



Das Original

Das Firmen-Magazin der Elbe Group

Ausgabe 01.2013



Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,

Kontinuität verbunden mit Innovation und Flexibilität gestaltet den kurz- und langfristigen Ausblick rund um ein Unternehmen deutlich angenehmer. Davon profitiert nicht nur das Unternehmen, sondern auch Kunden, Lieferanten, Dienstleistern, Mitarbeitern und letztendlich auch das Umfeld unserer Standorte.

Im Jahr 2013 wird ELSO 40 Jahre jung und steht für diesen beschriebenen Garant, der für alle Standorte der Elbe Unternehmensgruppe zutrifft. Herzlichen Glückwunsch nach Hofheim und den Dank an alle Mitarbeiter der Elbe Group für Ihren Einsatz.

Ich wünsche Ihnen erholsame Urlaubstage.

Es grüßt Sie
Gundram Elbe

Seite 2
40 Jahre ELSO
Zeitzeugen berichten

Seite 4
Vertriebstagung
in Hofheim

Seite 6
Lagerbüchsenproduktion
in Bissingen



Die Unternehmen der Elbe Group

40 Jahre ELSO – ein stabilisierender Faktor nicht nur für die Stadt Hofheim



Zum mittlerweile größten Arbeitgeber in Hofheim/Ufr. hat sich unsere erfolgreiche Unternehmenstochter ELSO seit der Gründung im Jahr 1973 entwickelt. Wie glücklich die Hofheimer über das Unternehmen waren, erklärte der Bürgermeister der Stadt Hofheim, Erwin Borst, anlässlich eines Empfangs im Oktober 1985, im Bissinger Rathaus mit den Worten: „Die Leute hierzulande wissen gar nicht, was es bedeutet, Arbeitsplätze zur Auswahl zu haben. Wir sind froh über einen Betrieb in unserer Stadt, der neue Arbeitsplätze schafft.“ Der ehemalige Landrat, Walter Keller, erläutert während dieses Empfangs die Probleme des Landkreises Haßberge: „Wir sind die Leidtragenden des Krieges auch 40 Jahre danach“, schließlich lag diese Gegend ja über Jahrzehnte im strukturschwachen Zonenrandgebiet. Und nur kurze Zeit später, 1990 nach der deutschen Wiedervereinigung, liegt Hofheim wieder mitten in Deutschland, im Herzen Europas.

Blicken wir aber 40 Jahre zurück

Im Jahr des Ölschocks und der anschließenden ersten Rezession nach dem Krieg gerieten viele Firmen in Schieflage. Auch die Firma Hewa in Hofheim, die Gelenkkreuze herstellte und eine eigene Härterei besaß. Mit der war Hewa Zulieferer für Elbe in Bietigheim-Bissingen. Zwar wollte Elbe dort selbst eine Härterei betreiben, hatte aber wegen des Firmenstandortes in einem Mischgebiet aus Wohn- und Gewerbeflächen keine Expansionsmöglichkeiten. Als Hewa vor dem Aus stand und dadurch als Zulieferer auszufallen drohte, griff die Familie Elbe 1973 kurz

entschlossen zu. Sie übernahm den Betrieb und 28 Mitarbeiter. Die Gelenkkreuze aus Hofheim passten hervorragend ins Elbe-Programm.

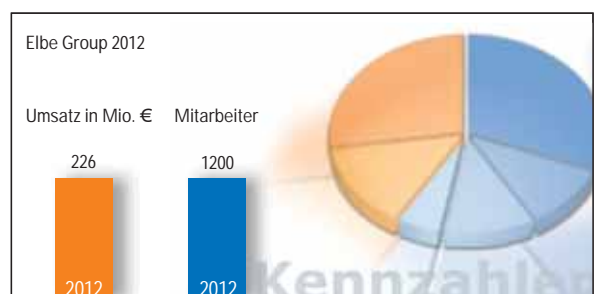
Mit der Übernahme und der anschließenden Umfirmierung zu ELSO bewies die Familie Elbe ein glückliches Händchen. Aus kleinen Anfängen entwickelte sich ein stolzes Werk, das heute ein zuverlässiges Standbein innerhalb der Elbe Group darstellt. Nach der Sanierung des Betriebes fertigte ELSO zunächst weiterhin Gelenkkreuze für den freien Markt, lieferte bei Elbe zu und profitierte vom enormen Elbe-Wachstum in den 1970er Jahren. Zug um Zug erhielt die Tochtergesellschaft aber neue Aufgaben: 1977 wurde die Produktion der Kugel- und Kreuzgelenke von Elbe zu ELSO verlagert, 1978 der Gelenkwellen-Service eröffnet. 1987 übernahm Gundram Elbe die Führung des Unternehmens, 1990 konnte der erste Bauabschnitt fertiggestellt werden. 1993 wurde die Produktion um An- und Abtriebsflansche erweitert.

ELSO expandiert auch in Ungarn

1999 startet ELSO in Eger/Ungarn mit sieben Mitarbeitern in einer angemieteten Halle mit der Produktion von An- und Abtriebsflansche. Etwas mehr als ein Jahr nach der Gründung vollzog sich der erste Wachstumsschub. Der vorhandene Platz reichte nicht mehr und ELSO Ungarn musste dringend erweitern, um einen optimalen Produktionsablauf sicherstellen zu können. Schnell wurden aber die räumlichen Kapazitätsgrenzen erreicht. Seit 2002 produziert ELSO Ungarn in einer eigenen Produktionshalle, die auf einer Grundstücksfläche von 28.000 Quadratmetern errichtet wurde. Heute arbeiten über 190 Menschen im Werk Eger und produzieren außer Flansche auch Büchsen, Dreh- und Getriebeteile, Wellen und Räder für eine ganze Reihe namhafter Kunden aus der Automobilindustrie.



Das Werk in Hofheim / Ufr. um 1980 ...



Investitionen sorgen für Wachstum

In den letzten zehn Jahren investierte ELSO Hofheim ca. 25 Millionen Euro in Gebäude, Neuanschaffungen für Automatisierungstechnik und neue Anlagen. „Diese Investitions waren nötig, um die logistischen Abläufe zu verbessern und mehr zu automatisieren. Kurzum, um konkurrenzfähig zu bleiben. Dass wir richtig gehandelt haben, zeigt uns, dass wir immer wieder gegen die ‚Inhouse-Kalkulationen‘ namhafter Automotivkunden bestanden haben“, erklärt uns Geschäftsführer Horst Kneuer. Im Servicebereich wurde zur Komplettierung des Programms für den Maschinenbau die Produktreihe um Kardangelenkwellen erweitert. Und seit kurzem ist ELSO auch für den Vertrieb von Binotto Hydraulik-Zylindern in Deutschland autorisiert.

Der anfänglich kleine Betrieb, der hauptsächlich Gelenkkreuze herstellte, ist mittlerweile zu einem stattlichen Unternehmen angewachsen. ELSO produziert in Hofheim auf über 20.000 Quadratmetern mit mehr als 420 Mitarbeitern für globale Kunden aus den Bereichen Maschinenbau und Automotive.



Das Werk in Eger / Ungarn, 2002



... und 2006

Zeitzeugen berichten

Bei einer Tasse Kaffee sitzen sie zusammen, unsere Zeitzeugen, und haben so einiges zu erzählen aus den letzten 40 Jahren rund um ELSO. Die Herren Lothar Schwinn, Helmut Korn, Otto Beyer, Horst Jaschke, Karl Josef Hümpfner, Rudi Fella und Paul Vierneusel. Sie erinnern sich heute noch gerne an die gute alte Zeit und lassen die Jahre um 1973 Revue passieren.

Redaktion: Meine Herren, wie war das denn im Oktober 1973, wie haben Sie diesen Monat in Erinnerung?

Vierneusel: Der damalige Betriebsrat kam in die Halle und sagte „Ihr könnt aufhören zu arbeiten und nach Hause gehen, wir gehen in Konkurs.“ Die Übernahme war aus meiner Erinnerung kurz und schmerzlos. Nach ca. einer Woche Arbeitslosigkeit vom 5. bis 13.10.1973 waren wir wieder beim Konkursverwalter angestellt. Und nach weiteren drei bis vier Wochen gab es die neue Firma ELSO.

Hümpfner: Sie müssen wissen, die Gegend war vor allem in den umliegenden Dörfern noch viel stärker als heute landwirtschaftlich geprägt. In Hofheim gab es zu dieser Zeit drei große Baufirmen, heute gibt keine einzige mehr. Wir waren froh, dass ein Familienunternehmen wie Elbe uns die Möglichkeit gab, hier weiter in Hofheim zu arbeiten.

Red.: Wie war denn Ihr persönliches Gefühl zum neuen Arbeitgeber?

Schwinn: Von Anfang an wurde uns der neue Arbeitgeber, die Firma Elbe aus Bissingen, als absolut verlässlicher Arbeitgeber kommuniziert.

Korn: Wir waren froh über das Engagement des schwäbischen Unternehmens, konnten wir uns doch das tägliche Pendeln nach Schweinfurt und darüber hinaus ersparen. Dort gab es eine Vielzahl von Betrieben aus der Metallbranche, die jede Menge Arbeitsplätze anboten. Mein Gefühl sagte mir damals jedoch: ‚Bleib‘ in vertrauter Umgebung.

Jaschke: Wissen Sie, es sind zwar nur ca. 30 km bis Schweinfurt, heutzutage kein Problem mehr. Aber mit den sogenannten Arbeiterbussen war das schon einiges an Zeit, die auf der Strecke blieb, und für manche von uns, die zum Teil noch nebenbei eine Landwirtschaft betrieben, war man froh über jede Minute, die man zur Verfügung hatte, um die Tiere und den Acker zu versorgen. →

Red.: Also hatten Sie keine Angst davor, keinen Arbeitsplatz zu bekommen?

Schwinn: Anfang der 1970er Jahre wurden Facharbeiter gesucht und es war nicht schwierig, einen Arbeitsplatz zu finden. Einige Hewa Mitarbeiter bekamen Angebote der Schweinfurter Industrie und konnten bereits am folgenden Montag dort anfangen. Zu dieser Zeit fuhr man aus der Gegend zu den üblichen Schichtzeiten Buslinien nach Schweinfurt.



„320 Jahre ELSO“: Die Zeitzeugen (v. l.) Paul Vierneusel, Horst Jaschke, Helmut Korn, Edmund Scheuring, Karl Josef Hümpfner, Lothar Schwinn, Rudolf Fella und Otto Beyer.

Vierneusel: Als junger Lehrling hatte man zu der damaligen Zeit noch nicht die Ängste, die heute vorherrschen. Fernsehen gab es noch nicht in jedem Haushalt. Und auch in den Zeitungen wurde das Thema nicht so ausgebreitet wie heute. Aber wahrscheinlich hat es junge Leute mit 16, 17, 18 Jahren nicht so sehr interessiert, ebenso nicht wie die Ölkrise und daraus resultierende Wirtschaftskrise. Die meisten hatten noch kein Auto.

Red.: Bei Hewa wurden Gelenkkreuze produziert – wissen Sie noch, wie viele das im Jahr waren?

Hümpfner: Die Mengen kann ich nur noch schätzen. Vielleicht so ca. 5.000 Stück pro Monat, also maximal 60.000 Gelenkkreuze im Jahr.

Fella: Außerdem wurden auch noch andere Teile gefertigt oder bearbeitet, beispielsweise Drehmomentschlüssel für GEDORE, Aluminiumgehäuse, Stahlhalter für Drehmaschinen und Schwenkfutter, aber leider ging die Nachfrage nach unseren Produkten immer weiter zurück.

Korn: Nicht zu vergessen die Lichtschalter, die wir hergestellt haben, zum Einschalten von Lampen

im Haushalt. Mit einem einzigen Taster konnten drei Kreise eingeschaltet werden, damals ein Highlight. Für diese Schalter wurden Dauermagnete benötigt, von diesen sind heute noch Restbestände vorhanden und werden verwendet, um z. B. Zeichnungen an den Arbeitsplätzen zu befestigen. (Anmerkung der Red.: Herr Korn schmunzelt dabei sehr.)

Red.: Wenn diese Dauermagnete 40 Jahre und mehr halten, haben Sie da auch noch die eine oder andere Maschine im Einsatz?

Jaschke: Als Herr Elbe Hewa übernahm, investierte er erst einmal kräftig in das neu gegründete Unternehmen, in Maschinen, Vorrichtungen und vieles mehr. Aber es sind noch Maschinen aus der damaligen Konkursmasse im Einsatz. Bis heute produzieren wir noch auf Index Drehmaschinen mit Kurvensteuerung. Und auf einer Außenrundscheifmaschine werden bis heute sehr genaue Werkzeuge und Vorrichtungen für die Produktion geschliffen.

Korn: Aber was wir damals zu Hewa Zeiten nicht hatten, waren Stapler. Die produzierten Teile mussten wir in Schäferkästen durch die Halle tragen oder mit Handwagen zur nächsten Werkbank fahren.

Red.: Und wie waren damals die Lehrjahre bei Hewa und dem Nachfolger ELSO?

Beyer: Viele waren noch 1973 bei der Übernahme noch Lehrlinge im ersten und zweiten Lehrjahr.

Vierneusel: Ja, mit einer Top-Vergütung von knapp 90 DM monatlich im Jahr 1971. Davon habe ich noch eine Lohnabrechnung, die auf der Lohntüte notiert wurde und die jeden Freitag vom Lehrmeister in bar übergeben wurde.

Hümpfner: Ich weiß noch genau, wir Lehrlinge mussten täglich den Hof und die Fertigung kehren, Freitags war Großputz die Maschinen kamen auch noch dazu.

Fella: Oh ja, erinnert ihr euch noch an das Einkaufen der Brotzeit? Stress pur war das! Jeden Tag galt es, eine lange Einkaufsliste anzulegen, belegte Brötchen, Brezeln, und so mancher Kollege hatte da seine Sonderwünsche. Und nicht zu vergessen, das Geld hierzu musste eingesammelt und das Wechselgeld ordentlich zurückgegeben werden. Dann ging es los, mit dem Betriebsfahrrad in den Ort. Zuerst zum Metzger die Brotzeit holen, danach zu „NEUBERT“, Bildzeitung, Zigaretten usw. besorgen, um pünktlich kurz vor neun Uhr wieder zurück sein. Wehe, wenn nicht!

Anmerk. der Red.: Die ganze Runde erinnert sich wohl sehr gut daran, denn sie amüsiert sich köstlich über diese kleine Geschichte.

Wenn Kolping und Obama aufeinander treffen

Die Teilnehmer der diesjährigen Vertriebstagung am 24. und 25. Juni, die von Geschäftsführer Horst Kneuer bei ELSO in Hofheim begrüßt wurden, waren sofort „Feuer und Flamme“, nicht



nur wegen des Spektakels rund um den Feuerspucker, sondern ebenso für den Inhalt und Ablauf der zweitägigen Tagung.

Nach einer Werksbesichtigung wurden die Teilnehmer von Michael Koch, Leiter Gelenkwellen-Service-Hydraulik, mit einem Zitat von Adolph Kolping in Empfang genommen.

„Der Mensch muss einen bestimmten Zweck ins Auge fassen und dann mit allen Kräften darauf losarbeiten. Was dem Einzelnen zu schwer wird oder woran er oft verzagt, das gedeiht ohne Mühe, wenn gemeinsame Kräfte, sich gegenseitig Stütze und Halt, dem Ziele zustreben.“ Was Kolping damals mit diesem Zitat meinte würden wir heute in einem Wort wiedergeben: Teamwork. Im Team die maximalen Potentiale ausschöpfen, diese zu erkennen und abzurufen.

„Unter Freuden ist ein Jackett keine Pflicht!“, mit diesem Zitat von Barack Obama begrüßte Vertriebs- und Marketingleiter Ralf Gebhardt die Teams aus Vertrieb und Technik, entledigte sich seiner Jacke und sorgte mit dieser Aktion gleich von Anfang an für eine lockere Atmosphäre.

„Wir wollen in diesen beiden Tagen den Fokus auf die technischen Aspekte unserer Produkte und im weiteren Verlauf auf den Vertrieb legen. Wir wollen Synergien schaffen, die Kräfte und Erfahrungen unserer beiden Teams bündeln und somit noch erfolgreicher gegenüber unseren Mitbewerbern am Markt sein. Und wir wollen die Verbindung Elbe-ELSO innerhalb unserer Unternehmensgruppe noch weiter stärken, unser Motto: ein Team, ein Ziel, gemeinsam erfolgreich.“

Learning by doing

Die Anforderungen an die Anwendungen von Gelenkwellen sind in den vergangenen Jahren beachtlich gestiegen. Mit neuen Lösungen und Berechnungsmethoden hat die Elbe Group in der Beratung einiges zu bieten. Hierbei werden keine standardisierten Berechnungsformeln herangezogen, sondern der individuelle Einsatzfall ganzheitlich betrachtet. Im Rahmen der Vertriebstagung wurde der Vertriebskreis auf die differenzierte Betrachtung der Einbausituation von Gelenkwellen für bessere Kundenlösungen von den Herren Dietmar Götze und Stjepan Maras geschult. In der Diskussionsrunde wurden auch für anfangs problematische Einbausituationen erfolgreiche Lösungen erarbeitet. In praxisnahen Beispielen zeigten die Moderatoren nochmals auf, wie mit dem Elbe Produktkatalog in Zusammenspiel mit dem technischen Handbuch und dem Inhouse-Background auch knifflige Einsatzbereiche perfekt gelöst werden können.

„Nur noch eine kleine Anregung zum Schluss, meine Damen und Herren. Als produzierendes Unternehmen mit einer sehr hohen Fertigungstiefe grenzen wir uns unverkennbar zu den meisten Wettbewerbern ab. Bedenken Sie: Wo Elbe draufsteht, da ist auch Elbe drin“, so beendet Herr Gundram Elbe (geschäftsführender Gesellschafter der Elbe Group) mit seinem Dank an die erfolgreiche Vertriebsarbeit der letzten Jahre die Vertriebstagung.



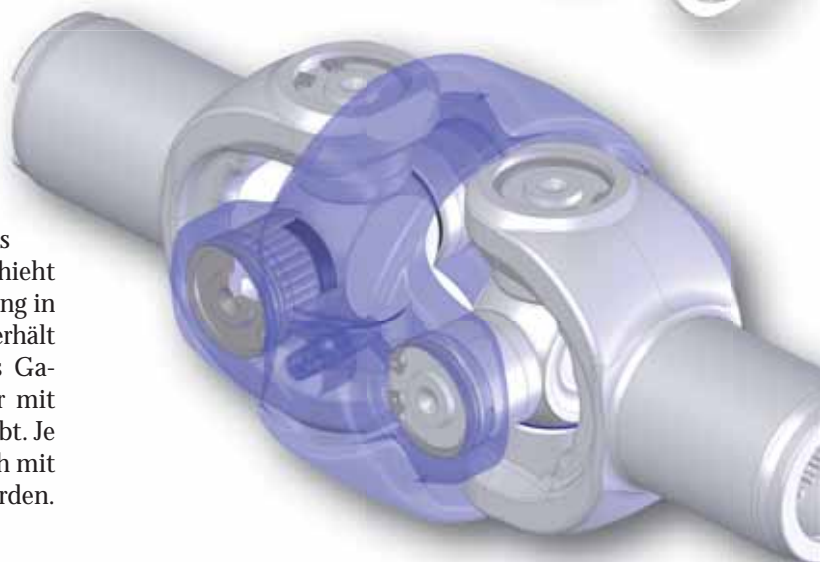
Lagerbüchsen sorgen für präzisen Rundlauf

Wenn Ernteriesen, navigationsgesteuerte Landmaschinen oder Druckmaschinen in der Größe eines dreigeschossigen Hauses im Einsatz sind, ist Präzision in allen Details gefragt. So auch in den Kardan- und Doppelgelenkwellen aus der Elbe Group, die in diesen Riesen verbaut sind. Ein Detail aus unseren Gelenkwellen möchten wir Ihnen heute vorstellen: die hochpräzise gefertigten Lagerbüchsen. Im Vergleich zu den oben genannten Riesen ein eher winziges Detail, aber dennoch eine Baukomponente, auf die enorme Belastungen einwirken. In jeder Gelenkwelle werden acht Lagerbüchsen verbaut.



Gelenkkreuzbüchsen

Gelenkkreuzbüchsen sind vollrollige, einsatzgehärtete Wälzlager, bei denen zwei zueinander bewegliche Komponenten durch rollende Körper getrennt sind. In einem Kardangelen werden darin die Gelenkkreuzzapfen drehbar gelagert. Sie dienen außerdem zur Fixierung des Gelenkkreuzes in axialer Richtung. Im Nadel-/Rollenlager tritt Rollreibung auf, die mit optimierter Schmierung den Verschleiß gering hält. Da sich der Schmierstoff verbraucht, muss er je nach Belastung erneuert werden. Dies geschieht je nach Ausführung mittels einer Schmierbohrung in Büchsenbodennähe. Die Gelenkkreuzbüchse erhält erst nach dem Einpressen ins Querloch eines Gabelteils den definierten Innendurchmesser, der mit dem Gelenkkreuzzapfen das Wälzlagerspiel ergibt. Je nach Anwendung können die Gelenkwellen auch mit wartungsfreien Gelenkkreuzbüchsen verbaut werden.





Fotos: Class (2)

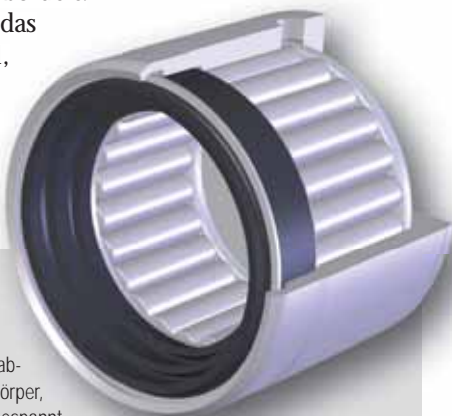
Der Produktionsprozess

Die fließgepressten Büchsenrohlinge werden im Werk Bissingen in einem CNC-Bearbeitungszentrum inklusive der Schmierlöcher und dem Gewinde am Büchsenboden 100% maßgenau bearbeitet. Im nächsten Arbeitsschritt wird dieses Drehteil bei ca. 900 °C einsatzgehärtet.

Nun folgt der Schleifprozess: Das Außenschleifen geschieht im Centerless-Verfahren. Ein komplexer Schleifprozess, der bestmögliche Rundheit garantiert. Danach folgen die Schriffe der Innenfläche, sprich der Laufbahn für die Nadeln bzw. Rollen, sowie der Boden der Büchse.

Als letzter Arbeitsschritt werden die Lagerbüchsen mit Nadeln oder Rollen je nach Ausführung befüllt und montagefertig befettet, die Dichtung montiert und eingebördelt.

Fertig ist das Präzisionsteil, ein Element, das für Qualität aus der Elbe Group steht.



Rollenlager haben achsparallel geführte und aufeinander abgestimmte Wälzkörper, welche axial vorgespannt werden. Die radiale Abdichtung erfolgt mit einer stahlarmierten Dichtung.

Ausgezeichnete Leistungen unserer Azubis

16 Auszubildende in der Elbe Group legten auch dieses Jahr die „Notenmesslatte“ sehr hoch. Wobei sich für vier ehemalige Azubis bei ELSO in Hofheim die Leistung in barer Münze auszahlt. Die gelernten Zerspanungsmechaniker können ein Weiterbildungsstipendium beantragen. Voraussetzung hierfür ist ein Notendurchschnitt von 1,9. Auch bei Elbe in Bissingen gab es wieder ausgezeichnete Prüfungsergebnisse. Drei Azubis werden im Oktober 2013 bei der IHK Veranstaltung „Ehrung unserer Besten“ in das Kronenzentrum Bietigheim eingeladen um dort ihren Preis in Empfang zu nehmen. Auch sie können ein Weiterbildungsstipendium beantragen.



Einen besonderen Grund zum Strahlen haben die sieben Auszubildenden bei Elbe in Bissingen.



In einer Feierstunde wurden neun Auszubildende bei ELSO freigesprochen. Die Jungfacharbeiter bekommen alle einen Arbeitsplatz in ihrem erlernten Beruf im Werk Hofheim.

Vertrieb Europa



Steffen Hainle

Seit 1. April 2013 verstärkt Herr Steffen Hainle unseren Europa-Vertrieb. Nach einem ingenieurwissenschaftlichen Studium und diversen Auslandsaufenthalten war Herr Hainle drei Jahre in der Projektierung von Investitionsgütern tätig. In der Vertriebsverantwortung wird Herr Hainle die Märkte direkt und über unsere Vertriebspartner in den Ländern Finnland, Schweden, Norwegen, Groß-

britannien, Irland, Belgien, Frankreich, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Rumänien, Slowenien, Kroatien, Bosnien Herzegowina, Serbien, Montenegro, Bulgarien, Mazedonien, Albanien, Spanien, Portugal, Griechenland und der Türkei für die Elbe Group bearbeiten.

ELSO zieht eine positive Bilanz

Vom 8. bis 12. April 2013 präsentierte sich ELSO zum ersten Mal auf der Hannover Messe. In Halle 25 der weltweit größten Industriemesse zeigte das Unternehmen aus Hofheim auf dem neu konzipierten Messestand unter dem Motto „drive emotion“ sein komplettes Leistungsspektrum. An den fünf Ausstellungstagen konnte das Messe-Team unter der Leitung von Michael Koch zahlreiche Bestands-, aber auch potenzielle Neukunden auf dem Stand begrüßen.

„Ein sehr guter Messeauftritt liegt hinter uns und wir können zurückblickend sagen, dass es einerseits eine erfolgreiche Imagewerbung für ELSO und die Elbe Group war und zum anderen konkrete neue Partner erreicht werden konnten. Diese Messe war eine gute Plattform, um unsere Leistungsfähigkeit zu präsentieren und in interessanten Gesprächen mit Kunden und Vertriebspartnern unsere Geschäftsbeziehungen zu pflegen und weiter auszubauen“, erklärt uns Michael Koch.

Das Besucher Klientel war sehr unterschiedlich. Nationale und internationale Messebesucher aus den verschiedensten Branchen sowie

Händler und Endkunden konnten sich in den vielen persönlichen Gesprächen über das Gesamtprogramm, den Service und die speziellen Antriebslösungen aus unserem Hause informieren.

„Das Motto ‚drive emotion – Antriebslösungen, hinter denen Menschen stehen‘, kam durchweg bei allen Besuchern hervorragend an“, berichtet Michael Koch mit Freude und Zufriedenheit.



Das Messe-Team (v. l.) Michael Jäger, Tanja Drude und Michael Koch.

Mitmachen & Gewinnen: Lösung aus Ausgabe 02/12

In der letzten Ausgabe lautete die Frage: Würde man den Gesamtbedarf aus dem Jahr 2011 des benötigten Kardanrohres innerhalb der Elbe Group, das zur Herstellung von Kardan-Gelenkwellen benötigt wird, in der Länge addieren, könnte man den Stuttgarter Fernsehturm X Mal in seiner Höhe übertreffen. Wie viel Mal wäre die möglich? Im Geschäftsjahr 2011 wurden exakt 57.000 Meter Kardanrohr verarbeitet. Somit könnten wir den Fernsehturm 263 Mal in seiner Höhe nachbilden. Es war also die Antwort B anzukreuzen. Unter den zahlreichen richtigen Zuschriften haben wir die ausgelobten Tankgutscheine verlost. Gewonnen haben: Heike Königsreuther (Vertrieb ELSO), Achim Löffler (Instandhaltung Elbe), Maria Evangelista (operativer Einkauf Elbe), Kirill Dovbyschenko (Flansche ELSO). Wir gratulieren herzlich und wünschen „allzeit gute Fahrt“!

Mitmachen & Gewinnen

Die Firma Hewa aus Hofheim/Ufr. produzierte Gelenkkreuze. Im Jahr 1973 wurden ca. 60.000 Stück hergestellt. Nun die Frage: Was schätzen Sie, wie hoch war die Steigerung der produzierten Gelenkkreuze von ELSO im Jahr 2012 im Vergleich zu 1973, in Prozent ausgedrückt?

Wie immer gibt es etwas zu gewinnen: Unter allen Mitarbeitern, die bis zum 31.10.2013 die richtige Antwort eingesandt haben, verlosen wir **fünf Tankgutscheine** im Wert von **je 40,00 €**. Wie immer unter Rechtsausschluss und im Beisein eines Betriebsrates. Ein Tipp, wenn Sie das Magazin nicht zerschneiden möchten: Einfach diese Seite kopieren, die Antwort ankreuzen und an das Sekretariat der Geschäftsleitung weiterleiten. Gerne auch per Fax: + 49 (0) 7142 353-306. Viel Glück wünscht die Redaktion. **Sind es:**



[A]: ca. 100 Prozent

[B]: ca. 600 Prozent

[C]: ca. 1.400 Prozent

[D]: ca. 2.200 Prozent

Name:

Abteilung: