KÖPP experts in foam

insight. MAGAZIN

Nr. 14

Zellkautschuk Zellpolyethylen Moosgummi Flüssigdichtungen Weichgummi Filtertechnik Sonderprodukte

Fachmessen-präsenz 2018

Zellkautschuk
NUR BEI KÖPP:
gemischtzelliges, feinporiges EPDM
EPDM-SC-W

Polyethylen
NEU BEI KÖPP:
reißfestes, elastisches EVA
K/EV45

Flüssig-dichtungen
Das Komplett-Potenzial nutzen

Liebe Leserinnen und Leser,

hatten Sie in den letzten Jahren noch einmal eine Ausgabe der **insight.** in Händen, in der wir nicht über neue Produkte made by KÖPP berichtet haben? Unser Portfolio an selbst produzierten PE- und Zellkautschuk-Qualitäten wächst stetig. Und auch in dieser Ausgabe informieren wir Sie (auf den Seiten 4 und 5) über zwei Neuheiten: EPDM-SC-W ist ein leichtes, gemischtzelliges, pures EPDM mit enorm feinem Porenbild. Aufgrund seiner supersoften Haptik hat sich unter KÖPP-Mitarbeitern schnell der Spitzname „Pferdeschnauze“ für diese Qualität etabliert. Fühlen Sie am besten einmal selbst. Sie werden sehen, diese Umschreibung trifft den Nagel auf den Kopf.

Eine weitere Neuheit ist unser EVA K/EV45 – unter anderem für die Freizeitindustrie. Beide neuen KOEPPcell®-Produkte sind wie üblich ab Lager verfügbar, womit wir uns und unseren Kunden einen spürbaren Wettbewerbsvorteil bieten. Das nutzen auch immer mehr Kunden außerhalb von Deutschland und Europa. Unsere internationale Messepräsenz in diesem Jahr hat gezeigt, dass unsere Produkte in Verbindung mit unseren hohen Ansprüchen an Qualität und Verfügbarkeit weltweit auf Zustimmung treffen. Das freut uns natürlich. Dennoch sehen wir unseren wichtigsten Markt nach wie vor in Europa und verlieren unsere nationalen Kunden keinesfalls aus den Augen.

Beinahe hätten wir Ihnen an dieser Stelle auch von einer weiteren Firmenübernahme berichten können. Geplant war die Eingliederung eines insolventen Betriebes zur Erweiterung unseres Filtertechnikbereichs. Die Absicht, mit dieser Übernahme schnelles anorganisches Wachstum zu generieren, entpuppte sich jedoch nach sorgfältiger Prüfung und Gesprächen mit den größten Kunden des Betriebes als hinfällig. Daher haben wir unser Angebot zurückgezogen.

Wie Sie sehen, mangelt es aber auch dieser **insight.** nicht an spannenden Themen.

Ich wünsche Ihnen gute Unterhaltung,
eine schöne restliche Adventszeit sowie frohe Weihnachten und ein erfolgreiches Jahr 2019.

Ihr Achim Raab, Geschäftsführer

KÖPP präsentiert: sich selbst – auf unterschiedlichen Fachmessen weltweit

Das Jahr 2018 hatte es in sich. Insbesondere, was die Messepräsenz des Traditionsunternehmens KÖPP betrifft. Auf gleich fünf Messen in einem Jahr trieben die Schaumexperten das nationale und internationale Geschäft voran.

Die große Besetzung am Messestand auf der FachPack zahlte sich aus. Das Interesse der Besucher war an allen drei Tagen ungebrochen.

Beginnend mit der **Chinaplas** und der **FOAM EXPO Northamerica** hatte KÖPP im September erstmalig einen Stand auf der **FachPack** in Nürnberg. Das Who is Who der europäischen Verpackungsbranche informierte sich über alle relevanten Verpackungsmaterialien und zeigte sich auch gegenüber dem Debütanten KÖPP extrem gesprächs- und testbereit. „Wir haben mit vielen Zwischenhändlern aber auch Endkunden gesprochen. Unsere breite KOEPPcell®-Palette bietet ihnen vielfältige Möglichkeiten und kann auch als sehr gute Alternative zu bestehenden Verpackungslösungen fungieren. Insbesondere unsere gefrästen Materialien stießen bereits auf so großes Interesse, dass wir im Anschluss an die Messe einen weiteren Fräsplotter angeschafft haben“, verrät Marketing- und Vertriebsleiter Axel Wynands. „Unsere Teilnahme war ein großer Erfolg, den wir im nächsten Jahr auf der FachPack 2019 unbedingt fortsetzen möchten“, so Wynands weiter.

Bei der **LUXEPACK Monaco** verraten Name und Ort zweifelsfrei den Schwerpunkt der Ausstellung. Wie sicher und zugleich ästhetisch Luxusartikel in KOEPPcell®-Materialien verpackt sind, präsentierte KÖPP dem vorwiegend französischen Markt mit einem liebevoll eingerichteten Stand im Stil einer Luxus-Boutique.

Den Abschluss des Messejahres bildete die erstmalig stattfindende **FOAM EXPO Europe**. „Hier geht es ganz klar um Schaum“, fasst Axel Wynands zusammen. „Als Experts in Foam war unsere Präsenz dort natürlich obligatorisch. Dabei hatten wir vor allem das Volumengeschäft in den Bereichen Zellkautschuk und PE im Fokus. Denn natürlich liefern wir unser KOEPPcell® bevorzugt über die großen Verarbeiter. Wenn das nicht geht, dann auch direkt an den Endkunden.“ Ihrem großen Bruder, der FOAM EXPO Northamerica, stand die europäische Ausgabe jedenfalls in nichts nach. Die zahlreichen qualifizierten Kontakte sprechen für sich. Darum wird KÖPP auch beim nächsten Mal wieder mit vollem Einsatz dabei sein.

© KÖPP 12/2018
© KÖPP 12/2018

Zellkautschuk

EPDM-SC-W

HERSTELLER · VERARBEITER · HÄNDLER
KOEPPcell®
EPDM CR NR
MADE BY KÖPP

Zellpolyethylen

EVA K/EV45

neu im KÖPP-Portfolio

HERSTELLER · VERARBEITER · HÄNDLER
KOEPPcell®
PE
MADE BY KÖPP

K/EV45

Mit diesem EVA legt KÖPP eine neue Produktreihe, unter anderem für die Sport- und Freizeitindustrie, auf. Die verwendeten hochwertigen Polymere kommen ohne den Einsatz eines PE-Anteils aus, sind warmverformbar und verfügen dennoch über eine überdurchschnittliche Wärme- und Alterungsbeständigkeit. Auch das K/EV45 ist bei KÖPP **sofort verfügbar**.
Mit den Blockabmessungen 2.100 x 1.200 x 110 mm lässt es, aufgrund seiner außergewöhnlichen Dicke, eine sehr gute Materialausnutzung zu. Auch in dieser Produktreihe sind weitere Entwicklungen vorgesehen.

Neue Lösungen der Marke KOEPPcell®

neu im KÖPP-Portfolio

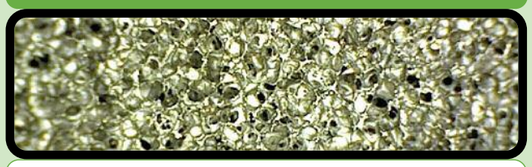
Vor ein paar Monaten erst präsentierte KÖPP als neueste Entwicklung zwei EPDM-CR-Qualitäten in verschiedenen Raumgewichten. Und schon dürfen wir Ihnen zwei weitere, komplett neue KOEPPcell®-Produkte vorstellen: ein gemischtzelliges, extrem weiches EPDM und ein hochwertiges EVA.

EPDM-SC-W

EPDM-SC-W lautet der Produktname für das neue, leichte, gemischtzellige, pure EPDM mit 100 kg/m³ Raumgewicht. Als weltweit einziges gemischtzelliges EPDM produziert KÖPP den Schaum ohne zusätzlichen Crush-Prozess. Ein Fakt, der das herausragende Entwicklungs- und Prozess-Know-how des Schaumexperten eindrucksvoll unterstreicht. Das extrem feine Porenbild und das überragende „Touch and Feel“ des Produktneulings bestechen ebenso wie seine technischen Eigenschaften. So ist das Material schon bei einer 40%igen – statt der sonst gängigen 65%igen – Verpressung absolut dicht, was den Materialeinsatz beim Anwender nachhaltig verringert. Eingesetzt wird es u. a. im Fahrzeuginnenraum als Feuchtigkeitsschutz oder Soundabsorber.

Bisher war ein vergleichbares EPDM nur bei sehr wenigen Herstellern erhältlich, extrem schlecht verfügbar und überdies teuer. An diesen Stellschrauben hat KÖPP wie gewohnt gedreht. So erhalten Sie das weiche EPDM **sofort ab Lager und deutlich günstiger.** Weiterer Vorteil: KÖPP liefert nicht nur als Rollen- oder Plattenware, sondern **auch als Blockware**, was dem Verarbeiter kostenintensiven Verschnitt erspart. Trotz der geringen Härte des Materials lässt es sich sehr gut spalten. Andere Raumgewichte werden folgen.

EINZIGARTIG UND NUR BEI KÖPP EPDM-SC-W



- leichtes, gemischtzelliges pures EPDM mit 100 Kg/m³
- Hervorragend für Akustikanwendungen
  - Schallabsorption
  - hohes Dämmmaß bei Anwendung als Dichtung
- Einzigartiges Porenbild
- Ab 40% Kompression wasserdicht im U-Profil Test
- überragendes „Touch and Feel“

© KÖPP 12/2018
© KÖPP 12/2018

Dichten – Kleben – Vergießen

Exakte und extrem haltbare Flüssigdichtungen aus Silikon, Polyurethan, MS-Polymeren und Epoxidharzen, geschäumt oder 1-komponentig, sind seit über 20 Jahren unser Geschäft. Hinsichtlich Material- und Anwender-Know-how ist KÖPP europaweit ebenso führend wie bei der Ausstattung des Maschinenparks und der Größe des Lagers. Was unseren Kunden allerdings den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringt, ist unser Service entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von der Projektierung bis zur Auslieferung Ihres mit einer perfekten Flüssigdichtung versehenen Produkts bilden wir alles inhouse ab. Das macht den gesamten Prozess sicherer, flexibler, schneller und günstiger.

Nutzen Sie unser Komplett-Potenzial!

Die Geräte und Anlagen im Überblick:

- 3-Achs-CNC-Dosieranlagen mit Wechseltisch (2K und 4K)
- 6-Achsroboter (1K und 2K) für extrem komplexe Strukturen
- Schäum- und Vergussmaschinen – Silikon, PUR, Heiß-PUR
- Niederdruck- und Vakuumvergussanlagen (2K und 3K) – Hotmelt, Silikon, PUR, Epoxi, etc.
- Silikonanlagen (1K und 2K)
- Vorbehandlung: Plasma, Corona, Flamme, Primer

„Durch unseren eigenen Werkzeugbau sind wir in der Lage, Prototypen in einer so genannten 0-Serie zu testen und bei Bedarf schnell und unkompliziert Anpassungen vorzunehmen."

Jürgen Paul, Produktionsleiter Standort Aachen

- **sicherer,** weil unsere Kunden uns schon bei der Projektierung in den Prozess einbinden und von unserem Material- und Anwendungs-Know-how profitieren; so lenken wir das Projekt von Anfang an in sichere Bahnen
- **flexibler,** weil z. B. Anpassungen im hauseigenen Werkzeugbau problemlos sofort umgesetzt werden können
- **schneller,** weil das Produkt immer in unseren Händen bleibt; dadurch entfallen zeitaufwändige Transporte
- **günstiger,** weil wir effizient und optimal positioniert an zwei Standorten fertigen

Unser Komplett-Potenzial auf einen Blick:

- Anfrage/Projektierung
- Entwicklung/ Technische Spezifikationen
- eigener Werkzeugbau für Vorrichtungen/Produktaufnahmen
- Bemusterung
- Montagetätigkeiten
- Freigabe/Serie
- Logistik

Von Anfang an ... ... an alles gedacht

„Wenn wir von unseren Kunden gleich beim Design ihres Bauteils mit einbezogen werden, fangen sie bereits an, wertvolle Ressourcen zu sparen", erklärt Key-Account-Manager Markus Peitz. „Wir haben schon oft erlebt, dass Kunden uns ein fertiges Bauteil brachten, das im Hinblick auf seine weitere Verwendung optimiert war – aber die Dichtung schlichtweg vergessen wurde. Dann muss entweder das Bauteil geändert werden oder die Applizierung einer Dichtung wird unnötig kompliziert. Die daraus entstehenden Kosten hätte man in den meisten Fällen ganz einfach vermeiden können, wenn man beim Design gleich einen Schritt weitergedacht hätte. Und genau dafür sind wir gerne da."

Von der 0-Serie zur Serienproduktion

Die perfekte Dichtungslösung zu finden, erfordert in der Entwicklung einiges an Fine-Tuning. „Durch unseren eigenen Werkzeugbau sind wir in der Lage, Prototypen in einer so genannten 0-Serie zu testen und bei Bedarf schnell und unkompliziert Anpassungen vorzunehmen", weiß Produktionsleiter Jürgen Paul. Da alles gleich vor Ort abgewickelt werden kann, gestalten sich Prozesse und Absprachen zügig, die Bemusterungskosten können sehr gering gehalten werden. So steht die Freigabe zur Serienproduktion auf sicheren Füßen.

Von der Lagerung bis zur Auslieferung

Dank umfangreicher Lager- und Logistikkapazitäten an zwei Standorten in Deutschland lagern immer mehr Serienfertiger ihre Prozessverantwortlichkeit aus und vertrauen uns ihre Werkstücke an – oft einige 100.000 Bauteile im Jahr. Dabei können sie sich auf den sorgsamen Umgang mit ihren Bauteilen ebenso verlassen wie auf eine genaue Kontrolle, die geeignete Zwischenlagerung sowie den punktgenauen, professionellen Versand der Fertigteile.

„Wenn wir von unseren Kunden gleich beim Design ihres Bauteils mit einbezogen werden, fangen sie bereits an, wertvolle Ressourcen zu sparen."

Markus Peitz, Key-Account Manager

© KÖPP 12/2018

© KÖPP 12/2018

Starkes Team

mit großen Zielen

Sie erinnern sich? 50 Millionen Euro Umsatz plus X jährliche Umsatzerlöse – dies ist das immer wieder gern zitierte Ziel unseres Geschäftsführers. Zweifler halten dies für ambitioniert, Achim Raab für durchaus machbar. Seine Zuversicht zieht er dabei nicht nur aus seiner positiven Grundeinstellung als Sportler, sondern leitet sie als Zahlenmensch auch aus den Unternehmensdaten ab.
Einen Garanten für das nachhaltige Wachstum von KÖPP sieht er dabei in einem perfekt aufgestellten Vertriebsteam.

© KÖPP 12/2018
© KÖPP 12/2018

Vertrieb

Das Team zählt derzeit 19 Experts in Foam: Frauen und Männer aus acht verschiedenen Nationen mit jeder Menge Erfahrung in einem breit aufgestellten Produktportfolio.

Laure Walter

Henry Dörsing

Dirk Eberhardt

Stefan Fenkart

Konrad Schmid

Mauro Bianchi

„Unser umfassendes Anwender-Know-how macht unsere Beratung so wertvoll."

Axel Wynands, Leiter Vertrieb und Marketing

„Besonders wichtig für den erfolgreichen Vertrieb unserer Produkte sind breites Fachwissen und Empathie, Faktoren die unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter befähigen, die Anforderungen unserer Kunden immer im Fokus zu haben. Unser umfassendes Anwender-Know-how macht unsere Beratung so wertvoll", weiß Vertriebsleiter Axel Wynands.

In den letzten Jahren hat sich das Profil des Unternehmens merkbar verändert, indem es seine Positionierung verstärkt als Hersteller ausrichtete. „Gezwungenermaßen sozusagen", verrät Geschäftsführer Achim Raab. „Denn zu lange Lieferzeiten, mangelnder Service und eine nicht nachvollziehbare Preispolitik bei Lieferanten in den Bereichen Zellkautschuk und PE machten es unmöglich, in dieser Form weiterzumachen. Obwohl diese Geschäftsbereiche für einen erheblichen Teil des Umsatzes stehen, haben wir den Schritt in die Unabhängigkeit gewagt und entschieden, selbst zu produzieren. Aufgrund der vorhandenen Expertise und der Ausstattung war das durchaus möglich und definitiv der richtige Schritt für unser Unternehmen", war sich Achim Raab von Anfang an sicher. „Nach einer nicht einfachen Anfangsphase haben wir uns mittlerweile fest als Hersteller für Zellkautschuk und PE etabliert und uns außerordentlich gut entwickelt."

International konnte der Vertrieb in den letzten vier Jahren immer eine zweistellige prozentuale Steigerung beim Verkauf von Blöcken, Platten und Rollen erzielen. Auch auf dem deutschen Markt – nach wie vor dem größten und wichtigsten – steigt der Umsatz stetig. Beste Voraussetzungen für einen baldigen Zieleinlauf.

Jubiläum

40 JAHRE

Wir gratulieren

Mit **Christa Kochanowski** hat die Vertriebsmannschaft eine Kollegin an Bord, die die Entwicklung des Unternehmens bis zurück in das Jahr 1978 betrachten kann. In dieser Zeit hat sie viele Produktneuheiten mit in den Verkauf genommen, Kontakte zu unzähligen Kunden geknüpft und gepflegt und sich jeder neuen Herausforderung erfolgreich gestellt.
Wir gratulieren ihr ganz herzlich zum 40-jährigen Dienstjubiläum und wünschen ihr weiterhin viel Spaß und Erfolg bei ihren Aufgaben.

Werden auch Sie ein Expert in Foam

Vertriebsleiter Axel Wynands weiß: „Unsere Experts in Foam fallen nicht einfach vom Himmel." Vielmehr sei die Expertise jedes einzelnen im Unternehmen stetig gewachsen. Interne Fort- und Weiterbildungen, Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie die Herausforderungen des alltäglichen Geschäfts bilden die Grundlage für das spezifische Know-how. „Derzeit sind wir ein hervorragendes Team. Das heißt aber nicht, dass wir diese Mannschaft nicht um weitere Köpfe verstärken würden; zum Beispiel um kluge Vertriebler mit technischem oder kaufmännischem Background aus dem In- und Ausland, die sich für die Materie begeistern", so Wynands.

Vom Sportmuffel zum „Läufer der Herzen“

Was man unter Kollegen so alles erreichen kann

Motivation ist der Motor. Oder sollte man besser sagen „Motivation hat einen Motor“? Denn dieser Satz passt einfach besser zu folgender Geschichte.
Aber von vorn: Der „Aachener Firmenlauf“ stand wieder vor der Tür und KÖPPs „Laufbeauftragter“ André Stiebig war abermals auf der Suche nach Kolleginnen und Kollegen, die mit ihm gemeinsam den Titel „Sportlichste Firma der Euregio“ erkämpfen wollten.

Von der allgemein losgetretenen Euphoriewelle wurden auch Sascha Ruess und Darius Szczygiel erfasst. Und so hatten sie sich schnell beim monatlichen „Mullen“ – einer lockeren Zusammenkunft unter Mitarbeitern bei Getränken, Kickern und Darts – zu einer übermütigen Wette hinreißen lassen. Die beiden ausgewiesenen Sportmuffel meldeten sich an und schlossen zugleich eine Wette ab: Wer verliert, muss dem Gewinner beim nächsten „Mullen“ das Auto putzen – selbstverständlich unter den strengen Blicken aller anwesenden Kollegen.

So bekam der sportliche Ehrgeiz für beide einen gigantischen Antrieb. Gemeinsam mit den Kollegen trainierten sie hart und konnten dem Laufen sogar recht schnell Positives abgewinnen. Zwar motiviert bis in die Haarspitzen, musste Darius Szczygiel den Lauf allerdings kurzfristig krankheitsbedingt absagen. Sascha Ruess lief seine 4,8 km also konkurrenzlos. Und auch ohne die Aussicht auf den Wettgewinn lief er eine phantastische Zeit und errang damit unter allen Kollegen den Titel „Läufer der Herzen“.

Am 16. Dezember starten wieder einige Kollegen den Aachener Winterlauf. Harte 18 km führen durch Wald und Feld, hoch und runter. Auch der „Läufer der Herzen“ Sascha Ruess hat sich angemeldet, hat die 18 km „locker drin“, berichten Kollegen. „Chapeau“, sagt der Aachener an dieser Stelle gern. Damit hätte er dann ja wohl alles erreicht … nur das Auto ist immer noch dreckig. Aber aufgeschoben ist ja nicht aufgehoben.

Komplett neu organisiert: Alexander Paa bevorratet in seiner Musterabteilung sämtliche Qualitäten unseres schnell wachsenden Sortiments.

Unser Mustermann

Alexander Paa

Auf der Suche nach dem richtigen Material für ihre Anwendung benötigen unsere Kunden nicht nur theoretische Kenntnisse um Beschaffenheit und technische Eigenschaften unserer Werkstoffe. Oft muss man ein Material einmal in der Hand gehabt haben, um es zu fühlen, zu kneten, zu ziehen oder daran zu riechen. Sicherlich haben auch Sie schon ein Muster von uns begutachtet: als einfachen Zuschnitt oder eventuell sogar als individuell angefertigtes Formteil. Dann können Sie ziemlich sicher sein, dass Alexander Paa dieses Stück für Sie bearbeitet hat.

Serientauglichkeit von Anfang an im Blick

Alexander Paa ist seit knapp vier Jahren zuständig für alle Muster, die unser Haus verlassen. Als gelernter Zerspanungsmechaniker und passionierter Handwerker fertigt er sämtliche Muster – auch individuell nach Zeichnung. Sein großes Plus: Er geht jede Mustererstellung äußerst pragmatisch an; denkt bei der ersten Anfertigung schon an eine mögliche Serienproduktion. Dazu arbeitet er sehr eng mit der Kalkulation und der Produktion zusammen. Nur so entstehen Muster, die auch in der Praxis bestehen. Das schätzen unsere langjährigen Kunden. Seit jeher legt KÖPP besonderen Wert auf diesen speziellen, kostenlosen Service.

Schnell wachsendes Sortiment

Eine der größten Herausforderungen unseres „Mustermanns“ dürfte in den letzten beiden Jahren darin bestanden haben, alle Qualitäten stets abrufbereit zu halten. Bei unserem rasant wachsenden Produktportfolio sicherlich kein Spaziergang. Vor allem, wenn KÖPP, wie im ablaufenden Jahr geschehen, auf zahlreichen Messen vertreten ist. Allein für die Muster-Prospekte hat Alexander Paa stolze 27.000 Muster gespalten, gestanzt und sorgsam eingeklebt.

Einer ganz besonders sportlichen Aufgabe widmete er sich in diesem Jahr gemeinsam mit einer angehenden Olympionikin.
Lesen Sie mehr darüber auf der nächsten Seite.

© KÖPP 12/2018

Kurs auf Tokyo 2020

KÖPP unterstützt den Behindertensport

Paralympics in Tokyo 2020 – und wir sind dabei. Das ist nicht nur unser Traum, sondern in erster Linie der von Parakanutin Katharina Bauernschmidt. Seit einer Bandscheiben-OP sitzt sie im Rollstuhl und hat im März dieses Jahres mit dem Training für ihren Parasport, Paddeln im Vaa und Kayak, begonnen. Das direkt so erfolgreich, dass sie bei der Europameisterschaft in Belgrad einen hervorragenden vierten Platz erreichen konnte. Seitdem heißt das große Ziel Paralympics in Tokyo 2020. Doch bis dahin ist es noch ein hartes Stück Arbeit. Training und Tüfteln am Equipment stehen auf dem Programm. Und damit sind wir mit im Boot.

Im Juni erreichte uns die Anfrage des engagierten Trainers, ihn zu unterstützen. Gesucht wurde ein passendes Material für die Gestaltung einer Rückenlehne und einer Beinfixierung, um die Kräfte der Athletin optimal aufs Paddelblatt übertragen zu können. In Alexander Paa, Leiter der Musterabteilung, fanden Volker Briel und Katharina Bauernschmidt den richtigen Experten, der sich schnell in die Anforderungen reinfuchste und mit dem Prototypenbau begann. „Das Engagement des ehrenamtlich tätigen Trainers hat mich wahnsinnig beeindruckt und motiviert, diese Aufgabe akribisch umzusetzen. Ich liebe es einfach, meine handwerklichen Fähigkeiten zu nutzen, um zu gestalten und zu formen. Ich bin Handwerk!“, bringt es der sympathische und stets hilfsbereite Alexander Paa mit einem Augenzwinkern auf den Punkt.

Eingesetzt für Rückenlehne und Beinfixierung wurde übrigens K/PE30. Es ist wasserabweisend, stabil und sehr gut formbar. Perfekt eingepasst und sorgfältig abgeschliffen begleiten die Teile Katharina Bauernschmidt auf ihrem persönlichen Weg nach Tokyo.

Wir drücken ihr die Daumen und werden ihre Karriere mit Begeisterung weiterverfolgen!

Die insight. nimmt Sie seit nunmehr acht Jahren mit hinter die Kulissen des Aachener Traditionsunternehmens. In unserer Zeitschrift erfahren Sie alles Neue über unsere Produkte und Dienstleistungen, aktuelle Marktentwicklungen und oft wird auch aus dem sprichwörtlichen Nähkästchen geplaudert. So erhalten unsere aufmerksamen Leser nicht selten spannende Insider-Infos.

Darüber hinaus hat sich die insight. mittlerweile zu einem Organ etabliert, das unsere vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den unterschiedlichsten Standorten in Deutschland, Europa und der Welt zusammenbringt.

Aber welche Köpfe stecken denn hinter der insight.? Das zeigen wir Ihnen in dieser Ausgabe.

Verantwortlich für die redaktionelle Auswahl der Beiträge zeichnen Vertriebs- und Marketingleiter ***Axel Wynands*** (links) und Vertriebs- und Marketingmitarbeiterin ***Mascha Schmitz*** (2.v.r.). Unterstützt werden sie im Team von externen Kräften. Während Grafiker ***Jürgen Wilke*** (Bildmitte) das Magazin stilvoll in Szene setzt, verleihen die hochwertigen Fotos von ***Jan Hosan*** (rechts) dem Ganzen stimmungsvolle und bildgewaltige Akzente. Den richtigen Ton zwischen Info und Unterhaltung trifft indes Texterin ***Susanne Neumann*** (oben).

„Wir bekommen immer viel Lob für unsere insight.“, freut sich Axel Wynands. „Das entschädigt uns natürlich enorm für die Arbeit, die hinter einer Ausgabe steckt. Rund zwei bis drei Monate vergehen vom ersten Layout bis zur Druckfreigabe. Dazwischen wird viel recherchiert, diskutiert, gefeilt, wieder verworfen oder verschoben. Denn häufig haben wir am Ende doch wieder mehr interessante Themen als Platz“, verrät Wynands. „Der Stoff wird uns so schnell nicht ausgehen und der Spaß an der insight. schon gar nicht.“

Sie haben Anregungen, Lob oder Kritik zur insight.? Wir freuen uns auf Ihr Feedback an ***m.schmitz@koepp.de***

insight.Impressum

Redaktion: Axel Wynands, Mascha Schmitz
Texte: Susanne Neumann
Bilder: HOSAN Photography, KÖPP,
Gestaltung: WILK*EDESIGN*, Aachen
Druck: Druckerei Scholz_12/2018

www.koepp.de

W. KÖPP GmbH & Co. KG
Aachen • Germany • Tel +49 (0)241 16605-0 • info@koepp.de

ZWEIGWERK BOVENDEN
Bovenden • Germany • Tel +49 (0)551 82049-0

SC KOEPP ROMANIA S.R.L.
Arinis, Maramures • Romania

ROOP KOEPP Foam Technologies Pvt. Ltd.
Manesar, Gurgaon • India

solutions
in foam