

mybelt



OPTIBELT

* LAND DER GEGENSÄTZE *

MEXIKO



DER ZWEIRADENTHUSIAST

Mit Bernds Bikes arbeitet Optibelt an der Revolution des Riemenantriebs für Fahrräder.

/ AB SEITE 04



HOLA, COMPADRES!

Zwischen Präzision und Lebenslust: Zu Besuch bei Optibelts Kunden in Mexiko.

/ AB SEITE 10

EDITORIAL

Mexico mio, liebe Leser,

diese Ausgabe der mybelt dreht sich um Sonne, latein-amerikanische Lebensfreude und ganz viel unternehmerischen Enthusiasmus: Wir besuchen Mexico, größter Exporteur Lateinamerikas und wichtiger Standort für die internationale Automobilproduktion. Mit viel Energie und Begeisterung diversifiziert sich die Industrie vor Ort immer dynamischer – auch dank der Lösungen von Optibelt.

Beispiele dafür, dass Enthusiasmus ein produktiver Antrieb für Verbesserungen sein kann, finden sich natürlich auch hierzulande: Lesen Sie zum Beispiel, wie „Bernds Bikes“ mit Optibelt den Riemenantrieb für Fahrräder auf ein neues Leistungslevel bringt und wie Optibelt heute schon an den Mobilitätslösungen von morgen arbeitet.

Kommen Sie gut voran – hier und überall auf der Welt

Reinhold Mühlbeyer,
Vorsitzender der
Geschäftsführung



04

TYPISCH OPTIBELT

DER ZWEIRAD-ENTHUSIAST

Mit Bernds Bikes arbeitet Optibelt an der Revolution des Riemenantriebs für Fahrräder.



30

NEWS & FACES

Richtungsweisendes und Abseitiges rund um Marken, Märkte und Menschen.

32

UNTERNEHMEN

VOM PRODUZENTEN ZUM LÖSUNGSANBIETER

Optibelt – Antrieb für Innovation.

36

WUSSTEN SIE, DASS ...

Absolut unverzichtbar. Fun-Facts aus und über Mexiko!



MEXIKO SPECIAL



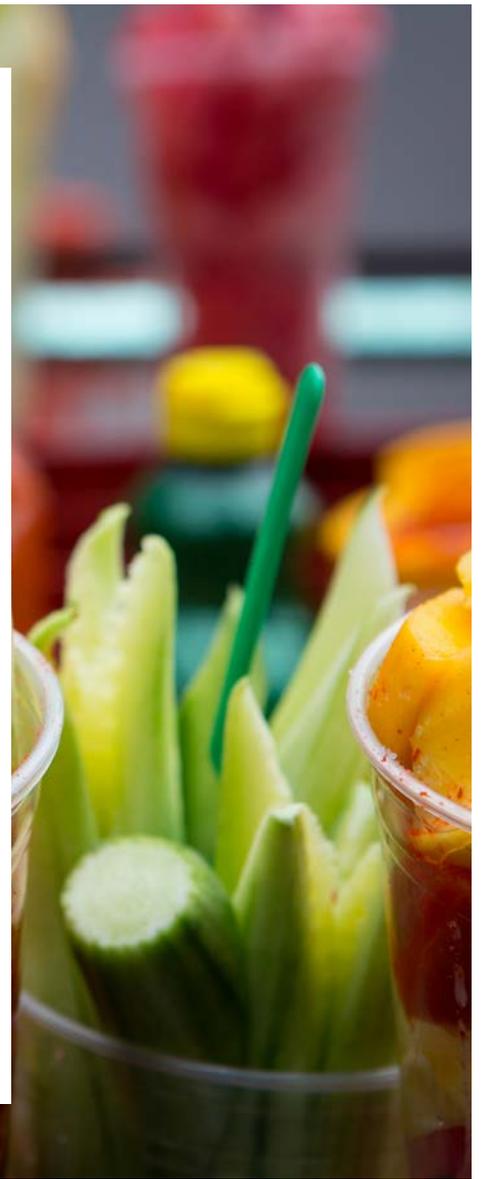
10

AB SEITE

OPTIBELT IN DER WELT

HOLA, COMPADRES!

Zwischen Präzision und Lebenslust:
Zu Besuch bei Optibelts Kunden in Mexiko.



18

OPTIBELT IN DER WELT

PERFECTO!

Wer in den Luxusbussen von ETN Platz nimmt, fühlt sich in eine andere Welt versetzt. Mit an Bord: der **optibelT TRUCK POWER RBK**.



22

OPTIBELT IN DER WELT

DIE ZEMENT-OASE

Das Zementwerk von Holcim liegt mitten im Dschungel. Und auch hier trägt OptibelT zum reibungslosen Ablauf bei.



26

OPTIBELT IN DER WELT

IN SICHEREN HÄNDEN

Scherben bringen Glück – nur nicht in der Keramikproduktion. Ein Besuch bei Daltile in Mexiko.

TYPISCH OPTIBELT

DER ZWEIRAD- ENTHUSIAST



DIE FAHRRAD-MANUFAKTUR AM BODENSEE

Die Geschichte von Bernds Bikes beginnt 1991 in Detmold, also nur einen Steinwurf entfernt vom Optibelt Unternehmenssitz in Höxter. Thomas Bernds gründet, noch während er mitten in einer Ausbildung steckt, seine erste Firma, in der er Liegedreiräder mit Vollverkleidung entwirft.

Bei einer Ausfahrt trifft er einen Bekannten, der mit einem selbstgebautes Faltrad unterwegs war, das er für seine Frau entwickelt hatte. Bernds, dem die Liebe zum Fahrrad in die Wiege gelegt worden ist und der bereits im Alter von drei Jahren sein erstes Fahrrad zu Papier gebracht hat, war begeistert von der Idee. Ob er das Rad weiterentwickeln dürfe, wollte er von seinem Bekannten wissen. Dieser stimmte zu – und Bernds entwickelte das Faltrad von Grund auf neu.

1992 präsentiert er das Ergebnis „Bernds Faltrad“ erstmals auf der Fahrradmesse IFMA und sorgt für Begeisterungstürme:

“ Gefühlsmäßig habe ich nie wieder so viele Räder verkauft wie damals auf dieser Messe. Direkt vom Stand weg.

Thomas Bernds

Die Geschäfte nehmen Fahrt auf, das Unternehmen wächst. Thomas Bernds lernt seine Lebensgefährtin Michaela Buchholz kennen, die in die Manufaktur einsteigt und sich schnell als die perfekte Ergänzung zum kreativen Bernds entpuppt:

Sie ist ein Organisationstalent, bringt Produktionsabläufe auf Vordermann, stellt auf innovativen Direktvertrieb um, kümmert sich um die Verwaltung.

Später – nachdem Familie und Unternehmen 2014 von Detmold nach Überlingen am Bodensee umgezogen sind – steigt auch ihr Bruder mit in den Betrieb ein, sodass Thomas Bernds sich ganz seiner Leidenschaft widmen kann: der kontinuierlichen Verbesserung des Faltrads in jedem Detail.



Mit drei Jahren zeichnete er sein erstes Rad, mit sieben Jahren folgten erste Konstruktionen: In Thomas Bernds' Leben dreht sich alles ums (Falt-)Rad.



HEUREKA!

Rund um die Uhr tüftelt er an Details, zeichnet, feilt, schraubt, denkt. Bei besonders kniffligen Problemstellungen auch schon mal in der Badewanne, wie uns seine Partnerin mit einem Augenzwinkern verrät. Ob dort ebenfalls die Idee, alternativ zum klassischen Kettenantrieb auch einen Riemenantrieb anzubieten, geboren worden ist, ist nicht bekannt. Fakt jedenfalls ist, dass Bernds seine Räder bereits seit über 20 Jahren mit diesem Antrieb anbietet.



100 Prozent made in Germany: Von der Entwicklung bis zum Versand erfolgt die ganze Produktion in der Bodensee-Region.

„ Dieser Antrieb hat gegenüber der Kette immense Vorteile: Er ist leichter, robuster, langlebiger und bedarf keiner Pflege. Da der Riemen fettfrei läuft, kann sich der Fahrer nicht beschmutzen.

Thomas Bernds

Aber der Riemenantrieb hat auch seine Tücken. Während eine Kette unkompliziert in der Länge angepasst werden kann, ist ein Riemen ein geschlossenes System. Um ihn aufzulegen, muss der Rahmen entsprechend konstruiert sein. Bernds hat dafür einen Hinterbau entwickelt, der wie bei Motorrädern antriebsseitig offen ist.

So kann der Zahnriemenantrieb problemlos eingesetzt werden – und kann, anders als bei den Lösungen anderer Hersteller, sogar vom Fahrer ohne Spezialwerkzeug selbst gewechselt werden, sollte es tatsächlich einmal nötig werden.



Bernds und Optibelt haben das Rad nicht neu erfunden – aber arbeiten daran, es deutlich besser zu machen.

AUF GLEICHER RIEMENLÄNGE

Für die nötige Führung des Riemens, die ein Abflauen vom Zahnrad verhindert, sorgt der sogenannte „Real Snapper – natürlich eine Eigenentwicklung von Bernds. „Wir verwenden an unseren Rädern ausschließlich hochwertige Komponenten. Einiges wie beispielsweise Gangschaltung und Bremsen kaufen wir zu – den Rest entwickeln wir selber, um unseren Kunden das bestmögliche Fahrerlebnis bei maximaler Flexibilität zu bieten.“

Alle Fahrräder, die mit Zahnriemenantrieb ausgestattet werden, bekommen ab November 2017 einen **optibelt DELTA CHAIN Carbon**. Dies heißt jedoch nicht, dass alle Falträder mit Zahnriemen ausgestattet werden. Bernds verkauft unter Garantie weiterhin auch Fahrräder mit einem klassischen Kettenantrieb.

„Wir haben mit Riemen und Antrieben verschiedener Anbieter experimentiert und mussten feststellen, dass die heute zum Teil die gleichen Fehler machen wie wir vor 20 Jahren. In Optibelt haben wir schließlich einen Partner gefunden, der optimal auf unsere Bedürfnisse eingeht und gemeinsam mit uns individuelle Lösungen für unser Produkt entwickelt. Vielleicht liegt es daran, dass Optibelt so wie wir ein Familienunternehmen ist. Man kann sagen, wir liegen auf gleicher Riemenlänge.“

Aktuell entwickelt Optibelt für Bernds einen Prototyp des **optibelt DELTA CHAIN Carbon** für den Antrieb des Faltrandems, der sehr schmal sowie lang sein und über die für Fahrräder optimale 8er-Zahnung verfügen muss.

Überhaupt bringen die beiden Traditionsunternehmen gemeinsam viel Neues auf die Straße. „Auf der Eurobike 2018 werden wir gemeinsam eine Produktinnovation vorstellen, mit der wir den Riemenantrieb für Fahrräder revolutionieren werden!“, verspricht Bernds.



KLEIN, ABER OHO!

Jetzt wollen wir natürlich wissen, wie sich ein Rad mit Riemenantrieb fährt. Thomas Bernds stellt uns gefaltete Räder hin und zeigt uns, wie wir sie einsatzbereit machen. Drei Handgriffe und nicht einmal zehn Sekunden später treten wir in die Pedale. Und sind überrascht: Der Fahrkomfort steht dem eines großen Rades in nichts nach, im Gegenteil.

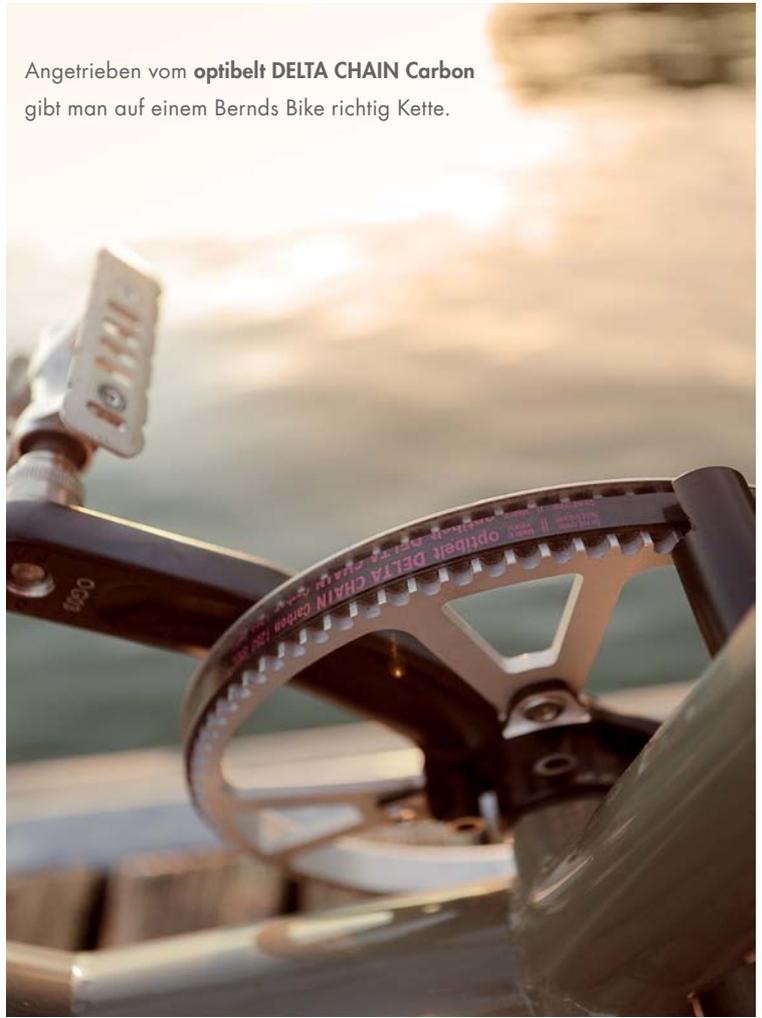
Der carbonverstärkte Riemen überträgt die Kraft der Pedale hervorragend auf die 20-Zoll-Räder, die Gangwechsel funktionieren schnell, geräuschlos und zuverlässig.

Enge Kurven lassen sich mit dem Faltrad ebenso problemlos meistern wie lange Strecken, übrigens auch für großgewachsene, alte oder gehandicapte Menschen: Jedes Bike von Bernds wird für den Fahrer maßgeschneidert, auf dessen körperliche Voraussetzungen abgestimmt und kann von diesem zudem komplett individuell konfiguriert werden.

” Wir wollen nicht einfach Fahrräder bauen, sondern den Menschen ein Stück Bewegungsfreiheit schenken. Letztendlich ist das der echte Antrieb von Bernds.

Thomas Bernds

Angetrieben vom **optibelt DELTA CHAIN Carbon** gibt man auf einem Bernds Bike richtig Kette.





Eloy Aguilera,
Vertriebsleiter Mexiko

HERZLICH WILLKOMMEN IN MEXIKO, * MIT LEIDENSCHAFT UND LEBENSFREUDE * COMPADRES.

OPTIBELT IN DER WELT



In breitem Deutsch und mit einem noch breiteren Grinsen schließt uns Eloy Aguilera in die Arme und führt uns zu dem bereits wartenden Wagen. Für die kommenden zehn Tage und knapp 10.000 Kilometer wird uns der 44-jährige General Manager der Optibelt Vertriebsgesellschaft in Mexiko begleiten und uns Einblick in seine Arbeit sowie den Alltag, die Kultur und die Lebensweise der Mexikaner geben. Vamos!



VOLKSMUSIK

ELOYS LEIDENSCHAFT

Sie singen von Helden, der Liebe und dem Tod und sind neben Carlos Santana wahrscheinlich das bekannteste musikalische Aushängeschild Mexikos: die Mariachi.

Sie treten überwiegend als Ensemble mit Sänger, Geigern, Trompetern und Gitarristen auf – ursprünglich vor allem auf Hochzeiten, daher auch der Name, der sich vom französischen Wort „Mariage“ (Hochzeit) ableitet. Doch inzwischen gehören die Mariachi-Musiker allerorten zum normalen Straßenbild Mexikos.



UNSER MANN IN MEXIKO

Eloy Aguilera guckt auf die Uhr. Der Verkehr in Mexico City ist dicht und wir sind spät dran. Das schätzt Eloy gar nicht. Denn obwohl er rein optisch ein echter Bilderbuch-Mexikaner ist, so schwört er in seinem Berufsleben vor allem auf die typisch deutschen Tugenden.

Auf Pünktlichkeit hat Eloy schon immer großen Wert gelegt – auch schon vor dem 23.12.2011, also dem Datum, an dem die Optibelt Vertriebsgesellschaft offiziell eröffnet wurde. Eloy hat die Organisation mit aufgebaut. Zuvor hat der gelernte mechanische Ingenieur in verschiedenen Unternehmen und Branchen gearbeitet, war sogar für einen Wettbewerber tätig.

” Aber bei Optibelt habe ich mein zweites Zuhause gefunden.
Eloy Aguilera





Optibelt stehe nun einmal für Qualität, Service, technischen Support und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis – darum habe der Erfolg der Optibelt Vertriebsgesellschaft in Mexiko für ihn, allen Zweiflern zum Trotz, nie zur Diskussion gestanden. Zu Recht, wie sich heute zeigt: Mit acht Prozent Marktanteil ist Optibelt die Nummer zwei auf dem mexikanischen Markt, in den letzten sechs Jahren ist der Umsatz um das 14-Fache gestiegen, inzwischen sind 14 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig, die Optibelt Produkte in unterschiedlichsten Branchen – von der Papierindustrie über die Nahrungsmittelbranche bis hin zu den Bereichen Konstruktion und Transport – vertreiben. Insgesamt 2.000 Unternehmen in Mexiko setzen bei Antriebsriemen bereits auf Qualität made in Germany.

„ Es ist die deutsche Wertarbeit, die bei den Kunden gut ankommt. Ich kann mit Überzeugung sagen, dass ich herausragende Qualität verkaufe.

Eloy Aguilera

Darum sieht er für Optibelt auch noch große Möglichkeiten im hart umkämpften mexikanischen Markt. Um diese Potenziale zu heben, bereist der General Manager häufig das ganze Land, hält den persönlichen Kontakt mit den Kunden. „Meine Mission hat gerade erst begonnen.“



REALIST UND TRÄUMER

Diese Mission meistert Eloy, wie wir bei zahlreichen Gelegenheiten feststellen dürfen, häufig mit einem Lied auf den Lippen.



Vor allem während unserer Taxifahrten stimmt er laut, inbrünstig und äußerst textsicher mit ein, sobald im Radio ein Song kommt, den er kennt. Und wir stellen fest: Eloy kennt viele Lieder. Die traditionelle Mariachi-Musik liebt er dabei ebenso wie Classical English Music, mit deren Hilfe er seine Kenntnisse der englischen Sprache permanent ausbaut. Nicht weiter ausbaufähig hingegen





Zudem dient die Pflanze, allen voran die Sisal-Agave, als wichtiger Faserlieferant und damit als Rohstoff für zahlreiche Produkte.



sind seine Qualitäten als Entertainer, die ihm in die Wiege gelegt worden sind – und die ihm auch bei seinen Vertriebsaufgaben wertvolle Dienste leisten.

Eloy vereint in sich typisch deutsche Charaktereigenschaften mit mexikanischer Lebensfreude.

Eine Verbindung, die es ihm ermöglicht, alle Disziplinen seines facettenreichen Arbeitsalltags zwischen Finanzen, Organisation, Service und Vertrieb mit Bravour zu bewältigen – und die bei Kunden sowie Kollegen gleichermaßen gut ankommt.



So ermöglicht es uns Eloy – der über sich selbst sagt, er sei ein Realist und manchmal ein Träumer – immer wieder, einen Blick hinter die Kulissen der mexikanischen Lebensweise zu werfen. Zum Beispiel beim Besuch eines Vertriebskollegen in Guadalajara, der Hochburg der Mariachi: Hier begleiten wir die beiden Einheimischen in eine Mariachi-Bar und erleben einen ausgelassenen Abend mit ausgezeichneter Live-Musik sowie typisch mexikanischen Gaumenfreuden.

Wir lassen die Agavenfelder, deren stachelbewehrte Köpfe majestätisch in der Sonne schimmern, hinter uns und damit einen Anblick, der uns während unserer Reise durch den Westen des Landes zu einem treuen Begleiter geworden ist. Wie so vieles in diesem Land, so haben auch die Agaven eine lange Geschichte und Tradition: Bereits die Ureinwohner schätzten und kultivierten diese zuckerreiche Pflanze, deren Knospen und Blüten sie vor dem Verzehr häufig rösteten.

Auch Pulque, das Nationalgetränk Mexikos, sowie der bei uns bekanntere Mezcal und Tequila werden aus vergorenem Agavensaft hergestellt – Letzterer übrigens ausschließlich aus dem Saft der Blauen Agave (Agave tequilana). Während Tequila in unseren Breitengraden als Feuerwasser gilt, dessen Geschmack mit Salz und Zitrone erträglich gemacht werden muss, erinnert er uns hier eher an Cognac, der je nach Reifedauer und Art ganz unterschiedliche Nuancen hervorbringt. Ein Geschmack, der für uns zum Ausdruck mexikanischer Lebensfreude geworden ist und den wir in Deutschland sicher vermissen werden.



TEQUILA ELOYS PURES VERGNÜGEN

Namensgeber für das Getränk ist die Stadt Tequila nahe der pazifischen Küste, in der wahrscheinlich die Spanier im 16. Jahrhundert den ersten Tequila gebrannt haben. Heute gibt es in Mexiko etwa 130 Hersteller, die über 900 Tequila-Marken produzieren – übrigens alle ohne Wurm. Allerdings war es früher bei einigen Mezcal-Sorten üblich, die Flasche mit einer Schmetterlingsraupe zu versehen. Der Grund: Blieb die Raupe konserviert, sprach das für die Qualität des Mezcal – löste sie sich jedoch auf, so war der Verzehr des Alkohols nicht empfehlenswert.



Die Stadt der Berge im Lichterglanz.



INDUSTRIE TRIFFT PARADIES

Wir fahren weiter in Richtung Norden. Hier in Monterrey, der größten Industriestadt Mexikos und einem der wichtigsten Industriestandorte Lateinamerikas, treffen wir uns mit Eloys Vertriebskollegen Hector.



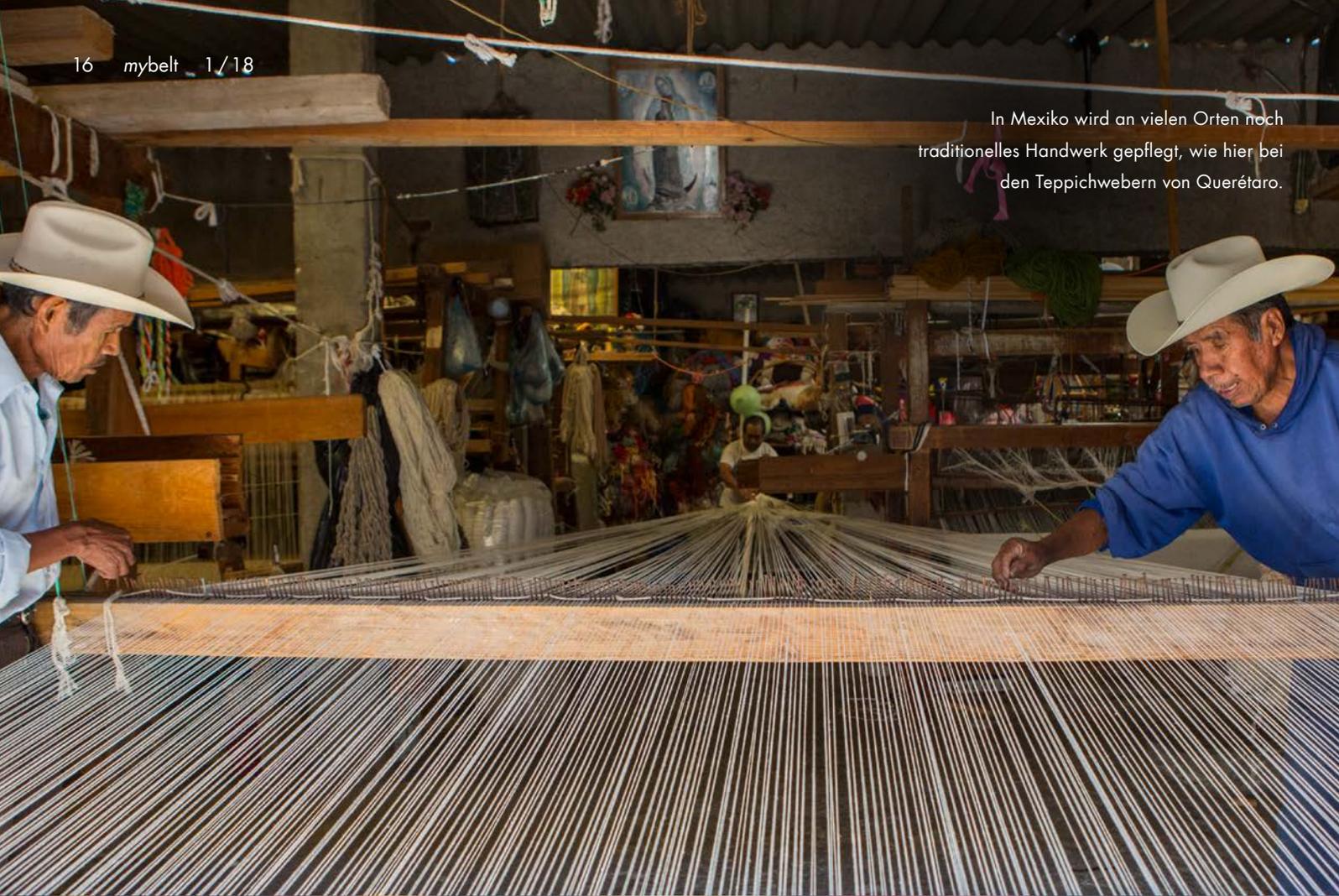
La Ciudad de las Montañas, die Stadt der Berge, wie die von Gebirgen eingeschlossene Großstadt mit über 1,1 Millionen Einwohnern auch genannt wird, ist ein Schmelztiegel der Industrie: Nahezu jede Branche ist hier vertreten. Damit ist die Stadt, die

gerade einmal zwei Autostunden von der US-amerikanischen Grenze entfernt liegt, für Optibelt ein besonders attraktives Vertriebsgebiet. Eines, das wieder einmal die Gegensätzlichkeit des ganzen Landes widerspiegelt:

Während in Monterrey selbst die Industrie den Takt vorgibt, beeindruckt die Bergwelt in der unmittelbaren Nähe mit einem Naturschauspiel nach dem anderen.

Eloy und Hector unternehmen mit uns einen Ausflug zum berühmten Wasserfall von Monterrey. Kaum ist der Lärm der Stadt zwischen den riesigen Bäumen verklungen, dringt ein anderes, nicht minder lautes Geräusch an unser Ohr: das Zirpen von Millionen von Grillen, die gut geschützt im Unterholz um Gesellschaft buhlen und unseren Weg durch die ursprüngliche Vegetation begleiten. Am Wasserfall angekommen sind wir von dessen Größe und Kraft beeindruckt — ebenso wie die zahlreichen Touristen aus aller Herren Länder, die sich dieses Spektakel nicht entgehen lassen wollen. Eloy zieht ein Bild aus seiner Hemdtasche und zeigt uns ein vergilbtes Foto, das ihn und seine Frau vor 20 Jahren an genau dieser Stelle zeigt.

In Mexiko wird an vielen Orten noch traditionelles Handwerk gepflegt, wie hier bei den Teppichwebern von Querétaro.



Die Landesküche Mexikos ist bunt, vielseitig und ganz schön lecker.



ZU HAUSE BEIM „HERR DER RIEMEN“

Einige Tage später lernen wir seine Frau und seine Familie auch persönlich kennen. Wir erreichen Querétaro, die Stadt, in der der „Herr der Riemen“ wohnt und das Optibelt Lager stationiert ist.

Singend führt uns Eloy durch die endlosen Gänge und Hochregale des 2.000 Quadratmeter großen Lagers, von dem aus Unternehmen und Dependancen im ganzen Land beliefert werden. „Wir haben das komplette Sortiment im Angebot“, sagt er stolz.

Von hier aus verfolgt Eloy sein Ziel, mit Optibelt zum Marktführer in seinem Heimatland zu werden.

Dafür arbeitet er mit seinem Team äußerst hart und schreibt mit seiner ganz eigenen Mischung aus deutscher Gründlichkeit sowie mexikanischer Lebensfreude die Erfolgsgeschichte von Optibelt in Mexiko fort.

„ Wir bei Optibelt sind eine große Familie, jeder trägt auf seine Art und Weise zum Erfolg bei. Ich habe zwar viel Verantwortung, kann aber ebenso vieles selbst gestalten. Und das mache ich nun einmal am liebsten gut gelaunt, Eloy Aguilera

erläutert uns Eloy bei unserem Abschied. Dann grinst er uns an, dreht sich um und entschwindet in sein Büro. Mit einem Lied auf den Lippen.



Riemen, so weit das Auge reicht: Im Zentrallager von Optibelt sind alle Produkte in sämtlichen Größen und Varianten verfügbar.





PERFECTO!

LUXUSBUSSE



Wir machen uns pünktlich und mit viel Zeit auf den Weg, um es mit dem unvorhersehbaren Verkehr in Mexiko-Stadt aufnehmen zu können.

Viel zu früh treffen wir daher bei unserem Termin in der Niederlassung von ETN Turistar Lujo ein, die im Norden der Stadt liegt.



Damit wir das Klischee des überkorrekten Deutschen nicht gleich zu sehr bedienen, warten wir noch ein wenig im Auto. Hier erzählen uns Eloy und Tomas, unser Fahrer, noch mehr über Mexiko, seine Traditionen und Gebräuche. Währenddessen beobachten wir die Mitarbeiter beim Betreten der Zentrale von ETN Turistar Lujo.



„Ah, da ist Ismael!“, ruft Eloy nach einer Weile und zeigt durch die staubige Windschutzscheibe. Wir steigen aus dem Auto und begrüßen den Mann, der uns einen Blick hinter die Kulissen von ETN Turistar Lujo werfen lassen wird. Während wir langsam und mit Eloy und Ismael plaudernd auf den Haupteingang zugehen, fällt uns ein Mann auf, der sich durch sein Erscheinungsbild von

Ismael Cerano mit einem seiner zuverlässigen Mitarbeiter: dem **optibelt TRUCK POWER**



374.262 km

UMFASST DAS GESAMTSTRASSEN-
NETZ MEXIKOS (STAND: 2011);
VERGLEICH: 643.500 KM IN
DEUTSCHLAND (STAND: 2014)



6 km/h

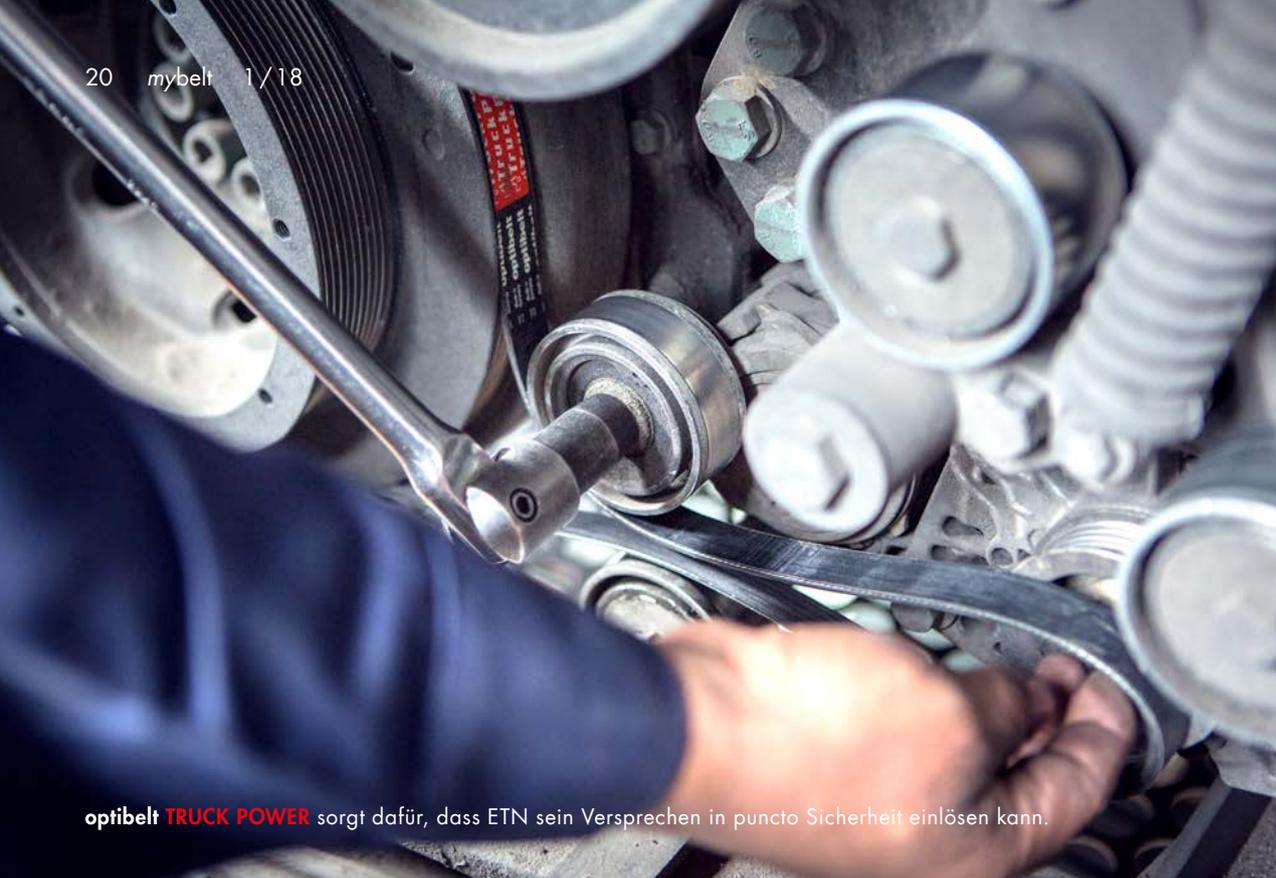
BETRÄGT DIE DURCHSCHNITTSGESCHWINDIGKEIT EINES AUTOS AUF DEN HAUPTVERKEHRSADERN IN MEXICO CITY ZUR RUSHHOUR

allen anderen abhebt: Er trägt einen schwarzen Anzug sowie ein weißes Hemd mit Krawatte. Für dieses Klima scheint er jedoch viel zu warm gekleidet zu sein. Kurz vor dem Hineingehen sehen wir, wie der Mann in einem gepolsterten Holzstuhl Platz nimmt und ein paar Worte mit einem anderen Mann wechselt.

Letzterer setzt sich und nimmt die Füße des anderen zwischen seine Hände – den Kopf hält er dabei gesenkt.

Wir bleiben ein wenig überrascht stehen: Derartige Szenen kennt man eigentlich nur aus alten Filmen, weshalb sie ein wenig überzogen auf uns wirkt. Vielleicht handelt es sich dabei ja um den Hauptgeschäftsführer von ETN? Als wir am Mann und dem Schuhputzer vorbeikommen, können wir sehen, wie der Mann einen prüfenden Blick auf seine glänzenden Schuhe wirft. Dann reicht er dem Schuhputzer einen Geldschein begleitet von einem anerkennenden: „Sehr gut, danke!“ Er richtet sich den Anzug und läuft an uns vorbei in Richtung des Empfangs von ETN.





optibelt TRUCK POWER sorgt dafür, dass ETN sein Versprechen in puncto Sicherheit einlösen kann.



MARKTFÜHRER IM LUXUSSEKTOR

ETN Turistar Lujo ist ein Busunternehmen, das sich bereits seit seiner Gründung im Jahr 1991 seinen exzellenten Ruf erarbeitet hat, der weit über die Landesgrenzen hinausgeht. Die Busse von ETN Turistar Lujo findet man in 24 mexikanischen Bundesstaaten an über 70 Zielen – dies hat ETN zum Branchenführer im Segment Luxus-transporte gemacht.



Das Unternehmen bietet seinen Fahrgästen und Angestellten jeglichen erdenklichen Komfort: Die Busse sind natürlich mit Klimaanlage und extra breiten Sitzen ausgestattet, von dem aus jeder Passagier über einen Touchscreen sein eigenes Unterhaltungsprogramm auswählen kann. Ismael Cerano ist einer von 1.500 Mitarbeitern des Unternehmens.

Bereits seit 25 Jahren arbeitet er für ETN und ist als Chef der Wartungsabteilung für das Management der gesamten Busflotte zuständig. Wir sprechen mit Ismael über die Szene, die wir zuvor miterlebt haben.

Wir fragen ihn, ob der Mann, der sich die Schuhe polieren ließ, denn eine wichtige Position in der Firma inne hätte. Ismael lacht und antwortet amüsiert: „Ja, klar. Er ist einer unserer Fahrer.“ Als er unseren fragenden Blick sieht, erklärt er uns lächelnd: „Wir versprechen unseren Kunden den höchsten Komfort, Sicherheit und Wohlbefinden auf ihrer gesamten Reise mit uns. Deshalb legen wir sehr viel Wert auf ein sauberes und angemessenes Erscheinungsbild all unserer Mitarbeiter, die Kontakt zu unseren Kunden haben.“



Wenn der Fahrer vorzeigbar aussieht, vermitteln wir unseren Kunden den Eindruck von Seriosität und Zuverlässigkeit. Das Polieren der Schuhe ist an einem staubigen Ort wie diesem einfach notwendig. Die Busse, die Fahrer – alles muss perfekt sein!“

Ismael Cerano



1,03

US-DOLLAR KOSTET EIN LITER BENZIN DURCHSCHNITTlich AN DER ZAPFSÄULE

CA. 320

PKW KOMMEN AUF 1.000 EINWOHNER

DER BESTE SERVICE DANK OPTIBELT



Damit ETN jeden Tag sein Bestes geben kann, hat ETN Turistar Lujo seine gesamte Flotte seit ein paar Jahren mit Antriebsriemen von Optibelt ausgestattet.



„Früher hatten wir häufiger Pannen, da die Antriebsriemen den Lasten nicht über die erforderliche Zeitdauer standhalten konnten. Das können wir uns in unserer Branche aber absolut nicht erlauben, denn schließlich tragen wir sehr viel Verantwortung für das Wohl unserer Fahrgäste. Deshalb haben mein Team und ich drei Monate lang intensiv verschiedene Riemen unterschiedlicher Anbieter getestet. **TRUCKPOWER** von Optibelt hat uns dabei vollends überzeugt. Man merkt sofort, dass sich dieses Unternehmen seit mehr als 140 Jahren mit der Bereitstellung verschiedener Antriebslösungen befasst.“

Optibelt liefert inzwischen aber nicht mehr nur die Antriebsriemen, sondern schult auch das Personal in insgesamt 14 eigenen Werkstätten, von der sich eine auch auf dem Gelände der Unternehmenszentrale in Mexiko-Stadt befindet.

Hier werden die Busse bis ins letzte Detail überprüft, um Pannen und Ausfälle zu vermeiden. „Das Gute an den Antriebsriemen von Optibelt ist, dass sie eine sehr hohe Kilometerleistung haben und nur zweimal pro Jahr oder nach 75.000 Kilometern ausgewechselt werden müssen. Ich kann mich an keinen einzigen Vorfall erinnern, an dem wir wegen eines verschlissenen Optibelt Riemens einen Schaden erlitten hätten ... tatsächlich, ist das wirklich noch nie passiert“, erzählt uns der Chefmechaniker.

„ Auf das Optibelt Versprechen kann man sich hundertprozentig verlassen. Wir sind sehr stolz auf unsere Zusammenarbeit mit dem deutschen Unternehmen, denn dadurch können wir unseren Kunden den besten Service bieten.

Ismael Cerano

Nach der gründlichen Prüfung der Werkstatt und des Motorraums eines Busses, führt uns Ismael sichtlich stolz in einen der Fahrgasträume und macht uns mit allen Ausstattungen und Annehmlichkeiten vertraut, die die Passagiere bei ETN genießen können. Wir können bestätigen, dass er absolut Recht hat: Alles überzeugt durch vollendetes Design.



DIE ZEMENT- OASE

.....



Holcim



Es ist ein Anblick, wie er einem aus Filmen wie „Fitzcaraldo“ oder „Avatar“ bekannt ist. Es ist ein wenig unwirklich, das satte Grün und die wie an dem Himmel zu stoßen scheinenden Palmen. Aus dem Urwald tönen merkwürdige Laute. Ein Vogel? Oder vielleicht doch ein uns unbekanntes Säugetier? Oder ...

Wir sind auf einer schmalen Straße durch den Urwald auf dem Weg zu einer ganz besonderen Industrieansiedlung. Dort soll das Zementwerk der Firma Holcim liegen, sozusagen das Brasilia der Zementindustrie. Ein Monument der industriellen Revolution mitten im Dschungel. Dschungel ist seit einer gefühlten Ewigkeit auch das Einzige, was wir sehen und hören. Langsam beschleichen uns Zweifel, ob sich unser Fahrer nicht doch irgendwo verfahren hat. Lediglich das ununterbrochene Summen und Singen von Eloy beruhigt uns.



HOLLYWOOD LÄSST GRÜSSEN

Plötzlich lichtet sich das undurchdringliche Grün und gibt den Blick frei auf die imposante Kulisse des Holcim-Zementwerks, die gar nicht allzu fern wie aus dem Urwald zu wachsen scheint.

Von den eigentümlichen Stimmen des Dschungels ist nun nichts mehr zu hören, ein leichtes Motorengeräusch in der Ferne belehrt uns, wir sind in der Zivilisation. Größer könnten die Gegensätze nicht sein. Umgeben von den Ausläufern des tropischen Regenwaldes ragen die Zementtürme des Werkes surreal in die Höhe. Eine Szenerie, wie es sich der Regisseur eines Hollywood-Films nicht hätte besser ausdenken können. Je näher wir den Toren kommen, umso mehr lassen sich die Ausmaße des Unternehmens erahnen.





IM POTT VON MEXIKO

Wir befinden uns im Westen von Mexiko, in Colima/Tecomán. Der Unternehmensstandort ist idyllisch, vor allem aber ist er taktisch klug gewählt: Denn nähert man sich dem Werk aus anderen Richtungen, wird schnell klar, dass er perfekt angebunden ist.

Von hier aus werden die Produkte erst auf Schienen und Straßen direkt in alle Himmelsrichtungen abtransportiert, später dann auch auf Schiffe verladen. Seit 1993 residiert das Werk an diesem wunderschönen Ort. Später erfahren wir von Jorge Franco, Produktionsleiter bei Holcim, dass Holcim 1912 in der Schweiz gegründet wurde und 1964 nach Mexiko übersiedelte.

Ehe die Schwertransporter und Spezialfirmen anrückten, um das Werk zu errichten, kamen erst einmal Naturschützer und Wildtierspezialisten.



Amado Gómez und Gerónimo Moreno



Denn um das ökologische Gleichgewicht nicht zu stören, wurden die heimischen Tiere aufwendig gefangen und haben in einem Gehege am Rande des Unternehmens ein neues Zuhause gefunden. Bevor wir unseren Rundgang durch dieses graue Gesamtkunstwerk im Dschungel starten können, werden wir ausführlich über die Sicherheitsbestimmungen informiert und mit Schutzkleidung ausgestattet. Die Standards in Mexiko sind sehr hoch, die Unfallzahl dafür auch äußerst niedrig.



„Hitze, Lärm und Staub“ würden uns erwarten, warnt uns Romeo vor – gefühlt ist alles bereits längst da. Romeo macht uns mit Amado und Gerónimo bekannt. Die beiden sind Ingenieure, die den Betrieb auf dem Gelände überwachen.

Wir erfahren, dass in diesem Werk über 100 Mitarbeiter angestellt sind und der Weltkonzern Holcim weitere Standorte in Mexiko unterhält. Dieser – wir ahnen es – ist aber der bei weitem exotisch gelegenste.

Bei unserem Streifzug über das Gelände wird uns schnell klar, welche extreme Einsatzbedingungen hier herrschen. Das Thema Sicherheit kommt dabei immer wieder zur Sprache. Schließlich ist es das Hauptkriterium, warum Holcim auf Optibelt Produkte setzt. Bevor die Antriebslösungen von Optibelt in den imposanten Crushern mit über 25 Tonnen Gewicht und weit über 100 Hämmern mit einem Einzelgewicht von 135 Kilogramm, den endlosen Transportbändern sowie unzähligen weiteren martialisch aussehenden Maschinen zum Einsatz kommen konnten, mussten sie ausgeklügelte Tests über sich ergehen lassen.

„Danach war vollkommen klar, dass kein Weg an Optibelt vorbeiführt“, sagt Amado. „Unser Zement CPC30 ist ein Markenprodukt und von allerhöchster Qualität“, ergänzt Gerónimo.

„ Diese Qualität wollen wir auch von unseren Zulieferern. Wir wissen um die besonders gute Qualität von Optibelt und sind zu 100 Prozent zufrieden mit den Produkten. Darum sind unsere Maschinen nahezu zu 100 Prozent mit Riemen von Optibelt ausgestattet.

Amado Gómez



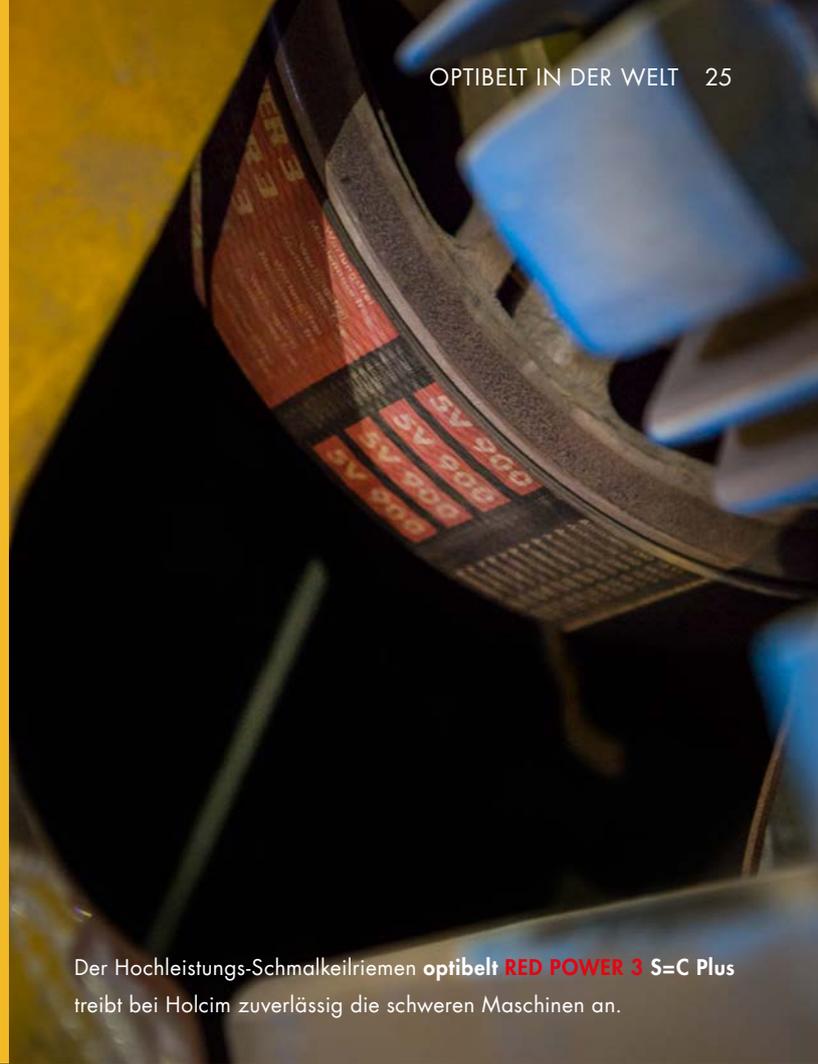


VERSCHLUCKT VOM PARADIES

Die Art und Weise, wie die beiden sich die Antworten im verbalen Doppelpass zuspielden, belegt ihr freundschaftliches Verhältnis. Wie schon bei unserem Besuch in Monterrey spüren wir dieses warme, intensive Miteinander der Mitarbeiter.

Auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter wird auch bei Holcim großer Wert gelegt. Busse bringen die Arbeiter nach ihrer Schicht wieder durch den Dschungel nach Hause.

Stolz erzählt Jorge Franco, dass Holcim zu den umsatzstärksten Firmen Mexikos zählt und jährlich 12,6 Millionen Tonnen Zement produziert.



Der Hochleistungs-Schmalkeilriemen **optibelt RED POWER 3 S=C Plus** treibt bei Holcim zuverlässig die schweren Maschinen an.

Für eine Firma dieser Größenordnung ist es selbstverständlich, dass die Arbeitsprozesse hocheffizient und bis ins Detail genau gesteuert sind. Wann die Riemen ausgetauscht werden müssen, zeigt ein Computer an. Auch hier wird nichts dem Zufall überlassen.

Wir verabschieden uns von den dreien und ihrem Arbeitsplatz. Das Geräusch der Maschinen wird beim Rausgehen immer leiser. Nachdem sich die Tore hinter uns geschlossen haben, sehen wir uns wieder der stattgrünen Wand des Dschungels gegenüber, ein riesiges Bollwerk aus Palmen. Wir steigen wieder in unseren Wagen und lassen uns zur nächsten Station unserer Mexiko-Rundreise fahren. Als wir uns nach wenigen Minuten noch einmal umschaun, ist das Zementwerk verschwunden. Als hätte das Paradies es ganz einfach verschluckt.





IN SICHEREN HÄNDEN

Keramik hat in Mexiko eine lange
Geschichte. Dafür, dass sie auch eine
bedeutsame Zukunft hat, sorgen
Unternehmen wie Daltile – und Optibelt.

 daltile®



KERAMIK: DAS WEISSE GOLD MEXIKOS



8:01 Uhr Ortszeit. Ein wunderschöner Morgen. Wir blicken von unserem Hotel auf eine pulsierende Stadt mit atemberaubendem Panorama – Monterrey, die Stadt der Berge.

Das Wahrzeichen Monterreys ist der Berg Cerro de la Silla, den man schon von Weitem an seiner prägnanten Silhouette erkennt, die an einen Westensattel erinnert. Die 1596 gegründete Stadt am Fluss Santa Catarina ist eine der bedeutendsten Industriemetropolen Mexikos. Eine der wichtigsten Industriezweige Monterreys, in dessen Ballungsraum 4,1 Millionen Menschen leben, ist die Keramikindustrie. Allen voran: das Werk Daltilo, dem wir heute einen Besuch abstatten wollen.

Nach 20 Minuten Autofahrt erreichen wir bei strahlendem Sonnenschein und 35 Grad die Werkstore des Betriebsgeländes am Rande der Stadt.

Am Eingang steht bereits Eduardo Gonzalez. Er ist 25 Jahre alt, seit fünf Jahren bei Daltilo und mittlerweile Leiter der Produktionsstrecke.

Ein freundlicher, selbstbewusster und aufgeschlossener Mann mit einer immensen Verantwortung: Er sorgt dafür, dass in dem imposanten Werk alle Produktionsprozesse reibungslos ineinandergreifen, die Maschinen gewartet werden und laufen.



HAND IN HAND FÜR DIE SICHERHEIT



Unser Rundgang kann beginnen. Fast. Denn bevor wir einen Fuß in die Produktionshallen setzen dürfen, stattet uns Eduardo mit Schutzbrille sowie Gehörschutz aus und macht uns mit den Sicherheitsbestimmungen vertraut.

Dann stößt er das große, schwere Tor auf – und wir tauchen ab in die endlosen Produktionsstraßen der Fabrik, in der 4.000 Mitarbeiter hochwertige Keramikfliesen fertigen. Gleich zu Beginn unseres Rundgangs fällt uns ein großes Plakat ins Auge.



„Jeder Mitarbeiter hat seinen Handabdruck nachgemalt und mit seiner Unterschrift versehen. Damit gibt er sein Versprechen, auf die Sicherheit bei der Arbeit zu achten und alle Sicherheitsvorschriften zu verinnerlichen.“
Eduardo Gonzalez

Sicherheit spielt bei Daltilo eine große Rolle – das Plakat hilft dabei, die Mitarbeiter jeden Tag daran zu erinnern. Mit Erfolg: „Wir haben die Unfallzahlen auf ein Minimum reduziert. Das Wohl unser Mitarbeiter steht an erster Stelle“, sagt Eduardo.



Mit dem **optibelt VB S=C Plus** kommt bei Daltile ein bewährter Klassiker unter Extrembedingungen zum Einsatz.

” Optibelt ist eine bekannte Marke, die für die besonders hohe Qualität und Langlebigkeit ihrer Produkte geschätzt wird. Selbst wenn die Riemen durch die extreme, dauerhafte Belastung brüchig werden, funktionieren und laufen sie dennoch ohne Probleme, Eduardo Gonzalez

lobt der Produktionsleiter. „Doch so weit kommt es bei uns nicht: Aus Sicherheitsgründen werden die Riemen im Zuge einer generellen Wartung in einem Abstand von einem Jahr regelmäßig ausgetauscht.“



MISTER 100 PROZENT

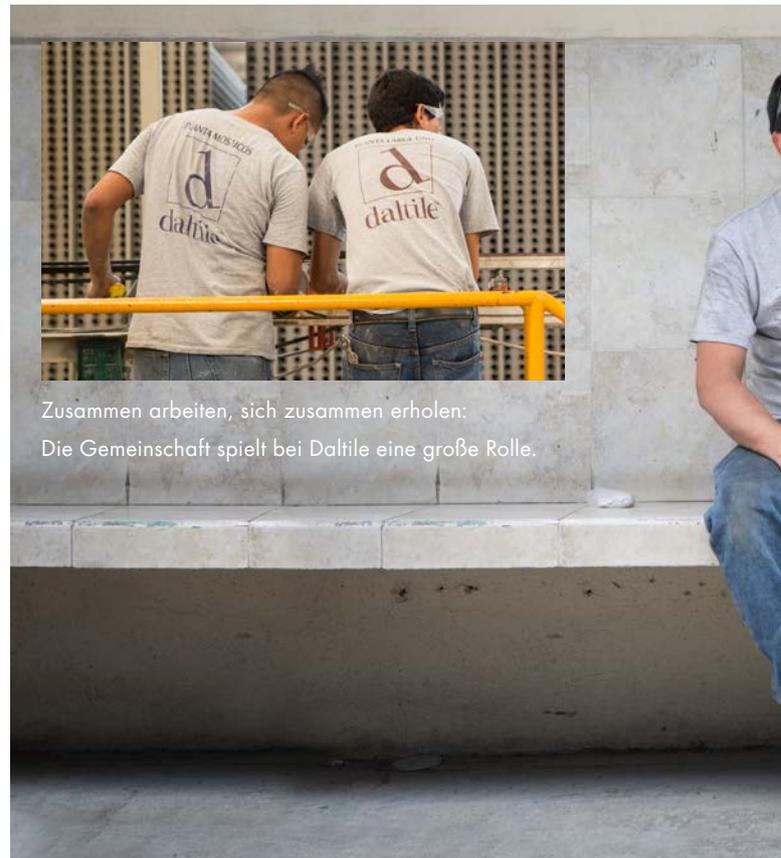
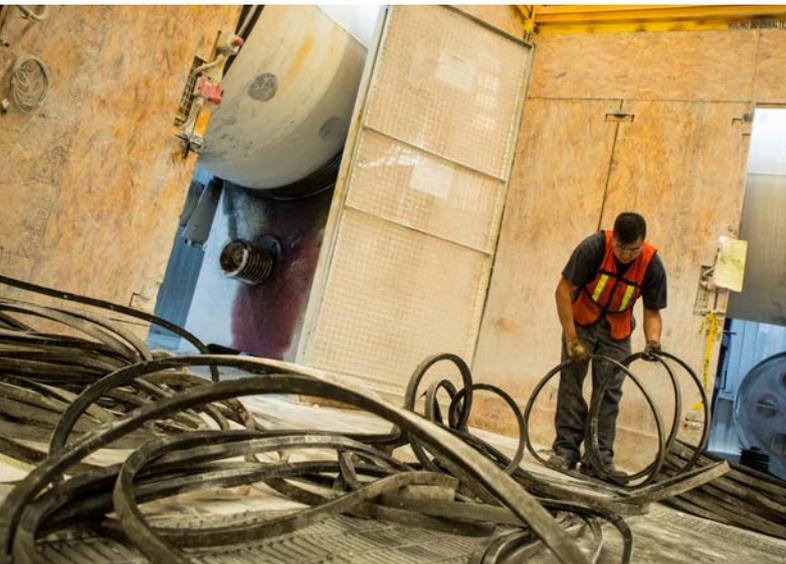


Neben umfassenden Vorschriften setzt Daltile auf hochwertige Maschinen und Komponenten, um die Sicherheit der Mitarbeiter zu maximieren – und die des Produktionsprozesses.

Denn bereits ein kurzer Stillstand im Werk kann schnell einige tausend Dollar kosten. Deswegen hat Daltile lange nach einem zuverlässigen Partner gesucht und ihn vor zehn Jahren in Optibelt schließlich auch gefunden.

Eduardo ist sich bewusst, dass er nur dann hochqualitative Produkte fertigen kann, wenn Daltile bei der technischen Ausstattung keine Kompromisse eingeht.

Darum treibt er die Umrüstung auf Optibelt voran. „In Mexiko gibt es ein Sprichwort: „Der Esel arbeitet doppelt so viel.“ Wir bei Daltile sind keine Esel. Darum haben wir bereits 95 Prozent aller Maschinen mit Optibelt Produkten ausgestattet und wollen zeitnah die 100-Prozent-Quote erreichen. Das Sortiment der Deutschen ist breit, sie liefern einfach für alles die passende Lösung. Wir sind sehr zufrieden“, urteilt Eduardo.



Zusammen arbeiten, sich zusammen erholen: Die Gemeinschaft spielt bei Daltile eine große Rolle.



EINE TOLLE GEMEINSCHAFT



Während wir mit Eduardo durch die Produktionsstraßen gehen, sehen wir beeindruckt, wie eine endlose Phalanx von Zahnrädern und Riemen ineinandergreift. Uns fällt aber noch etwas auf: die Freundlichkeit und große menschliche Wärme, die uns hier entgegengebracht wird.

Natürlich: Wir sind Besucher, die man nett behandelt. Aber die Atmosphäre wirkt authentisch. Als wir Eduardo darauf ansprechen, nickt er:



Wir Mexikaner sind sehr hilfsbereite, soziale und freundliche Menschen. Und hier sind wir eine besonders tolle Gemeinschaft.

Eduardo Gonzalez

Wir sind mittlerweile in der Mitte des Betriebsgeländes angelangt. Vor unseren überraschten Augen liegt ein Fußballplatz in sattem Grün mit frisch gezogenen Spielfeldmarkierungen. Eduardo erzählt uns, wie wichtig das Miteinander in dieser Firma ist.

Es ist wie bei einer Fußballmannschaft, in der der Einzelne wenig ausrichten kann, die nur als Kollektiv funktioniert. Regelmäßig finden auf dem Werksgelände Fußballturniere statt, es wird gemeinsam gegrillt.



Zudem richtet das Unternehmen alle sechs Monate ein großes Fest aus, auf dem auch die Familien der 4.000 Mitarbeiter gern gesehene Gäste sind. Dann haben die endlosen Transportbänder Pause und die engagierten Live-Bands geben im Werk den Takt an. Es wird getanzt, gelacht, geschlemmt, und das improvisierte Kino in einer Werkshalle lässt die cineastischen Herzen der Mitarbeiter höherschlagen. Darüber hinaus organisiert die Firma einmal im Jahr ein eigenes Kinderfest, bei dem zahlreiche Attraktionen die Augen der kleinen Besucher leuchten lassen.



So sind wir eben bei Daltile: Wir sind für einander da und möchten, dass es allen gut geht.

Eduardo Gonzalez

Die Tore der Produktionshalle öffnen sich. Eduardo blickt auf seine Uhr, schüttelt uns zum Abschied die Hände und eilt dann zu den Männern hinüber, die das Ende ihrer Schicht mit einem gemeinsamen Fußballmatch einläuten.



NEWS & FACES



FACES

BESTE BILDUNG

Die Ausbildungsqualität bei Optibelt ist ausgezeichnet! Das bestätigte einmal mehr die IHK NRW. Herzlichen Glückwunsch an alle Auszubildenden und dualen Student(inn)en bei Optibelt, die dieses Ergebnis möglich machten – allen voran Eckhard Neumann, der seine Prüfung zum Verfahrensmechaniker Kunststoff- und Kautschuktechnik ablegte und von der IHK Düsseldorf sogar als landesweit bester Auszubildender geehrt wurde.

DOWN UNDER ON TOP



Optibelt Australia eröffnete im September 2017 eine neue Dependance in Brisbane. Mit einer 262 Quadratmeter großen Lagerhalle (hauptsächlich für Optibelt Antriebsriemen der Serien **VB, SK, RED POWER, BLUE POWER, KB, SUPER X-POWER** und **SUPER TX**) und eigener Werkstattabteilung garantiert Optibelt Australia schnellstmöglichen Top-Support für Industriekunden aus den Regionen Queensland und Northern South Wales.

NEUES WARENLAGER IN KOLUMBIEN

Die Arntz Optibelt Gruppe hat in Kolumbien eine neue Lagerhalle mit rund 1.200 Quadratmeter Fläche eröffnet. Von hier aus werden Riemen für die Bereiche Industrie, Automotive und Landwirtschaft bereitgestellt – mit deutlich kürzeren Lieferzeiten als bisher. Die neue Halle befindet sich in Cali, der Hauptstadt des kolumbianischen Departamento Valle del Cauca innerhalb der Freihandelszone „Zona Franca del Pacifico“. Aufgrund des Pazifik-Zugangs gilt Cali als Kolumbiens „Tor nach Asien“ und als geografischer Nabel der pazifischen Integration Lateinamerikas.



NEWS



NEWS

optibelt AGRO POWER, SCHLAUER BAUER

Agrartechnik wird immer anspruchsvoller: Landwirtschaft und Landmaschinenbau sind heute von einer rasanten technischen Entwicklung und ständigen Innovationen geprägt. Größer, schneller, weiter (aber eben auch kleiner, leichter, effizienter) ist das Motto, natürlich bei maximaler Wirtschaftlichkeit und höchster Langlebigkeit. Möglich wird diese Entwicklung durch **optibelt AGRO POWER**. Das Sortiment an Antriebsselementen mit minimalem Wartungsaufwand, enormer Langlebigkeit und optimaler Kraftübertragung ist jetzt komplett. Der besondere Aufbau der **optibelt AGRO POWER** Antriebsriemen und die hochwertigen, faserverstärkten Gummimischungen ermöglichen höchste dynamische Belastungen und beweisen echte Nehmerqualitäten im langfristigen Einsatz.



NEWS

Zunächst wird das Warenlager vor allem zur Belieferung der Kunden in Kolumbien genutzt, im zweiten Schritt werden dann auch weitere Kunden in Lateinamerika beliefert. Der neue Standort liegt verkehrsgünstig in unmittelbarer Nähe eines lokalen internationalen Flughafens sowie in der Nähe von Kolumbiens Hauptseehafen „Buenaventura“. Für das neue Warenlager wurden zehn neue Arbeitsplätze besetzt. Das Team in Kolumbien unter der Leitung von Danny Mañosas umfasst damit vier Außendienstmitarbeiter für die Regionen Kolumbien und Zentralamerika/Karibik, zwei Innendienstmitarbeiter und drei extern angestellte Mitarbeiter für das Warenlager.

OPTIBELT PRÜFT INNOVATIV

Im Sommer eröffnete Optibelt ein neues Prüffeld mit einem innovativen, energiesparenden Testverfahren für Hochleistungsriemenantriebe. Bis 2019 wird das neue Prüfkonzept stufenweise umgesetzt. Das neue Prüffeld für rund vier Millionen Euro wird dann jährlich 1,1 Millionen Kilowattstunden Energie und bis zu 660 Tonnen CO₂ einsparen. Es bietet mit 2.200 Quadratmeter Fläche doppelt so viel Platz wie der Vorgängerbau und ermöglicht serienbegleitende Qualitätsprüfungen, die Prüfung von Neuentwicklungen sowie kundenspezifische Tests. Das von Optibelt selbst entwickelte umweltfreundliche Konzept setzt auf servogeregelt Antriebe zur Belastung der Riemen und kontinuierlich übermittelte Messdaten. Fehler werden schneller erkannt und Testlaufzeiten erheblich verringert. Die Implementierung dieses energiesparenden Konzepts wurde mit 650.000 Euro vom Umweltinnovationsprogramm des Bundesumweltministeriums gefördert. Damit wird die erstmalige großtechnische Anwendung einer innovativen Technologie honoriert, die über den Stand bisheriger Verfahren hinausgeht und Demonstrationscharakter aufweist.





UNTERNEHMEN

BRANCHEN- KOMPETENZ – ANTRIEB FÜR INNOVATION

VOM PRODUKT ZUM LÖSUNGSANBIETER

Reinhold Mühlbeyer, Vorstandsvorsitzender der Arntz Optibelt Gruppe, über Veränderungsbereitschaft, neue Kollaborationsformen und die Frage, wie sich ein produzierendes Unternehmen hin zum Service-Provider und Lösungsanbieter entwickelt.

LÖSUNGSVERKAUF ALS VERTRIEBSKONZEPT

Quer durch alle Branchen werden individuelle Lösungen immer stärker nachgefragt. Auch für Optibelt spielt der „Verkauf von Lösungen“ eine immer wichtigere Rolle: Ist das Zeitalter der Produktorientierung endgültig vorbei?



REINHOLD MÜHLBEYER

Nicht ganz, schließlich erwartet der Kunde ganz selbstverständlich kontinuierliche Produktverbesserungen und konstant hohe

Qualität. Aber richtig ist auch, dass beide Faktoren für sich die langfristige Wettbewerbsfähigkeit nicht garantieren.

In größeren Zusammenhängen zu denken ist das A und O. Wer Lösungen verkaufen will, muss den Kunden und seine Bedarfe heute und morgen erkennen. Dazu muss man Branchen und Trends analysieren und den strategischen Weitblick besitzen, auf Kunden- und Anbieterseite die unterschiedlichsten Kompetenzen und Erfordernisse sinnvoll zusammenzubringen. Daher ist der Verkauf von Lösungen mehr als einfach nur ein neues Label für eine Vertriebsstrategie.

Weg vom reinen Produktverkäufer, hin zum Lösungsanbieter mit Branchen- und Fachkompetenz?

REINHOLD MÜHLBEYER In der Tat, aber das ist für Optibelt eigentlich gar nichts Neues. Genau genommen treten wir ja seit über 145 Jahren nicht „nur“ als Produktverkäufer auf, sondern bieten umfassende Lösungen an. Als familiengeführtes Unternehmen war Optibelt immer wieder gezwungen, sich neu zu erfinden und neue Geschäftsbereiche erfolgreich zu erschließen. Mit hochqualitativen Produkten – und daraus resultierend echten Lösungen für den Kunden.

Auch und gerade jetzt an der Schwelle zu „Industrie 4.0“ wird deutlich: Optibelt hat die Erfahrung und das Umfeld, um die Bedürfnisse ganzer Branchen und die speziellen Probleme der Kunden zu erkennen, zu analysieren – und anschließend eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung anzubieten. Nicht ohne Grund ist dies das zentrale Markenversprechen von Optibelt: Wir hören nicht auf zu suchen, bis wir die perfekte Lösung bieten können.

LÖSUNGEN SIND TEUER? STÖRUNGEN KOMMEN TEURER!

„Individuelle Lösung“ klingt immer nach hohem Aufwand – „Kleinserie, kompliziert, kostenintensiv“. Wie steht es um den tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzen individueller Lösungen?

REINHOLD MÜHLBEYER Zunächst einmal: Eine Individuallösung kann schon ein relativ einfaches Produkt-Komponenten-System sein. Hier wird ein traditionelles (Riemen-)Produkt durch eine weitere Komponente ergänzt – zum Beispiel durch spezielle Scheiben oder Antriebe, die die Laufleistung und die Wartungsintervalle deutlich erhöhen bzw. verbessern.

Ein anderer Lösungsweg liegt in der Fertigung von Kleinstserien oder Einzelteilen. Hier können Baukastensysteme (mit standardisierten, frei kombinierbaren Komponenten) für mehr Diversifizierung sorgen, ohne den Einkäufern gleich graue Haare wachsen zu lassen. Beispiel Material Handling: Hier bietet Optibelt eine Vielfalt verschiedener Riemengrundtypen an, die dann je nach Anforderungsprofil des Kunden individuell ausgelegt werden. Die Anzahl der Grundkomponenten ist überschaubar, aber durch die Vielzahl der möglichen Konfigurationen kann jeder Auftrag individuell und doch kostengünstig realisiert werden. Für den Kunden ist der Weg zur Individuallösung dank Baukastensystem oft kürzer und kostengünstiger als erwartet.

BRANCHEN KENNEN – INDIVIDUELLES KÖNNEN

Viele Kundenwünsche und Anforderungen lassen sich durch modular gefertigte Produkte sehr exakt realisieren. Aber wie sieht es mit Lösungen aus, die wirklich von Grund auf neue Wege gehen und für die kein Baukasten existiert?

REINHOLD MÜHLBEYER Es ist schon richtig – den Baukasten für die Zukunft gibt es (noch) nicht. Wirklich kundenindividuelle Lösungen entstehen noch früher – am Konstruktionstisch oder im Kopf. Und hier gilt: Neues kann man nur dann sinnvoll entwickeln, wenn man weiß, wie eigentlich die richtige Frage oder Problemstellung lautet. Nur mit echter Branchenkompetenz und Kundennähe ist es möglich, die konkreten Problemstellungen eines Kunden zu verstehen oder gar zu antizipieren.

RENE KUNCKES INDIVIDUELLE ANTRIEBSLÖSUNG

Autobahnbaustellen begeistern keinen. Das weiß Rene Kuncke und meidet deshalb Ausfallzeiten wie der Teufel das Weihwasser. Wenn er mit seiner Wirtgen W 250 i Asphaltfräse abgenutzte Fahrspuren zu Staub verarbeitet, wirken rohe Kräfte



wohldosiert. Gleich vier vibrationsarme **optibelt 5V KB** Kraftbänder treiben die Maschine voran. Unerbittlich und mit erheblich reduzierten Wartungsintervallen.

**Keine Ausfallzeiten dank
optibelt 5V KB**



Für Optibelt heißt das: Raus aus der reinen produktorientierten Forschung, rein in den kundenorientierten Dialog. Aus diesen Branchenbeobachtungen, den Kundengesprächen und den aktuellen Erkenntnissen aus Research & Development beginnt die Synthese einer marktfähigen „Lösung“, oft in Form einer Entwicklungspartnerschaft. Das ist zwar manchmal zunächst zeitintensiver für alle Beteiligten, aber im Ergebnis pass- und zielgenauer: zum Beispiel, wenn eine Antriebskonstruktion deutlich kompakter, leistungsfähiger und/oder wartungsärmer realisiert werden kann und daraus ein absatzrelevantes Alleinstellungsmerkmal erwächst.

DAS OPTIBELT REZEPT

Echte Lösungen basieren in der ein oder anderen Form also immer auf Kreativität, Offenheit und Innovation. Wie bewahrt sich Optibelt eigentlich seine Innovationskraft?

REINHOLD MÜHLBEYER Innovation kann man nicht erzwingen, aber man kann seine „Hausaufgaben machen“ – Hinschauen, Beobachten und Zuhören: einerseits auf die Kunden, mit all ihren Anforderungen und Ideen. Und andererseits auf die eigenen Prozesse. Allein durch immer exaktere Simulationsmodelle oder detailliertere Messdaten gewinnen wir kontinuierlich Ideen für

Design- oder Materialoptimierungen. Das gilt übrigens auch für den Wertefluss bei Optibelt: Wenn der „von der Auftragserfassung bis zur Steuerung der Fertigungsanlage“ reicht, werden individuelle Lösungen viel leichter umsetzbar und kostengünstiger. Auch hier hat Optibelt in den letzten Jahren sehr moderne Strukturen und Workflows geschaffen, von denen unsere Kunden klar profitieren!

Das klingt nach einer langfristigen Strategie, die auch dem Kunden ganz individuelle Vorteile bietet.

REINHOLD MÜHLBEYER So ist es. Exaktes Kundenverständnis, hohe Branchenexpertise und kontinuierlich verbesserte Prozesse sind immer nur ein Anfang. Sie müssen kontinuierlich neue Wege beschreiten, Dinge prüfen und zur Not doch auf eine andere Route ausweichen. Sie müssen Wissen zukaufen und Experten hinzuziehen, wenn es im Sinne des Kunden ist. Für Optibelt war es in den letzten Jahren entscheidend, entsprechendes Know-how in den Bereichen Kupplungen, Sonderscheiben und Baugruppen zum Beispiel durch gezielte Akquisitionen zu ergänzen. Alles Eigenschaften, die wir uns als konzernunabhängiges Unternehmen sehr zielführend leisten – unter anderem auch, weil wir auf den Kundenvorteil achten und nicht auf Quartalsergebnisse schießen müssen!

Herr Mühlbeyer, vielen Dank für das Gespräch!



...
**PRO JAHR IN MEXIKO MEHR ALS 261 MILLIONEN
LITER TEQUILA PRODUZIERT WERDEN?**

Nur Agave-Getränke, die in der Region rund um die Stadt Tequila
gefertigt wurden, dürfen sich laut Verordnung von 1978 Tequila nennen.



WUSSTEST SIE, DAS



...
**MEXIKO UND LUXEMBURG DIE
EINZIGEN LÄNDER AUF DER
WELT SIND, DIE DEN BUCH-
STABEN X IM NAMEN HABEN?**

...
**HEISSE SCHOKOLADE
DAS SAKRALGETRÄNK
DER AZTEKEN WAR?**



...
**DIE ERSTEN KAKAOBÄUME 1000
V. CHR. VON DEN MAYA IN
MEXIKO KULTIVIERT WURDEN?**



...
**DER CHIHUAHUA – DER
KLEINSTE HUND DER
WELT – NACH EINEM
MEXIKANISCHEN STAAT
BENANNT IST?**



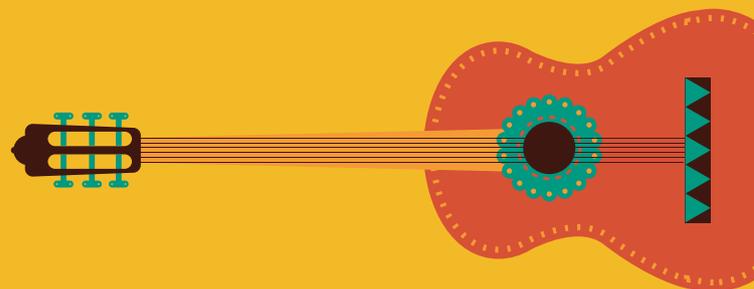
...
**DIE GRÖSSTE PYRAMIDE
DER WELT IN MEXIKO STEHT?**

Es ist auch das größte Denkmal, das jemals
in der Welt gebaut wurde.



...
**MEXICO CITY JÄHRLICH UM 15
BIS 30 ZENTIMETER SINKT?**

Der Grund: Mexico City wurde einst auf
einem ausgestrockneten See und dementsprechend auf einer Menge Schlamm erbaut.
Durch die Nutzung von Grundwasser verliert der Boden an Masse, wodurch die Stadt
kontinuierlich absinkt.





Eloy Aguilera,
Vertriebsleiter Mexiko

UNTER UNS GESAGT ...

SEIT SIE FÜR OPTIBELT ARBEITEN, WAREN SIE JA BEREITS EINIGE MALE IN DEUTSCHLAND. HAND AUFS HERZ: WIE HABEN SIE ALS MEXIKANER UNS KENNENGELERNT?

Bei euch ist vieles ganz anders als bei uns – nicht nur das Wetter und das Essen (lacht). In Deutschland ist alles sehr ordentlich und akkurat: Auf den Straßen geht es disziplinierter zu als bei uns, für alles gibt es genaue Regeln und Vorschriften. Das ist in vielen Bereichen toll: Nicht von ungefähr gehören zahllose Produkte aus Deutschland zu den besten ihrer Branche – siehe Optibelt. Akribisch und mit unerschütterlichem Perfektionismus arbeitet ihr so lange an jedem einzelnen Detail, bis das bestmögliche Endergebnis erreicht ist. Das ist beeindruckend. Aber manchmal vermisse ich in Deutschland dann doch ein bisschen die Leichtigkeit, die hier bei uns in Mexiko so allgegenwärtig ist.

WO KOMMT DIESE LEICHTIGKEIT ZUM AUSDRUCK?

Immer und überall. Wenn wir mit der Familie oder Freunden zusammen sind, aber auch im Arbeitsalltag. In den meisten Unternehmen Mexikos herrscht ein freundschaftliches Verhältnis zwischen den Mitarbeitern, häufig auch zu

den Chefs. Wir gehen unserer Arbeit ernsthaft nach, dennoch wird bei uns immer viel gelacht. Denn das ist gut für Kopf und Körper. Vielleicht gehören wir laut World Happiness Report deswegen zu den 15 glücklichsten Ländern der Welt und liegen damit noch vor den USA und weit vor Deutschland.

WELCHE ROLLE SPIELT DAS ESSEN DABEI?

Bei uns in Mexiko gibt es ein Sprichwort: „Ein voller Bauch, ein zufriedenes Herz.“ Daran sieht man, dass das Essen für uns sehr wichtig ist. Wir genießen jeden Bissen, zelebrieren die Mahlzeit und die Gesellschaft, in der wir sie einnehmen.

STELLEN SIE SICH VOR, SIE WÜRDEN IN EINER WELT OHNE RIEMEN LEBEN: ALS WAS WÜRDEN SIE ARBEITEN?

Keine schöne Vorstellung, es wäre ja eine Welt, in der nichts laufen würde! Aber gut: Ich wäre dann ganz sicher ein Entertainer und würde auf den Bühnen Mexikos die Menschen unterhalten, sie zum Lachen bringen und ihr Herz zu mexikanischer Musik tanzen lassen.

Impressum

mybelt Ausgabe 01/2018

Herausgeber

Optibelt GmbH, Corveyer Allee 15
D-37671 Hötter/Germany
Tel. +49 (0) 52 71-621, Fax -97 62 00
www.optibelt.com

Redaktion

Marketing/Wolfgang Kosubek (V. i. S. d. P.)
marketing@optibelt.com

Fotos

Kochstrasse™ – Daniel M.G. Weiß

Bildnachweis ©gettyimages.com

Jeremy Woodhouse

Bildnachweise ©iStock.com

vectorpro

Bildnachweis ©thenounproject.com

shashank singh, Christer de Silva,
Edward Boatman, Grzegorz Oksiuta,
Baboon designs

Gestaltung & Konzept

Kochstrasse™ Agentur für Marken GmbH
Plaza de Rosalia 3, D-30449 Hannover
Tel. +49 (0)511-2 28 77-0
www.kochstrasse.de

Alle Rechte vorbehalten

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Freigrenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung der Optibelt GmbH unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikrofilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

© 2018 ARNTZ OPTIBELT GROUP



POWER TRANSMISSION

METAL GEAR

SCHEIBENANTRIEBE UND KUPPLUNGEN MIT BISS

SOLID



**KOMPAKT-
KATALOG
KUPPLUNGEN -
jetzt erhältlich!**

Wir sind die treibende Kraft. Antriebslösungen von Optibelt verwandeln die Meeresströmung in Energie und festen Fels in feinstes Granulat. Die Spitzentechnologie unserer Kupplungslösungen kommt weltweit in Landmaschinen, im Maschinenbau und der Hochsee-Schifffahrt zum Einsatz. Und jederzeit auch in Ihrer Branche!

Optibelt GmbH

Corveyer Allee 15
37671 Hörter
GERMANY

T +49 (0) 5271-621

F +49 (0) 5271-976200

E marketing@optibelt.com



www.optibelt.com