

Der Verbinder



Firmenzeitschrift der Accumulatorenwerke HOPPECKE
für Kunden, Partner, Freunde, Mitarbeiter und Ruheständler

*HOPPECKE company magazine for customers, partners,
friends, employees and pensioners*

Impressum:

Ausgabe Nr. 45 · Dezember 2009

Herausgeber: „Der Verbinder“ ist eine Zeitschrift der HOPPECKE-Unternehmensgruppe für Kunden, Partner, Freunde, Mitarbeiter und Ruheständler.

Redaktion: Maike Ester, Petra Willms

Anschrift von Herausgeber und Redaktion:

HOPPECKE Batterien GmbH & Co. KG, Postfach 1140, 59914 Brilon, Telefon (0 29 63) 61-506

Fotos: Eigenes Archiv, Jörg-Arne Reisdorf, Gerhard Grossmann, Alfons Klink, Ingo Schneider, Google Earth, © DX/schneiderpics/Yuri Suzdal - fotolia.com

Satz, Gestaltung und Druck: Koerdt Promo4you GmbH, 59929 Brilon

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, liebe Freunde von HOPPECKE

Das ablaufende Jahr 2009 ist eines der herausforderndsten und spannendsten in unserer Unternehmensgeschichte! Unser wichtigster Markt Motive Power ist in Europa um ca. 50% zurückgegangen, unseren Partnern werden Projektfinanzierungen gestrichen, unsere Kreditversicherung versagt uns den Schutz von Geschäften selbst mit prominenten Kunden und auch die Situation einiger Zulieferer macht uns Sorgen.

Für 2010 gibt es noch keine Erwartung. Offensichtlich haben wir im Bereich Motive Power zunächst den Boden erreicht, großes Wachstum vom nun niedrigen Niveau ist allerdings nicht zu erwarten. Vielmehr besteht die Gefahr, dass wir auch im Bereich Reserve Power ein schwierigeres Marktumfeld bekommen.

In Zeiten wie diesen zeigt sich, wie wetterfest das Fundament unseres Unternehmens ist. Unsere Eigenfinanzierungskraft bildet eine solide Basis, unsere Produkte und Dienstleistungen sind verlässlich auf nachhaltigen Kundennutzen ausgelegt. Die Marke HOPPECKE schafft in schwierigen Zeiten Vertrauen und zahlreiche Kunden fühlen sich bei einem innovativen, soliden Familienunternehmen mit langfristiger Ausrichtung gerade in diesen Zeiten gut aufgehoben.

Und es ist spannend zu erleben, wie wir uns nach Jahren erfolgreichen Wachstums auf die neuen Herausforderungen eingestellt haben und ihnen begegnen. Mit unserem Programm zur Effizienzsteigerung haben wir frühzeitig begonnen und erhebliche Potentiale erschlossen. Hier haben sich zahlreiche Mitarbeiter mit ihren Ideen, ihrer Innovationskraft, aber auch mit großer Kostendisziplin verdient gemacht.

In unseren Produktionsbetrieben haben wir mit hoher Flexibilität den veränderten Märkten Rechnung getragen. Mit Teamgeist und Verantwortungsbereitschaft können wir kurzfristig reagieren.

Mein besonderer Dank gilt hier allen Mitarbeitern, die sich mit- und vorausdenkend für das Unternehmen einsetzen und bereit sind, kurzfristig andere Arbeitsplätze zu übernehmen. Ich bin froh, dass wir diese Situation im Wesentlichen mit unseren Stammbesellschaften meistern und bis heute im gesamten Unternehmen ohne Kurzarbeit auskommen.

In zwei von drei Sparten konnten wir so, trotz des schwierigen Umfelds, weiter wachsen! Unsere Initiative, mit unserem bewährten internationalen Vertriebsteam die Anzahl unserer Kundenkontakte zu verdoppeln, zahlt sich aus. Wir erreichen Aufträge und Listungen von internationalen Kunden, für die wir lange gearbeitet haben. Im Bereich Special Power können wir die höchsten Auftragseingänge der Unternehmensgeschichte verbuchen. Wir arbeiten insgesamt profitabel!

Wir sind sehr stolz auf unsere chinesischen Kollegen, die in diesem Jahr im chinesischen Markt weiter wachsen und ein hervorragendes Ergebnis erwirtschafteten. Es erweist sich gerade jetzt als wichtig und richtig, dass wir in 2006 unser großes Industriebatteriewerk in Wuhan gebaut haben, um stärker am asiatischen Markt zu partizipieren. Von unseren chinesischen Kollegen haben wir noch etwas gelernt: „Wenn der Sturm kommt, bauen die einen Mauern, und die anderen Windmühlen.“

Unsere neu gegründete HOPPECKE Advanced Battery Technology ist unsere nächste Windmühle. Mit großen Investitionen wollen wir unser Technologieportfolio um Nickelmetallhydrid- und Lithium-Batteriesysteme erweitern. Der Bedarf nachhaltiger Energieversorgung durch Erneuerbare Energien stellt uns vor faszinierende neue Herausforderungen, zu deren Lösung wir unseren Beitrag leisten wollen.

Wir werden uns dabei weiter auf unsere Stärken konzentrieren, unseren eigenen Weg beschreiten und weiter



investieren. Unsere Antwort auf die Fragen nach der Gefahr kurzfristig orientierten wirtschaftlichen Handelns ist: HOPPECKE will nachhaltige Lösungen liefern. Wir wollen im Industriemarkt 2015 Marktführer für nachhaltige Energielösungen sein! Wir werden uns noch stärker mit den Bedürfnissen unserer Kunden nach der Verfügbarkeit von Energie in industriellen Anwendungen befassen.

Es macht mir zurzeit besonders viel Spaß und ich sehe den anstehenden, sicher nicht einfacheren Herausforderungen mit freudiger Erwartung entgegen. Wir werden unseren erfolgreichen Weg konsequent fortsetzen. Natürlich müssen wir auch immer wieder einmal Zeit zur Orientierung und zum Durchatmen finden.

Ich danke unseren Kunden, Mitarbeitern und allen Unterstützern für ihr Vertrauen und den großen Einsatz und wünsche uns allen das notwendige Fortune bei der Bewältigung der anstehenden Herausforderungen!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Moz Joellus'. The signature is fluid and cursive, written on a white background.

Dear colleagues and friends of HOPPECKE

The year which is now coming to an end has been one of the most challenging and exciting in the history of our company! Our most important market, Motive Power, has fallen by 50% in Europe, some of our partners have cancelled planned investment projects, our credit insurance has declined to provide us with cover for some of our important customers and the circumstances in which some of our suppliers find themselves are also disturbing.

At the time of writing there are still no clear signals for 2010. It appears at the moment that we may have touched bottom in the Motive Power sector, although a period of significant growth from such a low level is certainly not expected. It is much more likely that we will now be faced with the risk of tough market conditions developing in the Reserve Power sector also.

Times like these demonstrate just how weather resistant the fundamentals of our company are. Our ability to provide our own financing is a clear demonstration of the solidity of our foundations, our products and services are a reliable indication of the lasting benefits which we offer to our customers. The HOPPECKE brand also builds trust and many of our partners feel reassured when working with an innovative, solid, long established family business in today's business environment.

After years of successful growth it is exciting to observe how well we have faced up to and adjusted to meet the new challenges which we are being asked to overcome. We began early with our programme aimed at increasing efficiency and as a result have identified and accessed substantial poten-

tial for doing so. Numerous colleagues have served and contributed here with not only their innovative ideas – but also with great cost discipline.

In our production operations we have reacted to the markets' changing needs with high levels of flexibility driven by team spirit and a willingness to take responsibility. My special thanks are due to all of those forward thinking colleagues who, on behalf of the company are ready to deploy to other jobs quickly. I am happy that we have up until now been able to manage this situation with our core workforce intact and without resorting to short-time working amongst them anywhere in the company.

In two out of three of our product divisions we were able to grow further despite all of the difficulties! Our initiative with our proven international sales team to double the number of our customer contacts, paid off. We gained orders and listings from international customers for which we have worked for a long time. In the Special Power Division we achieved the highest order income in the history of the Company. We are operating profitably overall!

We are extremely proud of our Chinese colleagues who have grown further this year in their local market and achieved excellent results. This provides proof already of the importance and correctness of our decision in 2006 to build our largest industrial battery plant in Wuhan to enable us to participate more strongly in the markets of Asia. We have learned something else from our Chinese colleagues: „In a storm some people hide away, the others build windmills!“

Our newly established HOPPECKE Advanced Battery Technologies facility is our next windmill. We plan to broaden our technology portfolio to include nickel metal hydride und lithium battery systems on the back of a considerable financial investment. The need for sustainable energy supplies through renewable energy presents us with fascinating new challenges and we want to make a serious contribution towards their solution.

For this reason we will continue to invest, in order to maintain our focus on our strengths and to follow our own path. Our answer to the question of the risks associated with a short term orientation towards business is: HOPPECKE will supply sustainable solutions. We want to be leader in the industry's market for sustainable energy solutions in 2015! We will concern ourselves even more powerfully with our customers' needs for energy availability in industrial applications.

I am particularly happy with the position that we have reached today and I view the certainly not simple challenges that await us with a degree of pleasant anticipation. For this reason we will continue on our present successful track. We must, though, also and naturally continue to find time to maintain our orientation and forward momentum.

I would like to thank our customers, colleagues and all of our supporters for their confidence and great commitment in the past and wish for us all the best of fortune in dealing with the challenges that lie ahead.

Alliance Boots nutzt Kompetenz von HOPPECKE Systems Division

Batterieparkmanagement erfolgreich eingeführt

HOPPECKE Systems Division setzt seinen Erfolg mit schlüsselfertigen Projekten für Design, Lieferung und Installation von Batteriewechselanlagen und Ladestationen fort. Zunehmend erweitert sich der Umfang unserer Projekte und umfasst unser gesamtes Produktangebot.

Mit unserem herausragenden Kompetenzangebot von der Planung bis hin zur Realisierung und Inbetriebnahme, alles aus einer Hand, übertreffen wir die Erwartungen unserer Kunden. So gelingt es uns, unserem Kundenportfolio ständig globale Markennamen hinzuzufügen. Ein Beispiel hierfür ist Alliance Boots, einer von Europas führenden Händlern von Gesundheitspflege-, Kosmetik- und pharmazeutischen Produkten.

Boots UK Limited, mit über 2500 Geschäften und 16 Warenumschlagszentren in Großbritannien, hat kürzlich sein Einzelhandels-Distributionszentrum mit dem Servicezentrum

in Nottingham zusammengelegt, wo täglich 3000 Paletten umgeschlagen werden.

Wegen des Einsatzes neuer Niederhub-Kommissionierer für den gestiegenen Rollcontainer-Umschlag, wandte sich Boots zwecks Lieferung und Management ihres Motive Power Energiebedarfs an HOPPECKE.

„Wir mussten sicherstellen, dass unsere Fahrzeugflotte optimal genutzt werden kann; Gabelstapler zu parken und aufzuladen wäre betriebswirtschaftlich ineffizient und hätte die Kosten unserer Flurförderzeugflotte in die Höhe getrieben“, sagt Projektmanager Dominic Reilly.

Nach sorgfältiger Prüfung des Standortbedarfs lieferte HOPPECKE trak® air Batterien, trak® air HF Ladegeräte, trak® Xchange Batterie-Wechselanlagen und ein trak® monitor Fuhrparkmanagement-System.

Dominic Reilly stellt fest: „Der entscheidende Schritt nach vorn war der

Einsatz von Ersatzbatterien mit der Möglichkeit eines effizienten Batteriewechsels und einem Überwachungssystem, um unseren Batteriepark zu managen.“

Mit dem Anspruch, die Gabelstaplerflotte, die stündlich 125 Paletten bewegt, ständig verfügbar zu haben, war das HOPPECKE trak® Xchange System die richtige Wahl, da es dem Betreiber gestattet, die Ersatzbatterien schnell und sicher zu wechseln und somit die Effektivität erhöht.

Das trak® monitor Fuhrparkmanagement-System ermöglicht eine gleichmäßige Nutzung des Batteriepools, weil dem Betreiber auf Displays angezeigt wird, welche Batterie als nächstes zum Einsatz kommt. Ein akustisches Signal ertönt, wenn eine falsche Batterie entnommen wird.

Die optimierte Kapazitätsauslastung verringert den Wartungsbedarf und verlängert die Lebensdauer der Batterien. Durch den Anschluss eines PCs erhält Boots einen einfachen Zugang zu den gespeicherten Daten. Hierdurch kann sich das Unternehmen jederzeit einen Überblick über Batterieeinsatz und Fehlbehandlung verschaffen, aber auch Batteriebedarfsspitzen planen und managen. Mit Hilfe dieser Informationen können auch der Energieverbrauch und die Kosten dafür berechnet werden.

„Unsere Batterien sind ein Aktivposten in unserem Geschäft und lebensnotwendig für unseren Betrieb. Wir mussten sicherstellen, dass dieser Vermögenswert überwacht und geschützt wird und das trak® monitor Fuhrparkmanagement-System erlaubt uns genau dies“, sagt Dominic Reilly. Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme von Phase 1 und 2 ihrer Batteriewechselanlagen beauftragte Boots HOPPECKE, dieses System auch in drei anderen Bereichen am Standort Nottingham zu installieren.



Von der Planung bis zur Inbetriebnahme: Unsere Kunden können beim Thema Batterieparkmanagement auf uns zählen.

From concept to realisation: We help our customers to manage their battery pool.



Autor:
Matthew Corris
matthew.corris@hoppecke.com

HOPPECKE Systems Division is continuing their success with turn key projects

Battery Pool Management successfully introduced

HOPPECKE Systems Division is continuing their success with turn key projects for the design, supply and installation of battery changing and charging stations. Increasingly, the scope of our projects are widening, covering our entire product range. Through exceeding the demands of our customers to be a single supplier and a knowledge base from concept to realisation, we are continually adding global brand names to our customer portfolio. An example of which is Alliance Boots, one of Europe's leading healthcare, beauty and pharmacy retailers.

Boots UK Limited, with over 2500 stores and 16 cross dock centres in the UK has recently consolidated its

UK retail warehousing operations to their main Store Service Centre in Nottingham, which handles over 3000 pallets per day. With the need for new Low Level Order Pickers, Boots turned to HOPPECKE to assist them with the supply and management of their Motive Power energy requirements.

HOPPECKE proposed and supplied trak® air batteries, HF trak® air chargers, trak® Xchange battery changing systems and a trak® monitor battery management system. The trak® monitor battery management system enables the batteries to be evenly cycled, indicating to the operator which battery to take next. There is an audible warning if the operator takes the

wrong battery. Correct cycling helps in reducing battery maintenance and extending the life of the battery. Through the downloading of reports from the trak® monitor battery management system, Boots can quickly see battery utilisation, operator misuse and can also manage and plan for peak periods of battery usage. The information can also be used to calculate the amount and the cost of energy used to charge the battery fleet.

Following the successful installation of their battery changing areas, Boots has commissioned HOPPECKE to replicate the system in three other areas at the Nottingham site.

HOPPECKE Certified Sales Engineer

Umfangreiches Trainingsprogramm für das Motive Power Vertriebsteam

Zur Erreichung unserer Mission 2015, Marktführer für nachhaltige Energielösungen zu sein, entwickeln wir zurzeit – in enger Zusammenarbeit mit der HOPPECKE Academy – das Vertriebs-Trainingsprogramm „HOPPECKE Certified Sales Engineer“.

Im Vorfeld der Kaufentscheidung unterscheidet sich der Vertrieb von Systemlösungen durch eine sehr projektorientierte und konzeptionelle Arbeit vom heutigen Komponentenvertrieb.

Mit der Vermarktung von Systemlösungen werden weitere Anforderungen an unser Vertriebsteam gestellt, die im Rahmen des Trainingsprogramms in die Schwerpunkte Komponenten-, System- und Lösungsvertrieb unterschieden werden.

Die Hauptthemen des Trainings bilden die Erweiterung der Produktkenntnisse, die richtige Problemanalyse und das Vertragsrecht. Unser Vertriebsteam wird u.a. geschult, in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden indi-

viduelle Bedürfnisse zu ermitteln und darauf aufbauend eine effiziente Systemlösung anzubieten.

Mit Hilfe der Qualifizierungsmaßnahme „HOPPECKE Certified Sales Engineer“ vollzieht der Motive Power Vertrieb einen wichtigen Entwicklungsschritt auf

dem Weg zur Erreichung der Mission: Marktführer für nachhaltige Energielösungen bei Endkunden.



Autor:
Thomas Möller
thomas.moeller@hoppecke.com

HOPPECKE Certified Sales Engineer

Comprehensive Training Programme for the Motive Power Sales Team

To achieve our mission of becoming market leader in sustainable energy solutions by 2015, we are developing through the HOPPECKE Academy the “HOPPECKE Certified Sales Engineer” sales training programme.

The sales team training covers the key aspects of component, system and solutions sales, with a widening of product knowledge and special attention to problem analysis and contract

law. Amongst other things, the sales team will be trained in establishing the specific requirements of customers and in offering efficient system solutions.

With the “HOPPECKE Certified Sales Engineer” qualification, Motive Power Sales are taking a further step along the way to becoming “market leader in sustainable energy solutions for end customers”.

StaplerCup 2009 in Aschaffenburg

Deutsche Meisterschaft im Staplerfahren

In Aschaffenburg wurde im September der „Deutsche Meister im Staplerfahren 2009“ unter den 60 Besten ermittelt. Diesen Titel errang Michael Schubert aus Linnich/NRW.

Im Champions Expo Bereich war HOPPECKE als strategischer Partner der KION Gruppe wieder mit einem eigenen Ausstellerzelt vertreten. Bei der Attraktion „Heißer Draht“ konnten viele Aschaffener und Kunden begrüßt werden.

Den ersten Titel als „Firmen-Team-Meister“ sicherte sich ABB aus Hanau.

Zehn Mannschaften zeigten auf speziellen Logistikparcours, dass Erfolg, Genauigkeit und Schnelligkeit in erster Linie perfekte Teamarbeit voraussetzen.

Den Titel als beste europäische Staplernation erkämpfte sich erneut das deutsche Nationalteam. Im Rahmen der „3. International Championships“ behaupteten sie sich gegen die zahlreiche europäische Konkurrenz.



Autor:
Tim Kappe
tim.kappe@hoppecke.com



Reges Treiben beim StaplerCup 2009 in Aschaffenburg.
Brisk driving during the StaplerCup 2009 in Aschaffenburg.

StaplerCup 2009 in Aschaffenburg

German Stacker Truck Driving Championship

In Aschaffenburg in September, the "German Champion Stacker Driver 2009" was selected from the best 60 contestants. The title was won by Michael Schubert of Linnich/North Rhine-Westphalia.

In the Champions exhibition area, HOPPECKE was once again represented as a strategic partner of the KION Group with their own exhibition tent. Many customers, plus visitors from Aschaffenburg, were welcomed at the "Steady Hand Game" attraction. The first title of "Company Team Champions" was secured by ABB of Hanau. Ten teams showed on a special logistics course that success, accuracy and speed depend above all on perfect teamwork.

The title of the best European stacker nation was once again won by the German national team. In the course of the "3rd International Championships", they prevailed over numerous European competitors.

Sonne – unendlich Power

HOPPECKE gibt Vollgas im Wachstumsmarkt Erneuerbare Energien

Erneuerbaren Energien gehört die Zukunft - kaum ein anderer Bereich entwickelt sich so rasant wie der Wachstumsmarkt Erneuerbare Energien, insbesondere der Bereich Photovoltaik.

Viele Regionen der Erde verfügen über keinen Stromanschluss. Weltweit haben 1,5 Milliarden Menschen keinen Zugang zu elektrischer Energie.

Moderne autarke Solarstromanlagen in netzfernen Regionen sind in der Lage, je nach Dimensionierung, einzelne Häu-

ser, ganze Dörfer oder Industriebereiche bzw. Telekom-Anwendungen im Zusammenspiel mit unseren innovativen Produkten OPzS solar.power oder OPzV solar.power mit Strom zu versorgen. In dezentralen öffentlichen Netzen dienen Backup-Solarbatterien wie unsere solar.bloc zur Absicherung bei Netzausfall und erhöhen so die Netzstabilität.

Als führender Hersteller von Energiespeichersystemen in Off-grid-Anwendungen haben wir eine klare Vision:

Wir wollen Marktführer im Bereich Energiespeicherung bei Erneuerbaren Energien werden.

Hinter dem Marktbereich Renewable Solar steht ein kompetentes Team, das weltweit sehr erfolgreich agiert. So konnten bereits namhafte Projekte z.B. im Bereich Dorfstromversorgung (Hybridsysteme) in Südostasien oder Solar Home Systeme in Westafrika realisiert werden.

Für diese Anwendungen wurde im November 2009 die neue Typenserie

OPzV solar.power offiziell in die HOPPECKE Produktpalette aufgenommen. Unsere OPzV solar.power basiert auf der Standard OPzV und erfüllt weiterhin die gemäß DIN-Normen gestellten Anforderungen. Diese Batterie wurde als Variante der Standard OPzV designed und speziell auf die komplexen Anforderungen in Solar- und insbesondere Off-grid-Anwendungen hin konzipiert. Maßgeblich hierbei sind die deutlich verbesserten Eigenschaften im zyklischen Betrieb (bis zu 1600 Zyklen bei 80% DoD), das optimierte Verhalten bei Zyklisierung im teilentladenen Bereich und die deutlich verbesserten Lagereigenschaften. Die HOPPECKE OPzV solar.power wird neben den Standard-Typprüfungen nach IEC 60896-21/22 auch nach der

IEC 61427 „Wiederaufladbare Zellen und Batterien für photovoltaische Energiesysteme“ geprüft.

Der Marktbedarf wird in den nächsten Jahren im zweistelligen Prozentbereich wachsen und unsere Produkte erfüllen die komplexen Anforderungen für die genannten Anwendungen optimal.

Ein Highlight dieses Jahr war das Projektentwicklungsprogramm der Deutschen GTZ und des Bundesverbands Solarwirtschaft in Verbindung mit dem Bundeswirtschaftsministerium in Uganda/Ostafrika. Mehr als 60 Firmen nahmen an dieser 1-wöchigen Schulungsmaßnahme teil, bei der der Fokus auf das technologieübergreifende Training gerichtet war. Neben den Treffen mit dem Energieminister, dem Finanzminister und der

Umweltministerin, lernte ich den Präsidenten von Uganda, Yoweri Kaguta Museveni, kennen. Dieser interessierte sich vor allem für die deutsche Forderung nach Qualitätsstandards und ließ uns Folgendes wissen: „You can use me as your preacher for solar“. Herr Museveni, bzw. das Land Uganda, unterstützt mit aller Kraft die Erschließung des afrikanischen Solarenergiemarktes.

Weitere Highlights im Jahre 2009 waren der erfolgreiche HOPPECKE Auftritt auf der größten Solarmesse Intersolar in München sowie ein internationaler Solarworkshop in Paris.



Autor:
Andreas Rupp
andreas.rupp@hoppecke.com



Solarbatterien der neuesten Technologie im Einsatz.

Solar batteries based on the latest technology in use.



Herr Rupp, (7. von links) lernt Herrn Museveni, Präsident von Uganda, kennen. Dieser sichert im Rahmen des Projektentwicklungsprogramms der GTZ vor Ort seine volle Unterstützung zu.

Mr. Rupp (7. from left) is pleased to meet Mr. Museveni, President of Uganda, who promises his full support within the framework of the GTZ project development programme.

The sun – source of unlimited power

HOPPECKE at full throttle in the growth market for Renewable Energies

The future belongs to Renewable Energies. Hardly any other sector is developing so swiftly as the growth market for Renewable Energies, especially photovoltaics.

Worldwide, 1.5 billion people have no access to electrical energy.

Modern stand-alone solar power installations, in regions remote from any main power network, are able to supply houses, villages, industrial areas or telecommunication applications with power by using our innovative products OPzS solar.power or OPzV solar.power. In decentralised public power networks, backup solar batteries such as our solar.bloc provide main power stability. Our vision as a leading manufacturer

of energy storage systems in off-grid applications: we want to become the market leader in the field of energy storage for renewable energies.

In November 2009, the new OPzV solar.power series was added to the HOPPECKE product range. Our OPzV solar.power is based on the standard OPzV and meets all the DIN requirements. This battery was designed as a variant of the standard OPzV type, to meet the complex needs of solar and off-grid applications. Critical factors in this regard are the greatly enhanced properties in cyclic operation (up to 1600 cycles at 80 % DoD), the optimised behaviour when cycling in a partly-discharged state and the very

much improved storage quality.

A highlight of this year was the project development programme of the German Association for Technical Cooperation and the German Solar Power Industry Association in conjunction with the German Federal Economics Ministry in Uganda/East Africa. President Museveni emphasised the support of his country for the tapping of the African solar energy market: “You can use me as your preacher for solar.” Here, the President was especially interested in the German demand for quality standards. Other highlights were the successful HOPPECKE appearance at the Intersolar in Munich and at an international solar workshop in Paris.

Führende Telekommunikations-Erstausrüster & Stromversorgungsanbieter zählen auf HOPPECKE

Neue Batterietypen erfreuen sich großer Nachfrage



GSM und UMTS Mobilfunkstationen.
GSM and UMTS mobile stations.

In den letzten zwei Jahren wurden große Anstrengungen unternommen, HOPPECKE bei den führenden Telekommunikationserstausrüstern sowie den Stromversorgungsherstellern zu listen. Diese Aktivitäten tragen nun erste Früchte.

Zum einen ist es uns gelungen, die net.power 150 für eine neue Generation von Mobile Base Stations bei einem der weltweit agierenden Anlagenhersteller zu spezifizieren. Hieraus haben sich Geschäfte in Asien, incl. Service- und Wartungsarbeiten, und Lieferungen zu verschiedenen Logistik-Hubs in Europa und in Dubai entwickelt.

Parallel konnten wir die OPzV, seit neuestem auch die OPzV solar.power, in globale Rahmenverträge integrieren. Herauszustellen ist hier der schnelle Erfolg der OPzV solar.power, die neu für ein Projekt im Kongo spezifiziert wurde. Erste Lieferungen erfolgten schon im Oktober und November 2009.

Neben dem Geschäft mit den Erstausrüstern bekommen die Hersteller der Stromversorgungen für das Segment Telecom/IT eine steigende Bedeutung.

Auch hier konnten wir HOPPECKE bei zwei weltweit agierenden Herstellern vorstellen und unsere Batterien listen. In beiden Fällen stehen wir kurz vor der Aufnahme der OPzV und OPzV solar.power in das jeweilige Enterprise Resource Planning-System des Kunden.

In allen drei angesprochenen Fällen war neben der guten Qualität und Performance der Batterien auch das weltweit vorhandene Verkaufs- und Servicenetzwerk von HOPPECKE ausschlaggebend für eine globale Zusammenarbeit mit den Kunden.

Sehr erfreulich für das Segment Telekom ist auch, dass wir im Juli 2009 die Rahmenvertragsverhandlungen mit dem größten deutschen Festnetzbetreiber erfolgreich abschließen konnten. Die hohe Qualität unserer Produkte und das sehr flexible und kompetente Montageteam waren ausschlaggebend für die Verlängerung des Rahmenvertrages.



Autor:
Christian Stampfer
christian.stampfer@hoppecke.com

Battery supplier to leading telecommunications OEM & power supply equipment manufacturers

New battery types are much in demand

We have succeeded in getting HOPPECKE listed by leading original equipment manufacturers in the field of telecommunications and by makers of power supply equipment!

Specification of the net.power 150 for one equipment manufacturers developed into business in Asia and deliveries to various logistics hubs in Europe and Dubai.

In parallel with this, we have been able to include OPzV and OPzV solar.power in global framework agreements.

Alongside our business with original equipment manufacturers, the producers of power equipment for the Telecom/IT sector are growing in importance. Here, too, we have been able to obtain listing of HOPPECKE batteries with two globally active manufacturers. Our OPzV and OPzV solar.power batteries are closed to be included in each customer's ERP system.

In addition to the quality of our batteries, HOPPECKE's worldwide sales and service network was a decisive factor

in establishing global cooperation with the customers concerned.

The Telecoms business unit was delighted when, in July 2009, it reached a successful conclusion to framework agreement negotiations with the largest German fixed-line network operator. The decisive factors leading to extension of the framework agreement were the high quality of our products, and our highly flexible and competent installation team.

Größter Reserve Power FNC® Einzelauftrag in der Unternehmensgeschichte

HOPPECKE erhält Zuschlag für mehrere Tausend Zellen FNC® VR

Im September erhielt HOPPECKE, in enger Zusammenarbeit mit einem USV-Erstausrüster, den Zuschlag, das „Takreer Green Diesel Project“ (SFGO) in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit dem überlegenen Potential der HOPPECKE FNC® VR Technologie zu unterstützen. Diese Technologie bil-

det das Fundament der gesicherten Stromversorgung für Leittechnik und Prozesssicherung.

Der zur Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) gehörende Betreiber Takreer plant mit dem „Green Diesel Project“ die Erweiterung und Modernisierung der 250 km von Abu Dhabi entfernten

Raffinerie Takreer-Ruwais. Ziel ist es, den Schwefelanteil im Dieselmotorkraftstoff durch modernste chemische Verfahren auf unter 10 ppm zu reduzieren.



Autor:
Jens Bäcker
jens.baecker@hoppecke.com



Die Raffinerie aus der Vogelperspektive.
Bird's eye view of the refinery.

Largest Reserve Power FNC® individual order in the company history

HOPPECKE receives order for thousands of FNC® VR cells

In September, in close cooperation with a UPS OEM, HOPPECKE received an order to assist the "Takreer Green Diesel Project" (SFGO) in the United Arab Emirates with the superior potential of HOPPECKE FNC® VR technology. This technology provides the foundation for assured power supply of instrumentation and control systems, as well as process control.

The operator Takreer, part of the Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC), is planning with the "Green Diesel Project" the expansion and modernisation of the Takreer-Ruwais refinery, located 250 km from Abu Dhabi. The aim is to reduce the sulphur content of the diesel fuel to less than 10 ppm by using the most up-to-date chemical processes.

HOPPECKE Batterien sichern nun auch französische und schwedische Kernkraftwerke

National und international weiterhin auf Erfolgskurs



HOPPECKE OSPHC Zellen mit AquaGen® beim seismischen Test.
HOPPECKE OSPHC cells with AquaGen® in seismic testing.

Der französische Energieversorger EDF baut zurzeit den dritten Block für ein Kernkraftwerk in der Region Basse-Normandie im Département Manche. Dieser Block vom Typ EPR soll als zweiter seiner Bauart, nach dem finnischen Reaktor 3 im Kernkraftwerk Olkiluoto, in Betrieb genommen werden. Die Leistung des EPR-Reaktors liegt bei 1.600 MW. Der Baubeginn war am 3. Dezember 2007, die Fertigstellung wird vom Betreiber EDF für 2012 erwartet.

HOPPECKE konnte durch die hervorragende Zusammenarbeit des Teams Power Generation und den Vertriebskollegen in Frankreich den

Auftrag realisieren, die benötigten Batterien für den nuklearen und nicht-nuklearen Teil dieses Referenzkraftwerkes zu liefern und sich damit für den Eintritt in den Markt der Kernkraftwerke in Frankreich zu qualifizieren.

Seitens HOPPECKE wurde die Baureihe OSP.HC, welche sich u.a. in schweizerischen Kernkraftwerken bewährt hat, projektiert. Seismische Gestelle der neuesten Generation komplettieren diese Batterieanlagen.

Weltweit befindet sich die Kernenergie in einer Renaissance und viele Länder planen den Bau neuer Kraftwerke, darunter China, Russland und sogar Italien.

Als weiteres Beispiel ist der Auftrag zur Lieferung von Batterieanlagen für das Kernkraftwerk Oskarshamn in Schweden zu nennen, den wir von einem weltweit tätigen Erstausrüster erhielten. Schweden war als eines der ersten Länder aus der Kernenergie ausgestiegen, hat jedoch aktuell die Lauf-

zeitverlängerung der bestehenden Anlagen auf 60 Jahre festgelegt. HOPPECKE kann auf einen stetig steigenden Marktanteil in diesem Bereich verweisen und hat sich als zuverlässiger Partner und Lieferant für die Betreiber und Erbauer von Anlagen, bei denen es auf Erfahrung, Know-how und permanente Zuverlässigkeit ankommt,

einen guten Namen gemacht. In Deutschland konnten wir, wie bereits in der letzten Ausgabe des Verbinders berichtet, unseren Marktanteil weiter ausbauen und sind aktuell Marktführer auf diesem Gebiet.



Autor:
Rolf Werkmeister
rolf.werkmeister@hoppecke.com

HOPPECKE batteries provide backup for French and Swedish nuclear power plants

On course for further success at home and abroad

The French energy supplier EDF is currently constructing the third block for a nuclear power plant in the Lower Normandy Region in the department of Manche. This type EPR block with an output of 1600 MW should be completed in 2012.

In obtaining the order for batteries for both the nuclear and the non-nuclear parts of this reference power plant, HOPPECKE qualified to supply

the French nuclear power plant market as a whole.

For this application, HOPPECKE proposed the OSP.HC range, proven in Swiss and other nuclear power plants. The latest generation of seismic racks complete these battery installations.

Another global acting OEM granted HOPPECKE an order to supply battery equipment, this time for the Oskarshamn nuclear power plant in Sweden.

Sweden was one of the first countries to move away from nuclear power, but has currently extended the life of existing plants to 60 years.

HOPPECKE has established a good name for itself as a partner with experience, know-how and reliability. In Germany, too, we have been able to increase our market share and are now market leaders in this field.

Großprojekt mit Siemens: Desiro Triebzüge für belgische Staatsbahn

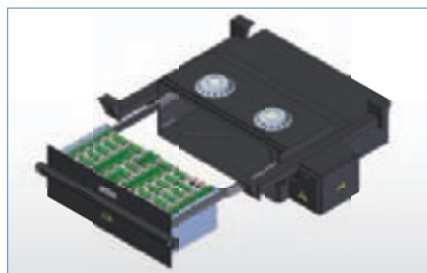
SIEMENS Desiro Fahrzeuge fahren mit HOPPECKE Batterien rund um die Welt

Im Frühjahr 2008 hatte die belgische Staatsbahn (SNCB) die Siemens Mobility Division mit der Lieferung von 305 Triebzügen des Typs Desiro ML für den belgischen Regionalzugverkehr beauftragt. Nach ersten Angeboten in 2004 erhielt HOPPECKE Batterie Systeme GmbH (HBS) nach technisch und kommerziell anspruchsvoller Angebotsphase im Dezember 2008 von Siemens den Auftrag zur Entwicklung und Lieferung von 610 Batteriesystemen. Diese Systeme werden im Zeitraum September 2009 bis Ende 2014 ausgeliefert.

Bereits Anfang 2008 lieferte HBS für die neue Siemens-Plattform Desiro ML erfolgreich 34 Batteriesysteme mit rail.power-Batterien für den Betreiber transregio/Netz Mittelrheinbahn. Die 110 V Batteriesysteme für die SNCB bestehen aus jeweils 84 FNC®-Zellen, integriert in zwei Batteriecontainern.

Diese werden um ein E-Paket und weitere Elemente für den wartungsfreundlichen Betrieb ergänzt. Der dreiteilige Zug bietet 280 Passagieren Platz und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 160 km/h.

Inzwischen sind Typtest und FAI erfolgreich bestanden und die ersten Systeme ausgeliefert. Um die demnächst



Konstruktionszeichnungsausschnitt Batteriesystem 100,8 V FNC®.

Detail of design drawing of 100.8 V FNC® battery system.



Zug DML AM 08 in Aktion, hier bei einer Einfahrt in den Bahnhof.

Train DML AM 08 in action, here pulling into the station.

anstehende Stückzahl von bis zu 16 Systemen pro Monat sicherstellen zu können, haben sich HBS und beteiligte Unterlieferanten vorbereitet. Unter anderem wird dazu auch eine projektspezifische Fertigungsinsel in der eigenen Systemmontage eingerichtet. Diverse Generationen von Siemens Desiro Fahrzeugen fahren mit HOPPECKE Batterien bereits in Deutschland, Griechenland, Großbritannien, Österreich, Bulgarien, Schweiz, Thailand, den USA und demnächst auch in Schottland und Belgien.



Autor:
Lutz Vogel
lutz.vogel@hoppecke.com

Major project with Siemens: Desiro train sets for Belgian National Railways

SIEMENS Desiro vehicles run with HOPPECKE batteries all over the world

In December 2008, Siemens commissioned HBS to develop and supply 610 battery systems for 305 Desiro ML electric multiple units for the Belgian State Railways SNCB. To ensure delivery by end-2014, a project-specific production island was set up in our system assembly plant, dedicated to this order. The 110 V battery systems for the

SNCB are each comprised of 84 FNC® cells integrated in two battery containers. The three car trains provide seats for 280 passengers and reach a maximum speed of 160 km/h.

Siemens Desiro vehicles with HOPPECKE batteries are already in use throughout the world and are now also running in Belgium and Scotland.

Noch mehr Geschwindigkeit für China!

Großauftrag für Special Power auf dem chinesischen Bahnmarkt

Der entschlossene Ausbau des chinesischen Hochgeschwindigkeitsnetzes (380 km/h) bedeutet für Special Power den weiteren Ausbau der Geschäfte in China und beweist erneut unsere unbestrittene Spitzenposition auf diesem Markt!

So entwickelt der größte Schienenfahrzeughersteller der Welt, Bombardier Transportation (BT), eine neue



Die gute Zusammenarbeit zwischen HBS und HOPPECKE China garantiert ein optimales Ergebnis für den Kunden.

The excellent cooperation between HBS and HOPPECKE China guarantees an optimal result for the customer.

VHS-Plattform (Very High Speed), die unter dem Namen Zefiro die Bahnwelt erobern soll. Der Auftrag zur Lieferung und Entwicklung hochleistungsfähiger Bahn-Batteriesysteme wurde an HOPPECKE vergeben, denn nur die FNC® Spitzentechnologie ist den vielfältigen elektrischen Herausforderungen gewachsen. Bis 2014 bedeutet dies einen zweistelligen Millionenumsatz (€) für HOPPECKE, basierend auf der intensiven Zusammenarbeit zwischen HOPPECKE China und BST (das chinesische Joint Venture Bombardier

Sifang Transportation) in China sowie HBS und BT in Deutschland.

Die besondere vertriebliche Betreuung von BST, unsere technische Kompetenz und die Qualität unserer Batterien haben das Fundament für den Gewinn dieses Projekts gelegt. Auf Basis der guten Zusammenarbeit zwischen HBS und HOPPECKE China werden wir es zu einem weiteren herausragenden Erfolg für die HOPPECKE Gruppe machen!



Autor:
Hendrik Murmann

Yet more speed for China!

Major order for Special Power in the Chinese rail market

The development of the Chinese high-speed rail network means an expansion of business in China for Special Power.

Under the name Zefiro, Bombardier Transportation (BT) is developing a new VHS (Very High Speed) platform. The order for high-performance railway batteries was placed with HOPPECKE, since only their top-class FNC® technology is able to meet the necessary

requirements. Up to 2014, this means a double-digit million € turnover for HOPPECKE.

The special sales support of BST (Joint Venture Bombardier Sifang Transportation), combined with competence and quality, are the foundations for this project. We shall make it into a further outstanding success for the HOPPECKE Group!

HOPPECKE Service auf dem Weg zum Anbieter von Energielösungen

Maßgeschneidertes Serviceangebot

Zunehmend werden vom Markt Lösungen für Energiefragen verlangt. Als Innovations-, Qualitäts- und Technologieführer stellt sich HOPPECKE selbstverständlich den Herausforderungen des Marktes und den Veränderungen im Geschäftsprozess der Kunden.

Das der Unternehmensstrategie von HOPPECKE zugrunde liegende Stufenmodell dokumentiert den Entwicklungsprozess vom Komponentenhersteller zum Energielieferanten mit maßgeschneiderten Dienstleistungsangeboten in eindrucksvoller Weise und macht deutlich, welche Bedeutung und welcher Einfluss dem Service mit jeder Stufe zukommen. Voraussetzung für das Stufenmodell und die Realisierung der höheren Stufen ist zweifellos ein flexibler, schlagkräftiger und flächendeckender Service mit hoher Serviceperformance und einem kundenindividuellen Dienstleistungsportfolio. Das Anforderungsprofil an den Service wird noch erweitert durch die sich wandelnden Innovationszyklen bei den Produkten und Systemen und natürlich durch die Wünsche der Kunden an einen modernen Energiedienstleister.

Die klassische Definition des Service war früher ausschließlich auf das physikalische Produkt gerichtet, um eventuelle Unvollkommenheiten auszugleichen, denn Störungen und Ausfälle gefährden den Ertrag des Kunden. Um dies zu vermeiden, fragt der Anwender prophylaktisch oder erst im Störfall entsprechende Serviceleistungen beim Lieferanten der Produkte an. Das Motto hieß: „Sicherstellen der Gebrauchs- und Funktionsfähigkeit der Produkte“.

Heute erstreckt sich ein zeitgemäßer Service nicht mehr nur auf diese technische Dimension, sondern zunehmend auch auf betriebswirtschaftliche Aspekte. Das Motto heute heißt: „Lieferung von Kundennutzen, Serviceeffizienz und das Erreichen eines Höchstmaßes an Kundenzufriedenheit mit dem Ziel einer langfristigen Kundenbeziehung“. Dem

Service, als dem Bindeglied zwischen Kunde und Hersteller schlechthin, kommt deshalb in Zukunft eine herausragende Bedeutung mit zusätzlichen Aufgabenschwerpunkten zu.

Da sich die HOPPECKE Kunden, neben dem Kauf der klassischen Produkte (Batterien und Ladegeräte), zunehmend komplette und ganzheitliche Energieversorgungs- und Energiemanagement-Systeme mit permanenter Verfügbarkeit der Energie wünschen (gekauft oder geleast), wird deutlich, dass die Anforderungen an den HOPPECKE Service entsprechend vielschichtig, komplex und anspruchsvoll sind. Das Leistungsangebot des Service reicht von der Installation und Wartung der Produkte über Full Service bis hin zur Errichtung und Unterhaltung schlüsselfertiger Energieversorgungsanlagen im Rahmen von Betreiberkonzepten. Neben dem klassischen Servicegeschäft und der Sicherstellung, dem Kunden ein kompetenter und fairer Servicepartner zu sein, stehen deshalb, basierend auf dem Stufenmodell, insbesondere die

Definition und Umsetzung einer kunden- und marktgerechten Servicestrategie, die Weiterentwicklung der globalen Serviceorganisation sowie die Entwicklung von kundenindividuellen, maßgeschneiderten Serviceprodukten im Fokus.

Die Kunden nehmen zunehmend den Service des Herstellers und Spezialisten in Energiefragen in Anspruch, um maximale Energieverfügbarkeit bzw. minimales Ausfallrisiko zu erreichen. In der Zusammenarbeit mit den Kunden und den externen Servicepartnern legt der HOPPECKE Service großen Wert darauf, dass diese durch eine partnerschaftliche, kooperative und vertrauensvolle Art geprägt ist.

In Ergänzung zum HOPPECKE Unternehmensmotto „Power from Innovation“ ist es das erklärte Ziel des HOPPECKE Service, in Zukunft als „Total Solution Provider“ zu agieren, der dem Kunden permanent die volle Energieverfügbarkeit garantiert, 24 Stunden am Tag, an 7 Tagen pro Woche und Jahr für Jahr.

Machen wir uns dabei zwei Dinge

bewusst: zum einen, dass die Batterie die „Energiequelle“ des Fahrzeugs oder der Anlage ist. Versagt sie durch unzureichende Wartung ihren Dienst, kommt es unweigerlich zum Stillstand.

Dies zu vermeiden ist Sache des Serviceteams. Und zum anderen, dass es der Kunde ist, der die Messlatte für unsere Serviceperformance festlegt.



Autor:
Friedhelm Schömann
friedhelm.schoemann@hoppecke.com

HOPPECKE Service on the way to becoming Total Service Provider Customised Service Offer

Increasingly, the market is demanding solutions to energy problems. As a leader in innovation, quality and technology, HOPPECKE is able to meet this requirement.

HOPPECKE's step model documents impressively the company's development into an energy supplier with customised service offers. The precondition for this is a flexible Service division with wide area coverage, high performance and a service portfolio which can cater for individual customers' requirements.

The classical definition of service was based solely on the physical product. The slogan was: "Ensure that the products function properly and are available for use." Nowadays, the modern

concept of service covers not only the technical dimension but also aspects of business management. The slogan now reads: "Delivery of benefits to the customer, service efficiency and achievement of the highest level of customer satisfaction, with the aim of a long-term customer relationship." In the future, therefore, service assumes major importance with additional key areas of attention.

Since HOPPECKE customers increasingly call for integrated energy supply and energy management systems with permanent energy availability, the demands made on HOPPECKE Service are correspondingly complex. The service offer of the Service division ranges from installation and maintenance of

the products through full service to the setting-up and maintenance of turnkey energy supply facilities as part of operator schemes. Consequently, alongside the classical service business, the focus is on the definition and implementation of a service strategy geared to customer and market demands, the continuing development of the global service organisation and the development of individual service.

In addition to the HOPPECKE slogan "Power from Innovation", the declared objective of HOPPECKE Service is to operate in the future as a "Total Solution Provider", guaranteeing the customer full energy availability, day in, day out.

Autofreie Nordseeinseln verlangen Flexibilität

HOPPECKE Service - Schnelle Hilfe vor Ort

Diesen Slogan kann Volker Seemann so unterschreiben, denn er arbeitet für unsere Kunden unter nicht ganz alltäglichen Bedingungen: Während heute viele Menschen mit dem Auto zu ihrem Arbeitsplatz kommen, ist der HOPPECKE Service Mitarbeiter auf

gutes Wetter, eine Fähre und eine Menge Muskelkraft angewiesen, um seine Arbeit zu erledigen.

In einer kleinen Werkstatt bereitet sich unser Kollege vor, um dann mit der Fähre direkt zu unseren Kunden überzusetzen. Dort geht es dann weiter mit

Fahrrad und „Karre“, denn an seinen Arbeitsplätzen sind Autos nur bei der Feuerwehr erlaubt: Spiekeroog und Helgoland sind autofrei, hier werden nur Elektrofahrzeuge zum Transport und zur Fortbewegung eingesetzt. Damit diese immer reibungslos funktionieren, ist Volker Seemann zur jährlichen Wartung direkt vor Ort. Sollte es wider Erwarten mal ein Problem geben, steht er unseren Kunden als Servicetechniker direkt zur Verfügung. Natürlich kann es passieren, dass man hin und wieder auch einen Kollegen vom Stammsitz trifft, wenn man dort arbeitet, wo andere Urlaub machen. So entstanden dann auch diese spontanen Fotos.



Auf dem Seeweg erreicht das Service-Equipment seinen Einsatzort.

The service equipment reaches its destination by sea.



Herr Seemann zeigt stolz seine kleine Werkstatt.

Mr. Seemann proudly shows off his small workshop.



Autor:
Peter Beele
peter.beele@hoppecke.com

Car-free North Sea islands require above all flexibility

HOPPECKE Service – rapid assistance on the spot

Service colleague Volker Seemann works where others go on holiday. He looks after our customers on the car-free islands of Spiekeroog and Helgoland.

Here only electric vehicles are used to move goods and people. To ensure that they function smoothly, Volker Seemann is on the spot to provide annual ser-

vice. He makes his preparations in a small workshop, then crosses over to our customers by ferry. From there the journey continues by cycle and "cart"!

Startschuss Supply Chain Management Projekt

Road Map zur SCM-Implementierung vorgestellt

Im Zuge der Zielsetzung – Mission 2015 – Marktführer für nachhaltige Energielösungen und den globalen Marktanforderungen ist SCM und die damit verbundene prozessorientierte Planung und Steuerung der Waren-, Informations- und Geldflüsse entlang der gesamten Wertschöpfungskette (Supply Chain) eine wichtige Voraussetzung, um die vor uns stehenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Nachdem im Vorfeld bereits Projekte wie das „beleglose Kommissionieren“ sowie Projekte mit Quick-Wins punktuell in den einzelnen Unternehmensbereichen erfolgreich umgesetzt werden konnten, rückt nun das eigentliche Ziel des SCM-Gedanken in den Vordergrund, dessen Umsetzung eine Analyse der gesamten Geschäftsprozesse von HOPPECKE beinhaltet.

Im Februar wurde daher vereinbart, mit Franz-Josef Ulmschneider, Willem Stehouwer und Ludwig Räckers ein Projektteam zu gründen. Unterstützt

durch eine externe Expertise und ein Konzeptions-Kernteam sollte die Erstellung einer entsprechenden Road Map zur SCM-Implementierung erarbeitet werden. Diese Road Map beinhaltet: Analyse, Konzept, Maßnahmen, Tools, Zeitplan, Ressourcenplanung und Projektorganisation.

Die Leiter der Profit- und Costcenter waren an der Analyse, den Maßnahmen und Ergebnissen maßgeblich beteiligt. Ebenfalls konnte, insbesondere bei der Konzeptionierung, auf das Know-how und die intensive Mitarbeit der Workshopmitglieder aus den verschiedenen Abteilungen und Bereichen gezählt werden.

Die daraus gewonnen Erkenntnisse sollen maßgeblich dazu beitragen, die Prozesse unter ganzheitlicher Betrachtung zu optimieren, um sie an die momentanen und künftigen Anforderungen und Gegebenheiten auszurichten und anzupassen.

Ein erhöhter Lieferservice für den Kunden, die Reduzierung der Bestände über die gesamte Prozesskette sowie die Reduzierung von Durchlaufzeiten und Kosten sind nur einige Ziele, die mit der SCM-Umsetzung in Zusammenhang stehen.

Das Gesamtkonzept, bestehend aus acht Arbeitspaketen mit den jeweiligen zielorientierten Aufgabenstellungen, konnte nun schließlich am 02.10.2009 dem Lenkungsausschuss vorgestellt werden, welcher abschließend die Freigabe für das Projekt mit der weiteren Aufgabe des Project Staffings erteilen konnte.

An dieser Stelle noch einmal meinen herzlichen Dank für die tatkräftige Unterstützung an die Leiter der Cost- bzw. Profitcenter, die Teilnehmer der Workshops, den Lenkungsausschuss

sowie Herrn Stehouwer und Herrn Räckers.



Autor:
Franz-Josef Ulmschneider
franz-josef.ulmschneider@hoppecke.com

Launch of Supply Chain Management Project

Road Map for SCM implementation presented

SCM and the associated process-oriented planning and control of flows of goods, information and cash along the entire value-added chains (supply chain) are important preconditions if we are to overcome successfully the challenges facing us.

Implementation of the SCM concept requires an analysis of every one of HOPPECKE's business processes. A project team comprising Messrs. Ulmschneider, Stehouwer and Räckers has therefore been set up, in order to produce a road map for the SCM implementation.

The findings should contribute to optimisation of processes from the overall standpoint, so that they can be matched to current and future requirements. Better delivery service for customers, a reduction in stocks over the whole process chain, shorter throughput times and lower costs are just a few of the objectives of the SCM implementation.

In early October, the concept was presented to the Steering Committee, which gave approval to the project and the further task of project staffing.



Im Rahmen eines intensiven SCM-Workshops wird die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch genutzt.

During an intensive SCM workshop, opportunity is taken to exchange experience.

Organisationsstruktur auf dem Prüfstand

Anpassung der Organisation und Prozesse an Kundenanforderungen

Seit dem 1. April 2009 ist die neue Führung der HOPPECKE Batterie Systeme GmbH (HBS) und damit auch die Spartenführung Special Power komplett. Dies war auch notwendig geworden, da HBS als Führungsgesellschaft ausgebaut werden soll.

Neben der Spartenleitung, die Björn Riechers seit dem 1. Februar 2009 innehat, wurden die Ressorts Vertrieb, Technik (Dr. Stephan Nahmer, seit 1. April 2009) und Kaufmännische Belange (Christoph Pohle, seit Sommer 2008) gegründet.

In den ersten 100 Tagen der neuen Führung wurde das Geschäftsmodell der Sparte Special Power streng auf die Notwendigkeiten des Projektgeschäftes ausgerichtet. So mussten die Strukturen in ein straffes organisatorisches Konzept gegossen werden, welches den herausfordernden Kundenanforderungen der zu bedienenden Marktsegmente gerecht werden konnte.

Das Führungsteam hat zusammen mit einem Beratungsunternehmen und gestützt auf die Erfahrung der Prozesseigner daher folgerichtig alle Prozesse im Unternehmen in einen neuen Sachfortschrittsplan gebracht, um eine effiziente, ökonomische,

zeitgerechte und nachhaltige Auftragsgewinnung und -abwicklung zu schaffen.

Um die Prozesse auch organisatorisch entsprechend umsetzen zu können, wurde ein neues Zusammenarbeitsmodell sowie eine Organisationsstruktur geschaffen, welche die entsprechenden organisatorischen Verantwortlichkeiten (siehe Bild) neu definiert.

Die neue Organisation und die Prozesslandschaft mit dem festgelegten Sachfortschrittsplan wurden bei der Gruppenkonferenz vorgestellt und im Folgenden in den betroffenen Tochtergesellschaften ebenfalls eingeführt.



Autor:
Björn Riechers
bjoern.riechers@hoppecke.com

Organisation structure on the test bed

Adapting organisation and processes to customer requirements

With the development of HOPPECKE Batterie Systeme GmbH (HBS) into a management company, Björn Riechers has taken charge of the Special Power division and the Sales department, Dr. Stephan Nahmer will run the Engineering department, while Christoph Pohle has been responsible for commercial matters since the summer of 2008.

The business model of the Special Power division has been rigorously aligned with the needs of project business and the structures are welded into a tightly-organised whole.

The management team has brought

all processes together in a progress chart based on subject areas, to facilitate efficient and sustainable winning and processing of orders.

For implementation, a model of co-operation and an organisation structure have been created in which organisational responsibilities (see figure) are newly defined.

The organisation and process landscape with the laid-down subject-based progress chart have been presented at the Group conference and also introduced in the subsidiary companies concerned.

Deutschlands Kundenchampions 2009

Erfolgreiche Teilnahme am Unternehmenswettbewerb

HOPPECKE ist einer von Deutschlands Kundenchampions 2009! Das hat der Unternehmenswettbewerb ergeben, der von der Deutschen Gesellschaft für Qualität (DGQ), der forum! Markt



Michael Entrup (Mitte, Leiter Vertrieb Reserve Power) nimmt für HOPPECKE die Auszeichnung mit dem Siegel „Deutschlands Kundenchampions 2009“ von Dr. Jürgen Varwig (links, Präsident der DGQ) und Roman Becker (rechts, Geschäftsführer der forum! Marktforschung GmbH) entgegen.

On behalf of HOPPECKE, Michael Entrup (centre: Sales Director, Reserve Power) receives the award of the “German Customer Champions 2009” seal from Dr. Jürgen Varwig (left: President of the DGQ) and Roman Becker (right: Chief Executive of forum! Marktforschung GmbH).

Marktforschung GmbH und dem Wirtschaftsmagazin ‘impulse’ gemeinsam initiiert wurde. Grundlage des Wettbewerbs ist ein mehrstufiger Prozess, bei dem die Teilnehmer zunächst eine detaillierte Selbsteinschätzung der Qualität ihres Kundenbeziehungsmanagements abgeben. Zusätzlich werden jeweils 100 Kunden ausführlich befragt.

HOPPECKE hat mit seiner gelebten Kunden- und Serviceorientierung überzeugt! Im Bereich des produzierenden Gewerbes errang HOPPECKE den



sechsten Platz. In der Gesamtuntersuchung gehört HOPPECKE zu den ersten 25 Unternehmen in Deutschland! Dies bestätigt uns in unserer Philosophie: „Unsere Energie für Ihren Erfolg!“

Autor:
René Linke
rene.linke@hoppecke.com

HOPPECKE is awarded “German Customer Champion 2009”

Successful participation in business competition

HOPPECKE is one of Germany's 2009 Customer Champions! This was the result of a business competition started up by the German Quality Association (DGQ), the forum! market research company and the business magazine “impulse”. The competition is a multi-stage process in which participants first of all submit a detailed self-assessment of the quality of their customer relationship management.

In addition, 100 customers of each company taking part are interviewed in detail.

HOPPECKE carried conviction with its lively customer and service orientation, achieving sixth place in the manufacturing industry sector. In the overall result, HOPPECKE is among the top 25 companies in Germany! This confirms our philosophy: “Our energy for your success!”

Kaizen = Veränderung zum Besseren

K3-Kaizen seit 01.06.09 in der Batteriemontage

Kaizen ist eine japanische Lebens- und Arbeitsphilosophie, die das Streben nach ständiger Verbesserung und stärkere Einbindung aller Bereiche und Hierarchien in den Verbesserungsprozess zu ihrer Leitidee gemacht hat, in der Betriebswirtschaftslehre besser bekannt als KVP (Kontinuierlicher Verbesserungsprozess).

Das Ziel von Kaizen ist im Wesentlichen das Erreichen einer „höchstmöglichen Kundenzufriedenheit“.

Wir haben uns die Methode der „Visualisierung der Probleme“ als Fortführung in K3 zur Leitidee gemacht. Zur Einführung haben wir ein Visualisierungsblatt entwickelt, auf dem alle Probleme bzw. Verbesserungen durch die Mitarbeiter dokumentiert (in der Regel mit Bild) und an der Kaizen-Tafel in der Fertigung öffentlich ausgehängt werden.

Auf dem Visualisierungsblatt werden auch die Ursache und die Abstell-

maßnahme dokumentiert. Einmal wöchentlich treffen sich alle involvierten Abteilungen an dieser Kaizen-Tafel, um kurz über die einzelnen Fälle zu sprechen. Bis heute wurden ca. 200 Visualisierungsblätter ausgefüllt, wovon aktuell ca. 78 % erledigt und ca. 22 % in Arbeit sind.

Wir haben dieses Projekt nicht einfach nur gestartet, sondern wir sind erfolgreich durchgestartet. Damit es auch in Zukunft so bleibt, sind fol-

gende Dinge wichtig: die „Veränderung zum Besseren“ auf eine breite Basis zu stellen, sowohl vor Ort als auch durch das Einbeziehen aller Fachabteilungen.

Hierzu ist auch der vorbehaltlose Umgang mit Problemen und Verbesserungen ohne Schuldzuweisungen, in der Gruppe aber auch abteilungsübergreifend, sehr wichtig.



Autor:
Georg Koch
georg.koch@hoppecke.com



Wöchentliches K3-Kaizen-Meeting in der Batteriemontage (von links: Herr Dr. von Alvensleben, Herr Koch, Herr Martinschledde, Herr Siebert).

Weekly K3 Kaizen Meeting in the battery assembly department (f. l.: Mr. Dr. von Alvensleben, Messrs. Koch, Martinschledde, Siebert).



Unsere Mitarbeiter Herr Hansen und Herr Teszler bei der IST-Aufnahme eines neuen K3-Kaizen-Falls vor Ort in der Batteriemontage.

Our colleagues Mr. Hansen and Mr. Teszler making the actual record of a new K3 Kaizen case on site in Battery Assembly.

Kaizen = Change for the better

K3 Kaizen in battery assembly since 01.06.09

Kaizen is a Japanese philosophy for life and work which has as its central theme the pursuit of constant improvement: better known in business management teaching as CIP (Continuous Improvement Process). The aim of Kaizen is to obtain maximum customer satisfaction.

We use the method of "visualising

problems" for continuity in K3. For implementation, we have developed a visualisation sheet, on which all problems and improvements are recorded by employees. This sheet is then displayed on the Kaizen board in the production department.

Once a week, all departments involved meet at this Kaizen board for a brief

discussion of individual cases. To date around 200 visualisation sheets have been made out, of which currently approx. 78 % have been dealt with and approx. 22 % are still being worked on. To ensure the continued success of this project, it is important that the "change for the better" is on the broadest possible basis.

Strategiecheck und Erfahrungsaustausch

Gastvortrag von Bernd Heilmann, Hako-Werke GmbH

In einem Gastvortrag am 29.06.2009 hat Bernd Heilmann, Geschäftsführer der Hako-Werke GmbH, unserem Führungskreis die erfolgreiche Entwicklung seines Unternehmens geschildert: vom Reinigungsmaschinenhersteller zum Dienstleister für industrielle Reinigungskonzepte. Dabei wurde eindrucksvoll deutlich, dass es sich um einen langwierigen und beschwerlichen, letztlich aber sehr erfolgreichen Weg handelte. Diese Botschaft bestätigt uns in unserer strategischen Ausrichtung: Wir wollen unseren Service massiv und zügig ausbauen, um uns bis 2015 zum Marktführer für nachhaltige Energielösungen zu entwickeln.



Autor:
René Linke
rene.linke@hoppecke.com



Bernd Heilmann und Dr. Marc Zoellner im Gespräch mit dem HOPPECKE Führungskreis über die Entwicklung zu einem dienstleistungsorientierten Unternehmen.

Bernd Heilmann and Dr. Marc Zoellner in discussion with the HOPPECKE management about the development of a service-oriented company.

Strategy check and exchange of experience

Presentation by Bernd Heilmann, Hako-Werke GmbH

Bernd Heilmann, Chief Executive of Hako-Werke GmbH, was invited to speak to our company management on 29.06.2009. He described the successful development of his company,

from a manufacturer of cleaning equipment to a service provider dealing in industrial cleaning concepts. It was made impressively clear that this involved an arduous and lengthy, but ultimately very successful journey.

This message confirmed us in our strategic orientation: we wish to expand our service provision massively and quickly, so as to become the market leader in sustainable energy solutions by 2015.

Die Advanced Battery Technology GmbH verzeichnet erste Erfolge

Erschließung neuer Technologien und Anwendungsfelder

Bereits ein Jahr nach Gründung der Advanced Battery Technology GmbH werden erste Nickel-Metallhydrid- und

Lithium-Ionen-Batteriesysteme für industrielle Anwendungen im Labor getestet sowie erste Prototypbatterien für Feldtests bei Kunden vorbereitet.

So wurde die HOPPECKE NiMH-Technologie in Richtung hochleistungsfähiger Zellen weiter entwickelt und erste modular aufgebaute Batteriesysteme zum Test gebracht. Der Einsatz dieser Technologie in einem Brennstoffzellen-Batterie-Hybrid-Bus ist in Vorbereitung.

Die ersten HOPPECKE Produkte auf Basis von Li-Ion-Zellen zielen auf Anwendungen im Bereich von industriellen Reinigungsmaschinen und der sogenannten Kleintraktion ab.

Neben Li-Ionen-Zellen, die speziell für die genannten Einsatzgebiete im neu eingerichteten Prüflabor in Zwickau getestet und ausgewählt wurden, enthalten die 12 V bzw. 24 V Blöcke ein bei HOPPECKE Technologies entwickeltes Batteriemanagementsystem, welches das bei Lithium-Batterien bei der Ladung notwendige Zellbalancing übernimmt. Erste Tests in Fahrzeugen zeigten eine auf das Dreifache gesteigerte Performance gegenüber konventionellen Batterietechnologien.

Umfangreiche Labor- und Feldtests zur weiteren Optimierung dieser Batteriesysteme und zur Ermittlung wichtiger Parameter bezüglich Performance, Lebensdauer und Sicherheit sind geplant.



Erste Prototypbatterien für Feldtests:
NiMH Modul SNH 75 X 12 V 75 Ah
Li-Ionen Batteriesystem 24 V 40 Ah
Li-Ionen Batteriesystem 12 V 120 Ah

First prototype batteries for field tests:
NiMH SNH 75 X 12 V 75 Ah module
Lithium-ion 24 V 40 Ah battery system
Lithium-ion 12 V 120 Ah battery system



Autor:
Dr. Gunther Schädlich
gunther.schaedlich@hoppecke.com

Advanced Battery Technology GmbH achieves first successes

Development of new
technologies and fields of
application

One year after the foundation of Advanced Battery Technology GmbH, the first nickel-metal hydride and lithium-ion batteries systems for industrial applications have been tested in the laboratory, and prototype batteries provided for field tests.

HOPPECKE NiMH technology has thus been further developed and the first modular battery systems brought to the testing stage. The use of this technology in a fuel cell/battery hybrid bus is in preparation.

HOPPECKE products based on lithium-ion cells are targeted at applications in the field of industrial cleaning machines and for so-called light traction purposes.

Alongside lithium-ion cells, the 12 V or 24 V blocks contain a battery management system developed by HOPPECKE Technologies, which undertakes the necessary cell balancing. Initial tests indicate a three-fold improvement in performance over that of conventional battery technologies.

Herbstkonferenz der HOPPECKE Gruppe

HOPPECKE China wird Tochtergesellschaft des Jahres

Fester Bestandteil im jährlichen Konferenzkalender der HOPPECKE Gruppe hat, neben den Planungsworkshops im Februar, die Fortschrittsbesprechung im Herbst.

Eingeladen sind Geschäftsführer und Vertriebsleiter aller Tochtergesellschaften, um in intensiven Einzelgesprächen die aktuelle Geschäftsentwicklung, verbunden mit einer belastbaren Abschätzung der Entwicklung der noch ausstehenden Monate des laufenden Geschäftsjahres, mit der HOPPECKE Geschäftsleitung zu besprechen.

Am Mittwoch dieser Konferenzwoche informiert die HOPPECKE Geschäftsleitung zunächst über den Geschäftsverlauf der HOPPECKE Gruppe sowie über Projekte und Neuerungen.

An den „runden Tisch“, einem Dis-

kussionsforum für die Vertreter der Tochtergesellschaften, schließt sich eine gemeinsame Abendveranstaltung zum Erfahrungsaustausch unter weltweit agierenden Kollegen an.

Die Ernennung der „Tochtergesellschaft des Jahres“ wird bei jeder Herbstkonferenz mit Spannung erwartet. Anhand definierter Erfolgsfaktoren findet die Prämierung der Auslandsgesellschaft statt, die auf Basis des abgelaufenen Geschäftsjahres eine außergewöhnliche Entwicklung aufzeigen konnte. In diesem Jahr ging der begehrte Award an HOPPECKE China mit Organisationen an den Standorten in Shanghai und Wuhan.

Erstmalig vergeben wurde eine Auszeichnung der HOPPECKE Academy an die Tochtergesellschaften in Singa-

pur, Ungarn, Belgien, Slowakei sowie HOPPECKE Metallhütte und Technologies für eine 100-prozentige Trainingsquote in drei aufeinander folgenden Jahren.

Als erste Mitarbeiterin einer Tochtergesellschaft wurde Dominique Marcelis für ihre 25-jährige Firmenzugehörigkeit zu HOPPECKE Belgien geehrt.



Autor:
Stefan Keuthen
stefan.keuthen@hoppecke.com



Große Begeisterung: Jason Kuang und Jun Xiang nehmen stellvertretend den Award entgegen.

Great enthusiasm: Jason Kuang and Jun Xiang receive the award.



Auszeichnung für besondere Treue: Dominique Marcelis ist nun seit 25 Jahren bei HOPPECKE Belgien beschäftigt.

Award for special loyalty: Dominique Marcelis has now been with HOPPECKE Belgium for 25 years.



HOPPECKE China als Tochtergesellschaft des Jahres ausgezeichnet: Die Kollegen aus Wuhan und Shanghai freuen sich über diesen begehrten Award.

HOPPECKE China declared Subsidiary Company of the Year: Colleagues from Wuhan and Shanghai are delighted to receive this coveted award.



Autumn Conference of the HOPPECKE Group

HOPPECKE China is subsidiary company of the year

Chief executives and sales partners of all subsidiary companies were invited to the annual progress meeting of the HOPPECKE Group in order to discuss with top management current trends in business and to give an assessment of developments in the remaining months of the current financial year.

During the autumn conference, company management reported on the course of business, and outlined projects and innovations. There were also discussion forums and opportunity to exchange experience.

A special event at the conference was the naming of HOPPECKE China as "Subsidiary Company of the Year". Each year, this coveted award is made to the foreign company which has shown exceptional development. For the first time ever, the HOPPECKE Academy paid tribute to the subsidiary companies in Singapore, Hungary, Belgium Slovakia, HOPPECKE Metallhütte and Technologies for achieving a 100 % training quota in three consecutive years.

Dominique Marcelis was the first employee to be honoured for her 25 years' service with HOPPECKE Belgium.

HOPPECKE bringt neue Impulse in die Energiewirtschaft

Startschuss für Netzwerk EnergieRegion.NRW

HOPPECKE ist Partner im neuen Netzwerk für die Energiewirtschaft des Landes NRW.

Wirtschaftsministerin Christa Thoben gab dazu am 13. August in Düsseldorf den Startschuss. „Unter dem Namen EnergieRegion.NRW wollen wir die Spitzenleistungen unseres Landes im Energiebereich deutlicher als bisher nach innen und außen positionieren“, so Christa Thoben.

Dr. Marc Zoellner stellte als Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit im Netzwerk ein Brennstoffzellen-Projekt für Gabelstapler vor. Er unterstützte die Absicht der Landesregierung, innovative Konzepte schnell und unbürokratisch umzusetzen.

Der ebenfalls von der EnergieAgentur.NRW, in enger Kooperation mit der Wirtschaft, jährlich durchgeführte Schülerwettbewerb „Fuel Cell Box“, soll Schüler die Zukunftstechnologien Wasserstoff und Brennstoffzelle näher bringen. Thema des diesjährigen Wettbewerbs war der effiziente Einsatz der innovativen Technologie im Logistikbereich. Zur diesjährigen Abschlussveranstaltung und Siegerehrung lud HOPPECKE Batterien im Juni in das Logistikcenter Haaren ein (HLCH).

Dr. Marc Zoellner erläuterte: „Die zunehmende Nutzung regenerativer Energien und die Umstellung auf emissionsfreie Antriebe gibt ganz besonders den Anwendungsbereichen wiederaufladbarer Energiespeicher eine neue Dimension. Wir freuen uns sehr, dass sich durch den Wettbewerb „Fuel Cell Box“ so viele junge Forscher

für die Anwendung neuer Technologien begeistern.“



Autor:
Claudia Wagener
claudia.wagener@hoppecke.com



Dr. Marc Zoellner (links) mit Lehrern und Schülern des Inda-Gymnasiums in Aachen, Dr. Frank-Michael Baumann (3. v. rechts), und Ministerin Christa Thoben (rechts) bei der Preisübergabe im Rahmen des Schülerwettbewerbs „Fuel Cell Box“.

Dr. Marc Zoellner (left) with teachers and students of the Inda academic high school in Aachen, Dr. Frank-Michael Baumann (3rd from right), and Minister Christa Thoben (right) at the prize-giving ceremony for the „Fuel Cell Box“ schools' competition.

HOPPECKE gives fresh stimulus to energy efficiency

Starting gun for regional energy network in the German state of North Rhine-Westphalia

HOPPECKE is a partner in the new network for energy efficiency in North Rhine-Westphalia (NRW), launched in August by Economics Minister Christa Thoben.

Dr. Marc Zoellner cited, as an example of successful cooperation in the network, a fuel cell project for lift trucks.

The annual „Fuel Cell Box“ schools' competition, also run by the NRW Energy Agency in conjunction with industry, is intended to bring pupils closer to two of the technologies of the future: hydrogen and fuel cells. In June, HOPPECKE Batterien hosted this year's concluding event and presentation of awards in the Haaren Logistics Centre (HLCH). On this occasion, the theme was the efficient use of the innovative technology in logistical applications. According to Dr. Zoellner, the use of regenerative energy sources and the switch to emission-free drives are bringing a new dimension to the fields of application for rechargeable energy storage. The „Fuel Cell Box“ competition is exciting the interest of many young researchers in the application of new technologies.



Von links: NRW-Wirtschaftsministerin Christa Thoben, HOPPECKE Geschäftsführer Dr. Marc Zoellner, Leiter der EnergieAgentur.NRW Dr. Frank-Michael Baumann.

From left: NRW Economics Minister Christa Thoben, HOPPECKE Chief Executive Dr. Marc Zoellner, Director of EnergieAgentur.NRW Dr. Frank-Michael Baumann.

Feuerwehrlhelm als Zeichen der Verbundenheit

Erster chinesischer Feuerwehrlhelm für die Helmsammlung der Feuerwehr Hoppecke

Die gegenseitige Unterstützung zwischen der ortsansässigen Feuerwehr und dem Unternehmen HOPPECKE hat unsere Kollegen aus Wuhan sehr beeindruckt.

Als Henry Zhu (Werksleiter Wuhan) erfuhr, dass die Feuerwehr Hoppecke Helme aus aller Welt sammelt, hatte er spontan bei seinem nächsten Besuch einen feuergelben Feuerwehrlhelm aus Wuhan im Gepäck.

Als Zeichen der Verbundenheit wurde

dieser chinesische Helm durch Henry Zhu bei seinem Aufenthalt in Hoppecke im Februar 2009 persönlich an Günther Piasecki (Instandhaltungsmitarbeiter und Stadtbrandinspektor) übergeben. Im Gegenzug und als Ausdruck des Dankes überreichte Günther Piasecki eine Originalmütze der Hoppecker Feuerwehr an seinen Kollegen aus Wuhan.

Mit dieser Geste ist nicht nur die Verbundenheit unserer Standorte, son-

dern auch die Sensibilität für den Umgang eines Batteriewerks mit dem Thema Feuer gestärkt worden.



Autor:
Dr. Ferdinand von Alvensleben
ferdinand.alvensleben@hoppecke.com



Henry Zhu (Werksleiter HO-Wuhan) bei der Übergabe des Helms an Günther Piasecki. Im Hintergrund unser Firmengründer Carl Zoellner.

Henry Zhu (Plant Manager HOPPECKE Wuhan) at the presentation of the helmet to Günther Piasecki. In the background, our company founder Carl Zoellner.

Fireman's helmet as a symbol of fellowship

First Chinese fireman's helmet for the helmet collection of the Hoppecke Fire Brigade

In February 2009, our Wuhan Plant Manager, Henry Zhu, presented a helmet of the Wuhan Fire Brigade to Günther Piasecki, the maintenance man and fire inspector of the Hoppecke Fire Brigade. This Chinese helmet adds to the Hoppecke Fire

Brigade collection of helmets from all over the world. As symbol of fellowship, Henry Zhu received an original cap of the Hoppecke Fire Brigade. This further emphasised the affinity between our locations and the dealing with the subject of fire.

HOPPECKE Batterien künstlerisch verewigt

Kunstaussstellung bei HOPPECKE Wuhan

Seit der Gründung unseres Werkes in Wuhan sind wir nicht nur unternehmerisch mit der chinesischen Stadt verbunden. Bereits seit 2007 stellt HOPPECKE 25 Werke des Künstlerpaars Yu Ping und Cheng Feng aus. Nun hat HOPPECKE eine Meisterklasse der Wuhan Jiangnan Universität eingeladen, auf Leinwand das Thema Energie künstlerisch auszudrücken. Neben den klassisch chinesischen Techniken wurden auch moderne Ausdrucksformen gewählt.

Die Mitarbeiter von HOPPECKE Wuhan hatten die Qual der Wahl, aus den unterschiedlichsten Interpretationen die Gewinner zu küren.

Im Anschluss an die Veranstaltung wurde die Gelegenheit zur Diskussion

von den Studenten und Kollegen mit großem Interesse wahrgenommen. Wir verstehen diese Ausstellung als Dialog zwischen China und Deutschland, wie auch zwischen Wirtschaft und Gesellschaft und freuen uns, jungen

Nachwuchskünstlern gleichzeitig eine Bühne für ihr Talent zu bieten.



Autor:
Dr. Marc Zoellner
marc.zoellner@hoppecke.com



Eine Kunstaussstellung der besonderen Art – HOPPECKE Wuhan öffnet die Pforten für junge Künstler.
An art exhibition of a special kind – HOPPECKE Wuhan opens its doors to young artists.



Dr. Miao Du und Claus Zoellner umgeben von den Studenten des Wuhan Jiangnan University Modern Art Institute.

Dr. Miao Du and Claus Zoellner surrounded by students of Wuhan Jiangnan University Modern Art Institute.

HOPPECKE batteries artistically immortalised

Art exhibition at HOPPECKE Wuhan

In April, as part of an art exhibition, students at the Wuhan Jiangnan University Modern Art Institute presented their work under the topic energy in the foyer of our company premises in Wuhan (China). This exhibition represented a dialogue between China and Germany as well as business and society and provided young, up-and-coming artists with a platform for their talents.

Künstlerische Vergangenheit

Sauerland Keramik GmbH Hoppecke

Wussten Sie, dass auf dem Gelände der Accumulatorenwerke in Hoppecke z.B. Aschenbecher, Vasen und Keramikfiguren hergestellt wurden?

Ende 1949 wurde die Sauerland Keramik GmbH Hoppecke mit dem Auftrag gegründet, um für stationäre Batterieanwendungen einen säurebeständigen Bodenschutz (Fliesenkacheln) zu entwickeln und herzustellen.

Die anfängliche Mannschaft bestand aus den Ingenieuren Niemeier und Schwarz, einem Keramiker Ulrich sowie dem Auszubildenden Geschirrkeraformer Josef Kleff.



Es ist uns gelungen, den ehemaligen Auszubildenden als Zeitzeugen über die Sauerland Keramik GmbH zu befragen. Voller Begeisterung erzählte uns Herr Kleff von der damaligen Zeit und brachte auch noch einige alte Fotos, seinen Ausbildungsvertrag und seinen Facharbeiterbrief mit.

Eher zufällig, so berichtete Herr Kleff, sei dabei die Produktion von Keramikgegenständen entstanden. Das Unternehmen wurde aus Rentabilitätsgründen Ende 1954 aufgegeben. Wir danken Herrn Kleff und Herrn Klink für die Mitarbeit.



Spuren der Geschichte – links im Bild der ehemalige Auszubildende Geschirrkeraformer Josef Kleff.

Traces of history – left in the picture: former trainee tableware moulder Josef Kleff.



Alfons Klink besitzt noch einzelne Stücke aus der Keramikproduktion und konnte uns mit weiteren Detailfotos unterstützen.

Alfons Klink still has some items produced by the ceramics factory, and was also able to provide us with detail photos.



Autoren:
Hartmut Hölscher
hartmut.hoelscher@hoppecke.com
Annika Fedh
annika.fedh@hoppecke.com

Our artistic past

Sauerland Keramik GmbH Hoppecke

A look back into the past: at the end of 1949, on the territory of the battery works in Hoppecke, the Sauerland Keramik GmbH, [Sauerland Ceramics] was established to provide acid-proof ground protection for stationary battery applications.

One of the original workforce, former trainee tableware moulder Josef Kleff, reported with great enthusiasm. Mr. Kleff, a witness of those times, also brought along some old photos, his articles of apprenticeship and his certificate of proficiency. At that time, the production of ceramic objects was rather haphazard. The company was shut down at the end of 1954. We thank Mr. Kleff and Mr. Klink for their assistance.

Ein Erfolgsmodell feiert Geburtstag

25 Jahre HOPPECKE Genussrechte

Im September 2009 konnten wir mit Stolz auf 25 Jahre Mitarbeiterkapitalbeteiligung durch Genussrechte zurückblicken. Diesen Anlass feierten alle aktiven Genussrechtsinhaber und Rentner, die aus der HOPPECKE Gruppe in den Ruhestand ausgeschieden sind und im Besitz von Genussrechten sind, am 09. Oktober

2009 in der Schützenhalle Hoppecke. Vor dem Hintergrund zukünftiger anspruchsvoller Herausforderungen betonten Dr. Marc Zoellner und Claus Zoellner den hohen Stellenwert der Mitarbeiterkapitalbeteiligung für die Zukunft. Wir machen Mitarbeiter zu Mitunternehmern! Claus Zoellner, der Initiator der Mitarbeiterbeteiligung, unterstrich den Begriff der Teilhabe, denn unsere Form der materiellen Beteiligung erhöht nicht nur das Eigenkapital und schafft Vertrauen, sondern sichert auch Wachstum und Innovation des Unternehmens.

Im Namen des Partnerschaftsausschusses begrüßte der 1. Vorsitzende

Werner Beele die Festgesellschaft. Er machte – unter anderem – an einem Beispiel deutlich, dass der Erwerb von Genussrechten, gegenüber außerbetrieblichen Kapitalanlagen, besonders lohnend ist.

Höhepunkte der Veranstaltung waren der Besuch des Bundestagsabgeordneten Friedrich Merz, der mit seiner Rede über die Mitarbeiterbeteiligung als „starkes Instrument für den deutschen Mittelstand“ eindrucksvoll die



Werner Beele, Vorsitzender des Partnerschaftsausschusses, erläutert die Vorteile der Mitarbeiterkapitalbeteiligung.

Werner Beele, the first chairman of the Partnership Committee, illustrates the benefits of the employment capital participation.



Als Gastredner betont Herr Merz die Bedeutung des Beteiligungsmodells.

The guest speaker Mr. Merz stresses the importance of the participation model.



Vielen Dank für ihr langjähriges Vertrauen. Hier im Bild (v.l.): Kurt Wächter, Hans-Theo Schilling, Claus Zoellner, Harald Heumann, Werner Beele und Dr. Marc Zoellner. Auf dem Bild fehlt Manfred Schrewe.

Many thanks for their many years of faithful confidence. In the picture (from left): Kurt Wächter, Hans-Theo Schilling, Claus Zoellner, Harald Heumann, Werner Beele and Dr. Marc Zoellner. Manfred Schrewe is missing from the photo.

Birthday celebrations for a successful model

25 years of HOPPECKE profit-sharing rights

In October 2009, HOPPECKE was able to hold an event to celebrate 25 years of employee participation in capital through profit-sharing rights. Against the background of challenging times ahead, Dr. Marc Zoellner and Claus Zoellner looked back on the last 25 years and stressed the great value of employee capital participation for the future.

On behalf of the Partnership Committee, the first Chairman Werner Beele also welcomed the assembled guests.

The highlight of the evening was the speech by German member of parliament Friedrich Merz, who described the employee participation scheme as a “strong instrument for German small and medium-sized businesses“. He also emphasised the importance of this form of investment in helping to provide for retirement. Awards were made to four employees who had subscribed to the annual offers in each of the 25 years. The excellent response and the call of Friedrich Merz to develop this model further, with encouragement to the younger generation to build up capital, provided Dr. Zoellner with an opportunity to extend the subscription period for profit-sharing rights until 20.11.2009.

Wichtigkeit dieser Anlageform auch für die persönliche Altersvorsorge hervorhob und die Ehrung von vier Mitarbeitern, die von der ersten Stunde an die jährlichen Zeichnungsaktionen genutzt haben. Die große Resonanz und der Aufruf von Friedrich Merz, dieses Modell weiterzuentwickeln und

vor allem der jungen Generation als Instrument der Vermögensbildung zu vermitteln, nahm Herr Dr. Zoellner zum Anlass, die Zeichnungsfrist für den Erwerb von Genussrechten bis zum 20.11.2009 zu verlängern.

Fazit: Eine gelungene Veranstaltung, die nach dem offiziellen Teil auch über

Produkte und Strategien informierte und mit der Jazz-Band „Ad Hoc“ und einem köstlichen Buffet auch Ohren und Gaumen verwöhnte.

Autor:



Partnerschaftsausschuss
partnerschaftsausschuss@
hoppecke.com

HOPPECKE Forum

Kommunikation im Meeting Point

Am 19. Dezember 2008 haben wir den neuen „Meeting Point“ im ehemaligen Empfangsbereich im Verwaltungsgebäude eröffnet. Seither wird dieser Treffpunkt von unseren Mitarbeitern sehr gerne für Arbeits- und Pausengespräche in entspannter Atmosphäre genutzt. Auch externe Besucher werden hier in Gesprächspausen zu einem Latte Macchiato oder einem Espresso – bei geeignetem Wetter auch auf der Außenterrasse – eingeladen.

Seit Mai 2009 wird der Meeting Point auch als Hauptstandort für das neu eingerichtete HOPPECKE Forum genutzt. Moderiert von Claudia Wagener (Marketing) und Daniela Schnittker-Bökamp (IT) treffen sich einmal im Monat Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, um aktuelle Themen zu diskutieren. Die Zusammensetzung der Gruppe erfolgt bei jedem Treffen zufällig. Zwei Mitglieder des Managementteams werden allerdings fest eingeplant, damit auch

die Diskussion über Hierarchieebenen hinweg immer gewährleistet ist. Die Moderatorinnen wurden für diese Aufgabenstellung in der HOPPECKE Academy ausgebildet. Sie sorgen dafür, dass kein Gesprächsteilnehmer zu kurz kommt und dass wichtige, umsetzungsfähige Diskussionsergebnisse festgehalten werden. Bei den ersten Treffen haben die Mitarbeiter ihre Gedanken und Erwartungen zu den Themen Kommunikation, Mitarbeiterbeteiligung, Strategie und HOPPECKE Academy ausgetauscht. In regen Diskussionen nahmen alle Teilnehmer die Gelegenheit wahr, Hintergrundinformationen zu erfragen, persönliche Erfahrungen mitzuteilen und auch eigene Ideen einzubringen und zu diskutieren. Ein schöner Begleiteffekt ist das persönliche Kennenlernen untereinander – dies hilft ungemein bei zukünftigen Arbeitskontakten.



Autor:
Michael Hinz
michael.hinz@hoppecke.com



HOPPECKE Forum: Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Diskussion.

HOPPECKE Forum: Opportunities for exchange of experience and lively discussions.

HOPPECKE Forum

Communication at the Meeting Point

The Meeting Point with its outdoor terrace, opened at the end of 2008 in the administration block, is used with pleasure by colleagues for conversations in a relaxed atmosphere, both in the course of work and during breaks.

Since May 2009, the Meeting Point has also been used for the recently established HOPPECKE Forum. Once a month, colleagues from all departments meet to discuss current issues. Membership of the groups is always on a random basis. There are always two members of the management team present, so that the discussion can also span different levels of the organisation. The moderators Claudia Wagener (Marketing) and Daniela Schnittker-Bökamp (IT) – specially trained for this task in the HOPPECKE Academy – ensure that no one is left out, and that important findings are recorded. At the first meetings, colleagues exchanged views on the topics of communication, employee participation, strategy and the HOPPECKE Academy. They were able to obtain background information, tell of their personal experiences, and put forward their own ideas. And people also got to know one another – a great benefit for future contact at work!

Alle Jahre wieder

Es würde sein wie jedes Jahr. Er hatte sich im Laufe der Jahre daran gewöhnt – oder es doch zumindest versucht. Gewiss, da blieb die Erinnerung, dass diese Tage früher einmal ganz anders gewesen waren. Aber, mein Gott, was war früher nicht alles anders gewesen! Nein, er würde sich nicht diesen Gefühlsduseleien hingeben, die wie eine Plage ganze Heerscharen von Menschen regelmäßig in diesen Tagen des Jahres heimzusuchen schienen.

Er hatte sich nichts vorzuwerfen, dass alles so gekommen war, wie es jetzt war. Und selbst wenn – was würde es ändern? Er hatte sich damit abgefunden, so zu leben, wie er lebte. Mochten sich doch die Leute über ihn den Mund zerreißen. Ihm war das gleichgültig. Er fiel jedenfalls niemandem zur Last. Und das war ihm das Wichtigste. Nur kein Mitleid erwecken. Immer schon hatte er sich allein durchs Leben geschlagen. Und so sollte es auch bleiben. Lächerlich geradezu diese Angebote, ihm helfen zu wollen. Er konnte sich doch wirklich noch selbst gut genug versorgen. Sicher, das Laufen fiel ihm zunehmend schwerer. Auch seine Vergesslichkeit nahm zu, wie er mit gewissem Erschrecken feststellen musste.

Aber das ging Tausenden von Menschen in seinem Alter ebenso. Ach was, Alter. Wenn er an den Schluppach dachte – der war so alt wie er. Und wie sah der aus! Da sah er ja zumindestens zehn Jahre jünger aus. Von dem Kempmann ganz zu schweigen. Den konnte man ja kaum noch wiedererkennen. Was war das mal früher für ein gut aussehender Mann gewesen! Warum hatte er auch soviel saufen müssen? Gut, dem war auch die Frau weggestorben. Das ist natürlich keine leichte Sache, so etwas. Aber deswegen musste man doch nicht zu saufen anfangen. Hatte er selbst ja auch nicht getan.

War das nun die Wohnungsklingel, die da läutete – oder das Telefon? Sein Gehör war eigentlich noch recht gut. Aber man konnte das wirklich schlecht unterscheiden. Das war zwar ärgerlich. Aber so häufig kam das nun auch nicht vor, als dass es sich gelohnt hätte, da

Abhilfe zu schaffen. Wer wollte denn schon noch etwas von ihm?

Es war doch die Wohnungstür. Sollte er überhaupt aufmachen? Vielleicht war das wieder die Frau Saalhofer mit ihrer Spendendose. Die ging ihm mit ihrem Gequatsche furchtbar auf die Nerven. Darum gab er ihr lieber gleich immer ein paar Mark. Sozusagen als Schweigegeld – denn dann war er sie los.

Aber was, wenn die Mahnkesche jetzt vor der Tür stand? Nicht auszudenken. Die wollte ihn immer bekehren. Ausgerechnet die! Ausgerechnet ihn! Was wusste die denn vom Leben! Die kannte doch nur die Sonnenseiten. Und die wollte ihm was von Gott erzählen. Na ja, jetzt, so kurz vor Weihnachten, schien ihr wohl die richtige Zeit dafür zu sein. Aber nicht mit ihm.



Er brauchte sich von dieser Schönwetter-Maid nichts über den Glauben erzählen zu lassen. Er nicht! Sollte sie ruhig weiterklingeln, die Mahnkesche. Eigentlich eine Unverschämtheit, einen anderen Menschen so zu belästigen. Jetzt fing die doch sogar noch an,

gegen die Tür zu pochen. Das grenzte ja schon an Hausfriedensbruch, einen so zu bedrängen. So weit war sie bisher noch nie gegangen. Passte im Grunde auch gar nicht zur Mahnkeschen mit ihrer sanften Tour.

Allmählich ging ihm dies Geklingel und Gepoche doch auf den Geist! Eigentlich sollte man bei so was die Polizei holen. Aber das brachte auch nur wieder Unannehmlichkeiten.

Rief da jetzt nicht jemand? Er stand auf, was ihm sehr, sehr schwerfiel. Er ging, nein er schleppte sich, wobei er sich an den Möbeln abstützte, in den Flur. Tatsächlich, da rief jemand seinen Namen. Jetzt schon wieder! Nein, sein Name war das ja eigentlich gar nicht. Es war mehr so eine Art Kosename gewesen.

Aber wie lange war das her, dass er diesen Namen zum letzten Mal gehört hatte? Und wie viel andere, schlimme, verletzende Worte hatte er aus diesem Mund, der ihn da jetzt rief, nicht inzwischen hören müssen! Gewiss, auch er selbst war keine Antwort schuldig geblieben. »Ich komme ja schon«, hörte er sich wie einen Fremden sagen.

Als er die Tür geöffnet hatte, wünschte ein kleines Kind, das er noch nie zuvor gesehen hatte, mit schüchterner Stimme »Frohe Weihnachten, Opa«. Und eine Frau, der er eigentlich nie mehr begegnen wollte, schob jetzt den kleinen Enkel zu ihm hin.

»Komm herein«, sagte er leise und nahm dabei das Kind auf seinen Arm, »ihr habt lange genug draußen gestanden.«

Jörg Buchna

Veröffentlicht in „Reclams Weihnachtsbuch“ (S. 79-82)

Mit freundlicher Genehmigung des Autors.

Ausgewählt von Anke Zoellner

HOPPECKE Batterien GmbH & Co. KG
Bontkirchener Straße 1
D-59929 Brilon-Hoppecke
Telefon +49(0)2963 61-0
Telefax +49(0)2963 61-449
Email info@hoppecke.com

www.hoppecke.com

