

FEURER

Das Magazin für Kunden, Partner und Mitarbeiter

No. 01_2012



> **WIR SIND FEURER**

Ein Unternehmen stellt sich neu auf
.....

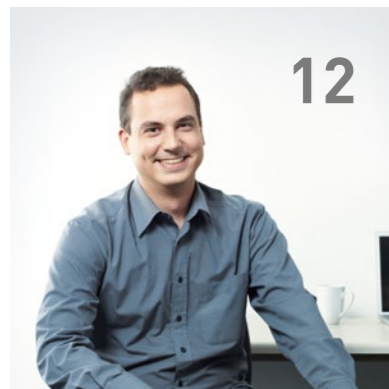
> **EFFEKTIVER VON A NACH B**

Der RST® bringt Bewegung in die Logistik
.....

> **DIE COOLSTE ERFINDUNG**

Die neue KÄNGABOX® von FEURER

> Inhalt



Editorial

3 Dialog

Aktuell

4 Verpackungsböden für BSH
Umfassende Erweiterung des Maschinenparks
Optimiertes Umweltmanagement

5 FEURER schafft 31 neue Arbeitsplätze
Schlagzeilen

Interview

6 Wir sind FEURER!
Ein Unternehmen stellt sich neu auf
Interview mit Markus Feurer

Mitarbeiterportrait

12 Vorsprung durch Wissen
Manuel Mitschele, Fachinformatiker

Produkte und Dienstleistungen

14 Die coolste Erfindung, seit es Thermoboxen gibt
KÄNGABOX® – die neue Marke der FEURER Group

16 Der Schnellversorger
Mit dem Rapid Supply Trailer® kommt Logistik in Fahrt

18 Das volle Programm
Verkaufsdiskontrollen von FEURER Full Service

Herausgeber: Markus Feurer, FEURER Group GmbH
Redaktionelle Verantwortung: FEURER Group GmbH
Redaktionskontakt: 2k kreativkonzept, Natalie Kraus,
Virchowstr. 12-14, 76133 Karlsruhe, T. 0721-97213-31, kraus@2-k.de
Gestaltung: 2k kreativkonzept
Auflage: 2.000 Stück deutsch
Erscheinungsweise: 3 x jährlich
Bildnachweis: FEURER Group GmbH
Wiedergabe von Beiträgen nur mit Quellenhinweis und mit Genehmigung des Herausgebers
© 2011 FEURER Group GmbH, Klingenberger Str. 2, 74436 Brackenheim, T. 07135-176-0

> Dialog



Die Unternehmen FEBRA, KR-PORSIPLAST und PPO arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Um Kompetenzen zu bündeln und einen noch besseren Service zu bieten, haben sie sich jetzt zur Dachmarke FEURER zusammengeschlossen. Welche Vorteile bringt das für Kunden und Mitarbeiter? Wie ist FEURER jetzt aufgebaut? Und was sind die Leitbilder des Unternehmens? Zu diesen Fragen stehe ich Ihnen im Interview auf den folgenden Seiten ausführlich Rede und Antwort.

Mit dem neuen FEURER Magazin für Kunden, Partner und Mitarbeiter bekommen Sie dreimal im Jahr aktuelle Unternehmens-News und spannende Reportagen über die Produkte, Projekte und Dienstleistungen von FEURER: In dieser Ausgabe berichten wir über die neue Marke KÄNGABOX®, das Milkrun-System RST® und das Full-Service-Paket für Verkaufsdiskontrollen. Was wäre das Unternehmen FEURER ohne die rund 500 Menschen, die tagtäglich zu seinem Erfolg beitragen? Jeweils einem von ihnen widmen wir in jeder Ausgabe ein persönliches Portrait. Auf die Meinung unserer Leser legen wir großen Wert: Für ein Feedback und Anregungen zum FEURER Magazin sind wir Ihnen sehr dankbar.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen

Markus Feurer
Geschäftsführender Gesellschafter der FEURER Group GmbH

> Aktuell



Auf sicherer Basis

EPS-Verpackungsböden für BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Im November 2011 startete FEURER Febra die Produktion von EPS-Verpackungsböden für Kühl- und Gefrierschränke von BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH. Die Teile erfüllen gleich zwei Funktionen: Zuerst dienen sie den Kühlgeräten als stabile Unterlage für die komplette Fertigungslinie und danach als Teil der Transportverpackung. BSH profitiert dabei von den idealen Materialeigenschaften – EPS (expandiertes Polystyrol bzw. Styropor®) ist sehr leicht, kostengünstig, stoßabsorbierend und recycelbar. Mit dem Bau von Prototypen und umfassender Beratung hat FEURER die Entwicklung der Verpackungen maßgeblich unterstützt. Für die Produktion investierte FEURER in vier neue EPS-Formschäumautomaten, in eine Erweiterung der Produktionsfläche sowie den Ausbau der Infrastruktur zur Energie- und Rohmaterialversorgung.

TEXT: THOMAS ROTH, NATALIE KRAUS

Neue Power für die Produktion

Umfassende Erweiterung des Maschinenparks

Mit neuen leistungsfähigen Maschinen rüstet sich FEURER für die Zukunft: Der Maschinenpark in Schwarzheide wurde um neue, energieeffiziente Sonnenblenden-Automaten aufgestockt. Sie dienen zur Herstellung von EPP-Formteilen und sind echte Multitalente: Derzeit werden damit Sonnenblenden produziert, in Zukunft auch Crash-Pads für Automobile. Bei FEURER Porsiplast in Muggensturm ist eine neue Kartonniermaschine im Einsatz: Sie verschleißt pro Minute bis zu 120 Faltschachteln mit Einsteck- oder Klebelaschen. FEURER PPO im tschechischen Znojmo hat die Produktionsanlagen u. a. um moderne Schneidemaschinen für Schaumstoffe, Textilien, Hartplastik und Folien erweitert.

TEXT: SEBASTIAN ANDRICK, JOSEF KNOB, ACHIM UNGERER, NATALIE KRAUS

Zertifizierte Nachhaltigkeit

FEURER setzt auf optimiertes Umweltmanagement

Verantwortung gegenüber der Umwelt bleibt auch 2012 ein zentrales Thema der FEURER Unternehmenspolitik: Bereits 2011 hat FEURER Febra die Voraussetzungen für eine Zertifizierung nach der europäischen Norm DIN EN ISO 14001:2009 geschaffen. Im Rahmen der Zertifizierung wird das bestehende Umweltmanagement-System an die Anforderungen der Norm angepasst und langfristig optimiert. Dabei verpflichtet sich FEURER Febra zur Einhaltung aller Umweltrichtlinien und zur kontinuierlichen Reduktion von Abfällen, Abwasser und Emissionen.

TEXT: ACHIM BRETZGER, NATALIE KRAUS



FEURER schafft 31 neue Arbeitsplätze

Verstärkung für die Standorte Muggensturm, Pohlheim, Brackenheim und Schwarzheide

Den Service weiter verbessern, Innovationen vorantreiben, Wachstum fördern: Um diese Ziele zu erreichen, hat FEURER im vergangenen Jahr 31 neue Mitarbeiter eingestellt.

Allein 22 Arbeitsplätze hat FEURER Porsiplast in Muggensturm und Pohlheim geschaffen: drei im Bereich Entwicklung, 15 in der Produktion sowie jeweils zwei in Vertrieb und Verwaltung. FEURER Febra hat das Personal am Standort Brackenheim in den Bereichen Projektierung und Werkzeugkoordination um drei neue Mitarbeiter erweitert. In Schwarzheide wurden außerdem sechs neue Stellen in der Fertigung und Werkzeugvorbereitung besetzt.

Die Mitarbeiterzahlen steigen somit auf 225 bei FEURER Porsiplast und auf 223 bei FEURER Febra. Gute Aussichten gibt es auch für die Zukunft: Für 2012 sind weitere Einstellungen geplant.

TEXT: DORIS FEURER, JÜRGEN MAYER, PETER THOMALLA, NATALIE KRAUS

Schlagzeilen

Im Rahmen des Projekts ECOfit haben FEURER Febra und sieben weitere Unternehmen im Raum Heilbronn Energiesparpotenziale ermittelt, den Energieverbrauch gesenkt und damit den innerbetrieblichen Umweltschutz verbessert. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Ganze 453.860 kWh spart FEURER Febra pro Jahr.

Hohen Besucherandrang gab es am 24. September 2011 beim zweiten Tag der offenen Tür am Standort Schwarzheide. Auf dem Programm standen eine Werktour mit spannenden Einblicken in die laufende Produktion, eine Präsentation der FEURER Produkte und Spiele für die kleinen Gäste.

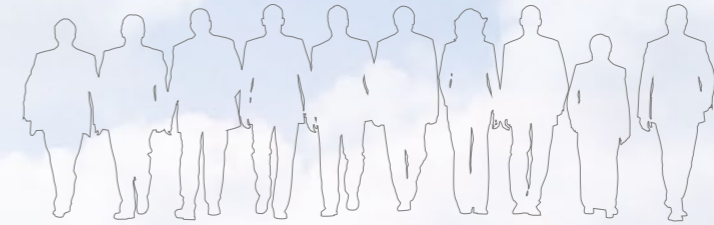
Die neue Kantine in Muggensturm bietet viel Platz zum Genießen in gemütlicher Bistro-Atmosphäre. An Werktagen gibt es ein warmes Mittagsbuffet mit einer großen Auswahl an Gerichten, Beilagen und frischen Salaten. Eine neue Speisekarte hält außerdem Stärkungen für die Früh- und Spätschicht bereit.

Wenn es um die Gesundheit und Zufriedenheit der Mitarbeiter geht, ist FEURER auch für alternative Wege offen: Alexander Feurer verbindet seine Tätigkeit als Mitgesellschafter von FEURER eng mit seiner Qualifikation als Naturheilkundler und Lebensenergieberater.

TEXT: ALEXANDER FEURER, DORIS FEURER, THOMAS JORDAN, ACHIM UNGERER, NATALIE KRAUS

Wir sind FEURER!

Ein Unternehmen stellt sich neu auf: FEBRA, KR-PORSIPLAST und PPO vereinen sich unter der Dachmarke FEURER. Die neue Marke steht für geballte Kompetenz in den Bereichen Industrial Packaging, Components, Full Service, Thermobox und Milkrun Systems – und für ein Familienunternehmen mit langer Tradition.



*Dr. Rolf Gerstner, Director Sales & Production
André Bodar, Managing Director
Thomas Roth, Director Sales
Achim Ungerer, Plant Manager
Harald Wieler, Managing Director
Harald Cornet, Director Sales & Development
Heike Schaaf, Gesellschafterin
Alexander Feurer, Gesellschafter
Siegrun Feurer, Gesellschafterin
Markus Feurer, Managing Director*



> Interview



Wir sind FEURER! Aus drei Unternehmen wird eine starke Marke: Markus Feurer, geschäftsführender Gesellschafter, nimmt Stellung zu den Beweggründen und Zielen dieser Vereinigung und berichtet von seinen Visionen für das Unternehmen FEURER Group.

> Herr Feurer, Sie führen das Unternehmen in vierter Generation. Wenn Sie auf die Firmengeschichte zurückblicken – ist die Vereinigung zur FEURER Group ein großer Schritt?

Ja, das ist in der Tat ein großer Schritt. Die Vereinigung zur FEURER Group ist ein wichtiger Meilenstein in der Unternehmensgeschichte. Schon mehrmals haben wir Erweiterungen getätigt oder haben auch Bereiche losgelassen. Aber so eine maßgebliche Zusammenführung ist einmalig und wegweisend.

> Was hat Sie dazu bewogen?

Die Idee und die Vision sind schon viele Jahre alt. Es liegt wohl in der Berufung eines Unternehmers, etwas zu unternehmen. Und dabei versucht man Bauchgefühl und gesunden Menschenverstand in Einklang zu bringen. Mein Bauchgefühl hat mir schon immer gesagt: Das musst du machen. Und der Menschenverstand bewegt eben auch zum Kalkulieren – mit der Zusammenführung entstehen zahlreiche Synergien. Um weiter gesund und erfolgreich zu wachsen und die Zukunft des Unternehmens sicherzustellen, ist dieser Schritt notwendig.

> Sie sprechen von Synergien. Was bedeutet das genau?

Der Zusammenschluss gibt uns die Möglichkeit, unsere Prozesse zu vereinheitlichen und diese dadurch zu stärken und zu perfektionieren. Ob das die Bündelung von Know-how in der Entwicklungsabteilung ist oder die Einführung eines gemeinsamen IT-Systems. Genauso gilt das für die Bereiche Qualitätsmanagement und Vertrieb. Auf jeden Fall werden wir das Unternehmen damit für die Zukunft stärken.

> Haben auch Ihre Kunden davon Vorteile?

Ganz sicher. Eines unserer maßgebenden Ziele ist, dass wir noch kundenorientierter arbeiten wollen. Schon viele Jahre praktizieren wir das zum Beispiel in unserem Geschäftsfeld Full Service. Getrieben vom Ehrgeiz, Kundenprobleme zu lösen, bieten wir zahlreiche Kompetenzen: angefangen bei Konzeption und Budgeterstellung, über Entwicklung, Prototypenbau und Produktion, bis hin zu Systemfüllung und Versand.

Und: Durch die Aufteilung in die Geschäftsfelder Industrial Packaging, Full Service, Components, Thermobox und Milkrun Systems wollen wir unseren Kunden noch bessere Produkt- und Dienstleistungslösungen anbieten.

> Wie werden sich diese Geschäftsfelder unter der Dachmarke FEURER weiterentwickeln? Welche Visionen haben Sie zum Beispiel für das Geschäftsfeld Industrial Packaging?

Industrial Packaging ist unser größtes Geschäftsfeld und beschäftigt sich mit industriellen Verpackungslösungen, wie der Name schon sagt. Industrial Packaging ist spezialisiert auf Mehrwegverpackungen für geschlossene Logistikkreisläufe. In diesem Bereich entwickeln und produzieren wir Klein- und Großladungsträger, Palettensysteme oder auch Transportwagen, alles inklusive Einbauten oder Einlagen. Heute konzentriert sich der Geschäftsbereich Industrial Packaging vor allem auf die Automobilbranche. In Zukunft wollen wir auch in anderen Industriebranchen wachsen. Da denke ich vor allem an die Lebensmittel-, Medizin- und Elektronikindustrie.

> Auch im Geschäftsfeld Components spielt die Automobilbranche eine wichtige Rolle. Wird das in Zukunft so bleiben?

Davon gehe ich aus. Im Geschäftsfeld Automotive-Components sind wir schon heute hochspezialisiert und bieten eine sehr hohe Produktqualität. Pro Jahr stellen wir zum Beispiel über



zehn Millionen formgeschäumte Sonnenblendenkerne für die Automobil-Zulieferindustrie her. Unser Ziel ist es, dieses Marktsegment auf seinem hohen Niveau stabil zu halten.

Zu dem Geschäftsfeld gehören aber auch tiefgezogene oder aus EPS formgeschäumte Verpackungen und Schutzverpackungen. Den größten Wachstumsmarkt sehe ich allerdings im Bereich Isolation Components. Das sind formgeschäumte beziehungsweise tiefgezogene Isolationen aus EPP oder EPS für die Heizungstechnik und den Maschinenbau. Denken Sie nur an all die neuen Umwelttrichtlinien: Isolation Components sind für einen wachsenden Markt bestimmt, der nicht nur in Deutschland, sondern mittlerweile in ganz Europa stark expandiert. Für FEURER sehe ich da sehr gute Chancen, denn in diesem Geschäftsfeld sind wir sehr innovativ und entwicklungsfreudig.

> Wie wird sich das Geschäftsfeld Full Service entwickeln?

Das ist ein Feld, in dem wir schon viele Jahre tätig sind. Hier legen wir großen Wert darauf, bestehende Kundenbeziehungen weiterzuführen und neue Kunden dazuzugewinnen. Unsere Leistungen umfassen Tiefziehen, Blistern, Schlauchbeutel, Sleeven, Kleben und Etikettieren, Schrumpfen, Codieren und Chargieren, Display Service, Konfektionierung und vieles mehr. Die nächsten fünf Jahre wollen wir in diesem Bereich stark wachsen.

> Und das Geschäftsfeld Thermobox?

Seit über zwei Jahrzehnten stellen wir formgeschäumte Boxen aus EPS und EPP her. Aber mit dem neuesten Produkt, der KÄNGABOX®, haben wir die Thermobox neu erfunden. Für mich persönlich ist das im Moment unser spannendstes Produkt. Nicht nur technisch, sondern auch was das Design betrifft, sind wir hier zukunftsweisend.

> Zukunftsweisend wie Ihr fünftes Geschäftsfeld, die Milkrun Systems?

Genau, Milkrun Systems sind unser jüngstes Geschäftsfeld: Mit dem Rapid Supply Trailer® (RST) für Großladungsträger bieten wir

ausgefeilten und ausgereiften Hightech in der dritten Generation. Damit optimieren wir die Materialfluss-Prozesse unserer Kunden bis ins Detail und erreichen erhebliche Kostenersparnisse. Dieses Geschäftsfeld werden wir die nächsten Jahre weiter ausbauen.

> Wie möchten Sie die FEURER Group auf dem Markt positionieren, gerade im Hinblick auf die Globalisierung?

Wir konzentrieren und fokussieren uns in dieser globalen Welt weiterhin auf den europäischen Markt. Strategische Partnerschaften ermöglichen es uns, unseren Kunden auch bei globalen Anforderungen zu helfen. Wie zum Beispiel unsere Zusammenarbeit mit der Bradford Company in den USA, in Kanada, Mexiko und Malaysia. Aber auch die großen Märkte in China, Indien, Russland und Brasilien behalten wir im Auge.

> Alles in allem haben Sie also sehr konkrete Vorstellungen für die Zukunft des Unternehmens FEURER. Gilt das auch für die Zukunft Ihrer Mitarbeiter?

Ganz bestimmt. Allem voran steht die Sicherung von Arbeitsplätzen! Und natürlich öffnen sich für alle auch neue Chancen. Die Möglichkeit, Neues zu lernen oder auch andere Aufgabengebiete und neue Herausforderungen anzunehmen. Und schauen Sie sich doch dieses neue Magazin oder die neue Webseite an: Wir haben jetzt viel bessere Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten.

> Das heißt, Sie starten mit der Markeneinführung auch eine neue Kommunikations-Strategie?

Das ist richtig. Wir sind exzellente Techniker und Ingenieure. Wir haben schon immer erstklassige Produkte gebaut und waren immer als einer der Ersten mit Innovationen auf dem Markt – egal in welchem Bereich. Wir sind also Profis in der Technik und werden auch Profis in der Kommunikation.



> Interview

> Gibt es dabei einen Zusammenhang mit den geplanten architektonischen Veränderungen?

Sicher. In den nächsten Jahren wollen wir unsere Markenstrategie stärker in den Vordergrund stellen. Und daher wollen wir an den zwei Hauptstandorten Muggensturm und Brackenheim moderner und auffälliger werden. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt, um uns in den Regionen bekannter zu machen.

> Wird sich auch die interne Kommunikation verbessern?

Ja. Dabei spielt vor allem die neue Unternehmensgröße eine wichtige Rolle. Was mich und meine Geschwister bestimmt geprägt hat: Unsere Eltern kannten alle Mitarbeiter mit Vor- und Nachnamen. Bei rund 500 Personen ist das natürlich schwieriger. Trotzdem wollen wir transparent bleiben und die Mitarbeiter deshalb noch besser informieren. Das Magazin ist zum Beispiel ein Mittel, mit dem wir die Mitarbeiter sehr gut erreichen können.

> Das heißt, FEURER behält auch mit rund 500 Mitarbeitern den Charakter eines Familienunternehmens?

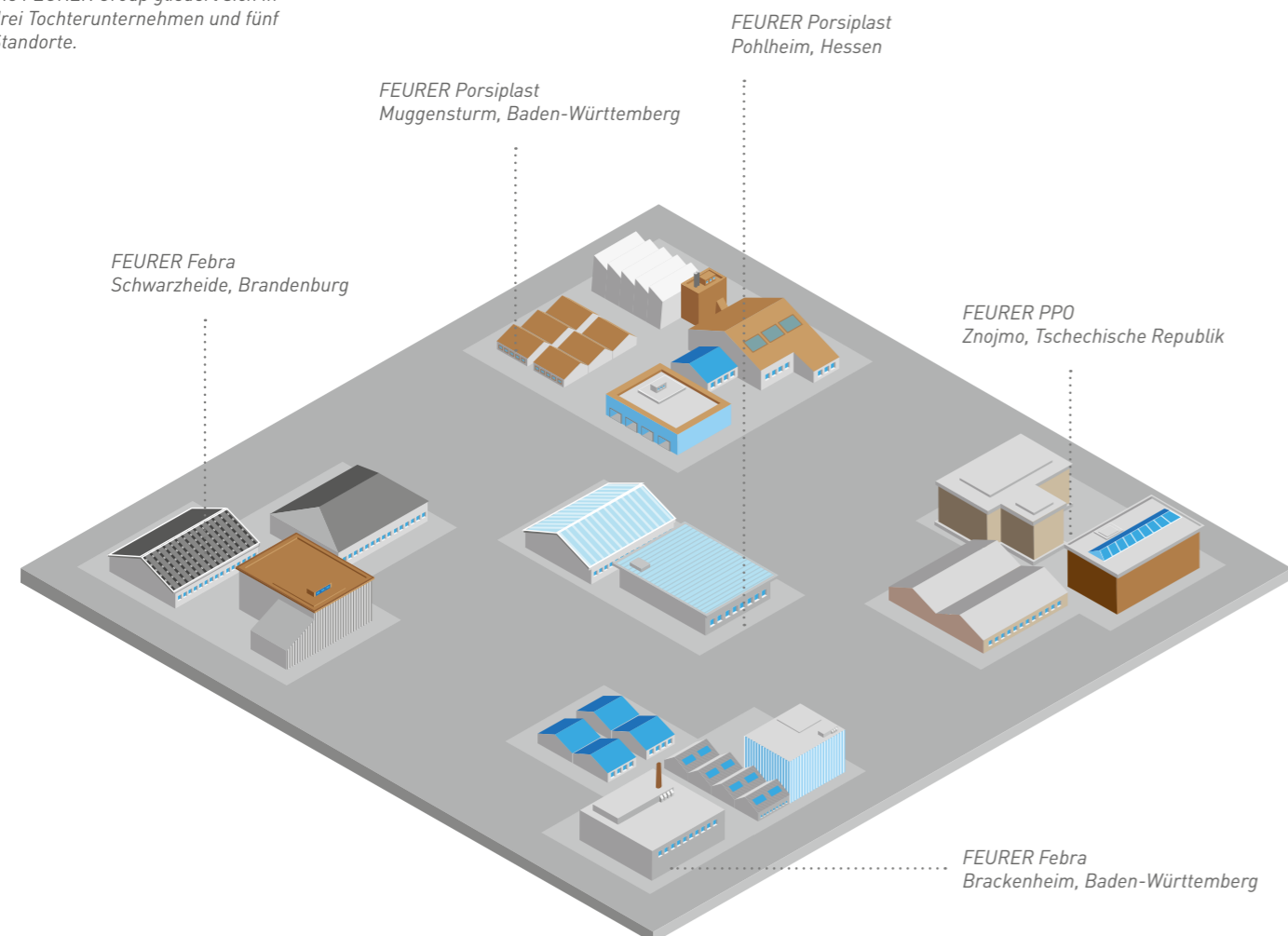
Ja, das ist mir sehr wichtig.

> Und wie wirkt sich das auf die Unternehmenskultur aus?

Die Lebensgrundsätze ihres Gründers haben die FEURER Group zu dem werden lassen, was sie heute ist: ein Unternehmen, in dem die Menschen mit offenen Augen durch die Welt gehen, die Dinge anpacken und einander und den Kunden mit Wohlwollen begegnen. Dieses Vermächtnis soll den Mitarbeitern und Kunden erhalten bleiben. Deshalb führen wir in der FEURER Group diese Kultur weiter.

„Geht nicht gibt's nicht“ ist und bleibt dabei ein wichtiges Leitbild unseres Unternehmens. Das heißt, wir stellen unsere Entwicklungs- und Lösungskraft für Kunden und Märkte in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Die FEURER Group gliedert sich in drei Tochterunternehmen und fünf Standorte.



Industrial Packaging



Components



Full Service



Thermobox



Milkrun Systems

hat mal gesagt: Ihr Deutschen, ihr seid genau. Und da hat er Recht. Wir Deutschen sind bekannt als Perfektionisten. Wenn wir was machen, dann machen wir's richtig. Das trifft besonders gut auf das Unternehmen FEURER zu. Und diese alte Tugend, diese Gründlichkeit und Genauigkeit – die wollen wir auch in den nächsten zehn Jahren beibehalten und weiter ausbauen.

TEXT: MARKUS FEURER, NATALIE KRAUS



Die Historie der FEURER Group

Mit Stroh fing alles an: 1930 stieg Carl Feurer in das 1898 gegründete Unternehmen seines Schwiegervaters in Brackenheim ein, das unter anderem Verpackungen aus Stroh herstellte.

1959 übernahm sein Sohn Walter Feurer den Betrieb und erfand mit Formteilen aus dem damals neu entwickelten Styropor® eine neue Geschäftsidee. Er hatte die Zeichen der Zeit richtig erkannt: Das Kunststoffgeschäft boomte, und das in FEBRA-Kunststoffe umbenannte Familienunternehmen wuchs stetig.

Als sich Anfang der 1970er-Jahre neue Märkte im Bereich Tiefziehen eröffneten, gründete u. a. Walter Feurer die Porsiplast-Siebdruck-Kunststoff GmbH, die 1996 mit der KR-Verpackung GmbH zu KR-PORSIPLAST Verpackungssysteme GmbH fusionierte. Der Fall des Eisernen Vorhangs eröffnete neue Chancen: 1998 wurde die FEBRA Betriebsstätte im brandenburgischen Schwarzzeide eröffnet; seit 2006 beteiligt sich KR-PORSIPLAST bei der tschechischen Firma PPO. Heike Schaaf, Markus Feurer und Alexander Feurer führen heute fort, was ihre Eltern und Großeltern aufgebaut haben: Unter der gemeinsamen Dachmarke FEURER startet das Unternehmen in eine aussichtsreiche Zukunft.

> Was sind weitere Leitbilder des Unternehmens FEURER?

Zum Beispiel Entwicklungskraft. Das heißt, wir verpflichten uns zu höchster Qualität und innovativen Lösungen. Und indem wir immer einen Schritt voraus sind, wagen wir das Außergewöhnliche. Zudem steht FEURER für Begeisterung: Wir denken und handeln in Möglichkeiten und Lösungen. In unserer Arbeit sind wir offen, ehrgeizig und engagiert. Unser Herzblut schafft den Unterschied.

> Wo sehen Sie FEURER in zehn Jahren?

Fest steht: Wir möchten die nächsten Jahre solide und profitabel wachsen – wir sind auch heute schon gut aufgestellt. Wir wollen ein zukunftsorientiertes Unternehmen bleiben und uns allen Herausforderungen stellen. Ein amerikanischer Freund von mir

Vorsprung durch Wissen

Manuel Mitschele hat seine Ausbildung als Fachinformatiker als einer der Jahrgangsbesten in Baden-Württemberg abgeschlossen.

Ein Großteil der Auszubildenden bleibt auch nach dem Abschluss bei FEURER – so wie Manuel Mitschele. Schon während seiner Ausbildung hat er viel Verantwortung im Unternehmen übernommen.



Langweilig war es nie, kommentiert Manuel Mitschele seinen Werdegang und seine Tätigkeit bei FEURER Porsiplast. Nicht nur im Beruf liebt der 31-jährige gebürtige Bruchsaler die Abwechslung, auch privat ist er sehr vielseitig: Fitness, Joggen und Gesellschaftsspiele gehören genauso zu seinen Interessen wie Politik und Philosophie. Und bei der Lösung kniffliger IT-Probleme hat er seinen Freunden schon immer gern weitergeholfen. Nach dem Wehrdienst beginnt er deshalb sein Studium der Allgemeinen Informatik, Mathematik und Philosophie in Karlsruhe. Als begeisterter Skatspieler ist Manuel Mitschele ein Denker – ihm liegt die Theorie. Doch immer mehr fehlt ihm im Studium die praktische Umsetzung. So entscheidet er sich 2007 zu einer Ausbildung als Fachinformatiker für Systemintegration bei FEURER Porsiplast. Es fällt ihm leicht, sich ins Team zu integrieren. Ob Informations-, Telekommunikations- und Netzwerktechnik, ob Benutzersupport oder Fehlerbeseitigung, ob Systempflege oder Programmierung: Die Kollegen bei FEURER Porsiplast trauen ihm schnell einiges zu. Dieser Vertrauensbeweis und die Unterstützung seiner Ausbilder bringen ihn fachlich und auch persönlich sehr voran.

Ausbildungsbegleitend besucht Manuel Mitschele die Heinrich-Hertz-Schule in Karlsruhe, wo er neben IT auch das nötige kaufmännische Know-how in BWL und Wirtschaftslehre erlernt. 2010 schließt er Ausbildung und Berufsschule mit einem hervorragenden Ergebnis ab – und wird dafür von der Industrie- und Handelskammer Karlsruhe als einer der jahrgangsbesten Auszubildenden in Baden-Württemberg ausgezeichnet.

Heute arbeitet Manuel Mitschele als fest angestellter Fachinformatiker für Systemintegration bei FEURER Porsiplast. Auch jetzt, nach der Ausbildung, gibt es noch viel zu lernen, zum Beispiel bei Fortbildungen zu Abas, dem Computersystem zur Verwaltung der Unternehmens-Ressourcen. Darüber hinaus bildet sich Manuel Mitschele auf IT-Informationsveranstaltungen weiter, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben – bei der rasanten technischen Weiterentwicklung in seinem Berufsfeld ist das besonders wichtig.

Nach wie vor schätzt Manuel Mitschele die enorme Vielseitigkeit und den Aufgabenreichtum seines Berufs. Meistens arbeitet er gleichzeitig an verschiedenen Aufgaben. Zum Beispiel unterstützt er Kunden und Kollegen bei verschiedenen IT-technischen Fragen und Problemen und sorgt für das reibungslose Funktionieren der Server und PCs. Auch für die Beschaffung von Hardware und Software sowie die Betreuung und Einrichtung von Datenverbindungen mit Kunden ist Manuel Mitschele zuständig. Dazu kommen Dokumentation und Projektarbeiten wie etwa die Einführung

eines neuen Zeiterfassungssystems. Entscheidend ist dabei, den Überblick zu behalten, weiß Manuel Mitschele. Was ihn besonders motiviert, ist die gute Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen und das Gefühl, dass seine Arbeit wertgeschätzt wird. Was ihm außerdem gefällt, sind die Zukunftsorientiertheit und die Offenheit des Unternehmens zu neuen Technologien – das macht es ihm leicht, eigene Ideen und Anregungen einzubringen und zu verwirklichen. Es gibt also viele gute Gründe, warum sich Manuel Mitschele eine lange und weiterhin erfolgreiche

Arbeit bei FEURER wünscht. Eines ist jedenfalls sicher: Langweilig wird es für ihn auch in Zukunft nicht.

TEXT: MANUEL MITSCHELE, NATALIE KRAUS



Aus- und Weiterbildung bei FEURER

Gut ausgebildete Fachkräfte sind die Basis für den Erfolg des Unternehmens FEURER. Aus- und Weiterbildung haben deshalb einen sehr hohen Stellenwert. FEURER Febra und FEURER Porsiplast beschäftigten im Jahr 2011 insgesamt 18 Auszubildende, darunter Industriekaufleute, Verfahrensmechaniker für Kunststoff- und Kautschuktechnik, Industriemechaniker und einen Fachinformatiker für Systemintegration. Bei FEURER Porsiplast kommt mit Technischer Produkt-designer für Maschinen- und Anlagentechnik ein neuer Ausbildungsberuf hinzu.

Zahlreiche Mitarbeiter haben auch 2011 wieder an internen und externen Weiterbildungen teilgenommen. Zum Beispiel an Maschinenlehrgängen und Softwareschulungen, oder an Fortbildungen zu Qualitätsmanagement, Logistik, Transport, Personalrecht und vielem mehr ...

Die coolste Erfindung, seit es Thermoboxen gibt

Thermoboxen sind aus vielen Branchen nicht mehr wegzudenken. Für Gastronomie, Catering und Lebensmittelhandel gehören die cleveren Boxen längst zur Grundausstattung. FEURER Febra hat dafür Pionierarbeit geleistet: Seit mehr als 20 Jahren entwickelt und produziert das Unternehmen intelligente Lösungen zum Transportieren und Isolieren von Lebensmitteln. Mit der KÄNGABOX® bringt FEURER eine neue Generation Thermoboxen auf den Markt: mit hervorragenden Materialeigenschaften, individuellen Kunden- und Branchenlösungen, neuem Design und attraktiven Farben.

Robustes Leichtgewicht aus EPP

Ein gleichmäßiges Stampfen und Zischen erfüllt die KÄNGABOX® Produktionshalle in Brackenheim: Die neue Maschine ist das Herzstück der Anlage, sie fertigt aus losen PP-Kunststoffkugeln stabiles EPP (expandiertes Polypropylen). „Hier entstehen die Kisten und die Deckel“, erzählt Sven Schäufole, Leiter der KÄNGABOX® Fertigung. „Im Prinzip ist das ganz einfach: Alles, was man zur Umwandlung von PP zu EPP braucht, ist Wasserdampf und hoher Druck von circa 3,5 bar.“ Im Ofen werden die Formteile anschließend bei 80 °C stabilisiert und auf ihre endgültige Größe reduziert. Danach bekommen die Deckel noch die

kleinen Logos und werden auf die Box gesetzt. „EPP hat sehr gute Isoliereigenschaften und ist dabei auch noch sehr leicht und stabil,“ berichtet Sven Schäufole. „Deshalb haben wir EPP als Material für die KÄNGABOX® gewählt. Und auch in punkto Umweltfreundlichkeit hat die KÄNGABOX® große Vorteile: EPP ist schadstofffrei und zu 100 Prozent recycelbar.“

Von der Idee zum Produkt

Der Produktion der ersten KÄNGABOX® ging eine lange Phase der Planung und Konzeption voraus. Basis dafür war das langjährige Branchen- und Material-Know-how von FEURER. Das Ergebnis ist ein umfassendes Programm von Thermoboxen, das genau auf die Bedürfnisse der verschiedenen Kunden und Branchen abgestimmt ist. Zum Beispiel quadratische Boxen für Pizzalieferanten, stabile Frontloader für Caterer, Gastronorm-Boxen für Köche oder 60x40-Formate für Lebensmittelhändler. Sicherheit und einfaches Handling haben bei der Konzeption der KÄNGABOX® eine wichtige Rolle gespielt. Deshalb sind alle Modelle stapelbar, spülmaschinenfest und optimal geeignet für Kühlketten nach



Ideal zum Kalt- und Warmhalten von Lebensmitteln, ultraleicht und hochstabil: Die KÄNGABOX® ist der zuverlässige Begleiter für Beruf und Freizeit.

HACCP-Standards. Stabile, rutschfeste Griffe sorgen für sicheren Transport. Und mit dem farbigen Logo der angenehm glatten Oberfläche und zehn modernen Farbvarianten ist die KÄNGABOX® ein echter Hingucker. Durch Werbeaufdrucke, Lasergravuren oder Sonderformate lässt sie sich außerdem ganz individuell und passend zum Unternehmen gestalten – und das schon ab einer Box.

Die KÄNGABOX® auf der Anuga in Köln

Unter dem Motto „Taste the Future“ fand vom 8.–12. Oktober 2011 die weltweit führende Ernährungsmesse Anuga in Köln statt. Einen attraktiven Vorgeschmack auf die Zukunft bot FEURER in Halle 7.1 mit dem innovativen KÄNGABOX® Programm – und kam damit bei den Messebesuchern gut an. Ein echtes Highlight war die KÄNGABOX®Professional: Als erste Thermobox mit glatt verhaute Innenfläche ist sie zu 100 Prozent undurchlässig für Flüssigkeiten. Neben den Gastro- und Cateringboxen KÄNGABOX®Expert und KÄNGABOX®Tower fand auch die handliche KÄNGABOX®Trip für Ausflüge und Shoppingtouren großen Anklang. „Wir haben das Interesse vieler Messebesucher

geweckt und begeisterte Rückmeldungen von Lebensmittel-Profis bekommen“, resümiert Thomas Roth, Director Sales bei FEURER Febra. „Die Anuga war ein sehr erfolgreicher Start für die KÄNGABOX®!“

TEXT: THOMAS ROTH, NATALIE KRAUS



Die KÄNGABOX® im Internet

Ob Küchenchef, Caterer oder Camper: Auf www.kangabox.de findet jeder die passende KÄNGABOX® – und alle wichtigen Informationen zu Produkteigenschaften, Modellen, Formaten und Farbvarianten. Die Website bietet außerdem aktuelle News über Produktinnovationen, Messen und Aktionen sowie Prospekte zum Download.

KÄNGABOX®Tower 60x40



KÄNGABOX®Easy



KÄNGABOX®Tower GN



KÄNGABOX®Professional



KÄNGABOX®Trip



KÄNGABOX®Expert 60x40



KÄNGABOX®Expert GN



KÄNGABOX®Comfort





Der Schnellversorger

FEURER sorgt mit dem Rapid Supply Trailer® für effiziente Materialtransporte, hohe Arbeitssicherheit und eine reibungslose Produktion.

Was hat ein Milchmann mit moderner Logistik zu tun? Eine Menge, denn das sogenannte Milkrun-Konzept ist eine wichtige Grundlage für eine effiziente Transport- und Materiallogistik. Das Konzept geht zurück auf eine Zeit, als der Kühlschrank noch nicht erfunden war: Der Milchmann fuhr täglich eine genau definierte Strecke, belieferte aber nur diejenigen Haushalte mit Milch, die leere Milchflaschen vor der Tür abgestellt hatten. So wurden überflüssige Fahrten vermieden und die optimale Versorgung jedes Haushalts sichergestellt – ohne dass jemals zu viel Milch im Haus war und sauer wurde. Bei der Entwicklung von Milkrun-Systemen für moderne Produktionsprozesse geht es selbstverständlich um viel komplexere Lösungen, doch das Prinzip bleibt gleich: Jeder Produktions- und Montageplatz muss mit Material und Transportbehältern versorgt werden, um eine kontinuierliche Herstellung zu gewährleisten – und das bei möglichst kurzen Transportwegen.

Mit dem Rapid Supply Trailer® (RST) hat FEURER Porsiplast ein innovatives Milkrun-System speziell für den innerbetrieblichen Transport von Großlasten entwickelt. Die Besonderheit: Der RST® ermöglicht eine zuverlässige Materialversorgung ganz ohne Gabelstapler, Elektro- und Gabelhubwagen. Das spart nicht nur Kosten und Zeit, sondern führt auch zu mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Der Verzicht auf Stapler senkt außerdem das Unfallrisiko und verbessert die Arbeitssicherheit. Der RST® ist ein Anhängerwagen, der im Verbund gefahren werden kann – mit bis zu 6 Wagen und insgesamt 8 Tonnen Zuladung.

Dazu passend bietet FEURER verschiedene Arten von Unterfahrwagen und Sequenzierwagen an. Der Transport beginnt am Umschlagplatz. Hier wird das Gebinde mit dem Transportgut auf einen rollbaren Unterfahrwagen geladen. Eine Person allein schiebt den beladenen Unterfahrwagen mühelos in die Kammer eines RST® Anhängers. Per Knopfdruck wird die Last um 70 mm angehoben und automatisch fixiert: fertig zum Transport. Ein Fahrer befördert die Anhänger per Zugfahrzeug zu ihrem Ziel. Dank der hohen Spurtreue und dem kleinen Lenkradius lassen sich auch Engpässe von nur 1,5 m problemlos und sicher passieren. Am Ziel senkt ein Mitarbeiter den beladenen Unterfahrwagen per Knopfdruck ab und tauscht ihn gegen ein Leergebinde aus: Der Arbeitsplatz bleibt optimal mit Material versorgt.



Kein Produktionsprozess gleicht dem anderen. Deshalb passt FEURER den RST® ganz individuell an die Logistikanforderungen des jeweiligen Unternehmens an. Dabei müssen viele Details berücksichtigt werden: Welche Gewichte sind zu transportieren und benötigt das Unternehmen Anhängerfahrzeuge mit Ein- oder Zweikammersystem? Welche Aufbauten sind für das sichere Verstauen der Last auf den Unterfahrwagen erforderlich: Drehturm, Patentfachregal oder Stapelbehälter? Wie sind die Wegstrecken beschaffen? Und sollen die Anhängerwagen für längere Transporte per Lkw zusätzlich mit einfahrbaren Rollen ausgerüstet werden? Ergebnis der individuellen Konzeption ist ein RST®, der perfekt zum Unternehmen passt. Doch ganz gleich, in welcher Ausführung der RST® zum Einsatz kommt – der Milchmann von damals würde Augen machen!

 TEXT: HARALD CORNET, NATALIE KRAUS

Das RST® Sicherheitspaket



Als staplerfreies System sorgt der RST® für höchste Sicherheit. Mit der nach vorn gerichteten Arbeitsweise, der hydraulischen Auflaufbremse und der stabilen Bauweise senkt der RST® das Unfallrisiko auf ein Minimum. Sogar bei der maximalen Anhängelast von 10 Tonnen und bei bis zu 6 Anhängern sorgt die 4-Achsschenkelanlenkung für einen kleinen Lenkradius und eine zuverlässige Spurtreue. Für optimale Fahreigenschaften sorgen darüber hinaus die Reifen mit M+S-Traktionsspur. Je nach Sicherheitsanforderungen stehen Sonderausstattungen zur Verfügung: Zum Beispiel Stoßdämpferpaket, Handbremse, Beleuchtungspaket gemäß StVZO oder eine Pufferbatterie zur kontinuierlichen Stromversorgung. Für Einsätze im Freien wird der RST® optional mit beidseitigen elektrischen Rollos oder sprüh- und salzwasserfesten Komponenten ausgerüstet. Die CE-Kennzeichnung bestätigt die Einhaltung der europäischen Sicherheits-Richtlinien.

Das volle Programm

FEURER konzipiert, produziert und installiert aufmerksamkeitsstarke Display-Systeme.

Wer kennt das nicht: Mit der ständig wachsenden Fülle an Produkten und Marken fällt die Kaufentscheidung im Supermarkt immer schwerer. Was zählt, sind nicht allein Produkteigenschaften und Preis, sondern auch Verpackung und Platzierung: Attraktiv präsentierte Produkte haben die besten Chancen, sich von der Konkurrenz abzuheben und den Einkäufer zu überzeugen. Verkaufsdiskontrollen sind deshalb ein effizientes Mittel, um den Aufmerksamkeitswert zu erhöhen und den Umsatz zu steigern. Doch Verkaufsfaktionen mit Displays werden nur dann zum Erfolg, wenn jedes Detail durchdacht und richtig umgesetzt wird. Mit dem Full-Service-Paket sorgt FEURER Porsiplast dafür, dass sich die Investition in Displays für den Produkthersteller wirklich lohnt. Von Beratung und Konzeption mit Musterbau über Produktion und Konfektionierung bis hin zum Versand: FEURER Full Service bietet das volle Programm.

Display ist nicht gleich Display. Die Unterschiede fangen schon bei der Platzierung an: Kassendisplays versüßen das Warten in der Schlange mit Kaugummis, Bonbons und Schokoladenriegeln. Zweitplatzierungen hingegen präsentieren Produkte im Verkaufsraum zusätzlich zum Bestand im Regal. Darüber hinaus unterscheidet man zwischen Boden-, Theken-, Regal- und Palettendisplays. So vielfältig die Varianten auch sind – die grundlegenden Anforderungen sind gleich: gute optische Wirkung und leichte Zugänglichkeit für den Einkäufer. Doch nicht nur an den Endkunden, auch an den Handel ist zu denken. Einfacher Auf- und Abbau sowie bequemer Transport sind essenziell, denn was nützt die einfallreichste Konstruktion, wenn sie unpraktisch ist? Auch das Format muss stimmen. Dabei ist die Größe der präsentierten Waren genauso zu berücksichtigen wie die Standardmaße für den Transport. Zusätzlich gewinnen Umweltaspekte wie etwa Recyclingfähigkeit oder Leichtigkeit der Materialien immer mehr an Bedeutung. Und nicht zuletzt spielen wirtschaftliche Faktoren eine entscheidende Rolle: Bei Material, Bedruckung, Herstellung und Lagerung gilt es, kosteneffiziente Lösungen zu finden.

Ein Fallbeispiel: Ein Zahnpflege-Hersteller möchte für zwei Sorten Zahnpasta und die passenden Mundspülungen werben. FEURER bekommt den Auftrag, dafür ein Thekendisplay zu entwi-



ckeln und zu realisieren. Das Display soll als Transport- und Verkaufsverpackung dienen und möglichst viele Waren auf kleiner Fläche attraktiv präsentieren. Auf dem sogenannten Topschild an der Rückwand soll ein Halter für die Produktbroschüren angebracht werden.

Service: FEURER beschafft bzw. produziert die Displaykomponenten – bedruckte Pappen, Flyer und Tiefziehtrays – und lagert sie am Produktionsstandort ein. Parallel treffen die Zahncremes und Mundspülungen ein.

Die Displays werden aufgebaut, mit den Waren bestückt, verpackt und mit Labels versehen. Abschließend transportiert FEURER die fertigen Displays an das Verteillager. Um eine genaue Nachverfolgung zu gewährleisten, dokumentiert FEURER den Herstellungsprozess und die Lieferungen bis ins Detail.

Das Feedback ist durch und durch positiv: Die Displays kommen bei den Endverbrauchern sehr gut an und steigern den Umsatz immens – der Hersteller plant bereits neue Projekte mit FEURER Full Service.

TEXT: ROLF GERSTNER, NATALIE KRAUS

Bei der Konzeption gehen Verpackungsentwicklung, Marketing und Logistik Hand in Hand: FEURER entwickelt mehrere

Display-Varianten und präsentiert sie dem Kunden mithilfe unbedruckter Prototypen. Die besondere Herausforderung besteht darin, dass die zwei verschiedenen Produktgruppen beim Transport nicht verrutschen sollen. Dazu kommt der Wunsch des Kunden, die Produkte in aufrechter Position zu präsentieren. Die Lösung: ein speziell entwickeltes Tiefziehtray, das den Tuben und Flaschen sicheren Halt gibt. Darüber hinaus erstellt FEURER eine umfassende Kostenanalyse, die auch Faktoren wie Bestückungsleistung, Transportverpackung und Labeling miteinbezieht. Sobald sich der Zahnpflege-Hersteller für eine Display-Variante entschieden hat, beginnt die zweite Phase des Full



Das Geschäftsfeld Full Service

Die Entwicklung und Produktion von Verkaufsdiskontrollen ist nur ein Bestandteil der zahlreichen Leistungen von FEURER Full Service. Für jede Verpackungsaufgabe bietet FEURER die passende Idee und eine optimale Infrastruktur: Der umfassende Maschinenpark gewährleistet hochwertige Flowpacks, Blister-, Sleeve- und Schrumpfpackungen – aus einer Hand und just in time.

Zusätzlich zu bestehenden Verpackungsvarianten entwickelt FEURER Full Service mithilfe von 3D-CAD-Technik maßgeschneiderte, neuartige Verpackungslösungen: Die Verpackungsmuster werden via Rapid-Prototyping-Verfahren erstellt und im Entwicklungszentrum in Prototypen umgesetzt.



© FEURER Group GmbH | Abbildungen und Farben können abweichen | KM DE 001/2012/01 - v.001 | 2k kreativkonzept

> Wir haben die Thermobox neu erfunden. Die KÄNGABOX® Collection 2012.

Die Pizza bleibt heiß, der Sekt bleibt kalt: Mit der KÄNGABOX® von FEURER haben Sie eine sichere und komfortable Lösung, um Lebensmittel zu transportieren und zu isolieren. Aus widerstandsfähigem EPP gefertigt, ist die KÄNGABOX® temperaturbeständig, ultraleicht, extrem stabil und einfach zu handhaben.

Die vielseitige KÄNGABOX® Collection bietet intelligente Lösungen für Gastronomie, Lebensmittelhandel und Catering, nach Wunsch auch als individuelle Sonderanfertigung. Und: Die praktischen Freizeitboxen sind ideal zum Einkaufen, Campen und Picknicken.

info@kangabox.de | www.kangabox.de

