Wir bei OTTO

Ausgabe
Februar 2019

In dieser Ausgabe lesen Sie unter anderem:

OTTO präsentiert
OTTOCOLL® KlarKarl Relaunch

OTTO entwickelt
Neues aus dem Analytiklabor

OTTO gastlich
Besuch der Firma Northe

Inhaltsverzeichnis

OTTO Vorwort 3
Aktuelle Infos von Herrn Hafner

OTTO informiert 4-5
Strategie 2023
Jahresstart-Veranstaltung
Mitarbeiterbefragung

OTTO präsentiert 6-9
KlarKarl Marketing-Aktion
Messe Bau 2019 in München

OTTO vorsorglich 10-11
Wirbelsäulengymnastik
Unfallversicherungsschutz
Lärmprävention

OTTO entwickelt 12
Neuer Spektrometer in der TAE

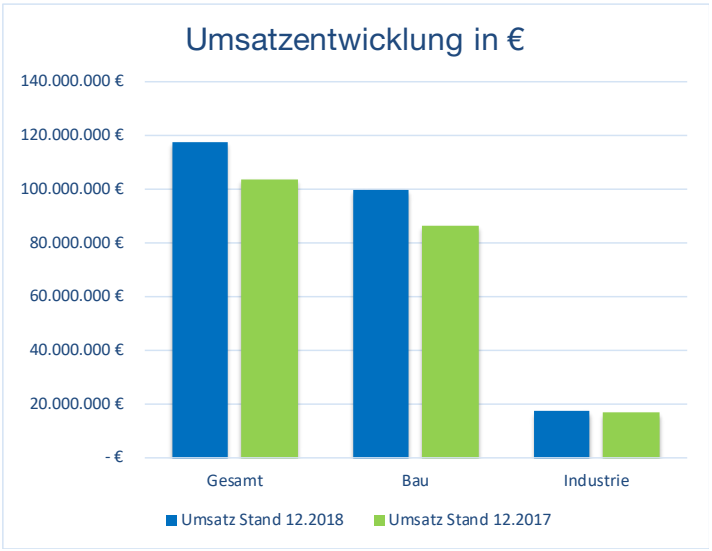
OTTO gastlich 13
Werksbesuch der Firma Northe

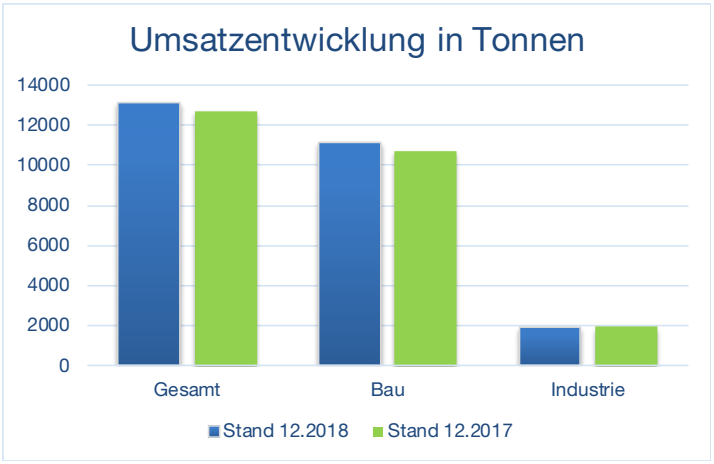
OTTO baut 14
Neues aus Kaltenbrunn

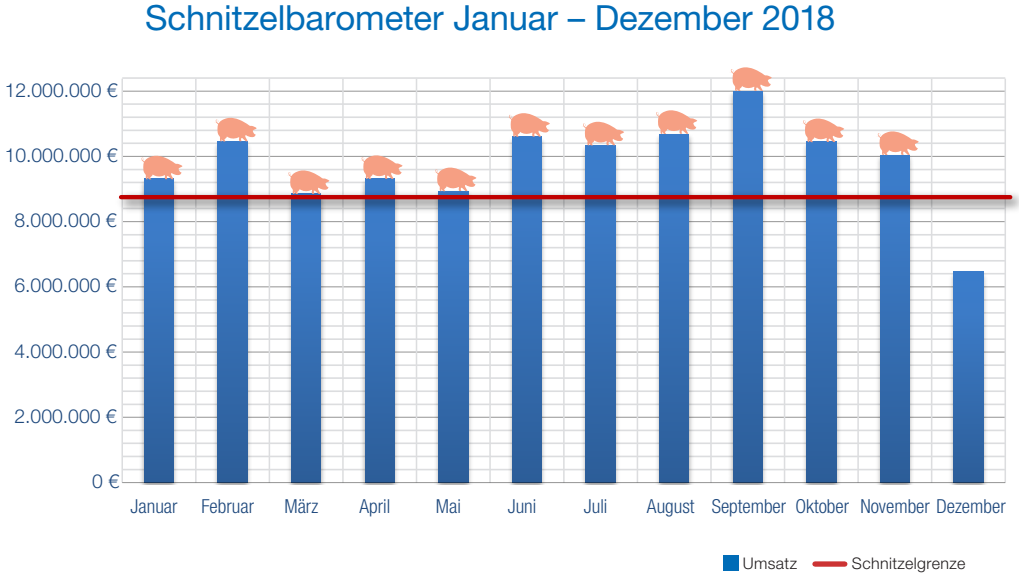
OTTO hilft 15
Weihnachtstrucker

OTTO feiert 16
Weihnachtsfeier 2018
- Ein Gedicht

Impressum
Herausgeber: OTTO-CHEMIE
Redaktion: Birgit Schuster, Sophia Huber, Cosima Kuchlbauer, Mathias Leukert, Claudia Maier, Lisa Pilzweger, Jonas Schreiber, Rosmarie Stelzl
Telefon: +49-8684-908-537
E-Mail: birgit.schuster@otto-chemie.de
Layout und Druck: MKCVU
Erscheinungsweise: 3 x jährlich







Sehr geehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

zum Jahresstart möchte ich Ihnen zuerst ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr wünschen.

2018 konnte unseren Erwartungen entsprechend gut abgeschlossen werden. Die Jahres-Startveranstaltung Mitte Dezember bei uns im Werk bot den perfekten Rahmen die Vertriebsmannschaft auf das neue Jahr und dessen Herausforderungen einzustimmen. Den Ausklang der Tagungswoche bildete die Weihnachtsfeier im Kurhaus Waging, wo bei guter Unterhaltung und feinem Essen der gebührende Jahresabschluss für uns alle stattfand. Zur weihnachtlichen Stimmung trug sicher auch die Packaktion für die Weihnachtstrucker bei, die sich abermals großer Beteiligung erfreute.

Mit großen Schritten schreitet nun das neue Jahr voran und bereits Anfang Januar bat ich Sie um Ihre Unterstützung, bei der Mitarbeiterbefragung Ihre Meinung und auch Ihre Anregungen zu äußern um OTTO zu reflektieren und voran zu bringen. Die Ergebnisse sind noch zur Auswertung beim Institut.

Auf der Weltleitmessen BAU in München Mitte Januar waren wir mit neuem Standkonzept und viel Elan der Messemannschaft vertreten. Die geknüpften interessanten Kontakte gilt es nun zu vertiefen und auszubauen.

Zur Stärkung der Kundenbeziehung im Speziellen begrüßten wir Ende Januar zwei Gruppen unseres Kunden Northe aus Hamburg. Die Nähe zu unseren Kunden und das persönliche Kennenlernen der Ansprechpartner festigt die Zusammenarbeit und bietet eine positive Basis diese auszubauen.

Wie Sie sehen, wird es in 2019 nicht langweilig für uns alle.

Ich freue mich auf die Herausforderungen die 2019 bringen wird und die ich mit Ihnen bewältigen möchte.

Ihr

Johann Hafner

Firmenstrategie 2023

Wie bereits in der letzten Ausgabe angesprochen und im Aushang vom 4. September 2018 erklärt, steht unsere aktuelle Firmenstrategie 2018 zur Überarbeitung an.

Seit September unterstützt uns hier die Firma Homburg und Partner als externer Berater. In den vergangenen Monaten konnte in persönlichen Einzelinterviews mit den Gesellschaftern, Geschäftsführer, Bereichsleitern, Produktmanagern der IST-Stand bei OTTO erarbeitet werden.

Zusätzlich wurden unsere Kollegen im Außendienst gebeten anhand eines Online-Fragebogens den wichtigen Beitrag zu leisten, ihre Erfahrungen einzubringen.

Homburg und Partner erstellte anhand der bereitgestellten Daten und Unterlagen, der Interviewergebnisse, sowie eigener Recherchen und Marktanalysen einen Ergebnisbericht mit Handlungsempfehlungen.

Zurzeit wird in diversen Workshops in den Bereichen Vertrieb Bau, Vertrieb Industrie und Marketing, mit Beteiligung der Anwendungstechnik, die neue Strategie erarbeitet.

Bis zur nächsten Ausgabe im Juli werden wir die Strategie 2023 fertig gestellt und kommuniziert haben.

Rosmarie Stelzl, GLS

Mitarbeiterbefragung 2019

Vom 7. – 11. Januar 2019 fand in Zusammenarbeit mit dem GEVA Institut aus München die zweite Mitarbeiterbefragung bei OTTO statt.

Im Vergleich zur ersten Mitarbeiterbefragung im Januar 2016 fand die Mitarbeiterbefragung online statt. Dies bedeutete, dass die Fragen nicht auf einem Fragebogen anzukreuzen waren, sondern online am PC.

Sowohl in der Krankenhausstraße als auch im Strohhof wurden Befragungslokale eingerichtet, welche es den Mitarbeitern ermöglichte in der Nähe ihres Arbeitsplatzes an der Befragung teilzunehmen. Die Lokale waren immer von einem Mitarbeiter besetzt, welcher für die offenen Fragen der Teilnehmer zur Verfügung stand und bei kleineren technischen Problemen gerne geholfen hat. Hier möchten wir uns gerne bei den Helfern Sabine Arndt, Sandra Kraus, Stephanie Petermichl, Stefan Rinke, Peter Schmitz, Thomas Mario und Kathrin Wallner recht herzlich bedanken.

Durch die Online-Befragung wurde es ermöglicht, dass unsere Außendienstmitarbeiter von zu Hause aus an der Befragung teilnehmen könnten und somit nicht extra nach Fridolfing anreisen mussten.

Das GEVA Institut wird im Nachhinein unter strengster Wahrung von Anonymität und Datenschutz die komplette Erfassung sowie Auswertung der Daten übernehmen.

An der Mitarbeiterbefragung haben insgesamt 370 Mitarbeiter teilgenommen. Dies entspricht einer Befragungsbeteiligung von 86%. Es freut uns, dass so viele Kolleginnen und Kollegen ehrlich interessiert daran sind, gemeinsam OTTO weiter voran zu bringen.

Wir bedanken uns für die rege Teilnahme sowie bei allen Helfern, die die Befragung ermöglicht haben. Sollten noch Fragen rund um die Mitarbeiterbefragung offengeblieben sein, so könnt ihr euch gerne weiterhin an uns wenden.

Ab Mitte März werden wir euch über das Intranet auf dem Laufenden halten.

Euer Projektteam Mitarbeiterbefragung

Jahresstart-Tagung 2019

Am 13. und 14. Dezember 2018 fand die „Jahresstartveranstaltung 2019“, organisiert von Marketing und Vertrieb, statt. Wieder einmal waren es zwei spannende Tage mit vielen Vorträgen und Workshops.

Zum Auftakt wurden der gesamten Außendienstmannschaft Themen wie die Ergebnisse der Kundenbefragung, Baufortschritt Kaltenbrunn, Betriebsrat, Gesundheitsmanagement etc. vorgestellt.

Die Herren und die Dame der Bau-Außendienstmannschaft durften auch zwei Workshops zu den Themen „Kleben von A-Z“ und „Naturstein & Fliese“ durchlaufen und bekamen u.a. am Freitag einen Einblick in die Strategie 2023 sowie die Vertriebsziele 2019.

Unsere Industrie-Vertriebsmannschaft hatte ebenfalls die Chance ihr Wissen bei einem Workshop zum Thema „Elektronikbauteile“ zusammen mit der TAE zu maximieren.

Als Abschluss einer erfolgreichen Tagung und als Ausklang eines erfolgreichen Jahres 2018, haben (fast) alle Teilnehmer und Referenten der Veranstaltung, am Freitag an der OTTO Weihnachtsfeier teilgenommen.

Tamara Weinbacher
Kampagnen & Kommunikation

Ein Blick hinter die OTTO-Fassade
Der OTTOCOLL® KlarKarl-Relaunch – Eine bereichsübergreifende Erfolgsstory

Es war einmal die Geschichte der 5 Kollegen zum Kleben, die gemeinsam auszogen, um die große Welt des Baufachhandels in Deutschland und Österreich zu erobern. Ihre Mission war etwas ins Stocken geraten und so überlegten sie, was sie unternehmen könnten, um wieder auf die Überholspur zurückzukehren.

Einer von ihnen, Karl, ein Klebstoff mit einem transparenten und durchscheinenden Körper hatte eine Idee:

„Ich hab's! Wir müssen mich noch klarer machen und einfach mein gutes Aussehen in eine besondere Hülle stecken, dass jeder sofort erkennt, was für eine tolle Erscheinung ich bin. Dazu werde ich noch ordentlich an meiner Einstellung arbeiten, um noch vielseitiger einsetzbar und noch besser verarbeitbar zu sein."

Und so begann die OTTO-Technik mit der Modifikation von Karl. Zusätzlich wurden viele Test unternommen um Karl in einer transparenten Kartusche zu veröffentlichen. Das endgültige „Go" dafür bekam er Ende April. Jetzt hieß es noch zusammen mit der OTTO-Logistik, -Anwendungstechnik & Entwicklung, -Instandhaltung, -Produktionstechnik und der -Fertigungsleitung die OTTO-Produktion und -Abfüllung auf die neue Rezeptur und transparente Kartusche von Karl vorzubereiten. Es wurden z. B. neue Abfüllparameter für Karl in größeren Produktionsmengen bestimmt und Sensoren bei den Abfüllanlagen ausgetauscht, damit eine durchsichtige Kartusche überhaupt erst bei OTTO produziert werden konnte.

„Aber das reicht mir nicht", sagte Karl, *„ich muss doch im Umfeld der zahlreichen Wettbewerber herausstechen, jeder muss sofort wissen, dass ich jetzt noch besser bin!"*

Und so versammelten sich bei OTTO Kollegen aus dem Produktmanagement, dem Handelsmarketing und der Kommunikation und brainstormten, bis sie mit diversen guten Ideen aufwarten konnten um Karl und seine Kollegen am Point of Sale beim Händler optimal in Szene zu setzen.

Höhepunkt sollte ein hochwertiges Thekendisplay werden, das durch wechselnde Beleuchtung die transparente Kartusche als Blickfang direkt im Zentrum der Theke platziert.

Jetzt mussten nur noch ein „paar" Details geklärt werden, allen voran ob die Beleuchtung mit Kabel, Batterie oder wieder aufladbaren Akkus betrieben werden soll. Die Entscheidung fiel dann auf eine wieder aufladbare Lösung mit einer Power Bank (dazu später mehr).

Es stand die Sommertagung mit den Kollegen aus dem Außendienst an, in der das Thekendisplay sowie alle begleitenden Kommunikationsunterlagen präsentiert werden sollten. Auch Karl sollte seinen großen Auftritt in der neuen, transparenten Kartusche haben.

Aber was war da los? Vor lauter Aufregung hatte Karl viele kleine Bläschen bekommen, die in der transparenten Kartusche sehr gut zur Geltung kamen und nicht rechtzeitig nach oben in den Kartuschennippel aufsteigen wollten. Was sollte man tun? Eine Idee musste her. Und so sah man irgendwann keine andere Möglichkeit mehr als Karl in den LKW zu packen und mehrere Male von der Krankenhausstraße zum Strohhof zu fahren, damit durch die Vibrationen die Luftbläschen schneller nach oben aufsteigen sollten.

Anfang September war es dann so weit, die Aktion mit den Thekendisplays wurde gestartet und der neue Karl in der transparenten Kartusche war bereit, die Märkte zu erobern. Jeder Kunde konnte ab dem Kauf von einem Karton OTTOCOLL® KlarKarl ein Thekendisplay dazu bestellen. Der Vertrieb war schon total heiß auf die Aktion und konnte es kaum erwarten, den neuen Karl und das Thekendisplay in den Händen zu halten und im Handel zu platzieren.

Als die Erstlieferung von 200 Stück im Werk eintraf war die Freude bei Karl und seinen Kollegen dementsprechend groß, zur Sicherheit packte man aber noch ein Thekandisplay aus, um es zu testen, bevor die ersten an die Händler verschickt werden sollten. Doch was ist das? Trotz mehrfachem Ein- und Ausschalten wollte Karl nicht leuchten. Langsam machte sich eine gewisse Unruhe breit. Den nächsten ausgepackt – puh der leuchtet, Gott sei Dank! Der nächste leuchtet auch. Na gut, einen versuchen wir sicherheitshalber noch, war der erste wohl einfach ein Montagsmodell.

Neeein, warum geht denn der jetzt auch nicht??? Stress!!!

Naja, lange Rede kurzer Sinn, zum Schluss wurden alle Displays ausgepackt und angeschaltet und das Lager leuchtete wie die Salzburger Innenstadt in der Vorweihnachtszeit.

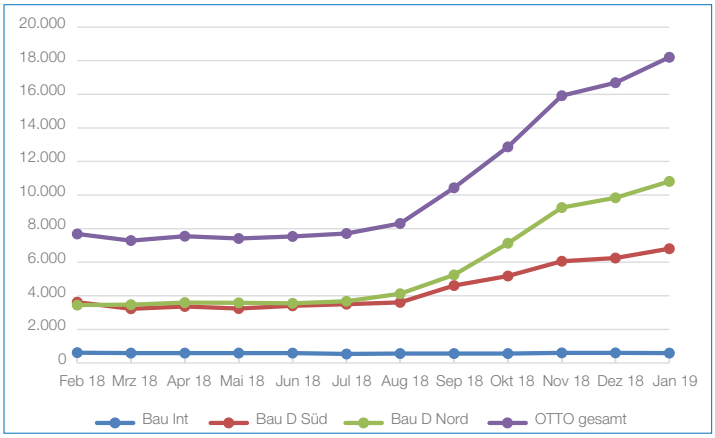
Insgesamt funktionierte ein Drittel der Displays nicht! Nachforschungen beim Lieferanten ergaben, dass der Zulieferer der Power Banks einfach welche lieferte, die eine zu geringe Spannung ausgaben. Also die nicht funktionierenden Power Banks zurückschicken und auf Ersatz warten.

Ein ziemlich großer Aufwand. Vor allem CVU-Chef-Elektriker Andi verbrachte viele Stunden mit dem auseinanderschrauben und testen der Thekendisplays. Mittlerweile war die Aktion angelaufen und Karl machte sich auf, die Theken der Baufachhändler in Deutschland und Österreich zu erobern.

Die Aktion lief von Anfang an so gut, dass sich der Vorrat an Displays innerhalb kurzer Zeit dem Ende neigte und eine Nachproduktion in Auftrag gegeben wurde.

Auch in den folgenden Wochen war der Außendienst fleißig zu Gange, so dass eine weitere Nachbestellung und eine Verlängerung des Aktionszeitraums über den Jahreswechsel hinaus beschlossen wurde. Stand heute leuchten ca. 340 Thekendisplays im deutschen und österreichischen Baufachhandel.

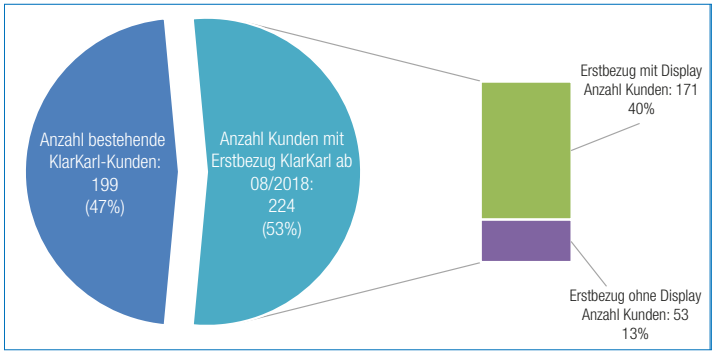
Umsatz OTTOCOLL® KlarKarl im 12-Monats Trend



Abschließend ist zu sagen, dass Karl und seine Kollegen sehr zufrieden sind, denn die Aktion kann als bereichsübergreifende Erfolgsstory verbucht werden:

Wurde noch vor der Aktion im Monat rund 660 Stück Karl's verkauft, waren es im Rekordmonat November 2018 knapp 3.800 Stück. Das entspricht einer Steigerung von ca. 470 % (einige bei OTTO wären mit 50 % Steigerung zufrieden gewesen – aber wer sagt da schon nein).

Außerdem sollte Karl seine anderen 4 Kollegen (Fritz, Bert, Ralf und Max) mitziehen – das ist ihm auch gelungen: im Schnitt wurden im Zeitraum September bis Dezember 2018 ca. 35 % mehr der 4 anderen Handelsklebstoffe verkauft.



Für OTTO zeigt dieses Projekt, dass wir zusammen tolle Projekte auf die Beine stellen und auch kleinere (und dunklere) Probleme locker gemeinsam bewältigen können.

Deswegen auch ein Dankeschön an alle Kolleginngen und Kollegen (drinnen wie draußen), die sich daran beteiligt haben und den Erfolg erst möglich gemacht haben.

OTTOCOLL® KlarKarl TopSeller

Denny Gerhard *Michael Bergstein* *Werner Grimm*

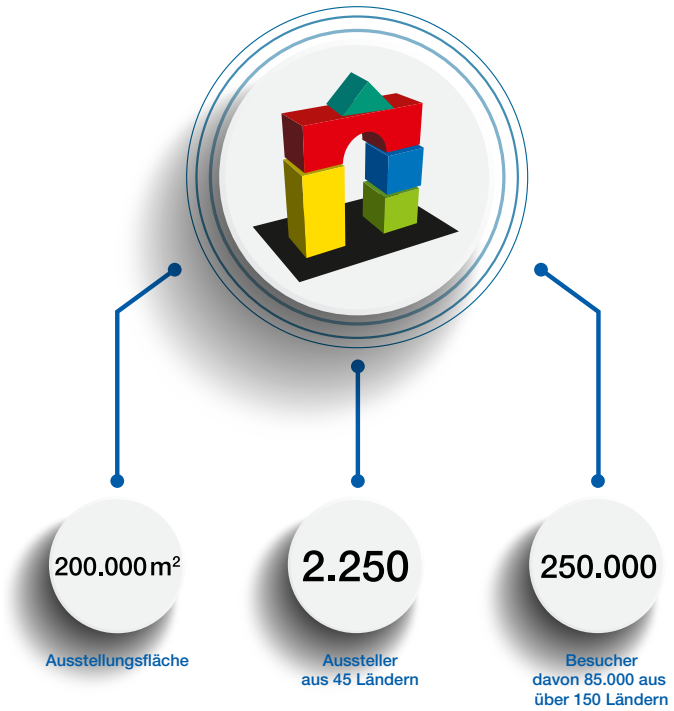
(Quelle: MKCM – Silvia Schulz)

Der Erfolg hält auch weiter an: in den ersten drei Arbeitstagen im Februar gingen Bestellungen von 440 Stück OTTOCOLL® KlarKarl ein. Zur Erinnerung: vor dem Relaunch war die durchschnittliche Monatsmenge 660 Stück.

Monika Obermayer, MKPM
Mathias Leukert, Leiter MKCVU

OTTO auf der Messe BAU in München

Die Messe in Zahlen: Auf einer Fläche von erstmals 200.000 Quadratmetern zeigten 2.250 Aussteller (in 2017 waren es 2.120) aus 45 Ländern ihre Produkte und Lösungen für die Baubranche auf der BAU. 250.000 Besucher und davon erstmals 85.000 aus dem Ausland (2017: 80.500) aus über 150 Ländern untermauerten den Stellenwert der BAU als Weltleitmesse für Architektur.



Gute Verbindungen – Die haben wir auf unserem Stand in Halle B6/510 vom 14. bis 19. Januar gezeigt. Ganz im OTTO-Outfit war dabei nicht nur der in blau, weiß und grau gehaltene Stand, auch die KollegInnen repräsentierten das Unternehmen mit der OTTO Fashion.

Auf knapp 100 qm Grundfläche zeigten wir unsere Expertise in Sachen Dichten und Kleben für viele Anwendungen auf dem Bau. Mit dabei natürlich S 70 und S 100 sowie die 5 Kollegen, aber auch einige Spezial-Dicht- und Klebstoffe, wie M 360 für Hochbaudehnfugen, S 51 für Vinyl-Böden oder S 81 für das „geklebte Fenster“.

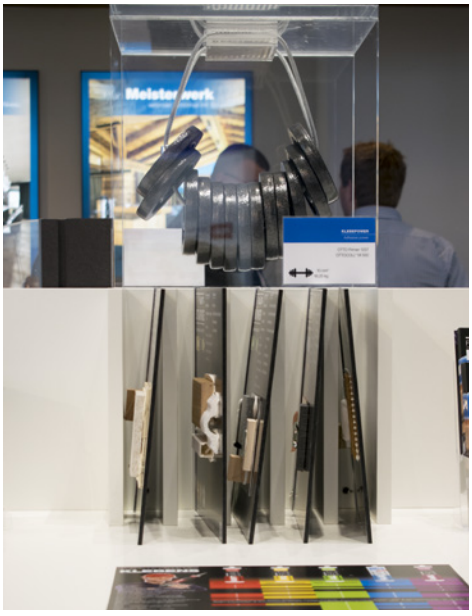
Ganz neu war die Darstellung von OTTO als Partner des Fachhandels. Die Technik dabei war die der so genannten „Wackelpostkarten“, bei der das Motiv in 3D erscheint und „mitgeht“, wenn man am Bild entlanggeht. Möglich wurde diese neue Darstellungsweise eines optimal bestückten Handelsregals durch eine tolle Kooperation zwischen Elisabeth Lundershausen und Hartmut Krause vom Vertrieb/Merchandising sowie Birgit Schuster und weiteren Kollegen vom Marketing. Danke nochmal für die kurzfristige und planvolle Zusammenarbeit an alle Kollegen!

Im 1. Stock des Messestandes konnten die KollegInnen auf 50 qm in ruhiger Atmosphäre, abseits vom Lärm der Messehalle, Gespräche führen und Kunden betreuen. Mit den iPads auf den Tischen stand dabei die App und die Homepage für Erläuterungen zur Verfügung.

Gute Gespräche mit Kunden und Interessenten machten die BAU für OTTO so zur wertvollen Informations- und Akquise-Plattform. Die Kollegen aus dem Vertrieb haben viele neue Adressen für Interessenten erhalten, um sie von den OTTO-Qualitäten zu überzeugen und zu begeisterten OTTO-Kunden zu machen.

OTTO wird auch künftig diese Messe als Aussteller besuchen, denn eine alte Weisheit besagt: „Wer nicht auf der BAU ist, den gibt's nicht…"!

Gisela Bechmann
Messe & Branding



Wirbelsäulengymnastik

Anfang 2016 hat Frau Gerlinde Utler begonnen, mit ihrer Wirbelsäulen-Gymnastik an der gesunden Haltung der Ottoraner zu arbeiten und Beschwerden vorzubeugen.

Das Angebot wurde zuerst sehr zögerlich angenommen, doch seit dem Frühjahr 2017 finden zwei Mal jährlich (Frühjahr und Herbst) je 10 Stunden statt, die gut besucht sind.

Wechselweise mit erdiger Trommelmusik und entrückenden Klängen rückt Frau Utler unerschrocken unseren verspannten Haltungsmuskeln auf den Pelz. Dabei hat sie auch keine Bedenken, durch abenteuerliche Choreografie, schweißtreibenden Bewegungsabfolgen und viel Dehnen und Strecken die letzte Schweißdrüse zu aktivieren. Ihr Geheimnis? Sie vergisst dabei nie auch die Lachmuskeln mit ein zu beziehen, wenn jeder Storch auf seinem Weg durchs Salatfeld und jeder Kranich beim Balztanz vor Neid erblassen würde, wenn die Trommeln auch den letzten Mitarbeiter zu wilden Verrenkungen zwingt.

In Summe: Aus eigener Erfahrung kann ich Frau Utler und ihre Wirbelsäulen-Gymnastik wärmstens weiter empfehlen, damit wir geschmeidig, gesund, möglichst schmerzfrei und mit einem Lächeln durch unsere Arbeitstage gleiten können.

Cosima Kuchlbauer VZP

Unfallversicherungsschutz

Beim Unfallversicherungsschutz muss man zwischen zwei verschiedenen Systemen differenzieren. Zum einen gibt es die gesetzliche und zum anderen die private Unfallversicherung.

Gesetzliche Unfallversicherung - Berufsgenossenschaft

Die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung sind vor allem Berufsgenossenschaften, im Falle der OTTO Chemie ist es die Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie (BG RCI). Sie stehen somit unter staatlicher Aufsicht und sind Körperschaften des öffentlichen Rechts. Der Spitzenverband gewerblicher Berufsgenossenschaften ist beispielsweise die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V. (DGUV).
Jeder Arbeitnehmer genießt somit im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit einen Unfallschutz der Berufsgenossenschaft. Arbeitsunfälle sind also versichert.

Was sind Arbeitsunfälle?

Arbeitsunfälle sind die Unfälle, die versicherte Personen (z. B. Arbeitnehmer im Betrieb) infolge der versicherten Tätigkeit erleiden. Und die gesetzliche Unfallversicherung bietet Schutz bei der Ausübung dieser Tätigkeiten.
Darüber hinaus sind auch sogenannte Wegeunfälle versichert, also Dienstwegeunfälle (Dienstfahrten) und der Weg zur und von der Arbeit, wenn dieser auf direktem Weg und ohne Unterbrechung erfolgt.
Nicht versichert sind hingegen Unfälle, die während der Pausenzeiten innerhalb der Arbeitszeit passieren.

Private Unfallversicherung

Für den privaten Bereich ist jeder selbst verantwortlich eine Versicherung zum Unfallschutz abzuschließen.
Bei einem Unfall in der Freizeit zahlen die Krankenkassen zwar die Behandlung – die Folgekosten (z. B. Krankenhaustagegeld) sind jedoch nicht abgedeckt.
Dabei gilt es folgendes zu beachten: Ein Unfallereignis ist ein zeitlich begrenztes, von außen auf den Körper einwirkendes Ereignis, das zu einem Gesundheitsschaden führt. Dies bedeutet in der Praxis, dass sogenannte Eigenbewegungsschäden nicht versichert sind bzw. sich nur extra versichern lassen.
Eigenbewegungsschäden sind Schäden ohne Fremdeinwirkung z. B. umknicken beim Joggen oder beim Fußball wenn dies ohne Fremdeinwirkung geschieht.

Versicherungsschutz bei sportlichen Veranstaltungen der OTTO Chemie

Die OTTO Chemie bietet Euch immer wieder sportliche Veranstaltungen an, für welche die Firma die Anmeldegebühren übernimmt. Beispielsweise Fußballturniere, oder Laufveranstaltungen etc.

Für diese Veranstaltungen besteht kein gesetzlicher Unfallschutz durch die Berufsgenossenschaft, weil es keinen Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit gibt.

Die Veranstaltungen haben immer einen privaten Charakter, wodurch jeder einzelne Teilnehmer sich dessen bewusst sein muss, dass im Falle eines Unfalls die private Unfallversicherung zum Tragen kommt.

Wir wünschen allen Teilnehmer der sportlichen Veranstaltungen viel Spaß und Erfolg und gesund bleiben.

Niels Rabe, ABS

Lärm

Hörverlust durch Lärm ist ein schleichender und anfangs unbemerkter, schmerzfreier Prozess. Er kann einen erheblichen Verlust an Lebensqualität bedeuten! Lärmschwerhörigkeit ist nicht heilbar.

Als Lärm werden Geräusche bezeichnet, die stören, belästigen oder zu gesundheitlichen Schäden führen können. Alle Geräusche, die uns umgeben, können demnach als Lärm empfunden werden.

Der Lärm, oder auch Schallpegel genannt, wird in der Einheit Dezibel (dB) angegeben. Eine Erhöhung um 10 dB bedeutet eine Verdoppelung der Lautheit (Lautheit = empfundenen Lautstärke).

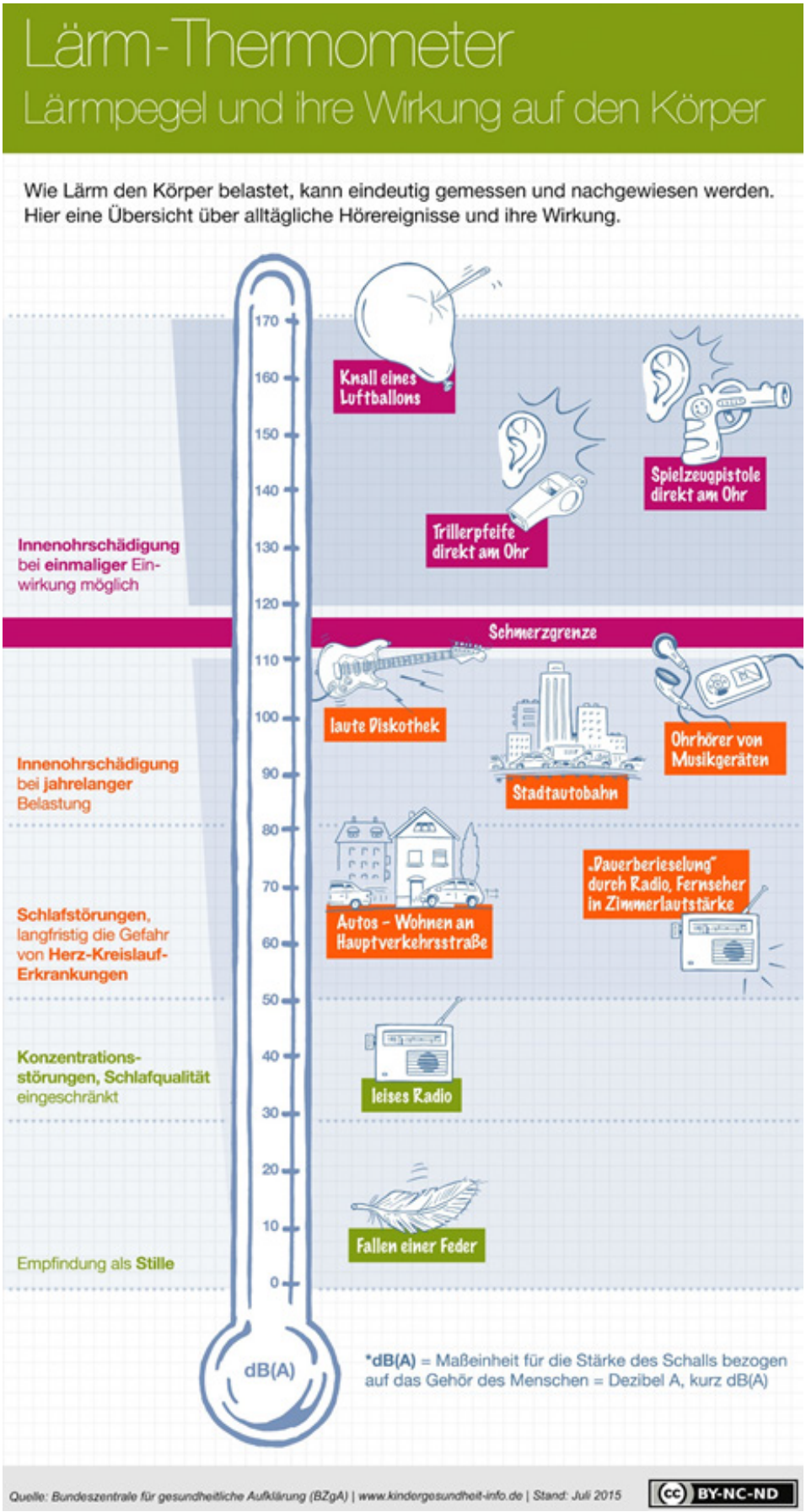
Welche Auswirkungen der Lärm haben kann, zeigt die nebenstehende Grafik sehr anschaulich.

Der Lärm zeigt zum einen direkt auf das Hörorgan Auswirkungen (aurale Auswirkungen) und kann lärmbedingte, irreversible Hörschädigungen hervorrufen (ab 80 db(A)) und zum anderen Auswirkungen auf den Gesamtorganismus (extraaurale Auswirkungen – Beeinflussung von Organen und Organsystemen).

Bereits ab 30 db(A) wird mit einer Beeinflussung des Gesamtorganismus gerechnet wobei die Beeinflussungen subjektiv wahrgenommen und unterschiedlich verarbeitet werden. Ab 80 db(A) treten bei einer dauerhaften Beschallung Hörschädigungen auf.

Um herauszufinden, in welchen Bereichen von OTTO Lärmbelastungen auftreten, wurden in der Vergangenheit Messungen durchgeführt. Kritische Bereiche sind hierbei die Abfüllung, sowie das Automatische Kommissionierlager (AKL).

Die Möglichkeiten zur Verbesserung der Lärmbelastung sind mit technischen Maßnahmen laufend genutzt worden und aktuell ausgeschöpft. Die Gesundheit der Mitarbeiter ist OTTO wichtig, weshalb für die betroffenen Mitarbeiter im Bereich der Abfüllung und im Bereich des AKL ein angepasster Gehörschutz angeboten wird.



Niels Rab,eABS

Schwingt mein Warenmuster richtig?

Ein einfacher und schneller Weg die Qualität von Rohstoffen, Produkten und Referenzen zu beurteilen.

Seit einem Jahr verfügt unser Analytiklabor über ein Fourier-Transformations-Infrarot-Spektrometer (kurz IR-Spektrometer), das uns durch das Vergleichen von Rohstoffen unterschiedlicher Hersteller mehrere Bezugsquellen ermöglicht.
Des Weiteren unterstützt es uns bei der Beantwortung von Fragen die sich während der Entwicklung im Labor ergeben sowie bei der Reklamationsbearbeitung. Ein Hauptgrund für die Anschaffung ist das Überprüfen von Rohstoffen bereits beim Wareneingang, um die Qualität sicherzustellen.

Ein großer Vorteil: Das Ergebnis ist in 2 Min. verfügbar.

Abb. 1: FT-IR Spektrometer Nicolet iS5

Was ist ein Fourier-Transformations-Infrarot Spektrometer?

Ein Spektrometer strahlt Licht (hier aus dem Infrarotbereich) auf eine Probe, bspw. einen Rohstoff, wie eine Taschenlampe. Trifft das Licht auf die Probe wird es teilweise abgeschirmt, wie bei einem Farbfilter. Danach wird der „Schattenwurf“ von einem Detektor aufgenommen und als Spektrum am PC ausgegeben (Abb. 2). Das Spektrum – gleich einem Fingerabdruck – wird dann mit Datenbanken und Referenzen abgeglichen. Bei identischem Spektrum erfolgt eine Freigabe, andernfalls eine Sperrung.

Ein mathematischer Trick, physikalisch unterstützt, ermöglicht die gleichzeitige Aufnahme des gesamten eingestrahlten Lichts, statt jede Wellenlänge einzeln zu messen. Dies ist die Fourier-Transformation, welche auch bei MP3 Formaten zur Anwendung kommt.

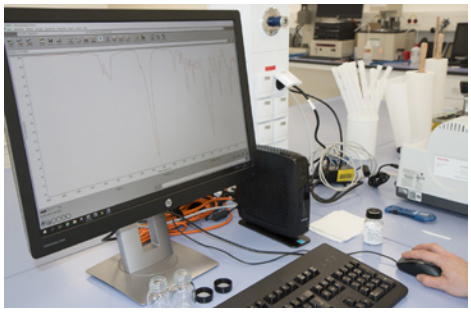


Abb. 2: IR-Spektrum

Was wird gemessen?

Flüssigkeiten (Polymere, Vernetzter, Haftvermittler, Katalysatoren, …), Pulver (Kreiden, Kieselsäuren, …), Muster (Platten, Folien, …) und frische wie ausgehärtete Dicht- und Klebstoffe. Grenzen sind hinsichtlich des Beobachtbaren gesetzt. Das Infrarotlicht regt Atombindungen zur Schwingung an. Wenn das Licht nicht zur Bindung passt, wie der Bogen zu einer Saite, dann kann keine Bewegung entstehen.
Eine weitere Grenze ist durch die Transparenz gegeben. Kann das Licht nicht in die Probe eindringen, wird nur die Oberfläche gemessen. D.h. bei einer lackierten Oberfläche kann nur der Lack untersucht werden, nicht aber das was darunter ist.

Wie wird gemessen?

Der Fortschritt der Technik (ATR-Diamant, Software, Bauweise) erlaubt es heute auch Dank der FT-Technologie, dass die IR-Spektrometer sehr benutzerfreundlich geworden sind und dadurch vielseitig in der Analytik verwendet werden. Das Gerät ist nicht mehr größer als ein Drucker und lässt sich nahezu genauso einfach bedienen. Proben können ohne weitere Vorbereitung direkt auf die Probenplatte aufgetragen werden (Abb. 3) und die Messung kann mit ein bis zwei Mausklicks beginnen. Eine Auswertung z. B. zur Freigabe kann vollautomatisch erfolgen.

Abb. 3: Direkter Probenauftrag auf Probenplatte

Was zeigt uns das Ergebnis?

Beim Wareneingang kann schnell geklärt werden, ob der Rohstoff der Spezifikation entspricht – „Ist der Fingerabdruck identisch?“. Bei unbekannten Proben ermöglicht der Abgleich mit der Datenbank im Idealfall eine Identifikation – „Zu wem gehört der Fingerabdruck?“. Falls diese nicht eindeutig ist, kann die Detailanalyse zumindest Rückschlüsse auf die Chemie zulassen – „Unbekannter Fingerabdruck aber 30-jährig, blond, grüne Augen, …“.

Für Kunden haben wir die Möglichkeit bspw. Oberflächen genauer „unter die Lupe“ zu nehmen, um Aussagen über die Beschichtung zu treffen.

Etwas schwieriger gestaltet sich die Analyse von Dicht- und Klebstoffen. Systeme (Silikone, Acrylate, PUs, Hybride, …) lassen sich zwar gut unterscheiden, bei der Zusammensetzung hat diese Methode aber Ihre Grenzen.

Abb. 4

Für alle die mehr wissen wollen: „Kommt gerne vorbei und seht es Euch an!“

Eure TAE

Besuch der Firma Jörg Northe GmbH

Mit großer Freude begrüßten wir die Firma Jörg Northe GmbH aus Hamburg am 23./24. sowie am 30./31. Januar. Sie besuchten uns mit Ihrer gesamten Belegschaft aufgeteilt in zwei Gruppen. In den Teams waren Mitarbeiter aus Vertrieb, Außendienst, Einkauf, Buchhaltung und Lager vertreten.

Seit 1977, gegründet als kleiner Familienbetrieb von Herrn Jörg Northe, sind sie Lieferant für Handwerk, Handel und Industrie. Als Spezialist für den Vertrieb von Dicht- und Klebstoffen, Fugenbänder, PU-Schäume und Fußbodenbeschichtungen sind sie einer unserer stärksten Kunden und decken mit fünf eigenen Außendienstmitarbeitern einen großen Bedarf im Norden mit OTTO-Produkten ab.

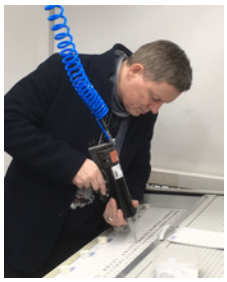
1999 wurde das Unternehmen von Herrn Matthias Northe übernommen. Mittlerweile betreuen sie mit 24 Mitarbeitern Ihre Kunden von den Standorten Hamburg und Kiel mit höchster Qualität und bestmöglicher Kundenzufriedenheit. Diese Firmenphilosophie dürfen auch wir als Lieferant der Firma Northe genießen und sind stolz auf eine über 30jährige faire und zuverlässige Partnerschaft. Um diese noch weiter zu vertiefen, war es Herrn Northe ein persönliches Anliegen, sein Team den Ottoranern vorzustellen. Jeweils am Mittwoch reiste die Gruppe mit zwölf Personen von Hamburg über München an. Betreut wurden sie hierbei schon von unserem Bezirksleiter Herrn Jens Bollwinkel. Um ca. 13.00 Uhr erreichten sie Fridolfing und wurden von unserem Geschäftsführer Herrn Johann Hafner und in der zweiten Woche von Herrn Oliver Suttner, Vertriebsleitung Bau begrüßt. Nach einer kurzen Willkommensrede stellte unser Verkaufsleiter Innendienst Bau Deutschland, Stefan Lucha, die zuständigen Ansprechpartner vor. Danach präsentierten wir unseren Unternehmensfilm.

Anschließend ging es mit Martin Wolf in den Schulungsraum, wo er unsere Gäste über viele Anwendungen im Bereich Glas/Fenster/Fassade sowie über unsere Klebstoffe informierte. Viel Freude hatten auch einige Gäste beim Verfugen an unseren Schulungsexponaten.

Mit einem „großen Hallo“ begrüßte anschließend das Northe Team unsere Mädels und Jungs aus MAB/MLO. Man freute sich, nun auch ein Gesicht zu den Stimmen am Telefon zu sehen. Danach wurden sie von Hans Strasser durch unser Lager geführt.

Beeindruckt waren sie von unserem automatischen Kleinteilelager, dem Rohstofflager, der Sauberkeit sowie den technischen Hilfsmitteln für die Kommissionierung. Anschließend stellten Harald Krewinkel, Andreas Murt und Monika Obermayer unser Produktmanagement vor. Thomas Keuntje punktete danach noch mit seinem Fachwissen und beantwortete einige technische Fragen. Bei einem gemeinsamen Abendessen im Gasthaus Michlwirt haben wir den Abend gemütliche ausklingen lassen.

Am nächsten Morgen konnten sich unsere Gäste dann einen ausführlichen Einblick in unser Labor mit allen Prüfungsmöglichkeiten verschaffen. Herr Nikolaus Auer beantwortete viele Fragen über Produktkontrolle, Entwicklungsmöglichkeiten und Testverfahren.



Volle Bewunderung ernteten unsere „Tupfenmädels“ für die Geschicklichkeit und Ausdauer zur Herstellung unserer Farbtafeln.

Unser Industriebereich wurde mit möglichen Anwendungen und Einsatzbereichen von Ralf Burzlaff, Stefan Ossiander und Thomas Krätschmer vorgestellt. Die Firma Northe sieht auch hier Potential die Zusammenarbeit noch weiter auszubauen.

Nach der Mittagspause wurden Vertriebsinnendienst Bau und Buchhaltung besucht. Abschließend hatten wir noch eine Fragerunde. Gegen 15.00 Uhr machten sie sich nach einer herzlichen Verabschiedung wieder auf den Heimweg.

Das Northe-Team konnte viele Eindrücke und Informationen sammeln. Auch wir bei OTTO freuten uns mehr Einblick über die Wünsche und Bedürfnisse unserer Partner zu gewinnen.

Margot Eidenhammer & Maria Berger, VIB-D

Der Neubau schreitet voran

Noch vor Weihnachten konnten die Betonarbeiten für alle Fundamente des neuen Produktions- und Logistikzentrums abgeschlossen werden. Durch diese Maßnahme ist man im weiteren Verlauf unabhängiger von der Winter-Witterung.

Hintergründe zum frostsicheren Fundamentbau:

Fundamente müssen frostsicher gründen, damit ein Gebäude auf Dauer keinen Schaden nimmt. Ein Gebäude drückt mit seinem Gewicht auf den Bodengrund. Hier erfüllt das Fundament die Aufgabe, die dabei entstehende Kraft gleichmäßig auf den Boden zu übertragen. Bekanntlich dehnt sich Wasser aus, wenn es gefriert. Ein feuchter Boden der gefriert, kann sich unter einem Fundament zunächst nicht ausdehnen. Je nach vorhandenen Gewichts- und Druckverhältnissen kann sich das Gebäude heben oder die Bodenplatte bricht. Um dies zu verhindern, muss das Fundament frostsicher gegründet werden. Im umgekehrten Fall senkt sich das Gebäude oder die Bodenplatte, wenn sich der Frost wieder auflöst.

Zwischenzeitlich wurden im Erdgeschoss die beiden Treppenhäuser und die dazwischenliegenden Betonwände fertiggestellt.

In Kürze wird mit dem Einschalen der Erdgeschoss-Betondecke für den Massivbau begonnen und das erste Treppenteil in einem Stück eingehoben.

Von den acht innenliegenden Betonstützen für die Technikbühne, mit dem Grundriss von 60 x 60 cm und einer Höhe von ca. 7 Meter, wurden bereits fünf Stück betoniert.

Wir sind aufgrund der guten Witterungsverhältnisse im Zeitplan.

Parallel wurden der Stahlbau und die Fassade ausgeschrieben und vergeben, so dass auch hier keine Zeitverzögerungen zu erwarten sind.

Für die Mischanlage wurde noch im Dezember der Vertrag mit dem Hersteller unterzeichnet und es finden die ersten Workshops zur Integration statt. In nächster Zukunft wird die Bestellung der Einfärbe- und Abfüllanlage vorangetrieben. Hierzu berichten wir in der nächsten Ausgabe ausführlich.

Es ist bereits einiges in Arbeit, vieles in die Wege geleitet und es gibt noch jede Menge zu tun. Dem Projektteam wird nicht langweilig und gerne berichten wir weiterhin über die Fortschritte.

Rosmarie Stelzl, GLS

Weihnachtstrucker 2018 – Wir waren wieder dabei

Bereits zum 9. Mal wurden bei OTTO die Päckchen für den Weihnachtstrucker der Johanniter organisiert und gepackt. Was 2010 begann wird seitdem jährlich mit viel Freude, Energie und Spaß fortgeführt. Seit Jahren beteiligen sich „Stammhelfer“ mit Feuereifer und ziehen den ein oder anderen neuen OTTOraner mit. Selbst Kollegeninnen im Mutterschutz lassen es sich nicht nehmen zu diesem Termin ihre Kinder für kurze Zeit den Vätern zu überlassen um dabei sein zu können.

Dank derer, die dafür Sorge trugen, dass in der Lagerhalle alles aufgebaut war, die Ware bei Lidl geholt wurde und der routinierten Helfer konnten160 Pakete in der Rekordzeit von 30 Minuten gepackt werden. Die fröhlichen und glücklichen Gesichter aller zeigte, dass es eine Freude ist dabei sein zu können und so ein Teil einer positiven Gemeinschaftsaktion zu sein.

Danke allen Spendern und OTTO für die jährlich sehr großzügige Summe!

Rosmarie Stelzl, GLS

Die OTTO Weihnachtsfeier 2018 - Ein Gedicht

Ganz OTTO ist sehr aufgeregt,
die Weihnachtsfeier vor der Türe steht.

Nach Ansprachen, Ehrungen und Gedichten
werden alle gebeten sich für die Stille Nacht aufzurichten.

Nach dem ein oder anderem Gericht
ist ein Ende noch lange nicht in Sicht.

1, 2, 3 Gläschen sind schnell leer,
aber der Nussknacker will noch mehr,

in einer großer Schaar
geht's auf an die Kurhausbar.

So ist´s bei der OTTO Weihnachtsfeier jedes Jahr
und die nächste wird bestimmt wieder wunderbar.

Der Nussknacker blickt darum gerne zurück,
wünscht euch weiterhin ein gutes Jahr,
Zufriedenheit und Glück.

Christina Schweiger, KBH
Sophia Huber, VLA-B