

Klare Wachstumsstrategie

SEIT 2009 GEHÖRT DER ANLAGENBAUER REIMELT AUS RÖDERMARK ZUR ZEPPELIN SYSTEMS GMBH FRIEDRICHSHAFEN. BROT+BACKWAREN FRAGTE GENERAL MANAGER SALES DR. MATTHIAS KRUSE NACH DEN SYNERGIEN, DIE SICH DARAUS ERGEBEN HABEN, UND DEN ZUKUNFTSPLÄNEN.

+ b+b: 2009 übernahm Zeppelin den Anlagenbauer Reimelt und damit auch die Mischtechnik-Sparte Henschel. Der Schwerpunkt von Zeppelin lag im Bereich der Kunststoff-Herstellung und Gummi-Industrie, während sich Reimelt Henschel auf die Lebensmittel- und Pharma-Industrie sowie die Kunststoffverarbeitung konzentriert. Zeppelin versprach sich von der Übernahme den Einstieg in eine neue Branche, Reimelt eine finanziell bessere Basis. Hat sich beides realisieren lassen?

+ Dr. Kruse: Auf jeden Fall haben wir heute ein wesentlich besseres finanzielles Polster, das sehen Sie allein schon an den Investitionen, die getätigt werden, etwa das neue Kundenzentrum, das rund 2 Mio. EUR kosten wird, aber auch an anderen Investitionen wie z. B. die Einführung von SAP oder umfangreiche Projekte im Bereich Forschung und Entwicklung. Mit der jetzigen starken Muttergesellschaft im Hintergrund können wir obendrein Projekte besser finanzieren. Dazu kommt der Aspekt, dass wir sowohl bei der Entwicklung wie bei der Fertigung zusammenarbeiten und voneinander profitieren.

+ b+b: Insofern ist auch die Rechnung für Zeppelin aufgegangen?

+ Dr. Kruse: Absolut ja. Auch, wenn wir von einem längeren Prozess reden, den man eingeleitet hat und der drei bis fünf Jahre dauern wird, können wir jetzt schon sagen, dass die langfristige Strategie erfolgreich sein wird. Wir haben eine ganz klare Wachstumsstrategie mit einem klar definierten Maßnahmenpaket, und Reimelt wird in diesem Rahmen als Baustein der Sparte Zeppelin Food Technology seinen Teil dazu beitragen.

+ b+b: Heißt das, der Name Reimelt verschwindet?

+ Dr. Kruse: Es wird künftig bei Zeppelin Systems eine Sparte Food Technology geben, zu der Reimelt gehört. Wir werden Reimelt Food Technology und Henschel Mixing Technology



++ Dr. Matthias Kruse, General Manager Sales der Zeppelin Reimelt GmbH, Rödermark

als Marken weiter führen, zumal viele Kunden, vor allem in den USA, damit erstklassige Qualität verbinden.

+ b+b: Beide Unternehmen, Zeppelin wie Reimelt Henschel, sind sehr Engineering-orientiert. Welche Effekte hat der Zusammenschluss für das Unternehmen selbst gehabt, wo hat man die berühmten Synergien realisieren können, wo und was konnte an Entwicklung gemeinsam auf den Weg gebracht werden in Entwicklung, Produktion, Service?

+ Dr. Kruse: Nehmen wir das Beispiel der 3-D-Darstellungen von Anlagen, die heute bereits nicht nur in der Auftragsabwicklung, sondern auch schon in der Angebotsphase eingesetzt werden. Wir haben eine ge-

meinsame IT-Plattform, und bei Zeppelin ist man z. B. bei der Rohrleitungsplanung und deren 3-D-Darstellung weiter als wir hier in Rödermark. Wir werden diese Erfahrungen zum Nutzen unserer Kunden einsetzen, um ihnen noch mehr Sicherheit in der Entscheidung für Zeppelin Reimelt zu geben. Natürlich sichten wir die Lieferanten, denken über weitere Standardisierungen nach. Auch beim Produktportfolio gibt es natürlich Synergien. Beide Häuser haben Zellenrad-schleusen, Verteil-Weichen für die pneumatische Förderung oder Filtersysteme im Programm, die auch an beiden Standorten entwickelt und produziert werden. Das wird man natürlich „streamlinen“, indem man aus beiden Programmen eine gemeinsame Linie entwickelt und somit auch die Produktionsstandorte effektiver nutzt.

+ b+b: Wie sieht es beim Service aus, wird es da Synergien geben, kann es die geben?

+ Dr. Kruse: Wir haben innerhalb des weltweiten Zeppelin-Netzwerks mehr Servicepoints als zuvor, und natürlich ergänzen wir uns, was die Reaktionszeit und die Nähe betrifft, was dem Kunden Zeit und Kosten spart.

+b+b: Wie viele Niederlassungen und Servicepoints haben Sie denn jetzt weltweit?

+ Dr. Kruse: Gefertigt wird in Brasilien, USA, Belgien, Saudi-Arabien, China und in Deutschland in Rödermark, Kassel und Friedrichshafen. Wir haben 23 Verkaufsniederlassungen. Engineeringteams gibt es an 15 Standorten. Weltweit existieren 13 Servicepoints, an 7 davon betreiben wir Ersatzteillager mit Standardteilen.

+b+b: Zeppelin war eher bei Kunststoff und Gummi groß, Reimelt Henschel bei Lebensmittel und Pharma – hat sich Know-how übertragen lassen, und wenn ja, wo und welches?

+ Dr. Kruse: Ein Beispiel dafür ist die Dichtstromförderung von empfindlichen Schüttgütern. Diese Technologie wird bei Produkten eingesetzt, die schonend gefördert werden müssen, etwa sprühgetrocknete Produkte. Da soll es während der Förderung möglichst wenig Abrieb geben, weil sich sonst die Dichte des Schüttguts verändert, was im nachfolgenden Prozess oder in der Abfüllung zu Problemen führen kann. Zeppelin zählt auf diesem Gebiet zu den Technologieführern, vor allem, wenn es um lange Förderstrecken geht.

Ein weiteres Beispiel ist der Silobau. Hier verfolgen wir die Strategie, die Silos dort zu produzieren, wo unsere Kunden sie brauchen. Die Produktion und Lieferung erfolgt auf kurzen Wegen, unsere Ingenieure aus Rödermark oder den anderen Engineering-Büros weltweit planen die Anlage, der Kunde profitiert vom internationalen Zeppelin-Netzwerk in jeder Beziehung. In Südamerika etwa, wo man hohe Zölle zahlt, wenn man die Silos importieren muss, erzielen unsere Kunden durch die Siloproduktion in Sao Paulo entscheidende Kostenvorteile und müssen trotzdem nicht auf die sprichwörtliche Zeppelin-Qualität verzichten. Die Produktion in Gent/Belgien hat sich auf die ganz großen Silos spezialisiert, die man nicht mehr auf der Straße transportieren kann. Die werden von dort direkt verschifft. All diese Möglichkeiten kann Reimelt jetzt auch nutzen.

+b+b: Kommen wir noch mal zurück auf den Service. Zeppelin Reimelt definiert sich in erster Linie als Engineering-Unternehmen. Wie wichtig ist da eigentlich der eigene Servicebetrieb oder könnte man das nicht besser outsourcen?

+ Dr. Kruse: Grundsätzlich haben wir eine sehr starke Servicegruppe, die sich nicht nur mit Wartung beschäftigt, sondern auch kleine Erweiterungsprojekte übernimmt, wie die Integration eines weiteren Sauerteigtanks. Über die Serviceabteilung kann das einen direkten und schnellen Weg nehmen, ohne dass so etwas durch das ganze System läuft. Dadurch reduziert sich die Zahl der Schnittstellen. Das bedeutet: kurze, schnelle Wege, wenn möglich, Zugriff auf das gesamte Know-how, wenn nötig. Der Kunde ist also auf der sicheren Seite.

+b+b: Es geistert so ein neuer Begriff durch Ihr Serviceangebot: „Lifecycle-Management“. Was steckt dahinter?

+ Dr. Kruse: Den Begriff „Lifecycle-Management“ verwenden wir für das Konzept, Anlagen von vornherein so zu planen, dass man mögliche Veränderungen und Erweiterungen mit einbezieht. Damit reagieren wir auf konkrete Kundenanforderungen. Natürlich kann es sein, dass wir damit etwas teurer sind als herkömmliche Anbieter, die den Blick in die Zukunft nicht berücksichtigen. Dafür sind bei unserer Lösung dann die Kosten für eine spätere Erweiterung deutlich niedriger, weil diese Möglichkeit von vornherein „mitgedacht“ wurde. Mit einbezogen werden in die Planung aber nicht nur Erweiterungen, sondern auch Veränderungen. Es gibt Kunden, die ändern ihre Rezepturen jedes Jahr. Mit der Anlagenkonfiguration ReciPure gehen wir auf die Anforderung nach maximaler Flexibilität ein. Bei konventionellen Anlagen haben sie eine feste Zuordnung über Leitungen, durch die die Rohstoffe zugeführt werden, zentrale Verwiegeeinheiten usw. Diese Konzeptionen sind total starr und unflexibel und selbst zusätzliche

MODERN BAKERY MOSCOW

17. INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR
BÄCKEREI & KONDITOREI, ZENTRALES
MESSEGELÄNDE EXPOCENTRE, MOSKAU

10. – 13. OKTOBER 2011

- Backöfen, Maschinen & Zubehör
- Ingredienzien & Rohstoffe
- Kälte- & Klimatechnik
- Ausstattungen für Bäckereien & Coffeeshops
- Verpackungsmaschinen & -materialien

Veranstalter:  OWP®
OWP Ost-West-Partner GmbH
Tel.: +49 (0)961 38977-70
Fax: +49 (0)961 38977-72
Email: info@modernbakery-moscow.com

Unterstützer:
 EXPOCENTRE

www.modernbakery-moscow.com

Rohstoffe können den Produzenten schnell an die Grenzen des Machbaren bringen. ReciPure dagegen ist vollkommen flexibel zu belegen und ohne großen Aufwand erweiterbar.

+ b+b: ReciPure ist sicherlich eine Möglichkeit, aber wie sieht das Lifecycle-Management bei konventionellen Siloanlagen von Zeppelin Reimelt aus?

+ Dr. Kruse: Lassen Sie mich das an einem Beispiel deutlich machen. Ein Kunde möchte seine bestehenden Silos mit anderen Schüttgütern belegen und da taucht die Frage nach dem Explosionsschutz auf. Bei Zeppelin gibt es Verfahren dafür, wie man nachträglich den Explosionsschutz einbauen kann, ohne das ganze Silo auszutauschen. Wir prüfen, ob das neue Schüttgut auch mit dem Material des Silos, der Wandstärke und dem Auslaufkonus zusammenpasst. Dabei greifen wir auch auf die Laboruntersuchungen von Schüttgutproben in Schergeräten zurück. Bei solchen Fragen sind es vor allem unsere Ingenieurleistungen, die gefragt sind, um Lösungen zu finden, die den Investitionsaufwand in Grenzen halten.

+ b+b: Ich habe gehört, dass es in Ihrem Haus eine Echtzeitsimulation für Rohstoffhandling gibt, was heißt das konkret? Ist das ein Service, der von Backwarenherstellern abgefragt wird?

+ Dr. Kruse: Wenn Sie ein System wie ReciPure planen und installieren, bei dem ein „chaotischer“ Verkehr der Transportfahrzeuge stattfindet, liefert eine Echtzeitsimulation die Optimierung der Durchsatzleistung. Dazu trägt nicht nur der Transport bei, sondern auch die Dosierleistung, Übergabezeiten, Waagenberuhigungszeiten etc. Wenn ein Kunde mehrere hundert Rohstoffe und Rezepturen mit der Installation integrieren will, stellt die Optimierung eine sehr komplexe Frage dar, die sich am besten über Echtzeitsimulationen beantworten lässt. Das gilt übrigens nicht nur bei ReciPure, sondern auch bei konventionellen Anlagen.

+ b+b: Woher kriegt man die Werte und Vergleichswerte?

+ Dr. Kruse: Die werden vorher im Versuch ermittelt und fließen dann in die Berechnung ein. Da steht man tatsächlich mit der Stoppuhr daneben und misst, wie lange ein Dosier- oder Fördervorgang dauert. Natürlich fließen auch Erfahrungen aus anderen Anwendungen ein. Erfahrungen beispielsweise über die optimale Größe der Förderschnecke. Ich kalkuliere natürlich preiswerter, wenn ich eine kleinere Förderschnecke einbaue, aber bringt die auch die Leistung, die gebraucht wird? Wir können somit Durchsatzleistungen durch den Abgleich von Versuchen mit mathematischen Modellen gewährleisten.

+ b+b: Ist das eine Dienstleistung, die man auch nachträglich bei Ihnen kaufen kann, um seine Anlage zu optimieren?

+ Dr. Kruse: Wir haben immer wieder solche Anfragen. Sie wissen selbst, dass in vielen Betrieben die Anlagen häufig mit einer deutlich höheren Leistung gefahren werden, als ursprünglich geplant. Da ist die Frage, ob man noch ein paar Prozentpunkte mehr rauskitzeln kann, natürlich interessant.

Wir bieten die Simulation als Dienstleistung an, aber wir selber verwenden sie vornehmlich bei der Planung, und um Kunden ein Bild von der Anlage zu vermitteln und somit Sicherheit zu geben.

+ b+b: Wir haben kürzlich solch eine ReciPure-Anlage* beichtigt, in der außer den großen Rohstoffen wie Mehl die Zutaten nicht mehr über Rohrleitungen transportiert werden, sondern über Sammelcontainer, die von Flurförderfahrzeugen an ihren Bestimmungsort gebracht werden und erst dort zusammengeführt werden. Das mindert vor allem die Gefahr von Kreuzkontaminationen. Bisher gab es das nur in anderen Branchen. Sehen Sie Zukunftschancen für das Modell in der Backbranche?

+ Dr. Kruse: Dazu braucht es Voraussetzungen wie die Vielfalt der Rohstoffe und Rezepte. Aber ich kann mir natürlich auch eine Kombination aus ReciPure-Elementen und konventionellen Fördertechniken für die großen Komponenten vorstellen. Interessant ist das ReciPure-Konzept auch da, wo man Komponenten erst sehr spät zufügt, um beispielsweise die Verschleppungen von Aromen oder Allergenen zu vermeiden.

+ b+b: Wo investiert Zeppelin Reimelt demnächst und wo liegen die Entwicklungsschwerpunkte?

+ Dr. Kruse: Wir investieren derzeit in das erwähnte Kundenzentrum. Ziel ist es hier, in einem modernen Forschungs- und Entwicklungszentrum Versuche möglichst im 1:1-Maßstab durchzuführen und so die Anlagenplanungen ohne Scale-up abzusichern und gleichzeitig neue Produkte unter „Live-Bedingungen“ zu testen. Das neue Zentrum wird nächstes Jahr in Betrieb gehen.

ReciPure werden wir intensiv weiterentwickeln und ausbauen. Zudem wollen wir die Mischtechnik in der Nahrungsmittelindustrie voranbringen. Wir wollen uns dort sowohl im kontinuierlichen wie im Batch-Bereich als Komplettanbieter etablieren. Bei der Henschel Mixing Technology ist das gesamte Know-how vorhanden: mischen, kneten, mit Energieeintrag, mit Temperaturführung und einer gesicherten Prozessführung.

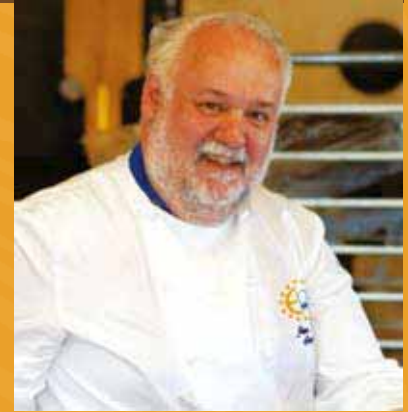
+ b+b: Wie sieht es mit dem Umsatz und der Umsatzverteilung aus und wo wollen Sie hin?

+ Dr. Kruse: In diesem Jahr wollen wir bei Zeppelin Reimelt knapp 70 Mio. EUR mit 400 Leuten erreichen. Die gesamte Anlagenbau-Gruppe hat 2010 rund 250 Mio. EUR umgesetzt. Ziel ist eine Verdoppelung der Umsätze in fünf Jahren und das gilt auch für den Bereich Food Technology. Für Zeppelin Reimelt heißt das unter anderem, die Märkte in Europa, in den USA, Südamerika und Südost-Asien weiter zu entwickeln. In China sind wir derzeit bereits gut unterwegs, im Nahen und Mittleren Osten sind wir stark in der Backwarenindustrie. Ich denke, wir sind insgesamt auf einem guten Weg.

+ b+b: Dr. Kruse, wir danken Ihnen für das Interview. +++

* siehe *brot+backwaren* 3-2011, Seite 34: „Flexibler Start“

VERANSTALTET VON JAN HEDH



Der Schwede Jan Hedh ist ein äußerst produktiver und weltberühmter Bäcker und Konditor. Seit über 17 Jahren ist er in der Unternehmensberatung tätig, unter anderem für den Luxusliner QE2. Er veranstaltet weltweit professionelle Konditoreivorfürungen und hat elf viel gepriesene Bücher über Brot, Gebäck und Schokolade geschrieben. Aktuell leitet er eine äußerst erfolgreiche Konditorei im schwedischen Malmö, in der er sein eigenes Sortiment an Schokolade und Pralinen herstellt.

KOSTENLOSER workshop!

Auf Ihrem Betriebsgelände

Lernen Sie die Vielseitigkeit kalifornischer Rosinen kennen. Der weltberühmte Bäcker und Konditor Jan Hedh bietet 5 kostenlose Workshops* - vor Ort in Ihrer Bäckerei oder Fabrik. Senden Sie eine E-Mail an info@ukraisins.com und sichern Sie sich noch heute Ihren kostenlosen Workshop!

* Pro Workshop maximal 20 Teilnehmer



VERWENDUNG KALIFORNISCHER ROSINEN

Süßwarenhersteller auf der ganzen Welt entscheiden sich für natürliche, sonnengetrocknete Rosinen aus Kalifornien. Grund dafür ist ihr volles Aroma und ihre einzigartig feste, runzlige Haut, die ein einfacheres und gleichmäßigeres Überziehen ermöglicht. Daher sind kalifornische Rosinen ideal zur Herstellung von Pralinen, Schokoriegeln und Schokoladenrosinen. Dank ihrer Qualität und Konsistenz sind sie von unschätzbarem Wert für jeden Konditor und California Raisins nach wie vor die erste Wahl für große deutsche Süßwarenhersteller.

Bestellen Sie Jan Hedhs kostenlose Rezepte mit kalifornischen Rosinen unter info@ukraisins.com

RESERVIEREN SIE NOCH HEUTE IHREN KOSTENLOSEN WORKSHOP

Senden Sie eine E-Mail an info@ukraisins.com
THINK RAISINS, THINK CALIFORNIA
www.raisins.org





Dies ist ein Artikel aus der Fachzeitschrift **brot+backwaren, die 6-mal jährlich erscheint.**

Als Abonnent erhalten Sie die Fachzeitschrift mit Praxisreportagen, Berichten aus Forschung und Entwicklung, Marktanalysen und Firmenportraits sofort nach Erscheinen. Damit haben Sie einen fundierten und umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik sowie der Backbranche.

Interessierte können die Zeitschrift unter
www.brotundbackwaren.de

zum Kennenlernen kostenlos und unverbindlich
zum Probelesen bestellen.

In unserem Archiv auf dieser Homepage finden Sie sämtliche Berichte auch als PDF-Datei. Die Fachartikel finden Sie dort nach Jahrgängen sortiert; sie können per Volltextsuche durchsucht werden.

++ Copyrights, Texte zitieren und nutzen

Bitte beachten Sie, dass das einfache Zitieren unserer Texte erlaubt ist, solange sich die Länge des Zitats im Rahmen hält. Dabei halten wir drei Sätze für eine gute Grenze. Verlinken Sie bitte auf unseren Text. Nur wenn Sie mit dem Zitat Werbung machen oder es gewerbsmäßig an Dritte weitergeben wollen, fragen Sie uns bitte erst unter info@foodmultimedia.de.

Längeres Zitieren oder Übernehmen unserer Texte ist nur nach Übereinkunft mit f2m erlaubt. Bilder aus unseren Texten sowie Videos dürfen nur nach Lizenzierung mit den Rechteinhabern weiterverwendet werden.

Ansonsten gilt das übliche Copyright: Wir, die f2m food multimedia gmbh, behalten uns alle Rechte an den Beiträgen auf unserer Seite vor.

++ Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an uns.