

# intakt.

Das Technik- und Wirtschaftsmagazin von Ludwig Meister — #01 / 2015

---

titelthema.

**Tausendsassa im Maschinenbau.**

---

spezial.

**Logistik für Gewinner.**

---

dienstleistung<sup>plus</sup>.

**Ersatzteile auf Abruf.**



titelthema.

## Tausendsassa im Maschinenbau.

Banknoten, bedruckte Kronkorken oder Backwaren-Deko haben oftmals Maschinen oder Bauteile der Firma Tipecska von innen gesehen. intakt. war zu Besuch beim ältesten Kunden von Ludwig Meister.



editorial. \_\_\_\_\_ 3

unternehmensneuigkeiten. \_\_\_\_\_ 4

menschen. \_\_\_\_\_ 5

### Blick über den Tellerrand.

dienstleistung<sup>plus</sup>. \_\_\_\_\_ 6

### Ersatzteile auf Abruf.

titelthema. \_\_\_\_\_ 8

### Tausendsassa im Maschinenbau.

produkt-service. \_\_\_\_\_ 12

### Gut befettet.

spezial. \_\_\_\_\_ 13

### Logistik für Gewinner.

taktgeber. \_\_\_\_\_ 16

### Die Zeit ist reif – für europäische Exporte nach Nordamerika.

porträt. \_\_\_\_\_ 18

### Mode aus Maschinenteknik.

staunenswert. \_\_\_\_\_ 20

## Auf in die nächsten 75 Jahre!

Im vergangenen Jahr feierten wir unser großes Firmenjubiläum. 75 Jahre und drei Generationen haben Ludwig Meister von einem einfachen Handelsbetrieb zu einem Branchenführer mit fast 300 Mitarbeitern gemacht. Trotz aller Feste und Ehren haben wir uns aber natürlich auch im letzten Jahr vor allem für Sie – unsere Kunden – ein Stück weiterentwickelt.

Besonders stolz sind wir auf unsere neue Logistik (Seite 13): Mit der Inbetriebnahme des automatischen Behälterlagers „AutoStore“ können wir Ihnen viele Vorteile bieten. Ganz oben steht die taggleiche Auslieferung Ihrer Bestellung bis 17 Uhr. Außerdem ermöglicht der effizientere Warenfluss eine deutlich geringere Fehlerquote und erhöht gleichzeitig die Bestandssicherheit. Kurz gesagt: Wir haben viel daran getan, Ihre Wünsche in unsere Standardprozesse zu integrieren – und wir wollen auch weiterhin darin investieren.

Deshalb haben die Planungen für den nächsten Ausbauschritt unserer Logistik bereits begonnen. Denn durch die vollständige Übernahme von Rheinwerkzeug hat sich unsere Marktabdeckung stark verbessert. Hinzu kommt die konsequente Ausweitung unseres Dienstleistungs<sup>Plus</sup>- und Service-Angebots – nicht nur für den MRO Markt, sondern ebenso für unsere OEM Kunden. Zwei Beispiele stellen wir Ihnen in diesem Heft vor: das LMeKanban-System (Seite 6) und die Sonderbefettung von Wälzlagern (Seite 14).

Trotz der vielen Neuheiten ändern sich unsere Grundsätze nicht: Guter Service entsteht vor allem durch einen engen Austausch mit unseren hochgeschätzten Kunden. Und nach wie vor können Sie sich stets auf unsere langjährigen und erfahrenen Mitarbeiter verlassen. Denn neben den Leistungen, die wir Ihnen bieten, garantieren wir auch unseren Kollegen und Kolleginnen für die nächsten 75 Jahre langfristigen Erfolg.



Ihr Max Meister



Wir sind gespannt auf  
Ihre Meinung zu diesem Heft.  
Schreiben Sie gerne an:

[intakt@ludwigmeister.de](mailto:intakt@ludwigmeister.de)

### impresum.

**Herausgeber**  
Ludwig Meister GmbH & Co. KG

**Redaktion und Konzept**  
TransQuer GmbH, München

**Gestaltung und Layout**  
raus+weber design, München

**Fotos**  
EPTDA, istock, Bernhard Lehn,  
Rotator Products Ltd.,  
Tipecska Maschinenbau GmbH

**Druck und Verarbeitung**  
EBERL PRINT GmbH  
Immenstadt im Allgäu,

Verantwortlich für den Inhalt ist der Herausgeber. Die Inhalte dieses Magazins sprechen Männer und Frauen gleichermaßen an. Nachdrucke oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.

## Gemeinsame Zukunft mit Rheinwerkzeug.

Ludwig Meister übernimmt verbleibende Anteile der Firma Rheinwerkzeug: Bereits vor zwei Jahren beteiligte sich das Dachauer Unternehmen mehrheitlich an der Firma und schuf so ein erweitertes Kompetenzfeld und Vertriebsgebiet. Die komplette Übernahme zum 01. Januar 2015 stellt nun die Weichen, um den stetig wachsenden Marktanforderungen auch dauerhaft gerecht werden zu können. Die Akquisition bietet allen Kunden einen verbesserten Service durch beschleunigte Prozesse, ein noch größeres Produktsortiment sowie einen erweiterten Wissenspool, insbesondere im Bereich Werkzeugtechnik. Die beiden Firmen verbindet bereits seit rund 60 Jahren eine enge Kooperation, die von Anfang an von einem konstruktiven Austausch und gemeinsamen Werten geprägt war: „Wir sind beide familiengeführte Unternehmen mit einem hohen Qualitätsanspruch und einer langjährigen mittelständischen Tradition“, erklärt Geschäftsführer Peter L. Meister.



## Elisabeth Meister übernimmt Präsidenschaft der EPTDA.

Erste Frau an der Spitze: Der führende Branchenverband für Antriebstechnik, die EMEA Power Transmission Distributors Association (EPTDA), hat Elisabeth Meister zur Präsidentin gewählt. Zur EPTDA gehören rund 250 führende Unternehmen aus über 30 Ländern in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Zusammen erzielen sie einen jährlichen Umsatz von über 26 Milliarden Euro. Der Verband hat den Auftrag, seine Mitglieder im Industrievertriebskanal zu stärken. Das ermöglicht ihnen, Kunden erfolgreich, profitabel und konkurrenzfähig nach höchsten Standards bedienen zu können. „Meine erste EPTDA-Veranstaltung vor bereits zwölf Jahren bot mir eine optimale Einführung in den Technischen Handel. Diese positiven Erfahrungen möchte ich nun weitergeben – und insbesondere die Nachwuchskräfte innerhalb der Branche motivieren.“ Zudem betonte Elisabeth Meister das Thema Transparenz innerhalb der Lieferkette als Priorität für ihre Amtszeit: „Die Kommunikation und der automatisierte Datenaustausch zwischen Hersteller, Handel und Endkunden sind entscheidend für den Fortschritt unserer Industrie“, so die neue Präsidentin.



## Neuer Lieferant: Bansbach easylift GmbH.



Mehr Vielfalt im Produktsortiment: Ludwig Meister ist seit Juli 2014 Vertriebspartner der Firma Bansbach. Der Hersteller von Gasdruckfedern hat über 45 Jahre Produkterfahrung und zeichnet sich insbesondere durch eine hohe Flexibilität aus: Gasdruckfedern von Bansbach lassen sich je nach Kundenwunsch in unterschiedlichen Zwischenlängen maßgeschneidert konfigurieren. „Der Kunde erhält die Gasdruckfedern also nicht nur von der Stange, sondern auch in den unterschiedlichsten Hubgrößen für verschiedene Anwendungsbereiche. Dieses variable Produktangebot hat Bansbach anderen Herstellern voraus“, erläutert Dipl. Ing. Simon Mayer, Leiter der technischen Abteilung im Bereich Antriebstechnik bei Ludwig Meister. Die Produkte von Bansbach nutzen Gas, um Federkraft zum selbstständigen Öffnen und Schließen sowie Heben und Senken bereitzustellen. Sie werden unter anderem auch in Gepäckklappen von Flugzeugen eingesetzt.

## Aktion für die Dachauer Tafel.

Spenden statt Geschenke: Anlässlich der Jubiläumsfeier zum 75-jährigen Bestehen von Ludwig Meister bat die Geschäftsleitung anstelle von Geschenken um Spenden zugunsten der Dachauer Tafel: „Als erfolgreiches Familienunternehmen liegt es auch in unserer Verantwortung, die weniger begünstigten Menschen unserer Gesellschaft zu unterstützen. Wir möchten uns an dieser Stelle nochmals für die großzügige Teilnahme unserer Geschäftspartner und Mitarbeiter an der Aktion bedanken. Und wir freuen uns, dass sich die Jubiläumsfeierlichkeiten mit diesem guten Zweck verbinden ließen“, erklärt Ulrike Meister. Ehrenamtliche Helfer der Dachauer Tafel sammeln nicht verkaufte und gut verwendbare Lebensmittel und geben sie an Menschen weiter, die in Not geraten sind. Laut Angaben des Kreisverbandes des Bayerischen Roten Kreuzes sind zurzeit 460 bedürftige Familien in Stadt und Landkreis gemeldet. Insgesamt kamen bei der Spendenaktion rund 2.400 Euro zusammen.



# Blick über den Tellerrand.

Seit ihrer Ausbildung vor über zehn Jahren ist Lisa Nagy bei Ludwig Meister. Ihr Motto: Der Blick über den Tellerrand öffnet einem die Augen – für die eigenen Wurzeln.

Lisa Nagys Lebensweg zeigt: Nicht nur ein schnurgerader Lebenslauf führt ans Ziel. Die heute 30-jährige suchte immer wieder persönliche Herausforderungen, sammelte Erfahrungen und ging neue Wege. Dabei setzte sie auf ihre Spontanität und sagte sich „Das muss ich jetzt einfach versuchen.“

Nach der sehr erfolgreichen Ausbildungszeit zur Groß- und Außenhandelskauffrau bei Ludwig Meister, packte sie das Fernweh. Ein Intermezzo im arabischen Emirat Dubai war aber nur von kurzer Dauer: „Das Leben in diesem Umfeld und meine Lebenseinstellung passten überhaupt nicht zusammen“, sagt Lisa Nagy im Rückblick. So landete sie rasch wieder an ihrem Schreibtisch im Vertrieb von Ludwig Meister – wo sie auch heute sehr erfolgreich arbeitet: Im Bereich Wälzlager kanalisiert sie gemeinsam mit ihren Kollegen die tägliche Flut an Kundenanfragen, Anrufen und E-Mails. „Das läuft nicht immer in vorgeschriebenen Bahnen ab“, sagt Lisa Nagy. Individuelle Lösungen müssen für die Kunden unter Zeitdruck gefunden und Lieferwünsche und Liefermöglichkeiten harmonisiert werden. „Die Herausforderung besteht darin, alles zu koordinieren und schnell unter einen Hut zu bekommen“, berichtet sie nicht ohne Stolz. Denn dass dies beim Team von Ludwig Meister besser läuft als anderswo, weiß Lisa Nagy aus Erfahrung.

Im Jahr 2009 erfasste sie die berufliche Neugier erneut. Sie folgte ihrem Interesse für die Modebranche und arbeitete einige Monate in einem Kleidungs-Versandhaus. „Ich wollte doch noch mal eine andere Branche als den Technischen Handel kennenlernen. Dadurch habe ich aber umso mehr gemerkt, wie wichtig der kollegiale Zusammenhalt ist und kehrte endgültig zu Ludwig Meister nach Dachau zurück“, erinnert sich Lisa Nagy. Und sie betont, dass dies keine leichtfertig getroffenen Entscheidungen waren: „Ich habe meine Pläne bei der Familie Meister ganz offen angesprochen und bin auf große Unterstützung gestoßen.“ Das hing damit zusammen, dass Lisa Nagy eine außerordentliche Wertschätzung genoss und immer noch genießt. „Ich habe ihr gesagt, wenn sie



zurück will, ist sie uns immer willkommen. Hinsetzen und weiter arbeiten – das genügt“, bestätigt Peter L. Meister.

Diese Entscheidung hat sich ausgezahlt. Mittlerweile betreut Lisa Nagy eine große Zahl von Stammkunden, die gezielt nach ihrer persönlichen Beratung fragen. „Sie schätzen die individuelle Betreuung und die Verfolgung jedes einzelnen Auftrags bis zu seiner Erfüllung“, skizziert sie ihr Erfolgsrezept. Zusammen mit ihren Kollegen arbeitet sie an einer wichtigen Schnittstelle zwischen Kunden und Lieferanten: Freundlichkeit, Beratung, Erfahrung, technisches Wissen, Sortimentsüberblick – all das muss das Vertriebs-Team beherrschen. Neben den Kunden kümmert sie sich auch um eine weitere Gruppe besonders wichtiger Menschen: die Auszubildenden. „Das ist mir eine Herzensangelegenheit. Ich möchte, dass sich die jungen Kollegen bei uns wohlfühlen“, erklärt sie. So ist Lisa Nagy seit fast zehn Jahren auch für den Ludwig Meister-Nachwuchs eine wichtige Ansprechpartnerin. Dass sich ihre Kollegen wohlfühlen – darum kümmert sich Lisa Nagy sogar noch in der Freizeit: In einer kleinen Gourmet-Runde veranstaltet die leidenschaftliche Hobbyköchin mit einigen Kollegen regelmäßige „Firmendinner“, bei denen man sich abwechselnd mit Leckereien bekocht.

Der gemeinsame Nenner in Beruf und Freizeit, dazu die passende Gesellschaft: „Das ist für mich wichtig“, sagt Lisa Nagy. Mit ihren 30 Jahren hat sie bereits einen abwechslungsreichen Lebensweg hinter sich, der sie zunächst weit weg und schließlich zurück zu ihren Wurzeln führte. Trotzdem hat sich ihre Perspektive verändert: „Ich bin angekommen und weiß heute, dass ich hier genau richtig bin.“ ●

**Hingabe als Erfolgsrezept:** Lisa Nagy (re.) und ihre Kollegen bearbeiten jede Kundenanfrage und finden für alles eine Lösung.

„Manchmal muss man erst weit weg gehen, um Zuhause anzukommen.“

Lisa Nagy, Vertriebsinnendienst bei Ludwig Meister



**Zurück zu den Wurzeln:** Trotz ihres großen Interesses an schöner Mode entschied sich Lisa Nagy für den Technischen Handel.



**Heiße Ware:**  
Die Hirschvogel Automotive Group erzeugt Fahrzeugkomponenten wie diese Antriebswellenrohlinge im Werk in Denklingen.

# Ersatzteile auf Abruf.

Die Hirschvogel Automotive Group ist einer der führenden Zulieferer für die Automobilindustrie. Um das Lager im Werk in Denklingen effizienter zu gestalten, hat Ludwig Meister das maßgeschneiderte LMeKanban installiert.



Autos sind ein gigantisches 3-D-Puzzle aus tausenden Einzelkomponenten. Dazu gehören auch die massiv umgeformten Stahlbauteile der Hirschvogel Automotive Group. Diese verbergen sich beispielsweise im Motor, Fahrwerk oder der Kraftstoff-Einspritzung – in nahezu jedem Fahrzeug.

Die Werkstücke werden mit modernsten Gesenkschmiedemaschinen in die gewünschten Formen gepresst. Um die Maschinenverfügbarkeit und den damit verbundenen Produktionsablauf hochzuhalten, werden die Anlagen entsprechend gewartet und instand gesetzt. Das setzt eine optimale Verfügbarkeit der notwendigen Ersatzteile voraus. „Deswegen befinden sich die Ersatzteillager samt entsprechendem Management produktionsnah und zentral in den Fertigungshallen unserer Werke in Denklingen,

Eisenach und Schongau“, erklärt Andreas Frieß, Leiter Anlageneinkauf bei der Hirschvogel Umformtechnik. „Die zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten sind jedoch begrenzt und Erweiterungen nur schwer möglich. Dennoch müssen alle benötigten Bau-, Werkzeug- und Ersatzteile in ausreichender Stückzahl vorrätig sein, um jeden Ausfall schnellstmöglich zu beheben“, sagt Andreas Frieß.

Um die Lagerabwicklung effizienter zu gestalten, die Versorgungssicherheit zu verbessern und auch Kosten und Aufwand zu verringern, hat Ludwig Meister das Lager- und Bereitstellungssystem mit Shuttles um ein Modul aus dem Dienstleistung<sup>plus</sup>-Konzept ergänzt: Mit einem auf Hirschvogel maßgeschneiderten LMeKanban hat Ludwig Meister eine optimale Lösung installiert. „Jetzt scannen die Mitarbeiter einfach den

[dienstleistungplus@ludwigmeister.de](mailto:dienstleistungplus@ludwigmeister.de)

Bei Fragen zu LMeKanban können Sie Thomas Schilcher schreiben.

Barcode auf der Verpackung eines Bauteils ein – und das Produkt wird automatisch nachbestellt“, erklärt Thomas Schilcher, Außendienst Antriebstechnik bei Ludwig Meister. Mit der Verbrauchsmeldung über den eingescannten Barcode geht automatisch eine Meldung direkt zu Ludwig Meister – und das entnommene Bauteil kann sofort nachgeliefert werden. So hat Hirschvogel immer automatisch die optimale Stückzahl auf Lager. „Zudem funktioniert LMeKanban auch bei hohen Stückpreisen oder geringem Verbrauch und benötigt nicht mehr Platz – also optimal für unsere Ansprüche“, sagt Andreas Frieß.

Gleichzeitig musste Ludwig Meister noch weitere Herausforderungen im Blick haben: Die Lösung sollte nicht teurer werden als bislang und es ermöglichen, dass die Lagerplätze an verschiedenen Orten sind. Hinzu kommt: Die Artikel sind sehr unterschiedlich in Form, Abmessung und Lageranforderung – von kleinen O-Ringen bis zu Hydraulikfiltern oder Linear-einheiten. Das alles ließ sich am effizientesten mit einem elektronischen System realisieren. „Im Prinzip haben wir mit LMeKanban eine Scannerlösung für das kundeneigene Warenwirtschaftssystem bei Hirschvogel aufgebaut“, bringt es Thomas Schilcher auf den Punkt. „Wir haben es auf unsere Produkte

adaptiert, die Software programmiert und so eine optimale Plattform geschaffen, die sich auf spezielle Wünsche unserer Kunden maßschneidern lässt“, fährt der Maschinenbauer fort.

Maßgeschneidert ist das Stichwort: Denn das System ist sehr flexibel umsetzbar. Bei Hirschvogel werden die Daten via Bluetooth an einen Rechner gesendet und die Entnahmen automatisch über eine sichere Internetverbindung an Ludwig Meister übermittelt. Bei anderen Nutzern erfolgt die Datenübertragung dagegen über ein Mobilfunknetz. Und auch der Wunsch eines weiteren Kunden, die Bestellungen zu bündeln und vorab Stückzahlen, Kostenstellen und Weiteres anzupassen, konnte Ludwig Meister realisieren. Über eine von Ludwig Meister speziell entwickelte Webanwendung werden auch Verbrauch und Lagerbestand analysiert. So behält der Kunde einen genauen Überblick und kann Losgrößen, Meldebestand und Maximalbestand aller Artikel weiter optimieren und seinen Bedürfnissen anpassen. „Derzeit werden bei uns mehr als 2.000 Artikel über LMeKanban abgewickelt. Und die Anzahl wird weiter wachsen“, sagt Andreas Frieß. „Gleichzeitig haben wir den Lagerbestand um 30 Prozent reduziert und sind optimal bevorratet“, freut sich der Einkaufsleiter. •



1



2

#### Effiziente Lagerhaltung:

Egal ob Spezialklebstoff (1) oder Kupplungsteile (2) – das neue Lagersystem teilt Ludwig Meister den aktuellen Bestand per Barcode-Scan automatisch mit. Andreas Frieß (li.) und Thomas Schilcher konnten so die Lagerhaltung bei Hirschvogel deutlich optimieren.



## zusammengefasst.

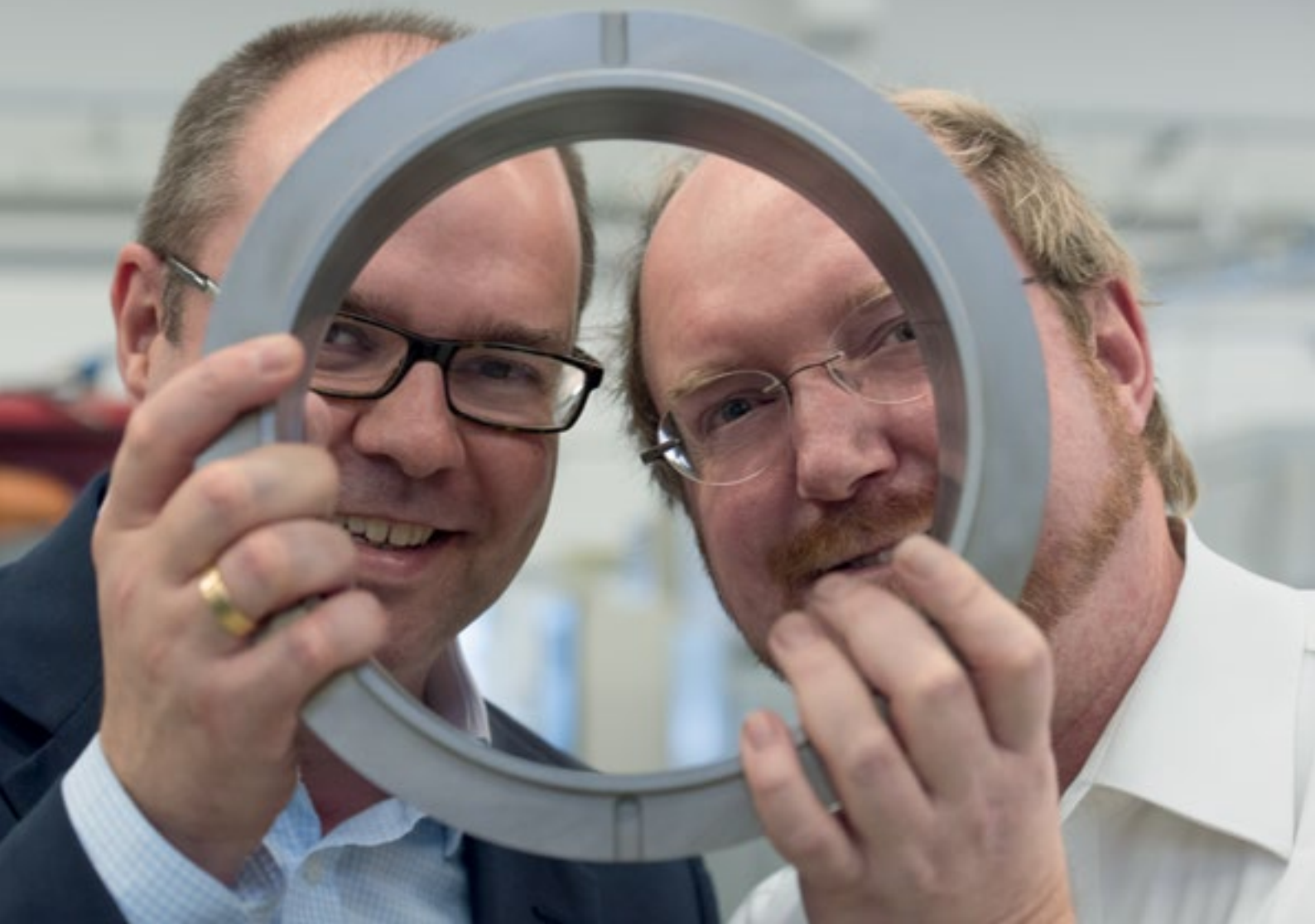
Mit dem Dienstleistung<sup>plus</sup>-Modul LMeKanban von Ludwig Meister konnte die Lagerhaltung und der Bestellprozess bei der Hirschvogel Automotive Group deutlich verbessert werden:

- Keine Artikelstammsatzpflege
- Automatische Entnahmebuchung und Bestellung
- Keine Wareneingangsbuchung
- Optimale Bevorratung auch von Artikeln mit hohem Stückpreis oder geringem Umschlag
- Verringerte Kapitalbindung durch reduzierten Lagerbestand

# Tausendsassa im Maschinenbau.

Was aus ihren Werkshallen stammt, ist unverzichtbar für viele Alltagsprodukte: Banknoten, bedruckte Kronkorken oder Backwaren-Deko haben oftmals Maschinen oder Bauteile der Firma Típecska von innen gesehen.  
intakt. besuchte den „Tausendsassa des Maschinenbaus“ und ältesten Kunden von Ludwig Meister.

Leidenschaftliche Tüftler: Seit 15 Jahren entwickeln die Brüder Christian (li.) und Géza Típecska im Familienunternehmen Maschinen und Werkzeuge für individuelle Herstellungsprozesse.







#### Formenvielfalt:

Die 3-D-Modelle der hauseigenen Konstrukteure wie Michael Keßner (li.) werden durch die unterschiedlichsten Werkzeuge in der Típecska-Werkhalle Realität.



Sie produzieren bunte Zuckerstreusel, Spülmaschinen-Tabs oder Geldscheine. Die Arbeit der Típecska-Maschinen ist nicht nur vielfältig, sondern auch gleichzeitig hochspezialisiert. Damit die Wunderwerke der Ingenieurskunst auch halten, was sie versprechen, ist vor allem eines gefragt: Präzision – aber auch Leidenschaft für Feinmechanik und Maschinenbau-Konstruktion.

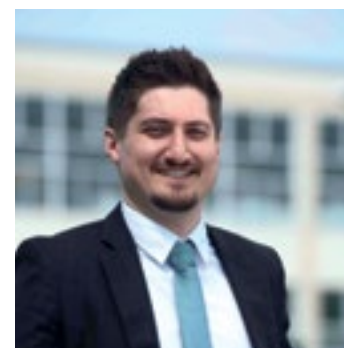
Bei der Firma Típecska in Obersöchering, 15 Kilometer südlich vom Starnberger See, schwingt diese Begeisterung für Technik und das optimale Zusammenspiel aller Bauteile in den Werkshallen mit. Während Géza Típecska, einer der beiden Geschäftsführer des Unternehmens, einen Atemzug nimmt, sagt er lächelnd: „Man riecht einfach, dass hier Metall bearbeitet wird.“ Der studierte Maschinenbau-Ingenieur ist von Kindesbeinen an technikbegeistert – und lenkt deswegen vor allem die technischen Geschicke von Típecska: „Wir sind Entwickler, Tüftler und Feinwerktechniker – ich kann mir kaum eine Maschine vorstellen, die wir nicht bauen können“, schmunzelt er.

Und dann erzählt er begeistert von einem Auftrag. Típecska sollte eine sogenannte Pelletsmatrize herstellen, in diesem Fall eine Form zur Produktion von kleinen Zuckerstreuseln. Für den ersten Schritt musste ein Stahlrohr-Rohling vorgedreht, mit radialen Bohrungen versehen, geschliffen und mehrfach spannungsarm gegläht werden. Das Besondere: „Die 10.600 konischen Bohrungen haben außen einen Durchmesser von nur 0,9 Millimetern und innen von

0,6 Millimetern“, erklärt Géza Típecska. Die Konstruktion komprimiert die Streuselmasse, bevor ein rotierendes Messer sie innen abschneidet.

„Zwei Bohrdurchgänge und die hohe Zahl der vielen feinen Löcher machen die Matrize zu einem absoluten Präzisionsteil“, weiß Christian Típecska, jüngerer Bruder von Géza und zweiter Geschäftsführer des Unternehmens, mit einem gewissen Stolz. Gerade die Präzision macht das Unternehmen Típecska mit seinen 54 Mitarbeitern zu einem gefragten Geschäftspartner für verschiedenste Industriezweige: Druckereien setzen beispielsweise auf die Bogentrenner. Diese Maschinen heben gestapeltes Papier an und führen immer exakt einen Bogen in die Druckmaschine. Diese Aufgabe erfüllt der Bogentrenner siebenmal in der Sekunde – und sorgt so dafür, dass die Druckerzeugnisse reibungslos produziert werden können: von Geldscheinen über Bibeln bis hin zu Schecks.

Die Kunden kommen mit den verschiedensten Problemen zu Típecska, und eines haben sie alle gemein: Sie fühlen sich bestens aufgehoben bei dem Unternehmen, das der Großvater von Géza und Christian Típecska 1924 gründete. „Für uns steht an erster Stelle, dass wir die Aufgabe exakt verstehen. Erst dann suchen wir gemeinsam mit dem Kunden nach der passenden Lösung“, so Christian Típecska. Manchmal lösen sich dadurch sogar Probleme, die die Kunden selbst noch gar nicht erahnten. Ein Beispiel stammt aus der Automobilindustrie: Típecska plante eine Montagestraße – und stellte dabei be-



Soner Göcek betreut seit 2008 die Firma Típecska und Kunden im Raum München, Weilheim, Garmisch-Partenkirchen im Außendienst.

wusst die Ergonomie in den Mittelpunkt. Ziel war es, körperlichen Beschwerden oder sogar Langzeitschäden bei den Mitarbeitern vorzubeugen. Tipecskas Ansatz überzeugte den Kunden und bekam den Zuschlag. „Wir haben unser Konzept einfach am konsequentesten umgesetzt. Das hat sich ausgezahlt“, erinnert sich Christian Tipecska.

„Wir entwickeln uns gemeinsam mit unseren Kunden weiter – und mit den Herausforderungen, mit denen sie sich an uns wenden.“

Christian Tipecska

Weil die Kunden zufrieden sind und immer wieder auf Tipecska setzen, ist das Unternehmen mittlerweile bis weit über die Landesgrenzen bekannt: „Wir haben Geschäftsbeziehungen nach Amerika, Asien und natürlich in ganz Europa“, erklärt Géza Tipecska. So versorgt die Firma aus Obersöchering europaweit alle Hersteller von Spülmaschinentabs mit ihren Tablettierwerkzeugen. Diese ermöglichen es, Pulver in jede nur erdenkliche Form zu pressen: Reinigungstabletten in rot oder weiß, rund oder eckig und mit den unterschiedlichsten Extras. „Wir haben schon für etwa 100 verschiedene Tablettenformen die entsprechenden Werkzeuge hergestellt – ein enormes Angebot, das Hersteller der Branche überzeugt“, bestätigt Géza Tipecska. Bereits seit 1962 produziert das Unternehmen Tablettierwerkzeuge.



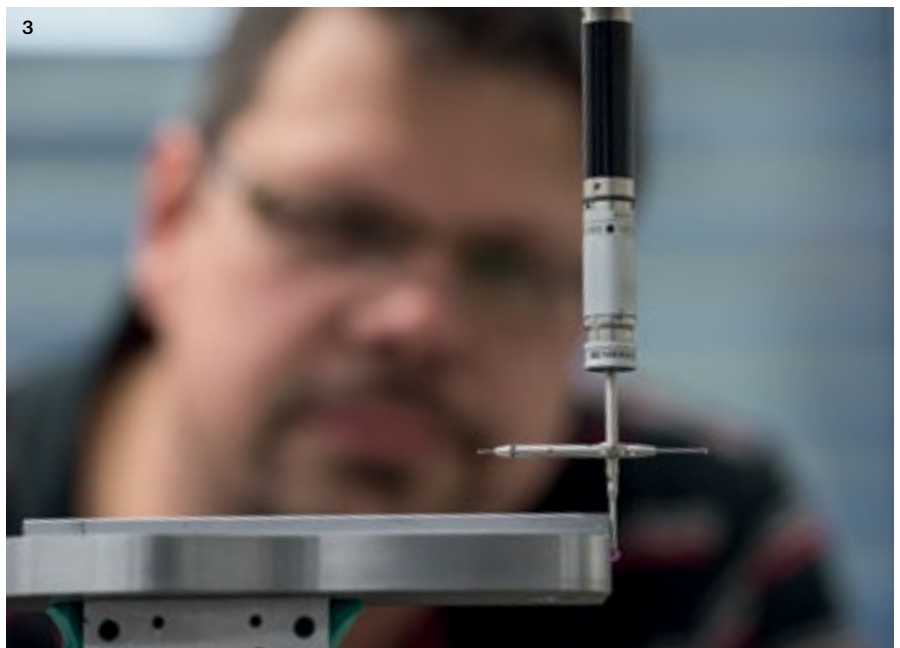
#### Marke Eigenbau:

Von Tablettierwerkzeugen, die Spülmaschinenpulver in Tabform pressen (1), bis hin zum Bogentrenner, der Papierstau in der Druckerei verhindert (2) – solche Eigenprodukte vertreibt Tipecska mittlerweile weltweit. Jedes Werkstück wird vor der Verarbeitung auf den Mikrometer genau geprüft (3).

Als die beiden Brüder den Betrieb 1998 von ihrem Vater übernahmen, waren sie sich einig: „Wir wollten neben der Lohnfertigung eine Eigenprodukt-Sparte aufbauen und fanden mit unseren Tablettierwerkzeugen und Bogentrennern einen Markt“, erklärt Christian Tipecska im Rückblick. Er studierte Betriebswirtschaft und fing zwei Jahre nach seinem älteren Bruder Géza im Familienbetrieb an. Gemeinsam übernahmen sie dann die Geschäftsleitung. Trotz der langen Tradition sind die Brüder offen für Neues. „Wir entwickeln uns gemeinsam mit unseren Kunden weiter – und mit den Herausforderungen, mit denen sie sich an uns wenden“, bestätigt der Betriebswirt. Oftmals fragen zufriedene Auftraggeber Tipecska nach technischen Lösungen weiterer Probleme – und das weckt den Erfindergeist der Brüder. Zum Beispiel entwickelten sie im Zusammenhang mit ihren Bogentrennern eine sogenannte Ziehmarke: Diese ergreift Bögen, die in Druckmaschinen eingeführt werden, und zieht sie glatt. So lässt sich ein Papierstau dauerhaft verhindern, den jeder im Kleinen aus dem Büroalltag kennt.

Der Erfolg gibt dem Brüdergespann recht – und das seit nunmehr 15 Jahren. „Die Eigenprodukt-Sparte haben wir auf 80 Prozent des Gesamtumsatzes ausgebaut“, beschreibt Christian Tipecska die Entwicklung. „Unser Ziel ist dabei nicht, möglichst billig zu produzieren. Wir sind unseren Preis wert“, präzisiert er.

Und mit dieser Einstellung sind sie in guter Gesellschaft: Auch Ludwig Meister steht für hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Diese Übereinkunft ist einer der Gründe für die lange und intensive Zusammenarbeit der beiden Unternehmen. Schon der Großvater der beiden Tipecska-Brüder verließ sich in Sachen Antriebstechnik voll und ganz auf Ludwig Meister. Beide Firmen waren damals im Stadtzentrum Münchens



**21.200**  
-mal bohren  
(2 Durchgänge)

## Die Zuckerstreuselmatrize



**3** Schichten  
des Fräszentrums  
arbeiten an diesem  
Präzisionsteil

**22**  
Arbeitsstunden  
zum Bohren

**100**  
Ersatzbohrer  
für den Fall eines  
Bohrerbruchs

**10.600**  
Bohrlöcher

ansässig, als er sich im Jahr 1939 mit Fahrrad und Anhänger auf den Weg zur neu gegründeten Firma Ludwig Meister machte und die benötigten Wälzlager kaufte. „Dank dieser Entscheidung zählt Típecska mit 75 Jahren zum ältesten noch existierenden Kunden“, resümiert Soner Göcek, Außendienstmitarbeiter von Ludwig Meister. Mittlerweile geht das Verhältnis über eine reine Kunden-Lieferanten-Beziehung weit hinaus. „In dieser Zeit hat sich eine echte Partnerschaft entwickelt“, erklärt Géza Típecska.

Ein partnerschaftliches Verhältnis pflegen die Brüder auch zu ihren Mitarbeitern. Als im Jahr 2012 das Unternehmen von Riedhausen nach Obersöcher zog, hatte der Anfahrtsweg höchste Priorität – der Grund: „Wir wollten unsere Angestellten nicht durch zu lange Arbeitswege verlieren, schließlich sind sie unser wichtigstes Kapital“, betont Christian Típecska. „Deswegen haben wir im Vorfeld die Wohnorte aller Mitarbeiter auf einer Landkarte markiert – und fanden so unser neues Zuhause in Obersöcher“, erinnert er sich. Und die Brüder positionierten das

Unternehmen nicht nur am Markt neu, sondern auch intern strukturierten sie um. Heute läuft die Arbeit im modernen Team-Management: Flache Hierarchien, Eigenverantwortung und -motivation sind unverzichtbar. „Wir wollen unsere Mitarbeiter wach und neugierig halten“, erklärt Christian Típecska. Das neue Konzept zahlte sich gerade in der Finanzkrise aus: Típecska überstand diese schwere Zeit durch den unermüdlichen Einsatz der eigenen Leute unbeschadet. Ein vielfältiges Angebot und die Verwurzelung in verschiedensten Industriezweigen federten ebenfalls schwerere Turbulenzen ab. Denn: „Irgendeine Branche funktioniert immer“, weiß Christian Típecska.

Die Ideen des Turbokapitalismus passen jedenfalls nicht in das Konzept des Duos. „Wir wollen geordnet und einheitlich wachsen“, erklärt Christian Típecska den nachhaltigen Ansatz. Planvoll, ohne Hast und mit einer gehörigen Portion Optimismus schauen die Brüder gemeinsam in die Zukunft. Und aus dem einstigen Fahrrad mit Anhänger des Großvaters ist heute ein leistungsstarkes Tandem geworden. ●

### Winzige Süßigkeit:

Bevor sie das Backwerk schmücken, steckt viel Aufwand in den Zuckerstreuseln: Eines der aufwendigsten Werkteile der Firma Típecska ist die Pelletsmatrize. Die winzigen Bohrlöcher haben einen Durchmesser von 0,6 - 0,9 Millimetern, was höchste Präzisionsarbeit erfordert.

# Gut befettet.

90 Prozent aller Wälzlager werden mit Fett geschmiert. Das ist notwendig, wenn sie ihre Funktion erfüllen und ihre erwartete Lebensdauer erreichen sollen. Und da spezielle Anwendungen spezielle Schmiermittel erfordern, bietet Ludwig Meister auch die Sonderbefettung an.



**Für jeden Fall das richtige:** Kugellager aller Größen müssen auch bei extremer Belastung, wie hohen Temperaturen, funktionsfähig bleiben. Dazu braucht es das passende Fett. Die benötigte Menge wird für jede Art von Wälzlager und Anwendung speziell berechnet (re.). Das Auftragen erfordert eine ruhige Hand (li.).



[antriebstechnik@ludwigmeister.de](mailto:antriebstechnik@ludwigmeister.de)

Bei Fragen zur Sonderbefettung von Wälzlagern können Sie mit Claus Schuhbauer Kontakt aufnehmen.

Bei etwa 1.000 °C durchlaufen Ziegel im Brennvorgang einen Tunnelofen. Auch wenn die Lager der Ofenwägen diese Temperaturen selbst nicht erreichen, wird deutlich, dass Standard-Wälzlagerfette mit einem Temperaturbereich bis zu 120 °C diesen Bedingungen nicht standhalten. Für Fälle wie diesen, mit extremen äußeren Gegebenheiten, steht eine große Auswahl verschiedener Fettsorten zur Verfügung. Entscheidend für die Wahl der Schmierung sind die gewünschten Eigenschaften der Lagerung: Zum Beispiel die Höhe der zu übertragenden Kräfte, das Anlaufdrehmoment oder die Länge der Nachschmierintervalle. „Im feinmechanischen Bereich, in der Hochfrequenztechnik, aber auch im Getriebebau gibt es Anforderungen, die nur mit Spezialschmierstoffen lösbar sind“, weiß Claus Schuhbauer. Der technisch erfahrene Maschinenbaumeister im Stammhaus von Ludwig Meister ist zuständig für den Sonderbefettungsservice.

Für Kunden von Ludwig Meister ergeben sich in diesem Zusammenhang zwei Schwierigkeiten: Die Lagerhersteller können sich nicht mit Sonderfetten bei relativ geringen Stückzahlen beschäftigen. Außerdem erfordert der genaue und gleichmäßige Eintrag der nötigen Fettmenge in das Lager hohe Präzision, penible Sauberkeit und viel Erfahrung. Bei kleinen Lagern beträgt die nötige Fettmenge deutlich unter einem



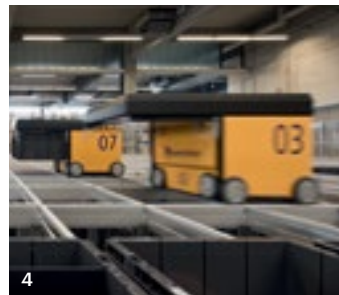
Gramm pro Stück. „Und diese muss auch genau eingehalten werden, denn eine Über- oder Unterbefettung wirkt sich negativ auf die Lauf- und Funktionseigenschaften von Wälzlagern aus“, so Claus Schuhbauer. Deswegen nehmen viele Kunden gerne den Service der Sonderbefettung von Ludwig Meister in Anspruch. Dort hat man sich dieser Problemstellung auf mehrfache Weise angenommen: Zunächst wird die passende Fettmenge für den jeweiligen Wälzlagertyp und die Lagergröße per Software ermittelt. Eine hochgenau einstellbare Dosieranlage, bestückt mit unterschiedlichen Injektionsnadeln – ähnlich denen aus dem Medizinbereich – erlaubt es Claus Schuhbauer, die Fettmenge an mehreren Stellen zwischen die Lagerringe einzubringen. Dabei wird das Lager gewendet, damit die Fettmenge auf beide Lagerhälften gleichmäßig verteilt wird. Anschließend dreht Claus Schuhbauer die Lager auch noch mehrfach durch. Dann verpackt er sie einzeln, damit sie sofort vor Staub geschützt sind. Mit einer passenden Etikettierung ist die Dokumentation der Befettung sichergestellt. So hat Claus Schuhbauer schon tausende Lager zur Zufriedenheit der Kunden auf ihren Einsatz vorbereitet.

Auf Kundenwunsch geht der technische Service sogar noch weiter: Für die Ofenwägen einer Ziegelbrennerei hat Claus Schuhbauer die Wälzlager beispielsweise nicht nur mit hitzebeständigem Schmierfett versehen. Er und seine Kollegen aus der Werkstatt verbauten diese auch gleich samt Abdichtung und der vom Kunden gelieferten Räder zu kompletten Rollensätzen. Der Kunde bekam diese – fertig für den Einsatz – wieder zurück. ●



# Logistik für Gewinner.

Nach 18 Monaten Bauzeit nahm Ludwig Meister sein neues Logistikzentrum Ende 2013 in Betrieb. Damit begann ein neues Kapitel in der Firmengeschichte: Verbesserte Prozesse von der Warenannahme bis zum Versand mit Erfüllung individueller Kundenwünsche – ein Gewinn für alle Beteiligten. ➤



### Modernste Logistik:

Nach der Anlieferung in Dachau (1) wird zunächst die Ware geprüft und vorsortiert (2). Über einen Einlagerungsort wird die Ware dann dem automatischen Behälterlager zugeführt (3). Sie lagert dort in Kunststoffbehältern, die in einem dreidimensionalen Gitter übereinander gestapelt sind. Obenauf flitzen Roboter und sammeln angeforderte Behälter ein oder sortieren sie wieder weg (4). In der Kommissionierung entnimmt der Mitarbeiter das bestellte Produkt (5) und erfüllt einen Kundenauftrag. Dazu gehört auch die individuelle Etikettierung – beispielsweise mit Firmenlogo des Kunden (6). Danach wird die Ware verpackt (7) und noch am selben Tag versandt (8). Das neue System verkürzt die Bearbeitungszeit drastisch und erlaubt aktuell die Bearbeitung von 3.500 Positionen am Tag.

Jeder macht es: Waren bestellen – und hat dabei nur den Wunsch, den richtigen Artikel zum gewünschten Zeitpunkt in Händen zu halten. Was so einfach klingt, ist logistisch eine Meisterleistung – und verlangt ein ausgeklügeltes System. Um den hohen Ansprüchen seiner Kunden auch in Zukunft gerecht zu werden, hat Ludwig Meister bei der Umsetzung seines neuen Logistikkonzepts keine Mühen gescheut. „Die zuverlässige taggleiche Auslieferung aller Bestellungen war die Kernanforderung und das Hauptziel“, erklärt Geschäftsführer Max Meister. Außerdem machte die gestiegene Auftragsanzahl einen Ausbau der logistischen Kapazitäten von Ludwig Meister unausweichlich. „Uns war relativ schnell klar, dass wir unser bestehendes System nicht nur optimieren, sondern alle Logistikprozesse auf ein neues Niveau heben wollten“, erinnert sich Max Meister. Hierfür sah er die Chance im hochflexiblen und platzsparenden System Autostore, ausgezeichnet mit dem Innovationspreis der internationalen Logistik-Fachmesse LogiMAT. Ende 2012 folgte der Entschluss, das automatische Behälterlager einzurichten, in dem Roboter die Kommissionierung und Einlagerung übernehmen. „Wir waren bei Inbetriebnahme erst das fünfte Unternehmen, das ein solches System integriert hat. Und aktuell gibt es nur rund zehn Unternehmen deutschlandweit, die Autostore einsetzen“, betont Max Meister.

Autostore bildet das Herzstück des neuen Logistikzentrums bei Ludwig Meister: Es besteht aus einem dreidimensionalen Aluminiumraster, in dessen Zwischenräumen Warenbehälter direkt übereinander gestapelt sind. Bei Ludwig Meister sind dies derzeit 900 Stapel zu je 24 Behältern. Auf dem 45 x 20 Meter großen Raster fahren 14 Roboter, die die Warenbehälter des vielfältigen Ludwig Meister-Sortiments einsammeln und diese nach dem Prinzip „Ware zum Mann“ direkt zum Personal an die Kommissionierplätze bringen.

Die Lagermitarbeiter warten durchschnittlich zehn Sekunden auf ein benötigtes Produkt. Dann stellen sie diese zu einem Kundenauftrag zusammen und verpacken die Ware für den Versand. Währenddessen sind die Roboter schon wieder unterwegs zu

„Durch Autostore sind wir zu einer besseren Firma geworden.“

Max Meister

ihrem nächsten Auftrag. Wenn Ware aus dem unteren Bereich des Systems angefordert wird, „graben“ die Roboter gemeinsam nach dem jeweiligen Behälter. Um den Prozess zu beschleunigen, optimieren die Roboter automatisch die Lagerhaltung, indem sie die Behälter, die öfter benötigt werden, ständig oben im Gitter „halten“. Bei ihrer Arbeit erreichen die kastenförmigen Roboter Geschwindigkeiten von elf Kilometern pro Stunde, ohne sich gegenseitig zu behindern. Dafür sorgt eine Steuerung, die die Roboter koordiniert. „Diese kennt alle Fahrzeugpositionen und errechnet bereits vorausschauend die nächsten Fahrwege“, schwärmt Ludwig Meisters IT-Leiter Stephan Geg. Das System lief von Anfang an praktisch reibungslos – dank eines Kraftakts der gesamten Belegschaft: Beim Warenumzug haben alle aus der Belegschaft mit angepackt und insgesamt 3.500 Überstunden angehäuft. „Da haben wir gesehen, wie wichtig das Projekt für uns alle ist“, sagt Max Meister im Rückblick.

Bereits die Warenannahme muss den dynamischen Einlagerungsprozess mithilfe von Robotern vorbereiten. Ludwig Meister erweiterte dafür die zweistufige Wareneingangskontrolle: Nach der Ein-



buchung packen Mitarbeiter die Produkte in standardisierte Kartons. „So ist gewährleistet, dass die Artikel in die Warenbehälter des Autostores passen“, erklärt Stephan Geg. Die Artikel werden dann im Autostore eingelagert. „Rund 97 Prozent des Sortiments liegen dort“, so Max Meister. Auch beim Warenversand ist Ludwig Meister auf einem höheren Level angekommen: Dieser verfügt heute über die doppelte Anzahl an modern ausgestatteten Packstationen.

Die Ausbaumaßnahmen erhöhten den Auftrags-Durchsatz enorm: „Eilaufträge machen kaum noch Sinn, denn diese Bearbeitungs-Geschwindigkeit ist bei uns heute die Regel“, erzählt Stephan Geg begeistert. Dies ist dem neu konzipierten Warenfluss im zweistöckigen Lager zu verdanken. Trotz Standardisierung und Automatisierung bleibt Ludwig Meister einem Alleinstellungsmerkmal, der Erfüllung individueller Kundenwünsche, treu: Umverpackungen, spezielle Etikettierungen und kundenindividuelle Auftragsdokumente sind weiterhin kein Problem. Im Gegenteil: „Wir haben flexible Lösungen für unsere Kundenwünsche in unsere Standardprozesse eingearbeitet“, erklärt Max Meister. Alle bewährten Leistungen sind im neuen Logistikkonzept erhalten: Die Endbearbeitung spezieller Produkte in der eigenen Werkstatt sowie die Priorisierung der Kunden im Ladengeschäft.

Was heute so reibungslos funktioniert, war jedoch alles andere als ein Selbstläufer: „Gerade die Umsetzung der Informationstechnik des Logistikkonzepts war eine Herausforderung“, betont Stephan Geg. Hier reichte die Standard-Software nicht aus, um den hohen Ansprüchen des Teams um Stephan Geg und Max Meister zu genügen. „Deswegen haben wir die Anbindung des Autostores an unser Warenwirtschaftssystem selbst programmiert“, erklärt Stephan Geg. Nach einigen Monaten mit vielen Testläufen war die Erfolgsformel gefunden und es konnte gemäß dem Zeitplan gestartet werden. „Heute läuft das System reibungslos und ich bin immer wieder überrascht, wie robust es ist“, freut sich Stephan Geg.

## Fit für die Zukunft

Auch Max Meister zieht ein zufriedenes Fazit aus seiner Erfahrung mit dem automatischen Behälterlager im Betrieb: „Durch Autostore sind wir zu einer noch besseren Firma geworden.“ Und das nicht nur in Bezug auf die Logistik: „Wir haben auch sicherere Bestände. Bei einer Stichprobeninventur haben wir die Ware aus 800 zufällig gewählten Behältern gezählt – und keine Bestandsfehler gefunden“, erklärt Max Meister. Die höhere Bestandssicherheit ist ein großer Vorteil für den Verkauf und für Ludwig Meisters Kunden. Auch sie bemerken die höhere Qualität im Lieferservice. „Wir bekamen Anrufe von Kunden, die uns fragten, was wir geändert haben, denn der Service sei noch besser als früher“, sagt Max Meister. Bestärkt durch den Erfolg des Autostores schmiedet er bereits Pläne, um das automatische Behälterlager



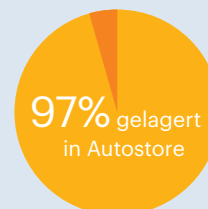
noch zu erweitern: „Da ist noch Luft nach oben. Wir können unseren Lagerplatz und das Autostore noch weiter ausbauen und so ein noch größeres Sortiment bevorraten. Ein entscheidendes Plus für unsere Kunden“, denkt Max Meister schon voraus. Heute bearbeitet Ludwig Meister bereits 3.500 Positionen am Tag. Diese Leistung kann im bestehenden Gebäude um das Dreifache gesteigert werden. „Oder anders ausgedrückt: Aktuell erwirtschaften wir 85 Millionen Euro, im Endausbau sind bei gleichem Positionswert 200 Millionen Euro realistisch“, rechnet Max Meister vor. Durch Autostore gestaltet Ludwig Meister seine Lagerhaltung nicht nur effizienter, sondern die Ware gelangt auch deutlich schneller zum Kunden – und unterstützt ihn so optimal. Max Meister ist stolz und bringt den Kundennutzen auf den Punkt: „Das ist Logistik für Gewinner“. ●

### Stolze Vorreiter:

Ludwig Meister nutzt als fünftes deutsches Unternehmen Autostore. IT-Leiter Stephan Geg (li.) und Geschäftsführer Max Meister waren bei der komplizierten Umsetzung federführend und sind begeistert: „Unsere Kunden profitieren vom verbesserten Service und einer noch höheren Zuverlässigkeit“, sagt Max Meister.

## zusammengefasst.

97 Prozent der Waren lagern jetzt im Autostore



Das bringt einige Vorteile:

- Vermeidung langer Lagerzeiten
- Geringere Fehlerquote und höhere Bestandssicherheit
- Effizienterer Warenfluss
- Taggleiche Warenauslieferung bis 17 Uhr
- Integration der Kundenwünsche innerhalb der Standardprozesse

## video

Mehr über das innovative Logistikzentrum sehen Sie im Film „Logistik für Gewinner“ [www.ludwigmeister.de/logistik](http://www.ludwigmeister.de/logistik)



# Die Zeit ist reif – für europäische Exporte nach Nordamerika!

Ajay Bajaj ist Vorsitzender des Technischen Handelsverbands PTDA und Präsident des Handelsunternehmens Rotator Products Ltd. in Nordamerika. Trotz der schwer vorhersehbaren globalen Entwicklungen zeichnet er ein hoffnungsvolles Bild der wirtschaftlichen Zukunft – insbesondere für europäische Unternehmen.

Ich möchte Sie hiermit alle ganz herzlich begrüßen. Ich bin der Präsident eines Handelsunternehmens in meiner Heimatstadt Toronto, Kanada. Gerne würde ich diese Gelegenheit nutzen, um mit Ihnen ein paar „Fun Facts“ über Kanada zu teilen. Kanada ist flächenmäßig das zweitgrößte Land der Welt und hat knapp 33 Millionen Einwohner. Zwar sind die Winter in Kanada manchmal in der Tat sehr hart, aber trotzdem leben wir nicht in Iglus, sondern vielmehr in solide gebauten Häusern. Auf den täglichen Weg in die Arbeit machen wir uns nicht, indem wir morgens unsere Skier anschnallen, sondern mit unseren Autos. Hockey und Lacrosse sind in Kanada Nationalsportarten. Nun ja, Eishockey ist für uns fast eine Art Religion. Wir Kanadier zählen zu den größten Kaffeetrinkern und Bierkonsumenten. Der Biber ist immer noch das tierische Nationalsymbol des Landes und im Norden von Kanada gibt es tatsächlich Eisbären, von denen wir aber gebührenden Abstand halten.

Ich möchte Sie dazu anregen, über Exporte nach beziehungsweise Vertrieb in den nordamerikanischen Markt, insbesondere in die USA, nachzudenken. Deutschland und andere europäische Länder, die ihre Produkte in Euro exportieren, gehören zu den möglichen Gewinnern der aktuellen Entwicklung. Doch bevor ich auf die nordamerikanische Region zu sprechen komme, möchte ich Sie auf eine kurze gedankliche Reise um die Welt mitnehmen.

Heutzutage hört man aus vielen Teilen dieser Erde kaum mehr als düstere Nachrichten: Kriege und Konflikte im Nahen Osten und der Ukraine. Enorme Probleme mit der spanischen, griechischen und italienischen Volkswirtschaft. Die Konjunkturlokomotive China hat abgebremst und die Wachstumsrate ist gesunken. Die deflationäre Phase in Japan erweist sich als äußerst hartnäckig und aufgrund der stark gesunkenen Rohstoffpreise hat sich die Konjunktur in

Australien, Neuseeland, Südafrika und Lateinamerika zwangsweise abgeschwächt. Zudem belasten die drastisch gesunkenen Erdölpreise die Situation der erdöl- und schieferölfördernden Länder (Skandinavien, Kanada, USA) und schüren die Sorgen vieler Länder des Euroraums sowie der OPEC-Länder.

Was bedeutet das alles für industrielle Hersteller und Händler? Stürzt alles über uns zusammen? Sollten wir unsere gesamten Ersparnisse unter das Kopfkissen legen, wie das unsere Großeltern immer taten? Allein angesichts der Besorgnis von Regierungen in der gesamten Welt lässt sich erkennen, dass derzeit gerade etwas nicht stimmt. Die Zinssätze liegen bereits auf einem Niveau von annähernd null Prozent und die Entscheider überlegen verzweifelt, wie sie die Volkswirtschaft ankurbeln können. Dafür pumpen sie Billionen von Euro und Dollar in die Wirtschaft und bezeichnen diese Maßnahme als QE-Politik (aus dem englischen quantitative easing). Was hat es genau mit der QE-Politik auf sich? Ich möchte Ihnen das mit einfachen Worten erklären, so dass auch ein Normalsterblicher ohne Abschluss in Wirtschaftswissenschaften versteht, was sich hinter diesem Begriff verbirgt: Die Zinsen liegen derzeit bei annähernd null Prozent und so sind die Regierungen und Zentralbanken gezwungen, sich andere Strategien zu überlegen, um die Konjunktur anzukurbeln. Die QE-Politik ist definiert als Erhöhung der Geldmenge. Banken wird mehr Geld zur Verfügung gestellt, um die Liquidität zu erhöhen und deren Kreditvergaben zu fördern. Die erhöhten Kreditvergaben der Banken sollen das Wirtschaftswachstum unterstützen. Bei einer zu schnellen Erhöhung der Geldmenge kann die QE-Politik jedoch auch eine Steigerung der Inflationsrate mit sich ziehen. Dies ist dadurch bedingt, dass nur eine definierte Menge an Waren zum Verkauf zur Verfügung steht – auch wenn der Wirtschaft mehr Geld zugeführt wurde.



**Überzeugter Optimist:** Ajay Bajaj, geboren in Kanada, erkennt große Chancen für den europäischen Exporthandel nach Nordamerika.





Zurück zu Nordamerika. Nordamerika, eine florierende und für die Wirtschaft attraktive Region, setzt sich zusammen aus den Ländern USA, Kanada und Mexiko.

**Die Vereinigten Staaten von Amerika** sind nach China die größte Volkswirtschaft und erwirtschaften 22 Prozent des nominalen BIP der Welt. Im vierten Quartal 2014 belief sich das BIP der USA auf schätzungsweise 17,701 Billionen US-Dollar.

**Kanada** erstreckt sich vom Atlantik bis zum Pazifik und dem Nordpolarmeer. Die Fläche des Landes beläuft sich auf insgesamt 9,98 Millionen Quadratkilometer. Die Grenze zwischen USA und Kanada ist die längste, nicht militarisierte Staatsgrenze der Welt. Kanada zählt zu den zehn Ländern mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen.

Im Süden grenzt die USA an **Mexiko**. Laut dem Internationalen Währungsfonds ist Mexiko nominal betrachtet die Volkswirtschaft Nummer 14. In den vergangenen Jahrzehnten haben viele Hersteller ihre Produktion nach Mexiko verlagert.

Die gesamte Region, insbesondere die USA, hat einen regelrechten wirtschaftlichen Aufschwung erlebt, während der Rest der Welt zeitgleich ein wenig zu kämpfen hatte. Im Vergleich zu einigen Volkswirtschaften wie beispielsweise Brasilien (dort werden Strafzölle auf Importe auferlegt – gleichzeitig versucht das Land so viel wie möglich zu exportieren) gestaltet sich ein Handel in Nordamerika relativ einfach. Die Gesetze in Nordamerika sind transparent und in den USA und Kanada sind Unternehmensgründungen problemlos möglich. Außerdem werden nur geringe oder überhaupt keine Zölle auf europäische Produkte erhoben.

Seit geraumer Zeit verzeichnen die Aktienmärkte in Nordamerika ein Plus. Die Automobilproduktion

ist im Aufwind und die Verkaufszahlen von Pkws und Geländewägen steigen. Für die Konsumenten sind die drastisch gesunkenen Rohölpreise erfreulich, da sie Geld an der Zapfsäule sparen. Aber natürlich haben die geringeren Erdöl-Einnahmen und Erlöse der ölfördernden Industrie in Kanada, den USA und Teilen Mexikos geschadet. Der Wohnungsbau erfreut sich starker Nachfrage, die Arbeitslosenquote ist gesunken. Momentan ist also ein guter Zeitpunkt, doch dieser Trend wird nicht ewig anhalten. Sogar der Geldstrom in auf US-Dollar lautende Vermögensanlagen hat der Währung zu einem regelrechten Höhenflug verholfen. Dies verteuert alle in den USA hergestellten Produkte. Aufgrund der Abwertung des Euro gegenüber dem Dollar können europäische Produkte wiederum zu äußerst wettbewerbsfähigen Preisen verkauft werden.

Jedes Unternehmen in Europa, das derzeit Pläne für eine Expansion ins Ausland hat, sollte Nordamerika anvisieren. Der schwächere Euro bietet europäischen Unternehmen eine Chance, die sie nutzen sollten, um auf dem nordamerikanischen Markt Fuß zu fassen und dort eine aggressive Verkaufsstrategie zu fahren. Eine Gelegenheit wie diese, bei der sich die Situation so stark zugunsten des Euroraums verschoben hat, ergibt sich nicht alle Tage. Der Wechselkurs allein begünstigt den Euro derart, dass man wirklich sagen kann: Die Zeit ist reif, jetzt zu handeln.

Vielleicht haben Sie ja auch Glück und bekommen bei dieser Gelegenheit einen Eisbären zu Gesicht – aber natürlich nur aus der Ferne.

Ich wünsche Ihnen viel Glück und Erfolg beim künftigen Vertrieb Ihrer Produkte und beim Handel in Nordamerika. Bitte vergessen Sie jedoch trotz all der harten Arbeit nicht, im Leben auch ein wenig Spaß zu haben. ●

\* vorläufige Berechnung

**PTDA**  
in Kürze.

Die PTDA (Power Transmission Distributors Association) ist die weltweit führende Organisation für den Vertrieb mechanischer Antriebs- und Fluidtechnik. Sitz des Verbands, der Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von mehr als 16 Milliarden US-Dollar, verteilt auf mehr als 3.400 Standorte vertritt, ist in Chicago, Illinois.

[www.ptda.org](http://www.ptda.org)

# Mode aus Maschinen- technik.

Extravagante Schnitte und außergewöhnliche Materialien sind Petra Muellers Leidenschaft: Ob Dachfolie, Airbag oder Wendeschneidplatten – besonders Stoffe und Elemente aus der Technik haben es ihr angetan. Aus Sicherungsringen von Ludwig Meister entwarf sie Hut, Tasche und Kettenhemd.



WWW

24-Stunden-Shopping  
im Online-Shop unter  
[www.muellerundconsorten.de](http://www.muellerundconsorten.de)

Ein Atelier voller einzigartiger, avantgardistischer Kleider – dazwischen ausgefallene Schuhe, Hüte und Taschen: Wir befinden uns im Showroom von „Mueller & Consorten“ der Modedesignerin Petra Mueller in Oberschwaben. „Das ist ein ganz besonderes Material“, sagt Petra Muller und zeigt einen transparenten Blazer. Die durchsichtige Folie knistert in ihrer Hand und beim näheren Hinsehen ist die ungewöhnliche Füllung zu erkennen: geschredderte Geldscheine. „Ich finde es toll, Kleidungsstücke wie ein Schaufenster für besondere Gegenstände und Materialien zu arrangieren“, sagt Petra Mueller. „Meine Kreationen sollen im Gedächtnis bleiben.“

Ihre Leidenschaft für besondere Werkstoffe entdeckte sie bereits in den 90er-Jahren: Damals richtete sie eine Modenschau für einen Automobilhersteller aus. Während das neueste Automodell präsentiert wurde, liefen Models mit Petra Muellers Kleidungsstücken über den Laufsteg – alle aus Materialien und Teilen des Fahrzeugs gefertigt: darunter ein Hut aus dem Autolenkrad und eine Kette, welche die Designerin aus diversen Teilen des neuen Modells arrangierte.

Vor Kurzem entdeckte Petra Mueller die Artikel von Ludwig Meister: Ein Freund brachte ihr Sicherungsringe, wie sie zur Lagesicherung von Wälzlagern auf Wellen oder in Gehäusen verwendet werden. Die Designerin kreierte daraus Tasche, Kettenhemd und Hut.



**Im neuen Kleid:**  
Für Sicherungsringe (oben) und Wendeschneidplatten (unten) findet Petra Mueller ganz neue Verwendung.

Auch die Formenvielfalt von Wendeschneidplatten hat es Ihr angetan: „Jede einzelne ist ein Schmuckstück.“ Und Ideen, wie sie diese in ihre neuen Kreationen einsetzen will, hat sie auch schon.

Die Zentrale ihres Schaffens: Ihr Atelier und Showroom in Ochsenhausen. Hier verwirklicht die Designerin ihre Ideen und entwirft mit Leichtigkeit und experimenteller Freude. Das war schon immer so, auch während ihres Modedesign-Studiums. „Genäht habe ich eigentlich schon immer, die Modeschule war da der ideale Weg.“ Schließlich wagte Petra Mueller den Schritt in die Selbstständigkeit: „Ich habe erst klein angefangen. Dann kamen nach und nach größere Messen und 2008 ein eigener Laden in München hinzu. Und jetzt sind es schon 17 Jahre“, blickt sie zurück. Vor zwei Jahren zog es die Modedesignerin ins idyllische Oberschwaben, wo sie ihre Kunden im Showroom empfängt. „Mir war es wichtig, flexibel arbeiten zu können – und auch genügend Zeit für Messen zu haben“, sagt Petra Mueller. Mit einem eigenen Laden ließ sich das nicht umsetzen. Sofern es ihre Zeit erlaubt, nimmt sie an Design-Wettbewerben teil und hat auch bereits einige gewonnen. Interessierte finden die Kollektion von Petra Mueller aus ihrer Manufaktur auf diversen Veranstaltungen in Deutschland, sowie den aktuellen europäischen und internationalen Messen in Luxemburg, Mailand oder New York. ●



**Hingucker:**  
„Meine Kreationen sollen im Gedächtnis bleiben.“ – Petra Mueller setzt technische Werkstoffe in Szene. Aus Sicherungsringen von Ludwig Meister designte sie ein Kleid und eine Handtasche (oben). Eine ihrer Blusenkreationen reist derzeit um die Welt, hier zu sehen im Hamburger Hafen (links).

staunenswert.

Im bayrischen Zwiesel steht die höchste Glaspypyramide der Welt. Das Rekord-Bauwerk der Zwiesel Kristallglas AG besteht aus 93.665 Weinkelchen auf 65 Ebenen und erreicht eine Gesamthöhe von 8,06 Metern.

In die **93.665**  
**Kristallgläser**  
der Glaspypyramide  
in Zwiesel ...



... passen

**16.391** Liter  
**Champagner.**

kontakt.

Ludwig Meister GmbH & Co. KG

Zentrale  
Otto-Hahn-Straße 11  
85221 Dachau

Telefon: +49 8131/3331-0  
Telefax: +49 8131/3331-99  
intakt@ludwigmeister.de

 Ludwig Meister