

mybelt



Fest im Sattel

50 Jahre OPTIBELT in Skandinavien

/ AB SEITE 14



DER WERT EINER STARKEN MARKE

Im Wettbewerb die Nase vorn –
Ein Expertengespräch zur einzigartigen
Markenstärke von OPTIBELT.

/ AB SEITE 10



TIEF IM WALD

Werkstour mit dem technischen Leiter bei
„Södra Cell“, dem größten Papierzellstoff-
hersteller Nordeuropas.

/ AB SEITE 38

UNTERNEHMEN

10 DER WERT EINER STARKEN MARKE – EXPERTEN IM GESPRÄCH



DIE REISE GEHT WEITER

Auch dieses Mal wollen wir wieder Geschichten erzählen und von Erlebnissen berichten. Denn irgendwo in der Welt passiert immer irgendetwas – und so ist es auch bei unseren Kunden. Sie erleben das Auf und Ab der Konjunktur, die Wünsche ihrer Kunden nach Produkten, die ein Problem lösen und/oder eine neue Perspektive bieten, oder die Suche nach Beratung und Unterstützung in einer schwierigen Situation. Und in ihren Herausforderungen sehen wir unseren Anspruch. Ihnen zur Seite zu stehen, mit dem Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, mit unserer gesamten Kompetenz in Beratung und Service, mit unseren vielfältigen und hochwertigen Produkten und mit unseren Ideen und Neuentwicklungen. Das ist für uns Verpflichtung und Herausforderung zugleich, aber auch Selbstverständnis und Spaß an der Arbeit. Eben: Leidenschaft durch Präzision.

Reinhold Mühlbeyer,
Vorsitzender der Geschäftsführung

TYPISCH OPTIBELT

04 VIERZIG TONNEN FINGERSPITZEN- GEFÜHL



OPTIBELT IN DER WELT

14 FEST IM SATTEL: MIT SCHWEDISCHER GELASSENHEIT ZUM ERFOLG



50
YEARS OPTIBELT IN
SKANDINAVIA

04

TYPISCH OPTIBELT

**VIERZIG TONNEN
FINGERSPITZENGEFÜHL**
Straßenfräsarbeiten entlang der A31

10

UNTERNEHMEN

**DER WERT EINER
STARKEN MARKE**
Im Wettbewerb die Nase vorn

14

OPTIBELT IN DER WELT

FEST IM SATTEL
50 Jahre OPTIBELT in Skandinavien

24

NEWS & FACES

Wissenswertes rund um OPTIBELT

32

OPTIBELT IN DER WELT

**ARBEITEN, WO ANDERE
URLAUB MACHEN**
Kontrastprogramm auf Gotland

38

OPTIBELT IN DER WELT

TIEF IM WALD
Werkstour beim größten
Papierzellstoffhersteller Nordeuropas

42

OPTIBELT IN AMERIKA

AMERICAN TASTE
Mit den richtigen Zutaten zum Erfolg

44

WUSSTEN SIE, DASS ...

Lustige Fakten aus aller Welt

46

UNTER UNS GESAGT ...

Aron Beberstedt, Marketing-Mitarbeiter
bei OPTIBELT, unterwegs in Schweden

TYPISCH OPTIBELT

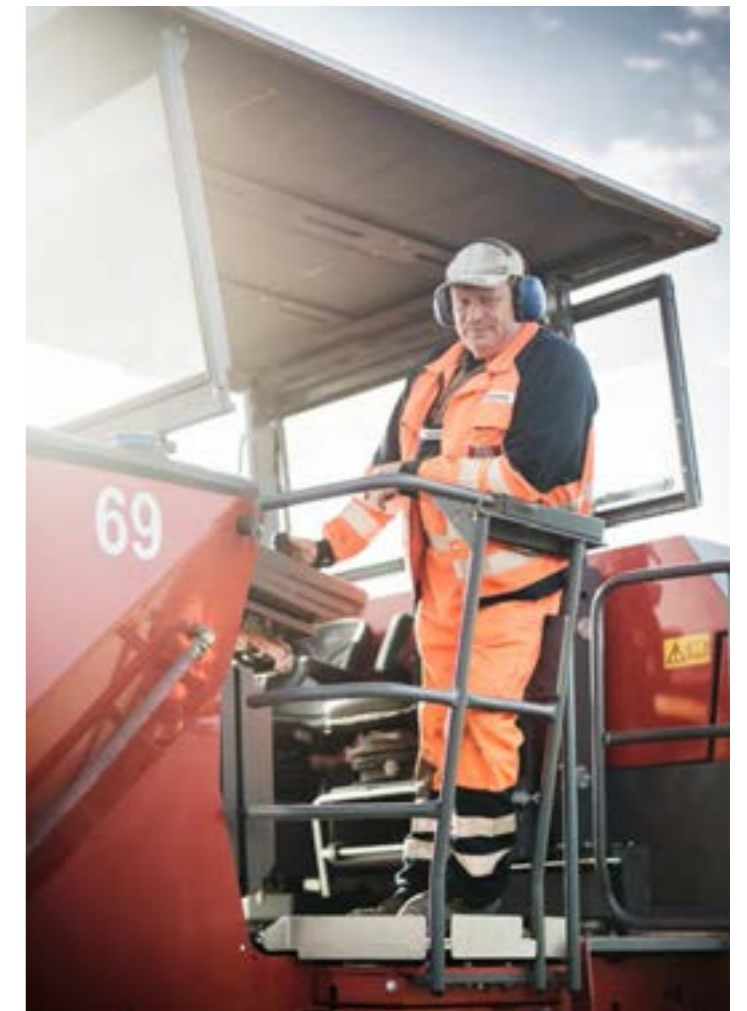
VIERZIG TONNEN FINGERSPITZENGEFÜHL



Autobahnbaustellen lösen wenig Begeisterung aus. Die Asphaltspezialisten von ABS Nord-West wissen das. Und setzen bei der Asphaltanierung deshalb auf höchste Effizienz, überlegenes Equipment und perfektes Teamwork.



IMMER IN DER SPUR



Detlev Westermann manövriert mit Joystick und Augenmaß

43
TONNEN
BETRIEBSGEWICHT

5
KM/H
HÖCHSTGESCHWINDIGKEIT

188
MEISSEL AUF DER
FRÄSWALZE

Ein kühler Septembertag auf der A31, kurz hinter der Anschlussstelle Rhede. Die Sonne geht gerade erst auf, aber Detlev Westermann und René Kuncke sind längst startklar. Die Tanks ihrer Wirtgen W 250 i Großfräse sind bereits mit gut 1.000 Litern Dieselkraftstoff und mehr als derselben Menge Wasser befüllt. Unter ohrenbetäubendem Lärm setzt sich das 43-Tonnen-Monster in Bewegung und frisst sich scheinbar mühelos durch die Fahrbahn. Heute Morgen steht Westermann im Führerstand, Kuncke kontrolliert die Frässpur und die Höhenregulierung außen an der Fräse. Beide wechseln sich regelmäßig ab. „Wir sind ein eingespieltes Team – bei uns kann jeder alles“, sagt der gebürtige Mecklenburger. Seit fünf Jahren ist er an der Großfräse dabei. Heute geht es gut voran, auch weil das Wetter mitspielt. Es ist sonnig und trocken, keine Selbstverständlichkeit im hohen Norden um diese Jahreszeit.

QUER DURCH DIE REPUBLIK

Auf der A31 liegen insgesamt 10 Kilometer Totalausbau vor ihnen. Gute drei Wochen sind dafür einkalkuliert. Danach folgt die nächste Großbaustelle, irgendwo in Deutschland. Der Job ist gut bezahlt, aber fordernd: Den Feierabend verbringen die Fräsprofis meist in einem Hotelzimmer. „Wir sind während der Saison praktisch mit der Maschine verheiratet“, grinst Kuncke. Das ist wahrlich nicht übertrieben: Erst seit sechs Monaten verstärkt die Wirtgen W 250 i den Maschinenpark der Firma ABS Nord-West aus Paderborn. Und hat doch schon über 1.000 Betriebsstunden absolviert.

Eine Investition, deren wirtschaftlicher Erfolg von möglichst geringen Standzeiten und Serviceintervallen unmittelbar profitiert.

SCHRITGESCHWINDIGKEIT UND REKORDTEMPO

Die Sanierung einer Asphaltdecke ist eine echte logistische Meisterleistung. „Wir nehmen heute zunächst vier Zentimeter runter“, sagt Westermann, während er mit der Hupe den vorausfahrenden Kipplader dirigiert. In einem zweiten Durchgang kommen dann die restlichen Schichten runter. Knappe vierzig Zentimeter tief kommt die Fräse mit ihrem 2,20 Meter breiten Fräskopf bei Bedarf. Die Verständigung auf der Maschine ist nicht ganz einfach. Im Rücken arbeiten gut 1.000 PS hart daran, die über vierzig Tonnen schwere Maschine und die Fräsvalze mit ihren 188 rotierenden Meißeln stetig voranzutreiben. Ohrenschützer sind absolute Pflicht. Für die beiden „Steuerleute“ aber kein Problem. Sie beherrschen ihre Maschine auch ohne viele Worte.



Kilometer fressen – mit 188 Zähnen



EXAKTE CHOREOGRAPHIE

Während sich die W 250 i mit etwa 28 Metern pro Minute voranschreibt und eine exakt gefräste Spur hinter sich lässt, wird sie von Kippladern und Versorgungsfahrzeugen umkreist. Der Abrieb gelangt per Förderband auf den vorausfahrenden Laster. Die Kommunikation mit dem Fahrer gelingt per Hupe – immer wieder bremsen, anfahren, erneut abbremesen, bis der Bolide nach wenigen Minuten gleichmäßig beladen ist. „Im Extremfall sogar in nur 48 Sekunden“, grinst Westermann, „Das ist mein persönlicher Rekord. Das geht aber nur bei der untersten Tragschicht, die sehr sandhaltig ist.“ Im fliegenden Wechsel fädelt schon der nächste Laster vor der Großfräse ein.

Alter Asphalt kann für neue Asphaltmischungen wiederverwendet werden. Bis zu 60% stammen aus der Wiederverwertung.

PERFEKTER ANTRIEB FÜR PERFEKTE TECHNIK

Zwei Motoren sorgen für ausreichende Kraftreserven, vier Kettenantriebe für Vortrieb. In den beiden Antriebsaggregaten arbeiten OPTIBELT Kraftbänder mit dem Profil 5V KB. Sie bestehen aus ummantelten Einzelkeilriemen, die durch eine Deckplatte miteinander verbunden sind. Ihre Stoßbelastbarkeit und ein günstiges Schwingungsverhalten prädestinieren sie für die extremen Betriebsanforderungen. „Ausfallzeiten kann hier niemand riskieren“, sagt Kuncke. Zahlreiche Assistenz- und Überwachungssysteme sorgen außerdem für absolute Übersicht. Die ist auch notwendig: Die große Kunst, eine Kaltfräse



Zentimeterarbeit beim Abtransport



OPTIBELT Kraftbänder 5V KB treiben die beiden Motoren an



Aus Straßenbelag wird Fein-Granulat

wirtschaftlich zu führen, besteht unter anderem in der Auswahl und Kontrolle der richtigen Frästiefe und Geschwindigkeit. Eine Kunst, die Kuncke und Westermann aus dem Effeff beherrschen.

FEINFÜHLIG UND BRACHIAL

Unvermittelt kommt die Maschine zum Stehen. Einige Meißel sind defekt und müssen ausgetauscht werden. „Man spürt das, weil die Maschine anders vibriert“, sagt Westermann. So viel Feingefühl inmitten all der Brachialgewalt? Das kommt von jahrelanger Erfahrung. In Windeseile schlüpfen die beiden Kollegen hinter die Fräswalze. Mit wenigen Handgriffen haben sie die defekten Meißel identifiziert und ausgetauscht. Werkzeug und Reservematerial sind bei der W 250 i gleich in Griffweite installiert. Die kurze Pause wird gleich noch mal zum Befüllen des Kühlwassertanks benutzt. Ein kompletter Meißelsatz ist in etwa einer Stunde getauscht, diesmal sind aber nur einige Zähne defekt. Schon nach wenigen Minuten geht es mit vollem Biss weiter. Kilometer um Kilometer. Baustelle um Baustelle. Bis zum nächsten Winter. Dann machen Mensch und Maschine Pause. Denn die nächste Saison kommt bestimmt.

Mit freundlicher Unterstützung von: Niedersächsische Landesbehörde für Straßenbau und Verkehr (Geschäftsbereich Osnabrück), JOHANN BUNTE Bauunternehmung GmbH & Co. KG und ABS Nord-West GmbH.



In der Freizeit am liebsten asphaltfrei unterwegs: Motocrosser René Kuncke



Beim Meißel-Wechsel sitzt jeder Handgriff



Aufgerieben im Dienste der Asphaltsanierung

UNTERNEHMEN

DER WERT EINER STARKEN MARKE

Im Wettbewerb die Nase vorn



IM GESPRÄCH:

WOLFGANG KOSUBEK

Leiter Marketing, Arntz OPTIBELT Gruppe

GESA LISCHKA

Geschäftsführerin, Kochstrasse™ Agentur für Marken GmbH

PROF. DR. BERND WEBER

Neurowissenschaftler, Leiter LIFE & BRAIN GmbH

GESA LISCHKA Herzlichen Glückwunsch, Herr Kosubek: OPTIBELT ist auf dem besten Weg zur starken Industriemarke. Nicht unbedingt selbstverständlich im B2B-Bereich – dort entscheiden doch in erster Linie Preis und Qualität, wie es immer so schön heißt.

WOLFGANG KOSUBEK In der Tat: OPTIBELT tut sehr viel für eine langfristige Markenführung. Gerade in Märkten mit technisch homogen erscheinenden Produkten bietet eine starke Marke großartige Differenzierungspotentiale, die sich für den Vertrieb auszahlen. Wir sehen weltweit, dass weiche Faktoren wie Markenstärke und Markenwert für viele Einkäufer und Anwender hohe Relevanz besitzen.

GESA LISCHKA Vertrauen ist hier das Stichwort. Wer einer Industriemarke vertraut, erwartet Risikominimierung, Konstanz und Servicequalität.

WOLFGANG KOSUBEK Dieses Vertrauen korreliert mit der Bereitschaft, gute Preise für Premium-Leistung zu bezahlen. Da im B2B-Bereich Glaubwürdigkeit, Verantwortungsbewusstsein, partnerschaftliches Miteinander und Expertise ganz entscheidend sind, fungiert die Marke OPTIBELT als Anker für den Kunden. Eine starke Marke funktioniert ja nicht ohne starke Basis.



Gesa Lischka, Geschäftsführerin Strategie, Kochstrasse™ Agentur für Marken GmbH

GESA LISCHKA Defizite in Funktion, Qualität, Preis oder Service lassen sich auch mit dem besten Marketing nicht kaschieren. Eine starke Marke suggeriert nichts, sondern unterstreicht Stärken. Es geht um Identifikation und Fokus.

WOLFGANG KOSUBEK Expertise und Sachverstand sind und bleiben durch nichts zu ersetzen. Und dies nutzen wir aktiv, um unsere Stärken trennschärfer vom Wettbewerb abzugrenzen. OPTIBELT steht auf festem Fundament. Mit starker Tradition und innovativer deutscher Wertarbeit. Unser Familienunternehmen ist wirtschaftlich zuverlässig und solide aufgestellt, besser als so manches börsennotiertes Unternehmen. Genau aus diesem Grund muss das Marketing bei OPTIBELT nichts erfinden oder aufpolieren – es baut auf langer Tradition und gelebter Innovation auf und bildet diese Werte zeitgemäß ab.

GESA LISCHKA Während Produkte veralten, demonstriert eine starke Marke zeitlose Werte. Sie vereinfacht Entscheidungsprozesse und sichert Preisstabilität.



Wolfgang Kosubek, Leiter Marketing, Arntz OPTIBELT Gruppe

WOLFGANG KOSUBEK Den Wert einer starken Marke erlebt man in Kundengesprächen und versteht ihn spätestens in Preisverhandlungen. Wenn die eben nicht stecken bleiben – einfach aus dem Grund, dass der Einkäufer uns wirklich kennt und vertraut. Das B2B-Geschäft involviert viele Personen: Manager, Techniker, Kaufleute. Die langfristige Markenpflege unterstützt unseren Vertrieb dabei, uns beziehungsweise das Unternehmen OPTIBELT weltweit einheitlich und konsistent zu präsentieren.

PROF. DR. BERND WEBER Das lässt sich sogar neurowissenschaftlich belegen. Starke Marken lösen im Gehirn eine starke Aktivität im Belohnungszentrum aus. Genau wie Sex, Schokolade und alle anderen Dinge, die wir gut finden. Für etwas, das unserem Gehirn Wohlgefühl signalisiert, zahlen wir gerne etwas mehr. Klar: Eine starke Marke verkauft leichter und schneller und hält den Wettbewerb in Schach.

GESA LISCHKA Stichwort Preise. Viele gehen davon aus, dass es in absehbarer Zeit nur noch eine Handvoll großer globaler Marken geben wird – neben einem riesigen Heer an Billiganbietern. China spielt hier eine große Rolle.



Prof. Dr. Bernd Weber, Neurowissenschaftler, Leiter LIFE & BRAIN GmbH



Entwurfszeichnung für die dreidimensionale Erweiterung des Markenraumes

Das Vorbild: Ein OPTIBELT Klassiker – der Keilriemen

WOLFGANG KOSUBEK Diese Entwicklung sehen wir seit geraumer Zeit – und sie ist mit ein Grund für die Fokussierung und Positionierung unseres Marketings. Wir sind kompetenter Partner des Handels und der Erstausrüstung für technologisch anspruchsvolle und nachhaltige Antriebslösungen, wir sind global aufgestellt, wir dürfen die Welt das ruhig wissen lassen.

PROF. DR. BERND WEBER Im Schein einer starken Marke erscheint das konkrete Produkt in einem anderen, positiveren, preiswürdigen Licht. Und: Die neurologischen Effekte guten Marketings sind weltweit identisch. Marken beeinflussen die menschliche Wahrnehmung – unabhängig von Kultur- oder Sprachgrenzen und überall auf der Welt.

WOLFGANG KOSUBEK Und deshalb startet OPTIBELT jetzt in die nächste Phase. Nach der Einführung des neuen Corporate Designs und der neuen Fokussierung der Marke werden wir global wahrgenommen. Die Pfunde sind da. Wir müssen nur noch damit wuchern.

50

YEARS OPTIBELT IN
SKANDINÁVIA

OPTIBELT IN DER WELT

FEST IM SATTEL: MIT SCHWEDISCHER GELASSENHEIT ZUM ERFOLG

50 Jahre OPTIBELT in Skandinavien



Zum Mittagessen lädt Fredrik seine Gäste gerne in die Sportsbar im Bauch der Fußball-Arena ein.

FREDRIK HAGESÄTER IST FAN VON MALMÖ FF. SEIN LEBEN LANG.

Schon als kleines Kind wurden er und sein Bruder vom Vater mit ins Stadion genommen, heute hat der 39-jährige eine Dauerkarte für alle Heimspiele. Es verwundert daher nicht, dass Fredriks erster Weg für Besucher auf seiner Malmö-Tour nicht die berühmte Öresund-Brücke ist oder der pittoreske Hafen, sondern das Stadion des amtierenden schwedischen Meisters. Malmö FF ist ein Fußballklub, Superstar Zlatan Ibrahimović hat hier seine Karriere begonnen. Das ist wichtig zu erwähnen, im Eishockeyverrückten Schweden. Seine Leidenschaft für das runde Leder hat Fredrik daher schon jede Menge Spott eingebracht – auch und gerade von Kollegen. Doch bei dem Thema lächelt er nur, mit kleinen Sticheleien und Späßen auf seine Kosten kann der Geschäftsführer von OPTIBELT Skandinaviska AB gut leben.

” Hier in Schweden sagen wir Du!
Fredrik Hagesäter

„Hier in Schweden sagen wir Du!“ erklärt der Spielmacher schon zur Begrüßung. Das förmliche Sie gibt es auch, doch damit wird allenfalls der König angesprochen. Fredrik käme sich alleine deshalb schon sehr seltsam vor, würden ihn seine Mitspieler siezen. Der Spielertyp des „aggressive leaders“ ist hier schon seit langem out. Auch das klassische Businessoutfit mit Anzug und Krawatte stößt eher auf Unverständnis: „Anzug wird höchstens abends im Restaurant getragen, tagsüber gibt man sich leger, auch als Führungsperson.“ Mit einem Augenzwinkern erklärt er, dass die Spielkleidung der sicherste Indikator ist, um einen deutschen Geschäftsmann zu identifizieren. In Schweden wird in Büros selten Anzug getragen.

Zum Mittagessen lädt Fredrik seine Gäste gerne in die Sportsbar im Bauch der Fußballarena ein. Hier gibt es leckere Köttbullar mit Preiselbeeren und Bratkartoffeln am Buffet, auf den Bildschirmen läuft die Wiederholung des Champions League-Qualifikationsspiels vom vergangenen Abend.

Malmö FF hat es geschafft und durch einen Sieg gegen Salzburg erstmals die Gruppenphase erreicht.

Alleine deshalb ist Fredrik bester Laune und erzählt von seinen Anfängen bei OPTIBELT Skandinaviska AB: „1994 bin ich nach dem Schulabschluss als Praktikant gekommen. Ich suchte eine Bürotätigkeit, den Namen OPTIBELT kannte ich bis dahin gar nicht.“ Doch das Engagement des Balljungen Hagesäter kam bei



1983

FREDRIK WIRD FAN DES MALMÖ FF

1994

FREDRIK BEGINNT SEINE TÄTIGKEIT BEI OPTIBELT

2002

FREDRIK WECHSELT IN DEN AUSSENDIENST

2011

FREDRIK ÜBERNIMMT DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

2012

FREDRIK BEKOMMT DIE GESAMTVERANTWORTUNG FÜR DEN VERTRIEB IN NORD-EUROPA UND FINNLAND

den Scouts von OPTIBELT gut an: Nach einigen Monaten und dem zwischenzeitlichen Militärdienst wurde die junge Nachwuchshoffnung übernommen und begann im Innendienst. Es war die Zeit, als OPTIBELT noch ein großes Materiallager in Malmö unterhielt. Auch die Verantwortung hierfür fiel in seinen Bereich, bis das Lager 2002 schließlich aus logistischen Gründen geschlossen wurde und Skandinavien seither aus dem europäischen Zentrallager in Höxter beliefert wird. Fredrik wechselte ohne Ablöse in den Außendienst und dribbelte sich dort durch ganz Südschweden.

Halbzeit bei der Fußballwiederholung. In der Pause läuft Werbung für Online-Poker. „Das mag ich auch sehr!“, deutet Fredrik auf den Bildschirm. Er meint allerdings richtiges Poker, nicht das virtuelle im Internet. Als er im Urlaub in New York war, setzte er sich in einen Bus und fuhr für zwei Tage nach Atlantic City. Alleine, ohne Begleitung, nur um zu pokern. Was seine Spielerfrau dazu gesagt hat? „Zu der Zeit kannten wir uns noch nicht. Zum Glück, sonst hätte ich wohl ziemliche Probleme bekommen“. Fredrik lacht.

Ende Juni haben sie zum ersten Mal das Midsommarfest miteinander gefeiert.

Entlang der schwedischen Südküste sind sie in die Nähe von Ystad gefahren, wo Freunde ein Sommerhaus besitzen, keine zehn Meter vom Wasser entfernt. Ganz traditionell trafen sich alle um die Mittagszeit zum gemeinsamen Heringessen, danach haben die Frauen ihre Blumenkränze geflochten. „Anschließend ist es eigentlich Brauch, dass sich alle Leute aus der Umgebung beim midsommarstång treffen, einem Baumstamm, der festlich geschmückt wird. Um diesen Baum tanzen die Menschen dann. Doch ausgerechnet an jenem Tag hat es fürchterlich geregnet, daher sind nur drei von uns gegangen. Der Rest blieb im Sommerhaus und hat dort gemütlich gefeiert.“



” Midsommar ist immerhin das größte Fest in Schweden nach Weihnachten.

Fredrik Hagesäter

Teamgeist wird in Schweden generell groß geschrieben. Nach dem Mittagessen, das hier Lunch heißt, fährt Fredrik zurück ins Büro von OPTIBELT Skandinaviska AB, das nur ein paar Autominuten vom Zentrum Malmös entfernt liegt. Die Räume sind weitläufig und hell. Die Stimmung ist hervorragend und dafür gibt es auch gute Gründe. Da ist zum einen Maya, die neun



Sommerhaus der Freunde

Monate junge Hündin von Mitarbeiterin Ewa und Wadenbeißer des Teams, die sich über jeden Besucher überschwänglich freut. Zum anderen kommt heute ein besonderer Gast: Ehrenpräsident Walter Freyling, Fredriks Vorgänger in der Geschäftsführung und mittlerweile Privatier, schaut zu einer kurzen Visite vorbei. Die beiden Männer begrüßen sich herzlich.

Walter war von Beginn an überzeugt von den Fähigkeiten des Nachwuchsspielers und unterstützte Fredriks Karriere.

„Dabei hat der Junge zuerst kein Wort Deutsch gesprochen. Aber das war immer bezeichnend für die Mitarbeiter hier: Nach spätestens zwei Jahren haben alle die Sprache fließend beherrscht, weil sie einfach motiviert waren und mit den Leuten in der OPTIBELT Zentrale in Höxter kommunizieren wollten. Denn egal ob Fax, Telefon oder später E-Mail – früher lief ja alles auf Deutsch ab.“



FAKTEN ÜBER MIDSOMMAR IN SCHWEDEN

2.
GRÖSSTES FEST NACH WEIHNACHTEN

1952
WURDE ZUM ERSTEN MAL MIDSOMMAR GEFEIERT

19.-25.
JUNI – IN DIESEM ZEITRAUM FINDET DER MIDSOMMARAFTON (MITTSOMMERABEND) IMMER AN EINEM FREITAG STATT

3,5
MILLIONEN DOSEN MATJESHERINGE VERKAUFT EIN SEAFOOD-HERSTELLER AUS SCHWEDEN

7
WILDBLUMEN LEGT EINE SCHWEDIN AN MIDSOMMAR UNTER IHR KOPFKISSEN. WARUM? DAMIT SIE IHREM TRAUMPRINZEN IM TRAUM BEGEGNET



Das OPTIBELT Zentrallager in Malmö



Walter Freyling (1981)



Damals wie heute: Kundenservice ist uns wichtig

Wenn es um die Geschichte des Vereins und seine Spielergebnisse in den nordischen Ländern geht, ist Walter Freyling ein wandelndes Lexikon. 1972 kam er als bearbeitender Ingenieur für den Norden nach Schweden. Zwei Jahre später wurde er Geschäftsleiter und baute – zunächst in einem Vorort von Stockholm – das Vereinsheim samt Büro und Lager auf.

„ Einer der großen Unterschiede zwischen Schweden und Deutschland ist die flachere Struktur. Ich kam mir auch nie wichtiger vor als meine Mitarbeiter. Diese Lockerheit im Umgang hat mir von Anfang an gut gefallen. Die Tür zu meinem Büro stand immer offen. Einzig, wenn Kollegen aus Höxter anreisten, war die Verwunderung groß, dass die Sekretärin mich mit Walter anredete.

Walter Freyling

Die unprätentiöse Art, mit der Walter Freyling auftritt, besitzt auch sein Nachfolger Fredrik. Immerhin haben sich die beiden – mit einer kurzen Unterbrechung – 13 Jahre lang die Bälle zugespielt und geholfen, OPTIBELT zum Top-Club in der Champions League der Riemenhersteller zu machen. Vieles wurde in dieser Zeit an Erfahrung und Tradition weitergegeben. An diesem lauen Augustabend sitzen die beiden Männer abends gemeinsam in einem Café auf dem Lilla torg, einem gemütlichen Platz, umgeben von kleinen Gassen und alten Fachwerkhäusern, im Zentrum von Malmö. Aus dem Hintergrund klingt Musik herüber vom jährlichen Malmö-festivalen, das die Einheimischen ins Zentrum lockt.

Walter Freyling ist heute 69 Jahre alt, was man ihm nicht ansieht. Der Altinternationale wirkt wie Mitte 50. Die Arbeit habe ihn immer jung gehalten, erklärt er. Bei den ehemaligen Mitspielern und sogar bei vielen Kunden hier in Schweden hat er seit vielen Jahren seinen Spitznamen weg:

Walter ist Mister RED POWER.

Denn er war es, der maßgeblich zum Durchbruch des OPTIBELT Red Power-Keilriemens beigetragen hat. „Entscheidend war die Zusammenarbeit mit LKAB“, erklärt er. LKAB ist ein Bergbauunternehmen, das in Kiruna, im äußersten Norden des Landes, die größte Eisenerzgrube Europas betreibt. In den 1990er-Jahren hat LKAB den damals neuartigen Red Power-Keilriemen nicht nur getestet, sondern die Ergebnisse auch zur Verfügung gestellt. Die Erkenntnisse der Tests wiesen nicht nur aus, dass die Lebensdauer des Red Power um vieles höher war als die herkömmlicher

REZEPTTIPP „HIMMELBLÅ* KÖTTBULLAR“

* Der Fußballklub „Malmö FF“ wird in Schweden auch „Himmelsblå“ genannt.



Astrid Lindgren setzte „Köttbullar“ ein literarisches Denkmal als Leibgericht ihrer Kinderbuch-Romanfigur „Karlsson vom Dach“.

KÖTTBULLAR

ZUTATEN

600 g Kartoffeln
1 kg gemischtes Hackfleisch
4 Zwiebeln
1 Bund Petersilie
4 Eier
200 ml Schlagsahne
n. B. Paniermehl
Butter zum Braten
Pfeffer
Salz

ZEIT

50 Minuten

PORTIONEN

Für sechs Personen

EMPFEHLUNG

Mit Preiselbeergelee nach Belieben verfeinern

ZUBEREITUNG

- 1 Kartoffeln schälen und kochen. Die Zwiebelwürfel glasig anbraten.
- 2 Die fertig gekochten Kartoffeln zerkleinern (mit einer Kartoffelpresse oder einem Kartoffelstampfer) und abkühlen lassen.
- 3 Nun die gesamten Zutaten in eine große Schüssel geben und gut miteinander vermengen. Nach Bedarf mit Salz und Pfeffer würzen. Aus der Masse kleine Bällchen formen. Die Bällchen 1 Stunde kühl stellen. Dann portionsweise goldbraun braten. Am besten warm servieren.



Riemen, sondern dass mit ihm sogar der Energieverbrauch gesenkt wurde. Die Referenz dieses Staatsunternehmens, das in Schwedens Wirtschaft ein absolutes Schwergewicht ist, bedeutete den Durchbruch:

Alle Händler wollten den Riemen, der eigentlich nur als Problemlöser gedacht war, plötzlich als Standard haben.

Noch bevor er sich in Deutschland und dem Rest der Welt durchsetzte, wurde der Red Power somit in Skandinavien zu einem Riesenerfolg.

Anekdoten wie diese haben Walter und Fredrik zuhauf in der Tasche.

Vor Walters Abreise am nächsten Morgen machen der Kapitän und sein Nachfolger noch einen Abstecher zur Brücke.

Die fast acht Kilometer lange Verbindungsstrecke zwischen Dänemark und Schweden steht für das moderne Malmö.



Die fast acht Kilometer lange Verbindungsstrecke zwischen Dänemark und Schweden steht für das moderne Malmö, multikulturell und einer der wichtigsten Wirtschaftsstandorte des Landes. In der Ferne sieht man die riesigen Räder eines Windkraftparks aus dem Wasser des Öresund ragen und man merkt sofort, dass diese Räder strategisch an keinem besseren Ort stehen könnten: Die Wucht, mit der der Wind vom Meer her auf die Küste trifft, kann auch gestandene Kerle wie Fredrik und Walter umhauen. Nicht weit von hier entfernt ragt der Turning Torso aus dem Hafenviertel heraus, ein weiteres Wahrzeichen der Stadt. Das 2005 eröffnete Wohn- und Bürogebäude ist mit 190 Metern der höchste Wolkenkratzer Skandinaviens. Um den Naturkräften zu trotzen, die hier permanent gegen ihn arbeiten, wurde sein Stahlskelett so konstruiert, dass seine Spitze selbst bei hoher Windgeschwindigkeit nur um 30 Zentimeter nachgibt. Im Inneren des Gebäudes bekommen die Menschen davon kaum etwas mit.

Ganz in der Nähe des Turning Torsos wohnt Fredrik. Er mag die verschlungene Architektur des Kolosses, für sich privat bevorzugt der Starspieler von OPTIBELT Skandinaviska AB jedoch eine ganz andere Wohngegend. 2011 übernahm er die Geschäftsführung von Walter Freyling, seit Juni 2012 ist er zudem Vertriebsleiter für Nordeuropa und Finnland. Die Position als Spielmacher möchte er noch lange ausfüllen. Anfang September fand erst einmal die große Jubiläumsfeier für 50 Jahre OPTIBELT in Skandinavien statt.



Zwei Männer. Eine Passion. OPTIBELT.

” Mir gefällt der Stil des Unternehmens, auch das Vertrauen, das uns hier aus Höxter entgegengebracht wird. Wir sind natürlich nicht ganz unabhängig, halten aber eine gute Balance zwischen Support und Steuerung.
Fredrik Hagesäter

Alle Kollegen und Außendienstmitarbeiter aus den einzelnen Regionen waren gekommen, um gemeinsam zu feiern. Anzüge mit Krawatte haben sie dabei nicht getragen.



Hafenattraktion: das Badehaus von 1898

NEWS & FACES

NEWS



AUTOMOTIVE BRAND NEWS AUSGABE 2 / 2014

Haben Sie schon Ihr Exemplar? Die neue AUTOMOTIVE BRAND NEWS ist ebenfalls frisch am Start. Wie immer mit aktuellen OPTIBELT Infos aus der Automobilbranche.



NEWS



OPTIBELT ON THE ROAD

Unser Kunde Pausan fährt seit Kurzem im frischem OPTIBELT Design durch die Straßen Singapurs. Der Firmentruck wurde komplett gebrandet – auf der Fahrerseite mit Motiven rund um das Thema Industrial Solutions, auf der Beifahrerseite mit dem Thema Automotive Technology. Das sieht gut aus und treibt das Business voran!

TECHNISCHER SUPPORT

OPTIBELT versteht sich nicht nur als Lieferant für hochwertige Antriebslösungen. Wir sind darüber hinaus ein langjährig bewährter Partner mit hoher Entwicklungskompetenz für innovative Antriebe. Technischer Support für unsere Kunden ist hierfür unverzichtbar – und deshalb ist OPTIBELT überall auf der Welt und zu jeder Zeit für Sie ansprechbar.

NEWS



FACES



AUSGEZEICHNET VON JOHN DEERE

Bereits zum zweiten Mal wurde OPTIBELT mit dem „John-Deere-Achieving-Excellence-Award“ ausgezeichnet. Dies ist die höchste Auszeichnung, die der Agrartechnik-Spezialist an bewährte Zulieferer-Partner vergibt. OPTIBELT erhielt diesen Award als einziger Antriebsriemenlieferant bereits zum zweiten Mal. Bewertet wurden verschiedene Kategorien, wie Qualität, Kostenmanagement und technischer Support. Die Übergabe des Awards erfolgte am 18. Februar 2014 im Rahmen einer feierlichen Zeremonie in

Davenport, Iowa (USA). Karl Asendorf, Geschäftsführer Vertrieb Nord- und Südamerika, dankte vor allem dem Team aus Produktion, Research & Development, Logistik und Kundenservice: „Wir freuen uns sehr über diese renommierte Auszeichnung von John Deere, denn sie zeigt, dass unsere Produkte den hohen Qualitätsstandards führender Unternehmen in der Branche gerecht werden. Und dass wir darüber hinaus einmal mehr mit fachkundiger Beratung und schnellen Lieferzeiten überzeugen.“

NEWS



SECURED CHANGE CONTROL – DER ERSTE ANTRIEBSRIEMEN MIT WECHSELINDIKATOR

Auf der Automechanika in Frankfurt noch als Innovationsstudie bestaunt – ab Herbst schon im Handel erhältlich: OPTIBELT präsentiert den weltweit ersten Antriebsriemen mit Wechselindikator. Das SECURED CHANGE CONTROL-System zeigt selbstständig an, ob ein Wechsel oder eine Wartung notwendig ist. Auf der Innenseite des Riemens wird dann eine rote Farbmarkierung sichtbar. Auf diese Weise lassen sich gerade bei kommerziellen Fahrzeugflotten Serviceintervalle deutlich optimieren und entsprechende Wirtschaftlichkeitsvorteile erzielen.

NEU

DER ERSTE ANTRIEBSRIEMEN
MIT WECHSELINDIKATOR



NEWS

BESSER VERKAUFEN

Kundenservice steht bei OPTIBELT an erster Stelle. Für die optimale Präsentation und Verkaufunterstützung in Handel und Werkstätten bieten wir deshalb ein umfangreiches Portfolio an POS-Materialien im aktuellen OPTIBELT Look, wie z. B. Poster, Kataloge, Displays und diverse Aufsteller für Boden oder Tresen. Im aktuellen Kompaktkatalog findet sich nun auch ein Verkaufsraum, der verdeutlicht, welche Gestaltungsoptionen möglich sind. Unbedingt ansehen – und nachmachen!

NEUE IMAGEBROSCHÜRE

Die neue Imagebroschüre der Arntz OPTIBELT Gruppe ist da! Erleben Sie Unternehmen und Dachmarke auf 24 exklusiven Seiten. Die hochwertige Gestaltung folgt dem Relaunch unseres Designs und vermittelt anschaulich die Markenwerte für die OPTIBELT seit über 140 Jahren steht. Darüber hinaus kommt das Leistungsspektrum unserer vier Divisionen AUTOMOTIVE TECHNOLOGY, MATERIAL HANDLING, POWER TRANSMISSION und ELASTOMER SOLUTIONS zur Sprache.

NEWS



BLUE VISION

OPTIBELT bekennt sich zum nachhaltigen Handeln. Das beginnt bereits beim Einkauf der Rohmaterialien und zieht sich durch die gesamte Wertschöpfungskette bis hin zum fertigen Endprodukt. Wir sind uns unserer Verantwortung der kommenden Generationen gegenüber bewusst und tun alles dafür, eine lebenswerte Welt zu hinterlassen. Deshalb sind unsere Umweltschutzziele ambitioniert und nach DIN ISO 140001 zertifiziert. Sie werden alljährlich im Rahmen eines Audits streng kontrolliert.



NEWS



NEUGESCHÄFT: INTELLIGRATED SETZT AUF OPTIBELT

Der Erfolg von Amazon, Zalando und vielen anderen Shopping-Portalen hat einen wahren Boom an Logistikzentren ausgelöst. INTELLIGRATED und DEMATIC, zwei der größten Systemanbieter von voll-automatisierten Förderanlagen, Palettierern und Sortern für unterschiedlichste Materialien, testen eine Reihe wartungsfreier Hochleistungsriemen, spezieller Zahnriemen und Spezialrippenbänder von OPTIBELT. Produkte, die sich bereits vielfach bewährt haben und die mit perfekter Leistungsübertragung, geringen Anschaffungskosten und reduziertem Wartungsaufwand überzeugen. Das sieht auch INTELLIGRATED so: Vielen Dank für den ersten Großauftrag!

NEWS



FITNESS & ACTION AUF DER FIBO

OPTIBELT ließ es auf der FIBO 2014, der internationalen Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit, so richtig krachen. Fünfmal täglich wurden die neuen Trainingstrends BOSU, Flowin und ein besonderes Zirkeltraining präsentiert. Dabei brachten wir auch die ehemalige deutsche Hochsprung-Olympiasiegerin Heike Henkel auf der FIBO 2014 so richtig ins Schwitzen. Unsere neue Markenbotschafterin für die Premiummarke ARTZT vitality demonstrierte, wie effizient das Training mit ELASTOMIT-Bändern für Fitness und Kondition sorgt.

NEWS



GREEN GARDEN

Ambitionierte Hobbygärtner und Gartenbau-Profis stellen hohe Ansprüche an ihre Werkzeuge. Deshalb das Sprichwort: Nur die Harten kommen in den Garten. Es besagt nichts anderes als: Gartengeräte müssen ordentlich Leistung bringen. Zuverlässig. Jahrelang. Bei jedem Wetter, auf jedem Untergrund und mit wenig Wartung. Weil ohrenbetäubende Rasenmäher oder gellend laute Mulch-Maschinen im Zeitalter der Hightech-Gartengeräte nicht mehr so richtig zeitgemäß wirken, gibt es die verschleißarmen, laufruhigen Hochleistungsriemen von OPTIBELT jetzt auch für den Gartensektor. Als separate Produktlinie in verschleißfreier OE-Qualität. OPTIBELT GREEN GARDEN sorgt für optimale Laufeigenschaften mit niedrigem Geräuschpegel und langer Lebensdauer. Das Sortiment ist an der grünen Gumette leicht identifizierbar und profitabel im Ersatzteilgeschäft!

NEWS



NEWS

NEUE MARKE, KONZENTRIERTE STÄRKE

Die OPTIBELT Division MATERIAL HANDLING entwickelt und produziert Unikate in unendlicher Vielfalt – kundenindividuelle Antriebslösungen für Transport- und Fördertechnik, die branchenweit Standards setzen. Der Bedarf an individuellen Antriebslösungen wächst kontinuierlich – und OPTIBELT Material Handling wächst mit. Im Winter 2014 wird der Betrieb von Bad Blankenburg in das große und neue Areal am OPTIBELT Stammsitz in Rinteln ziehen. Das gesamte Produktions- und Veredelungs-Know-how ist dann in einem über 3.500 qm großen Areal konzentriert. Das heißt: Mehr Raum und Kapazität für noch mehr Innovationen.

NEWS



RELAUNCH DER AUTOMOTIVE-WEBSITE

Panta rei – alles fließt, alles verändert sich. Das wussten schon die alten Griechen. Auch bei OPTIBELT zählt Weiterentwicklung zu den gelebten Firmenwerten. Nach der sukzessiven Renovierung unseres Corporate Designs im Print-Bereich und auf Messen war nun die OPTIBELT Website an der Reihe. Frisch renoviert steht sie jetzt im Netz mit klar nach Branchen gegliederten Inhalten. Und weil wir – wie immer – Wert auf eine hochwertige Lösung legten, können Sie die Website nicht nur am Computer, sondern auch auf Tablets oder Smartphones optimal betrachten.

HÄNDLERTREFFEN IM HOTEL HELIOPARK

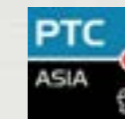
Im Hotel „Heliopark Country Resort“, ca. 20 km nördlich der Stadt Dmitrov, fand vom 4. bis 6. Juni 2014 das Sales Meeting mit den OPTIBELT Distributionspartnern für den russischen Markt statt. In ländlicher Abgeschiedenheit, weitab vom Trubel der Tagespolitik, wurde intensiv diskutiert und präsentiert – und vor allem aktiv Teambuilding betrieben. „Unser Ziel war, nicht nur die aktuellen OPTIBELT Produkte und die Firmenstrategie vorzustellen, sondern uns gegenseitig auch auf menschlicher Ebene besser kennenzulernen“, sagte Alexander Riemer, Sales Manager East Europe bei OPTIBELT, „Dieses Ziel haben wir voll erreicht. Wir alle sind sehr zufrieden.“ Die Veranstaltung endete mit einer Gala, auf der verschiedene Preise verliehen wurden, z. B. für das größte Auftragsvolumen, für regelmäßige Schulungen, für aktives Marketing oder für langjährige Geschäftsbeziehungen.



FACES

MESSEN

2014



PTC ASIA SHANGHAI
27. – 30.10.2014

ELMIA SUBCONTRACTOR
SCHWEDEN
11. – 14.11.2014

automechanika
SHANGHAI
AUTOMECHANIKA
SHANGHAI
09. – 12.12.2014

2015

WIN METAL WORKING
ISTANBUL
12. – 15.02.2015

motortec
automechanika
IBÉRICA
MOTORTEC
MADRID
11. – 14.03.2015

ANUGAFOODTEC
KÖLN
24. – 27.03.2015



HANNOVER MESSE
13. – 17.04.2015



EQUIP AUTO
PARIS
13. – 17.10.2015

WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH!

OPTIBELT IN DER WELT

ARBEITEN, WO ANDERE



URLAUB MACHEN.

Kontrastprogramm auf Gotland





Der Kalk- und Sandsteinbruch auf Gotland

WER SEINE RUHE HABEN WILL, DER FINDET SIE AUF GOTLAND

Vielleicht nicht gerade in den Sommerferien, da erobern Touristen zu Hunderten die Insel, ausländische wie auch Schweden vom Festland. Zum Campen, Fahrradfahren oder einfach nur um Party zu machen kommen sie her und verwandeln den beschaulichen Hauptort Visby in eine Art Ibiza des Nordens. Doch wenn dieser Spuk vorbei ist, spätestens Ende August, dann verfällt Gotland auch schnell wieder in seinen Dornröschenschlaf und die Einheimischen können bis zum nächsten Jahr durchatmen.



Gotland, etwa 90 Kilometer von Schwedens Küste entfernt, ist mit rund 3.000 Quadratkilometern die größte Insel der Ostsee.

Zwei Mal am Tag verkehrt die Fähre von und nach Oskarshamn, deren Überfahrt drei Stunden dauert. Wer im Hafen von Visby an Land geht, fühlt sich schon nach wenigen Schritten zurückversetzt ins Mittelalter: Die historische Altstadt, in die man vom Fähranleger aus direkt gelangt, ist eingegrenzt von einer dreieinhalb Kilometer langen Stadtmauer, die komplett erhalten ist. Da der Ort schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts unter Denkmalschutz gestellt wurde, reihen sich im Stadtkern ein halbes Dutzend Kirchenruinen aneinander, verbunden durch kleine, enge Kopfsteinpflastergässchen, an deren Rändern Blumen und Gräser wild wachsen. Von diesem romantischen, beinahe unwirklich scheinenden Idyll an der Westküste Gotlands benötigt man 37 Kilometer und eine halbe Stunde Autofahrt, um die Insel einmal zu durchqueren. Vorbei an Bauernhöfen, durch unberührte Landschaften, in denen Weizenfelder und Wiesen voller Mohnblumen die Straße säumen, gelangt man im Osten schließlich nach Slite.



Örjan Lindberg

Slite ist eine Art Kontrastprogramm zur Mittelalterstadt Visby. Es ist ein industrieller Ort mit gerade einmal 1.500 Einwohnern und die Heimat von CEMENTA, einem der modernsten Zementwerke Europas. Wenn man das Werk über die Landstraße anfährt, kann man schon von weitem den riesigen Kalksteinbruch sehen, aus dem das Gestein seit Jahrzehnten abgetragen wird. Die Kalk- und Sandsteinvorkommen auf Gotland sind groß, schon die Stadtmauer und die Kirchen, deren Ruinen aus Visby hervorragen, wurden aus diesem Material erbaut. Mit rund 260 Angestellten ist CEMENTA – eine Tochter der Heidelberg Cement Group – einer der größten Arbeitgeber auf der Insel. Herzstück des Betriebs ist ein einachsiger, 25 Tonnen schwerer Mammut-Brecher, ein Monstrum von einem Steincrusher, der die aus dem Bruch angelieferten Gesteinsblöcke mit 112 Hämmern, von denen jeder einzelne 135 Kilogramm wiegt, unter ohrenbetäubendem Lärm zerkleinert.

Die Motorleistung des Crushers beträgt 2.800 Kilowatt, eine solch gewaltige Maschine findet sich in Europa kein zweites Mal.

Der Mann, der sie bedient, heißt Örjan Lindberg. Der 59-Jährige war schon dabei, als der Crusher 1978 installiert und ein Jahr später in Betrieb genommen wurde. Der große Schnauzbart, dessen Ausläufer bis zum Kinn reichen, ist sein Markenzeichen, meistens schaut auch noch eine Zigarette aus dem ergrauten Gesichtshaar heraus. Seine Hände sind mit Hornhaut überzogen und wenn Örjan seine Sonnenbrille aufsetzt, sieht er aus, als wolle er gleich aufs Motorrad steigen und zum Rockertreffen fahren. Stattdessen zieht er die Arbeitsjacke an und setzt sich den Schutzhelm auf. „Wir müssen jetzt los“, sagt er knapp. Männer wie er reden nicht viel. Keine Frage – Örjan passt hierher wie die Faust aufs Auge, oder der OPTIBELT Riemen in den Crusher.

Örjan war gelernter Elektriker, bevor er 1974 zu CEMENTA kam. Er hat sein Geld als Lastwagenfahrer verdient. Mittlerweile ist er seit knapp 30 Jahren der Verantwortliche für den Crusher und weist die jungen Mitarbeiter in seine Bedienung ein. Gesprochen wird dabei kaum – der Krach, den der Brecher bei der Verrichtung seiner Arbeit verursacht, ist zu gewaltig. „Macht nichts“, knurrt Örjan. „Die Jungs achten auf meine Handzeichen.“ Jeden Tag ist ein Routinecheck fällig, bei dem man allerdings in der Regel nur schaut, ob alles reibungslos läuft. Ein Mal im Jahr gibt es jedoch einen großen Wartungscheck, bei dem alle Maschinen im Werk überprüft werden. Das kann schon vier bis fünf Wochen dauern, in denen bis zu 300 zusätzliche Arbeiter geholt werden.

In Örjans Crusher werden dann auch die Riemen auf Herz und Nieren gecheckt, Spannung und Führung müssen passen. 1993 wurden erstmals OPTIBELT Riemen eingebaut, der damalige Geschäftsführer von OPTIBELT Skandinaviska AB, Walter Freyling, war zu dem Anlass persönlich nach Gotland gekommen. 20 Jahre erfüllten diese Riemen ihren Dienst und wurden erst 2013 ausgetauscht.

Heute läuft der Steinbrecher mit 64 ummantelten Keilriemen SK von OPTIBELT.



Wenn man mit Örjan durch die Werkshallen läuft, liegt überall zentimeterhoch die Staubschicht aus gecrushtem, zermahlenem und erhitztem Gestein. Wie auf einem Teppich laufen die Arbeiter darüber und wirbeln den Staub immer wieder aufs Neue auf. Die massive Kraft, die von dem Brecher ausgeht, dazu die feinen Schmutzpartikel, die sich überall festsetzen – es sind extreme Bedingungen, unter denen die OPTIBELT Riemen stets einwandfrei funktionieren müssen. 12.000 Tonnen Gestein werden in einer Schicht vom Crusher verarbeitet, 24.000 Tonnen am Tag. Die Kapazitäten der Maschine würden sogar für noch mehr reichen, doch irgendwann kommen die Laster, die das Rohmaterial aus dem Steinbruch anliefern, an ihre Grenzen. Auch wird für die Produktion nicht immer so viel Gestein benötigt. Die Erfolgsgeschichte von Cementa ist auch die von OPTIBELT.

Der Crusher steht dabei nur an der Spitze. In so gut wie jeder Anwendung kommen heute OPTIBELT Riemen zum Einsatz, die meisten aus der Red Power-Serie.



76.800 **135**  

KÖTTBULLAR PASSEN
IN DEN STEINBRECHER

KILOGRAMM WIEGT JEDER
HAMMER, DER UNTER
OHRENBETÄUBENDEM LÄRM
STEINE ZERKLEINERT

1993 

WURDEN ERSTMALS
OPTIBELT RIEMEN AUF
GOTLAND EINGEBAUT

300 

ZUSÄTZLICHE ARBEITER
WERDEN EXTRA JEDES JAHR
FÜR EINEN GROSSEN
WARTUNGSHECK GEHOLT

Der Turm der Anlage ist rund einhundert Meter hoch. Hier, wo die großen Schornsteine in den Himmel ragen, ist der höchste Aussichtspunkt im Umkreis von vielen Kilometern. Man hat einen großartigen Überblick über die Wälder Gotlands auf der einen Seite

und den kleinen Schärengarten mit dem offenen Meer dahinter auf der anderen. Schweden ist nicht gerade arm an Anlegestellen und der betriebseigene Hafen zählt zu den am stärksten frequentierten des Landes. Von hier wird der Zement, nachdem er von der Rohmühle über die Öfen, die Kühler und die Kugelmühle alle Produktionsphasen durchlaufen hat, in die Welt verschifft. Vor allem in der Bauindustrie, von Betonherstellern und Bauunternehmern, werden Cementa-Produkte verwendet – 14 Schiffe zählt die unternehmenseigene Flotte. Örjan hatte nie das Bedürfnis, seine Insel mit einem dieser Schiffe oder einem anderen zu verlassen. „Ich hatte vor Jahren mal ein

Angebot aus Grönland, hab das dann

aber doch nicht gemacht“, sagt der Mann, der sonst kaum etwas sagt. Grönland wäre wohl auch der einzige Ort gewesen, an dem Örjan nach der Arbeit noch mehr Abgeschiedenheit gefunden hätte als in der Natur Gotlands. Wenn er nicht am Crusher steht, arbeitet er nebenbei als Schaffarmer. Rund 200 Tiere nennt er sein Eigen. Wenn Örjan von seiner Frau, den zwei Kindern und den Schafen erzählt, lächelt er und taut regelrecht auf. Irgendwann, so seine Überlegung, will er sich nur noch um die Tiere kümmern. Das passt zu Gotland, wo die Schafzucht seit jeher eine lange Tradition hat. Der Kontrast zur Arbeit im Zementwerk könnte kaum größer sein. Doch Kontraste sind irgendwie auch typisch für Gotland.

TIEF IM WALD

OPTIBELT IN DER WELT

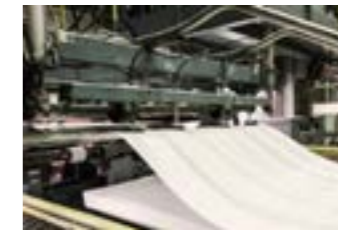
Werkstour beim größten
Papierzellstoffhersteller Nordeuropas



Die meisten Rohstoffe für den Papierzellstoff stammen aus den Wäldern Südschwedens



Leif Karlsson



„Das ist das Terpentin, das beim Auskochen des Holzes entsteht.“ Leif Karlsson atmet den Geruch tief ein und lacht dabei. Für Werksfremde ist der Geruch, der sich durch die Halle zieht, ungewohnt, irritierend und fast unangenehm. Für den technischen Leiter von Södra Cell ist er so befreiend wie für andere Leute frische Seeluft. Hier fühlt er sich zu Hause. Der Geruch ist typisch für diesen Teil der Produktion, ebenso wie die Hitze und der ohrenbetäubende Lärm, den die Maschinen verursachen. Keiner der Männer und Frauen, die hier arbeiten, betritt die Halle ohne Ohrenstöpsel. Sie gehören zur Grundausstattung, wie die gelbe Warnweste und der Schutzhelm. Leif hat hier 40 Jahre seines Lebens verbracht. Wenn er spricht, spricht er ruhig. Die Stimme ist sonor, freundlich, aber bestimmt.

Leif versprüht die Gelassenheit eines Mannes, der jedes Rohr und jedes Ventil seiner Arbeitsstätte kennt und mit allen Maschinen vertraut ist.

Früher wusste er von jedem einzelnen Kollegen den Namen und auch heute gibt es kaum jemanden, der ihn auf seinem Weg über das riesige Areal nicht grüßt und ein paar Worte mit ihm wechselt. Mit 400 Angestellten ist Södra Cell Mönsterås nicht nur ein großer

Arbeitgeber in der Region, sondern auch einer der größten Papierzellstoffhersteller der Welt. Und einen besseren Ort für eine Zellstofffabrik kann man sich auch kaum vorstellen – die schier unendliche Weite der schwedischen Wälder bietet einen ungehinderten Nachschub des Rohstoffes. Das Werk liegt in Mönsterås, an der Südküste Schwedens, vor der Insel Öland. Genauso weit entfernt von der nördlich gelegenen Hauptstadt Stockholm wie vom dänischen Kopenhagen.

Und doch fühlt man sich auf dem Weg nach Mönsterås schon ein wenig menschenverlassen, verloren irgendwo im Nirgendwo.

Die Besiedlung ist dünn, andere Autos sieht man auf der Landstraße nur alle paar Kilometer, oft sind es deutsche Urlauber. Meistens aber ist man alleine mit sich, den Wäldern und den charakteristischen Schildern am Straßenrand, die davor warnen, dass schon mal ein Elch den Weg kreuzen kann. So einsam, wie es Auswärtigen vorkommt, empfindet es Leif aber gar nicht. Nach Kalmar, in den nächsten größeren Ort, muss er nur eine halbe Stunde fahren. Außerdem hat sich viel Industrie hier draußen angesiedelt.

Mehr als 50.000 Waldbesitzer liefern Södra Cell ihre Bäume zu



532 

EURO (CA. 5.000 SEK)
KANN ES KOSTEN, EIN
GESTOHLENES ELCH-
SCHILD ZU ERSETZEN

48 

SEITEN „LESSEBO SMOOTH
BRIGHT“ PAPIER. ES BESTEHT
AUS DEM ZELLSTOFF VON
SÖDRA CELL UND IST UMWELT-
ZERTIFIZIERT MIT FSC- UND
PEFC-LABEL



Produktion des Papierzellstoffes



Jahr für Jahr pflanzt Södra 40 Millionen Setzlinge, die 60 bis 90 Jahre später als große, ausgewachsene Bäume gefällt werden. Mehr als 50.000 Waldbesitzer liefern Södra Cell ihre Bäume zu. In diesem Jahr erst hat das Unternehmen eine Erneuerung seiner FSC-Zertifizierung erhalten, womit Betriebe ausgezeichnet werden, die eine ökologisch nachhaltige Forstwirtschaft ausüben. Das Sägewerk Södra Timber, das im Jahre 1999 direkt neben der Fabrik gebaut wurde, verarbeitet pro Jahr 400.000 Kubikmeter Holz. Keine 24 Stunden nachdem der Baumstamm ins Werk läuft, steht der Zellstoff zugeschnitten und verpackt bereit, um an Papierfabriken in der ganzen Welt zur weiteren Verarbeitung ausgeliefert zu werden.

In jedem Bereich der Produktion kommen OPTIBELT Riemen zum Einsatz, zurzeit in rund 80 Prozent aller Maschinen.

Zum überwiegenden Teil sind es Hochleistungsschmalkeilriemen wie der SPC 5600. Die restlichen 20 Prozent sollen mit den nächsten Inspektionen auf OPTIBELT umgerüstet werden. „Wenn Du das Beste erreichen willst, musst Du das Beste einsetzen“,

stellt Cristian Lupascu von OPTIBELT Skandinaviska AB trocken fest. Seit 2012 arbeiten sie in Mönsterås mit OPTIBELT zusammen. Lupascu, ein Vertreter des Händlers und die Södra Cell Mönsterås Verantwortlichen um Leif Karlsson hatten sich damals zusammengesetzt und gemeinsam analysiert, wie Ausstattung und Ablauf optimiert werden können. Bevor OPTIBELT und Södra Cell Mönsterås Hochzeit feierten, standen die Anlagen im Betrieb jedes Jahr für bis zu zwei Wochen still – weil die Riemen nach zwölf Monaten regelmäßig am Ende waren. Und bei einer Gesamtproduktion von 750.000 Tonnen Zellstoff pro Jahr bedeutet Stillstand einen Verlust von bis zu 200.000 Kronen, umgerechnet rund 22.000 Euro. Nicht am Tag, sondern in der Stunde! Kein Wunder, dass aus der Beziehung mit OPTIBELT ganz schnell eine Liebesheirat geworden ist: Die Einsparungen, die Södra Cell bereits nach einem Jahr gewonnen hat, sind enorm. „Unsere Qualität hat letztlich einfach überzeugt“, erklärt Cristian Lupascu. Nach der Umrüstung auf OPTIBELT laufen die Maschinen nun schon über zwei Jahre ohne Unterbrechung. „Und Cristian hat mit uns gewettet, dass die OPTIBELT Riemen mindestens drei Jahre halten. So wie die Maschinen schnurren, scheint er zu gewinnen“, zwinkert Leif.

Södra Cell wurde Ende der 1950er-Jahre gegründet. Schon damals war ein Karlsson dabei und half, das Unternehmen aufzubauen: Leifs Vater arbeitete an der Trockenmaschine. Der Sohn stieg 1974 in die Firma ein, in diesem Jahr feiert er sein 40-jähriges Jubiläum. „Darum wird bei uns aber nicht viel



Vorbildliche schwedische Papierzellstofflagerung

Aufhebens gemacht“, erklärt er. Nur nach 25 Jahren Betriebszugehörigkeit habe es eine kleine Feier gegeben. Man sieht ihm die Jahre nicht an. Seit 2009 ist er als technischer Leiter für den reibungslosen Ablauf des gesamten Betriebes zuständig, in dem die Maschinen 24 Stunden nonstop laufen. Noch immer fährt er von April bis September jeden Tag mit dem Fahrrad zur Arbeit, bei Wind und Wetter. Die Arbeit hat sich verändert in all den Jahren, früher ist er noch selbst in die Maschinen geklettert. „Mittlerweile ist alles automatisiert. Der Computer kann dir genau sagen, was passiert ist und wieso ein Antrieb nicht mehr funktioniert.“ Ein wenig vermisst er die alten Zeiten schon, doch in seiner Position als technischer Leiter ist Leif ohnehin nur noch selten an vorderster Front, er delegiert und überwacht jetzt hauptsächlich. Nur ab und zu, bei größeren Projekten oder Umstellungen, wird er noch selbst aktiv und gibt seine Erfahrung an die jüngeren Kollegen weiter.

Produkte, die aus Zellstoff von Södra Cell hergestellt werden, dürfte schon so gut wie jeder Schwede einmal benutzt haben – von der Tageszeitung über den Kaffeefilter bis hin zur Milchtüte.

Und jetzt, genau in diesem Moment, halten auch Sie als Leser der mybelt ein Stück schwedischen Wald in den Händen: Diese Ausgabe wurde auf FSC-zertifiziertem Lessebo-Papier gedruckt, zu dem der Zellstoff aus Mönsterås verarbeitet wurde. Fühlen Sie den Unterschied? Die Arbeiter bei Södra Cell bekommen indes gar nicht mit, wo und wie genau ihr Erzeugnis verwertet wird. Das interessiert Leif auch nicht, für ihn stehen die Turbinen, Pumpen und Boiler seines Betriebs im Mittelpunkt. In fünf Jahren könnte er in Rente gehen. Doch es macht nicht den Anschein, als würde ihn der Ruhestand reizen. „In Schweden hat man die Möglichkeit, noch zwei Jahre dranzuhängen und bis 67 zu arbeiten“, sagt er. Der Mann hat einen langen Atem. Am Ende könnte er noch genau so lange bleiben, wie die OPTIBELT Riemen im Werk laufen, ohne getauscht werden zu müssen. Die nötige Erfahrung und Qualität dafür bringen beide mit.

AMERICAN TASTE

OPTIBELT IN AMERIKA

Mit den richtigen
Zutaten zum Erfolg



EXTRA VIEL QUALITÄT

Zur Öl- und Gasförderung muss man hart im Nehmen sein. Die Förderstätten liegen meist weitab jeglicher Zivilisation und Dauerhöchstleistung ist Pflicht, auch unter Volllast und trotz rauer Umweltbedingungen. Denn der Ausfall einer Förderanlage kann in kürzester Zeit Millionen Dollar kosten. Deshalb sind die wartungsfreien OPTIBELT Antriebsriemen speziell auf höchste Beanspruchung und harsche Produktionsbedingungen abgestimmt.



KURZE WEGE

Strategisch günstige Lagerstandorte sichern kurze Distanzen in der Logistik und Kundennähe. Neben dem frisch bezogenen, neuen Headquarter in Carol Stream, Illinois, betreibt OPTIBELT USA fünf Lagergebäude in South Carolina, Texas, Kalifornien und Kanada (Toronto und Montreal). Zudem existieren Service- und Verkaufsbüros in Kanada, Kolumbien (Bogota), Mexiko (Queretaro) und Brasilien (Hortolandia).



Amerika schätzt OPTIBELT Qualität – seit 1977. Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten wird mit einem lokalen Sortiment bedient, das speziell auf den amerikanischen Markt abgestimmt ist.



UNBEGRENZTE VIELFALT

OPTIBELT Ingenieure halten die Schlüsselindustrien der USA in Bewegung. Zu den wichtigsten Standbeinen im US-Markt zählen neben Öl- und Gasförderung sowie Bergbau auch Food & Packaging, die Gartengeräte-Industrie sowie die Lüftungs- und Klimatechnologiebranche.



Das OPTIBELT USA-Team

INDIVIDUELLER GUSTO

Jeder der amerikanischen OPTIBELT Standorte ist in der Lage, kundenindividuelle Antriebsriemen kurzfristig zu produzieren. Analysen und Konzepte der OPTIBELT Ingenieure zur Optimierung neu entwickelter Antriebslösungen werden in Amerika außerdem besonders oft nachgefragt. OPTIBELT USA ist deshalb führend in der Entwicklung kundenindividueller Lösungen.

HEISS UND HALTBAR

Amerika hat viel mehr zu bieten als Hamburger. Chicago zum Beispiel ist weltberühmt für Hot Dogs – und bei der Hot Dog-Kette Portillo's gibt's die Besten. Die Kette besitzt mehrere Standorte und eines der Häuser hatte massive Probleme mit der Belüftung: Der Ventilator war zu nah am Hitzauslass der Küche installiert. Deshalb musste GT Mechanics, der zuständige Service-Provider, selbst neu montierte Antriebsriemen regelmäßig binnen kürzester Zeit austauschen – oft bereits nach vier bis fünf Wochen. Ein enormer Zeit- und Kostenaufwand. Nach zahlreichen erfolgreichen Versuchen mit den verschiedensten Riemenalternativen testete GT Mechanics schließlich den neuen OPTIBELT HVAC POWER-Antriebsriemen. Seine spezielle Zusammenstellung macht ihn besonders langlebig und wartungsfrei. Das Grundmaterial ist eine besonders flexible und gleichzeitig hitzebeständige Kautschukmischung, die sich dank einer speziellen, exklusiven OPTIBELT Beschichtung selbst um kleinste Scheibendurchmesser schmiegt. Der Test überzeugte: Schon der erste bei Portillo's installierte HVAC POWER-Antriebsriemen hielt mehr als 10 Mal länger als alle getesteten Alternativen!



HVAC?! DA DREHT WAS: LÜFTER UND KOMPRESSOREN

Bisher exklusiv in den USA erhältlich, ab sofort auch in Europa: OPTIBELT HVAC – Spezialantriebe für Klima- und Kompressionstechnik.

WUSSTEN SIE, DASS ...

...
DER SOCKEL DER NEW YORKER FREIHEITSSTATUE AUS WESERSANDSTEIN AUS DEM WESERBERGLAND GEBAUT IST?

...
DER BEGRIFF ELCHTEST ENDE 1997 DURCH DIE PRESSE GEPRÄGT WURDE?

...
20% ALLER AUTOUNFÄLLE IN SCHWEDEN DURCH ELCHE VERURSACHT WERDEN?

Auf den Diebstahl der berühmten Elch-Schilder stehen umgerechnet etwa 500 Euro Strafe.

...
DASS SIE PAPIER AUS SCHWEDISCHEN WÄLDERN IN DER HAND HALTEN?

Das Lessebo-Papier wird bei unserem Kunden Södra Cell verarbeitet und ist PEFC-zertifiziert. Holz und Holzprodukte mit dem PEFC-Siegel stammen aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltiger Forstwirtschaft. Mehr Infos: www.pefc.de

...
SICH DAS GRÖSSTE EINKAUFSZENTRUM SKANDINAVIENS IN GÖTEBORG / SCHWEDEN BEFINDET?

Das Nordstan-Einkaufszentrum hat 180 Geschäfte und 150 Büros.

...
JÄHRLICH MEHR MENSCHEN DURCH ESEL ALS DURCH FLUGZEUGABSTÜRZE STERBEN?

...
ÄUCH PARKSCHEIBEN IN DEUTSCHLAND EINER VORSCHRIFT UNTERLIEGEN?

Parkscheiben müssen laut StVO immer blau sein und das Maß 150 x 110 mm haben. Außerdem darf man immer nur auf die nächste halbe Stunde aufrunden. Wer um 12.05 Uhr parkt, stellt auf 12.30 Uhr ein.



Aron Beberstedt, Marketing-Mitarbeiter bei OPTIBELT, unterwegs in Schweden



UNTER UNS GESAGT ...

HALLO HERR BEBERSTEDT, SIE SIND FRISCH ZURÜCK AUS SCHWEDEN. ABSEITS DER ÜBLICHEN KÖTBULLAR- UND ELCH-KLISCHEES – WAS IST FÜR SIE TYPISCH SCHWEDISCH? Wollen wir uns nicht duzen? Das ist nicht nur weniger förmlich – das ist typisch schwedisch!

GERNE! WIE BIST DU EIGENTLICH ZU OPTIBELT GEKOMMEN? Nach meinem Bachelor-Abschluss in Marketing, Sales und Human Resources arbeitete ich bei der Werbeagentur Huxaria, einer OPTIBELT Tochter. Das operative Marketing in einem international aktiven Unternehmen hat mich schon immer gereizt. Seit etwas über einem Jahr bin ich nun im Marketing von OPTIBELT.

BESCHREIBE KURZ DEINEN AUFGABENBEREICH. Ich diene als Schnittstelle für die Marketingkollegen OPTIBELT USA und Asien. Parallel dazu erfolgt der Auf- und Ausbau spezieller Branchenlösungen,

etwa für Öl & Gas, die Papierindustrie oder Gartentechnik. Das Besondere bei OPTIBELT: Im Gegensatz zu den meisten Wettbewerbern denken und handeln wir branchenorientiert.

VON HÖXTER NACH MALMÖ – WIE KAM ES ZU DIESEM ABSTECHER?

Das Hauptziel: eine spannende Titel-Story für die nächste mybelt! Die erste Ausgabe erzielte eine super Resonanz, diese Qualität wollten wir unbedingt beibehalten. Das 50-jährige Jubiläum von OPTIBELT Skandinaviska AB in Malmö und zwei Abstecher zu Großkunden aus der Papier- und Zementbranche versprochen eine Menge spannendes Lesefutter! Für mich war es der erste Besuch in Schweden. Den lockeren und relaxten Lebensstil persönlich zu erleben, hat Spaß gemacht. Ob vor Ort in Malmö oder beim Kunden im Steinbruch – alle gehen sehr herzlich, locker und souverän miteinander um.

Impressum

mybelt Ausgabe 02/2014

Herausgeber

OPTIBELT GmbH, Corveyer Allee 15
D-37671 Hörter/Germany
Tel. +49 (0) 52 71-6 21, Fax -97 62 00
www.optibelt.com

Redaktion

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

Fotos

Kochstrasse™ – Marc Buchholz und Daniel M. G. Weiß
OPTIBELT GmbH – Aron Beberstedt
Reisejournalist – Jens Dehn

Bildnachweise ©iStock.com

shingopix, Rhoberazzi, OlgaMiltsova, windujedi, t_kimura, blackred, Giacoff, onebluelight, stockcam, JLGutierrez, brytta, ajaykampani, mustafahacalaki, jackmicro, LauriPatterson, knape, Albuquerque, bcpursel, 221A

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

Druck BenatzkyMünstermann Druck GmbH
Papier Lessebo Smooth Bright hochweiß – Innenteil: 100 g/qm, Umschlag: 150 g/qm
Igepa Artikel-Nr. 4277, Made in Sweden

Printed in Germany

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.

© 2014 ARNTZ OPTIBELT GROUP

GEWÖHNEN SIE SICH AN DIE NEUE ZUVERLÄSSIGKEIT.



MIT OPTIBELT WIRD EINFACH ALLES EINE SPUR PRÄZISER UND ZUVERLÄSSIGER.

optibelt
TRUCK POWER ANTRIEBSRIEMEN



optibelt
SUR SPANNELEMENTE



Bieten auch Sie Ihren Kunden den entscheidenden Vorteil und setzen Sie auf Antriebslösungen von OPTIBELT. Natürlich in zuverlässiger Erstausrüsterqualität.

www.optibelt.com/automotive



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

