

mybelt

Asia Connection

Die Food Courts von Singapur
und die besten Rezepte für Fernost

/ AB SEITE 14



Die Herren der Mähdrescher

Die Tischler Bernd und Gerhard Wolter haben ein ungewöhnliches Hobby: Mit ihren vier riesigen Mähdreschern betreiben sie in ihrer Freizeit eine Lohndrescherei.

/ AB SEITE 04



Auf Pole-Position in Singapur

Die Formel-1-Strecke führt direkt durch den südostasiatischen Stadtstaat. Ein perfekter roter Faden für eine Stadterkundung mit Maurice Sartorio, OPTIBELT ASIA PACIFIC.

/ AB SEITE 26

TYPISCH OPTIBELT

95 JAHRE VERERBTE PASSION

Im Sommer holen GERHARD und BERND WOLTER ihre VIER RIESIGEN MÄHDRESCHER aus der Scheune, um für die Bauern der Umgebung die Ernte einzubringen.

/ AB SEITE 04

OPTIBELT IN DER WELT

POLE- POSITION SINGAPUR

Die FORMEL-1-STRECKE führt direkt durch den südostasiatischen Stadtstaat.

/ AB SEITE 26

NEUSTART. ENDLICH LIEGT UNSER NEUES MAGAZIN VOR IHNEN!

Schon seit der HANNOVER MESSE im April 2013 präsentieren wir uns in einem frischen, neuen Design. Diese Änderung ist weit mehr als nur kosmetischer Natur. Auch im Inneren hat sich OPTIBELT neu aufgestellt und strukturiert. Die vier Divisionen **Power Transmission**, **Automotive Technology**, **Material Handling** und **Elastomer Solutions** sind mit viel Elan in eine neue Ära gestartet.

Diese Veränderungen spiegeln sich auch in unserem Kundenmagazin wider. Wir haben vielfältige journalistische Stilformen eingesetzt, neue Rubriken ersonnen (und andere beendet) und natürlich auch das Layout an unser neues Design angepasst. Moderner ist es geworden – und auch menschlicher. Ich bin gespannt, wie Ihnen **mybelt** gefällt.

OPTIBELT entwickelt anspruchsvolle Antriebslösungen für Kunden auf der ganzen Welt. Auf technologisch und qualitativ höchstem Niveau. Was zunächst vor allem nach sehr viel Technik und nüchterner Ingenieurskunst klingt, entwickelt bei näherer Betrachtung eine viel menschlichere Dimension. Denn hinter jeder Antriebslösung stehen echte Menschen. Menschen, die forschen, entwickeln und bisweilen mit viel Herzblut um kleinste Verbesserungen ringen. Mit Hand, Herz und Hirn. Wer tut, was er liebt, hat auch immer etwas zu erzählen. Denn hinter jeder Idee, jeder Vision, jeder Herausforderung steckt immer auch eine Geschichte.

Wer tut, was er liebt,
hat auch immer
etwas zu erzählen.

Seit über **140 Jahren** ist OPTIBELT in der ganzen Welt zuhause und seit mehr als **15 Jahren** in Fernost. Ich bin selbst immer wieder begeistert, wie viele spannende, amüsante, faszinierende und vor allem erzählenswerte Erlebnisse in dieser Zeit zusammengekommen sind. Diese Begegnungen mit Menschen und Kulturen wollen wir mit Ihnen teilen. In Bildern und Geschichten, die unserer Partnerschaft zu Lieferanten, Erstausrüstern und Fachhändlern auf der ganzen Welt fesselnd und unterhaltsam gerecht werden. Das ist unser Antrieb.

Ich freue mich, dass Sie mit uns auf die Reise gehen. ■



Reinhold Mühlbeyer,
Vorsitzender der Geschäftsführung

* Hast du schon gegessen?

ASIA CONNECTION

Chī bǎole ma?*

Im LAU PA SAT FESTIVAL MARKET auf der Suche nach den richtigen Rezepten für Fernost.

/ AB SEITE 14

04

TYPISCH OPTIBELT

Mährdrusch mit Leidenschaft:
Vater und Sohn und ihre vier
großen Landmaschinen.

12

ALLES IST OPTIBELT

Vier Erfolgsgaranten für die Zukunft.

14

ASIA CONNECTION

Thomas Tegethoff, OPTIBELT ASIA
PACIFIC, über asiatische Food Courts
und die besten Rezepte für Fernost.

22

NEWS AND FACES

Neuigkeiten aus der Welt von OPTIBELT:
Menschen, Messen, Produkte etc.

26

OPTIBELT IN DER WELT

Auf Pole-Position in Südostasien.
Mit Maurice Sartorio unterwegs auf
dem Formel-1-Kurs durch Singapur.

32

WUSSTEN SIE, DASS ...

Kuriose Fakten über alles:
vom Ketchup bis zum Steinbrecher.

TYPISCH OPTIBELT

95 JAHRE PASSION



VERERBTE

Wenn im Sommer die Hitze über den goldgelben Feldern flirrt und die Weizenähren sich vollreif im warmen Wind wiegen, holen Gerhard und Bernd Wolter ihre vier riesigen Mähdrescher aus der Scheune, um für die Bauern der Umgebung die Ernte einzubringen.





Auch der Klassiker gehört zur Sammlung der Wolters: In einigen Ländern der Welt ist das Wort für Mähdrescher heute **DOMINATOR**.

Heute wird noch wie früher vor einem langen Erntetag ausgiebig im ganzen Team gefrühstückt.



ZUR ERNTEZEIT SITZEN SIE IN DER FRÜHE UM DEN KLEINEN TISCH IN DER SCHEUNE.

Es riecht nach Heu und Motorenöl. Staub tanzt im Sonnenlicht, das durch die offenen Tore hereinfällt. Sie sitzen genau in der Mitte zwischen den vier Mähdreschern, die dort bewegungslos stehen, wie riesige Tiere in ihren Boxen, die den Männern beim Frühstücken über die Schultern blicken, als hätten sie auch gerne ein Mettbrötchen. »Das Frühstück ist die wichtigste Mahlzeit während der Erntezeit. Tagsüber bleibt zum Essen einfach kaum Zeit«, erzählt Gerhard Wolter. »Bevor wir hier in der Scheune überhaupt zum Frühstück kommen, haben wir meistens schon zwei Stunden an den Mähdreschern gearbeitet: die Lager geschmiert, das Schneidwerk kontrolliert, Messer ersetzt, die Riemenspannung geprüft und den Tank gefüllt. Unsere Mähdrescher verbrauchen **an einem langen Tag 800 Liter Diesel**. Da ist einer alleine zwei Stunden beschäftigt, bis die wieder vollgetankt sind.«

Von außen sieht die kleine Scheune nicht so aus, als könnte sie **vier riesige Mähdrescher** beherbergen. Die bis zu 6,50 m breiten Schneidwerkzeuge haben deshalb auch ihre eigenen Garagen. In eines der Tore ist ein Loch gesägt. Ein langer grüner Anhängerarm guckt dort heraus. Die breiten Schneidwerkzeuge werden mit dem kleinen Kramer-Trecker von 1954 aus den Garagen gezogen. Bernd Wolter, der Sohn, steht dann auf dem Bock, um das Ende des langen Vehikels besser im Blick zu haben, während er das überbreite Schneidwerkzeug über die Hauptstraße manövriert.

»Letztes Jahr hat die Ernte spät begonnen. Der März war sehr frostig«, sagt Gerhard Wolter. »Normalerweise beginnt sie Anfang Juli.« Er führt genau Buch darüber, wann sie in jedem Jahr zum ersten Drusch rausgefahren sind.

Wie passen eigentlich die großen Maschinen in die kleine Scheune? Alles eine Frage des baulichen Einfallsreichtums.

In zwei Fotoalben manifestiert sich ihre Leidenschaft für schweres landwirtschaftliches Gerät. Seit Gerhard Wolter 1960 seinen ersten Mähdrescher gekauft hat, sind viele Bilder zusammengekommen, an denen sich die Entwicklung der Landmaschinen verfolgen lässt.

Mittlerweile sind sie viel größer geworden, so viel größer, dass Wolters sich bei jeder Neuanschaffung etwas überlegen müssen, damit sie die Mähdrescher passgenau in ihre kleine Scheune bekommen. Einmal haben sie extra den Boden abgetragen, damit der motorisierte Riese durch das Tor und unter die Balken der Scheune passte.



Das neueste und größte Schmuckstück der Wolters – kaum vorstellbar, dass es durch das Scheunentor passt.

Was die Außenmaße betrifft, haben die Mähdrescher Dimensionen erreicht, die nicht mehr größer werden dürfen, damit sie noch einigermaßen komfortabel auf öffentlichen Straßen zu fahren sind. Trotzdem sind immer leistungsstärkere Antriebe und viel mehr Technik im Inneren gefragt. **Das neueste Modell** von Familie Wolter ist ein **Claas Lexion Montana**, der mit einer speziellen Hydraulik für das Mähen am Hang konstruiert ist. Bis er gestartet werden kann, dauert es immer einen kleinen Moment, denn wie ein Computer muss er erst einmal hochgefahren werden. So viel Technik gepaart mit Leistung auf engstem Raum ist eine Herausforderung für die Konstrukteure und damit eine Paradeisziplin von OPTIBELT.

Familie Wolter ist, was ihren Dreschpark angeht, absolut markentreu. Schon in der ersten Dreschmaschine, die 1919 in die Scheune kam, saß eine Presse der **Firma Claas** aus dem westfälischen Harsewinkel. Diese feierte in 2013 ihren 100. Geburtstag und ist in Sachen Erstausrüstung Partner von OPTIBELT. Bereits 1960 kam der erste Claas-Mähdrescher zu den Wolters.

Nummer 14, 15, 16 und 17 stehen jetzt im Stall und verrichten jeden Sommer ihren Dienst auf den Feldern rund um Uchtdorf. Eine Fläche so groß wie 900 Fußballfelder erntet Familie Wolter mit ihrem Dreschpark pro Saison ab. Der größte ihrer Mähdrescher schneidet mit seinem Mähwerk eine Breite von sechs Metern. In einer Stunde schafft er so ein bis zwei Hektar.



Im Fotoalbum ist die Mähdrusch-Historie der Wolters fast lückenlos dokumentiert.

Früher kam das Getreide zu den Wolters. Heute kommen die Wolters zum Getreide.

In der Scheune, in der jetzt die Mähdrescher wohnen, stand bis

1970 eine Dreschmaschine. Bauern aus der Gegend brachten ihre Ernte im Leiterwagen her, um sie beim Lohnbetrieb Wolter dreschen zu lassen. Jahr für Jahr war das so, seit 1919, als Fritz, der Großvater von Gerhard Wolter, das Geschäft eröffnete.

Heute fahren sie zu den Bauern aufs Feld. Im Schnitt sechs Wochen im Jahr werden die großen Maschinen freigelassen. Dann ernten sie innerhalb kürzester Zeit so viele Hektar ab, wie es eben geht. »Während der heißen Phase sind wir Tag und Nacht im Einsatz. Die wirkliche Einsatzzeit für einen Mähdrescher beträgt aber trotzdem nur rund drei Wochen«, berichtet Gerhard Wolter. »Für einen Bauern mit ein paar Hektar Ackerfläche wäre die Anschaffung deshalb kaum finanzierbar und so wendet er sich an uns.«

In der Tischlerei Wolter sind dann meist Betriebsferien. Der Vater ist froh, dass der Sohn die familieneigene Tischlerei übernommen hat und seine Mähdrusch-Leidenschaft teilt.

Bernd Wolter hat schon als Kind auf dem Mähdrescher gegessen: »Ich hab in den Sommerferien lieber bei den Bauern der Umgebung geholfen, als im Freibad in der Sonne zu liegen oder mit den anderen Kindern zu spielen«, erzählt er von seiner Kindheit in Uchtdorf und der frühen Faszination fürs väterliche Hobby. »Ich konnte

»Ich konnte kaum laufen, da bin ich schon mit zum Dreschen gefahren.«

Bernd Wolter

kaum laufen, da bin ich schon mit zum Dreschen gefahren.« Oma und Opa haben immer geschimpft, wenn er über und über schwarz vor Staub nach Hause kam, denn damals waren die Mähdrescher noch

17



VATER UND SOHN SIND WIEDERHOLUNGSTÄTER. SIE HABEN SEIT 1960 SCHON 17 MÄHDRESCHER GEKAUFT.

900



WOLTERS NEHMEN'S SPORTLICH. EINE FLÄCHE SO GROSS WIE 900 FUSSBALLFELDER ERNTET FAMILIE WOLTER MIT IHREM DRESCHPARK PRO SAISON AB.



offen. Sie hatten kein Führerhaus. Und der Drescher wirbelt den trockenen Sommerboden auf. »Als er noch im Kindergarten war, ist er schon immer ein paar Stunden am Nachmittag mit aufs Feld gefahren«, ergänzt der Vater. Mit 15 hat Bernd Wolter dann mit einer Sondergenehmigung den nötigen Führerschein gemacht, damit er endlich selbst fahren konnte.





Schon mit 15 hat Bernd Wolter den Führerschein gemacht, damit er endlich selbst fahren durfte.

Urlaub und Freizeit verbringen die Wolters mit ihren Maschinen: im Sommer beim Ernten, den Rest des Jahres mit Wartung und Pflege.

Nach der Ernte im Herbst werden die Mähdrescher erst einmal nur gereinigt und warten dann in der Scheune wieder lange Zeit auf den Frühsommer. Im Juni geht es dann endlich wieder los. Die Vorfreude auf die Erntezeit ist groß. Gerhard Wolter kennt jedes Teil an seinen Mähdreschern: »Ich habe sie alle selbst auseinandergebaut«, berichtet er stolz. Mit Liebe zum Detail wird dann kontrolliert, was zu kontrollieren ist. »Ketten müssen geschmiert werden. Riemen sind zum Glück unempfindlich gegenüber äußeren Einflüssen. Es ist schon erstaunlich, was die aushalten können«, erklärt Bernd Wolter. Der Antrieb ist das Herz der großen Maschine. Deshalb ist es gerade hier wichtig, unbedingt auf Qualität zu setzen. In ihm sitzt ein flankenoffener, innenverzahnter Variator-Riemen von OPTIBELT. »So ein Antriebsriemen hält normalerweise ein Mähdrescherleben lang«, weiß Bernd Wolter. An anderer Stelle im großen **Lexion Montana** wird z. B. das Druschsystem oder die Korntankleerung mit ausreichend Leistung durch **ummantelte OPTIBELT-Keilriemen** oder **-Kraftbänder** versorgt.



Trotzdem kann es passieren, dass während der Erntezeit etwas kaputtgeht und Ersatzteile herangeschafft werden müssen. Da ist es gut, einen zuverlässigen Service-Partner an seiner Seite zu haben. Denn wenn die Wolters auf dem Feld mit den Mähdreschern unterwegs sind, haben sie selbst keine Zeit für längere Reparaturen.

»Unser Service-Techniker hat hier schon bis nachts um drei bei Generatorlicht auf dem Feld repariert«, erzählt Gerhard

Acht Stunden Schlaf pro Nacht sind Luxus.

Wolter, »damit wir vor dem nächsten Regen die Ernte noch schnell einbringen konnten. Wenn

das Getreide nach dem Mähen getrocknet werden muss, weil es geregnet hat, kostet das den Bauern gleich wieder Geld, und das fällt dann natürlich auf uns zurück.«

Die, die da oben auf dem Bock sitzen, machen das alle wie Bernd und Gerhard Wolter aus Leidenschaft. Sie kommen jedes Jahr wieder für ein paar Wochen zusammen und mähen unter Hochdruck Hektar um Hektar. Schlaf bekommen sie in der Erntezeit alle nicht besonders viel. **Es wird von zehn Uhr morgens manchmal bis am nächsten Morgen um drei, vier Uhr gefahren.** Und bevor die Mähdrescher wieder ausrücken, müssen sie ja noch gewartet werden. Da sind acht Stunden Schlaf pro Nacht Luxus: »So viel Schlaf bekommen wir dann höchstens einmal die Woche«, erzählt Bernd Wolter.

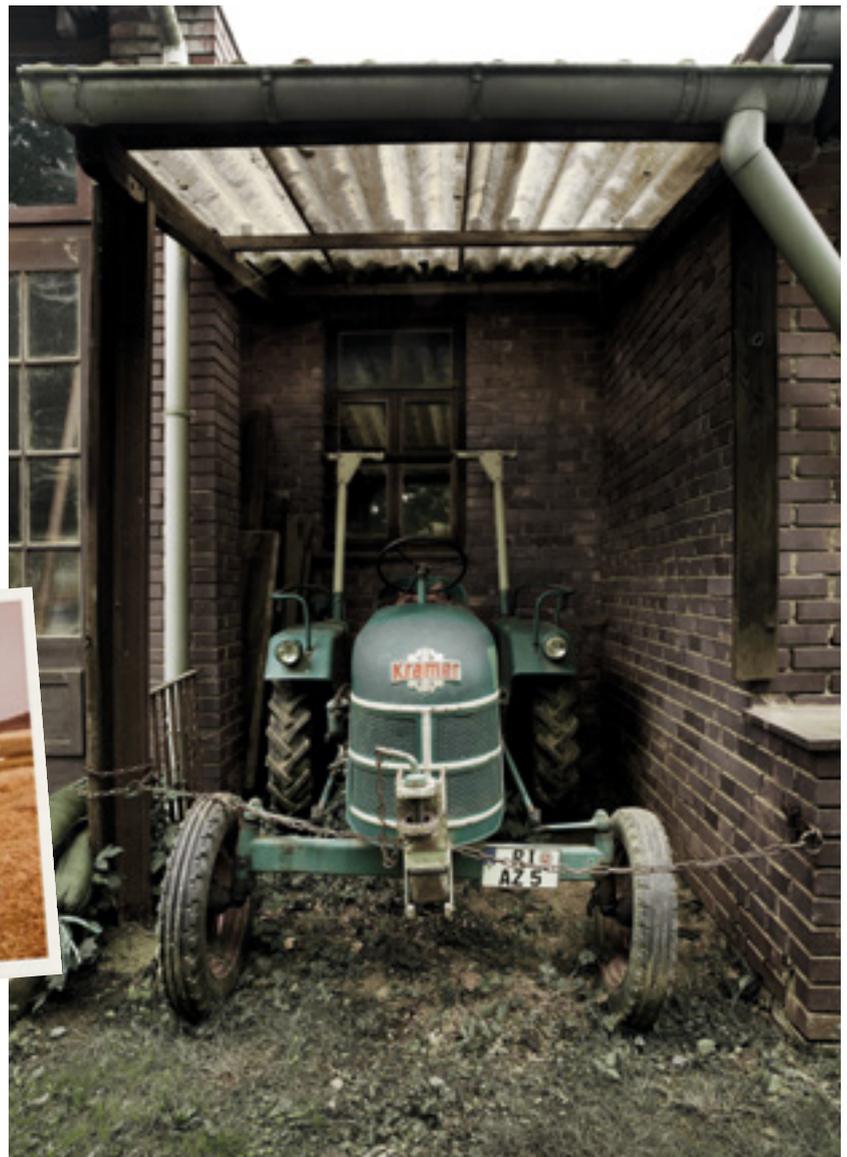
Bald gibt es das landwirtschaftliche Lohnunternehmen Gerhard Wolter nun **100 Jahre**. Und bestimmt kommt bis dahin wieder das neueste Mähdrescher-Modell nach Uchtdorf, auch wenn dafür wieder die Scheune umgebaut werden muss. Die Leidenschaft und Faszination für die großen Landmaschinen setzt sich bei Bernd und Gerhard Wolter eben immer durch. ■



Mit dem **alten Kramer von 1954** werden auch heute noch die Mähwerke transportiert.



So wie die Faszination für die Landmaschinen wird auch das technische Know-how über Generationen weitergegeben.



AUSBLICKE

A man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, light blue shirt, and a purple and white striped tie, is smiling and looking to his right. He is sitting at a wooden table, holding a pen. In the background, there is a large window with a view of green foliage. The overall atmosphere is professional and optimistic.

»Neu strukturiert in
eine starke Zukunft. Mit
wegweisenden Lösungen
für unsere Kunden.«

Reinhold Mühlbeyer

VIER ERFOLGSGARANTEN FÜR DIE ZUKUNFT

In über 140 Jahren Firmengeschichte ist das Leistungsspektrum von OPTIBELT enorm gewachsen. Weltweit existiert kaum ein Anwendungsbereich, kaum eine Branche, in der nicht Antriebslösungen von OPTIBELT zum Einsatz kommen. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, gliedert sich OPTIBELT seit gut einem Jahr in vier eindeutige Geschäftsbereiche.

Die Divisionen **Power Transmission, Automotive Technology, Material Handling** und **Elastomer Solutions** bieten innovative Produkte, Systeme und Applikationen für klar definierte Aufgabenbereiche unter einem Dach. »Diese Neuausrichtung bietet unseren Kunden eine leicht verständliche Orientierungshilfe in Bezug auf unser Portfolio«, so Reinhold Mühlbeyer, Vorsitzender der Geschäftsführung bei OPTIBELT.

An jedem Standort gehen wir mit Liebe zur Perfektion und zu unbedingter Qualität zu Werke.

»Eine klare Fokussierung, kurze Wege und optimierte Prozesse sind weitere Vorteile. Darüber hinaus eröffnet die neue Struktur mehr Freiräume, um strategische Ideen unabhängig vom Tagesgeschäft zu entwickeln.«

»Als zuverlässig, hochqualitativ und strikt ausgerichtet auf kundenindividuelle Lösungen wurden wir schon seit Langem wahrgenommen«, so Konrad Ummen, Geschäftsführer von OPTIBELT. Mit Blick auf die Zukunft bekräftigt er: »Diese Leidenschaft für technisch anspruchsvolles Engineering kann man nicht lernen. Sie muss aus dem Herzen kommen. Aber es lassen sich Strukturen schaffen, die diese Qualitäten fördern und bekräftigen.«

Die komplexen und sich schnell wandelnden Anforderungen der von OPTIBELT bedienten Märkte erfordern neben technischer Kreativität vor allem auch die Fähigkeit, höchste Qualitätsstandards zu garantieren. Und das weltweit. Ganz gleich, ob eine Antriebslösung in Asien,

»Vorsprung im Wettbewerb basiert auf Kompetenz und Qualität. Bei OPTIBELT gilt das gleich vierfach.«

Konrad Ummen

in Rumänien oder im Stammwerk Höxter produziert wird – jede OPTIBELT-Produktionsstätte fertigt nach gleichbleibend hohen deutschen Qualitätsrichtlinien. Von der ersten Idee bis zum fertigen Riemen. ■



ASIA CONNECTION

Chī bǎoole ma? *

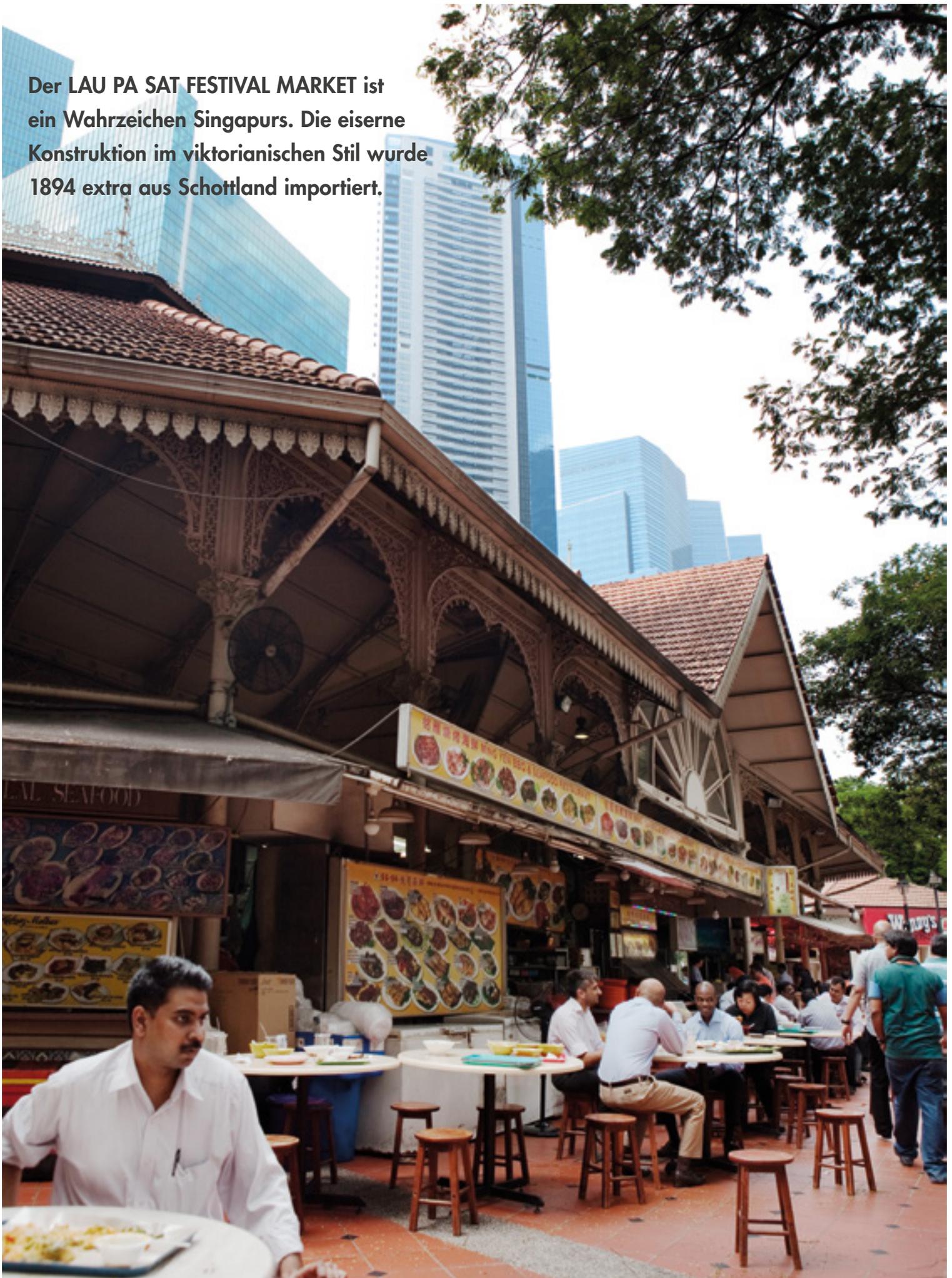
Im LAU PA SAT FESTIVAL MARKET
auf der Suche nach den
richtigen Rezepten für Fernost.





*Hast du schon gegessen?

Der LAU PA SAT FESTIVAL MARKET ist ein Wahrzeichen Singapurs. Die eiserne Konstruktion im viktorianischen Stil wurde 1894 extra aus Schottland importiert.



»HAST DU SCHON GEGESSEN?« IST EINE GÄNGIGE BEGRÜSSUNGS- FLOSKEL IN DER CHINESISCHEN SPRACHE.

»Die Frage zeigt für mich schon, welchen Stellenwert das Essen hier im Alltag hat«, erzählt Thomas Tegethoff. Vor 16 Jahren ging er von Höxter nach Singapur, um das Asien-geschäft für OPTIBELT aufzubauen. Seitdem ist er ein Fan der asiatischen Küche. Er liebt das einfache, aber geschmack-volle Essen der lokalen **Food Courts**, kantinenähnlicher Restaurants, in denen sich verschiedene Garküchen die Tische und das Besteck teilen.

Thomas Tegethoff leitet in seiner Funktion als Director ASIA PACIFIC die Südostasien-Geschäfte von OPTIBELT. 14 Jahre hat er in Singapur gelebt. Seit 2012 betreut er die Märkte von China aus. Er ist dieses Mal für eine Woche in der Stadt und nutzt das Mittagessen im **Lau Pa Sat Festival Market**, um einen Freund, einen deutschen Geschäftsmann, zu treffen.

Der **Lau Pa Sat Festival Market** ist ein Wahrzeichen von Singapur. Die eiserne Konstruktion wurde 1894 von Glasgow nach Singapur verschifft.

Der einstöckige **Food Court** liegt im Finanzviertel der Stadt, umringt von steil aufragenden Hochhäusern. Jeden Mittag, pünktlich um zwölf Uhr, strömen Hunderte Büro-angestellte in den Markt. Langärmelige Hemden sind für die Männer trotz der tropischen Temperaturen Pflicht. Auf Krawatten wird dagegen in vielen Firmen verzichtet.

Im **Lau Pa Sat Festival Market** bieten Dutzende kleiner Essenstände lokale Spezialitäten an: **Hainanese Chicken Rice**, **Curry Laksa**, **Roti Prata** und **Hokkien Mee**, Reismudeln mit Meeresfrüchten, eine echte Spezialität in Singapur.

Die Auswahl ist beeindruckend, die Lautstärke auch.

Die nach außen offene Halle ist bis auf den letzten Sitzplatz gefüllt. Die beiden Deutschen müssen sich draußen einen Platz suchen. Bei sonnigen 35 Grad und hoher Luftfeuch-tigkeit sind auch hier die Schattenplätze begehrt. Sie bestellen **Dumplings**, die chinesische Variation der schwäbischen Maultaschen, und **Hokkien Mee**.

»Überall, wo ich bin, probiere ich das Essen aus, das mir die Menschen vor Ort empfehlen«, erzählt Thomas Tegethoff, »Damit bin ich gut durchgekommen. Inzwischen esse ich sogar **Stinky Tofu**. Als ich das erste Mal Bekanntschaft mit einem Stinky-Tofu-Stand machte, dachte ich, die Kanalisation wäre defekt, so streng war der Geruch. Aber es schmeckt.«

Seine Vorliebe für asiatisches Essen hilft Thomas Tegethoff im Geschäftsleben, denn Essen und Business sind in Asien nicht zu trennen.



Thomas Tegethoff (rechts) trifft sich gerne im LAU PA SAT FESTIVAL MARKET zum Essen. Er probiert auch für den europäischen Gaumen Ungewohntes, z. B. Stinky Tofu.



Die Ladenthekenpräsentation wirkt auf Europäer eher ungewöhnlich.



16

SEIT 16 JAHREN IST **OPTIBELT** IN ASIEN AKTIV. FAST SO LANGE IST **THOMAS TEGETHOFF** SCHON MIT DABEI UND LEITET DIE GESCHÄFTE IM ASIA-PACIFIC-RAUM: 14 JAHRE VON SINGAPUR AUS, HEUTE AUS CHINA.

»Hundert Meilen von zuhause
ist der Lebensstil anders.
Tausend Meilen von zuhause
sind die Sitten anders.
Zehntausend Meilen von
zuhause ist das Essen anders.«

Asiatische Weisheit

»Ohne ein Verständnis der Essenskultur ist es im Geschäft schwieriger, erfolgreich zu sein«, erzählt Thomas Tegethoff. »Wenn ich zum Beispiel zu einem Kunden fahre, lädt er mich meistens zum Mittagessen ein. Als Deutscher komme ich natürlich immer eine Stunde vorher in sein Büro, um die offenen Fragen abzarbeiten. Die wichtigen Entscheidungen fallen jedoch oft erst während des gemeinsamen Essens.«

Essen und Business sind hier nicht zu trennen.

Geschäftessen in Asien folgen traditionellen Regeln, die man kennen sollte. Gekostet wird an einem großen runden Tisch. Die ranghöchsten Gäste sitzen direkt neben dem Gastgeber. Die vielen Gerichte stehen auf einer drehbaren Platte in

der Mitte. Alles wird geteilt. Zahlreiche Trinksprüche über die gute Zusammenarbeit begleiten das Essen. Steht der Gastgeber auf, ist das Essen beendet. Er übernimmt die Rechnung, darüber wird in Asien nicht diskutiert.

Ein Koch im **Lau Pa Sat Festival Market** taucht ein Sieb voller Nudeln in einen großen Topf mit kochender Fischsuppe. Nach einer Minute fischt er sie heraus und schüttet sie mit einer ausholenden Geste in den übergroßen Wok. Dazu kommen einige frische Shrimps und Tintenfischringe. Über der sehr heißen Gasflamme verrührt er die Zutaten. Nach weiteren dreißig Sekunden ist die Spezialität fertig: **Hokkien Mee**. Auf dem Teller garniert der Koch das Gericht mit zwei kleinen Limetten und einem Klecks Chilisauce.

Die Lust auf asiatisches Essen hat Thomas Tegethoff auch nach den vielen Jahren in Asien nicht verloren. »Am Anfang habe ich nur in diesen kleinen Essenständen gegessen. Dann ging ich häufiger in richtige Restaurants, die eine **Fusion-Küche** aus westlicher und asiatischer Küche anbieten. Für mich ist das aber mehr Konfusion als Fusion. Jetzt esse ich am liebsten wieder in den lokalen **Food Courts**«. Auch dort isst man **Fusion-Gerichte** – aber die der anderen Art: Chinesische, indische und malaiische Einwanderer brachten vor Generationen ihre regionalen Rezepte mit. Sie kombinierten diese mit dem, was sie vorfanden: Limetten, Kokosmilch und Tamarinde. Daraus entwickelten sie ihre ganz eigenen Rezeptvariationen.



Geht schnell und schmeckt grandios: **HOKKIEN MEE** ist in Singapur zum Mittag so beliebt wie in Deutschland Currywurst Pommes.

DIM SUM – GEDÄMPFTE CHINESISCHE KLÖSSCHEN IN REISPAPIER

1 Pck. Reispapierblätter, Durchmesser ca. 18 cm, gefroren

FÜR DIE FÜLLUNG

500 g Hackfleisch vom Schwein

½ Tasse Weißkohl, fein gehackt, weich gekocht und ausgedrückt

½ Tasse Wasserkastanien aus der Dose, fein geschnitten

4 Frühlingszwiebeln, fein geschnitten

1 Tasse Sellerie, fein geschnitten

GEWÜRZMISCHUNG AUS

2 TL Salz

¼ TL Pfeffer, weiß

2 TL Zucker

2 TL Sojasauce, hell

½ TL Öl

2 EL Maismehl

1 EL Öl

1.



Alle Zutaten für die Füllung gut verkneten. 30 Minuten im Kühlschrank ruhen lassen. Reisblätter befeuchten. Ein Reisblatt jeweils mit einem Teelöffel Hack füllen. Übrige Reisblätter derweil zwischen sauberen Tüchern feucht halten.

2.



Die Seiten des feuchten Reisblatts sorgfältig zu einem Halbmond verschließen.

3.



Beide Seiten noch einmal falten. Anschließend die **Dim Sums** in einem Wok oder Topf mit Dämpfeinsatz auf einem leicht geölten Teller ca. 20 Minuten dämpfen.



Seit 1973 zählt der beliebte FOOD COURT zu den nationalen Baudenkmalern Singapurs.

Zu beinahe jedem Essen wird Chilisaucen gereicht. Die hat nichts mit der in Deutschland bekannten Chilisaucen aus dem Glas zu tun. Die Saucen werden selbst zubereitet. Eine Mischung aus Chilischoten, frischen Zwiebeln, Ingwer und Knoblauch. Die genauen Zutaten und das Mischungsverhältnis sind das Geheimnis des jeweiligen Kochs, das über Generationen weitergegeben wird. »Die vielen verschiedenen Chili-, Knoblauch- und Sojasaucen, die zu den Gerichten serviert werden, machen für mich das besondere der asiatischen Küche aus«, sagt Thomas Tegethoff.

Langjährige Kunden laden ihn auch gerne zum Essen zu sich nach Hause ein. Dann steht asiatische Hausmannskost mit Familienanschluss auf dem Programm. Und er erhält noch tiefere Einblicke in das asiatische Leben. Vor

Rückspiel bei Muttern

einiger Zeit revanchierte Thomas Tegethoff sich für das Vertrauen. Händler aus Singapur und Südostasien besuchten die HANNOVER MESSE. Anschließend lud er sie nach Höxter zum Essen ein. Sie gingen aber nicht, wie erwartet, in ein Restaurant. Thomas Tegethoff lud die Geschäftspartner zu seiner Mutter ein. Es gab ostwestfälische Hausmannskost vor einer alt-deutschen Schrankwand und deutsches Bier auf dem Sofa. Von diesem Tag schwärmen seine Kunden noch heute. ■



DIM SUM, auch Dumplings genannt,
gibt es in unzähligen Variationen.



NEWS & FACES



NEWS

Seien Sie gespannt – bald gibt es die Imagebroschüre im neuen Design.

NEUE IMAGEBROSCHÜRE

Alle essentiellen Informationen über OPTIBELT auf einen Blick. Im Zuge unserer schrittweisen Überarbeitung der Corporate Identity wird derzeit unsere Imagebroschüre grundlegend umgestaltet. Vorgestellt werden die vier Unternehmensbereiche **Power Transmission**, **Automotive Technology**, **Material Handling** und **Elastomer Solutions**. Seit gut drei Jahren sorgt unser renoviertes Design für hohen Wiedererkennungswert bei Geschäftspartnern und Kunden gleichermaßen. Höchste Zeit also, dass auch dieser Baustein in unserer Außendarstellung auf den neuesten Stand gebracht wird. Mitte 2014 wird die innovative Imagebroschüre verfügbar sein. ■



FACES

TEAM FERNOST

Im Rahmen einer privaten Reise nach Shanghai besuchte Jenni Spielau, Abteilungsleiterin bei Rala in Ludwigshafen, die OPTIBELT-Niederlassung in Taicang. Dort wurde sie von **Thomas Tegethoff, Direktor der OPTIBELT Asia Pacific Pte. Ltd.**, zu einer Werksbesichtigung eingeladen.

Im **Werk Taicang**, nur rund 50 km von der Hafenstadt Shanghai entfernt und ca. 60.000 m² groß, produziert OPTIBELT seit 2007 mit 180 Mitarbeitern **flankenoffene Keilriemen und Rippenbänder** speziell für die asiatische Automobilindustrie.

Neben den obligatorischen Einblicken in die Produktion berichtete Tegethoff, der

bereits seit über 15 Jahren in Asien lebt und arbeitet, auch von ganz persönlichen Erfahrungen. So bestehen zwischen der europäischen und der asiatischen Mentalität und Arbeitsweise große Unterschiede.

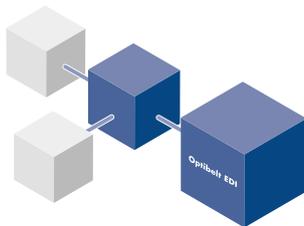
Sehr interessiert zeigte sich Jenni Spielau zudem an den besonderen Strukturen des technischen Großhandels in China. Extreme Lieferdistanzen und entsprechend lange Lieferzeiten spielen eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Auch hier konnte Thomas Tegethoff aus dem Nähkästchen plaudern und wertvolle Tipps aus seiner langjährigen Berufserfahrung geben. ■



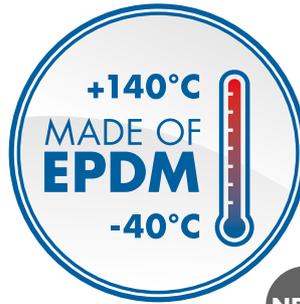
DIGITALER DATENAUSTAUSCH MIT OPTIBELT CONNECT UND EDI



Für OPTIBELT steht der Kundenservice immer an erster Stelle. Deshalb arbeiten wir am zukunftsweisenden Dialog mit unseren Kunden ebenso hart wie an der Weiterentwicklung unserer Antriebslösungen. Bestes Beispiel: der digitale Datenaustausch **OPTIBELT ConNect**. Er automatisiert und beschleunigt die gesamte Auftragslogistik und sichert die optimale Zusammenarbeit mit unseren Kunden in der ganzen Welt. Bestellungen können damit on demand ausgelöst und verwaltet werden. Der Verzicht auf Papierdokumente vereinfacht die Auftragsverwaltung enorm und vermeidet Fehler, die etwa bei einer manuellen Datenerfassung gang und gäbe sind.



Für den Datenaustausch mit **OPTIBELT ConNect** stehen zwei Möglichkeiten zur Verfügung: das webbasierte XML-Format und das etwas einfachere und leichter zu erstellende CSV-Format, das lediglich die einfache Installation einer zusätzlichen Software erfordert. Bei beiden Formaten werden Bestell- und Auftragsbestätigungen sowie Rechnungen direkt an das Warenwirtschaftssystem des Kunden geschickt. Auch das **Electronic Data Interchange**, kurz EDI, sorgt für den reibungslosen Warenverkehr. Es steuert Aufträge in Echtzeit und bildet Geschäftsprozesse strukturiert und vollautomatisch ab. Dieses bewährte System kommt bei OPTIBELT bereits seit über 20 Jahren zum Einsatz. ■



OMEGA HP EPDM: HEISS AUF EXTREME, COOL IM EINSATZ

Der **optibelt HP EPDM** ist das Ergebnis innovativer Material- und Riemenkonstruktion.

Geschaffen für Höchstleistungen in einem Temperaturbereich von **-40° bis +140 °C** bietet er ein erhebliches Leistungsplus gegenüber konventionellen EPDM-Riemen – bis zu **20% mehr Leistung**. Das ermöglicht den Einsatz selbst in extremsten Klimazonen und unter anspruchsvollsten Bedingungen. Darüber hinaus besticht der **HP EPDM** durch weitere Eigenschaften: Er ist wartungs- und geräuscharm und statisch leitfähig nach ISO 1813. So entsteht neuer Spielraum – z. B. für das Engineering effizienterer Antriebe oder die produktivere Nutzung bestehender Anlagen. Kurz: Der **HP EPDM** ist ein echter Extremist in Sachen Leistung! ■

SEMINARE

FACHSEMINAR S1 **RIEMENGETRIEBE IN DER ANWENDUNG**

Spezialwissen über kraft- und formschlüssige Antriebsriemen

TERMIN:

22. – 24.09.2014 (Höxter)

FACHSEMINAR S2 **ZAHNRIEMEN**

Spezialwissen über formschlüssige Antriebsriemen

TERMIN:

23. – 25.06.2014

(Bad Blankenburg)

FACHSEMINAR S4 **MONTAGE & WARTUNG**

Ursachen erkennen, schnell Abhilfe schaffen

TERMIN:

10. – 11.11.2014 (Höxter)

Mehr Informationen unter:

[www.optibelt.com/
veranstaltungen](http://www.optibelt.com/veranstaltungen)



NEWS

YouTube

KANAL OPTIMAL – OPTIBELT AUF YOUTUBE

Immer aktuell, immer OPTIBELT. Bewegte Bilder helfen verstehen: OPTIBELT hat seit Kurzem einen eigenen **YouTube-Kanal**. Neben allgemeinen Informationen und unseren Kurzfilmen sind dort viele nützliche und anschauliche **Tipps zur Montage und zur Wartung** aller Produkte zu finden. Und weil nach der Arbeit bekanntlich das Vergnügen kommt, können Sie im YouTube-Kanal auch sehen, was Passanten und Werkstattprofis so alles auf die Frage »Was bedeutet NASS-SCHLUPFOPTIMIERT?« antworten ... ■



FACES

EXPANSION IN NORD- UND SÜDAMERIKA

Die Arntz Optibelt Gruppe setzt ihre Expansionsstrategie fort und baut die Logistik- und Vertriebsstruktur in Nord- und Südamerika weiter aus.

Im August 2013 wurde ein neues Lager in **Hortolandia, São Paulo, Brasilien**, eröffnet. In Nordamerika wurde ein größeres und moderneres Lager in Chicago bezogen. Aktuell besitzt die Arntz Optibelt Gruppe in Nord- und Südamerika nun acht Standorte mit einer Gesamtlagerfläche von 10.000 m².

»Seit Eröffnung des ersten Standortes in Chicago liefern wir in die gesamte USA«, so Reinhold Mühlbeyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Arntz Optibelt Gruppe. »Große geografische Entfernungen und hohe Kundenansprüche machten eine strategische Erweiterung unumgänglich. Durch die Eröffnung der zwei neuen Standorte in Nord- und Südamerika kommen wir der steigenden Nachfrage nach und können Lieferzeiten weiter reduzieren.«

OPTIBELT-Antriebsriemen kommen praktisch in ganz Nord- und Südamerika zum Einsatz – vor allem in der Öl- und Gasindustrie, in der Landwirtschaft, aber auch in der Zellstoff- und Papierproduktion. In Kanada und Mexiko werden unsere Produkte in der Bergbau- und Ölindustrie eingesetzt. ■

OPTIBELT ERHÄLT LIEFERANTEN-AUSZEICHNUNG

Beim **Suppliers Day 2013** in WODENNWOHL wurde die Niederlassung OPTIBELT India unter der Leitung von Vernon Rego für die gute Zusammenarbeit vom indischen Hausgerätehersteller IFB ausgezeichnet.

Von knapp 200 technischen Direktlieferanten erreichte OPTIBELT den **5. Rang für Qualität und Service** und konnte sich als einziges in Deutschland produzierendes Unternehmen platzieren.



FACES

Die Kooperation mit IFB besteht bereits seit 2008. Hierzu kam es, da OPTIBELT nach einer individuellen Antriebsauslegung eine Reduzierung der Rippenzahl empfahl. Das sparte IFB Kosten gegenüber der bisherigen Lösung von OPTIBELTs größtem Wettbewerber.

Durch Folgeprojekte konnte die sehr partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen IFB und OPTIBELT weiter vertieft werden. So wurden z. B. auch grundlegende Untersuchungen wie »Pro und Contra Direktantrieb« gemeinsam erarbeitet. ■



NASSSCHLUPFOFFENSIVE

Am besten ist Werbung, wenn sie stützig macht, zum Schmunzeln anregt – und wirklich Neues zu bewerben hat. Genau das ist bei den **nassschlupfoptimierten optibelt RBK Riemen** der Fall. Deshalb spielen wir mit einem Wort, das ganze Geschichten erzählen kann.

Unsere Kampagne stellt statt nüchterner Ingenieurskunst die menschliche Dimension in den Vordergrund, um die technischen Vorteile des **RBK** unterhaltsam zu präsentieren. Vom Wiedererkennungswert der Kampagne werden sowohl Vertriebs- und Handelspartner als auch Profiwerkstätten profitieren.



NEWS

MULTIMEDIAL & ANSCHAULICH

Alle Printanzeigen sind mit multimedialen Informationen im Web verknüpft. Über einen sogenannten **AR Tracker**, der mit dem Smartphone gescannt werden kann, gelangt man z. B. zu detaillierten 3-D-Animationen auf einer Microsite im Internet, die die Leistungsfähigkeit und Produktvorteile des **RBK** demonstrieren. Diese Animationen sind (z. B. auf einem iPad) auch als Film auf Messen* und Veranstaltungen nutzbar.



IM WEB UND AUF eCARD

Ausführliche Informationen sind auch im Web oder in unserem Newsletter zu finden. Speziell an Entscheider im Zwischenhandel gerichtet ist eine **eCARD**, ein Mailing mit integriertem Minidisplay – auf dem vier kurze Filme angesehen werden können. Ohne Internetanschluss oder Tablet-PC. ■

*MESSEN

AUTOMECHANIKA

FRANKFURT

16. – 20.09.2014

Automotive Fachmesse

MEDICA

DÜSSELDORF

12. – 15.11.2014

Medizinmesse

AUTOMECHANIKA

SHANGHAI,

CHINA

10. – 13.12.2014

Automotive Fachmesse

OPTIBELT IN DER WELT

POLE- POSITION SINGAPUR





**ARABISCHES
VIERTEL**



VIVO CITY



**MARINA BAY
SANDS**



START



CHINA TOWN



Jörg Marquard und Maurice Sartorio folgen den Spuren der FORMEL 1 in Singapur.

DIE LETZTE KURVE VOR DER BOXENGASSE

Auf der regennassen Fahrbahn sind deutlich die Reifenspuren der vergangenen Rennen zu sehen. Seit 2008 wird auf dem **Marina Bay Street Circuit** der große Preis von Singapur ausgetragen. Der fünf Kilometer lange Rundkurs führt zu siebzig Prozent über öffentliche Straßen. Die Zuschauer stehen im »Walk through«-Bereich maximal zwei Meter von der Absperrung entfernt. Ein Erlebnis für jeden Formel-1-Fan. Am Fahrbahnrand errichten Arbeiter bereits die 1.485 Scheinwerfer für das nächste Nachtrennen, den **Porsche Carrera Cup**. Mit am Start ist OPTIBELT. **Spezielle Keilrippenriemen** ermöglichen die Höchstleistungen des 450 PS starken **Porsche 911 GT3 Cup**.

Maurice Sartorio ist Formel-1-Fan aus Leidenschaft. Seit einem Jahr ist der Australier Managing Director von **OPTIBELT Asia Pacific**. In Melbourne leitete er das Australiengeschäft von OPTIBELT. Singapur ist für ihn die

modernste, effizienteste Metropole Südostasiens. Das zeigt sich eindrucksvoll auf der Rennstrecke. Auf den letzten hundert Metern vor der Boxengasse eröffnet sich ein beeindruckender Ausblick auf das avantgardistische Wahrzeichen des Stadtstaates. Das futuristische Hotel **Marina Bay Sands**. Eine 200 Meter lange Brücke, die mit 260 Bäumen begrünt ist, verbindet die drei Türme. Vom Rand des Swimmingpools im 57. Stock blickt man auf Singapur und 200 Meter in die Tiefe.

Was moderne Architektur kann, zeigt sich in Singapur auf engstem Raum.

Auf der anderen Uferseite der **Marina Bay** liegt das **Gardens by the Bay**, das neueste Wahrzeichen der Stadt. Die zwei Gewächshäuser, deren Form an auftauchende

Fischrücken erinnert, überspannen eine Fläche von 20.000 m². Highlights des 100 Hektar großen Parks sind bis zu 50 Meter hohe begrünte Bäume aus Stahl und Beton. Die ausgefallene Architektur unterstreicht Singapurs Anspruch, die modernste Metropole Südostasiens zu sein. Politische Stabilität, eine gute Infrastruktur, eine ausgebildete, Englisch sprechende Bevölkerung und die geografische Lage begründen ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Logistisch betrachtet liegt Singapur in der Mitte Südostasiens. In acht Stunden ist Sydney erreicht, sechs bis sieben Flugstunden sind Peking und Tokio entfernt. Die Zeitunterschiede sind minimal. Diese einmalige Lage war für OPTIBELT der maßgebliche Grund, nach Singapur zu gehen.

»Die Präsenz vor Ort ist entscheidend«, erklärt Maurice Sartorio, »unsere Mitbewerber aus Japan haben keine langen Transportwege.





Einfach unverwechselbar: die Skyline von Singapur



Da müssen wir mithalten. Rief früher ein Händler aus Australien an, konnte es durch die Zeitverschiebung schon einmal zwölf Stunden dauern, bis er eine Reaktion aus Deutschland bekam.«

Zeitverschiebungen sind in der globalisierten Welt kein Thema mehr.

Im Jahr 1997, mitten in der Asienkrise, ist es so weit. Internationale Firmen entlassen Mitarbeiter oder schließen ihre Dependancen in Singapur. OPTIBELT dagegen eröffnet seine erste Niederlassung in Südostasien. Die Preise für Büros und Lagerräume sind infolge der Krise bezahlbar und geeignete Mitarbeiter leicht zu finden. Diese anti-zyklische, auf Kontinuität setzende Strategie zahlt sich heute aus: »Der Anteil des Südostasiengeschäfts liegt bei 15% mit wachsender Tendenz«, sagt Maurice Sartorio. Mittlerweile beliefert OPTIBELT von Singapur aus 14 Länder, von Australien bis China, von Indien bis Japan.

Maurice Sartorio fährt mit dem Taxi entlang der Formel-1-Strecke. Hong Lee, sein Taxifahrer, hat eine pragmatische Einstellung zur Formel 1. Für ihn sei jedes Event gut, denn es bringe mehr Kunden, meint er. Am besten aber laufe sein Geschäft während der großen Sommerschlussverkaufswochen im August. Die Touristen kämen vor allem zum Einkaufen nach Singapur.

Direkt im Schatten der Hochhäuser des Finanzdistrikts beginnt Chinatown. Zweistöckige Häuser, viele bunt angemalt, bestimmen das Straßenbild. Nach Sonnenuntergang erleuchten rote Lampions die Gassen um den Nachtmarkt für die Touristen. Trotz der zahlreichen Besucher geht es sehr chinesisch zu. Von früh morgens bis zum Abend treffen sich alte Männer hinter dem chinesischen Tempel zum Schachspielen. Die Wäsche wird zum Trocknen an langen Stangen aus dem Fenster gehängt. Kleine Restaurants bieten preiswerte chinesische Spezialitäten an.



Kein Hochhaus weit und breit: Im **arabischen Viertel** bleibt die Hektik der Metropole draußen. Maurice Sartorio genießt das sehr.

Bei über fünf Millionen Einwohnern ist der öffentliche Nahverkehr ein heiß diskutiertes Thema.

Im Herzen **Chinatowns** auf der **South Bridge Road** liegen in Sichtweite drei Tempel der großen Weltreligionen. Sie zeugen von einem friedlichen Miteinander der Religionen in Singapur. Die **Jamae Moschee** wurde 1842 von südindischen Muslimen errichtet. Hundert Meter entfernt glänzt der farbenfrohe **Sri Mariamman Tempel** im Sonnenlicht. Er ist der älteste und bedeutendste hinduistische Tempel der Stadt. Zwei Straßen weiter beschützen große Wächterfiguren den Eingang eines buddhistischen Tempels.

Die **South Bridge Road** ist auch die Wiege des öffentlichen Nahverkehrs in Singapur. Bereits 1885 fuhren hier mit Dampfkessel betriebene Straßenbahnen. Heute ist der effiziente und preiswerte öffentliche Nahverkehr ein Aushängeschild der Metropole.

»Die Bewohner Singapurs sind stolz darauf, aber auch sehr kritisch, was die Zuverlässigkeit betrifft«, erzählt Maurice Sartorio. »Jeder Zugausfall wird auf den Titelseiten der Zeitungen veröffentlicht und tagelang diskutiert.«

Hingegen wird Autofahren von der Regierung extrem verteuert. In Singapur benötigen Autofahrer u. a. eine Fahrlizenz, die für zehn Jahre über 40.000 Dollar kostet. Dafür läuft der Verkehr im Vergleich zu anderen Metropolen der Region wie **Bangkok** oder **Kuala Lumpur** flüssig.

Heute macht der Automotive-Bereich **30% des Geschäftsvolumens** aus. OPTIBELT-Produkte finden sich in den Sicherheitstüren der U-Bahn-Stationen, in den Antrieben und Klimaanlage der Busse und in Taxis. »In allen Transportbereichen Singapurs ist OPTIBELT präsent«, erzählt Maurice Sartorio nicht ohne Stolz. »Überall dort, wo erstklassige Qualität gefragt ist, die auch im tropischen Klima funktioniert, kommen unsere Produkte zum Einsatz.«

70% des Geschäftsvolumens liefert der Maschinen- und Anlagenbau. Am Flughafen Changi lassen OPTIBELT-Produkte die Gepäckförderbänder laufen und helfen den Klimaanlagen, die Luft zu kühlen. Im Hafen würden Containerkräne ohne OPTIBELT stillstehen. In Australien, Malaysia und Indonesien ist die Minenindustrie sehr stark und traditionell Käufer von OPTIBELT-Produkten. »Bei diesen Maschinen spielt der Preis der Komponenten eine untergeordnete Rolle«, meint Maurice Sartorio. »Der Ausfall eines riesigen Minenförderbandes kann pro Stunde 16.000 Dollar kosten. Da zählt nur Zuverlässigkeit und beste Qualität.«

Mit dem Bus verlässt er die Rennstrecke für einen Abstecher zum Mittagessen. Er fährt am Hafen Singapurs entlang bis zur **Harbour Front**. Ziel ist **Vivo City**, die größte Shopping Mall der Stadt. Von der Dach-



terrasse aus ist der Containerhafen zu sehen, der zweitwichtigste weltweit, und die Insel Sentosa. Der ehemalige Militärstützpunkt der Briten ist heute das Naherholungsgebiet für Singapur mit über fünf Millionen Touristen im Jahr. **Food Republic** ist ein neues Konzept von **Food Courts** in Singapur. Es ist einem chinesischen Dorf aus dem frühen 20. Jahrhundert nachgebildet. In 27 kleinen Küchen wird für bis zu 900 Besucher gekocht, gedampft und gebraten. Ein extremer Gegensatz zu den bunten, grellen Geschäften außerhalb. Nach einer Portion **Hokkien Mee** fährt Maurice Sartorio mit der U-Bahn zurück Richtung **Marina Bay Circuit**.

Der Manager ist häufig unterwegs in Singapur und in Südostasien. »Wir kommen zu Ihnen – nicht umgekehrt«, ist für ihn nicht nur ein Marketingspruch, sondern auch Alltag. »Wir haben festgestellt, dass viele Kunden beraten werden möchten, wie sie unsere Produkte richtig einsetzen, auch im Zusammenspiel mit den anderen Maschinenkomponenten«, erzählt Maurice Sartorio. »Diese Beratung ist hier ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Das unterscheidet uns von den Konkurrenten, die diese Unterstützung nicht anbieten.«

Auf einem seiner Händlerbesuche in Singapur hat Maurice Sartorio das **arabische Viertel** entdeckt, seinen Lieblingskiez in der Stadt. Die **Arab Street** gab dem Stadtviertel den Namen. Hier ist nichts zu spüren von dem hektischen Leben in Chinatown und dem Finanzdistrikt. Hochhäuser sind nur aus der Entfernung zu sehen. Die schmalen Straßen mit zweistöckigen Häusern verbreiten eine entspannte, entschleunigte Atmosphäre. Die **Sultan Moschee** überragt mit ihren goldenen Kuppeln das gesamte Viertel. In einem türkischen Café in der Fußgängerzone vergisst man für kurze Zeit, dass man sich in einer der modernsten Metropolen befindet, in einer Stadt im permanenten Wandel. Im Laufe nur einer Generation entwickelte sich Singapur von

Singapur ist in die globale Champions League aufgestiegen.

einem Schwellenland zu einem der wohlhabendsten Länder weltweit. Heute ist der Lebensstandard höher als in Westeuropa.

Maurice Sartorios Ehrgeiz ist groß. »Wir wollen im Markt für Hochleistungsantriebsriemen in Südostasien die Ersten sein«, bekräftigt er.

OPTIBELT Asia Pacific ist auf Wachstumskurs. In Thailand wurde in 2013 ein weiteres Lager fertiggestellt. Neue Märkte werden erschlossen. Im rohstoffreichen Myanmar eröffnet das politische Tauwetter einen unbekanntenen Absatzmarkt. Seit 2012 sondiert ein lokaler Mitarbeiter dort die Chancen für OPTIBELT. Auch in Bangladesch und Pakistan ist OPTIBELT aktiv. Die Region Südostasien bleibt in Zukunft für OPTIBELT ein Markt mit bedeutendem Wachstumspotenzial. ■



**Mönch mit Aussicht:
In Singapur stoßen
Welten aufeinander.**



... IN EINEN MAUERWINKEL DES
**FABRIKGEBÄUDES VON
OPTIBELT JEDEN SOMMER
EIN TURMFALKE EINZIEHT,DER DORT BRÜTET?**

... DER **SCHRAUBENDREHER** VOR DER
SCHRAUBE ERFUNDEN WURDE?

WUSST SIE, D

... **DER GRÖSSTE
STEINBRECHER
DER WELT** IN EINEM
SCHWEDISCHEN
STEINBRUCH AUF
DER INSEL GOTLAND
STEHT UND MIT 64
EINZELRIEMEN ANGE-
TRIEBEN WIRD?





TEN DASS



... CHOP SUEY EINE AMERIKANISCHE ERFINDUNG IST UND **KETCHUP EINE CHINESISCHE?**



... **INUIT KÜHLSCHRÄNKE** BENUTZEN, DAMIT IHRE LEBENSMITTEL NICHT EINFRIEREN?



... **AUGUST HEINRICH HOFFMANN VON FALLERSLEBEN**, DICHTER DES TEXTES DER DEUTSCHEN NATIONALHYMNE, FÜR OPTIBELT-GRÜNDER EMIL ARNTZ EIN GEDICHT GESCHRIEBEN HAT, DAS HEUTE IN DER EINGANGSHALLE DES WERKS IN HÖXTER HÄNGT?

DIE NÄCHSTE AUSGABE ERSCHEINT IM HERBST 2014



TIEFSCHÜRFEND

Schwedens größte Erzmine setzt auf
Antriebsriemen von OPTIBELT.



UNERBITTLICH

Auf Großbaustellen herrschen enge Terminpläne,
schweres Gerät – und Antriebe von OPTIBELT.



UNBESTECHLICH

Auch am Flughafen ist OPTIBELT zuhause.
Für die Zollbeamten heißt es Tag für Tag
»Augen auf« ...

Impressum

mybelt Ausgabe 01/2014

Herausgeber

OPTIBELT GmbH
Corveyer Allee 15
37671 Hötter/Germany
Tel. +49 (0) 52 71-6 21
Fax +49 (0) 52 71-97 62 00

Redaktion

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

Fotos:

Kochstrasse – Agentur für Marken GmbH
Jörg Marquard

Alle Rechte vorbehalten

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der Freigrenzen
des Urheberrechts ist ohne Zustimmung
der OPTIBELT GmbH unzulässig und straf-
bar. Das gilt insbesondere für Vervielfälti-
gungen, Übersetzungen, Mikrofilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in
elektronische Systeme.

© 2014 OPTIBELT

Gestaltung & Konzept:

Kochstrasse – Agentur für Marken GmbH
Plaza de Rosalia 3
30449 Hannover/Germany
Tel. +49 (0)511-228 77-0
Fax +49 (0)511-228 77-33

Druck: BenatzkyMünstermann Druck GmbH

Schrift: Swiss, Swift & Futura

Papier: Soporset Premium Offset

Printed in Germany



POWER TRANSMISSION

optibelt **OMEGA HP EPDM**

HEISS AUF EXTREME, COOL IM EINSATZ.

EPDM-Hochleistungsriemen von OPTIBELT halten extremen Bedingungen stand.



+140°C
MADE OF
EPDM
-40°C

A circular graphic containing a thermometer icon with a red liquid level, indicating the temperature range of the EPDM material.

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