

intakt.

Das Technik- und Wirtschaftsmagazin von Ludwig Meister — #01 / 2012



titelthema.

Hightech für die Zuckerrübe.

menschen.

Qualität ist Charaktersache.

porträt.

Kunst und Technik.

inhalt.

editorial. _____ 3

unternehmensneuigkeiten. _____ 4

menschen.
Qualität ist Charaktersache _____ 5

dienstleistung^{plus}.
Optimierte Logistik
für Superzentrifugen _____ 6

titelthema.
Hightech für die Zuckerrübe _____ 8

spezial.
Nachbericht der Maintain 2012 _____ 12

taktgeber.
Essay von Thomas Vierhaus (VTH) _____ 14

produkt-service.
Technik am laufenden Meter _____ 16

porträt.
Kunst und Technik _____ 18



titelthema.
**Hightech
für die Zuckerrübe.**

Der Landmaschinenhersteller ROPA konstruiert Maschinen für die Zuckerrüben-
ernte. Seit 1992 wird die Produktion mit Antriebstechnik aus Dachau versorgt.
seite. 8



menschen.
**Qualität ist
Charaktersache**

Ludwig Meisters Anspruch an die Hochwertigkeit hat
ein Gesicht: Christof Geißinger - Qualitätsbeauftragter
im Dienst der Kunden.

seite. 5



porträt.
Kunst und Technik

Im Atelier von Rosali Schweizer entstehen filigrane Wind-
skulpturen. Dafür greift die Künstlerin auf Wälz- und Gleitlager
von Ludwig Meister zurück.

seite. 18



„intakt. – Der Blick auf Technik und Handel.“

Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt die erste Ausgabe von „intakt.“ – dem neuen Technik- und Wirtschaftsmagazin von Ludwig Meister. Damit möchten wir Sie nun mehrmals pro Jahr direkt über Neuheiten aus unserer technischen Welt und unserem Haus informieren. Zugleich wollen wir Ihnen auch Einblicke in unsere tägliche Arbeit gewähren und Sie mitnehmen auf spannende Reisen durch die ganze Welt von Technik und Handel. „intakt.“ will Lösungen von Ludwig Meister präsentieren und zugleich unterhalten.

Die Publikation ist ein weiterer Baustein unseres Geschäftsmodells: umfassende Lösungen und kompetente Beratung rund um Logistik und Technik. Denn in Zukunft wird es noch stärker darauf ankommen, innovative Lösungen für komplexe technische und organisatorische Herausforderungen zu finden – vom richtigen Produkt über die Optimierung der Beschaffungs- und Logistikprozesse bis hin zur Lagerhaltung. Als erfahrenes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für technische Produkte wissen wir, worauf es in der Warenwirtschaft und in der Logistik ankommt und bieten Ihnen passende Lösungen zur Prozessoptimierung und Prozesskostenreduktion an.

Mit „intakt.“ blicken wir nicht nur hinter die Kulissen bei Ludwig Meister und zeigen beispielsweise wie wir höchste Qualität sicherstellen oder was „Dienstleistung^{plus}“ in der Praxis bedeutet. Zusammen mit unseren Außendienst-Mitarbeitern nimmt Sie die Redaktion auch immer wieder mit zu spannenden Reportagen zu unseren Kunden und berichtet so von unterschiedlichen Branchen.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Ihre Elisabeth Meister

Ich bin gespannt auf Ihre
Meinung zu diesem Heft.
Schreiben Sie gerne an:

intakt@ludwigmeister.de

unternehmensneuigkeiten.

Neue Software steigert Effizienz

Jetzt läuft die Bestellung bei Ludwig Meister noch effizienter: Seit Februar beschleunigt das neue ERP-System „eNVenta“ zahlreiche Prozesse im Unternehmen. Mehr als einhundert unternehmensspezifische Anpassungen sorgen für eine verbesserte Auslastung.

„Durch die Anpassungen können Kundenwünsche jetzt noch schneller erfüllt werden“, sagt der IT-Leiter Stephan Geg. Die neue Lieferantensuche ist nur eines der neuen Module. Damit finden Sachbearbeiter im Telefonverkauf zum Beispiel auch weniger gängige Teile, die nicht zum Kernsortiment gehören. Auch interne Prozesse wie das Reporting und die Prozessüberwachung konnten deutlich optimiert werden. Und das versierte IT-Team von Ludwig Meister feilt bereits an neuen Lösungen und hat das nächste große Projekt schon geplant: eine optimierte Lagerlogistik und die Einführung des „eNVenta“ Lagerverwaltungssystems. „Diese Schritte sollen mit dem Bau unserer neuen Lagerhalle in Dachau direkt umgesetzt werden“, sagt Stephan Geg.



5 Kg Antriebstechnik

Ludwig Meister hat zwei neue Kataloge für die umsatzstärkste Produktparte lanciert: Antriebstechnik 1 + 2. Damit bündelt das Unternehmen seine Kompetenz in Sachen „Technik für Bewegung“: Auf rund 1.800 Seiten finden sich über 53.000 einzelne Artikel. Allein das Gewicht jeder Sendung verdeutlicht das riesige Produktsortiment: Jedes Paket bringt rund fünf Kilogramm auf die Waage.

„Der übersichtliche Aufbau sowie eine klare und einheitliche Sprache vereinfachen die Produktauswahl und die Bestellung“, sagt der Projektleiter Stephan Wolf. So lassen sich individuelle Lösungen für antriebstechnische Fragen leicht identifizieren und auswählen. Damit sind die Kataloge das perfekte Arbeitsmittel – für einen schnellen Überblick mit allen wichtigen Informationen.

Unsere Papierkataloge „Antriebstechnik 1 + 2“ gibt es jetzt auch mit integrierter Bestellfunktion als iPad-App im Apple App Store:



Technik im Netz

Die neue Webpräsenz von Ludwig Meister ist online: modern, übersichtlich und mit einer klaren Linie. Die Aufteilung basiert auf den drei zentralen Säulen des Unternehmens: Produkte, Produkt-Service und Dienstleistung^{plus}. „Das neue animierte Design veranschaulicht die einzelnen Unternehmensbereiche und erleichtert die Navigation“, erklärt die Geschäftsführerin, Elisabeth Meister. Das Online-Angebot bietet Kunden und Interessierten einen detaillierten Einblick in das riesige Produktangebot und die vielfältigen Leistungen von Ludwig Meister. Einen eigenen Eindruck bekommen Sie hier: www.ludwigmeister.de



Eine Frage des Bewusstseins.

Ludwig Meister steht für Produkte mit höchster Qualität und sichere Prozesse. Und der Anspruch der Hochwertigkeit hat ein Gesicht: Christof Geißinger – Qualitätsbeauftragter im Dienst der Kunden.

Wer Christof Geißinger begegnet, kann Qualität live erleben: Beim Gang durch die Lagerräume ebenso wie bei der Schadensanalyse eines Wälzlagers oder im Kundenberatungsgespräch – Geißinger ist das personalisierte Qualitätsbewusstsein von Ludwig Meister. Und obwohl er als Qualitätsbeauftragter des Unternehmens quasi der Hüter der Hochwertigkeit ist, hört er das Wort Qualitätspapst eigentlich nicht gerne, denn: „Jeder Einzelne im Hause Ludwig Meister steht für Spitzenqualität“, erklärt Geißinger.

Seine Karriere bei Ludwig Meister begann der heute 49-Jährige vor über 25 Jahren. Zunächst arbeitete er als Lagerist – und kennt deshalb das Produktsortiment wie kaum ein anderer im Unternehmen: „Ich habe zigtausende verschiedene Bauteile in meinen Händen gehalten.“ In unzähligen Kundengesprächen entwickelte er ein offenes Ohr und einen scharfen Sinn für Problemlösungen. Und er erarbeitete sich vor allem in der Schadensanalyse ein umfassendes Wissen: „In einem Lager kann man lesen wie in einem Buch“, erklärt Geißinger während er ein beschädigtes Kegelrollenlager begutachtet. Auch das gehört zu seinen Aufgaben, denn: „Nicht immer ist allen Kunden das Risiko bewusst, das sie mit einem billigen Produkt eingehen.“ Wer Qualität immer dem Kostendruck unterordnet, komme spätestens beim zweiten Schaden ins Grübeln, so Geißinger. Er sieht sich deshalb nicht nur als Qualitätsbeauftragter, sondern auch als Qualitätsberater der Kunden von Ludwig Meister.

Aber nicht nur im Beruf legt der Vater zweier Kinder extrem hohe Maßstäbe an Produkte, auch privat setzt er auf Hochwertigkeit: „Schon meine Eltern konnten nicht verstehen, dass ich mein Geld lieber gezielt für Markenprodukte ausbebe, statt Massenware zu kaufen“. Geißinger blieb seinem Motto stets treu: „Lieber ein paar Euro mehr investieren und auf lange Sicht keinen Ärger“ – das ist bis heute sein Verständnis, beruflich wie privat. Denn: „Qualität hat seinen Preis“, sagt Geißinger.

Und: „Qualität hat viele Gesichter – sie greift schon beim Auftragseingang.“ Egal ob im Vertrieb, im Lager oder in der Verwaltung – Geißinger weiß den Qualitätsgedanken in alle Richtungen zu lenken. Und auch mit den Kollegen vom technischen Außendienst arbeitet er eng zusammen: Ob Landmaschinenaufbau oder Industriefließband, Geißinger betrachtet die Produktionsprozesse der Kunden stets in ihrer



Starkes Team: Der Qualitätsbeauftragte Christof Geißinger pflegt zusammen mit seinen Kollegen die höchsten Standards.

„Qualität ist Charaktersache.“

Christof Geißinger, Qualitätsbeauftragter

Gesamtheit: „Wir fragen uns, ist der Kunde gut versorgt mit dem, was er bestellt hat? Macht eine andere Komponente vielleicht mehr Sinn?“ Aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung hat er sich so schon oft mit konstruktivem Input in die Belange seiner Kunden einbringen können.

Besonders wichtig ist ihm auch der gute Draht zu den marktführenden Herstellern. Über die Jahre hat sich eine enge Zusammenarbeit eingespielt. „Man kommuniziert auf Augenhöhe“, sagt Geißinger. „Daraus ergeben sich häufig neue Ansätze.“ „Qualität ist Charaktersache“, bringt Geißinger seine Philosophie auf den Punkt. „Und sie wächst mit dem Bewusstsein für Hochwertigkeit.“ Nach über zwanzig Jahren im Auftrag der höchsten Standards können sich die Kunden darauf verlassen: Wo Christof Geißinger drunter steht ist Qualität garantiert. ●



qualitaet@ludwigmeister.de

Bei Fragen rund ums Qualitätsmanagement können Sie Christof Geißinger direkt kontaktieren.



Optimierte Logistik für Superzentrifugen.

Egal ob Orangensaft oder Olivenöl, Wein oder Bier – bei der Herstellung und Verarbeitung müssen Feststoffe vom späteren flüssigen Produkt getrennt werden. Dazu nutzt man Hochleistungs-Zentrifugen wie sie die Hiller GmbH herstellt. In der Arbeitsvorbereitung setzt das Unternehmen auf ein Modul aus Dienstleistung^{plus} von Ludwig Meister – und optimiert so die interne Logistik.

WWW

Aufbau und Funktion einer Hiller „DecaPress“



Weintrinker nennen es „Dekantieren“ – das Umfüllen eines guten Tropfens in eine bauchige Karaffe. Der ungenießbare Bodensatz bleibt dabei in der Flasche zurück. Auch die Industrie nutzt die Technik des Abgießens zur Trennung von festen und flüssigen Stoffen beispielsweise in der Nahrungsmittel-, Pharma- und Mineralölindustrie. Dort setzt man allerdings auf High-tech und sogenannte Vollmantel-Schneckenzentrifugen. Ein weltweit führender Hersteller ist das familiengeführte Unternehmen Hiller GmbH in Vilsbiburg.

Seit 1971 baut das Unternehmen die hochwertigen Industriedekanter, die feste und flüssige Stoffe alleine durch Fliehkraft in einer rotierenden Trommel voneinander trennen. 300 Maschinen verlassen jährlich die Werkshallen und werden in die ganze Welt exportiert. Und auch Ludwig Meister ist immer mit dabei: Das Unternehmen liefert allein dieses Jahr an die 1.000 Wälzlager, Riemen und Dichtungsringe für die Superzentrifugen. „Eine besondere Herausforderung bei der Firma Hiller ist die Vielfalt der unterschiedlichen Teile“, sagt Hubert Brünner, Außendienstmitarbeiter bei Ludwig Meister. „Denn die Hiller-Zentrifugen werden in den unterschiedlichsten Branchen genutzt. Die Anforderungen sind deshalb sehr individuell.“

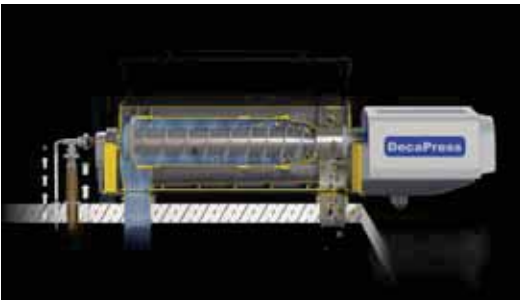
Ein wichtiger Absatzmarkt für Hiller ist die Olivenölproduktion: „800 unserer Maschinen werden

allein in Spanien und Griechenland betrieben“, sagt Herr Gerhard Knauer, Einkaufsleiter der Hiller GmbH. Insgesamt rotieren über 5.000 Hiller-Zentrifugen rund um den Globus – und trennen fest von flüssig. Auch bei der Herstellung von Wein, Bier und Säften greift man immer öfter zu Dekantern anstelle von herkömmlichen Pressen. Denn im Gegensatz zur Presse muss der Dekantierprozess nicht unterbrochen werden – eine eingebaute Förderschnecke trägt die Feststoffe kontinuierlich aus der Maschine heraus. Und was dem Feinschmecker einen „sauberen“ Wein garantiert, das hilft auch der Umwelttechnik: „Bei der Aufbereitung von Klärschlämmen erzielen unsere Maschinen ein ideales Ergebnis“, sagt Herr Knauer. „Durch das Zentrifugieren erreicht man einen hohen Trockensubstanzgehalt – der Klärschlamm wird sehr gut entwässert.“ Das reduziert die Abfallmenge und senkt die Entsorgungskosten. Und auch in der Mineralöl-Rückgewinnung, um Wasser und Öl zu trennen oder im Tunnelbau zur Reinigung des Bohrfluids laufen Hiller-Zentrifugen auf Hochtouren.

Aufgrund der vielfältigen Einsatzgebiete unterscheiden sich die Maschinen stark in ihrer Bauweise. „Das führt zu sehr vielen verschiedenen Teilen, die in unserem Lager trotzdem schnell auffindbar sein müssen.“ Hiller nutzt deshalb seit Neuestem ein Dienstleistung^{plus}-Modul von Ludwig Meister: „Wir ha-



Persönliche Beratung: Außendienstmitarbeiter Hubert Brünner (rechts) im Gespräch mit den Hiller Mitarbeitern Kim Sicheneder und Gerhard Knauer.



Blick ins Innere: auch die allerneueste Hiller „DecaPress“-Zentrifuge ist vielseitig einsetzbar.

ben jetzt eine individuelle Etikettierung der eingehenden Teile. So konnten wir unsere Logistik wesentlich effizienter gestalten, denn der Wareneingang kann eindeutig die gelieferte Ware zuordnen und auch bei der Bereitstellung der Waren für die Produktion können wir Fehler vermeiden“, sagt Herr Knauer.

Gemeinsam mit der Firma Hiller definierte Ludwig Meister die Informationen für die Etiketten. Jedes Teil erhielt eine interne Artikelnummer, die im Barcode enthalten ist. Daraus lassen sich auch Lagerplatz, Bestellnummer und die Menge pro Verpackung auslesen. Außerdem führt Ludwig Meister für jeden Kunden eine eigene Artikeldatenbank, in der alle Informationen gespeichert sind. „Somit kann die individuelle Etikettierung jederzeit erweitert oder verändert werden“, sagt Stephan Geg, bei Ludwig Meister zuständig für die Informationstechnik und Mitglied der Geschäftsleitung.

„Seitdem haben sich die Durchlaufzeiten im Lager deutlich verkürzt“ sagt Herr Knauer. „Und durch die Bestandsoptimierung sind gleichzeitig auch die Lagermengen gesunken.“ Bei jeder Lieferung von Ludwig Meister erkennen die Hiller-Lagermitarbeiter jetzt schneller, um welche Produkte es sich handelt und wo diese abgelegt werden müssen. Knauer: „Das spart Zeit und hilft Fehler zu vermeiden.“ Und es schafft neue Ressourcen, mit denen die Hiller GmbH der steigenden Nachfrage nach Superzentrifugen gerecht werden kann – weltweit. ●

zusammengefasst.

Zeit sparen, Kosten senken, Fehler vermeiden – mit Dienstleistung^{plus} bietet Ludwig Meister passende Lösungen zur Prozessoptimierung und Prozesskostenreduktion. Basis dafür sind 30 Dienstleistung^{plus}-Module für die Bereiche Beschaffung, Logistik, Kapital, Personal, Technik und Umwelt. Das Modul „individuelle Etikettierung“ hat die Lagerhaltung bei der Hiller GmbH nachweislich optimiert:

- Weniger Zeitaufwand
- Schnelle und fehlerfreie Wareneingangsprüfung
- Schnelle und fehlerfreie Zuordnung
- Einfache Einlagerung
- Einfache und automatische Warenausgangskontrolle
- Deutliche Kostenreduzierung

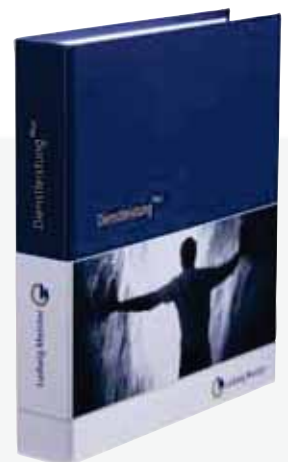
Dienstleistung^{Plus}

Individuelle Etikettierung -

Einheitlich etikettierte Ware optimiert Ihre Logistikprozesse

Durch eine individuell angepasste, einheitliche Etikettierung der gelieferten Ware wird Ihr Wareneingangsprozess standardisiert, die Bearbeitungszeit verkürzt und die Kosten bis zu 15 Prozent reduziert.

Für eine effizientere Wareneingangsprüfung. Für eine vereinfachte Ein- und Auslagerung.



Hightech für die Zuckerrübe.

Der Landmaschinenhersteller **ROPA** entwickelt und baut Maschinen für die Zuckerrübenenernte. Mehr als 200 bewegliche Hightech-Komponenten garantieren den jahrelangen Betrieb unter härtesten Bedingungen. Ludwig Meister ist von Anfang an dabei. Seit 1992 wird die Produktion der Agrarkolosse mit präziser Antriebstechnik aus Dachau versorgt.

WWW

Einsatzvideo:
ROPA euro-Tiger V8-4



Meter für Meter frisst sich der Tiger durch das Zuckerrübenfeld. Aber die Raubkatze hat keine Streifen – dafür sechs riesige Gummireifen, einen V8-Motor mit 16 Liter Hubraum, fast 600 PS und jede Menge Technik im Gepäck. Und der gelbe Gigant lebt auch nicht im indischen Urwald, sondern stammt aus einer Fabrikhalle im niederbayerischen Sittelsdorf. Dort baut ROPA – Firmengründer Hermann Paintner – seit 1972 Maschinen für die Zuckerrübenenernte. Weltweit beschäftigt das Unternehmen über 350 Mitarbeiter – Tendenz steigend. Und regelmäßig zieht ein nagelneues Erntermodell auf den firmeneigenen Rübenhügeln seine Bahnen. „Die Region hier ist ein gutes Testgelände“, sagt Maximilian Englbrecht, Marketingleiter bei ROPA. „Innovation gehört zu ROPA wie die Rübe zum Zucker“, ergänzt er lächelnd. Zurzeit testen die Sittelsdorfer den Prototypen eines Elektrotigers.

Den innovativen Startschuss gab Firmengründer Hermann Paintner: Er baute seinen ersten Rübenvollernter schon im Alter von 25 Jahren. Trotz begrenzter Mittel setzte der junge Landwirt die Erntemaschine vorwiegend aus Metallschrott zusammen. Etliche Entwicklungsstufen später war die Gründung des eigenen Unternehmens nur noch eine logische Konsequenz. Heute ist ROPA einer der Weltmarktführer in Sachen Rübenerntetechnik. Die Sittelsdorfer Maschinen gelten dabei als die leistungsfähigsten ihrer Klasse. „Alle unsere Modelle basieren letztlich auf der Idee der ersten Maschine“, sagt Englbrecht. „Hinzugekommen sind immer hochwertigere Komponenten und jede Menge Antriebstechnik und Elektronik.“

Der euro-Tiger V8-4

Das aktuelle Firmenflaggschiff, der euro-Tiger V8-4, ist mit herkömmlichen Landmaschinen nicht mehr zu vergleichen. Was die ROPA-Maschinen deutlich von der Konkurrenz abhebt, sind hochwertigste technische Komponenten. Seit den Anfängen setzen die Niederbayern deshalb auf Qualität – geliefert aus Dachau. Ludwig Meister versorgt ROPA beispielsweise mit zahlreichen Komponenten für die Antriebstechnik der Erntegiganten: „Für den euro-Tiger liefern wir 215 Wälzlager. Zu jedem Zeitpunkt haben wir in Regensburg sämtliche Teile für ROPA vorrätig“, erklärt Manfred Kochseder, Abteilungsleiter Antriebstechnik 1 bei Ludwig Meister. Seit über 25 Jahren betreut er das Unternehmen.

Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann kennt die hohen Belastungen, denen die Bauteile in den riesigen Erntemaschinen standhalten müssen: „Erde, Steine, tiefe Temperaturen – das alles setzt den Lagern schon zu.“ Aber der ROPA-Tiger wurde zum arbeiten „geboren“. Die Erntesaison ist ohnehin sehr kurz: Nur von September bis etwa Mitte Dezember rollen die Rübenroder über die Felder. „Da bedeutet jeder Tag Stillstand ein echtes Problem“, erklärt Englbrecht. „Da ist vor allem hohe Qualität gefragt.“ Und diesen Anspruch teilt ROPA mit Ludwig Meister. „Wir verfügen aber zudem auch über das breite Sortiment, das von ROPA verlangt wird. Ob Rillenkugel-, Kegelrollen- oder Gehäuselager – wir können alles bieten, vom Kleinsten bis zum Größten“, erklärt Kochseder die langjährige Zusammenarbeit. Daneben zählt für die Maschinenentwickler von ROPA



„Wir setzen auf Qualität – bei all unseren Maschinen.“

Maximilian Englbrecht, Marketingleiter bei ROPA

auch seine ständige Erreichbarkeit und der direkte Draht von Ludwig Meister zu den Herstellern.

Die Funktionsweise der Erntegiganten ist altbewährt: Das neueste Modell – der 15 Meter lange euro-Tiger V8-4 – kann bis zu neun Rübenreihen gleichzeitig roden. Sein Kernstück ist das Rodeaggregat. Damit werden die Rüben als erstes entblättert. Danach schneidet ein Messer den verbliebenen Blattansatz weg. Anschließend hebt eine Art Pflugschar die Rüben aus der Erde. Ein Schaufelrad fördert sie zum Schluss auf mehrere Reinigungswalzen. „Für all diese rotierenden Elemente liefern wir die Lager“, erklärt Kochseder. Nach der Reinigung landen die Rüben per Siebband im Bunker, wie der 30 Tonnen fassende Laderaum genannt wird. Von dort können die Feldfrüchte über ein ausklappbares Entladeband bei voller Fahrt auf Lastwagen verladen werden. Der gelbe Erntegigant schafft bis zu zwei Hektar pro Stunde. Das sind umgerechnet etwa 200 Tonnen Rüben, aus denen sich bis zu 40 Tonnen Zucker gewinnen lassen.

Weltweit liegt die Zuckerrübenproduktion im

Nutzpflanzenranking auf Platz neun – noch vor Tomaten und Bananen. In Europa wird das Gewächs sogar nur noch vom Weizen übertroffen. Rund um den Globus werden jährlich 230 Millionen Tonnen Zuckerrüben geerntet. In einzelne euro-Tiger gefüllt, würde sich eine Kolonne bilden, die fast dreimal um die Erde reicht. Die Rübe dient nicht nur als Lieferant von süßem Zusatzstoff für Lebensmittel oder Kaffee, auch als Rohstoff für Biosprit ist die weiße Knolle gefragt. Denn Zuckerrüben sind sehr energiereiche Pflanzen.

Gerne erinnert sich Kochseder daran, als er in den ersten Jahren des Tigers einen entscheidenden Rat geben konnte: „In den Reinigungswalzen des Rodeaggregats steckten anfangs Pendelrollenlager mit einem Kunststoffkäfig“, erzählt er. Den ROPA-Konstrukteuren schlug er damals ein widerstandsfähigeres Lager vor, das den harten Einsatzbedingungen der Landmaschine besser gerecht wurde. „Ludwig Meister stand uns in all den Jahren auch immer mit Rat zur Seite“, bestätigt Firmengründer Paintner. „Oft haben wir gemeinsam nach Lösungen gesucht ➤

Leistungsstarke Agrartechnik:
Im Tiger, dem Rübenroder von ROPA, stecken fast 600 PS. Der Erntegigant schafft etwa 200 Tonnen Zuckerrüben pro Stunde.

produkt.



Das richtige Lager

Dieses Kegelrollenlager von TIMKEN ist nur eines von 215 einzelnen Wälzlagern, die in den Tiger eingebaut werden. Aufgrund der geometrischen Anordnung der Wälzkörper kann das Kegelrollenlager hohe Radial- und Axialkräfte aufnehmen. Deshalb ist es für den speziellen Einsatz bei ROPA besonders gut geeignet.



Vielteilige Präzision: Mit dem Rodeaaggregat werden die Rüben entblättert, beschnitten und aus dem Boden gehoben – bis zu neun Reihen gleichzeitig.



Lager für Lager: Für die ROPA Landmaschinen liefert Ludwig Meister mehr als 215 verschiedene Wälzlager (unten). Einige davon werden von Hand in die Reinigungswalzen des Rodeaaggregats eingebaut (oben).

nachgefragt.

Was ist das Besondere an der Zusammenarbeit mit ROPA?

„Die Zusammenarbeit reicht weit zurück. Wir sind praktisch von Anfang an dabei. Auch für mich persönlich ist ROPA ein sehr bedeutender Kunde.“

Manfred Kochseder, Abteilungsleiter Antriebstechnik 1 bei Ludwig Meister



agrartechnik@ludwigmeister.de

Bei Fragen zum Einsatz von Antriebstechnik in der Landwirtschaft nehmen Sie bitte direkt mit Manfred Kochseder Kontakt auf.

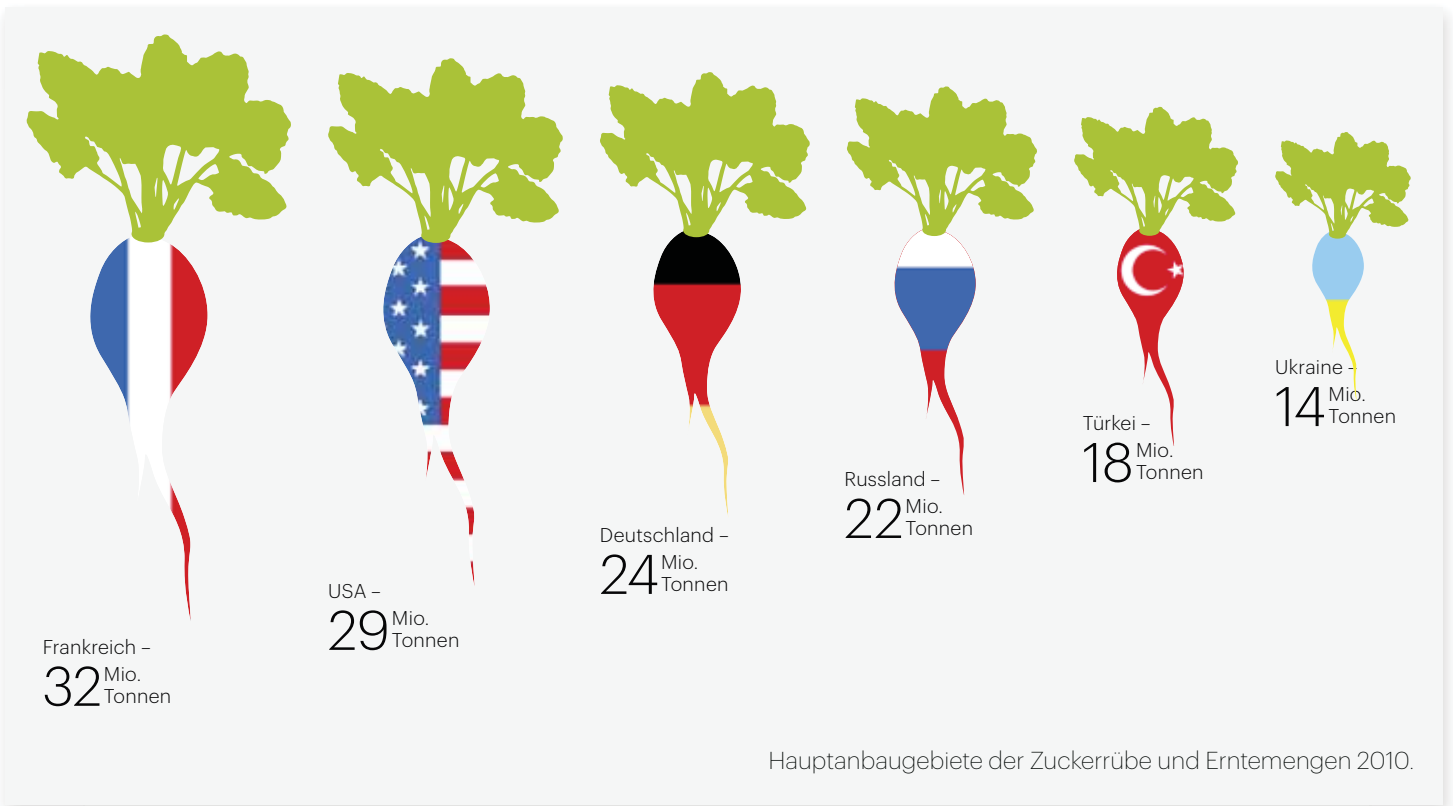
und unsere Maschinen so auch antriebstechnisch optimieren können.“

Und die Anforderungen sind vielfältig, denn: Zuckerrüben wachsen in einem breiten Band rund um den Globus. Von der spanischen Hitze bis zum russischen Frost – die Erntemaschinen müssen selbst bei Temperaturen von minus 20 Grad Celsius arbeiten können. Aber die Qualität aus Deutschland hält offenbar, was sie verspricht: Von den 275 Maschinen, die ROPA allein 2012 fertigte, gingen 60 Prozent ins Ausland. Die Hauptabnehmer sind Russland, Frankreich, die Ukraine und Polen. An jedem dieser Standorte hat ROPA ein Tochterunternehmen gegründet. Auch in Nordamerika fahren bereits mehrere Maschinen. Und sechs Tiger ernten seit 2011 in China.

ROPA bietet aber nicht nur Tiger als Vollerntemaschinen, unterstützt wird die Raubkatze von einer Maus. Die Reinigungs- und Lademaschine kommt dann zum Einsatz, wenn die Rüben nicht sofort auf

Lastwagen überführt werden. Sie sammelt die geernteten Feldfrüchte von der Miete – dem riesigen Rübenhaufen am Ackerrand – und reinigt sie dabei gründlich. Am hinteren Ende werden die Feldfrüchte auf Lastwagen geladen – bis zu 560 Tonnen pro Stunde. Die Vorteile liegen auf der Hand: „Gereinigte Rüben sind deutlich wertvoller“, sagt Englbrecht. Tiger und Maus sind nur mit ausgefeilten Steuerungssystemen bedienbar: In beiden stecken dafür dutzende Sensoren und elektromagnetische Ventile, die von mehreren Rechnern überwacht werden.

Hinter den Produktionshallen in Sittelsdorf parken die fertigen Tiger und Mäuse. Und abgesehen von der millionenschweren Werkserweiterung um etwa 26.000 Quadratmeter, tüftelt ROPA auch an einem neuen Rübenvollernter. Das kleinere zweiachsige Modell hört auf den Namen euro-Panther und soll spätestens 2013 in Vorserie gehen. „Langfristig erkennt man die Qualität unserer Maschinen in ihrem Werterhalt“, sagt Englbrecht. Den garantiert ROPA



„Langfristig liegt die Qualität unserer Maschinen in ihrem Werterhalt.“

Maximilian Englbrecht, Marketingleiter bei ROPA

durch die vollständige Fertigung am eigenen Standort – vom ersten Rahmenteil bis zur Endmontage. „Bei allen externen Komponenten können wir uns auf Qualitätsunternehmen wie Ludwig Meister verlassen“, sagt er.

Draußen auf dem Acker fährt der Elektrotiger die letzte Bahn. Und ein wenig scheint sich die Geschichte zu wiederholen: Denn ähnlich wie einst der erste Roder von Hermann Paintner die Agrartechnik revolutionierte, könnte das eines Tages auch der Zukunftstiger. „Der elektrische Fahrtrieb bietet gegenüber hydraulischen Lösungen Möglichkeiten, die man sich so gar nicht vorstellen kann“, sagt Englbrecht. „Innerhalb von Millisekunden macht er, was er machen soll – auf die Umdrehung oder den Newtonmeter genau.“ In etwa acht bis zehn Jahren erwartet ROPA die elektrische Revolution auch in der Agrartechnik. Mit ihrem Prototypen haben sie heute schon die Weichen auf Zukunft gestellt – und mit intensiver Unterstützung durch Ludwig Meister. ●



Langjähriges Vertrauen: Maximilian Englbrecht (links) und seine Kollegen bei ROPA werden seit über 25 Jahren von Manfred Kochseder (rechts) betreut.

Service für die Zukunft.

Bereits zum siebten Mal präsentierte sich im Oktober die industrielle Instandhaltungsbranche auf der „Maintain“. Wie in den Vorjahren lag 2012 der Fokus auf Wartung, Inspektion und Instandsetzung von Maschinen und Anlagen – und Ludwig Meister war mit einem besonderen Blickfang vertreten.



Kompetenz und Vielfalt



Das Auto war ein deutliches Statement: „Raus aus der Servicewüste!“. Auf dem Messestand von Ludwig Meister thronte ein weißer Land Rover Defender. Schon dreimal hat Max Meister, Einkaufsleiter und Geschäftsführer von Ludwig Meister, den Geländewagen unversehrt durch die Super Karpata Trophy gebracht – eine der härtesten Offroad-Rallyes in Europa. Der Wagen sollte sichtbares Zeichen sein für das Motto des Technikhändlers: „In diesem Jahr wollten wir mit dem Slogan ‚Raus aus der Servicewüste‘ unser vielfältiges Dienstleistungsangebot in den Vordergrund stellen“, sagte Gerd Mayer, Geschäftsführer von Ludwig Meister. Neben den traditionellen Produkten und dem bekannten Produkt-Service, stellte Ludwig Meister auch sein neues System „Dienstleistung^{plus}“ vor: Es deckt die ganze Kette von der Optimierung der Beschaffungs- und Logistikprozesse bis hin zur Lagerhaltung ab. „Wir bieten unseren Kunden schon jetzt 15 Module an, die bei der Prozessoptimierung und Prozesskostensenkung unterstützen. In Kürze können wir unseren Kunden weitere 15 Module anbieten“, erklärte Mayer.

Fokus: Service

Und ein Dienstleistung^{plus}-Kunde der ersten Stunde besuchte gleich am ersten Messetag den Stand: die Hirschvogel Automotive Group. „Mit Ludwig Meister haben wir einen Systemlieferanten gefunden, der uns zu jedem Zeitpunkt optimal unterstützt“, sagte Peter Dittmann, zuständig für Prozessverbesserung bei Hirschvogel. „Wir sind mit dem modularen Dienstleistung^{plus}-System sehr zufrieden und profitieren zum Beispiel stark vom LMeKanban-Modul.“ Im Vergleich zur herkömmlichen Kanbanbelieferung, läuft die Bestandsführung in diesem Fall bei Ludwig Meister. Im Lager entnommene Artikel werden per Scannererfassung elektronisch an Ludwig Meister gesendet. Der Kunde wird automatisch beliefert, nach Bedarf und ohne Bestellung. „Ludwig Meister liegt mit seinem modernen Service-Konzept ganz nah am Puls der Zeit“, bestätigte auch Thomas Vierhaus, Geschäftsführer des Verbands Technischer Handel (VTH). Denn: „Dienstleistung ist Zukunft.“

Als Rahmenprogramm fand an allen drei Messetagen das Forum „Macher und Märkte“ einen regen Anklang. Der BR-Reporter Tobias Ranzinger moderierte

die Vortragsreihe und mehrere Gesprächsrunden. Unter anderem erklärte Harald Neuhaus, Vorsitzender des Forums Vision Instandhaltung (FVI), in seinem interessanten Vortrag neben aktuellen Branchenherausforderungen die künftigen Entwicklungen in der Instandhaltungslandschaft: „In Zusammenhang mit dem Thema Energieeffizienz wird die Bedeutung der Instandhaltung für den Unternehmenserfolg deutlich steigen“, so Neuhaus. Die wichtigen Treiber sind dabei aus seiner Sicht „komplexere Technologien, größere Kundenanforderungen, neue gesetzliche Auflagen und vor allem die Informationsbewältigung.“ Als eine der wichtigsten Aufgaben der Branche in Zukunft sieht Neuhaus deshalb „Wissen verfügbar zu machen.“



Klare Linie: Der Ludwig Meister Stand war nach einzelnen Service- und Produktschwerpunkten aufgegliedert.



Serviceease: Auf 120 Quadratmetern wurde Ludwig Meister von mindestens 14 Mitarbeitern vertreten.

Auch das Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) schreibt dem Informationsmanagement in Zukunft eine besondere Rolle zu. Laut dem IAO trägt schon jetzt eine Reorganisation der Wertschöpfungskette zur Rollenverteilung von Kunden, Herstellern und Dienstleistern bei. Im technischen Service werde dies zu einer Neugestaltung von Kompetenz- und Qualifikationsprofilen führen, bei denen ganzheitliche und prozessorientierte Kundenlösungen im Vordergrund stehen. „Wir haben diese Entwicklung erkannt und die Strukturen und Angebote von Ludwig Meister noch mehr auf Service getrimmt“, erklärte Geschäftsführer Gerd Mayer.

Aber nicht nur die Branche, auch die Messe wird sich wandeln: Ab 2014 soll die Instandhaltungsmesse erstmals zusammen mit der Automatica in München-Riem stattfinden. „Das gibt der Maintain auch Impulse um noch internationaler zu werden“, so Norbert Bargmann, stellvertretender Geschäftsführer der Messe München. Neben der begrenzten Fläche war laut dem Veranstalter auch die thematische Ergänzung der beiden Messen ein ausschlaggebender Punkt für den Standortwechsel. ●



Kraftvolles Statement: Der Land Rover von Max Meister war ein besonderer Blickfang der diesjährigen Maintain.

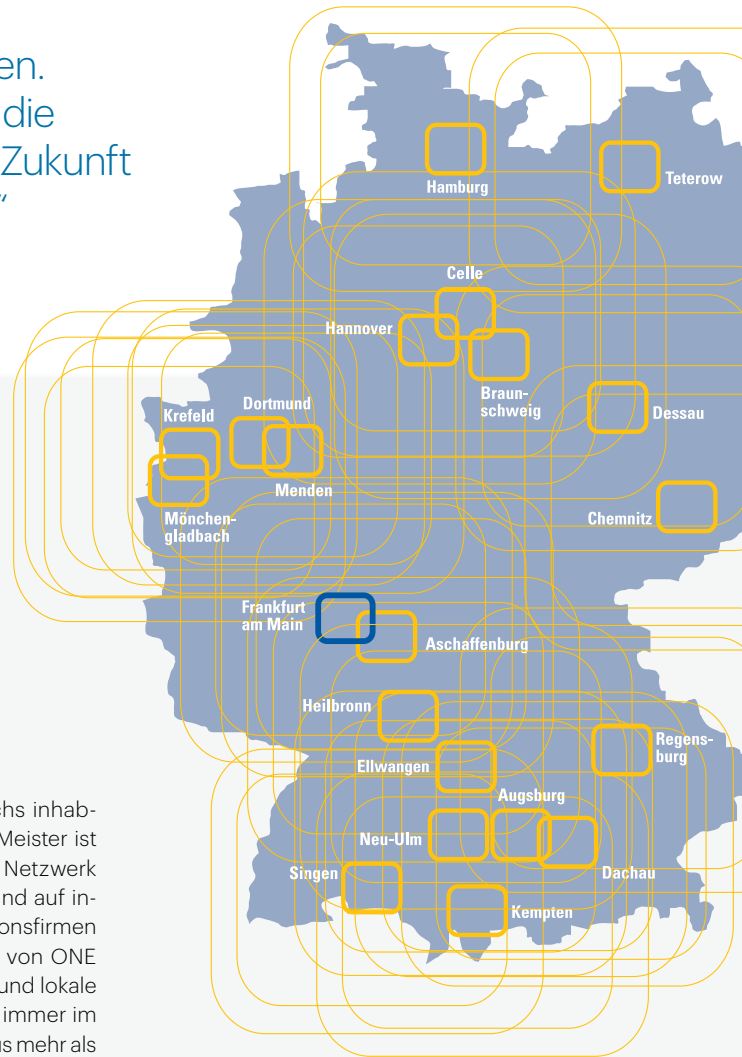
„Die verschleißfreie Anlage wird es nicht geben. Aber bessere Wartungsprodukte verlängern die Austauschzyklen. Wir brauchen also auch in Zukunft einen leistungsfähigen Technischen Handel.“

Harald Neuhaus, FVI-Vorstandsvorsitzender

Service: Zentral und doch lokal



Die Kooperationsgesellschaft „ONE“ ist ein Zusammenschluss aus sechs inhabergeführten Handels- und Dienstleistungsunternehmen – auch Ludwig Meister ist mit dabei. An 21 Standorten in Deutschland bietet ONE ein erstklassiges Netzwerk für mechanische Ersatzteile und maßgeschneiderte Servicelösungen. Und auf internationaler Ebene bietet ONE MRO Supply mit insgesamt 22 Kooperationsfirmen an über 120 Standorten ein wichtiges Netzwerk für Europa. Der Erfolg von ONE basiert auf der Philosophie: zentrale Organisation, regionale Versorgung und lokale Dienstleistungen. Kostensenkung und Prozessoptimierung stehen dabei immer im Fokus – genauso wie das Produktsortiment. Das Produktangebot besteht aus mehr als 700.000 lieferbaren Artikeln – mindestens 220.000 sind immer auf Lager. Zusätzlich garantiert ONE mit über 510 Mitarbeitern – davon mehr als 80 allein im Außendienst – eine umfassende Kundenbetreuung.





„Eine gewisse Spezialisierung ist das Gebot der Stunde“, sagt Thomas Vierhaus. Seit 2007 ist er geschäftsführendes Vorstandsmitglied des VTH.

„Profil schärfen im harten Wettbewerb.“

Der Diplom-Volkswirt Thomas Vierhaus ist geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Verbands Technischer Handel (VTH). In diesem Essay erläutert er die Herausforderungen, vor denen die Branche steht.

info@vth-verband.de

Bei Fragen zum VTH können Sie sich direkt an Thomas Vierhaus wenden.

Seit über einem Jahrhundert stellen sich die Technischen Händler den jeweiligen Herausforderungen mit Bravour. Dazu zählen gegenwärtig die zunehmende Vielfalt und Komplexität der Produkte, immer speziellere, differenzierte Ansprüche der Kunden, neue Innovationen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien, der fortschreitende Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft und vieles mehr. Die Technischen Händler nehmen die Herausforderungen aktiv an und nutzen damit einhergehende neue Wachstumschancen.

Im Mittelpunkt der Anforderungen seitens der Kundschaft des Technischen Handels stehen die beiden Aufgabenstellungen Warenverfügbarkeit und Dienstleistungsorientierung. Deren Bewältigung ist die zentrale Voraussetzung für die Kundenzufriedenheit und den Unternehmenserfolg. Dazu muss jeder Technische Händler über spezifisches Know-how verfügen. Das betrifft insbesondere Kenntnisse des Marktes und des Wettbewerbs, Anwendungskenntnisse der Produkte sowie logistische Kenntnisse der Lagerung und der Belieferung. Oder anders ausgedrückt: er muss ständig ein Ohr am Puls des Marktes und des technologischen Fortschritts haben und mit dem anderen Ohr auf die Bedürfnisse seiner

Kunden hören. Er muss ebenso Antworten auf Fragen des Einkaufs wie der Technik geben können und beide Welten miteinander verbinden. Dazu muss er alle zur Verfügung stehenden Wissensnetzwerke anzapfen und seine Mitarbeiter ständig schulen und weiterbilden.

Unverwechselbares Angebot

Weil aufgrund der Mannigfaltigkeit nicht jeder Technische Händler jede denkbare Funktion, sondern lediglich eine Auswahl davon übernehmen kann, ist eine gewisse Spezialisierung das Gebot der Stunde. Im Vordergrund stehen dabei die jeweiligen Kundenwünsche, die eigenen Kompetenzen und die vorhandene Infrastruktur. So setzt beispielsweise das Angebot einer Lagerbestandsbewertung oder einer technischen Beratung voraus, dass die Kunden einen Bedarf hierfür haben und die Mitarbeiter des Händlers etwas von den Produkten verstehen und genügend tief mit den Anwendungen beim Kunden vertraut sind. Das auf diese Weise individuell erarbeitete Leistungsprofil jedes Technischen Händlers bestimmt über seine Akzeptanz bei den Kunden und damit über seinen Erfolg. Wenn es ihm gelingt, von seiner Käuferschaft als unverwechselbar und unverzichtbar wahrgenommen zu werden, ist

nachgefragt.

Wie ist der Technische Handel durch die bisherige Krise gekommen?

„In den zurückliegenden Jahren konnte der Technische Handel von der positiven Konjunktur in Deutschland profitieren. 2011 konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 15 Prozent gesteigert werden. Im laufenden Jahr können wir allerdings froh sein, wenn wir das Vorjahresniveau halten beziehungsweise ganz leicht steigern können.“

Ihre Prognose für den Technischen Handel im Geschäftsjahr 2013?

„Prognosen zu treffen, ist und bleibt spekulativ. Grundsätzlich sehe ich keinen Anlass für übertriebenen Pessimismus. Aber kurzfristig ist nicht mit starken Wachstumsimpulsen zu rechnen. Die Unternehmen tun sicherlich gut daran, für 2013 vorsichtig zu planen, ihre weniger gewordenen Chancen aktiv zu nutzen, ihren Lagerbestand gut im Auge zu behalten und auf genügend Liquidität zu achten. Meine konkrete Umsatzprognose für den Technischen Handel lautet plus vier Prozent gegenüber 2012.“

VTH in Kürze

Seit 1904 ist der Verband Technischer Handel (VTH) der einzige Fachverband für die Branche Technischer Handel in Deutschland und seit 2006 auch in Österreich. Ludwig Meister trat bereits 1995 bei. Weitere Mitglieder sind rund 300 Großhandlungen für industriellen und technischen Bedarf. Die Aufgabe des Verbands ist der Schutz, die Wahrnehmung und die Förderung der branchenübergreifenden fachlichen, wirtschaftlichen und unternehmerischen Interessen. www.vth-verband.de

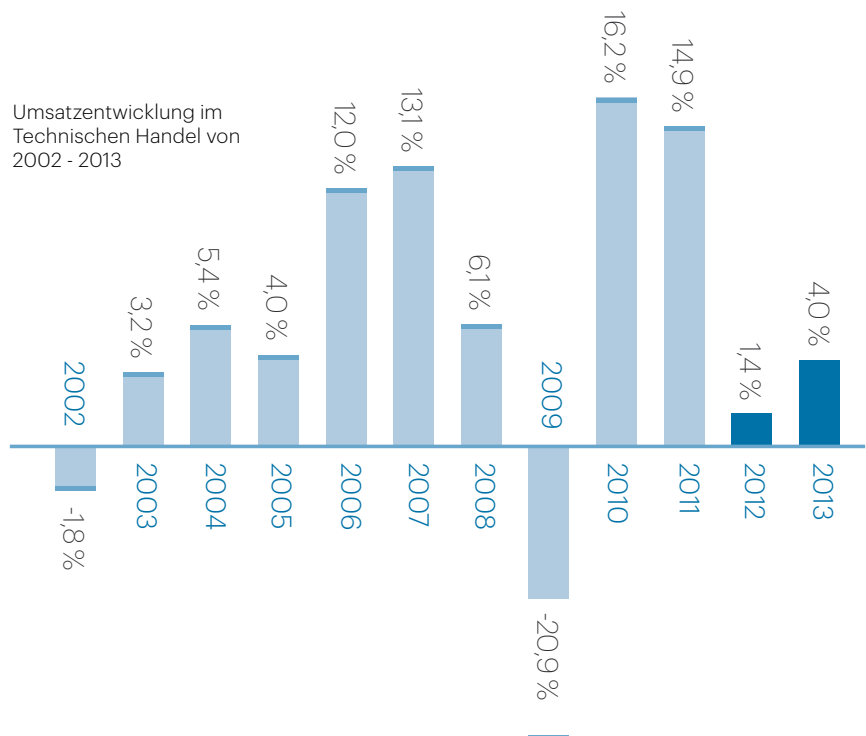


„Mehrwert muss auch mehr wert sein.“

Thomas Vierhaus (VTH)

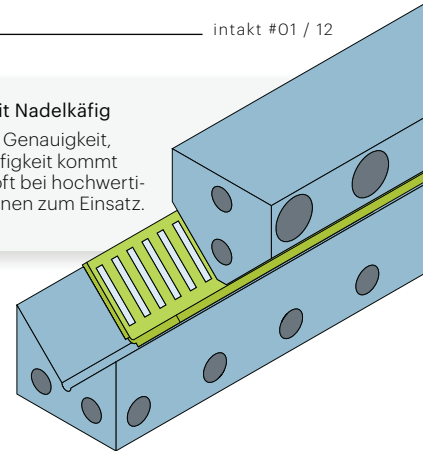
sein Geschäftsmodell zukunftssträftig, sofern es gleichzeitig die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit sichert. Mit Blick auf den Abnehmerkreis heißt das: Dienstleistungen wie die Konfektionierung einbaufertiger Produkte sowie deren Wartung und Reparatur fallen nicht vom Himmel, sondern in ihre Funktionen investiert der Händler viel Zeit und Geld. Dieser Aufwand muss sich – wie überall in der Wirtschaft – rentieren, was zur Folge hat, dass sich der Technische Handel seinen Service auch bezahlen lassen muss. Hier sind seine kalkulatorischen Fähigkeiten gefragt, basierend auf der Kenntnis der Opportunitätskosten beim Kunden. Wenn beispielsweise gelieferte Waren nach individuellen Kundenwünschen einheitlich etikettiert und damit Logistikprozesse optimiert werden, dann errechnet sich daraus ein geldwerter Vorteil, der sich in einem Preis ausdrücken lässt.

Die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunft der Technischen Händler hängt somit entscheidend davon ab, wie gut sie ihr Wissen als Kaufleute mit technischem Sachverstand beherrschen und vermarkten. Die Aufgabe des Technischen Handels ist es, im härter werdenden Wettbewerb sein Profil zu schärfen und seinen besonderen Nutzen für seine Kundschaft nachhaltig transparent zu machen. ●



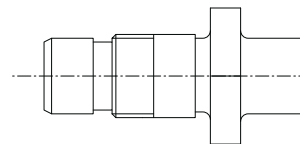
Flachkäfigführung mit Nadelkäfig

Aufgrund ihrer hohen Genauigkeit, Tragfähigkeit und Steifigkeit kommt diese Linearführung oft bei hochwertigen Werkzeugmaschinen zum Einsatz.



Technik am laufenden Meter.

Die Lineartechnik bestimmt oft die Lebensdauer einer ganzen Maschine. Höchste Präzision und Qualität sind gefordert. Im Linear Service Center in Dachau bietet Ludwig Meister deshalb einen besonderen Service: Ganz nach Kundenwunsch konfektioniert man dort Wellen, Schienen und Spindeln für jedes Linearsystem.



Das Messer eines Spitzenkochs ist hart – bis zu 65 Rockwell zeigt das Härteprüfgerät. Und auch Wellen, Profilschienen oder Flachkäfigführungen weisen solche Härtegrade auf. Deshalb muss Johann Roth im Linear Service Center bei Ludwig Meister zur Trennschleifmaschine greifen, um solche hochwertigen Lineartechnik-Bauteile an die individuellen Kundenwünsche anzupassen. Und manchmal muss das alles sehr schnell gehen: Denn wenn irgendwo die Linearführung einer Maschine ausfällt, muss schnell Ersatz beschafft werden – „sonst steht möglicherweise die halbe Produktion“, sagt Christoph Huber, der Linearspezialist der Abteilung Antriebstechnik 3. Für solche Extremfälle bietet Ludwig Meister einen Notdienst: „Dann brauchen wir vom Auftragsingang bis zum Versand weniger als eine Stunde“, sagt die stellvertretende Abteilungsleiterin Antriebstechnik 3, Barbara Siedenhans.

Linearkomponenten, bereit für die Endbearbeitung. „Insgesamt sind das fast vier Kilometer Wellen, Schienen und Spindeln“, sagt Huber.

Die Auswahl ist entscheidend

Die Nachfrage wächst, denn das riesige Baukastensystem hält Lösungen für praktisch jede Anwendung bereit: „Von hochpräzisen Führungen, die Einstellungen auf das μ genau erlauben, bis zu einfachen und kostengünstigen Gleitführungen ist alles realisierbar“, sagt Huber. Eine kompetente Beratung ist daher unerlässlich: „In Zusammenarbeit mit dem Kunden konfigurieren wir das optimale System“, ergänzt Siedenhans. „So werden wir allein dieses Jahr mehr als 17 Kilometer Linearkomponenten verkaufen.“



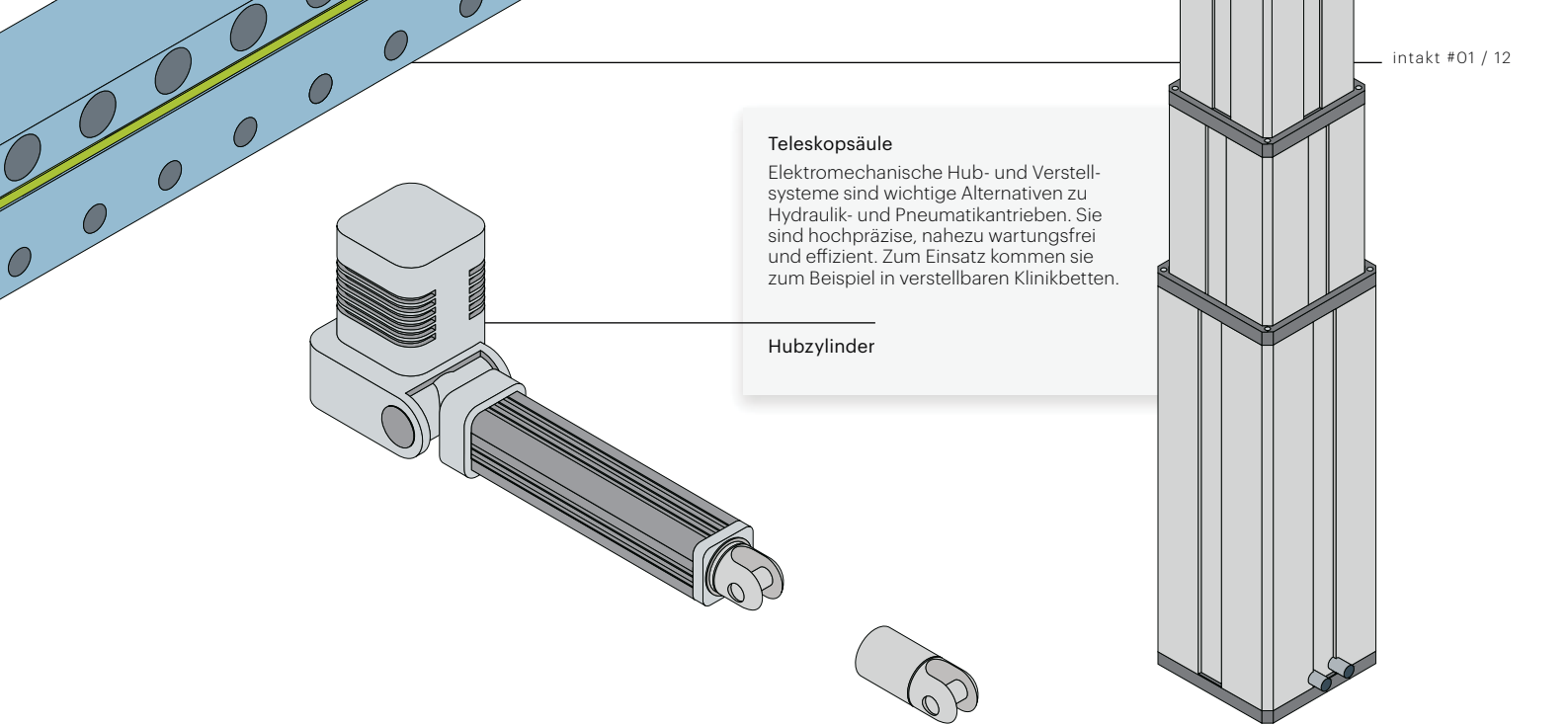
linearservice@ludwigmeister.de

Bei Fragen rund um Lineartechnik und das Linear Service Center können Sie direkt mit Barbara Siedenhans und Christoph Huber Kontakt aufnehmen.

Sie ist Expertin für Lineartechnik und kennt die vielfältigen Anwendungsbereiche: die Schiebetür von Schienenfahrzeugen, ein automatisiertes Regalsystem oder das Glockenspiel im Münchner Rathausurm. „Entsprechend vielfältig sind auch die Ersatzteile, die wir im Linear Service Center auf Vorrat haben“, erklärt Huber. „Wir liefern Präzisionswellen, Führungsschienen und Gewindespindeln nach Kundenwunsch.“ Für die Standardgrößen unterhält Ludwig Meister einen ganzen Baukasten an einsatzbereiten Ersatzteilen für Lineartechnik. In den riesigen Schubladen des automatisierten Langgut-Hochregals in Dachau lagern bis zu 55 Tonnen



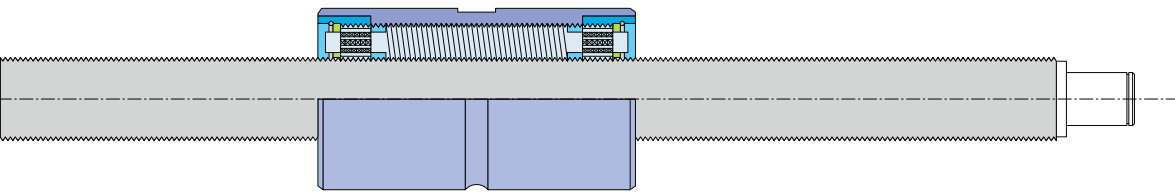
Genauer Zuschnitt: Johann Roth passt Linearteile an der Trennschleifmaschine nach Kundenwunsch an.



Teleskopsäule

Elektromechanische Hub- und Verstell-systeme sind wichtige Alternativen zu Hydraulik- und Pneumatikantrieben. Sie sind hochpräzise, nahezu wartungsfrei und effizient. Zum Einsatz kommen sie zum Beispiel in verstellbaren Klinikbetten.

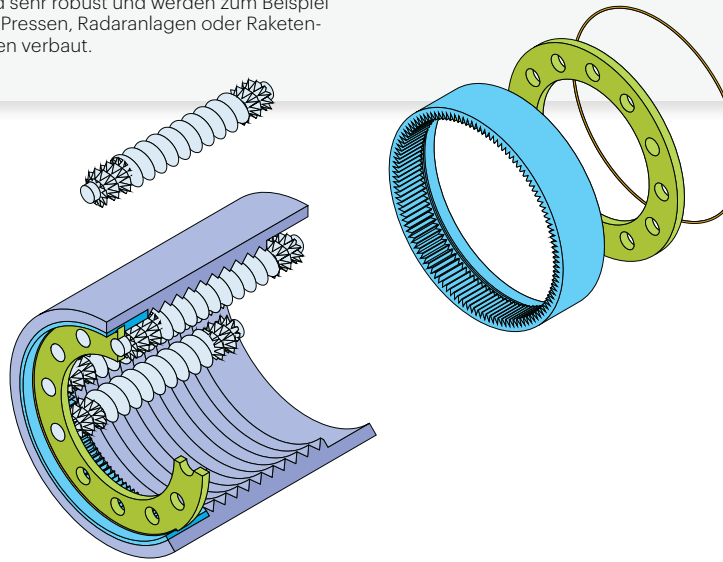
Hubzylinder



Das Lineartechnik-Sortiment von Ludwig Meister umfasst Produkte von insgesamt acht Hauptlieferanten. Die Kunden jedoch sind vielfältig: „Von der Medizintechnik bis zur Schuhfabrik – über 3000 Unternehmen verlassen sich auf den Profiservice unseres Linear Centers“, sagt Siedenhans. Und mit jedem neuen Ersatzteil hilft Ludwig Meister, die Lebensdauer zu verlängern – von Metall- und Holzbearbeitungsmaschinen ebenso wie von Regalsystemen oder Transportbändern. ●

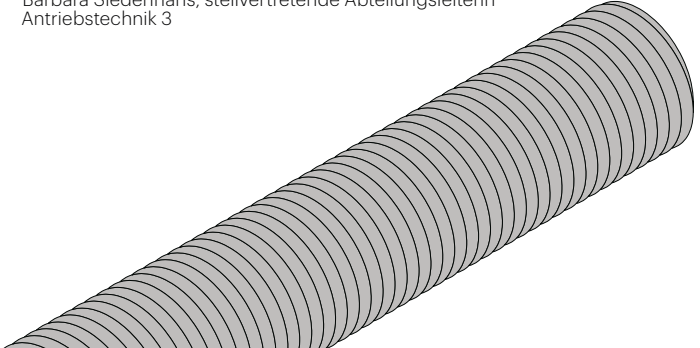
Planetenrollengewindetrieb

Das entscheidende Konstruktionsmerkmal sind die Rollen mit Gewinde. Solche Rollengewindetriebe sind sehr robust und werden zum Beispiel in großen Pressen, Radaranlagen oder Raketenplattformen verbaut.



„Allein 2012 werden wir mehr als 17 Kilometer Lineartechnik konfektionieren.“

Barbara Siedenhans, stellvertretende Abteilungsleiterin Antriebstechnik 3



**Farbexplosion:**

Ihre Skulpturen haben eine eigene Dynamik - sie erzeugen nie das gleiche Bild. „Mich interessiert die Veränderung durch Bewegung“, sagt die Künstlerin Rosali Schweizer.

Fenster in eine andere Welt.

Sie kombiniert Bewegung und Kunst: Im Atelier von Rosali Schweizer entstehen filigrane Windskulpturen, die jedem Wetter standhalten und die Welt in Farbe tauchen. Seit 15 Jahren greift die Künstlerin dafür auf Wälz- und Gleitlager von Ludwig Meister zurück.

WWW

rosali-schweizer.de

Bunte Schatten huschen an der Mauer entlang. Von dort flüchten die farbigen Tupfer heimlich in den Garten des kleinen Bahnwärterhäuschens in Stockdorf am Stadtrand von München. Und dann sind sie wieder verschwunden. „Wie ein kleiner Zauber und immer etwas anders“, sagt Rosali Schweizer. Die Künstlerin hat das Anwesen renoviert und zu ihrem Wohn- und Arbeitsplatz gemacht. Unter der spitzen Glaskuppel ihres geräumigen Ateliers baut sie Skulpturen, die mit Wind und Farben spielen.

„Ich finde es klasse, wenn meine Skulpturen ‚fliegen‘ können“ sagt sie. Deshalb baut sie ihre Mobiles und Windspiele für Innen und Außen zum Beispiel aus superleichten Materialien wie Titan. An die schlanken Gerüste montiert sie Formen aus Kunststoff, die das Licht filtern und Farben in den Raum werfen. Um die bunten Schatten tanzen zu lassen, bringt die gebürti-

ge Stuttgarterin noch mehr Bewegung ins Windspiel: In die Gelenke der Konstruktion versteckt sie Kugellager – und die stammen von Ludwig Meister. „Der leichteste Windhauch setzt die Skulpturen in Gang. Und bei Sturm drehen sie sich so zum Wind, dass sie unbeschädigt bleiben“, erklärt die Künstlerin.

Der Kontakt zu Ludwig Meister entstand bei der Suche nach geeigneten Werkstoffen für ihre Kunstwerke. „Irgendwann rief ich in Dachau an und hatte Frau Müller am Telefon. Ich liebe es, wenn die Dinge einfach sind. Und so charmant war ich bis dahin nicht beraten worden“, sagt sie. Helga Müller ist heute bei Ludwig Meister für Einkauf und Disposition zuständig, zuvor im Verkauf. „Ich war fasziniert davon, was Frau Schweizer mit den Lagern vorhatte. Wir hatten sofort einen guten Draht zueinander“, erinnert sich Helga Müller. Obwohl sie längst nicht mehr in der Verkaufsabteilung arbeitet, betreut sie die Anfragen

der Künstlerin deshalb bis heute persönlich – und das seit 15 Jahren. Müllers Rat ist sogar ein wichtiger Teil von Schweizers Arbeit geworden: Wenn sie mal nicht weiter weiß, gibt es in Sachen Technik einen Ausweg: „Jetzt ruf ich mal Frau Müller an.“

Rosali Schweizer studierte Design und Bildhauerei in Schwäbisch Gmünd und Kassel. Anschließend widmete sie sich aber zuerst dem Medium Film: Unter ihrer Regie wurden ein Dokumentar- und mehrere Kurzfilme gedreht. Einige Jahre später war es Zeit für eine Veränderung: Sie kombinierte ihre Kompetenzen

und ließ sich ganz auf die Kunst ein: „Beim Film reden einfach zu viele Leute mit“, sagt Schweizer. „Heute sind es meine Skulpturen, mit denen ich kleine Filmbilder in den Alltag projiziere.“ Denn die kinetischen Objekte wirken wie Fenster in eine andere Welt: „Man läuft daran vorbei und plötzlich sieht man den Himmel in Orange“. Und obwohl ihre Skulpturen in ständiger Bewegung sind, bewirken sie eine echte Verlangsamung: „Sie gestatten es einem, sich spontan auf etwas anderes zu konzentrieren. Das macht den Kopf frei von Gedanken und tut unheimlich gut.“ ●

„Inspiration finde ich in Gesprächen, bei Menschen oder Dingen, die mir im Alltag begegnen. Es sind oft einfache Impulse – ein Gefühl also, das sich zu einem Bild vermengt.“

Rosali Schweizer



Erst klein dann groß: An Miniaturmodellen probiert die Bildhauerin ihre Ideen aus.



Bei Brise und Böe: Wälz- bzw. Gleitlager machen Rosali Schweizers Kunst leicht beweglich und gleichzeitig widerstandsfähig.

termine.

- **28. Februar 2013** und **18. April 2013**, Schulung
Wälzlagertechnik II
Das Praxisseminar geht auf theoretische Grundlagen und verschiedene Montage- und Demontageverfahren verschiedener Wälzlagertypen ein.
- **14. März 2013**, Schulung
Wälzlagertechnik I
Im Seminar werden die einfachen Grundlagen der Wälzlagertechnik aufgezeigt. Es richtet sich speziell an Personen, die von kaufmännischer Seite mit diesen Produkten zu tun haben.
- **21. März 2013**, Schulung
Hydraulik I
Das Seminar deckt die Grundlagen der Hydraulik ab: von der Funktion und den Eigenschaften der Komponenten bis hin zum Aufbau von Hydraulikschaltplänen.

impressum.

Herausgeber

Ludwig Meister GmbH
ludwigmeister.de

Redaktion und Konzept

wissen+konzepte, München
wissenundkonzepte.de

Fotos

Bernhard Lehn,
bernhardlehn.de
ROPA Fahrzeug- und Maschinenbau
GmbH, ropa-maschinenbau.de
Hiller GmbH, hillerzentri.de
gettyimages

Gestaltung und Layout

raus+weber design, München
rausweber.de

Druck und Verarbeitung

EBERL PRINT GmbH
Immenstadt im Allgäu, eberl.de

Verantwortlich für den Inhalt ist der Herausgeber. Die Inhalte dieses Magazins sprechen Männer und Frauen gleichermaßen an. Zur besseren Lesbarkeit wird nur die männliche Sprachform verwendet. Nachdrucke oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.

Papier für die Weltpresse

Zeitschriften und Zeitungen, Kataloge oder Bürokorrespondenz: Auch im digitalen Zeitalter ist Papier unersetzlich. Ein weltweit führender Hersteller für grafische Papiere ist das finnische Unternehmen UPM. Der Konzern betreibt 22 Papierfabriken in Europa, Asien und den USA.

11.500.000

Tonnen beträgt die jährliche Produktionskapazität des Papierherstellers UPM.

Das entspricht einem Gewicht von

7.200.000

Kleinwagen

oder

25.000.000.000

Tageszeitungen

Um solche Mengen zu produzieren, muss es schnell gehen: Durchschnittlich werden

108 Kilometer Papier in einer Stunde auf die Rolle gedreht. Die Produktionsgeschwindigkeit ist damit dreimal schneller als

Usain Bolt,
der Weltrekordhalter im 100-Meter-Sprint.

kontakt.

Ludwig Meister GmbH & Co. KG
Zentrale
Otto-Hahn-Straße 11
85221 Dachau
Telefon: +49 8131/3331-0
Telefax: +49 8131/3331-99
intakt@ludwigmeister.de