

## Sehr geehrte Geschäftsfreunde, werte Freunde des Hauses, liebe Mitarbeiter,

geht es Ihnen auch so, dass Sie mit Erstaunen feststellen – schon wieder geht ein Jahr zu Ende!? Eingespannt in die vielen Aktivitäten in geschäftlichen wie in privaten Bereichen, merken wir kaum, wie schnell die Zeit vergeht. Spätestens jetzt erinnern uns Vorboten wie Weihnachtsmärkte, duftendes Weihnachtsgebäck, Lichterglanz und die überall anzutreffende Weihnachtsmusik an das bevorstehende Fest.

Wie gut, dass Weihnachten und ein Jahreswechsel uns Zeit gibt, etwas innezuhalten und nachzudenken, Bilanz zu ziehen, Entwicklungen zu betrachten und festzustellen, was gut war und was nicht optimal gelaufen ist. Diese Betrachtung hilft dann, neue Impulse für die weitere Zukunft zu setzen.

Für Zeschky war es ein spannendes Jahr mit Höhen und Tiefen. Die Auftragslage glich sich positiv dem Wirtschaftsaufschwung an und führte zu gut gefüllten Kapazitäten. Diese Zuwächse resultierten nicht zuletzt auch aus neuen Projekten mit einer Fülle von Einzelaufgaben, die es zu erledigen galt. Ein besonderer Dank gebührt allen Mitarbeitern, die durch ihr Engagement, Arbeitseinsatz und hohe Flexibilität entscheidend dazu beigetragen haben, die ständigen Mengensteigerungen möglich zu machen.

Vor große Herausforderungen stellt uns nach wie vor die Verknappung auf dem Rohstoffmarkt. Für Zink und Nickel sind die Preise in den letzten Jahren um 400-600 % explodiert. Eine Situation, die uns völlig neu ist und gegen die nichts vorausschauend planbar war. Diese nicht vom Beschichter hausgemachte Kostenexplosion muss schnell über angepasste Fertigungspreise in einem fairen Mit-



**Martin Bremicker,**  
Geschäftsführer der Zeschky GmbH

einandergemeinsam getragen werden.

Eine ähnliche Tendenz zeigt auch die Energiekostenseite, die ebenfalls für unser Unternehmen eine große kostenrelevante Bedeutung hat. Das Thema „Cr-VI-Freiheit“ gehört sicherlich zu den Entwicklungen mit positivem Vorzeichen. Durch die gute Zusammenarbeit mit unseren Kunden war es teilweise möglich, verloren geglaubtes Terrain zurückzuerobieren. Aufträge kommen nach „Old Germany“ zurück, da die technologische Entwicklung, hier bezogen auf die Oberflächentechnik, einen großen Vorsprung innehat. Gleiches gilt für die Anwendung der Nanotechnik in der Galvanik.

Ebenfalls ist die Vertiefung und Qualität der Gespräche mit unseren Kunden vorbildlich. Es wird nicht nur über die Oberfläche gesprochen, sondern genauso über wertanalytische Ansätze sowie über das so wichtige oberflächengerechte Konstruieren. Auch darüber, wo Arbeitsgänge zusammengefasst werden können, wo Zeschky zukünftig Prozesse übernimmt, um gemeinsam Nutzenpotentiale zu gewinnen. Man denke z. B. an: Durchlaufzeitenreduzierung, Kostensenkung, Lagerbestandsminimierung, Just-in-time-Lieferungen an diverse Empfängern etc. Hier sehen wir nach wie vor eine große „Spielwiese“.

In dieser Betrachtung überwiegen die guten Nachrichten und wir sehen für die weitere Ausrichtung der Zeschky-Gruppe optimistisch in die Zukunft. Unser besonderer Dank gilt den Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern, die konstruktiv diesen Weg mitbegleiten.

Wenn wir uns das bevorstehende Weihnachtsfest noch einmal vor Augen halten, sei mir noch eine ganz persönliche Bemerkung gestattet. Auch hier überwiegt die positive Seite: Trotz aller Not und allem Elend in dieser Welt hat Gott uns nicht aufgegeben. Weih-

nachten erinnert uns daran, dass Gott Mensch wurde in seinem Sohn Jesus Christus. Damit will er zeigen, wie er die Menschen liebt, indem er durch seinen Sohn Vergebung und Frieden anbietet.

In diesem Sinn wünsche ich Ihnen eine geruhvolle Weihnacht, Zeit der Besinnung und Selbstanalyse, Gesundheit und Erfolg für 2007.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr

Martin Bremicker

## Qualicor – höchste Ansprüche für ein Top- Qualitätsniveau

So gründlich sollten Dopingkontrollen sein. Anders als im Profisport haben Hochleistungs-Beschichter wie Zeschky zwar nichts zu verbergen, trotzdem oder gerade deshalb setzt man auf das Qualicor-Zertifikat. Wo Qualicor draufsteht, ist auch nach diesen Grundlagen gearbeitet worden.

„Wir lassen uns von neutraler Stelle bewerten – in Richtung Prozessfähigkeit,“ so Zeschky-Geschäftsführer Dr. Bernd Vestweber.

Unangemeldete Besuche zweimal im Jahr. Die Prüfer gehen dann direkt an die Anlage, prüfen die Abläufe im Unternehmen auf Herz und Nieren. Stimmen die Prozesse? Sind sie sicher und verlässlich, entsprechen sie den aktuellen Vorgaben des Gesetzgebers? Auch ein Blick auf die Prüfzeugnisse und die Vertragsprüfungen gehören dazu. Bei Zeschky steht am Ende dieser intensiven Prüfung das Label von Qualicor.

### Qualicor ist kein stumpfes Schwert

Qualicor ist eine Beschichter-Vereinigung, die es ernst meint. Die

Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft sind festgeschrieben und verpflichtend für alle. Erklärtes Ziel: Die schwarzen Schafe sollen auf dem Markt keine Chance mehr haben. Einem Mitglied ist das Zertifikat schon aberkannt worden.

Qualicor ist also keine schwammige Absichtserklärung, kein Alibi der Beschichter-Branche. Qualicor heißt vielmehr ständige Investitionen in Top-Qualität, ein sicheres Angebot für die Kunden. Sie können sich darauf verlassen, dass sie beim zertifizierten Beschichter-Profi Zeschky Top-Qualität bekommen. Eine konsequente Fortsetzung dessen, was im Rahmen der Zertifizierung nach ISO/TS 16949 begonnen hat - permanentes Arbeiten an der Prozessverbesserung (KVP). Bei Qualicor gibt es natürlich auch einen Audit-Bericht und das Benchmarking aller Mitglieder. So stellt man sich selbstbewusst dem Wettbewerb.



# Stillstand ist Rückschritt – permanentes Tuning hält die Nase vorn



**Der Standortvorteil als permanente Herausforderung. Werkleiter Michael Kruse und sein Team haben das verinnerlicht und nehmen diese Herausforderung rund um die Uhr an.**

Michael Kruse, 41. Seit 18 Jahren ist er dabei. Zuerst verantwortlich für die Qualitätssicherung und dann Betriebsleiter bei Schleyer Beschichtungstechnik GmbH. Nach der Übernahme durch Zeschky Oberflächen am 01.10.99 wurde er Werkleiter. Er passt ideal in das rundherum junge Team der Zeschky Werkleiter an den übrigen Standorten.

„Unser Vorteil hier im Werk ist, dass unsere Systeme schon seit jeher CrVI-frei sind. Unsere Wettbewerber haben sich zu lange zu sicher gefühlt, denn in der Vergangenheit zählte noch die Beständigkeit des Chroms und die damit einhergehenden geringeren Kosten. Als die Umstellung kam, konnten wir CrVI-Freiheit längst sicher und verlässlich anbieten. Das haben wir deutlich gespürt und auf die große Nachfrage entsprechend reagiert.“

## Kapazitätserweiterung durch Anlagen-Tuning – der „Engpass“ als Chance

Räumlich war eine Ausweitung zunächst schwierig. Die Nähe zur Autobahn, ein logistischer Standortvorteil, schränkte die Planer bei den Möglichkeiten, neue Lagerfläche zu schaffen, deutlich ein. Daher begab man sich auf die Suche nach Alternativlösungen. Die wurden intern gefunden, eine Anlage umgestellt. So können die anfallenden Produktions-Mengen problemlos gestemmt werden.

Ein weiterer Anspruch, der für alle Zeschky-Standorte gilt, hat auch für Michael Kruse und sein Team Priorität: „Wir wollen hochmoderne Anlagen, die möglichst effektiv bedient werden. Automatische Zuführungen haben zeitweise dazu geführt, dass ein Mitarbeiter zwei Anlagen bedienen konnte. Durch immer höhere Ansprüche und mehr Anlagen-Tuning ist mittlerweile an jeder Anlage ein fachkompetenter Mitarbeiter.“

Im nächsten Jahr werden weitere wichtige Ziele in Sachen Anlagen-Tuning erreicht. Immer unter der Prämisse, mehr Menge bei gleicher bzw. unter KVP-Gesichtspunkten optimierter Qualität.

„Wir schauen ständig, wo noch Reserven sind, wo noch Luft ist!“ Die Optimierung ist eine „unendliche Geschichte!“ Bei zwei Anlagen läuft das Feintuning. Da geht es um Detailfragen, das Programmieren, die Steuerung. Andere Anlagen werden sukzessive modernisiert. Im Frühjahr folgt ein erster, im Laufe des zweiten Quartals ein zweiter wichtiger Schritt. Dann wird alles abgestimmt sein. „Da haben wir starke und flexible Partner, die Peripherie und Programme kompatibel machen. Mit dem Ergebnis sind wir bislang schon äußerst zufrieden.“

## Hochmotivierte Spezialisten – ein multikulturelles Team mit viel Elan

Bei Zeschky Beschichtungstechnik hat die Automobil-Industrie Hochkonjunktur, macht ca. 80% der Aufträge aus. Der Rest verteilt sich auf andere Branchen, wie dem Anlagenbau oder der Bauindustrie. „Mit 30 Mitarbeitern arbeiten wir seit dem letzten Jahr im Vierschichtmodell, d.h. 7 Tage die Woche rund um die Uhr. Das war auch ein Signal für unsere Kunden: Wir erweitern ständig Kapazitäten, nehmen den Sonntag mit rein, um noch flexibler sein zu können. Da sind wir wieder beim Stichwort Anlagentuning.“

Die Umstellung hat das Team toll umgesetzt. Das Modell hat sich bewährt. Ein Beleg für die hohe Motivation unter den Mitarbeitern – ein bunt gemischtes, multikulturelles Team. „Es passt einfach!“ Die Fluktuation ist gering. Auch weil das Team weitestgehend eigenverantwortlich arbeitet.

Jeder Mitarbeiter ist an „seiner“ Anlage für seine Schicht verantwortlich. Es gibt keine Schichtführer, die während der Schicht



Ein buntes Spektrum aus dem Produktprogramm von Zeschky-Beschichtungstechnik

kontrollieren. Die Ware wird bearbeitet bis zu dem Punkt, wo sie zum Abtransport bereitgestellt wird. Bei Engpässen hilft ein Stamm von Aushilfen, die flexibel

Lücken schließen können. Auf Leiharbeiter greift man da nicht zurück – dafür sind die Systeme zu komplex.

## Dickschichtpassivierung: High-End-Oberflächen mit Einsparpotenzial

Zusätzliche „Top Coats“ machen Sinn, machen den Prozess sicher, sorgen für optimalen Korrosionsschutz. Bei Zeschky ist man auch in diesem Bereich weit vorne. Dickschichtpassivierung und Versiegelung bringen prozesssicher einen Wert von 72 - 168 Stunden bis zur Korrosion. Ein Salzsprühtest-Ergebnis, das sich sehen lassen kann.

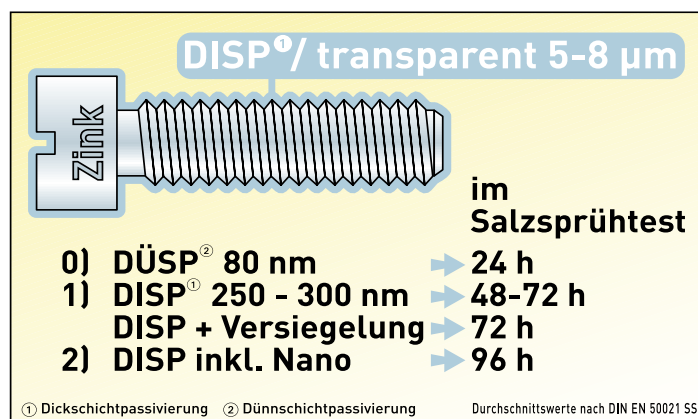
### DISP + NANO

Völlig neue Perspektiven ergeben sich allerdings beim Einsatz von Dickschichtpassivierung in Verbindung mit der Nano-Technologie. Gerade der zusätzliche „Selbtheilungseffekt“ der Nano-Oberfläche ist im Automobilbereich sehr gefragt.

### Einen Schritt weiter denken

Die Hochwertigkeit solcher Oberflächen sorgt dafür, dass sich beim Werkstoff Einsparpotenzial bietet. Damit haben die Experten in der Industrie und die Beschichter-Profis bei Zeschky längst einen neuen Bereich im Blick. Mit einer „High-end“-Oberfläche auf einem normalen Stahl, z. B. St 37, werden oftmals die Anforderungen an den Korrosionsschutz erfüllt.

Einsparpotenziale, nach denen ohne Qualitätsverluste akzeptieren zu müssen, immer gesucht wird. Hier wurden sie wieder einmal gefunden.



Die normale Dünnschicht-Passivierung (DÜSP) umfasst knapp 80 Nanometer. Im Salzsprühtest kommt es schon nach rund 24 Stunden zu Korrosion. Bei der Dickschichtpassivierung (DISP) hat die Beschichtung 250-300 Nanometer. Werte zwischen 48 und 72 Stunden werden im Salzsprühtest erreicht. Der Einsatz von Nano-Technologie bringt darüber hinaus den sog. „Selbtheilungseffekt“ mit sich.

# Umweltschutz ist alles - alles ist Umweltschutz



**In einer Galvanik ist fast jede Investition eine Umweltschutz-Investition. Die aktuellen Entwicklungen bei Verordnungen und Gesetzen (EU-REACH, EU-WRRRL etc.) stellen eine besondere Herausforderung für Unternehmen dar, gerade für Mittelständler wie Zeschky.**

Berthold Böcker, 50 Jahre alt, vierfacher Familienvater. Der Dipl.-Ing. für Versorgungstechnik arbeitet seit rund 15 Jahren bei Zeschky. Geschäftsleitung, Kollegen und Fachschüsse schätzen sein Know-how.

Immer mit am Tisch, wenn es um Umweltschutz, Arbeitssicherheit oder Fragen des Anlagenbaus geht: Berthold Böcker. Er hat seit rund 15 Jahren die aktuellsten Informationen auf dem Schreibtisch.

Die Einigung über die EU-Chemikalienrichtlinie REACH Anfang Dezember – von Umweltschützern kritisiert, von Industrieverbänden verhalten positiv aufgenommen – wird Berthold Böcker in nächster Zeit intensivst beschäftigen.

„Das große Thema ist: Welcher Handlungsbedarf steht an? Wie kommen wir an alle Unterlagen für die ca. 120 Chemikalien, die wir einsetzen. Im Moment sind Sicherheits-Datenblätter vorhanden, aber die gehen zum Teil nicht weit

genug.“ Denn: Die REACH-Grundidee ist, den Umgang mit Chemikalien in allen EU-Staaten noch sicherer zu machen und zwar entlang der gesamten Wertstoffkette, von der Herstellung bis zum Endverbraucher. Um die hierzu erforderlichen Dokumente erstellen zu können, müssen erst einmal alle Stoffanwendungen bekannt gemacht und bei der neuen Chemikalien-Agentur der EU in Helsinki gemeldet werden. Das heißt: Viel Detail- und Fleißarbeit, denn die neuen Kommunikations-Prozesse müssen erst noch entwickelt werden und „in Gang“ kommen.

„Wir wissen beispielsweise zum Teil noch nicht en détail, was in den eingekauften Fach-Chemikalien (Gemischen) alles enthalten ist. Seit 1998 hat Zeschky Ober-

flächen schon ein zertifiziertes Umweltmanagement-System. Da gibt es also schon recht umfangreiches Daten-Material. REACH geht aber in manchen Bereichen noch einen Schritt weiter.“

Diesen Schritt geht Zeschky, indem man ein zentrales Gefahrstoffverzeichnis für die gesamte Zeschky-Gruppe erstellt. Die Informationen werden gebündelt, zusammengeführt und an einer Stelle gepflegt. Wieder einmal zeigt sich, dass sich Agieren mit Weitblick auszahlt. Zeschky beobachtet die gesetzlichen Entwicklungen schon lange, hat schon früh viel getan – jetzt fällt das Umsetzen der aktuellen Verordnungen und Richtlinien dementsprechend leichter.

„Trotzdem, das geht alles nicht von jetzt auf gleich. Auch bei CrVI wurden ja Fristen verlängert. Bei REACH gehen die Umsetzungsfristen zwar bis ins Jahr 2020 aber ACHTUNG, die Vorregistrierungsfrist beginnt wohl recht kurzfristig



und ist mit 6 Monaten doch sehr eng bemessen. Kleinstbetriebe werden keinen Fachmann für die Erfassung der Stoffe abstellen können. Möglicherweise wird dadurch die Gutachter-Branche belebt. Wie das alles in der Praxis laufen wird, ist noch unklar.“

Eins ist klar. Bei Zeschky ist man auf Ballhöhe. Auch Dank einem der wenigen hauptamtlichen Umweltspezialisten der Galvanikbranche.

## Keine Tür zuschlagen – immer nur anlehnen

Als leidenschaftlicher Wanderer und Bergsteiger weiß Otto Waldhauser, dass man Menschen im Leben mindestens zweimal begegnet, beim Auf- oder Abstieg. Der gelernte Industrie-Kaufmann ist seit Oktober im verdienten Ruhestand, hat zuletzt als Berater seine Fachkompetenz und sein Know-how eingebracht. Im heutigen Werk Kempten wurden früher Musikinstrumente hergestellt. Bis Mitte der 80er Jahre – dann gestaltete Otto Waldhauser die Umstellung des Betriebes federführend mit.

### Vom Kleinhandwerksbetrieb zum Industriepartner

In Kempten steht eine der längsten Verzinkungsanlagen, in der z. B. Rohre (geflügeltes Wort in Kempten „Loch mit Blech drum“) bis zu einem Maß von 6,50 m veredelt

werden. Vor allem sind es Rohre für Hydraulikleitungen, Baubedarf und die Automobilindustrie.

Aus 30 Mitarbeitern wurden mit der Zeit 90. Seit 1999 gehört das Werk zur Zeschky-Gruppe und Otto Waldhauser übernimmt mehr und mehr die Betreuung der zahlreichen Kunden. Die langjährige Erfahrung rund um die Oberfläche und in „seinem Laden“ machen ihn zum gefragten Partner. Rückblickend war er manchmal geradezu erstaunt, wie schnell und gut das Zusammenspiel klappte. Nicht nur wegen der zentralen Rechnungsstellung im Firmensitz Wetter ist die Kommunikation mit Kempten eng. „Wir konnten uns nach der Übernahme noch in die Augen schauen. Das war eine äußerst saubere Punktlandung.“ Starke, faire Partner haben sich

zusammengetan. Das zeigt auch die Tatsache, dass Otto Waldhauser nach der bereits gefundenen Vorruhestandsregelung zurück ins Unternehmen ging und bis Oktober als Berater tätig war.

### Positiver Rentnerstress

Otto Waldhauser klagt seit seinem Ausstand bei Zeschky keineswegs über Langeweile. Mont Blanc, Kilimandscharo, 6000er in Südamerika oder Nepal – Waldhauser kennt diese Berge nicht wie viele von der Postkarte, sondern von „ganz oben“. Weitere Ziele in den Alpen hat der Neu-Rentner schon im Auge. Aber auch „unten“ ist er viel unterwegs. So hat er einen Teil des Jakobsweges erwandert – von Kempten in 18 Tagen bis zum Genfer See. Und das deutlich ambitionierter als sein prominenter



Otto Waldhauser, 64 Jahre alt, verheiratet, zwei Söhne. Gelernter Industriekaufmann und fast ausschließlich in der Stahlbranche tätig.

Jakobsweg-Kollege Hape Kerckeling. „Ich bin selbstverständlich jeden Meter zu Fuß gegangen, ich bin ja kein Weichei.“

Das Schöne an der Wanderleidenschaft: Sowohl seine Ehefrau, als auch die beiden erwachsenen Söhne sind gerne mit dabei. Auch beim Angeln, beim Schwimmen oder bei der Gartenarbeit. Besonders beansprucht ihn nun die aktive Arbeit u.a. in terres de hommes.

„Ich habe eine Menge zu tun! Deshalb bin und bleibe ich auch hoffentlich fit und gesund – die wichtige Voraussetzung dafür!“ – was wir ihm natürlich von ganzem Herzen gönnen!



# Qualität von Anfang an

Geschichte und Geschichten – Harm Gerhard de Vries kennt sich bestens mit Zeschkys Historie aus

**Schnell war aus der Kaffeemühlen-Fabrik mehr geworden, denn: Die Beschläge durften nicht rosten. Der erste Schritt auf einem erfolgreichen Weg.**

Zeschky ist heute die Beschichter-Marke. 1921 zunächst in der Heilkenstraße 28, dann das Werk 1 an der Grundschtöterer Straße ist Geschichte – auch „unser Laborleiter Hans Pommer“ (81 Jahre) ist nicht mehr aktiv. Die Anfänge in den „Goldenen Zwanzigern“, dann eine rasante, stetige Entwicklung. Bis



Harm Gerhard de Vries kennt die Geschichte der Firma Zeschky wie kein anderer – und präsentiert „die Beschichter-Marke“ entsprechend selbstbewusst.

in die 70er, 80er und 90er. Bis zu einem topmodernen Beschichter-Profi im Jahre 2006, der seiner Zeit in vielen Bereichen voraus ist.

Harm-Gerhard de Vries lebt seit über zwei Jahrzehnten mit Zeschky. Der Diplom-Ingenieur hat Maschinenbau und Fertigungstechnik studiert und kam als Meister ins Unternehmen. Bis 2004 leitete er die Qualitätssicherung für alle Werke. Mittlerweile ist er Vertriebsexperte, macht technische Kundenberatung + Kalkulation und ist damit der erste Ansprechpartner, „für alles, was die Kunden von Zeschky wollen“. Während die heutzutage vor allem Fragen zu CrVI-freien Oberflächen und anderen aktuellen Themen haben, kennt Harm-Gerhard de Vries auch die Firmengeschichte, bewahrt Dokumente und Bilder, die sich gut in jedem Technik-Museum machen würden. Werksprüfzeugnisse aus den 60ern, Fotos von Schichtdickenmessgeräten in der Festschrift „50 Jahre Zeschky“ aus dem Jahre 1971. Einige Geräte lagern auch noch geschützt und restauriert – am Firmensitz Wetter.

Nicht zuletzt wegen dieser Belege aus vergangenen Tagen können Zeschky-Fachleute wie Harm-Gerhard de Vries Kunden gegenüber selbstbewusst „die Beschichter-Marke“ repräsentieren. Die Beschichter Marke Zeschky steht einfach für Qualität von Anfang an!



Zeugnisse aus vielen Jahrzehnten erfolgreicher Firmengeschichte.



Schichtdickenmessung magnetisch/induktiv



## Mittelpunkt Mensch – Unternehmenserfolg durch Werte sichern

**Ein viel beachtetes Referat hielt Geschäftsführer Dr. Martin Bremicker auf dem Unternehmerforum anlässlich der ZVO Oberflächentage 2006 in Bonn. Das Thema seines Referats: „Der Weg zum Unternehmenserfolg – Kurzfristiges Shareholder-Value Denken oder ethische Werteorientierung?“**

Dazu führte er diverse Beispiele und Tendenzen an, die möglicherweise kurzfristig maximierten Gewinn und Erfolg versprechen, langfristig jedoch auf den ökonomischen wie menschlichen „Holzweg“ führen.

Das Setzen auf weiche Faktoren wie Motivation und Kreativität, eine werteorientierte Führung – erst sie machen eine langfristig erfolgreiche Unternehmensführung möglich. Gleiches gilt für den wichtigsten aller Produktionsfaktoren, den Produktionsfaktor

Mensch. Heutzutage wird das Besinnen auf christliche Werte wie Nächstenliebe, Demut, Ehrlichkeit, Verantwortung zunehmend wichtiger. Überall werden tradierte Strukturen brüchiger, nicht nur wenn es um intakte Familienverbände geht.

Beim werteorientierten Ansatz richtet sich der Führungsstil nach der Analyse der Ausgangssituation, wobei die kooperative Variante die präferierte ist. Gerade die Werteorientierung bietet zahlreiche Einsparpotenziale: Motivier

Mitarbeiter feiern seltener krank, sind lieber kreativ und bringen sich konstruktiv ein.

Entscheidend ist und bleibt der Umgang miteinander. Da hilft kein Programm (ob es Lean Production, Total Quality Management o.ä. heißt). Geld kann man sich leihen, Technologie zukaufen, aber nur der Mensch allein bietet das Differenzierungspotenzial. Hier liegt der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. So verkommt Managementlehre nicht zu „Managementleere“!

### IMPRESSUM

#### Herausgeber:

Zeschky Galvanik GmbH & Co. KG  
Altenhofer Weg 35 · 58300 Wetter  
Tel.: 0 23 35 / 965-0 · Fax: -160  
info@zeschky.de · www.zeschky.de

#### Verantwortlich für den Inhalt:

Martin Bremicker

#### Redaktion und Konzept:

G. Hiermer Unternehmenskonzepte  
An der Spechert 1 · 58091 Hagen  
Tel.: 0 23 37 / 91 19 51  
info@ghiermer.de  
www.strategisches-marketing.de

#### BasseDruck GmbH

Leimstraße 54 · 58135 Hagen  
Tel.: 0 23 31 / 48 08-0 · Fax: -88  
info@bassedruck.de · www.bassedruck.de