

Wir bei OTTO

Geschäftsentwicklung

Im Juni konnten wir mit 6,62 Mio. Euro wieder einen Rekordumsatz verbuchen. Somit summiert sich der Umsatz im 1. Halbjahr auf 35,27 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 4,9 % im Vergleich zum Vorjahr. Damit liegen wir insgesamt innerhalb unserer Planungen.

Wie Sie jedoch an den unten aufgeführten Zahlen für das Inland erkennen können, schwächt sich das Umsatzwachstum in Deutschland ab. Betrachten wir den Absatz (verkaufte Menge) in Deutschland, so haben wir im Vergleich zum Vorjahr sogar weniger verkauft. Auf Grund des starken ersten Halbjahres 2007 und der allgemeinen Entwicklung der Baukonjunktur in Deutschland kommt dieses Ergebnis für uns jedoch nicht überraschend. Für das gesamte Jahr 2008 haben wir für Deutschland einen Absatz auf Vorjahresniveau geplant, was unserer Meinung nach auch zu erreichen ist. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von ca. 3,9 %.

Im Bau Ausland und in der Industrie konnten wir dagegen hohe Zuwachsraten erreichen. Die Umsätze im Einzelnen:

Die Umsätze im Einzelnen:

In Deutschland stieg der Umsatz per Ende Juni um 1,2 % auf ca. 24,28 Mio. Euro.

Bau	18,13 Mio. Euro + 0,07 %
Industrie	6,15 Mio. Euro + 4,73 %

Im Ausland konnten wir ein Umsatzwachstum von 14,24 % auf 10,99 Mio. Euro realisieren.

Bau	7,64 Mio. Euro + 11,27 %
Industrie	3,35 Mio. Euro + 21,63 %



Mit den Baumaßnahmen kommen wir gut voran, auch wenn alles etwas länger dauert, als wir es erwartet haben: Die neue Lüftungsanlage wird wohl erst Ende September in Betrieb gehen. Mit dem Umbau des Kleinteilewaschraums haben wir nun begonnen und beim Tanklager werden allmählich die Dimensionen sichtbar.

Seit einigen Wochen haben wir wieder diverse Preiserhöhungen von unseren Lieferanten erhalten. Weitere Erhöhungen sind bereits angekündigt und derzeit ist keine Beruhigung auf der Beschaffungsseite in Sicht. Auf Grund der Marktsituation werden wir jedoch in 2008 keine weitere Preiserhöhung durchführen.

Für Ihr Engagement und Ihre Einsatzbereitschaft bedanken wir uns bei Ihnen allen recht herzlich. Mit dieser Willenskraft werden wir auch die vor uns liegenden Herausforderungen erfolgreich bewältigen.

Johann Hafner (GL)

OTTO

ist freundlich

Seit gut 20 Jahren bin ich jetzt schon beruflich unterwegs und habe dabei 3 verschiedene Arbeitgeber mit ihren Mitarbeitern sowie unzählige Kunden, Interessenten, Lieferanten und sonstige Partner kennen gelernt. Und Gottes Tiergarten ist ja bekanntlich reich an verschiedenen Typen und Charakteren, da kommt schon einiges zusammen!

Ich habe bei Unilever in Deutschland und Holland begonnen – einem der größten Konzerne der Welt und als britisch-niederländisches Doppelunternehmen recht locker im Umgang untereinander, jedoch umweht von einem ständigen Hauch Überheblichkeit und leichter Arroganz.

Meine Jahre bei Heidelberger Zement waren geprägt von der Atmosphäre eines sehr konservativen und typisch deutschen Unternehmens, das auch die typisch deutschen Probleme mit Service und Dienst am Kunden hat. Wenig Humor, stark ausgeprägte Hierarchien, gewichtige Autoritäten und sehr klassische Rollenverteilungen – „Fräulein Maier, kommen Sie bitte zum Diktat!“ – „Selbstverständlich, Herr Direktor!“

Als ich dann im Frühjahr 1996 das erste Mal zu OTTO kam, um mit Herrn Lohre die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zu besprechen, hat mich die freundliche und aufgeschlossene Atmosphäre in diesem Haus spontan beeindruckt. Wenn wir heute Kunden in Fridolfing empfangen, dann kann man sehr deutlich spüren, wie wohl sich unsere Gäste bei uns fühlen. Und das hat ganz maßgeblich mit der bedingungslosen Freundlichkeit aller Mitarbeiter bei OTTO zu tun! Wo auch immer man hinschaut, wird man von lächelnden Gesichtern empfangen, ist man offen gegenüber allem und jedem. In jeder Abteilung finden sich engagierte Mitarbeiter, die im Sinne von OTTO mitdenken, die Entwicklung von OTTO mit ihrer Persönlichkeit positiv beeinflussen und die Gegenwart und Zukunft aktiv gestalten.

Ich war in vielen Häusern, in denen es an den einfachsten Regeln für ein gedeihliches Miteinander gefehlt hat –arrogante, selbstgefällige und kompromisslose Chefs, unfreundliche, teilnahmslose und desinteressierte Mitarbeiter (wie der Herr, so's



(von links) Mark Sonnenberg, (Leiter WEK), Karin Rutzner (TAS),
Dr. Johann Steinkirchner (TL)

G'scherr), ungastliche Stimmung – wer möchte da schon gerne Kunde sein? Es ist dann für mich immer wieder eine Wohltat, nach einer Dienstreise „nach Hause zu OTTO“ zu kommen, wo alles so ganz anders ist!

Wir haben uns im Markt eine ganz besondere Stellung erarbeitet, die von Kunden und mittlerweile auch von Wettbewerbern anerkannt wird – und das hat nicht nur etwas mit der dauerhaft hohen Qualität unserer Produkte, mit unserer phänomenalen Logistik, mit unserer Zuverlässigkeit, Flexibilität und Schnelligkeit zu tun. Ich denke immer wieder darüber nach, was wohl das Geheimnis des anhaltenden Erfolges und des hohen Ansehens von OTTO sein mag und es will mir scheinen, das ist des Pudels Kern: OTTO ist freundlich!

Dr. Volker Weidmann (GL)

OTTO

nimmt Abschied

Im Rahmen der Weihnachtsfeier 2007 wurde unser technischer Leiter, Herr Helmut Schnee, in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet.

Herr Schnee war 25 Jahre in leitender Position bei OTTO tätig und hat das Unternehmen durch seinen unermüdlichen Einsatz mitgeprägt und maßgeblich zum Erfolg der Firma beigetragen.



Bei seiner Einstellung am 1. Januar 1983 übertrug ich ihm die Aufgabe, ein anwendungstechnisches Labor aufzubauen und die gesamte Produktion zu über-

wachen.

Da wir zu diesem Zeitpunkt noch über kein Labor verfügten und die täglichen Chargenprüfungen von mir in den unbeheizten Kellerräumen des Büros durchgeführt wurden, musste ein geeigneter Arbeitsplatz gefunden werden.



Wir teilten in der neuen Lagerhalle 2 einen Raum ab und errichteten dort ein Laborbüro für Herrn Schnee.

Herr Schnee brachte aufgrund seiner vorherigen Tätigkeit in der chemischen Industrie richtige Vorschläge zur Optimierung von Rezepturen und der Produktionsabläufe in das Unternehmen ein.

Da wir mit unserer Produktion ausschließlich im Bau- und Ausbaugewerbe tätig waren, konnten wir uns nun Dank Herrn Schnee auch auf ein für uns völlig neues Spezialgebiet begeben, welches uns mangels Know-how bislang verschlossen war. So wurden nach und nach Kleb- und Dichtstoffe für die Haushaltsgeräte-Industrie entwickelt und mit großem Erfolg vertrieben.

Damit hatten wir ein weiteres Standbein für das Unternehmen und waren unabhängiger von der saisonalen Baukonjunktur.

Herr Schnee war auch maßgeblich an der Entwicklung unserer Produkte Fugendicht-Silicon (OTTOSEAL® S 100) und unserem Marmor- und Natursteinsilicon OTTOSEAL® S 70 beteiligt, die heute noch zu unseren stärksten Umsatzträgern zählen und uns zum Marktführer in der Branche Fliese – Keramik – Sanitär machten.

Auch eine Vielzahl von Industrieprodukten wurde im Laufe der Jahre von ihm und seinen tüchtigen Labormitarbeitern entwickelt die dazu beigetragen haben, dass wir heute zu den Spezialisten in der Dicht- und Klebstoffindustrie zählen.

Ich möchte Herrn Schnee an dieser Stelle nochmals für seine langjährige Treue und Loyalität zum Unternehmen danken und ihm für die Zukunft alles erdenklich Gute und vor allem Gesundheit wünschen.

Jürgen Lohre (GL)



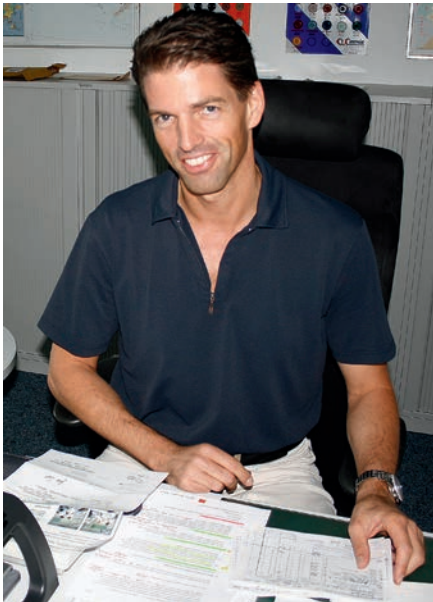
(von links) Helmut Schnee, Herbert Nath, Jürgen Lohre

OTTO

stellt sich vor

Unser Export stellt sich vor... oder „woos sannann deees fua wä-ichane (für alle Nichtbayern „was sind das für welche) ?“

Um dem weit verbreiteten Irrtum den Garaus zu machen „Export“ sei lediglich die Bezeichnung für eine allgemein bekannte aber jetzt nicht gerade besonders schmackhafte Biersorte, hielten wir es für keine so schlechte Idee, wenn auch wir uns mit unserer Abteilung einmal in dieser Rubrik der übrigen OTTO-Family präsentieren.



Oliver Suttner

Abgeleitet von dem lateinischen Wort „exportatio“ (=Ausfuhr, Verbannung) bedeutet Export grundsätzlich nichts anderes als etwas außer Landes zu bringen und zwar nicht in letzterem Sinne, da bei OTTO diesem Vorgang nicht grundsätzlich ein Gerichtsverfahren vorausgeht. Global ausgedrückt steuern wir in der

Exportabteilung unsere Verkäufe in den Auslandsmärkten weltweit mit Ausnahme der Industrieschiene in einigen handverlesenen Ländern.

Je nach dem wie ausgeprägt europäisch der eine oder andere denken mag, beginnt Export entweder klassisch an der deutschen Landesgrenze oder wenn man einen etwas breiteren Horizont anlegt, dann definitiv spätestens an den Außengrenzen der Europäischen Union.

Die grundsätzlichen Unterschiede zum Verkauf in einem Inlandsmarkt, könnte man im Einzelnen wie folgt beschreiben.

Da ist zunächst - wenn man Österreich und die Schweiz mal ausnimmt (oder auch nicht) - die sprachliche Barriere, die ein großes Hindernis für Kunden im Ausland darstellt, mit uns zu kommunizieren geschweige denn, bei uns kaufen zu wollen.

Daher war es von Beginn unserer Exportaktivitäten im Januar 2000 unsere grundlegende strategische Ausrichtung, die Sprache des Kunden zu sprechen, denn nur wenn man eine gemeinsame Kommunikationsebene findet – das gilt im übertragenen Sinne auch in Deutschland, dann hat man die Chance, auch etwas zu verkaufen. Im Umkehrschluss bedeutet das: Verkaufsunterlagen und Produktdokumentationen in den wichtigsten Sprachen, international taugliche Produktbezeichnungen, eigene Außendienstmitarbeiter in den (meisten) angrenzenden



(von links) Wolfgang Frisch, Oliver Suttner, Marille Schmalzgruber, Juliane Reising, Jacqueline von Angern

EU-Staaten und last but not least Innen-dienstmitarbeiter, die zum Teil sogar mehrere Fremdsprachen in Wort und Schrift beherrschen.

Ein wesentliches Hindernis für den reibungslosen Absatz von OTTO-Produkten im Exportgeschäft ist das mangelnde, in vielen Ländern nicht mal ansatzweise vorhandene Qualitätsbewusstsein im Bau. Dies trifft auf nahezu alle Länder außerhalb Mitteleuropas, man könnte sogar sagen außerhalb des deutschen Sprachraums, in hohem Maße zu. Daher ist es eminent wichtig, im Exportvertrieb besonders kompetente Vertriebspartner zu haben, die nicht nur unsere Produkte, sondern auch die dahinter stehende Qualitätsphilosophie verkaufen können. Dies gestaltet sich oftmals deutlich schwieriger als die Kreuzzüge im Mittelalter, da man gegen jahr(hundert)elang eingefahrene Arbeitsweisen ankämpft, bestes Beispiel: die Hartverfugung im Eckbereich von gefliesten Boden- und Wandflächen in südlichen Ländern.

OTTO

stellt sich vor

Hinzu kommt das Hindernis, dass mit jedem Kilometer, den wir aus Deutschland hinausgehen unsere Produkte im Wesentlichen durch Frachtkosten aber in Ländern außerhalb der EU auch durch Importzölle, abweichende gesetzliche Bestimmungen erheblich verteuert werden, was gerade in Ländern mit niedriger Kaufkraft den Absatz deutlich bremst oder sogar nahezu unmöglich macht, da



(von links) *Juliane Reising, Wolfgang Frisch*

wir in diesen Märkten meistens mit lokalen Herstellern oder Großkonzernen mit eigenen Produktionsstandorten konfrontiert sind.

Die Entfernung bringt zusätzlich Nachteile bei der Lieferzeit der Produkte. Dies ist der entscheidende Grund, warum wir uns zum Beispiel in England entschieden haben, ein Kommissionslager bei unserem langjährigen Partner By Design einzurichten.

Weitere typische Charakteristiken des Auslandsgeschäfts sind auch Währungsrisiken bei Fakturierung in US-Dollar oder Englischen Pfund – zur Zeit ist der Euro (leider) sehr stark gegenüber den meisten



Jacqueline von Angern

anderen Währungen, Korruption ist beispielsweise in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion ein Thema, woran sich OTTO jedoch nicht beteiligt und auch der Stand der Technik bei Bauanwendungen und auch industriell gefertigten Gütern weicht doch oftmals sehr stark vom deutschen Standard ab.

Allen Unterschieden und Risiken zum Trotz entwickeln wir uns im Exportgeschäft seit vielen Jahren sehr positiv, was für die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens als Ganzes und das Qualitäts- und Servicebewusstsein aller Abteilungen im Hause spricht, denn hier stimmt einfach das Gesamtpaket.

Die Umsatzgrößenordnung im Export beläuft sich per Ende 2007 auf ca. 13,9 Mio.



Marille Schmalzgruber

Euro und soll auch in diesem Jahr deutlich (um 1,5 Mio. Euro) gesteigert werden. Das sollte auch zu schaffen sein, wenn alle Rädchen bei OTTO-CHEMIE wie gewohnt im Stile eines Schweizer Uhrwerks ineinander greifen - und daran besteht nebenbei bemerkt aus Sicht des Verfassers auch nicht der leiseste Zweifel.

Das Export-Team selbst setzt sich derzeit aus folgenden Leuten zusammen:

Außendienst Export:

Paul Bosch (Niederlande)
Ewald Fauser (Frankreich)

Anton Gmeiner (Österreich)
Michael Götzing (Österreich)
Tom Hye (Belgien und Luxemburg)
Andrew Thomson (England)
Gerhard Wist (Österreich)
Dieter Widmann (Teilgebiet Österreich)

Vertriebsinnendienst Export:

Juliane Reising
Marille Schmalzgruber
Jacqueline von Angern
Wolfgang Frisch
Exportleiter Oliver Suttner

Aufgrund des ungebremsen Wachstums unseres Unternehmens zum einen und unserer Abteilung zum anderen, sowie den damit verbundenen Platzproblemen im Hauptgebäude wurde sogar unsere Abteilung selbst im Jahre 2007 gewissermaßen „exportiert“, nämlich in den zweiten Stock des Logistikzentrums Strohof.

Dieses Exil, sofern man überhaupt davon sprechen kann, hätte sogar Napoleon seinerzeit auf Elba neidisch gemacht, denn die neuen Büroräume ließen wirklich keinerlei Wünsche in Sachen Arbeitsatmosphäre, Geräumigkeit und Erweiterbarkeit offen.

Diese positive Atmosphäre nicht nur in den Büroräumen sondern vor allem innerhalb unseres Exportteams bestehend aus Innen- und Außendienst, gepaart mit demselben Antrieb in allen anderen Abteilungen täglich ihr Bestes zum Wohle und zur Zufriedenheit unserer Kunden zu geben, ist entscheidende Voraussetzung dafür, dass die weiterhin geplante positiven Entwicklung unseres Auslandsgeschäfts auch so eintritt, wie wir uns das wünschen.

Um abschließend die große Tennislegende Jimmy Connors zu zitieren: Come on, let's do it!

Oliver Suttner (VLE)

OTTO

entwickelt

Einbringen von schwarzer Farbpaste

In den Rezepturen der B-Komponente unserer 2K-Alkoxy-Produkte kommen große Mengen an schwarzer Farbpaste zum Einsatz. Ein großes Problem stellte die Zugabe und Dosierung dieser Farbpaste dar. Sie wurde bislang in Kunststoffeimern zu 25 kg mit Innensack geliefert. Je nach Ansatzgröße sind für eine Charge B-Komponente bis zu 125 kg (entspricht 5 Eimern) Farbpaste notwendig.

Die Viskosität der Farbpaste ist sehr hoch, was immer wieder zu Problemen bei der Entnahme (per Hand mit Spachtel) führte. Pro Eimer musste mit ca. 2 – 3 kg Verlust gerechnet werden.

Dieses Problem wurde durch die Anschaffung einer Exzenter-schneckenpumpe (Exzenter-schneckenpumpe ist ein Gerät zur Förderung hochviskoser Pasten durch Schöpfkellen; kein Druck notwendig wie zum Beispiel bei Fasspressen) beseitigt. Die Entnahme kann jetzt ohne Kraftaufwand und praktisch verlustfrei erfolgen. Das Rohstoffgebäude wurde von 25 kg auf ein 200 Liter Fass umgestellt.

Josef Maier Meister TMB



Neuer Klebstoff OTTOCOLL® M 501 der transparente Hybrid-Klebstoff

Im Januar 2008 wurde unser umfangreiches Sortiment an Klebstoffen um ein neues Spezial-Produkt erweitert.

Es handelt sich um den Hybrid-Klebstoff OTTOCOLL® M 501.

OTTOCOLL® M 501 ist im ausgehärteten Zustand nahezu glasklar und ermöglicht dadurch nahezu „unsichtbare“ Klebungen.

OTTOCOLL® M 501 ist für die unterschiedlichsten Anwendungen geeignet wie z. B. spannungsausgleichende Klebungen von verschiedenen Materialien wie Glas, Holz, Metalle oder für unterschiedliche Bauanwendungen.

Mögliche Einsatzgebiete von OTTOCOLL® M 501 sind Klebungen im Karosserie- und Fahrzeugbau, Waggon- und Containerbau sowie auch in der Klima- und Lüftungstechnik.



Brigitte Tschanter (TAE)

OTTO

am heißen Draht

VTK – Vertrieb Telekommunikation

Telefonmarketing und Call-Center – zwei Schlagworte die meist mit aufdringlichen anrufen in Verbindung gebracht werden. Aber auch hier ist OTTO anders!

Bei der Überlegung dieses Team ins Leben zu rufen, war von Anfang an der Stil von OTTO das wesentliche Leitmotiv. Bedarfsermittlung und die Marke OTTO (wieder) in Erinnerung zu bringen stehen im Vordergrund. Unterstützung bei aktuellen Marketingaktionen oder auch die Nachbearbeitung von Messekontakten sind ein weiteres Aufgabengebiet.

Schon in der Planungsphase haben wir uns als Unterstützung einen Profi mit mehr als 30jähriger Erfahrung im Bereich Telefonmarketing ins Boot geholt. So erfolgte zum Beispiel die Vorauswahl der BewerberInnen ausschließlich telefonisch.

Frau Karin Butzhammer und Frau Cosima Kuchlbauer haben diese Hürde bestens gemeistert.



Karin Butzhammer

Um optimal auf die neue Aufgabe vorbereitet zu werden, erhielten die beiden Damen auch ein Training im Callcenter unseres Partners.

Bei einem Workshop wurden mit den Außendienstkollegen Herrn Vogt, Herrn Kolmsee, Herrn Dörflinger, Herrn Jüttner, Herrn Reichel und Herrn Lindner die geplante Vorgehensweise und die ersten Projekte besprochen.

Nachdem erste Erfahrungen vorlagen, wurden zwischenzeitlich bereits mehrere Projekte bundesweit durchgeführt (z. B. P 270 Aktion, Messenachbearbeitung). Zuletzt wurde die „Mission Premium“ für S70/S100 nachbearbeitet.

Die Aktionen dienen der Informationsbeschaffung zur Unterstützung des Außendienstes, sowie der Aktualisierung der Adressenbestände. Alle Informationen werden unmittelbar in CRM dokumentiert.

Stefan Lucha (VVO)

Geschichten, die das Leben schrieb:

Ein besonders interessantes Telefonat hatte ich im Juni diesen Jahres mit der Firma Both aus Langenbrück:

Die Firma macht Ganzglasanlagen und Sonderkonstruktionen für Banken, Museen etc., immer Einzelanfertigungen nach eigenem Entwurf. Ganz begeistert erzählte mir Frau Hempel auch, dass sie 2004 die Samteinlage in einen Tabernakel mit einem unserer OTTOCOLL®-Klebstoffe eingeklebt haben. Das ist doch mal was Besonderes!

Wie wichtig die Adressenbereinigung ist, wurde mir Ende letzten Jahres schmerzlich bewusst, als ich glaubte unter der hinterlegten Telefonnummer mit einem Natursteinhändler zu telefonieren. Die Gesprächspartnerin hatte sich nur mit dem Nachnamen gemeldet und ich fragte nach, ob sie denn unsere Kleb- und Dicht-



Cosima Kuchlbauer

stoffe noch verwenden. Sie unterbrach mich höflich, um mir zu erklären, dass ich mit einem Bestattungsinstitut spreche; den Natursteinhandel gibt's schon lange nicht mehr.

Sie musste über mein beschämtes Stammeln recht herzlich lachen – wenigstens ein freundlicher Kontakt, wenn's schon keine Kunden-Neuaktivierung geworden ist - und die Adresse ist jetzt auch bereinigt.

Und dann war da noch der Schreiner, der mir erklärte, dass er keinen Bedarf an P270 (Folienkleber-Aktion/Ende 2007) hat, aber ansonsten zufriedener OTTO-Kunde ist und regelmäßig P84 verwendet. Zum Abschluss des Gesprächs wollte ich die „Standardfrage nach der Firmengröße für unsere Statistik“ stellen und fragte: „Wie viele Mitarbeiter haben Sie denn?“ – Er stutze kurz und meinte dann: „Sie dürfen mich nicht anbaggern, ich hab' schon drei Kinder!“

Zeitweise bleibt mir der Mund offen stehen und mir fehlen die Worte...

Cosima Kuchlbauer (VTK)

OTTO

News

Glück – welches Glück? Ausstellung im Deutschen Hygienemuseum Dresden

Ein fantasievoller Glücksparcours durch die historische und gegenwärtige Ausformung des Glücks wurde im Deutschen Hygienemuseum Dresden geschaffen.



Die Szenografie der Ausstellung ist in sieben Themenbereiche unterteilt: Liebe, Restaurant (Essen), Sport, Gehirn, Musik, Körper und Fortuna, sieben spezifische Themen, die in unterschiedlicher Weise mit dem Glück zusammenhängen.

Raum 7, Fortuna: Dieser Raum ist als ein Labyrinth voller Banknoten gestaltet, um die Frage zu stellen, ob Geld wirklich glücklich machen kann. Es gibt viele verschiedene Arten von „Reichtum“, die uns das Glück spüren lassen.

Das Labyrinth wurde von unserem Kun-

den WINTUK in Dresden aus Glasbausteinen geschaffen, welche mit OTTOSEAL® S 28 verfugt wurden.

Fortuna ist OTTO günstig gestimmt und wir freuen uns, solch ein Referenzobjekt vorweisen zu können



Rosmarie Stelzl (GLS) Lars Reibold (VAD 49)

Eine Ära geht zu Ende

Vor 18 Jahren im Jahre 1990 konnte eine Handelsvertretung gewonnen werden, die im Gebiet des Nordschwarzwaldes zu den bereits tätigen OTTO Außendienstmitarbeitern Renald Hoffmann und Herbert Zahner, tätig wurde.



Nun geht die Ära „Handelsvertretung Grüser VAD 64“ zu Ende und wir durften Herrn Wilfried Grüser und seine ihm stets zur Seite stehende Gattin in den wohlver-



dienten Ruhestand verabschieden.

Die Zusammenarbeit endete zum 31. Dezember 2007.

Am 17. Juli fand eine kleinen Abschiedsfeier im Werk statt, bei der von Herrn Dr. Weidmann und Herr Josef Bertram im Kreise von Kolleginnen und Kollegen für die jahrelange erfolgreiche Tätigkeit für OTTO gedankt wurde. In einer bewegenden Rede über seinen Einstieg und den Werdegang bei OTTO bedankte sich Herr Grüser sichtlich gerührt, und überreichte einen Bildband seiner Heimatstadt Achern vor der Hornisgrinde – Das Tor zum nördlichen Schwarzwald – welches einen würdigen Platz in unserer Geschenkalerie finden wird.

Wir wünschen Herrn Grüser und seiner Frau alles Liebe und Gute im Ruhestand!

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