

Wir bei OTTO

Geschäftsentwicklung

Sehr geehrte Mitarbeiterinnen, sehr geehrte Mitarbeiter,

2012 war wieder ein ereignisreiches Jahr, das bei uns vor allem von der Entwicklung der Photovoltaikkunden geprägt war. Um den Verlust der Firma Suntech als Kunden auszugleichen, mussten wir ca. 3,3 Mio. Euro Neuumsatz generieren. Wie Sie aus den beiliegenden Zahlen ersehen können, ist uns das fast vollständig gelungen. Wir schließen das Jahr 2012 mit einem Umsatz von 86,46 Mio. Euro ab. Das entspricht einem Rückgang von 291.784 Euro (0,34 %) gegenüber dem Vorjahr. Dass wir den Umsatz des Vorjahres nicht ganz erreicht haben, liegt vor allem an dem schwachen 4. Quartal, das im Vergleich zu 2011 deutlich schlechter ausgefallen ist. Der Absatz (verkaufte Menge) ist 2012 um 2,7 % zurückgegangen.

Die Zahlen im Einzelnen:

In Deutschland erhöhte sich der Umsatz um 3,92 % auf ca. 59,01 Mio. Euro.

Bau	45,19 Mio. Euro	+ 3,33 %
Industrie:	13,82 Mio. Euro	+ 5,88 %

Im Ausland reduzierte sich der Umsatz um 8,39 % auf 27,46 Mio. Euro.

Bau	15,86 Mio. Euro	+ 3,04 %
Industrie	11,59 Mio. Euro	- 20,47 %

Wie in den vergangenen Jahren haben wir in 2012 wieder kräftig investiert. Im 1. Halbjahr hat die Etikettierung von fremdsprachigen Kartuschen den Betrieb aufgenommen. Die beiden neuen Waagen, ausgestattet mit zusätzlichen Dosiermöglichkeiten für Farbpasten und Stabilisatorpasten wurden fertig gestellt und das neue Farbprüflabor konnte zum Jahreswechsel in Betrieb genommen werden. Auch die darüber liegenden Büros bzw. Besprechungsräume stehen kurz vor der Fertigstellung. Zusätzlich wurden diverse kleinere Investitionen in die Betriebsausstattung (Maschinen, EDV, Laborausstattung, etc.) getätigt.

Das beherrschende Thema im abgelaufenen Jahr war jedoch der Neubau des Lagers im Strohofer Feld. Bedingt durch die schwierigen Bodenverhältnisse mussten wir viel Aufwand in die Verbesserung des Untergrunds investieren. Die damit verbundenen Hebungen und Setzungen führten zu Rissbildungen am bestehenden Gebäude. Mittlerweile hat sich der Boden weitgehend beruhigt, so dass wir im Januar mit der Sanierung dieser Risse beginnen konnten. Nach dem Abschluss der Arbeiten für den Stahlbau im Februar werden wir im März mit dem Eindecken des Daches weitermachen. Parallel dazu laufen die Planungs- und Genehmigungsarbeiten für die Glasfassade, die mit Holz-Glas-Verbundelementen (HGV) ausgeführt werden soll.



Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr ca. 8,2 Millionen Euro investiert. Im Jahr 2013 werden wir neben dem Neubau der Lagerhalle vor allem die notwendigen Ersatzinvestitionen tätigen und die laufenden bzw. bereits geplanten Projekte realisieren. Das Volumen der geplanten Investitionen wird sich voraussichtlich in einer Größenordnung von 6 – 8 Mio. Euro bewegen.

Die Prognosen für die Geschäftsentwicklung 2013 haben uns veranlasst, ein moderates Wachstum von 2,5 % für das laufende Jahr zu planen. Der Start in den Januar mit einem Umsatz von 6.89 Mio. Euro (+ 189.000 Euro / + 2,8 %) stimmt uns zuversichtlich. Neue Mitarbeiter in verschiedenen Abteilungen werden uns ebenfalls helfen, das Geschäft weiter



OTTO intern

auszubauen: Unsere Azubis, Frau Corina Scheucher und Frau Eva Prechtel haben ihre Ausbildung erfolgreich beendet und ihre Tätigkeiten in der Buchhaltung bzw. in der Auftragsbearbeitung aufgenommen. Sie ersetzen Frau Tischler, die nach fast 22 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand geht und Frau Oettl, die zum 01.1.2013 Ihre neue Stelle als Projektkoordinatorin angetreten hat. Außerdem wollen wir im laufenden Jahr weitere Mitarbeiter für den Vertrieb und das Managementsystem einstellen, um die Zukunftsfähigkeit von OTTO zu stärken.

Im Herbst werden dann voraussichtlich wieder 5 Azubis ihre Ausbildung bei OTTO beginnen.

Im vergangenen Jahr haben wir zusammen wieder viel bewegt und wichtige Ziele erreicht. Darauf dürfen wir alle zusammen stolz sein. Für die großartige Leistung und den tollen Einsatz jedes/r Einzelnen von Ihnen bedanken wir uns recht herzlich.

Johann Hafner (GL)

Stabilität bei OTTO



Vortrag beim Führungskräftemeeting am 29.11.2012 in Laufen

Was ist Stabilität?

Ein stabiles System neigt dazu, seinen momentanen Zustand beizubehalten, auch wenn Störungen von außen einwirken.

Was sind Störungen von außen?

Denken Sie an Kriege, hier nur als Beispiel genannt, das Ergebnis des 2. Weltkrieges, der fast die ganze Welt in Trümmern hinterließ.

Aktuell rumort es in der arabischen Welt. Israel befindet sich im Grenzkonflikt mit den Palästinensern. Durch die komplizierte Bündnispolitik kann ganz schnell auch Deutschland in einen Konflikt mit ungewissem Ausgang hineingezogen werden.

Es kriselt in Afghanistan, das muslimische Land Pakistan besitzt die Atombombe.

Ich nenne Naturkatastrophen, den Tsunami in Japan, mit der Zerstörung und dem Gau der Atomkraftwerke.

Schon purzeln die Börsen, in Aktien und Firmenanteilen investiertes Geld geht verloren, Produktion und Absatzmärkte liegen brach.

Und damit nicht genug. Terroranschläge, wie auf die Twin Towers in New York, das rücksichtlose und verachtende Zocken der Finanzmärkte und die neu in Deutschland diskutierte Steuerpolitik, die als Folge jede Investition gefährdet und eine über Jahre geschaffene Finanzstabilität einer Firma langsam aber sicher zum Einsturz bringt.

Deshalb haben wir ganz bewusst und zukunftsweisend bereits im Jahr 2011 unter Inanspruchnahme der bislang noch geltenden Verschonungsregel innerhalb unserer Familie alle Gesellschaftsanteile der Firma auf meine Schwester und mich übertragen. Mit dieser Maßnahme ist der wichtigste Stabilitätsanker für die Firma und alle Mitarbeiter geschaffen worden.

Weiterhin

- sind und bleiben wir ein eigenständiges Familienunternehmen
- niemand kann sich bei uns beteiligen
- wir beteiligen uns nicht an anderen Firmen
- eine Fremdfinanzierung über Banken und ähnlichen möglichen Finanzprodukten muss unter allen Umständen vermieden werden
- wir wollen uns nicht von Dritten abhängig machen
- wir machen keine Schulden
- wir haben keine Schulden
- der überwiegende Teil des erwirtschafteten Gewinns wird wieder investiert und den Rücklagen zugeführt
- unsere Investitionen werden aus laufenden Einnahmen und den gebildeten Rücklagen getätigt
- das Hauptaugenmerk der Investitionen liegt in der Erhaltung und Erhöhung der inneren Substanz und Funktionsfähigkeit der Firma

Was haben wir, die Gesellschafter, im letzten Jahr getan, um diese Stabilitätsgrundsätze zu zementieren?

Im Herbst 2011 wurde ein Gesellschafterbeschluss gefasst, das haftende Eigenkapital der Firma von 2,5 Mio € auf 5 Mio € zu erhöhen. Dies dient der weiteren Stabilität der Firma und ist ein Zeichen nach außen, den Substanzwert von OTTO zu festigen.

Mit Abschluss der Bilanz 2011 wurden durch Gesellschafterbeschluss die freien Rücklagen von 15 Mio € auf 20 Mio € erhöht und der weitere Gewinn auf neue Rechnung vorgetragen. Dadurch wurde im erheblichen Maße die Finanzstruktur von OTTO gefestigt und die finanzielle Unabhängigkeit untermauert.

In Folge ergibt sich nunmehr eine Eigenkapitalquote von 80 % im Jahr 2011. Viele Firmen haben nicht mal eine EK-Quote von 10 %. Sie sind der Meinung, bzw. auch alle Banker logischerweise, dass man gerade bei den derzeit niedrigen Zinsen eine Fremdfinanzierung von mind. 70 % vornehmen müsse. Jede andere Denkweise wäre unzeitgemäß und aus betriebswirtschaftlicher Sichtweise unrentabel.

Ich bin aber kein Betriebswirt sondern habe Volkswirtschaft studiert und da gilt ein eisernes Gesetz, die sogenannte ex-post Identität. Investition = Sparen.

Unsere langweilige Denkweise, mehr Einnahmen als Ausgaben, versetzt uns jedoch in folgende Lage:

- Wir haben im letzten Jahr das Nachbargrundstück im Schwalbenweg mit ca. 5000 qm gekauft. Kaufpreis 2 Mio €, bezahlt aus dem Cash Flow versteht sich. Wir bebauen derzeit die große Erweiterung Strohhof. Im 1. Halbjahr 2012 haben wir noch dazu das Strohhof Nachbargrundstück mit einem Einfamilienhaus mit einer Grundstücksgröße von ca. 3.000 qm erworben.
- Alle laufenden Kosten werden aus dem Cash Flow bezahlt.

In diesem Jahr haben wir bereits 6 Mio € Investitionsausgaben. In den letzten 5 bis 10 Jahren hatten wir im Durchschnitt 4 Mio € Investitionsausgaben pro Jahr.



Für mich persönlich ist Stabilität auch, mit meinem Vater und meiner Schwester jeden Dienstag zusammen in die Firma zu fahren und dort Herrn Lohre zu treffen. Wir besprechen uns, diskutieren mit den Geschäftsführern und gehen anschließend durch den Betrieb.

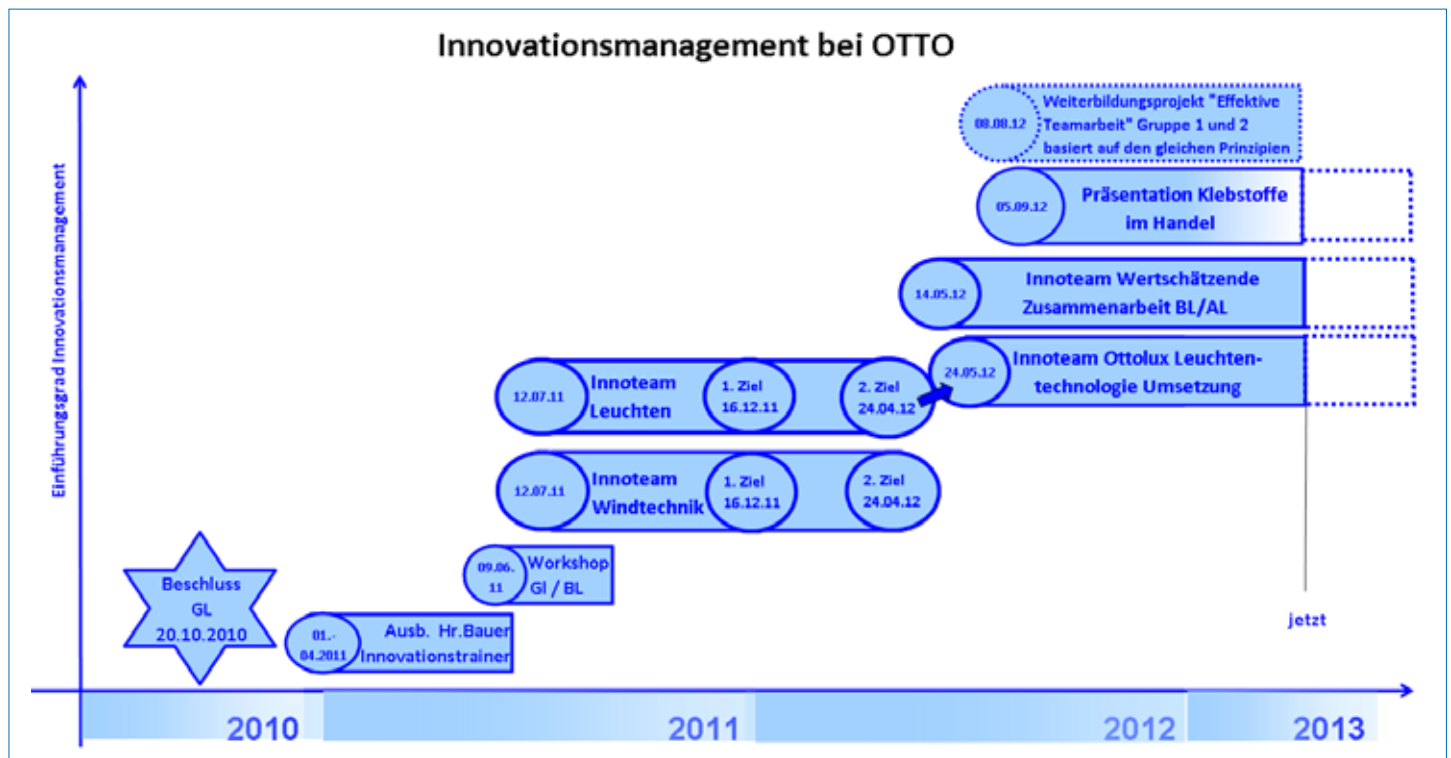
Es gibt Firmen, wo dies nicht der Fall ist, in denen der „Alte“ als Patriarch nicht loslässt, oder die Geschwister zerstritten sind, usw ...

Das alles ist für mich gelebte Stabilität und zwar die ganze Firma! Gelebt von jedem einzelnen Mitarbeiter, denn wir sind Stabilität – Wir sind OTTO!

Matthias Nath
(Geschäftsführender Gesellschafter)

Was läuft denn so in den Innoteams ?

Einleitend kann man am besten mittels einer Zeitschiene die bisherigen Innovations-Aktivitäten bei OTTO darstellen.



Kurze Zusammenfassung:

Zu allererst gab es einen Beschluss und ein Rundschreiben der Geschäftsleitung. Um den sich ständig ändernden Anforderungen im Markt zu begegnen sollte Innovations- und Risikomanagement in unser Managementsystem integriert werden. Konsequenterweise wurde dieses Ziel auch in die neue Unternehmensstrategie 2018 eingearbeitet.

Nach einer Trainerausbildung für innovative Prozesse meinerseits und einem Workshop mit GL und BL konnten wir mit den ersten zwei Pilotteams im Juli 2011 starten. Eine gestraffte Übersicht der jeweiligen Ziele und Ergebnisse entnehmen Sie bitte der nachfolgenden Auflistung:

Innoteam Windtechnologie (abgeschlossen):

Ziel: Feststellen der Potentiale von OTTO in dieser Branche.

Ergebnis: Nach gründlicher Recherche stellte sich heraus, dass das Potential für OTTO in dieser Branche ist nicht ausreichend ist um weitere größere Aktionen zu starten.

Maßnahmen: nur punktuelle, kleinere Aktionen bei ausgesuchten Kunden

Innoteam Leuchtentechnologie (abgeschlossen):

Ziel: Feststellen der Potentiale von OTTO in dieser Branche.

Ergebnis: Die Potentiale in dieser Branche sind vielversprechend.

Maßnahmen: Bildung eines neuen Innoteams OTTOLUX mit zusätzlichen Mitarbeitern aus der Technik, um OTTO in dieser Branche weiter voranzubringen.

Innoteam Leuchtentechnologie neu (OTTOLUX):

Ziel 1: Identifizieren einer neuen Produktpalette „Leuchten“ von 5 bis 10 bestehenden Produkten und Begleitung der Markteinführung

Ziel 2: Definition von 3 neuen Produkten im Segment „Leuchten“ von 5 bis 10 bestehenden Produkten und Begleitung der Produktentwicklung

Ergebnis/Maßnahmen: Siehe Artikel letzte Ausgabe „Wir bei OTTO“

Innoteam „Präsentation Klebstoffe im Handel“:

Ziel: Verbesserung der Qualität und Präsentation von Klebstoffen im Handel.

Ergebnis/Maßnahmen: läuft noch

Innoteam „Wertschätzende Zusammenarbeit“ (BL/AL):

Ziel 1: Förderung des gegenseitigen Verständnisses bei OTTO auf der Basis unserer Werte.

Ziel 2: Entwicklung der Fähigkeit, auftretende Probleme / Konflikte respektvoll und wertschätzend zu lösen.

Ergebnis/Maßnahmen: Eine der Maßnahmen aus dem Innoteam „Wertschätzende Zusammenarbeit“ ist das „ins Gedächtnis rufen“ der „Leitsätze zur Werte-orientierten Führung und Zusammenarbeit“. Die fünf Werte Verlässlichkeit, Fairness, Teamarbeit, Identifikation mit OTTO und Leistungsorientierung sollen unter der Rubrik „OTTO-Werte“ in den folgenden Ausgaben der Mitarbeiterzeitung von verschiedenen OTTO-Mitarbeitern vorgestellt und interpretiert werden.

In diesem Zusammenhang bitten wir alle Mitarbeiter, sich unsere Werte erneut in Erinnerung zu rufen und sich zu überlegen, wie Sie sie selbst interpretieren würden. Sollten Fragen oder Anregungen daraus entstehen, wenden Sie sich gerne an eine(n) Kollegin/Kollegen Ihres Vertrauens. Der Dialog über das Thema kann uns helfen, besser zu werden. Und nun nachfolgend der erste Beitrag von Karin Rutzner. Viel Spaß beim Lesen.

Helmut Bauer (MBL)



OTTO Werte

Teil 1 Verlässlichkeit

Interpretation von Karin Rutzner (TAS)

Wie im vorhergehenden Artikel beschrieben, hat sich OTTO 2009 Leitsätze für ein geregeltes und erfolgreiches Miteinander erarbeitet.

Die Leitsätze zur Werte-orientierten Führung und Zusammenarbeit sind auch in unserem Managementhandbuch abgebildet (3.05). In dieser Ausgabe möchten wir auf den Punkt Verlässlichkeit eingehen. Nachstehend der Text aus der Broschüre.

Verlässlichkeit ist doch eine Tugend auf die niemand verzichten möchte, dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine Partnerschaft, eine Freundschaft oder ein Arbeitsverhältnis handelt.

Denn wenn man sich einmal die Frage stellt „Was wäre eine Beziehung in der man sich nicht auf den anderen verlassen kann?“ ist die vermutlich wahrscheinlichste Antwort, dass diese zum Scheitern verurteilt ist.

Verlässlichkeit ist wichtig in Freundschaften und allen anderen Beziehungen. Ein Zitat von Woodrow Wilson sagt: „Freundschaft ist der einzige Klebstoff der die Welt zusammenhält“ und OTTO stellt mit seinen Klebern die Weichen für seine Mitarbeiter.

Karin Rutzner (TAS)

1. Verlässlichkeit

„Ohne Verlässlichkeit sind wir verlassen“

Das heißt für uns:

- Wir sind Vorbild für unsere Mitarbeiter in Bezug auf Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit, Berechenbarkeit und Pünktlichkeit.
- Wir schaffen eine Atmosphäre gegenseitigen Vertrauens.
- Wir stehen loyal zu OTTO und ordnen Einzelinteressen den Unternehmensinteressen unter.
- Ich genehmige mir selbst nichts, was ich meinen Mitarbeitern nicht auch genehmigen würde.
- Ich treffe keine betrieblichen Entscheidungen, die ich privat nicht auch treffen würde.
- Ehrlich und glaubwürdig sein, heißt auch, zu eigenen Fehlern zu stehen und sie nicht zu verheimlichen oder auf andere zu schieben.
- Berechenbarkeit bedeutet, dass die Mitarbeiter meine Entscheidungen, Handlungen und Reaktionen einschätzen können.
- Pünktlichkeit schließt auch das zeitgerechte und eigenständige Erledigen von Aufgaben mit ein.
- Grundlage einer Atmosphäre gegenseitigen Vertrauens ist vorbildliches Verhalten und die Einhaltung unserer Regeln.
- Das Ziel ist es, Einzelinteressen mit den Unternehmensinteressen sinnvoll in Einklang zu bringen. Im Zweifelsfall hat das Unternehmensinteresse Vorrang. Die dabei getroffenen Entscheidungen werden mitgetragen und loyal umgesetzt.

Kundenzufriedenheitsanalyse 2011

Trotz Verzögerung konnte die Kundenzufriedenheitsbefragung von 2011 im Frühjahr 2012 erfolgreich zum aller ersten Mal in elektronischer Form durchgeführt werden. Dies bringt den Vorteil, dass insgesamt viel mehr Meinungen abgefragt werden können. Ein sehr positives Ergebnis erzielten wir mit 8 % Rücklauf bei 10.300 Befragten.

Laut unserem Auswertungsdienstleister sind wir mit diesem Rücklauf weit über dem Durchschnitt anderer Befragungen.

Nach Auswertung kann verzeichnet werden, dass wir nur in einem Bereich (gelb gekennzeichnet) durchschnittlich bewertet wurden, bzw. gleichwertig mit dem Wettbewerb. In allen anderen Bereichen schneidet OTTO überdurchschnittlich ab.

Einen Vergleich dieser Analyse können wir erst mit der 2013-Analyse in selber Form machen.

Matthias Nath
(Geschäftsführender Gesellschafter)



8% von 10.300 Befragungen
= 824 Meinungen!

Die Auswahlkriterien sind wie folgt:

- Kunden mit Umsatz im laufenden Jahr > 0
- ohne Liefersperren 2, 3, 4, 5 und 7
- alle Personen mit E-Mail-Adresse bei Kunden
- nur Kunden von VAD Bau
- Sprachkennzeichen D, GB, F, NL
- keine PL-Kunden



Das ist Kundenzufriedenheit!

	Die Befragung	Werte	Beurteilung	OTTO intern im Vergleich zum Wettbewerb
Beratung und Verkauf				
Qualität der Beratung durch den OTTO-Außendienst				
Erreichbarkeit des OTTO-Außendienstes				
Flexibilität bei Kundenwünschen				
Regelmäßige Betreuung und Kundenkontakt				
Verständnis und Produktkenntnis				
Freundlichkeit und Auftreten des OTTO-Außendienstes				
Auftragsabwicklung				
Verfügbarkeit der Produkte ab Lager				
Rechnung innerhalb 14 Stunden				
Erhaltung von Lieferterminen				
Reaktionen z.B. bei Verzögerung bei Aufträgen				
Bereitschaft, den Status der Bestellung				
Produkte und Produktqualität				
Anwenderfreundliche Qualität der Produkte				
Durchschnittliche Qualität der Produkte				
Große Palette an Produkten und Leistungen				
Große Flexibilität				
Einfluss der langen Zeiträume				
Vielfalt der Produkte				
Produktvielfalt und Weiterentwicklungen				
Anwendungstechnische Beratung im Werk Fridolfing				
Technische Kompetenz der Angestellten				
Erreichbarkeit der Angestellten				
Problemlösungen anbieten - auf Alternativen hinweisen				
Reaktion auf Kundenanfragen				
Schnelle Reaktionszeit - schnelle Beantwortung der Fragen				
Kundenbetreuung				
Interne Abwicklung				
Externe Abwicklung				
Emotionalisierung Informieren				



Ergebnis Kundenzufriedenheitsanalyse 2011

OTTO Chemie Kundenzufriedenheitsanalyse 2003 - 2009

	2003	2005	2007	2009	2011	im 120	im 120	im 80
Beratung und Verkauf	136	133	140	138	136			
Qualität der Beratung durch den OTTO-Außendienst	143	138	140	138	136			
Erreichbarkeit des OTTO-Außendienstes	143	138	140	138	136			
Flexibilität bei Kundenwünschen	136	136	136	136	136			
Regelmäßige Betreuung und Kundenkontakt	136	136	136	136	136			
Verständnis und Produktkenntnis	136	136	136	136	136			
Freundlichkeit und Auftreten des OTTO-Außendienstes	136	136	136	136	136			
Auftragsabwicklung	136	136	136	136	136			
Verfügbarkeit der Produkte ab Lager	136	136	136	136	136			
Rechnung innerhalb 14 Stunden	136	136	136	136	136			
Erhaltung von Lieferterminen	136	136	136	136	136			
Reaktionen z.B. bei Verzögerung bei Aufträgen	136	136	136	136	136			
Bereitschaft, den Status der Bestellung	136	136	136	136	136			
Produkte und Produktqualität	136	136	136	136	136			
Anwenderfreundliche Qualität der Produkte	136	136	136	136	136			
Durchschnittliche Qualität der Produkte	136	136	136	136	136			
Große Palette an Produkten und Leistungen	136	136	136	136	136			
Große Flexibilität	136	136	136	136	136			
Einfluss der langen Zeiträume	136	136	136	136	136			
Vielfalt der Produkte	136	136	136	136	136			
Produktvielfalt und Weiterentwicklungen	136	136	136	136	136			
Anwendungstechnische Beratung im Werk Fridolfing	136	136	136	136	136			
Technische Kompetenz der Angestellten	136	136	136	136	136			
Erreichbarkeit der Angestellten	136	136	136	136	136			
Problemlösungen anbieten - auf Alternativen hinweisen	136	136	136	136	136			
Reaktion auf Kundenanfragen	136	136	136	136	136			
Schnelle Reaktionszeit - schnelle Beantwortung der Fragen	136	136	136	136	136			
Kundenbetreuung	136	136	136	136	136			
Interne Abwicklung	136	136	136	136	136			
Externe Abwicklung	136	136	136	136	136			
Emotionalisierung Informieren	136	136	136	136	136			
Gesamt-Performance	136	132	140	140	140			

Legend
im 120
im 80

Scannen von Rohstoffen

Der Etikettierplatz in TWA (Bereich Technik-Warenannahme) wurde bereits vorgestellt (Bild 1). Dieser Platz dient dazu, die angelieferten Rohstoffgebinde zu etikettieren. Auf dem Etikett ist zusätzlich ein Balken-Code aufgedruckt. Somit sind die Rohstoffe eindeutig über diesen Code mittels Hands scanner identifizierbar und für die Weiterverarbeitung im Mischbereich vorbereitet.



Bild 1: Etikettierplatz bei TWA

Bereich TMB:

Bei der Rezepturvorbereitung in TMB (Technischer Mischbereich) muss sicher gestellt sein, dass die richtigen Rohstoffe in der richtigen Menge zusammengestellt werden. Bei 90 Chargen am Tag und im Mittel 12 Rohstoffpositionen pro Charge ergeben sich daraus 1080 Vorwiegevorgänge am Tag bzw. 260.000 im Jahr. Es ist ein hoher organisatorischer Aufwand erforderlich, um die Prozesssicherheit zu gewährleisten. Durch das breite Produktspektrum gibt es eine Vielzahl an Rohstoffen, wobei es keinesfalls zu Verwechslungen kommen darf.

Zur weiteren Verbesserung der Prozesssicherheit des Vorwiegevorgangs und zur Reduzierung des organisatorischen Aufwands ist beabsichtigt, einen Scann-Abgleich zur Rohstoffidentifizierung in diesen Prozess einzufügen.

Dazu wird der Anfangs erwähnte Rohstoffcode am Gebinde-etikett mit Hilfe eines Scanners erfasst und mit der Rohstoffposition am Rezept verglichen. Dies geschieht mittels geeigneter Software und entsprechender Datenverwaltung durch die EDV.

Der Bediener hat lediglich das Rezept zu scannen und die entsprechende Rohstoffposition in der Anzeige festzulegen (Bild 2). Danach wird das entsprechende Rohstoffgebinde mit Vorwiegegebinde gescannt und abgewogen (Bild 3). Nur wenn die Rohstoffvorgabe und der Rohstoff übereinstimmen, und die richtige Menge vorgelegt wurden, kann dieser Vorwiegevorgang erfolgreich abgeschlossen werden.



Bild 2: Rezept einscannen und Rohstoffpositionen in der Anzeige festlegen



Bild 3: Rohstoff mit Vorwiegegebinde scannen und abwiegen

Alle Vorwiegestellen wurden technisch vorbereitet und mit dem Scansystem ausgestattet.

Aktuell läuft an den mobilen Vorwiegewaagen (Bild 4) der Systemtest zur Sicherstellung der einwandfreien Funktion des Systems. Die Gefahr bei solchen Systemen sind Serienfehler. Um das Risiko auszuschließen, wurden vorab FMEA-Sitzungen (FMEA = Fehler-Möglichkeiten- und Einfluss-Analyse) durchgeführt und Testsimulationen unter Betriebsbedingungen angesetzt.

Wenn die Testphasen in den nächsten Monaten erfolgreich abgeschlossen werden können, wird Zug um Zug auf das System ausgerollt.

Wir erwarten uns davon eine klare Verbesserung der Prozesssicherheit und gehen einen Schritt weiter in Richtung papierlose Produktion.

Günter Esterbauer (TLP)



Bild 4: mobile ATEX-Waage im Vorwiegebereich mit Scanausstattung

OTTO geht in die Luft – Status „Bekannter Versender“

Auf Grund der stetig wachsenden weltweiten terroristischen Bedrohung haben UN und EU verschiedene Verordnungen erlassen um den Reise- und Luftfrachtverkehr sicherer zu machen. Die zuständige deutsche Behörde, das Luftfahrt-Bundesamt LBA, hat diese EU-Verordnungen unter anderem mit der Einführung des „Bekannten Versenders“ umgesetzt. Ab dem 25. März 2013 gelten alle Luftfrachtsendungen von Versendern, die nicht „Bekannter Versender“ sind, als „unsicher“ und müssen somit mit erheblichen Zeit- und Kostenmehraufwand am Flughafen geröntgt und unter Umständen komplett kontrolliert werden.

Um bei Luftfrachtsendungen künftig weiterhin schnell und zuverlässig liefern zu können, hat sich OTTO dazu entschlossen eine Zertifizierung zum „Bekannten Versender“ anzustreben. Dieser Prozess begann am 20. Juli 2010 mit einem formlosen Antrag beim LBA in Braunschweig. Von dort erhielten wir eine Blankovorlage des sogenannten „Bekannte Versender-Sicherheitsprogramm“ (BVSP); Ein 25-seitiges Dokument mit Vorgaben und Fragen zu den firmeninternen Sicherheitsvorkehrungen, sowohl baulicher wie auch organisatorischer Art, die bei der Abwicklung von Luftfrachtaufträgen zur Anwendung kommen.

Damit begann dann die eigentliche Arbeit ...

Das BVSP wurde ausgefüllt, alle notwendigen Pläne zusammengetragen und zwei Beauftragte für die Luftsicherheit – LSB – bestellt.

Unsere neuen LSBs Hans Strasser und Reinhard Schlaffner absolvierten eine 35-stündige Schulung zum Thema Luftsicherheit. Alle weiteren Kollegen aus dem Bereich M, die in die Abwicklung von Luftfrachtaufträgen involviert sind oder Zutritt zu den festgelegten Sicherheitsbereichen im Lager Strohthof benötigen, besuchten eine 3-stündige Schulung bei einem vom LBA zugelassenen Schulungsunternehmen. Insgesamt wurden 62 Mitarbeiter geschult. Im Bereich MFW wurden abschließbare Lager- und Kommissionierbereiche für Luftfrachtsendungen eingerichtet.

Nach all diesen Maßnahmen konnten wir schließlich im November 2012 ein komplett ausgefülltes BVSP einschließlich aller benötigten Unterlagen und Schulungsnachweise einreichen.

Schon kurze Zeit darauf, am 14. Januar 2013, fand das Zertifizierungsaudit statt. Zwei Beamte des LBA waren vor Ort, haben mit den Projektbeteiligten das BVSP Punkt für Punkt durchgesprochen und die Räumlichkeiten im Lager Strohthof besichtigt. Schon am Ende dieses Audittages haben wir die Bestätigung erhalten, dass OTTO ab sofort als „Bekannter Versender“ auftreten darf.

Bedenkt man, dass von den ca. 65.000 Unternehmen in Deutschland, die regelmäßig Luftfracht versenden, bis zum 25.03.2013 nur ca. 1.000 den Status des „Bekannten Versender“ erhalten werden, haben wir nach langer Vorbereitungs- und Umsetzungszeit einen entscheidenden Vorteil bei Luftfrachtsendungen, die in unserem Namen abgewickelt werden, erreicht.

Dies bedeutet aber auch, dass wir die Vorgaben des LBA weiterhin konsequent einhalten müssen, um diese Zulassung nicht zu verlieren. Unangemeldete Kontrolleure des LBA überprüfen künftig die Einhaltung der Vorgaben zum Status „Bekannter Versender“, und werden bei Nichteinhaltung diese Zulassung umgehend entziehen! Und wir wollen doch, dass OTTO auch künftig schnell und zuverlässig für unsere Kunden „in der Luft“ bleibt!

Besonderen Dank an die Beteiligten von OTTO, die entscheidend dazu beigetragen haben den Status „Bekannter Versender“ zu erreichen:



Herr Johannes Strasser – MFW

Frau Monika Oettl – GLS

Herr Reinhard Schlaffner – MFW

OTTO verabschiedet

Verabschiedung in den Ruhestand

Ende des Jahres 2012 konnten zwei unserer langjährigen Außendienstmitarbeiter in die Altersteilzeit bzw. den wohlverdienten Ruhestand gehen.

Beiden Herren bereiteten wir in der Villa einen würdigen Rahmen bei dem viele Mitarbeiter die Gelegenheit nutzen sich persönlich zu verabschieden.

Dieter Beckers tritt den passiven Teil seiner Altersteilzeit an und kann sich nun ausgiebig seiner Familie und dem Enkel widmen. Seine Abteilung Industrie würdigte in einer internen heimlich organisierten Abendveranstaltung seine kollegiale Art und bereiteten ihm damit noch eine große und freudige Überraschung.

Herbert Zahner und seine Gattin nahmen sehr erfreut die guten Wünsche und den wunderbaren Blumenstrauß entgegen. Herr Zahner wird ab 2013 wohl seiner großen Leidenschaft, dem Radfahren frönen. Frankreich ist noch groß und es gibt für ihn sicher noch viele wunderbare Touren abzuradeln. Viel Spaß dabei!

Beiden Herren wünschen wir vor allem Gesundheit und viel Spaß bei allen Aktivitäten, die Sie als Rentner nun ohne Zeitdruck ausüben können und werden.

Rosmarie Stelzl (GLS)



Impressum

Herausgeber: OTTO-CHEMIE

Redaktion: Rosmarie Stelzl

Telefon: +49-8684-908-101

E-Mail: rosmarie.stelzl@otto-chemie.de

Layout: Abteilung CVU

Druck: Abteilung CVU

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

OTTO hilft

Hilfe für Kinder ganz groß!

Ein mittlerweile traditioneller OTTO-Event in der Vorweihnachtszeit ist die Packaktion für den Antenne Bayern Weihnachts-trucker.

Am 12.12.2012 fanden sich wieder fast 30 Kolleginnen und Kollegen um 16.30 Uhr im Lager Strohhof ein um mitzuhelfen. Als Gäste konnten wir unseren ehemaligen Lieferanten und Partner Herrn Dr. Pyrlik und seine Frau Silke begrüßen, die aus USA angereist, mit Begeisterung halfen.

Bestens vorbereitet von Sepp Mayer und seinen Mannen fanden wir alles aufgebaut und zum Startschuss bereit.



Flugs ging es jedem von der Hand und unter Lachen und Scherzen wurden Kartons gefaltet und geklebt, diese an mehreren Station befüllt,



mit einem bunten Weihnachtsaufkleber versehen und mit einem Schmuckband verschlossen.

Der von OTTO bereitgestellte Betrag von 1.000 € wurde durch die Spenden von Kolleginnen und Kollegen wieder mehr als verdoppelt. Mit 2.300 € konnten 110 Hilfspakete gepackt werden!

Danke allen Spendern und vor allem den fleißigen und treuen Helfern!

Rosmarie Stelzl (GLS)

