

# MEETING POINT



Frey's Food Brands: Fleischverarbeiter mit Familientradition

*Frey's Food Brands:*

*A meat processing company with a family legacy* ..... Seite | page 2

Die Vielfalt der südafrikanischen Küche

*The variety of South African cuisine* ..... Seite | page 3

Kunden aus aller Welt zur Abnahme von

Anlagen bei Schröter ..... Seite | page 4

*Clients from all over the world*

*visit Schröter to accept their equipment* ..... Seite | page 4

Erstes gemeinsames Projekt mit Multivac in Chile

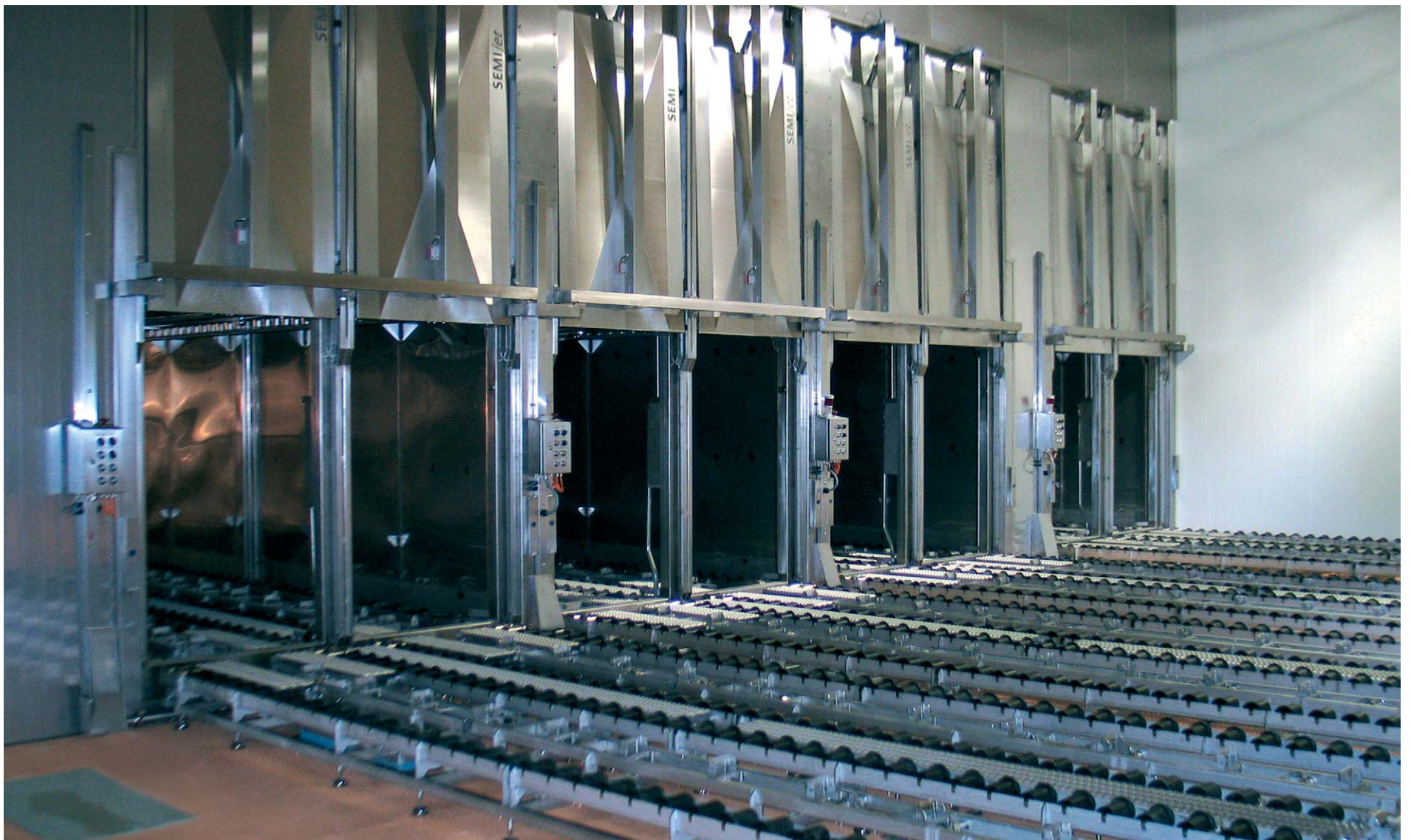
*The first joint project with Multivac in Chile* ..... Seite | page 5

Neue Mitarbeiter für Projektmanagement und Fleischtechnologie

*New employees for project management and*

*meat technology* ..... Seite | page 6

27 | 2010



## FLEISCHWIRTSCHAFT INVESTIERT WEITER – MEAT INDUSTRY CONTINUES TO INVEST

BEREITS NACH DER IFFA IM MAI 2010 ZOG DIE SCHRÖTER TECHNOLOGIE GMBH & CO. KG EINE POSITIVE BILANZ. DIE MESSE ZEIGTE DEUTLICH, DASS SICH DIE NATIONALE UND INTERNATIONALE FLEISCHWIRTSCHAFT LANGSAM ERHOLT. UND DIE NACHFRAGE NACH DEN SCHRÖTER ANLAGENSYSTEMEN HÄLT AN. VOR ALLEM OSTEUEPÄISCHE LÄNDER STEIGERN IHRE INVESTITIONEN. – SCHRÖTER TECHNOLOGIE GMBH & CO. KG ALREADY BEGAN TO SEE POSITIVE RESULTS AFTER THE IFFA IN MAY OF 2010. THE TRADE FAIR SHOWED VERY CLEARLY THAT THE NATIONAL AND INTERNATIONAL MEAT INDUSTRY IS SLOWLY GETTING BACK ON ITS FEET. AND THE DEMAND FOR SCHRÖTER'S EQUIPMENT SYSTEMS CONTINUES UNABATED. IN PARTICULAR, EASTERN EUROPEAN COUNTRIES ARE RAMPING UP THEIR INVESTMENTS.

Einen Schwerpunkt bilden für den ostwestfälischen Anlagenbauer in diesem Jahr zahlreiche Aufträge aus Russland und Polen. „Zu rund 70 Prozent bestellen die Fleischverarbeiter dieser Länder Anlagen zur Rohwurst- und Salamiproduktion“, erläutert Klaus Schröter und ergänzt: „Vor allem in Polen investieren viele unserer Kunden in komplette Neubauprojekte.“ Die Borgholzhausener kennen den Markt, denn sie sind in Polen bereits seit 25 Jahren aktiv. In Russland ist das Unternehmen ebenfalls seit mehr als zehn Jahren nah am Kunden – mit einer Niederlassung in Moskau. Diese langjährigen Aktivitäten zahlen sich nun aus.

Weltweit immer stärker gefragt sind automatisierte Lösungen sowie intelligente Steuerungs- und Überwachungssysteme, die im Produktionsprozess für Sicherheit und Verfügbarkeit sorgen.

Diesen Trend hat Schröter früh erkannt und vernetzt, z. B. Barcodeleser, Funkkernfühler und Anlagensteuerungen über einen Panel-PC. Dass Schröter mit diesem umfassenden Konzept und seinem Anlagenportfolio die Kundenbedürfnisse trifft, dafür sprechen die gut gefüllten Auftragsbücher für 2011.

> > >

*A major focus of the equipment manufacturer from East Westphalia's activities this year is on the numerous orders the company has received from Russia and Poland. "About 70% of the equipment ordered by the meat-processing companies in these countries is for producing raw sausage or salami," explains Klaus Schröter. "Many of our customers, particularly those in Poland, are investing in completely new building projects," he adds. The company from*

*Borgholzhausen knows the market well, since it has been active in Poland for 25 years. The company has also been close to its Russian customers for over ten years, thanks to a branch office in Moscow. These long-term activities are now paying off.*

*Global demand for automated solutions and intelligent control and monitoring systems, which keep production processes safe and downtime to a minimum, is steadily increasing. Schröter recognized this trend early on, and its systems connect a number of different pieces of equipment, such as bar code readers, wireless core probes, and equipment control systems, all on one panel PC. And the large number of orders on hand proves that Schröter, with this comprehensive concept and its wide range of machines, offers products that meet customers' needs.*



# SÜDAFRIKA LIEBT DEUTSCHE FLEISCHPRODUKTE – SOUTH AFRICA LOVES GERMAN MEAT PRODUCTS



FREY'S FOOD BRANDS (PTY) LTD

FREY'S FOOD BRANDS (PTY) LTD STEHT FÜR GELEBTE SCHLACHTERTRADITION. SEIT DEM 18. JAHRHUNDERT HAT SICH DIE DEUTSCHSTÄMMIGE FAMILIE DIESEM HANDWERK VERSCHRIEBEN UND ZÄHLT HEUTE ZU DEN RENOMMIERTEN SÜDAFRIKANISCHEN FLEISCHVERARBEITERN. BEI DER PRODUKTION SETZT DAS UNTERNEHMEN MIT SCHRÖTER ANLAGENSYSTEMEN AUF QUALITÄT MADE IN GERMANY. – FREY'S FOOD BRANDS (PTY) LTD IS THE EPITOME OF LONG-STANDING BUTCHERING TRADITION. THE FAMILY, OF GERMAN DESCENT, HAS PRACTICED THIS TRADE SINCE THE 18TH CENTURY, AND IS TODAY CONSIDERED ONE OF THE MOST RENOWNED SOUTH AFRICAN MEAT-PROCESSING COMPANIES. AS IT USES EQUIPMENT SYSTEMS FROM SCHRÖTER FOR ITS PRODUCTION PROCESSES, THE COMPANY RELIES ON QUALITY MADE IN GERMANY.

Die Familie wagte 1937 einen großen Schritt und verließ ihre Heimat im Schwarzwald gen Südafrika, um an der Südküste von KwaZulu-Natal eine neue Schlachtereie aufzubauen. Schließlich baute Frey im „Tal der 1.000 Hügel“ bei Cato Ridge nahe Durban einen fleischverarbeitenden Industriebetrieb. Hier konnte das Unternehmen hochqualitative deutsche Fleischprodukte fertigen und damit die südafrikanische Lebensmittelbranche optimal bedienen. Zum breitgefächerten Kundenstamm zählen heute sowohl Hotels und Pensionen als auch südafrikanische Restaurant- und Fast-Food-Ketten. Alle Kunden schätzen die gleichbleibend hohe Qualität, zuverlässige Belieferung und den unverwechselbaren Geschmack der innovativen Produkte. Diese bietet Frey's Food Brands nicht nur kostengünstig an, sondern stellt sie mit 650 Mitarbeitern auch nach höchsten internationalen Maßstäben her. Um diese Standards und die führende Marktposition zukünftig zu sichern, hat das Unternehmen jüngst ein hochmodernes neues Firmengebäude nahe des Stammsitzes errichtet. Ziel war es, Produktentwicklung, Qualitätssicherung, Prozesse und Logistik zu optimieren.

### SCHRÖTER SICHERT QUALITÄTSSTANDARDS

In punkto Technologie macht Managing Director Walter Frey ebenfalls keine Kompromisse. „Wir investieren ausschließlich in international renommierte Anlagen, die dem neuesten Stand der Technik entsprechen“, betont er. Die Schröter Anlagensysteme überzeugten auf vielen Ebenen: geringerer Gewichts-

verlust der Fleischwaren im Produktionsprozess, kürzere Produktionszeiten sowie höhere Ladekapazität pro Wagen. Die zuverlässigen Raucherzeuger punkteten nicht nur mit einer gleichbleibenden Rauchfarbe, sondern auch mit einfacher Bedienung. Denn das Personal muss sie lediglich einmal am Tag mit Hackschnitzel füllen und reinigen. Schließlich lieferte Schröter Frischluftvorkonditionierungssysteme, die speziell für Frey's entwickelt wurden. „Dank Schröter haben wir eine gleichbleibende, zu jeder Zeit reproduzierbare, chargenunabhängige Produktqualität, völlig autark von jeglichen Witterungseinflüssen. Ein Eingreifen des Bedienerpersonals erübrigt sich ohnehin. In meinen 30 Jahren Berufserfahrung sind dies die bedienerfreundlichsten Anlagen, mit denen ich bisher gearbeitet habe. Zudem haben mich die geringen Wartungskosten aufgrund des ausgereiften und robusten Industriedesigns absolut überzeugt,“ bekräftigt Produktionsleiter Bernd Widderman, verantwortlich für Forschung und Entwicklung bei Frey's.

Deshalb lieferte Schröter im Frühjahr 2008 zwei Heißrauchanlagen mit je acht Wagen und eine Anlage für 16 Wagen nach Südafrika. In diesem Jahr orderte Frey's Food Brands drei weitere Anlagen mit je acht Wagen. Außerdem nutzte der ostwestfälische Anlagenbauer die Gelegenheit, sein Anlagenportfolio auf einer Fachtagung für Fleisch- und Wurstwarenproduzenten Mitte August in Durban zu präsentieren. „Dank der guten Zusammenarbeit mit Frey's Food Brands hatten wir die Chance,

### INFOKASTEN – INFO BOX

#### SCHRÖTER-LIEFERPROGRAMM 2008:

- > 2 x THERMICjet HR-8 – Transitausführung
- > 1 x THERMICjet HR-16 – Transitausführung
- > 3 x SMOKjet RH (Hackschnitzelraucherzeuger)

#### SCHRÖTER-LIEFERPROGRAMM 2010:

- > 3 x THERMICjet HR-8 – Transitausführung
- > 3 x SMOKjet RH09 (Hackschnitzelraucherzeuger)

#### IN 2008, SCHRÖTER SUPPLIED:

- > 2 x THERMICjet HR-8 – Transit System
- > 1 x THERMICjet HR-16 – Transit System
- > 3 x SMOKjet RH (wood-chip smoke generator)

#### IN 2010, SCHRÖTER SUPPLIED:

- > 3 x THERMICjet HR-8 – Transit System
- > 3 x SMOKjet RH09 (wood-chip smoke generator)

die Veranstaltung mit einer Besichtigungstour durch das Werk von Frey's Food Brands abzurunden und unsere Anlagen in, Betrieb vorzuführen“, freut sich Dietrich Schröter.

> > >

Setzt die Familientradition fort: Managing Director Walter Frey. – Managing Director Walter Frey carries on his family's legacy.



Der THERMICjet HR-8 sorgt bei Frey's Food Brands für geringeren Gewichtsverlust der Fleischwaren und kürzere Produktionszeiten. – The THERMICjet HR-8 used by Frey's Food Brands ensures that their meat products' weight loss remains low and that production time remains short.







Sanfte Hügel und malerische Täler prägen das „Tal der 1.000 Hügel“. Hier hat Frey’s Food Brand’s seinen Firmensitz. – The “Valley of 1,000 Hills” is characterized by rolling hills and picturesque valleys. This is where Frey’s Food Brand’s headquarters is located.

In 1937, the family packed their bags and left their home in the Black Forest, venturing out toward South Africa with plans to set up a new butchery on the southern coast of KwaZulu-Natal. Eventually Frey built a meat-processing factory in the “Valley of 1,000 Hills” close to the Cato Ridge near Durban. From this location, the company was able to produce high-quality German meat products and, as a result, serve the South African food industry in an ideal way. Today, the company’s wide-ranging clientele includes both hotels and guesthouses, as well as South African restaurant and fast-food chains. All of their customers value the consistently high quality, reliable delivery, and unmistakable taste of the company’s innovative products. And Frey’s Food Brands doesn’t only offer these products at an affordable price, but also has 650 employees who produce them in accordance with the highest international standards. To ensure adherence to these standards and a leading position in the market in the future, the company recently constructed an ultramodern new building near its headquarters. Its goal was to optimize its product development, quality assurance, processes, and logistics.

**SCHRÖTER’S SYSTEMS ENSURE HIGHEST STANDARDS OF QUALITY**  
Managing Director Walter Frey doesn’t make any compromises when it comes to technology, either. “We are investing exclusively in internationally renowned, state-of-the-art systems,” he emphasizes. Schröter’s equipment systems are impressive on a number of different levels: the meat products exhibit low weight loss during the production process, production times are shorter, and the

systems have a higher loading capacity per trolley. And the reliable smoke generators are also a hit thanks to their consistent smoke color and ease of use (the staff have only to fill them with wood chips and clean them once a day). Lastly, Schröter also supplied the company with fresh-air-preconditioning systems that were developed especially for Frey’s. “Thanks to Schröter, the quality of our products remains consistent and can always be reproduced batch after batch, self-sufficiently, and regardless of weather conditions. On top of that, the staff operating the system need not intervene. In my 30 years of experience in the industry, I have to say that this is the most user-friendly equipment I have ever worked with. In addition, the low maintenance costs thanks to the well-engineered and robust industrial design truly impressed me,” says Bernd Widderman, process manager in charge of research and development at Frey’s.

That’s why Schröter sent two hot smoke systems with eight trolleys each and a system with 16 trolleys to the company in South Africa in the spring of 2008. This year, Frey’s Food Brands ordered three additional systems with eight trolleys each. In addition, the systems manufacturer from East Westphalia used the opportunity to present its range of systems at a trade conference for meat and sausage producers in Durban in the middle of August. “Thanks to our close relationship with the company, we were able to round out the event with a tour through Frey’s Food Brands’ facilities and a presentation of our equipment in operation,” says Dietrich Schröter.

Die LKWs sind in ganz Südafrika unterwegs, um Hotels, Pensionen sowie Restaurant- und Fast-Food-Ketten zu beliefern. – The trucks travel all over South Africa, delivering products to hotels, guesthouses, restaurants, and fast-food chains.



# MEETING POINT KULINARISCH – MEETING POINT CULINARY

Südafrika ist ein Schmelztiegel verschiedener Bevölkerungsgruppen, und dies spiegelt sich auch in der Küche wider. Burische (holländische), indische, malaiische und englische Einflüsse haben ihre Spuren hinterlassen. Beispielsweise ist KwaZulu-Natal indisch geprägt. Gemeinsame Merkmale der südafrikanischen Küche sind eine große Auswahl verschiedener Geschmacksrichtungen und ihre gute Bekömmlichkeit.

## RINDFLEISCH CURRY

Zutaten: 1 kg mageres Rindfleisch zum Schmoren, 1 große Zwiebel, 1 Apfel, 4 EL Olivenöl, etwas Mehl, 1/2 TL Chilipulver, 1/2 TL Kurkuma, 4 ganze Tomaten aus der Dose, 1 EL Currypulver, 1/2 l Wasser

Das Fleisch in grobe Würfel schneiden. Die Zwiebel fein hacken, den Apfel schälen und in kleine Stücke schneiden. In einer Pfanne Öl erhitzen, das Fleisch in Mehl wälzen und von allen Seiten anbraten, bis es eine braune Farbe angenommen hat. Die Zwiebel in die Pfanne hinzugeben und rösten, bis sie goldbraun ist. Apfelwürfel, Tomaten, Gewürze und ½ Liter Wasser unterrühren und zugedeckt bei schwacher Hitze etwa zwei Stunden köcheln lassen. Hin und wieder umrühren und wenn nötig etwas Wasser nachgießen. Serviert wird das Rindfleisch Curry am besten mit gekochtem Reis.

> > >

South Africa is a melting pot of various ethnic groups, and this is reflected in the country’s cuisine. Boer (Dutch), Indian, Malay, and English influences have all made their mark. For example, KwaZulu-Natal’s cuisine is shaped by Indian influences. The things all South African cuisine has in common are a wide variety of different tastes and the fact that it is easily digestible.

## BEEF CURRY

Ingredients: 1 kg of lean beef for stewing, 1 large onion, 1 apple, 4 tbsp olive oil, some flour, 1/2 tsp red pepper, 1/2 tsp turmeric, 4 whole canned tomatoes, 1 tbsp curry powder, 1/2 liter water

Cut the meat into large cubes. Finely chop the onion, peel the apple and cut it into small pieces. Heat some oil in a pan, coat the meat with flour and brown on all sides. Add the onion and cook until golden brown. Mix in the apple pieces, tomatoes, spices, and 1/2 liter of water, cover, and allow to simmer on low heat for about two hours. Stir occasionally and add more water if necessary. Beef curry is best served with boiled rice.

Quelle – Source:  
[http://www.southafrica-infoweb.com/sa\\_kueche.shtm](http://www.southafrica-infoweb.com/sa_kueche.shtm)







Im intensiven Gespräch prüft das Schröter Team sorgfältig mit dem Kunden (ganz rechts), ob alle Anforderungen umgesetzt wurden. – The team from Schröter has a thorough conversation with each client (far right), checking to ensure that all their requirements have been met.



## ABNAHME VOR AUSLIEFERUNG – ACCEPTANCE BEFORE DELIVERY

ES IST EIN SPANNENDER MOMENT, WENN EINE ANLAGE DAS ERSTE MAL ANLÄUFT. UM DAS ZU ERLEBEN, KOMMEN KUNDEN AUS ALLER WELT INS WERK NACH BORGHOLZHAUSEN. DENN SEIT GUT 20 JAHREN BIETET SCHRÖTER IHNEN DIE ABNAHME VOR ORT AN. – THE FIRST TIME A SYSTEM IS UP AND RUNNING IS AN EXCITING MOMENT. MANY CUSTOMERS COME FROM ALL OVER THE WORLD TO THE FACTORY IN BORGHOLZHAUSEN TO EXPERIENCE THIS FEELING, SINCE SCHRÖTER HAS OFFERED THE ABILITY TO ACCEPT A SYSTEM ON-SITE FOR ABOUT 20 YEARS.

Ob THERMICjet, ARCTICjet oder SEMIjet, in der 1.000 Quadratmeter großen Halle der Endmontage finden alle Produktgruppen Platz. „Hier bauen wir fast jede Anlage das erste Mal auf, um alles vorzumontieren und optimal anzupassen. Dann wird sie wieder demontiert und für den Transport verpackt“, schildert Joachim Glaser den Ablauf vor der Auslieferung. „Auf Wunsch kann der Kunde zu diesem Zeitpunkt hier selbst die Anlage begutachten und prüfen.“ Und der Bedarf ist da: Jedes Jahr nutzen mehr und mehr Auftraggeber diese Möglichkeit.

Eine große Rolle spielen während des Besuchs zahlreiche Gespräche, bei denen der Kunde nicht nur den Projektleiter kennen lernt, sondern meist auch den Konstrukteur, Ingenieure aus der Entwicklungsabteilung und einen der Geschäftsführer. Gemeinsam klären sie, was bei der Abnahme wichtig ist und besonders begutachtet werden soll. Eine Besichtigungstour durch Büros, Konstruktion und Betrieb zeigt, wo die neue Anlage entstanden ist: von der Planung bis zur Montage. Schließlich rundet ein abendliches Programm den Aufenthalt, der bis zu einer Woche dauern kann, ab.

### KLARE VORTEILE FÜR DEN KUNDEN

Der Fokus liegt auf der visuellen und funktionellen Abnahme der neuen Anlagen. Der Kunde hat die Möglichkeit, in Ruhe zu kontrollieren, ob alle vertraglich festgelegten Anforderungen korrekt umgesetzt wurden. Er sieht live, wie die verschiedenen Komponenten arbeiten und kann zum Beispiel auch die Steuerung selbst ausprobieren. „Zu diesem Zeitpunkt können wir in begrenztem Rahmen noch Änderungswünsche ausführen, deren Umsetzung der Kunde vor Ort miterlebt“, unterstreicht Joachim Glaser. Darüber hinaus können die Sicherheitseinrichtungen beurteilt und teilweise getestet werden. Dieser Punkt wird bei der Abnahme immer wichtiger. Und nicht zuletzt kann der Kunde die hygienischen Aspekte seiner Anlage prüfen. Lediglich Produkttests führt Schröter nicht in den neuen großen Anlagen durch. Das Unternehmen bietet jedoch an, diese zeitgleich im Schröter Technikum durchzuführen. „Und all das lässt sich hier bei uns im Werk ganz in Ruhe besprechen, ohne die Hektik einer Baustelle“, betont Joachim Glaser. Viele Kunden aus aller Welt haben es ausprobiert und wissen seitdem die Vorteile einer Abnahme in Borgholzhausen zu schätzen.

Whether THERMICjet, ARCTICjet, or SEMIjet, there is space for all of the company's product groups in the 1,000-square-meter final-assembly hall. “We put together almost every system for the first time in here, in order to preassemble everything and make all the necessary adjustments so that it all works well together. Afterwards, we disassemble the whole system and pack it up for shipping,” says Joachim Glaser, explaining the pre-shipping process. “If the customer wants to, they can visit us at this time to examine and inspect the system.” And the demand is there: Every year more and more customers take advantage of this opportunity.

The numerous conversations the customer has with key employees also play a significant role during the visit, as the customer gets to know the project manager and usually the design engineer, engineers from the development department, and one of the managing directors. Together they clarify the important aspects of accepting a system and what things the customer should particularly examine. A tour of the offices, design rooms, and the factory lets customers see exactly where their system was created – from the planning stage to the assembly stage. And finally, the customer's visit, which can last for up to a week, is topped off with an evening event.

### CLEAR BENEFITS FOR CUSTOMERS

The focus of these visits is on the visual and functional acceptance of the new systems. The customer can take their time and check whether all the contractually stipulated requirements have been implemented correctly. They get to see personally how different components work and can also try operating the system themselves. “At this point in time, we can also carry out limited additional changes, and the customer can experience the implementation of these changes on-site,” emphasizes Mr. Glaser. In addition, customers can evaluate and to some extent test the safety equipment. This has become an increasingly important part of the acceptance process. And, finally, the customer can inspect the hygienic aspects of their system. While Schröter doesn't offer the ability to carry out product tests using the new large systems, the company is nevertheless able to conduct such testing at Schröter's technical center. “And we can discuss all of these things here at our factory, without the hustle and bustle of a construction site,” says Joachim Glaser. Customers from all over the world have tried it out, and now appreciate the advantages of carrying out the acceptance process in Borgholzhausen.



# SAUBERE SACHE – HYGIENISCHE HÄNGEBAHNSYSTEME – A CLEAN AFFAIR – HYGIENIC SUSPENSION TRACK SYSTEMS

SEIT SEPTEMBER 2010 SETZT DER CHILENISCHE FLEISCHVERARBEITENDE BETRIEB PRODUCTOS FERNANDEZ S.A. AUF SCHRÖTER. ALS ERSTES GEMEINSAMES PROJEKT MIT MULTIVAC, DER DORTIGEN SCHRÖTER VERTRETUNG, INSTALLIERTE DER ANLAGENBAUER EINE HEISSRAUCHANLAGE THERMICJET HR-10 MIT FLÜSSIGRAUCHGERÄT UND EINE INTENSIVKÜHLANLAGE ARCTICJET IK-10. – AS OF SEPTEMBER 2010, THE CHILEAN MEAT-PROCESSING COMPANY PRODUCTOS FERNANDEZ S.A. RELIES ON PRODUCTS FROM SCHRÖTER. AS PART OF THE FIRST JOINT PROJECT WITH MULTIVAC, SCHRÖTER'S LOCAL REPRESENTATIVE, THE EQUIPMENT MANUFACTURER INSTALLED A THERMICJET HR-10 HOT SMOKING SYSTEM WITH A LIQUID SMOKE SYSTEM AND AN ARCTICJET IK-10 INTENSIVE COOLING SYSTEM.

Productos Fernandez orderte besonders hohe Hängebahnwagen als Sonderausführung, da die bisher für die Würstchenproduktion verwendeten Gestelle weiterhin zum Einsatz kommen sollten. Mit 2.630 Millimetern sind sie rund ein Drittel höher als das Standardmodell. „Die Anpassungen waren recht aufwändig, denn wir mussten spezielle Zu- und Rückluftkanäle einbauen“, erläutert Joachim Goedeke, Projektleiter Elektrotechnik bei Schröter. Doch der Aufwand zahlt sich aus, denn die Produktion mit Hängebahnwagen ist hygienischer, da keine Räder über den Boden rollen. Zusätzlich sorgt die automatische Reinigungseinrichtung in beiden Anlagen für Sauberkeit. Zum Jahresende werden weitere fünf Heißrauch- / Koch-Kühlanlagen für jeweils 16 Gestelle mit Transportsystem Typ SEMIjet HRIK-16 aus dem Hause Schröter die Produktion bei Productos Fernandez unterstützen.

## VERNETZEN UND VISUALISIEREN

Gesteuert werden beide Anlagen jeweils über die in Chile weit verbreitete Allen-Bradley-Steuerung. Über ein großes, hochauflösendes Touch-Display lässt sie sich einfach bedienen. Eine Vernetzung ist per Ethernet möglich. Die Intouch Visualisierung registriert alle Betriebsparameter, wie zum Beispiel Temperatur- und Feuchteverlauf, Kerntemperatur, Name und Nummer des Programms und Alarmer. Dabei stellt die Software Temperatur, Feuchte und Kerntemperatur als grafische Trendkurve dar. Alarmer und Chargendaten gibt sie als Liste aus. Neben der Visualisierung des gesamten Produktionsprozesses ermöglicht die Software es außerdem, vom PC in die Anlagensteuerung einzugreifen. „Weltweit haben wir die Software inzwischen rund 120 mal eingesetzt, weil sie sehr zuverlässig ist und sich individuell an Kundenwünsche anpassen lässt“, sagt Joachim Goedeke und ergänzt: „Zur diesjährigen IFFA haben wir sie weiterentwickelt.“

THERMICjet HR-10 (vorn) und ARCTICjet IK-10 arbeiten perfekt zusammen. – The THERMICjet HR-10 (front) and ARCTICjet IK-10 work perfectly together.



Zufrieden mit dem gemeinsamen Projekt (v. l.): Enrique Klingenberg, Sandor Panger, Max Besser Jirkal und Dietrich Schröter. – Pleased with the results of the joint project (from left): Enrique Klingenberg, Sandor Panger, Max Besser Jirkal, and Dietrich Schröter.

Productos Fernandez ordered customized high hanging trolleys, since the company wanted to continue using the racks it had previously used for sausage production. At 2,360 millimeters, they are about a third higher than the standard model. “Making the adjustments was a fairly elaborate process, since we had to add special air intake and exhaust ducts,” explains Joachim Goedeke, project manager for electrical engineering at Schröter. But the extra effort paid off, because using hanging trolleys in the production process is more hygienic, since there are no wheels which roll across the floor. In addition, the automatic cleaning system ensures that the equipment remains spotless. At the end of the year, Schröter will help Productos Fernandez expand their production processes with an additional five SEMIjet HRIK-16 hot smoking/cooking/cooling systems, each equipped for 16 racks with a transport system.

## NETWORKED AND DISPLAYED

The two systems are controlled using an Allen Bradley control unit, which is popular in Chile. They can be easily operated using a large, high-resolution touch screen. They can also be networked using an Ethernet connection. The Intouch display software registers all operating parameters, such as changes to temperature and moisture levels, core temperature, name and number of the program, and alarms. In this context, the software displays the temperature, moisture, and core temperature levels on a graphical trend chart. Alarms and batch data are presented in a list. In addition to displaying information about the entire production process, the software allows the equipment to be controlled from a PC. “The software is used in about 120 locations worldwide, since it is extremely reliable and can be customized to meet specific customer wishes,” says Mr. Goedeke, and he adds, “we also developed it further in time for this year’s IFFA.”

Geräuchert und gekühlt verlassen die Würstchen den ARCTICjet IK-10. – The sausages exit the ARCTICjet IK-10 both smoked and flash cooled.





# NEUE MITARBEITER FÜR NOCH MEHR KUNDENSERVICE – NEW EMPLOYEES FOR EVEN BETTER CUSTOMER SERVICE

GLEICH ZWEI NEUE MITARBEITER TRATEN AM 1. AUGUST 2010 DAS ERSTE MAL IHREN DIENST BEI SCHRÖTER AN. ALS LEITER DES PROJEKTMANAGEMENTS SORGT WILHELM UNGER FÜR DIE REIBUNGSLOSE ABWICKLUNG VON KUNDENAUFTRÄGEN. IM BEREICH FLEISCHTECHNOLOGIE ÜBERNIMMT ANDRÉ BUDESHEIM DIE TECHNOLOGISCHE FACHBERATUNG, DAMIT KUNDEN STETS OPTIMALE PROZESSERGEBNISSE ERZIELEN. – AUGUST 1, 2010 WAS THE FIRST DAY FOR NOT ONE, BUT

TWO NEW EMPLOYEES AT SCHRÖTER. AS HEAD OF PROJECT MANAGEMENT, WILHELM UNGER IS RESPONSIBLE FOR THE SMOOTH PROCESSING OF CUSTOMER ORDERS. IN THE MEAT-TECHNOLOGY DEPARTMENT, ANDRÉ BUDESHEIM HAS BEGUN WORK AS A TECHNOLOGICAL SPECIALIST WHO WILL ADVISE CUSTOMERS ON HOW TO CONSISTENTLY ACHIEVE THE BEST RESULTS FROM THE PRODUCTION PROCESS.

Eingeführt wurde das Projektmanagement im September 2010. „Dieses neue Planungsmedium verspricht einige Vorteile“, ist Wilhelm Unger überzeugt. Gemeinsam mit seinem 17-köpfigen Team aus Projektleitern, Konstrukteuren und Technischen Zeichnern hat sich der Diplom-Ingenieur mit Fachrichtung Maschinenbau einiges vorgenommen, um die Abwicklung von Kundenaufträgen bei Neuanlagen und Umbauten noch effizienter zu gestalten. „Wir wollen alle Ressourcen möglichst optimal einsetzen“, erläutert der 48-Jährige. „A und O dafür sind ein verbesserter Planungsansatz und ein straffes Zeitmanagement. Dann können wir Auftragsdurchlaufzeiten verkürzen, Termine genauer einhalten und gleichzeitig die Kosten im internen Durchlauf reduzieren.“ Damit auch komplexe Großprojekte jederzeit beherrschbar bleiben, bringt der zweifache Familienvater für diese Aufgabe sein großes Fachwissen aus früheren Tätigkeiten in mittelständischen und konzerngebundenen Unternehmen im Bereich des Anlagen- und Sondermaschinenbaus ein.

## FUNDIERTE FACHBERATUNG

Über viel berufliches Know-how verfügt auch André Budesheim. Einerseits kennt er als gelernter Fleischermeister sowohl den kleinen Handwerksbetrieb als auch mittlere und große Industriebetriebe in der Praxis. Andererseits bringt der Absolvent der Fachschule für Lebensmitteltechnik Kulmbach als staatlich geprüfter Fleischereitechniker umfangreiches Fachwissen für sein neues Aufgabengebiet mit. Und das ist groß: So bietet der 26-Jährige zum Beispiel eine allgemeine oder produktspezifische Fachberatung. Außerdem zeichnet er für Versuchsplanung, -durchführung und -betreuung verantwortlich –

entweder im Schröter Technikum oder direkt beim Kunden vor Ort. „Interessant ist für mich auch, Rezepturen, Prozess- und Programmvorschläge zu erarbeiten“, unterstreicht er und ist sich sicher: „In Sachen Prozessoptimierung bietet Schröter seinen Kunden damit einen echten Mehrwert.“ Nicht zuletzt ist André Budesheim der richtige Ansprechpartner, wenn es um technologische Beratung bei der Projektplanung geht oder um anlagenspezifische Anwenderschulungen.

> > >

*The project management team was first introduced in September of 2010. “This new planning structure will offer many benefits,” says Wilhelm Unger confidently. Together with his 17-member team comprising project managers, design engineers, and technical drafters, the engineer with an advanced degree in mechanical engineering has resolved to make a number of changes in order to process customer orders for new systems and modifications more efficiently. “We want to use all of our resources in the best way possible,” the 48-year-old explains. “The most important aspects in this context are an improved approach to planning and tighter time management. This will allow us to reduce order lead time, meet our deadlines more precisely, and at the same time cut costs in internal processing.” To ensure that large, complex projects always remain manageable, the father of two will apply to his new duties the wide range of specialized knowledge he has gained from previous jobs at SMEs and group-affiliated companies in the field of equipment and special purpose machine engineering.*



NAME – NAME:  
Wilhelm Unger  
ALTER – AGE:  
48 Jahre – 48 years old  
AUSBILDUNG – TRAINING:  
Dipl.-Ing.  
Fachrichtung Maschinenbau –  
Graduate Engineer (Mechanical  
Engineering)  
POSITION – POSITION:  
Leiter Projektmanagement –  
Head of Project Management

NAME – NAME:  
André Budesheim  
ALTER – AGE:  
26 Jahre – 26 years old  
AUSBILDUNG – TRAINING:  
Fleischermeister,  
staatl. gepr. Fleischereitechniker –  
Master butcher, state-certified  
meat processing technician  
POSITION – POSITION:  
Fachberater Fleischtechnologie –  
Meat Technology Consultant



## WELL-FOUNDED ADVICE

*André Budesheim also has a wide range of professional expertise. On the one hand, as a trained master butcher he knows the ins and outs of both small businesses and medium and large industrial enterprises. On the other hand, the graduate of the Vocational School for Food Technology in Kulmbach is a state-certified meat-processing technician and has comprehensive knowledge that he can apply to his new area of activity. And lots of it – meaning that the 26-year-old can offer both general and product-specific advice. In addition, he is also responsible for planning and carrying out testing, as well as providing support during the process – either at Schröter's technical center or with customers at their own locations. “Another thing that I am interested in is developing recipes, as well as process and program suggestions,” he emphasizes. He adds with confidence, “When it comes to process optimization, Schröter offers its customers true added value.” Last but not least, André Budesheim is the right person to talk to regarding technological advice during the project planning stage or with regard to operator training courses for a specific system.*

## IMPRESSUM



Meeting Point erscheint dreimal im Jahr und ist zu beziehen über Schröter Technologie GmbH & Co. KG Postfach 1251 D-33826 Borgholzhausen, Germany

### Herausgeber

Schröter Technologie GmbH & Co. KG  
Postfach 1251  
D-33826 Borgholzhausen, Germany  
V.i.S.d.P. Klaus Schröter  
info@schroeter-technologie.de  
www.schroeter-technologie.de

### Konzept, Layout und Redaktion

Steuer Marketing und Kommunikation GmbH  
Obernstraße 44, D-33602 Bielefeld, Germany  
Fon +49 (0) 5 21.9 68 77 70  
Fax +49 (0) 5 21.96 87 77 20  
info@agentur-steuer.de

### Verantwortlicher Redakteur

ED Presse & Public Relations, Verl

### Fotografie

Archiv Frey's, Archiv Schröter, Jörg Hofmeyer,  
Christian Klümper, Peter Meyer, Enzo Ravanal Ricci