

# NEWS

## WIEN WÄCHST

Seit dem Frühjahr 2013 ruht die Geschäftsführung der TeroLab Surface GmbH in Wien auf vier Schultern. Die TLS Österreich will wachsen und erweitert infolgedessen sein oberstes Management. Markus Zalud ist für die internen TLS-Arbeitswelten und deren innovative Entwicklung zuständig. Franz Kreamer repräsentiert das Unternehmen nach außen und leistet exzellente Kundenbetreuung. Zwei Experten berichten von maßgeschneiderten Lösungen und Zukunftsarbeit.

**Herr Kreamer, seit wann sind Sie für das Unternehmen der TeroLab Surface Group tätig?**

Franz Kreamer lächelt: Schon seit dem letzten Jahrhundert, genauer gesagt seit 1981.

**Herr Kreamer, als Geschäftsführer trägt man die Alleinverantwortung für das gesamte Unternehmen intern und extern. Wie haben Sie diesen Spagat hinbekommen?**

FK: Das ist eine gute Frage. Die Geschäftsführung lag mir schon immer am Herzen. Gleichzeitig war ich viel unterwegs, um unsere Kunden optimal zu unterstützen.

**Die zukünftige Entwicklung von TeroLab Surface setzt auf Wachstum. Aufgrund dessen haben Sie nun eine andere Strategie gewählt. Sie konzentrieren sich als kaufmännischer Geschäftsführer auf den Bereich Sales und Marketing, Ihr Kollege übernimmt die technische Verantwortung hausintern. Wie läuft das?**

FK: Es war naheliegend, die Geschäftsführung auf zwei Schultern aufzuteilen. Jetzt kann ich als Head of Sales und Marketing beruhigt reisen und neue Strukturen aufbauen. Dabei sind drei Standorte, Frankreich, Österreich und Deutschland miteinander zu koordinieren. Dazu sollten Sie bedenken, unser Headquarter liegt in der Schweiz.

**Herr Zalud, was genau macht Ihren Aufgabenbereich aus?**

Markus Zalud: Das Tätigkeitsfeld eines technischen Geschäftsführers bei TeroLab Surface ist vielfältig. Mein Tag ist gefüllt mit der Produktionsplanung und -steuerung, der Auftragsbearbeitung, dem Einkauf, den Finanzen und natürlich dem Personal.

**Wie kann man sich Ihre Zusammenarbeit vorstellen?**

FK: Wir teilen uns die anstehenden Aufgaben im Unternehmen. Als Head of Sales und Marketing steht für mich nun der Kunde im Vordergrund. Ich kann mich voll darauf konzentrieren, die bewährten Kunden zufriedenzustellen und Neukunden zu gewinnen, während Markus Zalud die innerbetrieblichen Fäden zieht.



**MZ:** Mein Ziel ist es, TeroLab Surface von einem erfolgreich operierenden Spezialbetrieb zu einer mittelgroßen Firma zu verwandeln. Dafür sind klar definierte Prozesse nötig. Meine größte Herausforderung ist die Organisationsentwicklung, im Detail die Personalentwicklung und parallel dazu die Prozessentwicklung. In erster Linie sehe ich mich als Coach fürs Mittelmanagement, um diese Herausforderungen zu meistern.

**Welche Investitionen sind geplant?**

**MZ:** Da Wachstum unser Motor ist, benötigen wir dringend ein neues Gebäude. Die Mitarbeiteranzahl soll von 35 auf 75 Personen anwachsen. Demzufolge ist eine Vergrößerung im produktiven Bereich mit den nötigen Sozialräumen wie auf administrativer Ebene geplant. Bisher beträgt die bebaute Fläche 1.600 qm. Jetzt wollen wir uns um 800 qm vergrößern.

**Also wird sich auch Ihr Maschinenpark vergrößern?**

**MZ:** Definitiv! Wir wollen die Möglichkeit schaffen, größere Bauteile, die wir heute schon beschichten, auch im Haus bearbeiten zu können. Hierfür möchten wir in eine Karussell-Drehmaschine sowie in eine Hon-Maschine investieren. Außerdem werden wir eine große Walzschleifmaschine mit einem Durchmesser von 1,5m und einer Länge von 5-6m anschaffen. Des Weiteren bauen wir ein Zentrum für Laserschweißen auf, womit wir eine zusätzliche Technologie in der TLS Gruppe haben werden.

**Arbeiten Sie eng mit den Kollegen in Deutschland zusammen?**

FK: Der Geschäftsführer in Deutschland und ich arbeiten unglaublich eng zusammen. Aufgrund dessen ist nur natürlich, dass wir uns bei einigen Kunden ergänzen. Zumal wir auch auf den Vertriebswegen zweigleisig fahren. Außerdem hat sich in den letzten Jahren ein länderübergreifender Erfahrungsaustausch eingebürgert. Mitarbeiter aus den Schaltstellen der Produktion besuchen regelmäßig den anderen Standort und profitieren so von dem Wissen und Können der Kollegen.

**Wenn Sie vom Job nach Hause kommen, wie entspannen Sie sich am Wochenende?**

FK: Das Wochenende gehört der Familie. Optimal ist ein ruhiger Tag im Garten mit einem aufregenden Tennismatch zwischendurch.  
**MZ:** Ich bin mit der Wiener Kaffeehauskultur aufgewachsen und deshalb heute noch eifriger „Kaffeehaus-Sitzer“, am liebsten mit einem Buch in der Hand. Wenn ich mich bewege, dann beim Badminton, Segeln, Wandern, Skilaufen oder Joggen. Vollständig rund ist der Tag, wenn ich anschließend mit meiner Familie zusammen koche und ein gemeinsames Essen genießen kann.



**SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE FREUNDE,** eine neue Zeit bricht an. Die TeroLab Surface Group möchte seine Kunden noch qualifizierter beraten und bedienen. Aus diesem Grunde wird die TLS ihr Engagement im Management an allen drei Standorten vergrößern. Drei neue Geschäftsführer bringen frisches Know-How nach Wien, Villeneuve-le-Roi und Langenfeld in das Unternehmen. Die TeroLab Surface News informieren Sie auf den folgenden Seiten detailliert.

Die zukünftige Strategie basiert auf mehreren Stützpfählern. Um auf dem modernsten Entwicklungsstand zu bleiben, sind gezielte Investitionen in unseren Maschinenpark geflossen. Parallel dazu forcieren wir die Aus- bzw. Weiterbildung wie die umfassende Sicherheit unserer Mitarbeiter. Um dem großen Thema Nachhaltigkeit gerecht zu werden, arbeiten wir aktiv am Schutz der Umwelt und der Schonung der natürlichen Ressourcen.

Außerdem können Sie einen Blick in das Profitcenter „Anilox“ und die Welt der Lasergravur werfen. Neue Herausforderungen werden bei TLS gefördert und angenommen. Wir hoffen, Sie gut zu informieren und dabei angenehm zu unterhalten.

Es grüßt Sie freundlich

**Christopher Wasserman, Präsident der TeroLab Surface Group**

## NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN BEI TLS

### MOTIVATION UND LEITMOTIV

TeroLab Surface bietet Kundenlösungen auf höchstem Niveau. Motivierte Mitarbeiter, innovative Technik und nachhaltige Lösungen sind der Schlüssel dazu. Für Christopher Wasserman, dem Präsidenten der TeroLab Surface Group, steht die Zufriedenheit des Kunden auf einer Stufe mit den sozialen und ökologischen Auswirkungen im Unternehmen. Der Slogan „making the surface a better place“ weist auf seine Kernstrategie hin. Aus diesem Grund möchte Ihnen TLS zum Thema Nachhaltigkeit im Folgenden einige Maßnahmen und Bemühungen vorstellen.

Die über 100 Jahre gesammelte Berufserfahrung der Familie Wasserman und ihren Unternehmen bilden die Grundlage für die Nachhaltigkeit im Sinne eines langfristig angelegten, verantwortungsbewussten Umgangs mit unseren Ressourcen.

Doch wie kann man Nachhaltigkeit quantifizieren? Die TLS setzt dabei auf eine Bewertung, die nicht nur von innen erfolgt, sondern auch neutral von Experten vorgenommen wird. Der Weg zu einem nachhaltigen Unternehmen ist eine Mischung aus interner Anstrengung und äußerer Bewertung.

Die logische Folge dieses Gedankens ist die Einhaltung ambitionierter Standards, wie für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (BR OHSAS 18001), das Umweltmanagementsystem (Din EN ISO 14001) sowie das Energiemanagementsystem DIN EN ISO 50001. Das Qualitätsmanagement (DIN EN ISO 9001) ist bereits seit Jahren eine gelebte Selbstverständlichkeit für TLS.

Christopher Wasserman hat das Leitmotiv der TeroLab Surface Group mit den derzeit angestrebten Zertifizierungen verbunden und bildlich dargestellt:



### ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ

Um die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz professionell zu gewährleisten, wird in diesem Jahr an allen Standorten an der Umsetzung der Richtlinie BR OHSAS 18001 gearbeitet. Sie beinhaltet die Fürsorge für interne wie externe Mitarbeiter und basiert auf der Vermeidung von Arbeitsunfällen. Also befassen sich die Mitarbeiter umfassend und rechtzeitig mit

dem Thema „TLS-Sicherheitskultur“ und absolvieren fortlaufend Sicherheitsschulungen.

Einen weiteren, wichtigen Bestandteil bilden die Vorsorgeuntersuchungen der Mitarbeiter durch Arbeitsmediziner sowie die Unterweisungen unserer Experten für Arbeitssicherheit mit dem Umgang von Gefahrenstoffen.

TLS Austria ist von der Stadt Wien ausgewählt worden, am Programm der Betrieblichen Gesundheitsförderung für zwei Jahre mitzuarbeiten. Ziel ist, die individuellen Ressourcen zu stärken. So wird die Gesundheit und die Motivation der Mitarbeiter durch gute Arbeitsbedingungen und Lebensqualität am Arbeitsplatz nachhaltig gefördert.

### EINE AUSGEZEICHNETE ARBEITSPLATZKULTUR

Der Erfolg eines Unternehmens basiert auf dem Engagement und dem Ideenreichtum ihrer Mitarbeiter. Christopher Wasserman wünschte sich ein ausführliches Feedback seiner Mitarbeiter und verband sich mit den Experten zur Arbeitskultur von Great Place to Work®. GPTW ist ein weltweit marktführendes Forschungs- und Beratungsinstitut für die Entwicklung einer exzellenten Arbeitsplatzkultur in Unternehmen aller Branchen und Größenklassen. Die Grundlage bildet eine detaillierte, anonyme Mitarbeiterbefragung. Aufgrund der Ergebnisauswertung werden Workshops gebildet, die gezielt auf das Verbesserungspotential in den einzelnen Abteilungen eingehen. Die Mitarbeiter entwickeln Projekte, die zum Ziel haben, eventuelle Schwächen in Stärken zu verwandeln. An allen Standorten des Unternehmens läuft die Projektarbeit auf Hochtouren.

### DIE SPENDENBEREITSCHAFT IST GROSS

Ein weiterer Schauplatz für soziales Bewusstsein innerhalb von TLS zeigt sich durch verschiedene Sponsoring-Aktivitäten, in die alle Mitarbeiter eingebunden sind. In Deutschland dürfen sich die Mitarbeiter den

Firmen-Lieferwagen in Langenfeld am Wochenende gegen einen kleinen Obolus ausleihen. Inzwischen sind knapp 300 Euro zusammengekommen. Der Geschäftsführer in Deutschland, Wolfram Unterberg, stockte die Summe auf 500 Euro auf und spendete sie dem Deutschen Kinderschutzbund in Langenfeld.

In Österreich legt der Geschäftsführer Franz Kreamsner Wert darauf, die Weihnachtskarten vom SOS Kinderdorf zu ordern. Außerdem werden zum Fest in der Firma Pakete gepackt, gesammelt und direkt in ein katholisches Kinderheim gebracht. Die gesellschaftliche Verantwortung, der Nachwuchs und die Nachbarschaft ist TLS wichtig. Lesen Sie in unserer nächsten Ausgabe die Aktivitäten zu unseren Umweltaktivitäten und zum Energiemanagement.



## NEU BEI TLS

### SEIT MÄRZ 2013 BEREICHERT DER MASCHINENBAUINGENIEUR MARKUS ZALUD NEBEN FRANZ KREMSNER TLS ÖSTERREICH IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG.

Er war bisher auf drei Kontinenten tätig, zuletzt als Geschäftsführer und besitzt umfangreiche Erfahrung im Lean Manufacturing System.



### SEIT APRIL 2013 WIRKT MICHEL KOSTIC ALS NEUER GESCHÄFTSFÜHRER IN FRANKREICH BEI TLS MEDICAL.

Er ist Maschinenbauingenieur, verfügt über eine solide Erfahrung in der Produktion, besetzte mehrere Positionen wie Werksleiter, Betriebsleiter und General Manager in den Bereichen Automotive und Medical.



### SEIT JULI 2013 VERSTÄRKT WOLFRAM UNTERBERG TLS GERMANY ALS GESCHÄFTSFÜHRER.

Er kommt aus der Thermischen Spritzbranche und erwarb sich sein Hintergrundwissen als Produktions- und Werksleiter für ein international operierendes Unternehmen.

## VINCENT MEETS ICE - EIN MESSEMAGNET DER BESONDEREN ART

Im März 2013 präsentierte sich die TeroLab Surface Group erstmalig auf der ICE Europe in München. Die Entscheidung zur Teilnahme an der Messe war im Vorfeld durchaus quer gedacht: „Denn was macht ein Unternehmen, das sich auf das Beschichten verschiedenster Bauteile spezialisiert hat, auf einer Messe für Veredelung und Verarbeitung von Papier, Film und Folien?“

TLS entschied strategisch und bewusst, offensiv in einen neuen Absatzmarkt zur treten und hatte in erster Linie die Walzenhersteller im Visier. Und die Rechnung ist aufgegangen. Insgesamt 6.600 Besucher aus 64 Ländern schauten sich auf der Messe um. Gut die Hälfte davon waren Gäste der TLS, inspizierten und fotografierten unseren Stand. Kontakte knüpfen, fachsimpeln, informieren. Doch vor alledem war zunächst Staunen angebracht, denn Eyecatcher war ein britisches Motorrad, das zum heimlichen Mittelpunkt dieser bisher größten Internationalen Fachmesse für die Converting-Industrie avancierte.

Dr. Roland Boecking, der Geschäftsführer der TeroLab Surface GmbH aus Deutschland, klärte jeden Interessenten sofort über die Einzelheiten auf: „Als Leistungsmerkmal kann man ins Feld führen, die Vincent ist Halter zahlreicher Geschwindigkeitsweltrekorde in den 50 er Jahren und Hersteller des schnellsten Standardmotorrades der Welt 1948 mit der Serie B-Rapide“.

Nach erfolgreichem Einstieg war es ein Leichtes, die Begeisterung auf die Inhalte der TLS zu übertragen. Gezeigt wurde zum Beispiel über der Sitzbank des Motorrades eine Wolframkarbid beschichtete Walze, die auf eine, für die Folienindustrie interessante, sogenannte Spiegelhochglanzoberfläche geschliffen und poliert wurde.

Und wieder konnte Dr. Boecking den Besucher erstaunen, indem er darauf verwies, dass diese Beschichtung nichts mit dem traditionell verwendeten Hartchrom zu tun hat. Die Details der potentiellen Beschichtungsmöglichkeiten eines jeden möglichen Bauteils interessierten die Messebesucher ungemein.

Ebenfalls einen großen Ansturm erlebte das Anilox-Team, das sich auf der Messe mit innovativer TLS-Lasergravur präsentierte. Für TLS ein großartiger Erfolg bei der ersten Stippvisite auf der ICE Europe 2013 in München.



*Bildunterschrift: Dr. Ing. Roland Boecking (rechts), Geschäftsführer der TLS Germany präsentiert: „Top-Innovation auf dem Gebiet der Thermisches Spritztechnik trifft auf weltbekannten Klassiker.“ Die Vincent vom Typ C-Comet, Baujahr 1951 zog viele Besucher direkt an den Stand.*

### QUIZ

Wenn Sie an unserem Quiz teilnehmen möchten, gehen Sie auf unsere Homepage, indem Sie auf den nachfolgenden Link klicken:  
<http://www.terolabsurface.com/de/quiz>

### Welches Motorrad stellte TeroLab Surface auf der ICE Europe 2013 aus?

- BMW
- Triumph
- Vincent



Teilnehmen dürfen lediglich Kunden der TeroLab Surface Group. Für TLS-Mitarbeiter, deren Angehörige sowie Minderjährige ist die Teilnahme nicht erlaubt. Der Teilnahmechluss ist der 28. Februar 2014. Der Gewinner wird durch ein Los bestimmt. Er erklärt sich damit einverstanden, dass sein Name in der nächsten Ausgabe der TLS News veröffentlicht wird. Der Preis wird entweder postalisch oder persönlich überreicht. Ihre Daten werden nicht an Dritte weitergegeben und nicht für Werbezwecke genutzt. Zu gewinnen ist ein Apple iPad Mini Wi-Fi 16 GB, White, im Wert von 470 Euro. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

**TLS – ANILOX** von Michael Franz  
Seit vier Jahren beliefert die TLS Langenfeld die Druckindustrie mit keramisch beschichteten und lasergravierten Walzen. Es wurde in dieser Zeit eine Menge in die neuste Laser- und Maschinentechologie investiert. Die Rasterwalzen dienen der Farbdosierung in modernen Flexo-Druckmaschinen und sind somit das Herzstück des Farbsystems.

#### EINE INVESTITION IN EINEN KRISENFESTEN MARKT

Flexo-Druckmaschinen bedrucken vorwiegend Verpackungsmaterial für viele unterschiedliche Industriezweige. Hierzu gehören Lebensmittel, Hygieneprodukte, Agrarprodukte, Elektronik und vieles mehr.

#### DER VERPACKUNGSMARKT WÄCHST UND WANDELT SICH

Die familiär geprägte Lebensart früherer Jahrzehnte wirkt heute fast schon museal. Die heutige Gesellschaft besteht aus 41%

Single-Haushalten. Das Statistische Bundesamt prognostiziert, dass im Jahr 2030 circa 44% unserer Gesellschaft alleine leben werden. Da sich hierdurch bedingt Verpackungsgrößen anpassen müssen und sich das Konsumverhalten von der sogenannten Großverpackung zu vieler kleinerer Einzelverpackungen hin ändert, wächst die zu produzierende Menge an bedrucktem Verpackungsmaterial.

#### DIE DRUCKQUALITÄT UNTERLIEGT DEM STÄNDIGEN ANSPRUCH DER VERBESSERUNG

Kleider machen Leute, Verpackungen machen Produkte und beeinflussen somit das Kaufverhalten der Konsumenten. Dargestellte Lebensmittel sollen frisch und knackig wirken. Hygieneprodukte wie Babywindelverpackungen zeigen Zartheit und wirken rein. Ein Ergebnis der sich ständig weiterentwickelten Repro-, Farb- und Rasterwalzentechnik. Discounter stellen die Ware nicht mehr einzeln in das Regal, sondern mit der Um-

verpackung, die ursprünglich nur für den Transport gedacht war. Die sogenannte B-Verpackung soll somit heute die gleichen drucktechnischen Anforderungen erfüllen, wie die A-Verpackung. Hierzu musste die Druckqualität für den Wellpappendirekt- druck erheblich verbessert werden.

#### NEUE HERAUSFORDERUNG NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit gewinnt für die großen Unternehmen der Markenartikelindustrie zunehmend an Bedeutung. Materialien, die biologisch nicht abbaubar sind, werden durch Bio ersetzt. Erneut eine Herausforderung an die verwendeten Farben und Rasterwalzen.

Die Entwicklung geht weiter, der Verpackungsmarkt wächst. TLS stellt sich der Herausforderung und entwickelt für diese Branche neue Produkte. Die Ergebnisse halten wir alle in Form von Produkten täglich in den Händen und kennen nun auch einen der Beteiligten.

## DREI FRAGEN AN EINEN EXPERTEN

*Kundeninterview mit Oerlikon Barmag*

Oerlikon Barmag konstruiert und baut seit Jahrzehnten hochproduktive und innovative Spinnanlagen für Chemiefasern. Zu den Kernkompetenzen gehört neben dem Plant-Design sowie der Anlagenkonzeption und -produktion auch die Fertigung der zugehörigen Komponenten wie Spulköpfe, Pumpen und Galetten.

Wir fragen Uwe Hecker, einen technischer Sachbearbeiter bei Barmag:

#### WARUM HABEN SIE SICH FÜR TEROLAB SURFACE ENTSCIEDEN?

Uwe Hecker: Wir arbeiten seit langem zusammen. Für mich spielt in erster Linie die Qualität eine große Rolle und da konnte TLS uns von Anfang an überzeugen. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Termintreue und auch in der Hinsicht ist auf TeroLab Verlass.

#### WAS HAT SIE ÜBERZEUGT?

Nun, die räumliche Nähe war ein wichtiges Moment für die Zusammenarbeit. Der Firmensitz von Barmag liegt in Remscheid, von da aus ist es nur ein Katzensprung bis nach Langenfeld. TeroLab Surface beliefert uns prompt und agiert flexibel auf unsere Anforderungen.

#### WAS KÖNNEN WIR VERBESSERN?

Tja, dazu fällt mir nicht viel ein. Ich kann zu jeder Tages- und Nachtzeit anrufen. Falls es pressiert, legt die Mannschaft von TLS für uns sogar Wochenendschichten ein. Ein Partner, auf den man sich rundherum verlassen kann.

#### WHAT'S UP

**16. – 21. September 2013:**  
Schweißen und Schneiden,  
Essen, Deutschland  
[www.schweissen-schneiden.com](http://www.schweissen-schneiden.com)

**25. – 26. September 2013:**  
11. Magdeburger  
Maschinenbau-Tage,  
Campus Otto-von-Guericke  
Universität Magdeburg, Deutschland  
[www.mmt.ovgu.de](http://www.mmt.ovgu.de)

**20. - 22. November 2013:**  
Chinacoat, Shanghai, China  
[www.chinacoat.net](http://www.chinacoat.net)

**17. - 20. Dezember 2013:**  
Surface Technology India,  
Neu Delhi, Indien  
[www.surface-india.com](http://www.surface-india.com)

**21. - 23. Mai 2014:**  
ITSC 2014, International Thermal  
Spray Conference & Exposition,  
Barcelona, Spanien  
[www.itsc2014.com](http://www.itsc2014.com)

**Redakteure**  
Wolfram Unterberg  
Michael Franz  
Kerstin Hase

**Herausgeber:**  
TeroLab Surface  
Group SA  
[www.terolabsurface.com](http://www.terolabsurface.com)

**Chefredaktion:**  
Kerstin Hase  
**Graphische Gestaltung:**  
[www.enzed.ch](http://www.enzed.ch)