

mybelt

Da steckt
mehr drin ...

Von der Wichtigkeit der unscheinbaren Kleinigkeiten



ERFOLG BEWEGT

Alles fließt – optimaler Warenfluss
mit Optibelt Conveyor Power.

/ AB SEITE 04



WEITER ALS DAS AUGE REICHT

Vieles sprießt – kleine Einblicke
in ein Riesenreich.

/ AB SEITE 12

04

TYPISCH OPTIBELT

ERFOLG BEWEGT

Wie Optibelt Conveyor Lösungen für Flow sorgen ...

UNTERNEHMEN

08

ERFOLG HAT, WER VOR ORT IST

ORU – Kundenähe als Schlüssel zum Erfolg.

OPTIBELT IN DER WELT

12

WEITER ALS DAS AUGE REICHT

Wie Optibelt mit Qualität und Kooperation punktet ...

14 TAG 1 MOSKAU

16 TAG 2 DMITROW

19 TAG 3 BRJANSK

22 TAG 4 REISE DURCH RUSSLAND

23 TAG 5 ROSTOW AM DON

NEWS & FACES

26

Richtungsweisendes und Abseitiges rund um Marken, Märkte und Menschen.

WUSSTEN SIE, DASS ...

28

Unverzichtbarer Antrieb für den nächsten Smalltalk!



WEITER ALS DAS AUGEN REICHT

TAG 2 DMITROW

TAG 3 BRJANSK

TAG 5 ROSTOW AM DON



EDITORIAL

ENG VERBUNDEN – GEMEINSAM IM SPRUNG

Liebe Leser,
wer die Nachrichten verfolgt, braucht bisweilen starke Nerven. Und oft reicht sogar der Wetterbericht aus – der vergangene Sommer dörnte hierzulande nicht nur die Landwirtschaft ziemlich aus; und in diesem Winter vereiste die amerikanische Wirtschaft bei sibirischer Kälte. Extremes Klima, digitale Disruption und neue politische Konstellationen verändern das Spielfeld vieler Branchen.

Die strategische Antwort von Optibelt: enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Denn die Lösungen für die Herausforderungen der Gegenwart finden wir Menschen vielleicht am besten in Kooperation. Wir sind jedenfalls überzeugt: Unternehmens- und Entwicklungs-Partnerschaften sind der Schlüssel dazu, Synergien zu heben und erfolgreich neue Geschäftsbereiche anzusteuern. Unser Kurzbesuch in Russland beim Fahrrad-Produzenten Stels liefert ein anschauliches Beispiel: Dank einer Kooperation mit Optibelt mischt Stels auch im Sektor „Snowmobile“ weltweit ganz vorne mit.

Ob im Großen oder Kleinen, ob in regionaler Nachbarschaft oder auf einem anderen Kontinent: Um zu wachsen, sind Unternehmen auf gute Geschäfte angewiesen. Wir bei Optibelt verstehen uns deshalb als Ideengeber für neue Geschäftsmodelle – und als Spezialist für kurze Entwicklungszyklen. Wir nehmen uns die Zeit, über den Tellerrand zu blicken, mit Menschen über Ideen zu reden, zu experimentieren und zu reflektieren. Mit dem Ziel, proaktiv die jeweils wirtschaftlichste Lösung zu finden.

Herzlichst, Ihr

Reinhold Mühlbeyer,
Vorsitzender der
Geschäftsführung



UNTERNEHMEN

ERFOLG BEWEGUNG

Optibelt Conveyor Power hält Ihr Business im Flow

Wenn vom Wareneingang bis zum Warenausgang alles reibungslos im Fluss ist, dann steckt präzise geplante, störungsfrei funktionierende Fördertechnik dahinter. Weil Verteilungsfehler, Verzögerungen bei der Sortierung und jeder ungeplante Stopp vermeidbare Kosten verursachen, lohnt sich der Einsatz hochwertiger Optibelt-Antriebslösungen!

Die früher üblichen konventionellen Rundriemen halten schon lange nicht mehr den heutigen Anforderungen stand: In nahezu allen modernen Rollenbahnen kommen elastische Keilrippenriemen zum Einsatz. Sie bewältigen höhere Transportgewichte und ermöglichen einen schnelleren Materialdurchfluss.

ST

Optibelt bietet individuelle Hochleistungsprodukte mit überdurchschnittlicher Dauerbeständigkeit – für alle Einsatzbereiche und exakt nach Ihren Spezifikationen.



optibelt CONVEYOR POWER ERB

- Elastischer Keilrippenriemen
- Speziell entwickelt für Rollenbahnen
- Optimiert für Kurvenbahnen
- Hohe Dauerbeständigkeit auch bei häufigen Start-Stopp-Zyklen
- Wirkungsgrad bis zu 97%
- Für Transportgewichte von 1 bis 1200 kg
- Minimiert Erschütterungen
- Wartungsfrei



optibelt OMEGA HP

- Hochleistungs-Zahnriemen für höchste Anforderungen
- Glascord
- Entwickelt für schnell laufende und dynamisch hoch belastete Antriebe
- Abscherfest und reibungsminimiert



optibelt CONVEYOR POWER VB S=C Plus

- Die verwendeten Bauteile sind auf die Optibelt-Nennleistungen PN abgestimmt
- Werte liegen erheblich höher als die in DIN 2218
- Bei bestehenden Antrieben wird eine noch größere Betriebssicherheit erreicht
- Überlastungen werden vermieden



optibelt RR / RR Plus / HRR

- Verschweißung vor Ort, auch in der Ausführung optibelt RR Plus
- Keine Demontage der Anlage
- Kurze Ausfallzeiten
- Noch schnellere Montage durch optibelt HRR Stecksystem



ANTRIEBE

Es geht voran – Optibelt Getriebemotoren übertragen ihre Kraft mittels Zahnriemen auf die einzelnen Transportabschnitte.



BANDFÖRDERER

So variabel wie Ihre Anforderungen – wenn z. B. unterschiedlich große Packstücke zuverlässig zu- oder abgeführt werden müssen, kommen die Optibelt Speziallösungen ins Spiel.



KURVENBAHNEN

Immer in der richtigen Spur – elastische Keilrippenriemen und Rundriemen für Umlenk-systeme und Kurvensysteme mit verschiedenen Antriebs-elementen (auch mit Königswelle) hervorragend geeignet.

DURCHGÄNGE

Auf und zu – Zahnriemen, Rundriemen oder Rippenbänder für Klappsysteme.



UNTERNEHMEN

ERFOLG

HAT, WER VOR ORT IST



Russland ist riesig – geographisch und ökonomisch. Ein Markt mit schwindelerregendem Potenzial, reichen Ressourcen – und ganz eigener Seele, wie die Geschäftsführer von Optibelt Russland, Thomas Gnoth (TG) und Alexander Riemer (AR), zu berichten wissen.

Herr Gnoth, Herr Riemer, schön, dass Sie Zeit für uns gefunden haben! Im Jahr 2006 eröffnete Optibelt mit ORU eine eigene Vertriebsgesellschaft, erzählen Sie uns kurz, wie es dazu kam?

TG: Weltweit vor Ort zu sein, Präsenz zu zeigen, da, wo die Kunden sind, ist ja seit Generationen eine der Stärken von Optibelt. Deshalb gab es erste Kontakte nach Russland schon zu Zeiten der Sowjetunion. Nach dem Systemwechsel in den 1990er Jahren ist es Optibelt auch gelungen, schnell neue Partner in der sich neu entwickelnden Privatwirtschaft zu finden.

” Mit dem wachsenden Umsatz fiel 2006 schließlich die Entscheidung für Optibelt Russland.

Thomas Gnoth, Geschäftsführer

In dieser Umbruchzeit wurden die Fundamente gelegt für die weitere Entwicklung in Russland und anderen GUS-Staaten. Nach der nicht einfachen Gründungsphase konzentrierten wir uns auf den Ausbau des Händlernetzes und die Verbesserung des Serviceangebots bei Industrieanwendungen – gerade im Hinblick auf Warenverfügbarkeit und technische Unterstützung. Nach und nach haben wir dann die branchen- und länderspezifische Expertise aufgebaut, so dass wir das Portfolio unserer Lösungen gezielt erweitern konnten.

AR: Für Optibelt ist Kundenähe seit jeher ein Schlüssel zum Erfolg. Und der Erfolg gibt uns recht: Von Anfang an konnten wir in

mehreren Schlüsselbranchen gute Resultate erzielen, wie etwa in den Bereichen Landmaschinen, Holzwirtschaft, Erdölverarbeitung und ganz allgemein im Maschinenbau.

Welche Qualitäten sind aus Ihrer Sicht beim Eintritt in den russischen Markt gefragt?

TG: Lösungen, die im Westen erfolgreich funktionieren, lassen sich nicht eins zu eins in die russische Wirklichkeit übernehmen. Die Bürokratie in Russland ist zum Beispiel wesentlich umfangreicher ausgeprägt als in Deutschland. Diese Rahmenbedingungen muss man ebenso berücksichtigen wie die kulturellen. Ohne Empathie, ohne echtes Vertrauen geht bei russischen Partnern wenig. Ich bin in Polen geboren, was mir den Einstieg erleichterte. Ich habe persönlich noch 17 Jahre Sowjetzeiten erlebt – man versteht ein bisschen, wie die Menschen ticken. Das erleichtert manches ...

AR: Übrigens ist in Russland auch immer enorm viel Dynamik im Spiel: Im „Ease of Doing Business“-Ranking der Weltbank beispielsweise ist Russland um fünf Plätze auf Rang 35 aufgestiegen. Und mit mehr als 140 Millionen Einwohnern bietet der russische Markt einfach auch ein enormes Potenzial. Um hier Erfolg zu haben, braucht es allerdings mehr, als einfach nur die Produktbeschreibungen zu übersetzen. Wie bereits erwähnt: Ohne die Bereitschaft, sich auf andere Mentalitäten und neue Regelungen einzulassen, ohne kulturelles Fingerspitzengefühl bei der Zielgruppenansprache geht es nicht. Wir kennen den russischen Markt und seine Besonderheiten jetzt schon eine Weile und haben uns unsere Position über Jahre hinweg aufgebaut.

Die russische Wirtschaft scheint ja generell stark von Extremen gekennzeichnet: riesige Konzerne auf der einen Seite. Sparsamst wirtschaftende Kleinunternehmen auf der anderen – Klischee oder Realität?

AR: In der Tat, die Großbetriebe sind ein Erbe der Sowjetunion. Das sind Riesenstrukturen. Bis da der richtige Entscheidungsträger gefunden ist, muss man durchaus dicke Bretter bohren. Wobei – das ist ja kein speziell russisches Phänomen; nur eben die Größenordnungen sind nochmal ganz andere als hierzulande!

TG: In bestimmten Branchen und Regionen sind die Giganten-Konzerne bis heute die Hauptarbeitgeber. Und natürlich steckt im Mittelstand eine ganz andere Dynamik drin. Die Entscheidungsperspektive ist ja auch viel langfristiger. Ein Konzern-Mitarbeiter, der die Budgetverantwortung für ein halbes Jahr rechtfertigen muss, wird zwangsläufig weniger Interesse an einer teureren Komponente haben. Vor allem, wenn sie sich womöglich erst im übernächsten Jahr auszahlt! Offene, langfristige Kommunikation ist hier wichtig und schafft dann Vertrauen.

AR: Der Mittelständler und Familienunternehmer hingegen hat diese weiter gefasste Perspektive. Er kann und muss mit anderen Zeiträumen rechnen. Für ihn lohnt es sich, langfristig zu denken und auf Qualität zu setzen.

Im Jahr 2013 eröffnete Optibelt einen weiteren Standort in Jekaterinburg. Welche Standortfaktoren sprechen und sprachen für Moskau – welche für Jekaterinburg?

AR: Moskau ist natürlich die Hauptstadt und gilt nach wie vor als zentraler Logistikhub für die ehemaligen Sowjetstaaten. Jekaterinburg wiederum liegt im Ural, wo vor allem die Schwerindustrie zuhause ist. In dieser Region entscheidet vor allem schnelle, lokale Verfügbarkeit.

” Nur zum Verhältnis: Die Distanz von Jekaterinburg nach Moskau ist genauso groß wie von Höxter nach Moskau.

Alexander Riemer, Geschäftsführer Russland

Herr Riemer, Sie sind seit 2013 wieder zurück in Deutschland. Wie führen Sie von dort aus die Geschäfte der ORU?

AR: Dass ich regelmäßig in Höxter bin, liegt auch daran, dass ich auch das weitere Geschäft in Osteuropa verantworte. Zum Glück ist die ORU aber bei meinem Stellvertreter, Dmitry Lomukhin, in besten Händen – und mit einem Jahresvisum kann ich bei Bedarf ganz kurzfristig in den Flieger steigen ... Aber mit Frau und Kind vor Ort zu sein ist wirklich etwas Besonderes. Man muss die Zeit und Bereitschaft mitbringen, sich etwas Neues aufzubauen. Aber man lernt dadurch neue Nachbarschaften kennen. Und es klingt vielleicht wie ein Klischee, aber die russische Volksseele ist in der Tat herzlich und nachhaltig!

TG: Was übrigens auch ein Grund dafür ist, warum wir seit Jahrzehnten mit unserem Händler-Netzwerk zusammenarbeiten. Für viele Kunden steht Optibelt nicht nur für Qualität, sondern für echte Zuverlässigkeit. Und die macht man ja immer an konkreten Personen fest!





Wie beurteilen Sie die momentane russische Wirtschaftssituation und was erwarten Sie für die Zukunft?

AR: Ganz klar. Das Level an Planbarkeit und Sicherheit ist geringer als üblich. Aber ist das nicht sowieso ein grundsätzliches Phänomen unserer Zeit? Mit Blick auf die globalen politischen Entwicklungen – keiner kann sagen, wie dort in vier Wochen die weltmarktpolitischen Realitäten aussehen ...

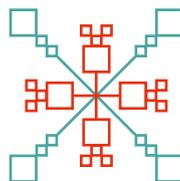
TG: Deutschland ist größter Exporteur und Investor in Russland – das zeigt schon, dass man als Unternehmen gut mit einem gewissen Level an Unplanbarkeit leben kann. Man hat sich damit abgefunden – oder umstrukturiert und neue Lösungen gesucht. Die wirtschaftspolitische Situation bleibt wohl bis auf weiteres angespannt. Glücklicherweise ist Optibelt durch die Sanktionen nicht betroffen.

AR: Unternehmertum ist Risiko. Und die Ersten, die einsteigen und das höchste Risiko tragen, sind langfristig die Gewinner – Optibelt profitiert bis heute vom frühen Einstieg in Russland.

Das öffentliche Bild Moskaus ist das einer Millionenstadt mit 10-spurigen Stadtautobahnen und Luxus-SUVs im Dauerstau.

AR: Erst einmal: Moskau ist nicht Russland! Aber richtig ist, dass die Stadt europäischer und moderner geworden ist und sich in einem enormen Tempo entwickelt. Das gilt übrigens auch für das Parkplatzangebot! Regional sind die Entwicklungsgeschwindigkeiten aber durchaus unterschiedlich.

TG: Aber auffällig ist schon, dass selbst in Großstädten der Zusammenhalt viel enger als bei uns ist. Freunde und Familie sind und bleiben wichtig – vieles in Russland wird über persönlichen Kontakt entschieden. Und Wertschätzung und Vertrauen kann man eben nicht kaufen. Die muss man sich erarbeiten. Das Potenzial ist riesig. Und Optibelt ist ein idealer Technologie-Partner für Russland – hier gibt es Projekte, die nirgendwo sonst zu finden sind!



○
STANDORT
HÖXTER

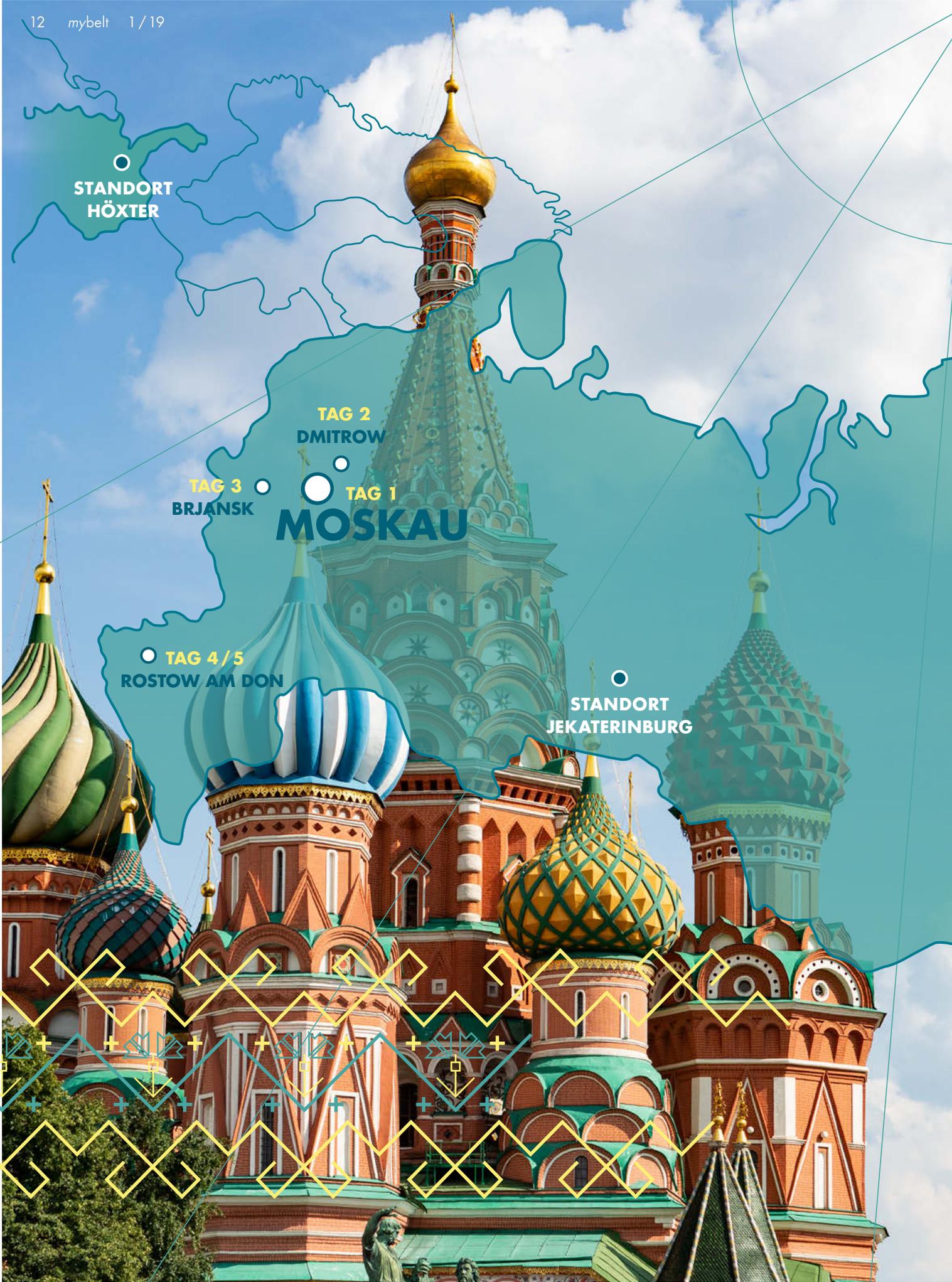
TAG 2
DMITROW

○ TAG 3
BRJANSK

○ TAG 1
MOSKAU

○ TAG 4/5
ROSTOW AM DON

○
STANDORT
JEKATERINBURG



OPTIBELT IN DER WELT

WEITER ALS DAS AUGEN REICHT

MIT UNAUFHALTSAMEM ANTRIEB OPTIBELT IN RUSSLAND

Wir kommen an einem besonderen Tag in Russland an: Es ist der 15. Juli, das Finale der FIFA-Fußball-Weltmeisterschaft 2018 steht an. Obwohl das russische Team es nicht ins Finale geschafft hat, war die diesjährige Weltmeisterschaft ein außergewöhnliches Abenteuer, das Millionen von Menschen in allen elf Zeitzonen Russlands träumen lassen hat. Aber wir sind nicht hergekommen, um Fußball zu gucken – wir wollen fünf Tage lang Optibelt Russland besichtigen und langjährige örtliche Optibelt Kunden treffen ...

ÜBERLEBENSGROSS

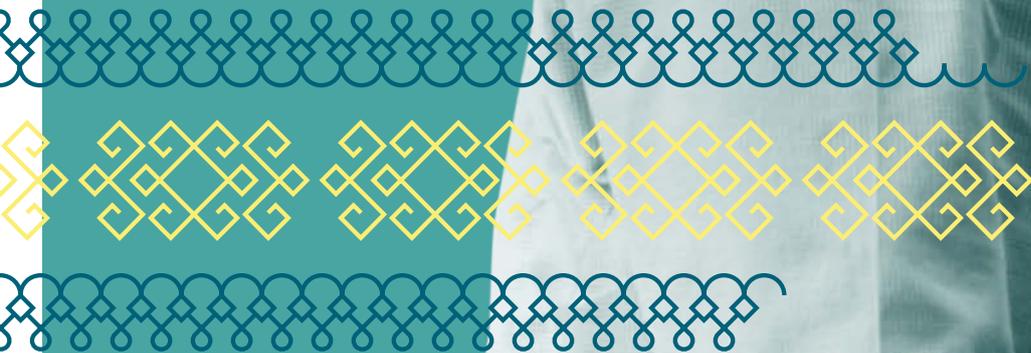
In dieser kurzen Zeit mehr als nur einen Bruchteil Russlands kennenlernen zu wollen, ist natürlich utopisch. Das Land und seine bewegte Geschichte sind schlicht monumental. Es ist das größte Land der Welt, hat mehr als 140 Millionen Einwohner und spielt geopolitisch eine wichtige Rolle. Nur um die schiere Weite des Landes zu veranschaulichen: Die beiden Vertriebszentren von Optibelt Russland in Dmitrow und Jekaterinburg sind 1.800 Kilometer voneinander entfernt ...

IMMER DURCHZIEHEN

Die natürlichen Ressourcen des Landes – die bekanntesten sind Öl und Gas – decken einen großen Teil des europäischen Energiebedarfs. Die russische Wirtschaft wächst nun endlich und die Arbeitslosigkeit ist niedrig. Die Russen sind schließlich berühmt dafür, dass sie alle Nöte, die das Schicksal ihnen aufdrängt, immer stoisch überwinden. Eine Einstellung, die sich im Übrigen gar nicht so sehr von Optibelts Geschäftsphilosophie unterscheidet!



ANKUNFT IN MOSKAU



Russland fliegt sehr viel: Die Stadt Moskau mit ihren 12,4 Millionen Einwohnern wird von drei großen internationalen Flughäfen bedient. Wir landen am internationalen Flughafen Moskau-Scheremetjowo. Nachdem wir die üblichen Grenzkontrollen durchlaufen haben, holen wir unser Gepäck ab und werden von Dimitry Lomukhin abgeholt, dem geschäftsführenden Direktor in Dmitrow. Dimitry wird die nächsten fünf Tage unser Reiseführer sein. Vorerst fährt er uns mit dem Auto nach Norden zu unserem Hotel.

TAG 1

MOSKAU

Zum Glück müssen wir nicht in die andere Richtung: Die Autobahnen, die ins Moskauer Stadtzentrum führen. Auf den Autobahnen, die ins Moskauer Stadtzentrum führen, stauen sich die Autos kilometerlang. Dimitry bleibt völlig unbekümmert: „Das ist normaler Betrieb nach dem Wochenende. Das Leben in Moskau ist teuer, sehr teuer“, sagt er lächelnd. „Belebte Straßen, lange Arbeitstage, kleine Wohnungen – da ist es ganz normal, dass alle versuchen, das Wochenende in ihrer Datsche zu verbringen.“ Einer Mercer-Studie zufolge ist das Leben in Moskau sogar teurer als in Dubai oder London!

PELMENI IN DMITROW

Am Abend erreichen wir unser Hotel in Dmitrow. Die Stadt ist das Regierungszentrum des Bezirks Dmitrow in der Oblast Moskau. Aber heute Abend sind die Straßen leer – was beim Weltmeisterschaftsfinale zu erwarten war. Uns bleibt nichts weiter zu tun, als in unserem Hotel einzuchecken. Und natürlich das berühmte russische Nationalgericht Pelmeni zu probieren.



Obwohl Russland über 100 verschiedene Nationalitäten umfasst (mit einer großen Vielfalt exotischer kulinarischer Sitten), sind Pelmeni das einzige Gericht, das man überall findet. Sie bestehen aus einem Teig aus Mehl, Wasser und Salz und sind meistens mit Fleisch gefüllt, aber jede Region Russlands hat ihre eigenen Rezepte. Wir probieren kleine sibirische Pelmeni mit Rind- und Schweinefleisch. In anderen Regionen gibt es sie aber auch in anderen Größen und Formen und mit anderen Füllungen, z. B. Lammfleisch oder Fisch.





TAG 2 DMITROW



STÄDTISCHE KONTRASTE

Dimitry holt uns um 8:30 Uhr am Hotel ab. Jetzt beginnt der geschäftliche Teil unserer Reise: Wir besuchen den Hauptsitz von Optibelt Russland. Es ist nur eine kurze Fahrt durch die Stadt, aber Dimitry entgeht nicht, dass wir fasziniert sind: Wir kommen an riesigen alten Wolkenkratzern vorbei, die anscheinend aus der Sowjetzeit stammen, aber immer noch genutzt werden. Ihr blockhafter, verfallender Charme kontrastiert stark mit brandneuen, eher teuer aussehenden Wohnblöcken.

OPTIBELT RUSSLAND

Der Hauptsitz von Optibelt Russland liegt an einer der Hauptstraßen von Dmitrow und sieht von außen eher unscheinbar aus. „Wir konzentrieren uns hier auf unsere Arbeit und kümmern uns wenig um das Erscheinungsbild“, sagt uns Dimitry selbstsicher. Das Gebäude beherbergt noch andere Unternehmen, und wir müssen uns am Eingang einer Passkontrolle unterziehen.



Wir konzentrieren uns hier auf unsere Arbeit und kümmern uns wenig um das Erscheinungsbild.
Dimitry Lomukhin, geschäftsführender Direktor in Dmitrow

Wir begeben uns in den zweiten Stock, schreiten über Linoleumfußböden und durch einen stillen Flur. Endlich sind wir da. Dimitry lädt uns in sein Büro des geschäftsführenden Direktors ein. Es ist ein sehr kleiner Raum – aber mit allem, was der Mann für seinen Erfolg braucht ...

KLEINES BÜRO. GROSSES POTENZIAL.

Zwei Fahnen sind auf Dimitrys Schreibtisch gehisst: „Die russische und die deutsche Flagge symbolisieren unsere Unternehmenskultur!“, sagt er und zeigt uns auf einer Karte von Russland, in welchen Regionen Optibelt derzeit aktiv ist. „Ich habe vor sechs Jahren hier bei Optibelt als Ingenieur angefangen“, sagt er lächelnd, „und Schritt für Schritt haben sich die Dinge weiterentwickelt. Zurzeit haben wir hier ein Team von 17 Mitarbeitern. Darunter sind fünf Vertriebsmanager, die jeweils für eine Region zuständig sind und engen Kontakt zu Kunden pflegen.“ Dimitry erzählt seine Geschichte mit Begeisterung und Stolz: „Bei Optibelt zu arbeiten, fühlt sich für mich an wie eine zweite Familie. Aber ich schätze auch den Austausch mit Kollegen aus verschiedenen Ländern sehr.“ Auch der Rest des Teams heißt uns warmherzig willkommen – auf Englisch sowie mit Händen und Füßen, da unser Russisch etwas zu wünschen übrig lässt ...

LEBENDIGES LAGER

Dimitry begleitet uns aus dem Bürogebäude heraus, durch den Hinterhof und an ein paar schlichten Lagerhallen vorbei. Er möchte uns das Lager zeigen. Es ist gut gefüllt, um die Lieferzeiten so kurz wie möglich zu halten. Auch die notwendige Ausrüstung für individuelle, maßgeschneiderte Lösungen steht bereit.



„In Russland muss man liefern können. Qualität, Funktionalität und kurze Lieferzeiten sind die wichtigsten Faktoren. Jeder hier hat einen sehr rationalen Bezug zu seinen Einkäufen und Investitionen.“ Als Nächstes stellt er uns Vitalij vor: „Er ist für das Lager zuständig!“ Wir betreten das Lager und stellen fest, dass es tatsächlich mit einer großen Reihe von Produkten vollgepackt ist. Aber etwas ist anders: Ein kleines Gartenhaus aus Holz in einer Ecke des Lagers erweckt unser Interesse – ist das nicht etwas ungewöhnlich für ein eine Lagerhalle? Dimitry lächelt und lädt uns ein, einzutreten. Drinnen sitzt Vitalij vor einem Computer, auf dem er die letzten Bestellungen nachverfolgt. Er hat viel zu tun, aber bietet uns trotzdem einen kurzen Rundgang durch das 2-stöckige Lager an, das in einem Topzustand ist. Von hier aus beliefert Optibelt alle russischen Regionen. Kein Wunder, dass die Kartons mit den Riemen hier nicht lange in den Regalen liegen.

GROSSE ENTFERNUNGEN. GROSSER EINSATZ.

Nach unserer Rückkehr ins Bürogebäude muss Dimitry neue Informationen mit seinem Team besprechen. Das Thema der großen Reiseentfernungen in Russland kommt auf. Dimitry bestätigt: „Ohne detaillierte Planung ist an Geschäftsreisen nicht zu denken. Mehr als ein Meeting pro Tag ist nicht machbar, wenn man Hunderte (oder Tausende) Kilometer reisen muss.“



Wenn dann noch eine sibirische Kaltfront dazukommt, kann man sogar mitten im Nirgendwo im Schnee stecken bleiben. „Da ist kein Durchkommen, das können Sie mir glauben!“

Optibelt ist jetzt seit über 20 Jahren schon in Russland aktiv. Unter ihren Kunden findet man große Unternehmen verschiedenster Branchen. Und Dimitry und sein Team suchen tagtäglich nach neuen, vielversprechenden Geschäftspartnern: „Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, arbeiten wir intensiv daran, jedem potentiellen Kunden das richtige Leistungsversprechen zu präsentieren.“ Im Fall von Stels, dem Unternehmen, das wir morgen besichtigen, hat Optibelts Leistungsversprechen zu einer Entwicklungspartnerschaft für Schneemobil-Antriebe geführt. Aber alles zu seiner Zeit – wir kehren zurück nach Moskau für ein paar Stunden viel zu kurzes Sightseeing ...

ZURÜCK NACH MOSKAU

Wie wir bereits gesehen haben, kann es einige Zeit dauern, nach Moskau zu fahren. Leider geht es heute stadteinwärts – das bedeutet, dass wir sehr oft im Stau stehen. Obwohl 50 km (die Entfernung zwischen den Büros von Optibelt Russland und dem

Moskauer Stadtzentrum) für russische Verhältnisse nur einen Steinwurf darstellen, brauchen wir für die Strecke fast zwei Stunden. Dimitry erklärt uns, dass der Moskauer Autobahnring noch eine Baustelle ist. Im Moment müssen alle Pkw sowie Lkw durch das Stadtzentrum fahren.

Während unserer Fahrt sind wir schon weit vor den Stadttores wieder einmal fasziniert von den unzähligen Wolkenkratzern und Wohnblöcken. „Die Wohnungen in diesen riesigen Wohnblöcken sind eher klein“, erklärt uns Dimitry. „Unter der Woche kommen viele Moskauer nur zum Schlafen her, bevor sie am nächsten Morgen wieder in die Stadt zurückkehren.“ Kein Wunder, dass die meisten Moskauer keine Zeit zu verlieren haben, wenn die Bahn frei ist ...

RELIGIÖSER WIEDERAUFBAU

Auch wir haben nicht viel Zeit und müssen uns mit ein paar Stunden Sightseeing im Herzen Moskaus zufriedengeben. Wir beginnen mit der Christ-Erlöser-Kathedrale, die mit 103 Metern die höchste christlich-orthodoxe Kirche der Welt ist. Das aktuelle Gebäude wurde von 1995 bis 2000 errichtet und ist ein moderner Nachbau des Originals, welches 1931 zerstört wurde, um Platz für einen kolossalen „Palast der Sowjets“ zu machen. Diese Pläne wurden jedoch nicht umgesetzt und 1958 letztendlich in das „Schwimmbad Moskwa“ umgewandelt – das größte Schwimmbad der Welt. Innen beeindruckt die Kathedrale uns durch ihre spektakulären Details und ihre vielen Ikonen, und wir genießen die Sicht vom Kirchturm aus.

Anschließend geht es in Richtung Roter Platz – Moskaus wirklicher Juwel und zentraler Anlaufpunkt für Touristen. Er ist von imposanten Wunderwerken der Architektur umgeben, wie dem Kreml, dem Staatlichen Historischen Museum, der Basilius-Kathedrale und dem Einkaufszentrum GUM. Und es ist der ideale Ort, um schmackhafte traditionelle russische Eiscreme zu probieren ...

FREISCHWEBENDE IDEEN

Dimitry bringt uns auch zu Moskaus neuester Sehenswürdigkeit: Der Sarjadsje-Park ist ein ca. zehn Hektar großer Park gleich neben dem Kreml. Er stellt die vier verschiedenen regionalen Landschaften Russlands sehr schön dar: Steppe, Tundra, Feuchtgebiete und Wald. Wir sind fasziniert von dem Ort und seiner Mischung aus Natur und zeitgenössischer Architektur, z. B. auch von der 70 Meter hohen „schwebenden“ Brücke über dem Fluss Moskwa, die eine unvergleichbare Sicht über die Skyline bietet. Es ist toll, hier mitten im Stadtzentrum statt eines weiteren Luxus-Einkaufszentrums eine faszinierende frei zugängliche grüne Oase zu finden.

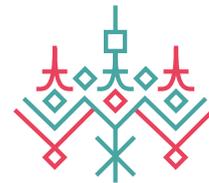
Die Zeit vergeht wie im Flug. Als wir Hunger bekommen, führt uns Dimitry in das Restaurant „Matryoshka“ für ein traditionelles russisches Abendessen mit Borschtsch, Salat und gesalzenem Gemüse – und natürlich Pelmeni und Schaschlik als Hauptspeise.

TAG 3

BRJANSK



Tag drei beginnt früh, aber vielversprechend: Wir genießen ein süßes Frühstück mit Blini-Pfannkuchen. Und diese Grundlage können wir gut gebrauchen, denn uns erwarten sechs Stunden Fahrt bis zur Stadt Brjansk. Dort sind wir mit dem Unternehmen Stels verabredet, Russlands größtem Fahrradhersteller. Zusammen mit Optibelt als Entwicklungspartner für das Antriebssystem, stellt Stels Schneemobile und All-Terrain Vehicles (ATVs) her, die weltweit hoch gefragt sind. Für Dimitry ist Stels ein wichtiger und besonderer Kunde: „Optibelt ist schon seit drei Jahren an der Entwicklung beteiligt. Ich habe zuerst als Ingenieur die Antriebslösung mitentwickelt, und später konnte ich dann das Geschäft als geschäftsführender Direktor abschließen.“



JE SCHWIERIGER ES WIRD ...

Diesmal haben wir keine Staus, nach und nach wird der Verkehr lichter. Ein paar Stunden später sehen wir nur noch wenige Autos und Lastwagen, die nach Brjansk unterwegs sind. Ab und zu kommen wir an einer Mautstelle vorbei. Dennoch werden die Straßen allmählich – aber unverkennbar – holpriger und steiniger. Weit ab in den ländlichen Regionen werden die Straßen zu gepflasterten Wegen, und je weiter wir von einer Stadt entfernt sind, desto abenteuerlicher wird unsere Fahrt. Dimitry bringt uns ein russisches Sprichwort bei: „Je schwieriger die Straße, desto schneller kommt man voran.“ Und vermutlich ist etwas Wahres daran: Die beste Lösung wäre, einfach über die Risse und die Löcher und den Schotter hinwegzufliegen.

LÄNDLICHES RUSSLAND

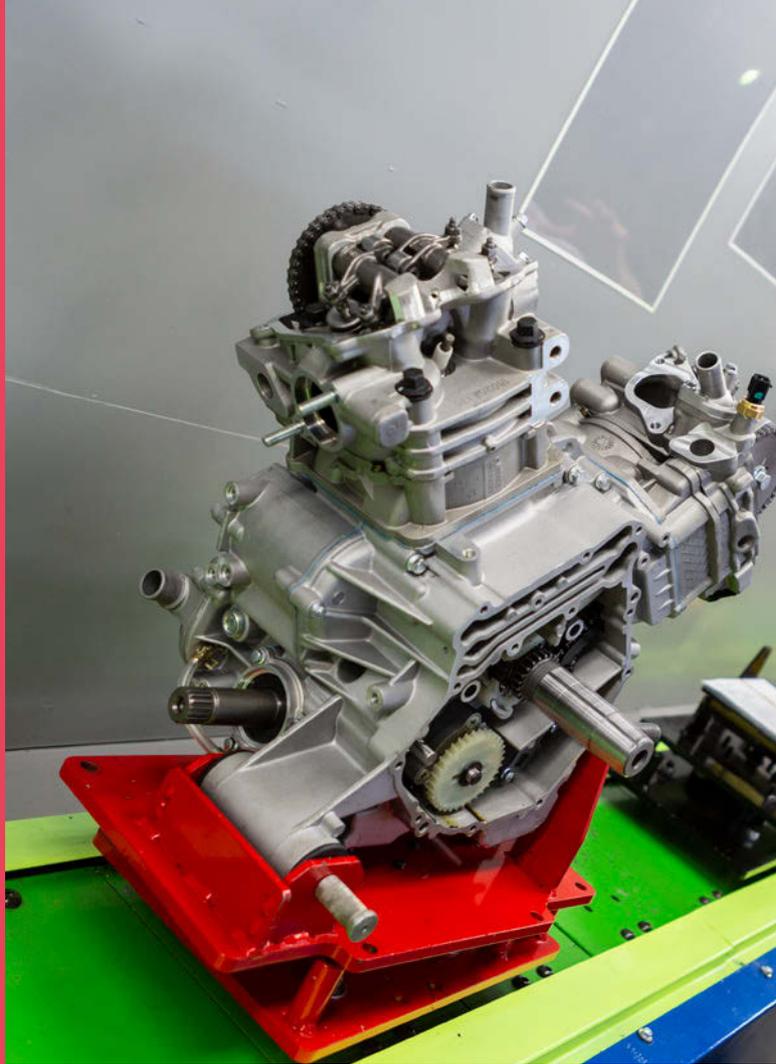
Von Zeit zu Zeit fahren wir durch kleine Dörfer, die irgendwie verlassen aussehen. Doch ab und an steht eine Kuh vor einer der kleinen Hütten und zeugt davon, dass hier jemand wohnt. So bunt die Wände und Dächer auch angestrichen sind, das Leben hier draußen scheint seinem eigenen langsamen, beständigen Tempo zu folgen. Wegen der steinigen Straßenverhältnisse haben wir leider keine Zeit für einen Zwischenstopp. Als unser persönliches Fazit nehmen wir mit: Straßenbau und Asphalterneuerung könnten das „nächste große Ding“ in Russland werden!



SUBTROPISCHES KLIMA UND SCHNEEMOBILE

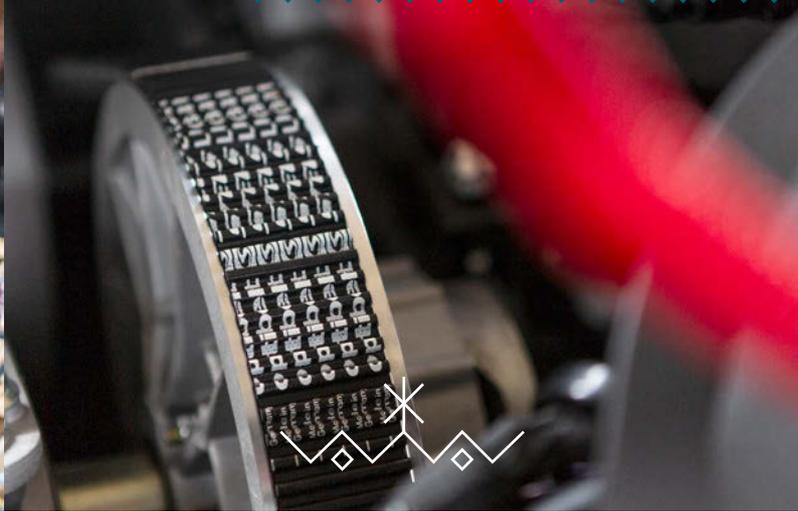
Endlich kommen wir in Zhukovka, in der Oblast Brjansk, an, kurz nachdem starker Regen Teile der Straße überschwemmt hat. Hier draußen gibt es kein Abwassersystem, und Pfützen werden minutenlang zu Seen. Bei ca. 30 Grad Außentemperatur erinnert uns das Umfeld hier eher an subtropisches Klima. Zum Glück kommen wir nur ein paar Minuten später an unserem Ziel an: Stels, Europas größter Hersteller von ATVs, Fahrrädern und Schneemobilen.

Das Stels-Werk ist natürlich so riesig, wie wir es erwartet hatten. Es besteht aus verschiedenen Produktionshallen im charakteristischen Stels-Blau. In der Ferne sehen wir einen kräftigen Mann, der eine Zickzack Route um riesige Pfützen fährt, die große Teile des Werksgeländes bedecken. Es ist Vasilij, Qualitätsmanager bei Stels, der uns begrüßt und durch das Werk führt. Bis auf ein altes rotes Backstein-Haus – das Verwaltungsgebäude – besteht das gesamte Werk aus neuen Produktionseinrichtungen auf dem neusten Stand der Technik. Über 2.000 Fahrräder werden hier pro Tag gefertigt – von Metallarbeiten über Schweißen bis hin zur Lackierung. Wie es der Zufall so will, haben wir eine russische Ausgabe des mybelt-Magazins 2017 dabei. Diese Ausgabe erzählt die Geschichte von Bernds Bikes, das Optibelt für ihr Faltrad mit Riemenantrieb ausgewählt hat. Einige Stels-Ingenieure sind fasziniert – von dem Faltmechanismus und dem Riemenantrieb. Optibelt Delta Chain Carbon bietet klare Vorteile im Vergleich zu anderen Systemen. Denn genau wie Bernds Bikes werden Stels-Fahrräder auch hauptsächlich von Hand gefertigt. Bevor wir uns zu sehr in das Thema Fahrräder vertiefen, bringt uns Vasilij zu dem wichtigsten Ort unserer Reise: dem Produktionswerk der Schneemobile. Hier vereinen Stels und Optibelt ihre Stärken zu einem Ergebnis, das überzeugt.



QUALITÄT AUF DEM PRÜFSTAND

Schneemobile sind das jüngste Unterfangen von Stels und ein komplett in Eigenregie entwickelter Geschäftszweig – von der Entwicklung über die technische Umsetzung bis hin zur Fertigung. Kein Wunder also, dass Stels bei den eingesetzten Komponenten höchsten Wert auf Qualität legt. Genau deshalb stammen die Antriebsriemen von Optibelt! Vasilij führt uns zu dem wichtigsten Ort in seinem Job: dem Prüfstand. Hier werden Optibelt Riemen einem rigorosen Qualitäts- und Stabilitätstest unterzogen. „Wenn der Motor das Herz des Schneemobils ist, dann ist der Antriebsriemen seine Hauptader, richtig?“, fragt Vasilij und fügt hinzu: „Er muss extremen Temperaturunterschieden standhalten. Deshalb sind wir mit Komponenten kompromisslos. Das ist der Grund, warum wir auf Optibelt vertrauen.“ Diese rigorosen Tests helfen Stels dabei, Probleme zu vermeiden und Abweichungen zu identifizieren, lange bevor Probleme aufkommen. „Die Marke Stels positioniert sich in einem mittleren Preissegment. Aber bei der Qualität sind wir definitiv im Premium-Segment – und Optibelt hilft uns, das zu erreichen“, betont Vasilij.



OHNE TEST KEINE BESTLEISTUNG

Die Zusammenarbeit zwischen Stels und Optibelt läuft seit drei Jahren auf Hochtouren, und weitere Projekte für die Zukunft sind in Planung. Alexander, einer der Entwicklungsingenieure, sagt: „Optibelts Unterstützung ist immer super. Die Mitarbeiter geben sehr gute Ratschläge und unterstützen uns, wann immer ein Problem aufkommt.“ Vasily meldet sich zu Wort: „Im Moment haben wir tatsächlich ein paar Probleme mit einer unserer Riemenanwendungen. Aber das ist etwas, das wir in einem professionellen und vertrauensvollen Dialog untereinander besprechen.“ Wir unterhalten uns ein wenig länger über Optibelts neues Testzentrum in Höxter, und dann ist unsere Zeit bei Stels schon um. Es war eine hochinteressante Reise!





TAG 4

REISE DURCH RUSSLAND



BÖSE ÜBERRASCHUNG IN ROSTOW AM DON

Am nächsten Morgen verlassen wir Zhukovka wieder in Richtung Norden nach Moskau, um weiter nach Rostow am Don zu fliegen. Die Stadt ist im Süden des europäischen Teils Russlands gelegen und gehört zum Föderationskreis Südrussland. Es ist das Tor zum nördlichen Kaukasus und die historische Heimat der Kosakenkultur. Dieses Mal führt unsere lange Reise zum Glück über gut geteerte, moderne Autobahnen. Nur sechs Stunden später kommen wir wieder an den beeindruckenden Wolkenkratzern, riesigen Wohnblöcken und staubelasteten Straßen der Moskauer Vorstadt vorbei. Wir landen am späten Nachmittag in Rostow. Leider fehlt einer unserer Koffer. Statt eines kurzen idyllischen Spaziergangs ent-

lang des Don müssen wir zweieinhalb Stunden lang unzählige Formulare und Verlustberichte ausfüllen. Und gleich darauf erhalten wir noch eine schlechte Nachricht: Am nächsten Tag hatten wir einen Termin zur Besichtigung von Rostselmash, Russlands größtem Landmaschinenhersteller. Aber unser Meeting musste abgesagt werden – wegen eines kurzfristigen Ministerbesuchs. Das ist verständlich, denn Agrarprodukte sind zu Russlands bedeutendstem Exportsektor geworden, aber dennoch schade für uns.

HAT JEMAND EINE ALTERNATIVE?

Jetzt müssen wir wirklich improvisieren. Dimitry und einer seiner Vertriebsmanager schalten sofort in den Problemlösungsmodus um und versuchen eine passende Lösung zu finden. Leider ist die Ernte schon seit ein paar Tagen vorbei. Wir können also nicht einfach über die Ernte auf einem der riesigen Felder der Region berichten. Aber wir sind sicher, dass die beiden eine Lösung finden werden. Eine Volkweisheit besagt, dass die „russische Seele“ fähig ist, Probleme eher schnell und auf kluge, geistreiche und kreative Art zu lösen. In russischen Märchen und Sagen gewinnen die Helden immer mit ihrem problemlösenden „Smekalka“, also warum nicht auch wir?



ТАГ 5

ROSTOW ДП DON



GRUND UND SERVICE



Kurze Nacht, langes Frühstück, gute Neuigkeiten: Wir können einen interessanten Optibelt Kunden treffen. Vitalij, der Vertriebsmanager für die Region Rostow, holt uns in seinem X6 ab. Wir fahren in eine Vorstadt zu einem von Rostselmashs Vertriebs- und Ersatzteileservice-Partnern, die LLC-Gruppe „Technokom“. Wir sind mit Juri verabredet, dem verantwortlichen Betriebsservice-Manager, der ein Team von 20 Servicewagen leitet. Sein Job besteht darin, Landwirte in der gesamten Region zu unterstützen. Während der Erntezeit arbeiten Rostselmash Service-Partner fast rund um die Uhr. Juri erklärt uns, dass die meisten technischen Probleme auf Fahrfehler zurückzuführen sind: „Acros ist Rostselmashs meist verkaufter Mähdrescher. 30 verschiedene Riementypen sind darin verbaut. Wenn die im falschen Betriebsmodus arbeiten, werden die Riemen in kürzester Zeit durch die Kraft der Maschine zerstört.“ Und das ist der Punkt, an dem Optibelt ins Spiel kommt: „Technokom“ tauscht defekte Riemen durch neue Originalriemen aus, die von Optibelt produziert werden.





Foto: Rostselmash



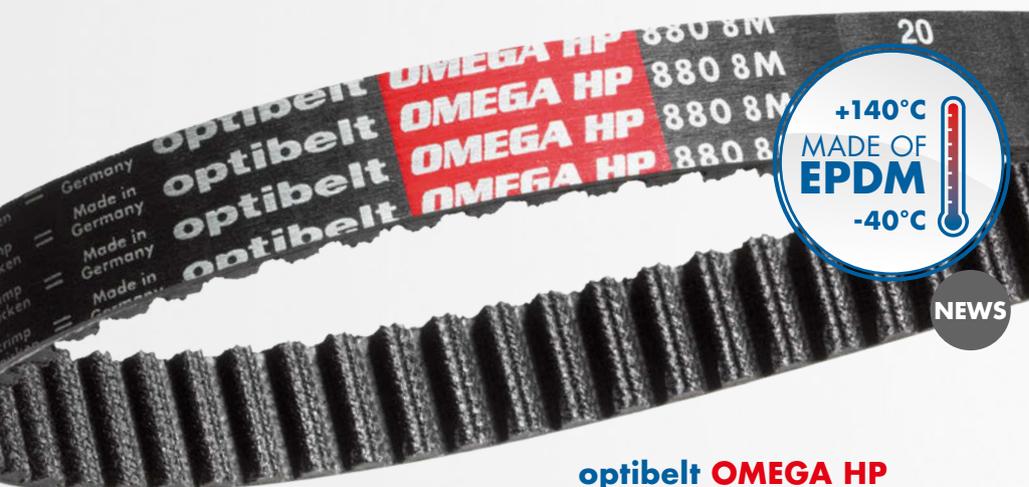
Da Rostselmash eine so große Produktpalette anbietet wie kein anderer Landmaschinenhersteller, müssen seine Service-Partner sich mit vielen Maschinen auskennen. „Deshalb werden unsere Service-Spezialisten direkt bei Rostselmash geschult, von mechanischer Einpassung bis hin zur Hydraulik, von elektronischer Justierung bis hin zu Ersatzteilen“, fügt Juri hinzu. Er selbst hat sein Ingenieurdiplom direkt an Rostselmashs Privatuniversität absolviert. Er war seit seiner Kindheit schon von diesen „riesigen Spielzeugen“ begeistert.

Während der Saison gibt es viel zu tun. Je länger die Tage sind, desto öfter werden die Technokom-Teams gerufen. „Mein Telefon hört nicht mehr auf zu klingeln“, sagt Juri, „und am Abend erstelle ich dann die Service-Routen, die am sinnvollsten sind, damit die Maschinen möglichst bald wieder laufen.“ Fehlende Teile können zu Betriebsausfall führen, was einen direkten Einfluss auf den Umsatz der Landwirte hat. Juri weiß: Die Arbeiter auf dem Feld brauchen schnelle, zuverlässige Unterstützung – und er ist immer da, wo er gebraucht wird!



Von unserem kurzen Aufenthalt in Russland bleiben wir fasziniert von der wirtschaftlichen Realität und den großen Unterschieden zwischen Stadt und Land. Außerdem haben wir gelernt, dass man in Russland nur Wettbewerbsvorteile erzielt, wenn man mit seinem Leistungsversprechen rational überzeugt. Und das nicht nur bei einer Produktpräsentation, sondern jedes Mal aufs Neue im wahren Leben. Zwischen dem riesigen Potenzial und den großen wirtschaftlichen Kontrasten in diesem Land sind wir auf etwas gestoßen, das zu Optibelt passt: Menschen, die von dem Willen angetrieben werden, IMMER auf eine bessere Lösung hinzuarbeiten ...

NEWS & FACES



NEWS

optibelt OMEGA HP IN EPDM

Kann heiß. Kann kalt. Und alle Extreme dazwischen: Der **optibelt OMEGA HP EPDM** ist perfekt geeignet für synchrone Leistungs- und Positionierantriebe und für den Einsatz bei extremen Temperaturverhältnissen. Speziell für den Tiefkühltemperaturbereich bis $-40\text{ }^{\circ}\text{C}$ entwickelt, erfüllt **optibelt OMEGA HP EPDM** auch die Anforderungen bei sehr hohen Temperaturen bis $+140\text{ }^{\circ}\text{C}$. Die Zugkörper des Riemens sind durch einen hochflexiblen Rücken vor äußeren Einflüssen geschützt. Zusätzlich ist der **optibelt OMEGA HP EPDM** ozon- und UV-beständig.



FACES

START IN DIE AUSBILDUNG BEI DER ARNTZ OPTIBELT GRUPPE

Am ersten August durften wir wieder viele neue Auszubildende, dual Studierende und Jahrespraktikanten in unserer Unternehmensgruppe begrüßen. Die Ausbildung bei Optibelt wurde wieder um einige Bereiche erweitert. In diesem Jahr ist es uns gelungen, zwei neue zukunftsfähige Optionen anbieten zu können: die Ausbildung zum Elektroniker (m/w/d) für Betriebstechnik sowie den dualen Studiengang für Wirtschaftsinformatik. Perspektivisch soll das Ausbildungsangebot im kommenden Ausbildungsjahr nochmals erweitert werden – vor allem für Trainees und dual Studierende.



NEWS

OPTIBELT UND WUXI DIESEL: EINE LANG ANHALTENDE PARTNERSCHAFT, DIE GUT IN FORM IST

Optibelt hat sich erneut als strategischer Partner von Wuxi Diesel ausgezeichnet – im sechzehnten Jahr in Folge. Die alljährliche Beurteilung der zentralen Einkaufsabteilung von Wuxi Diesel konzentriert sich auf die Leistungskriterien Qualität, Kostenmanagement, Lieferung und technischer Support.

Optibelt wurde bei dieser bedeutenden Auszeichnung aufgrund seines Einsatzes, der herausragenden Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen sowie seiner kontinuierlichen Verbesserungsstrategie ausgewählt. Herr Thomas Tegethoff – Direktor Asien/pazifischer Raum – und Herr Bing Wu – Leiter von Automotive OE China – haben die Auszeichnung für Optibelt entgegengenommen.

FAW Jiefang Automotive Co., Ltd, Wuxi Diesel ist ein zu 100 % der chinesischen FAW-Gruppe angehöriges Unternehmen. Wuxi Diesel ist einer der größten Hersteller von Diesel-Motoren in China, mit einer jährlichen Produktionskapazität von 600.000 Motoren. Die Produktreihe umfasst Verdrängungsvolumen von 2 bis 13 l und Kraftkapazitäten von 40 bis 500 PS. Wuxi-Diesel-Motoren werden in zahlreichen Lkw, Pkw und Offroadfahrzeugen verwendet. Sie werden in China und in mehr als 40 Ländern weltweit verkauft.

Die Marke Optibelt steht seit über 145 Jahren für Vertrauen, Qualität, Leistung und Zuverlässigkeit. Während all dieser Zeit hat Optibelt konstant innoviert und hochleistungsfähige Antriebslösungen für Marktsegmente der Industrie, der Automobilbranche und der Materialbeförderung angeboten.

Seine lange Erfahrung und technologische Kompetenz hat Optibelt zu einem wirklich proaktiven Partner in der Zusammenarbeit mit Wuxi Diesel gemacht – in allen Phasen des Projekts, vom ersten Entwurf über die Testphasen bis hin zur Optimierung. Optibelts Einsatz, um die zuverlässigsten Antriebslösungen für seine Kunden zu schaffen, ist unaufhaltsam: Mit neuen Produktionsstätten in China stellt Optibelt sein ununterbrochenes Engagement für Wuxi Diesels zukünftige Pläne und Projekte unter Beweis.



NEWS



INDUSTRIEPREIS 2018: DER optibelt SUPER XE-POWER PRO M=S

Dank des neuen **optibelt SUPER XE-POWER PRO M=S** wurde die Arntz Optibelt Gruppe beim INDUSTRIEPREIS mit dem Zertifikat „Best of“ in der Kategorie „Antriebs- und Fluidtechnik“ prämiert. Im Vergleich zu konventionellen Antriebsriemen ist das Produkt höchst leistungseffizient, extrem belastbar sowie wartungsfrei – das überzeugte die Jury nachhaltig.



NEWS

BEI OPTIBELT WIRD IN DIE PEDALE GETRETEN!

Seit März 2018 bietet die Arntz Optibelt Gruppe den Betriebsangehörigen ein umfassendes Programm an Dienstfahrrädern und Dienst-E-Bikes an. Bei den Optibelt-Mitarbeitern (m/w/d) kommt dieses Angebot bestens an, wie Christina Kassis aus der Personalabteilung berichtet: „Anfang Oktober nutzten bereits 117 Mitarbeiter (m/w/d) unser ‚Dienstrad-Leasing‘!“

STIPENDIENPROGRAMM IN KOOPERATION MIT DER HS OWL

Gemeinsam mit der Hochschule Ostwestfalen-Lippe richten wir ein Stipendienprogramm ein. Gefördert werden leistungsstarke Studierende der Studiengänge Produktionstechnik und Wirtschaftsingenieurwesen ab dem dritten Semester. Das Programm bietet neben monetärer Förderung auch umfassende Einblicke in das Zusammenspiel der verschiedenen Abteilungen innerhalb einer weltweit agierenden Unternehmensgruppe.

NEWS



WUSSTE SIE, DASS

...
**DAS ERSTE VERKEHRSFLUG-
ZEUG VON IGOR SIKORSKY
ETWA 1913 IN RUSSLAND
KONSTRUIERT WURDE?**

...
**DAS PERIODENSYSTEM
VON DMITRI MENDELEEV
1869 ERFUNDEN WURDE?**

...
**RUSSLAND MIT
17.098.240 KM²
DAS GRÖSSTE LAND
DER WELT IST?**

...
**DAS SPIEL „TETRIS“
1985 VOM RUSSISCHEN
PROGRAMMIERER
ALEXEY PAZHITNOV
ERSCHAFFEN WURDE?**

...
**DER KÄLTESTE ORT
IN RUSSLAND STOLZE
-71,2 °C MISST?**

...
**ES IN RUSSLAND
RUND 11 MILLIONEN
MEHR FRAUEN
ALS MÄNNER GIBT?**

...
**11 VERSCHIEDENE
ZEITZONEN IN RUSSLAND
EXISTIEREN?**



optibelt **SUPER XE-POWER PRO M=S**

INNOVATIO

EINMAL MEHR
DEMONSTRIERT OPTIBELT
EINDRUCKSVOLL, WIE MAN
LEISTUNGSGRENZEN
VERSCHIEBT.



Impressum

mybelt Ausgabe 01/2019

Herausgeber

Optibelt GmbH, Corveyer Allee 15

37671 Hörter/GERMANY

Tel. +49 5271-621, Fax -976200

www.optibelt.com

Redaktion

Marketing/Wolfgang Kosubek (V. i. S. d. P.)

marketing@optibelt.com

Fotos

Kochstrasse™ – Daniel M.G. Weiß

Bildnachweis ©gettyimages.com

Aleksa_D, akinbostanci, ClaudioVentrella,
Elen11, Lenar Musin, SerjioLe

Bildnachweise ©stock.adobe.com

mmphoto, worac



ONSTREIBER



Gestaltung & Konzept

Kochstrasse™ Agentur für Marken GmbH
Plaza de Rosalia 3, D-30449 Hannover
Tel. +49 511-22877-0
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.

© 2019 OPTIBELT GMBH, GERMANY

Optibelt GmbH

Corveyer Allee 15
37671 Hörter
GERMANY

T +49 5271-621

F +49 5271-976200

E marketing@optibelt.com



www.optibelt.com