

INNOVATIONEN INTELLIGENT INTEGRIERT



Konzern-Kennzahlen der Körber AG

in Mio. Euro	2010	2011	2012	2013	2014
Operatives Geschäft					
Auftragseingang	1.747	2.016	1.965	2.252	2.320
Umsatz	1.677	1.943	2.004	2.194	2.342
EBITA ¹	141	229	229	222	258
Umsatzrendite (EBITA) ¹	8,4%	11,8%	11,4%	10,1%	11,0%
Jahresüberschuss nach Steuern ²	114	159	151	137	150
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	210	193	138	218	163
Investitionen in Sachanlagen	41	53	48	54	58
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	95	104	99	120	129
Forschungs- und Entwicklungsquote	5,6%	5,3%	4,9%	5,4%	5,5%
Bilanzkennzahlen zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Eigenkapital	1.190	1.339	1.470	1.578	1.727
Bilanzsumme	2.037	2.109	2.194	2.352	2.535
Eigenkapitalquote ³	58,4%	63,5%	67,0%	67,1%	68,1%
Mitarbeiter zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Mitarbeiter ⁴	9.233	9.595	9.553	11.190	11.950

¹ Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände
(Earnings before interest, taxes and amortisation – EBITA)

² Beinhaltet planmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte gemäß HGB

³ Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme

⁴ Inklusive nicht konsolidierte Gesellschaften

DIE IDEEN UND DAS WISSEN AUS SIEBEN GESCHÄFTS- FELDERN INTELLIGENT ZUM NUTZEN UNSERER KUNDEN INTEGRIERT – DAS MACHT KÖRBER AUS.

Wir denken nicht in Einzelbausteinen, sondern sehen das Ganze. Jedes unserer Geschäftsfelder entwickelt innovative Lösungen für unsere Kunden – immer öfter durch übergreifende Zusammenarbeit. Mehr als 100 Produktions-, Service- und Vertriebsgesellschaften bilden dafür die Basis. Unsere Mitarbeiter führen ihr Know-how dort gezielt zusammen, wo es gebraucht wird. An Standorten rund um den Globus verknüpfen wir die Vorteile einer leistungsfähigen Konzernorganisation mit den Stärken hochspezialisierter und flexibler Unternehmen. So entwickeln wir zukunftsweisende Produkte und Services und gehören zu den Technologieführern in allen unseren Märkten.

- 04 Vorwort des Vorstandsvorsitzenden
- 07 Der Vorstand der Körber AG

- 08 Unsere strategische Ausrichtung

- 10 Unsere Geschäftsfelder

- 12 Automation
- 16 Logistik-Systeme
- 20 Werkzeugmaschinen
- 24 Pharma Systeme
- 28 Tissue
- 32 Tabak
- 36 Unternehmensbeteiligungen

- 40 Körber weltweit

- 42 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 43 Konzern-Bilanz
- 44 Kontakt/Impressum



Pharma-Know-how gezielt erweitert

März // Das Unternehmen Werum IT Solutions ist Weltmarktführer für Produktionsmanagementsysteme (MES) in der Pharma-industrie – und seit März 2014 Teil des Geschäftsfelds Pharma Systeme. Durch die Integration wird das vorhandene Know-how rund um die Verpackung von pharmazeutischen Produkten gezielt durch Softwareprodukte und -lösungen erweitert.



Leistungsangebot mit Inconso erweitert

April // Die Inconso AG gehört seit April 2014 zum Körber-Konzern und ist Teil des Geschäftsfelds Logistik-Systeme. Dank der Integration des in Europa führenden Consulting- und Softwareunternehmens bietet das Geschäftsfeld das gesamte Portfolio der (Intra-)Logistik an – von der maßgeschneiderten Hard- und Software bis hin zur Systemintegration. Durch nahtlose Kombinierbarkeit können alle Leistungsangebote aus einer Hand angeboten werden, ohne dass diese Kombination zwingender Grundsatz ist.

Nach den Sternen gegriffen: Technologie-Innovation

Mai // Technologieführerschaft im anspruchsvollen Markt ausbauen – das ist Ziel des Geschäftsfelds Tissue. Passend dazu stellte Fabio Perini 2014 ausgewählten Kunden die neue Hochleistungsmaschine »Constellation« zur Herstellung von Toilettenpapier und Küchenrollen vor. Die neue Technologie sichert Kunden hohe Qualität beim Endprodukt, Flexibilität in der Produktion sowie – gemessen an bisherigen Industriestandards – bedeutende Kostenvorteile bei der Herstellung. Auf dem Markt erhältlich ist die »Constellation« ab 2015.



Starkes Kundenversprechen und neuer Markenauftritt

November // Das Geschäftsfeld Automation tritt seit November 2014 mit einem neuen, verbindenden Erscheinungsbild auf. Das zentrale Nutzenversprechen für Kunden ist: »Performance. Sustained.«. Es unterstreicht den Anspruch, dass alle Unternehmen des Geschäftsfelds leistungsfähige, technologisch führende und serviceorientierte Partner ihrer Kunden sind und sie nachhaltig erfolgreicher machen.

Strategische Akquisition: Garbuio Dickinson

Juni // Für die Hauni Maschinenbau AG ist es eine wichtige strategische Investition: Seit Juni 2014 gehören die italienischen Spezialisten für Maschinen zur Tabakauf- und -verarbeitung (sogenanntes Primary-Geschäft) von Garbuio Dickinson zum Geschäftsfeld Tabak. Gemeinsam soll die Position im wichtigen Primary-Markt gestärkt werden. Auf neue technologische Lösungen kommt es dabei entscheidend an. Dafür wird das F & E-Know-how passgenau vernetzt.



Auftragsrekord bei Werkzeugmaschinen

Dezember // Eine Bestätigung für das Know-how der Mitarbeiter und die internationale Technologieführerschaft: Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen hat in 2014 seinen Auftragseingang auf einen Rekordwert gesteigert. Klarer Kundenfokus, ausgereifte und innovative Produkte sowie das breite Portfolio halfen, den Marktanteil gezielt zu steigern.



Vorwort des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Innovationen startete die Geschichte unseres Konzerns, dank unserer Innovationen haben wir 2014 ein herausforderndes Geschäftsjahr gemeistert und mit intelligent integrierten Innovationen wollen wir unsere Kunden weiterhin begeistern und die Zukunft gestalten.

Der Körber-Konzern blickt erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Wir konnten unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um sieben Prozent auf 2,34 Milliarden Euro steigern. Das Ergebnis liegt mit einem Plus von 16 Prozent bei 258 Millionen Euro. Beide Werte sind die höchsten in der Konzerngeschichte.

Auf das Erreichte sind wir stolz. Denn diese Leistung zeigt, dass wir das Jahr 2014 trotz teils schwieriger Bedingungen in unseren Märkten optimal genutzt haben. Darüber hinaus haben wir uns mit Blick auf die Zukunft weiterentwickelt, um langfristig erfolgreich zu sein. Unsere auf nachhaltiges und langfristig profitables Wachstum ausgerichtete Strategie bietet dafür die Basis. Diese kombiniert eine klare Ausrichtung auf unsere traditionellen Stärken mit einem Fokus auf neue Märkte, Branchen und Technologien, sowie mit unserer ausgeprägten Kundennähe in sieben marktorientierten Geschäftsfeldern. Mit unserer Strategie schaffen wir auch Sicherheit für unsere alleinige Aktionärin: die gemeinnützige Körber-Stiftung.

»Wir wollen unsere Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern begeistern!«

Der Körber-Konzern ist international in verschiedensten Branchen und Technologiefeldern tätig. Wir vernetzen unsere Experten und deren umfassendes Know-how, um unseren Kunden passgenaue, innovative Produkte und Lösungen anbieten zu können oder solche mit ihnen gemeinsam zu entwickeln. Wie diese Form der intelligenten Integration funktioniert, zeigen wir Ihnen anhand von Beispielen im vorliegenden Körber-Jahresbericht. Diese reichen von »sanften« Lagengreifern in der Logistik bis zur intelligenten Vernetzung von Fertigungsstätten beim Werkzeugmaschinenbau. Unsere Mitarbeiter haben dabei vor allem eines im Blick: Wir wollen unsere Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern begeistern und erfolgreicher machen – mit weiteren Innovationen, intelligenten Services und integrierten Lösungen. Daher tun wir alles dafür, das Wissen, die Erfahrung, das Know-how und die Ideen unserer Mitarbeiter im gesamten Konzern bestmöglich zu vernetzen und zu nutzen.

»Langfristiges Denken geht Hand in Hand mit nachhaltigem, solidem Wachstum.«

Im zurückliegenden Jahr haben wir den Körber-Konzern gut für die Zukunft aufgestellt. Strategisch wichtige Akquisitionen im Jahr 2014 stärken uns auf unserem Wachstumskurs. Mit Werum und Inconso beschleunigen zwei starke Softwareunternehmen unsere Entwicklung vom klassischen Maschinenbau- zum integrierten Technologiekonzern. Werum ist der führende Anbieter von Software zur Produktionssteuerung und -überwachung für die pharmazeutische und biopharmazeutische Industrie. Mit dem Erwerb haben wir das auf Inspektions- und Verpackungstechnologien sowie die Herstellung hochwertiger Verpackungen für pharmazeutische Produkte spezialisierte Geschäftsfeld Pharma Systeme des Konzerns weiter ausgebaut. Inconso, ein führendes Consulting- und Softwareunternehmen für Logistiklösungen, stärkt unser Geschäftsfeld Logistik-Systeme am Markt durch ein erweitertes Angebotsspektrum für Warehouse-Management-Software. Im Geschäftsfeld Tabak erweiterten wir unsere Servicekapazitäten und vor allem unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Tabakaufbereitung mit dem italienischen Traditionsunternehmen Garbuio Dickinson. Garbuio Dickinson ist einer der führenden Hersteller für Primary-Equipment. Bei allen Akquisitionen stand wiederum der Nutzen für unsere Kunden im Mittelpunkt: Durch breitere Angebote und die zunehmende Vernetzung von Maschinen, Materialien, Software und Menschen können wir ihnen innovative Produkte und Services kombiniert mit effizienten Prozessen bieten.

»Ideen sind die nachgefragteste Währung im Wettbewerb der Zukunft.«

Auf unserem Weg in die Zukunft setzen wir auf neue Formen der Zusammenarbeit ebenso wie auf eine intelligente Integration dessen, was wir tun und wie wir es tun. Grundlage ist unsere gemeinsame Konzernidentität, die wir in unseren fünf Unternehmenswerten beschrieben haben: Wir wollen Kundenzufriedenheit erreichen, indem wir die Bedürfnisse unserer Kunden vorhersehen und sie – heute und in Zukunft – mit unseren Produkten und Dienstleistungen begeistern. Innovation bewegt unsere Kunden und uns als Konzern nach vorn. Mehr denn je sind Ideen die nachgefragteste Währung im Wettbewerb um die Zukunft. Dafür vernetzen wir Menschen und Wissen unter unseren Mitarbeitern und lernen voneinander, um innovatives Denken zu fördern. Für uns bedeutet Zukunfts-

orientierung, dass langfristiges Denken Hand in Hand geht mit einem nachhaltigen, profitablen Wachstum. Als zuverlässiger und solider Partner übernehmen wir Verantwortung. Wir stehen ein für unser Handeln und finden Antworten auf die Fragen von heute und morgen – für unsere Kunden und unsere Mitarbeiter.

»Wir sind Körber – wir gestalten die Zukunft!« Für uns bedeutet das, dass wir fortlaufende Veränderungen in unternehmerische Chancen übersetzen. Dies konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr bereits erfolgreich belegen. Unser Dank gilt daher unseren Kunden, Geschäftspartnern und Dienstleistern, die erneut oder erstmals vertrauensvoll mit uns zusammengearbeitet haben. Unseren besonderen Dank verdienen unsere knapp 12.000 Mitarbeiter weltweit, die unsere Kunden jeden Tag in den Mittelpunkt ihres Tuns stellen.

»Mit intelligent integrierten Innovationen wollen wir unsere Kunden nachhaltig erfolgreich machen.«

Nach einem marktseitig bereits anspruchsvollen Jahr 2014 konzentrieren wir uns nun darauf, die Herausforderungen des neuen Jahres erfolgreich zu meistern. Mit intelligent integrierten Innovationen setzen wir alles daran, unsere Kunden nachhaltig erfolgreich zu machen.

Hamburg, März 2015



Richard Bauer
Vorstandsvorsitzender
der Körber AG



Richard Bauer

Vorstandsvorsitzender der Körber AG

Hildemar Böhm

Mitglied des Vorstands

Stephan Seifert

Mitglied des Vorstands

Christopher Somm

Mitglied des Vorstands

UNSERE STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

Körber – der Name steht international für Innovationskraft, technologischen Fortschritt und einzigartiges Know-how, immer ausgerichtet auf den Erfolg und die Zufriedenheit unserer Kunden. In all unseren Geschäftsfeldern sind wir Weltmarktführer. Unser Wissen und unsere Erfahrungen in der Prozesstechnik, Feinstbearbeitung, Steuerung und Regelung oder auch bei Druck- und Verarbeitungstechnik sind Alleinstellungsmerkmale im Markt.

Wir agieren global, ohne den Bezug zu den lokalen Gegebenheiten aus den Augen zu verlieren. Davon profitieren unsere Kunden überall auf der Welt. Sie schätzen unsere Zuverlässigkeit und unsere auf sie zugeschnittenen Leistungen.

Das starke Fundament des Körber-Konzerns sind unsere konzernweit einheitlichen Grundsätze und Unternehmenswerte. Sie sind auch Prüfstein für die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer auf langfristig profitables Wachstum ausgerichteten Strategie.

UNSERE KÖRBER-VISION

Körber gestaltet die Zukunft! Wir sind technologisch führend, gemeinsam stark und begeistern unsere Kunden und Partner als Branchenexperten in allen Geschäftsfeldern.

UNSERE KÖRBER-MISSION

Als internationaler Technologiekonzern mit starker regionaler Präsenz schaffen wir messbaren Nutzen und Mehrwert für unsere Kunden. Als zuverlässiger, solider Partner entwickeln und liefern wir weltweit mit und für unsere Kunden zukunftsweisende, innovative Lösungen und passgenaue Dienstleistungen.

UNSER STRATEGISCHES WACHSTUMSZIEL

Mit unserem klar definierten, langfristigen Wachstumsziel bis 2025 haben wir uns viel vorgenommen. Dieses Wachstum erreichen wir, indem wir dauerhaft unsere Kunden begeistern. Durch organisches Wachstum und strategische Akquisitionen soll sich unser Gesamtumsatz im Vergleich zu 2013 mehr als verdoppeln.

UNSERE KONZERNÜBERGREIFENDEN UNTERNEHMENSWERTE

Kundenzufriedenheit

Wir sind Körber und schaffen Mehrwert für unsere Kunden ...

...indem wir unsere Kunden und Partner als Branchenexperten begeistern. Als zuverlässiger, solider Partner entwickeln und liefern wir weltweit mit und für unsere Kunden zukunftsweisende, innovative Lösungen und passgenaue Dienstleistungen.

Innovation

Wir sind Körber und gestalten Innovationen ...

...indem wir unsere Erfahrung, unser Know-how und unseren Ideenreichtum für den Erfolg unserer Kunden einsetzen. Fortlaufende Innovationen und Verbesserungen unserer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse sind Garant für unsere Technologieführerschaft.

Menschen und Wissen vernetzen

Wir sind Körber und vernetzen Menschen und Ideen ...

...indem wir die Vielfalt unseres Know-hows und unserer Erfahrungen erkennen und nutzen. Als international tätiger Konzern fördern und fordern wir den Austausch untereinander, um mit all unserem Wissen zu effizienten und besten Lösungen zu kommen.

Verantwortung

Wir sind Körber und übernehmen Verantwortung ...

...indem wir unsere konzernweit einheitlichen Unternehmenswerte zur Grundlage unseres Handelns machen. Wir halten, was wir versprechen, und handeln zuverlässig nach innen und außen. Vertrauensvolle und langfristige Beziehungen zu unseren Mitarbeitern und Geschäftspartnern sind der Schlüssel für unseren Erfolg.

Zukunftsorientierung

Wir sind Körber und streben nach nachhaltigem, profitabilem Wachstum ...

...indem wir es als motivierende Herausforderung annehmen, dauerhaft erfolgreich und finanziell unabhängig zu bleiben. Wir entwickeln gemeinsam profitable und nachhaltige Lösungen. Dabei setzen wir weltweit auf unsere Mitarbeiter, die wir mit modernen und attraktiven Arbeitsbedingungen in ihrem Tun unterstützen.

UNSERE GESCHÄFTSFELDER

AUTOMATION

Das Geschäftsfeld Automation entwickelt, produziert und vertreibt international hochwertige und innovative Produkte sowie Dienstleistungen in den Geschäftsbereichen Antriebs- und Automatisierungstechnik, Sensortechnik, Energietechnik und Elektronikfertigung. Sämtliche Unternehmensbereiche zeichnen sich durch technologisch führende Produkte aus und setzen neue Maßstäbe, um ihren Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern. → [SEITE 12](#)

WERKZEUGMASCHINEN

Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen vereint die weltweit führenden Anbieter von Präzisionsmaschinen für Schleifen, Erodieren, Lasern, Kombinationsbearbeitung und Messverfahren. Mit den acht Unternehmensmarken Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag, Mägerle, Blohm und Jung verfügt das Geschäftsfeld über das jeweils breiteste Applikationswissen, das größte Produktportfolio und das umfassendste Dienstleistungsangebot im internationalen Markt. → [SEITE 20](#)



LOGISTIK-SYSTEME

Das Geschäftsfeld Logistik-Systeme bietet hochwertige, intelligente und effiziente Logistik-Lösungen entlang der Wertschöpfungskette seiner Kunden – von der Projektierung und Beratung über Software, Förder-, Palettier- und Lagertechnik bis zur umfassenden Systemintegration für die Produktions-, Distributions- und Transportlogistik. Mit Kompetenz, Erfahrung sowie höchsten Qualitäts- und Servicestandards bieten die vier Unternehmen Aberle, Aberle Software, Inconso und Langhammer maßgeschneiderte Logistik-Lösungen, die ihre Kunden in ihren Märkten nachhaltig erfolgreicher machen. → [SEITE 16](#)

PHARMA SYSTEME

Das Geschäftsfeld Pharma Systeme bietet Lösungen für sichere und effiziente Prozesse bei der Herstellung und Verpackung pharmazeutischer Produkte sowie zur Rückverfolgbarkeit von Arzneimitteln. Die einzigartige Kombination von Prozess-Know-how und Spitzentechnologie macht das Geschäftsfeld zu einem der führenden Systemanbieter für die Pharma- und Biotech-Industrie. Das Geschäftsfeld vereint unter seinem Dach die international führenden Unternehmen Dividella, Mediseal, Rondo, Seidenader und Werum und verfügt über Entwicklungs- und Produktionsstandorte in Deutschland, der Schweiz, der Tschechischen Republik und den USA. → [SEITE 24](#)

TISSUE

Das Geschäftsfeld Tissue steht für Innovation, modernste Technologien und Komplettlösungen für Maschinen- und Anlagentechnik zur Verarbeitung und Verpackung von Toilettenpapier und Küchenrollen. Herausragende Innovationsleistungen und eine konsequente Kundenorientierung machen Fabio Perini zum Technologie- und Marktführer der Branche. → [SEITE 28](#)



TABAK

Das Geschäftsfeld Tabak mit den Marken Borgwaldt, Decouflé, Garbuio Dickinson, Hauni und Sodim ist der weltweit führende Anbieter von Technologien sowie technischen Services und Beratungsleistungen für die internationale Tabakindustrie. An Standorten rund um den Globus unterstützen die Unternehmen des Geschäftsfelds Kunden in den Bereichen Tabakaufbereitung, Filter- und Zigarettenherstellung sowie Mess- und Analysegeräte und Flavor. → [SEITE 32](#)

UNTERNEHMENS BETEILIGUNGEN

In den kommenden Jahren will der Körper-Konzern weiter wachsen – auch über strategische Investitionen. Wichtige Zukunftstechnologien und -märkte stehen dabei im Blickpunkt. Das Geschäftsfeld Unternehmensbeteiligungen bietet den passenden Rahmen für jene Unternehmen, mit denen der Konzern »Neuland« betritt. Auch Unternehmen mit besonderen Marktbedingungen finden hier ein ideales Umfeld. Bislang gehört mit Winkler+Dünnebier (W+D), dem führenden Technologiepartner der Briefumschlag- und Mailling-Industrie sowie für Sonderanwendungen für die Tissue-Industrie, ein Unternehmen zu dem Geschäftsfeld. → [SEITE 36](#)

AUTOMATION

KOMPLEXE TECHNIK – EINFACHES HANDLING



»Usability« ist ein Schlagwort unserer Zeit. Dahinter steht die Aufgabe, komplexe Produkte und Prozesse einfach für den Nutzer zu gestalten. Ein Projekt aus dem Geschäftsfeld Automation demonstriert, dass dieser Ansatz auch im Maschinenbau wichtig ist. Gemeinsam mit Hauni wurde die Automatisierung einer Maschine vereinfacht.



Hochgeschwindigkeitsbearbeitung und Vollautomatisierung sind zentrale Ziele in vielen Maschinenbau-Anwendungen. Auf diese Weise sollen die Produktionsabläufe der Zukunft schneller und effizienter erfolgen. Allerdings verändert dies die Anforderungen an die Konstruktion der Maschinen. In diesem Zusammenhang werden Steuerungen und Antriebe immer leistungsfähiger ausgelegt – und die Montage der komplexen Einheiten stellt höhere Ansprüche an den Maschinenbauer. →

»Die Entwicklung von Automatisierungstechnik kann keine Einzelleistung mehr sein.«

→ »Wir gehen bewusst einen anderen Weg«, erklärt Ralf Prechtel von LTI Motion aus dem Geschäftsfeld Automation. »Unser Automatisierungssystem SystemOne CM ist beim Einbau ungewöhnlich einfach zu handhaben. Seine Usability ist dank zeitsparendem Verbindungssystem, Einkabel-Technologie und zentralem Datenpool unerreicht. Zudem überzeugt es mit einer kompakten Bauweise sowie Dynamik und Kosteneffizienz.«

Prozess umgekehrt

Die Automationsexperten von LTI Motion arbeiten eng mit ihren Maschinenbau-Kunden zusammen, um die Stärken dieser Technik optimal zu nutzen und passende Lösungen zu finden. Innerhalb des Körber-Konzerns ist die Zusammenarbeit noch einfacher umsetzbar, da alle Beteiligten um das Know-how und die Stärken des anderen Unternehmens wissen. In manchen Fällen wird der Prozess sogar umgekehrt: Maschinenbauer suchen nach einem Projekt, das vom Automatisierungssystem der LTI Motion besonders profitiert. Die Frage »Wo kommen die Stärken von SystemOne CM am besten zum Tragen?« wird dann zum zentralen Entscheidungskriterium.

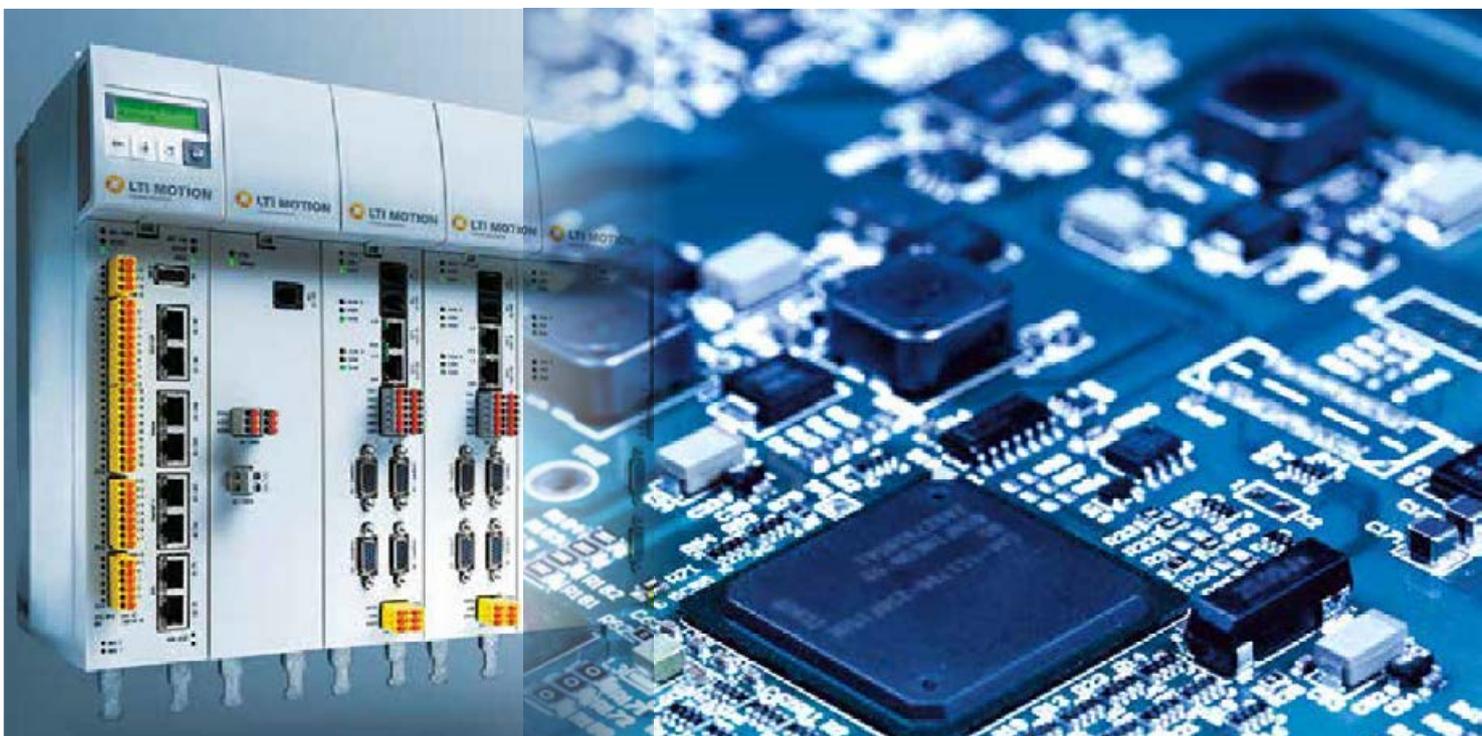
Kunden profitieren

Experten von Hauni aus dem Geschäftsfeld Tabak entschieden sich dieser Fragestellung folgend für eine Maschinenentwicklung, mit der Zigarettenfilter der Zigarettenproduktion zugeführt werden. »Wir haben schnell gemerkt, dass diese Entscheidung richtig war«, bestätigt Bernhard Brinkmann von Hauni. »In enger Teamarbeit und mit direkter Unterstützung durch LTI-Ingenieure ließen sich die Antriebsaufgaben im neuen Filtersender optimal lösen.« Am Ende profitieren die Kunden von dieser Zusammenarbeit, denn die neue Maschine ist flexibel und effizient. Sie lässt sich in unterschiedliche Produktionsprozesse einbinden. »Viele Faktoren spielen eine Rolle, aber die Automatisierungstechnik mit SystemOne CM leistet einen wichtigen Beitrag«, erklärt Prechtel.

Welche Lösungen werden benötigt?

Für das gesamte Geschäftsfeld Automation ist dieser Ansatz beispielhaft. Nicht nur die Zusammenarbeit mit den Unternehmen aus anderen Körber-Geschäftsfeldern soll intensiviert werden – insgesamt rückt die Kundenperspektive stärker in den Blickpunkt, um die Entwicklung der komplexen Automatisierungstechnologie voranzutreiben

SystemOne CM: der kompakteste Mehrachsregler am Markt.



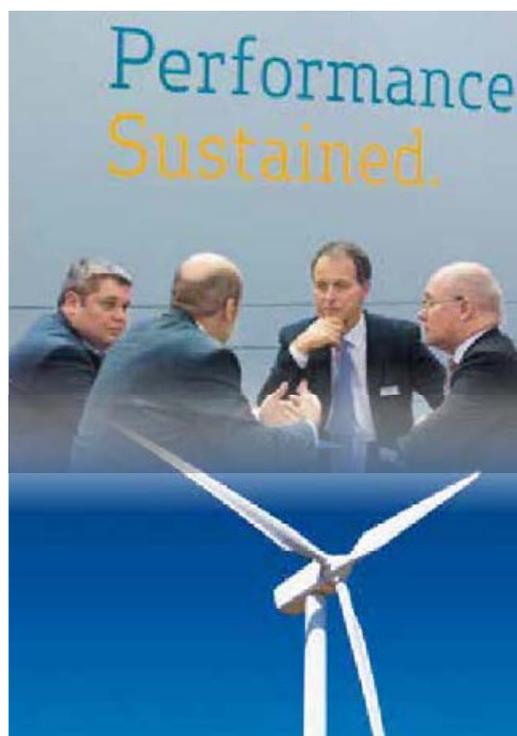
zu können. Dafür werden viele Initiativen gestartet. Die Einführung eines neuen, übergreifenden CRM-Systems (Customer Relationship Management) für die Firmen Sensitec, LTI Motion und LTI ReEnergy bildet die Basis dafür, Kundenbedürfnisse in einer gemeinsamen Datenbank zu erfassen und für den Innovationsprozess nutzbar zu machen. Zudem wurde bei LTI Motion ein Global Industry Management (GIM) eingeführt, das die Trends der wichtigsten strategischen Märkte systematisch erfasst. Welche Automatisierungslösungen werden zukünftig benötigt? Das GIM-Team gibt auf diese Frage richtungsweisende Antworten.

Neuer Markenauftritt als starkes Signal

Wie ambitioniert die Ziele des Geschäftsfelds Automation sind, macht auch der neue Markenauftritt deutlich: »Performance. Sustained.« lautet seine zentrale Botschaft. Mit ihr versprechen die Unternehmen ihren Kunden nachhaltige Höchstleistungen – und das in Technologiebereichen, die sich rasant verändern. Dafür setzen sie einerseits auf ihr spezifisches Know-how, das in Zukunftsmärkten wie dem Windkraftanlagenbau oder der Solartechnologie, aber auch im Maschinenbau für Leistungssteigerungen sorgt. Andererseits wird die Zusammenarbeit weiter intensiviert. Die Entwicklung von neuen Automatisierungslösungen kann in den Zeiten der »Industrie 4.0« keine Einzelleistung mehr sein. Das Körber-Geschäftsfeld Automation ist dafür bestmöglich aufgestellt. □

UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS AUTOMATION

- Baltic Elektronik GmbH, Grevesmühlen/Deutschland
- Dressel GmbH, Unna/Deutschland
- Heinz Fiege GmbH, Röllbach/Deutschland
- Körber Automation GmbH (vormals LTI GmbH), Lahnau/Deutschland
- LTI AUSTRIA GmbH, Wels/Österreich
- LTI Deutschland GmbH, Lahnau/Deutschland
- LTI DRIVES Co., Ltd., Hsinchu/Taiwan
- LTI DRIVES GmbH, Granges-Paccot/Schweiz
- LTI DRIVES GmbH, Rüti/Schweiz
- LTI Drive Systems (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai/China
- LTI ITALIA S.r.l., Mailand/Italien
- LTI Motion GmbH, Lahnau/Deutschland
- LTI REEnergy A.S., Van/Türkei
- LTI REEnergy Co., Ltd., Hsinchu/Taiwan
- LTI REEnergy (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai/China
- LTI ReEnergy GmbH, Unna/Deutschland
- LTI USA Ltd., Mechanicsburg/USA
- Sensitec GmbH, Lahnau/Deutschland
- Sensitec GmbH, Mainz/Deutschland



Auf der Messe-SPS/IPS/Drives (Nov. 2014) präsentierte das Geschäftsfeld erstmals seinen neuen Markenauftritt.

Windkraftanlagenbau als Zukunftsmarkt für Umrichter-Technologie von LTI ReEnergy.

TRANSPORT AUF WELLEN



Kann man empfindliche Produkte extrem schnell und gleichzeitig besonders sanft mit Robotern handhaben?

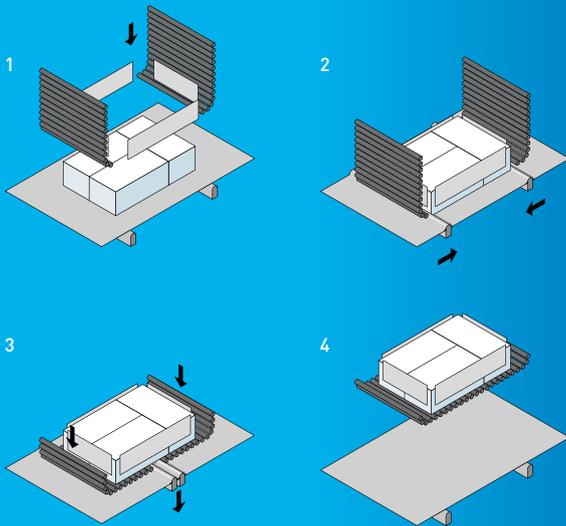
Für Logistik-Experten ist diese Frage von Bedeutung. Denn die Antwort beeinflusst die Gesamtleistung eines Logistik-Systems. Im Geschäftsfeld Logistik-Systeme entstand eine Technologie, die große Produkt-pakete so schonend wie nie handhabt.



Rasend schnell verlassen die runden Küchenrollen die Produktionslinie eines deutschen Herstellers. Sie werden zusammengeführt zu unterschiedlich großen Gebinden und von einem Greifersystem auf Paletten abgestellt. Bis zu 180 Gebinde pro Minute müssen dafür verarbeitet werden. Der gesamte Ablauf ist perfekt synchronisiert – sonst würde der durchgetaktete Produktionsfluss schnell ins Stocken geraten und die Effizienz der gesamten Küchenrollen-Herstellung gefährden. →

»Das Ziel ist eine Lifetime-Partnerschaft, in der wir die Logistik immer weiter perfektionieren.«

The Wave



Optimale Ausrichtung des Lagenlayouts auf dem Gliederförderband (1); die Welle entsteht von zwei Seiten auf dem Gliederförderband. Währenddessen wird die spurgeführte Carbon-Rollenmatte unter die Lage geführt (2), die Carbon-Rollenmatte hebt die Produkte im Rahmengerüst leicht an (3) und setzt die Produktlage mithilfe des Roboterarms um (4).

→ Eine übliche Logistik-Aufgabe? Wer sich die dazugehörige Palettier-Lösung genauer ansieht, entdeckt einen ungewöhnlichen Prozess: Das empfindliche Küchenrollen-Gebinde wird zunächst ganz leicht durch zwei aufeinander zulaufende Wellen angehoben, erzeugt durch ein flexibles Gliederband. Gleichzeitig schieben sich zwei Carbon-Matten unter die Produktlage. Sie bilden abschließend einen Boden. So können die Pakete weder durchrutschen, noch werden sie beschädigt, wenn der Roboter-Greifer ohne jeden Druck das Gesamtpaket anhebt – schonender geht es kaum.

Von der Natur abgeschaut

»Letztlich haben wir uns die Idee von der Natur abgeschaut«, verrät Enrico Pes, Geschäftsführer vom Maschinenbau-Spezialisten für Transport- und Palettieranlagen Langhammer aus dem Körper-Geschäftsfeld Logistik-Systeme. »Die Wellen rollen mit geringem Widerstand unter das Paket. Nichts kann eingeklemmt oder beschädigt werden.« Zusätzlich richten Formateile am Greifer das Paket nach allen Seiten hin aus. So wird es exakt auf der Palette abgesetzt. »Diese intelligente Kombination aus neuartigem Förderelement und Greifer ist der entscheidende Pluspunkt«, wie Pes

bestätigt. »Herkömmliche Klemmgreifer benötigen bei wechselnden Produkten unterschiedliche Formateile. Diese sind hier überflüssig. Der Prozess wird damit viel einfacher und flexibler.«

Riesige Lager steuern

»The Wave« (dt.: die Welle) ist der Name dieser Technik. Sie ist ein gutes Beispiel für die innovativen Lösungen für verschiedene Branchen, die im Körper-Geschäftsfeld Logistik-Systeme entwickelt und patentiert werden – perfekt an die jeweilige logistische Lösung angepasst. Das gilt auch für die Softwarelösungen und Services der Inconso AG, die seit 2014 zum Körper-Konzern gehört. Die Software des Unternehmens mit Stammsitz in Hessen, Deutschland, dient als Steuerungszentrale für Distributionszentren, zur Kontrolle von globalen Supply-Chain-Netzwerken oder zur Überwachung von Transportprozessen. Welche Verantwortung hinter dieser Aufgabe steckt, macht das Anwenderbeispiel eines Schweizer Unternehmens deutlich. Ausgewählte Lagerstandorte des größten milchverarbeitenden Unternehmens der Schweiz werden mit der Software inconsoWMS X verwaltet. »Die gesamte Logistik lässt sich auf diese Weise besser planen,

steuern, kontrollieren und optimieren. Alle Elemente und Leistungen der Logistikkette sind transparent. Dies ist die Voraussetzung, um gezielt Kosten senken zu können«, erklärt der Leiter Supply-Chain-Management des Kunden.

Bei mehr als 200 Kunden kommen die Softwarelösungen von Inconso bereits zum Einsatz. Dazu gehören große Automobilbauer, E-Commerce- und Handelsunternehmen, Pharma- und Chemiekonzerne oder Lebensmittelproduzenten. Wie kann ein einzelnes Softwareunternehmen eine solche Bandbreite bewältigen? Veit Liemen, Vertriebsleiter bei Inconso, erklärt die Arbeitsweise: »Wir verfügen über Experten für alle diese Branchen. Zudem begleiten wir unsere Kunden auch nach der Einführung unserer Software über viele Jahre. Das Ziel ist eine ›Lifetime-Partnerschaft‹, in der wir die Logistik immer weiter perfektionieren.«

Jedes Produkt ist anders

Mit einem ähnlich hohen Anspruch realisiert das Unternehmen Aberle als mechanik- und herstellernabhängiger Generalunternehmer hochkomplexe Automatisierungsprojekte. Häufig geht es um riesige Lagerhallen mit tausenden Stellplätzen, Just-in-time-Versorgung und maximaler Ausfallsicherheit – wie zum Beispiel bei einem Automobilzulieferer in Bremen, der fertige Kabelsätze für ein Pkw-Modell produziert. In der dazugehörigen Lagerhalle findet ein komplexer Materialfluss statt. Der Grund: Passend zu den individuellen Ausstattungsmerkmalen, die die Auto-Käufer festlegen, müssen die Kabelsätze zu Sets zusammengestellt werden. Pro Minute erfolgt ein Abruf – jedes ausgelieferte Produkt ist anders.

Logistik-Kooperation für mehr Sicherheit

Für das neue Kabelsatz-Lager entwickelte Aberle das Materialflusskonzept und organisierte die Einrichtung eines automatischen Kleinteilelagers (AKL) inklusive Palettenfördertechnik, Portal-Robotern und Arbeitsplätzen für die Kommissionierung.

»Wir haben innerhalb von nur acht Monaten den logistischen Ablauf erarbeitet und sichergestellt«, berichtet Aberle-Projektleiter Christian Wolbring. Besonders wichtig ist dabei die Sicherheit des Systems in Not- und Ausfallsituationen. So gibt es verschiedene Steuerungen und Sicherheitskreise. »Bei Ausfall eines Anlagenteils läuft der Rest der Anlage problemlos weiter«, sagt Wolbring.

Das gilt auch für die zwei eingesetzten Portal-Roboter, die vom Geschäftsfeld-Schwesterunternehmen Langhammer stammen. Sie laufen auf einer Schiene, die beide Arbeitsbereiche verbindet. Fällt ein Roboter aus, kann der andere auch den zweiten Arbeitsbereich bewirtschaften. Das Projekt macht deutlich, welche Möglichkeiten die enge Zusammenarbeit innerhalb des Geschäftsfelds für die Kunden eröffnet. Stephan Schlottoff, Vice Präsident Sales bei Langhammer, bestätigt das: »Wir haben diese spezielle Lösung im Team erarbeitet. Kunden bekommen von uns auf Wunsch eine maßgeschneiderte Gesamtlösung. Das ist gerade im komplexen Logistik-Bereich ein herausragender Vorteil.« □



UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS LOGISTIK-SYSTEME

- Aberle GmbH, Leingarten/Deutschland
- Aberle GmbH, Sindelfingen/Deutschland
- Aberle Logistics GmbH, Siegen/Deutschland
- Aberle Software GmbH, Stuttgart/Deutschland
- inconso Aktiengesellschaft, Bad Nauheim/Deutschland
- inconso Beteiligungs GmbH, Bad Nauheim/Deutschland
- inconso S.A.S.U., Lyon/Frankreich
- Körber Logistics Systems GmbH, Bad Nauheim/Deutschland
- Langhammer GmbH, Eisenberg/Deutschland
- Langhammer GmbH, Freiberg/Deutschland

AUSGERICHTET AUF DEN ERFOLG DER KUNDEN



Entscheidend ist der Erfolg der Kunden – alles richtet sich an diesem Ziel aus, so lautet die konsequente Strategie des Geschäftsfelds Werkzeugmaschinen. Diese umfasst alle unternehmerischen Prozesse – von der intelligenten Vernetzung der Fertigungsstätten bis zur Weiterbildung von Mitarbeitern. Am Ende stehen herausragende technologische Leistungen für Kunden.



Wie lassen sich Spitzenleistungen im Maschinenbau garantieren – angesichts von immer komplexeren Bauteilen, flexiblen Stückzahlen und oft vollautomatisierten Prozessen? Was sichert also letztlich den Erfolg bei den Kunden? Diese Fragen treiben die Spezialisten im Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen um, wie Stephan Nell, CEO der United Grinding Group, bestätigt: »Ein einzelnes Unternehmen kann darauf aber keine guten Antworten mehr geben. Wir bilden deshalb ein Experten- und Produktionsnetzwerk mit einem umfassenden Anwendungswissen für die Hartfeinbearbeitung.« →

»Jeder Einzelne soll seine Tätigkeiten laufend daraufhin überprüfen, ob sie einen hohen Nutzen für unsere Kunden haben.«

Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen ordnet seine Arbeit nicht Trends und Schlagworten unter, sondern einem großen Hauptziel: seine Kunden noch erfolgreicher zu machen.



→ Auf dieses Netzwerk kommt es nicht nur in jeder Konstruktions- und Entwicklungsphase, sondern auch in der Produktion an. Wie das in der Realität aussieht, macht beispielsweise das Fertigungsstätten-Konzept deutlich. Mit ihm wurden die Standorte des Geschäftsfelds in drei Kategorien unterteilt: Produktionsstätten, Systemhäuser und Fertigungsstätten. Diese unterscheiden sich in ihren Prozessen und der Zielrichtung. Während in den Produktionsstätten standardisierte Maschinen entstehen, arbeiten die Entwickler im Systemhaus an individuelleren Lösungen für den Kunden. In den Fertigungsstätten entstehen Maschinenkomponenten – eine Art von internem Zulieferer für die Produktionsstätten und Systemhäuser.

Intelligente Arbeitsteilung

»Unsere Kunden profitieren auf ganzer Linie von den Vorteilen dieser intelligenten Klassifizierung«, so Michael Horn, COO der United Grinding Group. »Beispielsweise sorgt die damit einhergehende Spezialisierung für steigende Qualität, noch schnellere Reaktionszeiten bei Änderungswünschen und insgesamt kürzere Lieferzeiten. Jeder Produktionsschritt erfolgt so, dass er unseren Kunden einen direkten Mehrwert bringt.«

Exakt der gleiche Ansatz steht auch hinter dem »PuLs®«-Programm des Geschäftsfelds. Die Abkürzung steht für »Präzision und Leidenschaft«. Mit dieser Haltung wollen die Maschinenbauer nicht nur jede Verschwendung innerhalb ihrer Unternehmen – und zwar von der Produktion bis in die Verwaltung – vermeiden, sondern auch die Kundenzufriedenheit immer weiter erhöhen. »Hinter PuLs® steht eine spezifische Denkweise, die wir unseren Mitarbeitern in Trainingsprogrammen vermitteln«, erklärt Horn. »Jeder Einzelne soll seine Tätigkeiten laufend daraufhin überprüfen, ob sie einen Nutzen für unsere Kunden haben. Auf diese Weise wollen wir uns ständig verbessern und in allen Unternehmen unserer Gruppe in Sachen Kundenzufriedenheit Maßstäbe setzen.«

Neue Entwicklungen für sinkende Kosten in der Produktion

Mit dieser Fokussierung auf Kundenanforderungen gelingt es den Werkzeugmaschinenbauern, herausragende Innovationen zu entwickeln – und das für ganz unterschiedliche Branchen. So vereinfacht etwa die GreenCap®-Spanntechnologie von Blohm Jung die Schleifbearbeitung von



UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS WERKZEUGMASCHINEN

- Blohm Jung GmbH, Göppingen/Deutschland
- Blohm Jung GmbH, Hamburg/Deutschland
- Ewag AG, Etziken/Schweiz
- Fritz Studer AG, Biel/Schweiz
- Fritz Studer AG, Steffisburg/Schweiz
- Mägerle AG Maschinenfabrik, Fehraltorf/Schweiz
- Schaudt Mikrosa GmbH, Leipzig/Deutschland
- StuderTEC K.K., Tokio/Japan
- UGC, Beijing Branch Office, Beijing/China
- UGC, Chongqing Branch Office, Chongqing/China
- UGC, Guangzhou Branch Office, Guangzhou/China
- United Grinding GmbH, Hamburg/Deutschland
- United Grinding GmbH, India Branch Office, Bangalore/Indien
- United Grinding GmbH, Moscow Office, Moskau/Rusland
- United Grinding Group AG, Bern/Schweiz
- United Grinding (Shanghai) Ltd., Shanghai/China
- United Grinding Mexico S.A. de C.V., Queretaro/Mexiko
- United Grinding North America, Inc., Fredericksburg/USA
- United Grinding North America, Inc., Miamisburg/USA
- Walter Ewag Asia-Pacific Pte. Ltd., Singapur/Singapur
- Walter Ewag Italia S.r.l., Bregnano/Italien
- Walter Ewag Japan K.K., Anjo City/Japan
- Walter Ewag Máquinas Ltda., Sorocaba/Brasilien
- Walter Ewag UK Limited, Kenilworth/Großbritannien
- Walter Maschinenbau GmbH, Tübingen/Deutschland
- Walter Maschinenbau GmbH, Garbsen/Deutschland
- Walter s.r.o., Kurim/Tschechien

Flugzeug-Turbinenschaufeln radikal. Die Kosten für den aufwändigen Prozess sinken um rund 50 Prozent, weil Anwender auf das aufwändige Eingießen der Turbinenschaufeln in Metallblöcke zum Einspannen des Werkstücks in die Maschine verzichten können. Der nicht wertschöpfende Prozess des Eingießens und Ausschmelzens sowie der Betrieb und die Instandhaltung des Schmelzofens verursachen hohe Kosten. Bei GreenCap® kommt stattdessen eine günstigere Kunststoffhülle zum Einsatz. »Das Besondere ist ihre patentierte Außenform«, erklärt Stephan Nell. »Sie sorgt für eine formschlüssige Verbindung zwischen Werkstück und Spannvorrichtung. Gleichzeitig sinken mit dem Einsatz von Kunststoff die Werkzeug- und Energiekosten bei unseren Kunden deutlich.«

Eine weitere Innovation präsentierten die Werkzeugmaschinenbauer 2014 in einer der Königsdisziplinen des Schleifens: der Unrundbearbeitung von Kurbelwellen. Mit der CrankGrind® von Schaudt erfolgt dieser hochkomplexe Prozess in Hochgeschwindigkeit. Dafür ist die Maschine mit einem sogenannten Doppelkreuzschlitten und zwei Schleifscheiben ausgestattet. Jeder der beiden Schlitten lässt sich unabhängig vom

anderen bewegen. So ist eine Synchronbearbeitung von benachbarten Haupt- und Hublagern möglich. Die Bearbeitungszeit für eine Kurbelwelle sinkt damit um ein Vielfaches.

Gesamte Wertschöpfungskette im Blick

Grundsätzlich sind die Maschinen des Geschäftsfelds in vielen Branchen erfolgreich im Einsatz – vom Automobilbau über die Luft- und Raumfahrttechnik bis zur Feinmechanik. Immer steht der gesamte Wertschöpfungsprozess rund um die Technologie auf dem Prüfstand. »Es geht darum, jedes Bauteil in der kürzest möglichen Zeit, in der höchsten Qualität und mit dem geringsten Ressourcenverbrauch herzustellen«, so Nell. »Dafür gibt es aber ganz unterschiedliche Lösungswege. Manchmal spielen zum Beispiel die Zugänglichkeit und Wartungsmöglichkeiten einer Maschine oder ihre vereinfachte Steuerung besonders wichtige Rollen. Wir haben alle Faktoren im Blick und beantworten immer die entscheidende Frage: Welchen Nutzen haben unsere Kunden davon?« □

LIEFERKETTE PERFECT VERNETZEN



In der Pharmaproduktion und -lieferkette wird das sogenannte »Track & Trace« immer wichtiger. Mithilfe dieser Lösung lässt sich lückenlos nachvollziehen, wo, wie und wann ein Produkt entstanden ist – ein hochkomplexes Themenfeld, für das im Geschäftsfeld Pharma Systeme neue Softwarelösungen entstehen. Anwender profitieren auf allen Ebenen.



Etwa zehn Prozent aller weltweit vertriebenen Medikamente sind Fälschungen. Viele Regierungen reagieren mit gesetzlichen Regelungen auf das Problem. Sie schreiben vor, dass der Produktionsweg eines Pharmaprodukts rückverfolgbar sein muss. Inhaltsstoffe, Produktionsort und -zeit, Lieferkette und Verkaufskanal werden lückenlos per Track & Trace-Software dokumentiert. →



Sicherheit und Flexibilität sind die zentralen Themen in der Pharmaindustrie.

»Bei Track & Trace bieten wir bei Werum und Seidenader gemeinsame Lösungskonzepte aus einer Hand an.«

→ Die Spezialisten von Seidenader und Werum IT Solutions aus dem Geschäftsfeld Pharma Systeme verfügen über besonderes Know-how im Bereich Track & Trace. Das hat mit dem spezifischen Geschäft der Unternehmen zu tun. Im oberbayerischen Markt Schwaben in der Nähe von München entwickelt Seidenader Hightech-Lösungen für eine automatische Qualitätskontrolle in der Pharmaproduktion. Das gesamte Datenmanagement spielt dabei eine zentrale Rolle. »Unsere Track & Trace-Software ist vor allem in pharmazeutischen Verpackungslinien im Einsatz. Hier erzeugen wir die Datenbasis für ein lückenloses Track & Trace – also ein Nachverfolgungssystem, das bis in die Lieferketten und Verkaufskanäle reicht«, erklärt Produktmanager Christian Frenz von Seidenader. »Dafür wird die Softwarelösung an übergeordnete Systeme angebunden – beispielsweise Manufacturing Execution Systeme (MES) –, mit denen die übergreifende Steuerung eines gesamten Pharma-Standorts erfolgt.«

Einheitliche Plattform entwickeln

Genau an dieser Stelle kommt das Know-how von Werum IT Solutions ins Spiel: Das IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Lüneburg bei Hamburg ist Weltmarktführer für Produktionsmanagementsysteme

für die Pharmaindustrie. Weltweit sind Werums Lösungen bei einem Großteil der TOP 30 Pharmaunternehmen im Einsatz. Seit März 2014 gehört Werum zum Körper-Geschäftsfeld Pharma Systeme. Ein Glücksfall, wie Christian Frenz betont: »Wir haben schon vorher mit Werum zusammengearbeitet. Jetzt ist die Teamarbeit viel einfacher und unsere Möglichkeiten, Kunden gemeinsam die besten Lösungen anzubieten, werden größer.« Jürgen Laskowski, Senior Head of Global Projects und verantwortlich für Track & Trace bei Werum, ergänzt: »Für Kunden ist es ideal, dass sich das Werum-System nahtlos mit dem Seidenader Track & Trace integrieren lässt und so stufenweise zu einem kompletten Manufacturing Execution System ausbaubar ist.«

Was das konkret bedeutet, wird am Beispiel Track & Trace deutlich: Experten aus beiden Unternehmen arbeiten an einer gemeinsamen Lösung, mit deren Hilfe der Weg eines Medikaments umfassend dokumentiert und verwaltet werden kann – von der einzelnen Maschine bis zur übergreifenden Steuerung eines Standorts ist alles integriert. Bereits heute ist die Zusammenarbeit von Seidenader und Werum für Kunden erlebbar: Spezialisten aus beiden Unternehmen besuchen gemeinsam Standorte

und erklären ihre integrierten Entwicklungen rund um das herausfordernde Aufgabenfeld. Im Laufe des Jahres 2015 soll die nahtlose Integration der Software von Werum und Seidenader über die entsprechenden Standardschnittstellen weiter vorangetrieben werden. Dann profitieren Anwender von einem ganzen Bündel von Vorteilen. Beispielsweise nimmt der Aufwand bei der Installation an einem neuen Produktionsstandort ab. »Es gibt bei jedem Pharmaunternehmen individuelle Sicherheitsstandards und Produktionsanforderungen, die bei einer Softwareeinführung beachtet werden müssen. Das macht ihre Einbindung anspruchsvoll. Unsere gemeinsamen Kunden profitieren davon, dass sie einen zentralen Ansprechpartner – also one-face-to-the-customer – haben, der sich um alle Aspekte kümmert. Dazu gehört auch die Softwarequalifizierung bei Werum und Seidenader«, erklärt Jürgen Laskowski von Werum.

Netzwerk passt zu Kunden

Die Firmen des Geschäftsfelds Pharma Systeme kooperieren in vielfacher Weise – diese Teamarbeit im internen Netzwerk passt perfekt zu den übergreifenden Aufgabenstellungen der Pharmakunden. Die Zusammenarbeit zwischen Dividella und Rondo ist hierfür ein weiteres Beispiel. Die Unternehmen mit Sitz in der Schweiz sind spezialisiert auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger Verpackungen. Ihr jeweiliges Know-how ist eng miteinander verzahnt. So können Kunden bei Dividella eine Schachtel als Muster in die Hand nehmen, lange bevor die Maschinenbauer die dafür nötige Verpackungsanlage konstruieren. Dafür entsteht zunächst bei Dividella am Computer ein Modell; die dazugehörigen Daten gehen anschließend zu Rondo. Hier wird überprüft, ob die Herstellung der gewünschten Faltschachtel effizient möglich ist. Abschließend entstehen bei Rondo die Musterverpackungen.

»Diese Kooperation ist ein fester Bestandteil des Arbeitsablaufs«, wie Jürg Kessler von Dividella bestätigt. »Auf diese Weise erstellen wir zusammen rund 500 Musterfaltschachteln pro Jahr. Unsere Kunden bekommen perfekte Verpackungslösungen für ihr Medikament.

Diese lassen sich nicht nur effizient produzieren, sondern sichern zum Beispiel auch niedrige Transportkosten und sind gleichzeitig an Patientenbedürfnisse angepasst.« Bei einem großen Pharmaproduzenten wurden auf diese Weise die Produktivität des Verpackungsprozesses verdoppelt und die Transportkosten halbiert. Die Materialkosten für die Produktverpackung sanken um rund eine Million Euro pro Jahr.

Gesamte Wertschöpfung im Blick

Von der MES-Lösung und der Qualitätskontrolle über passgenaue Verpackungslösungen bis zum Track & Trace – das Geschäftsfeld Pharma Systeme steht für integrierte Lösungen. Die Spezialisten behalten die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden im Blick. »Damit das in einem zunehmend komplexeren Produktionsumfeld möglich ist, kommt es auf ganz unterschiedliches Know-how an. Genau das führen wir bei Körber im Auftrag unserer Kunden zusammen«, so Jörg Tafelmaier, CFO im Geschäftsfeld. □

UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS PHARMA SYSTEME

- Dividella AG, Grabs/Schweiz
- Körber Medipak Systems AG, Winterthur/Schweiz
- Körber Medipak Systems GmbH, Hamburg/Deutschland
- Körber Medipak Systems NA Inc., Clearwater/USA
- Mediseal GmbH, Schloß Holte-Stukenbrock/Deutschland
- Mediseal GmbH, Shanghai Representative Office, Shanghai/China
- Rondo AG, Allschwil/Schweiz
- Rondo obaly s.r.o., Ejpovice/Tschechien
- Rondo-Pak Inc., Norristown/USA
- Seidenader Maschinenbau GmbH, Markt Schwaben/Deutschland
- Werum IT Solutions America Inc., Cary/USA
- Werum IT Solutions America Inc., Parsippany/USA
- Werum IT Solutions America Inc., San Francisco/USA
- Werum IT Solutions GmbH, Hausach/Deutschland
- Werum IT Solutions GmbH, Lüneburg/Deutschland
- Werum IT Solutions GmbH, Sankt Augustin/Deutschland
- Werum IT Solutions GmbH, Zweigniederlassung Allschwil, Allschwil/Schweiz
- Werum IT Solutions K.K., Tokio/Japan
- Werum IT Solutions Pte. Ltd., Singapur/Singapur
- Werum IT Solutions SARL, Toulouse/Frankreich

TISSUE

TEAMWORK



Im Bereich »Hygienepapiere« (Tissue) ist es besonders anspruchsvoll, die Produktion immer weiter zu verbessern. Empfindliche Produkte fordern den Ingenieuren Höchstleistungen ab. Trotzdem sind sogar noch Leistungssteigerungen möglich. Das machen Entwickler aus drei Körper-Geschäftsfeldern deutlich. Auf Teamarbeit wie ihre kommt es an.



Im modernen Maschinenbau geht es oft um Mikrometer, Sekundentakte und riesige Ausbringungsmengen. Dafür reizen Ingenieure immer wieder die Grenzen der Physik aus. Das ist bei der Massenproduktion von Taschentüchern nicht anders: Auf einer großen Produktionsmaschine werden mehrere Tausend Tücher pro Minute gefaltet, zu Stapeln zusammengefügt und verpackt. Wer diese Maschinen weiter verbessern will, muss wortwörtlich »jede Faser« des empfindlichen Produkts kennen – ohne Erfahrungswissen geht gar nichts. →

»Wir beobachten den Markt, entwickeln Produktideen und dann die dazu passende Maschinenbau-Technik.«



Innovative Verpackungstechnologien gewährleisten kurze Umrüstzeiten und reduzieren den Materialverbrauch.

→ »Wir bewegen uns aber nicht nur in Aufgabefeldern mit extremen Stückzahlen«, erklärt Gabriele Canini vom Unternehmen Fabio Perini aus dem Körper-Geschäftsfeld Tissue. »Zudem werden auf einer Anlage heutzutage im kurzfristigen Wechsel ganz unterschiedliche Produkte hergestellt. Der Wechsel muss sehr schnell gehen. Daher wird es immer anspruchsvoller, die Taschentuchproduktion weiter zu verbessern.«

Anspruchsvoller Leistungskatalog

Mit der Taschentuchmaschine Flowtos ist das trotzdem gelungen – dank des gebündelten Fachwissens bei Körper. Für die Entwicklung der Maschine arbeiteten Experten von Fabio Perini, Hauni aus dem Geschäftsfeld Tabak und des Neuwieder Unternehmens W+D aus dem Geschäftsfeld Unternehmensbeteiligungen eng zusammen. Den Startschuss gaben Experten aus Neuwied, die einen außergewöhnlich umfassenden Leistungskatalog formulierten: Die neue Maschine soll sich in kürzester Zeit umrüsten, besonders einfach warten und unkompliziert steuern lassen – hohe Stückzahlen in bester Qualität immer inklusive.

Technologien intelligent integriert

Als zentrale Komponente bewährt sich dabei ein von Hauni entwickeltes Servo-Achssystem. Mit diesem ist es möglich, jede Achse einzeln anzusteuern und durch eine spezielle Anordnung eine bessere Zugänglichkeit zu gewährleisten. Am Ende der Linie sorgt eine Innovation für Flexibilität: Die Taschentücher werden per »Flow-Wrap-Technologie« verpackt – die Kunststoffhülle wickelt sich gewissermaßen im Fluss um die Taschentücherstapel. Deren Größe und Dicke kann während dieses Prozesses fast beliebig variieren. Die abschließende Verpackungseinheit zur Herstellung von größeren Taschentuchpäckchen konstruierten wiederum die Tissue-Experten von Fabio Perini. »Der Prozess ist in dieser Form neu«, bestätigt Canini. »Wir nutzten als Basis eine Maschine, die Papierservietten verpackt. Deren Komponenten boten eine ideale Plattform für die Weiterentwicklung.«

Die fertige Maschine produziert unterschiedliche Bündelgrößen von sechs bis 56 Päckchen – eine enorme Varianz. »Das ist sicher die flexibelste und effizienteste Produktionslinie in diesem Bereich. Genauso sicher ist aber auch, dass wir solche Ergebnisse nur im Team sicherstellen können. Jeder bringt sein Know-how ein«, erklärt Canini mit Blick auf das Projekt.

»Der Technologie-Austausch bei uns im Konzern ist besonders unkompliziert; davon profitieren unsere Kunden direkt. Und wir auch: Wir haben über Monate hinweg sehr eng zusammengearbeitet und alle viel Neues gelernt.«

Individuelle Produktionslösungen

Dazu kommt: Alle Beteiligten nutzen die gesammelten Erfahrungen aus der Zusammenarbeit für neue Projekte. Vergleichbare Produktionslösungen stehen im Geschäftsfeld Tissue auf der Tagesordnung und sind Voraussetzung für den Erfolg. Denn die Anforderungen der Kunden nehmen zu, weil Konsumentenprodukte immer vielfältiger und individueller werden. Aktuell wurde eine ähnlich flexible Produktionslinie für die Herstellung von sogenannten »Away from Home«-Produkten an einen amerikanischen Hersteller ausgeliefert. Deren Produktionsleistung übersteigt alle Erwartungen. Der Kunde kalkuliert angesichts hoher Stückzahlen bereits damit, dass sich seine Investition schneller rentiert.

Trendsetter in der Tissue-Produktion

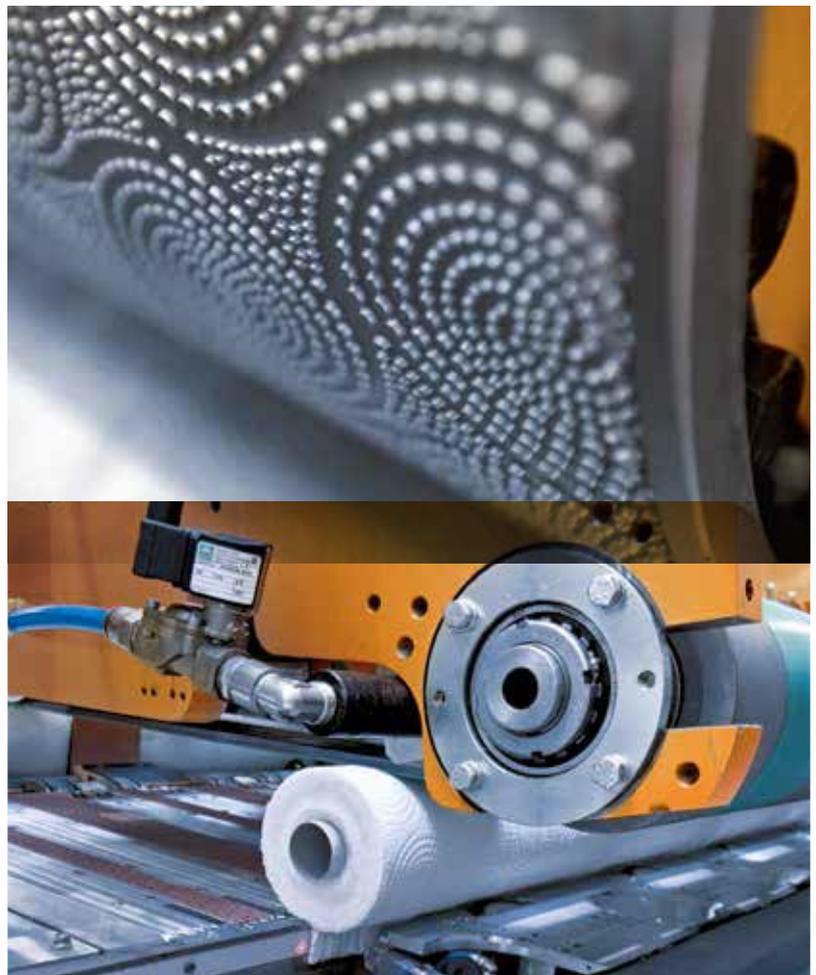
»Diesen Weg wollen wir in den nächsten Jahren weitergehen – als Trendsetter die Entwicklung in der Tissue-Produktion vorantreiben und unseren Kunden Flexibilisierung und Leistungssteigerungen ermöglichen«, bestätigt Stefano di Santo, CEO bei Fabio Perini. Dazu gehört auch, dass die Spezialisten immer wieder die Grenzen des klassischen Maschinenbaus überschreiten, dabei die Perspektive ihrer Kunden einnehmen und neue Verbraucherprodukte antizipieren. Die Maschine MILE 7.2 mit »Decor«-Ausstattung ist dafür ein gutes Beispiel: Einerseits macht die MILE den Einsatz von Klebstoffen in der Produktion von Toilettenpapierrollen überflüssig, andererseits lassen sich mit der »Decor«-Technologie beliebige Muster auf das Papier aufbringen – ein doppeltes Plus für Anwender.

»Wir beobachten den Markt, sammeln Produktideen und entwickeln die passende Technik. Unsere Kunden können so schneller mit der Herstellung neuer Verbraucherprodukte starten«, erklärt di Santo. □

UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS TISSUE

- Engraving Solutions S.r.l., Lucca/Italien
- Fabio Perini (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai/China
- Fabio Perini Germany GmbH, Neuss/Deutschland
- Fabio Perini Japan Co. Ltd., Shizuoka/Japan
- Fabio Perini Ltda., Joinville/Brasilien
- Fabio Perini North America, Inc., Green Bay/USA
- Fabio Perini S.p.A., Lucca/Italien
- Körber Engineering (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai/China

Neue Produktideen werden durch innovative Lösungen umgesetzt – hier am Beispiel »Spezifische Papiereigenschaften durch innovative Prägetechnologien sowie kleberfreier Rollenverschluss«.



TABAK

ÜBER DIE EINZELNE MASCHINE HINAUS



Die »intelligente Fabrik« ist ein herausforderndes Ziel: Die Produktion der Zukunft soll wandlungsfähiger sein. Damit auch Zigaretten noch variantenreicher hergestellt werden können, sind die Ingenieure des Geschäftsfelds Tabak auf der Suche nach Produktionslösungen, die weit über einzelne Maschinen hinausreichen. Eine neue Art der Filterstabfertigung ist dafür ein beeindruckendes Beispiel.



»Der Grundgedanke ist einfach«, erklärt Kirsten Brinck, Leiterin der Entwicklungsabteilung bei Universelle Engineering in Schwarzenbek bei Hamburg. »Jede Produktion wird schneller und flexibler, wenn benötigte Produktkomponenten jederzeit an der Maschine verfügbar sind – und das vollautomatisch.« Notwendig wird das wegen der weiter steigenden Komplexität und Spezialisierung in der Zigarettenproduktion. Es gibt immer mehr Zigarettenformate, Filtermaterialien und Tabaksorten, die flexibel innerhalb einer Produktionsstätte verarbeitbar sein müssen. →

»Die Herstellung wird zu einem intelligenten Gesamtsystem.«

→Wie gelangen zum Beispiel unterschiedliche Basisfilterstäbe aus dem Lager möglichst schnell in einen Multi-Filtermaker, der die Stäbe weiterverarbeitet? Ließe sich durch die vollständige Entkopplung von Produktionsprozessen nicht eine Menge Zeit einsparen? Diese und andere Fragen führten dazu, dass die Entwickler im Geschäftsfeld Tabak längst schon ganzheitlich auf die Zigarettenproduktion blicken. Neben den Maschinen rückt die angeschlossene Logistik in den Blickpunkt.

Auf dem Weg zur intelligenten Produktion

Die vorliegende Lösung für die Filterverarbeitung ist ein bedeutender Schritt hin zur intelligenten Produktion: In Zusammenarbeit mit Aberle, einem Körber-Unternehmen aus dem Geschäftsfeld Logistik-Systeme und Spezialist für Intra-logistiklösungen, haben die Maschinenbauer von Hauni, einem Unternehmen des Geschäftsfelds Tabak, ein vollautomatisches Hochregallager entwickelt. Filterstäbe werden von dort aus automatisiert zu verschiedenen Multi-Filtermakern transportiert, die sie selbstständig abrufen. Lagerzeiten? Mengenbedarf? Maschinenauslastung? Alles optimiert und jederzeit steuerbar mit dem automatisierten zentralen Speichersystem.

»Wir vernetzen Regalbediengeräte, Förder-technik und Maschinen zu einem Ganzen, das mehr ist als die Summe seiner Teile. Die Herstel-

lung wird zu einem intelligenten Gesamtsystem«, bestätigt Brinck. Voraussetzung für diesen Erfolg sind wiederum Synergien, die sich im Körber-Konzern ergeben. Das Logistik-Know-how von Aberle und die Produktionskenntnisse von Hauni ergänzen sich hier perfekt.

Neuer Benchmark für Flexibilität

Allerdings ist das nur eine Seite der Medaille, denn im Geschäftsfeld Tabak entstehen zudem die passenden Maschinen für die Produktion der Zukunft. Der neue Multi-Filtermaker KDF 5MF von Hauni macht dies deutlich. Die Maschine verarbeitet unterschiedlichste Basisfilterstäbe und kombiniert sie zu Filtern aus bis zu vier Segmenten. Der Wechsel von der Produktion einer Filtergröße zu einer anderen beträgt nur noch zwei bis drei Stunden. Wohlgermerkt: In diesem Zeitraum passieren die technischen Umbauten an der Anlage, Reinigungsarbeiten und alle Qualitätskontrollen vor dem Neustart. Das ist in diesem Produktionsbereich ein ganz neuer Maßstab.

Wie überzeugend dieser Ansatz in der Praxis ist, haben Tests bei einem Filterhersteller gezeigt. Nach Abschluss der Testphase hat der Kunde direkt mehrere Maschinen für verschiedene Standorte beauftragt. »Wir wissen noch nicht, welche Filtertypen am Markt zukünftig verlangt werden«, so ein Verantwortlicher des Kunden. »Aber die KDF 5MF ist die ideale Basis für jede neue Marktentwicklung.«

Bei Hauni Hungaria in Pécs werden Kernkomponenten der neuesten Maschinen-generation hochqualitativ gefertigt.



Maschine – perfekt eingebunden

Insgesamt profitieren alle Unternehmen des Geschäftsfelds Tabak von diesen und ähnlichen Innovationen, denn die Neuentwicklungen fließen häufig in unterschiedliche Produkte ein. Beispiel Steuerungstechnik: Verschiedene Systeme, die zunächst von Hauni-Ingenieuren konstruiert wurden, kommen mittlerweile in den Maschinen von Decouflé und Universelle zum Einsatz. Dem französischen Unternehmen Decouflé ist es damit gelungen, seine bereits erfolgreiche Nano-Reihe kontinuierlich weiter auszubauen. Ihre hohe Produktivität zeigen die Maschinen vor allem bei Spezialprodukten und kleinen Losgrößen. Die Refurbishing-Spezialisten von Universelle nutzen die moderne Steuerungstechnik von Hauni wiederum bei der Überholung, Aufarbeitung und Modernisierung von Tabakmaschinen. In der Folge profitieren Anwender beispielsweise von einem einheitlichen Human-Machine-Interface (HMI) bei neuen und alten Modellen innerhalb einer Produktionsstätte.

Perfekte Plattform

Letztlich gilt: Für eine »intelligent vernetzte« und anpassungsfähige Produktion genügt das Know-how eines einzelnen Unternehmens kaum noch – Maschinenbau, Automation und Logistik müssen miteinander verbunden werden, die Experten ihr Know-how austauschen und sich gegenseitig ergänzen. Die Zusammenarbeit im Körber-Konzern bietet dafür die ideale Basis. □

UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS TABAK

- ASL Analytic Service Laboratory GmbH, Hamburg/Deutschland
- Baltic Metalltechnik GmbH, Grevesmühlen/Deutschland
- Baltic Metalltechnik GmbH, Hamburg/Deutschland
- Borgwaldt Flavor GmbH, Hamburg/Deutschland
- Borgwaldt KC GmbH, Hamburg/Deutschland
- Borgwaldt KC, Inc., Richmond/USA
- Decouflé s.à.r.l., Chilly-Mazarin Cedex/Frankreich
- Decouflé s.à.r.l., Moscow, Moskau/Russland
- Decouflé s.à.r.l., São Paulo/Brasilien
- Dickinson Legg, Inc., Richmond/USA
- Dickinson Legg Ltd., Winchester/Großbritannien
- Garbuio Dickinson Group Holding S.r.l., Paese (Treviso)/Italien
- Garbuio S.p.A., Paese (Treviso)/Italien
- Hauni do Brasil Ltda., São Paulo/Brasilien
- Hauni Far East Limited, Hongkong/China
- Hauni Far East Ltd., Beijing Representative Office, Beijing/China
- Hauni Far East Ltd., Kunming Representative Office, Kunming/China
- Hauni Hungaria GmbH, Pécs/Ungarn
- Hauni Japan Co., Ltd., Tokio/Japan
- Hauni (Malaysia) Sdn. Bhd., Shah Alam/Malaysia
- Hauni Maschinenbau AG, Hamburg/Deutschland
- Hauni Primary GmbH, Schwarzenbek/Deutschland
- Hauni Richmond, Inc., Richmond/USA
- Hauni Singapore Pte. Ltd., Singapur/Singapur
- Hauni South Africa Pty. Ltd. Africa Branch Office, Kapstadt/Südafrika
- Hauni St. Petersburg Ltd., Moskau/Russland
- Hauni St. Petersburg Ltd., St. Petersburg/Russland
- Hauni Teknik Hizmetler ve Ticaret Ltd., Izmir/Türkei
- Hauni Trading (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai/China
- ISIS S.r.l., Paese (Treviso)/Italien
- PT Garbuio Dickinson Indonesia, Jakarta/Indonesien
- SODIM SAS., Fleury-les-Aubrais/Frankreich
- Universelle Engineering U.N.I. GmbH, Schwarzenbek/Deutschland

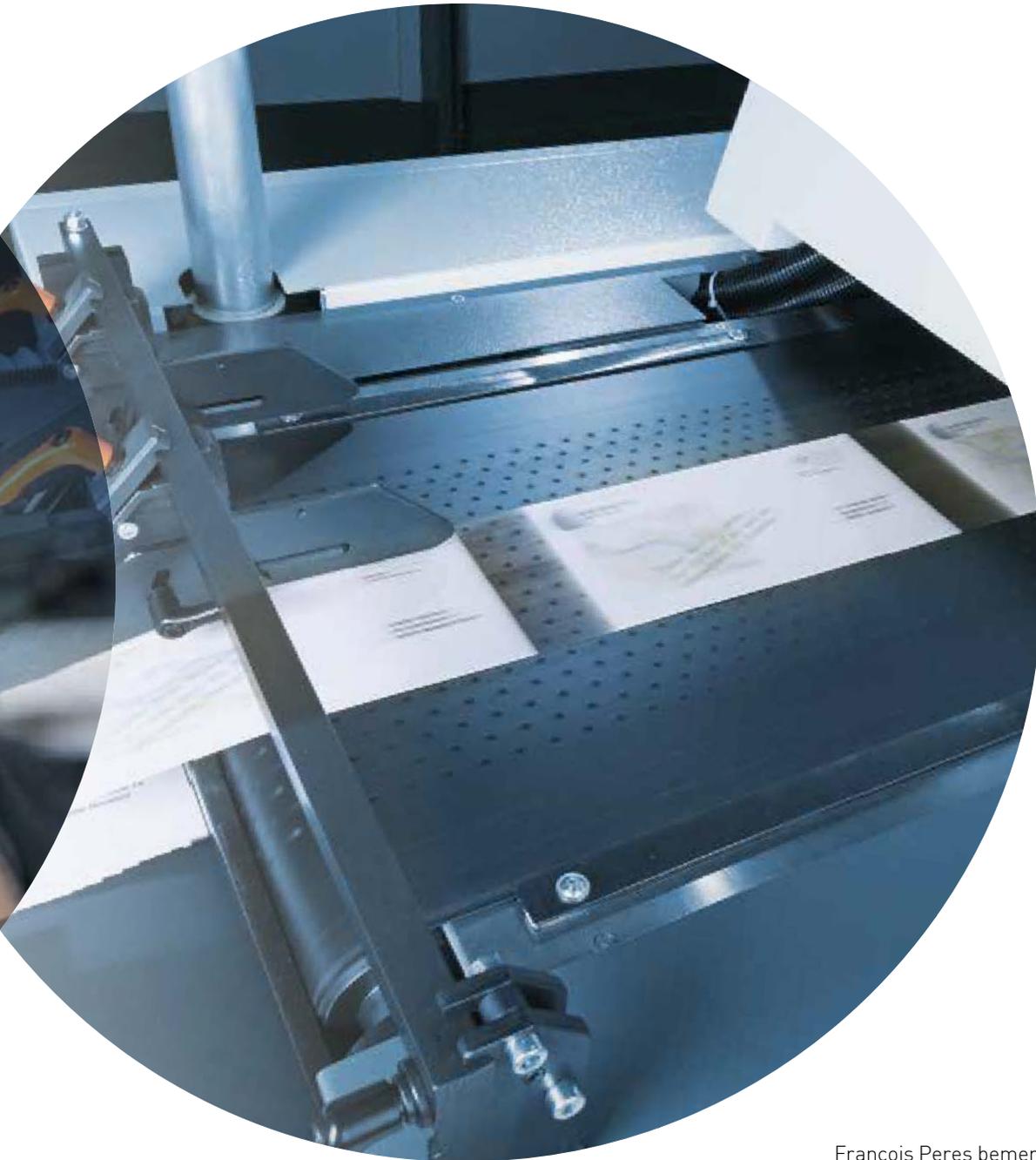
Alle Formate und Designs:
Hauni bietet maximale
Qualität und Expertise
in allen Bereichen der
Filterstabproduktion.



TECHNOLOGIE FÜR INDIVIDUELLE PRODUKTE



Die Märkte verändern sich – was in vielen Branchen negativ klingt, ist bei Winkler + Dünnebier (W+D) aus dem Geschäftsfeld Unternehmensbeteiligungen Teil des Geschäftsmodells: Für die Mailing-Industrie entwickeln die Maschinenbauer Produktionslösungen, die kleinste Stückzahlen effizient bewältigen. Bei einem Hersteller von Briefumschlägen zeigt sich die Stärke ihrer Technologie.



François Peres bemerkt jeden Tag, dass wir in rasanten Zeiten leben. In immer kürzeren Abständen richtet er die Druckmaschinen bei einem französischen Unternehmen ein. Viele Kunden benötigen ihre bedruckten Umschläge praktisch »über Nacht«, in kleinen Mengen und stark individualisiert. »Solche Kunden verschicken ihre Mailings an spezifische Zielgruppen. Das merkt man dem täglichen Produktionsablauf an. Viele verschiedene Druckaufträge laufen auf unseren Maschinen hintereinander ab.« →



Die W+D 234d verarbeitet eine große Bandbreite an Briefumschlägen und Versandtaschen. Mit dem Unternehmensprogramm »Fokus« verstärken die Spezialisten bei W+D noch einmal ihr Serviceangebot.

»Für Branchen, die sehr individuelle Produkte herstellen, erarbeiten wir ebenso individuelle Maschinenbau-Lösungen.«

→ Bei kleineren Auflagen kommt mittlerweile die digitale Druckmaschine 234d des Körper-Unternehmens W+D zum Einsatz. Sie verarbeitet eine große Bandbreite von Briefumschlägen und Versandtaschen – und das flexibel und schnell. Dabei ist auch der Wechsel von einem Briefformat zu einem anderen für den Kunden wichtig. Bei der Druckmaschine der Kunden benötigten François Peres und seine Kollegen häufig eine Stunde für Umrüstarbeiten. Das entspricht 80 Prozent der Zeit, die der gesamte Auftrag erfordert. »Aber dank der W+D 234d verkürzen wir signifikant diesen unproduktiven Prozessanteil. So sind wir bei kleineren Auflagen produktiver.«

Fokus Systemlösungen

Maßgeschneiderte Produktionstechnologie für individuelle Endprodukte – die digitale Druckmaschine 234d ist ein Paradebeispiel für das Know-how von W+D. Hier entstehen regelmäßig Systemlösungen für die Briefumschlag- und Mailing- sowie für die Tissue- und Hygiene-Industrie. Mit ihnen lassen sich zum Beispiel die Gestaltung, der Druck und die Kuvertierung von Briefprodukten in einem Prozess zusammenführen oder die Taschentuchproduktion perfektionieren.

Über eine Zusammenarbeit in diesem Aufgabenfeld mit zwei weiteren Körper-Unternehmen lesen Sie mehr auf Seite 28.

Servicegeschäft gestärkt

Die individuelle Betreuung der Kunden spielt in Märkten, die sich schnell wandeln, eine besondere Rolle. Effiziente Produktionslösungen wären sonst kaum möglich. Auch deshalb verstärken die Spezialisten mit dem Unternehmensprogramm »Fokus« noch einmal ihr Serviceangebot. Die Leistungen reichen von der Versorgung mit Original-Ersatzteilen über umfassende Prozessberatung bis zur Aufarbeitung vorhandener Maschinen und dem Verkauf gebrauchter Anlagen. Überhaupt wird derzeit bei W+D an vielen Servicestellschrauben gedreht. Zum Beispiel ermöglicht ein Webshop den Rund-um-die-Uhr-Zugriff auf Ersatzteile. Zudem ändert sich für Kunden die Vertriebsstruktur: Zukünftig bekommt jeder Interessent Komplettberatung aus einer Hand – maßgeschneiderten Service für individuelle Produktionslösungen.

Sondermaschine für Luxussegment

Gleichzeitig rücken Vertrieb und Entwicklung bei W+D näher zusammen: Was sind die Herausforderungen bei den Produktionsaufgaben der Zukunft? Ideen und Antworten finden die Experten in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Wie ausgefallen die daraus folgenden Aufgabenstellungen sein können, illustriert ein Anwenderbeispiel aus dem W+D-Geschäftsbereich Hygiene Solutions: Für ein Schweizer Unternehmen entstand bei W+D eine Sondermaschine, mit der exklusives Toilettenpapier



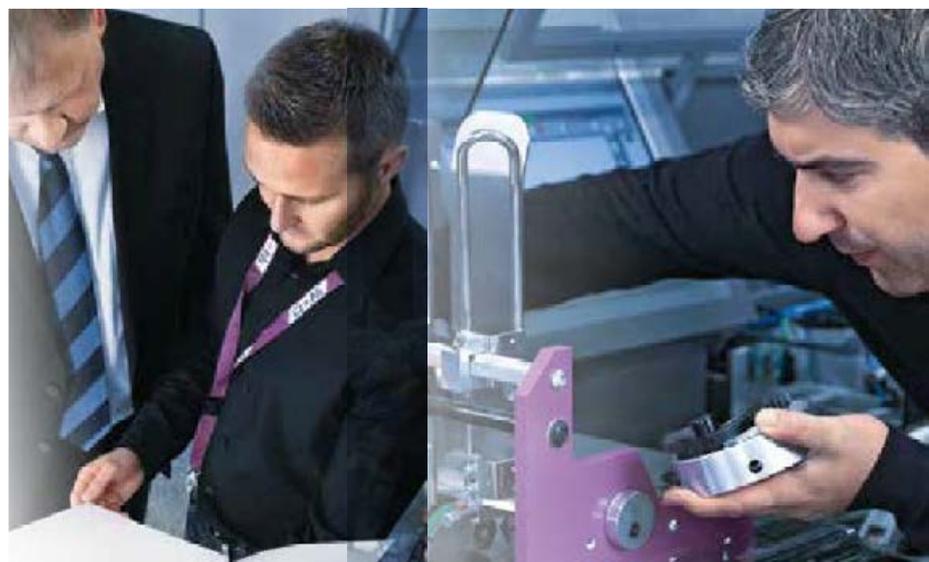
hergestellt wird. Das Produkt ist zinkhaltig und somit hautpflegend, dazu besonders weich. Zusätzlich können Verbraucher das Papier auf der Oberfläche mit einer Lotion befeuchten, während es auf der Handseite trocken bleibt. Und: Anders als handelsübliches Feuchtpapier ist es biologisch vollständig abbaubar.

Know-how und Kundenwünsche zielgerichtet verbinden

Ursprünglich hatten die Schweizer Kunden diese Idee bei Herstellern für klassisches Rollentoilettenpapier vorgestellt. Ihre ungewöhnlichen Vorstellungen ließen sich hier allerdings nicht in eine passende Produktionslösung übersetzen. Erst den W+D-Ingenieuren gelang es, ihr vorhandenes technologisches Know-how mit den Produkthanforderungen des Kunden intelligent und nutzbringend zu verbinden. »Das ist ein sehr gutes Beispiel für den Wandel in unserem Geschäft«, erklärt Frank Eichhorn, Geschäftsführer bei W+D. »Für Branchen, die sehr individuelle Produkte herstellen, erarbeiten wir ebenso flexible Maschinenbau-Lösungen. Das ist unser Weg in die Zukunft.« □

UNTERNEHMEN UND STANDORTE DES GESCHÄFTSFELDS UNTERNEHMENSBETEILIGUNGEN

- POEM PreOwnedEnvelopeMachines GmbH, Neuwied/Deutschland
- Winkler+Dünnebier GmbH, Löhne/Deutschland
- Winkler+Dünnebier GmbH, Neuwied/Deutschland
- W+D Asia Pacific Sdn. Bhd., Petaling Jaya/Malaysia
- W+D Engineering (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai/China
- W+D North America Inc., Lenexa/USA
- W+D UK Ltd., Kingston upon Thames/Surrey/Großbritannien



Die individuelle Betreuung der Kunden spielt in Märkten, die sich schnell wandeln, eine besondere Rolle. Die Leistungen umfassen u. a. die Versorgung mit Original-Ersatzteilen sowie umfassende Prozessberatung.

KÖRBER WELTWEIT

NORDAMERIKA

Mexiko

Queretaro

USA

Cary

Clearwater

Fredericksburg

Green Bay

Lenexa

Miamisburg

Mechanicsburg

Norristown

Richmond

Parsippany

San Francisco

SÜDAMERIKA

Brasilien

Joinville

São Paulo

Sorocaba

Der Körber-Konzern vereint technologisch führende Unternehmen mit mehr als 100 Produktions-, Service- und Vertriebsgesellschaften. An Standorten rund um den Globus verbindet Körber die Vorteile einer weltweit präsenten Organisation mit den Stärken hochspezialisierter und flexibler mittelständischer Unternehmen, die ihren Kunden Lösungen, Produkte und Services in den Geschäftsfeldern Automation, Logistik-Systeme, Werkzeugmaschinen, Pharma Systeme, Tissue, Tabak und Unternehmensbeteiligungen bieten.

EUROPA

Deutschland

Bad Nauheim
Eisenberg
Freiberg
Garbsen
Göppingen
Grevesmühlen
Hamburg
Hausach
Lahnau
Leingarten
Leipzig
Löhne
Lüneburg
Mainz
Markt Schwaben
Neuss
Neuwied
Röllbach
Sankt Augustin
Schloß Holte-
Stukenbrock
Schwarzenbek
Sindelfingen
Siegen
Stuttgart
Tübingen
Unna

Frankreich

Chilly-Mazarin Cedex
Fleury-les-Aubrais
Lyon
Toulouse

Großbritannien

Kenilworth
Kingston upon
Thames (Surrey)
Winchester

Italien

Bregnano
Lucca
Mailand
Paese (Treviso)

Österreich

Wels

Schweiz

Allschwil
Bern
Biel
Etziken
Fehraltorf
Grabs
Granges-Paccot
Rüti
Steffisburg
Winterthur

Tschechien

Ejpvovice
Kurim

Ungarn

Pécs

ASIEN

China

Beijing
Chongqing
Guangzhou
Kunming
Shanghai

Hongkong

Hongkong

Indien

Bangalore

Indonesien

Jakarta

Japan

Anjo City
Shizuoka
Tokio

Malaysia

Petaling Jaya
Shah Alam

Rusland

Moskau
St. Petersburg

Singapur

Singapur

Taiwan

Hsinchu

Türkei

Izmir
Van

AFRIKA

Südafrika

Kapstadt

Körper AG

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

in TEUR	2014	2013
Umsatzerlöse	2.342.332	2.193.751
Bestandsveränderung der Erzeugnisse	15.392	-4.164
Andere aktivierte Eigenleistungen	3.821	5.049
Gesamtleistung	2.361.545	2.194.636
Sonstige betriebliche Erträge	154.962	122.844
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	768.058	715.680
Aufwendungen für bezogene Leistungen	119.306	104.528
	887.364	820.208
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	659.247	587.920
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	135.286	122.764
davon für Altersversorgung	23.369	21.705
	794.533	710.684
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	93.044	80.206
Sonstige betriebliche Aufwendungen	528.383	510.934
Erträge aus Beteiligungen	256	4.455
davon von verbundenen Unternehmen	256	4.455
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	25	0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	15.019	10.579
davon von verbundenen Unternehmen	928	538
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	1.346	2.303
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2.625	4.166
davon an verbundene Unternehmen	21	59
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	224.512	204.013
Außerordentliche Erträge	0	10.586
Außerordentliche Aufwendungen	0	11.466
Außerordentliches Ergebnis	0	-880
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	74.386	66.135
Jahresüberschuss	150.126	136.998
Ergebnisanteile konzernfremder Gesellschaftern	-905	-581
Konzernbilanzgewinn	149.221	136.417

Körber AG

Konzern-Bilanz

42 | 43

Gewinn-und-Verlust-Rechnung |
Konzern-Bilanz

Zum 31. Dezember 2014

in TEUR	2014	2013
Aktiva		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	306.654	99.071
Sachanlagen	350.482	344.284
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	12.483	9.870
Beteiligungen	3.462	3.408
Sonstige Ausleihungen	8.641	8.567
	24.586	21.845
	681.722	465.200
Umlaufvermögen		
Vorräte	587.742	527.323
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	563.331	505.694
Wertpapiere	420.213	519.142
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	215.623	246.221
	1.786.909	1.798.380
Rechnungsabgrenzungsposten	6.388	5.302
Aktive latente Steuern	59.988	83.349
Bilanzsumme	2.535.007	2.352.231
Passiva		
Eigenkapital	1.720.253	1.576.046
Anteile Konzernfremder am Eigenkapital	7.211	2.010
	1.727.464	1.578.056
Rückstellungen	295.546	300.035
Verbindlichkeiten	508.593	472.504
Rechnungsabgrenzungsposten	3.404	1.636
Bilanzsumme	2.535.007	2.352.231

Körber AG

Nagelsweg 33-35
20097 Hamburg
Telefon: + 49 40 21107-01
Telefax: + 49 40 21107-11
E-Mail: info@koerber.de
www.koerber.de

Herausgeber:

Körber AG
Corporate Communications, Hamburg

Konzeption, Gestaltung und Satz:

KMS TEAM GmbH, München
www.kms-team.com

Beratung:

MC Services AG, München

Druck:

Eberl Print GmbH, Immenstadt

Dieser Jahresbericht sowie der Finanzbericht
erscheinen in deutscher und englischer Sprache.



Körper AG

Nagelsweg 33–35
20097 Hamburg
Telefon: + 49 402 11 07-01
Telefax: + 49 402 11 07-11
E-Mail: info@koerber.de
www.koerber.de