

03 / 2023

WWW.TECHNISCHERHANDEL.COM // H 6649 // 109. JAHRGANG

TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

TECHNISCHER HANDEL

FIRMENPORTRÄT

Eriks gut gerüstet für die Zukunft



VERBAND
TECHNISCHER
HANDEL



VINCENTZ



„Größe allein ist
kein Garant für
nachhaltigen Erfolg“

Echte Erfolgsgeschichten

Die Wirtschaftswelt ist voller Geschichten zu Übernahmen und Fusionen. Hierzulande berühmt wurde beispielsweise die des weltweit ältesten Autobauers, der sich zeitweise durch zahlreiche Übernahmen in verschiedensten Industriesparten als „Integrierter Technologiekonzern“ sah, später dann noch vollmundiger die Vision der Welt AG propagierte, um sich dann schließlich doch wieder auf seine Kernkompetenz zu besinnen. Auch der Technische Handel kennt ähnliche Geschichten, die allerdings selten so öffentlich werden, wie die obige aus dem Schwabenland. Anfang der 2010er wurde ein interessantes Kapitel geschrieben, als Eriks, damals schon Europas Größter in der Branche, „auf Schalke“ Pläne kundtat, binnen kurzem den Umsatz nahezu verdoppeln zu wollen. Das Ziel wurde erreicht, auch dank einiger, teilweise großer Akquisitionen. Doch wie so oft zeigte sich, Größe allein ist kein Garant für nachhaltigen Erfolg, weshalb ein intensiver Harmonisierungsprozess folgte. Wie der gelang und wo das Unternehmen heute steht, darüber berichtet die Titelstory dieser Ausgabe ab S. 18.

Auch zum Thema Nachhaltigkeit gibt es schon zahlreiche mehr und weniger spannende Erzählungen. Und in Zukunft werden wir davon sicher noch viel öfter hören und lesen können, weil im Umgang mit Natur und Umwelt „ein uneingeschränktes ‚weiter so‘ nicht mehr zeitgemäß“ ist, wie es Stefan Brück, CEO von uvex safety, im TH-Interview auf den Punkt bringt (S. 28). Das Fürther Unternehmen treibt das Thema mit Nachdruck voran und setzt darauf, dass sich die Partner im Handel auch davon überzeugen lassen, um gemeinsam nachhaltige Handlungen zu Erfolgsgeschichten werden zu lassen.

Bernhard Flacke

BERNHARD FLACKE

Redakteur **TH** Technischer Handel



28 Nachhaltigkeit:
„Wir alle tragen
Verantwortung“

18

Eriks Deutschland setzt auf
Wachstum mit Mehrwert



MARKT & BRANCHE

06 News

16 VTH-Chronik
Für Sie (digital) unterwegs

18 Rundumerneuert für mehr Schlagkraft
Nach Konsolidierungsphase setzt Eriks Deutschland
nun auf Wachstum mit Mehrwert

STANDARDS

03 Aperitif
Echte Erfolgsgeschichten

41 Termine & Impressum

42 Bezugsquellen
Partner des Technischen Handels

PRODUKTE & TECHNIK

24 News

28 „Wir alle tragen Verantwortung“
Stefan Brück erläutert im Interview, warum Nachhaltigkeit
heute so wichtig ist und welche Rolle der Fachhandel
übernehmen kann

32 Unternehmen treiben
Transformation voran
Die Hannover Messe 2023 zeigt, wie unterschiedliche industrielle
Ökosysteme ineinandergreifen und bietet Lösungen für eine
ressourceneffiziente, klimaneutrale und resiliente Produktion

35 Herausfordernd
Nachhaltigkeit gilt in der Textilindustrie als wichtiges
Entscheidungskriterium, doch die Vielzahl von Siegeln und
Standards macht diesen Aspekt sehr unübersichtlich

36 Schnitenschutz - am Puls der Zeit
Nachfrage nach sehr dünnen und geschmeidigen
Handschuhen mit sehr hohem Schnitsschutzniveau wächst

38 Auf's Gramm genau
CO₂-Fußabdruck aus der Produktion von Dichtungen und
anderen Bauteilen lässt sich dank neuer Methode genauer
bestimmen



Rundumerneuert für mehr Schlagkraft

Eine erhöhte Komplexität durch Akquisition in früheren Jahren hat für Eriks die Umsetzung einer harmonischen Gesamtstrategie erschwert. Deshalb folgte eine längere Phase der Konsolidierung, die insbesondere für die deutschen Aktivitäten viele Veränderungen brachte. Heute sieht sich Eriks Deutschland als starker Player im Markt, der auf Wachstum mit Mehrwert setzt.

Bildquelle: Photocreo Bednarek / stock.adobe.com

Wer sich dieser Tage mit dem Technischen Händler Eriks befasst, dem könnten spontan Assoziationen in den Sinn kommen wie „ein Riese erwacht“ oder „gesundgeschrumpft“. Eriks ist mit seiner Unternehmensstruktur ein komplexes Gebilde, was nicht nur seiner Größe geschuldet ist, sondern auch auf seine dynamische Geschichte mit verschiedenen Unternehmenszükäufen, aber auch Desinvestitionen unterschiedlicher Größenordnungen zurückzuführen ist.

Umsatzverdoppelung in fünf Jahren

Vor ein paar Jahren wollte Eriks vor allem deutlich größer werden und insbesondere durch Übernahmen wachsen. 2010 wurde ein Umsatzziel von 2 Mrd. EUR in fünf Jahren ausgegeben, was damals rund einer Umsatzverdoppelung entsprochen hätte, und das Unternehmen mit Abstand zum größten europäischen Technischen Händler gemacht hätte. Kurz zuvor hatte es einen Eigentümerwechsel gegeben. Die SHV Holdings N.V., eine in Familienbesitz befindliche Unternehmensgruppe, übernahm damals alle Anteile des an der Börse gelisteten Unternehmens. Und tatsächlich, so verwegen war die Zielsetzung von 2010 nicht. Bereits 2014 konnte die Eriks-Gruppe ihr Ziel erreichen. Der Großteil des avisierten Wachstums wurde durch mehrere Übernahmen in den USA zwischen 2010 und 2013 realisiert. 2014 folgte ein wichtiger Schritt für Eriks in Europa, insbesondere für den deutschsprachigen Raum: die Akquisition der schweizerischen Maagtechnik-Gruppe, welche in Deutschland mit einer großen Tochtergesellschaft in Göppingen vertreten war. Weiteres Wachstum sollte folgen, aber es kam anders.

Die Marktkonzentration in Europa ging weiter, insbesondere in Deutschland wurden in den vergangenen Jahren einige wertvolle Filetstücke verteilt, die sich Eriks Wettbewerber sichern konnten. Heute steht Eriks NV bei einem Umsatzvolumen von 1,3 Mrd. EUR. Statt des avisierten Wachstums wurden wichtige Unternehmensteile wieder verkauft, wie die bedeutenden US-Aktivitäten. Außenstehende fragen sich: Ist da was schiefgelaufen oder hat es bewusst einen Strategiewandel gegeben? Letzteres, lautet die kurze Antwort.

Rückzug vom US-Markt, Konzentration auf Europa

In den USA wurden die ambitionierten Ziele wieder aufgegeben. Die Aktivitäten waren stark von der Öl- und Gasindustrie bestimmt, deren Höhen und Tiefen der vergangenen Jahre sich nachhaltig auf Eriks' US-Aktivitäten auswirkten. Die produkt- und lieferantenseitig erwarteten Synergien hatten sich in den USA nicht in dem erhofften Maß eingestellt. Um eine vergleichbar starke Position wie in Europa zu erreichen, wären weitere erhebliche Investitionen erforderlich gewesen. Man entschied sich dagegen und stattdessen dafür, die Aktivitäten in Europa zu stärken. Denn auch im Heimatmarkt gab es viel zu tun.

Mitte der 2010-Jahre war Eriks Deutschland durch die verschiedenen Akquisitionen ein Konglomerat sehr unter-



Bildquelle: Heiko Kaiser / Haller Kreisblatt

„Wir können heute eine Akquisition wieder selbstbewusster stemmen“, ist CEO Ulf Loesenbeck überzeugt



Bildquelle: Eriks

„Wir wollen wieder in Wachstum investieren, aber gezielt in solches, das zu uns passt und neue Mehrwerte schafft“, sagt Hans-Peter Mischke

schiedlicher Firmen, die es zu zusammenzuführen galt, um so insbesondere das Potenzial der Synergien zu heben. Die neuen Standorte, allesamt bis dahin Schwergewichte in ihren angestammten Regionen, etwa in Stuttgart, Bielefeld oder Göppingen, kamen zwar, nach außen hin sichtbar mit dem Namen Eriks, unter das Dach der Gruppe, agierten ansonsten aber weitgehend eigenständig als lokale Gesellschaften. Doch relativ bald war klar, dass es einer Konsolidierung mit einem umfangreichen Harmonisierungsprozess bedurfte, der aus vielen Einzelteilen ein schlagkräftiges Ganzes formen sollte. In den Prozess wurde in den letzten Jahren viel investiert. Das führte insbesondere zu weitreichenden Veränderungen in der Logistik und zu einer einheitlichen Produktorganisation mit der Schaffung von Produkt Business Units. Deutschlandweit wird derzeit zudem als vorerst letzter wesentlicher Schritt mit SAP ein einheitliches ERP-System eingeführt.

Wir setzen auf eine klare, kundenorientierte Ausrichtung aller unserer Aktivitäten

Stärken der Standorte weiterentwickelt

Bei dem Bemühen, Unternehmen zusammenwachsen zu lassen, dürfen die Belegschaften vor Ort nicht übersehen werden – mit ihrer jeweils über die Jahre gewachsenen Identität mit dem eigenen Standort sowie ihrer besonderen Expertise. Integration ist mehr als einen Schalter umzulegen. Wieviel Maagtechnik beispielsweise steckt heute noch in Eriks? „Sehr viel“, berichtet Hans-Peter Mischke, der am Anfang seiner beruflichen Laufbahn seine kaufmänni- »



Zentrallager für Deutschland: das CDC (Central Distribution Center) am 2020 in Betrieb genommenen Hauptsitz von Eriks Deutschland im westfälischen Halle

sche Ausbildung beim damaligen Technischen Händler Adolf Fähnle in Göppingen gemacht hat, welcher später zunächst Teil der Maagtechnik und dann von Eriks wurde. Der heutige Director Product Business Units der Eriks Deutschland GmbH ist nun maßgeblich daran beteiligt, dass der Konsolidierungsprozess der jüngeren Vergangenheit gelingt. Dazu beigetragen hat u.a. der Ausbau der jeweiligen Stärken der Standorte. Göppingen ist dafür ein gutes Beispiel: Der Produktschwerpunkt Dichtungs- und Polymertechnik ist in der Hohenstaufenstadt in Süddeutschland konzentriert. Die dortigen Mitarbeitenden haben ihr großes Know-how noch weiter vertieft, was heute, auch über Landesgrenzen hinweg, den anderen Standorten zugutekommt. Beispielsweise wurde in Fertigung, 3D-Druck und Belegschaft investiert. Die Marktbearbeitung auf technischer Basis findet für den Produktschwerpunkt in Göppingen für ganz Deutschland statt. „Heute gibt es unter den Mitarbeitenden eine klare Identifikation mit Eriks. Sie sind überzeugt, dass ihre Identität und Kultur sinnvoll integriert wurde und sie ihren Beitrag zum Wachstum des Gesamtunternehmens leisten können“, so Mischke.

Konzernstrukturen schrecken einen Mittelständler und dessen Mitarbeitende oft erst einmal ab. Bei Eriks wurde viel Wert daraufgelegt, den Charakter des Familienunternehmens in die einzelnen Einheiten bzw. die Standorte zu tragen. Auch wenn die SHV als Eigentümerin angesichts

ihrer Größe (20 Mrd. EUR Umsatz) nicht das ist, was man sich üblicherweise unter einem Familienbetrieb vorstellt. „Es wird sehr viel investiert in eine Unternehmenskultur der Führung, der Menschlichkeit, des Miteinanders, des Respekts und des Umgangs miteinander“, berichtet Ulf Loesenbeck, Geschäftsführer der Eriks Deutschland GmbH. „Das fördert eine Kultur der Offenheit im Umgang miteinander, welche die Führungskräfte im Unternehmen vorleben. Dazu haben wir bei Eriks Deutschland unsere interne Kommunikation ausgeweitet. Wir helfen den Mitarbeitenden, in Führung zu kommen, Verantwortung zu übernehmen, Entscheidungen zu treffen.“ Damit dies besser gelingt, wurde in der jüngeren Vergangenheit die Führungsstruktur verändert, so dass heute die Verantwortung auf einer deutlich breiteren Basis verteilt ist. Das sorgt auch für mehr Transparenz, in allen Teilen der Belegschaft, die heute zu allen Belangen besser informiert ist.

Wir öffnen unseren Blick mit einem deutlich besseren Selbstbewusstsein, das durch die Verbesserung der Prozesse entstanden ist

So ist die Unternehmensleitung überzeugt, dass sich die Mitarbeitenden viel stärker mit dem Gesamtunternehmen identifizieren und gemeinsame Ziele verfolgen.

Wenige große Zentrallager

Zu den wesentlichen Konsolidierungsschritten zählte auch ein neues Logistikkonzept. Dazu wurden in Europa wenige große Zentrallager errichtet. Eines davon ist das CDC (Central Distribution Center) am 20.20 in Betrieb genommenen Hauptsitz von Eriks Deutschland im westfälischen Halle. Auf 10.000 m² sind verschiedene logistische Anlagenelemente untergebracht, u.a. ein 18 m hohes, automatisch arbeitendes Kleinteilelager, das eine Umschlagshäufigkeit von 1.060 Artikeln pro Stunde ermöglicht. Bis zu 71.000 Artikel sind darin in 46.660 Kisten untergebracht, die automatisch acht Kommissionier- und Packstationen zugeführt werden. Hinzu kommt ein Palettenlager mit einer Kapazität von 11.500 Stellplätzen. Neben dem Lager bietet der Standort ein Verwaltungsgebäude mit offenen Büros auf 3.150 m² Fläche. In Halle (Westf.) arbeiten rund 150 der insgesamt 645 in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter.

Das CDC dient nicht nur als Zentrallager für die deutschen Aktivitäten, sondern übernimmt auch Distributionsaufgaben für Belgien und die Niederlande. Für die Zukunft bietet das Grundstück noch weitere deutliche Ausbaumöglichkeiten. Die Anlagen wurden so konzipiert, dass die Kapazitäten mit vergleichsweise geringem Aufwand ausgebaut werden könnten. Noch aber sind sie nicht ausgeschöpft. Weitere Zentrallager betreibt Eriks in den Niederlanden in Alkmaar und in Rotterdam-Capelle sowie in Großbritannien. Der Standort Halle (Westf.) ist als jüngster der modernste.

Deutschlandweit 14 Regional und Service Center

Auf der Eriks-Deutschlandkarte finden sich heute 14 Regional und Service Center in den wichtigen Industrieregionen, die ihren Vertriebsbüros auch für den regionalen Außendienst erste Anlaufstationen sind. In der Regel gibt es dort keine Lager mehr. Die Waren werden über das CDC an die Kunden ausgeliefert. Die fünf Business Units verteilen sich auf sechs Standorte, die ein tiefes Anwendungs-Know-how mit Beratung vor Ort bieten. Unterstützt werden sie durch drei Produktionsstandorte, die kundenspezifische Sonderlösungen oder Konfektionierungen vornehmen können.

Vertriebsseitig wurde eine Segmentierung nach den Bereichen Lebensmittel, Maschinenbau, Automotive sowie Chemie & Pharma eingeführt. „Wir wollen künftig stärker in diesen Segmenten aktiv sein, so dass wir unsere Leistungen und unser Know-how bündeln und so eine klarere Marktansprache in den jeweiligen Segmenten haben können“, erläutert Mischke. »

Die Eriks-Geschichte im Zeitraffer

Zukunft braucht Herkunft. Bei Eriks begann alles 1940, als Arie Eriks, Sohn eines Molkerei-Direktors, die Chancen eines Marktes für Instandhaltungsprodukte in Prozesssystemen sah und die Firma Eriks Pakking en Rubber in der niederländischen Stadt Alkmaar gründete. Das war der Beginn des Handels mit Dichtungen, Gummischläuchen und geformten Gummiteilen. Später kamen Ventile und Antriebsriemen dazu. Nach und nach wurden Branchen beliefert und die Marktposition in den Niederlanden ausgebaut. Bereits 1956 konnte im benachbarten Belgien eine Niederlassung gegründet werden. Die anhaltend positive Entwicklung in den 1960er und 1970er Jahren führte im Jahr 1977 zur Gründung der Aktiengesellschaft Eriks NV. Im gleichen Jahr konnte in Frankreich eine Niederlassung ihren Betrieb aufnehmen. Kurze Zeit später zählte Eriks zu den ersten, die ihren Kunden in neue Märkte folgten und Standorte in Singapur (1979) und in Malaysia (1980) eröffneten.

Das Wachstum von Eriks beschleunigte sich mit einer Reihe von Übernahmen Mitte der 1980er Jahre, überwiegend in den Niederlanden und Belgien und 1988 erstmals in Nordamerika. Der Eintritt in den deutschen Markt gelang 1994. Mit der Übernahme von Heusinger + Salmon im Jahr 1997 wurde man schließlich in Deutschland auch zu einer festen Größe im Technischen Handel. Im Jahr 2006 gelang mit der Übernahme der Wyko-Gruppe in Großbritannien ein großer Schritt in den dortigen Markt. Zwischen 2010 und 2013 gab es mehrere Übernahmen in Nord- und Mittelamerika sowie in Europa. Das Frühjahr 2014 sorgte im deutschsprachigen Raum mit der Eingliederung der Maagtechnic-Gruppe für einen weiteren großen Meilenstein in der Wachstumsstrategie. 2022 wurden mit einem Umsatzvolumen von 624 Mio. USD die US-Aktivitäten verkauft. Derzeit beläuft sich der Umsatz von Eriks NV auf 1,3 Mrd. EUR. Die Belegschaft zählt 4.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Eine einschneidende Veränderung in den Besitzverhältnissen gab es im Jahr 2009 durch die Übernahme seitens der SHV Holdings N.V. Die größten Anteilseigner waren bis dahin die niederländischen Unternehmensgruppen ING (rund 20 %) und Kempen Capital (ca. 10 %). SHV ist eine in Familienbesitz befindliche Unternehmensgruppe, die 2021 in 73 Ländern aktiv war und 57.000 Mitarbeiter beschäftigte. Der Nettoumsatz liegt bei rund 20 Mrd. EUR.

**Kontakt: Eriks Deutschland GmbH,
Halle (Westf.), marketing@eriks.de,
T +49 5201 18648-00, www.eriks.de**



Bildquelle: Eriks

Blick ins automatische Kleinteilelager

Produkt-Know-how für verschiedenste Anwendungsfälle

Eriks liefert heute Produkte aus den Bereichen Dichtungs- und Polymertechnik (Umsatzanteil zusammen 32 %), Industriedichtungen (7%), Fluidpower und Industrielochtechnik (40 %), Industriearmaturen und Regeltechnik (3 % ohne die Eriks Unternehmung AMG Pesch),

Antriebstechnik (12 %) sowie Arbeitsschutz und Betriebsunterhalt (6 %). Rund zwei Drittel sind OEM-, ein Drittel MRO-Artikel. Für jede Produktgruppe gibt es Teams von Spezialisten für spezifische Kundenberatung, maßgeschneiderte Produkte, Beschaffung, Einkauf und Forschung & Entwicklung. Dabei wird einerseits mit einer Vielzahl namhafter Markenhersteller zusammengearbeitet (sorgen für 79 % des Umsatzes). Andererseits hat Eriks aber auch mit der Übernahme spezialisierter Anbieter ein weites Feld von Eigenmarken aufgebaut, wobei es aber keinesfalls um die preiswerte Zweitmarke geht, sondern um Produkt-Know-how für besondere Anforderungen oder Applikationen. Kunden, die auf der Suche nach einer spezifischen, maßgeschneiderten Lösung oder einem neuen Werkstoff sind, soll in jedem Fall weitergeholfen werden. Die Eigenmarken haben entweder das Ziel, eine besondere Lösung auf dem Markt zu bieten, vielleicht sogar ein Alleinstellungsmerkmal, oder das Ziel, eine besondere Marktposition zu sichern. „Für uns ist wichtig, dass unsere Mitarbeitenden wissen, was unsere Kunden brauchen“, bringt es Mischke auf den Punkt. „Wir haben die letzten Jahre massiv interne Aktivitäten gestartet, mit denen wir versuchen, Neugeschäft insbesondere über Sonderlösungen zu akquirieren.“ Dadurch eröffnen sich dann später Möglichkeiten für das Standardgeschäft, das nach wie vor einen hohen Stellenwert hat.

Die Eriks Erfolgsprinzipien sind verheißungsvoll formuliert: Leidenschaft, Spezialisierung und Innovation. „Unsere Mitarbeitenden haben tatsächlich Leidenschaft im Finden



Bildquelle: Eriks

Ein hohes Maß an Ergonomie kennzeichnet die Gestaltung der Versandarbeitsplätze

von Kundenlösungen“, ist Loesenbeck überzeugt. Die Kunden würden anerkennen, dass die Eriks-Mitarbeitenden bei Problemen genau zuhören und jederzeit bereit seien, Lösungsvorschläge zu erarbeiten. „Sie entwickeln dabei enormen Ehrgeiz und arbeiten in interdisziplinären Teams gezielt zusammen“, berichtet Loesenbeck.

Die Eigenmarken haben entweder das Ziel, eine besondere Lösung auf dem Markt zu bieten oder eine besondere Marktposition zu sichern

Investition in Wachstum, das Mehrwerte schafft

Heute sieht sich Eriks Deutschland im Verbund mit seinen europäischen Schwestern wieder auf einer starken Plattform, die sichere Basis für neues, profitables Wachstum sein kann. „Jetzt wollen wir wieder in Wachstum investieren, aber gezielt in solches, das zu uns passt und neue Mehrwerte schafft“, sagt Hans-Peter Mischke. Die Ende vergangenen Jahres erfolgte Übernahme von Gemoteg (einem Spezialisten für Antriebskomponenten) sei die erste einer Reihe von denkbaren, weiteren Akquisitionen in Europa gewesen, um die Marktposition auszuweiten. Dies aber eher in der produktspezifischen Sicht, anstatt auf der reinen Handelssicht. „Wir wollen eher in der Spezialisierung wachsen, die Wertigkeit unseres Sortiments erhöhen, mehr Dienstleistungen wie Konfektionierung und Sonderlösungen bieten können“, ergänzt Mischke.

„Wir können heute eine Akquisition wieder selbstbewusster stemmen“, sagt Ulf Loesenbeck. Die Eigentümer sind entschlossen, das Potenzial des deutschen Marktes mit einer größeren Präsenz von Eriks zu erschließen. „In Deutschland ist es uns in den letzten beiden Jahren gelungen, wieder organisch zu wachsen. Dies wollen wir auch künftig auf einer soliden Basis fortsetzen“, so Loesenbeck. „Dabei setzen wir auf eine klare, kundenorientierte Ausrichtung aller unserer Aktivitäten. Dazu zählen die Stärkung der Produkt-Business-Units mit dem Fokus auf bestimmte Kundengruppen, die Stärkung des Marketings mit gezielter Kommunikation und mehr Gewicht auf das Branding, eine Stärkung der Vertriebsorganisation in der Regionalität, um Kunden flächendeckend zu betreuen. Dazu gehört auch eine gute und starke Kundensegmentierung. Wir verstehen, dass wir nicht für jeden die eierlegende Wollmilchsau sein können. Industrie ist nicht gleich Industrie, sondern es gibt sehr generische Branchensegmentierungen, bei denen man im Detail immer wieder vor andere Fragen gestellt wird. Das erfordert, die Märkte noch besser zu verstehen und ein noch besseres, kundenorientiertes Angebot zu schaffen und dieses mit sehr guten kundenorientierten Prozessen zu hinterlegen. So wollen wir eine noch bessere Kundenzufriedenheit schaffen. Eriks Deutschland wird dabei innerhalb der Eriks-Gruppe auf europäischer Ebene immer mehr Aufgaben übernehmen. Wir öffnen dabei unseren Blick, mit einem deutlich besseren Selbstbewusstsein, das durch die Verbesserung der Prozesse entstanden ist“, betont Loesenbeck.

Zuversichtlich schaut er in die Zukunft: „Nach vielen Veränderungen und Investitionen in den letzten Jahren entwickelt sich die Firma gut. Wir haben jetzt ein tolles Führungsteam zusammen, mit einem guten Plan für die Zukunft“, so Loesenbeck. ■



Bildquelle: Eriks

„Lean in clean“ - der Reinraum am Standort Alkmaar, wo für die Pharmaindustrie und andere sauberkeitsaffine Anwender unter definierten Bedingungen konfektioniert, montiert, gereinigt und verpackt wird