



GRENZEN ÜBERSCHREITEN ZUVERLÄSSIGKEIT SICHERN

Körber AG Jahresbericht 2013

KONZERN-KENNZAHLEN DER KÖRBER AG

in Mio. Euro	2009	2010	2011	2012	2013
Operatives Geschäft					
Auftragseingang	1.507	1.747	2.016	1.965	2.252
Umsatz	1.612	1.677	1.943	2.004	2.194
EBITA ¹	89	141	229	229	222
Umsatzrendite (EBITA) ¹	5,5%	8,4%	11,8%	11,4%	10,1%
Jahresüberschuss	72	114	159	151	137
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	100	210	193	138	218
Investitionen in Sachanlagen	51	41	53	48	54
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	85	95	104	99	120
Forschungs- und Entwicklungsquote	5,3%	5,6%	5,3%	4,9%	5,4%
Bilanzkennzahlen zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Eigenkapital	1.059	1.190	1.339	1.470	1.578
Bilanzsumme	1.824	2.037	2.109	2.194	2.352
Eigenkapitalquote ²	58,1%	58,4%	63,5%	67,0%	67,1%
Mitarbeiter zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Mitarbeiter ³	9.461	9.233	9.595	9.553	11.190

¹ Earnings before interest, taxes and amortisation

² Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme

³ Inklusive nicht konsolidierte Gesellschaften

GESCHÄFTSFELDER DES KÖRBER-KONZERNS

KÖRBER - KONZERN

AUTOMATION

Das Geschäftsfeld Automation bietet als Spezialist in den Bereichen Motion, Energy und Sensors sowie in der Elektronikfertigung innovative Lösungen und Systeme für ganz unterschiedliche Technologiefelder und Kundenindustrien. Sämtliche Unternehmensbereiche zeichnen sich durch technologisch führende Produkte aus und setzen neue Maßstäbe, um ihren Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu bieten.

INTRALOGISTIK

Das Geschäftsfeld Intralogistik realisiert Projekte für namhafte Branchenführer. Integrierte Lösungen mit dem spezifischen Prozess-Know-how der drei Unternehmen Aberle, Aberle Software und Langhammer sind mehr und mehr auch außerhalb Europas gefragt.

WERKZEUGMASCHINEN

Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen ist der weltweit führende Anbieter von Präzisionsmaschinen für das Schleifen, Erodieren, Lasern, die Kombinationsbearbeitung und das Messen. Mit den acht Marken Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag, Mägerle, Blohm und Jung verfügt das Geschäftsfeld über das jeweils breiteste Applikationswissen, das größte Produktportfolio und das umfassendste Dienstleistungssortiment im internationalen Markt.

KÖRBER - KONZERN

PHARMA SYSTEME

Das Geschäftsfeld Pharma Systeme steht für integrierte Lösungen für die Inspektion und Verpackung pharmazeutischer Produkte und vereint unter seinem Dach die erfolgreichen Unternehmen Dividella, Mediseal, Rondo und Seidenader mit Produktionsstandorten in Deutschland, der Schweiz, der Tschechischen Republik und den USA.

TISSUE

Das Geschäftsfeld Tissue steht für Innovation, modernste Technologien und Komplettlösungen in der Verarbeitung und Verpackung von Tissue-Produkten. Herausragende Innovationsleistungen und eine konsequente Kundenorientierung machen Fabio Perini zum Spitzenreiter der Branche.

TABAK

Die Mehrheit aller Filterzigaretten weltweit werden mit Maschinen des Körper-Geschäftsfelds Tabak hergestellt. Immer wieder haben die Unternehmen Hauni, Decouflé, Borgwaldt und Sodim deren industrielle Herstellung revolutioniert. Dabei richtet sich das Geschäftsfeld konsequent auf die wichtigen Zukunftsmärkte der Branche aus.

ASSOCIATED AND OTHERS

In den nächsten Jahren will der Körper-Konzern weiter wachsen – auch mithilfe von strategischen Investitionen. Wichtige Zukunftstechnologien und -märkte stehen dabei im Blickpunkt. Das Geschäftsfeld „Associated and others“ bietet den idealen Rahmen für jene Unternehmen, mit denen der Konzern „Neuland“ betritt. Auch Unternehmen mit besonderen Marktbedingungen finden hier ein ideales Umfeld vor.



Verpackungslinie für Solida in der Montagehalle
von Mediseal in Schloß Holte-Stukenbrock.

INHALTSVERZEICHNIS

JAHRESBERICHT 2013

1 DAS MANAGEMENT

VORWORT DES VORSTANDES 04

KÖRBER-VORSTAND 07

2 DIE KÖRBER-GESCHÄFTSFELDER 12

3 DER KÖRBER-KONZERN IM DETAIL

PRODUKTIONS-, VERTRIEBS-, SERVICEGESELLSCHAFTEN
UND REPRÄSENTANZEN 40

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG 44

KONZERN-BILANZ 45

#1

VORWORT DES VORSTANDES

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Körber-Konzern blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2013 zurück. Trotz der ökonomischen oder politischen Unsicherheiten vieler wichtiger Märkte konnten wir unseren Auftragseingang um 15 % auf insgesamt 2.252 Mio. Euro und unseren Umsatz um mehr als 9 % auf 2.194 Mio. Euro steigern. Unser Wachstum stellt auch ohne die Berücksichtigung von Auftragseingang und Umsatz der Akquisitionen neue Spitzenwerte in der Geschichte unseres Konzerns dar.

Mit einem EBITA von 222 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2013 erzielten wir ein gutes Ergebnis, das nur leicht unter dem bereits erfolgreichen Vorjahr (229 Mio. Euro) lag. Dieses Ergebnis ist durch die bewusste Aufgabe des Geschäftsbereichs „Pharma Services“ und den Rückkauf der Papersystems-Unternehmen belastet, auf die ich detaillierter eingehen werde.

Unser Gesamterfolg für 2013 zeigt, dass wir mit unserer Ausrichtung als moderner und internationaler Technologiekonzern auf dem richtigen Weg in die Zukunft sind. Auch 2013 haben wir überproportional in den Ausbau der Marktaktivitäten und die Modernisierung unserer Produktionsanlagen investiert. Es zahlt sich aus, dass wir mit unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen unsere Kunden weltweit begeistern – und dabei immer wieder Bestehendes infrage stellen. Im aktuellen Bericht möchten wir Ihnen deshalb anhand ausgewählter Beispiele zeigen, wie wir bei Körber „Grenzen überschreiten“ sei es technisch, geografisch, wirtschaftlich oder kulturell.

Der Konzern hat auch das zurückliegende Geschäftsjahr in vielerlei Hinsicht genutzt, um sich für die Zukunft mit den sich wandelnden Markt- und Kundenanforderungen noch besser aufzustellen.

Unter anderem ergänzten wir 2013 unser Portfolio an attraktiven Unternehmen und richteten damit unser Geschäft weiter auf attraktive Zukunftsmärkte aus. Anfang 2013 haben wir mit dem Erwerb der LTi-Gruppe unsere bisherige Sparte Körber Process Solutions um einen international führenden Automations- und Sensorikspezialisten erweitert. LTi mit Hauptsitz in Lahnau bei Frankfurt am Main beschäftigt international rund 1.000 Mitarbeiter und bietet Produkte und Lösungen für zahlreiche Branchen.

„Wir bündeln unser Know-how zukünftig in sieben Geschäftsfeldern, um noch näher am Kunden zu sein. Dies bedeutet sowohl lokale Nähe weltweit als auch technologische Kompetenz je Kunde.“

Richard Bauer

Ebenfalls im ersten Quartal 2013 erfolgte die Akquisition der Borgwaldt-Gruppe mit rund 150 Mitarbeitern und Hauptsitz in Hamburg, mit der die Tabaksparte ihre Kompetenzen u. a. bei modernen Mess- und Analysegeräten für die Zigaretten- und Filterherstellung ausweitete.

Im Februar 2014 haben wir den Erwerb der Werum IT Solutions AG, bisher Werum Software & Systems AG, mit Hauptsitz in Lüneburg bei Hamburg bekanntgegeben. Werum ist der weltweit führende Anbieter von Software zur Produktionssteuerung und -überwachung für die pharmazeutische und biopharmazeutische Industrie. Mit dem Erwerb ergänzen wir unser bestehendes Know-how bei Technologien und Services für den gesamten Verpackungsprozess für die internationale Pharmaindustrie um zusätzliche Kompetenzen für Softwarelösungen zur Produktionssteuerung und -überwachung in diesem Bereich. Softwarelösungen wie die von Werum angebotenen Produkte und Dienstleistungen werden für uns als Technologiekonzern zunehmend wichtiger und sind strategisch von hoher Relevanz.

Im März 2014 haben wir den Erwerb der Mehrheitsanteile an der inconso AG mit Hauptsitz in Bad Nauheim bei Frankfurt am Main bekanntgegeben. inconso ist ein führendes Consulting- und Softwareunternehmen für Logistiklösungen. Kernkompetenz ist die kundenspezifische Optimierung von Logistikprozessen, besonders im Bereich Lagerverwaltung und -steuerung („Warehouse Management“). Wir erweitern mit der Akquisition der inconso AG die Kompetenzen im zukunftssträchtigen Geschäftsfeld „Intralogistik“. Der Erwerb der Mehrheitsanteile stand bei Redaktionsschluss noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörde.

Die Ausrichtung unseres Konzerns auf zukunftsorientierte Märkte bedeutet aber auch, sich von Aktivitäten zu trennen, die nicht mehr in unser strategisches Portfolio passen. Anfang des Jahres 2013 haben wir uns deshalb entschlossen, das Geschäftsfeld „Pharma Services“ unserer Sparte Pharma-Verpackungssysteme aufzugeben, und haben bis Jahresende 2013 die AvidiaMed GmbH und die Weimer Pharma GmbH geschlossen. Grund dafür war die fehlende Vergütungsregelung zur Patientenindividuellen Arzneimittelversorgung (PAV).

Im Sinne unserer unternehmerischen Verantwortung haben wir im August 2013 die im Februar 2012 veräußerten Anteile an der Papersystems-Holding sowie deren Unternehmen E.C.H. Will, Kugler-Womako und Pemco von dem Investor zurückerworben, um ein drohendes Insolvenzverfahren zu vermeiden. Nach einer Phase der Reorganisation haben wir die Unternehmen im März 2014 an einen strategischen Investor verkauft.

Um dem Wandel der Märkte noch besser Rechnung tragen zu können, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr an einer Struktur für unseren Konzern gearbeitet, die noch besser auf unsere einzelnen Märkte ausgerichtet ist. Geschäfte mit einheitlichen Märkten werden zukünftig jeweils in einer Einheit zusammengefasst. Mit dieser weiterentwickelten Struktur, die wir 2014 sukzessive einführen werden, tragen wir auch den Portfolio-Anpassungen in unserem Konzern in den zurückliegenden Jahren Rechnung. Unsere bisherigen vier Sparten – Tabak, Körber Process Solutions, United Grinding und Pharma-Verpackungssysteme – werden zu sieben Geschäftsfeldern (Business Areas) ausgebaut: „Automation“, „Intralogistik“, „Werkzeugmaschinen“, „Pharma Systeme“, „Tissue“, „Tabak“ sowie „Associated and others“. Die Geschäftsfelder stellen wir Ihnen in diesem Jahresbericht bereits vor.

Um die erfolgreiche Zusammenarbeit der Körber-Unternehmen auch nach außen sichtbar zu machen, haben wir 2013 alle unsere Unternehmen mit dem Namenszusatz „Körber Solutions“ ausgestattet. Damit verdeutlichen wir für unsere Kunden: Körber ist der führende Anbieter von Lösungen in allen unseren Technologiefeldern.

Das Jahr 2013 war für den Körber-Konzern ein Jahr des weiteren Wachstums, der Integration neuer Unternehmen und der intensiven Vorbereitung auf die Zukunft. Unser Dank gilt unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern, die uns im vergangenen Jahr erneut ihr Vertrauen geschenkt haben. Unser erfolgreiches Geschäftsjahr 2013 wäre jedoch nicht möglich gewesen ohne das Engagement, die hohe Kundenorientierung und die technologische Kreativität unserer rund 11.000 Körber-Mitarbeiter weltweit. Dafür unseren ganz besonderen Dank.

Gemeinsam sind wir 2013 ein gutes Stück vorangekommen, aber es bleibt noch vieles zu tun. 2014 werden wir konsequent unsere internationale Präsenz sowie unsere interne Zusammenarbeit ausbauen und vor allem innovative Technologien und Lösungen entwickeln, um nachhaltig profitables Wachstum für unseren Konzern zu erwirtschaften. Das Geschäft unserer Kunden mit Spitzentechnologien und richtungsweisenden Dienstleistungen voranzubringen, wird auch 2014 unser Ansporn bei Körber sein.

Hamburg, März 2014



Richard Bauer

Vorsitzender des Vorstandes der Körber AG

DER KÖRBER-VORSTAND



RICHARD BAUER

A stylized blue ink signature of Richard Bauer.

Vorsitzender des Vorstandes
der Körber AG

CHRISTOPHER SOMM

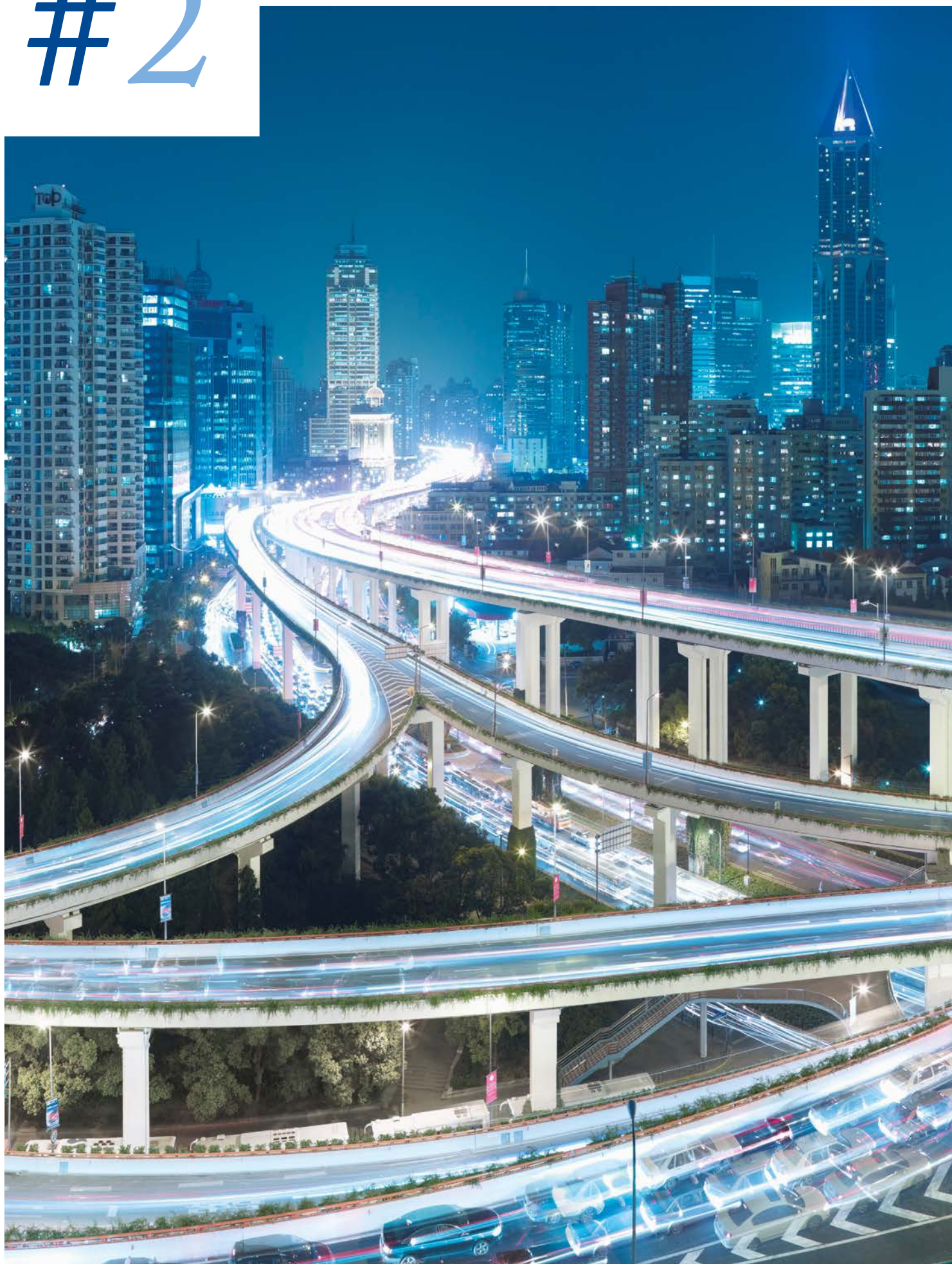
A stylized blue ink signature of Christopher Somm.

STEPHAN SEIFERT

A stylized blue ink signature of Stephan Seifert.

HILDEMAR BÖHM

A stylized blue ink signature of Hildemar Böhm.

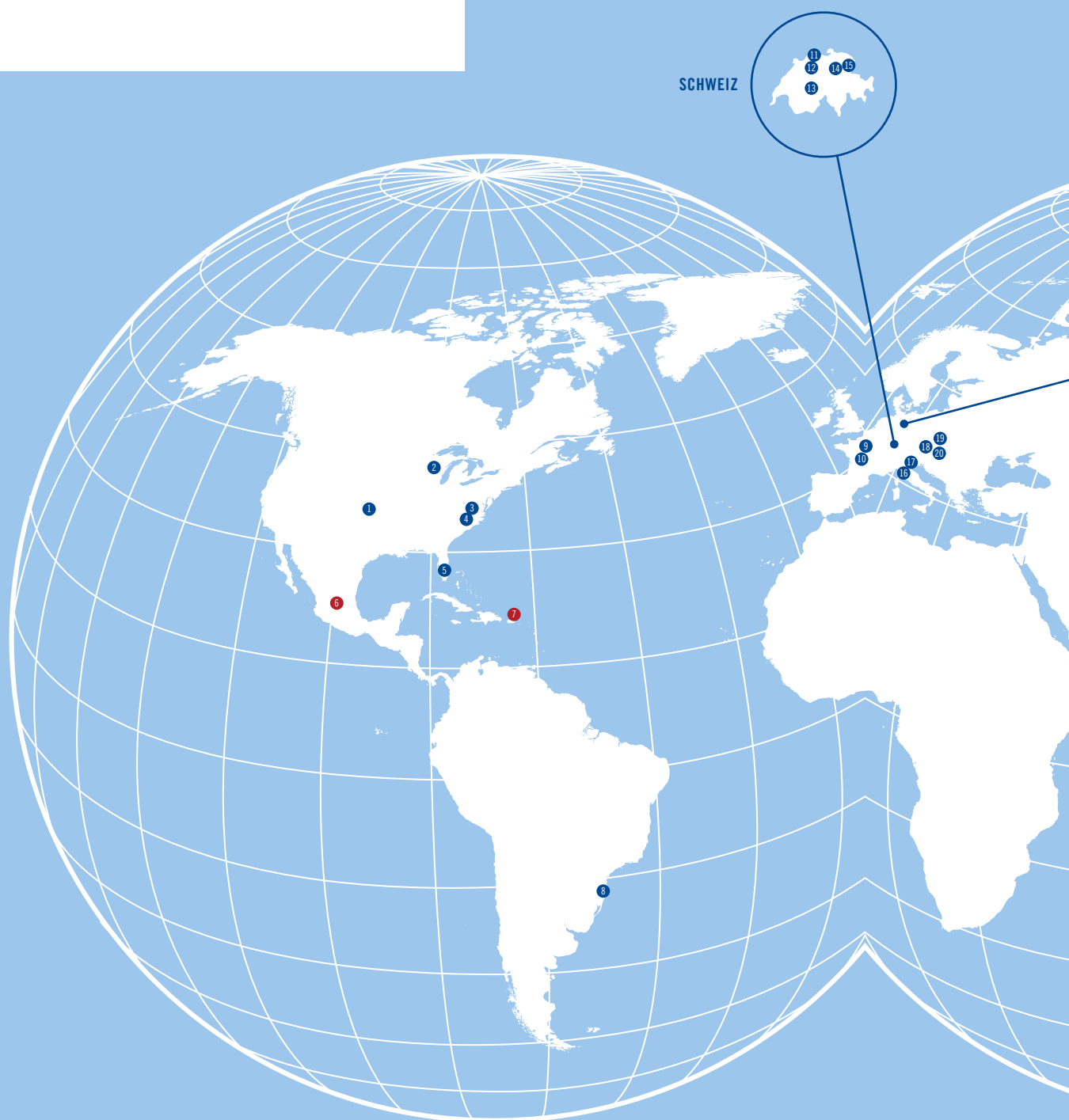


GRENZEN ÜBERSCHREITEN



Grenzen überschreiten wir täglich in mehrfacher Hinsicht. Wir bündeln unser Know-how weltweit jeweils vor Ort und bauen somit unser eigenes Netzwerk intelligenter Infrastrukturen. Die Folgen und Erfolge daraus sind Technologiekonvergenzen, der Einsatz neuer Werkstoffe und Konstruktionsprinzipien mit hoher Innovationsdynamik.

KÖRBER – WELTWEIT



USA

1. Overland Park, Kansas
2. Green Bay, Wisconsin
3. Norristown, Pennsylvania
4. Richmond, Virginia
5. Clearwater, Florida

MEXIKO

6. Querétaro

PUERTO RICO

7. San Juan

BRASILIEN

8. Joinville

FRANKREICH

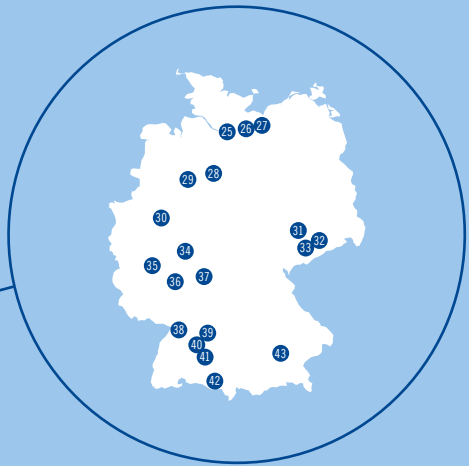
9. Chilly-Mazarin (Paris)
10. Fleury-les-Aubrais

SCHWEIZ

11. Allschwil
12. Etziken
13. Thun
14. Fehraltorf
15. Grabs



DEUTSCHLAND



PRODUKTIONS- STANDORTE RUND UM DEN GLOBUS



ITALIEN

- 16. Lucca
- 17. Bologna

TSCHECHISCHE REPUBLIK

- 18. Ejpvovice
- 19. Kuřim

UNGARN

- 20. Pécs

MALAYSIA

- 21. Shah Alam (Kuala Lumpur)

CHINA

- 22. Peking
- 23. Shanghai
- 24. Hongkong

DEUTSCHLAND

- 25. Hamburg
- 26. Schwarzenbek
- 27. Grevesmühlen
- 28. Schloß Holte-Stukenbrock
- 29. Löhne
- 30. Unna
- 31. Leipzig
- 32. Eisenberg
- 33. Freiberg
- 34. Lahnau
- 35. Neuwied
- 36. Mainz
- 37. Röllbach
- 38. Rastatt
- 39. Leingarten
- 40. Stuttgart
- 41. Tübingen
- 42. Wasserburg
- 43. Markt Schwaben

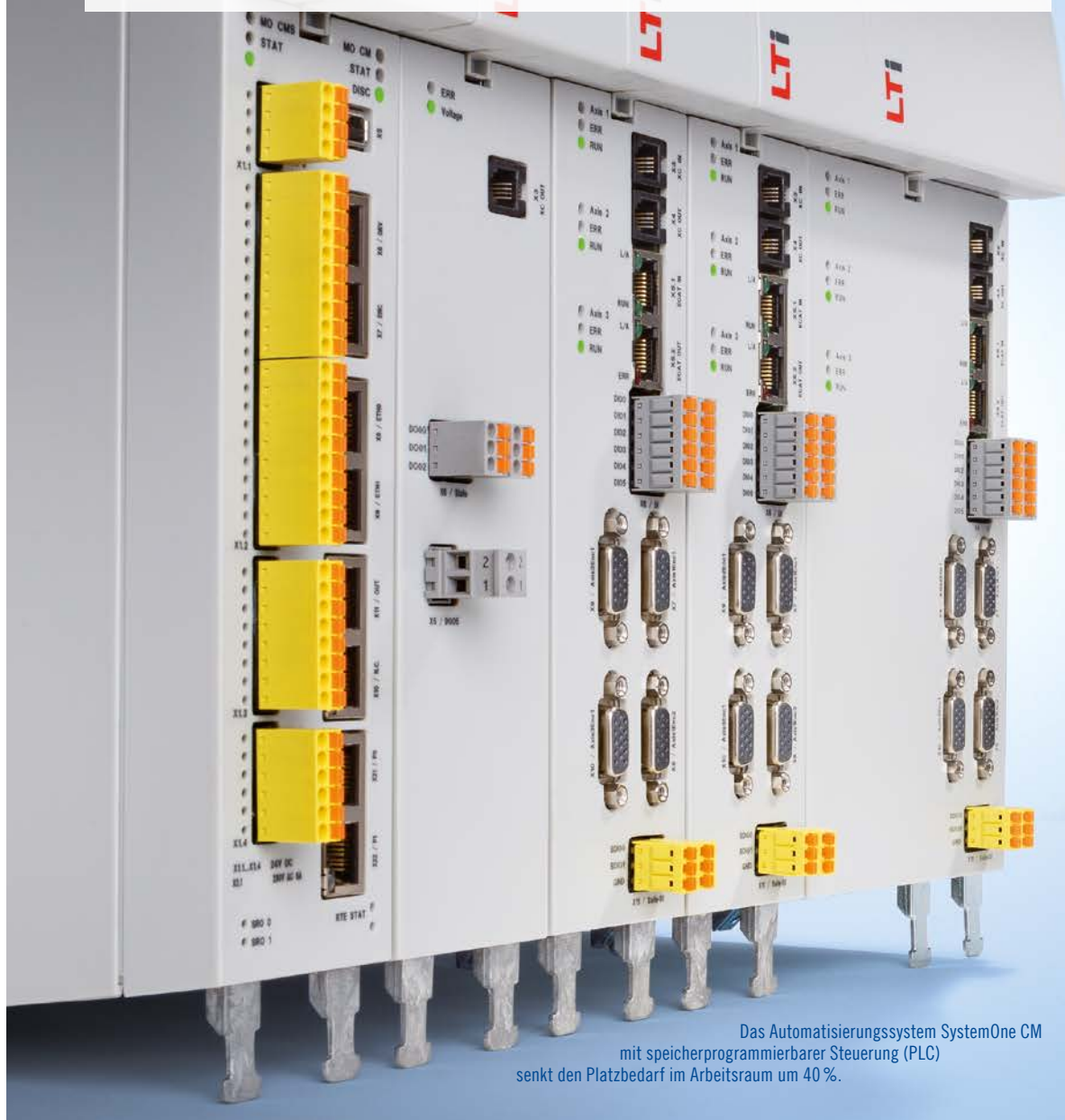
● Neue Standorte 2013 inklusive Vertriebs-, Servicebüros und Repräsentanzen

→ Eine komplette Liste aller Standorte weltweit finden Sie auf den Seiten 40–43

GESCHÄFTSFELD AUTOMATION

NEUE MASSSTÄBE BEI INNOVATIONEN

Das Geschäftsfeld Automation bietet als Spezialist in den Bereichen Motion, Energy und Sensors sowie in der Elektronikfertigung innovative Lösungen und Systeme für ganz unterschiedliche Technologiefelder und Kundenindustrien. Sämtliche Unternehmensbereiche zeichnen sich durch technologisch führende Produkte aus und setzen neue Maßstäbe, um ihren Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu bieten.



Das Automatisierungssystem SystemOne CM mit speicherprogrammierbarer Steuerung (PLC) senkt den Platzbedarf im Arbeitsraum um 40 %.

> 100 Mio. Sensoren

von Sensitec für ABS-Systeme in Pkw –
ohne einen einzigen Feldausfall



Die enge Verzahnung der unterschiedlich ausgerichteten Unternehmen des Geschäftsfelds Automation ermöglicht die Nutzung optimaler Synergieeffekte zur Bereitstellung individueller Systemlösungen. Diese sind stets im Einsatz, um Kundennutzen und neue Anwendungsfelder erfolgreich zu gestalten. Mit Niederlassungen auf drei Kontinenten und über 30 Vertriebs- und Servicestützpunkten ist das Geschäftsfeld Automation rund um den Globus aktiv.

Motion Technology

Im Bereich Motion Technology bietet LTi komplette Automatisierungssysteme für elektrische Anlagen und Maschinen sowie individuelle High-End-Antriebstechnik von Werkzeugspindeln über Servo-Antriebstechnik bis hin zu magnetisch gelagerten schnelldrehenden Komplettsystemen. Auf Basis dieser Systemkomponenten realisiert das Unternehmen Lösungen für eine Vielfalt von Anwendungen, die den höchsten Anforderungen an Performance und Kosteneffizienz gerecht werden. So ist der Bereich Motion Technology z. B. in den Branchen Medizintechnik, High-Speed-Pumpen & Verdichter sowie CNC-Werkzeugmaschinen erfolgreich.

Energy Technology

LTi REEnergy liefert Lösungen für Anwendungen in den Märkten Fotovoltaik, Windenergie und Smart Energy Conversion. Dieser Bereich entwickelt und vermarktet Zentralwechselrichter für mittlere und große Fotovoltaik-Anlagen und war so bereits an mehr als 1.500 Anlagen mit rund 780 Megawatt Gesamtleistung in weltweiten Projekten beteiligt. Dank des überdurchschnittlichen Wirkungsgrads schätzen Kunden den Bereich Energy Technology als erfahrenen und flexiblen Partner. Zusätzlich werden robuste Pitch-Systeme für die Rotorblattverstellung in Windenergieanlagen sowie Komponenten für Blockheizkraftwerke zur dezentralen Energieversorgung angeboten.

Sensor Technology

Die Sensorik ist eines der Zukunftsfelder in zahlreichen Bereichen und kommt insbesondere in den Kunden-

branchen Automotive, Konsumgüter, Industrie und Medizintechnik zum Einsatz. Sensitec entwickelt und produziert Sensoren auf Basis von magnetoresistiver (MR-)Technologie für Winkel-, Längen-, Strom- und Feldmessung. Diese werden beispielsweise als Winkelsensoren in Industrirobotern, als Kompass-Sensoren in Smartphones oder in sicherheitsrelevanten Fahrzeuganwendungen wie im ABS-System eingesetzt. Aufgrund der hohen Dynamik und hohen Genauigkeit der eingesetzten Stromsensoren von Sensitec erreichen die Antriebsregler von LTi eine außerordentlich wettbewerbsfähige Performance. 40 magnetoresistive Sensoren von Sensitec sind bei der NASA-Marsmission in dem als „Rover Curiosity“ bekannten Spezialfahrzeug zur Erkundung des Planeten im Einsatz. Diese überwachen die Positionierung fast aller beweglichen Teile des Fahrzeugs.

Electronic Manufacturing Services

Im Bereich Electronic Manufacturing Services (EMS) bietet das Geschäftsfeld ein breites Spektrum von Dienstleistungen für die Elektronikfertigung. Baltic Elektronik GmbH produziert im Kundenauftrag hochwertige elektronische Baugruppen in großen und mittleren Stückzahlen sowie bei Bedarf komplett montierte Baugruppen und Geräte.



RAUMWUNDER FÜR DEN MASCHINENBAU

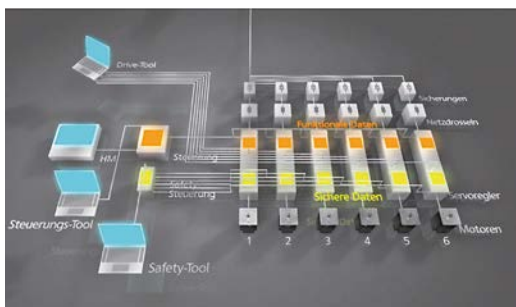
Moderne Werkzeugmaschinen müssen auf immer kleinerer Grundfläche immer größere Leistung erbringen. Idealerweise sollen mehrere Bearbeitungsschritte schnell und fehlerfrei in einem Arbeitsraum ablaufen. Natürlich hat das Folgen für die Konstruktion der Anlagen. So werden zum Beispiel ihre Steuerung und Regelung komplizierter. Auch die Verkabelung ist eine Herausforderung. Und das bedeutet: Konstruktionsprozesse im Maschinenbau werden komplexer und fehleranfälliger.

Die Automationsspezialisten von LTi Drives kehren diese Entwicklung jetzt gewissermaßen um. Mit „SystemOne CM“ bieten sie die kompakteste und einfachste Lösung für Steuerung, Überwachung und Leistungsversorgung einer Maschine an. Im Vergleich zu konventionellen Automationssystemen sinkt der Platzbedarf um rund 40 Prozent. Wenn es um die Entwicklung von Maschinen mit kleinem „Footprint“ geht, ist das ein extrem wichtiger Faktor.

**SystemOne CM senkt
den Platzbedarf um 40 %**

Hinzu kommt, dass sich bei „SystemOne CM“ mehrere Antriebsregler ein Gehäuse, eine Steuerelektronik und ein Netzteil „teilen“. Ein Großteil der Verkabelung innerhalb einer Werkzeugmaschine entfällt. Das ganze System ist dadurch weniger fehleranfällig und bei der Maschinenkonstruktion können Kosten eingespart werden. Mit dem Raumwunder „SystemOne CM“ eröffnet LTi Drives dem Maschinenbau neue Möglichkeiten zum Überschreiten von Grenzen.

Die Spezialisten kehren die derzeitige Entwicklung gewissermaßen um.



PRÄZISE
KOMPAKT
SICHER
FLEXIBEL
EINFACH
DYNAMISCH

„AUSSERIRDISCHE“ ANWENDUNG



Von All bis Alltag – Sensor-Technologie hält extremen Belastungen stand.
Bildquelle: NASA/JPL-Caltech

Ein „Grenzgang“ der außergewöhnlichen Art: Seit 2012 fährt der Marsrover „Curiosity“ über den roten Planeten, untersucht Atmosphäre und Gestein. Das Fahrzeug verfügt über modernste Kamera- und Lasertechnologie, Messgeräte aller Art, einen Roboterarm – und insgesamt rund 40 Sensoren, mit denen sich der neugierige Rover als Ganzes und seine Einzelkomponenten steuern und überwachen lassen.

Sollten die Sensoren ausfallen, wäre das mit großer Wahrscheinlichkeit das Ende eines historischen Projekts. „Curiosity“ wäre manövrierunfähig. Umso bedeutender die Technologie, die von Sensitec entwickelt und produziert wurde. Seit Jahrzehnten entwickelt das LTi-Tochterunternehmen magnetoresistive Sensoren (MR) für die Industrie, unter anderem für Automobil- und Konsumgüterhersteller. Auf dem Mars werden die Hightech-Sensoren bei extremen Temperaturschwankungen und hohen Strahlenbelastungen einem massiven Belastungstest unterzogen. Die Sensitec-Spezialisten haben ihre Technologie genau auf diese Situation hin ausgelegt.

Dass die NASA sich für ein deutsches Unternehmen als Partner entschieden hat, ist im Übrigen kein Zufall, denn die MR-Sensorik von Sensitec hat ihre Mars-Tauglichkeit bereits früher unter Beweis gestellt. Sie wurde auch bei den Missionen „Spirit“ und „Opportunity“ eingesetzt. Im Jahr 2015 wird sie zusätzlich bei einem Merkur-Raumfahrtprojekt benötigt, um die Blende eines Spektrometers zu steuern.

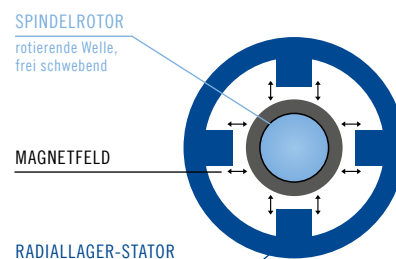
Sensitec ist aber nicht nur im All, sondern auch in unserem Alltag mit seinem großen Erfahrungswissen präsent: von der Lenkung im Auto bis zu Armbanduhren mit Kompassfunktion – die Anwendungsoptionen für Sensoren sind nahezu grenzenlos.

LEISTUNGSGRENZEN NEU DEFINIEREN

Die Spindel ist so etwas wie der „neuralgische Punkt“ im Inneren einer Werkzeugmaschine. An der „Schnittstelle“ zwischen Antrieb und Werkzeug entscheidet sich, wie präzise und effizient ein Bearbeitungsvorgang abläuft. Auf der anderen Seite ist die Werkzeug- oder Werkstückspindel starken Materialbelastungen ausgesetzt. Immer höhere Drehgeschwindigkeiten werden notwendig, um die Wirtschaftlichkeit der Produktion zu verbessern. Konventionelle Spindeln stoßen hier an ihre Grenzen.

Reibungslose Antriebswellen
eröffnen völlig neue Anwendungen

Welche Leistungssprünge bei einer scheinbar „durch-optimierten“ Technologie möglich sind, wenn Entwickler neue Wege gehen, zeigt sich bei Levitec. Das LTi-Tochterunternehmen ist auf anspruchsvolle Antriebe mit Magnetlagertechnik spezialisiert. Diese kommen unter anderem in hochtourigen Verdichtern, Turbomolekularpumpen und Messeinrichtungen zum Einsatz. Ihre jeweiligen Antriebswellen werden nur durch ein Magnetfeld „gehalten“ – ein wortwörtlich reibungsloses Prinzip.



Magnetlager-Spindeln überzeugen durch zahlreiche Vorteile.

Auch mit ihren Magnetlager-Spindeln eröffnen die Levitec-Spezialisten Anwendern völlig neue Möglichkeiten. So verlängert sich zum Beispiel die Lebensdauer der Spindeln massiv, weil die Reibung in ihrem Inneren entfällt. Zusätzlich sind sehr hohe

Drehzahlen bei hoher Rundlaufgüte möglich.

Die Bauteilqualität profitiert direkt davon. Außerdem kann der Bearbeitungsprozess durch Sensoren in den Magnetlagern genauestens überwacht werden.

Das überzeugt, denn die bisherigen Leistungsgrenzen am „neuralgischen Punkt“ der Maschine werden mit dieser Technologie neu definiert und die gesamte Produktion profitiert.



Automatisierung im Hochregallager für die Distribution gehört zu den Hauptaufgaben des Geschäftsfelds Intralogistik.

GESCHÄFTSFELD INTRALOGISTIK

STARKER PLAYER IM MARKT

Das Geschäftsfeld Intralogistik realisiert Projekte für namhafte Branchenführer. Integrierte Lösungen mit dem spezifischen Prozess-Know-how der drei Unternehmen Aberle, Aberle Software und Langhammer sind mehr und mehr auch außerhalb Europas gefragt.

Die zunehmende Komplexität der Warenströme erhöht die Nachfrage nach Intralogistiklösungen weltweit stetig, und auch zukünftig wird dieser Markt als attraktives Wachstumsfeld angesehen. In diesem Marktumfeld hat sich Körber mit dem Geschäftsfeld Intralogistik in kürzester Zeit als Lösungsanbieter fest etabliert. Das Team aus Generalunternehmer und Systemintegrator Aberle GmbH, Aberle Software GmbH als Anbieter von Intralogistik-Software und Langhammer GmbH, Spezialist für Palettierungssysteme, Paletten-transport und Stückgutfördertechnik, blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2013 zurück und optimistisch in die Zukunft. Denn mit seinem Produkt- und Leistungsspektrum bietet das Geschäftsfeld Intralogistik nicht nur genau die Lösungen an, die der Markt fordert. Vielmehr ergänzen sich die drei Unternehmen auch hervorragend, wenn es um die Umsetzung ganzheitlicher Intralogistiklösungen geht.

Durchsatz im Kleinteilelager um 80 Prozent gesteigert

Basis dafür sind das spezifische Prozess-Know-how verbunden mit einem Portfolio leistungsstarker, innovativer Hard- und Software-Produkte, die die interne Logistik und Ressourceneffizienz der Kunden verbessern. Namhafte Logistikdienstleister, Handels-, Lebensmittel- und Industrieunternehmen setzen bei der Automatisierung und Steuerung ihrer logistischen Prozesse auf Lösungen des Geschäftsfelds Intralogistik, um nachhaltigen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit in hochgradig effizienzgetriebenen Märkten sicherzustellen. So hat Aberle als Generalunternehmer Anfang des Jahres 2013, u. a. ein

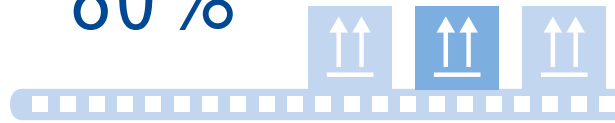
neues automatisiertes Lager nahe München fertiggestellt, mit dem der Logistikdienstleister eines deutschen Automobilherstellers den Durchsatz im Kleinteilelager zur Versorgung der Fahrzeugproduktion um ca. 80 Prozent steigern konnte.

Ganzheitliche Lösungen aus einer Hand

In ihrem Verbund erschließen die Unternehmen des Geschäftsfelds Intralogistik einander zudem Aufträge, in denen das Zusammenspiel der jeweiligen Kompetenzen in Automatisierung, Anlagen- und Systemtechnik beim kundenspezifischen Zuschnitt von Logistik-Software und einem effizienten Paletten-Handling

mehr Durchsatzleistung im Kleinteilelager durch moderne Intralogistik von Aberle

80 %

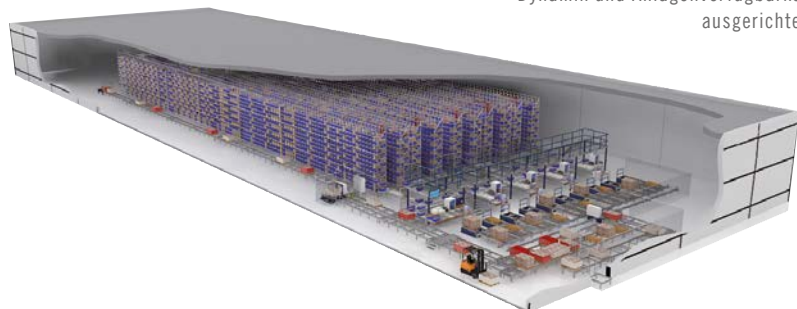


gefragt ist. In solchen Fällen – wie im Produktionswerk eines führenden Lebensmittelherstellers – entwickelt das Geschäftsfeld Intralogistik ganzheitliche Intralogistiklösungen gezielt nach den spezifischen Kundenanforderungen aus einer Hand.

Starker Player im Markt

Parallel dazu verbuchen die drei Unternehmen ein wachsendes Interesse internationaler Auftraggeber am Lösungsspektrum des Geschäftsfelds. Aufträge aus China und Nordamerika sowie Kooperationen mit Unternehmen in Südafrika und Russland unterstreichen die zunehmende Internationalisierung der Aktivitäten dieses Geschäftsfelds.

3-D-Layout: Mit einem kombinierten Retrofit- und Neubauprojekt hat die Aberle GmbH für einen Kontraktlogistiker ein automatisches Kleinteilelager auf höchste Dynamik und Anlagenverfügbarkeit ausgerichtet.



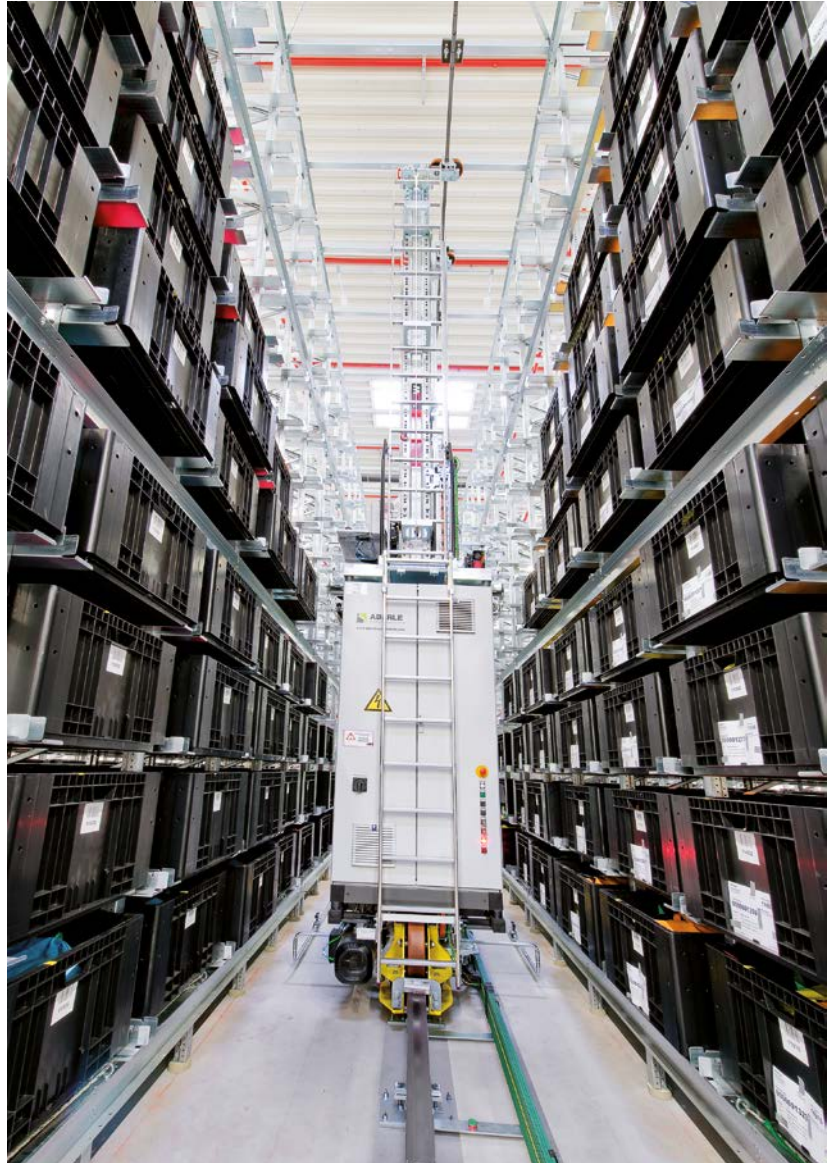
VERTRIEBSGRENZEN ÜBERWINDEN

Der Bedarf von Produktionslogistik steigt in vielen Märkten schnell an. Ob ein Produkt in Asien, Amerika oder Afrika entsteht – Hersteller benötigen hochmoderne Prozesse, um in einer durchrationalisierten Weltwirtschaft mithalten zu können. Zentrale Logistikfaktoren wie „Materialfluss“, „Durchlaufzeiten“ oder „Transportwege“ stehen deshalb überall ganz oben auf der Tagesordnung.

Wie können Maschinenbauer für Produktionslogistik neue Märkte schnell und flexibel erschließen – immerhin ist die Branche besonders auf Detailkenntnisse über die Produktionsbedingungen eines Landes angewiesen? Eine ausgesprochen flexible Antwort gibt die Langhammer GmbH. Der deutsche Anbieter von Transport- und Palettieranlagen kooperiert mit einem südafrikanischen Maschinenbauer von Verpackungstechnik – eine internationale Zusammenarbeit mit Vorbildcharakter. Langhammer-Kunden in Südafrika stehen zukünftig vor Ort hochspezialisierte Techniker für den Service oder während der Montage zur Verfügung. Zudem verfügt der deutsche Maschinenbauer über einen profilierten Vertriebspartner, der die Bedingungen im Land genau kennt.

Der südafrikanische Markt ist für Logistik-Maschinenbauer wie Langhammer hochinteressant. Die Wirtschaft des Landes wächst schnell. Es entstehen hochmoderne

Produktionsstandorte, die ohne Hochleistungslager und Transporttechnik nicht auskommen. Mit der neuen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit sind die Spezialisten gut darauf vorbereitet.



Neue Form der internationalen Zusammenarbeit hat Vorbildcharakter.

LOGISTISCHER DRAHTSEILAKT GEPLANT

Die 145.000 Artikel, 28.800 Paletten-Stellplätze und mehr als 22.000 Meter Regal – das zentrale Logistikzentrum der Claas Gruppe mit Sitz in Harsewinkel bei Bielefeld – ist ohne Hightech-logistik kaum zu beherrschen. Der weltweit agierende Hersteller

von Landtechnik bündelt hier seine Ersatzteillogistik. Knapp die Hälfte der Artikel befindet sich in einem hochmodernen Automatischen Kleinteilelager (AKL): Die Teile werden bei Bedarf per automatischer Förder-technik in kürzester Zeit an den Kommissionier-Platz transportiert.

Änderungen an den hochsensiblen Prozessen gleichen einem Drahtseilakt und sind eine spannende Aufgabe für die Experten der Aberle GmbH. Als Generalunternehmer planen sie hochkomplexe Automatisierungsprojekte. Für die Claas Gruppe reizen die Planungsspezialisten die Möglichkeiten der Logistiktechnologie aus: Die Kapazität des vorhandenen Kleinteilelagers soll in den nächsten Jahren nahezu verdreifacht werden – damit steigt auch die Zahl der sogenannten „Picks pro



Verdreifachung der Kapazität: Logistiktechnologie sorgt für exakte Koordination.

Verdreifachung der Kapazität eines Automatischen Kleinteilelagers (AKL) bei laufendem Betrieb

Stunde“ (die Entnahmefrequenz der Waren) von 600 auf bis zu 1.800 Stück. All das muss funktionieren, ohne den laufenden Betrieb des Logistikzentrums unnötig stark zu stören.

Die Aberle-Planung umfasst dafür mehrere Schritte: Sämtliche Umbau-

maßnahmen und Ablaufänderungen sind exakt koordiniert. Viele Details des Materialflusses werden optimiert und sogenannte „Auftragssammel-puffer“ installiert. Alleine die Produktivität in der Kommissionierung steigt anschließend um zehn Prozent. Dieses Ergebnis wirkt sich letztlich überall dort aus, wo die Agrarmaschinen von Claas zum Einsatz kommen – nämlich weltweit. Die dazugehörige Ersatzteillogistik vollzieht sich deutlich schneller und effektiver.

GEMEINSAM AN- UND AUSGEPACKT

Wie entleert man Kartons in der industriellen Produktion besonders effizient und reibungslos? Was sich wie eine einfache Frage liest, kann für Produktionsplaner eine logistische Herausforderung sein. Beispiel Zigarettenherstellung: Rohtabak wird in 200 Kilogramm schweren Kisten an die Hersteller von Tabakprodukten geliefert.

Das Entleeren der großen Behälter steht am Anfang einer komplexen Produktionskette.

Beispielhafte Konzern-Kooperation auf dem Weg von der Idee zur Maschine



Typisch Körber Solutions: Kooperation über Firmengrenzen hinweg schafft Kundennutzen.

Als Ergebnis einer Kooperation zweier Körber-Unternehmen steht für diese ungewöhnliche Aufgabe heute bereits eine perfekte „Entpackungslösung“ zur Verfügung. Beide Unternehmen brachten ihr spezifisches Know-how ein: der Intralogistik-Experte Langhammer das Wissen um effiziente Logistik-Technik, Hauni das Know-how rund um die Verarbeitung von Tabak. So entstand eine Maschine mit Linearrobotersystem, die bis zu 48 Kartons pro Stunde entleert und dabei rund 9,6 Tonnen Tabak auf Förderbändern abtransportiert. Die leeren Kartons werden außerdem direkt gefaltet und gesammelt.

Der „Weg von der Idee zur Maschine“ innerhalb des Körber-Konzerns ist beispielhaft: Hauni-Experten nutzten ihre Kenntnisse rund um die spezifischen Tabak-Produktionsbedingungen und entwickelten erste Ideen. Bei Langhammer entstand der Prototyp der Maschine. Für Anwender hat

dieser Kooperationsansatz einen großen Vorteil: Die Produktionslösung steht bereits vor

der ersten Kundenanfrage zur Verfügung. Das vereinte Know-how im Körber-Konzern macht es möglich.



Die Studer S41 CNC-Universal-Rundschleifmaschine ist für das Schleifen von komplexen Werkstücken in der Einzelteil-, Kleinserien- und Grossserienfertigung konzipiert.

GESCHÄFTSFELD WERKZEUGMASCHINEN

WELTWEIT FÜHREND IN DER HARTFEINBEARBEITUNG

Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen vereint die weltweit führenden Anbieter von Präzisionsmaschinen für das Schleifen, Erodieren, Lasern, die Kombinationsbearbeitung und das Messen. Mit den acht Marken Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag, Mägerle, Blohm und Jung verfügt das Geschäftsfeld über das jeweils breiteste Applikationswissen, das größte Produktportfolio und das umfassendste Dienstleistungssortiment im internationalen Markt.



140.000

weltweit ausgelieferte Maschinen



Die Unternehmen der United Grinding Group stellen seit teilweise über einhundert Jahren Schleifmaschinen her. Mehr als 2.200 Mitarbeiter an insgesamt 22 Standorten rund um den Globus sorgen dafür, dass die Unternehmen des Geschäftsfelds für ihre Kunden ein kompetenter und schnell verfügbarer Partner vor Ort sind. Seit der Gründung des ersten United Grinding-Unternehmens wurden über 140.000 Maschinen produziert und ausgeliefert – weltweit. Zu den größten Abnehmermärkten gehören Westeuropa, Asien sowie Amerika.

Investition und Innovation

Das Geschäftsfeld erwirtschaftet den überwiegenden Teil seines Umsatzes aus führenden Marktpositionen heraus, die konsequent ausgebaut werden. Dafür will das Geschäftsfeld in den nächsten Jahren weiter investieren. Bedeutende Wettbewerbsvorteile erarbeitet sich das Geschäftsfeld durch seine Diversität: Weltweit ist kein anderer Schleifmaschinenproduzent so breit aufgestellt. Die Kunden kommen aus verschiedenen Branchen: von der Automobilindustrie mit Zulieferern über die Werkzeugindustrie, den Werkzeug- und Formenbau, die Transport- und die Schwerindustrie, den Maschinenbau, den Kraftwerksturbinenbau und die Turbinenindustrie bis hin zu Medizintechnik oder Uhrenherstellern.



Studer S11: kompakte Universalrundscheifmaschine für die Bearbeitung von Kleinteilen. Besonders geeignet für die Uhrenindustrie sowie die Medizintechnik.

Kundenservice an erster Stelle

Um Marktführer zu bleiben, bietet das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen neben qualitativ hochwertigen Maschinen auch ein umfassendes Dienstleistungsportfolio an. Die ausgelieferten Anlagen sollen möglichst lange den Kundenanforderungen entsprechen, wirtschaftlich arbeiten, zuverlässig funktionieren und jederzeit verfügbar sein. Der Bereich Customer Care betreut Kunden während der gesamten Lebensdauer der Maschinen. So wird ein erklärtes Ziel des Geschäftsfelds realisiert, Kunden den optimalen Nutzen zu bieten und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Neues Corporate Design

Der internationale Anspruch spiegelt sich seit 2013 auch in der Firmierung wider: Die Körber Schleifring AG tritt mit der neuen Geschäftsfeld-Marke United Grinding auf. Der Name unterstreicht den Zusammenschluss der acht global stärksten Unternehmen der Hartfeinbearbeitung: Mägerle sowie Blohm und Jung stellen Präzisionsmaschinen für das Flach- und Profilschleifen her; Studer, Schaudt und Mikrosa produzieren Maschinen für das Außen- und Innenrundscheifen sowie die Kombinationsbearbeitung und das Produktionsschleifen; Walter und Ewag bieten Systeme und Lösungen für die Werkzeugbearbeitung an. Einheitlich über alle Marken des Konzerns hinweg präsentieren sich die Maschinen seit 2013 auch in einem neuen Design. Dieses unterstützt die Funktionalität der Hard- und Software und schafft unter anderem überzeugende Vorteile in Ergonomie und Bedienbarkeit.

FORMVOLLENDET

Ob das neue Design einer Maschine perfekt entworfen wurde, wissen Bediener häufig bereits nach ersten Tests. So beeinflusst die äußere Form zum Beispiel die Zugänglichkeit: Sind die entscheidenden Komponenten der Maschine einfach zu erreichen, laufen Werkzeugwechsel und Wartungsintervalle besonders schnell ab. Auf diese Weise wird Design zu einem Kostenfaktor in der Produktion.

„Form follows function“ lautete

deshalb die Vorgabe für das neue Maschinendesign von United Grinding. Die Ergonomie der Maschinen, ihre Sichtbereiche, Service-Anschlüsse, Form und vieles mehr dienen einem Zweck: die Bedienbarkeit massiv zu vereinfachen und damit effizientere Produktionsabläufe zu garantieren. Selbst Details wie Statusleuchten wurden perfektioniert.

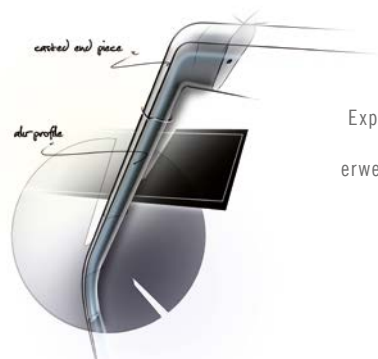
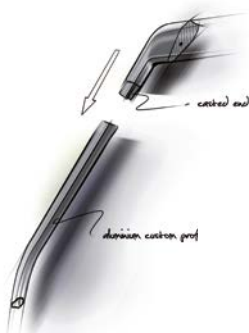
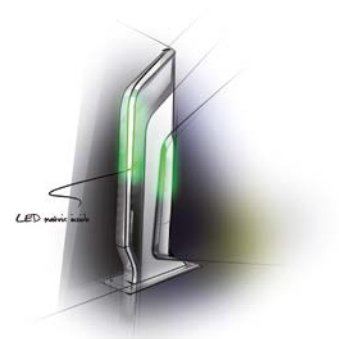
Form follows function – Design reduziert Produktionskosten

Gleichzeitig passt das einheitliche Design der Maschinen zum Anspruch von United Grinding: Die Experten loten technische Grenzen aus, erweitern immer wieder die Möglichkeiten einer Anwendung und garantieren effiziente Produktionsabläufe – und das natürlich auch gemeinsam als System- und Lösungsanbieter über Firmengrenzen hinweg. Dass sich die Spezialisten vor diesem Hintergrund im vergange-

nen Jahr umbenannt haben, ist folgerichtig: Aus „Körber Schleifring“ wurde

„United Grinding“. Die acht Marken Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag, Mägerle, Blohm und Jung stehen „vereint“ für Spitzenleistung.

„Grenzüberschreitend“ ist sicher ein zutreffendes Attribut für das Know-how, die Technologie und den internationalen Marktauftritt der Unternehmensgruppe. Die technologische Führung in vielen Bereichen soll weiter ausgebaut werden – auch im internationalen Vergleich.



Experten loten technische Grenzen aus, erweitern die Möglichkeiten einer Anwendung.



GRENZEN „UNTERSCHRITTEN“

Gerade die Miniaturisierung – eine stete Verkleinerung von Bauteilen – hat in den letzten Jahrzehnten Branchen revolutioniert. Winzige Elektronikbauteile machen Smartphones im Taschenformat möglich, kleinere Verzahnungskomponenten garantieren hochkompakte Pkw-Getriebe. Was diese Entwicklung für den Werkzeugmaschinenbau bedeutet, macht der Schweizer Schleifmaschinenhersteller Fritz Studer AG deutlich. Mit der Rundschleifmaschine S11 haben die Spezialisten vorhandene Grenzen gewissermaßen „unterschritten“: Viel kleiner kann man sich eine Produktionslösung für Werkstücke bis 200 Millimeter Länge und bis drei Kilo Gewicht kaum noch vorstellen.

Wie die Kunden davon profitieren, macht ein einfacher Vergleich deutlich: Die ältere Studer-Maschine S36 hat einen doppelt so großen „Footprint“ wie das neue Modell. Anders formuliert: Ab sofort können auf der gleichen Produktionsfläche zwei Maschinen des Typs S11 stehen. Zusätzlich sorgt jede dieser neuen Maschinen für eine deutlich ansteigende Produktivität beim Rundschleifen. Für die Produktionsplanung eröffnen sich neue Möglichkeiten: Vorhandene Werkstättenflächen werden deutlich effizienter ausgenutzt, neue Standorte entstehen in extrem kompakter Anordnung mit kurzen Wegen.

5 FRAGEN – 5 ANTWORTEN: GRENZGÄNGER I

Seit Jahrzehnten ist Winfried Przybyl für United Grinding in der Welt unterwegs. Er lebte in Indien, China und ist aktuell Direktor für Indien und Russland. Wie lebt man sich immer wieder in neuen Kulturen ein, wie funktioniert Teamarbeit über Grenzen hinweg?

Was reizt Sie daran, in neuen Ländern zu arbeiten?

Sie lernen Menschen kennen, die anders an eine spezifische Aufgabe herangehen. Es entstehen neue Ideen auf beiden Seiten. Das ist ungemein abwechslungsreich.

Was für Erfahrungen haben Sie in Indien gesammelt?

Die Menschen sind allgemein sehr kontaktfreudig. Das wirkt sich im Arbeitsleben aus. Nach einem ersten Small Talk kommt man mit neuen Geschäftspartnern auch schnell zu wichtigen Gesprächsthemen. Ein sehr professioneller Umgang.

Wie läuft der erste Kontakt in China ab?

Ganz anders. Nehmen wir das kleine Beispiel Visitenkarten: Sie haben eine größere



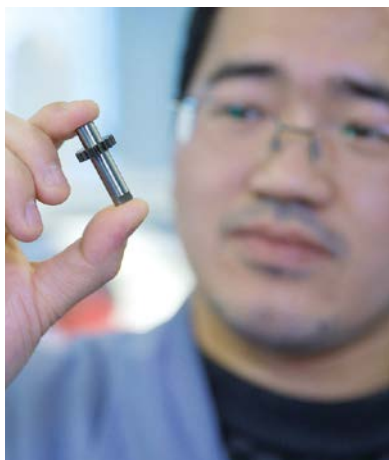
Bedeutung als in Europa. Ein achtloses Wegstecken ist beleidigend. Daher ist ein respektvoller Umgang extrem wichtig.

Ist die Umstellung in Russland jetzt nicht auch sehr groß?

Natürlich. Aber das ist reizvoll. In Russland spielt zum Beispiel Teamarbeit eine wichtige Rolle. Kollegen werden immer auch als Freunde betrachtet. Man baut eine intensive Bindung untereinander auf.

Ist erfolgreiche internationale Zusammenarbeit demnach eine Frage der Erfahrung?

Ohne einen Lernprozess geht es sicher nicht. Jede Kultur hat viele spezifische Eigenheiten, die sich in der Zusammenarbeit auswirken. Man muss sie kennen. Das Lernen der Sprache genügt nicht.



Viel kleiner kann man sich eine Produktionslösung für diese Werkstücke kaum noch vorstellen.

Dabei geht diese Miniaturisierung nie zulasten von anderen Produktionsfaktoren – im Gegenteil: Die Maschine ist extrem gut zugänglich, wartungsfreundlich und während der Schleifbearbeitung außergewöhnlich präzise mit Toleranzen im Mikrometer-Bereich. Viele Details sorgen auf kleinem Raum für Hochleistung. Mit der S11 geben die Studer-Experten den Blick auf die Zukunft der Werkzeugmaschine frei. Sie ist extrem kompakt.



GESCHÄFTSFELD PHARMA SYSTEME

PARTNER DER INTERNATIONALEN PHARMAINDUSTRIE

Das Geschäftsfeld Pharma Systeme steht für integrierte Lösungen für die Inspektion und Verpackung pharmazeutischer Produkte und vereint unter seinem Dach die erfolgreichen Unternehmen Dividella, Mediseal, Rondo und Seidenader mit Produktionsstandorten in Deutschland, der Schweiz, der Tschechischen Republik und den USA.

Hygienic Design – abgerundete Wischkanten,
verborgene Kabel für eine leichte
und rückstandlose Reinigung.
Mediseal Blistermaschine zum
Verpacken hochwirk-
samer Substanzen.

Losgröße 1



Mit der White-Line von Mediseal ist auch die Produktion kleinster Stückzahlen wirtschaftlich

Die Pharma Systeme-Unternehmen bieten Maschinen, Technologien und Services für den gesamten Verpackungsprozess in der Pharmaindustrie aus einer Hand. Das Angebot reicht von der Entwicklung von Standard- und Spezialfaltschachteln über innovative Verpackungs- und Inspektionsmaschinen bis hin zu komplexen Serialisierungslösungen zum Schutz vor gefälschten Arzneimitteln durch eine lückenlose Rückverfolgbarkeit von Medikamenten.

Die einzigartige Kombination aus Know-how und Spitzentechnologie sowie das Verständnis für die gesamte Wertschöpfungskette des Kunden macht Pharma Systeme zum führenden Systemanbieter.

Hochspezialisierte Unternehmen

Dividellas Erfolg basiert auf der hohen Kompetenz in der Verpackungsentwicklung, insbesondere für Vials, Spritzen, Injektoren, Pens, Nadeln oder andere sensible Produkte, die eine patientenfreundliche und sichere Verpackungslösung notwendig machen. Als Pionier bei der Entwicklung von Top-Loading-Kartonieren steht Dividella außerdem für höchste Qualität und exzellenten Kundenservice.

Verpackungsmaschinen von Mediseal verpacken Tabletten, Kapseln, Dragees, Ampullen, Vials, Spritzen oder

pulverförmige und flüssige Produkte bei Pharmaherstellern in aller Welt. Dabei setzt Mediseal auf innovative und maßgeschneiderte Linienkonzepte sowie das persönliche Engagement für jeden Kunden.

Rondo versteht sich als Partner seiner Kunden insbesondere bei der Umsetzung individueller Projekte in der Packmittelentwicklung. Das Schweizer Unternehmen setzt konsequent auf langfristige Kundenbeziehungen. Egal ob Standardfaltschachteln oder Spezialanwendungen – Zuverlässigkeit, Qualität und Sicherheit sind garantiert.

Seidenaders Inspektionslösungen für verschiedenste Arzneimittel sind bei Kunden weltweit im Einsatz: als Tischmodell, Halbautomat oder modernste Hochleistungsmaschine. Entwickelt und gebaut werden sie in Markt Schwaben bei München. Innovative Serialisierungslösungen

sind die Antwort auf die Vorgaben zur Rückverfolgbarkeit von Medikamenten.

Maximale Flexibilität bei gleichzeitig effizienten und sicheren Prozessen

Die Komplexität der globalen Pharmamärkte und deren regional unterschiedliche Funktionsweisen erfordern von den Herstellern heute ein hohes Maß an Flexibilität. Zunehmender Wettbewerbsdruck, das Auslaufen vieler Patente für Blockbuster-Medikamente und der wachsende Anteil an Biotech-Produkten sind Triebfedern für eine Weiterentwicklung. Viele Hersteller produzieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Produkte für verschiedene Märkte. Aus diesem Grund müssen Verpackungssysteme nicht nur in der Lage sein, unterschiedliche Produkte zu verpacken, sondern darüber hinaus die Anforderungen an Produktsicherheit und Effizienz erfüllen. Dafür setzt Pharma Systeme konsequent auf eine modulare Bauweise aller Maschinen, die Anpassungen an sich ändernde Rahmenbedingungen schnell und effizient ermöglichen.

Seidenader CS: neue vollautomatische Hightech-Inspektionsmaschine für flüssige und gefriergetrocknete Arzneimittel.





Auch kulturelles Hintergrundwissen ist in neuen Märkten gefragt.

ANDERE LÄNDER, ANDERE VERPACKUNGEN

Die Verpackung eines Produkts hat mehr mit kulturellen Grenzen zu tun, als man sich vorstellen kann. Beispiel Pharma: Anwender „verstehen“ schnell das Prinzip von anspruchsvollen Medikamentenverpackungen und wissen, worauf sie etwa beim Öffnen zu achten haben. Allerdings unterscheidet sich dieses Erfahrungswissen von Kultur zu Kultur – andere Länder, andere Verpackungen.

Wenn Produzenten von Pharma-Verpackungen wie das Schweizer Unternehmen Rondo neue Märkte erschließen, müssen sie diese „Erfahrungen“ der Kunden kennen und auch kulturelle Besonderheiten beachten. Das erste Rondo-Produkt für den japanischen Markt ist ein eindruckliches Beispiel dafür. Die Experten entwickeln und produ-

zieren die Verpackung eines Medikaments für Patienten mit rheumatischer Arthritis. Die Bewegungsfähigkeit ihrer Hände ist eingeschränkt. Die Verpackung lässt sich deshalb besonders unkompliziert öffnen, die enthaltene Spritze einfach entnehmen.

Erfahrungswissen unterscheidet sich von Kultur zu Kultur

Aber das ist nicht alles: Die Ästhetik und Qualität der Verpackung spielt im japanischen Markt eine wichtige Rolle. In der Wahrnehmung der Verbraucher wird sie eng mit der Qualität des Produkts verbunden. Optik, Schrift und Haptik des Produkts wurden deshalb genau auf diese Bedürfnisse hin abgestimmt – ein Vorgehen, das für Rondo Schweiz Vorbildcharakter hat. Die Verpackungsspezialisten wollen ihre neuen Erfahrungen in weitere Produktentwicklungen für den japanischen Markt und weitere neue Märkte einbringen.

FLEXIBILITÄT AUF RÄDERN

In der Pharmaindustrie kommen Extreme zusammen:

Der Qualitätsanspruch ist hoch und die Qualitätskontrollen extrem streng. Gleichzeitig gibt es eine sehr große Anzahl unterschiedlicher Medikamente, die in unterschiedlichsten Losgrößen benötigt werden.

Wie offen und flexibel Pharma-Maschinenbauer die dahinter stehende Produktionsaufgabe angehen, zeigt eine neue Anlage von Mediseal. Die Verpackungsspezialisten entwickelten im Auftrag eines Kunden eine neue Siegelrandbeutelmaschine des Typs LA400, mit der unterschiedliche Produkte in verschiedene Beutel befüllt werden. Der Clou: Die gesamte Dosier-Einheit befindet sich auf einem Trolley, der an die Maschine andockt und bei einem Produktwechsel komplett ausgetauscht werden kann. Drei solcher fahrbaren Komponenten stehen zur Verfügung.

Für die Anwender ergibt das einen herausragenden branchentypischen Vorteil: Alle Maschinenteile, die das Produkt berühren, können direkt in einen separaten Waschraum gefahren werden. So sind Verunreinigungen in der Medikamenten-Produktion nicht möglich. Gleichzeitig ist einer der anderen Trolleys an der Maschine im Einsatz. Die Wechselzeit ist minimal, die Produktsicherheit hoch. Ein typisches Mediseal-Projekt: Die Experten entwickeln passgenaue Lösungen für ihre Kunden – und verlassen hergebrachte Wege für neue Ideen.

DER INTUITION VERTRAUEN

Manchmal gerät es in Vergessenheit, aber in vielen Anwendungsbereichen ist immer noch der Mensch wichtigster Produktivitätsfaktor. Selbst die effizienteste Anlage wird zum Problem, wenn Bedienfehler auftreten oder die Anzeige auf dem Terminal falsch interpretiert wird. Je empfindlicher ein Produkt ist, umso wichtiger ist es, eine möglichst vollkommen intuitive Bedienung zu entwickeln.

**Hohe Produktsicherheit
bei minimaler Wechselzeit**

Seit Jahrzehnten steht dieses Thema bei den Ingenieuren von Seidenader im Fokus: Das Unternehmen ist ein führender Hersteller von Inspektionslösungen für die pharmazeutische Industrie – deren Qualitätskontrolle absolut fehlerfrei sein muss. Unter diesen Vorzeichen entstand „SAMI“, das Seidenader Machine Interface. Die Entwickler haben dafür gegensätzliche Faktoren zusammengebracht: Einerseits lassen sich die Hightech-Anlagen mit SAMI einfacher bedienen. Andererseits gibt



5 FRAGEN – 5 ANTWORTEN: GRENZGÄNGER II

Der Schweizer Jörg Oswald hat seit 2005 den Produktionsstandort Rondo Obaly im tschechischen Ejpovice mit einem multinationalen Team aufgebaut. Welche Erfahrungen hat er gesammelt?

Haben Sie es jemals bereut, ein so großes Projekt im Ausland zu übernehmen?
Überhaupt nicht. Ich würde es sofort wieder tun. Der Aufbau des Werkes hat perfekt geklappt – auch dank der motivierten Mitarbeiter, denen das gemeinsame Lernen Spaß macht. Längst schon ist die Tschechische Republik mein Lebensmittelpunkt.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Kollegen?

Aufmerksamkeit ist der Schlüssel. Ich habe begonnen, die Sprache zu lernen und wohne direkt vor Ort. Nur so lernt man Land und Leute richtig kennen.

Was schätzen Sie besonders an der Tschechischen Republik?

Es herrscht eine besondere Aufbruchstimmung. Das wirkt sich in der täglichen Arbeit aus. Die Menschen sind mit großer Begeisterung bei der Sache. Das ist ansteckend.



Tun Sie etwas für die Verständigung untereinander?

Das hat für uns einen hohen Stellenwert. Zum Beispiel haben alle leitenden Mitarbeiter Seminare absolviert, bei denen wir die unterschiedlichen Kulturen besser kennenlernen. Außerdem gibt es gemeinsame Veranstaltungen für die gesamte Belegschaft.

Wie geht es jetzt bei Rondo in Ejpovice weiter?

Wir haben alle zusammen eine gute Vorarbeit geleistet. Die Ausrichtung des Werkes lässt zu, dass Standardprodukte für ganz Europa produziert werden.

es noch mehr Einstellmöglichkeiten, um die komplexe Technik zu konfigurieren. Damit beides funktioniert, greifen die Software-Experten bei Seidenader auf ein Prinzip zurück, das man zum Beispiel von Smartphones kennt: Die Oberfläche ist modular aufgebaut und so weit wie möglich selbsterklärend. Um die Maschinenzustände verständlich darzustellen und zu analysieren, wurde

das Steuerungskonzept auf einem Standard für Verpackungsmaschinen (Pack ML) entwickelt.

Der Ansatz ist nicht grundsätzlich neu, die Umsetzung für einen anspruchsvollen Anwendungsbereich aber außergewöhnlich konsequent. Seidenader hat ein vollkommen intuitives „Human-Machine-Interface“ (HMI) entwickelt, das dem Operator die Arbeit wesentlich erleichtert und damit ein noch schnelleres Arbeiten ermöglicht.

Höchste Qualität gewährleistet die sterile Verpackung in Glasampullen.



GESCHÄFTSFELD TISSUE

ZUKUNFTSWEISENDE LÖSUNGEN FÜR DIE TISSUE-PRODUKTE VON MORGEN

Das Geschäftsfeld Tissue steht für Innovation, modernste Technologien und Komplettlösungen in der Verarbeitung und Verpackung von Tissue-Produkten. Herausragende Innovationsleistungen und eine konsequente Kundenorientierung machen Fabio Perini zum Spitzenreiter der Branche.

Die neue Synchro-Evo-Rückspulen-Technologie ist ein weiteres Beispiel für die Kompetenz des Geschäftsfelds Tissue.



Bis zu **110 Tonnen CO₂**
Energieeinsparung einer neuen MILE-Linie von Fabio Perini

Auf der Basis firmeneigener patentierter Technologien entwickelt Fabio Perini Anlagen und integrierte Systeme für die Verarbeitung und Verpackung von Tissue-Produkten. Das Unternehmen bietet eine breites Spektrum an Lösungen für Hygiene-, Haushalts- und Industrie-Tissuepapiere und deckt damit den gesamten Markt ab – von Economy-Marken bis zu feinsten Luxus-Tissues. Auch was die unterschiedlichen Kundenansprüche angeht, demonstriert das Unternehmen höchste Flexibilität und Kompetenz. So liefert Fabio Perini passende Lösungen für kleinere Verarbeitungsunternehmen ebenso wie für Großproduzenten mit Bedarf an modernsten Spitzentechnologien.

Technologie- und Innovationsführer

Die Position als Technologie- und Innovationsführer sichert sich Fabio Perini durch laufende Investitionen in Forschung und Entwicklung. Jüngste Innovationen zur Steigerung von Anlagenproduktivität und Tissue-Qualität werden ergänzt durch intelligente Lösungen zur Entlastung der Umwelt beispielsweise durch leimfreie Aufwicklung.

Fabio Perini verfügt mit Fertigungswerken auf vier Kontinenten – Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien – über eine marktführende Präsenz und gilt als engagierter und zuverlässiger Technologie- und Service-Partner sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern.



Fabio Perini S.p.A. – Innenansicht einer Fertigungsstätte.

Konsequente Kundenorientierung

Die spezifischen Kundenanforderungen haben für Fabio Perini höchste Priorität. Ein weltweites Servicenetz des Unternehmens sorgt für die Sicherung und Steigerung der Produktivität seiner internationalen Klientel. Das Serviceportfolio umfasst modulare Wartungsprogramme, Schulungen und Ersatzteilservice sowie einzigartige Partnerprogramme für die Bereiche Produktentwicklung, Markenaufbau und Produkttests.

Das mit der Anlage MILE 7.2 lieferbare Glue-Free-Produktprogramm und mit dem Bündler Casmatic S8 verpackte Produkte.





Die klassischen Grenzen zwischen Maschinenbau, Tissue-Industrie und Verbrauchern werden gezielt überschritten.

KLEINES DETAIL, GROSSE WIRKUNG

Aus Sicht des Verbrauchers ist die Papphülle in der Mitte einer Toilettenpapierrolle eher nutzlos, für die Produktion ist sie bisher unverzichtbar. Ohne den „Kern“ wären die Rollen für Lagerung und Transport zu instabil. Die Frage liegt nahe: Wie viel Papier ließe sich einsparen, wenn die Hülle bei dem milliardenfach benötigten Produkt überflüssig würde?

Die Antwort der Tissue-Spezialisten von Fabio Perini S.p.A. ist so einfach wie präzise, zumindest mit Blick auf ihre neue Maschinen-Technologie „Solid +“: Mit

jeder Anlage lässt sich pro Jahr die Papiermenge aus genau 3.917 Bäumen einsparen. Die Rollen haben nämlich keine Papphülle mehr. Stattdessen befindet sich in der Mitte eine Mini-Toilettenpapierrolle, die mit sanftem Druck entfernt und beispielsweise in der Handtasche mitgenommen werden kann – ein praktischer Ansatz.

Die Entwicklung von „Solid +“ fand komplett bei Fabio Perini statt. Für das italienische Technologieunternehmen ist das ein wegweisen-

der Schritt. Die Spezialisten für die Verarbeitung und Verpackung von Tissue-Produkten analysieren nicht mehr nur die veränderten Produktionsbedingungen bei „ihren“ Industriekunden. Außerdem rücken die Bedürfnisse der Verbraucher stärker in den Blickpunkt. So werden die klassischen „Grenzen“ zwischen Maschinenbau, Tissue Industrie und Kunden gezielt überschritten.

Perini-Kunden profitieren doppelt: Es steht ein neues Produkt für den Markt zur Verfügung, während gleichzeitig eine hocheffiziente Produktionslösung schon vorhanden ist. Machbarkeitsstudie, Entwicklungsphase, Produktionstests? Alles bereits abgeschlossen.

Über Grenzen hinweg: vernetzter Service für einen vernetzten Markt.

SERVICE OHNE GRENZEN

Wie wichtig Service und Wartung für eine Tissue-Produktion sind, lässt sich leicht ausmalen: Die Maschinen verarbeiten Tonnen von hochempfindlichem Papier in extremem Tempo. Jede Abweichung im Prozess verursacht erhebliche Kosten. Zusätzlich wird die Tissue-Produktion immer internationaler und vernetzter: Es entstehen weitere Produktionsstandorte in den neuen Märkten. Qualität und Effizienz müssen über alle Ländergrenzen hinweg unverändert hoch sein.

Daher hat Fabio Perini S.p.A. seine Service-Angebote rund um die eigene Technologie massiv ausgebaut. Unter dem Namen „P.A.N.“ (Perini Aftermarket Network) bietet das Technologieunternehmen ein Service-Paket, das von der schnellen Ersatzteil-Beschaffung über E-Training und präventive Wartung bis zur Unterstützung bei der Produktentwicklung reicht.

„Weltklasse“ ist dieses umfassende Serviceangebot – wobei das Wort durchaus doppeldeutig zu verstehen ist, denn das Netzwerk von Perini steht rund um den Globus uneingeschränkt zur Verfügung.





Neue Anlagen stehen überall auf der Welt schneller zur Verfügung.

NEUE „BASIS“ FÜR INTERNATIONALEN ERFOLG

Das „Baukastenprinzip“ im Maschinenbau passt perfekt zu den Anforderungen der internationalen Märkte: Jede Technologie lässt sich passgenau auf die Bedingungen eines Produktionsstandortes zuschneiden – schnell, ohne Aufwand und damit kostengünstig. Dafür stehen standardisierte Maschinenkomponenten zur Verfügung, die sich wie „Bausteine“ zusammenfügen.

Unter dem Schlagwort „Modular Manufacturing“ perfektionieren die Tissue-Experten von Fabio Perini Shanghai diesen Ansatz. Hierfür verändern sie in den kommenden Jahren unter anderem Montageabläufe am chinesischen Standort massiv: Es entstehen zunächst nur „Basis-Module“, die bei allen Maschinen zum Einsatz kommen. Anschließend montiert ein eingespieltes Team die kundenspezifische

Maschine – und das nicht nur am Fabio Perini-Standort, sondern auch im Werk des Kunden. Aufwendige mehrfache „Check-out-Tests“

vor Auslieferung werden überflüssig, die Produktionsstarts funktionieren noch reibungsloser.

Basis-Module sichern reibungslose Produktionsstarts beim Kunden

Für Fabio Perini-Kunden in Brasilien, Italien, China oder den USA hat das einheitliche Vorgehen noch weitere Vorteile. So stehen die neuen Anlagen

schneller zur Verfügung, lassen sich flexibler konfigurieren, und nicht zuletzt sinken die Montagekosten.



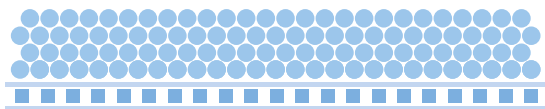
GESCHÄFTSFELD TABAK

FÜHREND DURCH INNOVATIONEN

Die Mehrheit aller Filterzigaretten weltweit werden mit Maschinen des Körber-Geschäftsfelds Tabak hergestellt. Immer wieder haben die Unternehmen Hauni, Decouflé, Borgwaldt und Sodim deren industrielle Herstellung revolutioniert. Dabei richtet sich das Geschäftsfeld konsequent auf die wichtigen Zukunftsmärkte der Branche aus.

Der KDF 5 Multifiltermaker kombiniert innovativ
Filter aus mehreren Segmenten.

Null-Fehler-Philosophie



Qualitätsbewusstsein ist ein fester Bestandteil der Hauni-Unternehmenskultur.

Das Geschäftsfeld Tabak ist der weltweit führende Anbieter von Lösungen für die internationale Tabakindustrie. Mit Standorten rund um den Globus unterstützen die Unternehmen Hauni, Decouflé, Borgwaldt und Sodim weltweit Kunden in den Bereichen Tabakverarbeitung, Filter- und Zigarettenherstellung sowie Qualitätsmessung und bei Geschmacksstoffzusätzen. Die Unternehmen bieten nicht nur innovative Technologien für alle Prozessschritte an, das Portfolio umfasst ebenso umfangreiche Serviceleistungen sowie individuelle Beratung bei Technologien und Prozessen.

Herausforderungen der Kunden verstanden

Die internationale Tabakindustrie steht heute vor zahlreichen neuen Herausforderungen – sei es durch zunehmende gesetzliche Regulierung oder Steuererhöhungen, einen erhöhten Bedarf zur Produktdifferenzierung oder die notwendige Modernisierung vorhandener Produktionskapazitäten mit dem Ziel der Produktivitätssteigerung und Kostensenkung. Der Investitionsbedarf der Tabakindustrie ist daher ungebrochen. Mit seinen Technologien bietet das Geschäftsfeld Tabak maßgeschneiderte Lösungen für Anlagen, Maschinen und Dienstleistungen.

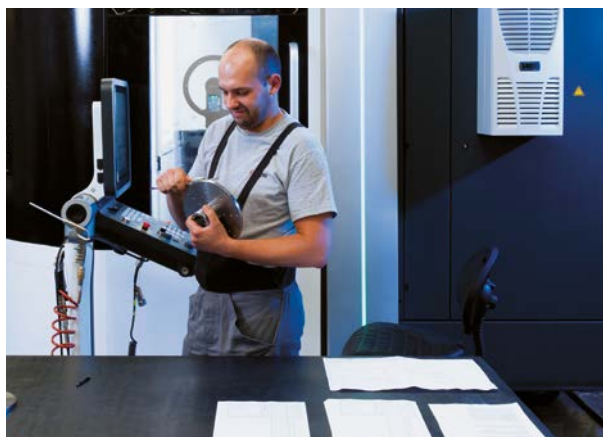
Stark in Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung haben vor diesem Hintergrund einen hohen Stellenwert. Die Unternehmen des Geschäftsfelds Tabak investieren überdurchschnittlich in Innovationen und haben in den letzten Jahrzehnten immer wieder mit neuen Ideen Herstellungsprozesse in der Tabakindustrie revolutioniert. So ermöglicht Hauni mit dem kürzlich vorgestellten längen- und durchmesservariablen Filtermaker KDF 5 LEAD seinen Kunden eine bisher unerreichte Flexibilität in der Filterstabproduktion. Hauni ergänzt das Portfolio der Filterstabmaschinen und bietet den Non Wrapped Acetat (NWA)-Prozess zur Produktion papierloser Filter an. Decouflé konnte mit seiner innovativen Nano neue Märkte im Bereich langsam laufender Zigarettenherstellmaschinen erobern. Auch im Bereich Qualitätsmanagement hat das Geschäftsfeld

Innovationen vorgestellt: So konnte Borgwaldt mit seiner Rauchmaschine LX20 neue Standards setzen und Sodim belegte seine Innovationskraft mit dem Messgerät, das erstmalig eine genaue Qualitätssicherung von Kapselfiltern ermöglicht.

Hoch qualifizierte Mitarbeiter als Basis

Die Basis dieses Erfolgs sind gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter. Deren weitere und nachhaltige Entwicklung ist den Unternehmen des Geschäftsfelds Tabak wichtig. Dementsprechend große Bedeutung kommt der Ausbildung junger Nachwuchskräfte, der Qualifizierung aller Mitarbeiter und der Entwicklung von Führungskräften zu. Nur so können Innovationen weiterentwickelt werden, die Kunden auch in Zukunft einen entscheidenden Vorsprung sichern.



Janos Adonnyi vermisst ein Werkstück an einem CNC-Bearbeitungszentrum.

MIT ADLERAUGEN ÜBERWACHEN

Daten- und Produktqualität haben in der Tabakproduktion viel miteinander zu tun: Je präziser das Wissen über die Prozesse und die Potenziale in der Produktion ist, desto schneller und genauer lässt sich die Produktion optimieren – und bei Bedarf nachjustieren. Die fortlaufende Beobachtung und kontinuierliche Verbesserung garantieren Qualität.

Daher ist die Bedeutung der neuen Hauni-Analysesoftware AREO für die Wirtschaftlich-

keit der Tabakproduktion kaum zu überschätzen:

Die gänzlich neu entwickelte Softwarelösung erfasst nicht nur alle Maschinen- und Produktionsdaten herstellerunabhängig in Echtzeit. Zugleich werden das Reporting und die Evaluierung intelligent miteinander verknüpft. In der Folge lässt sich die Ertragskraft der Maschine oder von ganzen Fabriken

AREO ermöglicht die Steigerung der Ertragskraft der Maschine und von ganzen Fabriken

steigern – wohlgemerkt ohne eine Investition in neue Anlagen. Stattdessen wird die vorhandene Technologie effizienter ausgenutzt. Selbst eine zentrale Übersicht von mehreren Fabriken ist mit der Software möglich. Dafür verarbeitet AREO eine Vielzahl von Daten und bereitet sie umfassend auf.

Welche großen Möglichkeiten AREO den Herstellern bieten kann, verdeutlicht übrigens auch der Blick auf den gesamten Tabakmarkt. Der zu-

nehmende Wettbewerb führt zu häufigen Markenwechseln und damit zu kur-

zen Produktionszyklen bei der Zigarettenherstellung. Mit einer präzisen Analyse der Abläufe garantiert AREO zum Beispiel, dass die Materialrestmengen in den Maschinen vor einem Produktwechsel nur minimal sind – ein wichtiger wirtschaftlicher Faktor.



Filter bieten zahlreiche Möglichkeiten der Produktdifferenzierung.

DIE ZUKUNFT EINGEBAUT

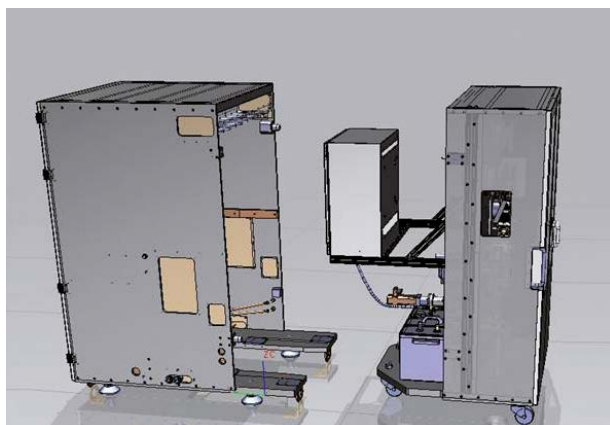
Welche Produkte werden in naher Zukunft benötigt? Und wie lassen sie sich herstellen? In der internationalen Tabakindustrie haben diese allgemeinen Fragen besondere Bedeutung, denn der Markt verändert sich extrem schnell. Beispiel Tabakfilter: Längst schon gibt es eine Vielzahl von Varianten. In der Produktion werden ständig wechselnde Filterdurchmesser, -längen und -materialien verarbeitet. Für die Hersteller bedeutet das: Die sogenannten „Filtermaker“, auf denen die Industrie Zigarettenfilter millionenfach herstellt, müssen extrem flexibel sein und sich in kürzester Zeit für ein komplett anderes Produkt einrichten lassen.

Die Experten von Hauni, dem weltweit führenden Anbieter von Technologien für die internationale Tabakindustrie, geben auf diese extreme Herausforderung eine ebenso extreme Antwort: Mit dem neuen Filtermaker KDF 5 ist ein Produktionswechsel für eine neue Filterlänge in einer Rekordzeit von weniger als 45 Minuten möglich. Bei der erweiterten Maschine KDF 5 LEAD erfolgt der Umbau sogar in weniger



als 15 Minuten – die alten „Grenzen“ in der Produktion werden hier gewissermaßen außer Kraft gesetzt. Zudem lässt sich die Maschine auch ausgesprochen schnell auf einen neuen Filterdurchmesser kalibrieren. Das war zuvor nur mit sehr viel Aufwand möglich.

Es sind viele Detail-Entwicklungen, die diese Innovation möglich machen: Dazu gehören etwa der Verzicht auf Schraubverbindungen, die Umstellung auf Direktantriebe und ein automatisierter Kalibrierungsprozess. Ohne das Hauni-Erfahrungswissen aus fast 70 Jahren wäre diese Innovation kaum möglich gewesen. Am Ende steht eine Produktionslösung, bei der die Zukunft gewissermaßen bereits mit eingebaut ist. Neue Filterprodukte können kommen.



Einfacher Modultausch ermöglicht die flexible Herstellung von Spezialfiltern.

5 FRAGEN – 5 ANTWORTEN: GRENZGÄNGER III

Seit 2004 arbeitet Kenji Guenta als Vertriebsmanager für Hauni in Hamburg. Der Brasilianer mit japanischen Wurzeln betreut Kunden in Afrika und im Mittleren Osten. Was schätzt er an seiner „grenzüberschreitenden“ Arbeit?

Wie groß ist die Umstellung, wenn man als Brasilianer in Deutschland arbeitet?

Für mich ist das keine Frage der Umstellung. Ich schätze die Art, wie Menschen in Deutschland zusammenarbeiten. Die Teams arbeiten wie ein Uhrwerk. Jeder weiß genau, was er zu tun hat. Davor habe ich Respekt.

Was reizt Sie am afrikanischen Markt?

Afrika wird als Region immer wichtiger. Die Wirtschaft wächst an vielen Stellen des Kontinents. Außerdem interessiert sich die junge Generation für neue Technologien. Afrika bietet viele Chancen und Potenziale.

Gibt es einen gemeinsamen Nenner für die Zusammenarbeit in den verschiedenen Regionen?

Ich bin ein „offener Typ“. In den meisten Ländern muss man zunächst Vertrauen aufbauen und geduldig miteinander umgehen. Dem passe ich mich gerne an.

Welches fachliche Know-how bringen Sie mit?

Mit den Produktionsprozessen in der Tabakindustrie kenne ich mich aus. Das Wissen bringe ich auch in die neuen Märkte mit ein – eine spannende Aufgabe.

Gibt es Ihrer Meinung nach etwas, das Menschen am Arbeitsplatz überall in gleicher Weise tun?

Wo immer Sie auch hingehen – Menschen brauchen zwischendurch kleine Pausen. Ein paar Minuten für einen Kaffee oder Tee und ein Gespräch mit Kollegen. Das wird sich kaum ändern.



GESCHÄFTSFELD ASSOCIATED AND OTHERS

PERFEKTE BEDINGUNGEN FÜR NEUE TECHNOLOGIEN UND MÄRKTE

In den nächsten Jahren will der Körber-Konzern weiter wachsen – auch mithilfe von strategischen Investitionen. Wichtige Zukunftstechnologien und -märkte stehen dabei im Blickpunkt. Das Geschäftsfeld „Associated and others“ bietet den idealen Rahmen für jene Unternehmen, mit denen der Konzern „Neuland“ betritt. Auch Unternehmen mit besonderen Marktbedingungen finden hier ein ideales Umfeld vor.

Körber will gezielt neue Technologien
und Märkte erschließen.

Die Wachstumsstrategie des Körber-Konzerns umfasst verschiedene Säulen. So soll die Technologieführerschaft in vorhandenen Anwendungsbereichen ausgebaut werden – und zwar gleichermaßen über organisches Wachstum wie über Akquisitionen. Gleichzeitig sind aber auch Investitionen entlang der gesellschaftlichen Megatrends der Zukunft – wie zum Beispiel dem demografischen Wandel, der zunehmenden Digitalisierung oder einer veränderten Mobilität – geplant. Mit anderen Worten: Körber will sich gezielt neue Technologien und Märkte erschließen.

Nicht alle künftigen Investitionen und Akquisitionen werden dabei einem der sechs Körber-Geschäftsfelder mit eindeutigem Markt zugeordnet werden: Eine Technologie kann beispielsweise so neu sein, dass der entsprechende Markt noch gar nicht oder nicht weit entwickelt ist. Im Geschäftsfeld „Associated and others“ finden diese Unternehmen genug Anbindung an die Vorteile des Konzernverbunds und gleichzeitig ausreichend Spielraum für ihre Entwicklung und weiteres Wachstum. Dafür sorgt auch das spezifische Management-Know-how, das Körber den Unternehmen in diesem Geschäftsfeld zur Verfügung stellt und das speziell auf die Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dazu gehört auch die Unterstützung durch das umfassende Körber-Technologiemanagement. Dies ist gerade für kleinere Unternehmen ein unschätzbarer Vorteil, denn ohne Partner sind sie nicht in der Lage, umfassendes Technologiemanagement zu betreiben.

W + D: fokussiert Wissen weiterentwickeln

Bislang gehört mit Winkler + Dünnebier (W + D) ein Unternehmen zu dem neuen Geschäftsfeld. Für den führenden Technologiepartner der Briefumschlag- und Mail-Industrie sowie der Tissue-Industrie sind die Bedingungen innerhalb von „Associated and others“ bestens: Das Unternehmen steht vor besonderen Herausforderungen, weil einerseits der Markt für Briefumschlagmaschinen angesichts der Digitalisierung nicht mehr wächst. Andererseits verfügt der Weltmarktführer über ein herausragendes technologisches Know-how rund um die Verarbeitung und Handhabung dünner und inhomogener Materialien bei hohen Geschwindigkeiten und geringen Toleranzen. Im Rahmen des Unternehmensprogramms „Fokus“ soll dieses Wissen deshalb gezielt weiterentwickelt werden. In diesem Zusammenhang war die Vorstellung „W + D Flowtos“ im vergangenen Jahr ein großer Erfolg. Flowtos – das weltweit schnellste zweibahnige Taschentuch-Produktions- und -Verpackungssystem – entstand in Kooperation mit Fabio Perini, dem Weltmarktführer in Technologien zu Tissue-Herstellung und gleichzei-



16.000

individualisierte Mailings
in einer Stunde –
mit der W + D BB700 S2

tig Führungsgesellschaft des Körber-Geschäftsfelds Tissue.

Ebenso wichtig für W + D ist der After-Sales-Bereich, denn die Anlagen zum Produzieren, Bedrucken, Kuvertieren und Verpacken von Briefumschlägen und Versandtaschen sind weltweit seit Jahrzehnten im Einsatz. W + D-Experten helfen Kunden dabei, ihre Maschinen langfristig wirtschaftlich, effizient und störungsfrei zu betreiben. Hier verfügt das Unternehmen mit seinem spezifischen Know-how über ein klares Alleinstellungsmerkmal. Insgesamt befindet sich W + D im Wandel und stellt sich für die Zukunft neu auf. Innerhalb des Geschäftsfelds „Associated and others“ kann dieser Prozess reibungslos vollzogen werden.



W+D Tlprint 4 dL für die Inline-Hüllenveredelung: Vorder- und Rückseite der Hülle können nahtlos bedruckt werden.



Egal, ob es um Produktdifferenzierung, Qualität, Wirtschaftlichkeit oder Zuverlässigkeit geht: Körber-Unternehmen treiben als Technologieführer in ihren Industrien und Märkten neue Entwicklungen voran und bieten Lösungen, die den Kunden klare und messbare Vorteile verschaffen. Unser überdurchschnittliches Engagement bei den Themen Forschung und Entwicklung schafft ein Klima der Innovation, das auch den Mitarbeitern zuverlässige Entwicklungsmöglichkeiten bietet.

ZUVERLÄSSIGKEIT SICHERN



PRODUKTIONS-, VERTRIEBS-, SERVICE- GESELLSCHAFTEN UND REPRÄSENTANZEN

AUTOMATION

Produktionsgesellschaften

- * andron GmbH, Wasserburg / Deutschland
- Baltic Elektronik GmbH, Grevesmühlen / Deutschland
- * Dressel GmbH & Co. KG, Unna / Deutschland
- * Heinz Fiege GmbH, Röllbach / Deutschland
- * LEViTEC GmbH, Lahnau / Deutschland
- * LTi DRIVES GmbH, Lahnau / Deutschland
- * LTi DRIVE Systems (Shanghai) Co., LTD., Shanghai / China
- * LTi Electronics GmbH, Lahnau / Deutschland
- * LTi GmbH, Lahnau / Deutschland
- * LTi REEnergy GmbH, Unna / Deutschland
- * SENSiTEC GmbH, Lahnau, Mainz / Deutschland

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- * LTi AUSTRIA GmbH, Wels / Österreich
- * LTi DRIVES Co., Ltd., Hsinchu / Taiwan
- * LTi DRIVES GmbH, Zürich / Schweiz
- * LTi DRIVES USA Ltd., Mechanicsburg PA / USA
- * LTi ITALIA S.r.l., Mailand / Italien
- * LTi REEnergy (Shanghai) Co., LTD., Shanghai / China
- * LTi REEnergy Co., Ltd., Hsinchu / Taiwan
- * LTi REEnergy A.S., Van / Türkei

INTRALOGISTIK

Produktionsgesellschaften

- Aberle GmbH, Leingarten / Deutschland
- Aberle Software GmbH, Stuttgart / Deutschland
- Langhammer GmbH, Eisenberg / Freiberg / Deutschland

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- Aberle Logistics GmbH, Leingarten / Deutschland
- Langhammer GmbH German Office North, Bad Bramstedt / Deutschland
- Langhammer GmbH Office Spain, Valencia / Spanien

* seit 28.3.2013 zugehörig zum Körber-Konzern

WERKZEUGMASCHINEN

Holdinggesellschaft

- United Grinding Group AG, Bern / Schweiz

Produktionsgesellschaften

- Blohm Jung GmbH, Hamburg / Deutschland
- Ewag AG, Etziken / Schweiz
- Fritz Studer AG, Thun / Schweiz
- Körber Schleifring Machinery (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai / China
- Mägerle AG Maschinenfabrik, Fehraltorf / Schweiz
- Schaudt Mikrosa GmbH, Leipzig / Deutschland
- Walter Maschinenbau GmbH, Tübingen / Deutschland
- Walter s.r.o., Kuřim / Tschechische Republik

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- Körber Schleifring GmbH, India Branch Office, Bangalore / Indien
- Körber Schleifring Machinery (Shanghai) Co. Ltd., Branch Office Beijing, Peking / China
- Körber Schleifring Machinery (Shanghai) Co. Ltd., Branch Office Chongqing, Chongqing / China
- Körber Schleifring Machinery (Shanghai) Co. Ltd., Branch Office Guangzhou, Guangzhou / China
- StuderTEC K.K., Tokio / Japan
- United Grinding Mexico S.A. de C.V., Queretaro, Qro. / Mexiko
- United Grinding North America, Inc., Miamisburg, OH / Fredericksburg, VA / USA
- Walter Ewag Asia Pacific Pte. Ltd., Singapur
- Walter Ewag do Brasil Ltda., Sorocaba / Brasilien
- Walter Ewag Italia S.r.l., Bregnano (CO) / Italien
- Walter Ewag Japan K.K., Anjo City / Japan
- Walter Ewag UK Ltd., Kenilworth / Großbritannien

PHARMA SYSTEME

Holdinggesellschaft

- Körber Medipak Systems GmbH, Hamburg / Deutschland

Produktionsgesellschaften

- Dividella AG, Grabs / Schweiz
- Körber Medipak Systems NA Inc., Clearwater FL / USA
- MediSeal GmbH, Schloß Holte-Stukenbrock / Deutschland
- Rondo AG, Allschwil / Schweiz
- Rondo obaly s.r.o., Ejovice / Tschechische Republik
- Rondo-Pak Inc., Norristown PA / USA
- Rondo-Pak Inc., San Juan / Puerto Rico
- Seidenader Maschinenbau GmbH, Markt Schwaben / Deutschland
- Weimer Pharma GmbH, Rastatt / Deutschland

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- Körber Medipak Asia / Pacific, Singapur
- Körber Medipak Systems AG, Winterthur / Schweiz
- Körber Medipak UK & Ro., Windsor, Berkshire / Großbritannien
- MediSeal GmbH, Shanghai Representative Office, Shanghai / China

TISSUE

Produktionsgesellschaften

- Engraving Solutions S.r.l., Lucca / Italien
- Fabio Perini Ltda., Joinville / Brasilien
- Fabio Perini North America Inc., Green Bay WI / USA
- Fabio Perini Packaging S.p.A., Bologna / Italien
- Fabio Perini S.p.A., Lucca / Italien
- Körber Engineering (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai / China

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- Fabio Perini Germany GmbH, Neuss / Deutschland
- Fabio Perini Japan Co. Ltd., Shizuoka / Japan
- Fabio Perini (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai / China

TABAK

Führungsgesellschaft

- Hauni Maschinenbau AG, Hamburg / Deutschland

Produktionsgesellschaften

- Baltic Metalltechnik GmbH, Grevesmühlen / Deutschland
- Borgwaldt Flavor GmbH, Hamburg / Deutschland
- Borgwaldt KC GmbH, Hamburg / Deutschland
- Borgwaldt KC, Inc., Richmond VA / USA
- Decouflé s.à.r.l., Chilly-Mazarin / Frankreich
- Hauni Far East Limited, Hongkong / China
- Hauni Hungaria Gépgyártó Kft., Pécs / Ungarn
- Hauni (Malaysia) Sdn. Bhd.,
Shah Alam / Selangor / Darul Ehsan / Malaysia
- Hauni Primary GmbH, Schwarzenbek / Deutschland
- Hauni Richmond, Inc., Richmond VA / USA
- **Heinr. Borgwaldt GmbH, Hamburg / Deutschland
- SODIM SAS, Fleury-les-Aubrais / Frankreich
- UNIVERSELLE Engineering U.N.I. GmbH,
Schwarzenbek / Deutschland

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- ASL Analytic Service Laboratory GmbH, Hamburg / Deutschland
- Decouflé Americas, São Paulo / Brasilien
- Decouflé Americas – US Branch, Coral Gables FL / USA
- Decouflé s.à.r.l., Representative Office Moscow, Moskau / Russland
- Hauni do Brasil Ltda., São Paulo / Brasilien
- Hauni Far East Ltd., Beijing Representative Office, Peking / China
- Hauni Far East Ltd., Kunming Representative Office,
Kunming / China
- Hauni Japan Co., Ltd., Tokio / Japan
- Hauni Maschinenbau AG, Korea Branch, Seoul / Südkorea
- Hauni Singapore Pte. Ltd., Singapur
- Hauni St. Petersburg Ltd. (000), St. Petersburg / Russland
- Hauni St. Petersburg Ltd. (000), Niederlassung Moskau,
Moskau / Russland
- Hauni Technical Services and Trading Company Ltd., Izmir / Türkei
- Hauni Trading (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai / China

ASSOCIATED AND OTHERS

Produktionsgesellschaften

- POEM PreOwnedEnvelopeMachines GmbH,
Neuwied / Deutschland
- Winkler + Dünnebier GmbH, Neuwied, Löhne / Deutschland
- W + D North America Inc., Overland Park KS / USA

Vertriebs-, Servicegesellschaften und Repräsentanzen

- W + D Asia Pacific Sdn. Bhd., Petaling Jaya / Malaysia
- W + D Engineering (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai / China
- W + D UK Ltd., Surrey / Großbritannien

** seit 26.2.2013 zugehörig zum Körber-Konzern

KÖRBER AG

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

TEUR	2013	2012
Umsatzerlöse	2.193.751	2.003.676
Bestandsveränderung der Erzeugnisse	– 4.164	– 8.689
Andere aktivierte Eigenleistungen	5.049	2.002
Gesamtleistung	2.194.636	1.996.989
Sonstige betriebliche Erträge	122.844	127.447
Materialaufwand	– 820.208	– 759.554
Personalaufwand	– 710.684	– 644.146
Abschreibungen	– 80.206	– 59.357
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 510.934	– 439.775
Erträge aus Beteiligungen	4.455	447
Finanzergebnis	4.110	6.483
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	204.013	228.534
Außerordentliches Ergebnis	– 880	– 826
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	– 66.135	– 77.067
Konzernjahresüberschuss	136.998	150.641
Ergebnisanteile konzernfremder Gesellschafter	– 581	– 272
Konzernbilanzgewinn	136.417	150.369

KÖRBER AG

KONZERN-BILANZ

ZUM 31. DEZEMBER 2013

TEUR	31.12.2013	31.12.2012
AKTIVA		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	99.071	47.643
Sachanlagen	344.284	339.390
Finanzanlagen	21.845	23.163
	465.200	410.196
Umlaufvermögen		
Vorräte	527.323	510.031
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	505.694	491.148
Wertpapiere	519.142	468.173
Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	246.221	228.952
	1.798.380	1.698.304
Rechnungsabgrenzungsposten	5.302	6.192
Aktive latente Steuern	83.349	79.581
Bilanzsumme	2.352.231	2.194.273
PASSIVA		
Eigenkapital	1.576.046	1.468.970
Anteile Konzernfremder am Eigenkapital	2.010	747
	1.578.056	1.469.717
Rückstellungen	300.035	291.990
Verbindlichkeiten	472.504	430.670
Rechnungsabgrenzungsposten	1.636	1.896
Bilanzsumme	2.352.231	2.194.273

KONTAKT

Körber AG

Nagelsweg 33–35
20097 Hamburg

Telefon: +49 40 211 07-01
Telefax: +49 40 211 07-11
E-Mail: info@koerber.de
www.koerber.de

Herausgeber:

Körber AG, Corporate Communications, Hamburg

Konzeption:

PvF Investor Relations, Eschborn

Gestaltung und Satz:

DianaDesign, Berlin

Druck:

Druckerei Arnold, Großbeeren

Dieser Jahresbericht sowie der Finanzbericht
erscheinen in deutscher und englischer Sprache.



Körber AG
Nagelsweg 33–35
20097 Hamburg
Telefon: + 49 40 21107-01
Telefax: + 49 40 21107-11
E-Mail: info@koerber.de
www.koerber.de