

SPEKTRUM

aktuell



KUNDENORIENTIERUNG

Probleme? RINK-Lösungen mit System

Die Getränkeindustrie ist heute durch eine hohe Dynamik geprägt. Besonders der globale Verdrängungswettbewerb sowie die Individualisierung der Kundenwünsche sind entscheidende Einflussgrößen.

Viel deutlicher als zuvor ist zu erkennen, dass sich die Unternehmen auf eine der beiden Strategien konzentrieren: niedrige Preise oder ausgeprägtes Image mit deutlicher Differenzierung zu Mitbewerbern.

Unabhängig von dieser Strategiewahl: Beide Wege haben starke Einflüsse auf die Produktionsprozesse. Im ersten Fall liegt der Schwerpunkt eher auf der Effizienz und im zweiten auf der Qualität – wobei es sicherlich immer notwendig ist, beide Bereiche zu optimieren.

So entstehen auch ständig neue Anforderungen und Herausforderungen an die Maschinen- und Anlagenbauunternehmen. Neben dem Preisdruck gilt es, für den Kunden individuelle Problemlösungen anzubieten, die ihm wiederum eine Marktdifferenzierung ermöglichen.

Die RINK GmbH mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Trockenbereich des Mehrwegrückgutes will an dieser Stelle den Kunden noch massiver unterstützen. Die Entwicklung individueller, wirtschaftlicher Systeme für das Entfernen von Flaschenverschlüssen war und ist die Stärke des Unternehmens. Um noch besser mit dem Kunden zusammenarbeiten zu können, hat RINK eine spezielle Vorgehensweise hierfür entwickelt (siehe Grafik):

Ideenfindung/-skizzierung

Zu Beginn der ersten Phase wird im Rahmen eines Workshops das Problem des Kunden exakt beschrieben. Anhand dieser Informationen entwickelt RINK zwei bis drei Lösungsskizzen mit Budget.

Detaillierung

Im Rahmen des zweiten Workshops werden die Entwürfe mit dem Kunden diskutiert und, wenn möglich, ein Favorit ausgewählt. Für diesen erfolgt dann im Rahmen eines Kundenauftrages die technische

breiter Ebene mit den Verantwortlichen im Unternehmen diskutiert werden. Anhand der Ergebnisse werden anschließend die Fertigungsunterlagen erstellt und das Produkt hergestellt.

Die Vorteile: Die RINK GmbH steht ihren Kunden verstärkt als Problemlöser zur Verfügung, damit diese ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft sichern und die eigene Marktposition ausbauen können. ■

REGENERIERMASCHINE

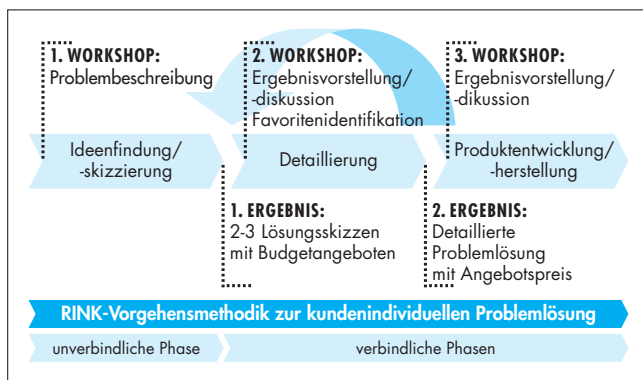
Keine Chance für deformierte Flaschen

Vor dem Hintergrund einer möglichst hohen Anlagenleistung bleibt im stark steigenden PET-Mehrwegmarkt die Problematik deformierter und wenig standfester Flaschen ein „heißes Eisen“.



Eine Lösung für diese Thematik, die sich bereits in der Praxis bewährt hat, bietet RINK seit 2001 mit der ersten Regeneriermaschine. Aufgrund der erzielten Erfolge wird im Herbst die vierte Entschraubungs-/Regeneriermaschine bei der Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG installiert.

Als Neuheit wird die RINK GmbH auf der Messe ein System vorstellen, das auch in einen bestehenden Auspacker integriert werden kann. ■



NEUE WEGE: Die RINK GmbH als Problemlöser

SAN PELLEGRINO

Die Welt liebt es, italienisch zu leben

Il mondo ama vivere in Italiano! Wie Johann Wolfgang von Goethe, der Italien liebte und es mehrmals bereiste, haben es ihm viele Deutsche nachgemacht. Italien ist das Land der Sonne und des Meeres. Dies und die typische italienische Lebensart machen es zu einem der beliebtesten Urlaubsländer der Deutschen.

S.Pellegrino, das Mineralwasser der Feinschmecker und Weinkenner, ist ein internationaler Klassiker. Vor über 700 Jahren wurde in unberührter Natur im Orte San Pellegrino Terme im Valle Brembana



der lombardischen Alpen eine Quelle entdeckt, die Geschichte machen sollte. Lässt sie doch bis heute aus über 700 Meter

Tiefe ein Wasser hervorsprudeln, dass unter dem Namen S.Pellegrino mittlerweile in über 100 Ländern der Welt zuhause ist.

Am 21. Mai 1899 wurde die Firma Sanpellegrino S.p.A., Milano gegründet. Sanpellegrino ist Mitglied der Nestlé-Gruppe mit Hauptsitz in Mailand. 2001 ist das Unternehmen mit über zwei Milliarden Füllungen im Jahr und 13 Marken größter Getränkehersteller Italiens.

Die RINK GmbH ist langjähriger Partner von Sanpellegrino und lieferte seit 1994 sechs Entkork-Entschraubungsmaschinen in sowohl ein- als auch zweibahnger Ausführung mit einer Leistung von bis zu 5000 Kästen/Stunde.

Italiens „Aqua Internazionale“ und die innovativen Systemlösungen von RINK – eine erfolgreiche Verbindung! ■

RINK INTERN

Laurenz Herzog: Problemlösungen haben Priorität



TECHNISCHER LEITER: Dipl.-Ing. Laurenz Herzog

Laurenz Herzog ist seit 1997 als Technischer Leiter und Betriebsleiter im Unternehmen tätig. Zunächst absolvierte der heute 46-jährige eine Berufsausbildung zum Elektrogerätemechaniker. Im Anschluss daran folgte ein Studium der Elektrotechnik an der Univer-

sität Gesamthochschule Duisburg, das er mit einer Diplomarbeit im Fachbereich Physik abschloss.

Schon während seines Studiums – und auch danach – interessierte sich Laurenz Herzog besonders für die Entwicklung von Hard- und Software. Nach dem Studium wirkte er an einem Forschungsprojekt mit, das in Kooperation zwischen Hochschule und Industrie durchgeführt wurde. „Das Ergebnis – ein mikroprozessorgestütztes System zur Regelung von Drahtziehmaschinen – wurde unmittelbar und weltweit in der Praxis eingesetzt“, berichtet er. Die praktische Umsetzung von Problemlösungen und der damit verbundene intensive Kontakt mit Kunden und Lieferanten im In- und Ausland standen dabei für Laurenz Herzog schon immer im Vordergrund.

Nach mehrjähriger Tätigkeit als Technischer Leiter eines Unternehmens zur Herstellung von Maschinen und Anlagen zur Drahtbearbeitung folgte schließlich der Wechsel zur Firma RINK. Schwerpunkte seiner Tätigkeit dort sind das Bearbeiten

und Überwachen der technischen Auftragsabwicklung sowie die Entwicklung neuer Produkte bzw. die Leitung der notwendigen Entwicklungsarbeiten. „Neben den technischen, betrieblichen und organisatorischen Aufgaben“, so berichtet Laurenz Herzog, „unterstütze ich den Vertrieb und den Kundenservice bei ihren Aufgaben, weil sich die technischen und kaufmännischen Bereiche in einem Familienunternehmen wie der RINK GmbH nicht klar trennen lassen.“

Überaus wichtig ist es für den engagierten Technischen Leiter, „dem Kunden ständig als zuverlässiger Partner zur Verfügung zu stehen“. Besonders dann, wenn mal etwas nicht so funktioniert, wie es soll.

In der Freizeit ist Laurenz Herzog gern in der Natur. Mit seiner Frau und seinem Sohn zu wandern oder Rad zu fahren, das ist seine Art, wieder Energie zu tanken für neue Aufgaben als Technischer Leiter. ■

„Bei jedem Projekt stehen die Aufgabenstellungen des Kunden an erster Stelle“

Laurenz Herzog

NEUE DIENSTLEISTUNGSVERTRÄGE

Maßgeschneiderte Dienstleistungen nach Kundenwunsch

Die Veränderung des Marktumfeldes und der damit verbundene Kostendruck hat bei vielen Kunden den Wunsch nach maßgeschneiderten Dienstleistungsangeboten wachsen lassen. Diese sollen es ermöglichen, eine auf individuelle Anforderungen abgestimmte Anlagenverfügbarkeit sicherzustellen, ohne dabei die finanzielle Leistungsfähigkeit zu überschreiten.

Um den Forderungen zu entsprechen, hat die RINK GmbH drei abgestimmte Dienstleistungsverträge entwickelt: **BASIC**, **ADVANCED** und **PROFESSIONAL**. Diese Verträge sind modular aufgebaut und

repräsentieren ein Bündel von Einzelleistungen. Der Leistungsumfang ist in der nebenstehenden Grafik dargestellt. Schwerpunkt der angebotenen Dienstleistungen sind die Einsatzdienstleistungen, die sich aus verschiedenen Tätigkeiten zusammensetzen. Wie aus der Grafik zu entnehmen ist, wird unterschieden zwischen einer Inspektion, einer Instandsetzung und einer Überholung.

Die Vorteile der einzelnen Dienstleistungspakete sind in der Übersicht unten noch einmal kurz zusammengefasst. ■

INDIVIDUELL: RINK-Dienstleistungsverträge

		BASIC	ADVANCED	PROFESSIONAL	
Inspektion	< 3 Std.	●	●	●	
Instandsetzung	< 1 Tag		●	●	
Überholung	> 1 Tag			●	
24-Std.-Hotline				●	● ● ● Funktionsprüfung
24-Std.-Ersatzteillieferung				●	● ● ● Ersatzteil-/Instandsetzungsbedarf
Express-Monteurereinsatz			●	●	● ● Instandsetzung/Austausch defekter Teile
Konsignationslager ²			●	●	● ● Funktionseinstellung und -optimierung
Garantieverlängerung ¹			●	●	● Überholung/Austausch Verschleißteile
Ersatzteilkpaket ¹			●	●	
Rabatt bei Ersatzteilen			●	●	
Rabatt bei Monteurereinsatz		●	●	●	

¹ Bei Neumaschine
² Gegen Aufpreis

BASIC

Zielgruppe

- Kleinere Unternehmen (1-Schicht)
- Unregelmäßige Nutzung
- Fachliche Betreuung notwendig

Kosten

- Nach Aufwand

Vorteil für den Kunden

- Fachliche Unterstützung beim Betrieb der Maschine zu reduzierten Kosten

ADVANCED

Zielgruppe

- Mittlere Unternehmen (2-3-Schicht)
- Kontinuierliche Nutzung
- Vorbeugende Instandhaltung soll Verfügbarkeit sicherstellen

Kosten

- Nach Aufwand

Vorteil für den Kunden

- Kontinuierliche Betreuung beim Betrieb der Maschine zu reduzierten Kosten

PROFESSIONAL

Zielgruppe

- Große Unternehmen (3-Schicht)
- Ständige Verfügbarkeit notwendig
- Schnelle Störungsbeseitigung erforderlich

Kosten

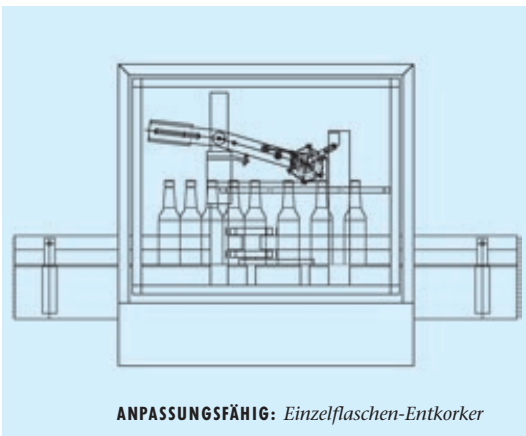
- Jährlich und nach Aufwand für Einsätze

Vorteil für den Kunden

- Umfassende Betreuung beim Betrieb der Maschine zu reduzierten Kosten

KLEIN ABER FEIN

Effizient: Einzelentkorker für unterschiedliche Flaschen



Wohin mit ausgeschleusten Flaschen nach dem Füllen, Verschließen und Etikettieren? In einer effizient arbeitenden Anlage am besten gleich zurück in den Produktionsprozess! So hat die RINK GmbH für das Öffnen von ausgeschleusten und verschlossenen Flaschen einen leicht zu integrierenden Einzelflaschen-Entkorker entwickelt. Das Entkorken funktioniert nach dem Flaschenöffner-Prinzip und wird über ein Entkorkerrad realisiert.

Aufgrund der Bauform lässt sich die kompakte Maschine sehr leicht in eine

vorhandene Anlage an ein bestehendes Band anschließen. Die ideale Position liegt dabei in einem Rückführzweig zwischen Etikettierung und Waschmaschine. So kann der Anwender die Rückführung ausgeschleuster Flaschen oder – falls eine Rückführung bereits besteht – das Entkorken automatisieren.

So oder so: Der Vorteil des kleinen, preisgünstigen Einzelentkorkers ist eine deutliche Steigerung des Automatisierungsgrades jeder Anlage – und damit nicht zuletzt der Wirtschaftlichkeit!

Krombacher Pils – eine „Perle der Natur“

In Kreuztal-Krombach ist eine der modernsten Brauereien Europas zu Hause: die Krombacher Brauerei Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG. Die Hauptmarke des Unternehmens, Krombacher Pils, hat sich durch den unverwechselbaren Geschmack und die hohe Qualität zum bedeutendsten Botschafter ihrer Heimat entwickelt – in Deutschland und weit über die Grenzen hinaus.

Dazu kommt eine konsequente und kontinuierliche Markenpolitik, die Krombacher Pils zur meistverkauften Biermarke in Deutschland gemacht hat.

Begonnen hatte alles im Jahre 1722, als der Berginspektor Fresenius am Fuße der wald- und quellreichen Region des Rothaargebirges „nach edlen Metallen schürfte“, aber etwas viel Wertvolleres entdeckte: die Krombacher Felsenquelle. Denn das weiche, mineralarme Felsquellwasser ist neben den ausgesuchten Rohstoffen und der wohlgehüteten Brauzepitur die Grundlage für den Siegeszug von Krombacher Pils.

Die Krombacher Brauerei wurde 1803 gegründet und ist seit Generationen im Besitz der Familie Schadeberg. Diese Eigenständigkeit bleibt auch erklärtes Ziel für die Zukunft. Mit einem Gesamtausstoß von fast fünf Millionen Hektolitern hat sich das Unternehmen bis heute einen Spitzen-

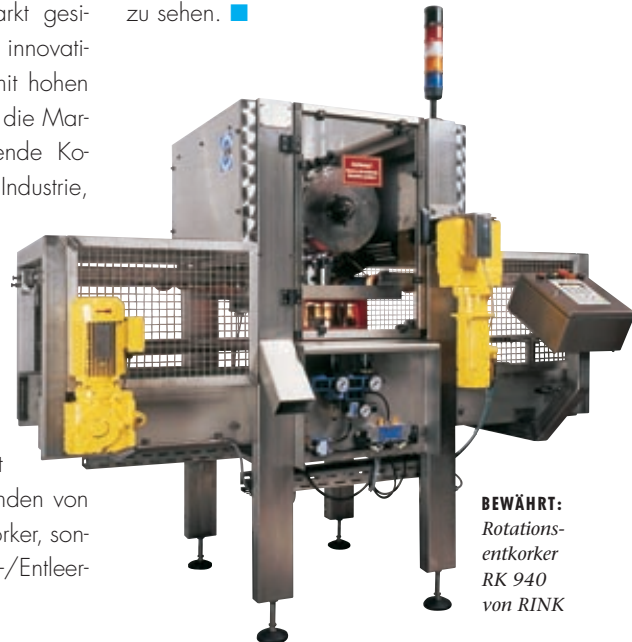


platz in der deutschen Brauwirtschaft erobert. Die führende Position soll auch in einem sich wandelnden Biermarkt gesichert und ausgebaut werden: mit innovativen Produkten und Gebinden, mit hohen Investitionen in den Standort und die Markenpflege, durch richtungsweisende Kooperationen mit Partnern aus Industrie, Gastronomie und Handel.

Aufgrund der nachbarschaftlichen Nähe ist die RINK GmbH bereits seit vielen Jahren bei der Krombacher Brauerei „Haus- und Hof-Lieferant“ für Entkorkungsmaschinen. Mit mittlerweile sechs Maschinen gehört die Brauerei zu den größten Kunden von RINK, wobei nicht nur reine Entkorker, sondern auch eine Entkorkungs-/Entleermaschine dort im Einsatz ist.

Auch die Krombacher Brauerei hat sich für die im In- und Ausland gefragteste Lösung von RINK, den Rotationsentkorker, entschieden. Das Prinzip ist einfach und wirkungsvoll: Mittels einer Walze werden die Kästen im Durchlauf kontinuierlich entkorkt. Die hohe Leistungsfähigkeit, verbunden mit einer niedrigen Verschleißrate, hat weltweit bereits viele

Kunden überzeugt. Der Rotationsentkorker ist auch auf dem diesjährigen Messestand zu sehen. ■



BEWÄHRT:
Rotations-
entkorker
RK 940
von RINK

MESSE-VORSCHAU

RINK stellt aus auf der Brau 2003



Auf dem Messestand der RINK GmbH können sich die Besucher der diesjährigen Brau Bevale in Nürnberg wieder umfassend informieren.

Das Unternehmen präsentiert aktuelle Maschinen und neue interessante Entwicklungen. Kunden und Interessenten sind herzlich eingeladen zum Fachgespräch!

**RINK AUF DER BRAU BEVALE 2003:
12.-14. NOVEMBER IN NÜRNBERG
HALLE 5, STAND 144**

AKTUELL BEI RINK

Neue Zertifizierung

Qualität wird groß geschrieben! Um den Erfordernissen des Marktes auch in Zukunft gerecht zu bleiben, wird das Qualitätsmanagement ständig weiterentwickelt. In Kürze erfüllt die RINK GmbH die Anforderungen der DIN EN ISO 9001:2000.

So werden sämtliche kundenrelevanten Prozesse im Unternehmen kontinuierlich überprüft und verbessert, um auch weiterhin ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. ■