

# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2/2013



PERSPEKTIVEN



## Sehr geehrte Leser,

der Blickwinkel, aus dem wir unsere Umwelt betrachten, bestimmt unsere Entscheidungen und unser Handeln. Dabei sind unsere Wahrnehmungen von Bedeutung, unser Denken, Empfinden und unsere Vorstellungskraft. Durch Änderung des Blickwinkels, der Perspektive, werden andere Dinge sichtbar. Nur, wer dazu bereit ist und sich die Zeit dafür nimmt, kann Neues entdecken. Wir zeigen Ihnen, was Perspektiven für uns bedeuten und

wie wir unsere Erkenntnisse daraus ziehen. Das betrifft Leistungen, wie die Kompetenzerweiterung im Bereich Oberflächentechnik zeigt (siehe Seite 4), und Menschen, wie die Charaktere in unserem Außendienst-Team zeigen (siehe Seite 8). Es ist Zeit, Neuem zu begegnen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Krepshik', written in a cursive style.

Ihr Markus Krepshik (Geschäftsführer)

4

„Wertvolle Ergänzung“



8

„Es passt menschlich und fachlich.“



16

Helfen statt Urlaub



# „Wertvolle Ergänzung“

**Zuwachs in der Oberflächentechnik – die voestalpine Edelstahl GmbH übernimmt Bereiche der Eifeler-Unternehmensgruppe.**

Die mehrheitliche Übernahme der Eifeler-Gruppe durch voestalpine ermöglicht EschmannStahl, den Kunden ein breiteres Leistungsspektrum zu bieten, insbesondere durch die hinzugewonnene Kompetenz in der Lasertechnik. „Dies ist eine wertvolle Ergänzung unserer jetzt schon vorhandenen Stärken in der Oberflächentechnik“, betont Markus Krepschik, Geschäftsführer von EschmannStahl.

Die weltweit agierende österreichische voestalpine Edelstahl GmbH hatte Ende März 2013 die Mehrheit der deutschen Eifeler-Unternehmensgruppe mit rund 330 Mitarbeitern übernommen.

Seither sind die Kompetenz und die Technologie im Bereich Oberflächentechnik Teil des Leistungsspektrums von voestalpine und damit von EschmannStahl.



LASERSCHWEISSEN

PRÄZISION

VERSCHLEISSSCHUTZ

LASERHÄRTEN

### Die Eifeler-Unternehmensgruppe

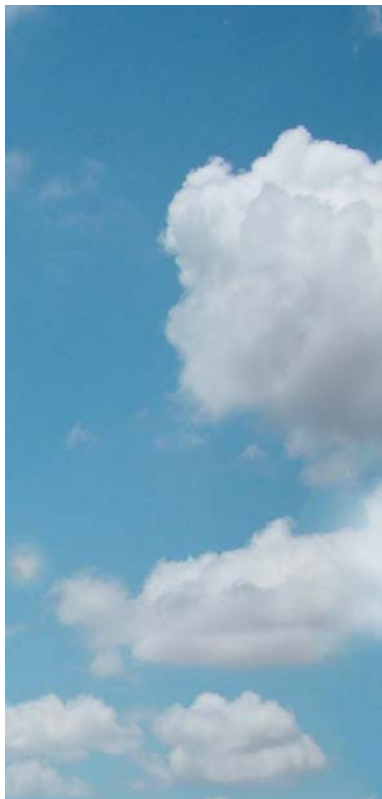
Das auf die hochwertige Beschichtung von Komponenten, vorwiegend für die Werkzeugindustrie, spezialisierte Unternehmen wurde 1983 von Hans W. Eifeler als „Eifeler Werkzeug GmbH“ in Düsseldorf gegründet, zunächst als Ein-Mann-Firma. Kerngeschäft waren der Werkzeugstahlhandel, der Vertrieb von Agrarstempeln und die Beschichtungen in Lohnarbeit. Bis heute

konnte sich das Unternehmen zur weltweit erfolgreichen mittelständischen Firmengruppe entwickeln, von der Installation der ersten Anlagen für die Lohnbeschichtungen bis hin zur Forschung und Entwicklung für eigene Anlagentechnik und neue Schichtsysteme.

Mit Standorten rund um den Globus ist man nah an den Kunden aus unterschiedlichen Industrien, von →



# PERSPEKTIVEN



Die Übernahme bringt einen Zuwachs von Kompetenz und Kapazitäten in der Lasertechnik.



Mehr Infos  
zu Eifeler

denen jede ihre individuellen Anforderungen mitbringt. Entsprechend geschult sind die Mitarbeiter mit Blick auf die Besonderheiten in den einzelnen Branchen.

**Umfangreichere Kompetenzen**

„Dieser technologische und Kompetenzzugewinn für die Gruppe ermöglicht uns, neben der guten Verfügbarkeit der Werkzeugstähle und den verschiedenen

mechanischen Bearbeitungsprozessen, die Kunden nun in der Oberflächentechnik noch besser zu unterstützen. Sie profitieren vom technischen Austausch und vom kombinierten Anwendungs-Know-how innerhalb der Gruppe. Je mehr Leistungen wir durch diese Ergänzung bieten, desto besser können sich die Kunden auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen konzentrieren“, fasst Markus Krepschik zusammen. ■

**ERGÄNZUNG DES LEISTUNGSANGEBOTS**



# „Dringend benötigte Erweiterung“

**Aufgrund steigender Nachfrage baut EschmannStahl die Kapazitäten in der Wärmebehandlung aus. Im ESSENTIALS-Interview spricht Geschäftsführer Markus Krepshik über den Umzug der Härtereier und die damit verbundenen Perspektiven für die Kunden.**

Für die Leitung der dann erweiterten Härtereier wird wie bisher Thorsten Lambart zuständig sein. Im Gespräch beschreibt Markus Krepshik, Geschäftsführer von EschmannStahl, diese weitere Entwicklung im Leistungspaket des Unternehmens und die konkreten Vorteile, die sich durch die Erweiterung der Härtereier für die Kunden ergeben.

**ESSENTIALS:** Herr Krepshik, mit dem kommenden Umzug der Härtereier aus Wehrath nach Düsseldorf stärken Sie Ihre Kapazitäten und Kompetenzen in der Wärmebehandlung. Welche konkreten Neuerungen können die Kunden erwarten?

Wir verlagern unsere Kapazitäten in der Wärmebehandlung nach Düsseldorf und investieren gleichzeitig in neue Anlagen.

Diese Kapazitätserweiterung, die wir dringend benötigen, wäre am Standort Wehrath aus Platzgründen nicht möglich gewesen.

In Düsseldorf werden wir eine Härtereier mit vier Vakuum-Härteöfen und neun Anlassöfen eröffnen. Thorsten Lambart, der heute bereits unsere Härtereier in Wehrath leitet, wird dies auch in Zukunft am neuen Standort tun.

**ESSENTIALS:** Aus welchen Gründen haben Sie sich für die Erweiterung der Kapazitäten entschieden?

Die Nachfrage der Kunden nach Leistungen im Bereich der Wärmebehandlung steigt bei uns seit Jahren kontinuierlich. Unsere EschmannStahlgüte **ESPRIMUS SL** hat sich

in Kombination mit der Wärmebehandlung bereits etabliert. Hinzu kommt eine weitere Entwicklung: Wir erkennen einen Markttrend zu immer größeren Druckgussseinsätzen, besonders für die Automobilindustrie. Für diese Großwerkzeuge haben wir in den 4500-Kilogramm-Ofen investiert, der mit neuester Technik ausgestattet ist und sicher ein Benchmark in der Vakuum-Wärmebehandlung wird. Um unsere Flexibilität zu erhöhen, haben wir in kleinere und größere Aggregate investiert.

Wir sind dadurch viel flexibler und können den Kunden einen noch besseren Service in der Vakuum-Wärmebehandlung bieten.

**ESSENTIALS:** Herr Krepshik, vielen Dank für das Gespräch. ■



Die Wärmebehandlungskapazitäten wurden aufgrund steigender Nachfrage erweitert.

## NEUE KAPAZITÄTEN

- 1 Vakuum-Härteofen und 2 Schutzgas-Anlassöfen mit 4.500 kg Nutzlast (max. Abmessungen 1200 x 1650 x 2100 mm) – ab Sommer 2014
- 1 Vakuum-Härteofen und 3 Vakuum-Anlassöfen mit 1.500 kg Nutzlast (max. Abmessungen 900 x 1200 x 900 mm)
- 2 Vakuum-Härteöfen und 4 Vakuum-Anlassöfen mit 800 kg Nutzlast (max. Abmessungen 600 x 900 x 600 mm)

# „Es passt menschlich und fachlich.“

**Neue Impulse und konstante Werte im Außendienst: Junge Verkäufer mit technischem und kaufmännischem Hintergrund ergänzen das Team. Sowohl die etablierten Mitarbeiter als auch die neuen profitieren.**

Es geht zu wie bei einem Treffen alter Freunde. Man macht Witze, klopfert sich auf die Schultern und freut sich auf das gemeinsame Abendessen. Beim Ortstermin, für den fast alle Gebietsverkaufsleiter\* von EschmannStahl aus ganz Deutschland nach Dieringhausen gekommen sind, ist die Stimmung gut.

## Offenheit für gute Partnerschaft

Dennis Kulisch ist in seiner heutigen Position als Gebietsverkaufsleiter noch neu, aber schon seit der Ausbildung und seiner späteren Tätigkeit im Verkaufsdienst im Unternehmen. Er weiß die positive Arbeitsatmosphäre zu schätzen. „Es passt menschlich und fachlich“, sagt er, und Horst Wendland, einer der ‚Alteingesessenen‘ im Verkauf, ergänzt: „Das gilt im Übrigen auch für die Kundenbeziehung. Letztlich ist der Faktor Mensch ganz entscheidend für eine funktionierende Partnerschaft mit den Kunden. Wenn ich mein Gegenüber verstehe und Offenheit mit ihm pflege, dann kann ich am besten auf seine Anforderungen eingehen. Dabei hat jeder seine eigene Art, den Job zu machen.“ So sind die fachlichen Hintergründe der Kollegen → (Fortsetzung auf Seite 10)



Thomas Tillmann



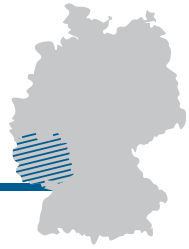
Emanuel Schmidt







Michael Meisberger



Sebastian Schellenberg



Angelo Sickau



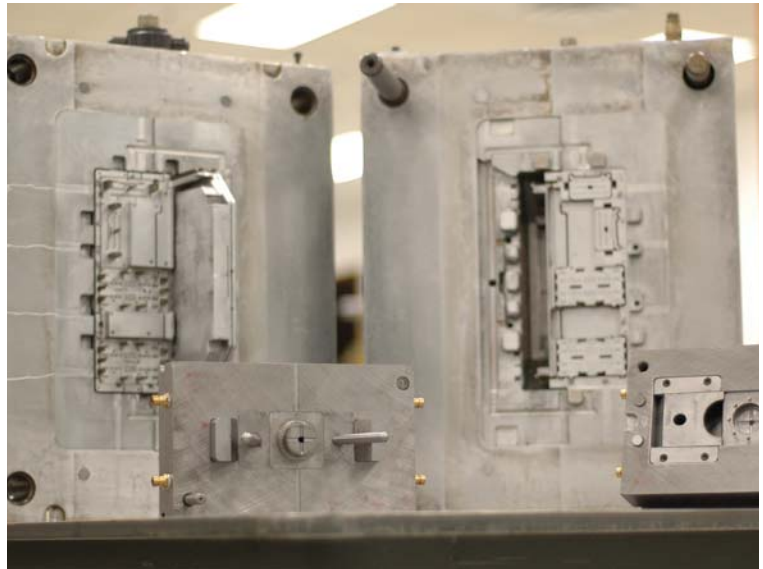
Dennis Kulisch



Horst Wendland



*\* Nicht abgebildet:  
Lutz Bode (zuständig für den erweiterten  
Bereich Sauerland/Siegerland)  
Peter Möhring (zuständig für den östlichen  
und nordöstlichen Teil der Bundesrepublik)*



*Von der Platte bis zur fertigen Form: Die Gebietsverkaufsleiter begleiten die Kunden langfristig.*

gemischt: Einige kommen mehr vom Kaufmännischen, andere sind eher technisch affin.

Vor allem positive Charaktere seien gefragt, wenn es darum geht, bestehende Kunden und potenzielle Neukunden zu betreuen. Thomas Tillmann führt einen weiteren Aspekt an: „Man muss auch wissen, wie die regionalen Märkte ticken. In Süddeutschland ist die Situation eine andere als in Norddeutschland. Es gibt nicht den Musterverkäufer.“

„Egal ob Techniker oder Kaufmann“, hält Michael Meisberger fest, „was uns sehr motiviert, ist, dass wir mitgestalten und -entscheiden können.“ Das ist nicht selbstverständlich und das wissen wir zu schätzen.“

Dennis Kulisch fügt hinzu: „Das zeigt sich in der Kontinuität beim Personal, die auch von den Kunden geschätzt wird.“

**Leistung transparent machen**

Natürlich gehe es darum, seinen Job zu machen. Das könne jedoch kein Selbstzweck sein, ist der Tenor der Runde. Man ist an langfristigen Kundenbeziehungen interessiert, nicht an kurzfristigem Geschäft. Eine gute Beratung und die richtigen Lösungsangebote für die Probleme der Werkzeugbauer und -anwender sind daher unerlässlich, „gerade, da die Endkunden, wie beispielsweise die Automobilindustrie, immer anspruchsvoller werden“, erläutert Angelo Sickau. „Die Anforderungen müssen wir auf unseren Service und den Werkzeugstahl

herunterbrechen.“ Welche Bearbeitungsschritte können Kunden auslagern, um sich auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren? Gibt es einen besseren Werkstoff für eine bestimmte Anwendung als den, der schon seit Jahren genutzt wird?

Horst Wendland weiß beispielsweise aus den Kundengesprächen zu berichten: „Vieles dreht sich momentan um unsere EschmannStahlgüte **ESPRIMUS SL**, bei der die Kunden unter anderem von den isotropen Eigenschaften profitieren. Immer wenn wir einen neuen Werkstoff etablieren, tauschen wir uns intensiv mit den betroffenen Konstrukteuren aus.“ In regelmäßigen

Schulungen und in Gesprächen untereinander erhalten die Gebietsverkaufsleiter das Rüstzeug für eine fundierte Beratung.

#### Die Ohren am Markt

Dadurch, dass die Gebietsverkaufsleiter ständig im Kontakt mit den Anwendern stehen, wissen sie stets um die technischen und logistischen Anforderungen, die in der Praxis herrschen. Im Dialog mit den Kunden hört Michael Meisberger immer wieder: „Bei euch ist jemand da, der sich kümmert. Man hat das Gefühl, gut aufgehoben zu sein.“ ■

## Der optimale Einstieg

### Einst Auszubildende, jetzt langjährige Mitarbeiter, berichten über ihre Entwicklung bei EschmannStahl.

Ob Zerspanungsmechaniker, Werkstoffprüfer oder Groß- und Außenhandelskaufleute – in den vergangenen Jahren hat EschmannStahl zahlreichen jungen Menschen einen Ausbildungsplatz gegeben. Viele davon werden nach ihrer erfolgreichen Ausbildung übernommen und gehören heute zu den festen Größen – quer durch das Unternehmen, von der Sägerei bis zum Verkauf.



Desiree Noß und Benjamin Knüchel: „Viel gelernt“

#### Perspektiven durch Weiterbildung

Benjamin Knüchel beispielsweise, der eine Ausbildung absolvierte (Bericht in ESSENTIALS 1/2010, S. 15/16), arbeitet heute als Werkstoffprüfer im Labor in Wehrath. „Von meinen ersten Tagen in der Berufsschule bis zu meiner aktuellen Tätigkeit war es ein langer Weg. Dabei habe ich viel lernen dürfen und fühle mich heute sehr gut aufgehoben. Der Austausch mit den vielen Fachleuten hier bringt einen stetig voran“, erläutert der ehemalige Auszubildende.

Das gilt ebenfalls für Desiree Noß. Auch sie fing als Auszubildende bei EschmannStahl an und ist nun schon lange im Unternehmen beschäftigt. Die Groß- und Außenhandelskauffrau bringt ihr Wissen und ihre Fähigkeiten heute im Vertrieb ein. Auch sie blickt gerne zurück: „Die fundierte Ausbildung hier ist der optimale Einstieg ins Berufsleben. Ich habe viele Abteilungen und Tätigkeiten kennengelernt und mich anschließend spezialisiert. Weiterbildungsmöglichkeiten haben mir immer wieder neue Perspektiven eröffnet – schließlich lernt man nie aus.“ ■

# Alles nur Eimer?

Jokey Plastik produziert seit über 45 Jahren Kunststoffverpackungen für die abfüllende Industrie.



Mit Wachstum hat er vermutlich gerechnet. In jedem Fall hoffte er darauf. Aber dass aus zwei gebrauchten Spritzgießmaschinen und neun Mitarbeitern auf einem Gehöft im Herzen des Bergischen Landes ein globales Unternehmen mit 1.700 Mitarbeitern werden würde, hatte der Gründer Josef Kemmerich sicherlich nicht erwartet.

Im Jahr 1968 begann die Geschichte von Jokey Plastik. Heute entwickelt und produziert das Unternehmen an 14 Standorten als Hauptprodukt Verpackungen für die abfüllende Industrie. Hinzu kommen technische Kunststoffteile, beispielsweise für Elektrowerkzeuge oder die Automotive-Industrie sowie Badprodukte vom Spiegelschrank bis zur Dampfdusche.

## Form, Funktion und Design

Michael Schmitz, Marketingleiter und Vertriebsleiter Deutschland, betont: „Wir entwickeln unsere Technologien und das Produktportfolio ständig weiter. Die zahlreichen Patente und Auszeichnungen bestätigten

die Innovationskraft des Unternehmens. Das betrifft sowohl die Form und Funktion der Verpackungen als auch die Dekoration. Beispielhaft dafür stehen unsere Kunststoffeimer aus nachwachsenden und Sekundärrohstoffen. Zudem sind wir weltweit einer der wenigen Hersteller, die Kunststoffverpackungen digital bedrucken.“ Vor diesem Hintergrund wird auch im Auge eines Laien aus einem vermeintlich einfachen Eimer ein technisches Produkt.

## High-Tech und Leidenschaft

„Unsere Verpackungslösungen sind das logische Ergebnis aus Prozess-Know-how im Spritzguss, Materialkompetenz und einem kreativen Werkzeugbau – unter dem Einsatz einer Hightech-Fertigung. All das wird gefördert von Menschen, die mit Leidenschaft dabei sind – oft von der Ausbildung bis zur Rente“, fasst Michael Schmitz zusammen. Eine Tatsache, die auch der inhabergeführten Struktur zu verdanken ist. Nur mit diesen Voraussetzungen, die man sich über die Jahre geschaffen hat, war es möglich, durch



Garant für Qualität: der eigene Werkzeugbau von Jokey Plastik

#### INFOS • DATEN • FAKTEN

Gründung: 1968

Unternehmenssitz: Wipperfürth,  
Bergisches Land, Nordrhein-Westfalen

Rund 1.700 Mitarbeiter, die an 14 Produktionsstätten rund um den Globus arbeiten, liefern Verpackungslösungen für ca. 6.000 Kunden aus unterschiedlichsten Bereichen. Zudem produziert das Unternehmen technische Kunststoffteile sowie Badprodukte.



stetig weiterentwickelte Produkte die Anforderungen der Kunden sowie der Endverbraucher zu erfüllen und selbst Impulse für Produktverbesserungen zu geben. Dazu zählt etwa der Trend zu immer dünnwandigeren Verpackungen aus kosten-, transport- und umwelt-technischen Gründen. Diese Entwicklung wurde Jokey erst durch das reibungslose Zusammenspiel der Kompetenzbereiche möglich.

#### Investitionen in Ideen

„Innovationen sind kein Zufall. Wir investieren jährlich rund 40 Millionen Euro in das Unternehmen – unter anderem in Forschung und Entwicklung. Dabei ist besonders der Austausch von Wissen unter Mitarbeitern, auch aus verschiedenen Abteilungen, ein Katalysator für Ideen“, begründet Michael Schmitz den hohen Innovationsgrad.

Von der 120-Milliliter-Dose bis zum 35-Liter-Eimer reicht die Bandbreite an Verpackungslösungen inzwischen. Bestimmte kleine Größen nahm man erst später

ins Sortiment auf: Im Lebensmittelbereich ist dies ein Ergebnis des Trends zu immer mehr Einzelpersonenhaushalten und damit kleineren Portionsgrößen, welche die Kunden im Supermarkt kaufen.

Über die Standardprodukte des Unternehmens hinaus sind für maßgeschneiderte Lösungen auch Custom-Mould-Projekte möglich: „Jokey Individual“. Bei der Realisierung individueller Verpackungswünsche steht Jokey als kreativer und kompetenter Partner zur Seite – in Beratung und Entwicklung von der ersten Idee bis zur Marktreife.

Welche Rolle der eigene Werkzeugbau für die Qualität der Produkte spielt und was sonst noch alles hinter den Produkten von Jokey steckt, die man im Alltag oft nur als einfache Eimer wahrnimmt, erläutern Michael Domröse, Leiter Werkzeugbau bei Jokey, und Eduard Laskowski, verantwortlich für Arbeitsvorbereitung, Einkauf und Qualitätsmanagement im ESSENTIALS-Interview auf den nächsten Seiten. ■



Mehr Infos zu  
Jokey Plastik



Eduard Laskowski und Michael Domröse

# „Wir nutzen das gesamte Leistungsspektrum von EschmannStahl.“

## ESSENTIALS-Interview mit Michael Domröse und Eduard Laskowski von Jokey Plastik

**ESSENTIALS:** Herr Domröse, Herr Laskowski, was ist für Sie ein Eimer?

Eduard Laskowski: Ganz allgemein ist ein Eimer ein Behälter für flüssige Güter oder Schüttgut. Wie Sie sich vorstellen können, sehen wir bei Jokey Plastik das Thema etwas differenzierter als beispielsweise der Konsument, der einen Eimer mit Farbe kauft.

Michael Domröse: Für uns und auch für die Hersteller, die ihre Ware in Eimern oder

vergleichbaren Behältnissen verpacken, steckt natürlich viel mehr dahinter. Es gibt komplexe praktische und gesetzliche Anforderungen, welche etwa die Form, das Material oder die Produktionsmethode bestimmen. Diese gilt es zu beachten, damit am Ende die passenden Produkte entstehen, die sowohl unsere Kunden als auch die Endnutzer zufriedenstellen.

**ESSENTIALS:** Welches sind die zentralen Eigenschaften, die gefordert sind, und wie

stellen Sie diese sicher?

Michael Domröse: Natürlich spielen Oberflächenstruktur, Form und Optik eine Rolle, insbesondere bei Lebensmittelverpackungen – schließlich sollen möglichst viele Sinne angesprochen werden. Eine gut gemachte Verpackung inszeniert ein Produkt, sie stärkt im besten Fall die Marke und kann für die Konsumenten ein Kaufargument sein. Ebenso wichtig, wenn auch meist weniger offensichtlich, sind die funktionalen Eigenschaften, beispielsweise

mit Blick auf die Abfüllung. So können wir unsere Verpackungslösungen für die automatisierte Hochleistungsabfüllung optimieren. Sie sind zudem stapelfähig, palettengerecht designt und belastbar, falls gefordert, damit der Transport reibungslos abläuft. Für bestimmte Füllgüter sind Barriere-, Rüttler- und Versiegelungsfähigkeit wichtig. All diese Anforderungen definieren wir in unserer Beratung mit den Kunden, um die optimale Lösung zu liefern – optisch, funktional und kostenseitig. Um höchstmögliche, reproduzierbare Qualität zu garantieren, unterliegen unsere Werke einem strengen Qualitäts- und Hygienemanagement und sind entsprechend zertifiziert.

**ESSENTIALS: Welche Rolle spielt der verwendete Werkzeugstahl hinsichtlich der Produktqualität?**

Eduard Laskowski: Natürlich gibt es viele Faktoren, welche die Qualität der von uns produzierten Verpackungen beeinflussen. So auch das Spritzgusswerkzeug und der dafür verwendete Werkzeugstahl. Dieser muss eine Reihe von Eigenschaften

mitbringen, damit wir effiziente Prozesse und konstante Qualität garantieren können. Während für unseren Werkzeugbau etwa die Zerspanbarkeit wichtig ist, zählen in der Produktion die Verschleiß- und Korrosionsbeständigkeit sowie die Oberflächengüte, damit Anhaftungen minimiert werden. Der Stahllieferant ist ein Faktor, der zur reproduzierbar hohen Produktqualität beiträgt: nicht nur mit dem gelieferten Werkstoff, sondern auch mit dem, was er darüber hinaus für uns leistet. Bei EschmannStahl ist das eine ganze Menge: vom einfachen Sägezuschnitt über die 6-Seiten-Bearbeitung und die weiterführende mechanische Bearbeitung bis hin zur Wärmebehandlung.

Michael Domröse: Wir greifen je nach unserer aktuellen Auslastung teilweise auf das gesamte Leistungsspektrum zurück, das EschmannStahl bietet. Auf die Qualität der Werkstoffe und der Bearbeitung können wir uns dabei stets verlassen. Mit der hohen Verfügbarkeit und den kurzen Lieferzeiten hilft EschmannStahl uns zudem dabei, auf kurzfristige Anforderungen

aus unseren Märkten reagieren zu können. Selbst, wenn es einmal ganz schnell gehen muss, können wir sicher sein, dass der Stahl rechtzeitig da ist – das ist beruhigend zu wissen.

**ESSENTIALS: Sie arbeiten seit der Unternehmensgründung von Jokey Plastik im Jahr 1968 mit EschmannStahl zusammen. Was zeichnet eine solch langfristige Geschäftsbeziehung aus?**

Eduard Laskowski: Es ist mehr als eine gewöhnliche Geschäftsbeziehung. Natürlich sind wir der Kunde und EschmannStahl der Lieferant, aber es ist eine eingespielte Partnerschaft: Wir begegnen uns immer fair und pragmatisch. Dass es menschlich untereinander passt, hilft dabei. Trotzdem muss sich ein Lieferant auch immer wieder neu beweisen, denn Garantien gibt es keine. Umso mehr zeigen die nunmehr über 45 Jahre der Kooperation, dass EschmannStahl vieles richtig macht.

**ESSENTIALS: Herr Domröse, Herr Laskowski, wir danken Ihnen für das Gespräch.** ■



Ausschnitt des Produktspektrums von Jokey Plastik, das von der 120-Milliliter-Dose bis zum 35-Liter-Eimer reicht

# Helfen statt Urlaub

**Andreas Filapek arbeitet in der Arbeitsvorbereitung der Sägerei bei EschmannStahl. Urlaubstage verbringt er nicht in noblen Hotelanlagen: Er begleitet Hilfstransporte quer durch Europa. Für die ESSENTIALS berichtet er von seinen Erfahrungen.**

Wer verbringt schon seinen Urlaub im Kriegsgebiet? Bosnien statt Ballermann, Rumänien statt Riviera. „Die Fahrten in Kriegsgebiete sind glücklicherweise lange vorbei. Das war 1993, bei meiner ersten Tour“, erklärt Andreas Filapek, Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung der Sägerei bei EschmannStahl. Damals hatte ihn ein Bekannter gefragt, ob er bei einer Hilfsaktion als Lkw-Fahrer mit dabei sein könne. Ziel war Bosnien-Herzegowina, das sich gerade im Krieg befand.

## Konvois in Kriegsgebiete

Um die Hilfstransporte als Fahrer begleiten zu können, opferte Andreas Filapek regelmäßig seinen Jahresurlaub. Inzwischen erhält er hierfür Sonderurlaub (mehr dazu im Interview auf Seite 18). Bis heute hat Andreas Filapek mit dem gemeinnützigen Verein „Humanitäre Hilfe Overath“ in zahlreichen Touren Hilfsgüter an bedürftige Menschen geliefert. Anfänglich wurden die Konvois noch unter dem Dach des Deutschen Roten Kreuzes Overath organisiert, bis man im April 2002 den Verein gründete. Gemäß seiner Satzung ist „der Zweck des Vereins die Unterstützung hilfsbedürftiger und Not leidender Menschen im In- und Ausland.“ Bis zur Gründung hatte man bereits mit 18 Transporten etwa 5.000 Tonnen Hilfsgüter in den kroatischen Teil Bosniens gebracht, um akute Not zu lindern und einen Teil zum Wiederaufbau beizutragen.

## Ausschließlich Warenlieferungen

Die freiwilligen Helfer wie Andreas Filapek liefern ausschließlich Waren, keine Devisen. Von Krankenbetten und Möbeln über Fahrräder und Bekleidung bis hin zu







### Schnappschüsse von den Einsätzen

*Oben: In Konvois werden die Güter zu den bedürftigen Menschen gebracht.*

*Mitte: Das Team der Humanitären Hilfe Overath.*

*Unten: Zahlreiche helfende Hände sind im Einsatz.*



Dachziegeln. Vor Ort verteilen die Vereinsmitglieder die Waren, teils in Zusammenarbeit mit der dort ansässigen Caritas und lokalen Organisationen des Roten Kreuzes.

„Unterstützung kommt von vielen Seiten, wobei mehr natürlich immer geht“, sagt Andreas Filapek. „Aber es ist schon enorm, was immer wieder zusammenkommt. Der Wille zu helfen ist ja grundsätzlich vorhanden, viele wissen einfach nicht, an wen sie sich wenden sollen. Man will ja auch, dass die Sachen an der richtigen Stelle ankommen.“ Da die Güter, die geliefert werden, größtenteils so grundlegend sind, versuchen Kriminelle gar nicht erst, damit Geschäfte zu machen. „Hundertprozentige Sicherheit gibt es natürlich nie. Aber da wir die Ware meist eigenhändig verteilen und im Nachgang den Erfolg kontrollieren, gerät unsere Hilfe fast nie in falsche Hände“, erläutert Andreas Filapek.

### Bosnien, Kroatien, Rumänien

Nachdem man in den ersten Jahren ausschließlich nach Bosnien (Vukovar) und später nach Kroatien (Gospic) gefahren war, gehen seit einigen Jahren auch Konvois nach Rumänien, erstmals im Jahr 2005. Nach einer Flutkatastrophe in der Region fuhr sieben vollbeladene Lkw nach Deva, um Hilfsgüter an ein Franziskanerkloster zu liefern, das Straßen- und Waisenkinder aufnimmt, sie verpflegt und ihnen eine schulische Ausbildung ermöglicht.

Bevor man ein neues Ziel aufnimmt, besuchen Mitglieder die infrage kommenden Orte und Einrichtungen in Vor-Touren. Damit machen sich die Helfer ein Bild davon, ob wirklich Hilfe gebraucht und was am dringendsten benötigt wird. Denn unabhängig davon, ob ehemaliges Kriegsgebiet oder Katastrophengebiet, betont Andreas Filapek: „Bedürftige Menschen gibt es viel mehr, als man denkt. Nur weil man in den Medien nichts hört, heißt das nicht, dass es keine Armut gibt. Jeder kann mit wenig Aufwand einen großen Teil dazu beitragen, diesen Menschen zu helfen.“ Ganz gleich, ob mit Kleiderspenden oder helfenden Händen. Man muss ja nicht gleich seinen Urlaub opfern. ■



„Mein Einstieg kam zufällig – jetzt helfe ich schon seit über 20 Jahren.“



Andreas Filapek im ESSENTIALS-Interview

**Mit einer Tour ins damalige Kriegsgebiet Bosnien-Herzegowina begann Andreas Filapeks Engagement für Hilfslieferungen. Heute gehört die Humanitäre Hilfe zu seinem Leben. Im Interview spricht er über die Unterstützung, die er dabei von Freunden, Kollegen und der Geschäftsleitung von EschmannStahl erfährt.**

**ESSENTIALS:** Herr Filapek, wie kommt man dazu, gerade während des schrecklichen Krieges auf dem Balkan nach Bosnien-Herzegowina zu fahren, wie Sie es vor rund 20 Jahren getan haben?

Durch meinen Lkw-Führerschein. Ein Bekannter wusste, dass ich eine Fahrerlaubnis für große Lastzüge habe und fragte mich, ob ich als Fahrer bei einem Hilfstransport mit dabei sein könne. Eigentlich sprach einiges dagegen, dies zu tun: Ich hatte keine Fahrpraxis mehr, es ging in ein Kriegsgebiet und ich musste meinen Urlaub opfern. Doch ich entschied mich trotzdem dafür und habe dies bis heute nicht bereut.

**ESSENTIALS:** Was führte in den folgenden Jahren dazu, dass Sie immer wieder mitgeholfen haben?

Es ist toll zu sehen, wie die Hilfe wirkt und wie dankbar die Menschen sind. Mit Blick auf das ehemalige Jugoslawien denken wir doch immer: ‚Da ist der Krieg ja vorbei, die sind aus dem Größten raus.‘ Aber die Leute sind auf Hilfe angewiesen. Die positiven Erlebnisse sind entsprechend unvergesslich. Aber nicht nur das: Ich habe im Laufe der Jahre viele Freunde gefunden. Es schweißt schließlich zusammen, wenn man tagelang mit einem Konvoi unterwegs ist.

**ESSENTIALS:** Konvois von zehn oder mehr Lkw zu organisieren erfordert einen enormen logistischen und finanziellen Aufwand. Wie realisiert man solche Touren?

Über die reinen Sachspenden hinaus sind wir auf Sponsoren angewiesen, für Lkw, Lagerflächen, Verpflegung und Sprit bis hin zu Bananenkartons zum Verpacken. Es gab schon Jahre, in denen wir nicht alle Güter ausliefern konnten, weil wir nicht genügend Fahrzeuge hatten. Sachspenden erhalte ich übrigens inzwischen von allen Seiten. Die Kollegen hier bei EschmannStahl wissen um mein Engagement und bringen immer wieder Dinge mit, die wir gebrauchen können. Auch die Geschäftsführung unterstützt mich: Ich erhalte regelmäßig Sonderurlaub, um diese Fahrten zu machen. Dafür sind wir, die Menschen vor Ort und ich, sehr dankbar. Es ist ein gutes Gefühl zu wissen, dass das Unternehmen hinter dieser guten Sache steht.

**ESSENTIALS:** Wenn man nicht gleich selbst mitfahren will: Wie kann man sonst noch helfen?

Auf der Website der Humanitären Hilfe Overath kann man sich über den Verein informieren (siehe Kasten rechts unten, Anmerkung der Redaktion). Dort findet man neben den richtigen Ansprechpartnern und Mitgliedsanträgen auch Zeitungsberichte sowie Bilder von vergangenen Touren.

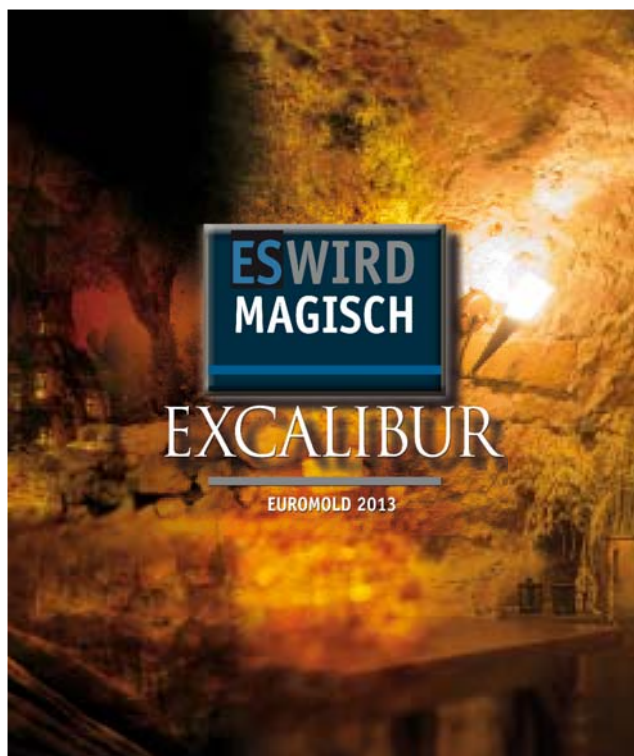
**ESSENTIALS:** Herr Filapek, vielen Dank für das Gespräch. ■

## HELFEN AUCH SIE



Mehr Informationen unter  
[www.hhov.de](http://www.hhov.de)

# KURZ & KNAPP



## ES WIRD MAGISCH – Euromold 2013

„ES wird magisch“ – unter diesem geheimnisvollen Motto gestaltet EschmannStahl seinen diesjährigen Auftritt auf der Euromold. Der Magier LOSANDER, der viele Besucher schon seit Jahren mit seinen Zaubertricks beeindruckt, wird in diesem Jahr von einer Assistentin unterstützt.

Magische Momente können die Besucher auch bei der Verlosung erleben: Jeden Abend während der Messe gibt es ein iPad mini zu gewinnen. An der Verlosung kann jeder teilnehmen, der einen entsprechenden Coupon ausgefüllt hat.

Im Nachgang der Messe werden die einzelnen Gewinner in einem Pressebericht angemessen porträtiert. In der nächsten Ausgabe berichtet die ESSENTIALS ausführlich über die Ergebnisse der Euromold 2013. ■

**Bei Fragen zum Produkt- und Dienstleistungsangebot wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner im Außendienst oder an:**  
**+49 2265 9940-0**  
**info@eschmannstahl.de**

## Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier

aus verantwortungsvollen Quellen

## VORSCHAU ESSENTIALS 1/2014

### Geplante Themen

- Für besondere Ansprüche – Überblick der EschmannStahlgüten
- Leistung auslagern, Effizienz steigern – SPFINE und SPSTANDARD



## IMPRESSUM

### Herausgeber:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
 Dieringhauser Straße 161–183  
 51645 Gummersbach  
 Telefon: +49 2265 9940-0  
 Fax: +49 2265 9940-100  
 E-Mail: info@eschmannstahl.de

### Redaktion:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
 C&G: Strategische Kommunikation GmbH

### Idee, Layout, Text und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH  
 Hoffnungsthaler Str. 1  
 51491 Overath  
 www.wir-verstehen-technik.de



# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

## 2/2013

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

**ESCHMANNSTAH**

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
Dieringhauser Straße 161-183  
51645 Gummersbach  
Telefon: +49 2265 9940-0  
Fax: +49 2265 9940-100  
E-Mail: [info@eschmannstahl.de](mailto:info@eschmannstahl.de)