle von den bei FP erfolgreich abgeschlossenen Forschungs- und Entwicklungsleistungen überzeugen. FP-Entwicklungs- und

Produktionsvorstand Manfred Schwarze präsentierte dem Ministerpräsidenten überdies den sehr erfolgreichen Produktionsanlauf der beiden brandneuen Produkte mymail und ultimail. Vom hohen Sicherheits- und Qualitätsanspruch zeigte sich Platzeck besonders beeindruckt. Schwarze nutzte den Besuch auch, um seine Auffassung zur aktuellen Diskussion über die 35-Stunden-Woche in den neuen Bundesländern deutlich zu machen: „Das ist ein Schmarren.“

Ulrich Willms
 Tel. 03303/525-849
 u.willms@francotyp.com

Gesellschafter treffen sich zur jährlichen Versammlung

Das Geschäftsjahr 2002, die aktuelle Finanzlage der Röchling-Gruppe und die Erfolge der Restrukturierungsmaßnahmen waren die wichtigsten Themen der 43. Ordentlichen Gesellschafter-

versammlung, die am 17. Mai 2003 im Dorint-Kongress-Hotel in Mannheim stattfand. An der Versammlung nahmen zirka 85 Gesellschafter der Gebr. Röchling KG, der Röchling Industrie Verwaltung GmbH und der Röchling Immobilien KG teil.



Seminar für Chefsekretärinnen

An einem dreitägigen Seminar für die Sekretärinnen der Vorstände und Geschäftsführer der Röchling-Gruppe haben im Mai in Worms insgesamt zwölf Mitarbeiterinnen teilgenommen.

Seminarleiterin Sibylle May (Beratungsbüro May, Düsseldorf) vermittelte unter anderem Ansätze zur Optimierung der persönlichen Organisation sowie des Zeit- und Stressmanagements. Im Vortrag von Georg Duffner, Vorsitzender der Geschäftsführung der Gebr. Röchling-Gruppe, fanden

die Teilnehmerinnen viele betriebswirtschaftliche Schlagworte und Kennzahlen wieder, mit denen sie im Laufe des Seminars vertraut gemacht worden waren. Abgerundet wurde das anspruchsvolle Seminarprogramm durch ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm. Dazu gehörte unter anderem ein Rundgang

bei der Seeber Systemtechnik KG in Worms. Aus Sicht der Teilnehmerinnen war das Seminar, das erstmalig in der Röchling-Gruppe stattfand, ein gelungenes Angebot, das nicht zuletzt auch zur Verbesserung der persönlichen Zusammenarbeit zwischen den Sekretariaten der Unternehmen beitragen wird. Das zweite Seminar findet vom 26. bis 29. Oktober 2003 in Bad Salzig bei Lahnstein statt.

Susanne Salomon
Tel. 0621/4402-262
susanne.salomon@roechling.de



Wie verbessere ich meine persönliche Organisation, wie lauten die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen: Auf dem Seminar lernten die Chefsekretärinnen eine Menge – und sich gegenseitig besser kennen.

Kompetent und praxisnah

„Sehr praxisnah und durch viele Gruppenarbeiten lebendig“, „methodisch vielseitig und dynamisch“, „das hätte ich gerne schon früher gewusst“ – so oder so ähnlich lauteten die durchweg positiven Rückmeldungen auf das Projektmanagement-Seminar, das mit zwölf Teilnehmern aus vier Röchling-Gesellschaften im Mai 2003 in der Nähe von Berlin stattfand.

Seminarleiter Claas Eylers (projektmentor gmbh, Hamburg) überzeugte die Teilnehmer durch seine Fachkompetenz und Praxisnähe, die er bei der Besprechung von aktuellen Projekten aus den einzelnen Gesellschaften eindrucksvoll unter Beweis stellte. Der inhaltliche Bogen spannte sich von der

Projektplanung, dem Projektaufbau und der Ablauforganisation bis zur Projektsteuerung und dem Abschluss des Projektes. Die Teilnehmer lernten anhand vieler Praxisbeispiele, dass Termin-, Kapazitäts- und Kostenplanung sowie die regelmäßige Ermittlung des Projektfortschritts wichtige Instrumente für den erfolgreichen Projektleiter darstellen.

Projektmanagement ist in der gesamten Röchling-Gruppe ein wichtiges Thema, sodass noch zwei weitere Seminare – eines davon speziell für Francotyp-Postalia konzipiert – mit großer Resonanz stattfanden.

Susanne Salomon
Tel. 0621/4402-262
susanne.salomon@roechling.de

Globalisierung – ein umstrittenes Thema

Der Begriff der Globalisierung wird sehr unterschiedlich und oft auf verschiedene Phänomene der wirtschaftlichen und sozialen Verwerfungen angewendet, die weitergehende Ursachen haben oder zumindest nicht verschwinden würden, wenn man die Globalisierung in „ordentliche“ Bahnen lenken würde.

Die Folgen der Globalisierung werden in der Gesellschaft kontrovers diskutiert. Dies hängt einerseits von der Erklärung ihrer Ursachen ab, aber natürlich auch von den sozialen und politischen Interessen: je nachdem, ob man (als Staat oder als Person) die Chancen der Globalisierung nutzen zu können glaubt oder ob man von ihren Auswirkungen als Arbeitnehmer betroffen ist.

Die Kontroversen beziehen sich letztlich auf die Frage, ob eine ungebremsste Liberalisierung des Welthandels generell Wohlstandsgewinne bringt und wie oder wem diese zufließen. Die Theorie sagt, jedes Land soll sich auf die Herstellung der Güter spezialisieren, für die es den vergleichsweise geringsten Arbeitsaufwand benötigt. Die anderen Güter soll es durch Import erwerben. Ohne die Kritik an dieser Stelle ausführen zu können, sei nur so viel festgehalten, dass

diese Theorie von den realen sozialen Rahmenbedingungen und Auswirkungen ablenkt (zum Beispiel von den Folgen von Rohstoffexporten für die Verflechtung einer Wirtschaft, Sozialstruktur und anderes). Auch die ökonomischen und sozialen Auswirkungen der Mobilität des Kapitals (Direktinvestitionen durch transnationale Konzerne) spielen eine entscheidende Rolle.

Richtig ist natürlich, dass ein größerer Absatzmarkt (Weltmarkt) erlaubt, die „economies of scale“ (Kostensenkung durch Steigerung der produzierten Stückzahlen) auszunutzen, wodurch Wohlfahrtsgewinne ermöglicht werden.

Die Kontroversen beziehen sich auch auf die Frage nach den „Gewinnern“ und „Verlierern“ der Globalisierung, also der Verteilung der Wohlstandsgewinne

innerhalb der Industriegesellschaften, aber auch zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern.

Neben den wirtschaftlichen und sozialen Effekten geht es darum, ob ökologische Fragen der spontanen Weltmarktentwicklung überlassen werden können oder ob durch ein internationales Regelwerk eingegriffen werden muss.

Letztlich geht es um die politische Gestaltung des Globalisierungskonzeptes, also um die Auseinandersetzung mit der politischen Konzeption des Neoliberalismus, die im Markt die Lösungsinstanz aller gesellschaftlichen Probleme sieht.

Ich denke, das Thema wird uns alle noch weiter beschäftigen.

Wolfgang Krause
Konzernbetriebsratsvorsitzender
Tel. 0511/90259150
wolfgang.krause@detewe.de



Wolfgang Krause
Konzernbetriebsrat

Aktuell

Leserumfrage: Röchling-Magazin ist informativ und verständlich

Mitarbeiter verteilen gute Noten

In der vorigen Ausgabe des Röchling-Magazins haben wir die Leser nach ihrer Meinung gefragt: Wie gefällt ihnen das Magazin, wie fühlen sie sich über die Röchling-Gruppe informiert, was könnte verbessert werden? Hier die Ergebnisse im Überblick.

Die erfreuliche Nachricht vorneweg: Drei Viertel der Leser, die sich an der Umfrage beteiligten, fühlen sich durch das Röchling-Magazin sehr gut oder gut über die Röchling-Gruppe informiert. Die optische Gestaltung beurteilen sogar knapp 90 Prozent als gut, 17 Prozent wünschen sich allerdings mehr Bilder.

Auf besonderes Interesse stößt der in jeder Magazin-Ausgabe erscheinende Beitrag des Betriebsrats. Großes Interesse

haben die Leser weiterhin an aktuellen Nachrichten über Unternehmen der Röchling-Gruppe, gefolgt von Berichten aus den einzelnen Konzernunternehmen, dem Interview mit Geschäftsführern sowie Personalmeldungen. Zu wenig wird für den Geschmack der Leser über neue Aufträge, die wirtschaftliche Situation, die Strategie und die Aus- und Weiterbildung berichtet.

Drei Viertel aller Leser gaben an, großes Interesse an Themen aus allen Röchling-Unternehmen und an Berichten über die gesamte Gruppe zu haben; nur zwölf Prozent möchten in erster Linie Nachrichten aus dem eigenen Unternehmen lesen. Das Mitarbeiter-Magazin dient also als Informationsmedium für und über die Röchling-Gruppe.

81 Prozent der Befragten gaben an, das Magazin per Post zu erhalten; mit der Erscheinungsweise (dreimal jährlich) sind 79 Prozent der Befragten einver-

standen. Die Länge der Artikel beurteilen 81 Prozent als gerade richtig. Besonders häufig wurden die Berichte als interessant bezeichnet, gefolgt von den Attributen „verständlich“, „sachlich“ und „glaubwürdig“.

Und wer hat an der Umfrage teilgenommen? Die große Mehrheit sind Männer (80 Prozent). Mehr als die Hälfte derjenigen, die den Fragebogen zurückgeschickt haben, sind zwischen 30 und 50 Jahren alt und seit mehr als zehn Jahren im Unternehmen tätig. 57 Prozent der Befragten sind Angestellte, 26 Prozent Mitarbeiter in Führungspositionen.

Als Fazit lässt sich sagen, dass sich die meisten Leser gut über die gesamte Röchling-Gruppe informiert fühlen. Die Redaktion wird jedoch weiterhin bestrebt sein, das Röchling-Magazin ständig zu verbessern. Wir freuen uns daher stets über Ihre Anregungen, Hinweise, Kritik oder Themenvorschläge.

Ina Breitsprecher
Tel. 0621/4402-216
ina.breitsprecher@roechling.de



Röchling-Gruppe

Die Geschichte der Röchling-Gruppe: Teil 3

Der Erste Weltkrieg und seine Folgen

Der Erste Weltkrieg sorgt für starke wirtschaftliche Turbulenzen bei der Unternehmerfamilie Röchling. Er unterbricht jäh den Erfolgskurs des Unternehmens. Politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen stürzen den Konzern in eine schwere Krise.

Auf Wunsch der Regierung stellt die Familie Röchling die Produktion der Völklinger Hütte im ersten Weltkrieg auf Rüstungsgüter um. Hierfür benötigte Maschinen und Rohstoffe beschafft man sich aus den besetzten Gebieten. Hergestellt werden nun Granaten und Geschosse aller Art. Neun von zehn deutschen Soldatenhelmen sind aus dem Stahl der Völklinger Hütte.

Da die Rohstoffzufuhr aus dem Ausland unterbrochen ist und die Saarrhütten sowie die lothringischen Werke nicht mehr arbeiten, beginnt das Unternehmen mit der Verarbeitung von Schrott. Allein für die Produktion von Granaten werden beispielsweise in den letzten beiden Kriegsjah-

ren monatlich mehr als 100.000 Tonnen Altmetall benötigt. Da nicht genügend heimisches Material zur Verfügung steht, verschrottet das Unternehmen Hütten und Fabriken in den besetzten Gebieten.

Den Produktionsbetrieb halten zahlreiche Frauen und russische Kriegsgefangene aufrecht. Rund 3.000 der 5.000 Arbeiter der Völklinger Hütte sind als Soldaten für den Krieg eingezogen worden.

Der verlorene Krieg

Nach Kriegsende werden Hermann und Robert Röchling wegen Plünderung und absichtlicher Zerstörung französischer



In der Völklinger Hütte halten während des Ersten Weltkriegs Frauen die Produktion aufrecht. Die Aufnahme stammt aus dem Jahr 1916.

Röchling-Gruppe

Fabriken angeklagt und verurteilt. Hermann kann sich einer Verhaftung entziehen, da er sich geschäftlich außerhalb des Saarlandes aufhält. Als er von dem Haftbefehl hört, zieht er sich bis 1921 nach Heidelberg zurück. Robert wird verurteilt und muss ins Gefängnis.

Die wirtschaftlichen Konsequenzen des Kriegsausgangs sind für das Unternehmen Röchling gravierend. Das Saarland wird vom Deutschen Reich abgetrennt und 15 Jahre unter die Verwaltung des Völkerbundes gestellt. Elsaß-Lothringen geht wieder an Frankreich zurück. Sämtliche Kohle- und Erzfelder, Hütten- und Bergwerke sowie Kalksteinbrüche sind verloren. Das Unternehmen steht ohne seine Rohstoffbasis da, die es für eine günstige Produktion in Völklingen dringend benötigt.

Durch den Verlust der Carlshütte in Diedenhofen entfällt ebenfalls die eigene Roheisenproduktion für die Völklinger Hütte. Die Ver-

mögensschäden belaufen sich auf rund 100 Millionen Reichsmark. Zudem wird der gesamte Firmenbesitz im Ausland beschlagnahmt.

Auch im Saarland wird Röchling enteignet: Laut Versailler Vertrag fallen sämtliche Kohlegruben dort an Frankreich. Erklärtes Ziel der Franzosen ist es nun, Einfluss auf die saarländische Industrie zu gewinnen und sich mehrheitlich an den saarländischen Unternehmen zu beteiligen. Bald ist die saarländische Industrie zu 60 Prozent in der Hand französischer Aktionäre.

Röchling steckt in einer wirtschaftlichen Krise. Frankreich steht als Absatzmarkt nicht mehr zur Verfügung, die Warenausfuhr ins Deutsche Reich wird mit Zöllen belegt, und auch auf andere Weise machen die Franzosen dem Unternehmen das Leben schwer.

Die Geschäftsführung der Völklinger Hütte wendet sich erfolgreich einer französischen Beteiligung an der Hütte. Diese

Haltung kommt dem Unternehmen allerdings teuer zu stehen, die französische Regierung belegt es mit wirtschaftlichen Sanktionen. Überhöhte Rohstoffpreise und Frachtkosten sind die Folge. Da die Konkurrenzfähigkeit zu anderen Unternehmen immer weiter abnimmt, entschließt sich die Werksleitung im Herbst 1924, das Werk stillzulegen. Der Schachzug gelingt: Die Franzosen verlieren ihren größten Kohleabnehmer. Nach 50 Tagen lenken sie ein.

Die Völklinger Hütte erhält ab jetzt die gleichen finanziellen Konditionen wie die Konkurrenz, an der die Franzosen beteiligt sind. Die verlorene eigene Rohstoffbasis versucht man auszugleichen, indem man Verfahren entwickelt, die eine rationellere Produktion ermöglichen.

Die 20er Jahre

Trotz widriger politischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen gibt die Familie Röchling nicht auf: Die 20er Jahre sind von Umstrukturierungen und dem Blick in die Zukunft geprägt: Neue Tätigkeitsfelder über die Produkte Kohle und Eisen

hinaus werden erschlossen. Röchling erwirbt Betriebe außerhalb des Saarlandes, um unabhängig vom französischen Einfluss produzieren und handeln zu können. Das Unternehmen wird neu organisiert. Sämtliche Einzelunternehmungen erhalten den Status von unabhängigen Zweigstellen.

Gemeinsam mit der Buderus'schen Eisenwerke AG gründet Röchling 1920 die Stahlwerke Buderus-Röchling AG, Wetzlar, und steigt verstärkt in die Edelstahlproduktion ein. Gleichzeitig kommt es zu der Gründung der Röchling-Buderus GmbH Ludwigshafen, mit Zweigstellen in Stuttgart, München, Köln und Leipzig. Diese sind für den Vertrieb der Wetzlarer und der Völklinger Edelstahlprodukte zuständig, die bald weltweit erfolgreich verkauft werden.

Für das Frankreichgeschäft wird eine selbstständige Verkaufsgesellschaft gegründet: die Saffas (Société Anonyme Francaise des Forges et Aciers de la Sarre) mit Büro in Paris. Saffas sorgt dafür, dass sich die Qualitätsstähle von Röchling erfolgreich auf dem französischen Markt behaupten.

Mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der Eisenwerksgesellschaft Maximilianshütte (Maxhütte) in Rosenberg verfügt Röchling wieder über eine Eisenproduktionsstätte sowie über Rohstoffe im Deutschen Reich. Damit gewinnt man mehr Unabhängigkeit vom unsicheren Saarland.



Die Carlshütte in Diedenhofen (oben links), geht nach der Abtrennung des Saarlandes vom Deutschen Reich für Röchling verloren. In den Zwanzigerjahren erwirbt Röchling die Mehrheitsbeteiligung an der Maximilianshütte in Rosenberg (oben rechts) und gründet die Stahlwerke Buderus-Röchling AG in Wetzlar (links).

Zur Maxhütte, einem Unternehmensverband, gehört eine Kohlezeche in Mont Cenis, ein Hüttenwerk in Thüringen, ein Stahlwerk in Zwickau, Erz- und Kohlefelder im Thüringer Wald und in der Oberpfalz sowie Kohlegruben in der Nähe von Leipzig. Ökonomische Erwägungen führen allerdings schon 1929 zur Aufgabe der Beteiligung an dieser Hütte.

Mit dem Kauf der Holzveredelung GmbH in Berlin, einer Vorläufergesellschaft der Röchling Haren KG, und der Mehrheitsbeteiligung an der Firma AGO im holländischen Ter Apel beginnt Röchling, auf dem Gebiet der Holzveredelung tätig zu werden. In diesem Bereich ist das Unternehmen auch heute noch erfolgreich aktiv. Ende der 20er Jahre wird die Walter Metallzieherei und Kaltwalzwerk in Oberkochen erworben. Auch diese Produktionsstätte gehört heute noch zum Röchlingschen Besitz und firmiert unter dem Namen Röchling Kaltwalzwerk.

Die Aufgabenbereiche der Völklinger Hütte werden erweitert. Es entsteht unter anderem eine Autofederfabrik; einige Jahre

später wird eine Stickstofffabrik sowie ein Zementwerk auf der Hütte errichtet. Auch auf dem Energiesektor wird die Hütte aktiv: Ab 1923 stellt sie die Stromversorgung von Saar-

Literatur:

D. Richard Nutzinger u.a.,
50 Jahre Röchling Völklingen
Saarbrücken/Völklingen 1931

Gerhard Seibold
Röchling Kontinuität im Wandel
Stuttgart 2001

brücken sicher. Drei Jahre später wird das Kraftwerk Wehrden gegründet, welches das Elektrizitätswerk der Hütte für zehn Millionen Mark übernahm.

Aber kaum hat sich das Unternehmen Röchling von den Folgen des Ersten Weltkrieges erholt und wieder erfolgreich gearbeitet, beginnt der Zweite Weltkrieg. Er wird das Unternehmen, aber auch die Familie Röchling persönlich in eine schwere Krise stürzen. Hierüber berichten wir in der kommenden Ausgabe des Röchling-Magazins.

Katrin Becker

Tel. 06223/861 692

Text-Media@t-online.de

Die Röchling'sche Zementfabrik, die auf der Völklinger Hütte in den 20er Jahren errichtet wird, soll die Aufgabenbereiche des Unternehmens erweitern.

Porträt

Werbeplakat von 1922: Kaffee HAG hatte von 1919 bis 1925 die Lizenz zur Produktion von Lignostone.



Von der Entdeckung eines neuen Werkstoffs bis zum international tätigen Konzern – die Geschichte der Röchling Haren-Gruppe

Erfolgsstory eines neuen Werkstoffs

Die Röchling Haren-Gruppe ist heute der weltweit führende Anbieter von technischen Kunststoffen in Form von Halbzeugen und spanend hergestellten Fertigteilen. Angefangen hat alles mit der zufälligen Entdeckung eines neuen Werkstoffs.

Im Frühjahr 1915 experimentierten die beiden Ingenieure Fritz und Hermann Pfleumer in ihrem Dresdner Labor an der Entwicklung von Kunstgummi. Sie verwendeten Autoklaven – aufrecht stehende starkwandige

Stahlzylinder mit festem Boden und dicht schließendem Deckel, in denen sich hohe atmosphärische Drücke erzeugen ließen. Sie erhielten den Auftrag, Musterbehälter aus Schaumgummi für den Transport flüssiger Gase herzustellen.



Werkstoff mit neuen Eigenschaften: im Autoklaven hergestelltes Lignostone aus Vollholz.

Fünzig Jahre später erinnert sich Hermann Pfleumer: „Zu diesem Zweck umhüllte ich ... ein kleines Stück Rundholz mit einer für die Verschäumung vorbereiteten Gummiplatte und setzte dieses Modell unter den ... nötigen Stickstoffdruck von 300 atü bei 140 Grad Celsius. Dieses Modell war von einer Schmalseite offen, damit das Pressgas von allen Seiten auf den Gummi einwirken konnte. Eines Tages sollte ich nun verreisen; die Zeit war sehr knapp, und die Behälter-Muster sollten verschickt werden. Ich tat das Übliche, machte das Modell doppelt so lang, um es nach der Verschäumung in der Mitte durchzuschneiden, hätte dann also zwei Behälter gehabt. Es kam aber ganz anders. Das Rundholz war auf beiden Seiten gasdicht verschlossen, der Druck ... wirkte von allen Seiten ... und ... drückte das weiche Holzstück zusammen.“

Werkstoff mit neuen Eigenschaften

Das Holzmuster war durch den Druck auf fast die Hälfte seines ursprünglichen Volumens geschrumpft, die Eigenschaften hatten sich verändert. Das Material war härter und polierfähig

geworden. Ein neuer Werkstoff war entdeckt, der zwischen Holz und Metall einzuordnen war. Vom lateinischen Wort „Lignum“ für Holz und „stone“, dem englischen Wort für Stein, erhielt das Material den Namen „Lignostone“.

Noch am 26. Juni 1915 meldeten die Brüder das „Verfahren zum Verdichten von Holz“ beim Kaiserlichen Patentamt zum Patent an, das am 17. Mai 1916 ausgegeben wurde.

Potenzielle Anwendungsbereiche für den neuen Werkstoff fanden sich in der Textilindustrie für Webschützen und mechanische Teile in den Webstühlen sowie in der Elektroindustrie und dem Maschinenbau.

Gründung der Holzveredlung GmbH in Berlin

Um das Patent wirtschaftlich zu verwerten, schlossen die Brüder Pfleumer mit Dr. Maurer, einem Interessenten und Geldgeber aus Berlin, einen Optionsvertrag. Zusammen mit den Repräsentanten des Eisenbahnwagenbauers „Linke-Hoffmann-Werke“ aus Breslau und der im schlesischen Freiburg ansässigen „Vereinigte Uhrenfabriken Aktiengesell-

schaft, vormals Gustav Becker“ gründete Dr. Maurer die „Holzveredlung GmbH“ mit Sitz in Berlin.

Die Aufnahme der industriellen Produktion wurde aber durch den Ersten Weltkrieg verhindert, und Dr. Maurer übertrug vermutlich 1919 seine Anteile an der Gesellschaft auf einen Dr. Oexmann.

Koffeinfreier Kaffee

Nach Kriegsende mussten gemäß des Versailler Friedensvertrags deutsche Patentrechte auf Verlangen an die Alliierten ausgeliefert werden. Dies wollte die Holzveredlung GmbH durch die vorübergehende Übertragung der Rechte und durch die Produktionsaufnahme im neutralen Ausland verhindern. Auf einer Reise nach Holland traf Dr. Oexmann einen alten Bekannten, den Bremer Kaufmann und königlich-bulgarischen Generalkonsul Dr. Ludwig Roselius, Gründer der Kaffee HAG in Bremen und Amsterdam.

Fritz (links) und Hermann Pfleumer experimentierten in ihrem Dresdner Labor an der Entwicklung von Kunstgummi. Im Frühjahr 1915 entdeckten sie dabei eher zufällig einen neuen Kunststoff. Die beiden Brüder meldeten das Verfahren noch im selben Jahr zum Patent an.



Garagenbetrieb in Rütenbrock: Von 1932 an wurde dort Lignostone versandfertig gemacht.

Porträt

► Durch die Zwangswirtschaft bei Kaffee lagen die Betriebsanlagen bei HAG teilweise brach. Um die freien Kapazitäten nutzen zu können, erklärte Roselius sich bereit, den Bau einer Lignostone-Fabrik in Holland zu finanzieren. Noch im September 1919 wurde ein Lizenzvertrag unterzeichnet, und die „Lignostone-Werke“ wurden gegründet.

Kartoffeln, Gemüse und Obst

Als Produktionsstätte bot sich eine gerade stillstehende Fabrik in Ter Apel an, die Roselius am 1. Juli 1919 übernahm. Sie hieß N.V. Maatschappij AGO, nach den holländischen Begriffen für die bisher dort hergestellten Produkte „Aardappelen – Groeneten – Ooft“ – Kartoffeln, Gemüse und Obst, die hier durch Trocknung haltbar gemacht wurden. Im Februar 1920 lief dann sowohl bei der AGO als auch bei der Kaffee HAG in Bremen (die Lizenz erlosch 1925) die Produktion von Lignostone an.

In diesem Artikel wurde versucht, die zum Teil widersprüchlichen Informationen in den vorhandenen Sekundärquellen logisch und korrekt zusammenzustellen. Sollte ein Leser Primärquellen kennen, die zu weiterer Klarheit beitragen, bittet die Röchling Haren KG um entsprechende Hinweise.

Die Edelfholzverarbeitungs GmbH, Meppen, nach dem Brand 1924.

Röchling steigt ein

Nachdem noch 1919 die bisherigen Mitgesellschafter der Holzveredlung ausschieden und Dr. Oexmann für die Weiterentwicklung des Unternehmens freie Hand bekam, erwarb in den Jahren 1920/21 der Kommerzienrat Dr. Hermann Röchling sowohl die gesamten Anteile der Holzveredlung GmbH als auch die Mehrheit der AGO-Aktien für die Röchlingschen Eisen- und Stahlwerke in Völklingen.

Umzug ins Emsland

Am 18. Juli 1922 gründete die Holzveredelung GmbH in Meppen die „Edelfholzverarbeitungs GmbH“ und verlagerte ihren eigenen Firmensitz in die emsländische Stadt. Die neue Fabrik hatte die Aufgabe, aus den Lignostone-Halbzeugen der nahen AGO Webschützen und andere Teile für die Textilindustrie zu fertigen. Nach einem Brand in der Fabrik im August 1924 wurde beschlossen, den Betrieb in Meppen nicht wieder aufzubauen und die Produktion und Verarbeitung von Lignostone in Ter Apel zusammenzufassen.

In den folgenden Jahren stieg die Produktionsmenge kontinuierlich bis auf etwa 360 Tonnen im Jahre 1928 an. Dann machten sich die Vorboten der Weltwirtschaftskrise bemerkbar. Die Produktion sank und erreichte 1932 nur noch etwa 270 Tonnen. Nach einer leichten Erholung führte der Schachtsche Plan, der die Einfuhr ausländischer Erzeugnisse in das Deutsche Reich ab 1934 reglementierte, zu der Ent-

scheidung, eine deutsche Produktionsstätte zu errichten, um den inländischen Markt weiterhin bedienen zu können.

Weitsichtiger Bürgermeister

Die Standortwahl viel auf den Grenzort Rütenbrock, wo auf dem Grundstück eines Gastwirts schon seit 1932 eine Werkstatt unterhalten wurde, um die hohen Einfuhrzölle auf Fertigerzeugnisse einzusparen. Durch Sägen, Hobeln und Bohren wurde hier Lignostone aus Ter Apel versandfertig gemacht. Der Plan scheiterte jedoch am Widerstand des Rütenbrocker Bürgermeisters, der verhindern wollte, dass durch die Industrieansiedlung die Löhne für Landarbeiter in die Höhe getrieben würden. Heinrich Fischer, der Bürgermeister der Nachbargemeinde Altenberge, war dagegen weitsichtiger und zeigte sich sogar bereit, für drei Jahre ganz und fünf Jahre auf die Hälfte der Gewerbesteuer zu verzichten.

Im Februar 1935 begann der Bau der Lignostone-Fabrik in Altenberge, und schon im September wurde mit der Produktion begonnen.

Krieg trennt Betriebe

Gleich nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wurde die holländische Produktionsstätte in Ter Apel als „feindliches Eigentum“ unter Zwangsverwaltung gestellt und trat von nun an als Wettbewerber im Markt auf. Auch für den Betrieb in Altenberge drohte der Übergang in holländischen Besitz. Erst 1948 konnte endgül-

tig geklärt werden, dass die Holzveredlung GmbH in Altenberge ein eigenständiges Unternehmen war.

Es folgten ein zügiger Ausbau der Produktionskapazitäten und die mehrmalige Änderung des Firmennamens: 1949 in „Lignostone, Holzveredelungsgesellschaft mbH“, 1958 in „Lignostone-Gesellschaft mbH“, 1959 die Umwandlung in die Kommanditgesellschaft „Röchling & Co. Lignostone, Haren“ und schließlich am 29. September 1976 in „Röchling Haren KG“.

Anbruch des Kunststoffzeitalters

In den Sechzigerjahren begann das Zeitalter der Kunststoffe. Das Kunstharzpressholz Lignostone wurde unter anderem in der chemischen Industrie immer stärker durch thermoplastische Kunststoffe ersetzt. Um diese Absatzbereiche nicht zu verlieren, begann Röchling Haren 1964 konsequent mit der Produktion von Platten aus Polyethylen und Polypropylen. Die Entscheidung

Quellenhinweis:

Jubiläumsbroschüre Röchling : „1916-1966, 50 Jahre Röchling >Lignostone<, Entwicklung eines Werkstoffs – Entwicklung einer Firma“

Dr. Scharnagel nach ausführlichen Aufzeichnungen von Herrn Jost: „Geschichte der Röchling & Co. Lignostone Haren/Ems“

Thomas Schwarze, Bremen: „Kaffee HAG, Bremen 1906 – 1979, Ein Beitrag zur Historischen Unternehmensforschung“

Keine einfache Angelegenheit: Die drei Autoklaven mit 600 Millimetern Durchmesser werden bei Kaffee HAG in Bremen aufgestellt.



fiel leicht, da sich die vorhandenen Pressen und auch die Fertigungsanlagen hierfür einsetzen ließen. In Anlehnung an den etablierten Markennamen Lignostone® wurden die thermoplastischen Produkte Polystone® genannt.

In den Siebzigerjahren ging die Elektroindustrie dazu über, für Freiluftanwendungen das Kunstharzpressholz durch glasfaserverstärkte Kunststoffe (GfK) zu ersetzen. Auch hierauf reagierte Röchling Haren mit der Aufnahme des neuen Werkstoffs in das Produktionsprogramm. Wie schon für die Thermoplaste, ließen sich für die Durostone® genannten Produkte die vorhandenen Kapazitäten nutzen. Um 1985 kamen noch die Herstellung von

stranggezogenen GfK-Profilen und das Wickelverfahren hinzu.

Röchling Haren-Gruppe

Heute ist die Röchling Haren-Gruppe mit weltweit 23 Standorten in allen wichtigen Märkten präsent und konzentriert sich weiterhin auf die Produktion von technischen Kunststoffen als Halbzeuge und durch spanabhende Bearbeitung hergestellte Fertigteile.

Im Jahr 2002 erwirtschafteten die 1.177 in der Gruppe beschäftigten Mitarbeiter einen Umsatz von 225 Millionen Euro, wovon 80 Prozent außerhalb Deutschlands erzielt wurden.

Hartwig Bleker
Tel. 05934/701-322
bleker@roeckling-haren.de

Technische Kunststoffe

Sustaplast KG erwirbt Bundeswehrgelände in Lahnstein für einen Kunststoff-Industriepark

„Hier können wir weiter wachsen“

Die Sustaplast KG in Lahnstein hat ein benachbartes Bundeswehrgelände samt den Gebäuden gekauft. Das Unternehmen, das seinen Firmensitz durch den Grundstückserwerb auf 80.000 Quadratmeter verdoppelt, wird dort in den nächsten Jahren einen Kunststoff-Industriepark errichten.

Bei dem 40.000 Quadratmeter großen Areal handelt es sich um den größten Teil des Verpflegungsamtes West, das die Bundeswehr Ende 2002 stillge-

legt hat. Mit dem Grundstückskauf, der nach nur achtmonatigen Verhandlungen zu Stande kam, zeigten sich Sustaplast-Geschäftsführer Burckhard W.



Frank, Lahnsteins Oberbürgermeister Peter Labonte, Ex-Verpflegungsamtschef Bernd Wehrmeister sowie Ulrich Geissler von der Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb (GEBB), die im Namen der Bundeswehr den Verkauf managte, gleichermaßen zufrieden.

„Das Gelände ist hochwasserfrei, ohne Altlasten, verkehrsmäßig gut angebunden und liegt vor allem direkt neben unserem derzeitigen Gelände“, sagte Frank.

Peter Labonte, Oberbürgermeister der Stadt Lahnstein, Sustaplast-Geschäftsführer Burckhard Frank und Ulrich Geissler von der Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb (v.l.) begutachten ein Modell des neuen Kunststoff-Industrieparks.

Die Investition seines Unternehmens lasse sich als klares Bekenntnis zum Standort Lahnstein werten. „Sustaplast kann hier weiter wachsen“, so Frank. In den nächsten Jahren werde auf dem Gelände ein innovativer Kunststoff-Industriepark entstehen. „Die Betonung liegt dabei auf Industrie und Park, denn schon jetzt zeigt unser Standort mit seinen vielen Pflanzen samt

einem großen Bioteich ein für Industrieunternehmen ungewöhnliches Gesicht.“

Ulrich Geissler von der GEBB lobte ebenso wie Frank „die zügigen und konstruktiven Verhandlungen, aber auch die Zusammenarbeit mit der Stadtverwaltung“.

Für Oberbürgermeister Labonte hat die erfolgreiche Konversion eines ehemals militärisch genutzten Geländes große Bedeutung für die Stadt. „Einem hier ansässigen Unternehmen wurde eine Perspektive für weiteres Wachstum gegeben, Arbeitsplätze können erhalten sowie neu geschaf-

fen werden, und der Wirtschaftsstandort Lahnstein erhält eine große Aufwertung“, sagte der Oberbürgermeister. 1993 hatte die Sustaplast KG noch 200 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Jahresumsatz von 21 Millionen Euro. „Seitdem haben wir 200 neue Arbeitsplätze geschaffen und den Umsatz auf jetzt 65 Millionen Euro verdreifacht. Die Röchling-Gruppe investierte in diesem Zeitraum 20 Millionen Euro in Maschinen und Anlagen“, berichtete Frank.

Burckhard Frank
Tel. 02621/6 93-112
bfrank@sustaplast.de

Sustaplast MKV in Mainburg gründet Werksportgruppe

Gewinnen mit Gemeinschaftssinn

Im Team macht es mehr Spaß: Mitarbeiter der Sustaplast MKV in Mainburg in Niederbayern treffen sich zweimal in der Woche, um Sport zu treiben – und den Zusammenhalt zu stärken.

Geboren wurde die Idee im vergangenen Jahr, als drei Mitarbeiter des Bereichs Projektkoordination gemeinsam an einem Stadtlauf teilnahmen. „Wir haben gemerkt, dass es viel mehr Spaß macht, gemeinsam eine Herausforderung anzunehmen, als sich als Einzelkämpfer durchzuschlagen“, sagen die Teammitglieder übereinstimmend. Diese Erfah-

rung habe man auf die Firma übertragen wollen.

Die Geschäftsleitung der Firma Sustaplast MKV konnte von der Idee sofort begeistert werden. Und da das Training und die Wettkämpfe ausschließlich in der Freizeit stattfinden, entstehen für die Firma keinerlei Nachteile oder Verpflichtungen. Im Gegen-

Inline-Skaten, Laufen oder Schwimmen: Im Team macht Sport mehr Spaß. Zweimal wöchentlich trainieren die Mitarbeiter von Sustaplast MKV gemeinsam.

teil: „Bereits nach den ersten Trainingseinheiten haben wir festgestellt, dass sich der Zusammenhalt in der Gruppe und der Gemeinschaftssinn enorm gesteigert haben“, berichtet Thomas Hierl, „von der körperlichen Verfassung einzelner ‚Bürohengste‘ ganz zu schweigen“.

Trainiert wird zweimal die Woche in unterschiedlichen Disziplinen, vom Skaten über Laufen, Radfahren bis zum Schwimmen. Vor wenigen Monaten erhielt das Team einen Sportdress mit dem



Aufdruck Sustaplast MKV, gesponsert von der Geschäftsführung. So kann man den Namen nun „in die große, weite Welt des Sports hinaustragen“.

Premiere war am 1. Juni 2003 beim „Siemens-SpeedSkating-Halbmarathon“ in Regensburg. Unter 650 Skatern aus ganz Europa stellte das Team sein Leistungspotenzial eindrucksvoll unter Beweis. Als zum ersten Mal der Name „Werksportgruppe Sustaplast“ über die Lautsprecher ertönte, überquerte Thomas

Hierl nach gerade mal 48:40 Minuten und einer Distanz von 21 Kilometern die Ziellinie, gefolgt von Babett Herkner (49:50) und Albert Schmid (51:05).

Die nächsten großen Trainingsziele der Werksportgruppe sind ein Speed-Skating-Sprint über eine Distanz von neun Kilometern in Freising, ein Stadtlauf über zehn Kilometer in München, ein Sprint-Triathlon sowie ein Geher-Wettbewerb über fünf Kilometer. Für diesen „Walking-Event“ hat auch Eva-Maria Molt, Geschäfts-

führerin der Sustaplast MKV KG, ihre Teilnahme zugesichert. „Es ist also für jeden Geschmack und Leistungsbereich etwas dabei“, so Hierl. In erster Linie zähle der sportliche Teamgeist, und keiner werde zurückgelassen, wenn er einen Durchhänger habe oder aufgeben wolle. Das Team hofft, dass sich noch viele weitere Mitarbeiter einen Ruck geben, um einen schönen gemeinsamen Sportabend zu genießen.

Thomas Hierl
Tel. 08751/8606-28
thomas.hierl@sustaplastMKV.de



Sustaplast MKV liefert Teile für die Produktion der Volkswagen AG nach Wolfsburg

Innenraumverkleidung für den VW Touran

Der Volkswagen-Konzern hat ein neues Multitalent auf den Markt gebracht: den völlig neu entwickelten VW Touran, eine Mischung aus Limousine, Freizeit- und Familienfahrzeug. Die Sustaplast MKV ist an diesem Auto mit einigen Teilen im Sichtbereich des Innenraums beteiligt.

Bei den von Sustaplast MKV gelieferten Kunststoffteilen handelt es sich um Ablagefächer, Steckdeckel, Inserts und Lüftungsgitter, die an den hinteren Seitenverkleidungen verbaut werden. Ein- bis zweimal wöchentlich werden diese Teile vom Standort Mainburg aus in das Lager des Logistikkdienstleiters Schrader Verteil + Logistik GmbH geliefert, der täglich die Sequenzmontage der Seeber Systemtechnik KG Peine versorgt. In Wolfsburg-Hattorf hat das Röchling-Unternehmen eigens für die Serienbelieferung des neuen Van einen Produktionsstandort errichtet. Von dort erfolgt die „Just-in-sequene“-Belieferung an die Volkswagen AG.

„Der gesamte Prozess stellt hohe Anforderungen an die Logistik und das Qualitätswesen unseres

Unternehmens“, sagt Manfred Schraner, Leiter Qualitätssicherheit bei Sustaplast MKV. Die Musterungsphase begann Ende 2002; die Abstimmung fand im zweiwöchigen Rhythmus an Ort und Stelle in Hattorf statt. Zwischen den einzelnen Abteilungen der Firmen Seeber und Sustaplast habe sich dabei eine gute Zusammenarbeit entwickelt. „Wir haben aktuelle Probleme sofort besprochen, Lösungen gemeinsam erarbeitet und deren Umsetzung zügig in Angriff genommen“, so Schraner. Der von der Volkswagen AG geplanten Touran-Stückzahl von 850 Fahrzeugen am Tag stehe von Seiten der Sustaplast MKV nichts mehr im Wege.

Manfred Schraner
Tel. 08751/8606-19
manfred.schraner@sustaplastMKV.de



Sustavacu® überzeugt mit hervorragenden Eigenschaften

Die Sustaplast KG in Lahnstein hat gemeinsam mit der Bayer AG ein neues tiefziehbares Material entwickelt, das aus einem speziellen glasfaserverstärkten Polyamid besteht. Gegenüber den bisher eingesetzten Kunststoffen bietet es viele Vorteile.

Der Name des neuen Produkts ist Sustavacu® PA 6 GF, und es zeichnet sich durch ein hervorragendes Eigenschaftsprofil aus. Dazu gehören hohe Festigkeit, Steifigkeit, Zähigkeit auch bei Minustemperaturen, hohe Dauergebrauchstemperatur und Wärmeformbeständigkeit sowie eine gute chemische Widerstandsfähigkeit gegenüber Öl, Fetten und Kraftstoffen.

Dadurch eröffnen sich völlig neue Anwendungsmöglichkeiten. Die hohe Steifigkeit des Materials beispielsweise erlaube eine deutliche Reduzierung der Materialdicke gegenüber anderen Kunststoffen oder sogar die komplette Substitution von Materialteilen, sagt Geschäftsführer Burckhard Frank. Daraus ergibt sich eine erhebliche Gewichtsersparnis. „Dies ist vor allem im Fahrzeugbau ein wichtiger Faktor“, so Frank. Einsetzbar sei Sustavacu® unter anderem für Bauteile im Motorraum, wie Schallschutzkomponenten oder Luftführungsteile, für Unterbodengruppen, Kotflügel sowie Seitenverkleidungen an Lkw oder Baumaschinen.

Aber auch in anderen Branchen gebe es zahlreiche Anwendungsfelder, sagt Frank. Dazu zählen Transportbehälter oder Abdeckungen jeder Art. Das Material kann nicht nur für Tiefziehverfahren, sondern auch zur spanabhebenden Herstellung von Fertigteilen eingesetzt werden.

Norbert Hendel
Tel. 02621/693-154
nhendel@sustaplast.de

Seeber Systemtechnik liefert Teile für neuen 5er-BMW

Stück Heimat fährt mit

Seeber übergibt neue Halle für „Bereich Unterboden“

Wer künftig in Worms einen BMW der fünften Reihe fahren wird, auch ein Stück Heimat: Denn der Unterboden...

Seeber erweitert die Kapazitäten in Worms

Neue Produktionshalle ihrer Bestimmung übergeben/Weitere Mitarbeiter werden demnächst benötigt

Großinvestition wird in einem Pressegespräch und bei einem Rundgang mit Journalisten vorgestellt

Produktionshalle für Seeber Worms

Bei einem Pressegespräch Ende Mai haben sich Medienvertreter über die neue Produktionshalle der Seeber Systemtechnik KG Worms informiert.

In der neuen Halle werden künftig auf 3.000 Quadratmetern Unterbodenverkleidungen und Mikrofiltergehäuse für den neuen 5er BMW und Türrahmenabdeckungen für den Ford Focus Minivan hergestellt.

Bei einem Rundgang durch die 4,25 Millionen Euro teure Produktionsstätte erläuterten die Seeber-Geschäftsführer Ulrich Mauß und Ralf Losem den Journalisten die Details der Verfahrensabläufe. Herzstück der Produktionseinheiten ist die von Seeber und dem Anlagenspezialisten Heidel gemeinsam entwickelte Pressanlage für „Low Weight Reinforced Plastics“ (LWRT), einem Ersatz für glasfaserverstärkte Thermoplaste (GMT).

In die hochmodernen Maschinen wurden bisher sechs Millionen Euro investiert. „Mit diesen Investitionen reagieren wir auf die Anforderungen unserer Kunden aus der Automobilindustrie“, sagte Mauß. Um die Marktfähigkeit der Seeber Systemtechnik KG weiter zu steigern, sei neben

einem effektiven Kostenmanagement die Zuverlässigkeit das höchste Gebot. „Mit unserer neuen Produktionsstätte können wir diese Zuverlässigkeit garantieren.“

Dies bedeute allerdings nicht, dass man jeden Auftrag zu jedem Preis annehme, so Georg Duffner von der Röchling-Gruppe. „Ertrag geht vor Volumen.“ Die Kunststoffproduktion soll laut Duffner innerhalb der Röchling-Gruppe zu einem Schwerpunkt ausgebaut werden. „Deshalb investieren wir schon heute in moderne Produktionsstätten und forcieren eigene Neuentwicklungen.“

Das Kompetenzzentrum von Seeber in Worms, das für diese Neuentwicklungen zuständig ist, konzentriert sich nach Angaben von Seeber-Geschäftsführer Mauß vor allem auf die Ge-

wichtsreduktion, Schalldämpfung und höhere Recyclingfähigkeit der für den Unterboden verwendeten Thermoplaste.

Großes Interesse zeigten die Lokaljournalisten an der bedeutenden Rolle, welche die Seeber Systemtechnik KG für die Wormser Wirtschaft als regionaler Arbeitgeber sowie als Ausbildungsbetrieb spielt. Mit 650 Mitarbeitern gehört das Werk zu den drei größten Arbeitgebern der Stadt, es setzte im vergangenen Jahr 135 Millionen Euro um, inklusive der Werke in Wackersdorf und Ingolstadt. In der neuen Produktion sind derzeit 40 Mitarbeiter beschäftigt, Ende des Jahres sollen es 80 sein, und bis in das Jahr 2005 ist eine Steigerung auf 158 Beschäftigte vorgesehen.

Ulrich Mauß
Tel. 06241/844-115
ulrich.mauss@seeber.de

Ralf Losem
Tel. 06241/844-123
ralf.losem@seeber.de

Die interessierten Journalisten lassen sich von Ulrich Mauß die Produktionsabläufe erläutern.



Elektronik

Neue Anlage unter Mitarbeit der BEA soll Entsorgungsprobleme auf der Urlaubsinsel lösen

Müllverbrennung für Madeira

Ihr bisher größtes Einzelprojekt hat die BEA Technische Dienste Lausitz GmbH auf der Ferieninsel Madeira erfolgreich abgeschlossen. Das Unternehmen war an der Errichtung einer Müllverbrennungsanlage maßgeblich beteiligt.

Etwa 700 Kilometer westlich von Afrika und 1.000 Kilometer südwestlich von Portugal liegt Madeira – eine Blumeninsel im Atlantik. Von der Fläche so groß wie Hamburg, ist Madeira eine Kreuzung aus karibischer Trauminsel und dem Hochgebirge der Alpen. Die faszinierende Landschaft und Vegetation machen Madeira zu einem beliebten Urlaubsziel.

Der ständig wachsende Tourismus erhöht aber auch die Anforderungen an die Verwaltung des Müllaufkommens der Insel. Bisher wurde der organische Abfall in einer Kompostieranlage aufbereitet und der Rest auf Müllhalden deponiert. Die neu errichtete Müllaufbereitungs-

anlage „E.T.R.S.U da Meia Serra“, die zu 67 Prozent aus EU-Mitteln finanziert wurde, sorgt nun für eine verbesserte Umweltqualität.

Die Anlage besteht aus zwei Verbrennungslinien für Hausmüll und zwei Verbrennungslinien für Klinik- und Schlachthofmüll sowie Nebenanlagen wie Werkstatt-, Lager- und Verwaltungsgebäude. Eine Kompostieranlage für organischen Abfall sowie eine Sickerwasseraufbereitungsanlage befinden sich im Bau.

Im Dezember 2000 erhielt die BEA Technische Dienste Lausitz GmbH (BEA TDL) von der Lurgi Energie und Entsorgung GmbH den Auftrag, für das Regionalsekretariat für Umwelt und Na-

turvorkommen der Autonomen Region Madeira die komplette Elektro-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik für die Müllverbrennungsanlage zu realisieren.

Eine Müllverbrennungsanlage enthält im Grundsatz die technologischen Anlagenteile eines



Die neue Müllverbrennungsanlage auf Madeira sorgt für eine verbesserte Umweltqualität.

Kraftwerks, unter anderem den Kessel (mit Rostfeuerung, Zündfeuerung, Verbrennungsluftsystem und Entaschung), den Wasser-Dampf-Kreislauf (mit Speisewasser-, Dampf- und Kondensatssystem und den Hauptaggregaten Turbine und Generator), die Rückstandsbehandlung und nicht zuletzt die Rauchgasreinigung. Bei der Anlage auf Madeira speisen beide Hausmüllverbrennungslinien auf eine Turbine, deren gekoppelter Generator bei Vollast eine elektrische Leistung von acht Megawatt erzeugt. Bei einem Eigenbedarf von zirka 1,5 Megawatt steht damit für die Energieversorgung der Insel eine elektrische Leistung von etwa 6,5 Megawatt zur Verfügung.

Die umfangreichen Montagearbeiten der BEA TDL dauerten von Mai 2001 bis Juni 2002, danach begannen die Funktionstests und die Inbetriebsetzung. „Die technische Herausforderung des Projekts lag insbesondere in der Realisierung des Pro-

insgesamt 30 Containern verschifft; nur kleinere Lieferungen wurden per Flugzeug versandt. Es waren Frachtstücklisten sowie Verschiffungs- und Zollpapiere auszufertigen, „und wir mussten immer berücksichtigen, dass fehlende Teile nicht kurzfristig, um

jekt beschäftigt und legten insgesamt 900.000 Flugkilometer zurück. Einige Leistungsbestandteile wurden an Sublieferanten vergeben beziehungsweise gemeinsam mit Partnerfirmen realisiert. Die Zusammenarbeit mit ihnen sowie den Vertretern des Endkunden habe vom BEA-Projektteam nicht zuletzt die Auffrischung von Englischkenntnissen verlangt. „Die Zusammenarbeit hat aber hervorragend geklappt, und dafür sind wir sehr dankbar“, sagt Winter. Die technischen, kommerziellen und logistischen Anforderungen des Projekts hätten ein hohes Engagement von jedem Einzelnen gefor-

BEA TDL zeichnete für die komplette Elektro-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik verantwortlich.

zessleitsystems einschließlich der Visualisierung durch 63 Prozessbilder auf fünf Monitoren und einer Großbildwand“, sagt BEA-Projektleiter André Winter. Mit dem Leitsystem wird der komplette Verbrennungsprozess gesteuert und geregelt. Alle An- und Abfahrvorgänge sowie die Prozessüberwachung sind automatisiert. Die BEA verlegte insgesamt 200 Kilometer Kabel und Leitungen und installierte 200 Schaltanlagenfelder und Verteilerschränke.

Eine weitere Herausforderung war die Auslands- und Insellage der Baustelle. Alle Materialien, Anlagenteile sowie die Baustellenausrüstung wurden von Rotterdam, Lissabon oder Porto in

Liefer- und Leistungsumfang

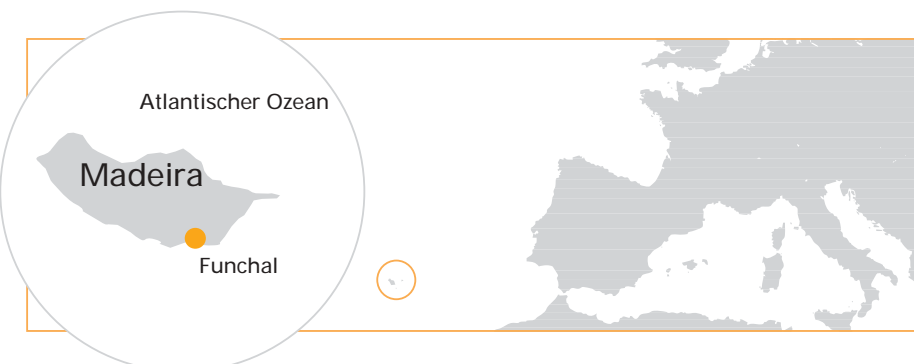
- Prozessleitsystem Siemens PCS7 mit redundantem H-System und Fail-Save-Baugruppen sowie Großbildwand Barco 2x2 Overview-MP 50
 - Feldinstrumentierung mit zirka 900 Messgeräten der Fabrikate ABB, E+H, WIKA u.a.
 - Niederspannungsschaltanlagen Siemens Sivacon mit Motorschutz-/Steuergeräten Simocode und Frequenzumrichter Master Drives und Micromaster
 - Gleichspannungs-/Batterieanlagen AEG
 - Notstromdieselgenerator Caterpillar
 - Elektrische Begleitheizungen Klöpfer-Therm
 - Beleuchtungs-/Steckdosenanlage und Flugwarnbefeuerng
 - Telekommunikationsanlage Alcatel
 - Industriesprechanlage Schneider Intercom
 - Kameraanlagen Delta (Feuerraumüberwachung) und Panasonic (Standortbeobachtung)
 - Trassierung/Verkabelung/Innenerdung/Doppelböden
- Alle Arbeiten führte die BEA vom Detail-Engineering bis zur Inbetriebsetzung aus.

die Ecke' bezogen werden konnten“, berichtet Winter.

Etwa 35 Mitarbeiter der BEA aus den Bereichen Engineering, Montage, CAD, Einkauf und Rechnungswesen waren mit dem Pro-

jekt. „Andererseits konnten wir abseits der Projekt- und Montagetätigkeit die Schönheit der Insel Madeira kennen lernen.“

André Winter
Tel. 03564/6978-64
a.winter@bea-tdl.de



Acht-Kanal-Temperaturregler R6000 von GMC findet Anwendung in der Beutel-Herstelmaschine von Plümat

Sichere Schweißnaht garantiert

Beutel, die beispielsweise in der pharmazeutischen Industrie verwendet werden, müssen besonderen Qualitätsansprüchen genügen. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an die Produktionsmaschinen, mit denen diese Beutel hergestellt werden. Die Plümat Maschinenbau Vertriebsgesellschaft mbH setzt dabei auf den Acht-Kanal-Temperaturregler R6000 der Gossen Metrawatt GmbH.

Das Unternehmen Plümat stellt unter anderem halb- und vollautomatische Beutelfüll- und Verschleißmaschinen für alle Beutel-Typen, Herstellmaschinen für Beutel, die nicht aus dem thermoplastischen Kunststoff PVC (Polyvinylchlorid) bestehen, Montagemaschinen für Beutel-

Bestandteile sowie Sondermaschinen für spezifische Anwendungen in der pharmazeutischen Industrie her.

Die Beutel-Herstelmaschinen wurden speziell für die Verarbeitung von Nicht-PVC Folien entwickelt. Sämtliche Formen han-

delsüblicher Beutel-Formen, wie zum Beispiel Schlauch- und Flachfolien, können verarbeitet werden. Als Anschlussysteme bieten sich Schläuche und verschiedene Schiffchen- oder Rund-Port-Designs an. Mit einem Volumen von bis zu 5.000 Millilitern und einem Output von maximal 6.000 Beuteln pro Stunde sind die Maschinen imstande, Ein- und Mehrkammerbeutel nach individuellen Anforderungen zu fertigen.

Der Acht-Kanal-Temperaturregler R6000 von Gossen Metrawatt kommt speziell bei den Anlagen zur Herstellung von Infusions-Beuteln zur Anwendung. Dabei

wird eine Schlauch-Folie zugeführt, aus der in den einzelnen Produktionsschritten die Beutel entstehen. Der Produktionszyklus beträgt drei bis sechs Sekunden. In einem der ersten Produktionsschritte wird die Folie durch geheizte Stege zusammengepresst, sodass sie schmilzt und die Schweißnaht entsteht. Die Schweißstege befinden sich auf massiven Grundplatten, die elektrisch beheizt sind. Erst in einem späteren Produktionsschritt werden die Beutel dann aus der Folie ausgestanzt.

„Um die Qualität der Schweißnaht konstant zu halten, wird die Temperatur der Schweißstege

Der Temperaturregler R6000 stellt sicher, dass die hergestellten Beutel höchsten Qualitätsansprüchen genügen. Er regelt exakt die Temperatur der Schweißstege.

mit dem Regler R6000 exakt geregelt“, erläutert Michael Roick, Produktmanager bei Gossen Metrawatt. Dazu ist ein Temperaturfühler direkt in den Stegen angebracht, um ein unterschiedliches Temperaturgefälle je nach Betriebszustand und Produktionsgeschwindigkeit auszuschließen. Die Heizpatronen befinden sich möglichst nahe unter den Stegen in den Grundplatten.

Während des Schweißvorgangs sinkt innerhalb von einigen Zehntelsekunden die Oberflächentemperatur der Stege um etwa 1 K (Kelvin), der Temperaturfühler erfasst diese durch den Produktionsprozess bedingte

zyklische Schwankung mit. Der Regler R6000 kann auf Grund seines Regelalgorithmus unterscheiden, ob eine schnelle Schwankung durch den Produktionszyklus oder eine Abweichung zur Solltemperatur vorliegt und ist dadurch in der Lage, den Temperaturmittelwert sehr schnell auf die eingestellte Solltemperatur auszuregeln. „Der Einsatz des Acht-Kanal-Temperaturreglers R6000 trägt deshalb dazu bei, die hohen Qualitätsansprüche zu gewährleisten“, sagt Roick.

Michael Roick
Tel. 0911/8602-787
michael.roick@gmc-instruments.com

Großer Erfolg für FHF Bergbautechnik in China

Am letzten Tag des Monats Juni hat die FHF Bergbautechnik GmbH einen großen Erfolg im internationalen Bergbau verzeichnet: Nach langen Jahren intensiver Bemühungen mit vielen Verzögerungen konnten die Aufträge für die Ausstattung von zwei Service-schächten mit Schachtsignalanla-

gen für das Bergwerk Tunliu in der Volksrepublik China verbucht werden. Die Aufträge im Gesamtwert von 726.000 Euro wurden über die ABB Automation Systems AB, Schweden, erteilt.

Ziel der Anlagen sind neben der Sicherstellung des Schachtfunks vor allem die mobile Übertragung von Daten zur Warte und die Gewährleistung der Sicherheit

durch Not-Aus-Funktionen sowie akustische und telefonische Warnung.

„Parallel zu diesem Erfolg zeigen auch die Aufträge für eine Schachtsignalanlage für die Bergwerke Bodian und Huxi in Höhe von 188.000 Euro beziehungsweise 75.000 Euro, die wir über Siemens-Erlangen realisiert haben, dass unsere Präsenz im chinesischen

Markt sehr zufriedenstellend ist und wir auch mit unseren Produkten gut positioniert sind“, sagt Dr. Hans-Peter Opitz, Geschäftsführer der FHF Bergbautechnik GmbH.

Dr. Hans-Peter Opitz
Tel. 02051/270-0
info@fhf.de



Elektronik

Kooperation von Camille Bauer mit ABB Kent-Taylor trägt bereits erste Früchte

Professionelle Kundenlösungen

Camille Bauer, ein Unternehmen der GMC-Gruppe, und ABB Kent-Taylor haben sich im April auf eine enge Kooperation auf dem Gebiet der Bildschirmschreiber verständigt. Sie soll beiden Unternehmen eine Reihe von Vorteilen bringen.

Die Unternehmen versprechen sich von ihrer Zusammenarbeit wichtige Impulse für den Vertrieb, aber auch für Neuentwicklungen im Bereich Visualisierung und Datenmanagement bei industriellen Prozessen sowie bei der Analyse in Energienetzen.

Die neue Kooperation hat sich für die Camille Bauer AG, die ihren Firmensitz in der Schweiz hat, schon ein erstes Mal ausgezahlt: Auf der diesjährigen Hannover Messe Industrie konnte das Unternehmen dem Fachpublikum nicht nur eine ganze Palette von mehrheitlich eigenen Neuprodukten vorstellen, sondern auch eine Bildschirmschreiber-Weltneuheit von ABB Kent-Taylor.

Der Markenname Camille Bauer ist noch immer stark mit der Familie der Papierschreiber verbunden, einem absoluten Erfolgsprodukt, dessen Fabrikation jedoch im Jahr 1998 eingestellt wurde. Langsam, aber sicher werden diese Papierschreiber durch Bildschirmschreiber er-

setzt – was erst durch moderne, leistungsfähige Mikroprozessorarchitekturen und Betriebssysteme möglich wird. Bildschirmschreiber dienen der papierlosen Erfassung, Überwachung, Speicherung und Dokumentation von Prozesssignalen.

Da die Weiterentwicklung dieser Schreiber in den vergangenen Jahren nicht im Entwicklungsfokus der GMC-Instruments-Gruppe gestanden hatte, von den Kunden aber verstärkt nachgefragt wurde, prüfte das Unternehmen Kooperationsmöglichkeiten mit anerkannten Herstellern. „Uns ist es gelungen, mit ABB Kent-Taylor einen Partner zu finden, der modernste Geräte, basierend auf jahrzehntelanger Branchenerfahrung, entwickelt und baut“, erläutert Geschäftsführer Daniel Dommann. Das Produktportfolio von Camille Bauer für den Bereich der Prozessindustrie werde dadurch sinnvoll ergänzt, gleichzeitig verschaffe das Unternehmen seinem Partner einen neuen Marktzu-

gang, den er in dieser Form bisher nicht erschlossen hatte. Umgekehrt eröffne sich für das prozessnahe Produktportfolio von Camille Bauer der Zugang in die ABB-Industrieautomatisierungswelt. Den Kunden werde überdies eine professionelle Gesamtlösung für sämtliche Registrieraufgaben bei ihren Prozessen geboten.

Neben ihren eigentlichen Kernkompetenzen – dem Messen, Steuern und Regeln von elektrischen Größen, Temperaturen und Winkeln – setzt sich Camille Bauer seit einiger Zeit vermehrt mit Kommunikation, Visualisierung und Datenmanagement auseinander, da der Markt dies nachfrage. Diese Themen seien nicht nur vielschichtig, sondern durch stetigen Wandel und viele Besonderheiten geprägt, erläutert Max Ulrich, Leiter Entwicklung und Marketing. Neben erheblichem Hardware-Aufwand komme vor allem dem Bereich der Software eine entscheidende Bedeutung zu. Selbstverständlich gehöre neben der Kommunikation auch das Datenmanagement zur Standardausrüstung aller programmierbaren Komponenten von Camille Bauer.

„Dieser beträchtliche Aufwand an Ressourcen bringt ein mittelständisches Unternehmen schnell an den Rand des Möglichen“,

Mit eigenen Neuprodukten hat Camille Bauer bei den Kunden vertieftes Interesse geweckt.



sagt Geschäftsführer Dommann. Auch auf diesem Gebiet verspreche man sich von der Kooperation mit ABB Kent-Taylor Vorteile, indem man künftig gegenseitig von den Erfahrungen des anderen profitieren und das Können in gemeinsame Projekte einbringen werde. Nicht zuletzt wolle man den „Return on Investment“ für diese wichtigen Randtechnologien in einem vernünftigen Rahmen halten. Camille Bauer könne sich durch die Kooperation einige technische Besonderheiten im Produktportfolio leisten, die man alleine nicht finanzieren könnte. „Auf diese Weise schafft man sich Produkte mit klaren Unterscheidungsmerkmalen und somit einen Vorsprung in starken Konkurrenzmärkten.“

Bei den Kunden jedenfalls haben die Neuprodukte ein vertieftes Interesse geweckt – das hat die Hannover Messe Industrie gezeigt. Die neuen Impulse machten es den Vertriebsmitarbeitern in ihren Beratungsgesprächen wieder möglich, sich auf die Anwendungen zu konzentrieren; die Diskussionen um Preise rückten in den Hintergrund. Entwicklungs- und Marketingchef Max Ulrich: „Erfreuliches Resultat unserer Marketing- und Verkaufaktion ist, dass neben dem Zusatzumsatz durch die Neuprodukte auch das bestehende Produktportfolio zulegen konnte.“

Daniel Dommann
Tel. 0041/56 618 2230
daniel.dommann@camillebauer.com

Max Ulrich
Tel. 0041/56 618 2262
max.ulrich@camillebauer.com

Röchling-Holding



Wissen bei allen Fragen rund um das Steuerrecht eine Antwort: die Experten Claus Hurth (links) und Eldin Mastalic.

Die Abteilungen der Führungsgesellschaft in Mannheim im Porträt

Experten in Sachen Steuerrecht

Die jährliche Steuererklärung ist für die meisten Menschen eine lästige Pflicht. Die Tochtergesellschaften der Röchling-Gruppe legen ihre Steuerangelegenheiten in die Hände von Claus Hurth – und wissen sie beim Fachmann in Mannheim bestens aufgehoben.

„Wir sind sozusagen die Steuerberater der Röchling-Gruppe“, bringt Hurth seine Aufgaben auf einen Nenner, denn allein mit den Steuererklärungen ist es nicht getan. Die rund 70 inländischen Tochtergesellschaften leisten sich keine eigenen Steuerfachleute, sondern bauen ganz auf das Team in Mannheim, erläutert der Siebenundvierzigjährige, der seit Anfang dieses Jahres von Eldin Mastalic unterstützt wird, einem Steuerfachangestellten und Diplom-Betriebswirt (BA).

Nicht nur die Röchling-Gruppe ist in den vergangenen Jahren gewachsen, auch die steuerlichen Anforderungen steigen stetig. „Das Steuerrecht ist ständig im Fluss. Wir müssen uns auf die Dinge konzentrieren, die für unsere Gesellschaften wesentlich sind“, sagt Hurth, der seit 1986 im Unternehmen tätig ist. Auf dem Laufenden halte man sich durch Fachliteratur, die Lektüre von Finanzgerichtsentscheidungen, Fortbildungsveranstaltungen, aber zunehmend auch durch das Internet, aus dem sich zahl-

Röchling-Holding

reiche aktuelle Informationen, Beiträge und Artikel zum Bereich Steuern herunterladen lassen.

Was der eine als staubtrockene Angelegenheit empfindet, ist für den anderen eine Thematik, die nie langweilig wird. Zwar gebe es keine branchenspezifischen Besonderheiten in den Steuererklärungen, dennoch seien sie sehr vielfältig. „Meine Arbeit ist ausgesprochen abwechslungsreich“, sagt Hurth, der aus dem Saarland stammt und in Saarbrücken Betriebswirtschaft studiert hat.

Routine gebe es natürlich auch, aber das diene der Sache. Über die Jahre seien bestimmte Abläufe in der Zusammenarbeit mit den Gesellschaften gewachsen, zum Beispiel was die in den Gesellschaften zu leistenden Zuarbeiten betreffe. Ausgangspunkt beim Erstellen der Steuererklärungen sind die handelsrechtlichen Jahresabschlüsse.

Zweiter Schwerpunkt der Steuerfachleute ist die laufende steuerliche Beratung. So werde man beispielsweise häufig von den

Leitern des Rechnungswesens der einzelnen Röchling-Gesellschaften bei Fragen zur Umsatzsteuer konsultiert; auch bei Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe, bei Verträgen aller Art und bei „allen nicht ganz alltäglichen Dingen“ ist der Rat der Steuerexperten gefragt. Eine enge Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung und dem Rechnungswesen in Mannheim sei für die erfolgreiche Erledigung all dieser Aufgaben unabdingbar, so Hurth.

Bei dem offenen und informellen Klima, das in Mannheim herrscht, werde einem dies leicht gemacht. „Bis hin zur Geschäftsführerebene ist es üblich, auf Zuruf Informationen zu erhalten und sich auszutauschen. Wir sind eine kleine, schlanke Holding, schließlich wollen wir auch mit gutem Beispiel vorangehen.“ Eng sei der Austausch mit Dr. Bernd Michael Hönle, Geschäftsführer der Gebr. Röchling KG, der ein exzellenter Steuerfachmann sei und die Interessen der

Gruppe in Steuerausschüssen, unter anderem des Bundesverbands der Deutschen Industrie und des Deutschen Industrie- und Handelskammertags, nach außen vertrete.

Von den Finanzbehörden wird ein Konzern von der Größe der Röchling-Gruppe kontinuierlich geprüft; zu nahezu jedem Zeitpunkt des Jahres halten sich Betriebsprüfer in der Unternehmenszentrale in Mannheim auf. Die Sachverhaltsfeststellung fin-

det an Ort und Stelle bei den einzelnen Gesellschaften statt, die rechtliche und steuerliche Bewertung erfolgt dann in Mannheim. Bevor der Bericht der Betriebsprüfer an das Finanzamt gehe, so Hurth, diskutiere man miteinander die unterschiedlichen Auffassungen. Und diese Gespräche enden wie immer im Leben: „Manchmal haben sie Recht, manchmal wir.“

Claus Hurth
Tel. 0621/4402-246
cj.hurth@roechling.de

Namen und Nachrichten



Nach 39 Jahren hat **Christian Brunke**, Vorstandssprecher der DeTeWe-Gruppe, am 30. Juni 2003 seine aktive berufliche Laufbahn beendet und ist in den Ruhestand getreten. Die Karriere des diplomierten Betriebs-

wirts, die 1964 in der Steuerabteilung von DeTeWe begann, fand ihren Höhepunkt mit der Berufung Brunkes zum Sprecher des Vorstands im Juli 2001. Die letzten zwei Jahre seiner Amtszeit wurden durch ein radikales Restrukturierungsprogramm bestimmt. Gemeinsam mit seinem Nachfolger in der Funktion des Vorstandssprechers legte er in dieser Zeit die Grundlagen für eine nachhaltig positi-

ve Unternehmensentwicklung. Besonders nach dem Fall der Mauer, den er als wichtigstes gesellschaftshistorisches Ereignis seines Lebens bezeichnet, konnte sich der Finanz- und Steuerexperte als Arbeitsdirektor profilieren und das Unternehmen nach dem Wegfall der Berlin-Förderung finanziell neu ausrichten. Sein Nachfolger als Vorstand für Finanzen, Controlling, Personal und Recht sowie als Arbeitsdirektor ist Dr. Reinhard Volk.

Kevin Wei hat die bisher vakante Position des General Managers der Changchun Seeber Automotive Plastics Technology Co., Ltd. über-



nommen. Auf seine neue Aufgabe bei dem Joint Venture der Seeber AG & Co. KG in China wurde Wei während einer dreiwöchigen Einführung in Deutschland vorbereitet.



Evelyn Thome wird ab dem 1. September 2003 die kaufmännische Leitung der Seeber-Gruppe übertragen. Sie übernimmt diese Aufgabe zusätzlich zu ihrer bisherigen Verantwortlichkeit Leitung Controlling der Röchling-Gruppe.

In der Sustaplast-Gruppe wird die Position Kaufmännische Geschäftsführung neu eingerichtet und ab 1. September 2003 mit **Guido Scholz** besetzt. Scholz war bisher kaufmännischer Leiter der Seeber AG und vorher im Controlling der Gebr. Röchling KG zuständig für den Bereich Technische Kunststoffe. Burckhard Frank wird Vorsitzender der Geschäftsführung der Sustaplast KG und verantwortet die Bereiche Technik, Produktion und Vertrieb.



Schuler besetzt, der diese Aufgabe zusätzlich zu seiner bisherigen Tätigkeit als Leiter Einkauf Seeber übernehmen wird. Schuler berichtet direkt an die Röchling-Geschäftsführung.

Um optimale Konditionen im Einkauf zu erzielen, ist es sinnvoll, Bedarfsmengen zu bündeln. Soweit es innerhalb der Röchling-Gruppe gemeinsame Bedarfspositionen bei mehreren Unternehmensgruppen gibt, sollen diese künftig zusammengefasst und in einem Rahmenvertrag vergeben werden. Für diese Aufgabe ist bei der Gebr. Röchling KG der „Einkauf Röchling-Gruppe“ mit Sitz in Mannheim eingerichtet worden. Die Stelle ist seit dem 1. Juli 2003 mit **Berthold**



RÖCHLING magazin

2/ 2003

Röchling-Group

Richard-Wagner-Straße 9
D-68165 Mannheim
Germany
Phone: (0049) 6 21-44 02-0
Fax: (0049) 6 21-44 02-28 4
E-mail: info@roechling.de
Internet: www.roechling.de

Only those who adapt survive



Dr. Bernd Michael
Hönle, CFO
Röchling-Group

The history of the Röchling enterprise mirrors the economic, societal, political and social developments in Germany. In keeping with this analogy, Röchling has transformed from being a wood and coal merchant, to becoming a major producer of steel and a transnational high-tech conglomerate specialising in plastics. This

acceptance of change and preparedness to adapt will continue to be vital if the company is also to survive in future.

Sluggish economic growth, demographic shift in the German population and the globalisation of markets necessitate changes in economic policy. Agenda 2010 – including among other things the call for sharing the cost of continued wage payments in the event of illness, changes to job protection laws and collective bargaining – illustrates the current dilemma facing the German people with respect to change. The collapse of the social net,

a stagnating economy with a recessionary bias, budget shortfalls running into billions – all this contributes to increasing the pressure for reform.

Any further tightening of economic constraints will place even greater demands on individual self-responsibility and the state “electric blanket” being progressively switched off. Should this lead to the risks of life such as old age, illness and unemployment being borne by the individual, then values like modesty, discipline or familial solidarity will assume a greater role. The significance of these classic values will grow once again.

Globalisation will continue to take place – even without us. That is why everyone in the Röchling-Group has to face up to the challenge of globalisation. In order to survive we must offer better products and services than our competitors and bring them to the market place more quickly.

Innovation will play a crucial role. We must make improvements to all company operations and above all we must penetrate markets outside Germany. Every single one of us must set themselves the goal to permanently improve on performance, embedded in a culture which looks up to and admires role models and leadership.

Yours

DeTeWe-Group

Our aim is to achieve sustainable profits

Thanks to dedicated efforts on the part of all our employees, in the financial year 2002 the DeTeWe-Group managed to return a balanced result. Here is an interview with the managing board in which past achievements and future expectations are discussed.

Interviewer: Herr Brunke, following 2001 when the DeTeWe Group returned a loss of nine million euros on a turnover of 422 million euros, the business year 2002 saw a balanced result, even though the Group's turnover dropped to 369 million euros. What led to this development?

Brunke: Above all it was thanks to resoluteness and strict discipline. It was by no means an easy matter, more of a dire awakening that brought on sweat and tears.

In the year 2002 we disposed of two of our subsidiary companies and transformed our engagement in several participations. This involved the DeTeWe production company, our own manufacturing operations and our call center, DeTeWe direct line. We arrived at both decisions on the basis of two assumptions, these were firstly – the need to identify and dispose of loss makers and secondly the decision to concentrate on our core strengths. And these are defined by the skill-sets and product spectrum as a supplier of converging information and telecommunications technologies, as well as the services associated with this field. There is no place in this constellation for maintaining manufacturing capacities that produce millions of losses year after year.

Interviewer: What positive changes have been wrought by the recent reconstruction and cost cutting measures?

Brunke: Following the end of the business year 2002, virtually all of our subsidiary companies have moved into profit and the DeTeWe company is free of debt, to name but two concrete achievements. In the autumn of 2002 we set out on a supplementary programme to secure profits and to guarantee the

"Achieving a balanced result was no easy matter; it led to a dire awakening, costing sweat and tears."

Christian Brunke



growth and future prospects of the Group. Among other things, this programme foresees structural adaptation throughout the whole Group, a quality offensive, measures to increase sales and the penetration of new markets, as well as the reconstruction of loss bringing subsidiaries. In all points of the programme we were able to achieve concrete results. But we must not be tempted to stop there.

Interviewer: Dr. Jerono, what are we to understand by the terms Six Sigma, eFulfilment and Business War Room?

Jerono: All three terms refer to different processes and methods by means of which we intend to continually enhance the value and the quality that the DeTeWe company stands for. One of the most important aspects in this respect is the Six-Sigma project for quality enhancement. The project results have been impressive; for instance, we managed to sink quality costs by half.

By means of eFulfilment we established DeTeWe's own electronic portal on the Internet. This portal opens up the possibility for the trend-setting and intelligent integration of our sales channels, suppliers and business partners. We are confident that in this way we will be able to gain an edge over our competitors, for instance by way of optimising the logistics processes throughout our entire value-added chain. This will turn DeTeWe into an even more reliable business partner – and not only for our customers.

And now to the Business War Room. Perhaps I should have dealt with this in first place. The Business War Room is our synonym for strategic company development. For the first time, this enables large numbers of our employees to be drawn into the strategy-making process. Everything that we do, everything that we intend to do and above all, everything that we need to do is created here, analysed and put under the microscope. This entails an utmost dynamic process that helps us to identify the risks and opportunities for the company and its products. The results help us to introduce across-the-board improvements to DeTeWe and to position ourselves better in the market place.

Interviewer: In difficult economic times it is the sales of a company which are affected first. What consequences has the sluggish economic environment had on the domestic and European sales performance of DeTeWe?

Jerono: One important part of our reconstruction programme was the new organisation of our direct marketing operations in Germany with a concentration on five distribution centers, whilst maintaining our comprehensive supraregional service network. Furthermore, we have set up a new sales channel for DeTeWe: distribution. In this field we have set ourselves the goal to win new market shares in Germany and Europe for 2003.

Interviewer: What are the new products and solutions that DeTeWe was able to introduce successfully in the past year? And which of these do you see to be really unique?

Jerono: First of all, three fundamental things: Firstly, our product-portfolio has been completely overhauled in all areas. Secondly, not one of our products is more than 24 months old. And thirdly, even this year we are launching a number of new products.

The fact that the DeTeWe-Group today more than ever before is up among the top technology suppliers in the European IT and telecommunication branch is underlined by developments in our communication portal OpenCom 1010, the DECT over IP technology, as well as the latest addition to our compact TC equipment family, OpenCom 36lan. We are confident that these products, as well as our new modular ITC system OpenCom 130, which is positioned in the medium segment, will generate significant impulses for growth.

Interviewer: Where do you perceive future markets for DeTeWe – from the geographical as well as from the technological perspective? What new products are in the pipeline?

"Going ahead, our intention is to position DeTeWe as an IT company, providing entire IT and TC systems solutions in addition to development and consultancy."

Dr. Winfried Jerono



Jerono: From the geographical point of view, DeTeWe's future markets lie in Europe and a few selected countries throughout the world, like the USA or Australia. From a technological vantage point, I am confident that the market will recover by the end of 2004. Then for the first time sales of Internet equipment will exceed those of traditional communications solutions. And DeTeWe will be well prepared for that. DECT, Bluetooth, W-LAN and IP are the technologies of the future. We have all of these in our programme and we are also considerably ahead of the competition with developments like MMS in cabled networks or DECT/W-LAN over IP.

In the autumn of 2003 we will launch BeeTel 440i, a new ISDN-DECT telephone, and the OpenComNet 20 router, our first entirely IT product. This will be followed at the beginning of 2004 by a further modular TC piece of equipment and a very interesting IT product.

Interviewer: In today's demanding consumer world, it is efficient service, pronounced customer orientation as well as immaculate quality which make up the crucial determinants of success. How is DeTeWe equipped to face this challenge?

Jerono: Efficient service and ongoing improvement are important basic prerequisites for market survival. Our Six-Sigma project shows just how much importance DeTeWe attaches to such things. And we are not only concentrating on quality enhancement; that is merely one aspect of the whole. Now we intend to subject the entire Group to the Six-Sigma philosophy.

It is clear to us that we have to invest even more in the brand DeTeWe. Top priority, though, is to ensure profits and future prospects. With this in mind we will pay particular attention to the question of how many brands we can realistically afford. One thing is clear, though, in future we want to position DeTeWe as an "engineering IT systems provider" for companies and network operators which – along with development solutions and consultancy services – can also deliver suitable IT and TC systems, up to and including ISDN telephones – not to forget an exclusive service for corporate clients and for the "normal consumer".

Interviewer: Dr. Volk, since February of this year you are member of the DeTeWe Board and responsible for the areas of finance, controlling, human

- resources and legal affairs. What in your opinion should be the next important steps needed to put DeTeWe on course for sustainable profits and continued success?

Volk: The most important step is to develop a clear and concisely communicated corporate strategy. To begin with, we are working on this in a bottom-up process. We hope to be able to present the results to Röchling shareholders in autumn. This new strategy will also constitute the cornerstone of our economic planning.

I see a further step in the development, financing and successful marketing of a permanently competitive product spectrum produced under our own steam. The emphasis here lies on permanent and sustainable, since our current products are more than good already. We must now make an effort to sustain them at the cutting-edge. Crucial to this will be whether we can achieve the set goal within the framework of our planned expenditure for research and development – that translates to between six and seven percent of turnover.

And I also perceive a third point as being very important. We will have to make use of personnel development to trim our human resources to these strategic goals. It is not enough to simply propagate

Bluetooth: Standard for wireless data transfer over short distances

DECT – Digital Enhanced Cordless

Telecommunications: Transmission standard for digital voice and data transfer using wireless telephones

IP – Internet Protocol: package orientated protocol for voice and data transfer

MMS – Multimedia Messaging Service: Service for dispatching multimedia messages (photos or videos) via cabled networks or mobile phone

Router: technical equipment for sending packages via networks

Six-Sigma: Sigma – A term used in statistics describing a standard deviation; Six Sigma – maximum three errors in one million processes

Six-Sigma Project: Broad-based programme aimed at achieving continual improvements in corporate efficiency

W-LAN – Wireless Local Area Network: Wireless networks for transmitting data between cabled networks and portable computers

“As a contribution to avoiding redundancies, DeTeWe employees have agreed to forego 6.5 of their gross pay until year’s end. This gesture earns our greatest respect.”

Dr. Reinhard Volk



a new strategy, we must also implement it successfully – and that starts with our employees. I am convinced that our employees will in future need to be oriented more toward international activities.

Interviewer: If I could ask you to draw a summary conclusion – how far is DeTeWe today along the path toward achieving the goals for 2003 and how would you assess what has already been achieved?

Volk: I would like to do this by way of illustration: We are on our way across a wide stretch of water with the aim to reach the opposite shore in good condition. But we still have a long way to go. The liquidity and cost issues have already been addressed, but here there are also still hurdles to be overcome. We must make a greater effort to win orders and to increase turnover. The current economic climate is overall a gloomy one – and this makes it extremely difficult for us, too.

Activities with respect to our programme for ensuring profits must be accompanied by the strategic advancement of our company and a parallel process of change in corporate culture. In order to start this cultural adaptation off on the right foot, this autumn we will be conducting a comprehensive questionnaire among our employees.

Interviewer: Surely, in order to successfully guide DeTeWe out of the loss zone and to generate growth potential it will be necessary to execute some painful steps – steps which will also affect the workforce. Do we have to reckon with further “victims”?

Volk: All unionised labour at DeTeWe AG & Co. KG recently already made a further contribution. They will receive 6.5 percent less gross pay up to the end of the year and by way of compensation have to work 2.5 hours a week less. The members of the Board have made a gesture of solidarity and voted to cut their remuneration by the same amount. Similar steps to include executive staff members are also in preparation. I am happy that this measure has been successfully implemented and appreciate the important contribution made by the employees’ representatives. They have shown a remarkable degree of responsibility and flexibility.

These steps should help us through the last part of this difficult year without having to make any further redundancies.

Nevertheless, we shall still have to take a very close look at the structure of the Group in the event the goals we have set ourselves with regard to achieving sustainable growth of orders and turnover are not reached.

Interviewer: Following the retirement of the spokesman of the Board, Christian Brunke, on 30th June 2003 you will be assuming the responsibility for industrial relations in addition to the area of communication. What will be your focus in these areas?

Volk: As director of industrial relations I shall focus attention on the changes which need to be introduced in our corporate culture. I perceive a very special focus here in promoting the process of internationalisation.

There are two main points in the area of communication: to extend external company communication beyond the boundaries of Berlin and to intensify communication between the employees within the company, for instance by means of expanding use of the Intranet.

Christian Brunke, ex-spokesman of the Board, director of finances, controlling, human resources and legal affairs occupied a leading management position for more than 30 years. Before his retirement he was director of finances and human resources at DeTeWe. The foundations for sustainable restructuring of the DeTeWe-Group were laid under his auspices. Up to leaving the company on 30th June 2003 and going into retirement Brunke was spokesman of the Managing Board of DeTeWe AG & Co. KG. Christian Brunke is married and has a son.

Dr. Winfried Jerono, spokesman of the Managing Board, Marketing Director, Technical and Sales Director, has been a member of the Managing Board of DeTeWe AG & Co. KG since 2002. Dr. Jerono was at first responsible for development and later also for the areas of technology and products. Following the restructuring he now has overall responsibility for marketing, technology and sales in all commercial areas. As of 1st July 2003 Dr. Jerono also took on the position of spokesman of the Managing Board. He has a PhD in Engineering and is divorced with two children.

Dr. Reinhard Volk, director of finances, controlling, human resources and legal affairs, has held this position since February as successor to Christian Brunke. Since 1st July 2003 Dr. Volk also has responsibility for industrial relations. Over the past 20 years Dr. Volk held different executive positions within the DaimlerBenz Group, the MTU Group as well as the Dutch aircraft manufacturer Fokker. In his last position Dr. Volk was Financial Director of the energy provider EnBW Energie, Baden-Württemberg. He has a PhD in Economics and is married with four children.

From the discovery of a new material to global enterprise – the history of the Röchling Haren-Group

Success Story of a New Material

Today the Röchling Haren-Group is the world’s leading supplier of engineering plastics in the form of semi-finished products machined finished parts. It all began with the chance discovery of a new material.

In the spring of 1915 the two brothers Fritz and Hermann Pfleumer, both engineers, were conducting experiments in their laboratory in Dresden, Germany, on the development of a new synthetic rubber. They were using autoclave – stand up strong-walled steel cylinders with firm bases and close-fitting lid covers, in which it is possible to build up high atmospheric pressure. They had won an order to supply specimen containers made of expanded, or foam, rubber for the transport of liquid gas.

Fifty years later Hermann Pfleumer remembers: “To this purpose I ... wrapped a small piece of round wood with a rubber sheet which had been prepared for foam and put this model under the ... necessary nitrogen pressure of 300 atmospheres at a temperature of 140° centigrade. The model had a narrow opening to ensure that the high-pressure gas would have an equal effect all over the rubber. One day I was preparing to go on a trip; time was short and the container specimen had to be dispatched. I went through the usual procedure and to save time I extended the model to double the length so I could later cut it in two and obtain two containers. But it turned out quite different to what I expected. The round wood was completely sealed on both sides, the pressure ... was therefore exerted on all sides ... and ... compressed the soft wood together.”

Material with new properties

As result of the pressure, the wood specimen was compressed to about half its original size, changing its properties. The specific weight had been altered. The material was harder and therefore polishable. A new material had been discovered, with properties somewhere between wood and metal. Taken from “lignum”, the Latin word for wood, and “stone”, the material was given the name “Lignostone”. ►

A tricky task: The three autoclaves measuring 600 mm across are installed at Kaffee HAG in Bremen.



- Soon after, on 26th June 1915, the brothers registered a patent describing their “process for densified wood” at the Kaiserliches Patentamt, the German patent office. The patent was approved on 17th May 1916.

It very soon transpired that the manufacturing process using autoclave was uneconomical, but it was not until 1927 following a number of different attempts that a procedure was eventually developed using steam-heated plates in a multiplaten press, to turn out the wooden material evenly compressed.

Potential areas of applications for the new material were found as shuttles and other mechanical loom parts in the textile industry, as well as in electronics and mechanical engineering.

Holzveredlung GmbH founded in Berlin

In order to exploit their patent commercially the Pfleumer brothers concluded an option contract with Dr. Maurer, an interested Berlin businessman. Together with the representatives of the railway wagon manufacturer “Linke-Hoffmann-Werke”, Breslau, and “Vereinigte Uhrenfabriken Aktiengesellschaft (formerly Gustav Becker)”, Freiburg in Silesia, Dr. Maurer founded the company “Holzveredlung GmbH” in Berlin.

Industrial production was held up by outbreak of the First World War and Dr. Maurer withdrew from the firm disappointed. He apparently transferred his shares in the company to a Dr. Oexmann in 1919.

Decaffeinated coffee

Resulting from the Versailles Treaty, after the War the allies were granted the right to acquire any patent rights registered in Germany. Holzveredlung GmbH wanted to foil any such attempt by means of temporarily transferring the rights and setting up production in a neutral foreign country. On a journey to Holland Dr. Oexmann met up with an old acquaintance, the Bremen businessman and General Consul to the Royal Bulgarian Court, Dr. Ludwig Roselius, founder of Kaffee HAG in Bremen and Amsterdam.

Literature:

Röchling anniversary brochure: “1916-1966, 50 Jahre Röchling >Lignostone<, Entwicklung eines Werkstoffes – Entwicklung einer Firma”

Dr. Scharnagel based on the notes of Mr. Jost: “Geschichte der Röchling & Co. Lignostone Haren/Ems”

Thomas Schwarze, Bremen: “Kaffee HAG, Bremen 1906-1979, Ein Beitrag zur Historischen Unternehmensforschung”

Constraints on the production of coffee brought on at that time by the command economy and restrictions on imports meant that much of the plant at HAG was idle. Ludwig Roselius began to be interested in the new material. So as to utilise otherwise idle capacity, he expressed his willingness to finance the construction of a Lignostone factory in Holland. In September of the same year, 1919, a licensing agreement was signed and “Lignostone Werke” was founded.

Potatoes, vegetables and fruit

On 1st July 1919 Roselius acquired a disused factory in Ter Apel, Holland, for future production. The production company was called N.V. Maatschappij AGO, after the Dutch words for the products previously dealt with at the factory “Ardappelen-Groeneten-Ooft” – potatoes, vegetables and fruit which were kept in dry storage there. In the February of 1920 production of Lignostone was started, both at AGO and at Kaffee HAG in Bremen (the license expired in 1925).

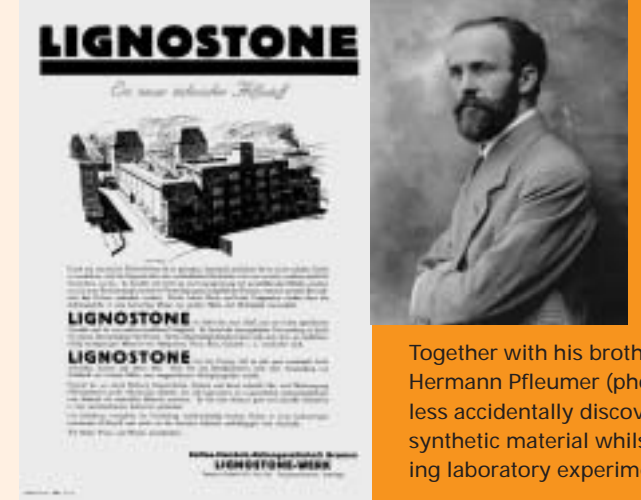
Röchling enters the scene

After the other shareholders of Holzveredlung withdrew from the company in 1919, Dr. Oexmann was given a free hand to develop the company. In the years 1920/21, Kommerzienrat Dr. Hermann Röchling, who had got to know about the material in the spring of 1920, acquired on behalf of the Röchling Eisen und Stahlwerke, Völklingen not only all the shares of Holzveredlung GmbH, but also the majority of AGO shares.

Move to Emsland

On 18th July 1922 Holzveredlung GmbH founded “Edelholzverarbeitungs GmbH” in Meppen and also transferred its own headquarters to Emsland. The new factory was to process the semi-finished Lignostone products produced at nearby AGO into shuttles and other parts for use in textile looms. Following a fire at the factory in August 1924 and technical as well as financial difficulties at AGO it was decided not to rebuild the factory at Meppen and to consolidate the production of Lignostone in Ter Apel.

Advertising poster from 1922: Kaffee HAG was licensed to produce Lignostone in the years 1919 to 1925.



Together with his brother Fritz, Hermann Pfleumer (photo) more or less accidentally discovered a new synthetic material whilst conducting laboratory experiments.

In the following years production volumes increased continuously, up to 360 tons in 1928. Then the effects of the Great Depression began to make themselves felt. Production sank and in 1932 only 270 tons was produced. A slight recovery ensued following the Schacht Plan, which after 1934 restricted the import of foreign products into the German Reich. This recovery was aided by the decision to set up production in Germany to bypass trade restrictions and continue to serve the German market.

Far-sighted mayor

The choice of location fell on the border town of Rütenbrock. In 1932 a workshop had already been set up here on the premises of a pub. This was used to avoid the high tariffs levied on imports of finished products. Here the Lignostone from Ter Apel was cut, planed and drilled until ready for delivery to the customer. This plan was however foiled by the mayor of Rütenbrock, who wanted to prevent the wages of local farm hands being forced up by the presence of factory jobs. Heinrich Fischer, mayor of the neighbouring district of Altenberge, was more far-sighted and was even prepared to waive levies of local taxes by half.

In February 1935 construction of the Lignostone factory in Altenberge commenced and production was started by September of the same year.

War separates operations

Immediately following the end of World War II the Dutch production facility in Ter Apel was seized as “enemy property” and from then on appeared as a competitor on the market. There was also a threat that the plant in Altenberge might go over to Dutch ownership after the English had a wide section of land along the border evacuated, which could then only be entered with special permission. It was not until 1948 that Holzveredlung GmbH in Altenberge was unequivocally declared not to be a subsidiary of AGO, but an independent company in its own right.

There followed a rapid increase in production capacity and the name of the company was changed several times: in 1949 to “Lignostone, Holzveredlungsgesellschaft mbH”, in 1958 to “Lignostone-Gesellschaft mbH”, in 1959 it was changed into a Kommanditgesellschaft “Röchling & Co. Lignostone, Haren” and finally on 29th September 1976 it became “Röchling Haren KG”.

Beginning of the plastics age

The age of plastics began in the sixties. Lignostone® laminated densified wood began to be replaced more and more by thermoplastic materials, especially in the chemicals industry. In order to secure this segment of the market, in 1964 Röchling Haren resolutely entered into production of polyethylene and polypropylene sheets. The decision was not a difficult one to make, since the existing presses and production facilities could also be used for these products. The established brand name Lignostone® was partially borrowed by the thermoplastic products to create Polystone®.

In the seventies customers in the electronics branch began to change over from laminated densified wood to glass fibre reinforced plastics (GRP) in outdoor applications. Here, too, Röchling Haren was quick to react by integrating the new material in its production programme. As previously in the case of thermoplastics, for Durostone®, too, it was possible to make use of existing capacities. Later on, around 1985, the pultrusion process for the manufacture of extruded GRP profiles and the winding process to produce ring-shaped components were added.

Röchling Haren-Group

Today 22 companies belong to the Röchling Haren-Group with 23 locations worldwide, from the USA to Europe and Asia. The Group is present in all important markets and it continues to concentrate on the production of engineering plastics as semi-finished products and machined finished parts, as well as the marketing of its products to the wholesale trade and manufacturing companies in the capital goods industry.

In 2002 the Group employed 1,177 people and recorded turnover amounting to 225 million euros, of which 80 percent was achieved outside Germany.

Hartwig Bleker

Phone: (0049) 593 4/701-322
bleker@roechling-haren.de

Sustaplast KG plans to establish a plastics industrial park

Sustaplast KG in Lahnstein has purchased land and buildings which formerly belonged to the German army. The company plans to set up a plastics industrial park on the land, which encompasses 80,000 square metres, virtually doubling its premises.

The Managing Director of Sustaplast, Burckhard W. Frank, the Mayor of Lahnstein, Peter Labonte, ex-army chief of supplies, Bernd Wehrmeister, as well as Ulrich Geissler from the Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb, the body that managed the sale on the part of the army, all ex-



Peter Labonte, Mayor of Lahnstein, Sustaplast Managing Director Burckhard Frank and Ulrich Geissler from Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb (left to right) admiring a model of the new plastics industrial park.

pressed their pleasure over the successful completion of the land acquisition. "The land is free from flooding and is not contaminated; it enjoys good links to the transport network – and above all it is located right next door to our existing premises", says Frank. The company's investment is construed to be a clear dedication to the Lahnstein location. "Sustaplast can continue to grow here", according to Frank. Over the next few years the area will become home to an innovative plastics industry park. Since 1993 Sustaplast KG has created some 200 new jobs and tripled its turnover to 65 million euros. In this period the Röchling-Group has invested 20 million euros in machines and plant.

Burckhard Frank
Phone: (0049) 2621/6 93-112
bfrank@sustaplast.de

Sustavacu – a convincing product with exceptional qualities

Sustaplast KG in Lahnstein, working in co-operation with Bayer AG, has developed a new deep-drawing material they have named Sustavacu® PA 6 GF. The new product is made of special glass-fibre reinforced polyamide, exhibiting unique properties of toughness and rigidity – both in conditions of sub-zero temperatures as well as at high temperature in continued use. The material exhibits good thermoform stability and good chemical resistance against oil, fats and different fuels.

This opens up a whole new range of potential applications. Its high stiffness properties, for instance, makes it possible

to achieve a substantial reduction in the thickness of material used in comparison with other plastics, or even the complete substitution of material parts. Among a number of possible applications, Sustavacu® can be used for making parts fitted into engine compartments, such as sound insulation components or air conduction parts, for underbody assemblies, front and rear fenders, as well as body panels for trucks or building machinery. The material can also be used for making containers or coverings of different kinds. It is also suitable for the manufacture of parts in machine cutting processes.

Norbert Hendel
Phone: (0049) 2621/693-154
nhendel@sustaplast.de

Sustaplast MKV supplies parts for the VW Touran

The Volkswagen Group has launched a new multi-talent: the completely newly developed VW Touran. Sustaplast MKV is involved in this new car, supplying some of the parts which can be seen in the car interior.

The plastic parts supplied by Sustaplast MKV comprise the glove box, snap-on covers, inserts and the ventilator grills built into the rear side mouldings. The parts are delivered at a frequency of once or twice a week to the warehouse of the logistics company Schrader Verteil + Logistik GmbH. This company then feeds the daily sequence assembly of Seeber Systemtechnik KG, Peine, from where the "just-in-sequence" delivery is completed to Volkswagen AG.

"The entire process places great demands on the logistics and quality departments within our company", says Manfred Schraner, head of quality assurance at Sustaplast MKV. The design phase began at the end of 2002 and synchronisation took place in a fortnightly rhythm on the spot in Hattorf. During this time a good working spirit evolved between the different departments involved at Seeber and Sustaplast. Schraner: "We were able to deal with any problems as soon as they occurred, working on solutions together and then ensuring their immediate implementation."

Manfred Schraner
Phone: (0049) 8751/8606-19
manfred.schraner@sustaplastMKV.de



The new garbage incineration plant ensures a more protective environment.



The problem of waste disposal on the holiday island is being solved with the participation of BEA

Modern garbage incineration for Madeira

BEA Technische Dienste Lausitz GmbH has just completed its biggest single project yet – on the holiday island of Madeira. The company played an important role in the building of a garbage incineration plant.

The incessant growth of tourism on the holiday island of Madeira in the Atlantic Ocean has led to greater demands being placed on the management of the waste produced on the island. Until now, the organic waste was treated in a composting plant and other garbage was deposited in tips. The newly constructed garbage incineration plant "E.T.R.S.U da Meia Serra", financed to 67 percent by the EU, will now ensure a more protected environment.

The plant comprises two incineration lines for household waste and another two incineration lines for the waste produced by clinics and slaughter houses, as well as auxiliary buildings such as workshop, store and administration building. A composting plant for organic waste and a plant for the treatment of seepage-water are still under construction.

In December 2000 BEA Technische Dienste Lausitz GmbH (BEA TDL) was awarded the contract by Lurgi Energie und Entsorgung GmbH, acting for the Regional Secretariat for the Environment and Natural Resources of the Autonomous Region of Madeira. The task was to provide the entire electrical, monitoring, control and regulation engineering for the incineration plant.

The exhaustive construction work done by BEA TDL lasted from May 2001 until June 2002, after which time the function tests and commissioning took place. "The engineering challenge was in particular to put the process control system in place,

including the visualisation by means of 63 process images on five monitors and a large screen", says BEA project leader, André Winter. The entire incineration process is controlled and regulated by the process control system. All the feed and carrying away processes as well as the process monitoring system are automated. In total BEA laid 200 kilometres of cable and conduits, as well as installing 200 control panel boards and distribution cabinets.

An additional challenge was posed by the fact that the building site was abroad – and on an island, at that. All of the materials, equipment parts and even the building equipment had to be shipped in via Rotterdam, Lisbon or Porto, a total of 30 containers full; only the smaller shipments could be feasibly sent by air. Some 35 BEA employees working in the fields of engineering, construction, CAD, purchasing and accounting were involved in the project. Together they travelled a total of 900,000 kilometres by air. Some of the product components were either supplied by subcontractors or by partner enterprises. Co-operation with these suppliers as well as with representatives of the final customer meant that the BEA project team had to "go back to school" and brush up their English language skills. "Nonetheless, the co-operation ran like clockwork, for which we are truly grateful", says Winter. The challenges posed by the engineering, commercial and logistics aspects of the operation meant that everyone involved had to perform to their limits. "But on the other hand, sometimes we were able to get away from the construction site and the daily project work to appreciate the beauty of the island and get to know Madeira better."

André Winter
Phone: (0049) 3564/6978-64
awinter@bea-tdl.de

The R6000 temperature control system ensures the reliable manufacture of infusion bags

The company Plümat Maschinenbau Vertriebsgesellschaft mbH relies on the R6000 eight-channel temperature control system supplied by Gossen Metrawatt GmbH. Plümat produces machines used in the manufacture of bags for pharmaceutical firms.

The bag manufacturing machines produced by Plümat were specially developed for the processing of non-PVC sheeting and foil. Their machines can make all types of conventional bag shapes, using

for instance tubular as well as plain sheets. Handling volumes of up to 5,000 millilitres and with an output of maximum 6,000 bags per hour, the machines can produce single and multi-chamber bags made to order.

The R6000 eight-channel temperature control system produced by Gossen Metrawatt is used mainly on machines used to produce infusion bags. The process involves tubular foil being fed into the machine, whereupon a number of production steps ensue and the finished bag emerges. The production cycle takes three to six seconds. In one of the first steps the foil is pressed together between heated clamps, melting the foil and resulting in a seam weld. The welding clamps are attached to sturdy base plates that are electrically heated. In a subsequent production step the bags are punched out of the foil.



Electronics/GMC-Group
page 32

Co-operation between Camille Bauer and ABB Kent-Taylor begins to bear first fruits

In April, Camille Bauer, a company within the GMC Group, and ABB Kent-Taylor entered into a close co-operation in the field of display writers.

The two companies expect their co-operation to generate important impulses for sales, but also for new developments in the field of visualisation and the data management of industrial processes, as well as for analysis in energy networks.

The new co-operation has already paid out for the Swiss company Camille Bauer AG: At this year's Hanover Industrial Fair the company was able to present the trade public not only with a whole spectrum of mostly own-produced new products, but they could also launch the world premier of the display writer made by ABB Kent-Taylor.

The brand name Camille Bauer is still strongly linked with the family of paper writers, an amazingly successful line, the production of which ceased in 1998. Slowly but surely, though, paper writers are giving way to display writers. These serve the purpose of paperless compilation, monitoring, as well as the saving and documentation of process signals.

Due to the fact that the development of these writers was never a development focus on the part of the GMC-Instruments-Group, but demand was growing from their customers, it was decided to explore possibilities for co-operation with prominent manufacturers in the field. "We managed to

find a partner in ABB Kent-Taylor, developers and manufacturers of the most modern equipment on the market", explains Daniel Dommann, Managing Director. Camille Bauer's product portfolio for the process industry thus receives an important enhancement, and at the same time the new partner opens up possibilities to enter previously unexplored new markets. By the same token, the process oriented product portfolio from Camille Bauer will obtain access to the industrial automation world served by ABB. On top of this, the customers will benefit from a professional overall solution with regard to registration of their processes.

In addition to the company's proven core competencies – the measuring, control and regulation of electric variables, temperatures and angles – for some time Camille Bauer has become increasingly engaged in communication, visualisation and data management, these being market dictates. In these fields, too, it is expected that the co-operation with ABB Kent-Taylor will bring about synergies. In future each of the companies will benefit from the experience of the other and be able to pool their expertise and know-how in mutual projects. Due to the co-operation, Camille Bauer will be able to include several engineering specialities in its product portfolio which they could not have financed on their own. "In this way we obtain products which are clearly distinguishable and gain an important edge in a highly competitive market."

Daniel Dommann
Phone: 0041/56 618 2230
daniel.dommann@camillebauer.com

"In order to maintain a constant quality of the seam weld it is important to maintain the temperature of the welding clamps at an exact point. The R6000 temperature control system takes care of this", explains Michael Roick, product manager at Gossen Metrawatt. To do this a temperature feeler is affixed directly into the clamps, ensuring that fluctuations in temperature do not arise due to changes in production conditions or speed. The R6000 regulator can distinguish whether rapid fluctuation is caused by the production cycle, or a deviation from the prescribed temperature. The device then at split second speed regulates the mean temperature value to the set required temperature. "Using the R6000 eight-channel temperature control system therefore helps ensure the high quality standards", says Roick.

Michael Roick
Phone: (0049) 911/8602-787
michael.roick@gmc-instruments.com

On 30th June 2003, after 39 successful years, **Christian Brunke**, spokesman of the managing board at DeTeWe-Group, ended his active career and went into retirement. The career of this trained economist, who started in the taxation department of DeTeWe in 1964, reached its zenith with his appointment as spokesman of the managing board in July 2001. His last two years of office were accompanied by a radical restructuring programme. During this time, together with his successor in the position of spokesman of the board, Dr. Winfried Jerono, he laid the cornerstone for sustainable future business development. Especially after the collapse of the Berlin Wall, which he described as the most important historical event of his lifetime, the finance and taxation expert made a name for himself as director of industrial relations, formulating a new financial strategy after the cessation of the special Berlin subsidy programme. His successor as member of the board responsible for finance, controlling, personnel and legal affairs, as well as director of industrial relations, is Dr. Reinhard Volk.



Röchling-Holding/Names and News
page 34

As of 1st September 2003, **Evelyn Thome** will take over as Head of Commercial Operations at Seeber-Group. She will occupy this position in addition to her current responsibility as Head of Controlling at Röchling-Group.



In order to achieve optimal conditions in the field of procurement it makes sense to bundle the required quantities. Insofar as requirements for the same items occur at the different groups of companies within the Röchling-Group, in future they are to be bundled and incorporated within a

single order. With this purpose in view, Gebr. Röchling KG has set up the "Einkauf Röchling-Gruppe" with offices in Mannheim. **Berthold Schuler** took up this position on 1st July 2003 and remains jointly Head of Procurement at Seeber. Schuler reports directly to the management board of Röchling-Group.

With effect from 1st September 2003 **Guido Scholz** will take up the new position of Managing Director of Commercial Operations in the Sustaplast-Group. Until now Scholz has been Head of Commercial Operations at Seeber AG, prior to which he was involved in controlling at Gebr. Röchling KG, responsible for the area of engineering plastics. Burckhard Frank will become President of the Board at Sustaplast KG and responsible for the areas of engineering, production and sales.



Kevin Wei has taken over the vacant position of General Manager at Changchun Seeber Automotive Plastics Technology Co., Ltd.. Wei spent three weeks in Germany preparing for his new duties at Seeber AG & Co. KG's joint venture in China.

Publishing details

Editor:
Röchling-Group
Communication
Ina Breitsprecher
Richard-Wagner-Straße 9
D-68165 Mannheim
Germany
Phone: (0049) 621-4402-216
Fax: (0049) 621-4402-2879
E-mail: ina.breitsprecher@roechling.de
Internet: www.roechling.de

Translation:
Daniel Smith, Bremen
Editorial staff:
Christiane Müller, Mainz
Design:
HWL Editorial, Frankfurt
Photos:
Gebr. Röchling KG
Printers:
Neppe Druckhaus, Hainburg