

MEETING POINT



Modernste Schröter-Technologie für Tulip Fleischwaren
Oldenburg GmbH

Modern Schröter technology for Tulip Fleischwaren

Oldenburg GmbH Seite | page 2

Knallig rote dänische Spezialität: Røde Pølser

Bright red Danish specialty: Røde Pølser Seite | page 3

Schröter-Vertrieb schreibt individuelle

Kundenbetreuung groß

Schröter's sales department sets a high value on

customer service Seite | page 4

Umweltschutz dank energieeffizienter Motoren

Environmental production thanks to energy-efficient motors .. Seite | page 5

Neuer Internetauftritt online

Langjährige Mitarbeiter verabschiedet

New Internet presence online

Veteran employees say goodbye Seite | page 6

22 | 2009



MIT INNOVATIONEN HARTE ZEITEN MEISTERN – MASTERING HARD TIMES WITH INNOVATION

FINANZMARKTKRISE, WELTWIRTSCHAFTSKRISE, KONJUNKTURPAKETE, RETTUNGSFONDS FÜR BANKEN, MILLIARDENVERLUSTE, WIRTSCHAFTLICHE REZESSION, KURZARBEIT. BEGRIFFE, DIE UNS ZURZEIT TÄGLICH BEGLEITEN. DIE WAHL FÜR DAS (UN-)WORT DES JAHRES 2009 WIRD SCHWIERIG. – A FINANCIAL MARKET CRISIS, A WORLD ECONOMIC CRISIS, ECONOMIC RECOVERY PLANS, RESCUE FUNDS FOR BANKS, BILLIONS IN LOSSES, ECONOMIC RECESSION, SHORT-TERM CONTRACT WORK. THESE ARE TERMS THAT WE HEAR EVERY DAY NOW. THE CHOICE FOR THE “(UN)WORD OF 2009” IS BECOMING DIFFICULT.

Wie ist diese Krise einzuordnen? Welche Finanzblase wird noch platzen? Eine halbwegs zuverlässige Prognose für die nächsten Monate gleicht der Aussage eines Propheten. „Durch dieses Jahr müssen wir irgendwie durch!“, dies ist ein viel zitierter Satz sowohl bei unseren Kunden als auch bei vielen Maschinen- und Anlagenbauern. Die Investitionsbereitschaft ist auf vielen Märkten gebremst, die Haltung ist vielfach abwartend, zudem verteuert der starke Euro Anschaffungen in den meisten Exportregionen.

Dennoch, trotz aller Negativmeldungen sind die Energiepreise ins Wanken geraten. Öl- und Gaskosten sind rasant gefallen. Die Talfahrt der Edelstahlpreise zeigt, dass die Nachfrage massiv zurückgegangen ist. Richten wir also unser Augenmerk auf unsere Kunden. Innovative Lösungen, wie aktuell bei Tulip in Oldenburg umgesetzt und in Betrieb genommen, helfen, optimale Produktionsprozesse und Produktsicherheit für die Endverbraucher zu gewährleisten. Daran werden wir weiterhin mit Hochdruck arbeiten.

Schröter, die erste Adresse für individuelle Systemlösungen.

Eine weitere Feststellung in dieser Zeit ist der zweite, ebenfalls viel zitierte Satz: „Gegessen wird immer!“ Eine Feststellung, die unstrittig ist. Blicken wir also nach vorn: Wir sehen unseren Erfolg im täglichen Dialog mit unseren zufriedenen Kunden und jenen, die es werden möchten!

> > >

How can this crisis be classified? Which finance bubbles have yet to burst? A partially dependable prognosis for the upcoming months can be summed up with the words of a prophet. “We must somehow get through this year!”, an oft-quoted line used both by our customers as well as by many machine and equipment manufacturers. Propensity to invest has slowed down in many markets, the mindset appears to be to wait in many cases, and, in addition, the strong euro makes purchases more expensive in most export regions.

Nevertheless, in spite of all the negative information, energy prices have begun to falter. Oil and gas costs have fallen rapidly. The downswing in the price of stainless steel shows that demand has decreased drastically. We are therefore focusing our attention on customers. The innovative solutions such as those that Tulip is currently implementing and putting into operation in Oldenburg guarantee optimal production processes and product safety for consumers. We are continuing to work on this at full speed. Schröter, your first choice for unique system solutions.

An additional statement for these times is a second and likewise oft-quoted sentence: “You always have to eat!” This declaration is beyond dispute. Therefore, let's look forward. Our success lies in daily conversations with our satisfied customers as well as those who would like to become one!

DÄNISCHE SPEZIALITÄTEN AUS NIEDERSACHSEN – DANISH SPECIALTIES FROM LOWER SAXONY



LIEFERANT DES KGL. DÄNISCHEN HOFES
TULIP

DIE TULIP FOOD COMPANY MIT HAUPTSITZ IM DÄNISCHEN RANDERS BLICKT AUF EINE MEHR ALS 120-JÄHRIGE FIRMEN-DANISH CROWN KONZERN GEHÖRT, STELLT TRADITIONELLE DURCH INNOVATIVE FERTIGGERICHTE ERGÄNZT WERDEN. EINER DER ZEHN EUROPÄISCHEN PRODUKTIONSSTANDORTE IST SEIT 2004 DIE TULIP FLEISCHWAREN OLDENBURG GMBH. HIER SETZT MAN BEI DER HERSTELLUNG DÄNISCHER SPEZIALITÄTEN, WIE DEN BELIEBTEN HOT DOGS (RØDE PØLSER), AUF ANLAGENSYSTEME VON SCHRÖTER. – THE TULIP FOOD COMPANY, WHICH IS HEADQUARTERED IN THE DANISH CITY OF RANDERS, LOOKS BACK A COMPANY HISTORY OF MORE THAN 120 YEARS. THE COMPANY, WHICH IS PART OF THE DANISH CROWN GROUP, PRODUCES TRADITIONAL MEAT AND SAUSAGE PRODUCTS AND HAS MORE RECENTLY ENHANCED ITS OFFERING WITH INNOVATIVE READY-TO-SERVE MEALS. TULIP FLEISCHWAREN OLDENBURG GMBH HAS BEEN ONE OF THE TEN EUROPEAN PRODUCTION SITES SINCE 2004. PROCESSING EQUIPMENT FROM SCHRÖTER IS USED IN THE PRODUCTION OF DANISH SPECIALTIES SUCH AS THEIR POPULAR HOT DOGS (RØDE PØLSER).

Zählte der Betrieb bei der Übernahme noch 100 Mitarbeiter, so hat sich die Zahl mittlerweile auf 300 erhöht. Auf 34.000 Quadratmetern Fläche produzieren sie unter den Marken Gøl und Steff-Houlberg vor allem Hot Dogs, Bayerske und Cocktail-Würstchen – 90 Prozent der Würstchen als Naturdarmware. Beliefert wird damit überwiegend der skandinavische Markt, die oldenburgischen Waren gehen aber auch nach Italien, Frankreich und Deutschland.

AUSBAU SCHRITT FÜR SCHRITT

Bereits seit 2006 vertraut Tulip auf Anlagensysteme von Schröter. Nach einer intensiven Testphase entschied man sich in Oldenburg für Kondensatraucherzeuger an den SEMIjets. Diese ermöglichen nicht nur kürzere Prozesszeiten und geringere Gewichtsverluste im Vergleich zu dem sonst üblichen Glimmrauchverfahren, sondern sorgen auch für eine optimale Farbgebung bei den Røde Pølser. Das in Skandinavien unbekannte Kondensatraucherverfahren aus dem Hause Schröter beeindruckte selbst die Kollegen aus dem hohen Norden. „Von der Auftragsabwicklung bis zur Inbetriebnahme waren wir

vom ersten Projekt an von Schröter überzeugt“, lobt Walter Breitenbach, Geschäftsführer der Tulip Fleischwaren Oldenburg GmbH, die Zusammenarbeit. „Und so haben wir unseren Maschinenpark kontinuierlich bis auf zwölf SEMIjets aufgestockt, deren Fördersysteme für ein Wagengewicht von maximal 1.000 Kilogramm konzipiert sind.“ Ein Scannersystem, eine moderne Prozessvisualisierung und seitliche Schwallduschen im Heißrauch- und Intensivkühlbereich ergänzen die Anlage. Darüber hinaus sind jeweils drei SEMIjets an ein Schaumreinigungsgerät angeschlossen, das die Anlagen innerhalb von vier Stunden automatisch reinigt. Eine besondere Herausforderung für das Schröter-Team war die äußerst knappe Zeit für Montage und Inbetriebnahme: Innerhalb von nur zehn Tagen nach Montagefertigung sollten alle sechs Anlagen produktionsfähig sein. Darüber hinaus musste das Transportsystem, für bestimmte Fahrgestelle ausgelegt werden, die unter anderem in den Farbkabinen im Einsatz sind, in denen die typisch dänischen Hot Dogs rot gefärbt werden. Inzwischen produziert Tulip Tag für Tag mit den Schröter-Anlagen stolze 60 Tonnen Würstchen. Pro Schicht sind dafür lediglich zwei Mitarbeiter im Einsatz.

AUSGEZEICHNETES BETRIEBSKONZEPT

Bei diesen erstklassigen Anlagenbausteinen wundert es nicht, dass auch das gesamte Betriebskonzept Aufsehen erregte. So gewann die Tulip Fleischwaren Oldenburg GmbH im Jahr 2007 den Tulip Reward, eine interne Ausschreibung innerhalb der Unternehmensgruppe. Dieses Erfolgskonzept soll im nächsten Jahr ausgebaut werden: „Wir vertrauen auch in Zukunft auf innovative Technologie aus Ostwestfalen“, blickt Breitenbach nach vorn.

>>>

At the time of the takeover, the company had 100 employees, a number that has meanwhile risen to 300. There, 34,000 square meters are available for producing hot dogs, bayerske, and cocktail sausages – 90 percent of which are made with a natural casing – for the Gøl and Steff-Houlberg brands. Most of the products are used to supply the Scandinavian market, but the products made in Oldenburg are also sent to Italy, France, and Germany.

Typisch dänisch – die knallroten Røde Pølser. –
Typically Danish – the bright red Røde Pølser.



Blick auf einen der neuen Raucherzeugerräume, in denen die Kondensatraucherzeuger SMOKjet RD untergebracht sind. – A view of one of the new smoke-generating rooms in which the SMOKjet RD condensation smoke generator can be found.



Hohe Produktivität mit Schröter-Anlagen: Täglich verlassen Tonnen von Würstchen die Ausfahrtseiten des Intensivkühlbereichs. – High productivity with Schröter systems: Every day, tons of sausages leave the exit side of the intensive chilling area.



even impresses our colleagues up north. “From the ordering phase up to implementation, we were, already with our first project, convinced by Schröter,” says Walter Breitenbach, CEO of Tulip Fleischwaren Oldenburg GmbH, praising their cooperation. “As a result, we have increased our machine outfit continuously to twelve SEMIjets, whose conveying systems are designed to handle a carriage weight of maximum 1,000 kg.” The system is complemented by a scanner system, modern process display, and lateral jet sprays in the hot smoking and super cooling areas. In addition, three SEMIjets are connected to a foam cleaning device, which can clean the equipment automatically in four hours. The Schröter team was especially challenged by the extremely short installation and implementation time period: All six systems had to be ready for production only ten days after installation was complete. In addition, the transport system had to be designed for specific chassis, which are also used in the color booths where the typical Danish hot dogs are given their red color. Every day, Tulip now produces an impressive 60 tons of sausages using Schröter’s equipment. This requires only two employees per shift.

STEP BY STEP EXPANSION

Since 2006, Tulip has put its trust in Schröter’s processing equipment. After an intensive test period, the decision was made in Oldenburg for the SEMIjet condensate smoke generators. This not only makes shorter process times and less reduction in weight possible but, in comparison to traditional glow-smoke methods, it also produces an optimal color for the Røde Pølser. Schröter’s condensate smoking process, which is unknown in Scandinavia,

AN AWARD-WINNING BUSINESS CONCEPT

It is no wonder that with this first-class equipment as a cornerstone, the entire business concept has caused a sensation. As a result, Tulip Fleischwaren Oldenburg GmbH won the 2007 Tulip Reward, which is an internal company group award. This winning concept should be further developed next year: “We will put our trust in innovative technology from Eastern Westphalia – also in the future,” says Mr. Breitenbach, looking ahead.

INFOKASTEN – INFO BOX

LIEFERUMFANG:

Erste Ausbaustufe 2006

> 3 x SEMIjet HRIK-8, 3 x SMOKjet RD und
1 x CLEENjet TNV-2000

Zweite Ausbaustufe 2007

> 3 x SEMIjet HRIK-8, 3 x SMOKjet RD

Dritte und vierte Ausbaustufe 2008

> 6 x SEMIjet HRIK-8, 6 x SMOKjet RD

SCOPE OF SUPPLY:

First stage of expansion 2006

> 3 x SEMIjet HRIK-8, 3 x SMOKjet RD
and 1 x CLEENjet TNV-2000

Second stage of expansion 2007

> 3 x SEMIjet HRIK-8, 3 x SMOKjet RD

Third and fourth stages of expansion 2008

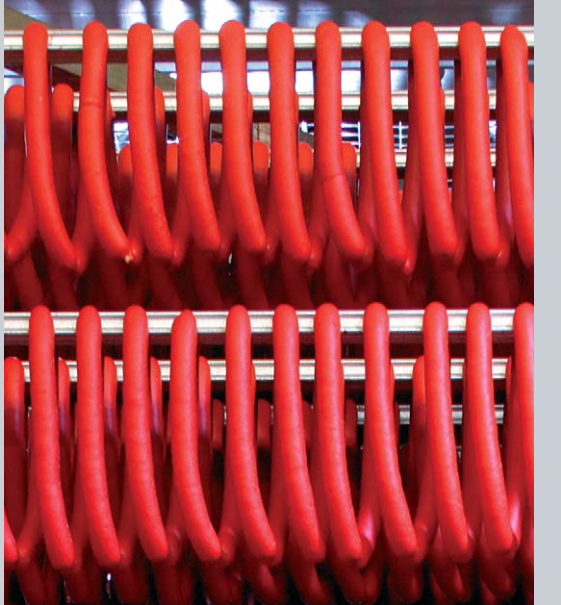
> 6 x SEMIjet HRIK-8, 6 x SMOKjet RD

MEETING POINT KULINARISCH – MEETING POINT CULINARY

Smørrebrød und Rote Grütze zählen zu den typischen kulinarischen Spezialitäten Dänemarks. Bekannt ist das Land im hohen Norden Europas aber auch für seine Røde Pølser – knallig rote, lange, dünne Würstchen, die sich außer in der intensiven Farbe nicht allzu sehr von Wiener Würstchen unterscheiden. Rund 50 Millionen Røde Pølser genießen die Dänen Jahr für Jahr. Vor allem als Hot Dog im Brötchen mit Ketchup, Senf, Remoulade sowie reichlich Zwiebeln und Gurken. Entstanden ist der farbige Leckerbissen schon vor 120 Jahren im Kopenhagener Fleischerviertel. Zu dieser Zeit wiesen die dort hergestellten Würstchen häufig einige Schönheitsfehler auf, die die dänischen Metzger kurzerhand durch Einfärben des Darms kaschierten. Sie nutzten dazu den natürlichen Farbstoff Karmin, den sie aus der Cochenillenschildlaus gewannen, da dieser nicht gesundheitsschädigend und völlig geschmacksneutral ist. Warum sich gerade die Farbe Rot durchsetzte, lässt sich heute nicht mehr eindeutig klären. Möglicherweise war es eine Reverenz an die rote dänische Nationalflagge. Sicher ist nur, dass sich die Dänen schnell an die intensive Farbe gewöhnten und die Røde Pølser seitdem nicht mehr vom Speisezettel wegzudenken sind. Quelle: www.vox.de/kochen

>>>

Smørrebrød and Rote Grütze (red berry compote) are among the typical culinary specialties of Denmark. This country in the far north of Europe is also known for its Røde Pølser – bright red, long, thin sausages that not do not differ much from Viennese sausages, except in their intensive color. Danes enjoy about 50 million Røde Pølser every year, especially as a hot dog in a roll with ketchup, mustard, rémoulade, as well as lots of onion and cucumber. This colorful delicacy originated 120 years ago in the butcher’s quarter in Copenhagen. At the time, the sausages produced there often showed some flaws that the Danish butchers immediately concealed by coloring the intestine. For this, they used a natural carmine dye, which they obtained from the cochineal insect, as it does not have any adverse health effects and is tasteless. Why it was the color red that prevailed cannot be clearly explained today; possibly it was in reverence to the red Danish national flag. What is certain, however, is that the Danes quickly became accustomed to this intense color, and ever since have not left Røde Pølser off their bill of fare. Source: www.vox.de/kochen





Bilden das erfolgreiche Vertriebsteam (von links): Matthias Schubert, Frank Lautenschläger, Petra Hellmann, Frank Mack und Jörg Hofmeyer. – The successful sales team (from the left): Matthias Schubert, Frank Lautenschläger, Petra Hellmann, Frank Mack, and Jörg Hofmeyer.

MIT ZUSAMMENARBEIT ZUM ERFOLG – COLLABORATION LEADING TO SUCCESS

VON A WIE AKQUISITION BIS Z WIE ZAHLUNGSÜBERWACHUNG REICHT DAS VIELFÄLTIGE AUFGABENSPEKTRUM DES SCHRÖTER-VERTRIEBS. DABEI ERHÄLT DIE GESCHÄFTSLEITUNG MIT DIETRICH, KLAUS UND MAX SCHRÖTER TATKRÄFTIGE UNTERSTÜTZUNG EINES FÜNFKÖPFIGEN TEAMS. VON BORGHOLZHAUSEN AUS STEuern SIE NICHT NUR DEN VERTRIEB VOR ORT, SONDERN KOORDINIEREN WELTWEIT LANDESVERTRETUNGEN UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN. – FROM A FOR ACQUISITION TO Z FOR “ZAHLUNGSÜBERWACHUNG”, THE GERMAN TERM FOR PAYMENT SUPERVISION, SCHRÖTER’S SALES AREA COVERS A WIDE RANGE OF RESPONSIBILITIES. IN ADDITION, THE COMPANY MANAGEMENT – WITH DIETRICH, KLAUS, AND MAX SCHRÖTER – RECEIVES THE DYNAMIC SUPPORT OF A FIVE-MEMBER TEAM. THEY NOT ONLY MANAGE LOCAL SALES FROM BORG-HOLZHAUSEN, BUT ALSO COORDINATE REGIONAL REPRESENTATION AND SUBSIDIARIES WORLDWIDE.

Vertriebsleiter Frank Mack sorgt mit seinen Kollegen tagtäglich dafür, dass aus zufriedenen treue Kunden werden. „Wir wollen den Wünschen unserer Kunden immer einen Schritt voraus sein und schreiben individuelle Betreuung groß“, erläutert der 43-jährige seine Philosophie. Nach mehr als zwanzigjähriger Betriebszugehörigkeit kennt er Branche und Anforderungen aus dem Effeff. Neben fachspezifischem Know-how sind kontinuierliche Fortbildung, breitgefächerte Sprachkenntnisse und vor allem Teamwork der Schlüssel zum Erfolg. „Das ist bei uns wie bei den Musketieren: Einer für alle, alle für einen!“, schmunzelt der stellvertretende Vertriebsleiter Frank Lautenschläger. Diese reibungslose Zusammenarbeit stellen sie immer wieder unter Beweis: Klassische Aufgaben wie komplexe Angebotserstellung, kompetente Beratung und schnelle Ersatzteil-lieferung gehören ebenso dazu wie Transport- und Zollabwick-lung, Messeplanung und Erstellung von Statistiken.

Grundsätzlich beherrscht jeder Mitarbeiter alle Vertriebsbe-reiche, um so höchstmögliche Flexibilität zu garantieren. Da das Team über lange Jahre gewachsen ist, hat sich jedoch im Laufe der Zeit jeder auf bestimmte Schwerpunkte spezialisiert. Mack als Prokurist und Vertriebsleiter ist zuständig für den Außendienst und weltweit für Schröter-Kunden unterwegs. Der gelernte Industriefachwirt schätzt besonders die enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung des Familienunter-nehmens. Darüber hinaus reizt ihn die Entwicklung kunden-spezifischer Lösungen. „Ich bin von der hohen Qualität der Schröter-Anlagen überzeugt“, identifiziert sich Jörg Hofmeyer mit den Produkten. „Das ist die beste Motivation für den Verkauf.“ Als großen Vorteil empfindet er dabei, viele Dinge

selbst entscheiden zu können – in Abstimmung mit der Ge-schäftsleitung. Petra Hellmann, seit zehn Jahren bei Schröter, kümmert sich um Ersatzteilanfragen und -aufträge aus aller Welt. Seit fast 20 Jahren ist auch Frank Lautenschläger Teil des Erfolgstteams. Gemeinsam mit Mack sorgt er unter anderem für perfekte Messeauftritte von Schröter. Matthias Schubert verstärkt seit dem letzten Sommer den Vertrieb. Insbesondere in den Bereichen Statistik und Auswertungen gab er bereits wichtige Impulse. Dietrich, Klaus und Max Schröter schließlich beraten die Landesvertretungen und Kunden rund um den Glo-bus vor Ort. „Wir werden einerseits unsere Kundenbetreuung konsequent fortführen, um so bestehende Märkte zu festigen. Andererseits stellen wir die Entwicklung neuer Produkte in den Vordergrund“, blickt Mack in die Zukunft.

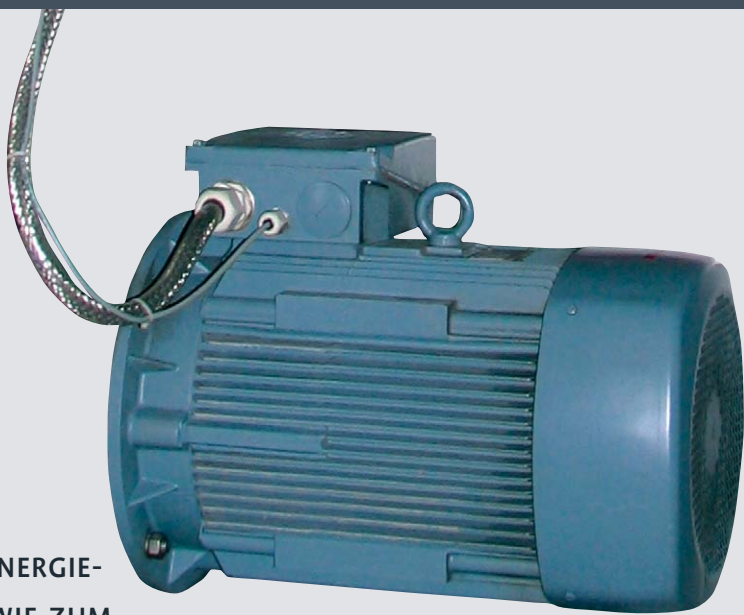
> > >

Schröter’s sales manager Frank Mack works with his colleagues every day to make sure that happy customers will become faith-ful customers. “We always want to be one step ahead of our customers’ wishes and place great importance on individual attention,” says the 43-year-old about his philosophy. After more than twenty years of employment at the company, understand-ing the industry and its requirements has become second nature to him. In addition to industry-specific expertise, continuing training, wide-ranging knowledge of languages and, above all, teamwork are the key to success. “Here it’s like with the muske-teers: All for one, one for all!” says the assistant sales manager Frank Lautenschläger, with a smile. This seamless collaboration is demonstrated time and time again. Classic tasks such as complex bid proposals, competent consultation, and quick supply of spare

parts are just as important as transport activities and customs handling, trade show planning and preparation of statistics.

As a basic principal, every colleague is competent in all sales areas, which guarantees the highest degree of flexibility possible. With the team developing over many years, each member has still become specialized in certain areas over time. As an authorized company signatory and sales manager, Mr. Mack is responsible for the sales force and travels internationally to visit Schröter’s customers. This trained industry specialist particularly appreci-ates working together closely with the management of the family enterprise. In addition, the development of customer-specific solutions appeals to him. “I am of convinced of the high quality of Schröter’s equipment,” says Jörg Hofmeyer of the products. “That’s the best motivation for sales.” He sees one of the main advantages in the fact that he is able make many decisions him-self, in coordination with the management. Petra Hellmann, who has been working at Schröter for ten years, focuses on spare-part inquiries and orders from all over the world. Frank Lautenschläger has been a part of this successful team for almost 20 years. Together with Mr. Mack, he also ensures that Schröter’s trade fair presentation will be perfect. Matthias Schubert has been reinforc-ing the sales team since last summer. He has already provided significant input to the areas of statistics and analysis. Finally, Dietrich, Klaus, and Max Schröter provide on-site consultation to regional representatives and customers around the world. “On the one hand, we consistently continue to provide customer service in order to consolidate our existing markets. On the other hand, the development of new products is placed in the foreground,” says Mr. Mack, looking towards the future.

ENERGIEEFFIZIENTE MOTOREN ERÖFFNEN SPARPOTENZIALE – ENERGY-EFFICIENT ENGINES CREATE SAVINGS POTENTIAL



OB IN DEN EIGENEN VIER WÄNDEN ODER IN DER INDUSTRIE – DAS THEMA ENERGIE-SPAREN IST AKTUELL WIE NIE. ALLEIN DER BETRIEB VON ANTRIEBSTECHNIK, WIE ZUM BEISPIEL KOMPRESSOREN, FÖRDERBÄNDER ODER MAHLWERKE, VERSCHLINGT IN DER EUROPÄISCHEN INDUSTRIE ZWEI DRITTEL DER ER-ZEUGTEN ELEKTROLEISTUNG. ZEITGEMÄSSE LÖSUNGEN SIND DAHER GEFRAGT. MIT DEM EINSATZ VON HOCHEFFIZIENTEN EFF1-MOTOREN IN SEINEN ANLAGENSYSTEMEN ZEIGT SCHRÖTER NEUE WEGE AUF. – WHETHER IN YOUR OWN FOUR WALLS OR ON AN INDUSTRIAL LEVEL, THE TOPIC OF SAVING ENERGY HAS NEVER BEEN MORE CURRENT. THE OPERATION OF DRIVE TECHNOLOGY IN THE EUROPEAN INDUSTRY ALONE – SUCH AS COMPRESSORS, CONVEYER BELTS, OR MILLING PLANTS – CONSUMES TWO THIRDS OF PRODUCED ELECTRIC POWER. AS A RESULT, UP-TO-DATE SOLUTIONS ARE IN DEMAND. WITH THE USE OF THE HIGHLY EFFICIENT EFF1 MOTORS IN ITS PROCESSING EQUIPMENT, SCHRÖTER IS OPENING UP NEW PATHS.

Jahr für Jahr decken 250 Kraftwerksblöcke diesen Energiebedarf und belasten die Umwelt dabei mit sage und schreibe 260 Millionen Tonnen Kohlendioxid. Innovative Elektromotoren versprechen hier eine große Entlastung: Bereits ein um lediglich zwei Prozent reduzierter Energieverbrauch könnte fünf Kraftwerksblöcke überflüssig machen und so nachhaltig zum Umweltschutz beitragen. Elektromotoren werden in drei Effizienzklassen (Eff1 bis Eff3) angeboten. Aufgrund des schlechten Wirkungsgrads setzt Schröter allerdings schon seit Jahren keine Eff3-Motoren mehr ein. Alle Anlagensysteme lassen sich entweder mit den Eff2-Standard- oder den hocheffizienten Eff1-Motoren betreiben.

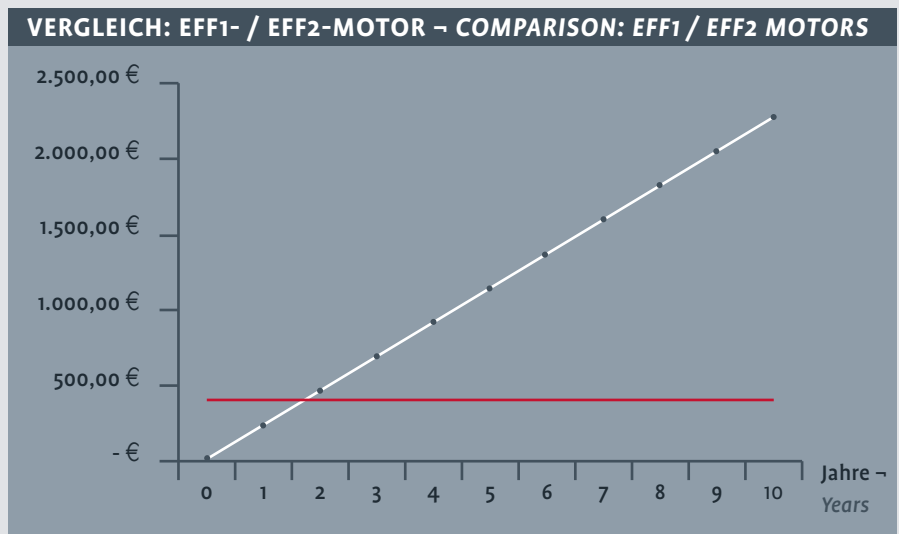
SPAREN MIT OPTIMIERTEM WIRKUNGSGRAD

Der Einsatz von Eff1-Motoren lohnt sich besonders in Schröter Klima- und Nachreifeanlagen gleich mehrfach: Sie sparen nicht nur wertvolle Energie und laufende Kosten, sondern schonen auch die Umwelt spürbar. Am konkreten Beispiel einer Nachreifeanlage mit einem 15 kW-Ventilatormotor zeigen wir das Einsparpotenzial auf. Klima- und Nachreifeanlagen arbeiten bedingt durch Standzeiten und Limit-Betrieb in der Regel rund 20 Stunden täglich. Bei bis zu 6.000 Betriebsstunden pro Jahr schlägt hier ein verbesserter Wirkungsgrad deut-lich zu Buche. Arbeitet der Standardmotor Eff2 mit einem Wirkungsgrad von 89,7 Prozent, so erhöht sich dieser beim hocheffizienten Eff1-Motor auf 91,8 Prozent. So lassen sich laufende Stromkosten erheblich senken. Dies ist wichtig, da sie bei einer Laufzeit von zehn Jahren mehr als 96 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Der um rund 25 bis 30 Prozent höhere Anschaffungspreis des Eff1-Motors hat sich damit bereits nach lediglich zwei Jahren amor-tisiert. In jedem weiteren Jahr zahlt sich der umweltschonende Motor in barer Münze aus: Bei einem Stromkostenpreis von zehn Cent pro Kilowattstunde lassen sich damit innerhalb von zehn Jahren insgesamt rund 1.800 Euro sparen. Dieses Szenario verdeutlicht, dass sich durch den Einsatz modernster Technologie eine erfreuliche Win-win-Situation erzielen lässt: Unternehmer profitieren nicht nur von sinkenden Laufzeitkosten, sondern geben auch der Umwelt eine Chance.

> > >

Every year, 250 generating units provide the energy to meet this requirement, thus burdening the environment with, believe it or not, 260 million tons of carbon dioxide. Innovative electric motors promise to provide great relief. Already a mere two percent reduction in energy consumption

Eff1- und Eff2-Motor im Vergleich: Amortisationszeit und Einsparpotenzial. Bereits im Laufe von zwei Jahren hat sich der in der Anschaffung etwas teurere Eff1-Motor amortisiert. – A comparison of Eff1 and Eff2 motors: Payback period and sav-ing potential. The purchase of the somewhat more expensive Eff1 motor has already paid off within the course of two years.



could make five generating units superfluous, and therefore make a lasting contribution towards environmental protection. Three efficiency classes (Eff1 to Eff3) of electric motors are offered. Based on their poor efficiency factor, Schröter has not used Eff3 motors for years. All processing equipment is operated either with the standard Eff2 motor or the highly efficient Eff1 motor.

SAVING WITH AN OPTIMIZED EFFICIENCY FACTOR

The use of Eff1 motors has multiple benefits, especially with Schröter’s climatic and maturing systems: Not only can you save valuable energy and operating costs, but you can also protect the environment noticeably. With the concrete example of a maturing system with a 15-kW fan motor, we can demonstrate the savings potential. Due to downtime and operational limits, climatic and maturing systems normally run about 20 hours every day. Operating up to 6,000 hours every year, an improved efficiency factor can make a significant difference. The standard Eff2 motor operates with an efficiency factor of 89.7 percent, and this increases to 91.8 percent with the highly efficient Eff1 motor, which results in a considerable decrease in electricity costs. This is important, because, with an operating lifetime of ten years, they account for more than 96 percent of total costs. The purchase price of the Eff1 motor, 25 to 30 percent higher, will al-ready pay for itself after only two years. Each additional year, this environmentally friendly mo-tor will pay off in hard cash. With electricity costs of ten cents per kilowatt hour, approximately 1,800 euros can be saved over a three-year time period. This scenario clearly shows how the use of modern technology can create a rewarding win-win situation. Entrepreneurs not only profit from decreased operating costs, but also give the environment a break.

Energieeffiziente Motoren senken die Stromkosten deutlich. – Energy-efficient motors considerably lower electricity costs.



IM (UN-)RUHESTAND – IN (UN)RETIREMENT

LANGE JAHRE HABEN SIE FÜR SCHRÖTER GEARBEITET – IN BORGHOLZHAUSEN UND BEIM MONTAGEEINSATZ IN ALLER WELT. NUN GEHEN KLAUS KOTTEMANN, BERNHARD OTTEN UND HARALD HECKER IN DEN WOHLVERDIENTEN RUHESTAND. – THEY WORKED FOR SCHRÖTER FOR MANY YEARS – IN BORGHOLZHAUSEN AND ALL OVER THE WORLD PROVIDING ASSEMBLY ASSISTANCE. NOW, KLAUS KOTTEMANN, BERNHARD OTTEN, AND HARALD HECKER WILL START THEIR WELL-DESERVED RETIREMENT.



Am letzten Arbeitstag Ende Februar blickte Kottemann auf mehr als 30 Jahre Betriebszugehörigkeit zurück. Der 65-jährige gelernte Fleischermeister, der zunächst in der heimischen Fleischwarenindustrie tätig war, nahm bei Schröter die Anlagensysteme technisch und mit Produkt in Betrieb. Das nötige elektrotechnische Fachwissen eignete er sich mit viel Eigeninitiative an. Auf seinen Montagereisen begeisterte ihn vor allem die russische Gastfreundschaft, und so verbrachte er auch seinen Urlaub oft in Sotchi am Schwarzen Meer.

Seit 1983 war Otten als Montage-Schlosser bei Schröter tätig. Umsichtiges Handeln, zielstrebige Arbeit und außerordentliche Zuverlässigkeit ließen den heute 63-jährigen, der im Mai in den Ruhestand geht, schnell zum Chefmonteur mit eigenem Verantwortungsbereich aufsteigen. Hunderttausende von Kilometern legte er auf dem Weg zu den Montageorten rund um den Globus zurück. Und so bieten seine zahlreichen, spannenden Reise-Erlebnisse inzwischen Stoff für einen ganzen Roman.

Bereits seit Ende Januar genießt Hecker (63), der nach der Wende 1990 zu Schröter kam, seinen (Un-)Ruhestand. Als ausgebildeter Klempner, Installateur und Meister des Handwerks der DDR war er zunächst beim VEB Lufttechnische Anlagen in Dresden beschäftigt. Bei Schröter stieg er zum Chefmonteur auf. Denn zielbewusste Arbeit, Kameradschaftlichkeit und Hilfsbereitschaft – Eigenschaften, die schon seine Schule in Stollberg hervorhob –, zeichneten Hecker auch beim ostwestfälischen Anlagenbauer aus. Nicht zuletzt half ihm bei der Lösung schwieriger Situationen oft sein ausgeprägter Humor.

On his last day of work at the end of February, Mr. Kottemann looked back on more than 30 years of employment at the company. This 65-year-old master butcher, who first worked in the local meat and sausage industry, started up the processing equipment at Schröter both technically and for day-to-day operations. He showed a great amount of personal initiative in acquiring the necessary electrotechnical know-how. When traveling for assembly projects, he was very enthusiastic about the Russian hospitality and, therefore, often went on vacation to Sochi at the Black Sea.

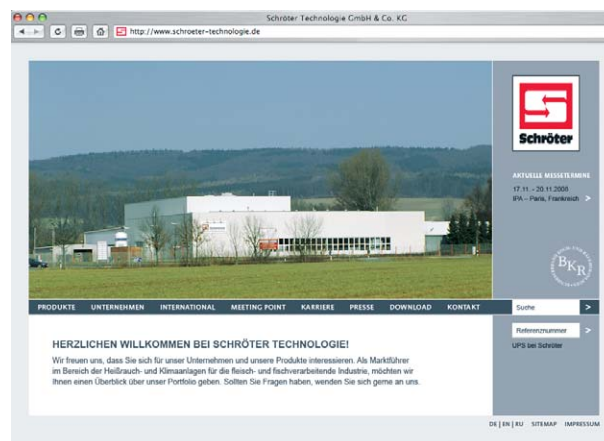
Mr. Otten has worked for Schröter since 1983 as an assembly metalworker. Due to his thoughtful behavior, determined work, and extraordinary reliability, this 63-year-old assembly worker, who will retire in May, quickly became the chief assembler with his own area of responsibility. He has covered a distance of several hundred thousand kilometers going to assembly sites around the globe. His many interesting travel experiences can now fill an entire novel.

Mr. Hecker (63), who came to work for Schröter in 1990 after Re-unification, has been enjoying his (un)retirement since the end of January. As a trained plumber, installer, and master craftsman in the GDR, he first worked at VEB Lufttechnische Anlagen in Dresden. At Schröter, he worked his way up to the position of chief assembler. Decisive work, comradeship and helpfulness – qualities that his school in Stollberg had already emphasized – also made him excel at this equipment manufacturer in Eastern Westphalia. Last but not least, his pronounced sense of humor often helped him in solving difficult situations.

FRISCH IM NETZ – NEW TO THE WEB

MODERNES DESIGN, UMFASSENDE INFORMATIONEN UND VIELE ANSPRECHENDE BILDER – DIESE ATTRIBUTE VEREINT DER NEUE INTERNETAUFTRIFF, MIT DEM SICH SCHRÖTER SEIT ANFANG MÄRZ PRÄSENTIERT. – A MODERN DESIGN, COMPREHENSIVE INFORMATION, AND MANY IMPRESSIVE PICTURES ARE THE ATTRIBUTES THAT WILL UNITE SCHRÖTER'S NEW INTERNET PRESENCE STARTING AT THE BEGINNING OF MARCH.

Die grau-blaue Farbwelt fällt sofort ins Auge. Das erweiterte Angebot werden die Nutzer nach und nach für sich entdecken: Sie erfahren zum Beispiel etwas zur Historie des Familienunternehmens, finden ab sofort alle Ansprechpartner auf einen Blick und können sich im Download-Bereich Infomaterial wie Datenblätter zu allen Produkten, Videos, Bilder oder die Meeting Point herunterladen. „Außerdem zeigen wir zahlreiche Referenzanlagen“, erläutert Klaus Schröter. „Wer gezielt nach einem bestimmten Produkt oder Thema sucht, wird die umfangreiche Schlagwortsuche zu schätzen wissen. Und damit Kunden in aller Welt vom neuen Auftritt profitieren, können sie zwischen den Sprachen Deutsch, Englisch und Russisch wählen.“ Unter der Rubrik „Presse“ steht nicht nur die aktuelle Meeting Point online zur Verfügung, im Archiv sind alle Ausgaben des letzten Jahres gespeichert. Zudem gibt es hier zahlreiche Presseveröffentlichungen zu Schröter. Nicht zuletzt erfahren Interessierte, auf welchen Messen der Anlagenbauer ausstellt. Neugierig? Dann klicken Sie rein: www.schroeter-technologie.de.



The gray-and-blue color spectrum immediately catches your eye. Users will gradually discover the expanded offer. For example, they will learn about the history of the family enterprise, be able to immediately find all contacts at a glance, and download information such as data sheets for all products, videos, pictures, or Meeting Point from the download center. “Furthermore, we will show numerous reference installations,” clarifies Klaus Schröter. “Anyone who is directly searching for a certain product or subject will be able to appreciate our extensive keyword search. Customers will be able to profit from our online presence all over the world, selecting to view information in German, English, or Russian.” The “Press” heading not only provides the current online Meeting Point, but the archive contains all editions from the past year. This area also contains numerous press releases about Schröter. Finally, you can learn more about the trade shows at which the equipment manufacturer will be present. Are you curious? Then click on in: www.schroeter-technologie.de.

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
Niederwall 51, 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

Klaus Werner, Klaus Schröter, Jörg Hofmeyer