

text

—

auszüge unserer arbeiten

DIRTY TALK

Laut ARD landen in einer Großstadt wie Köln jährlich rund **4.000 Tonnen Speisereste** über die heimischen WCs in der Kanalisation. Eine sichere Nahrungsquelle für Ratten, die auch gerne mal die Rohre in entgegengesetzter Richtung zur Quelle ihres Futterreichtums wandern. Die Geschichte von der **Ratte in der Kloschüssel** ist also kein urbaner Mythos, sondern das Ergebnis davon, dass viele Menschen ihre Toiletten als Müllschlucker missbrauchen.



In der Kläranlage am Pragspaul landen jährlich etwa 36 Tonnen sogenanntes Rechengut in den Sieben. Das ist Müll, der zum Teil auch in Altena und auch in den Häusern der ABG einfach über das Klo entsorgt wird. Viel zu oft heißt es nämlich: Deckel auf, Müll rein, abziehen. Die Rohrreinigungsfirma Neumann rückt deshalb für die Baugesellschaft wöchentlich etwa zweimal aus und beseitigt durch Müll verursachte Verstopfungen in den Abwasserrohren. Was da zu Tage kommt, verschlägt auch den hartgesottenen Profis hin und wieder mal die Sprache.

„Was wir da finden? Darüber sprechen wir eigentlich nicht. Wir wundern uns nur, was alles in den WCs entsorgt wird“, sagt Günter Neumann, Inhaber der Rohrreinigungsfirma. Soviel verrät er dann doch: „Neben

Kinderspielzeug – das ist ja schnell mal passiert – landet besonders viel Gemüse, ja sogar ganze Möhren in den Rohren. Aber auch Vibratoren haben wir schon gefunden.“

Besonders schlimm sei es in der Corona-Anfangszeit gewesen, berichtet Dominik Seeling, ABG-Vermietung/Kundenservice. Als das Klopapier knapp war, landeten stattdessen Feuchttücher, Küchenpapier, Watte und Papiertaschentücher in den Klos. „Sicher haben wir Verständnis für die Notlage. Jedoch darf nur Klopapier in die Toilette – nichts anderes. Das spezielle Material wird bei Kontakt mit Wasser weich und zerfällt in seine Bestandteile. Alles andere, auch wenn es sich ähnlich anfühlt, verklumpt, quillt und verstopft“, erklärt der Rohrprofi Günter Neumann.

Neben Tüchern, Tampons und Tabletten landen auch Katzenstreu, Zigarettenkippen und Kleidungsstücke gerne mal im Pott statt in der Tonne. Und auch für Farben, Öle und andere Chemikalien ist das Örtchen der falsche Ort. Bei vielen Menschen gilt das Motto: aus den Augen, aus dem Sinn. Doch was nicht mehr da ist, ist noch lange nicht fort. Häufig gibt es ein äußerst unappetitliches Wiedersehen: Die Verstopfung drückt das stinkende Gebrodel wieder zurück. Die braune Brühe landet dann über die Abflüsse in Wohnungen und Kellerräumen. Immer häufiger werden Rückstände von „lokal“ entsorgten Farb-, Öl- und Medikamentenresten im Trinkwasser nachgewiesen. Die Gifte, Hormone und Antibiotika landen damit wieder beim Versucher – aber auch bei allen anderen. Na dann, Prost!



JENS' KOLUMNE

HACKLAKÜTT MIT EIWEISS

Also in meiner Kindheit war das so: Meine Mutter hat etwas gekocht und die Familie hat es dann gegessen. Das Beste was dabei passieren konnte war Hühnerfrikassee mit Reis, das Schlimmste Dicke Bohnen mit Mettwurst und Kartoffeln.

Aber egal was es war, es wurde gegessen – natürlich gelegentlich mit langem Gesicht und manchmal auch mit Hänagen und Würgen, aber eine Alternative war nicht in Sicht. „So lange du deine Füße unter meinen Tisch ...“ – man kennt das. Geschadet hat es indes nicht. Im Gegenteil, es sorgt sogar für einige recht lebendige Erinnerungen. Etwa die, dass mein Bruder und ich – in der bösen Ahnung es könne eventuell Rosenkohl oder Rote Beete geben – uns stets schon recht früh am Tag nach dem Abendessen erkundigten. Plante die Küchenchefin etwas, von dem sie sich Gemurre erwartete, pflegte sie „Hacklakütt mit Eiweiss“ anzukündigen. Das hat uns Kinder natürlich zutiefst beunruhigt, denn es konnte sowohl ein halbwegs leckeres Grünkohl-Gericht als auch das Horror-Szenario „Dicke Bohnen“ bedeuten.

Heute ist das alles kaum noch denkbar. Meine Kinder verweigern die Nahrungsaufnahme, sortieren rigoros aus und sitzen Strafandrohungen stur aus, sobald es wahlweise etwas Unbekanntes oder ihrer Meinung nach Ungenießbares gibt. Und damit bin ich noch gut bedient. Befreundete Eltern berichten von Kindern, die ausschließlich Kartoffeln und Weißbrot essen, im zarten Alter von fünf schon Vegetarier mit Laktose-Intoleranz sind oder nachts aufstehen, um den Süßigkeiten-Schrank zu plündern oder den leckeren Hustensaft auszutrinken. Natürlich haben auch meine Kinder die „Was gibt's

heute?“-Leier und das ablehnende Augenrollen drauf, und in einem genervten Moment zwischen Schnibbeln, Brutscheln und Zu-heiß-abschmecken griff ich neulich zum mütterlichen Trick und kündigte „Hacklakütt mit Eiweiss“ an. Dämlicherweise kochte ich da gerade Spaghetti Bolognese, womit ich den Trick für alle Ewigkeit seines kompletten Drohpotenzials beraubte. Meine Kinder freuen sich jetzt immer auf Hacklakütt mit Eiweiss. Hoffentlich wird das während des Ferienaufenthaltes bei Oma nicht zum Problem.



Im Laufe von sieben Jahrzehnten hat sich Beinlich Pumpen von einem klassischen Schmierpumpen-Hersteller zu einem Anbieter hochspezialisierter Sonderpumpen entwickelt. Ergänzend zu flexibel einsetzbaren Standardprodukten setzt Beinlich auf das in vielen Jahren gewachsene Wissen aus der Begleitung von individuellen Kundenprojekten. Das Unternehmen bietet seinen Kunden viel mehr als nur ein Produkt.

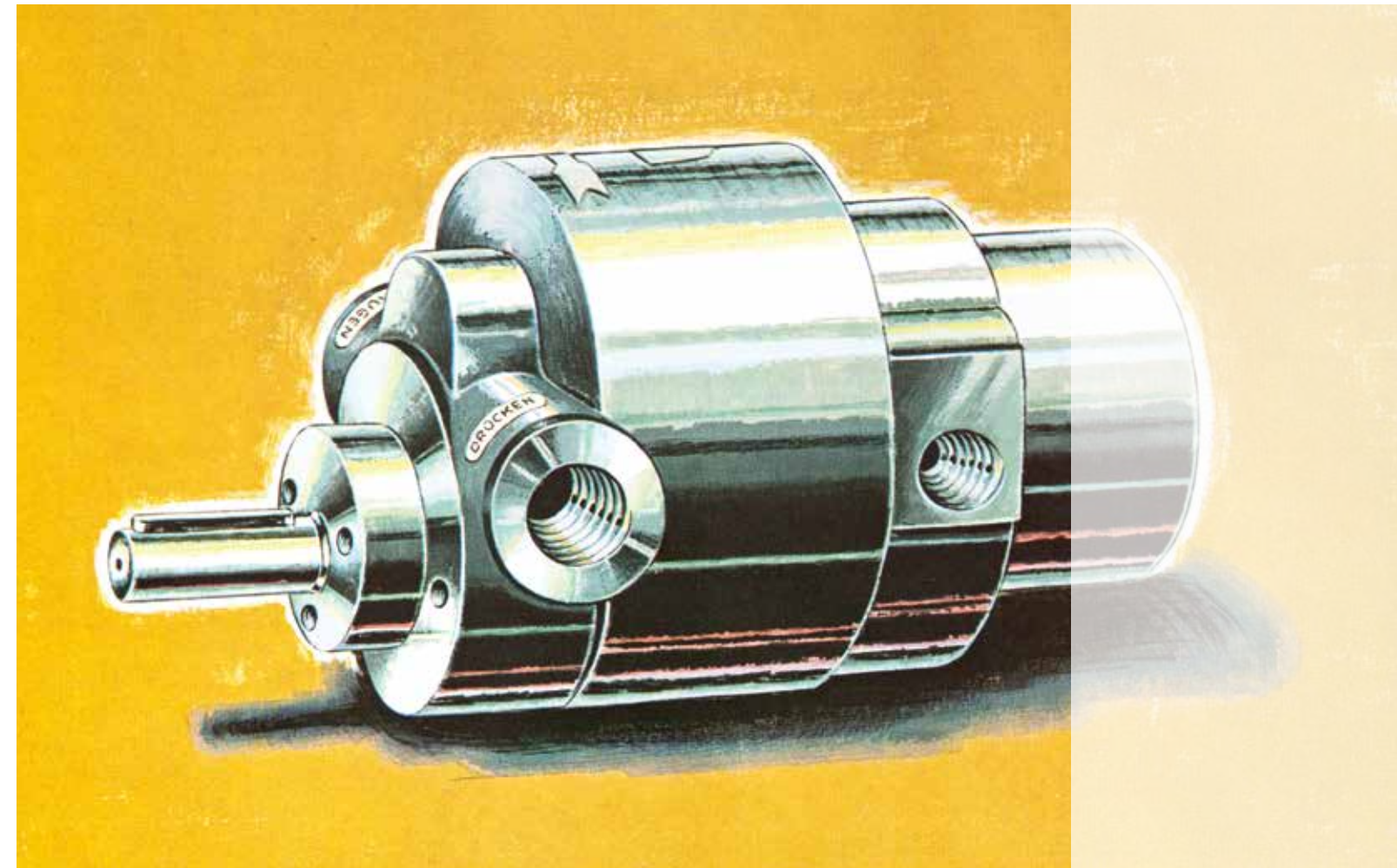
Der Pumpenspezialist Beinlich kommt als Spezialanbieter zum Beispiel bei hohen Drücken, ungewöhnlicher Viskosität oder Feststoffgehalten zum Zug. Doch wie konnte sich das Traditionsunternehmen überhaupt zum Experten für Sonderlösungen entwickeln?

Schon als Firmengründer Günther Beinlich 1951 in Velbert die ersten Pumpen baute, machte er etwas entscheidend anders als die Marktbegleiter: Während sich fast alle Hersteller auf einen Bereich konzentrierten, waren die Außenzahnradpumpen der ersten Generation sowohl für Schmieröl- als auch für Hydraulik-Anwendungen geeignet.

Mit den Jahren wurde die Konstruktion so angepasst, dass die Produkte auch als Befüll- und Förderpumpen eingesetzt werden konnten, aber im Grunde blieb Beinlich lange ein Industripumpen-Produzent für den klassischen Maschinen- und Anlagenbau dieser Zeit.

Ein „schicksalhafter“ Projekt

Den ersten entscheidenden Schritt zum Sonderpumpen-Hersteller machte die Firma mit einem Projekt Anfang der 70er Jahre, als in Bergwerken spezielle Pumpenaggregate zum Versprühen von



Polyol-Isocyanat – also PU-Kunstharz – benötigt wurden. Durch diese Erfahrungen mit einem neuen Medium hatten die Techniker wichtiges Materialwissen erlangt, das die Entwicklung des Unternehmens in den Folgejahren entscheidend prägte.

Die Dynamik ging aber mit den 80er und 90er Jahren noch in andere Richtungen weiter: Um leisere Anwendungen zu ermöglichen, wurde eine Innenzahnradpumpe entwickelt; für die Lasthaltung in größeren hydraulischen Systemen kamen selbstentwickelte Radialkolbenpumpen zum Einsatz; die eigene Außenzahnradpumpe wurde zur Druckaufbau- oder Boosterpumpe weiterentwickelt. Bei all

diesen neuen Produkten orientierte sich das Unternehmen stets an großen Spezialanbietern.

Beinlich war aber zu klein, um ernsthafter Wettbewerber zu sein und manchmal sogar Kunde der Spezialisten. Dabei ging es dem Unternehmen nie ums „Abkupfern“, sondern um das Weiterentwickeln von Wissen oder die Nutzung von Teilbereichen einer Technologie. So entstanden über die Jahre breit gefächerte Pumpenkenntnisse, die inzwischen das Fundament des Unternehmens darstellen.

Offen für Alles

Regelmäßig bildet Beinlich in allen wichtigen Disziplinen Nachwuchs aus. Die Azubis und Studenten können auf vorhandenes Wissen aufbauen, es konsequent weiterentwickeln und bei immer neuen Kundenanforderungen anwenden. Viele bleiben dem Unternehmen lange erhalten. 30 Jahre Betriebszugehörigkeit ist bei Beinlich keine Seltenheit. Viele Mitarbeiter haben den zweiten entscheidenden Schritt in der Entwicklung miterlebt und mitgestaltet. Ende der 90er Jahre zog das Unternehmen nach Gevelsberg um und wurde Teil der Echterhage Holding. Aus dieser Verbindung mit VSE Volumen-technik GmbH, DST Dauermagnet-SystemTechnik GmbH, HBE GmbH und Oleotec S.r.l. entstanden in den Folgejahren verschiedenste neue Produktideen und Anwendungen.

Vor allem der Blick über den Tellerrand der klassischen Industriebranchen tat seine Wirkung. Denn neue Aufträge aus Lebensmittel-, Kosmetik- oder Elektronikbranche forderte öfters das Materialwissen und die Ideen der Techniker.





Anwenderwissen ist Schlüssel zum Erfolg

Ein Kunde benötigte zur Versiegelung von elektronischen Bauteilen eine Pumpe für Methylacrylat, ein Fluid, das durch die Wärme der Lagerreibung schnell auskristallisiert und die Gleitlager blockieren kann. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelte Beinlich dann nach und nach eine Pumpe mit gekapseltem Lager. Daraus ist am Ende das Serienmodell DARTec® entstanden.

Bei anderen Entwicklungen kommt die Initialzündung aus dem Unternehmen heraus. So etwa bei der ViSCO.pump®, einer hochpräzisen Exzentrerschneckenpumpe. Diese Pumpentechnik hatte Beinlich noch nicht im Portfolio. Das Unternehmen wollte aber eine Pumpe anbieten, die weniger Stress für anfällige Fluide bedeutet, einen konstanten Austrag liefert und ohne Dosierventil auskommt. Diese vierte Verdrängerpumpenvariante rundet das Produktportfolio ab – und für die nächsten Jahre sind weitere Neuerungen geplant.

Die Idee, mit Produktentwicklungen Märkte zu erschließen, bietet großes Potential und dafür gibt es bei Beinlich eine ziemlich gute Rechnung: 80 % der Projekte basieren auf Anwenderwissen. Die Mitarbeiter von Beinlich kennen die Eigenschaften der Pumpen in den meisten Kundensystemen und das Verhalten einer Vielzahl von Fluiden bei unterschiedlichsten Umgebungsbedingungen. Mit dieser Expertise aus langjährigen Projekten kann das Unternehmen seinen Kunden in unterschiedlichsten Branchen bestmögliche Lösungen bieten, sei es dem traditionellen Maschinenbauer, dem Hersteller hochempfindlicher Elektronikbauteile oder einem unter strengen Auflagen arbeitender Pharmakonzern.

Die Mitarbeiter tragen mit präzisen Anwendungskenntnissen zum Erfolg der Kunden bei. Durch Flexibilität und Produktvielfalt kann Beinlich schnell auf Kundenwünsche und neue Marktanforderungen reagieren.

MÄNNER OHNE GRENZEN

Mit Akkubohrer, Wasserwaage, Schrauben und Dübeln bewaffnet taucht Flemming Hülter im Oktober bei plakart auf. Sein Job: drei große Grafiken in der Werbeagentur aufhängen. Wie immer gut gelaunt, macht er sich ans Werk: misst, bohrt, schraubt. Zwischendurch reißt er das Fenster auf und vertreibt nebenbei lautstark ein paar Jugendliche, die sich am Aufzug zum Karl zu schaffen machen: „Ihr spinnt wohl! Lasst bloß den Fahrstuhl in Ruhe!“ Murrend verkrümeln sie sich, Flemming drückt zufrieden wieder Dübel in die Wand.

Flemming Hülter gehört zum Service-Team der Echterhage Holding. Er und seine sechs Kollegen sind die Männer für alles in der Unternehmensgruppe: Hausmeister, Gärtner, Bauarbeiter, Berater, Kfz-Mechaniker, Chauffeur, Inneneinrichter und Streitschlichter. Ohne dieses Team würde in kürzester Zeit nichts mehr gehen – die Mieter müssten sich mit der Telekom-Hotline herumärgern, nichts würde mehr „mal eben“ repariert oder geputzt, inklusive der Firmenwagen, es gäbe kein Essen-Lieferdienst, den Shuttle-Service schon gar nicht. Kurz, alles unvorstellbar!

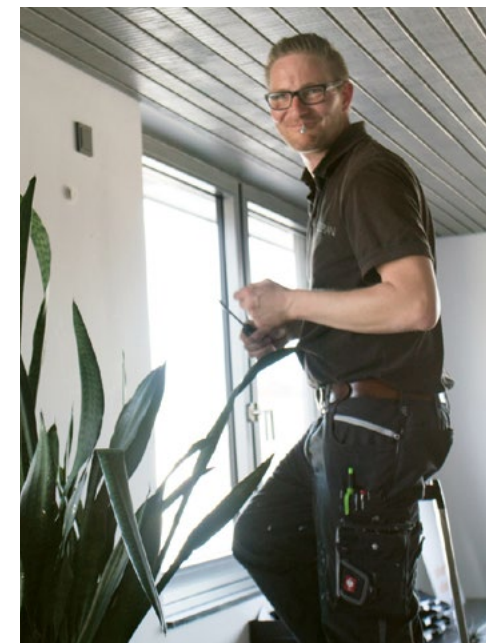
Schnell wird daher klar: Dienstleister für alles und jeden zu sein, ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe – sowohl



körperlich als auch geistig. „Bei uns gleicht kein Tag dem anderen. Du weißt morgens nie, was du bis abends tun wirst“, erzählt Flemming, als er später im Stadtgarten einen Teppich reinigt. Die Flexibilität, die ihm abverlangt wird, fände er an seinem Job aber wirklich toll, sagt er. Die Schattenseite: Das Handy ist der ständige Begleiter und klingelt permanent. Doch Flemming, Arsim, Andreas und Andranik, Peter, Tobi und Reimund bleiben gelassen. „Das kriegen wir schon hin“, ist wohl der meist gesagte Satz im Team.



kenpfleger bis zum Sportlehrer sind einige Berufsgruppen vertreten, einen Handwerksberuf hat jedoch nur Reimund Grevener gelernt. Er ist Zimmermann. Für die tägliche Arbeit macht das aber gar nichts. „Wir lernen alle jeden Tag etwas dazu“, beschreibt Reimund es treffend. Er treibt dabei mit dem Laubbläser die letzten Blätter auf dem Parkplatz beim Service-Wohnen Mühlendorf zusammen.



Ein weiterer Bereich des Service ist der Fuhrpark. Arsim Krasniqi und Andreas Lisewski halten die Firmenwagen-Flotte in Schuss, erledigen Transportfahrten, übernehmen den Shuttle-Service. Wie der Service-Außendienst kümmern sie sich aber auch um andere Projekte, wie beispielsweise den Innenausbau des IKARUS-Restaurant am Flugplatz. Solche „Außentermine“ beschränken sich nicht nur auf Neuenrade. Sie führen die Männer ohne Grenzen durch die ganze Republik, beispielsweise nach Dresden für die Endreinigungen im fertiggestellten ECO.PLAN-Bauprojekt ROOMY. Oder sie realisieren Pläne wie den Umbau des Gasthof Schweizer in Küntrop zur Flüchtlingsunterkunft. Es ist schon ein paar Jahre her, dass Peter, Flemming, Arsim & Co. sich hier nicht nur als Bauarbeiter, Möbelpacker und Hausmeister verdient gemacht haben, sondern für die Menschen dort, gerade in der Anfangszeit, auch erster Ansprechpartner bei allen möglichen Alltagsproblemen im neuen Gastland waren. Wer bei dieser immensen Aufgabenmenge nicht mithalten will oder kann, der bleibt nicht lange. Wer jedoch Fuß gefasst hat, der will gar nicht mehr weg. Flemming und Peter Proll jedenfalls sind mit etwa 10 Jahren die Dienstältesten, nachdem Geoffrey Brown in diesem Jahr nach 17 Jahren in Rente gegangen ist.

Als Flemming seine Stelle bei der Holding antrat, sollte er zum Kennenlernen der einzelnen Unternehmen eine Zeit lang im Büro mitarbeiten. „Nach drei Tagen hatte ich genug“, erinnert er sich und macht eine Pause beim Wände einreißen im ehemaligen Reformhaus Blanke. Während der Staub sich langsam setzt, fährt er fort, er brauche die körperliche Arbeit, frische Luft und Kontakt mit Menschen. So geht es wohl den meisten seiner Team-Kollegen. Sie alle sind Freigeister und Quereinsteiger mit großem Herz und viel handwerklicher Begabung. Vom abgebrochenen Bauingenieur-Studium über Kran-





© WDR/ Annika Fußwinkel

Ob „Die Sendung mit der Maus“, „Die Sendung mit dem Elefanten“ oder „2 durch Deutschland“ – André Gatzke ist aus der Fernsehlandschaft von ARD, WDR & KiKa nicht wegzudenken. Zudem moderiert der gebürtige Hemeraner Events und Galas, steht mit Kollegin Anke Engelke oder dem WDR Funkhausorchester auf der Bühne und vertont Hörspiele wie „Die drei Fragezeichen“. In diesem Jahr durfte er sich über die Grimme-Preis-Nominierung der Elefanten-Sendung „Spezial Flüchtlinge“ freuen. Vor seiner Fernsehkarriere absolvierte der junggebliebene 41-Jährige unter anderem eine Ausbildung zum Hotelfachmann im Lennhof, dem damaligen Mannschaftshotel von Borussia Dortmund. Zusammen mit seiner Frau und seinen zwei Kindern lebt André heute in Köln. In Kürze erscheint sein zweites Buch „Das skurrile Erfinderbuch“.

Karl Journal: André, wie sieht für Dich ein perfektes Abendessen aus?

André Gatzke: Das kommt darauf an. Mit meiner Frau und meinen Kindern am Abendbrottisch zu sitzen, ist für mich eigentlich schon das perfekte Abendessen. Wenn ich mir aber mit meiner Frau einen schönen Abend im Restaurant machen möchte, wird es schon schwieriger. Ich esse sehr gerne vietnamesisch oder mongolisch. Da kann sich meine Frau aber nicht wirklich für begeistern. Daher wird es meistens ein solides, deutsches Restaurant.

KJ: Verrätst Du uns Dein Lieblingsgericht?

AG: Wenn ich unterwegs bin, bestelle ich mir im Restaurant sehr gerne ein Wiener Schnitzel mit Bratkartoffeln – schön dunkel – dazu Zwiebeln mit Speck und Salat. Am besten in einer Dorfschänke

oder einem alteingesessenen Restaurant. Die können das am besten.

KJ: In deinem Beruf wird sicherlich auch mal „auf die Schnelle zwischendurch“ gegessen. Was gibt es dann?

AG: Ich komme jetzt gerade von einem Dreh für die Reihe „2 durch NRW“. Da haben wir dann einen Wagen voller Süßkram, Minisalami und sowas dabei. Davon haben wir uns tatsächlich zehn Tage lang über Wasser gehalten. Abends im Hotel schlagen wir uns dann natürlich die Bäuche voll.

KJ: Apropos Hotel. Du bist ja häufig in Hotels zu Gast. Achtest Du als gelernter Hotelfachmann sehr auf Service und Personal?

AG: Wenn ich zum Beispiel auf Solo-Lesereise bin, gehe ich abends oft alleine essen – dann achte ich da schon ganz gerne drauf. Vor allem auf das Personal, auf die Freundlichkeit, ob sie nachfragen oder wie sie nachfragen. Da gibt es ziemliche Unterschiede. Das bekommt man irgendwie nie raus.

KJ: Wie ist denn die kulinarische Versorgung in der WDR-Kantine?

AG: Bei den Studios in Bocklemünd gibt es eine richtig große Kantine. Da esse ich sehr gerne den Salat, denn die haben ein wirklich hervorragendes Salat-Büffet. Sofern man nicht zu spät kommt ... Aber die haben auch tolle Themen-Wochen, da gibt es dann gute Burger oder auch mal Indien-Tage oder so. Ich bin nicht so oft in Bocklemünd, daher finde ich das richtig klasse. Die Kollegen, die da täglich hingehen, meckern natürlich, dass sich vieles wiederholt. Wie bei jeder Kantine ...

KJ: Findest Du Zeit und Muße selber zu kochen? Oder bist Du da eher talentfrei?

AG: Naja ... ich krieg uns satt, wenn meine Frau mal nicht da ist. Aber meistens habe ich einfach keine Lust zu kochen. Und wenn, dann richte ich sehr gerne an. Da bricht auch mal ein Kartoffelpüree-Vulkan mit Ei aus oder ein Butterbrotschiff mit Gurken-

segl geht auf Reise. Das ist mein Ding.

KJ: Und wie finden die Kinder Papas Kochkünste?

AG: Immer gut. Es gab zumindest noch keine Beschwerden. Auch nicht über das Personal. Es gibt ja meistens auch nur Pizza, Spaghetti und so typische Papa-Sachen.

KJ: Wie war das in deiner Kindheit? Meist hatte man ja Gerichte, die man absolut nicht mochte ...

AG: Ich war und bin glücklicherweise Alles-Esser. An ein „Um Gottes Willen“-Gericht kann ich mich echt nicht erinnern. Wenn ich beim Thema Essen an meine Kindheit denke, fällt mir vor allem ein, dass mein Vater im Restaurant mit uns immer zum Zeitvertreib irgendwelche Spiele gespielt hat. Das war auch die Grundidee für „Das André Spielebuch“. Darin stelle ich 365 Spiele vor, die man schnell und ohne Vorbereitung spielen kann. Bierdeckel, Strohhalm, Serviette und schon kann's losgehen. Das verbinde ich mit meiner Kindheit.

KJ: Deinen Geburtsort Hemer hast Du vor einigen Jahren Richtung Rheinland verlassen. Konntest Du Freunde aus der alten Heimat schon von Kölner Spezialitäten überzeugen?

„Ich war und bin glücklicherweise Alles-Esser.“

© Beltz/ Marlen Mauermann



AG: Die meisten gucken zumindest irritiert, wenn man abends unterwegs ist, noch schnell „ne halve Hahn“ essen geht und es dann nur ein altes Brötchen mit Käse gibt.

KJ: Bist Du denn schon zur Kölsch-Fraktion übergelaufen oder darf es lieber Pilsbier sein?

AG: Wenn dann Pils – als Radler. Ehrlich gesagt bin ich kein großer Alkohol-Genießer. Auch Wein geht gar nicht. Das war in der Ausbildung damals immer eine Katastrophe, wenn ich Gästen etwas über Weinanbaugebiete und Geschmacksnoten erzählen sollte, aber noch nie einen Tropfen davon probiert hatte. Aber ging auch – nicht jeder Ferrari-Verkäufer fährt Ferrari.

KJ: Erzähl uns doch zum Abschluss noch etwas über dein neues Buch.

AG: Es erscheint Mitte Juli. Das Thema sind 13 Erfindungen zum Selbermachen und Nachbauen, wie zum Beispiel einen automatischen Putzbesen, eine Eismaschine oder eine Saftmixmaschine. Eigentlich doch auch was fürs Gastgewerbe, oder?

KJ: Danke für den Tipp, wir werden uns das ansehen – und vielen Dank für das Gespräch.

AG: Ich danke.



SPRUCHREIFE BILDER

Nell und ihre Damen und Herren

Die „Heldin des Alltags“ sitzt auf einem Schemel. Links von ihr steht ein Putzeimer, rechts hält sie einen Wischmop. Die linke Hand ist keck in die Hüfte gestemmt. Sie blickt frontal und streckt frech die Zunge raus: „Bähhh“. Die Heldin des Alltags ist nicht aus Fleisch und Blut, sie ist ein Geschöpf aus Leinwand und Acryl, entstanden mit der Kreativität und dem malerischem Talent von Nell.



Nell heißt eigentlich Cornelia Elbers. Sie lebt mit ihrem Mann und sieben gemeinsamen Kindern am unteren Niederrhein, in Issum. Schon als Kind hat sie leidenschaftlich gern gemalt. Später entwickelte sie ihr Talent in Malkursen weiter. Damals verewigte sie am liebsten Blumen und Landschaften auf der Leinwand. „Mich inspiriert am meisten meine Umwelt“, erzählt sie. So kam es nach der Heirat und den ersten Kindern, dass sie sich mehr und mehr von familiären Alltagssituationen zum

Malen anregen ließ. Mit der Zeit entstanden daraus lebenswerte Momentaufnahmen – die, teilweise von frechen Sprüchen begleitet wie bei der „Heldin des Alltags“ – zum Schmunzeln und Nachdenken anregen.

Die Figuren, die Nells Alltagsgeschichten auf den Bildern erzählen, nennt die Malerin respektvoll „die Damen und Herren“. Nells Stil gibt ihnen jedoch eine charmante,



menschliche Seele, sodass sich jeder mit ihnen und der dargestellten Situation identifizieren kann. „Wenn die Leute vor meinen Bildern stehen und herzlich lachen, dann ist das der schön-

te Lohn für meine Arbeit“, so sieht das die Künstlerin. Und dieses Konzept geht auf, denn die „Damen und Herren“ sind inzwischen zu ihrem Markenzeichen geworden.

In Kevelaer gibt es ein Lädchen, in dem ihre Bilder ausgestellt und verkauft werden. Doch in nächster Zeit erhält die Malerin einen eigenen Ausstellungsraum: „Wie und wo und wann werde ich noch bekannt geben.“ Nell verzichtet auf ein Atelier und arbeitet am liebsten inmitten ihrer Großfamilie. Sie sieht ihr Talent auch in ein paar ihrer Kinder. „Wenn sie wollten, könnten sie auch ganz tolle Bilder malen“, berichtet sie. Bisher muss sie sich aber mit der Hoffnung auf die Einsicht im Erwachsenenalter begnügen. Nur ihr Jüngster, Jonathan, zeigt schon Ambitionen, in ihre Fußstapfen zu treten. Der Zehnjährige hat schon manches Bild von ihr abgemalt.

Bilder und Postkarten von Nell auch im Karl.



PRESSEMELDUNG

Werdohler Transportunternehmen gibt Gas in Sachen Klimaschutz

Die NBTK ULBRICH GmbH & Co. aus Werdohl ist seit Kurzem als klimaneutral zertifiziertes Unternehmen unterwegs. Das gilt nicht nur für die europaweiten Transportfahrten des Logistik-Unternehmens, sondern für sämtliche Unternehmensbereiche. Von diesem ganzheitlichen Beitrag zum Klimaschutz profitieren neben der Umwelt auch die Kunden. Sie können ihre CO₂-Bilanz im Bereich der Transportlogistik dadurch deutlich optimieren.

Auf Basis des Klimaschutzabkommens von Paris hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) im vergangenen Jahr prognostiziert, dass Unternehmen der Transportbranche ihren Gewinn mit einer langfristigen Klimastrategie bis 2025 um etwa 16 Prozent steigern könnten. Dies erfordere jedoch, dass die nötigen CO₂-reduzierenden Maßnahmen zügig umgesetzt werden. Doch was ist hier möglich und was ist nötig?

Nach den naheliegenden technologischen Möglichkeiten, also den Fuhrpark auf den neuesten technischen Stand zu bringen, ist das Potenzial für CO₂-Optimierungen längst nicht ausgeschöpft. Die Werdohler Spedition NBTK ULBRICH zeigt, was für ein mittelständiges Transportunternehmen in Sachen Klimaschutz alles möglich ist: „Wir wollten unbedingt mehr tun, denn wir alle können die Klimaziele 2030 nicht erreichen, wenn wir jetzt zögern“, mahnt Marc Andreas Krombach, NBTK-Geschäftsführer.

Der Fuhrpark erhielt zunächst ein kräftiges Update. Das Unternehmen investierte in modernere Fahrzeugtechnik und Fahrertrainings für eine verbrauchsoptimierte Fahrweise. Konsequenter Leichtbau bei der eingesetzten Logistik und effiziente Routenplanung steigern die Wirtschaftlichkeit und schonen die Umwelt. Diese technischen Verbesserungen sparen bereits 20 Prozent der Ressourcen. Parallel dazu werden die Mitarbeiter kontinuierlich geschult. Sie lernen operative und organisatorische Handlungsalternativen, die zusätzlich den CO₂-Ausstoß verringern. So werden jetzt beispielsweise die Touren nach der günstigsten Klimabilanz geplant. Zudem steckt auch in kleinsten Details Potenzial: Die Verwendung von Mehrweggeschirr für die gelieferten Mittagessen ist hierfür nur ein Beispiel.

Seit einem Jahr arbeitete das Unternehmen schon daran, den ökologischen Fußabdruck genau zu bilanzieren, CO₂-Quellen zu dokumentieren und geeignete Reduktionsmaßnahmen zu entwickeln. Dies gilt nicht nur für betriebsinterne Prozesse. Es zählen beispielsweise auch die Fahrten zur Arbeit und nachgelagerte Aktivitäten in der Wertschöpfungskette der Spedition dazu. Zwar gibt es noch keine anerkannten Standards zur Bestimmung der Treibhausgas (THG)-Emissionen von Logistiksystemen, jedoch setzen sich zwei Normen mehr und mehr durch: die DIN EN ISO 14064-1 und die DIN EN 16258. Nach diesen Vorgaben richtete sich auch die Sauerländer Spedition.

NBTK ULBRICH arbeitet für die permanente Ermittlung des eigenen CO₂-Footprints und die Zertifizierung als klimaneutrales Unternehmen mit einer Klimaschutzagentur zusammen. CO₂-Emissionen, die noch nicht vermieden werden können, gleicht die Spedition durch die Unterstützung von Projekten aus, die die Treibhausgasbilanz neutralisieren – etwa die Aufforstung von Windbruchflächen in lokalen Wäldern. „Für uns sind das alles nur erste Schritte“, erklärt NBTK-Geschäftsführerin Maren Krombach. Sie sieht weiter Handlungsbedarf bei den Emissionen, die aktuell noch durch Klimaschutz-Projekte ausgeglichen werden. Diese CO₂-Quellen seien identifiziert und würden weiter reduziert. Letztendlich nutzt das mittelständische Unternehmen sämtliche Wege, um das große Klimaziel 2030 – 55 Prozent weniger Emissionen im Vergleich zu 1990 – zu erreichen und ermöglicht dadurch auch seinen Kunden, diesem Ziel durch klimaneutrale Transporte etwas näher zu kommen. (3767 Zeichen)

Über NBTK ULBRICH GmbH & Co.

Der mittelständige Logistikdienstleister aus dem Sauerland mit Sitz in Werdohl-Dresel hat sich auf Schüttgut- und Silotransporte, Gefahrguttransporte sowie den Baustoffhandel und die Entsorgung fester und staubförmiger Abfälle spezialisiert. Mit moderner und vielseitiger Fahrzeugtechnik und Ausrüstung bietet die NBTK Ulbrich individuelle und präzise geplante Logistikkonzepte an. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt dabei in Nordrhein-Westfalen, die Transporte gehen aber auch deutschlandweit und in die Nachbarländer. Das Unternehmen hat mehr als 50 Jahre Erfahrung im Dienstleistungssektor und ist dadurch ein zuverlässiger Partner für Kunden und Auftraggeber.



Foto: Gaby Sonnenschein

Ansprechpartner für die Presse

Maren und Marc-Andreas Krombach

NBTK ULBRICH GmbH & Co.

In der Lacke 1

58791 Werdohl

Fon: +49 (0) 2392 721 44 10

Mail: info@nbt-k-ulbrich.de



FLUIDTECHNIK-KOMPETENZ IN LUFTIGER HÖHE

Unsere Produkte im Einsatz

»Insgesamt kann bei der Rotorblatt-Herstellung eine ganze Bandbreite unserer Produkte zum Einsatz kommen.«

Ob dänische Nordsee, chinesische Wüste oder amerikanische Steppe: In den Windparks auf aller Welt dreht sich sehr häufig eine große Portion dosier- und messtechnisches Knowhow aus Neuenrade und Gevelsberg mit. Aber was hat Fluidtechnik in luftiger Höhe zu suchen? „Jede Menge“, sagt VSE-Geschäftsführer Axel Vedder.

Die bis zu 90 Meter langen Rotorblätter der modernen Windenergieanlagen werden in der Regel mit der Hilfe zweier Formhälften hergestellt. In diesen Schalen werden Glasfasermatten und weitere Materialien, wie Balsaholz-Elemente, ausgelegt. Das Ganze wird dann unter Vakuum mit einem speziellen Harz getränkt, erhitzt und zu einer flexiblen aber stabilen Rotorblatthälfte gebacken. Anschließend werden die beiden Hälften aufeinander gelegt und miteinander verklebt. Zur Stabilisierung montieren die Hersteller dabei noch sogenannte Schubstege in dem hohlen Blatt.

Bei diesem ganzen Prozess kommt jede Menge Technik von VSE und Beinlich zum Einsatz. Sowohl in den Vakuuminjektionsanlagen, in denen die Flügelhälften entstehen, als auch beim Verbinden der Einzelelemente mit Klebharzen. Hier werden unter anderem Pumpen der Serie ZPD eingesetzt. Diese sind für eine große Austragsleistung und hohen Arbeitsdruck konzipiert und können die erforderlichen, hohen Durchflussraten problemlos bewältigen. Ebenso kommen sogenannte Fasspumpen zum Einsatz, die sich hervorragend für die Art der zu verarbeitenden Medien eignen. Die Klebharze sind meist hochviskos und abrasiv, das heißt, dass das Fluid nicht nur sehr zähflüssig ist, sondern auch einen gewissen Feststoffanteil hat. Das stellt besondere Anforderungen an die mechanischen Bestandteile in den Pumpen und Messwerken der Dosieranlagen. In diesem Segment haben die beiden Schwester-Unternehmen VSE und Beinlich inzwischen eine über 20-jährige Erfahrung, die Hersteller von Rotorblatt-Produktionsanlagen zu schätzen wissen.

Aber nicht nur bei der Verbundkonstruktion des Rotorblattes ist das technische Know-how der beiden Unternehmen gefragt, auch bei der Verschraubung des Blattes am Rotor ist Dosier- und Klebtechnik wichtig: Die Blätter werden mit vielen hundert Schrauben oder Bolzen an der Nabe befestigt, und für diese Befestigungsbolzen kleben die Hersteller vorher Metalleinsätze im Rotorblatt ein. Hier kommen Zwei- oder Mehrkomponentenkleber zum Einsatz, deren hochexakte Dosierung eine weitere Spezialisierung von VSE und Beinlich ist.

Der fertige Rotor wird in der Regel schlussendlich noch lackiert oder mit einem anderen Finish überzogen. Auch bei diesem Auftrag sorgt die Fluidtechnik aus Neuenrade häufig für die präzise und gleichmäßige Verteilung. „Insgesamt kann bei der Rotorblatt-Herstellung eine ganze Bandbreite unserer Produkte zum Einsatz kommen“, so Axel Vedder. „Vom großen RS-Schraubenspindelzähler über klassische VS-Modelle bis zu kleineren VHM-Serien, eigentlich die ganze Palette.“

Der Markt im Bereich Windkraftanlagen wächst zurzeit wieder enorm, was nicht zuletzt auch daran liegt, dass China umwelttechnisch stark aufrüstet und Windfarmen aus dem Boden stampft. „Da werden dann die Anlagen für die Rotorblatt-Herstellung einfach direkt daneben gebaut“, sagt der Technische Leiter von VSE. Geschätzte sieben bis acht Jahre kann so eine Anlage Rotorblätter produzieren, dann wird sie ersetzt. Mehrere hundert dieser und ähnlicher Produktionsstätten haben VSE und Beinlich in den vergangenen Jahrzehnten weltweit mit Dosier- und Messtechnik ausgestattet. Ein Ende ist noch nicht in Sicht, denn zum einen sind Windparks in Zeiten von boomender „Green Energy“ sowohl an Land als auch offshore weiterhin stark im Kommen. Zum anderen sind Rotorblätter Verschleißteile, die nach einigen Jahren ausgetauscht werden. „Eindeutig einer unserer Wachstumsmärkte.“



- 1 Rotorblattproduktion: Die Formschalen werden mit Glasfasermatten ausgelegt.
Foto: www.siemens.com/presse
- 2 Die beiden Flügelhälften werden mit Klebharzen (rote Markierung) verbunden. Auch die Schubstege werden eingeklebt.
- 3 Die Serie VS von VSE und die Serie ZPD von Beinlich Pumpen eignen sich hervorragend für die exakte Verarbeitung der verwendeten Medien.

JUST NORMAL PEOPLE

Seit 2003 versorgt „IC Flow Controls, Inc.“ Kunden in Nordamerika mit Fluidtechnik aus Neuenrade. Das Service- und Vertriebsunternehmen ist eine Tochtergesellschaft der VSE Volumentechnik GmbH, vertreibt aber neben Durchflussmessgeräten auch Pumpen von Beinlich, Magnetkuppungen von DST sowie Hydraulikzubehör von HBE und Oleotec. Anfangs teilte IC Flow sich Räumlichkeiten und Personal mit einem ehemaligen Vertriebspartner der Echterhage Gruppe, ging dann aber schnell eigene Wege.

Wir woanders



1 Der Besuch von Vertriebsmitarbeiter Karsten Gehrmann war eine gute Gelegenheit für die IC-Flow-Crew, mal wieder gemeinsam den Golfschläger zu schwingen.
2 Auf 150qm Büros und 150qm Lagerfläche sind Mitarbeiter und Produkte seit 2007 untergebracht.

Normal, Illinois. Eine Stadt, die ein bisschen so ist wie sie klingt. Sehr flach, viel Gegend und jede Menge Maisfelder. Den Klischee-Ami aus den deutschen Medien sucht man hier vergebens: Der Tellerwäscher, der es zum Millionär gebracht hat, ist in Normal genau so wenig zuhause wie der Sozialverlierer mit null Krankenversicherungen aber fünf Jobs und zehn Waffen. „Die Menschen gehen arbeiten und versuchen ein gutes Leben zu haben“, sagt Tony Marsaglia, Geschäftsführer und Mitgesellschafter von IC Flow. Klingt langweilig? Vielleicht, aber der 44-Jährige fühlt sich sehr wohl in dieser unaufgeregten Gegend zweieinhalb Autostunden südlich von Chicago. Vor elf Jahren wurden die ersten Räumlichkeiten des 2003 in Ohio gegründeten Unternehmens zu klein. Die Frage stand im Raum, wo IC Flow in Zukunft seinen Sitz haben wird. Schnell hatte Tony Normal im Sinn. Denn für das hauptsächliche Kundenzentrum, den mittleren Westen der USA, ist Normal ein recht guter Ausgangspunkt. Und außerdem ist es Tonys Heimatstadt. Die Entscheidung, tatsächlich die Stadt im Zentrum von Illinois zum neuen Standort von IC Flow zu machen, hat aber dennoch eine andere Person gefällt. „Ich weiß noch, dass ich mit Jürgen Echterhage und meiner Frau Shelly im Auto saß“, erzählt der Familienvater. „Er hat gefragt, wie sie es fände, in ihre Heimatstadt Normal zu ziehen. Shelley hat gesagt, sie möchte das gerne machen. Also war es beschlossene Sache.“ Und jedesmal, wenn heute ein Freund und Geschäftspartner fragt, warum Tony sich nicht einen attraktiveren Standort wie etwa Kalifornien oder Florida ausgesucht hat, als er die freie Wahl hatte, kann er sagen: „War nicht meine Entscheidung ...“

Heute hat IC Flow elf Mitarbeiter, von denen der Großteil nahe am Firmensitz lebt. Neben Tony, seinem Bruder Pat und dem restlichen Normal-Team gehören zum Vertriebs- und Service-Unternehmen außerdem noch Mitarbeiter, die Kunden in den weiter entfernten Gegenden der USA betreuen. Jerry Figueroa hat sein Büro an der Westküste und ist Ansprechpartner für Kunden in Oregon und Kalifornien bis nach Mexiko hinein. Nathan Sagon versorgt neben Ohio und Michigan auch den Raum rund um die kanadische Stadt Toronto. Und für die gesamte Ostküste ist Brian Dietrich zuständig. Der Videochat-Dienst Skype hilft bei den monatlichen Teamsitzungen.

Anders wäre ein so riesiges Land wie die Vereinigten Staaten auch kaum zu betreuen. Zwar gibt es für die in der Fluidtechnik interessanten Branchen durchaus Ballungszentren, an denen sich das Team orientiert, aber trotzdem sind die Strecken enorm. „Für Wege bis zu acht Stunden setze ich mich ins Auto. Alles was darüber hinausgeht, mache ich mit dem Flugzeug. Zufahren ist in den USA eigentlich keine Option“, sagt Tony Marsaglia. Und auch eine achttündige Autofahrt bringt den Amerikaner weniger weit als man erwarten würde. „Wenn ich in Deutschland am Flughafen abgeholt werde, bekomme ich regelmäßig Schweißausbrüche. Ihr fahrt viel zu schnell. Auf viel zu engen Autobahnen. Nehme ich einen Besucher aus Deutschland mit auf die breit ausgebauten amerikanischen Interstate-Highways, ist er fünf Minuten lang total aufgeregt und schläft dann ein. In Illinois liegt die Höchstgeschwindigkeit bei 65 mph, das sind etwa 105 Stundenkilometer.“

Daher versucht der IC Flow-Chef das Reisen natürlich auf ein Minimum zu reduzieren. „Wir müssen unsere Kunden nicht regelmäßig sehen, um ihnen das Gefühl zu geben, dass sie bestens betreut sind.“ Regelmäßiger Kontakt per E-Mail, Telefon und Skype hilft sehr dabei, eine gute Beziehung aufzubauen. „Außerhalb der Geschäftszeiten läuft bei uns ein Anrufbeantworter mit einem Notfall-Hinweis auf meine private Mobilnummer. Freunde erklären mich reihenweise für verrückt, dass ich das mache, und ich weiß, dass man es nicht so lassen kann, wenn wir weiter wachsen. Aber im Moment rufen da zweimal im Jahr Kunden an. Und die zwei Kunden merken sich das, sind zufrieden und sagen es weiter.“

Dieser Idealismus scheint Konsens zu sein bei IC Flow Controls. Die Arbeitszeiten ähneln eigentlich denen der deutschen Schwester-Unternehmen: Montag bis Donnerstag wird von 8 bis 17 Uhr gearbeitet, Freitag von 8 bis 15 Uhr. Dennoch macht freitags keiner um 15 Uhr Feierabend. „Ich weiß auch nicht, warum das so ist. Irgendwie fühlen sich die Leute nicht wohl, wenn sie nicht bis 17 Uhr arbeiten“, lacht Tony Marsaglia. Ähnlich ist es beim Urlaub. Überschaubare zehn Tage Urlaub hat ein IC-Flow-Angestellter in den ersten Jahren, später werden es bis zu 20. Völlig normal für die USA. Hinzu kommen fünf sogenannte „Sick leaves“, Tage die für Krankheitsfälle genutzt werden müssen. Nimmt der Arbeitnehmer sie nicht oder nicht vollständig, dann kann er sie als zusätzliche Urlaubstage verwenden. „Macht kaum einer“, sagt Tony achselzuckend. „Unsere Leute nehmen ihre Arbeit sehr ernst.“ Andererseits schickt er Mitarbeiter auch mal ohne Arztbesuch nach Hause, wenn er merkt, dass ein Tag im Bett ihnen gut tun wird. „Wir sind ein Team. Eine Familie. Da ist es schon wichtig, dass man aufeinander aufpasst.“

Aber wenn die Türen an der „Merle Lane 112“ sich am späten Nachmittag schließen, dann geht in der Regel jeder seines Weges. „Wir machen eigentlich viel zu selten etwas in der Freizeit zusammen.“ Manchmal geht's zum gemeinsamen Golfen, dann und wann treffen sich Kollegen zur Happy Hour in einer Bar um die Ecke und einmal im Jahr kommen die IC-Flow-Leute aus allen Vertriebsbüros zum gemeinsamen Essen zusammen. Dann stehen natürlich auch praktische Probleme auf der Tagesordnung. Die wichtigsten Fragen drehen sich dabei in der Regel um die Liefer- und Reparaturzeiten. Viele Serviceleistungen, Kalibrierungen und Tests können die Mitarbeiter zwar inzwischen selber vor Ort in Normal anbieten, und das 2007 gekaufte 300-Quadratmeter-Gebäude hat auch moderne Lagermöglichkeiten, die einen gewissen Vorrat an Standard-Produkten erlauben. Größere Mengen, Sonderlösungen oder speziellere Reparaturen sind dennoch manchmal ein Problem. Dann macht die Not erfinderisch: „Für Reparaturen nehmen wir dann schon mal einen neuen Durchflusssensor aus dem Lager auseinander, um an die benötigten Ersatzkomponenten zu kommen. Die kaputte Komponente des Kunden schicken wir nach Neuenrade, bekommen sie irgendwann repariert zurück und bauen unser Lagerprodukt damit wieder zusammen.“ Je nach Gerät kann es nämlich vier bis fünf, manchmal sogar bis zu acht Wochen dauern, bevor das Ersatzteil, die Reparatur oder das Komplettprodukt den langen Weg aus Deutschland nach Illinois findet.



Das gilt natürlich umso mehr für kundenindividuelle Spezialanfertigungen. Aber auch da haben die Techniker ihre ganz eigene Lösung: „Wir haben einen 3D-Drucker angeschafft. Mit dem probieren wir das ein oder andere aus, bevor wir die Leute in Neuenrade mit unseren verrückten Ideen nerven“, erzählt Tony mit einem Schmunzeln. „Die Lieferzeiten sind zwar eine Herausforderung, aber die Kunden sind in der Regel bereit zu warten.“ Denn sie wissen, dass sie am Ende Qualität aus Deutschland bekommen, was immer noch einen enorm hohen Stellenwert für die Amerikaner hat. „Einige vermuten zwar, dass ihr warmes Bier trinkt und mit Anzug und Krawatte ins Bett geht, aber alle wissen, dass die deutsche Qualität ihresgleichen sucht“, fasst Tony die amerikanischen Germany-Klischees zusammen. „Und ich weiß, dass wir das technisch beste Produkt auf dem Markt haben.“ Mit diesem sicheren Wissen ist es auch einfach, Kunden zu überzeugen.

3 Seit Kurzem arbeitet das Team – hier Vertriebsmitarbeiter Ross – mit einem neuen Lagersystem, so dass in dem relativ kleinen Gebäude mehr Produkte und Ersatzteile untergebracht werden können.

4 Beim Gang durchs BVB-Stadion stand für Tony Marsaglia und seine Töchter natürlich auch das obligatorische Pokal-Foto auf dem Programm.

5 Kaitlyn Johnson ist bei IC Flow für Einkauf und Verkauf zuständig.

6 Tonys Bruder Pat Marsaglia im Werkstatt-Bereich des Gebäudes.



Etwas mehr Überzeugungskraft braucht es beim Marsaglia-Nachwuchs: Diese merkwürdigen technischen Geräte, mit denen Vater Tony täglich zu tun hat, die sind viel zu abstrakt für die drei Kinder. Daher weist er bei jeder Gelegenheit auf Endprodukte hin. „Guckt da, die Räder der Achterbahn, das Lenkrad hier im Auto, die Turnschuhe da drüben, alles mit unseren Produkten gefertigt.“ Das Verständnis ist daher zwar inzwischen größer, aber trotzdem hat Tony seine beiden Töchter Audrey und Julia bei seinem letzten Deutschland-Besuch im November 2017 mitgebracht, damit sie sich die Produktionsanlagen der Echterhage Gruppe einmal von Nahem angucken können. Diesen Besuch konnten die 16- und die 18-Jährige gleich noch mit ihrem Hobby verbinden, denn wie Vater Tony sind die Töchter große Fußballfans und selber beim erfolgreichen Girls-Team „Illinois Fire Juniors“ aktiv. Die Akzeptanz von Fußball und auch die Wahrnehmung der deutschen Bundesliga hat in den USA in den letzten Jahren deutlich zugenommen. „Als Schweinsteiger nach Chicago gewechselt ist, war das eine große Sache für uns.“ Während des Deutschland-Trips stand daher auch ein Besuch bei Borussia Dortmund an. Ein Spiel gab es zwar an dem Tag nicht zu sehen, aber die Mädchen hofften bei einer Stadionführung auf ein zufälliges Treffen. „Ich glaube bei Dortmund spielt einer von zwei Amerikanern, die tatsächlich gut Fußball spielen können“, sagt Tony lachend. Ob die Gruppe tatsächlich Christian Pulisic begegnet ist, ist nicht überliefert.

