

intakt.

Das Technik- und Wirtschaftsmagazin von Ludwig Meister — #01 / 2014



titelthema.

Gipfelstürmer auf leichten Pfoten.

spezial.

Garantiert ausfallsicher.

porträt.

Musik im Wind.

titelthema.

Gipfelstürmer auf leichten Pfoten.

PistenBully von Kässbohrer bezwingen Skigebiete rund um den Globus. Ludwig Meister unterstützt das Unternehmen als Zulieferer und in der Logistik.



8



18



19



12

editorial. _____ 3

unternehmensneuigkeiten. _____ 4

menschen. _____ 5

Den Artikeln ein Gesicht geben.

dienstleistung^{plus}. _____ 6

Prozessverbesserung punktet.

titelthema. _____ 8

Gipfelstürmer auf leichten Pfoten.

spezial. _____ 12

Garantiert ausfallsicher.

taktgeber. _____ 16

Folgen Sie dem Trend.

produkt-service. _____ 18

Riemen nach Maß.

porträt. _____ 19

Musik im Wind.

jubiläum. _____ 22

75 Jahre Ludwig Meister.

staunenswert. _____ 24

Industrie von morgen.



Liebe Leserinnen und Leser,

Die Digitalisierung prägt unseren Alltag. Das Internet und die mobile Kommunikation verändern dabei auch die Industrie. Mit vernetzten Maschinen und Produkten soll sie künftig immer effizienter werden. Die Schlagworte sind Industrie 4.0. oder „Smart Factory“. Solche Trends und Entwicklungen zu erkennen, ihnen zu folgen und entsprechend zu handeln, ist das Gebot der Stunde – Seite 16 bis 17.

Bei dieser vierten industriellen Revolution sind wir bei Ludwig Meister ganz vorne mit dabei. Wir haben die Zeichen erkannt und stellen uns schon heute der Herausforderung mit verschiedenen Investitionen. Eines unserer wichtigsten Themen des vergangenen Jahres war das „Projekt Ausfallsicherheit“. Ab sofort können wir eine ständige Verfügbarkeit garantieren. Und das unabhängig von äußeren Einflüssen auf die Infrastruktur wie zum Beispiel Stromausfällen. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 12 bis 15.

Und auch kundenseitig kümmern wir uns darum, den neuen Anforderungen gerecht zu werden: Mit unserem Dienstleistung^{plus}-Konzept bieten wir 30 verschiedene Module für die Prozessverbesserung an. Kundenindividuelle Etikettierung, EDI-Anbindung, Warenausgabe mit Zugriffsschutz und LMe-Kanban sind nur vier Beispiele, die wir in dieser Ausgabe thematisieren – Seiten 6 bis 7.

Und auch in den anderen Rubriken dieser Ausgabe werden Sie erkennen, dass Ludwig Meister die Kompetenzen des technischen Handels weit über den bloßen Verkauf hinaus trägt. Nur so können wir uns und Ihnen einen reibungslosen Übergang in die Industrie von morgen garantieren.

Ihr Gerd Mayer

Wir sind gespannt auf
Ihre Meinung zu diesem Heft.
Schreiben Sie gerne an:

intakt@ludwigmeister.de

impressum.

Herausgeber
Ludwig Meister GmbH & Co. KG

Redaktion und Konzept
wissen+konzepte, München

Gestaltung und Layout
raus+weber design, München

Fotos
Kässbohrer Geländefahrzeug AG,
ifp Consulting, Bernhard Lehn,
Adrian Schätz

Druck und Verarbeitung
EBERL PRINT GmbH,
Immenstadt im Allgäu

Verantwortlich für den Inhalt ist der Herausgeber. Die Inhalte dieses Magazins sprechen Männer und Frauen gleichermaßen an. Nachdrucke oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.

Autorisierter Schaeffler-Vertriebspartner.

Im Kampf gegen Produktpiraterie rücken Ludwig Meister und Schaeffler noch enger zusammen: Gefälschte Industrieprodukte wie Wälzlager stellen ein zunehmendes Problem dar, auch auf dem europäischen und deutschen Markt. Der Schaden dadurch entsteht nicht nur bei den Herstellern und Händlern, sondern vor allem auch bei den Kunden, die diese oft sicherheitsrelevanten Produkte verwenden. „Wir nehmen dieses Phänomen sehr ernst“, erklärt Gerd Mayer, Geschäftsführer bei Ludwig Meister. „Deshalb freuen wir uns, dass wir mit dem Prädikat ‚Autorisierter Schaeffler-Vertriebspartner‘ jetzt nicht nur als seriöse Bezugsquelle ausgewiesen sind, sondern auch andere als solche erkennen können“. Eine Kennnummer erlaubt es, jeden autorisierten Händler bei Schaeffler als solchen zu identifizieren. Gerd Mayer: „Der weltweite Handel von Plagiaten wird so erschwert und stellt für Kunden sicher, Originalware zu erhalten.“



Einkauf leicht gemacht.

Neuer Webshop für noch einfacheres Einkaufen: Neue Funktionen im Online-Shop bei Ludwig Meister helfen dem Nutzer, jetzt noch schneller zum gesuchten Produkt zu gelangen. Schon bei der Eingabe liefert die Autovervollständigung nun verschiedene Begriffsvorschläge zur Artikelsuche. Und eine zusätzliche Spalte am linken Rand des Browserfensters filtert die möglichen Produktkategorien des Suchbegriffs noch weiter. Außerdem ist der Webshop nun standardmäßig OCI-fähig – er kann also über das „open catalogue interface“ problemlos in SAP integriert werden. Damit ist der Einkauf bei Ludwig Meister sofort beim Kunden verbucht. Stephan Geg: „Unseren Kunden ersparen wir damit überflüssige Doppelerfassungen in ihrem System.“



Fachmesse mit neuer Adresse.



MAINTAIN 2014: Ludwig Meister freut sich, auch dieses Jahr interessierte Besucher auf der Fachmesse MAINTAIN zu begrüßen: „Das ist die einzige Messe, die alle industriellen Wartungs- und Instandhaltungskonzepte unter einem Dach vereint“, sagt Stephan Wolf, Assistent der Geschäftsleitung bei Ludwig Meister. Das Unternehmen ist auch dieses Jahr wieder auf der Messe mit einem großen Stand vertreten – vom 3. bis 6. Juni in Halle B6. Die Fachmesse eröffnet 2014 mit zwei Neuheiten: Erstmals findet sie auf dem Gelände der Messe München in Riem statt. Und unter dem Motto „One Stop – Three Shows“ können die Fachbesucher nicht nur Neuheiten und Trends aus der industriellen Instandhaltung kennenlernen. Denn parallel zeigen die AUTOMATICA und die Intersolar Europe zudem Aktuelles aus Automation, Mechatronik und Solarindustrie.

Vorbildlich gestaltet.



Parkplatz der Hauptniederlassung prämiert: Eine Urkunde der Stadt Dachau ehrt den Parkplatz von Ludwig Meisters Hauptsitz. Die Jury lobte die besondere Bepflanzung, die wesentlich zur Verschönerung des Stadtbildes beigetragen habe. 2013 stand der Wettbewerb „Blumen- und Gartenschätze in Dachau“ unter dem Motto „Bepflanzung der Außenanlagen und Parkplätze von Gewerbebetrieben“. Der Jury fiel bei der Kandidatensuche die schlichte, aber ansprechende Bepflanzung des frisch fertiggestellten Parkplatzes ins Auge: Ein Mix an Laubbäumen mit sich unterschiedlich färbenden Blättern und pflegeleichte Bodendecker. Verantwortlich für die Auswahl war Ulrike Meister. Für den Parkplatz wählte sie Pflanzen, die sich schon auf der bestehenden Anlage bewährt haben: „Uns ist es wichtig, dass sich unsere Mitarbeiter am Arbeitsplatz wohlfühlen“, sagt Ulrike Meister. „Und dazu gehört auch eine ansprechende Gartenanlage für die Pausen.“

Den Artikeln ein Gesicht geben.

Sonja Andraschko managt gemeinsam mit ihren Kollegen die Daten rund um die Artikel von Ludwig Meister – eine IT-Aufgabe, die viel Produktkenntnis erfordert. Dieses Wissen versteht sie als Schlüssel im Kundenservice.



„Man kann nicht verkaufen, was man nicht kennt.“

Sonja Andraschko, Produktdatenmanagerin bei Ludwig Meister

Hersteller, Abmaße, Leistungsmerkmale – alles wird im Stammdatenmanagement definiert, sortiert und kategorisiert.

Mit Liebe zur Technik

Für erfolgreiches Datenmanagement ist neben Organisationstalent auch fachliches Know-how wichtig. Deshalb ist Sonja Andraschko genau die Richtige für das Projekt „Stammdatenmanagement“: Als gelernte Verkaufsberaterin bringt sie gefragte Fachkompetenz mit. Denn Verkäufer verstehen Artikel und ihre Eigenschaften besser als IT-Spezialisten. „Heute versucht jeder, fast alles zu verkaufen. Der Unterschied für den Kunden besteht darin, ob der Verkäufer sich mit dem Produkt auch auskennt“, erklärt Sonja Andraschko. Das technische Interesse hatte sie schon als Kind: Lieber untersuchte sie die Funktionen ihrer sprechenden Puppen, als mit ihnen zu spielen.

Heute legt die Datenmanagerin zusammen mit ihren Kollegen am Tag bis zu 150 Artikel im System an. Um das zu meistern, kommt es vor allem auf eines an: „Das Bedürfnis, es richtig zu machen. Am Ende zählt, wie wichtig einem Qualität ist“, sagt Sonja Andraschko. Und wer mit ihr spricht, dem wird klar, dass sie so untrennbar zum Stammdatenmanagement gehört, wie Ludwig Meister zum technischen Handel. Seit mittlerweile 19 Jahren ist sie im Unternehmen und fühlt sich dort goldrichtig: „Sicher bekomme ich selbst bald eine eigene Inventarnummer“, schmunzelt sie. ●

Produktexperten: Sonja Andraschko (re.) und ihre Kollegen managen alle Daten rund um die Artikel von Ludwig Meister.

Manche Dinge sind so selbstverständlich – sie fallen erst auf, wenn sie nicht mehr da sind: Ohne Strom bleibt der Computer aus, ohne Wasser kann man von Kaffee nur Träumen. Und ohne die Daten, die Sonja Andraschko und ihre Kollegen rund um jedes Produkt pflegen, wären viele Artikel bei Ludwig Meister nicht zu unterscheiden. Sonja Andraschko spitzt das treffend zu: „Unsere Aufgabe ist es, die Artikel einzigartig zu machen – ihnen ein Gesicht zu geben.“ Denn nur mit exakten Stammdaten findet die richtige Ware ihren Weg zum Kunden.

Und die Auswahl bei Ludwig Meister ist groß: Vom Werkstattbesen bis zum Toroidallager – das Sortiment umfasst mittlerweile 1,4 Millionen Artikel. „Wenn jemand ein Teil im System ungenau definiert, geht es in der Datenbank unter – wie die Nadel im Heuhaufen“, sagt Sonja Andraschko. Deshalb pflegen sie und ihr Team alle Informationen, die nötig sind, um die vielen Produkte eindeutig zu identifizieren und eine technische Auswahl treffen zu können: genaue Bezeichnung, Beschreibung, Artikelnummer,



pdm@ludwigmeister.de

Bei Fragen rund um den das Stammdatenmanagement können Sie Sonja Andraschko direkt kontaktieren.

Prozessverbesserung punktet.

Der zweite Dienstleistung^{plus} Abend von Ludwig Meister im Januar 2014 zeigte einmal mehr, dass die Kompetenzen des technischen Handels heutzutage weit über den bloßen Verkauf hinausragen müssen.

Energie- und Rohstoffkosten steigen. Die Preise, die Unternehmen für ihre Leistungen und Produkte erzielen, sind aber vom Markt definiert; sie können nicht im gleichen Maße erhöht werden. Die Folge: Die Investitionskraft der Unternehmen schwindet. „Daher ist der Schlüssel für künftigen Unternehmenserfolg, Geschäftsprozesse zu optimieren“, fasst Gerd Mayer, Geschäftsführer bei Ludwig Meister, die Idee hinter Dienstleistung^{plus} zusammen.

Am Stammsitz in Dachau stellte Ludwig Meister den geladenen Gästen das Konzept vor: von „Store-in-Factory“-Lösungen bis zur Artikelstammdatenverwaltung, von der Logistikoptimierung über den Bestandsabbau bis zur Kitbildung: Seit vielen Jahren hilft Ludwig Meister seinen Kunden, seine Bestände zu reduzieren, Zeit zu sparen, Fehler zu vermeiden und damit Kosten zu senken. Und seit zwei Jahren sind diese Leistungen unter der Marke „Dienstleistung^{plus}“ zusammengefasst.

„Uns ist der Austausch mit unseren Kunden sehr wichtig – und welche Fragen sie im Alltag bewegen“, sagte Geschäftsführerin Elisabeth Meister am Veranstaltungsabend. Denn Ludwig Meister hat sich die Prozessoptimierung in der Versorgungskette vom Hersteller bis zum Kunden auf die Fahnen geschrieben. Welche Möglichkeiten es zur Verbesserung gibt, wurde beispielhaft an drei Dienstleistung^{plus} Modulen vorgestellt: kundenindividuelle Etikettierung, EDI-Anbindungen und Warenausgabe mit Zugriffsschutz. Wie Dienstleistung^{plus} in der Praxis aussehen kann, zeigte im Anschluss Thomas Schilcher, Außendienst Antriebstechnik, der die Umsetzung des Moduls LMe-Kanban bei einem Kunden vorstellte. Entstanden aus der klassischen Kanban-Idee, hat Ludwig Meister das Bestellverfahren auf ein Minimum an Aufwand reduziert: „Der Verbrauch von Teilen wird jetzt bei Artikelentnahme mit einem Barcode-Scanner erfasst und vollautomatisch an Ludwig Meister übermittelt. Mit einem Klick ist die komplette Nachbestellung

erledigt“, erklärte Thomas Schilcher. Zudem entfiel für den Kunden die Bestandsführung, und durch reduzierte Sicherheitsbestände sparte er sogar noch Lagerplatz.

Die Kundenstimmen zur Veranstaltung waren durchweg positiv: Für das Unternehmen Krauss-Maffei ist beispielsweise die Bestands- und Volumenreduktion ein wichtiges Thema: „Wir produzieren an einem teuren Standort mit hohen Quadratmeterpreisen, und freuen uns über jedes Stückchen reduzierte Logistikfläche“, erklärte Manfred Drexler, Teamleiter Operativer Einkauf bei Krauss-Maffei. Diese Herausforderungen teilt auch der Schraubenkompressor-Hersteller Gebrüder Jäcklin: „In unserer Produktion brauchen wir die richtige Menge an Teilen zur richtigen Zeit – und das möglichst ohne Lageraufwand“, sagte Oliver Tatzel, Leiter der Arbeitsvorbereitung bei Gebrüder Jäcklin. Solchen Vorteilen konnte Boris Rozanski, Teamleiter Product Support bei Knorr-Bremse – Systeme für Schienenfahrzeuge, nur zustimmen: „Das LMe-Kanban ist eine tolle Sache, weil es Zeit spart und den gesamten Beschaffungsprozess viel effizienter gestaltet“ Und auch die anderen vorgestellten Module fanden großen Anklang. „In Dienstleistung^{plus} steckt sicher auch großes Potential für die Radeberger Gruppe. Schon allein die individuellen Etiketten finde ich sehr praktisch, weil der Bearbeiter sofort weiß, wohin die Teile gehören“, sagte Andreas Schulzki, Instandhaltungskordinator bei der Radeberger Gruppe.

Diese Resonanz spricht für sich – nicht nur für Ludwig Meister. Denn im positiven Feedback zeigt sich auch, dass den Kunden der bloße Verkauf technischer Produkte heute nicht mehr ausreicht. Manfred Drexler von Krauss-Maffei hält es für sehr sinnvoll und richtig, dass sich der technische Handel immer stärker in Richtung Dienstleistung entwickelt: „Vor allem die intelligente Integration der elektronischen Informationssysteme macht Ludwig Meister für uns als Dienstleister sehr interessant.“ ●



Dienstleistung^{plus}: Zeit sparen, Kosten senken, Fehler vermeiden – Ludwig Meister bietet passende Lösungen zur Prozessoptimierung und Prozesskostenreduktion.

„Das LMe-Kanban ist eine tolle Sache, weil es Zeit spart und den gesamten Beschaffungsprozess viel effizienter gestaltet.“

Boris Rozanski, Teamleiter Product Support bei Knorr-Bremse – Systeme für Schienenfahrzeuge.
(Bildmitte)



„In Dienstleistung^{plus} steckt sicher auch großes Potential für die Radeberger Gruppe. Schon allein die individuellen Etiketten finde ich sehr praktisch, weil der Bearbeiter sofort weiß, wohin die Teile gehören.“

Andreas Schulzki, Instandhaltungskordinator bei der Radeberger Gruppe.
(Bildmitte)

„Vor allem die intelligente Integration der elektronischen Informationssysteme macht Ludwig Meister für uns als Dienstleister sehr interessant.“

Manfred Drexler, Teamleiter Operativer Einkauf bei Krauss-Maffei.
(li.)



„In unserer Produktion brauchen wir die richtige Menge an Teilen zur richtigen Zeit – und das möglichst ohne Lageraufwand.“

Oliver Tatzel, Leiter der Arbeitsvorbereitung bei Gebrüder Jäcklin.
(re.)

GIPFELSTÜRMER AUF LEICHTEN PFOTEN

Für sie ist kein Hang zu steil und keine Abfahrt zu waghalsig: PistenBully von Kässbohrer präparieren Skigebiete rund um den Globus.

- Ludwig Meister unterstützt das Unternehmen als Zulieferer und in der Logistik.



Von der Montage auf die Piste:

In den Laupheimer Produktionshallen bei Ulm fertigt die Kässbohrer Geländefahrzeug AG PistenBully für die ganze Welt.

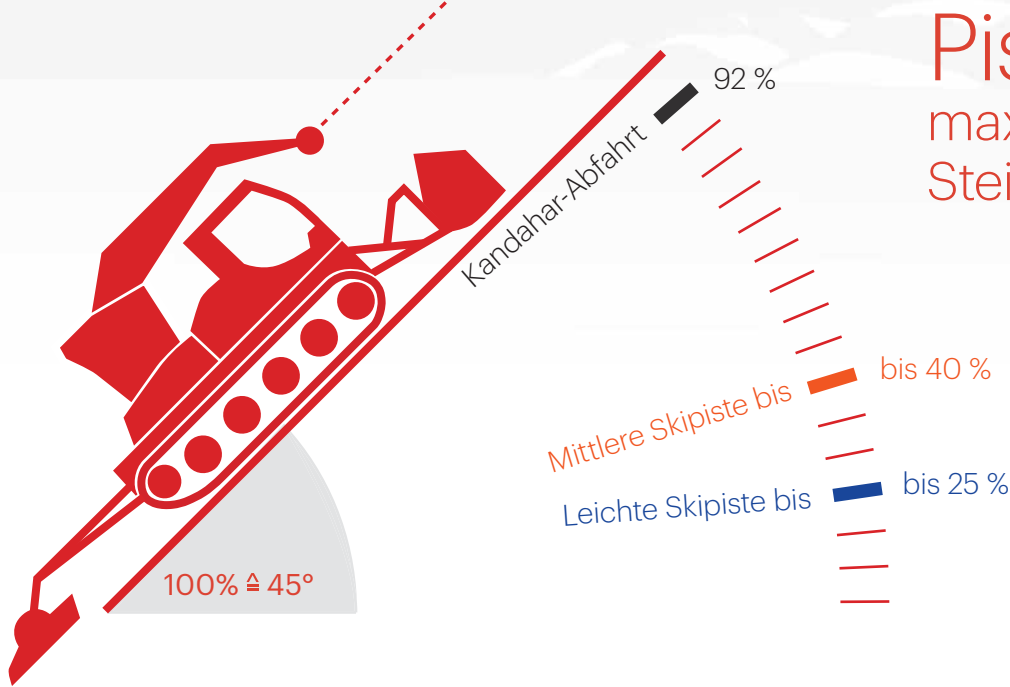


Der Berg ruft in der Dämmerung: Wenn die Lifte stillstehen und die letzten Skifahrer eingekehrt sind, begeben sich die feuerroten Riesen auf die Piste. Dann klettert schon mal eine ganze Flotte die schneebedeckten Hänge hinauf und verteilt sich im kompletten Skigebiet. Bald sind die Gipfelstürmer nur noch als einzelne Lichter in der abendlichen Bergwelt erkennbar. Die PistenBully der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ziehen ihre Spuren bereits seit über 40 Jahren durch Wintersportgebiete rund um den Globus: von Skandinavien bis Südafrika und von Amerika bis Neuseeland. Fast 20.000 PistenBully hat die in Laupheim bei Ulm ansässige Firma seit 1969 gebaut – und ist damit weltweit Marktführer. Dass die Fahrzeuge so gefragt sind, spricht nicht nur für die hohe Qualität der schweren Hightech-Maschinen, sondern auch für die Innovationskraft des renommierten Unternehmens.

In den Sommermonaten kommen die ersten Aufträge für den bevorstehenden Winter. „Liefertermin ist dann W. S. – also ‚wenn’s schneit‘“, sagt Michael Hemscheidt, Marketing Manager bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. In der Regel ist das Mitte November. Und dann gehen die fertigen PistenBully aus Oberschwaben in 68 verschiedene Länder der Welt. „Es gibt meines Wissens nur zwei Berge, wo zwar Ski gefahren wird, aber keines unserer Fahrzeuge unterwegs ist. Das ist der Kilimandscharo in Afrika und der Popocatepetl in Mexiko.“

Ein PistenBully ist mehr als ein Fahrzeug, das einfach nur die Schneewehen hin- und herschiebt. Das Geländefahrzeug ist heutzutage – fast 40 Jahre nach Erfindung der maschinellen Pistenpflege – eine Hightech-Raupe, die mit den vielfältigen Schneeformationen ganz unterschiedlich umgehen kann. Nur so ist die Skipiste am nächsten Tag auch optimal für die Massen an Skifahrern vorbereitet. Das gewaltige Räumschild der Kässbohrer-Fahrzeuge lässt sich hydraulisch und millimetergenau auf die Piste absenken. Die besondere Wölbung des Schildes sorgt dafür, dass der Schnee optimal abrollen kann. Zudem lassen sich die beiden großen Flügel links und rechts per Knopfdruck bewegen. Um auch mit vereistem Schnee fertig zu werden, ist am Heck eine sogenannte Fräswelle angebracht. Sie zermahlt große Klumpen wieder in feines Schneepulver und verteilt es mit einem flexiblen Glättbrett auf der Pistenfläche. „Die Hänge sehen aus wie gekämmt, wenn die Kettenfahrzeuge ihren Job erledigt haben“, sagt Michael Hemscheidt.

„Die Ketten sind das Herzstück des PistenBully – ohne die kommt er den Berg nicht rauf“, erklärt der Kässbohrer-Experte. Zudem sorgen sie dafür, dass das über acht Tonnen schwere Geländefahrzeug nicht im Schnee versinkt, wenn es auf den Pisten unterwegs ist. Die insgesamt 4,20 Meter breiten Laufwerke verteilen das Gewicht des Gefährts großflächig auf den Boden. „Selbst die Füße eines Spazier- ➤



PistenBully maximale Steigung 100%

„Selbst die Füße eines Spaziergängers erzeugen mehr Druck pro Fläche als unsere PistenBully.“

Michael Hemscheidt, Marketing Manager bei Kässbohrer.

gängers belasten den Boden – umgerechnet auf den Quadratzentimeter – mehr als unser PistenBully“, so Michael Hemscheidt. Die Kettenlaufwerke helfen so indirekt dabei, dass auf den Berghängen auch nach der Skisaison wieder das Gras wachsen und sich die Piste vom Winter erholen kann.

Bis zu 23 Kilometer pro Stunde schaffen die roten Riesen, wenn sie die weißen Hänge erklimmen. Dafür sorgt ein leistungsfähiger Dieselmotor unter der Haube des PistenBully. Er trägt das Gefährt mit rund 400 Pferdestärken die Berge hinauf und hinab. Doch bei besonders steilen Hängen stößt auch der kräftigste Sechszylinder-Motor an seine Grenzen. Zur Pflege dieser Abfahrten nutzen die PistenBully-Fahrer einen Trick: Sie fixieren ihr Fahrzeug oben am Berg an einem 1.000 Meter langen Stahlseil. Es ist mit einer Winde hinter der Fahrerkabine verbunden,

sodass sich der PistenBully wie ein Kletterer langsam am Berghang abseilen und wieder hochziehen kann.

Die Heimat des PistenBully ist Laupheim. Hier lagern bis zu 240 Neu-Fahrzeuge auf zwei Etagen. Pro Tag liefert Kässbohrer bis zu zwölf Fahrzeuge aus. „Die Fertigungstiefe geht bei uns zwar nicht bis in die Herstellung jeder einzelnen Komponente, die Montage findet aber vor Ort statt“, sagt Michael Hemscheidt. „Die Motoren stammen beispielsweise von Mercedes Benz“, so der Kässbohrer-Manager. Und auch die Experten von Ludwig Meister versorgen das Unternehmen mit Spezialbauteilen: „Die Dichtungen für die Achslagerung der Kettenlaufwerke liefern wir ausschließlich an Kässbohrer“, erklärt Andreas Bendel, Niederlassungsleiter von Ludwig Meister in Neu-Ulm. Und damit diese speziellen Bauteile mit meist längerer Lieferzeit immer unkompliziert abrufbar sind, hat Ludwig Meister immer welche auf Lager – exklusiv für Kässbohrer. Das garantiert Liefersicherheit. „Dieses Maß an Zuverlässigkeit ist extrem wichtig in einem Saisongeschäft wie dem der Firma Kässbohrer“, sagt Andreas Bendel. „Aber auch für den Ersatzteilbedarf sind wir zuständig, also beispielsweise Rillenkugel- und Kegelrollenlager.“ Und auch hier kennt Ludwig Meister den Bedarf von Kässbohrer und ist entsprechend bevorratet. Die Ware hat Ludwig Meister auch gleich mit kundenindividuellen Etiketten versehen, die Logo und Artikelnummern von Kässbohrer enthalten. Damit wird nicht nur der interne Logistikprozess – wie Wareneingang und -einlagerung – vereinfacht, sondern



neu-ulm@ludwigmeister.de

Neben der Firma Kässbohrer betreut Andreas Bendel und sein Team in Neu-Ulm über 500 Kunden.



gleichzeitig der After-Sales-Prozess bei Kässbohrer optimiert. „Die Ersatzteile können direkt und ohne zusätzlichen Aufwand an die Endkunden ausgeliefert werden. Dies verdeutlicht die Stärken unseres Dienstleistung^{Plus}-Konzepts“, so Andreas Bendel.

Zurück auf dem Berg unterstützt heutzutage auch Satellitentechnologie die PistenBully bei ihrer Arbeit: Denn mittlerweile können die Fahrzeuge in Echtzeit übermitteln, wie viel Schnee unter ihren Kettengliedern liegt. Die Tochtergesellschaft von Kässbohrer, SNOWsat hat eine Technologie entwickelt, die nicht nur detektiert, wie sich die Schneedeckentiefe in einem kompletten Skigebiet verändert hat. Das GPS-gestützte System liefert auch die Position der Pistenfahrzeuge, den Zustand der präparierten und nicht präparierten Pisten sowie eine Analyse der Fahrzeugparameter. Die dabei erfassten Daten sind besonders nützlich für Skigebietsbetreiber, um Ressourcen effizienter zu nutzen oder Umweltauswirkungen zu minimieren. „Dank der SNOWsat-Technologie können Schneekanonen sehr effizient und genau eine homogene Schneedecke generieren“, erklärt Michael Hemscheidt. Acht Prozent weniger Maschinenstunden und ein geringerer Wasser- und Stromverbrauch lassen sich so erreichen. Klimaschutz und Nachhaltigkeit sind auch das Ziel des PistenBully mit Elektrohybrid-Motor: Diese Innovation macht die Fahrzeuge nicht nur deutlich leiser, sondern sie verbrauchen auch 20 Prozent weniger Kraftstoff – und stoßen damit entsprechend weniger Kohlendioxid aus.



Seit mittlerweile 30 Jahren sind die Laupheimer Maschinen auch in den eisigsten Regionen mit internationalen Forschungsteams im Einsatz: Die Fahrzeuge begleiten Wissenschaftler aus aller Welt auch auf Expeditionen in der Antarktis. „Je härter die Bedingungen, umso besser funktioniert ein PistenBully“, schmunzelt Michael Hemscheidt. „Der Südpol ist eine Herausforderung für Mensch und Maschine. Deshalb sind unsere Fahrzeuge bis ins kleinste Detail auf die extremen Bedingungen abgestimmt“, so der Experte von Kässbohrer. Doch sogar in der warmen Jahreszeit haben die Geländefahrzeuge keine Zeit für Sommerferien. Dann mähen Varianten der Allzweckraupe beispielsweise sommerliche Almwiesen in den Alpen und säubern Weinberge in Frankreich. ●

Echte Wertarbeit: Von den LED-Scheinwerfern (1) bis zum Führerhaus (2) – am PistenBully arbeiten viele Hände: „Unsere Monteure brauchen etwa 3 Wochen für einen PistenBully“, erklärt Michael Hemscheidt, Marketing Manager der Kässbohrer Geländefahrzeug AG (Bild 3, li.).



1



2



3

Garantiert ausfallsicher.

Der technische Handel trägt eine große Verantwortung: Produktionsbetriebe verlassen sich auf pünktliche Artikkellieferung und eine reibungslose Logistik. Neueste Investitionen in die interne Energie-, Daten- und Kommunikationsinfrastruktur versprechen den Kunden von Ludwig Meister absolute Zuverlässigkeit.



4



6



5

Mission Datensicherheit:

Im IT-Strongroom von Ludwig Meister in Dachau (1) schlägt das Herz der Unternehmenslogistik. Im Brandfall flutet das automatische Sicherheitssystem den Serverraum binnen Sekunden mit einem speziellen Gas (2). Dieses umweltschonende Gas löscht zuverlässig und schützt dabei größtmöglich die Hardware. Aber auch für den Fall eines Stromengpasses ist vorgesorgt: Leistungsfähige Batteriepakete garantieren die unterbrechungsfreie Stromversorgung (3). Vor dem Eingang des Hauptsitzes ist seit 2012 ein unabhängiges Notstromaggregat installiert (4 & 5). Und seit 2013 unterstützt eine Solaranlage die alltägliche Stromversorgung (6).



Datenlogistik: Ein achtköpfiges Team von IT-Spezialisten hütet das Datendrehkreuz in Dachau.

Unangenehm und kostentreibend für jeden Kunden: Die Lieferung verzögert sich. Die Gründe für den Engpass sind vielfältig – doch an der Tatsache ändern sie nichts: Das notwendige Kugellager, der Nachschub an Dichtringen ist nicht verfügbar – egal, ob ein Stromausfall, die Öffnungszeiten oder Computerprobleme beim Lieferanten schuld sind. Die Folge: ein Betriebsstillstand verlängert sich oder eine ausgefallene Maschine läuft nicht an. Bei Ludwig Meister ist das anders: „Ein wesentlicher Baustein unserer Firmenstrategie heißt Zuverlässigkeit“, sagt Max Meister, Geschäftsführer von Ludwig Meister. Denn der Anspruch, immer für den Kunden da zu sein, wird bei Ludwig Meister bis ins Detail gelebt.

Das Geheimnis dahinter ist ein innovatives Konzept mit drei Säulen: garantierte Erreichbarkeit, sicheres Datenmanagement und autarke Energieversorgung. „Das alles sind Maßnahmen, die in dieser Form und in diesem Umfang im technischen Handel einzigartig sind“, erklärt Dietmar Schäfer, Verantwortlicher für Controlling und Finanzbuchhaltung bei Ludwig Meister. Zusammen mit Max Meister und Stephan Geg, Leiter Informationssysteme, hat er das Projekt „Ausfallsicherheit“ geplant und realisiert.

Dietmar Schäfer hatte dabei vor allem einen Fokus: stets und in jeder Hinsicht für den Kunden

erreichbar zu sein. „Wenn Großunternehmen mit mehreren tausend Kunden sagen ‚Kundenprobleme, die vor acht und nach 18 Uhr passieren, interessieren uns nicht‘, dann stört mich das gewaltig“, so Dietmar Schäfer. Deshalb ist auch im Notfall immer ein Ansprechpartner am Telefon von Ludwig Meister erreichbar. Und damit das technisch klappt, gibt es zwei auch räumlich getrennte Telefonwege zum Unternehmen: einen konventionellen Weg über Kupferleitungen und einen zusätzlichen über Glasfaserkabel. Wird eine Leitung versehentlich durchtrennt, greift automatisch das zweite System. Der Kunde merkt das nur an einer Tatsache: Ludwig Meister ist immer zu erreichen!

Doch das Konzept der Ausfallsicherheit umfasst weit mehr: In 24 Stunden gehen bei Ludwig Meister circa tausend Aufträge ein. Im Schnitt verlassen so 1.500 Artikel pro Tag das Lager in Dachau. Das sind in etwa 500 Pakete – allein 40 davon per Nachtexpress. „Die Daten, die dahinter stehen, sind enorm. Ihr Verlust wäre fatal“, so Stephan Geg. Ein tresorartiger Serverraum, der wirkungsvoll vor Brand, Wasser und Vandalismus schützt, garantiert höchste Datensicherheit: Das System meldet selbstständig, wenn ein Datenträger ausfällt und im Falle eines aufkeimenden Brandes flutet sofort ein Hardware schonendes Spezialgas das komplett gekühlte Datendrehkreuz, um das Feuer zu ersticken. „Bei der Datensicherheit ➤



Verantwortlich für den Schutz der Daten im Projekt Ausfallsicherheit: Stephan Geg, Leiter Informationssysteme



Mission Ausfallsicherheit: Geschäftsführer Max Meister (li.) und Dietmar Schäfer, Verantwortlicher für Controlling und Finanzbuchhaltung, realisieren gemeinsam mit der IT-Abteilung das einzigartige Infrastrukturprojekt (1). Das neueste Element: Seit 2013 unterstützen 426 Solarmodule die Stromversorgung der Ludwig Meister Hauptniederlassung (2). Nur eine der Maßnahmen, um den Datenfluss im Serverraum zu garantieren (3).



„Selbst wenn in ganz Dachau der Strom ausfällt – hier sind die Daten sicher, hier funktionieren Telefon und E-Mail.“

Max Meister



legen wir höchste Maßstäbe an. Technisch ist eigentlich nicht mehr machbar“, fasst Stephan Geg seinen Beitrag zum Projekt „Ausfallsicherheit“ zusammen.

Die beste Datensicherheit ist aber nur dann komplett, wenn die sensiblen Kundendaten auch bei plötzlichem und längerem Ausfall der öffentlichen Stromversorgung geschützt sind und weiter verarbeitet werden können. Und eine zuverlässige Stromversorgung könnte in naher Zukunft nicht nur bei Ludwig Meister ein gravierendes Problem werden. Schon jetzt sind wiederholte Stromausfälle über Dachau und München hinaus keine Seltenheit. Im Privatbereich fällt ein kurzes Flackern der Deckenleuchte kaum auf. Bei Unternehmen reichen aber oft selbst ein bis

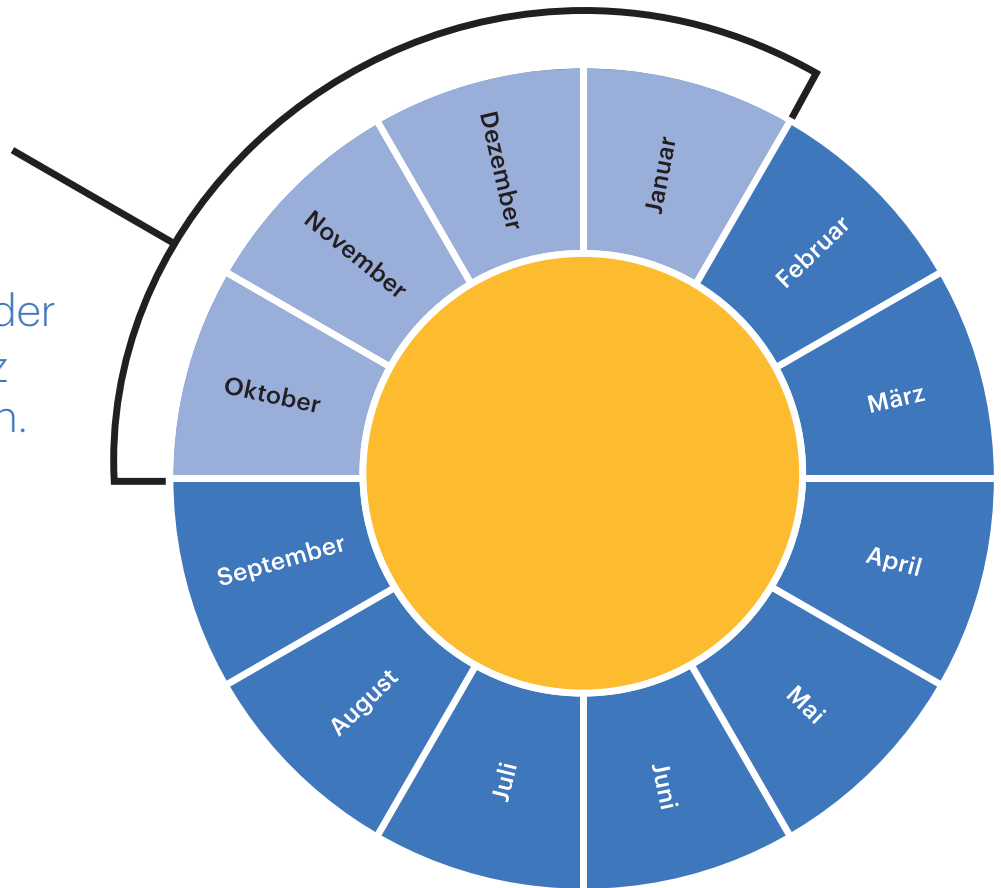
zwei Sekunden ohne die nötige Netzspannung, um Probleme bei IT und Elektronik zu verursachen. Max Meister: „Einen Stromausfall können und wollen wir uns bei Ludwig Meister nicht leisten.“

Handelt es sich nur um einen kurzen Stromverlust, schützen zunächst Batterien die Server und Daten. Weil die Kompressoren zur Kühlung aber nicht weiter versorgt werden, würde das IT-System schon nach wenigen Minuten herunterfahren. Um das zu vermeiden springt automatisch ein Stromaggregat an und stellt soviel Energie zur Verfügung, dass der Betrieb uneingeschränkt mit allen elektrischen Anlagen weiterlaufen kann. „Der Generator ist dafür immer auf Betriebstemperatur geheizt. Er kann in sieben Sekun-

Seit Oktober 2013
hat Ludwig Meister

9.445 kg
CO₂

eingespart.
Das entspricht der
jährlichen CO₂-Bilanz
eines Menschen.



den den erforderlichen Strom ins System speisen“, sagt Dietmar Schäfer. „Das setzt das Risiko eines Betriebsstillstandes oder Datenverlusts auf nahezu Null“, ergänzt Stephan Geg. Dem Dieselgenerator – von Dietmar Schäfer liebevoll „Schiffsmotor“ getauft, weil der Motor von MTU auch Fahrgastschiffe der bayerischen Seenverwaltung antreibt – steht seit Oktober 2013 auch eine Photovoltaik-Anlage zur Seite.

Die Photovoltaik-Anlage hat allein seit ihrer Inbetriebnahme im Oktober schon über 13.000 Kilowattstunden Energie erzeugt. „In den sonnenreichen Sommermonaten ist mit der dreifachen Menge zu rechnen“, so Max Meister. Er gab auch die entscheidenden Impulse beim Bau der Anlage – wie etwa die im ersten Moment ungewöhnliche Ost-West-Ausrichtung der Module. „Damit nutzen wir die Dachfläche optimal aus, weil wir gegenseitiges Beschatten der Module vermeiden.“ Die Anlage kann so bis zu einem Drittel des Energiebedarfs von Ludwig Meister decken. „Und die Leistungsfähigkeit der Module ist uns vom Hersteller über 20 Jahre gewährleistet“, schwärmt

Dietmar Schäfer. Das war für die Entscheidung zu dieser Investition auch wichtig, schließlich wird sich die Anlage erst in neun bis elf Jahren bezahlt machen. Die Früchte der Photovoltaik-Anlage erntet man bei Ludwig Meister aber schon heute: „Wir erwarten in Zukunft eine Stromeinsparung von ca. 18.000 Euro im Jahr!“, sagt Dietmar Schäfer.

War der technische Handel früher ein einfacher Umschlagplatz von Waren, so hat sich das heute grundlegend geändert. „Service am Kunden, Zuverlässigkeit und Spitzenlogistik in Ein- und Verkauf machen künftig den Unterschied“, so Max Meister. Diesen Kernkompetenzen hat Ludwig Meister mit dem Projekt „Ausfallsicherheit“ ein Denkmal gesetzt. Und das soll auch weiterhin Bestand haben: „Wir haben in die Zukunft investiert. Zum jetzigen Zeitpunkt wären die Ausgaben in diesem Maß nicht absolut notwendig gewesen“, erläutert Max Meister. Aber das erklärte Ziel ist es, eine hundertprozentige Verfügbarkeit für den Kunden zu garantieren. ●

Folgen Sie dem Trend.

Dr. Robert Kuttler ist geschäftsführender Gesellschafter des Beratungsunternehmens ifp consulting. Das Unternehmen ist ein namhafter Partner im Bereich Fabrik-, Produktions- und Logistikplanung.



Trends interessieren jeden, jeder folgt gerne Trends oder will sogar Trendsetter sein. Das schwierige an Trends ist, dass man sie schwer vorhersehen kann. Hierzu einige Vorhersagen von bekannten Persönlichkeiten aus der jüngeren Geschichte:

„**ICH DENKE, DASS ES EINEN WELTMARKT FÜR VIELLEICHT FÜNF COMPUTER GIBT.**“

– Thomas Watson, IBM-Vorsitzender, 1943

„**ICH GLAUBE AN DAS PFERD. DAS AUTOMOBIL IST EINE VORÜBERGEHENDE ERSCHEINUNG.**“

– Wilhelm II., letzter deutscher Kaiser, 1912

„**ALLES, DAS ERFUNDEN WERDEN KANN, IST ERFUNDEN WORDEN!**“

– C.H. Duell, US-Patentamt, 1899

Anhand dieser Beispiele kann man schon erkennen, wie schwierig die Zukunft einzuschätzen ist und Trends zu prognostizieren sind. Im Bereich der Produktion erscheinen regelmäßig Trends und Trendthemen. Wer kennt sie nicht: Trends wie „Lean Production“, „Out- und Insourcing“, „Green Strategies“ oder neuerdings „Industrie 4.0“. Doch bevor man einem Trend folgen kann, ist meist der nächste schon in aller Munde.

Welchen Trend soll man als Unternehmen nun einschlagen? Wie erkennt man echte Trends? Ein Ansatz könnte sein, sich an sogenannten „Megatrends“ zu orientieren. Megatrends werden bei Zukunftsforschern als Trends identifiziert, die einen einschlagenden und epochalen Charakter haben. Die Dauer von Megatrends beträgt meist mehr als 20 Jahre und sie haben signifikante Auswirkungen nicht nur auf Industrie und Wirtschaft, sondern auch auf das soziale Leben und

ganze Gesellschaften. Aktuell werden unterschiedlichste Trends als Megatrends bezeichnet. Als ziemlich eindeutige Megatrends lassen sich, neben anderen, folgende Zukunftsthemen erkennen:

GLOBALISIERUNG: Weitere Stärkung und Bedeutung von Entwicklungs- und Schwellenländern

INDIVIDUALISIERUNG: Verlangen nach individuellen Produkten und Entwicklungsmöglichkeiten

KONNEKTIVITÄT: Organisation in Netzwerken, ständige Kommunikation und das „Internet der Dinge“

MOBILITÄT: Flexibles Handeln an jedem beliebigen Ort auf der Welt

NEW WORK: Wandel von der Industrie- zur Wissensgesellschaft – Stichwort „Kreativarbeiter“

SILVER SOCIETY: Auch bekannt als demographischer Wandel – die Gesellschaft wird immer älter und gesünder

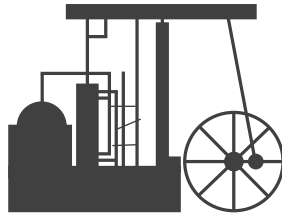
Zusätzlich werden häufig auch noch Megatrends wie „**NEO-ÖKOLOGIE**“, „**URBANISIERUNG**“ oder „**FEMALE SHIFT**“ erwähnt.

Gesetzt den Fall, diese Megatrends bestimmen wirklich die Zukunft in den nächsten 20 bis 30 Jahren: Wie kann man sich als Unternehmen darauf einstellen und Produktionsbereiche, Logistikabläufe oder ganze Fabriken darauf ausrichten? Hierzu bietet sich an, aktuelle Trendthemen im Unternehmens- und Industrieumfeld gegen die genannten Megatrends zu erproben. Dadurch ließe sich erkennen, welche Trendthemen helfen, mit Megatrends umzugehen.

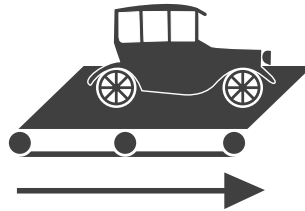
Als Beispiel ein aktueller Trend: Industrie 4.0 – ein derzeit sehr präsenten Unternehmensthema. Im Wesentlichen geht es dabei um die „Informatisierung“ der Produktion und Logistik. Der Schwerpunkt liegt

Industrie im Wandel: Von 1.0 bis 4.0

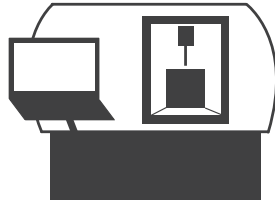
1.0 Es qualmt
und hämmert.



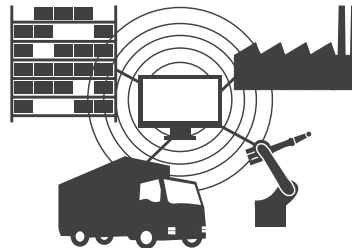
2.0 Autos im
Minutentakt.



3.0 Digital ist
besser.



4.0 Das Produkt
denkt mit.



in der Schaffung einer intelligenten Fabrik (Smart Factory) die sich durch Wandlungsfähigkeit, Agilität, Effizienz und einer hohen Integration auszeichnet. Integration bedeutet hierbei die noch stärkere Einbindung von Lieferanten, wie beispielsweise Ludwig Meister, als auch den Kunden in den Wertschöpfungsprozess.

Kurzgefasst sammelt der Trend Industrie 4.0 viele Daten und macht Unternehmen noch schlauer. Dadurch hilft es offensichtlich dem Megatrend Globalisierung und Individualisierung sowie dem Anspruch an Konnektivität als Unternehmen zu begegnen. Denn „Information“ bedeutet Wissen und „schlauer“ bedeutet schneller, flexibler und kostengünstiger. Der Kostendruck durch aufstrebende Schwellenländer kann nur durch intelligentere Produktionen ausgeglichen werden. Losgröße „1“ in Produktion und Logistik, hervorgerufen durch den Megatrend „Individualisierung“, kann nur vernünftig abgebildet werden

durch agile und effiziente Fabriken. Und das Denken und Handeln in Netzwerken („Konnektivität“) ist der Grundsatzgedanke von Industrie 4.0. Halten wir also fest, „Industrie 4.0“ scheint ein Trendthema zu sein, das hilft, mindestens drei Megatrends zu unterstützen und Unternehmen so zukunftssicherer zu machen.

Ähnliches Vorgehen kann man natürlich auch bei beliebigen anderen Unternehmenstrends anwenden, wie beispielsweise das Thema „Automatisierung“, „Lean Production“, „Green Strategies“ und andere. Wichtig bei allen Trendthemen ist aber mit Sicherheit eines: Wenden Sie Trends nicht bedingungslos an, sondern entscheiden Sie selbst, welche einzelnen Elemente davon in Ihrem Unternehmen geeignet sind und sie zukunftsfähig machen. Aber bedenken Sie immer: „Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen!“ ●

www

www.ifpconsulting.de
www.ifpanalytics.de

ifp consulting in Kürze.

ifp consulting ist national und international als innovative, technische Unternehmensberatung tätig. Mit der Erfahrung aus über 28 Jahren berät ifp consulting führende Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. ifp unterstützt dabei bei der Neuplanung bzw. bei Optimierungen von Produktions- und Logistikprozessen bis hin zu Gestaltung der weltweiten Supply Chain. Das Tochterunternehmen ifp analytics beschäftigt sich mit dem neuen Innovationsthema „Tablets in Produktion und Logistik“.

ifp consulting

Riemen nach Maß.

Mit dem Zahnriemen steht und fällt das Funktionieren der meisten Maschinen und Motoren. Wenn er reißt, muss schnell passender Ersatz her. Mit seiner Zahnriemenfertigung bietet Ludwig Meister einen besonderen Service: Individuell für den Kunden lassen sich in kürzester Zeit Zahnriemen in gewünschter Breite und Menge schneiden.



Zuschnitt auf Zuruf: Mit der speziellen Schneidemaschine konfektioniert Riemenspezialist Marco Nahmendorff die Wickelware.

„Wir schneiden die Breite, die der Kunde braucht: Von 3 bis 150 Millimeter ist alles möglich.“

Erhard Maierthaler, Abteilungsleiter Antriebstechnik 2



Profilvielfalt: Erhard Maierthaler kann den Kunden von Ludwig Meister sämtliche Riemenprofile bieten.

Es ist Freitagabend, die Zeit drängt: Der Gemüsegärtner will eiligst die tägliche Ernte verpacken. Nacht für Nacht ab drei Uhr morgens wird sie mit dem LKW zu Supermärkten in ganz Süddeutschland geliefert. Ein denkbar schlechter Zeitpunkt für einen gerissenen Zahnriemen in der Verpackungsmaschine.

Freitag, 19 Uhr in Dachau: Bei Ludwig Meister klingelt das Telefon. Seniorchef Peter L. Meister ist noch im Haus und hebt ab – am Apparat der besorgte Gemüsegärtner. Zu helfen, ist für Peter L. Meister selbstverständlich. Zügig ist die Profilart des Riemens ermittelt und der passende Wickel gefunden. Mit einem Anruf eilt auch der Fachmann für den Riemenzuschnitt, Marco Nahmendorff, nochmal zurück in die Werkstatt von Ludwig Meister. Eine halbe Stunde später ist der Riemen in der Werkstatt der Zentrale von Ludwig Meister fertig. Der pünktlichen Lieferung von Petersilie, Karotten und Co. steht nichts mehr im Weg.

Notfälle wie diesen kennt auch Erhard Maierthaler,

Abteilungsleiter Antriebstechnik 2 bei Ludwig Meister. „Mit unserer Riemenwickel-Schneidemaschine können wir in kürzester Zeit individuell konfektionierte Riemen anbieten“, erklärt er. Sie schafft Breiten bis zu 150 Millimeter. Und es ist egal, ob der Kunde Riemen aus drahtverstärktem Polyurethan benötigt oder aus gewebeverstärktem, vulkanisiertem Neopren.

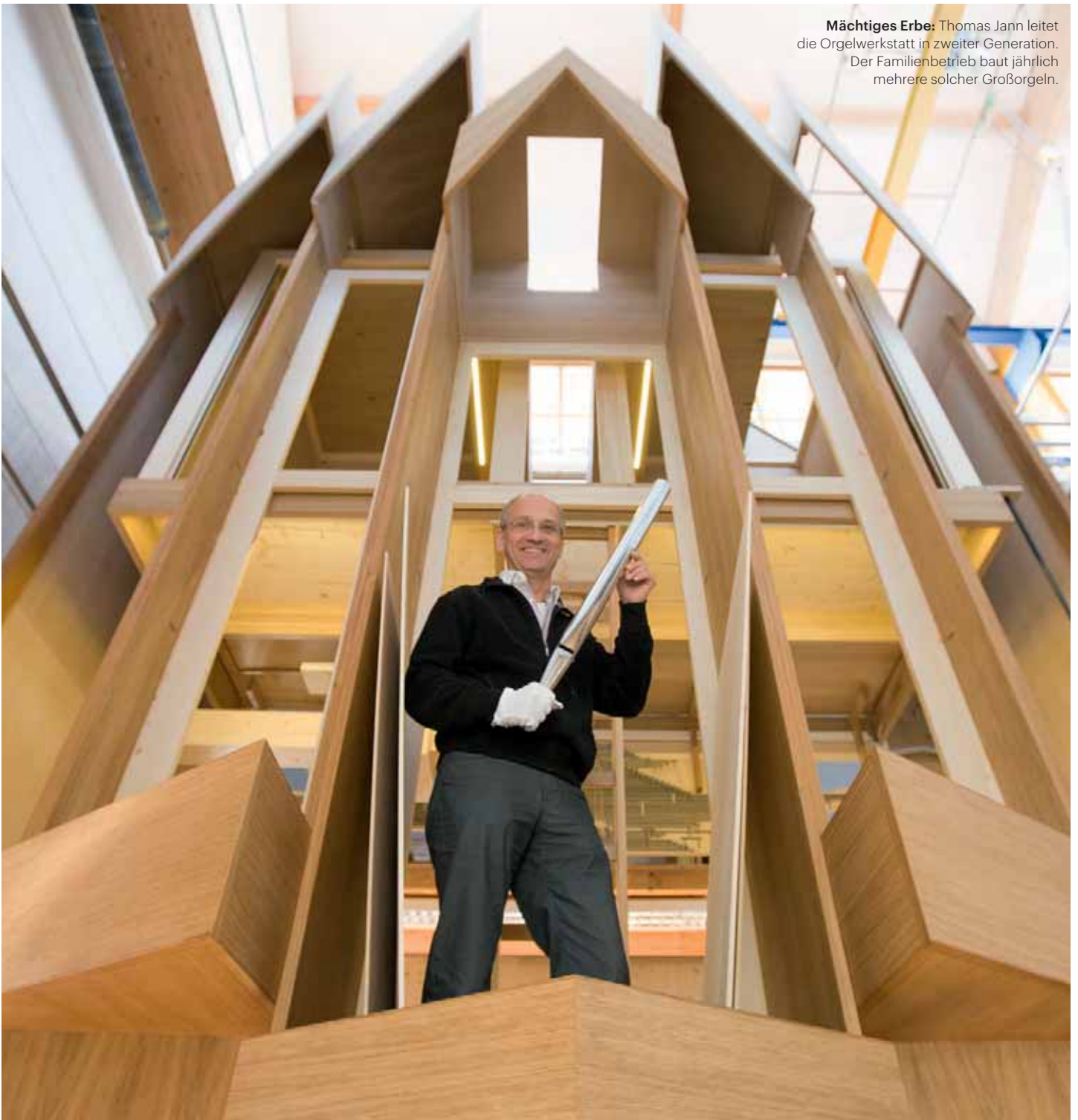
Denn Ludwig Meister hat sämtliche Riemenprofile und 90 Prozent aller lieferbaren Längen auf Lager – und zwar als Wickel, also als Zahnriemen in Fertigungsbreite. Davon kann die gewünschte Breite abgeschnitten werden. Für Erhard Maierthaler spielt es deshalb keine Rolle, ob es sich um Standardbreiten oder um Sondermaße handelt: „Wir haben so immer den richtigen Riemen auf Lager – auch die speziellen Zwischenmaße, die viele unserer Kunden benötigen.“ Zudem ist der Riemenzuschnitt zeit- und kostensparend und damit für Ludwig Meister, aber vor allem für die Kunden ein enormer Vorteil. ●

WWW

Mehr auf dem beiliegenden Infoblatt oder online unter www.ludwigmeister.de



Mächtiges Erbe: Thomas Jann leitet die Orgelwerkstatt in zweiter Generation. Der Familienbetrieb baut jährlich mehrere solcher Großorgeln.



Musik im Wind.

Die Thomas Jann Orgelbau GmbH ist Meisterin ihrer Zunft. In einer Werkstatt im niederbayerischen Allkofen entsteht die Königin der Instrumente – für Kirchen und Konzertsäle auf der ganzen Welt. Dafür greifen die Orgelbauer auch auf Technik von Ludwig Meister zurück. ➤



Der gute Ton: Pfeifenmacher Alfons Solleder verleiht den Pfeifen den richtigen Klang (1). Auf der Intonierlade können ganze Pfeifenregister feingestimmt werden (2). Die Register werden über verborgene Seilzüge in der Orgel bedient (3).

„Luft gibt es nicht. Wir sprechen von Wind“, sagt Orgelbaumeister Thomas Jann. Und eine Orgel besteht aus einem riesigen Labyrinth an Kanälen, durch die der Wind strömt. Er wird im Gebläse erzeugt und dann bis zu den sogenannten Windladen der Orgel weitergeleitet. Auf diesen stehen die einzelnen Pfeifen. Die Windladen speichern die strömende Luft und geben sie auf Tastendruck des Organisten in die Pfeifen frei. „Ein ruhiger, gleichmäßiger Wind ist das A und O einer Orgel. Nur dann erzeugt die Pfeife einen reinen Ton“, fügt Thomas Jann hinzu. Der 53-jährige Geschäftsführer der Thomas Jann Orgelbau GmbH muss es wissen: Er übernahm 1995 den renommierten Betrieb vom Vater, zu dessen Lebenswerk auch die Hauptorgel des Münchner Liebfrauentoms gehört. „Seit 1975 haben wir 284 Orgeln gebaut“, sagt Thomas Jann. „Opus“ 283 und 284 – so heißt im Orgelbau ein fertiges Instrument – vollendete der 15-köpfige Betrieb 2013.

Der Orgelbau ist eine Kunst für sich. Die Orgel gilt als Königin der Instrumente. Sie kann Begleitung für einen Kirchenchor sein oder ein ganzes Orchester ersetzen – kein anderes Musikinstrument ist so komplex. Die einzelnen Instrumente des Orchesters sind bei der Orgel als unterschiedliche Register vertreten. Thomas Jann: „Das Register ist eine Pfeifenreihe gleicher Form und Bauart – und damit gleicher Klangfarbe.“ Wie die einzelnen Orgelregister klingen, ist häufig dem Klang von Musikinstrumenten nachempfunden. Und auch

die Registernamen orientieren sich daran: Trompete, Posaune oder Flöte. Ihre Anzahl reicht von weniger als zehn bis in die hunderte. Mit mindestens 56 Pfeifen pro Register haben bereits kleine Orgeln einige hundert, große sogar mehrere tausend Pfeifen. „Wenn alle Register gezogen sind, ertönen sämtliche Pfeifen der Orgel“, sagt Thomas Jann. Dann spürt man ihre musikalische Kraft – vor allem an der Lautstärke.

Für den Pfeifenbau ist in der niederbayerischen Werkstatt ein eigener Bereich vorhanden – die Intonation. Dort bekommen die Orgelpfeifen ihr Gesicht. Um den Orgelwind in unterschiedliche Klänge zu verwandeln, muss Frank Schüngel, der Tonmacher oder auch Intonateur bei der Thomas Jann GmbH, das Metall schnitzen und feilen. Weil die Zinn-Blei-Legierung der Metallpfeifen sehr weich ist, geht dies leicht von der Hand – und ist trotzdem penible Feinarbeit. „Jede Pfeife hat ein Maß, die Mensur, und diese bestimmt den späteren Ton“, sagt Thomas Jann. Aus der Länge der Pfeife lässt sich die Tonhöhe direkt ableiten: Lange Pfeifen klingen tief, kurze Pfeifen hoch. Hinzu kommt noch das Verhältnis von Durchmesser und Länge, die Größe des Pfeifenschlitzes und den Flächen darüber und darunter.

Aber nicht nur die Metall-, sondern auch die Holzverarbeitung ist im Orgelbau wichtig. „Das Gehäuse und die größten Pfeifen unserer Orgeln sind aus Holz“, sagt Thomas Jann. Dazu steckt in jedem neuen Instru-

„Unsere Orgeln verhelfen Menschen zu Emotionen.“

Thomas Jann

ment auch viel Bewegung: Jede Taste öffnet Ventile und jeder Zug am Register verschiebt eine Windlade. Damit die Luft aus dem Gebläse gleichmäßig bleibt, strömt der Wind zunächst in einen Blasebalg. Feine Seilzüge, die über Rollen laufen, verhindern, dass der Balg sich nicht zu weit öffnet. Ludwig Meister liefert für dieses Seilzugsystem – auch „Drossel“ genannt – die Nadelhülsen. Und auch an anderer Stelle steckt Antriebstechnik von Ludwig Meister: Denn das Gestänge, mit dem man die „Schwellerflügel“ zum Regulieren der Lautstärke einstellt, bewegt sich erst dank Kugellager.

Bis zu eineinhalb Jahre benötigen die Orgelbauermeister für eine Orgel. Wenn das Opus in der Werkstatt fertiggestellt ist, wird es – zerlegt in möglichst große Einzelteile – zum Auftraggeber gebracht. In der Kirche oder dem Konzertsaal am Zielort benötigen

die Intonateure noch weitere fünf bis sechs Wochen für den optimalen Klang: „Jede einzelne Pfeife wird dabei geprüft und gestimmt“, sagt Thomas Jann. Mit beeindruckender Akribie schnitzen die Intonateure dann hier und dort noch ein Stück aus einer Pfeife oder klopfen sie leicht mit einem Hammer noch ein paar Millimeter tiefer in die Windlade. Und obwohl das imposante Instrument mit seinen tausenden Pfeifen und Registern unbeherrschbar scheint, schafft es der Organist, himmlische Hymnen zu erzeugen. Thomas Jann überrascht das nicht: „Der Mensch ist auch in der Lage, einen Jumbojet zu fliegen.“

Und doch ist jede Königin für Thomas Jann mehr als eine mächtige Musikmaschine: „Sie erklingt für den Menschen und soll ihm zu Emotionen verhelfen. Darin liegt für mich die Faszination an unserem Handwerk.“ ●



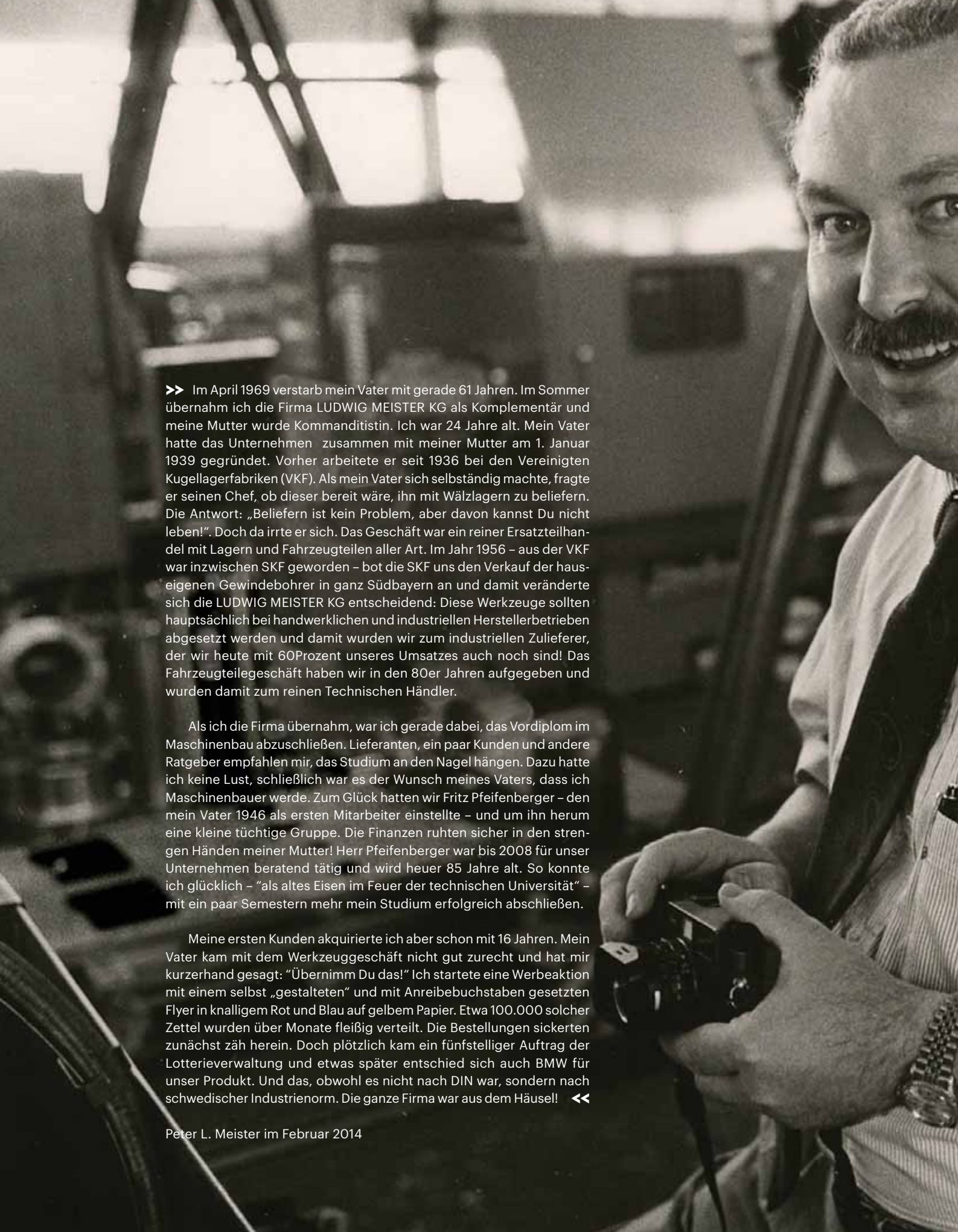
Königin der Instrumente: Die Orgeln von Thomas Jann wachsen in der Montagehalle oft mehrere Stockwerke in die Höhe.



1939-2014

Wir feiern das 75-jährige Bestehen der
Ludwig Meister GmbH und Co. KG.
Zu diesem besonderen Anlass freuen wir uns
gemeinsam mit Ihnen auf eine Sonderausgabe
des intakt.-Magazins im kommenden Sommer.
Sie wird Ihnen die Entwicklung unseres Unternehmens
und unserer Branche näherbringen –
und auch einige unterhaltsame Geschichten wie diese
enthalten. Gleichzeitig schauen wir auch auf das Hier
und Jetzt und richten unseren Blick schon
heute in die Zukunft:

Ludwig Meister, aus Tradition fortschrittlich.



»» Im April 1969 verstarb mein Vater mit gerade 61 Jahren. Im Sommer übernahm ich die Firma LUDWIG MEISTER KG als Komplementär und meine Mutter wurde Kommanditistin. Ich war 24 Jahre alt. Mein Vater hatte das Unternehmen zusammen mit meiner Mutter am 1. Januar 1939 gegründet. Vorher arbeitete er seit 1936 bei den Vereinigten Kugellagerfabriken (VKF). Als mein Vater sich selbständig machte, fragte er seinen Chef, ob dieser bereit wäre, ihn mit Wälzlagern zu beliefern. Die Antwort: „Beliefern ist kein Problem, aber davon kannst Du nicht leben!“. Doch da irrte er sich. Das Geschäft war ein reiner Ersatzteilhandel mit Lagern und Fahrzeugteilen aller Art. Im Jahr 1956 – aus der VKF war inzwischen SKF geworden – bot die SKF uns den Verkauf der haus-eigenen Gewindebohrer in ganz Südbayern an und damit veränderte sich die LUDWIG MEISTER KG entscheidend: Diese Werkzeuge sollten hauptsächlich bei handwerklichen und industriellen Herstellerbetrieben abgesetzt werden und damit wurden wir zum industriellen Zulieferer, der wir heute mit 60Prozent unseres Umsatzes auch noch sind! Das Fahrzeugteilegeschäft haben wir in den 80er Jahren aufgegeben und wurden damit zum reinen Technischen Händler.

Als ich die Firma übernahm, war ich gerade dabei, das Vordiplom im Maschinenbau abzuschließen. Lieferanten, ein paar Kunden und andere Ratgeber empfahlen mir, das Studium an den Nagel hängen. Dazu hatte ich keine Lust, schließlich war es der Wunsch meines Vaters, dass ich Maschinenbauer werde. Zum Glück hatten wir Fritz Pfeifenberger – den mein Vater 1946 als ersten Mitarbeiter einstellte – und um ihn herum eine kleine tüchtige Gruppe. Die Finanzen ruhten sicher in den strengen Händen meiner Mutter! Herr Pfeifenberger war bis 2008 für unser Unternehmen beratend tätig und wird heuer 85 Jahre alt. So konnte ich glücklich – „als altes Eisen im Feuer der technischen Universität“ – mit ein paar Semestern mehr mein Studium erfolgreich abschließen.

Meine ersten Kunden akquirierte ich aber schon mit 16 Jahren. Mein Vater kam mit dem Werkzeuggeschäft nicht gut zurecht und hat mir kurzerhand gesagt: „Übernimm Du das!“ Ich startete eine Werbeaktion mit einem selbst „gestalteten“ und mit Anreibebuchstaben gesetzten Flyer in knalligem Rot und Blau auf gelbem Papier. Etwa 100.000 solcher Zettel wurden über Monate fleißig verteilt. Die Bestellungen sickerten zunächst zäh herein. Doch plötzlich kam ein fünfstelliger Auftrag der Lotterieverwaltung und etwas später entschied sich auch BMW für unser Produkt. Und das, obwohl es nicht nach DIN war, sondern nach schwedischer Industriennorm. Die ganze Firma war aus dem Häusel! ««

Peter L. Meister im Februar 2014

staunenswert.

Ton, Wasser, gemahlenes Vulkangestein und ein Brennofen – das ist das Rezept für die Ziegel der Firma Schlagmann Poroton aus Zeilarn. Rund 35 Millionen Mauerziegel produzierte das Unternehmen 2013.

35 Millionen Ziegelsteine...

... erreichen aneinander gereiht eine Länge von mehr als

8.500 Kilometern, ...

... was in etwa der Länge der chinesischen Mauer entspricht.

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

 Ludwig Meister