

iNFORM

www.werit.eu



Kundenmagazin Juli 2016 – Ausgabe 7

Industrieverpackung

Hauptsache Kunststoff:

WERIT lanciert neue IBC **8**

Aus den Standorten

Auf dem Weg nach oben:

WERIT in Polen, Frankreich
und Österreich **16**

Elektro

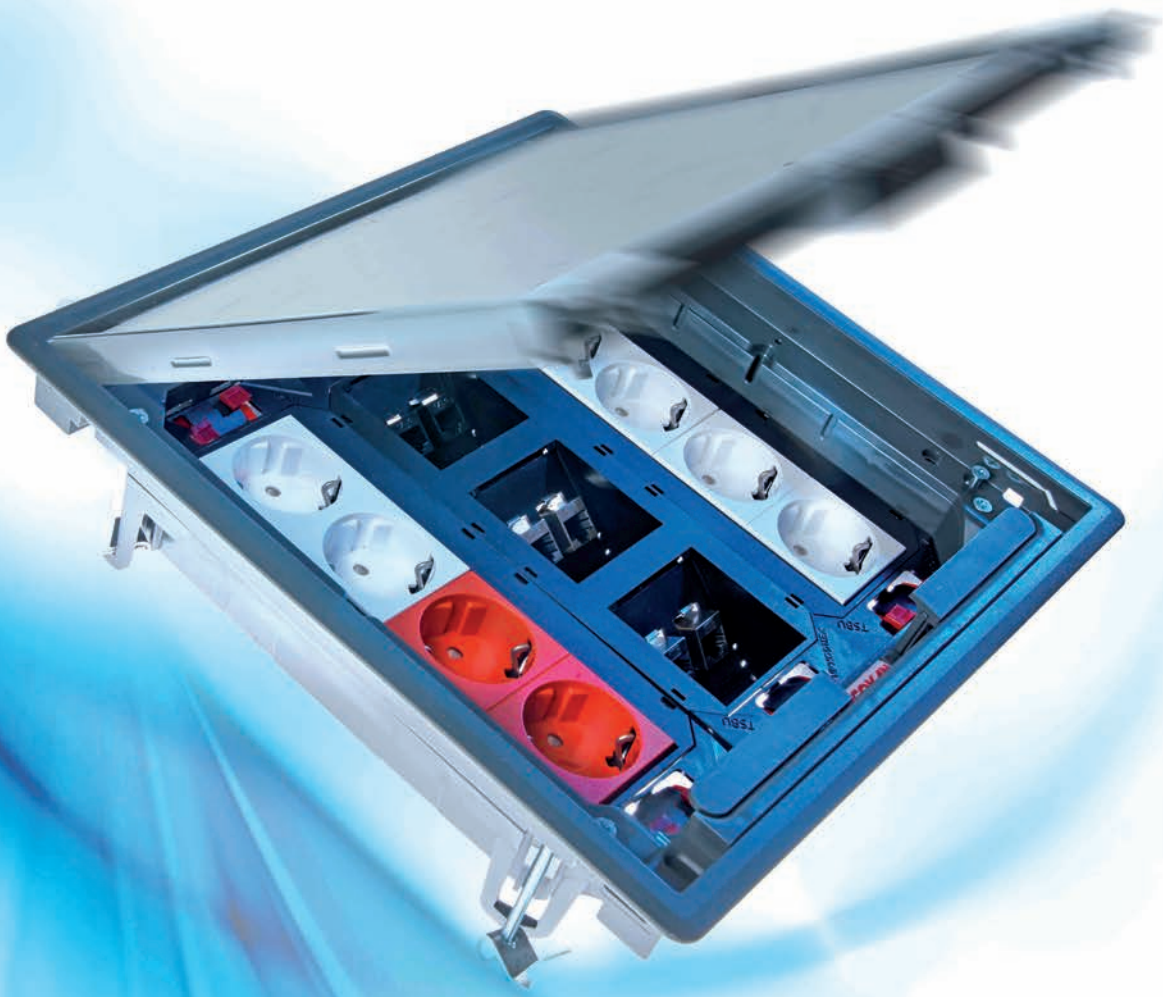
Das volle Programm:

Speed Dating mit

WERIT Netzwerk

PHOTONconnect **12**





Gern nehmen wir das Heft des Handelns in die Hand und zeigen uns innovativ bei der Entwicklung neuer Technologien und Produkte.

Ekkehard Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter



Editorial

Aus der Region für die Region: WERIT bleibt gestaltende Kraft vor Ort



Der Landkreis Altenkirchen feiert Jubiläum: 200 Jahre, in denen diese schöne Region eine durchaus wechselhafte Entwicklung erlebte. Im 19. Jahrhundert noch als „Land der armen Leute“ bekannt, erfolgte nach dem 2. Weltkrieg ein großer Wandel – das Bauernland entwickelte sich zum Industriestandort, den überwiegend mittelständische Familienunternehmen wie WERIT bis heute prägen.

Ebenso wie die meisten anderen Mittelständler in Altenkirchen fühlen wir eine ausgesprochen starke Ver-

bundenheit zu unserer Heimat. Das sind keine leeren Worte. Wir investieren langfristig in Personal und Infrastruktur, um in der Region und für die Region stark zu bleiben. Wir verlagern unseren Stammsitz nicht wegen etwaiger Steuervorteile. Zugleich machen wir uns nicht abhängig von Shareholdern und Quartalsberichten, sondern bleiben bei unserer eigenständigen Unternehmenskultur der ruhigen Hand.

Unabhängigkeit und Verantwortung sind zwei Seiten ein- und derselben Medaille. Gern nehmen wir das Heft

des Handelns in die Hand und zeigen uns innovativ bei der Entwicklung neuer Technologien und Produkte. Ein Streifzug durch die aktuelle Ausgabe unseres Kundenmagazins WERIT iNFORM unterstreicht diesen Anspruch eindrucksvoll. ◀

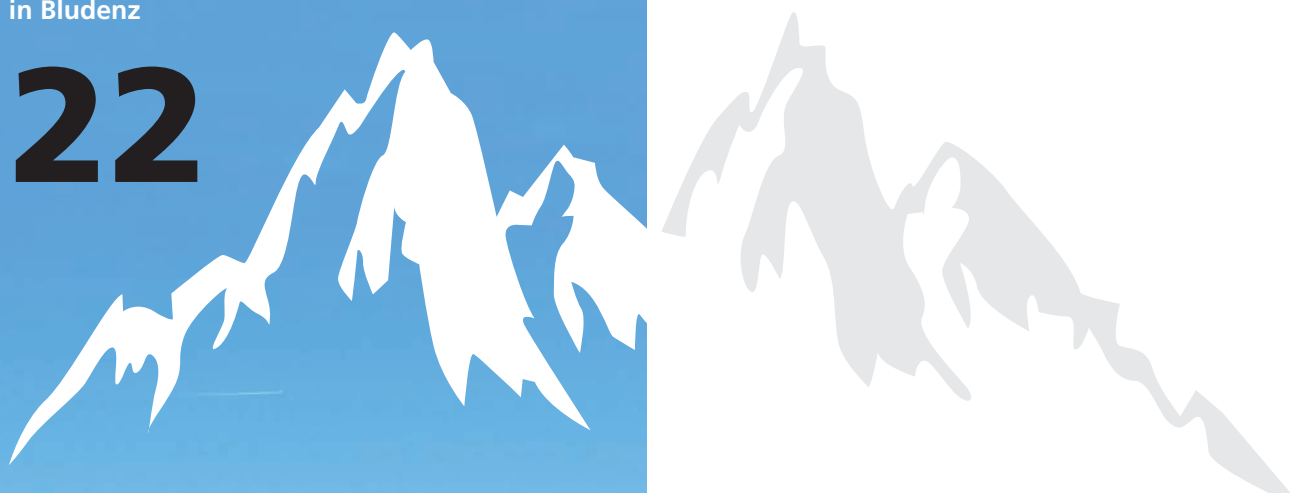


Ekkehard Schneider
Geschäftsführender Gesellschafter
der WERIT Gruppe
+49 (0)2681 807 01

Gipfelstürmer

WERIT expandiert
in Bludenz

22



Menschen + Märkte

6-9

Gute Reise – 800 | POLYex IBC

6

Messen

7

Positiv, sehr positiv
Volker Wiegmann im Interview

8

WERIT auf der FachPack

9

Industrieverpackung

10-13

In der Hauptrolle: Kunststoff
Flüssige Güter sicher transportiert

10-11

Unter Verschluss
Neuer Nahrungsmittel-IBC

11

Praktisch überall
Neue Drehstapelbehälter von WERIT

12

Reife Ernte
Blick in die Praxis

13



Haustechnik: Elektro

Speed dating
mit PHOTONconnect®

Moderne Zeiten
Günther Mackens im Interview

14-17

14-15

16-17

Aus den Standorten

Gut im Geschäft
WERIT Polska wächst

Am Puls des Marktes
WERIT investiert in Frankreich

Gipfelstürmer
WERIT expandiert in Bludenz

The next Generation
Generationenwechsel in Ottendorf

Westerwald, Nordsee, Alpen
Porträt Heike Bitzhöfer

18-33

18-19

Saubere Sache

28

20-21

Gut verpackt

29

200 Jahre Kreis Altenkirchen

30

22-23

Der Region tief verbunden

31

24-25

Das Tor zum Osten

32

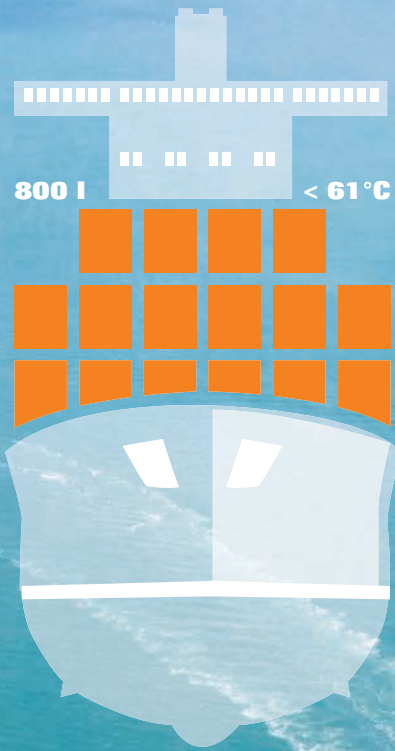
AK ladies open 2016

33

26-27

Vorschau Ausgabe 8

34



Gute Reise!

800 l POLYex IBC



Weltneuheit aus Altenkirchen: Im Juni 2016 lanciert WERIT einen POLYex IBC mit Nennvolumen von 800 Litern. Prädestiniert für brennbare Flüssigkeiten mit einem Flammpunkt von $< 61^{\circ}\text{C}$ sind die IBC auch ideal für den Transport auf Containerschiffen. Aufgrund seiner Abmessungen ermöglicht der IBC eine optimale räumliche Auslastung des Containerinnenraumes. WERIT reagiert mit den neuen POLYex IBC auf diverse, aktuelle Kundenanfragen für Überseetransporte in Kühlcontainern. ◀

digital – individuell – vernetzt

Light + Building 2016: WERIT auf der Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik



Where modern spaces come to life: digital – individuell – vernetzt“. Die Digitalisierung des 21. Jahrhunderts stellte die internationale Leitmesse Light + Building 2016 Mitte März in Frankfurt am Main in den Mittelpunkt. Die weltgrößte Leistungsschau für Licht, Elektrotechnik sowie Haus- und Gebäudeautomation zählte 2.589 Aussteller aus 55 Ländern bei einer Gesamtausstellungsfläche von 248.500 Quadratmetern. Rund 216.000 Fachbesucher aus 160 Ländern bedeuteten

Rekordbesuch. Stylish und innovativ präsentierte sich WERIT in Halle 8/Stand A10. Schon nach dem ersten Messtags war klar: Das neue Lichtwellenleiter-Netz PHOTONconnect® von WERIT trifft den Nerv des Marktes, der nach schnellen, einfachen und sicheren Verbindungen verlangt. „Das Feedback übertraf unsere Erwartungen“, so Günther Mackens, Sales Manager Elektro bei WERIT, „zumal wir mit PHOTONconnect® unsere Entwicklung vom Komponentenhersteller zum Systemanbieter auf-

zeigen konnten.“ Darüber hinaus zeigte WERIT neue Produkte für die Elektroinstallation wie Kabelabzweigdosen mit elastischer Membran. Sie erleichtern die Installation und sparen Zeit. In den Fokus gerieten auch die WERIT Klemmen. Die in 70 mm² verfügbaren Hauptleitungsabzweigdosen eignen sich sowohl für Hausanschlüsse als auch für Hauptverteilung oder Unterverteilung. Dank Schnellbefestigung für Tragschienen von 35 mm nach DIN 46277 sind sie einfach installierbar. ◀

Doppelpack im Frühling

WERIT auf der SHK ESSEN
und IFH Nürnberg

Die WERIT Gruppe präsentierte vom 9. bis 12. März 2016 auf der „SHK ESSEN“ und vom 5. bis 8. April 2016 auf der „IFH Nürnberg“ Neuheiten aus dem Bereich der Haustechnik. Ein Messehighlight im Sanitärbereich bildete dabei das neue Montagesystem JOMOTech, das die Integration von Elementen im Sanitärbereich vereinfacht: So ist es nun möglich, neben Standardelementen wie WCs, Hygiene-WCs, Urinalen und Waschtischen auch neue Sondervarianten von JOMO schnell zu integrieren – wie Stand-WCs für Kinder.

Präsenz zeigte WERIT auch auf der Interaspa, Fachmesse für Spargel, Gemüse, Beerenobst und Direktvermarktung, am 13./14. Januar 2016 auf der Messe Hannover. ◀



Positiv, sehr positiv

Rückschau und Ausblick:
WERIT Gesamtvertriebsleiter
Volker Wiegmann im Interview



Volker Wiegmann übernahm zum Jahresende 2014 die Gesamtvertriebsleitung der WERIT Kunststoffwerke W. Schneider GmbH & Co. KG. Erklärte Zielsetzung des 57-Jährigen ist der weitere Ausbau der WERIT Marktposition in den Segmenten Industrieverpackungen, Haustechnik und Spezialprodukte.

Herr Wiegmann, Sie sind jetzt seit 18 Monaten Gesamtvertriebsleiter bei WERIT, wie sieht Ihr Fazit aus?

Volker Wiegmann: Positiv, sehr positiv. Das Produktprogramm von WERIT ist bekanntermaßen sehr komplex und breit angelegt, das Potenzial analog dazu enorm. Dadurch ergeben sich eine Menge interessanter Herausforderungen und Chancen gerade auch für den Vertrieb.

Herausforderungen, denen Sie sich gern stellen?

Volker Wiegmann: Sicher. Als ich Ende 2014 bei WERIT gestartet bin, haben wir zunächst einmal die Strukturen im WERIT Vertrieb mit Hilfe verschiedener Analysemodelle durchleuchtet. Einige Schwachstellen konnten wir identifizieren und haben daraufhin auch entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

Maßnahmen, die jetzt schon greifen?

Volker Wiegmann: Ja. Wir können schon heute konstatieren, dass wir durch unsere Umstrukturierungen mehr Präsenz im Markt sowie intensivere Kundenkontakte bekommen haben. Das war auch eines der erklärten Ziele, mit denen ich angetreten bin. Denn wer wie wir einen verstärkten Fokus auf Branchen legt, muss intensiv

kommunizieren. Kunden von heute möchten keine bloßen Produkte präsentiert bekommen, sondern Lösungen für ihre spezifischen Anforderungen.

Wo sehen Sie bei WERIT die größten Potenziale?

Volker Wiegmann: In den einzelnen Bereichen bei WERIT gibt es reichlich Potenzial, nicht zuletzt durch das Know-how vieler, kompetenter Mitarbeiter*. Branchenspezifisch legen wir einen Schwerpunkt auf die Vertiefung unserer Kernkompetenzen: Für die Industrieverpackungen beispielsweise liegen diese in den Bereichen Food, Pharma und Kosmetik sowie Farben und Lacke. Geografisch gesehen gibt es Märkte in Europa, die wir noch intensiver bearbeiten können, weil sie für

* Mitarbeiter: Die in diesem Magazin verwendete männliche Form gilt für Personen beiderlei Geschlechts.

Kunden von heute möchten keine bloßen Produkte präsentiert bekommen, sondern Lösungen für ihre spezifischen Anforderungen.

Volker Wiegmann, Gesamtvertriebsleiter WERIT



WERIT entwicklungs- und ausbaufähig sind – wie Süddeutschland, Österreich, Ungarn und noch einige mehr.

Ihr Ansatz ist: Erfolg durch verstärkte Kundennähe?

Volker Wiegmann: Genau. Hier sind wir auf einem sehr guten Weg. Ein aktuelles Beispiel: Geleitet durch Anforderungsprofile auf Kundenseite haben wir diverse Änderungen bei den IBC vorgenommen, die sich mittlerweile auch positiv auf den Absatz ausgewirkt haben. Diese Entwicklung möchten wir weiter ausbauen, um noch individueller auf Kundenwünsche einzugehen oder noch früher neue Trends in den Märkten antizipieren und von Beginn an begleiten zu können. ◀



Volker Wiegmann
Gesamtvertriebsleitung Deutschland
+49 (0)2681 807 130
volker.wiegmann@werit.eu



Die FachPack zählt zu den wichtigsten europäischen Fachmessen der Verpackungswirtschaft. Vom 27. bis 29. September 2016 präsentiert sie Produkte und Dienstleistungen rund um Verpackung, Technik, Veredelung und Logistik – für Industrie- und Konsumgüter gleichermaßen. 2015 fanden gut 44.000 Fachbesucher bei 1.565 Ausstellern Inspiration und konkrete Lösungen.

WERIT

Halle 6 | Stand 417
FachPack | Nürnberg
27. - 29.09.2016

Traditionell präsentiert auch WERIT auf der FachPack wieder seine neuesten Produkte und Innovationen aus dem Bereich Industrieverpackungen. Volker K. Wiegmann, WERIT Gesamtvertriebsleiter Deutschland: „Die Einladung steht: Besuchen Sie uns auf der FachPack. Kommen Sie mit uns ins Gespräch. Wir freuen uns auf Sie.“ ◀



In der Hauptrolle: Kunststoff

WERIT präsentiert Vollkunststoff-IBC –
Flüssige Güter sicher transportiert

Genau das Richtige für Medien, die zum Beispiel auf Metalle stark korrosiv wirken: Mit dem neuen, aus HDPE gefertigten Vollkunststoff-IBC zielt WERIT auf hohe Sicherheit beim Transport flüssiger Güter ab. Er ermöglicht die Aufnahme von Sonderflüssigkeiten. Dies betrifft die Verpackungsgruppen II und III sowie Stoffe und Flüssigkeiten gemäß Assimilierungsliste der BAM-GGR 004.

Der voll recyclebare Mehrweg-IBC adressiert die Anforderungen und Bedürfnisse der chemischen Industrie, der Kosmetik-, Pharma- und Lebensmittelbranche. Er eignet sich unter

anderem für: Farben und Lacke mit hoher Dichte, Klebstoffe, Flüssigtee, Harze, Reinigungsmittel, Bleichmittel und 60-prozentige Flusssäure sowie 70-prozentige Salpetersäure. Möglich wird dies durch die aus Kunststoff gefertigten Innen- und Außenbehälter mit einer Zweischicht-Sicherheit für Flüssigkeiten bis zu einer Dichte von 1,9 Gramm pro qcm. Zudem sind bestmöglich geschützte Entnahmeöffnungen durch entsprechende Sicherheitsvertiefungen integriert. Der Transport findet auf einer hochwertigen, besonders tragfähigen Kunststoffpalette statt.

„Wir bieten unseren Kunden den besonderen Service der vorherigen

Prüfung mit Originalflüssigkeiten wie hochaggressiven Säuren und Laugen“, erklärt Volker Wiegmann, Gesamtvertriebsleiter bei WERIT. Udo Hummelsberger, Produktmanager Industrierpackung, ergänzt: „Durch die Innenbehälter und einen komplett umschließbaren Außenbehälter ergibt sich eine besonders hohe Sicherheit. Es entstehen dabei keine metallischen Reaktionen wie Korrosion mit dem Außenbehälter.“

Der Vollkunststoff-IBC besitzt die Maße 1200 x 1000 x 1200 mm und hat ein Eigengewicht von 87 kg. Er fasst ein Nennvolumen von 1.000 Litern. Er gewährleistet höchste Sauberkeit nach GMP und ist geprüft



nach VO 10/2011 bzw. 1935/2004. Zudem hat der Vollkunststoff-IBC folgende Tests bestanden: Chemische Beständigkeit, Fallprüfung, Hebeprüfung, Dichtheitsprüfung, hydraulische Innendruckprüfung, Vibrations-test und die Stapeldruckprüfung. ◀



Udo Hummelsberger

Produktmanager Industrieverpackung
+49 (0)2681 807 263
udo.hummelsberger@werit.eu



WERIT VOLLKUNSTSTOFF-IBC

- WERIT Sonderservice – Prüfung mit Originalflüssigkeiten
- 100% recyclebar – hohe Wirtschaftlichkeit als Mehrweg-IBC
- Sicher und sauber – GMP, VO 10/2011 bzw. 1935/2004
- Geschützte Entnahmeöffnungen – Integration in Sicherheitsvertiefungen
- Praktischer Transport – hochwertige, tragfähige Kunststoffpalette

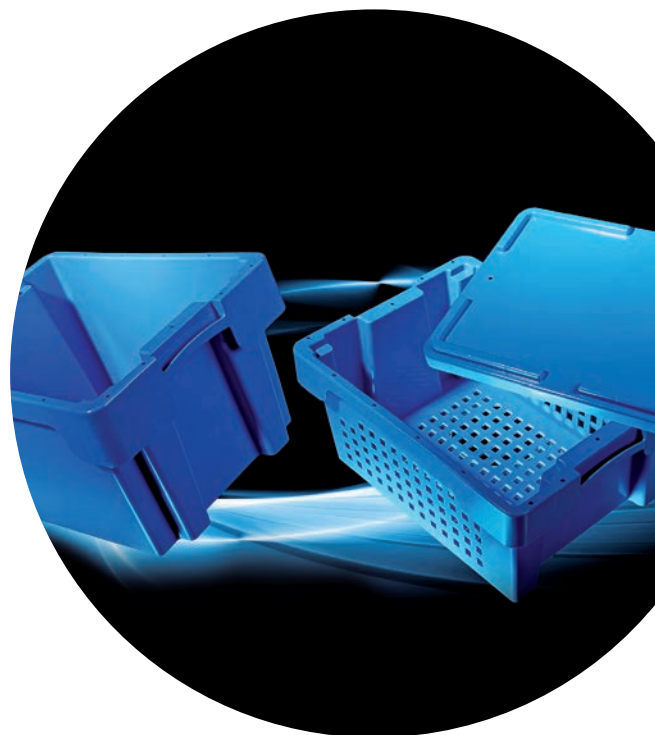
www.werit.eu

Unter Verschluss

WERIT entwickelt neuen Nahrungsmittel-IBC

2011 veröffentlicht, seit dem 1. Januar 2016 uneingeschränkt gültig: Die Verordnung 10/2011 für Kunststoffe im Lebensmittelkontakt ist der kritische Parameter für Kunststoff-Anwendungen im Food-Bereich. Der neue WERIT Nahrungsmittel-IBC aus der NutriLine-Familie hat inzwischen alle Migrationsuntersuchungen nach VO 10/2011 erfolgreich absolviert. Erkennbar am grünen Deckel und dem grünen Ventil, das in Entsprechung zur GMP (Good Manufacturing Practice) hergestellt wird, ist der Nahrungsmittel-IBC für den Transport von Lebensmittel bzw. Lebensmittelbestandteilen konzipiert. Udo Hummelsberger, Produktmanager Industrieverpackung bei WERIT: „Bedingt durch höchste Hygieneansprüche wird der IBC direkt nach dem Herstellprozess mit einem Deckel verschlossen und erst wieder beim Kunden geöffnet.“ Die Produktion des IBC wird am Stammsitz Altenkirchen (D) sowie im Werk Wissembourg (F) erfolgen, da an beiden Standorten entsprechende Hygienemaßnahmen festgelegt wurden. ◀

Praktisch überall



Spart Zeit, spart Geld: WERIT lanciert neue Drehstapelbehälter DSB-N 400 x 300 mm

Transportkasten, Lagerbehälter oder Kommissionierbox: Die neue Serie Drehstapelbehälter DSB-N 400 x 300 mm von WERIT ist ein Allroundtalent. Entwickelt für den Einsatz in der Lebens- und Nahrungsmittelindustrie, für Chemie, Pharma, Kosmetik, Landwirtschaft, Tiernahrung und Logistik punkten die neuen Behälter durch ihre Wirtschaftlichkeit und Funktionalität. Die DSB-N 400 x 300 mm sind eine ideale Ergänzung zur etablierten WERIT Serie DSB-N in der Abmessung 600 x 400 mm und sind ebenso reinigungsfreundlich wie robust. In befülltem Zustand lassen sie sich sicher stapeln, im Leerzustand nesten,



Drehstapelbehälter DSB-N

- Stapelbar/nestbar – sicher und füllgutschonend aufeinander stapelbar; 65 % Volumenreduzierung beim Nesten
- Ergonomisch/stabil – kein Vakuumeffekt beim Entstapeln, optimale Griffsicherheit; starke Wände, abgerundete Kanten
- Individualisierung/Personalisierung - Firmenlogo, Beschriftungen, Farben, Etiketten, Barcodes, RFID-Transponder

www.werit.eu

was das Lagern oder den Rücktransport durch die Volumenreduzierung von 65 % erheblich vereinfacht. Produziert aus lebensmittelechtem HDPE (High Density Polyethylen), werden die DSB-N in der Abmessung 400 x 300 mm in drei verschiedenen Höhen 170, 220 und 270 mm angeboten. Wählbar sind verschiedene Böden, umreifbare Stülpdeckel, geschlossene oder perforierte Seitenwände sowie passendes Zubehör. Standardmäßig werden die Behälter in einem unempfindlichen Grauton produziert. WERIT kann individuelle Wünsche hinsichtlich Farbe, Bedruckung, Beklebung oder Gravur mittels Spritzguss, Siebdruck oder Heißprägung realisieren. ◀



Reife Ernte

Blick in die Praxis: Spargelernte

Die Produktion von Spargel im Freilandanbau bewegt sich im Spannungsfeld von Gemüsequalität, engen Zeitfenstern und Wirtschaftlichkeit. Gerade hoher Ernteaufwand beim manuellen Spargelstechen – pro Stunde bewegt sich die Handernte zwischen 7 und 10 Kilogramm – schlägt ins Kontor. Da gilt es, Laufwege einzusparen und den frischen Spargel schonend von A nach B zu bringen. Genau das richtige Anforderungsprofil für die Drehstapelbehälter DSB-N von WERIT. Mit drei vollen, unversehrten Spargel-Ladungen vom Feld – dank der Nestung mit nur einem einzigen '3-in-1-Behälter' zurück an den Spargelhang. So lässt

sich die Produktivität auch bei der handarbeitsintensiven Bewirtschaftung von Gemüsekulturen erhöhen. Zumal die DSB-N von WERIT dank starker Wände – innen extra füllgutschonend ausgelegt – jahrelang halten. Ergonomisch ist das Design, entsprechend einfach und praktikabel das Handling. Von Vorteil: Die Behälter lassen sich individuell kennzeichnen. ◀



Christian Seidel
Sales Lager-, Transportbehälter, Paletten
+49 (0)2681 807 132
christian.seidel@werit.eu

Speed dating

PHOTONconnect®: WERIT bringt Lichtwellenleiter-Netz auf den Markt



Das System hat das Zeug zum Blockbuster. Anfang des Jahres 2016 lancierte WERIT mit PHOTONconnect® ein komplettes Lichtwellenleiter-Netz, das schon beim ersten öffentlichen Auftritt auf der Light + Building 2016 Beifall auf ganzer Linie erhielt.

PHOTONconnect® ist ein komplettes Netzwerk mit Komponenten für Unterflur, Büro und Standardinstallationen. Die Serie setzt sich zusammen aus den Produkten CONNECTfloor (Unterflurssystem), CONNECToffice (Ener-

giesäulen für Büros), CONNECTmedia (Video-Signale und Audio-Signale), CONNECTflex (Steckdosenleisten) und CONNECTaccessories (Zubehör).

Günther Mackens, Prokurist und Sales Manager Elektro bei WERIT: „Die eingesetzte, zukunftssichere Ethernet-Technologie sorgt für schnelle Datenübertragung im Netzwerk. Auch sind die WERIT Lichtwellenleiter einfach zu verlegen und zu installieren. Die Lichtimpulse sind nicht abhörbar und sind strahlungsfrei – so ist ein sicherer Einsatz gewährleistet.“

PHOTONconnect® und seine Komponenten arbeiten mit Lichtwellenleitern aus Kunststoff (Polymere Optische Fasern/POF) und werden bei Übertragungsraten von 1 Gbit/sec. primär zum Datentransfer eingesetzt. POF bilden eine echte Alternative zu Kupferleitern, da sie nicht nur extrem robust und einfach zu konfektionieren sind, sondern auch anwenderspezifische Vorteile wie Umgebungsunabhängigkeit mit sich bringen. Das Komplett-System für Bauherren, Architekten, Planer und Installateure, das konzeptionell auf das Standard-



1 Gbit / sec

beträgt die Übertragungsgeschwindigkeit von PHOTONconnect®. Das übersteigt die Raten anderer Übertragungsmedien bei weitem.

45 x 45 mm

beträgt das Einbaumaß aller PHOTONconnect® Produktgruppen. Damit ist die Serie flexibel einsetzbar in allen Geräteaufnahmen.

70 m

beträgt die maximale Übertragungslänge von PHOTONconnect®. Mit dem HDBaseT Format lassen sich Signale bis 100 m übertragen.

Einbaumaß 45 x 45 mm setzt, eignet sich sowohl für Neu- als auch Nachinstallationen. „Die Komponenten von PHOTONconnect® sind technisch schneller, einfacher zu installieren und preiswerter als die herkömmliche Verkabelung“, erläutert Günther Mackens, der in PHOTONconnect® das System der Zukunft sieht: „Im Gegensatz zu vergleichbaren Produkten haben wir ein ganzheitliches System entwickelt. So entsteht ein komplettes Netzwerk mit Komponenten für Unterflur, Büro und Standardinstallationen.“ ◀



PHOTONconnect®

- Systemimmanente Vorteile – schneller, einfacher zu installieren, preiswerter
- 2,2 mm Außendurchmesser – geringer Raumbedarf ist ideal für Nachinstallation
- Ausführung als Kunststoffleiter – keine induktive Einkopplung; sicheres Netzwerk
- Einbaumaß Interface 45 x 45 mm – gewährleistet universelle Einsetzbarkeit
- Komplettsystem vom Verteiler bis zum Endgerät – erschließt neue Anwendungsfelder

www.werit.eu

Moderne Zeiten

Im Interview: Günther Mackens,
Sales Manager Elektro



Smarte Technik – smarte Installation. So präsentierte sich PHOTONconnect® auf der Light + Building 2016. Im Interview äußert sich Günther Mackens, Prokurist und Sales Manager Elektro bei WERIT, zum Branchen-Feedback auf das neue System für die Datenübertragung.

Mit PHOTONconnect® haben Sie auf der Light + Building 2016 ein Lichtwellenleiter-Netz auf den Laufsteg geschickt, das es in sich hat. Was sagt das Fachpublikum zur neuen Produktgruppe?

Günther Mackens: Ganz gleich, ob wir mit Elektroplanern oder Installateuren, Architekten, dem Großhandel

oder Marktbegleitern gesprochen haben: Sie waren beeindruckt.

Wovon im Besonderen?

Günther Mackens: Zum einen von der Leistungsfähigkeit des Systems, zum anderen vom Komplettansatz. Wir halten mit PHOTONconnect® für die letzten Meter einer Netzwerk-Installation – also von Verteiler bis Endgerät – alle benötigten Produkte vor. Mehr noch: Die Elektro-Installateure mit maßgeblichem Gewerk können PHOTONconnect® einfach, schnell und flexibel installieren.

Welche Features des Systems sorgen für Raunen bei den Experten vor Ort?

Günther Mackens: Die Tatsache, dass wir mit PHOTONconnect® ein stabiles, zu Ende gedachtes System mit 1 Gbit/sec Übertragungsrate stellen, und das mit einem universellen Einbaumaß von 45 x 45 mm.

Inwiefern ist gerade das Einbaumaß 45 x 45 mm von Bedeutung?

Günther Mackens: Wir gehen davon aus, dass sich dieses Einbaumaß mittelfristig in der Elektro-Installationstechnik deutschlandweit durchsetzen wird. In Skandinavien und Südeuropa ist es bereits Stand der Technik, bei uns im Unterflursystem auf dem Weg dazu. Bei 45 x 45 mm werden im Installationskanal keine Deckelabschnitte



Wir halten mit PHOTONconnect® für die letzten Meter in einer Netzwerk-Installation – von Verteiler bis Endgerät – alle benötigten Produkte vor.

Günther Mackens, Sales Manager Elektro



mehr für Einbaugeräte benötigt. Auch im Zweckbau eröffnet das 45er Einsteckmaß neue Möglichkeiten: Bei Energiesäulen und Steckdosenleisten sind die Produkte sehr einfach zu montieren, weil Aluminiumprofile universell einsetzbar sind.

Das Netzwerk kann nur so stark sein wie Leistungsfähigkeit und Zusammenspiel seiner Komponenten. Wo punktet PHOTONconnect® im Detail?
Günther Mackens: Zunächst bei der verwendeten, optischen Duplex-Polymerfaser. Sie ist extrem robust und einfach zu konfektionieren. Weil der Leitungsquerschnitt nur 2,2 mm beträgt, wird nicht viel Raum bean-

sprucht – ideal für die Nachinstallation. Wegweisend ist auch die Einspeisung an der Datenschnittstelle über twisted pair. Das Interface ist als Sender oder Empfänger mit einem Anschluss für optische Kunststoffleiter und zwei Anschlüssen für RJ45-Steckverbinder ausgelegt.

Das mit PHOTONconnect® realisierbare Ethernet-Daten-Netzwerk macht sich die Vorzüge der Lichtwellenleitertechnik zu Nutze. Welche sind markant?
Günther Mackens: Es gibt auf dem Kunststoffleiter keine induktive Einkopplung und damit keine elektromagnetischen Störeinflüsse. Andere Versorgungsleitungen können also parallel

verlegt werden. Das PHOTONconnect® Netzwerk ist sicher bzw. abhörsicher und mit Übertragungsgeschwindigkeiten von 1 Gbit/sec bei Übertragungslängen von 70 m absolut zukunftsfähig. Auch, weil das System abseits der Standard-Anwendungen neue Möglichkeiten eröffnet – sei es bei der Datennetzwerktechnik, bei Büro-Arbeitsplätzen oder bei Audio- und Videosystemen im Home-Bereich. ◀



Günther Mackens

Sales Manager Elektro
 +49 (0)2681 807 110
 guenther.mackens@werit.eu

Gut im Geschäft

WERIT Polska wächst weiter – Neue Immobilie am Optimalstandort Wroclaw

Die ehemalige Hauptstadt Schlesiens gilt als eine der schönsten Städte Polens: Wroclaw (Breslau) ist Sitz der WERIT Polska Spółka z ograniczona odpowiedzialnoscia, kurz: WERIT Polska GmbH. Die von Artur Reyer geleitete Unternehmung hat 2015 eine neue Immobilie am Rande Wroclaws bezogen – ein weiterer Meilenstein der bis dato beeindruckenden Erfolgsgeschichte der WERIT Zentrale in Osteuropa.

WERIT ist seit 1999 in Polen aktiv und hatte seinen Sitz zunächst in Ottwock bei Warschau. „Aus Rücksicht auf die Logistik ist der Sitz dann nach Wroclaw verlegt worden“, so Artur Reyer. Damit trennen zum Beispiel WERIT Polska und das WERIT Werk in Ottendorf-Okrilla gerade einmal 250 Kilometer Fahrtstrecke. Auch mit den WERIT Produktionsstätten Altenkirchen, Buchholz und Wissembourg

arbeitet Reyers elfköpfiges Team eng zusammen. Reyer selbst gilt als ausgemachter Aktivposten, dessen Tätigkeit auch WERIT Kollegen anderenorts Respekt abnötigt. Der 37-jährige Diplomingenieur koordiniert die Arbeit des Teams und die Aktivitäten der Gesellschaft seit 2010.

Das Vertriebsgebiet von WERIT Polska zeigt die Möglichkeiten des erwarteten Wachstums eindrucksvoll auf. WERIT Polska beliefert nicht nur den Heimmarkt Polen, der übrigens selbst im Rezessionsjahr 2009 wuchs (+2,6% BIP), sondern auch Mazedonien, Albanien, Bosnien und Herzegowina, Serbien, die Ukraine, Weißrussland, Russland, Ungarn, die Slowakei und Tschechien.

„Produktvertrieb“ und „Aufbau von Absatzmärkten“ umreißt Artur Reyer das Aufgabenfeld der polnischen WERIT Kollegen, die aktuell 450 Partner aus Industrie, Hotel- und Lebens-

mittelbranche zu ihren Kunden zählen. Gute Verbindungen unterhält das Team zu Planern, Einzelhandelskunden und Installateuren, was auch auf den Weg zur forcierten Etablierung der WERIT IBC (Intermediate Bulk Container) führte. Denn bis 2010 stützte sich der Vertrieb auf JOMO Produkte, die für 60% des Umsatzes sorgten. Momentan verteilen sich die Umsätze der Gesellschaft auf UP-Elemente (50%), IBC (30%), H1-Spezialpaletten (15%), ferner Kunststoff- und Transportbehälter (5%). Artur Reyer: „Als wichtige Ergänzung des Handelsangebotes, mit der wir auf Kunden-Bedürfnisse reagiert haben, waren sicherlich H1-Hygienepaletten in Verbindung mit Kunststoff- und Transportbehältern.“ Zuversicht prägt den Blick in die Zukunft: „Das deutlich spürbare Wachstum und die breiten Investitionen in Polen eröffnen eine Reihe von Möglichkeiten für unsere Lösungen.“ ◀

Das deutlich spürbare Wachstum und die breiten Investitionen in Polen eröffnen eine Reihe von Möglichkeiten für unsere Lösungen.

Artur Reyer, Sales Manager WERIT Polska

Europäische Kulturhauptstadt, Wirtschaftsstandort, architektonische Schönheit: Breslau – mit 630.000 Einwohnern Polens viertgrößte Stadt – ist Sitz von WERIT Polska. Erbaut wurde die von zahlreichen Flüssen und Kanälen durchzogene schlesische Metropole auf zwölf Inseln und wird durch mehrere Hundert Brücken miteinander verbunden.



Artur Reyer
Sales Manager (PL/Dyrektor)
+48 (0)71 3362595
artur.reyer@werit.eu

Am Puls des Marktes

WERIT investiert 7 Mio. Euro in Montélimar

Es ist eine Erfolgsstory par excellence: Jahreslanges, organisches Wachstum jenseits der 10-Prozent-Marke erforderte am WERIT Standort Montélimar einen Ausbau der Produktionskapazitäten. Seit 2015 investiert WERIT daher insgesamt 7 Mio. Euro in den Maschinenpark und die flankierende Infrastruktur vor Ort. Das Hauptaugenmerk richtet sich auf die Installation einer zweiten Blasmaschine, die für Ausfallsicherheit durch Redundanz auch bei Produktionsspitzen steht. Die Inbetriebnahme ist für Ende 2016 vorgesehen.

„Die aktuelle Auslastung können wir als extrem gut bezeichnen“, erläutert Jörg Schneider, Mitglied der WERIT Geschäftsführung, „seit gut zwei

Jahren ist die existente Blasmaschine mit einem Output von 130.000 IBC-Blasen ausgelastet.“ 100.000 Intermediate Bulk Container verlassen das WERIT Werk an der Allée du Lac im Rhône-Tal jährlich Richtung Südfrankreich, Spanien, Portugal, teils auch Schweiz und Italien. Mit Inbetriebnahme der neuen Kautex-Blasmaschine wird der Ausstoß auf 250.000 IBC-Innenbehälter gesteigert. 200.000 gehen dann in die IBC-Montage – 50.000 Innenbehälter werden für den Ersatzteil- und Service-Markt vorgehalten.

Die Aufbruchstimmung in Montélimar mit seinen über 30 Mitarbeitern ist mehreren Faktoren geschuldet. „Unser Team in Montélimar – sei

es Produktion, sei es Außendienst – macht einen sehr guten Job“, so Jörg Schneider, „unser Wachstum speziell in Spanien ist stark, und in Frankreich haben wir als Nummer 2 eine außerordentlich gute Marktstellung.“ Das lässt sich durch hohe Produktqualität insgesamt erklären, die verfahrensseitig durch Produktion „State-of-the-Art“ gestützt wird. Auch das Angebot, individuelle Lösungen zeitnah anbieten zu können sowie die kompromisslose Liefer- und Mengentreue haben WERIT den Ruf als starken, zuverlässigen Partner eingebracht.

WERIT profitiert auch von der strategisch günstigen Positionierung des Werks Montélimar mit seinen 22.000 m² Betriebsfläche, darunter 6.600 m²



Unser Wachstum speziell in Spanien ist stark.
Und in Frankreich haben wir als Nummer 2
eine außerordentlich gute Marktstellung.

Jörg Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter

Hallen- bzw. Produktionsfläche. Zunächst ist Montélimar über die „Autoroute du soleil“, Frankreichs Nord-Süd-Autobahn Paris – Lyon – Marseille, exzellent an die Zielmärkte im Süden angebunden. Die Energiekosten vor Ort sind im Vergleich zu beispielsweise nordspanischen Standorten als ebenso moderat zu werten wie die Produktionskosten als Ganzes. Von Vorteil ist zudem die Tatsache, dass die IBC-Frachtraten beim Nord-Süd-Transport geringer ausfallen als umgekehrt. Jörg Schneider: „So können wir die vielen Leerfahrten unserer Logistikpartner auf dem Rückweg nach Spanien nutzen.“

Mit der Investition in neue Infrastruktur erhöht WERIT im Übrigen

nicht nur die Produktionskapazität, sondern auch seine Fertigungstiefe und Produktvielfalt. Mit Biege- und Schweißmaschinen wird die IBC-Montage vor Ort unterstützt; zusätzliche Baumaßnahmen, die u. a. den Arbeits- und Brandschutz oder Hygienevorschriften wie die FSSC 22000 betreffen, eröffnen neue Pro-

duktionsmöglichkeiten. In Montélimar kann so der Lebensmittel-IBC NUTRiline ebenso hergestellt werden wie der POLYex für den Transport von brennbaren Flüssigkeiten sowie explosionsgefährdeten Arbeitsbereichen der Ex-Zonen 1 und 2. ◀



Jörg Schneider
Geschäftsführender Gesellschafter
der WERIT Gruppe
+49 (0)2681 807 01

Gipfelstürmer

Frisch voran im Vorarlberg:
WERIT expandiert in Bludenz



Wir haben IBC-Lösungen im Portfolio,
die perfekt auf die Anforderungen der
jeweiligen Branche zugeschnitten sind.

Günter Tomaselli, Vertriebsleitung



Unsere kundenspezifischen Lösungen machen uns zum idealen Ansprechpartner auch für den Mittelstand.

Marian Weger, Verkaufsleiter

Imposante Bergkulisse, sonnige Alpen und ein starker Auftritt 'drunten im Tal. WERIT startet in Bludenz eine neue Ära der Präsenz in Österreich. In Nachbarschaft zum bisherigen Stützpunkt bezog das neunköpfige WERIT Team um Günter Tomaselli (Vertriebsleiter) und Marian Weger (Verkaufsleiter Außendienst) Mitte Februar 2016 einen modernen Neubau.

Das binnen sechs Monaten errichtete Stahl-Beton-Gebäude bietet 1.650 m² Platz für Verwaltung und Lager und ist technisch auf dem neuesten Stand. Die Beheizung beispielsweise erfolgt über Gasdunkelstrahler. Die räumliche Expansion stützt die strategische Perspektive im Vertriebsraum von WERIT im Vorarlberg. Der Standort Bludenz ist Drehscheibe für WERIT Produkte und Services in Österreich, Italien, Slowenien, Kroatien, Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Liechtenstein und der Ostschweiz.

Günter Tomaselli: „Mit dem Unternehmensausbau in Österreich können wir unsere Prozesse vor Ort optimieren und gleichzeitig mehr Kundennähe gewährleisten. Dabei werden wir

neben der Festigung unserer bisherigen Branchenaktivitäten speziell im Bereich der Pharma- und Lebensmittelindustrie aber auch bei Farben und Lacken verstärkt tätig werden, da wir IBC-Lösungen im Portfolio haben, die perfekt auf die Anforderungen der jeweiligen Branche zugeschnitten sind.“ Die Markenoffensive erfährt personelle Unterstützung. Denn bei Vermarktung und optimaler Positionierung

des Portfolios führt künftig Marian Weger als neuer Verkaufsleiter Außendienst Regie. Das Augenmerk des Sales-Spezialisten liegt auf der Vertriebsaufbauarbeit und Neukundenakquisition auch in Österreich und Süddeutschland. „Unsere kundenspezifischen Lösungen“, so Weger, „machen uns zum idealen Ansprechpartner auch für den Mittelstand. Bei den IBC punkten wir z. B. in der Lebensmittelindustrie durch unser Käfigdesign, das deutlich weniger Anhaftungsfläche für Schmutzpartikel aufweist. Zudem sehen wir Potenziale bei unseren Kunststoffpaletten sowie bei unseren Lager- und Transportbehältern, die wir noch stärker im Markt platzieren können.“ ◀



WERIT AUSTRIA

- Architektonisch ansprechender Neubau ist technisch „State of the Art“
- Expansion in Bludenz schafft Voraussetzung für Ausbau Marktanteile
- Personeller Aufbau bildet stabiles Fundament für Wachstumsperspektiven
- Mehrdimensionaler Vertriebsansatz: „Produkte für Märkte – Lösungen für Branchen“

www.werit.eu



Günter Tomaselli · Vertriebsleitung
+43 (0) 5552 63315 28
gunter.tomaselli@werit.at

Marian Weger · Verkaufsleiter
Außendienst/Sales Manager
Süddeutschland, Österreich & Ungarn
+49 (0)89 21 11 20 83
marian.weger@werit.eu

Im Personalbereich müssen wir uns auf einen Generationenwechsel einstellen. Unser Ziel ist, das Fachwissen der 'alten Hasen' zu bewahren.

Felix Weger, Kaufmännische Leitung WERIT Ottendorf-Okrilla

The Next Generation

WERIT Werk Ottendorf-Okrilla: Neue Gesichter – neue Produktion

Aufbruchstimmung im WERIT Werk Ottendorf-Okrilla: Mit Felix Weger und André Zenker erfährt der Traditions-Standort vor den Toren Dresdens neue Impulse bei kaufmännischer und betrieblicher Leitung. Darüber hinaus modernisiert WERIT die Infrastruktur.

Felix Weger hat im Februar 2016 die kaufmännische Leitung des Werkes Ottendorf-Okrilla übernommen. Zuvor hatte Weger die Geschäftsleitung von WERIT UK in Manchester inne. „Meine Mission dort war erledigt, Auftrag ausgeführt“, so Felix Weger über sein Engagement auf der britischen Insel, „als die Position in Ottendorf-Okrilla vakant wurde, habe ich nicht gezögert. Denn momentan

gibt es hier jede Menge zu tun. Es wird hier vieles verändert oder neu gemacht. Da kommt Einiges auf uns zu.“

Felix Weger spielt unter anderem auf die umfassenden Investitionen in den Maschinenpark an. Aber auch in Sachen Personal werde nach vorn gedacht: „Im Personalbereich müssen wir uns auf einen Generationenwechsel einstellen. Wir suchen junge Mitarbeiter, die sukzessive eingearbeitet werden sollen. Unser Ziel ist, das Fachwissen der 'alten Hasen' zu bewahren und auf die Jüngeren zu übertragen, die systematisch in die Thematiken eingeführt werden, damit beim Ausscheiden älterer Kollegen kein Know-how verloren geht.“

Bereits seit Mai 2015 ist André Zenker für WERIT in Ottendorf-Okrilla tätig. Seine Position: Betriebsleiter Produktion. Der 35-Jährige ist mit der Materie bestens vertraut. André Zenker startete seine berufliche Karriere beim Chemieriesen BASF. Der gelernte Verfahrensmechaniker für Kunststoffe und Kautschuk entschied sich - nach Ausbildung und Einarbeitung - im Jahr 2005 für ein berufliches Engagement in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung des Konzerns, wo er sich maßgeblich mit der Produktentwicklung von Blasformbehältern beschäftigte. Zuerst in Ludwigshafen, später in Frankfurt/Höchst, als die Entwicklungsabteilungen von Shell und BASF zusammengelegt wurden.



2011 wechselte er zum Forschungsinstitut für Leder und Kunststoffbahnen nach Freiberg, wo er berufsbegleitend zum neuen Job seinen Industriemeister für Kunststoffe und Kautschuk machte. Anfang 2015 wechselte er zur Stemke Kunststofftechnik, vier Monate später dann zu WERIT, als die Position des Betriebsleiters Produktion vakant wurde.

„Die Stelle als Produktionsleiter bei WERIT in Ottendorf ist eine große Herausforderung. Die Aufgabenbereiche sind vielschichtig, komplex und sehr anspruchsvoll“, so André Zenker über sein neue Position. „Unabhängig von der Stelle freue ich mich sehr, Teil von WERIT zu sein: Das Unternehmen hat einen ausgezeichneten Ruf in der Branche.“

Ein gewichtiges Projekt hat André Zenker schon erfolgreich zum Abschluss gebracht. Die Installation einer Großblasmaschine in Ottendorf-Okrilla, die Mitte Juni in Betrieb genommen wurde. „Das war eine starke Co-Produktion von Ottendorf und Altenkirchen. Die Kollegen aus dem Stammhaus haben uns sehr bei der Projektierung, Installation und beim Einfahren der Maschine geholfen. Das war eine exzellente Gemeinschaftsleistung, alles hat wunderbar geklappt“, freut sich André Zenker. Die Begeisterung des neuen Produktionsleiters über die problemlose Installation der Blasmaschine wird verständlich, wenn man die Planungen der kommenden Jahre berücksichtigt. André Zenker: „Hier in Ottendorf

wird in naher Zukunft ein Generationenwechsel im Maschinenpark stattfinden. Wir investieren in komplett neue Anlagen, einige ältere werden auf den neuesten Stand gebracht. Natürlich stimmt es uns zuversichtlich, dass wir das erste Großprojekt in diese Richtung erfolgreich abgeschlossen haben.“ ◀




Felix Weger

Kaufmännische Leitung
+49 (0)35205 5530
felix.weger@werit.eu

André Zenker

Betriebsleiter Produktion
+49 (0)35205 55470
andre.zenker@werit.eu



Westerwald, Nordsee, Alpen

Im Porträt: Industriekauffrau Heike Bitzhöfer
aus dem Vertriebsinnendienst

GRE 12



Bei WERIT sehe ich mich als Teil der Mannschaft und freue mich, dass wir ein super Verhältnis untereinander haben. Das Arbeitsklima in unserem Büro ist angenehm, es macht Spaß, in dem gut eingespielten Team zu arbeiten!“ Heike Bitzhöfer (47) ist ausgebildete Industriekaufrau und seit 25 Jahren bei WERIT in Altenkirchen tätig. Im Vertriebsinnendienst, um genau zu sein, wo sie den Bereich Lager- und Transportbehälter sowie Kunststoffpaletten betreut: Sie ist stete Ansprechpartnerin unterschiedlichster Kunden und somit auch involviert in die Produktionsplanung der WERIT Produktionsstätten Ottendorf und Buchholz. „Mein Job macht mir wirklich viel Spaß“, so Heike Bitzhöfer, „wahrscheinlich gerade, weil es eine permanente Herausforderung ist, sich auf die stetig ändernden Anforderungen des Marktes und unserer Kunden

einzustellen.“ Durchaus hilfreich ist es da, wenn man ausgeglichen ist, über eine große Portion Freundlichkeit verfügt und außerdem anhaltend gute Laune hat.

Auch wenn es für sie durchaus ein Leben neben WERIT gibt: „In meiner Freizeit bin ich viel und gern in unserem Garten. Ich liebe Blumen und verbringe viel Zeit im Beet oder genieße nur die Sonne – als Ausgleich zum Büro. Diese Leidenschaft teile ich mit meinem Mann. Wir sind absolute Gartenliebhaber und besuchen häufig auch andere, offene Gärten. Neben diesem Hobby lieben wir Urlaube an der Nordsee.“

2009 gelang Heike Bitzhöfer und ihrem Mann ein besonderes Schnäppchen, als sie an der Nordsee, in Greetsiel, nach längerer Suche ein Haus gekauft haben. „Damit haben wir uns einen langjährigen Traum erfüllt“, sagt sie, „auch wenn damit viel

Arbeit verbunden war.“ Schließlich musste das neue Domizil entrümpelt, restauriert, renoviert und natürlich neu ausgestattet werden. Und jetzt, wo es fertig ist, wird es von etlichen Gästen gern und oft genutzt. Das Haus befindet sich das ganze Jahr in der Vermietung.

„Auch wir sind gern in Greetsiel, wandern und fahren Rad am Deich entlang und genießen die raue Seeluft: Das ist Erholung pur für uns. Allerdings buchen wir ab und an auch schon mal eine AIDA-Kreuzfahrt; und im Winter ist der Skiurlaub im Zillertal ein absolutes Muss.“ ◀



Heike Bitzhöfer
Sales Lager-, Transportbehälter, Paletten
+49 (0)2681 807 131
heike.bitzhoefer@werit.eu

Saubere Sache



Hygiene als Frage des Fortschritts

Frisch ans Werk: Das neu gebildete WERIT Hygiene-Team hat ein Hygienehandbuch erstellt. In Form einer Risikoanalyse untersuchte und analysierte das vierköpfige Gremium die einzelnen Fertigungsprozesse daraufhin, ob Kontaminierungspunkte im Sinne der GMP-Verordnung vorhanden sind. Weiterhin führten Udo Hummelsberger als Hygieneteamleiter (WERIT Altenkirchen), Bernd Winters (WERIT Altenkirchen), Reiner Sterzenbach (WERIT Buchholz) und Christophe Jung (WERIT Wis-

sembourg) am WERIT Kernprodukt IBC (Intermediate Bulk Container) labortechnische Untersuchungen in Bezug zur Verordnung 10/2011 für Kunststoffe im Lebensmittelkontakt (Plastic Implementation Measure, PIM) durch. Diese Ergebnisse spiegeln sich in einer lebensmittelrechtlichen Konformitätserklärung wider. Aktuell befasst sich das Hygiene-Team mit der Einführung der FSSC 22000. FSSC 22000 erfüllt die Vorgaben der Global Food Safety Initiative (GFSI) im Benchmarking-Verfahren für Lebens-

mittelsicherheitsstandards. Die Norm zur Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit richtet sich auch an Verpackungshersteller und integriert moderne Verfahren der Risikoanalyse und von Präventivprogrammen. ◀



Udo Hummelsberger
Produktmanager Industrieverpackung
+49 (0)2681 807 263
udo.hummelsberger@werit.eu



Gut verpackt

Am Puls des Rechts: WERIT Fortbildungsveranstaltung

Sensibilisierung – Kompetenzaufbau – Umsetzung in der täglichen Praxis. Die Schulungs- bzw. Informationsveranstaltung Anfang März 2016 in Altenkirchen thematisierte ein „heißes Eisen“: gesetzliche Anforderungen, Rahmenverordnungen sowie Verantwortlichkeiten für die Hersteller von Verpackungsmaterialien.

Auf Einladung des WERIT Hygiene-Teams um Gruppenleiter Udo Hummelsberger erschienen am WERIT Stammsitz neben dem Hygiene-Team etliche Mitarbeiter aus Vertrieb und Produktion zum konstruktiven Austausch. Als Referent konnte WERIT Dr. Andreas Grabitz (Eurofins) gewinnen. Udo Hummelsberger, Produktmanager Industrieverpackung: „Für die Vertriebsmitarbeiter waren vor allem die Konformitätserklärungen von großem Interesse, da gerade die Kollegen im Außendienst von den

Kunden angehalten werden, diese spezifizierten Eigenschaften etwas genauer zu erläutern.“

Entsprechend ging Dr. Andreas Grabitz sehr intensiv auf diesen Punkt ein und entwickelte zusammen mit den WERIT Mitarbeitern ein sehr genaues Profil der WERIT Produkte. Gemeinsam wurden Produktmerkmale und spezifischer Kundennutzen herausgearbeitet unter Berücksichtigung klassischer Problemstellungen, die Dr. Andreas Grabitz mit etlichen Praxisbeispielen erläuterte. Udo Hummelsberger zog das Fazit der Veranstaltung: „Sehr informativ, handfest und anschaulich präsentiert, mit reger Beteiligung aller Teilnehmer.“ ◀



Udo Hummelsberger

Produktmanager Industrieverpackung
+49 (0)2681 807 263
udo.hummelsberger@werit.eu



EUROFINS

Als Prüflabor, Ratgeber oder Fortbilder: WERIT Partner Eurofins bietet Unternehmen die Überprüfung, Zertifizierung sowie Qualitäts- und Sicherheitsberatung bei Produkten an. Wie zuletzt beim WERIT Nahrungsmittel-IBC (NUTRiline) oder im WERIT Schulungsbereich. Mit mehr als 22.000 Mitarbeitern in über 225 Laboratorien in 39 Ländern ist Eurofins weltweit führend bei Produkt-Tests in den Bereichen Ernährung, Pharma und Umwelt. Alle Expertisen berücksichtigen eine Vielzahl nationaler und internationaler Vorschriften und Regelungen. Eurofins wendet die höchsten technischen Standards an, um unparteiliche Prüfungen und unabhängige Beurteilungen zu gewährleisten.

www.werit.eu



51,8 % der 642 km² großen
Landkreisfläche sind mit Wald,
31,3 % mit Äckern bedeckt.



200 Jahre Kreis Altenkirchen

Jubiläum 2016

Zwischen den Ballungsräumen Köln-Siegen-Frankfurt liegt der Kreis Altenkirchen. Das nördlichste Kreisgebiet von Rheinland-Pfalz feiert in diesem Jahr sein 200-jähriges Bestehen: Start ins Festjahr (Motto: „200 Jahre AKtiv - Unsere Heimat!“) war die Eröffnung der August Sander Ausstellung in der Kreisverwaltung. Der Fotograf zählt ebenso wie der Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen zu den berühmtesten Söhnen Altenkirchens.

Das wirtschaftliche Bild Altenkirchens wird heute überwiegend

geprägt von mittelständischen Unternehmen wie WERIT. Schwerpunktbereichen im Kreis sind der Maschinenbau sowie die Metall- und Kunststoffverarbeitung. Das produzierende Gewerbe ist mit fast der Hälfte der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten immer noch Hauptsäule der Wirtschaftskraft im Kreis. ◀

Denkmal von Friedrich Wilhelm Raiffeisen
Stifter: Dr. Helmhold Schneider
Künstler: Helmut Otto Hoffmann-Schlöndorf





Der Region tief verbunden

Ekkehard Schneider zum Jubiläum des Kreises Altenkirchen

Der Landkreis Altenkirchen – Stammsitz der WERIT Kunststoffwerke – feiert Jubiläum: Vor 200 Jahren wurde der Kreis als Folge der Neuordnung Preußens und der Entstehung des Deutschen Bundes nach dem Wiener Kongress gegründet.

Dazu herzlichen Glückwunsch! Die Belegschaft und Inhaber der WERIT Kunststoffwerke gratulieren dem Kreis Altenkirchen zu seinem 200. Geburtstag. Wir, die WERIT Kunststoffwerke, fühlen uns mit unserem 67-jährigen Bestehen als ein Teil dieser Geschichte. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Eigentümer fühlen sich dieser Region tief verbunden.

Der Kreis Altenkirchen durchlief in den 200 Jahren eine Entwicklung vom „Bauernland“ zu einem Industrieland. Missernten und Hungersnöte suchten in der Mitte des

19. Jahrhundert die hier lebenden Menschen heim. „Land der armen Leute“ wurde dieser Landstrich in Deutschland bezeichnet. Dies brachte den Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen auf den Plan, der in Weyerbusch den Brotverein gründete. „Hilfe zur Selbsthilfe“ lautete sein Motto. Auch die Großeltern der Firmengründer kamen durch ihre Mühle bei Weyerbusch mit Friedrich Wilhelm Raiffeisen in Berührung; sein Motto wirkt bis heute in unserem Handeln. Aus dieser Armut heraus, die Notwendigkeit, Hindernisse zu überwinden und die Fähigkeit anzupacken, entwickelte sich vor allem nach dem 2. Weltkrieg mit der Gründung der Bundesrepublik Deutschland, einer demokratischen und freiheitlichen Ordnung, auch hier in unserem Land eine Aufbruchstimmung. So auch bei Wilhelm und seinem Sohn Helmhold

Schneider, die, beflügelt von neuen Ideen, 1949 ein Unternehmen gründeten, das heute unter dem Namen WERIT Kunststoffwerke firmiert.

Heute nach 200 Jahren ist der Landkreis Altenkirchen von vornehmlich mittelständischen Familienunternehmen geprägt. Unternehmen wie WERIT Kunststoffwerke, deren Arbeitnehmer und Inhaber sich ihrer Heimat verbunden fühlen.

Über Generationen geprägt, Widrigkeiten überstehen zu müssen, stellen sie sich auch heute mit innovativen Produkten höchster Qualität den Anforderungen der Weltmärkte. Wir, die Mitarbeiter und Inhaber der WERIT Kunststoffwerke, wollen weiterhin unseren Beitrag dazu leisten, dass es für die hier lebenden Menschen auch in Zukunft lebenswert bleibt.

„Glück Auf“

Das Tor zum Osten



25 Jahre WERIT in Sachsen: Die Zeit nach der Wende

Unser Unternehmen hatte das Glück, schon sehr früh, vor der Wende, eine Kooperation mit dem zweitgrößten Kunststoffverarbeitungsbetrieb der DDR, der Firma Pneumant VEB Presswerk Ottendorf-Okrilla einzugehen.

Gleich nach der Wende, 1990, wurde aus dem Volkseigenen Betrieb eine GmbH gegründet und ein Aufsichtsrat gebildet. Aufgrund unserer bereits angelaufenen Kooperation wurden ein Bankdirektor der Commerzbank und ich in diesen Aufsichtsrat unter Beibehaltung der alten Führungsmannschaft aufgenommen.

Die Unternehmensführung stand vor der gewaltigen Aufgabe, ein Unternehmen zu konsolidieren, das personell total überbesetzt war und dessen

Produkte zum großen Teil aufgrund ihrer Qualität nicht mehr marktgerecht waren. Dazu kam, dass die Produktionseinrichtungen überaltert waren. Eine Anpassung der Produktion an westliche Qualitätsstandards setzte Änderungen von Werkzeugen voraus, die zeitaufwändig und kostspielig waren.

Nachdem am 01. Juli 1990 die Ostwährung auf DM umgestellt wurde, brach der Umsatz ein, weil 90% der Produktion in die Ostblockländer exportiert wurde und diese jetzt keine Devisen mehr hatten, um die Produkte abzunehmen.

...die Vorstellung, die Inlandsumsätze würden diesen Ausfall nahtlos kompensieren, war natürlich eine Fehleinschätzung.

Die Entscheidung, (im Jahr 1991, Anm. d. Red.) die WERIT Kunststoffwerke Sachsen GmbH & Co. zu gründen und die VEB Ottendorf-Okrilla zu übernehmen, halte ich nach wie vor für richtig, weil die Grenznahe zu Polen und Tschechien/Slowakei als ein Tor zum Osten zu sehen ist. Es kann sicherlich noch... dauern, bis der Markt in den neuen Bundesländern Auftrieb bekommt und sich dem westlichen Markt anpasst. Doch grundsätzlich bietet der Standort Sachsen optimale Bedingungen.“ ◀

Auszug aus:

Im Rückspiegel – Ein Leben mit Idealen

von Dr. Helmholt Schneider

Verlag: Ebner & Spiegel (2008)



Ich hatte eine großartige Woche

Spitzentennis mit Wohlfühlfaktor: WERIT unterstützte AK ladies open 2016

Ich hatte eine großartige Woche. Wenn man zweimal gewinnt, kann es nicht besser laufen.“ Die an Nummer 3 gesetzte Belgierin Ysaline Bonaventure gewann im Einzel wie im Doppel die 3. Auflage des ITF-Weltranglistenturniers AK ladies open. WERIT zählte erneut zu den Unterstützern des Tennis-Festes (13.-21.02.2016) im Burgwächter Matchpoint in Altenkirchen. WERIT Geschäftsführer Ekkehard Schneider zu den Beweggründen des Sport-Sponsorings: „Es geht uns um die Region Westerwald als Ganzes. Hier

sind wir sehr verankert, hier wollen wir zeigen: Wir sind da. Ohne Unterstützung wäre es sicherlich nicht gelungen, international hochkarätigen Tennissport in Altenkirchen zu etablieren.“

Initiator und Turnierdirektor Razvan Mihai: „Die internationale Besetzung ist bemerkenswert. Im Viertelfinale waren sieben Nationen vertreten und mit Ysaline Bonaventure haben die AK ladies open 2016 eine würdige Siegerin gefunden.“ Sie besiegte im Endspiel die Qualifikantin Arantxa Rus aus den Niederlanden (6:3, 6:3)

und gewann das Doppel-Finale mit ihrer Partnerin Xenia Knoll aus der Schweiz gegen das Duo Deniz Khazaniuk (Israel) und Maria Marfutina (Russland) mit 6:1 und 6:4. ◀



iNFORM³ VORSCHAU



Aus den Standorten

In Buchholz entsteht die modernste Palettenanlage der Welt

Aufbau einer Sauberraum-Fertigung für IBC in Altenkirchen (FSSC 22000)

Die Mannschaft wird vergrößert. Neue Mitarbeiter in Manchester und Altenkirchen

Ziele der WERIT Gruppe

Positionierung und Ausrichtung der Marke WERIT.



iNFORM

IMPRESSUM

Herausgeber

WERIT Kunststoffwerke W. Schneider GmbH & Co. KG
Kölner Straße, 57610 Altenkirchen
Telefon: +49 (0) 2681-807-01, Fax: +49 (0) 2681-807-200
info@werit.eu, www.werit.eu

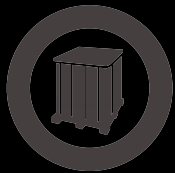
V.i.S.d.P.

WERIT Kunststoffwerke W. Schneider GmbH & Co. KG

Redaktion Satz und Gestaltung

MEDIABRIDGES® GmbH
Marketing, WERIT Kunststoffwerke





GESCHMACKVOLL VERPACKT

NURiline – Lebensmittelecht

IBC – tailor made

Viele sensible Produkte benötigen eine besondere Verpackung.
Die WERIT NURiline – der IBC, der speziell auf den Transport von
Lebensmitteln abgestimmt ist.

- Saubere Prozesse
- Zertifikate
- CE-Konformität
- Migrationstests
- u.v.m.

Sprechen Sie uns an. Wir informieren Sie gerne. Ihr IBC Team.
Tel. +49 (0) 2681 807- 167 oder verkauf-ibc@werit.eu

WERIT Kunststoffwerke

Kölner Straße, D-57610 Altenkirchen

Tel. +49 (0) 2681 807-01, Fax -205

WERIT
www.werit.eu

