

12. Ausgabe

News

**Der globale
Vertrieb**

Service bei WEICON

WEICON Italia s.r.l.

www.weicon.de



Inhalt	Seite
WEICON News Inhalt	
Editorial	3
WEICON Italia s.r.l.	4
Zertifikate	6 – 7
Tagungen	12 – 17
Service Guide	18 – 19
Interviews	20 – 25
Anwendungsberatung in China	26 – 27
Vorträge Schmierstoffe	29 – 30
Unterwasserkleben	31 – 32
Transferpreis 2018	33 – 35
Montage-Klebebänder	36 – 38
Schaumreiniger	41
Vortrag Singapur	42 – 43
Südafrika	44 – 45
Spanien	46
Zink-Spray bei der WM	48 – 49
20 Jahre UMP	50
Universal Dicht-Spray	52 – 53
XXL Pen	54 – 55
ello – Der elektrische Rollator	56 – 57
Azubiseiten	58 – 59
Anwendungsfotos und -videos	62 – 63
Herstellung Longboard	64 – 65
Pen-Kalender 2019	66 – 67
Iron Man	68 – 69
Was macht eigentlich...?	70
Willkommen im Team	71



Impressum 12. Ausgabe, 2. Halbjahr 2018

Herausgeber:

WEICON GmbH & Co. KG
 Königsberger Str. 255
 DE-48157 Münster

Tel.: +49 (0) 251 / 93 22-0
 Fax: +49 (0) 251 / 93 22-244
 info@weicon.de
 www.weicon.de

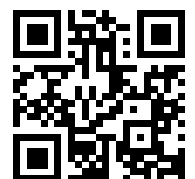
Geschäftsführer: Ralph Weidling, Timo Gratilow

Redaktion: Thorsten Krimphove (V.i.S.d.P), Tina Spengler, Farina Boenert

Layout & Satz: Gabriele Wala

Fotos: FSM Premedia GmbH & Co. KG, WEICON GmbH & Co. KG, Laura Schönfleisch und Fotolia.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in elektronische Datenbanken sowie Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.



weicon.com/app



Liebe Leserinnen und Leser,



Ich freue mich Ihnen heute die zwölfte Ausgabe unseres Unternehmensmagazins, der WEICON News, vorzustellen.

Wie gewohnt, präsentieren wir Ihnen Neuigkeiten aus unserem Hauptsitz in Münster, aus unseren neun internationalen Niederlassungen und von unseren Partnern auf der ganzen Welt.

Neun Niederlassungen? Genau richtig! Jüngstes Mitglied in der WEICON-Familie ist WEICON Italia s.r.l. mit Sitz in Genua.

Mit dieser neuen Niederlassung möchten wir auch in Italien unsere Marktposition weiter stärken und ausbauen.

Ein ganz spezielles Instrument in unserem Unternehmen, das ganz maßgeblich zur Stärkung unserer Position auf den Märkten der Welt beiträgt, sind die vielen verschiedenen Serviceleistungen, die wir unseren Kunden anbieten. Diese Leistungen sind für ein mittelständisches Unternehmen unserer Größe etwas ganz Besonderes. Ab Seite 18 erfahren Sie mehr!

Darüber hinaus reisen wir mit Ihnen zu Anwendungsberatungen in die Volksrepublik China, berichten über ein interessantes Projekt, das sich mit dem Kleben unter Wasser beschäftigt und stellen Ihnen den ello vor – einen eRollator, der sich in der TV-Show „Die Höhle der Löwen“ durchsetzen konnte und in dem auch unsere Klebstoffe zum Einsatz kommen.

Mit freundlichen Grüßen,
Ihr

Ralph Weidling

Aktuelles aus der WEICON Familie

Neue Niederlassung in Italien

WEICON wächst weiter

Anfang Oktober haben wir unsere neunte Auslandsniederlassung gegründet. Nach Dubai, Kanada, der Türkei, Rumänien, Südafrika, Singapur, der Tschechischen Republik und Spanien zählt nun auch Genua in Italien zu unseren Standorten.

WEICON Italia s.r.l.

Die WEICON Italia s.r.l., so der Name unserer neuen Niederlassung, hat ihren Sitz in der italienischen Hafenstadt Genua im Nordwesten des Landes. Der Standort wird vom einheimischen Geschäftsführer Davide Merlo geleitet.

„Wir arbeiten mit Davide bereits seit vier Jahren sehr erfolgreich zusammen.

Er war in dieser Zeit als Außendienstmitarbeiter für uns in Italien unterwegs. Nun werden wir durch die Gründung unserer neuen Niederlassung unsere Position im italienischen Markt weiter stärken und ausbauen. Wir freuen uns auf eine sehr vielversprechende Zukunft in Italien“, so Ralph Weidling.

WEICON in Italien

„Italien ist für uns ein sehr interessantes Land, in dem wir schon lange tätig sind. Es zählt zu den größten Industrienationen der Welt und es ist für uns sehr wichtig, vor Ort zu sein. Wichtigste Wirtschaftszweige Italiens



sind der Maschinen-, Flugzeug-, Schiff- und Fahrzeugbau, die Chemieindustrie, die Herstellung elektronischer Produkte sowie die Textilindustrie.

Somit bietet Italien einen starken Absatzmarkt für unsere Produkte. Diese positive Situation möchten wir durch unseren neuen Standort in Norditalien nutzen“, so Weidling weiter.



Ergänzung des Werbematerials

Aktualisierte Flyer bei WEICON

Wir haben unser Angebot an Werbemitteln im Bereich der Branchenflyer aktualisiert. Ab sofort finden sich alle relevanten Produkte aus den Bereichen Elektroinstallation, Agrartechnik sowie Schifffahrt und Marine in den überarbeiteten Branchenflyern.

Die Branchenflyer und der Katalog unserer Abisolierwerkzeuge sind in englischer und deutscher Sprachversion verfügbar.

Hier geht es zum Download:



CrefoZert Bonitätszertifikat

WEICON steht für Stabilität und Sicherheit

In diesem Jahr wurden wir vom Finanzdienstleister Creditreform mit dem Bonitätszertifikat CrefoZert ausgezeichnet.

CrefoZert

Das Zertifikat CrefoZert wird nur an Unternehmen verliehen, die über einen außergewöhnlich hohen Bonitätsindex und eine hohe Bilanzbonität verfügen. Die Prüfung eines Unternehmens hinsichtlich der aktuellen Situation und der Zukunftsperspektiven darf keine maßgeblichen Bonitätsrisiken erkennen lassen.

Das Zertifikat zeigt, dass WEICON zu den zwei Prozent der deutschen Unternehmen gehört, denen eine außergewöhnlich gute Bonität bescheinigt wurde.

Durch das Zertifikat geben wir unseren Geschäftspartnern das Signal, dass man mit WEICON vertrauensvoll zusammenarbeiten kann und dass unser Unternehmen für wirtschaftliche Stabilität und Sicherheit steht.

Innerhalb der Creditreform Wirtschaftsauskunft erhält ein zertifiziertes Unternehmen im Krediturteil einen Eintrag, der die gute Zahlungsweise und positiven Prognosen deutlich macht.

„Wir freuen uns sehr über die außerordentlich positive Beurteilung durch Creditreform. Das Zertifikat ist ein Beleg dafür, dass wir mit unserer Unter-

nehmensphilosophie richtig liegen und unser kontinuierliches Wachstum weiter mit Augenmaß vorantreiben können“, so Ralph Weidling zur Zertifizierung.

Creditreform

Creditreform wurde 1879 in Mainz gegründet und ist als Wirtschaftsauskunftei und Inkassodienstleister am Markt aktiv. Die Unternehmensgruppe stellt ihren Kunden verschiedene Dienstleistungen zur Verfügung, die zur gezielten Risikoidentifikation und Risikosteuerung genutzt werden können.

Durch diese Dienstleistungen werden Zahlungsausfälle entweder vollständig verhindert oder die Auswirkungen zumindest minimiert.

Creditreform hat weltweit mehr als 160.000 Kunden und erteilt jährlich ca. 16 Millionen Wirtschaftsauskünfte.



Zertifikat nach ISO 14001:2015 erhalten

WEICON erfüllt höchste Ansprüche im Umweltmanagement

Die ISO 14001 ist ein weltweit anerkannter Standard, der Anforderungen an ein wirksames Umweltmanagement in einem Unternehmen definiert. Seit Juni zählen auch wir zu den Unternehmen, die in diesem Bereich zertifiziert sind.

Umweltmanagement, wie beispielsweise die Entsorgung des Abfalls, den Umweltschutz oder den Gewässerschutz überwacht und erfüllt.

Insgesamt sind allein beim Thema Abfall mehr als 20 unterschiedliche Gesetze und Verordnungen zu berücksichtigen.

Damit sind wir nicht nur nach ISO 9001:2015, sondern auch nach ISO 14001:2015 zertifiziert.

Zertifizierung durch TÜV-Rheinland

Ende April prüften zwei Auditoren des TÜV-Rheinland an unserem Hauptsitz in Münster alle für die Zertifizierung relevanten Abläufe.

Nach Aussage des Auditors gehört WEICON zu den drei am besten organisierten Unternehmen, die er als Prüfer betreut – immerhin mehr als 70 Unternehmen in ganz Deutschland!

„Ganz herzlichen Dank an das Team, das den Prozess der Zertifizierung in den letzten Monate begleitet hat und einen großen Anteil daran hat, dass wieder alles so reibungslos abgelaufen ist. Das war wirklich perfekte Arbeit!“, so Ralph Weidling.

ISO 14001:2015

Bei der ISO 14001:2015 handelt es sich um eine Umweltnorm. Die Norm beleuchtet alle Umweltaspekte in einem Unternehmen, bewertet diese und gibt Anreize zur stetigen Verbesserung des bestehenden Managements.

Durch die Norm wird unter anderem sichergestellt, dass das Unternehmen alle rechtlichen Pflichten im Bereich





Jetzt online

Neue Imagefilme

Bereits im letzten Jahr wurden neue WEICON-Imagefilme gedreht. Kolleginnen und Kollegen kommen darin stellvertretend für ihre Abteilungen zu Wort – ein kleiner Einblick in jeden Bereich. Laura Schönfleisch (Werbeabteilung) hat diese Filme nicht nur – zusammen mit ihrem Team – gedreht, sie schneidet sie auch.

Die nächsten Filme sind nun fertiggestellt. Online sind jetzt auch Filme über das Lager, die Werbeabteilung und die Ausbildung als Groß- und Außenhandelskauffrau/-mann bei WEICON.



Den richtigen Klebstoff noch nicht gefunden?

Per **KLICK** zum **KLEBSTOFF**

WEICON®
**Klebstoff
FINDER**
www.klebstoff-finder.de



» Jetzt in **21 SPRACHEN** verfügbar «

SUCHEN. KLICKEN. KLEBEN.
www.klebstoff-finder.de

Klebstoffe

Eigenschaften



Der globale WEICON-Vertrieb





Vertriebstagung 2018

Der globale WEICON-Vertrieb

Mitte September fand an unserem Hauptsitz in Münster eine Vertriebstagung statt. An der Veranstaltung nahmen unsere Außendienstmitarbeiter, der Vertriebs-Innendienst sowie die Exportabteilung von WEICON teil.

Nach der Begrüßung durch Ralph Weidling wurde den Teilnehmern ein neuer 3D-Drucker vorgestellt, der zur Prototypenerstellung unserer WEICON TOOLS dienen wird.

Durch das neue Gerät sind wir bei der Entwicklung neuer Werkzeuge deutlich flexibler aufgestellt und können in kürzester Zeit und zu überschaubaren Kosten eigene Prototypen herstellen.

Der Vertrieb der Zukunft

Im Rahmen der Tagung sollten einige Fragestellungen erörtert werden, die

für die zukünftige Ausrichtung unseres Vertriebs eine entscheidende Bedeutung haben werden.

Beispielsweise ging es darum, ob das aktuelle Vertriebssystem noch zu den Veränderungen passt, die der globale Markt mit sich bringt. Preise werden transparenter, Unternehmen zentralisieren sich in noch nie dagewesenem Ausmaß und die Geschäftstätigkeiten der Unternehmen





verlagern sich mehr und mehr vom regionalen Bereich hin zur internationalen Ausrichtung.

Es wurde erörtert, wie sich das Vertriebsumfeld für unser Unternehmen in den letzten Jahren verändert hat und Werkzeuge und Maßnahmen dargestellt, mit denen WEICON sich auf diese Änderungen einstellen kann.

Es wurde auch deutlich gemacht, in welchen Bereichen wir eine Vorreiterposition besitzen und von anderen Unternehmen als Maßstab gesehen werden.

Dies trifft besonders auf unseren Service zu, der im Vergleich zum Wettbewerb wirklich seinesgleichen sucht. Wir sind durch unsere internationale Ausrichtung immer da, wo unsere Kunden sind.

Wir können persönlich, direkt und schnell helfen – sei es mit Schulungen oder mit persönlicher Beratung. Wir sind sehr flexibel und können uns auf unsere Kunden einstellen. All das sind große Pluspunkte, die immer mehr Kunden von WEICON überzeugen – und das weltweit!

Nach der Erörterung dieser Fragestellungen wurden die Teilnehmer

in sechs Gruppen eingeteilt. Bei der Zusammenstellung der Gruppen war entscheidend, dass sie sich aus allen anwesenden Bereichen zusammensetzen, um so möglichst unterschiedliche Sichtweisen mit einbringen zu können.

Die Gruppen erarbeiteten Lösungen für zwei verschiedene Fallbeispiele.

Im Anschluss präsentierten die Gruppen ihre Lösungen vor allen Tagungsteilnehmern.

Mit einem Ausblick auf kommende Veranstaltungen ging der offizielle Teil der Vertriebstagung zu Ende.

Altstadt, Aasee, Prinzpalmarkt und Dom

Am späten Nachmittag startete für die Tagungsteilnehmer ein Doppeldecker-Bus zu einer gemeinsamen Stadtrundfahrt quer durch Münster.

Besonders unsere Kollegen im Außendienst hatten sich schon lange eine solche Tour gewünscht, um

die Stadt, die sie ansonsten eher zu Tagungen oder zur WEICON-Weihnachtsfeier besuchen, auch von einer anderen Seite kennenzulernen.

Ausklang über den Dächern von Münster

Nach der Stadtrundfahrt ging es zum Wirtschaftsclub Westfalen, zu dessen Mitgliedern auch Ralph Weidling zählt. Wir konnten die Räumlichkeiten mitten in der Münsteraner Innenstadt nutzen, um den Tag bei einem wunderschönen Sonnenuntergang über den Dächern der Domstadt ausklingen zu lassen.

„Die Tagung hat uns wertvolle Impulse geliefert und wir werden sehen, in welcher Art und Weise wir diese in die zukünftige Planung einbauen können. Auch haben uns die Ergebnisse der Gruppenarbeit sehr gefallen. Oft zählt es sich aus, Dinge aus mehreren Perspektiven zu sehen. Wir haben in jedem Fall sehr gute Anregungen bekommen, über die wir diskutieren werden“, so Ralph Weidling über die Tagung in Münster.



Zum ersten Mal in dieser Form

Süd- und Mittelamerika-Tagung in Münster

Im September fand eine ganz besondere Veranstaltung an unserem Hauptsitz in Münster statt. Erstmals waren all unsere Partner aus Süd- und Mittelamerika in Deutschland und für drei Tage im Rahmen einer Tagung unsere Gäste.

Von unseren Kollegen Joan Ferrando und Karl Kock aus dem Export wurde die Tagung in spanischer Sprache betreut. Neben den Teilnehmern aus Süd- und Mittelamerika waren Alejandro González Cámara und Katherina Viethmeier aus unserer Niederlassung in Madrid dabei und gaben den Partnern einige Einblicke in ihre Arbeit in Spanien.

Das Programm der Tagung beinhaltete auch einen Besuch bei der Firma Krampe in Ascheberg. Dort konnten unsere Gäste die Produktion der WEICON TOOLS hautnah miterleben.

Reger Erfahrungsaustausch

Unsere Geschäftspartner wurden nicht nur über aktuelle Themen bei WEICON informiert, es ging genauso um den gegenseitigen Austausch. 13 Personen aus Argentinien, Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru

und Uruguay stellten uns die Märkte in ihren Ländern vor und präsentierten interessante Projekte.

Während der Präsentationen wurde aktiv und viel diskutiert. Es kamen interessante Debatten über unsere Produkte und Anwendungen zu Stande. Besonders im Bergbaubereich, der in ganz Süd- und Mittelamerika einen wichtigen Industriezweig ausmacht, fand ein reger Erfahrungsaustausch statt. So profitiert ein Land von dem anderen.

Sport und Kultur – für jeden war etwas dabei!

Neben dem geschäftlichen Teil wollten wir unseren Gästen die schöne Stadt Münster in all ihren Facetten zeigen. Manche von ihnen hatten zum ersten Mal in ihrem Leben das eigene Land verlassen, da sollte schon etwas geboten werden.

Am Mittwochabend startete die Gruppe mit einem gemütlichen Abendessen bei einem Italiener am Hafen.

Etwas über die Geschichte und Sehenswürdigkeiten der Stadt zu erfahren, geht am besten bei einer Stadtführung, zu

der Area Sales Manager Joan Ferrando am darauffolgenden Tag auf Spanisch begleitet hat.

Am Freitag ging es zum Heimspiel von Preußen Münster gegen Energie Cottbus. Die Südamerikaner waren so begeistert, dass sie Preußen-Trikots kauften, signierten und als besondere Geste an Joan und Geschäftsführer Ralph Weidling überreichten.

Auch wenn die meisten eine lange Anreise und bereits ein intensives Tagungsprogramm hinter sich hatten, eine Kneiptour durch Münsters beliebte Altstadt bis in die frühen Stunden ließ sich anschließend niemand nehmen.

Am Samstag stand eine Bustour zur Burg Vischering auf dem Programm. Versorgt wurden unsere Gäste vor der Abfahrt mit einem Care-Paket, bestehend aus Bier, Brezel und Mettendchen.

Mehr als einmalig

„Schon im Januar begannen wir mit der Planung der Süd- und Mittelamerika-Tagung, die Vorfreude war entsprechend groß. Und als es dann soweit war,



wurden unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen. Unsere Gäste kamen aus acht verschiedenen Ländern. Doch trotz der unterschiedlichen Backgrounds hat alles gepasst. Jeder von ihnen hat einen tollen Beitrag geleistet. Das Programm war zwar straff, aber die Stimmung bombastisch, das konnten auch die Kollegen in Münster spüren“, resümiert Area Sales Manager Joan.

Und so geht's weiter

„Bereits während der Tagung haben sich alle über eine WhatsApp-Gruppe vernetzt. Seitdem tauschen wir uns untereinander über Produktfragen und neue Anwendungen aus. Außerdem überlegen wir bei WEICON, eine ähnliche Veranstaltung in naher Zukunft in Südamerika zu wiederholen. Insgesamt möchten wir die Geschäftsbeziehungen vor Ort weiter ausbauen und das funktioniert nur über einen guten Draht zueinander“, so Joan weiter.



Argentina



Bolivia



Chile



Colombia



Ecuador



México



Perú



Uruguay



Globale Vertriebstagung in Istanbul

International Sales Meeting 2018

Ende September trafen sich WEICON-Mitarbeiter aus verschiedensten Abteilungen des Headquarters und die Leiter unserer Niederlassungen in Istanbul. Unter dem Motto „The global WEICON Sales“ wurde dort eine zweitägige internationale Vertriebstagung abgehalten.

Der sich verändernde globale Markt und eine transparenter werdende Preispolitik stellen Unternehmen weltweit vor neue Herausforderungen.

Unter Berücksichtigung dieser Aspekte sollten vorhandene Strukturen analysiert und gegebenenfalls verbessert werden. Das Thema wurde zwei Wochen zuvor bereits auf der Vertriebstagung in Münster besprochen und nun noch mit Einbeziehung der internationalen Niederlassungen vertieft.

Zusammen noch besser werden

Als Fazit der Tagung wurde das Anstreben eines globalen WEICON-Vertriebs unter dem Motto „Getting better together!“ herausgestellt. Dieser

wird in vielen Teilen bereits umgesetzt und soll ab sofort noch weiter optimiert werden.

Hierfür sollen die Vertriebsabteilungen aus Deutschland, der internationale Vertrieb und die Niederlassungen noch eng zusammenarbeiten.

In diesem Zusammenhang wurde auch die Neustrukturierung unseres internationalen Vertriebs vorgestellt.

„Unser internationales Meeting in Istanbul war ein voller Erfolg. Wir haben durch die Veranstaltung viele wertvolle Erkenntnisse gewonnen, die dazu beitragen werden, die Marke WEICON weiter zu stärken und weltweit einem einheitlichen Kurs zu folgen. Die globale Vernetzung unserer Vertriebswege ist auf einem guten Weg und wird kontinuierlich optimiert“, so Ralph Weidling im Anschluss an die Tagung.

Besuch der türkischen Niederlassung





Im Rahmen der Veranstaltung wurde zudem unserer türkischen Niederlassung ein kurzer Besuch abgestattet und Niederlassungsleiter Tolga Aksöz führte die Tagungsteilnehmer durch seine Räumlichkeiten.

Hagia Sophia, Ägyptischer Basar und Bootstour über den Bosporus

Auch eine kleine Sightseeing-Tour durfte nicht fehlen. So konnten die Teilnehmer an beiden Tagen nach dem Meeting einige Sehenswürdigkeiten der Millionenstadt bewundern.

Am Freitag ging es auf einen der größten Basare der Stadt. Der historische Ägyptische Gewürzbasar verfügt über insgesamt 85 Läden, die Gewürze, türkische Spezialitäten und Süßigkeiten, Schmuck, Souvenirs sowie getrocknete Früchte und Nüsse anbieten.



Auch ein Besuch der berühmten Hagia Sophia stand auf dem Programm. Die ehemalige byzantinische Kirche wurde im 15. Jahrhundert zu einer Moschee umgebaut und wird heute als Museum genutzt.

Am Samstagabend folgte dann das Highlight: eine dreistündige Bootsfahrt über den Bosporus. Dieser gilt als eine der weltweit wichtigsten Wasserstraßen, welche das Schwarze Meer mit dem Marmarameer verbindet und so eine direkte Verbindung zum Mittelmeer darstellt.





Service wird bei WEICON groß geschrieben

Service Guide

Unter dem Motto „Schnell. Kompetent. Verlässlich“ zeigt unser neuer WEICON Service Guide die vielfältigen Serviceleistungen, die wir unseren Kunden anbieten.

Durch seine übersichtliche und kompakte Gestaltung verschaffen wir Ihnen einen schnellen Überblick über unsere einmaligen Leistungen.

Insbesondere schneller und persönlicher Service ist uns als Familienunternehmen sehr wichtig. Dieser enthält beispielsweise Leistungen wie persönliche Ansprechpartner, eine garantierte Reaktionszeit von 24 Stunden, geschultes Fachpersonal und Laborservice oder die Ermöglichung von individuellen Sonderlösungen.

Zudem setzen wir bei WEICON auf eine intensive Verkaufsunterstützung. Dazu gehören sowohl persönliche Besuche bei Kunden unserer Handelspartner und individuelle Produktschulungen, als auch das zur Verfügung stellen

von Technischen Datenblättern und Mustersendungen, die Beratung bei der anwendungsspezifischen Klebstoffauswahl oder das Durchführen von Klebversuchen im hauseigenen Labor.

Unser Marketingteam entwickelt und gestaltet Werbemittel wie Kataloge und Flyer, Etiketten oder andere Print- und Olinewerbung in insgesamt 18 Sprachen für eine weltweite Nutzung. Weiterhin bieten wir 35 individuell auf unsere Kunden zugeschnittene Displays und Regale an, mit denen unsere Produkte optimal in Szene gesetzt werden können.

Mit unseren Demoteilen kann zusätzlich direkt vor Ort veranschaulicht werden, wofür das jeweilige Produkt angewendet wird. In Kombination mit den eigens produzierten Anwendungsvideos lässt sich dann auch für Endkunden der Nutzen des Produktes ganz einfach auf den Punkt bringen.

Als Unterstützung für die Beratung und für die richtige Klebstoffauswahl bieten wir zusätzlich unsere WEICON App und unseren umfangreichen Klebstoff-Finder.

Weiterhin sind wir jährlich auf über 40 nationalen und internationalen Messen vertreten. Dort präsentiert unser geschultes Fachpersonal unsere neuen Produkte, führt Beratungsgespräche in diversen Sprachen und tauscht sich über Branchennews aus.

Ein weiterer wichtiger Service bei WEICON ist unsere prozessorientierte Organisation. Diese zeichnet sich beispielsweise durch unser breites Produktsortiment und eine sehr hohe Produktverfügbarkeit von 99%, sowie eine sehr geringe Reklamationsquote von unter 0,1% aus! Weiterhin bieten wir Sicherheitsdatenblätter zum sofortigen Download und mehr als 120 erworbene Prüfberichte und Zertifikate zu unseren Produkten an.

SCHNELL.
KOMPETENT.
VERLÄSSLICH.

Zu
jeder
Zeit!



Prozessorientierte
Organisation

Das weltweite WEICON-Vertriebsnetz umspannt, neben unserem Hauptsitz in Deutschland, neun Niederlassungen und zusätzlich mehr als 1.200 Handelspartner. Insgesamt sind wir mit unseren WEICON-Produkten in über 100 Ländern vertreten. Auch die Sprachenvielfalt in unserer Firma ist etwas Besonderes. Allein am Hauptsitz in Münster werden 18 und weltweit ganze 30 verschiedene Sprachen von unseren Mitarbeitern gesprochen.

Auch für unsere WEICON TOOLS bieten wir diverse Serviceleistungen wie Anwendungstraining mit den verschiedenen Werkzeugen oder Anwendungsvideos an. Wir realisieren kundenindividuelle Lösungen und bieten diverse Zertifikate zu unseren Produkten. Unsere Qualitätswerkzeuge sind Made in Germany und auf über 50 Jahre Erfahrung in der Absoliertechnik zurückzuführen.

Mit WEICON bekommen unsere Kunden somit alles aus einer Hand!



Ihr Partner
für Qualität!

**SERVICE
GUIDE**

Service kann nicht kopiert werden

Die globalen Märkte verändern sich rasant. Kunden verlangen nach immer kürzeren Lieferzeiten und immer besserer Beratung. Preise werden transparenter und können weltweit nachvollzogen werden. Unternehmen zentralisieren sich in noch nie dagewesenem Ausmaß und die Geschäftstätigkeiten der Unternehmen verlagern sich mehr und mehr von der regionalen hin zur internationalen Ausrichtung.

Wir haben mit unserem Geschäftsführer Ralph Weidling darüber gesprochen, wie sich ein mittelständisches Unternehmen wie WEICON auf diese Situation einstellen kann.

Wie unterscheidet sich WEICON vom Wettbewerb?

Es ist schön, wenn man immer neue Produkte präsentieren kann. Es ist nur nicht so einfach, ständig neue Produkte zu entwickeln – die fallen ja nicht vom Baum. Daher müssen wir als mittelständisches Unternehmen einen anderen Schwerpunkt setzen. Wir müssen noch mehr für unsere Kunden da sein und ihnen einen ganz besonderen Service anbieten, den sie woanders nicht bekommen.

Der Service ist für mich der Schlüssel zur Globalisierung.

Wir haben nicht nur unsere Produkte im Katalog. Wir bieten darüber hinaus viel mehr. Unser Service und unsere Dienstleistungen – das sind unsere ganz besonderen Stärken! Das, was der Kunde möchte, können wir ihm anbieten. Er kann frei wählen, wie und in welcher Form er etwas haben möchte.

Kunden sind Partner

Wir stellen uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein und sehen sie als unsere Partner, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Manche betreiben einen reinen Onlinehandel und setzen verstärkt auf digitale Kataloge. Andere betreiben noch klassische Ladengeschäfte und haben einen eigenen Außendienst. Wir können

für jeden die passende Unterstützung anbieten und arbeiten sehr kundenorientiert.

Wir sind schnell, flexibel und unkompliziert! Das können Konzerne in dieser Form nicht leisten. Ich ziehe da oft ein Beispiel heran. Ich vergleiche die großen Konzerne gern mit Öltankern – riesengroß aber eher unbeweglich und schwerfällig. WEICON ist dagegen ein kleines Motorboot, das wendig und schnell ist und auch die kleinsten Häfen mühelos ansteuern kann, an denen die großen Tanker vorbeiziehen. Dieser Vergleich passt noch immer. Wir sind in den vergangenen Jahren zwar stark gewachsen und liefern unsere Waren inzwischen in mehr als 120 Länder auf der ganzen Welt. Die Wendigkeit und die Flexibilität sind uns dabei aber erhalten geblieben!

Der persönliche Service ist unsere große Stärke. Mit unserem Team von Exportreisenden und unserem Außendienst in Deutschland bekommen wir das auch flächendeckend hin.

Persönliche Betreuung und hohe Flexibilität

Die persönliche Betreuung und die hohe Flexibilität – das macht für mich guten Service aus. Beispielsweise bieten wir unsere Kataloge und Prospekte auch nicht nur in den vier gängigen Sprachvarianten – Englisch, Französisch, Spanisch und Deutsch – an, sondern können die meisten gewünschten Sprachen liefern. Ob Russisch, Norwegisch, Chinesisch oder Persisch – wir bieten insgesamt 18 verschiedene Varianten an. Ich kenne kein Unternehmen unserer Größe, das ein so umfangreiches Angebot machen kann.

Service kann nicht kopiert werden

Unser Service kann auch nicht kopiert werden. Das geht vielleicht bei Produkten oder Dienstleistungen. Solche Dinge kann man in ähnlicher Form ebenfalls am Markt anbieten. Der Servicegedanke muss in einem Unternehmen jedoch gelebt werden, damit er reibungslos funktioniert. Das sehe ich als den großen Vorteil unseres Unternehmens. Niemand am Markt bietet da etwas Vergleichbares.

Ein gutes Beispiel ist eine große Handelsorganisation, die aufgrund unserer Serviceleistungen auf uns aufmerksam geworden ist und mit uns arbeiten möchte. Solche Fälle bestätigen doch, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Der Service Guide stellt die verschiedenen Leistungen von WEICON vor. Wie kommt es, dass ein mittelständisches Unternehmen seinen Kunden so umfangreiche Serviceangebote macht?

Das war kein festgelegtes Ziel. Das ist mit der Zeit gewachsen. Ein gutes Beispiel dafür sind unsere Etiketten. Um die internationale Ausrichtung unseres Unternehmens zu betonen, sollten die Etiketten zweisprachig angelegt werden. Dann kamen die Kataloge in vielen Sprachvarianten dazu. Dadurch ist das alles gewachsen.

Wir erhalten viele Anregungen von unseren Kunden, die ihre Wünsche äußern. Es kommen aber auch Vorschläge aus unserem Team, was die Verbesserung oder die Schaffung bestimmter Leistungen angeht. Aus diesen Anregungen und Ideen ist dann auch der Service Guide entstanden, der einen schönen Überblick über die Vielzahl unserer Leistungen bietet.

Der Klebstoff-Finder

Dieses umfangreiche Leistungsangebot ist wirklich einzigartig. Nehmen wir zum Beispiel den Klebstoff-Finder. Dieses Tool gibt es in dieser Form kein zweites Mal – jedenfalls im Moment nicht. Im DIY-Bereich gibt es grobe Auswahlhilfen für Klebstoffe. Aber eine so detaillierte Suche mit einer so umfangreichen

Datenbank, die im Hintergrund die richtigen Ergebnisse liefert, das bieten nur wir!

Der Klebstoff-Finder ist auch für unsere weltweiten Handelspartner eine ideale Informationsquelle, wenn sie nicht täglich mit Klebstoffen zu tun haben. Er bietet ihnen durch seine Suchergebnisse eine hilfreiche Unterstützung bei der Kundenberatung.

Der Finder hilft uns aber auch intern – besonders den neuen Kolleginnen und Kollegen, die unser umfangreiches Angebot an Kleb- und Dichtstoffen noch nicht so gut kennen. Es werden einfach ein paar Werte eingegeben und schon wird eine Trefferliste mit passenden Klebstoffen angezeigt.

Wie werden sich Ihrer Meinung nach der Vertrieb und der Service in Zukunft entwickeln?

Es wird mit Sicherheit alles noch digitaler. Ohne den persönlichen Kontakt wird man aber auch in Zukunft nicht auskommen. Gerade nicht in der Industrie. Hier geht es doch darum, Fertigungsprozesse weiter zu optimieren und diese noch schneller und noch effizienter zu gestalten. Ohne die persönliche Zusammenarbeit wird das nicht funktionieren.

Beratung ist entscheidend

Der Beruf des Außendienstmitarbeiters wird nicht aussterben. Das kann ich mir nicht vorstellen. Es gibt zwar Unternehmen, die meinen, dass es auch ohne Außendienst geht. Das hängt natürlich auch stark von der Art der Produkte ab. Wenn es sich um sehr einfache und selbst erklärende Produkte handelt, ist vielleicht keine Beratung notwendig. Bei unseren erklärungsbedürftigen Spezialprodukten hingegen werden wir nie auf die Beratung verzichten können.

Unsere Kunden legen auf diese fundierte Fachberatung sogar großen Wert. Das geht eben nur persönlich. Und das können wir. Sehr gut sogar!

Das Thema Messen wird auch in Zukunft eine Rolle spielen. Vielleicht nicht mehr ganz so stark auf dem deutschen Markt, aber international auf alle Fälle. Messen sind schon immer ein idealer Ort für den geschäftlichen Austausch und zur Kontaktpflege. Das wird auch so bleiben.



Interview mit Nenad Matic, Wolk AG

Persönlichkeit ist unsere Stärke

Stellen Sie sich bitte kurz vor

Mein Name ist Nenad Matic und ich leite das Produktmanagement und den Einkauf bei der Wolk AG in Wuppertal. Ich bin verantwortlich für das Marketing und für den Versandhandel, das heißt für die Erstellung des Versandhandelskataloges und für das Produktportfolio unseres Unternehmens.



Stellen Sie bitte kurz Ihr Unternehmen vor

Die Wolk AG ist seit mehr als 60 Jahren in Wuppertal ansässig. Ursprünglich war das Unternehmen ein Hersteller von aluminium-geprägten Schildern. Im Laufe der Jahrzehnte erfolgte eine Weiterentwicklung in alle weiteren Bereiche der Kennzeichnungslösungen.

Inzwischen verfügen wir über Digitaldruckmaschinen und Siebdruckmaschinen und stellen die verschiedensten Produkte im Bereich der Kennzeichnung hier in Wuppertal her.

Seit nunmehr 20 Jahren ist die Wolk AG auch im Bereich des Versandhandels aktiv. Hier haben wir ebenfalls mit Kennzeichnungsprodukten begonnen und uns dann zu einem Betriebsausstattungsunternehmen weiterentwickelt.

Wir bieten Produkte aus allen Bereichen der Betriebsausstattung an – sowohl online als auch offline. Wir haben inzwischen rund 23.000 Produkte im Portfolio. Von der Kennzeichnung bis hin zu Feuerlöschern, persönlicher Schutzausrüstung, Atemschutzmasken und vielen weiteren Produkten.

Wir haben uns somit von einem reinen Hersteller zu einem produzierenden Handelsunternehmen entwickelt.

Wie viele Mitarbeiter haben Sie?

Am Standort in Wuppertal haben wir knapp 100 Mitarbeiter. Inzwischen haben wir auch eine Filiale in Wien. Dort haben wir noch drei weitere Mitarbeiter.

Was ist Ihr Geschäftsmodell?

Das Modell hat sich im Laufe der Zeit stark gewandelt. Zu Beginn haben wir als regionaler Hersteller den regionalen Fachhandel mit Kennzeichnungslösungen beliefert. Im Laufe der Jahrzehnte haben wir uns zu einem Omnichannel-Versandhändler gewandelt. Vom regionalen Anbieter haben wir uns zu einem europäischen Anbieter entwickelt. Unser Modell basiert auf drei Säulen. Zum einen der Innendienst, der die telefonischen Anfragen und Bestellungen bearbeitet. Die zweite Säule ist der Online-Shop, der mit der Zeit ebenfalls zu einer tragenden Säule geworden ist. Die dritte Säule ist unser Außendienst, der bestimmte Key-Account-Kunden und Großkunden regelmäßig vor Ort besucht.

Welche Branchen beliefern Sie hauptsächlich?

Hauptsächlich beliefern wir das verarbeitende Gewerbe und das Handwerk. Auf diese Art von Unternehmen sind wir spezialisiert, haben aber auch ein ganz breites Portfolio an Kunden. Diese reichen vom verarbeitenden Gewerbe als Kernsegment bis hin zu öffentlichen Einrichtungen, Kindergärten aber auch Dienstleistern. Das resultiert aus unserem sehr umfangreichen Produktsortiment. So ist es auch möglich, viele verschiedene Gruppen von Kunden anzusprechen. Seit gut drei Jahren sind wir auch im B2C-Bereich aktiv. Wir

beliefern also auch Privatkunden, die über unseren Online-Shop bei uns einkaufen.

Was macht Ihr Unternehmen aus? Was bieten Sie, was der Wettbewerb nicht bietet?

Unsere ganz klare Stärke ist unsere geringe Größe. Wir sind ein Familienunternehmen mit gut 100 Mitarbeitern. Wir können also sehr flexibel reagieren. Wir sind deutlich agiler als beispielsweise Großkonzerne. Unser Credo lautet „Persönlichkeit ist unsere Stärke“. Bei uns sind Kunden keine reinen Nummern. Unsere Kunden werden von uns grundsätzlich persönlich betreut. Sei es über unseren Innendienst oder über den Außendienst. Die Anonymität, die andere Unternehmen hervorbringen, gerade im Zeitalter der Digitalisierung, gibt es bei uns in dieser Form nicht.



Welches Vertriebsmodell haben Sie früher genutzt?

Unser Basis-Vertriebsmodell war die Konzentration auf den Fachhandel. Wir haben den Fachhandel mit Katalogen versorgt. Dadurch haben wir ein Netz von rund 2.500 Fachhändlern, mit denen wir allein in Deutschland zusammenarbeiten. Vor gut 20 Jahren haben wir eine Wandlung vollzogen und sind zum Allrounder geworden. Wir treten mit unserem Wolkdirekt-Katalog auch direkt an Unternehmen heran. So konnten wir den Spagat zwischen Fachhandel und direkter Endkundenbelieferung vollbringen.

Hat sich Ihr Vertriebsmodell aufgrund der Digitalisierung inzwischen verändert?

Zum einen hat sich unsere Kundenstruktur durch den Wegfall vieler kleiner Fachhändler grundlegend geändert. Früher hat unser Unternehmen eng mit Pokal- und Schilderhändlern in den Innenstädten zusammengearbeitet.

Geschäfte dieser Art gibt es heute kaum noch in den Städten. Der Handel zieht sich aus den Innenstädten zurück und kleinere Fachhändler haben kaum eine Chance, am Markt präsent zu sein. Sicherlich ist das auch in der steigenden Digitalisierung und im Online-Handel begründet. Wir mussten unser Geschäftsmodell also auf die sich verändernde Situation anpassen. In dieser Veränderung lag für uns aber auch ein Vorteil. Hätte es diesen Umschwung vor knapp 20 Jahren nicht gegeben, wäre es für unser Unternehmen sehr viel schwieriger. Durch unsere deutlich breitere Positionierung am Markt konnte das abgedeckt werden.

Welchen Anteil hat in Ihrem Haus inzwischen der digitale Vertrieb?

Das ist relativ schwierig zu beantworten. Eine ganz klare Differenzierung ist kaum möglich. Durch den Omnichannel-Vertrieb sind wir in allen Vertriebskanälen aktiv. Wir können gar nicht trennscharf sagen, woher der Kunde kommt. Wir versenden Kataloge, sind online präsent und sind mit dem Außendienst

unterwegs. Wie der Kunde letztendlich seine Bestellung macht, ist dabei nicht ganz so wichtig. Wir sprechen unsere Kunden inzwischen auf vielfältige Art und Weise an. Wir können und wollen auch gar nicht in On- und Offline-Kunden trennen.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Vertrieb in Zukunft entwickeln?

Der Vertrieb wird sich in den kommenden Jahren besonders digital weiterentwickeln. Auf diese Situation stellen wir uns mit verschiedenen Projekten ein, so wie das auch viele andere Unternehmen machen. Der Background wird für den Vertrieb immer wichtiger. Seien es Daten oder weiterführende Informationen. Die schnelle Aufbereitung der Daten im Hintergrund wird immer wichtiger, um den Außendienstmitarbeiter zu unterstützen, der im Vordergrund mit den Kunden arbeitet.

Wir agieren genau in diese Richtung. Wir versorgen den Vertrieb mit noch mehr Informationen und stellen ihm diese in noch größerer Geschwindigkeit zur Verfügung. Das wird einer der entscheidenden Wettbewerbsvorteile der Zukunft.

Wie haben Sie sich mit Ihrem Vertrieb auf das veränderte Umfeld eingestellt? Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen?

Wir haben Maßnahmen ergriffen, um Informationen über unserer Produkte

schneller und besser aufzubereiten und dem Vertrieb zur Verfügung zu stellen. Wir haben für den Außendienst spezielle Software integriert, so dass die Kollegen auch unterwegs auf alle Informationen zugreifen können und diese beim Kunden direkt vor Ort haben. So können die Kunden auch nach den Gesprächen umgehend mit Daten versorgt werden. Dieser schnelle Fluss von Informationen ist aus unserer Sicht immens wichtig.

Welche Instrumente nutzen Sie, um den digitalen Vertrieb zu fördern?

Wir nutzen vielfältige Softwarelösungen. Ein ganz wichtiges Instrument ist unsere BI-Software. Diese wird bei der Vertriebsleitung und im Produktmanagement genutzt, um Analysen vorzunehmen. Beispielsweise: Welche Kunden kaufen wie viele Produkte zu welchem Zeitpunkt?

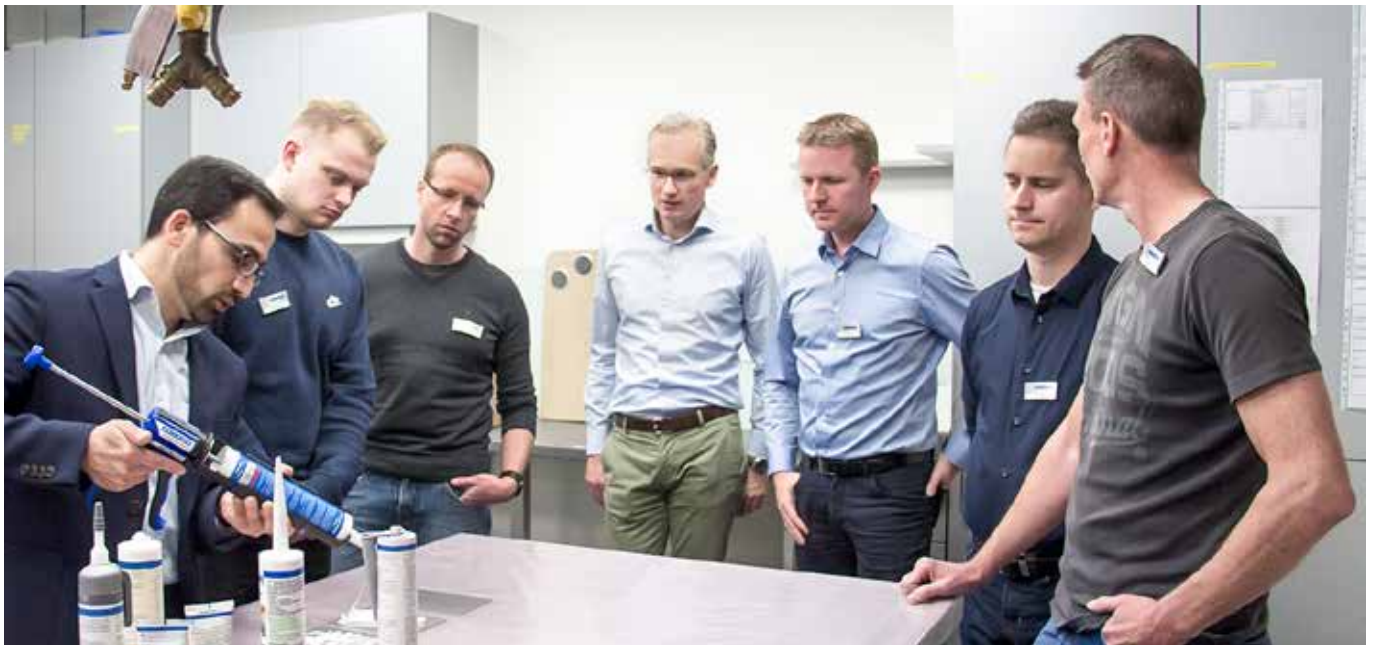
Diese Art von Informationen hilft uns enorm, um uns beispielsweise im Hinblick auf die Lagerhaltung entsprechend vorbereiten zu können.

Wie sieht Ihrer Meinung nach die optimale Unterstützung Ihres Vertriebs durch WEICON in Zukunft aus?

Das ist eine Frage, die von vielen Partnern an uns herangetragen wird. Das Wichtigste ist die Versorgung mit Daten. Ganz wichtig sind Bilddaten und Produktinformationen. Wir benötigen diese Daten auch möglichst frühzeitig und gut aufbereitet. Solche Daten helfen uns, das Produkt schnell vermarkten zu können. Schlecht aufbereitete Daten verlängern diese Zeit, da die Informationen entsprechend aufbereitet werden müssen.

Die rechtzeitige und frühzeitige Information ist wichtig. Heutzutage müssen Informationen schnell übermittelt werden und diese Übermittlung sollte prophylaktisch und regelmäßig geschehen. Unsere Partner sollten also früh auf uns zukommen und uns die entsprechenden Daten zur Verfügung stellen. So wird gewährleistet, dass wir über Neuigkeiten informiert werden und immer auf dem Laufenden sind, was neue Produkte angeht.





Interview mit Volker Vogt

"Eine sehr gute und zielgerichtete Zusammenarbeit"



Volker Vogt ist Einkaufsleiter bei Ullner u. Ullner

Im Rahmen einer Schulung mit dem Schwerpunkt auf elastischen Kleb- und Dichtstoffen konnten wir mit Volker Vogt, dem Einkaufsleiter von Ullner u. Ullner in Paderborn, über die Wichtigkeit von Schulungen und die Zusammenarbeit zwischen unseren Unternehmen sprechen.

Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet und wo befindet sich der Hauptsitz?

Das Unternehmen wurde 1806 in Paderborn gegründet. Hier sind die Verwaltung sowie unsere verschiedenen Fachabteilungen beheimatet.

Auf insgesamt 12.500 Quadratmetern Verkaufs-, Lager- und Ausstellungsfläche bevorraten wir ein auf die Bedürfnisse unserer Kunden sorgfältig abgestimmtes Sortiment.

Welche Branchen beliefern Sie hauptsächlich?

Unser Unternehmen gliedert sich in verschiedene Fachabteilungen. Diese Bereiche haben sich durch die Branchen ergeben, in die wir unsere Produkte hauptsächlich verkaufen. Wir haben erfahrene Spezialisten in den Bereichen Schweiß- und Drucklufttechnik, Stahl, Edelstahl und NE-Metalle, Betriebs-einrichtungen, Werkzeuge und Maschinen, Arbeitsschutz und im Bereich Befestigungstechnik und Eisenwaren. Im letztgenannten Bereich arbeiten wir mit WEICON zusammen. Wir verstehen uns als Rundumversorger für die Industrie und das Handwerk und das wird durch unser umfangreiches und qualitativ hochwertiges Lieferprogramm auch deutlich.

Welche WEICON-Produkte sind Ihre Topseller?

Die technischen Sprays, die wir unter unserer Eigenmarke vertreiben, wie beispielsweise Zink-Spray hell, W 44 T oder Silicon-Spray. Aber auch die Produkte aus dem Bereich der Kleb-technik sind bei unseren Kunden sehr gefragt.

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit WEICON?

Wir waren auf der Suche nach einem strategischen Partner in den Bereichen





Stammsitz Grüner Weg



Standort Stahl Oberes Feld



Klebtechnik, Dichtungstechnik und Schmiermittel. Im Herbst/Winter 2014 führten wir intensive Gespräche mit WEICON, die im Beginn der Zusammenarbeit Anfang 2015 mündeten. Kurz darauf wurde die Systempartnerschaft zwischen unseren Unternehmen besiegelt. Das bedeutet, dass WEICON unser bevorzugter Lieferant für die besagten Produktgruppen ist.

Beschreiben Sie bitte die Zusammenarbeit mit WEICON.

Die Zusammenarbeit ist sehr gut und zielgerichtet. Wir arbeiten sehr eng mit Sebastian Kipp, dem Gebietsverkaufsleiter von WEICON in Ostwestfalen, zusammen. Wir kontaktieren ihn bei technischen Fragen und ziehen ihn zur fachgerechten Beratung unserer Kunden in Klebstofffragen hinzu. Aber auch mit dem Innendienst von WEICON gibt es eine sehr enge Zusammenarbeit.

Beispielsweise erstellt das Unternehmen die Sicherheitsdatenblätter für unsere Eigenlabelprodukte, liefert Bilddaten für verschiedene Verkaufaktionen und Kataloge und bietet regelmäßig technische Schulungen für unsere Mitarbeiter an.

Sind technische Schulungen für Ihre Mitarbeiter denn wichtig?

Absolut! Schulungen sind für uns sehr wichtig. Wir legen großen Wert auf die kompetente Beratung unserer Kunden, die auch gern in Anspruch genommen wird.

Viele der von uns vertriebenen Produkte sind sehr beratungsintensiv. Dies setzt eine hohe Qualifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter voraus. Um dieses hohe Niveau sicherzustellen, setzen wir seit Jahrzehnten konsequent auf eine gute Aus- und Weiterbildung.

Mit Beginn der Zusammenarbeit wurden unsere Mitarbeiter der Abteilung "Befestigungstechnik und Eisenwaren", unsere Auszubildenden und auch unser Außendienst im Bereich Kleb- und Dichttechnik geschult. Diese Schulungen wurden sowohl an unserem Standort in Paderborn als auch bei WEICON in Münster durchgeführt. Die nächste Schulungsveranstaltung, an der meine Kollegen teilnehmen, ist bereits für Mitte November 2018 geplant.

Unternehmensporträt

Ullner u. Ullner ist ein mittelständisches Familienunternehmen und zählt zu den führenden Großhandelsunternehmen in Ostwestfalen. Das Unternehmen hat eine sehr lange Tradition und wurde 1806, also vor mehr als 200 Jahren, in Paderborn gegründet. Seit jeher ist die kompetente und fachgerechte Beratung der Kunden zentraler Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Inzwischen arbeiten rund 120 Mitarbeiter an den beiden Unternehmensstandorten in Paderborn.

Ullner u. Ullner versteht sich als Rundumversorger für Industrie und Handwerk und bietet ein sehr vielseitiges und qualitativ hochwertiges Produktprogramm. Ullner u. Ullner setzt konsequent auf eigene Lagerhaltung. Dadurch kann konstant eine hohe Lieferbereitschaft gewährleistet werden.

Neben der qualifizierten Beratung durch gut geschulte Mitarbeiter runden Serviceleistungen das umfangreiche Leistungspaket des Handelsunternehmens ab.



Erfahrungsbericht von Anwendungstechniker Mike Breitenfeld

Anwendungsberatung in China

Seit 2012 bin ich als Anwendungstechniker bei WEICON tätig. Ich bin für die technische Kundenberatung zuständig und unterstütze unsere Kollegen im Außendienst sowohl im In- als auch im Ausland bei anwendungstechnischen Fragen zu unseren Produkten. Dies setzt viel Erfahrung und detailliertes Wissen über jedes unserer Produkte voraus. Darüber hinaus gehören der Bau von Demonstrationsmustern sowie die Durchführung von Klebversuchen für Kundenprojekte zu meinem Aufgabenbereich.

Wir unterstützen sowohl unsere Kunden als auch unsere Geschäftspartner in der Praxis, damit unsere Produkte in den verschiedenen Anwendungen und Produktionsprozessen bestmöglich eingesetzt werden. Aus diesem Grund arbeite ich nicht nur an unserem Hauptsitz in Münster, sondern bin regelmäßig

gemeinsam mit Kollegen in ganz Deutschland und im Ausland unterwegs. In diesem Zusammenhang entstehen unsere unzähligen Werbefotos und Anwendungsvideos.

Service bedeutet die Weitergabe von Know-how

Bei vielen unserer Produkte kommt es auf die sachgemäße Handhabung an. Nur so kann beispielsweise gewährleistet werden, dass eine Klebung einer bestimmten Kraft standhält oder dass eine Beschichtung auch effektiv vor Korrosion schützt.

Wie wir immer wieder in den WEICON News berichten, sind interne und externe Schulungen ein großes Thema bei uns. Denn nur so können wir unser Know-

how weitergeben und leisten so unseren Beitrag für die richtige Anwendung unserer Produkte.

Bei einem unserer chinesischen Kunden wurde eines unserer Metallsprays nicht so eingesetzt, wie es von uns empfohlen wurde. Aus diesem Grund war es notwendig, die Anwender vor Ort im richtigen Umgang mit dem Produkt und im Bereich Korrosionsschutz zu schulen.

Sechs Tage umfangreiches Programm

Also hieß es für mich: Auf nach China! Ende Juni machte ich mich gemeinsam mit meiner Kollegin Weiwei Goddinger aus dem internationalen Vertrieb auf die Reise. Weiwei ist für die Betreuung





unserer Händler auf dem chinesischen Festland, in Hongkong und in Taiwan zuständig.

Sechs Tage hatten wir für die Schulung und die Beratung der Anwender eingeplant. Anhand unserer vielen dokumentierten Beispiele und selbstproduzierten Videos wollten wir den korrekten Gebrauch unserer Produkte gezielt veranschaulichen.

Nach unserer Ankunft in Peking stand zunächst ein Besuch bei unserem Handelspartner vor Ort auf dem Programm. Bei dieser Gelegenheit konnten wir das Team in der Hauptstadt der Volksrepublik über Neuigkeiten bei WEICON informieren und einen Ausblick auf neue Produkte und Projekte geben. Am nächsten Tag ging es auf eine siebenstündige, 1.000 Kilometer weite Zugreise in die Provinzstadt Jilin. Die Stadt hat mehr als 1,5 Millionen Einwohner und ist eine schnell wachsende Industriemetropole. In Jilin sind zahlreiche Betriebe ansässig, in denen Eisen und Stahl verarbeitet werden. Neben der Verarbeitung von Metallen spielen die Chemieindustrie und die Lebensmittelherstellung wichtige Rollen in der Stadt.

Am ersten Tag in Jilin waren wir in einer Raffinerie. Dort wurden die Abteilungsleiter im Bereich Korrosionsschutz und im Umgang mit WEICON Zinkstaubfarbe trainiert. Die Schulungsteilnehmer waren äußerst interessiert und stellten viele Fragen. So machen

die Trainings wirklich richtig Spaß! Am zweiten Tag standen die praktischen Anwendungen im Vordergrund. Mit Hilfe unserer Produktvideos wurde der Sprühauftrag von Zinkstaubfarbe thematisiert.

An den folgenden Tagen wurden die Anwender in der Verwendung unserer Farbe an einem Kühlturm, bei der Beschichtung eines Pumpengehäuses und beim Sprühauftrag an einem Wartungszugang zu einem Bodentank geschult.

Auf dem Rückweg nach Peking reisten wir mit einem Schnellzug und einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 250 Kilometern pro Stunde – eine besondere Erfahrung.

Als letzte Station unserer Reise besuchten wir ein Kohlekraftwerk, das sich in gut zwei Autostunden Entfernung von Peking befindet. Das Kraftwerk wird mit Meerwasser betrieben und verfügt über eine Meerwasserentsalzungsanlage. Zur Vermeidung der starken Korrosion durch die salzhaltige Luft, haben wir unseren Partnern hier mehrere Lösungsvorschläge vorgestellt.

Einzigartige Fotos und Erfahrungen im Gepäck

Von Peking aus ging es wieder zurück nach Deutschland. Der Erfahrungs-



austausch war sowohl für unsere chinesischen Partner als auch für uns sehr wertvoll. Bei den Besuchen vor Ort sind beeindruckende Bilder entstanden, die wir zur Erläuterung verschiedener Anwendungen sehr gut nutzen können.

Nicht nur dieses Bildmaterial begleitet mich zurück nach Münster. Die vielen Eindrücke und Erlebnisse waren für mich etwas ganz Besonderes. Meine Kollegin Weiwei ist gebürtige Chinesin – für mich war es jedoch die erste Reise in die Volksrepublik und ich bin für die zahlreichen neuen Erfahrungen sehr dankbar.





Vortragsreihe in Münster

Umfangreiches Informationsangebot zu Schmierstoffen

In unserem neuen Seminarraum bei WEICON in Münster hat Michael Kunk aus der Abteilung für Forschung und Entwicklung im Juli und August mehrere Vorträge zum Thema Schmierstoffe gehalten.

Das Sortiment an Schmierstoffen bei WEICON ist groß. Wir unterteilen in Technische Sprays, Hochleistungsfette und unsere Anti-Seize Montagepasten. Um allen Mitarbeitern Zugang zu aktuellen Informationen rund um den Schmierstoffmarkt zu geben, hat Michael die unterschiedlichen Schmierstoffe unter die Lupe genommen.

In einer anschaulichen Präsentation stellte er Schmierstoffarten vor, erklärte, warum Schmierung notwendig ist und welcher Schmierstoff wann zum Einsatz kommt. Um die unterschiedlichen Eigenschaften von Schmierstoffen zu erklären, referierte Michael auch zu deren Aufbau und Zusammensetzung. Zusätzlich zur Theorie demonstrierte er die Anwendung einiger Produkte an Musterbauteilen. Durch die Vorstellung praktischer Beispiele wurden den Teilnehmern die Anwendung und der Nutzen der Schmierstoffe anschaulich präsentiert.

Insgesamt 70 Mitarbeiter informierten sich an sieben Terminen à zwei Stunden im Rahmen dieser umfangreichen Vortragsreihe. Die wichtigsten Informationen über Schmierstoffe hat Michael noch einmal zusammengefasst:

Wozu sind Schmierstoffe da?

Schmierstoffe begleiten uns ständig durch unseren Alltag, auch wenn wir sie nicht wahrnehmen. Weit über die bekannten Schmierstoffe hinaus, wie z.B. Motoröle, sorgen die Spezialisten unter ihnen für einen reibungslosen Ablauf. Ihre Aufgaben sind dabei so vielseitig wie sie selbst. Sie halten feine Uhrengetriebe präzise in Gang oder garantieren auf riesigen Containerschiffen, dass wichtige Waren sicher dort ankommen, wo sie gebraucht werden. Doch wie findet man unter den verschiedenen Schmierstoffen das passende Produkt zur eigenen Anwendung?

Was bedeutet Schmieren?

Schmiermittel werden hauptsächlich eingesetzt, um die Reibung zwischen zwei sich gegeneinander bewegenden Teilen zu verringern. Dadurch vermindern sie den entstehenden Verschleiß und erhöhen durch die niedrigeren Reibungsverluste die Effizienz von Maschinen oder Systemen. Darüber hinaus sind Schmierstoffe in der Lage, Wärme zu- oder abzuführen, Schwingungen zu dämpfen, Systeme abzudichten und vor Korrosion zu schützen.

Welche Schmierstoffe gibt es?

Bei Schmierstoffen unterscheidet man klassischerweise nach Art und Einsatzzweck. So gibt es Schmierstoffe in unterschiedlichen Formen, wie zum Beispiel Schmieröle, Schmierfette oder Festschmierstoffe. Ihre Verwendung

finden sie als Schmiermittel für verschiedene Bauteile, als Montagehilfen, als Prozessmittel in der Werkstoffbearbeitung oder als Schutz vor Korrosion.

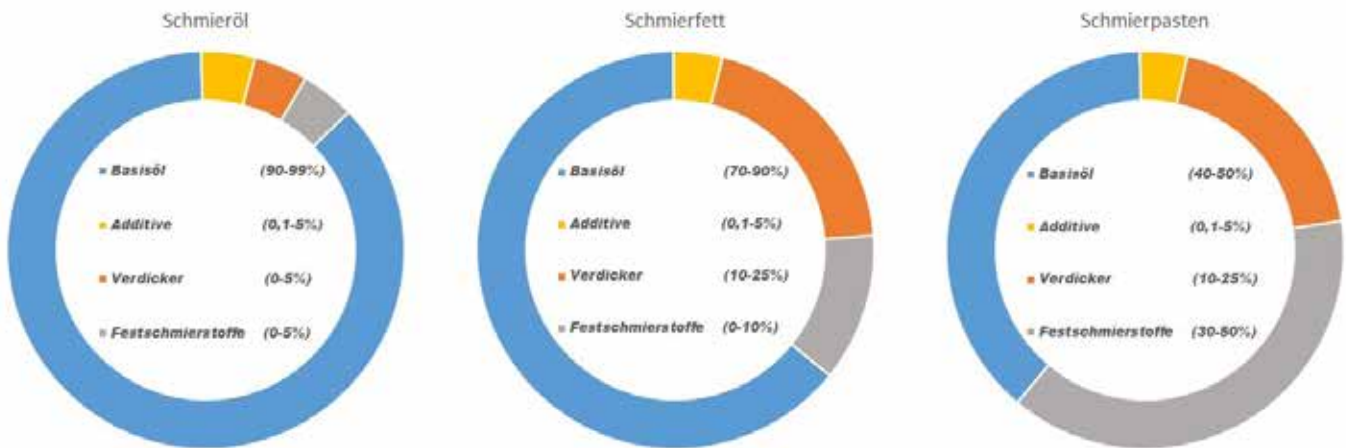
Vorteile richtiger Schmierung

- gesteigerte Produktivität, Qualität, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit
- reduzierte Energie- und Betriebskosten
- geringerer Schmierstoffverbrauch
- höhere Maschinenverfügbarkeit durch längere Wartungsintervalle
- niedriger Verschleiß und damit minimierte Ausfallzeiten
- Reduzierung von Lärm aufgrund von Reibung

Wartung

Das passende Schmiermittel zu finden ist der erste Schritt in die richtige Richtung. Um die Bauteile vor Verschleiß zu schützen, ist es wichtig zu wissen, dass sich ein Schmiermittel verbraucht.

Daher müssen die Schmierstoffe in regelmäßigen Abständen erneuert werden. Das sogenannte Nachschmieren sorgt dafür, dass immer leistungsfähiges Schmiermittel vorhanden ist. Die Handbücher der Maschinenhersteller geben Auskunft darüber, in welchem Intervall ein Wechsel des Schmiermittels geschehen muss. Maschinen über lange Zeiträume mit verbrauchtem Schmiermittel zu betreiben, kann zu Schäden und sogar zu Maschinenausfällen führen. Ein sorgfältig geführter Wartungsplan hilft,



Abläufe effizient zu steuern und sorgt für hohe Zuverlässigkeit und Produktivität.

Vorteile von Schmierölen

- für fast alle Anwendungen geeignet
- verwendbar in Verbrauchs- und Umlaufschmieranlagen
- unterstützen die Wärmeabfuhr an den Schmierstellen
- Abtransport von Verschmutzungen / Abrieb
- Förderung unter niedrigen Drücken möglich
- geringer Planungsaufwand der Zentralschmieranlagen
- geringe innere Schmierstoffreibung
- für hohe Drehzahlen geeignet
- bilden einen guten Schmierfilm
- positiver Nachfließeffekt
- geeignet für hydrostatische Lager

Vorteile von Schmierfetten

- geringer konstruktiver Aufwand
- erzeugen die Abdichtung des Lagers gegen äußere Einflüsse (Staub, Wasser,...)
- hohe Haftung / kein Tropfen
- Schutz vor Korrosion
- Lebensdauerschmierung
- Festschmierstoffe möglich
- hohe Druckstabilität
- hohe Wasserstabilität
- Einstellung für verschiedene Anwendungen möglich

Woraus bestehen Schmierstoffe?

Moderne Schmierstoffe bestehen aus einer Vielzahl von Bestandteilen. Bei

den meisten Schmierstoffen bildet das sogenannte Basisöl den wichtigsten Teil der Rezeptur. Weitere Komponenten sind unter anderem Verdicker, Festschmierstoffe und Additive. Durch eine sorgfältige Auswahl der Inhaltsstoffe können Schmierstoffe mit unterschiedlichen Eigenschaften produziert werden.

Die Zusammensetzung von Schmierstoffen

Schmierstoffe sind meistens auf einen bestimmten Bereich zugeschnitten, eignen sich jedoch häufig auch für andere Anwendungen. Sogenannte Multifunktionsöle oder Mehrzweckfette bieten dem Verwender einen großen Bereich von Anwendungsmöglichkeiten und eine hohe Flexibilität. Grundsätzlich richtet sich ihre Zusammensetzung nach dem späteren Einsatzbereich, da die späteren Anforderungen maßgeblich für die Auswahl der Inhaltsstoffe sind.

Mischen von Schmiermitteln

Da das Mischen von verschiedenen Schmiermitteln häufig die Produkteigenschaften negativ beeinflusst, raten wir immer dazu, nur fertige Schmiermittel zu verwenden und diese nicht eigenhändig zu verändern. Soll in einem Schmiermedium ein Schmierstoff durch einen anderen ersetzt werden, sollte sichergestellt sein, dass der alte Schmierstoff vollständig aus dem System entfernt wird. Dies kann entweder durch Spülen oder durch Austreiben des alten durch den neuen Schmierstoff geschehen. Es sollte aber grundsätzlich die Verträglichkeit der Schmiermittel überprüft werden. Das ist auch sinnvoll, wenn in einer Maschine mehrere Schmierstellen mit verschiedenen Schmierstoffen betrieben werden und eine Mischung der Schmierstoffe nicht auszuschließen ist.



UW-Probeherstellung mit offener
Klebstoffapplikation



Entwicklung eines Verfahrens zum prozesssicheren Kleben

Kleben unter Wasser

Gemeinsam mit der Fraunhofer-Einrichtung Großstrukturen in der Produktionstechnik in Rostock suchen wir nach einem geeigneten Verfahren, um unter Wasser prozesssicher kleben zu können.

Bei dieser Untersuchung handelt es sich um ein öffentlich gefördertes AIF-Projekt, das von der Fraunhofer-Einrichtung bearbeitet und durch unser Unternehmen sowie noch andere Klebstoffhersteller, Schiffswerften, Ingenieurbüros und Bautaucher begleitet wird. Das Projekt ist im März des vergangenen Jahres gestartet und läuft noch bis Ende Februar 2019.

Ausgangslage

Derzeit werden Halterungen an unter Wasser liegenden Stahlstrukturen durch Schweißen angebracht oder mechanisch gefügt. Dieses Vorgehen erweist sich jedoch aufgrund verschiedener Punkte als nachteilig. Durch die lange Lebensdauer der Strukturen müssen die Halterungen repariert oder in regelmäßigen Intervallen ausgetauscht werden. Das Schweißen unter Wasser ist oftmals aufgrund schlechter Sichtverhältnisse sehr zeitaufwendig und kompliziert. Darüber hinaus kann es bei mecha-

nisch gefügten Halterungen zu Abdichtproblemen kommen und es besteht erhöhte Korrosionsgefahr. Am problematischsten ist die mit konventionellen Verfahren einhergehende Schwächung der tragenden Struktur (Reduzierung der Kerbfallklasse). Werden entsprechende Halterungen geklebt, findet keine solche Schwächung bzw. Reduzierung statt.

Zielstellung

Ziel ist somit, ein reproduzierbares klebtechnisches Fügeverfahren als Alternative zu konventionellen Verfahren zu entwickeln, um Halterungen unter Wasser anbringen zu können.

Dazu sollen bestehende Klebstoffsysteme genutzt werden, die für den Einsatz unter Wasser geeignet sind.

Projektablauf

Nach der Definition eines Anforderungsprofils für Unterwasser-Klebung wurde eine Vorauswahl geeigneter Klebstoffsysteme getroffen. Dann stand die Entwicklung eines Klebprozesses im Fokus. Dazu musste zunächst ein geeignetes Verfahren zur Vorbehandlung

der zu verklebenden Oberflächen getestet und ausgewählt werden.

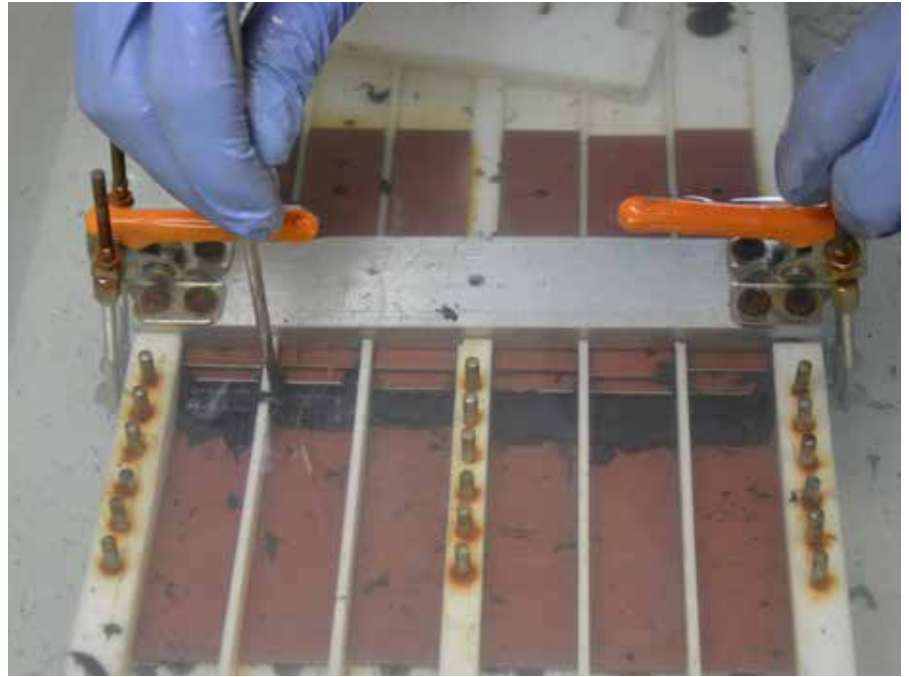
Vorbehandlungsverfahren

Als geeignetes Vorbehandlungsverfahren wurde das Drahtspannstrahlen ausgewählt. Das Drahtspannstrahlen oder Bristle Blasting ist ein Verfahren zur Bearbeitung metallischer Oberflächen mittels einer rotierenden und mit Drähten bestückten Rolle. Die behandelten Oberflächen werden dabei sowohl gereinigt als auch aufgeraut.

Für Versuchszwecke wurde ein Wasserbecken gebaut, um darin Parameter, wie die richtige Drehzahl, den geeigneten Arbeitsabstand, den Anpressdruck und die Vorschubgeschwindigkeit, für das Drahtspannstrahlen zu ermitteln.

Applikationsverfahren

Im nächsten Schritt wurde getestet, welches Applikationsverfahren für den Klebprozess unter Wasser am besten geeignet ist.



Dazu wurde untersucht, ob der Klebstoffauftrag offen (der Klebstoff verdrängt das Wasser) oder durch Injektion in eine vom Wasser getrennte Kammer erfolgen soll.

In ersten Versuchen wurde das Verhalten der Klebstoffe im offenen Auftrag unter Wasser untersucht.

Für das Injektionsverfahren musste das Verfahren erst entwickelt werden. Es wurde eine passende Halterung entworfen, die zur Fixierung bis zur Aushärtung des Klebstoffes dient. Zeitgleich wurde ein passendes Werkzeug entwickelt, mit dem sowohl Pressluft, Klebstoff, Lösemittelreiniger als auch Primer in die Kammer injiziert werden können, ohne dabei ins Wasser abgegeben zu werden. Ein Primer soll verwendet werden,

da dieser die Langzeitbeständigkeit der Klebungen unter Wassereinwirkung deutlich verbessert.

Ausblick

In der nächsten Zeit sollen Probekörper erstellt werden, um die Alterung im Freiwasser und unter Laborbedingungen zu testen. Dabei wird ebenfalls untersucht, welche Form der Klebstoffinjektion für das Verfahren geeigneter ist und welche Langzeiteigenschaften die injizierte Primerschicht aufweist. Dazu werden die Probekörper nach festgelegten Intervallen aus dem Wasser genommen und einer zerstörenden Prüfung unterzogen, um die Stärke der Klebung zu ermitteln. Mit den so gewonnenen Erkenntnissen sollen im weiteren Verlauf Funktionsmuster erstellt werden.

Wir werden den weiteren Verlauf des Projektes natürlich begleiten und in den kommenden Ausgaben erneut darüber berichten!

Danksagung

Das IGF-Vorhaben Nr.: 19.493 B / DVS-Nr.: V4.017 der Forschungsvereinigung Schweißen und verwandte Verfahren e.V. des DVS, Aachener Str. 172, 40223 Düsseldorf, wurde über die AiF im Rahmen des Programms zur Förderung der industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages gefördert. Die Autoren bedanken sich für die Finanzierung des Forschungsvorhabens. Für die inhaltliche Unterstützung des Vorhabens sowie für die Bereitstellung von Material bedanken sie sich bei den Firmen des projektbegleitenden Ausschusses.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages





Bildnachweis Brigitte Heeke, AFO-WWU

WEICON gewinnt Transferpreis 2018

Ausgezeichnete Zusammenarbeit

Der mit 20.000 Euro dotierte Transferpreis 2017/2018 der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) ging zur Hälfte an ein Gemeinschaftsprojekt, an dem auch WEICON beteiligt war.

Projekt mit Wirtschaftsinformatikern

Mitte Juni wurde WEICON gemeinsam mit dem Wirtschaftsinformatiker Prof. Dr. Jörg Becker und seinem Team mit dem Transferpreis der Uni Münster ausgezeichnet.

Der Preis wird für die erfolgreiche Zusammenarbeit von Forschungsteams der Universität mit ihren Partnern in der außeruniversitären Praxis verliehen.

Der Titel des preisgekrönten Gemeinschaftsprojektes lautet: „ISO 9001:2015 mit icebricks“.

Der Preis wurde im Rahmen einer Feier im Batterieforschungszentrum MEET der WWU überreicht.

Ein zweites Projekt wurde ebenfalls mit dem Transferpreis ausgezeichnet, bei dem erforscht wurde, wie mit dem Saft des Russischen Löwenzahns Reifen für Autos hergestellt werden können.

icebricks

Bei der Zertifizierung von WEICON nach ISO 9001:2015 kam eine spezielle Software der Münsteraner Wirtschaftsinformatiker um Professor Becker zum Einsatz: icebricks.

Dabei handelt es sich um ein Programm, mit dem sämtliche Arbeitsabläufe im Unternehmen detailliert dargestellt werden und somit die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Prozesse deutlich verbessert werden.

Die Software icebricks hilft dabei, die Geschäftsprozesse in einem Unternehmen zu modellieren, zu analysieren und ihre Effizienz zu verbessern.

„Damit der TÜV ein Unternehmen zertifiziert, müssen die Prozesse in dem Unternehmen gut dokumentiert sein. Alle Mitarbeiter sollten klare

Aufgaben haben. Die Firma muss belegen können, dass sie mögliche Risiken im Griff hat“, erklärt Professor Becker. Und genau das gelang durch die eingesetzte Software.

Während der zweitägigen Audits bei WEICON äußerten sich die TÜV-Prüfer sehr zufrieden damit, wie klar und schlüssig alle Prozesse und Zuständigkeiten digital dokumentiert waren.

„Sie erteilten das Siegel ohne Auflagen – das kommt nicht häufig vor“, unterstreicht Jörg Becker, nach der Verleihung des Transferpreises.

„Ich freue mich über die Auszeichnung und möchte Professor Becker und seinem Team für die hervorragende Zusammenarbeit danken. Die neue Software wurde bei uns sehr gut angenommen und gehört inzwischen zum Arbeitsalltag bei WEICON – genau so soll es sein“, so Ralph Weidling im Rahmen der Preisverleihung.



Der Transferpreis

Der Preis wird seit 2002 alle zwei Jahre an Mitglieder der Universität verliehen, die erfolgreich mit Partnern der außeruniversitären Praxis kooperiert haben bzw. kooperieren. Zu den Partnern der außeruniversitären Praxis zählen Wirtschaftsunternehmen, Gebietskörperschaften, Verbände, Gewerkschaften, politische Parteien und Kirchen.

Der Preis ist mit 20.000 Euro dotiert und teilbar. Das Preisgeld dient der Weiterentwicklung transferbezogener Aktivitäten und/oder der öffentlichen Präsentation der Transferleistung(en).

Die Vergabeentscheidung wird vom Rektorat auf Vorschlag des Wirtschaftsbeirats der Arbeitsstelle Forschungstransfer getroffen. Die Preisvergabe erfolgt im Rahmen einer Festveranstaltung.



URKUNDE

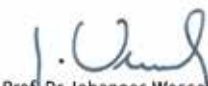
Der Transferpreis 2017/2018 der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster wird verliehen für das Projekt „ISO 9001:2015 mit icebricks“ an das European Research Center for Information Systems ERCIS, Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Informationsmanagement Prof. Dr. Dr. h.c. Dr. h.c. Jörg Becker und Team in Kooperation mit der WEICON GmbH & Co. KG, Münster.

Die Westfälische Wilhelms-Universität Münster ehrt

die Firma WEICON GmbH & Co. KG

als Kooperationspartner.

Münster, 13. Juni 2018


Prof. Dr. Johannes Wessels
Rektor

Interview mit Professor Becker

Die Prozesse stehen im Vordergrund

Im Zuge des Transferpreises, den wir gemeinsam mit einem Team von Wirtschaftsinformatikern der Uni-Münster gewonnen haben, konnten wir mit Prof. Jörg Becker, dem wissenschaftlichen Leiter des Projektes, über die preisgekürzte Zusammenarbeit sprechen.

Was ist der Transferpreis der Westfälischen Wilhelms-Universität (WWU) in Münster?

Die Universität verleiht drei große Preise. Zum einen den Lehrpreis für besondere Leistungen auf dem Gebiet der Lehre.

Dann den Forschungspreis für besonders innovative Ideen, die im Rahmen der Forschung entwickelt werden.

Und der dritte große Preis ist eben der Transferpreis. Hier werden besonders erfolgreiche Kooperationen zwischen der Wissenschaft und der Praxis gewürdigt.



Es werden Projekte ausgezeichnet, bei denen wissenschaftliche Erkenntnisse besonders gut in der wirtschaftlichen Praxis umgesetzt werden können. Oder, umgekehrt, wenn der Impuls von der Wirtschaft ausgeht und die Wissenschaft auf so positive Art und Weise beeinflusst wird, dass daraus besonders gute Lösungen entstanden sind.

Welches Projekt wurde 2017 für den Preis vorgeschlagen?

Es gibt zwei große Strömungen in der Wirtschaft – das Prozessmanagement und die Qualitätszertifizierung. Zum einen geht es um die Frage, wie man seine Prozesse im Unternehmen beherrschen kann. Damit meine ich die innerbetrieblichen Abläufe in einem Unternehmen. Dazu gibt es bestimmte Verfahren des Prozessmanagements und der Prozessmodellierung, also der grafischen Darstellung von Prozessabläufen. Diese Verfahren können dazu beitragen, die Prozesse möglichst effizient und fehlerfrei zu gestalten.

Die andere Strömung bezieht sich auf die Qualitätszertifizierung. Viele Unternehmen müssen sich nach einer DIN ISO Richtlinie, der DIN ISO 9001, prüfen und zertifizieren lassen. Dabei handelt es sich um ein Qualitätssiegel, das die Firmen erhalten.

Insbesondere große Unternehmen legen vermehrt Wert darauf, dass ihre Zulieferer nach der DIN ISO 9001 zertifiziert sind. Für die Unternehmen bedeutet diese Zertifizierung eine gewisse Sicherheit, dass die Produkte und Dienstleistungen ihrer Lieferanten nach vernünftigen und geprüften Abläufen gefertigt werden.

Mit der neuen Fassung der Norm stehen die Prozesse ganz besonders im Vordergrund. Das verbindet die beiden großen Ideen – Prozessmanagement und Qualitätszertifizierung. Das kam unserer Idee, die wir hier am Lehrstuhl schon lange verfolgen, nämlich Prozessmanagement zu betreiben mit bestimmten Methodiken und auch einem eigens erstellten Software-Tool, besonders nah.

Insofern haben wir zum ersten Mal in Deutschland – vielleicht sogar weltweit – eine Qualitätsdokumentation rein anhand von Prozessmodellen vorgenommen und das ist die große innovative Leistung.

Es ging nicht darum, ein dickes Buch zu entwerfen, sondern innerhalb eines Tools zur Prozessbeschreibung alles das niederzulegen, was die Qualitätsnorm an Inhalten erfordert.

Das war auch letztendlich das, was die Prüfer des TÜV-Rheinland als Zertifizierungsbehörde überzeugt hat. Sie waren nach der Zertifizierung voll des Lobes



über die Art der Dokumentation von internen Abläufen mit Hilfe eines sehr einfachen auf Referenzmodellen basierenden Tools und einer Methodik für die Qualitätszertifizierung.

Wie kam die Uni Münster in Berührung mit der Firma WEICON?

Ich habe Herrn Beilmann, den Assistenten der Geschäftsführung bei WEICON, bei einer Weiterbildungsveranstaltung kennengelernt. Im Rahmen der Veranstaltung lernte Herr Beilmann auch das Tool und die Methodik kennen.

Er kam mit einer Idee auf mich zu. Bei WEICON stand die Zertifizierung nach DIN ISO 9001 bevor und er fragte mich, ob die Wirtschaftsinformatik der WWU zusammen mit WEICON daraus ein Projekt machen könnte, um diese Problematik gemeinsam anzugehen.

Das hat dann auch wirklich sehr gut funktioniert. Wir haben uns gemeinsam um den Transferpreis der Uni Münster beworben – das ist ein Verfahren mit Ausschreibung und Bewerbung. Unter all den eingegangenen Vorschlägen hat uns eine Jury ausgewählt. Dieses Gremium besteht hauptsächlich aus Vertretern der Wirtschaft und einigen Mitgliedern aus dem akademischen Bereich. Unsere Bewerbung wurde ausgewählt und wir sind alle sehr froh und stolz, dass das so gut funktioniert hat.

Gab es besondere Herausforderungen bei dem Projekt? Was lief besonders gut und was eher weniger?

Besonders gut hat die Einbindung in die Firma WEICON funktioniert. Die Projektleitung hat es geschafft, die gesamte Belegschaft in das Projekt einzubinden. Das komplette Team war in dem System und in der Methodik geschult, so dass die Mitarbeiter beim Zertifizierungsvorgang selbst die Modelle im System zeigen konnten. Das war schon sehr außergewöhnlich. Die Prüfer waren mehr als begeistert. Es ist schon wirklich bemerkenswert, dass sich der Gedanke des qualitätsgetriebenen Prozessmanagements so in einer

Firma verankert und alle in der Lage waren, auch mit dem Tool entsprechend umzugehen.

Für uns war eine gewisse Herausforderung, die Spezifika der Qualitätszertifizierung in das Tool zu implementieren. Ursprünglich waren die Methodik und das Tool für das Prozessmanagement und die Prozessdokumentation gedacht und es gab einige spezifische Herausforderungen, die die Qualitätszertifizierung mitbringt und die recht kurzfristig mit in das Tool eingebaut werden mussten.

Aber mit der Mannschaft, die mir hier zur Verfügung steht, und die das wirklich toll und in kurzer Zeit gemacht hat, hat das eben auch gut funktioniert. Somit waren zum Zeitpunkt der Zertifizierung alle Modifikationen im Tool umgesetzt.

Wie lange hat das Projekt insgesamt gedauert?

Das Ganze spielte sich in weniger als einem halben Jahr ab – von der ersten Idee bis zur Zertifizierung.

Das ist der große Vorteil eines vorgegebenen Modells – wir nennen das Referenzmodell. Man kann bei der Dokumentation der für WEICON spezifischen Prozesse auf dieses Modell direkt Bezug nehmen. Nur dadurch, dass wir ein

Referenzmodell parat hatten, war es möglich, das Projekt in so kurzer Zeit durchzuführen. Normalerweise benötigt man allein für die IST-Aufnahme von Prozessen deutlich mehr Zeit.

Ein Zeitraum von unter sechs Monaten spricht für eine sehr reibungslose Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft

Das hat wirklich ganz hervorragend funktioniert! An dieser Stelle ein ganz großes Kompliment an das Team bei WEICON, das sehr konzentriert mitgearbeitet hat. Ansonsten wäre das Projekt auch überhaupt nicht in dieser Form realisierbar gewesen. Von der Geschäftsführung bis zu den Mitarbeitern im Vertrieb und in der Produktion – alle haben super mitgearbeitet! Nur aus diesem Grund war es möglich, das Projekt so schnell erfolgreich abschließen zu können.

Es war eine rundum erfreuliche und von hoher Professionalität geprägte Zusammenarbeit.

Haben Sie schon einmal ein WEICON-Produkt benutzt?

Seit unserem gemeinsamen Projekt auf jeden Fall! Wir haben einen technischen Händler in Nienberge und dort gibt es WEICON-Produkte. Ich habe auch schon zwei gekauft!



Prof. Dr. Dr. hc Dr. hc Jörg Becker

Prof. Dr. Dr. hc Dr. hc Jörg Becker ist seit 1990 Professor für Wirtschaftsinformatik in Münster. Er arbeitet mit seinem Team am Institut für Wirtschaftsinformatik und im European Research Center for Information Systems. Dabei handelt es sich um einen Forschungsverbund von 25 europäischen und einigen außereuropäischen Forschungsinstituten. Diese Einrichtungen beschäftigen sich mit dem weiten Feld der Wirtschaftsinformatik.

Breites Anwendungsspektrum

WEICON Montage-Klebebänder

Klebebänder bieten viele Vorteile und sind in der Industrie mittlerweile weit verbreitet. Ihre einfache Handhabung, direkte Haftung und ihr breites Anwendungsspektrum machen sie zu einer vielseitigen Ergänzung unseres Produktprogramms.



Diverse Anwendungen lassen sich mit unseren Klebebändern realisieren: Verbundplatten im Innenausbau, Rahmen und Acrylplatten in der Werbetechnik, Gehäuseabdichtungen in der Elektroindustrie, Schwingungsdämpfungen im Maschinenbau, Blenden an Haushaltsgeräten, Karosserieanbauteile, Metallprofile, Sichtscheiben uvm.

Die Möglichkeiten von Klebebändern

Aufgrund ihrer unmittelbaren Haftung beschleunigen sie Prozessabläufe. Klebebänder geben durch ihre Banddicke einen definierten, gleichmäßigen Klebspalt vor und sind in der Lage, unebene Oberflächen teilweise auszugleichen.

Außerdem sind sie während der Verarbeitung nicht zeitlich begrenzt, geben keine schädlichen Stoffe in die Umgebung ab und verbleiben, sobald sie in Position gebracht wurden, an Ort und Stelle. Da kein flüssiger Klebstoff austreten kann, ist in den meisten Fällen keine Nachreinigung notwendig.

Klebebänder sind sehr flexibel und durchlaufen nach dem Auftragen keine Aushärtung. Dadurch bleiben sie elastisch, bilden aber keine hohen inneren

Festigkeiten aus. Durch ihre Banddicke ist der Abstand zwischen den Füge­teilen festgelegt, außerdem ist die Spaltüberbrückung dadurch begrenzt. Klebebänder lassen sich durch ihre festgelegte Geometrie einfach handhaben, müssen als klassische Haftklebstoffe allerdings nach dem Auftragen angepresst werden.

Beispiele aus der Praxis: Grau

Das graue, doppelseitige Klebeband aus Acrylschaum bietet ausgezeichnete Haftung auf unterschiedlichen Untergründen. Das Band besitzt eine hohe Flexibilität, um evtl. Spannungen bei Kurvenklebungen optimal ausgleichen zu können. Das Montage-Klebeband Grau verbindet verschiedene Materialien und haftet besonders gut auf niederenergetischen Kunststoffen.

Klebung über Kopf – WLAN-Box

Bei Klebungen über Kopf, z.B. der Anbringung einer WLAN-Box an einer Decke, hängt deren Gewicht senkrecht



zur Decke am Klebeband. Das ist ideale Zugbelastung. Die Tragkraft beschreibt hier die übertragbaren Lasten.

Senkrechte Klebung – Aluminiumschild

Bei senkrechten Klebungen, z.B. die des unten abgebildeten Aluminiumschildes an einer Wand, wird die Klebverbindung idealerweise Zug­scherbelastung ausgesetzt. Hierbei sollte der Großteil der Last nah an der Klebefläche liegen, damit die Last keine Schäl- oder Spaltkraft erzeugt, d.h. der Schwerpunkt soll-



te möglichst nah an der Wand liegen. Die dynamische Scherfestigkeit (oder Zugscherfestigkeit) gibt hier die übertragbaren Lasten an.

Transparent

Das Montage-Klebeband Transparent besteht aus einer hochflexiblen, transparenten Klebmasse und ist sowohl im Innen- als auch im Außenbereich einsetzbar. Besonders geeignet ist es für Anwendungen, bei denen eine transparente, flexible Verklebung benötigt wird. Darüber hinaus besitzt die Klebmasse gute Dämpfungseigenschaften.

Leuchtkasten und Vitrine – Reklamebau

Für optisch anspruchsvolle Verbindungen, wie bei einer Vitrine oder einem Leuchtkasten, empfehlen wir das Klebeband Transparent. Es verbindet unterschiedliche Materialien mit unterschiedlicher Wärmeausdehnung, wie z.B. transparentes Polycarbonat und eine Aluminiumblende oder -applikation.



Das Klebeband ist außerdem gut geeignet für Klebungen mit geringem Spaltmaß. Aufgrund der geringen Materialstärke des Klebebandes von 0,5 mm lassen sich Klebungen dieser Art sehr gut bewerkstelligen.

Weitere Infos zu unseren Klebebändern finden Sie in unserem Leitfaden für die fachgerechte Beratung und Verwendung – WEICON Montage-Klebebänder.

WEICON®

Klebstoff FINDER
www.klebstoff-finder.de
PER KLICK ZUM KLEBSTOFF

Leitfaden für die fachgerechte Beratung und Verwendung

WEICON
Montage-Klebebänder

WEICON News 2/2018

37



Die Restauration eines alten Bullis

Der Traum eines jeden Surfers

Lars Bodenbender, 21 Jahre alt, Student der Elektromobilität in Berlin, hat sich vor zwei Jahren einen alten Bulli gekauft und nach und nach restauriert. Die Idee zum Kauf kam durch seine Surfleidenschaft zu Stande. Mit dem Bulli fährt er jeden Sommer für ein paar Wochen nach Frankreich an die Atlantikküste zum Surfen. Lars war auch schon in Spanien und Kroatien unterwegs und hat insgesamt bereits 30.000 Kilometer mit seinem Wagen zurückgelegt.

Holz für den Innenraum

Zusammen mit seinen handwerklich begabten Freunden hat Lars den Bulli restauriert und ausgebessert.

Abgesehen von Aussparungen für den Schlafplatz und Stauräume haben sie das Auto ringsherum gedämmt. Um den Innenraum wohnlicher und gemütlicher zu gestalten, hat der Student sich für eine Holzverkleidung entschieden. Denn für eine warme Optik ist der Werkstoff Holz ideal geeignet.

Der Einsatz von WEICON-Klebstoffen

Seit längerer Zeit benutzt Lars WEICON-Klebstoffe. Alles begann bei einer zerbrochenen Müllschale. Da lag es nahe, WEICON auch für sein Liebhäberstück einzusetzen. Für die Holzverkleidung haben wir ihm unseren Flex 310 M Classic sowie unser Montage-Klebeband Grau empfohlen.

Anschließend wurde für die Fixierung der Holzlatten das doppelseitige Klebeband aufgetragen. Um einen optimalen Halt zu garantieren, hat er neben dem Klebeband Klebstoffpunkte von zwei Zentimetern mit dem Flex 310 M aufgetragen. Durch diese Hybridtechnik sitzt das Holz sehr fest und hat sich bis heute weder gelöst noch bewegt.

Für die Reinigung des Autolacks nutzt Lars WEICON Multi-Schaum. In Zukunft werden sicherlich neue Reparatur- bzw. Restaurationsarbeiten anfallen, die mit unseren WEICON Produkten durchgeführt werden können.

[Mehr Impressionen zu dieser Anwendung finden Sie unter blog.weicon.de.](http://blog.weicon.de)



Schulung in Bulgarien

Fahrzeuge im WEICON-Design

Im April führte unser Kollege aus dem internationalen Vertrieb, Majid Bahmani, eine Schulung bei unserem bulgarischen Partner, der Firma Petrov in Gabrowo durch.

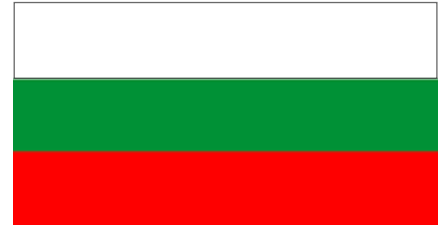
Das Team vor Ort wurde mit unseren neuen Produkten vertraut gemacht – sowohl theoretisch als auch in praktischen Anwendungen.



Nach der Schulung zeigten ihm unsere bulgarischen Partner noch die neuen Firmenfahrzeuge, mit denen die Außendienstkollegen unterwegs sind – sehr schön!

Die Stadt Gabrowo hat rund 55.000 Einwohner und liegt am Nordhang des Balkan-Gebirges, fast in der geografischen Mitte Bulgariens. Sofia, die Hauptstadt, liegt in gut 220 Kilometern Entfernung.

Gabrowo ist eines der größten Industriezentren des Landes. In der Stadt sind Unternehmen der Textil-, Leder-, elektronischen und chemischen Industrie sowie einige Maschinenbauunternehmen angesiedelt.



Unterstützung globaler Vertrieb

Monatliche Online-Meetings der Niederlassungen

Um die Kommunikation auch unter den Niederlassungen zu fördern, finden seit einiger Zeit monatliche Online-Meetings statt. Diese werden von Fatih Küçükoglu, Leiter unserer Niederlassungsunterstützung, moderiert und bieten unseren Niederlassungsleitern die Möglichkeit des regelmäßigen Austausches, sowohl mit unserem Hauptsitz in Deutschland als auch untereinander.

Die besprochenen Themen sind hierbei sehr vielfältig und reichen von der Vorstellung von Neuprodukten über Anwendungsbeispiele bis hin zur Beantwortung von spezifischen Fragen, beispielsweise zum Warenwirtschaftssystem. So kann von persönlichen Erfahrungen der Kollegen profitiert werden oder eine länderübergreifende Zusammenarbeit mit global handelnden Kunden realisiert werden.





**Sprüh-
Schneekette**



made
in
Germany

WINTER





WEICON Schaumreiniger

Reiniger für die Lebensmittelindustrie

Wir haben ein spezielles Reinigungsspray entwickelt, das über eine NSF A1-Registrierung verfügt und sich für den Einsatz in der Lebensmittelindustrie eignet – WEICON Schaumreiniger.

Universell einsetzbar

Der Schaumreiniger ist universell einsetzbar und kann zur Reinigung und Entfettung wasserbeständiger Oberflächen und zum Entfernen von Verunreinigungen auf Kunststoff-, Glas- und Textiloberflächen eingesetzt werden. Aufgrund der NSF A1-Registrierung eignet sich der Schaumreiniger zum Einsatz in sensiblen Bereichen, wie in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie sowie in der pharmazeutischen und kosmetischen Industrie.

Beseitigt verschiedenste Verunreinigungen

Das Spray eignet sich zur Reinigung von Transportbändern, die in Kontakt mit Lebensmitteln kommen, wie in der Produktion oder im Einzelhandel. Es

entfernt Verschmutzungen an Maschinengehäusen und reinigt Waagen, Flat Screens, Touchscreens, Navigationssysteme und vieles mehr.

Der Schaumreiniger beseitigt verschiedenste Verunreinigungen, wie Öle und Fette, Fingerabdrücke, Ruß, Nikotin, Staub sowie Rückstände von Insekten. Er kann überall dort verwendet werden, wo säurehaltige oder alkalische Reinigungsmittel nicht eingesetzt werden dürfen.

Unkomplizierte Anwendung

Der Reiniger erweist sich als einfach in der Handhabung. Die Dose vor Gebrauch gründlich schütteln. Den Schaumreiniger im Abstand von ca. 25 cm aufsprühen und ca. 30 Sekunden einwirken lassen, abwischen, fertig. In hartnäckigen Fällen sollte der Vorgang wiederholt werden.

Vor Gebrauch an Textilien oder Polstern sollte die Farbechtheit an einer unauffälligen Stelle überprüft werden. Nach der Reinigung sollten Oberflächen und Zubehör mit Trinkwasser gespült werden.





Vortrag am Institute of Technical Education in Singapur

WEICON vor mehr als 1.000 Menschen

Ende August hatten die Leiter unserer Niederlassung in Singapur die Möglichkeit, am Institute of Technical Education unser Unternehmen in einer Präsentation vor mehr als 1.000 Studenten vorzustellen.

Neben Unternehmen wie ExxonMobil, Molex, Murata und Ace Services wurden auch wir eingeladen, um den Studierenden Einblicke in die Praxis zu vermitteln.

Unternehmens- präsentation

Um die Aufmerksamkeit des außergewöhnlich großen Auditoriums zu erhalten, starteten unsere Niederlassungsleiter Zhi Qiang und Zhi Gang den Vortrag mit einem kleinen Quiz über die Online-Umfragesoftware Mentimeter. Durch diesen ungewöhnlichen Einstieg gelang es, das Interesse der Studenten auf das anschließende Unternehmensvideo zu lenken.

Nach dem Video folgte die Vorstellung unseres Unternehmens, des umfangrei-

chen Produktangebotes sowie einiger Anwendungen aus der Praxis, bei denen unsere Produkte in Südostasien zum Einsatz kommen.

Im Anschluss präsentierten Zhi Qiang und Zhi Gang unser Engagement im sportlichen Bereich, das sich sowohl durch das Sponsoring verschiedener Teams und Sportarten als auch durch die Teilnahme vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Events wie dem Triathlon oder dem Marathon in Münster auszeichnet.

Zum Abschluss der Präsentation stellten die beiden einige unserer Innovationen, wie das patentierte Pen-System, den Klebstoff-Finder oder die WEICON App vor, die für ein mittelständisches Unternehmen als wirklich außergewöhnlich bezeichnet werden können.

Klebstoff-Kurs, Stellenangebote und viele Fragen

Im Anschluss an die Unternehmenspräsentation boten unsere Kollegen in Singapur den Studenten und Dozenten noch die Teilnahme an einem kostenlosen Kurs über WEICON-Produkte an.

Der Kurs soll den richtigen und fachgerechten Umgang mit unseren wichtigsten Produkten vermitteln und wird mit einem Teilnahmezertifikat abgeschlossen. Dieses Zertifikat kann als Zusatzqualifikation der Studenten bei ihren Bewerbungen verwendet werden. Das vorgestellte Kursangebot löste direkt reges Interesse im Auditorium aus.

Zhi Qiang und Zhi Gang nutzen auch noch die Gunst der Stunde und wiesen die zahlreichen Zuhörer, von denen ein Großteil nach dem Abschluss an der Uni nach einer Stelle in der Wirtschaft suchen wird, auf freie Stellen in unserer Niederlassung hin.

Im Anschluss an die Präsentationen der eingeladenen Unternehmen folgte noch eine Fragerunde mit je einem Vertreter der Firmen. Auch im Rahmen dieses



Programmpunktes wurden viele Fragen rund um WEICON als Arbeitgeber und über das Recruiting gestellt, was das Interesse an unserem Unternehmen in Singapur verdeutlicht.

Erfolgreiche Veranstaltung

„WEICON vor so vielen Menschen zu präsentieren war wirklich aufregend und spannend! Wir sind froh, dass wir es gemeistert haben und der Vortrag so gut angekommen ist. Die Studenten konnten einen Eindruck davon erhalten, dass WEICON ein junges und internationales, aber auch ein sehr aktives und dynamisches Unternehmen ist, bei dem es Spaß macht zu arbeiten. Sowohl die Dozenten als auch die Studenten kennen jetzt unser Unternehmen und wissen, dass unsere Produkte in den verschiedensten Branchen und Anwendungen zum Einsatz kommen – und das weltweit! Wir hoffen, dass sie sich später noch an WEICON erinnern und vielleicht entsteht daraus ja auch eine neue und interessante Anwendung“, so Zhi Qiang nach dem Vortrag.

Insgesamt kann die Veranstaltung am Institute of Technical Education als großer Erfolg bewertet werden. Unsere Bekanntheit bei jungen Nachwuchskräften in Singapur wurde durch die Unternehmenspräsentation enorm gesteigert.

Institute of Technical Education (ITE)

Das ITE ist eine öffentliche Einrichtung der Berufsbildung in Singapur. Hier können berufsvorbereitende Ausbil-



dungen für Schulabgänger und Fortbildungen für Erwachsene absolviert werden. Zudem werden Lehrstellen für das Handwerk und Diplome in der Berufsausbildung für Facharbeiter und Hilfskräfte in Berufen wie Ingenieurwesen, Buchhaltung, Betriebswirtschaft, Krankenpflege, Medizin, Architektur und Recht angeboten.



WEICON Südafrika

Tagung und Babyparty in Kapstadt

Anfang September ist in unserer Niederlassung in Südafrika einiges passiert.

Am Montag landeten Ralph Weidling und Thorsten Lutz aus Dubai im kalten und regnerischen Kapstadt. Am nächsten Tag machte sich Ralph Weidling gemeinsam mit unserem Gebietsverkaufsleiter Peter Lloyd Retief auf den Weg zu einem technischen Händler in Kapstadt.

Am Mittwoch besuchte unser Geschäftsführer zusammen mit zwei Vertriebskollegen, Johan Pretorius und Keegan Naidoo, einige Kunden in Johannesburg. Es kam zu guten und konstruktiven Geschäftsgesprächen, auf die unsere Kollegen in Zukunft bauen können.

Vertriebstagung in Kapstadt

Am Donnerstag startete die Vertriebstagung in unserer Niederlassung in Kapstadt. Die Vertriebskollegen stellten in kurzen Präsentationen ihre Verkaufsgebiete vor. Sie erläuterten ihre Kundenstruktur, präsentierten interessante Anwendungen und legten ihre Ziele für den Rest des Jahres dar. Die Präsentationen lieferten einen guten Einblick in den Arbeitsalltag unserer Vertriebskollegen und ihre aktuellen Aktivitäten.

Babyparty

Am Abend ging es für die Tagungsteilnehmer zum Bowling und zum Essen in einem netten Restaurant in Kapstadt.



Da unsere Kollegin Candice Manuel in Kürze ihr Baby bekommen wird, gab es auch noch eine Babyparty mit Geschenken für das kleine Mädchen, das bald das Licht der Welt erblicken wird.

Candice, wir wünschen dir alles Gute! Wir sehen uns im Januar 2019 wieder!

Service ist der Schlüssel

Am Freitagvormittag wurden im Rahmen der Tagung noch einige Vertriebsthemen

behandelt. Beispielsweise wurde die kritische Preissituation im Silikonbereich thematisiert. Darüber hinaus wurde die überarbeitete Version des Sales Guide präsentiert, die bald veröffentlicht wird. Es wurde bei der Tagung auch deutlich herausgearbeitet, wie elementar der Service in der Geschäftspolitik von WEICON ist.

Die Tagung hat gezeigt, dass Südafrika wirtschaftlich ein immenses Potential bietet und wir freuen uns auf spannende und interessante Projekte in den kommenden Monaten!



Auszeichnung für WEICONLOCK

Goldmedaille in Südafrika

Im August nahm die Tochter unseres südafrikanischen Außendienstkollegen Jonathan Moodley an einer Naturwissenschaftsmesse für Schüler teil und präsentierte ein sehr interessantes Thema, das sogar ausgezeichnet wurde: WEICONLOCK.

Die Wissenschaftsmesse mit dem Namen „Catalyst for Change“ bietet Schülerinnen und Schülern aus dem ganzen Land die Möglichkeit, besondere Themen vorzustellen, die von einer Jury aus Lehrern und Wissenschaftlern beurteilt werden.

Kate-Lynn Faith Moodley wählte als Thema ihrer Präsentation „WEICONLOCK: Anaerobe Kleb- und Dichtstoffe im Pen-System“.

Mit diesem Thema ging Kate-Lynn für ihre Schule, die Avonford Secondary School in Durban, ins Rennen.

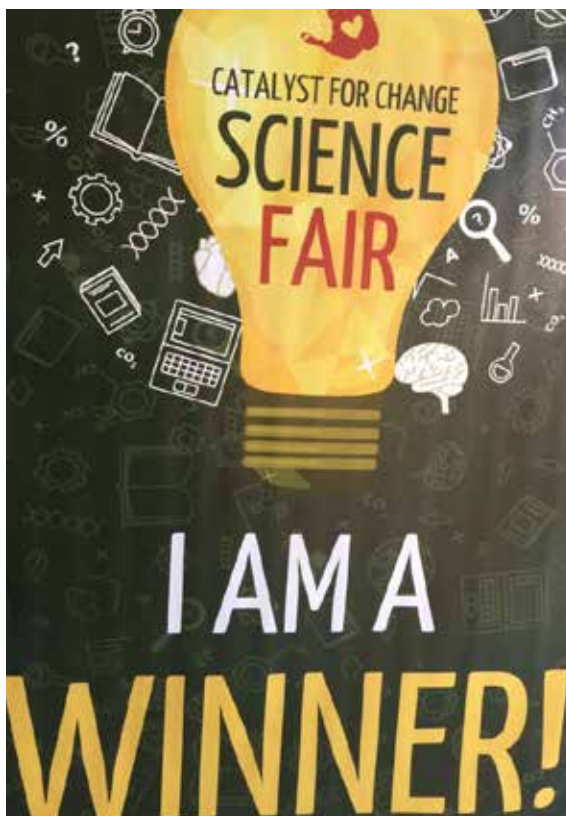
Ihr Vater Jonathan unterstützte seine Tochter bei den Vorbereitungen für die Messe. Zusammen recherchierten die beiden viele Hintergrundinformationen zu unseren WEICONLOCK-Produkten, wie die fachgerechte Anwendung, die Vorteile gegenüber anderen Produkten und natürlich auch die Besonderheiten des patentierten Pen-Systems.

Die Ausarbeitung und die Präsentation von Kate-Lynn überzeugten die Jury voll und ganz und brachten der Schülerin sogar eine der wenigen Goldmedaillen auf der Messe!



Ihr Vater Jonathan ist natürlich mächtig stolz auf seine Tochter und freut sich sehr über ihren Erfolg auf der Wissenschaftsmesse.

Herzlichen Glückwunsch an Kate-Lynn Faith!





Besuch bei WEICON in Madrid

Studium trifft Berufspraxis

Auch in diesem Jahr besuchte eine Gruppe von Studenten unsere spanische Niederlassung in Madrid, um einen Einblick in die berufliche Praxis zu erhalten.

Internationales Studium

Die Studenten kamen von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim und absolvieren derzeit ein internationales Wirtschaftsstudium.

Gemeinsam mit ihrem Dozenten, Prof. Dr. Martin Kornmeier, reisten die 32 Studierenden aus dem zweiten Semester im Rahmen der Spring School für eineinhalb Wochen nach Madrid.

Während ihres Aufenthalts in Spanien besuchten die Studierenden unter anderem Vorlesungen an der Universidad Carlos III de Madrid, einer der renommiertesten Universitäten des Landes. Im Fokus der Reise stand das Thema "Internationale

Standortentscheidungen am Beispiel Spaniens". Neben den Vorlesungen standen auch Exkursionen zu Unternehmen auf der Agenda, die in Spanien eine Niederlassung oder eine Tochtergesellschaft gegründet haben, sowie Besuche bei der deutschen Botschaft und der Auslands-handelskammer.

Durch diese Kombination aus Vorlesungen, Vorträgen von Unternehmensvertretern und Exkursionen zu Institutionen sollten die Studierenden sowohl die wirtschaftlichen als auch die politischen und die sozio-kulturellen Aspekte ihres Hauptthemas kennenlernen.

Vortrag bei WEICON Iberica

Da das Studium international ausgerichtet ist und in englischer Sprache absolviert wird, wurden unsere Kollegen gebeten, ihre Präsentation auf Englisch zu halten.



Niederlassungsleiter Alejandro begann den Vortrag mit der Unternehmenspräsentation. Im Anschluss erläuterte unsere Kollegin Katherina den Studierenden steuerliche und rechtliche Hintergründe sowie wirtschaftliche Aspekte, die bei der Gründung eines Unternehmens im Ausland zu beachten sind.

Am Ende der Veranstaltung hatten die interessierten Besucher noch die Möglichkeit, einige Fragen zu stellen und so einen umfassenderen Einblick in die betriebliche Praxis zu erhalten.



Union cycliste de Rose-Hill

Sponsoring Radrennenteam Mauritius

WEICON ist ein sehr sportliches Unternehmen. Neben der aktiven Teilnahme vieler Kolleginnen und Kollegen an verschiedenen Sportevents, wie dem Münster Marathon und dem Triathlon in Münster, unterstützen wir schon seit Jahren Sportvereine und Events als Sponsor.

Neben Fußballvereinen, wie Borussia Dortmund, SC Preußen Münster, TSV Handorf und SV Gelb-Schwarz Hohenholte, dem Münsteraner Triathlonverein Tri Finish und dem Marathon und Triathlon in Münster, fördern wir auch das studentische Rennteam von HAWKS Racing.

Aber nicht nur unser Hauptsitz in Münster zeichnet sich durch die Unterstützung als Sponsor aus; auch unsere Niederlassungen sind hier aktiv. Neuestes Beispiel ist das Sponsoring des mauritischen Radrennteams Union cycliste de Rose-Hill (UCRH) durch WEICON Südafrika.

Das Sponsoring entstand durch die Zusammenarbeit unserer südafrikanischen Niederlassung mit dem auf Mauritius ansässigen Händler LUBRI TECH, dessen Inhaber und Geschäftsführer Bernard Olivier selbst ein begeisterter Rennfahrer und Präsident des UCRH ist.



Das Radrennenteam wurde mit einem neuen Sportoutfit im WEICON-Design ausgestattet und wird in den kommenden beiden Jahren durch uns unterstützt.

WEICON SA Niederlassungsleiterin Ruwayda Bull liegt diese Zusammenarbeit sehr am Herzen:

„Es ist uns eine Freude, die Radsportler der UCRH unterstützen zu können. Durch das Sponsoring werden die Beziehungen zwischen Sport und Wirtschaft weiter gefördert und gestärkt. Das gilt nicht nur für Mauritius oder Südafrika – die Beziehungen zwischen Sportbegeisterten, den Radsportlern und den Verantwortlichen in den Unternehmen spielen weltweit eine große und bedeutende Rolle. Wir halten es für sehr wichtig, dass Wirtschaft und Sport Hand in Hand gehen, um so zur Förderung eines gesunden Lebensstils beizutragen. Die WEICON-Geschäftsführung wünscht dem Team alles Gute und viel Erfolg bei den kommenden Veranstaltungen!“





Zink-Spray aus Münster schützt Tribüne bei der WM

Sicher im russischen Regen

Von Mitte Juni bis Mitte Juli fand in Russland die Fußball-Weltmeisterschaft statt. Vier Wochen lang kämpften 32 Teams in zwölf Stadien um den größten Titel im Weltfußball.

Wir waren ebenfalls mit bei der WM – wenn auch nur indirekt. Im WM-Stadion in Jekaterinburg schützte eine spezielle Metallbeschichtung unseres Familienunternehmens die wohl außergewöhnlichste Konstruktion der Weltmeisterschaft.

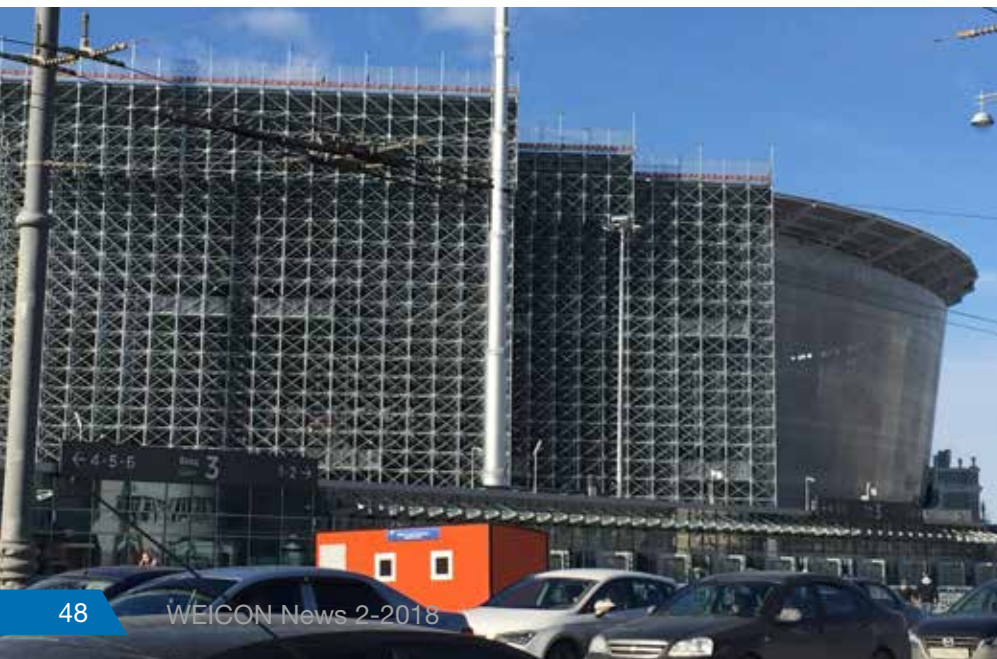
Jekaterinburg-Arena

Bilder, des mit einer Kapazität von 35.696 Zuschauern zweitkleinsten, WM-Stadions in Jekaterinburg gingen um die ganze Welt.

Das lag an einer Besonderheit der Arena: Für das Turnier wurde sie mit zwei temporären Stahlrohrtribünen ausgestattet, die sich außerhalb des Stadions befanden. Die Tribünen ragten weit aus dem eigentlichen Bauwerk heraus und lagen unter freiem Himmel. Damit waren sie natürlich auch den Witterungseinflüssen schutzlos ausgesetzt.

Korrosionsschutz aus Münster

Hier kam unser Unternehmen ins Spiel. Um das Metallgerüst der Tribüne zu





schützen, wurde die Rohrkonstruktion mit Zink-Spray, unserem speziellen Korrosionsschutz, beschichtet. Vitali Walter, Leiter unseres internationalen Vertriebs, war im April noch in Jekaterinburg, um sich vor Ort ein Bild von der Konstruktion zu machen.

„Es war für uns schon etwas ganz besonderes, dass unsere Produkte im Stadion zum Einsatz gekommen sind und einen kleinen Teil dazu beitrugen, dass die WM reibungslos über die Bühne ging“, so Vitali im Rückblick auf die WM.

Gruppenegegner der Deutschen im Stadion

Insgesamt vier Gruppenspiele wurden in Jekaterinburg ausgetragen. Unter anderem fand dort am 27. Juni die Begegnung zwischen Mexiko und Schweden statt, die in der Gruppenphase auch auf die DFB-Elf getroffen sind.

Nach dem Turnier wurde die Kapazität des Stadions für die Nutzung durch den ortsansässigen Verein Ural Oblast Swerdlowsk wieder zurückgebaut.

„Wir freuen uns sehr, dass unser Spray den hohen Anforderungen der Architekten entsprochen hat und die Tribüne in Jekaterinburg vor der Witterung geschützt hat. Es ist nur ein wenig schade, dass alles nach der WM schon wieder vorbei war und die außergewöhnliche Konstruktion wieder abgebaut wurde“, so Ralph Weidling.

Jekaterinburg

Jekaterinburg ist eine wichtige Industrie- und Universitätsstadt an der geographischen Grenze zwischen Europa und Asien am Fuße des Uralgebirges.



Die Stadt hat rund 1,4 Millionen Einwohner. Damit ist Jekaterinburg nach Moskau, Sankt Petersburg und Nowosibirsk die viertgrößte Stadt in Russland.





20 Jahre Unit Mark Pro

Jubiläum in Moskau

Unser russischer Partner Unit Mark Pro (UMP) feierte in diesem Jahr ein schönes Jubiläum – 1998 gründete Alexander Naishuller das Unternehmen in Moskau.

Unit Mark Pro

Der Hauptsitz von UMP liegt in der russische Hauptstadt Moskau. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über ein Netz von acht Niederlassungen, die den gesamten russischen Markt abdecken. Unsere Zusammenarbeit mit UMP, für das inzwischen mehr als 100 Mitarbeiter tätig sind, startete 2004 mit der Sparte Abisolierwerkzeuge. 2009 erweiterte Unit Mark Pro die Partnerschaft mit dem Vertrieb unserer chemo-technischen Produkte. Mittlerweile sind WEICON-Produkte überall in Russland verfügbar.

Zusammenarbeit

Die Arbeit mit unserem russischen Partner zeichnet sich durch einen intensiven Austausch aus. Das Team von UMP ist regelmäßig im Rahmen von Produktschulungen bei uns in Münster, um bei unseren Neuprodukten und Innovationen immer auf dem aktuellen Stand zu sein und so die russischen Kunden bestmöglich beraten zu können.

Auch reisen unsere Kolleginnen und Kollegen aus dem internationalen Vertrieb in regelmäßigen Abständen zu Alexander und seinem Team, um sich über gemeinsame Verkaufsaktionen, Produktideen und Marketingfragen abzustimmen und um gemeinsam Kunden zu besuchen.

Durch diese enge Verbindung ist es gelungen, das Wachstum auf dem russischen Markt kontinuierlich zu fördern und zu stärken.

Glückwünsche



Ralph Weidling: „UMP ist für uns ein sehr guter und wichtiger Partner und ich gratuliere ganz herzlich zum Jubiläum. Ich danke Alexander und seinem Team für die sehr gute Zusammenarbeit und freue mich auf gemeinsame Projekte in der Zukunft.“



WEICON auf der NOG 2018

Großes Potential in Nigeria

Anfang Juli reiste unser Export-Kollege Sunda Henriques zu einer Messe nach Nigeria. Er besuchte in der Hauptstadt Abuja die NOG (Nigeria Oil & Gas Conference & Exhibition). Dabei handelt es sich um eine Messe, bei der sich alles um die Öl- und Gasindustrie dreht.

Sunda unterstützte unseren nigerianischen Partner, die Firma EUROBASE Group LTD, die auf der Messe mit einem eigenen Stand vertreten war. Zum Team am Stand gehörten der Geschäftsführer Don Ekesiobi, sein Sohn Emmanuel sowie drei Vertriebsmitarbeiter.

Während der Messe besuchte das Team eines lokalen Fernsehsenders den Messestand unseres Partners und führte ein Interview mit dem EUROBASE-Geschäftsführer. Im Interview präsentierte Don Ekesiobi sein Unternehmen als WEICON-Händler und stellte verschiedene Produkte vor.

„Die Messe, auf der nur Fachpublikum vertreten war, war sehr gut besucht und es gab sehr positive Resonanzen zu den verschiedenen Typen von WEICON Plastik-Stahl und zu den Korrosionsschutzsprays“, berichtet Sunda nach der Messe.

„Nigeria hat sehr großes wirtschaftliches Potential. Das Land hat rund 193 Millionen Einwohner und die Wirtschaft wächst stetig. Hier wird sich in den nächsten Jahren noch einiges entwickeln“, so Sunda weiter.

Erdöl- und Erdgas-sektor

Die wichtigsten Wirtschaftssektoren Nigerias sind die Erdöl- und Erdgasindustrie. Nigeria ist der zehntgrößte Erdölproduzent der Welt und der größte Erdölproduzent Afrikas.

Neben den Erdöl- und Erdgasvorkommen verfügt Nigeria über umfangreiche natürliche Ressourcen, wie Zinn, Eisen-, Blei- und Zinkerz, Kohle oder Kalk.

Agrarsektor

Über 70 % der arbeitenden Bevölkerung sind in der Landwirtschaft tätig. Der Sektor erwirtschaftete 2016 etwa ein Viertel des Bruttoinlandsprodukts. Im Süden Nigerias wird größtenteils Ackerbau betrieben, im Norden dominiert die Viehzucht.

Industrie- und Telekommunikations-sektor

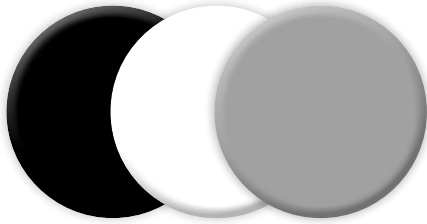
Der Industriesektor macht ca. ein Fünftel des Bruttoinlandsprodukts aus. Neben der Verarbeitung von Erdölprodukten werden insbesondere Nahrungs- und Genussmittel, Farben, Reinigungsmittel, Textilien, Brennstoffe, Metalle und Baumaterial produziert.

Nigeria besitzt einen der dynamischsten Telekommunikationsmärkte der Welt. Vorreiter ist der Mobiltelefonmarkt: Im April 2017 gab es in Nigeria bereits mehr als 150 Millionen Mobilfunkanschlüsse.





Erhältlich in folgenden Farben:



Der praktische Helfer

Anwendungsreihe Universal Dicht-Spray

Für den WEICON Blog haben wir Anwendungen zu Universal Dicht-Spray gesammelt und einiges an Foto- und Videomaterial von Kollegen zur Verfügung gestellt bekommen. Wie der Name schon sagt, ist Universal Dicht-Spray universell einsetzbar. Dieses technische Spray ist ein praktischer Helfer in vielen Situationen.

Was das Spray kann

WEICON Universal Dicht-Spray ist ein haftstarker, sprühbarer Kunststoff zur Abdichtung von Undichtigkeiten. Es wurde speziell für das Abdichten im Innen- und Außenbereich entwickelt. Dabei kann es sich um Risse oder Nähte an Dachrinnen, Abwasser- und Abflussrohren, Wohnwagen, -mobilen und Booten, Dächern und Fenstern, Poolwänden und Teichfolien, Kellerschächten und an Lüftungsschächten handeln.

Einsatz an der Gartenlaube

Philipp Knüppel (Werbeabteilung) hat vor zwei Jahren eine Gartenlaube gebaut und das Dach mit Dachpappennägeln

befestigt. Mit der Zeit und bedingt durch die Witterung sind die Nägel etwas gerostet und es haben sich um sie herum offene Stellen in der Dachpappe gebildet. Damit das Dach weiterhin vor Feuchtigkeit schützt, hat Philipp die offenen Stellen mit unserem Universal Dicht-Spray Schwarz abgedichtet.

Auf dem Hausdach

Dennis Abramski (Außendienst) hat Bilder an einem Hausdach gemacht. Universal Dicht-Spray Grau wurde zur Reparatur einer porösen Bleiabdichtung an einem Schornstein aufgetragen.

Das Spray ist hier bereits seit sechs Monaten im Dauereinsatz und war in dieser Zeit Temperaturen von -5°C bis $+37^{\circ}\text{C}$ Grad ausgesetzt. Es

sind weder Risse in der Struktur entstanden noch kam es zum Aufplatzen der Beschichtung. Neben dem Schornstein befindet sich ein Dachfenster, für dessen Abdichtung Dennis ebenfalls Universal Dicht-Spray eingesetzt hat – diesmal in Schwarz.

An der Regenrinne

„Selbst ist der Mann“, hat sich Fatih Kücükoglu (Niederlassungsbetreuung) gedacht. Schon sehr lange haben ihn die durchlöchernten Regenrinnen an der Garage seines Mietshauses gestört. Nachdem die vom Hausmeister angebrachten Dachrinnenpflaster nicht standhielten, hat Fatih Universal Dicht-Spray Grau eingesetzt. Regenrinnen leiden extrem durch die Witterung. Eine





rechtzeitige Ausbesserung von kleinen Schäden ist daher wichtig. Auf unserem Youtube-Kanal ist ein Video von Fatih's Reparatur zu finden.

Auf dem Welldach

Eine ganze Reihe von Beispielen hat Julian Boci (Außendienst) gesammelt. Nicht nur Dachpappe oder Regenrinnen kann man mit dem Universal Dicht-Spray reparieren. Julian hat in diesem Beispiel ein Welldach abgedichtet. In den Etanitplatten hatten sich um die Schrauben herum Löcher gebildet.

Auf der Terrasse

Wie man auf den Bildern sehen kann, ist der Sandstein an diesem Terrassengeländer abgebröckelt. Anstatt das bereits geschwächte Material anzubohren und neue Steine anzubringen, kam Julian die Idee, die Wand mit Universal Dicht-Spray Grau zu isolieren und zu stabilisieren. Dadurch entstand eine feste, schützende Masse.



Diese Art der Notreparatur wird auch im Sockelbereich von Gebäuden vorgenommen. Auch das Holzgeländer hat Julian mit Universal Dicht-Spray behandelt. So ist das Holz optimal vor Wasser geschützt. Nachdem das Universal Dicht-Spray Weiß zum Einsatz kam, hat Julian das Geländer mit Aluminiumspray überlackiert.

Der Vorteil vom Universal Dicht-Spray auf Holz: Vor einem Farbauftrag muss das Material nicht angeschliffen werden, sondern die Farbe kann direkt zum Einsatz kommen.

Am Abfallbehälter

Fließstoffe lassen sich ebenfalls mit Universal Dicht-Spray reparieren. Julian hat es an einem Abfallsack im Garten



ausprobiert. In diesem Fall hat er als Verstärkung ein Juteband über den Riss gelegt und die Stelle mit Universal Dicht-Spray Grau verschlossen.

Das Resultat: Die entstandene Masse ist sogar fester als die Folie selbst. Auch größere Risse lassen sich so einwandfrei abdecken und isolieren.

Am Schlauch

Da Universal Dicht-Spray zu 100 Prozent vor Wasser schützt, ist es auch für Schläuche geeignet. In diesem Fall hat Julian Universal Dicht-Spray Schwarz an einem Abflussschlauch benutzt.





Eyecatcher in Münster

XXL Pen bei WEICON

Die Fassade unseres neuen Lagergebäudes in Münster wurde im Juli optisch deutlich aufgewertet – mit einem riesigen Hinweis auf unseren Klebstoff-Finder!

Die Planungszeit für dieses Kunstwerk, das von den Münsteraner Graffiti-Sprayern Lackaffen.de gestaltet wurde, hat zirka vier Wochen in Anspruch genommen. Unsere Werbeabteilung machte einige Vorschläge für das Design, das die Lackaffen umsetzen sollten.

Ein Team von Sprayern hat für die Gestaltung der rund 250 Quadratmeter großen Fläche gut vier Tage benötigt.

Dabei wurde sogar nachts gearbeitet! Mit einem Beamer wurden die Umrisse der Zeichnung auf dem Gebäude abgebildet und so eine grobe Vorzeichnung angefertigt.

Die Idee für das Graffiti hatte Ralph Weidling schon vor einiger Zeit. Auf einer Fahrt auf der Autobahn dachte er, dass die Fassade des neuen Lagers besser vom Schiffahrter Damm aus gesehen werden sollte.

Der Partner für ein solches Projekt war schnell gefunden, denn die Lackaffen haben in Münster einen sehr guten Ruf. Ob Außenfassaden, Innen-Design, Leinwände, Kraftfahrzeuge, das Repertoire der Sprüh-Künstler ist nahezu unerschöpflich.

Inzwischen sind zahlreiche Flächen und Wände in und um Münster von den Lackaffen optisch aufgewertet worden.

Eine Sache fehlt allerdings noch an der Wand: das WEICON-Logo. Dieses wird bald auf herkömmliche Weise die Fassade vervollständigen.





www.lackaffen.de

Das Unternehmen wurde 2004 von Diplomingenieur Philipp Scharbert gegründet, der im Alter von 14 Jahren mit der Gestaltung von Graffiti angefangen hat. Er hatte den Anspruch ein Unternehmen zu gründen, das als professioneller Anbieter anspruchsvoller Fassadengestaltung am Markt aktiv ist.

Zunächst konnte Scharbert die Nachfrage noch als Einzelkämpfer befriedigen, doch die Qualität seiner Arbeit sprach sich schnell herum. So stieg die Nachfrage enorm und das kleine Unternehmen wuchs rasant.

Inzwischen sind mehrere Teams für die Lackaffen im Einsatz und reisen quer durch Deutschland, um Aufträge für Kunden umzusetzen.



ello Der elektrische Rollator

ello, der eRollator, überzeugt die Investoren

WEICON-Kunde besteht in „Die Höhle der Löwen“

Im September stellte sich ein schwäbischer WEICON-Kunde dem harten Urteil der Investoren in „Die Höhle der Löwen“.

eMovements

Das Unternehmen eMovements wurde 2014 in Stuttgart gegründet. Im Fokus des Unternehmens steht die Entwicklung qualitativ hochwertiger Produkte,

die für mehr Sicherheit und Komfort sorgen. Ein Beispiel für ein solches Produkt ist der ello, ein elektrischer Rollator.

Die Idee zum ello wurde bereits vor einigen Jahren geboren. Die Oma eines Freundes des Gründers Max Keßler wohnt auf der Schwäbischen Alb und konnte ihre Einkäufe nicht mehr selbst den Berg hochschieben. Zu dem Zeitpunkt wurden in Deutschland gerade die eBikes populär. Die Lösung lag für Max Keßler auf der Hand: ein eRollator! 2013 wurde daraus eine Diplomarbeit an der Universität Stuttgart. 2014 erreichte der Student durch seine Idee ein EXIST-Stipendium und wurde mit dem Programm „Junge Innovatoren“ gefördert. In 2015 stießen die Mitgründer Matthias Geertsema und Benjamin Rudolph dazu.

Geheschwindigkeit, die eine leichtere Fortbewegung gewährleistet sowie über automatische Bremsen, die ein Wegrollen verhindern. Auch auf die Sicherheit wurde bei der Entwicklung des ello großer Wert gelegt. So ist der eRollator mit einem integrierten SOS-Notruf mit Ortungsfunktion ausgestattet, um in Notfällen schnell Hilfe zu verständigen und verfügt darüber hinaus über eine Hupe sowie über Beleuchtung, um im Straßenverkehr besser wahrgenommen zu werden.

Bei der Konstruktion des ello spielten auch einige unserer Klebstoffe eine Rolle. Im eRollator kommen die Cyanoacrylatklebstoffe VA 1403 und VA 30 sowie Flex+bond transparent zum Einsatz. Diese einkomponentigen Produkte wurden aufgrund ihrer einfacheren Verarbeitbarkeit bevorzugt.

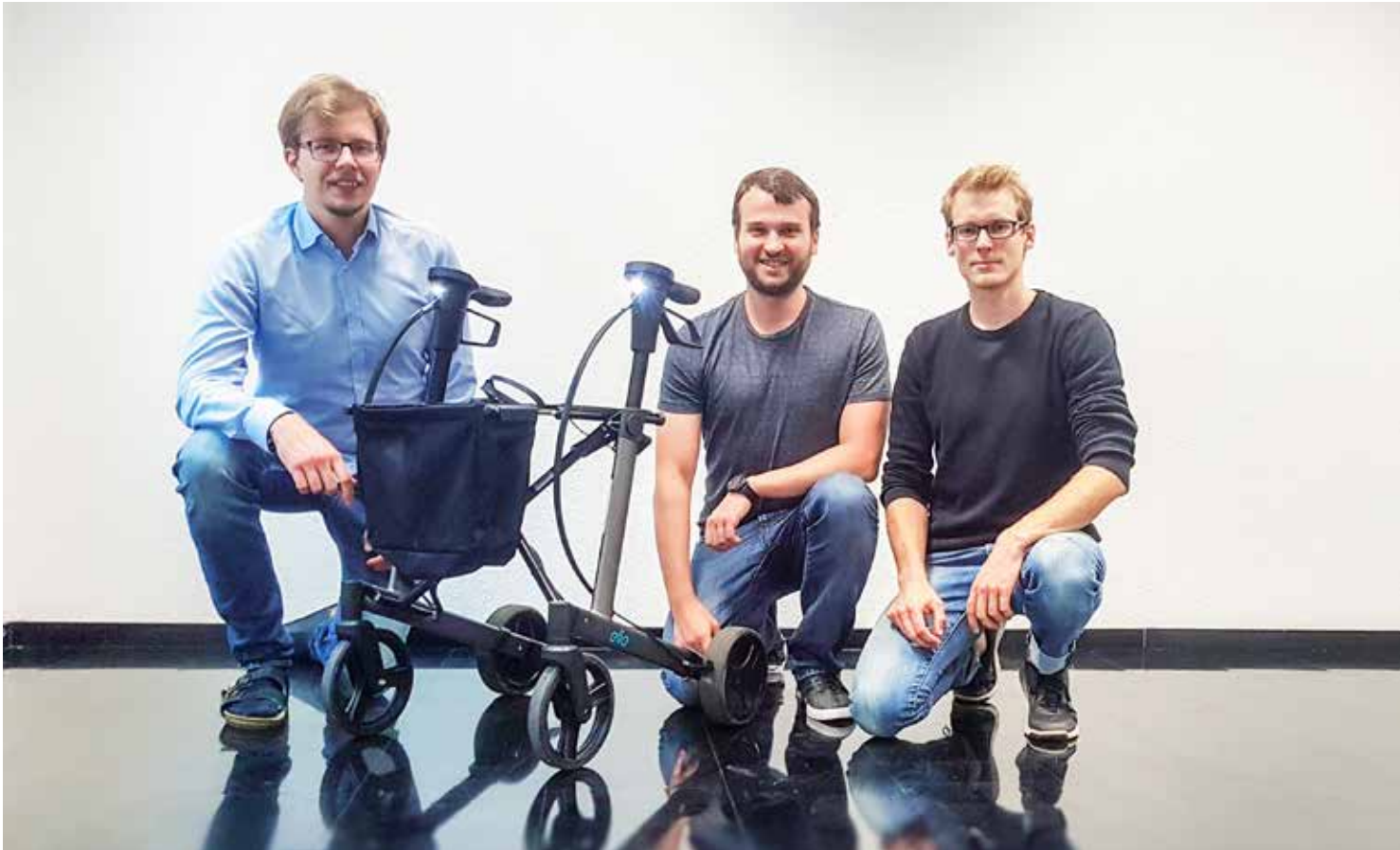
ello

Der eRollator ello zeichnet sich durch ein einfaches Bedienkonzept und zahlreiche nützliche Zusatzfunktionen aus.

Beispielsweise verfügt der Rollator über einen einstellbaren Antrieb für die

Der ello ist eine wirklich bemerkenswerte Entwicklung, die es inzwischen sogar ins Fernse-





hen geschafft hat und im Rahmen der Sendung „Die Höhle der Löwen“ vorgestellt wurde.

"Die Höhle der Löwen"

Beim Fernsehsender VOX läuft bereits seit einigen Jahren das Format "Die Höhle der Löwen". In der Sendung bekommen Menschen mit Erfindungen oder Geschäftsideen die Chance ihres Lebens. Sie präsentieren ihre Idee vor fünf sehr erfolgreichen Unternehmern, den sogenannten "Löwen".

Gelingt es den Gründern, einen oder mehrere "Löwen" von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, bekommen sie von ihnen das nötige Startkapital oder Unterstützung bei der Expansion ihres Unternehmens. Im Gegenzug erhalten die Investoren Unternehmensanteile. Diejenigen Gründer, deren Erfindung oder Geschäftsidee die Investoren nicht überzeugt, müssen mit leeren Händen wieder nach Hause gehen.

ello in der Höhle

Ende September präsentierten die drei eMovements-Geschäftsführer Max Keßler, Matthias Geertsema und Benjamin Rudolph den ello in der Sendung und überzeugten die Löwen auf ganzer Linie. Die Unternehmer Carsten Maschmeyer und Georg Kofler waren bereit, zusammen in die erfolgversprechende Entwicklung ello zu investieren und beteiligten sich mit 350.000 Euro am Unternehmen. Mit ihrer Hilfe soll der Vertrieb des elektrischen Rollators weiter gesteigert und die Entwicklung auch über die Grenzen Deutschlands hinweg bekannt gemacht werden.

Wir freuen uns für eMovements und gratulieren zu diesem schönen Erfolg!

Weitere Informationen:
www.emovements.de

ello an der Hand der Rollator





Aktuelles aus dem Bereich Ausbildung

Neue stellvertretende Ausbildungsleitung und Praktikantenbetreuung

Anfang des Jahres hatten Jennifer Schlattmann und Annika Thiemann die Ausbildungsleitung von Bettina Trautmann übernommen. Annika hat allerdings das Unternehmen Ende Juli für ein Studium bei der Polizei verlassen. Neue stellvertretende Ausbildungsleiterin ist seitdem Anna-Maria Oskamp aus dem Einkauf.



Anja Grave ist die neue Ansprechpartnerin für alle Praktikanten bei WEICON. Sie organisiert auch den Einsatz in den jeweiligen Fachabteilungen.

Gezieltes Azubi-Marketing

Bereits Anfang des Jahres wurde der Karrierebereich der WEICON-Website erneuert. Unter Ausbildung werden alle angebotenen Ausbildungsberufe vorge-

stellt und Tipps für die Bewerbung gegeben. Neben dem Image-Film „Ausbildung bei WEICON“ ist zuletzt ein Video des Ausbildungsberufs Kauffrau/-mann in Groß- und Außenhandel veröffentlicht worden. Filme zu den anderen Ausbildungsberufen folgen. Die Videos sind außerdem auf dem Blog, in den Social Media Kanälen sowie auf der Unternehmensbewertungsplattform kununu zu finden.

Berufswahlmessen führen zu Erfolg

Die Berufswahlmessen in der Region um Münster sind in diesem Jahr wieder vielversprechend verlaufen, denn der WEICON-Stand war durchweg mehr als gut besucht. Einige Interessierte kamen sogar mit speziell für WEICON vorbereiteten Fragen.

Erstmals wurden auf den Messen Praktikumsplätze verlost. Zwei Schülerinnen haben ihre Gewinne bereits eingelöst und ihr Praktikum bei WEICON absolviert. Die Praktikumsberichte der beiden finden Sie unter blog.weicon.de. Eine der Schülerinnen hat am letzten Tag sogar ihre Bewerbung für eine Ausbildungsstelle abgegeben.

„Seit Anfang September bewerben sich die ersten Schülerinnen und Schüler für

das Ausbildungsjahr 2019. Schon jetzt zeichnet sich eine gute Qualität der Bewerbungen ab – einen Fachkräftemangel befürchten wir bei WEICON also nicht“, so Ausbildungsleiterin Jennifer Schlattmann.

„Ein Leben ohne Kleben“ kommt gut an

Besonderes Highlight auf allen Messen war das von unseren Azubis eigenständig produzierte Video „Ein Leben ohne Kleben“. Der Film ist ein Blickfang und erreicht das, was er soll: Er zeigt, warum ein Alltag ohne Klebstoffe nicht funktionieren würde und macht die Arbeit in einem Unternehmen wie unserem somit greifbar. Auch auf Berufsfindungstagen in der Berufsschule ist der Film ein guter Begleiter und wird von den Azubis für die Vorstellung von WEICON genutzt. Im Übrigen verwendet das Vertriebsteam den Film auf Produktschulungen oder Kundenbesuchen.

Eigene Projekte bekommen unsere Azubis nicht nur im Bereich Video übertragen, sondern zum Beispiel auch bei der Gestaltung der neuen Räumlichkeiten im Neubau. Die Idee unserer Auszubildenden Kira Brauer, Vivian Kintrup und Lea Schedlbauer: den Besprechungsraum „International“ mit einer



Weltkarte zu verschönern. Was könnte da passender sein? Gesagt, getan. Mit viel Kreativität haben die drei ein abstraktes Fadenbild gestaltet. Anwendungstechniker und Hobbyheimwerker Mike Breitenfeld hatte eine Schablone, mit der die Nägel abgesteckt werden konnten, für das Kunstwerk angefertigt.

Spannende Aufgaben warten auch auf die neuen Azubis. Im August sind sechs neue Azubis in Münster gestartet. Ibrahim Diallo und Mamadou Billo Sow machen eine Ausbildung zum Fachlageristen. Kimberly Erben, Maren Homann, Max Adler und Moritz Volle sind die Industriekaufleute von morgen. Herzlich willkommen im Team!

Die Industrie-gemeinschaft Münster

WEICON ist Mitglied der Industrie Gemeinschaft Münster (IGM). In diesem regionalen Zusammenschluss arbeiten wir aktiv daran, die Bekanntheit der Münsteraner Industrieunternehmen zu stärken. Denn viele Schülerinnen und Schüler wissen kaum etwas über die Ausbildungsmöglichkeiten und Karrierechancen in den Münsteraner Industrieunternehmen.

Berufsfinder: Kopfmensch oder handwerklich begabt?

Dies will die IGM ändern. Zum einen durch den modernisierten Webauftritt, auf dem Schülerinnen und Schüler beispielsweise mit dem Berufsfinder testen können, welcher Ausbildungsberuf zu ihnen passt. Er klopft Vorlieben, Stärken und Interessen ab und schlägt nach elf beantworteten Fragen bis zu drei kompatible Ausbildungsberufe vor. Zugleich erfahren Interessierte mehr über die Ausbildungsinhalte und bekommen angezeigt, welche Unternehmen diese



Ausbildungsplätze anbieten – auch das Ausbildungsangebot von WEICON ist mit dabei.

Aktionstag Ausbildung

Als Unternehmen Präsenz zu zeigen und mit den jungen Menschen in Dialog zu treten, ist genauso wichtig wie eine gute Website. Am 16. September fand aus diesem Grund der Aktionstag Ausbildung der IGM statt, für den im Vorfeld unter dem Slogan „Mach deinen ersten Karrieresprung!“ in den Social Media Kanälen der Unternehmen geworben wurde. Das Wort „Karrieresprung“ wurde auf der Veranstaltung wörtlich genommen. Denn nachdem sich die BerufseinsteigerInnen an den Ständen der Industrieunternehmen informiert hatten, konnten sie sich kostenlos eine Stunde im NINFLY Trampolin Park amüsieren.

Ausbildungsbetreuerin Jennifer Schlattmann zieht Bilanz: „Das Konzept des Aktionstag Ausbildung bietet sehr viel Potential für weitere Aktionen. Deswegen möchten wir das Event im kommenden Jahr wiederholen und im Vorfeld noch besser in den Schulen und bei Berufswahlmessen die Werbetrommel rühren.“

Messen 2018 / 2019

Termine Inland

- **Belektro**
06.11. – 08.11.2018 Berlin
- **Eltec**
09.01. – 11.01.2019 Nürnberg
- **Intec**
05.02. – 08.02.2019 Leipzig
- **Elektrotechnik**
13.02. – 15.02.2019 Dortmund
- **Pumps & Valves**
20.02. – 21.02.2019 Dortmund
- **Eltefa**
20.03. – 22.03.2019 Stuttgart
- **Hannover Messe**
01.04. – 05.04.2019 Hannover

Termine weltweit

- **Mitex**
06.11. – 09.11.2018 Moskau, Russland
- **Adipec**
12.11. – 15.11.2018 Abu Dhabi, VAE
- **Matelec**
13.11. – 16.11.2018 Madrid, Spanien
- **Demo Metal**
26.11. – 29.11.2018 Brasov, Rumänien
- **Bauma**
27.11. – 30.11.2018 Shanghai, China
- **Sepem**
29.01. – 31.01.2019 Douai, Frankreich

- **AMPER**
19.03. – 23.03.2019 Prag, Tschechien
- **Kwazulu-Natal Industrial Technology Exhibition**
24.07. – 26.07.2019 Durban, Südafrika



Gäste bei WEICON

Motorradausflug der Firma Fuchs & Sanders zu WEICON nach Münster

„Moin Motorradfreunde“ hieß es in der Einladung der Firma Fuchs & Sanders aus Hamburg zu ihrem diesjährigen Motorradevent. Schon seit mehreren Jahren organisiert Vertriebler Torsten Schmacka für seine motorsportbegeisterten Kunden die gemeinsame Tour.

Der Ausflug in diesem Jahr sollte für Schmacka, seinen Kollegen Jürgen Musculus aus der Niederlassung in Lotte und 12 Kunden von Fuchs &

Sanders zu WEICON nach Münster gehen – Treffpunkt 10.00 Uhr an der ARAL-Tankstelle an der A1 in Sittensen.

An einem Freitagnachmittag im Juni wurden die Gäste von Rami Awad und Bianca Gausepohl in unserem Neubau begrüßt und nach einem kühlen Getränk über das Betriebsgelände geführt. Anschließend stand ein Abendessen im Pinkus an, übernachtet wurde im Martinihof und am Samstag fuhr die Gruppe wieder zurück nach Hamburg.





Anwendungsfoto- und Videoproduktion

Hinter den Kulissen

Der Einsatz von Sprühreiniger S und Easy Mix 7300 auf einem Bauernhof, die Bearbeitung von Holz mit PU 240 in einem Getränkemarkt oder Elektro-Reiniger, AT-44 und Teile- und Montage-Reiniger beim Landmaschinenhändler – Anwendungen dieser Art und noch viel mehr werden bei WEICON dokumentiert.

Häufig sind das Foto- und Videoteam aus der Werbung und Anwendungstechniker Mike Breitenfeld oder Produktmanager Holger Lüttring bei verschiedenen Kunden von uns im Einsatz, um eine große Bandbreite an Aufnahmen zu sammeln. Das entstandene Material wird anschließend vielfältig genutzt – ob

für Branchenflyer, unseren Katalog oder die digitalen Medien. Auf diese Weise entstehen unzählige Anwendungen bei unseren Kunden für unsere Kunden.







Der Vorgänger des Skateboards

Wie wird ein Longboard hergestellt?

Besonders aus den Neunziger Jahren ist uns das Skateboard bekannt – alleine wenn man an die unzähligen Musikvideos von damals denkt. Vorgänger des Skateboards ist allerdings das Longboard. Erfunden wurde es von Surfern, die ihre Leidenschaft auch auf der Straße ausleben wollten und deshalb Rollen unter ihre Bretter montierten. In den letzten Jahren hat das Longboard an Beliebtheit gewonnen – vor allem seitdem viele YouTuber mitreißende Videos verbreitet haben. Das entspannte Dahingleiten auf dem Longboard begeistert auch ältere Semester.

Die Unterschiede zwischen Longboard und Skateboard

Wie der Name schon sagt, ist das Longboard länger als das Skateboard. Es ist zwischen 90 und 150 Zentimeter lang. Durch seine Länge hat es auch einen größeren Achsabstand (wheelbase). Während das Skateboard eher für Tricks geeignet ist, lassen sich mit dem Longboard größere Distanzen bewältigen. Die Rollen bestehen aus Polyurethan und sind leichter und elastischer. Dadurch kommt das Longboard besser mit verschiedenen Untergründen zurecht. Das Fahrgefühl ist entsprechend angenehmer und weicher als auf dem Skateboard. Außerdem ist man schneller unterwegs – bis zu 100 km/h können erreicht werden.

Die Materialauswahl

Ein Longboard ist aufgebaut aus Deck, Achsen und Rollen. Je nach Form und Breite gibt es verschiedene Typen mit mehr oder weniger konkav geformtem Brett: Freeriding, Boardwalking, Cruising, Carving und Downhill.

Im Rahmen einer Faserverbundweiterbildung hat Anwendungstechniker Mike Breitenfeld einen Prototyp eines CFK Longboards hergestellt. Die meisten Boards werden aus Holz bzw. Bambus gefertigt. Als Außenlagen werden Faser-Kunststoff-Verbunde wie CFK verwendet. CFK (Carbonfaserverstärkter Kunststoff) hat 50 Prozent mehr Faser volumengehalt (mehr Fasern als Harz) im Vergleich zu Metallen oder Hölzern. Durch eine Sandwichbauweise lassen sich zudem die mechanischen Eigenschaften des Longboards besser an den Verwendungszweck anpassen. Dadurch wird das Longboard besonders leicht.

Die Herstellung

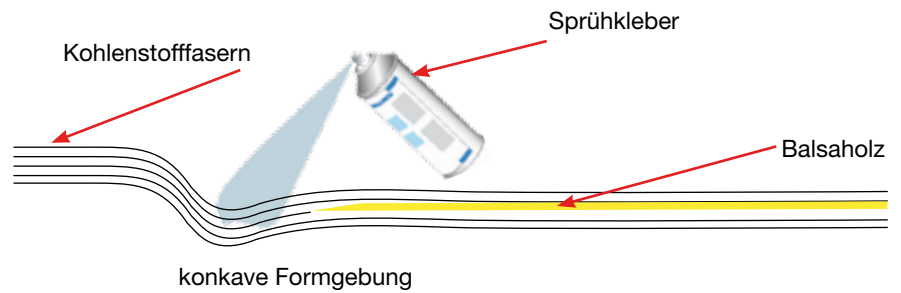
Bei dem Fertigungsverfahren wurde sich für die Vakuuminfusion mit semipermeabler Membran entschieden. Eine semipermeable Membran ist eine Membran, die Luft durchlässt, aber nicht das Harz. Jeder kennt dieses Prinzip von atmungsaktiver Outdoorbekleidung. Dieses Herstellungsverfahren ist vor allem sinnvoll, wenn eine gekrümmte Form hoher Qualität entstehen soll – bei geringer Stückzahl und einem geringen Automatisierungsgrad.

Für die Materialverklebung wurde ein spezielles Epoxidharzsystem verwendet. Das Epoxidharz besitzt eine hohe Fließfähigkeit, eine lange Topfzeit und gute Eigenschaften, um die Fasern zu verbinden bzw. zu verkleben.



Zunächst hat Mike den Sandwich-Kern, die Fasern sowie alle Hilfsmaterialien auf die gewünschte Form zugeschnitten. Für das Zuschneiden wurde eine besonders scharfe Schere, wie unsere WEICON Kabelschere Nr. 35, benötigt, denn die Kohlefasern sind sehr hart.

Dann hat er die Faserhalbzeuge (verschiedene Faserausrichtungen und Verwebungen) in einer vorgegebenen Reihenfolge aufgelegt.



Danach folgte der Sandwich-Kern, in diesem Fall wurde ein Balsaholzverbund verwendet. Dieser wurde zur besseren Durchtränkung des Harzes (Harzaustausch) in regelmäßigen Abständen mit Bohrlöchern (Durchmesser 2 mm) versehen.

Nun erfolgte der Lagenaufbau in umgekehrter Reihenfolge (innen nach außen). Denn auch außen ist eine Trennmatte von Nöten, um den Grundkörper nach dem Aushärten zu entformen. Danach wird aus dem Grundkörper die Brettform herausgefräst.

Zum Einlegen der Faserhalbzeuge in die konkave Form wurde zur Fixierung Sprühkleber verwendet (Grafik Balsaholzkern).

Da es sich bei der Herstellung um einen Prototypen handelte, wurde im Nachhinein eine Fehlstelle sichtbar. Diese haben wir mit WEICON Gießharz MS 1000 nachgearbeitet.

Nach dem Einpressen der Inserts hat Mike die Achsen montiert. Für die Sicherung der Schrauben in den Inserts benutzte er die WEICONLOCK Schraubensicherung AN 302-42.

Weitere Fotos zu dieser Anwendung sowie ein kurzes Video finden Sie unter blog.weicon.de.



Seit drei Jahren eine Erfolgsgeschichte

Der WEICON Pen – Einmal um die Welt

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Unser WEICON Pen unter Palmen am Strand in der Südsee oder hoch in den Bergen der Schweizer Alpen.

Wie könnte man besser zeigen, dass unsere WEICON-Produkte mittlerweile in mehr als 100 Länder exportiert werden?

Bereits drei Kalender wurden mit den wunderschönen Motiven unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erstellt und die Aktion wird auch 2019 fortgesetzt.

Jeder WEICON-Mitarbeiter wurde mit einem Leergebinde Schraubensicherung WEICONLOCK AN 302-43 im 50 ml Pen ausgestattet und darum gebeten, diesen mit auf die Reise zu nehmen und ihn an spektakulären und schönen Orten zu fotografieren.

Die eingesendeten Bilder werden regelmäßig auf Facebook gepostet und haben die Chance, in den Kalender für 2020 zu kommen.

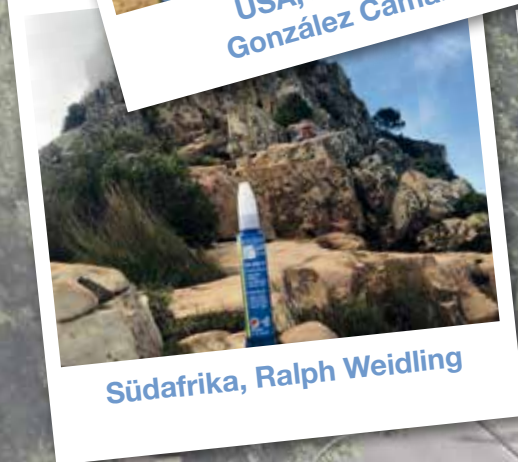
Hier die Bilder für den Kalender 2019:



USA, Alejandro González Cámara



Polen, Richard Streschewski



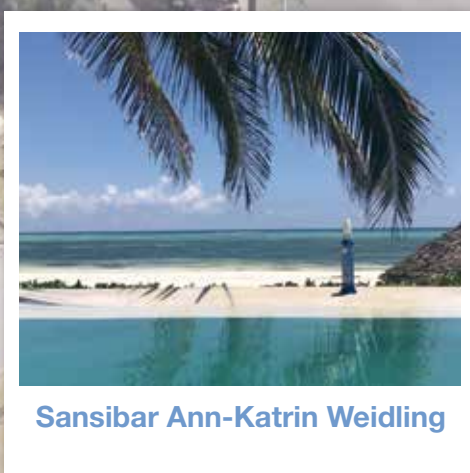
Südafrika, Ralph Weidling



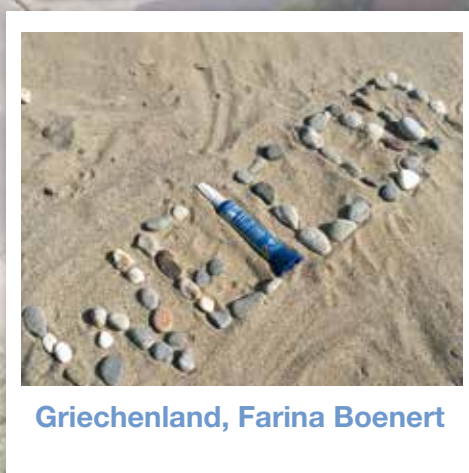
Italien, Josef Polesny



Deutschland, Mike Breitenfeld



Sansibar Ann-Katrin Weidling



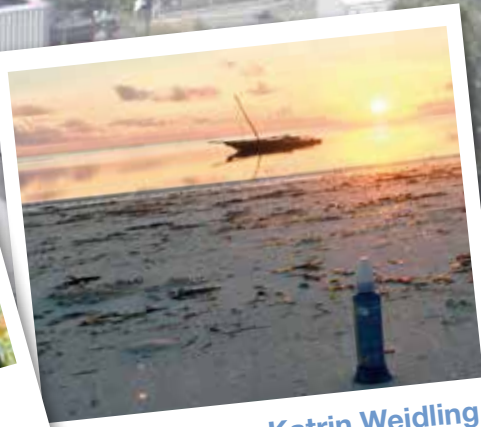
Griechenland, Farina Boenert



Griechenland, Farina Boenert



Südafrika, Ralph Weidling



Sansibar, Ann-Katrin Weidling



Russland, Vitali Walter



Malta, Sven Hempe



WEICON®

2019
Pen around the world



Adhesives / Sealants



Technical Sprays



Technical Liquids



Assembly Pastes and Lubricants



Mounting Tape



Stripping Tools

Kleine und große Triathlonerebnisse an einem Wochenende

Geschäftsführer beim Ironman – Bis an die körperliche Höchstgrenze

Seit 2002 findet in Frankfurt am Main jährlich der Ironman statt. Seinen Ursprung hat dieser Wettbewerb auf Hawaii, wo er 1978 das erste Mal durchgeführt wurde und wo auch die Ironman-Weltmeisterschaften stattfinden.

Die Langdistanz im Triathlon mit 3,8 Kilometern Schwimmen, 180 Kilometern Radfahren und einem Marathonlauf von 42 Kilometern fordert den Sportlern mehr als körperliche Höchstleistungen ab. Sie müssen also im wahrsten Sinne „Menschen aus Eisen“ sein. So einen Ironman gibt es bei uns im Unternehmen: Geschäftsführer Timo Gratilow. Er hat diesen besonderen Triathlon im Juli zum ersten Mal in seinem Leben bestritten. Nach 13 Stunden und 21 Minuten ist Timo im Ziel angekommen – und das bei Höchsttemperaturen von fast 30

Grad! „Das Wetter war soweit ganz gut. Nachmittags aber ganz schön warm und auf der Radstrecke recht windig“, so Timos Einschätzung.

Schwimmen (Timos Zeit: 1 Stunde 26 Minuten)

Die Auftaktdisziplin mit 3,8 km Schwimmen findet im Langener Waldsee ca. 15 km südlich von Frankfurt statt. In dem Baggersee sind zwei unterschiedliche Runden mit kurzem Landgang zurückzulegen. „Das Schwimmen lief deutlich besser, als ich erwartet habe. Ich habe ungefähr 15 Minuten weniger gebraucht als geplant.“, erzählte Timo rückblickend.

Radfahren (Timos Zeit: 6 Stunden 26 Minuten)

Die anschließende 180 km lange Radstrecke (die Strecke war in diesem Jahr baustellenbedingt sogar 5 km länger, also 185 km) erstreckt sich in zwei Runden durch das Frankfurter Umland und die Wetterau. Zu den Höhepunkten auf der Radstrecke mit tausenden begeisterten Zuschauern zählt Maintal-Hochstadt, insbesondere an der 500 m langen, „The Hell“ genannten Steigungsstrecke auf Kopfsteinpflaster durch den historischen Stadtkern.

Für Gänsehaut-Atmosphäre bei den Teilnehmern sorgt auch der Streckenabschnitt um die mittelalterliche Burg und entlang der Kaiserstrasse in Friedberg. Ein Spalier mit vielen Zuschauern erwartet die Teilnehmer am „Heart-Brake-Hill“ genannten Streckenabschnitt.

Timos Eindrücke beim Radfahren: „Wie schon das Schwimmen, lief auch die erste Runde auf dem Rad sehr gut. Zum Teil gibt es auf der Strecke schon

ordentliche Steigungen und außerhalb der Stadt gab es starken Gegenwind. Trotzdem hatte ich auf der ersten Runde einen Schnitt von über 30 km/h auf dem Tacho. Die zweite Runde war schon schwieriger. Irgendwie kamen mir da die Berge noch steiler und der Wind noch heftiger vor. Jan Frodeno (Weltmeister 2015 und 2016) und Patrick Lange (Weltmeister 2017 und 2018) haben mich auf der ersten Runde direkt am Einstieg zum Heart-Brake-Hill überrundet, sodass ich zusammen mit den beiden da hochfahren konnte. Das war schon nicht schlecht.“





Laufen (Timos Zeit: 5 Stunden 7 Minuten)

Der abschließende Marathonlauf führt über einen viermal zu durchlaufenden Rundkurs am Mainufer in Frankfurt, der stimmungsvolle Zieleinlauf ist auf dem historischen Römerberg vor mehreren großen mit Zuschauern gefüllten Tribünen.

Timo im Rückblick: „Die ersten beiden Runden waren ganz ordentlich. Ich habe mich nur auf meinen Puls konzentriert, um bei den Temperaturen nicht zu überdrehen. Ich habe jede einzelne Verpflegungsstelle mitgenommen, um Energie tanken zu können. Besonders die dritte Laufrunde war wirklich anstrengend. Auf der letzten Runde

habe ich mich dann wieder besser gefühlt. Aber irgendwann ist einfach auch mal die Kraft weg.“

Fazit

„Insgesamt hat es echt total Spaß gemacht. Das ganze Wochenende hatte eine tolle Triathlon-Atmosphäre. Es gab ein Briefing, Bike check-in und am Vortrag ein Schwimmen im See. Klasse! Und eine Hammer Stimmung an der Strecke!“

WEICON-Nachwuchs beim KIDMAN

Seit einiger Zeit schon begleitet Jan seinen Papa Holger Lütfring (Produktmanager bei WEICON) zum Triathlon-Training. Wettkämpfe dieser Art hat er schon viele angeschaut, wie z.B. den Sparda-Münster City Triathlon. Den Ironman hat er im Fernsehen verfolgt.

Der Ironman für Kinder

Ganz fasziniert hat Jan auch die Präsentation der Liga-Teams von TriFinish bei WEICON. Da wurde es Zeit, selbst einmal bei einem Wettkampf zu starten. Der Verein TriFinish organisierte dieses Jahr zum 17. Mal den KIDMAN in Münster – den Ironman für Kinder. Für die Jahrgänge 2007-2012 liegen die Anforderungen bei 50 Metern Schwimmen, 2700 Metern Radfahren und 400 Metern Laufen. Die Altersklasse 2003-2006 muss schon 100 Meter Schwimmen, 5400 Meter Radfahren und 800 Meter Laufen.

Sich einmal wie die Großen fühlen

Jan bestritt mit dem KIDMAN im Juli seinen ersten Triathlon und konnte sich einmal wie die Großen fühlen. Mit zehn

Jahren durfte er noch in der jüngeren Altersgruppe starten und kam nach 13 Minuten und 22 Sekunden durchs Ziel. Ähnliche Zahlen wie die von Timo (13:21), nur hier mit einer ganz anderen Bedeutung.

„Der KIDMAN war ein außergewöhnliches Ereignis für Jan, aber auch für mich als Elternteil. Es hat wahnsinnigen Spaß gemacht, als Helfer im Einsatz zu sein und die Kleinen durch die Wechselzone zu schleusen. Jan hatte riesigen Spaß und war sehr stolz, als er das Ziel erreicht hatte.“, berichtete Holger Lütfring freudestrahlend zurück im Büro.



WEICON stellt sich vor

Was macht eigentlich...?

Tobias Sentef

In welchem Bereich von WEICON arbeitest du?

Ich arbeite im Bereich Lager/Export.

Seit wann bist du bei WEICON?

Ich bin seit mehr als acht Jahren hier im Unternehmen (2010).

Was ist dein Aufgabengebiet hier im Unternehmen?

Mein Aufgabengebiet ist es, die Luft-, See- und Landtransporte, welche weltweit verschickt werden, zu bearbeiten.

Dabei bin ich dafür zuständig, dass die Sendungen vorschriftsgemäß verpackt und belabelt werden.

Diese Arbeit ist sehr vielfältig, da es eine Menge zu beachten gibt und jede Sendung unterschiedlich zu bearbeiten ist.

Welche Sportart verfolgst du am liebsten?

Ich habe keine bestimmte Sportart. Ich gucke eigentlich alles ganz gerne.

Großstadt oder Schweizer Bergsee mit 75?

Eine gemütliche Hütte am Schweizer Bergsee.

Mit wem würdest du gerne mal für eine Woche tauschen wollen?

Ich mag mein Leben so wie es ist. Ich muss mit niemandem tauschen! ;-)

Welche Serie hast du zuletzt geschaut?

Tom Clancy's Jack Ryan.

Welche Hobbies hast du?

Kochen, Serien gucken, Wandern und PC-Spiele.

Du hast einen Tag komplett frei. Wie sähe der idealerweise aus?

Ich würde an die Nordsee fahren und richtig entspannen.

Welches Land möchtest du unbedingt mal länger bereisen?

Am liebsten würde ich eine Amerika-rundreise mit dem Auto unternehmen.

Was ist deine Lieblingsesspeise?

Da ich gerne alles esse und Neues probiere, ist diese Liste zu lang :) Aber die traditionell westfälische Süßspeise Kalte Schnauze (Kalter Hund) meiner Großmutter ist für mich das Größte.



Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

WILLKOMMEN IM TEAM!



Lara Roth
Buchhaltung



Saskia Greis
Einkauf



Mario Piekatz
Export



Katharina Boller
Vertriebsinnendienst



Heinrich Bär
WEICON TOOLS



Steffen Leußink
Lager



Frank Posala
Lager



Maren Homann
Auszubildende



Kimberly Erben
Auszubildende



Max Adler
Auszubildender



Mamadou Billo Sow
Auszubildender



Ibrahim Diallo
Auszubildender



Moritz Volle
Auszubildender



Sergio Hortigüela Manchón
Außendienst Spanien



Diego Moreno
Auszubildender Spanien



Tunahan Beşir Yıldız
Außendienst Türkei



Mark Romero
Vertrieb Kanada



Kok-Han / Teo
Außendienst Singapur



Iva Popelková
Vertrieb Tschechien

WEICON GmbH & Co. KG
(Headquarters)

Königsberger Str. 255 · DE-48157 Münster
P.O. Box 84 60 · DE-48045 Münster
Germany

phone +49 (0) 251 9322 0
info@weicon.de

WEICON Middle East L.L.C.

Jebel Ali Ind Area 1
P.O. Box 118 216 · Dubai
United Arab Emirates

phone +971 4 880 25 05
info@weicon.ae

WEICON Inc.

20 Steckle Place · Unit 20
Kitchener · Ontario N2E 2C3 · Canada

phone +1 877 620 8889
info@weicon.ca

WEICON Kimya Sanayi Tic. Ltd. Şti.

Orhan Gazi Mahallesi 16. Yol Sokak No: 6
34517 Hadımköy-Esenyurt · Istanbul
Turkey

phone +90 (0) 212 465 33 65
info@weicon.com.tr

WEICON Romania SRL

Str. Podului Nr. 1
547176 Budiu Mic (Targu Mures) · Romania

phone +40 (0) 3 65 730 763
office@weicon.com

WEICON SA (Pty) Ltd

Unit No. D1 · Enterprise Village
Capricorn Drive · Capricorn Park
Muizenberg 7945 (Cape Town) · South Africa

phone +27 (0) 21 709 0088
info@weicon.co.za

WEICON South East Asia Pte Ltd

7 Soon Lee Street
#01-11 iSPACE · Singapore 627608

Phone (+65) 6710 7671
info@weicon.com.sg

WEICON Czech Republic s.r.o.

Teplická 305
CZ-417 61 Teplice-Bystřany
Česká republika

phone +42 (0) 417 533 013
info@weiconcz.cz

WEICON Ibérica S.L.

Av. de Somosierra 18, Nave 6
San Sebastián de los Reyes
28703 Madrid

phone +34 (0) 914 7997 34
info@weicon.es

WEICON Italia S.r.L.

Via Capitano del Popolo, 20 - 16156 Genova
phone +39 (0) 329 235 9592
info@weicon.it

www.weicon.com



12. Ausgabe

WEICON News