

Wir bei OTTO

Geschäftsentwicklung

Nach einem sehr erfolgreichen Jahr 2006 war auch der Start in das Jahr 2007 sehr viel versprechend: Auftragsüberhänge in Folge der Mehrwertsteuererhöhung und der milde Winter auf der einen Seite sowie eine stabile Konjunktur auf der anderen Seite haben uns einen sehr guten Start ins Jahr 2007 ermöglicht. Auch die zum 1. März durchgeführte Preiserhöhung hat keinen Rückgang der Aufträge ausgelöst – im Gegenteil – auch in den ersten Märzwochen haben wir genau so viel verkauft, wie wir produziert haben.

Zum 31.12.2006 haben wir den Umsatz um 13,26% auf 61,84 Millionen Euro gesteigert. Dieser gliedert sich wie folgt:

In Deutschland stieg der Umsatz um 10,67% auf ca. 45,22 Mio. Euro.

Bau:	34,73 Mio. Euro	+ 8,80%
Industrie:	10,49 Mio. Euro	+ 17,34%

Im Ausland konnten wir ein Umsatzwachstum von 20,98% auf 16,62 Mio. Euro realisieren.

Bau:	11,76 Mio. Euro	+ 12,41%
Industrie:	4,86 Mio. Euro	+ 48,34%

Per Ende Februar haben wir den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um sagenhafte 27% auf 11,21 Millionen Euro gesteigert. Diese hohe Steigerung wird sich jedoch im Laufe des Jahres abschwächen. Die Umsätze im Einzelnen:

In Deutschland stieg der Umsatz per Ende Februar um 30,2% auf ca. 8,52 Mio. Euro.

Bau:	6,40 Mio. Euro	+ 32,94%
Industrie:	2,12 Mio. Euro	+ 22,51%

Im Ausland konnten wir ein Umsatzwachstum von 20,80% auf 2,69 Mio. Euro realisieren.

Bau:	1,91 Mio. Euro	+ 24,00%
Industrie:	0,78 Mio. Euro	+ 13,61%

Das Jahr 2007 wird wieder geprägt sein von vielfältigen Investitionen. Nach ca. 3,4 Millionen im Jahr 2006 werden wir in 2007 ca. 2 Millionen Euro für Baumaßnahmen und Maschinen ausgeben. Neue Mitarbeiter in verschiedenen Abteilungen werden uns helfen, das Geschäft weiter auszubauen. Auch planen wir wieder diverse Aktivitäten zu Verkaufsunterstützung und zur Prozessverbesserung.

Mit der Gemeinde laufen derzeit Gespräche, gemeinsam ein Hackschnitzelwerk zu errichten und somit eine regionale, umweltfreundliche Energieversorgung zu gewährleisten.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für Ihren Einsatz und Ihr Engagement bedanken wir uns bei Ihnen recht herzlich. Helfen Sie wieder mit, ein weiteres erfolgreiches Jahr zu gestalten.

Johann Hafner
(GL)



**OTTO
CHEMIE**

Dichtstoffe • Klebstoffe

OTTO

unterwegs

Messe Bau 2007

Es ist Samstag der 20.01.07 kurz nach 18:00 Uhr. Ich stehe allein und erschöpft auf dem Messegelände der Messe München. Den letzten Sonntag und die folgenden Tage habe ich mit einigen Kolleginnen und Kollegen auf dieser Messe verbracht. Jetzt warte ich noch auf Herrn Lucha um die neben mir stehenden und liegenden Exponate, Prospekte und Kleinzeug aufzuladen. Dann ist die BAU 2007 erst einmal abgeschlossen. Später folgt die Nacharbeit der Kontakte. Doch daran möchte ich zum jetzigen Zeitpunkt nicht denken. Also warte ich.

Herr Weinbacher und auch die Kolleginnen Frau Karlstetter und Frau Maschler sind schon abgereist. Herr Barth und Herr Lindner konnten bereits vorher den Heimweg antreten und haben noch ca. 5 Stunden Fahrzeit bis nach Hause zu bewältigen.

Für alle Leser, die noch keine Messe als Standpersonal mitgemacht haben, ist das „Messegelände“ wahrscheinlich nicht zu verstehen. Vielleicht gibt es auch Menschen die das nicht so empfinden, für mich unbegreiflich. Es ist anstrengend aber schön, selbst die anschließende Erschöpfung.

Am besten fange ich am Sonntag an.

Der Aufbau

In einer durch Aufbaumaßnahmen hektischen Messehalle und in „Arbeitskleidung“ traf ich die Aufbaumannschaft: Frau Dremelj, Frau Weidmann, Herr Dr. Weidmann, Herrn Lucha und Herrn Springer. Bei uns am Stand war keine Hektik. Es wurde die Küche eingeräumt,

die Exponate platziert und die letzten Details mit dem Standbauer geklärt. Als wir glaubten, dass alles für den großen Ansturm gerichtet ist, verließen wir den Stand und bezogen unser Hotel.

Die Messe

Am Montag den 15.01.07 traf sich die komplette 1. Messemannschaft (Frau Dremelj, Frau Weidmann, Herr Dr. Weidmann, Herr Beer, Herr Gmeiner, Herr Suttner, Herr Weinbacher und ich) um 8:15 Uhr auf dem Stand. Das Eine oder Andere wurde noch gerichtet, die Tische mit Katalogen, Notizblöcken und Knabberzeug bestückt, sowie der Boden gesaugt.

Dann waren wir bereit für unsere Besucher.

Wir erlebten viele Interessenten die „nur mal gucken kommen“, Wettbewerber die sich, teilweise anonym und teilweise offen informieren, Kunden die sich „mal sehen lassen“, Pressevertreter, Lieferanten und und und...

Über die meisten Kontakte wurden Mesesenotizen geschrieben.

So sind es am:

Montag den 15.01.07

Kunde Inland	32
Kunde Ausland	6
Interessent Inland	26
Interessent Ausland	16
Sonstige	18

Herr Jüttner und Herrn Hoffmann trafen am Dienstag den 16.01.07 zur Verstärkung ein. Und wir schafften:

Kunde Inland	82
Kunde Ausland	7
Interessent Inland	51
Interessent Ausland	13
Sonstige	9

Mittwoch den 17.01.07

Kunde Inland	76
Kunde Ausland	4
Interessent Inland	52
Interessent Ausland	18
Sonstige	17

Donnerstag den 18.01.07

Schichtwechsel! Die Messemannschaft besteht nun aus: Frau Karlstetter, Frau Maschler, Herr Suttner, Herr Weinbacher, Herr Jüttner, Herr Barth, Herr Lindner, Herr Prosch, Herrn Forstmann und mir.

162 Kontakte wurden notiert, die sich wie folgt gliedern:

Kunde Inland	59
Kunde Ausland	10
Interessent Inland	72
Interessent Ausland	15
Sonstige	6

Freitag den 19.01.07

Kunde Inland	65
Kunde Ausland	6
Interessent Inland	53
Interessent Ausland	11
Sonstige	7

Da der morgige Samstag erwartungsgemäß ruhiger verlaufen wird, verlassen am Nachmittag Herr Prosch, Herr Forstmann und Herr Jüttner die Messe.

OTTO unterwegs

Samstag den 20.01.07

Kunde Inland	37
Kunde Ausland	9
Interessent Inland	34
Interessent Ausland	4
Sonstige	6

16:00 Uhr, die meisten Messebesucher haben noch vor dem offiziellen Ende den Heimweg angetreten. Wir begannen mit dem Aufräumen im Hintergrund, die Küche wird geputzt und gepackt. Ab 17:00 Uhr wurden die Standexponate verpackt. Der Stand verliert zunehmend an Glanz und es wächst die Aufbruchstimmung.

Doch noch sitze ich hier auf gepackten Kisten und warte, als das Telefon klingelt. Es ist Herr Lucha der mir mitteilt, dass die Zufahrt zur Halle noch nicht frei ist und es noch länger dauern wird. Wir verständigen uns, dass ich nach Hause fahre. Meine Akkus sind leer. Messedienst ist schön, aber auch anstrengend. Am Montag erfahre ich dann, dass, obwohl die Messe offiziell um 17:00 Uhr beendet wurde, Herr Lucha und Herr Frisch erst um 18:45 auf das Gelände einfahren konnten. Für Ihn und Herrn Frisch war das ein langer Samstagseinsatz!

Messe – Resümee

Insgesamt haben wir 813 Messenotizen geschrieben.

Unsere Besucher waren alle positiv gegenüber OTTO eingestellt und unsere Kunden loben die angenehme und problemlose Zusammenarbeit. Reklamationen oder Beschwerden fanden nicht statt.

Ich empfand, dass das Miteinander auf dem Stand allen Beteiligten sehr viel Spaß bereitet hat und bedanke mich bei allen für die angenehme Zusammenarbeit und Unterstützung.

Josef Bertram
(Regionalverkaufsleiter Süd)



OTTO

Schulungsmanagement

Erste Kunden-Produktschulungen als bezahlte Dienstleistung

Warum bezahlt?

In den Schulungen geben wir primär unser technisches Know-how und Spezial-Fachkenntnisse an unsere Kunden weiter. Der Erwerb dieser Fachkenntnisse kostet Zeit und Geld.

Einen wichtigen Raum nehmen dabei sowohl die Mitgliedschaften als auch die aktive Mitarbeit in Verbänden, die Teilnahme an internationalen Forschungsprojekten und an Fachtagungen ein.

Muss das sein? Ja!

Warum? Information ist alles!

Genauso denken unsere Kunden. Die Nachfrage nach OTTO-Schulungen steigt. In unserer Kundenzeitschrift OTTOprofil 02, informierten wir kurz über die geplanten Schulungen für das 1. Halbjahr 2007 im Werk Fridolfing und prompt kamen die ersten Anfragen.

Geplant waren drei Verfuger-Seminare (Sanitär- und Natursteinbereich) und drei Seminare für den Holz-/Metall-/Glas-Bereich.

Wie läuft denn eine Schulung eigentlich ab?

Nach schriftlicher Anmeldung erhalten die Kunden eine Rechnung. Die Kosten für die Anreise und Übernachtung übernimmt der Kunde. OTTO bietet das Seminar zu einer kleinen Kostenpauschale von 55,00 Euro netto an. Dafür erhält der Kunde neben aktuellen Fachinformationen ein Mittagessen und Schulungsunterlagen.

Im Anschluss an das Seminar erhalten die Kunden ein Zertifikat für ihre Teilnahme.

Maximal können wir 15 Teilnehmer bei einem Theorie- und Praxisseminar schuln. Wobei es dann in unseren Praxisräumen schon etwas eng und kuschelig wird. Erfreulich ist, dass die angebotenen Seminare gut besucht werden. Das Verfuger-Seminar im April wurde sofort nach Ausschreibung durch einen Händler für seine Kunden gebucht. Die Kunden nehmen eine Fahrtstrecke von ca. 500 km auf sich.

Insbesondere wurde die sehr gute Fachkompetenz unseres Seminarleiters, Günther Weinbacher hervorgehoben. Mehrfach ist der Wunsch nach mehr Praxis geäußert worden. Unter Punkt 5 im Bewertungsbogen – „Welche Themen sollten in Zukunft intensiver behandelt werden?“ – wünschten sich unsere Kunden unter anderem Praxis-schulungen im Klebstoffbereich. Unsere breite Produktpalette, Produktneuein-



Eine Firma aus Augsburg z.B. reiste mit 5 Personen an. Der Firmenchef besuchte mit seinen Mitarbeitern sowohl das Verfuger-Seminar im März als auch eine Woche später das Seminar für Holz/Metall/Glas.

Die Seminarbeurteilung durch die Teilnehmer der bisher durchgeführten Schulungen war sehr gut.

führungen als auch Marketing-Aktionen bieten dem Schulungsmanagement ein breites Spektrum zur Entfaltung.

FAZIT: OTTO ist nicht nur eine „Gute Verbindung“ sondern auch eine „Lehrreiche Verbindung“.

Ellen Schütte
(VSMA)

Scheiden tut weh.....

Nach fast 17 Jahren OTTO konnte sich unser erster Außendienstmitarbeiter in den neuen Bundesländern, Herr Folker Brüggemann, am 1. März in den wohlverdienten Ruhestand begeben. Bereits bei der VAD-Tagung Nord/Ost

OTTO. Auch Herr Brüggemann erfreute die Anwesenden mit der Erzählung seines Einstieges und Weges als OTTO-ner und einigen Anekdoten, so dass in lustiger und geselliger Runde die „gute alte Zeit“ bei OTTO aufgefrischt wurde.



am 8. und 9. März 2007 in Berlin wurde er von seinen Kollegen und dem Regionalverkaufsleiter Herrn Volker Prosch gebührend verabschiedet.

Am 21. März hatten dann die Kollegen im Werk die Möglichkeit, ihn noch einmal zu treffen. Zusammen mit seiner Gattin Silvia machte er sich zur einer kleinen Abschiedsfeier auf den weiten Weg nach Fridolfing. In einer mit alten und lustigen Geschichten gespickten Rede schilderte Herr Dr. Weidmann den Werdegang der Familie Brüggemann bei

Nach einem kleinen Umtrunk und so manchem „Plausch“ mit dem einen und anderen Kollegen verabschiedete sich der „Ruheständler“ ein bisschen wehmütig bei einem Rundgang durch die Abteilungen persönlich bei allen alten und neuen Kollegen.

Wir wünschen Herrn Brüggemann noch mal alles Liebe und Gute für seinen Ruhestand und viel Zeit und Muse für alles was er nun so anpacken mag.

Rosmarie Stelzl
(GLS)

OTTO

intern



Büro

TIH hat erweitert !!!

Im Zuge der TAB-Erweiterung wurde auch die Werkstatt der Abteilung TIH in die Halle 5 verlagert. Somit ist die Werkstatt nun wieder näher an den Abfüllanlagen.

Der Werkstattbereich wurde um das Doppelte vergrößert und mit einem großen Tor ausgestattet. Alle anfallenden Reparaturen an den Automaten können nun direkt in der Werkstatt durchgeführt werden.

Die alte „Schweißerei“ hinter Halle 2 musste aus Sicherheitsgründen entfernt werden. Somit war klar, dass eine neue gebaut werden muss. Der Platz gegenüber Halle 5 (frühere Palettenhütte) war ideal. Das neue Gebäude der Schweißerei wurde zusätzlich mit Staplergarage, Palettenlager und Getränke-lager ausgestattet.

Durch die ständig steigende Anzahl der notwendigen Unterlagen für den Maschinenpark musste auch ein Büro für TIH gebaut werden. Es befindet sich in Halle 5 über der Kleingebindeabfüllung. Dort sind sämtliche Pläne, Zeichnungen, Ersatzteillisten und Bestelllisten untergebracht. Außerdem konnte noch ein kleiner Bereich für Besprechungen integriert werden.

Harald Viehberger
(Leiter TIH)



Werkstatt



Schweißerei (Innenansicht)



Schweißerei (Aussenansicht)

OTTO

intern

Neuigkeiten aus dem Vertrieb

So einiges hat sich in den letzten Monaten im Vertrieb getan. Wir streben ja generell nach Weiter, Größer, Besser was OTTO betrifft und das spiegelt sich auch in der Optimierung der Abteilung Vertrieb wieder. Die Struktur hat sich in den letzten Monaten wie folgt verändert:

Zum neuen Verkaufsleiter Vertriebsorganisation Bau Deutschland, kurz VVO, wurde Herr Stefan Lucha zum 1. Januar 2007 benannt. Mit diesem Schritt wurde eine organisatorische Lücke geschlos-

Kuchlbauer und Frau Karin Butzhammer, die vertriebsunterstützend Kunden und Interessenten vom Werk aus ansprechen.

Veränderung gibt es auch in der Industrie-Gruppe die sich darin widerspiegeln, dass Herr Schneider seit dem 1. März von einem Homeoffice aus arbeitet. Er wird nur noch etwa alle zwei Wochen an einem festen Tag im Werk sein um sich mit den jeweiligen Abteilungen auszutauschen.



sen und gleichzeitig die konsequente und erfolgreiche Tätigkeit von Herrn Lucha gewürdigt, der mit seiner ruhigen und zielstrebigem Art schon von Anfang an ein Garant für eine tatkräftige Unterstützung des gesamten Vertriebsbereiches im Allgemeinen und der Mannschaft Bau Deutschland im Besonderen war. Seine Gruppe VID/VZP wurde um eine 400,- Eurokraft, Frau Beate Radusch, vergrößert und zusätzlich übernahm er am 1. Februar die neue Gruppe „Telefonkontakt“ VTK, Frau Cosima

Abwicklung des bestehenden und des Neugeschäftes. Ihm zur Seite stehen die Herren Turner und Springer, sowie Frau Schmitzberger. Herr Johannes Springer konnte im Januar seine Ausbildung zum Industriekaufmann erfolgreich abschließen, wozu wir ihm auf diesem Wege noch mal herzlich gratulieren.

Für das Verkaufsgebiet Industrie Nord/Ost, bisher betreut von den Außendienstmitarbeitern BAU Nord/Ost, konnte ein Industrie-Bezirksleiter gefunden

werden. Herr Jörg Stenger bearbeitet seit dem 1. Februar mit Unterstützung der VAD's Nord/Ost dieses Gebiet.

Den Großteil des Verkaufsgebietes des in Ruhestand gegangenen Herrn Folker Brüggemann bearbeitet seit dem 1. März Tony Henryk Reichel. Kleinere Teile des Gebietes wurden auf Herrn Reibold und Herrn Reinicke übertragen. Die Gruppe CVU wird seit dem 1. Januar an zwei Tagen in der Woche von Frau Birgit Schuster unterstützt, die nach 1-jähriger Babypause zurückkehrte.

Das Exportteam wird seit dem 1. Februar um Frau Marille Schmalzgruber bereichert, die den Platz von Frau Inge Lavens einnimmt, die uns zurück in Ihre Heimat Belgien verlassen hat.

In Zusammenarbeit mit unserem langjährigen Händler By Design in England konnten wir unseren ersten Außendienstmitarbeiter für Großbritannien finden.

Mr. Neil Smith wird ab dem 1. April für uns tätig werden und OTTO, auf die Vorarbeit von By Design aufbauend, zu einem Markennamen auf der Insel verhelfen.

Wie man sieht, tut sich so einiges im Bereich Vertrieb, immer im Auge behaltend, OTTO voranzubringen.

Rosmarie Stelzl
(GLS)

OTTO

intern

Neues Schichtführerbüro TAB

Im Zuge der Umbaumaßnahmen in TAB ist für uns Schichtführer in der Halle 5 ein neues Büro errichtet worden.

Durch die großzügige Gestaltung haben wir jetzt wieder ausreichend Platz für die in der Abfüllung benötigten Utensilien, wie z.B. Handschuhe, verschiedene Werkzeuge und unsere Unterlagen. Große Wandflächen für die Übersicht der transparenten Produktion und für den Urlaubsplan runden einen schnellen und präzisen Zugriff auf alle wichtigen Informationen ab.

Außerdem haben wir jetzt durch zwei größere Schreibtische, obwohl sich Computer und Drucker auf dem Tisch befinden, ausreichend Fläche für die täglich anfallenden Schreibarbeiten.

Vielen Dank für das tolle Büro, jetzt macht uns die Arbeit noch mehr Spaß!

Ottília Schwankner
(Schichtführerin TAB)



Keller ade!

Neue Räumlichkeiten für das Prüflabor und den klimatisierten Prüfraum

Keine Kellerkinder mehr... das sind die Damen des Prüflabors und klimatisierten Prüfraums, Frau Rita Holloy und Frau Petra Prams.

Nach dem Umzug des Bereiches Materialwirtschaft/Lager nach Strohnhof konnten freigewordene Räumlichkeiten für den klimatisierten Prüfraum und das Prüflabor umgebaut und eingerichtet werden. Nach den Umbaumaßnahmen entstand im ehemaligen Büro von Herrn Josef Mayer (MFW) der klimatisierte Prüfraum, der ehemalige Prüfraum der MAB konnte als Prüflabor und mit Schreibtischen bestückt als heller und freundlicher Arbeitsraum für die beiden Damen ausgebaut werden.

Wie man auf dem Bild sieht, sind die beiden Damen hochzufrieden mit den schönen und vor allem tageslichtdurchfluteten Räumen und haben noch mehr Spaß an der Arbeit.

Im Gegenzug fanden die beiden alten Räumlichkeiten im Keller des Haupthauses Verwendung als Postraum (Frankiermaschine, Postfächer) und ein Archiv, das vom Bereich K genutzt wird.

Rosmarie Stelzl
(GLS)



Luftveränderung für die Tüpfel- Damen in CVU-Farbtafeln

Unzählige bunte Punkte aus Acryl oder Silikon auf Tafeln spritzen, das ist die Hauptaufgabe unserer drei Damen in CVU Farbtafeln. In mühevoller Handarbeit erstellen unsere Mitarbeiterinnen diese wertvollen Verkaufshilfen. Leider lässt sich dabei nicht gänzlich vermeiden, dass beim offenen Umgang mit den Produkten geringe Mengen flüchtiger Stoffe ausgasen und die Raumluft belasten.

Zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen haben wir die Luftführung an den Spritztischen mit dem Ziel verändert, die freiwerdenden Dämpfe möglichst vollständig durch die Absaugung zu erfassen und damit die Belastung der Atemluft für unsere Mitarbeiterinnen zu unterbinden.

Als Vorlage dienten uns ganz normale Aktenschränke, wie wir sie in den Büros

verwenden. Diese wurden auseinander gesägt, umgedreht, auf eine Platte mit Luftschächten montiert und an die Absaugung angeschlossen. An den neuen Tischen, in denen „innerlich“ ein kontinuierlicher Unterdruck herrscht, werden die gespritzten Punkte durch ein bewegliches Rollo verdeckt und die freiwerdenden Dämpfe bereits beim Entstehen vollständig durch den Luftstrom der Absaugung erfasst und nach Außen gefördert. Die Belastung der Raumluft wird durch diese technische Maßnahme auf ein Minimum reduziert.

Ich wünsche unseren „Tüpfel- Damen“ auch weiterhin viel Freude bei der Arbeit und viele tausend bunte Punkte.

Alois Parzinger
(GAB)



OTTO

intern

OTTO intern

Neuanschaffung einer Reiß-Dehn-Maschine in TAE:

Nachdem unsere bisherige Reiß-Dehn-Maschine mit ca. 20 Jahren (für eine Maschine mit zugehöriger Software) das Rentenalter bereits deutlich überschritten hatte, wurde eine neue Maschine angeschafft.

Für alle die sich fragen, wozu OTTO überhaupt solch eine Maschine braucht, hier zur Info: Die Reiß-Dehn-Maschine dient zur Ermittlung von mechanischen Werten (Reißfestigkeit, Reißdehnung), Klebfestigkeiten und Bruchwerten sowohl in der Freigabeprüfung als auch bei der Entwicklung von neuen Kleb- und Dichtstoffen.

Aus Kostengründen haben wir uns für eine generalüberholte Anlage der Fa. Zwick (versehen mit einer aktuellen Softwareversion) entschieden. Somit konnten gegenüber dem Neupreis der Anlage nahezu 30% der Kosten eingespart werden, ohne größere Nachteile in Kauf nehmen zu müssen.

Mit der Anschaffung der neuen Maschine gehören die Zeiten, in denen die TAE-Mitarbeiter Werte wie E-Modul und Festigkeiten bei bestimmten Dehnungen mit Lineal und Bleistift ermittelt haben, wohl der Vergangenheit an. Der Rechner der neuen Reiß-Dehn-Maschine ist am Netzwerk angeschlossen, sodass jeder TAE-Mitarbeiter von seinem Arbeitsplatz auf die ermittelten Werte zugreifen kann. Mit der neuen Software können die Ergebnisse deutlich schneller ausgewertet und in optisch zeitgemäßer Form an un-

sere Kunden weitergegeben werden.

Als Fazit lässt sich sagen, dass wir mit der neuen Reiß-Dehn-Maschine wieder einen kleinen Schritt zur Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit und zur professionellen Darstellung unseren Kunden gegenüber gemacht haben.

Jürgen Lutz
(TAE)

„Lager leer“ – was tun?

Auf Grund einer ausgezeichneten Absatzsituation in den ersten Wochen des neuen Jahres war das Fertigwarenlager so gut wie leer.

Auch mit Zusatzproduktionen an Samstagen und Sonntagen konnten die abverkauften OTTO-Produkte nicht in ausreichender Menge nachproduziert werden.

Im Team entschloss man sich, dass für zwei Wochen auf M5 bzw. eine Woche auf M5 und M6 rund um die Uhr gemischt wurde.

Durch diese Maßnahme wurden zusätzlich ca. 120 Chargen gefertigt (entspricht ca. 350.000 Kartuschen) und ein Lieferengpass vermieden.

Ein herzliches Dankeschön an alle Mitarbeiter, die diese bisher einzigartige Aktion tatkräftig unterstützt haben.

Josef Maier
(Meister TMB)



Herzlichen Glückwunsch

Wie wir alle wissen, ist unser Dr. Johann Steinkirchner seit vielen Jahren promovierter Chemiker. Wohl veranlasst durch die Tatsache, dass er ab 01.01.2008 die komplette Technische Leitung in unserer Firma übernimmt, hat er eine Zusatzausbildung im Rahmen eines mit Sicherheit anstrengenden Fernstudiums absolviert und erfolgreich abgeschlossen.

Somit wurde Herrn Dr. Steinkirchner der akademische Grad „Diplom-Wirtschaftschemiker (Dipl.-Wirt. Chem.)“ verliehen.

Zu dieser Leistung möchten wir Herrn Dr. Steinkirchner ganz herzlich gratulieren und dabei wollen wir bedenken, dass dieses Studium neben den bereits hohen Belastungen in unserer Firma absolviert wurde.

Ganz bestimmt werden die Studienschwerpunkte „Personalführung und Organisation“ sowie das Hauptfach „Produktionswirtschaft“ in seiner Funktion als Technischer Leiter noch sehr nützlich sein, was sich auch in der jetzigen Zusammenarbeit durch innovative Ideen und betriebswirtschaftliche Betrachtungen schon deutlich zeigt.

Ganz am Rande möchten wir erwähnen, dass auch die OTTO-CHEMIE einen kleinen finanziellen Beitrag geleistet hat, was allerdings in keinem Vergleich zu dem von Dr. Steinkirchner eingebrachten Zeitaufwand stehen kann.

Lieber Dr. Steinkirchner,
trotz der für Sie typischen, persönlichen Bescheidenheit möchten wir Ihnen sagen: auf diese Leistung können Sie mit Recht stolz sein!

Helmut Schnee
(TL)



Wir stellen uns vor

Wir stellen uns vor: WEK

Der Einkauf besteht aus drei Personen: die „Mädels“ Manuela Mayr, Eva Templer und dem OTTO-Dino (19 Jahre OTTO) Mark Sonnenberg... und natürlich nicht zu vergessen unsere Michaela Gafert, die im Moment in Elternzeit ist.

Was machen wir den ganzen Tag?

Zum Tagesgeschäft zählen die Beschaffung sämtlicher Produkte welche bei OTTO benötigt werden; von Rohstoffen bis hin zum Klopapier.

Um sicherzustellen, dass die Waren rechtzeitig bei OTTO eintreffen und somit ein reibungsloser Ablauf der Produktion gewährleistet ist, wird die Bestellung von der Auftragsbestätigung bis hin zum Eingang der Lieferung verfolgt. Natürlich klappt nicht immer alles reibungslos und somit kommt es hin und wieder zu Problemen, welche wir mit unseren Lieferanten bearbeiten und nachhaltig zu lösen versuchen.

Wir bearbeiten auch Anfragen aus allen OTTO-Bereichen, z.B. die Suche nach Alternativen oder nach neuen Produkten. In enger Zusammenarbeit mit unseren bestehenden, oder auch neuen Lieferanten, gehen wir jeder Anfrage nach und versuchen diese bestmöglich zu beantworten.

Leider treffen auch unerfreuliche Preiserhöhungen im Einkauf ein. Hier verhandeln wir intensiv nach, um die Forderungen der Lieferanten zu senken oder diesen möglicherweise doch entgegen zu können. Seit ca. 1,5 - 2 Jahren ist die Lage auf dem Rohstoffmarkt sehr angespannt.

Glücklicherweise konnten wir durch die sehr guten Kontakte zu unseren Lieferanten jedoch immer genügend Ware erhalten um einen Produktionsstillstand zu entgehen.

Mitte '06 haben wir unser neues Büro hinter der Glasfassade über dem Haupteingang bezogen und fühlen uns dort richtig wohl. Von hier aus werden wir auch weiterhin als Bindeglied zwischen unseren Lieferanten und OTTO tätig sein und freuen uns auf eine weitere sehr enge und gute Zusammenarbeit mit Euch allen.

Euer Team aus dem Einkauf



Mark Sonnenberg, Evi Templer, Manuela Mayr
(von links)

Impressum

Herausgeber:
Redaktion:

Telefon:

E-Mail:

Layout:

Druck:

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

OTTO-CHEMIE
Rosmarie Stelzl
+49 8684 908 101
rosmarie.stelzl@otto-chemie.de
Birgit Schuster/Arnulf Illing
Abteilung CVU