

BLAUES BLUT



Unter anderem in dieser Ausgabe

**„Ich bin stolz auf das,
was diese Firma
derzeit leistet!“**

Seite 2

**Digitalisierung
bei Moll**

Seite 6

**„Dabei sein“ ist
wirklich alles! –
Interview mit
Dorit Düllick**

Seite 8

**Virgin Global Challenge
und Paralympics**

Seite 18

Lisa-Marie Kwayie,
Deutsche Vizemeisterin
Leichtathletik

Laufen lassen!

Unser Motto für 2020



Inhaltsverzeichnis

Corona-Krise: „Ich bin stolz auf das, was diese Firma derzeit leistet!“	2
„Projekt Darrcus“ – Torsten Gorzynski verhalf Moll zur neuen Darre	4
„Die Digitalisierung unseres Arbeitsalltags muss von Menschen gemacht werden“ – Interview mit Dr. Armin Seitz	6
„Dabei sein“ ist wirklich alles! – Dorit Düllick über neue Kunden	8
Niels Kristoffersen – der Neue im Einkauf	10
Der Mandel-Bodyguard – Dr. Frank Steinbach	12
„Ich mag Mandeln“ – Dee-Dee, die Dörrobst-Motte	14
Neu bei Moll: Hallo Pia Koch!	16
Virgin Global Challenge: „Nicht quatschen – machen!“	18

Liebe Leserin, lieber Leser,

wie Sie wissen – und auch jeden Tag fühlen – sind wir eine sportliche Firma. Deshalb haben wir „Lisa-Marie Kwayie“ als Titel-Model gewählt. Sie verkörpert genau das, für das auch wir stehen: Hartnäckigkeit, Ehrgeiz, Zähigkeit, aber vor allem auch viel Spaß und gute Laune.

„Laufen lassen“ soll unser Motto für 2020 sein.

Das heißt nicht, dass wir uns um nichts mehr kümmern und einfach zuschauen, wie sich die Dinge entwickeln.

Nein. Wir wollen unsere angestoßenen Projekte aktiv weiter entwickeln: Im Vertrieb die sehr erfolgreiche Neukundengewinnung, in der Produktion die vielen neuen Anlagen und Projekte und nicht zuletzt in der Verwaltung die Digitalisierung weiter „laufen lassen“.

Dabei dürften wir schon jetzt stolz auf das Erreichte sein, aber – Sie kennen mich – wir können es noch viel weiter „laufen lassen“ und vielleicht sogar „Rennen lassen“ und noch viel weiter kommen, als wir bisher erreicht haben.

Über unsere Titel-Athletin Lisa-Marie Kwayie

Lisas Ziel sind die Olympischen Spiele 2021 in Tokio. Wir wollen sie mindestens bis dahin begleiten. Dies erfordert viel Blut, Schweiß und Tränen, aber es gibt auch schöne Momente des Erfolgs. Bei ihr und bei uns. Lassen Sie uns diesen Weg weiter beschreiten und „lassen wir es in die ‚richtige Richtung‘ laufen“.

„Ich bin stolz auf das, was diese Firma derzeit leistet!“

Geschäftsführer Dr. Armin Seitz über die Corona-Krise

Corona, Corona, Corona... man hört nichts Anderes mehr! Was machen wir nur nach der Krise ohne „Corona spezial“ nach den Nachrichten?

Es ist nicht an uns, die Welt zu retten. Dafür sind Andere zuständig... und die machen das grade im Großen und Ganzen recht gut. Unsere Aufgaben ist es, uns um die kleineren Dinge zu kümmern: Um unsere Familien, Freunde und unsere kleine Neuköllner Marzipan- und Nussfabrik.

Wir haben das nicht ganz unerhebliche Problem, dass wir gerade sehr hohe Kundenabrufe produzieren und gleichzeitig die persönliche Sicherheit gewährleisten müssen. Ganz zu Beginn der Krise – als noch jeder (auch ich) – dachte, das Ganze sei nur ein Strohfeuer, haben wir trotzdem schon vorausschauend gehandelt.

Das haben wir sofort umgesetzt:

1. Wir haben Voraussetzungen geschaffen, dass das gesamte Büro ins Homeoffice gehen kann, was auch Einige richtigerweise sofort genutzt haben. Inzwischen gilt die Anweisung, dass nur ein Mitarbeiter pro kleinem Büro und zwei pro großem Büro anwesend sein dürfen. Der Rest arbeitet im Homeoffice.
2. Desinfektionsmittel und Hygienekleidung haben wir in ausreichender Menge beschafft. Inzwischen haben wir sogar ein eigenes Desinfektionsmittel für Flächen und Hände – nach einem Rezept „Rohloff“ – gebraut. Wir haben das Rohloff-Elixier an das Gesundheitsamt Neukölln geliefert und damit die Amtsprüfungsmannschaft unterstützt.
3. Insgesamt haben wir umfangreiche laufende Desinfektionsmaßnahmen etabliert.

„Wir sind gut aufgestellt im Corona-Kampf!“

Wie schon in den Info-Veranstaltungen zu den Anti-Corona-Maßnahmen gesagt: Am liebsten wäre es mir, die gesamte Firma ins Homeoffice zu verlegen.

Herr Guschke nimmt den Dreibandtrockner mit nach Hause, Herr Noziczka den IR-Röster, Herr Schröter die Marzipananlage, Herr Bliesener die Vorreinigungsanlagen und Herr Rasch die Brüherei. Problem gelöst. Aber das geht natürlich nicht!

Homeoffice geht ohne Probleme bei den Büromitarbeitern, aber die Fabrik muss bleiben, wo sie ist. Deshalb kommt der Logistik, der Produktion, der Instandhaltung und den anwesenden Planern besondere Verantwortung zu. Das betrifft die Befolgung der Hygienegrundsätze aber auch die persönliche Disziplin, diese Maßnahmen auch durchzuhalten. Und das funktioniert hervorragend gut. Wir haben fast keine Krankschreibungen, die Fabrik kann voll laufen. Hierfür möchte ich mich auch im Namen unserer Gesellschafter bedanken.

Ich möchte aber auch darauf hinweisen, dass Sie im Falle von einschlägigen Symptomen zu Hause bleiben müssen. Ihre Gesundheit und die Ansteckungs-Vermeidung geht natürlich vor.

An der „Homeoffice-Front“ ist es erstaunlich ruhig. Kaum jemand außerhalb bemerkt, dass wir weitgehend dezentral arbeiten. Ich möchte damit sagen, dass wir durch das Homeoffice keine Leistungseinbußen spüren.

Der Vertrieb schreibt weiterhin viele Neukontrakte, der Einkauf hat dadurch das „Luxusproblem“ ständig weitere Rohstoffe zu beschaffen zu müssen, was schwierig ist, aber bisher sehr gut gelöst wurde.

Unsere LSS hat damit zu kämpfen, jeden einzelnen Container auf Schiffe zu bekommen. Wir verschärfen die Aufgabe noch dadurch, dass wir versuchen, so viel Rohstoff wie möglich zur Verladung vorzuziehen. Also, auch hier wird hervorragende Arbeit geleistet und nach und nach wird unser Krisenmodus zum Normalbetrieb.

Wie lange wir das noch durchhalten müssen, kann ich Ihnen nicht sagen.

Ich weiß aber, dass wir es so lange durchhalten werden, wie es notwendig ist.

Ich bin stolz auf das, was diese Firma derzeit leistet. Ich denke, dass wir noch stärker aus der Krise herauskommen, als wir hineingerutscht sind!

Ich danke Ihnen, bleiben Sie gesund.

Moll sagt Danke!





„Projekt Darrcus“ – Torsten Gorzynski verhalf Moll zur neuen Darre

Eine Darre hat im Wesentlichen zwei wichtige Funktionen, sie erwärmt die Mandeln, dass sie weicher und schneidbarer werden und sie kann in der nächsten Ausbaustufe auch wirksam entkeimen. Torsten Gorzynski begleitete bei Moll die Planung, Installation und Inbetriebnahme der neuen Darre. Was dabei die größten Herausforderungen / Entdeckungen waren? – das verrät er im Gespräch mit „Blaues Blut“.

Blaues Blut: Wann und wie kam es zur Idee eine neue Darre zu installieren?

Torsten Gorzynski: Nun ja, die alte Darre war mit Abstand die älteste Maschine in unserem Fuhrpark. Mit einem Alter von über 45 Jahren hat diese bereits seit langem ihren „Ruhestand“ verdient. Nachdem die wirtschaftlichen und zeitlichen Abläufe planerisch gesichert waren, fiel im März 2019 die Entscheidung das Gerät durch ein neues auszutauschen.

Ist eine Darre sozusagen ein Hamam für Mandeln? An welchem Produktions-Schritt ist sie notwendig?

Im Gegensatz zur alten Darre kann die neue je nach Anforderung die Mandeln sowohl mit trockener als auch mit feuchter, warmer Luft behandeln. Die trockene, warme Luft kommt eher bei der Plastifizierung zum Einsatz. Dabei wird die Mandel mittels Wärme gummiartiger und somit schneidfähiger. Das ist wichtig bevor wir sie hobeln oder stifteln. Die feuchte, warme Luft ist insbesondere bei der geplanten Pasteurisierung* erforderlich.

Welche Vorteile hat die Arbeit mit dem neuen Gerät?

Perspektivisch kann eine deutlich größere Produktmenge vorerwärmt werden. Dadurch können die Prozesse mit insgesamt mehr Masse ablaufen. Es kann also bei höherer Qualität die Quantität gesteigert werden. Außerdem können wir nun den Kundenwunsch erfüllen, das Produkt zu pasteurisieren.

Was hat sich sonst noch verbessert?

Deutlich besser ist das Schneidergebnis mit Hilfe der neuen Darre. Es reduziert den Grießverlust. Wir erreichen eine höhere Produkttemperatur zum Plastifizieren. Zuvor erreichten wir nur 45 °C bei der alten Darre. Jetzt sind es 60 °C bei der neuen.

Aber auch für den künftigen Prozessablauf ergeben sich weitere Gestaltungsmöglichkeiten. So kann eine verstärkte Linienführung bei der Produktion von Mandelstiften, dafür sorgen, dass unnötige Kühlprozesse sowie Zwischenlagerungen wegfallen. Die Mandeln könnten zum Beispiel direkt von den Schneid-Aggregaten in den Röster. Auch das Abfüllen in Big Bags könnte damit extrem reduziert und vorhandene Lagerkapazitäten optimaler genutzt werden.

Welche Herausforderungen waren und sind zu meistern?

Während der Umsetzung des Projektes mussten verspätete Lieferungen von Lüftungseinheiten abgefangen werden. Aber „Ende gut, alles gut“! Die Maschine wurde von den Anlagenfahrern gut angenommen. Ihre erste Aufga-

be vorzuwärmen, erfüllt diese meisterlich. Das Teilprojekt der Pasteurisierung mit Hilfe der Darre wird die nächste Herausforderung sein, die bis Mitte Mai 2020 abgeschlossen sein sollte.

Gab es besondere Vorkommnisse?

Ja, die Namensfindung verlief leider nicht ganz so charmant. Wegen den vielen neuen Vorteilen, sollte ein neuer Name her. Dieses Mal wollte ich es nicht dem Zufall überlassen oder wie so häufig den Firmennamen des Herstellers der Maschine verwenden. Daher wurde im Kreis der Morgenrunde mit den Anlagenfahrern abgestimmt. Leider fiel das Ergebnis sehr knapp aus: „Darrcus“. Die Meinungen zum neuen Namen „Darrcus“ waren sehr gespalten. Das hat mich schon ein bisschen an den Brexit erinnert. Und das, obwohl den meisten der Name eigentlich nicht so wichtig ist! Wenn noch einmal für eine Namensvergabe abgestimmt wird, werde ich in den Namensfindungsprozess mehr Zeit und Gründlichkeit investieren.

Was bedeutet „Darrcus“?

„Darrcus“ setzt sich zusammen aus Darre und Incus, dem Namen vom Hersteller der „neuen Darre“. Es war die passende Idee um Altes und Neues miteinander zu verbinden.

Wer hat bei der Realisierung mitgeholfen?

An dieser Stelle möchte ich mich bei meinem Team bedanken! Herrn Berndt für die Auslegung der Steuerung. Herrn Zheng für die technischen Zeichnungen und die Statik-Berechnung. Herrn Erdmann als Joker und Vermittler zur Qualitätssicherung. Aber auch die Anlagenfahrer waren an der erfolgreichen Umsetzung mit ihrem Praxiswissen zur Gesamtanlage beteiligt. Vielen Dank auch dafür.

Welche Ergebnisse konnten Sie mit der neuen Anlage bereits erzielen? Was sagen Kollegen und Kunden?

Im Mittel wurde die Effizienz bereits jetzt gesteigert, auch wenn bei den Mengenrekorden noch nicht an die bereits in der Vergangenheit erzielten Mengen angeknüpft werden konnte. Wie bereits erwähnt, sind die Anlagenfahrer mit der neuen Darre im Großen und Ganzen zufrieden. Die Kunden sehen bis jetzt noch nicht den praktischen Mehrwert, dies wird sich mit der Pasteurisierung jedoch sicherlich ändern.

Ist die Produktion jetzt auf dem neuesten Stand? Gibt es weitere Planungen?

Noch sind einige Anlagen nicht auf dem neuesten Stand und es gibt noch viel zu tun. Wir sehen aber Licht am Ende des Tunnels, um den Investitionsstau aus den Jahren vor 2009 aufzuholen. Zusätzlich haben wir noch viele neue



Ideen. Auch im Projektmanagement haben wir durch die Erweiterung des Teams alle Voraussetzungen geschaffen, um hier noch einiges für Moll zu erreichen. Zurzeit befinden sich folgende sechs weitere Projekte in der Pipeline:

- Der Röntgenscanner in der Rohmassenverpackung, mit einem neuen Förderweg der Marzipanblöcke
- Eine neue Sortieranlage als Ersatz für den Laser
- LED-Beleuchtung in der Brüherei
- Hochdruck-Reinigungsschlauch in der Brüherei
- Die MAF-Steuerung in der Rohmasse auf dem neuesten Stand bringen
- Neue pneumatische Förderwege für mehr Linienproduktion ohne Big Bags

Was ist Ihre Vision bei Moll für 2020/2021

Das Implementieren von direkteren und automatisierten Produktionswegen wird das Fokus-Thema des nächsten Jahres, da wir hier die größten Synergien erreichen können. Es gilt mit den vorhandenen Lagerkapazitäten bewusster umzugehen. Eine Produktion mit vielen Unterbrechungen ist nur sehr schwer zu managen. Das ist mit hohen Transport- und Lagerkosten verbunden. Mehr Effizienz in dieser Hinsicht ist bei den Produktionsmengen die wir jetzt und in Zukunft abliefern werden besonders wichtig. Unser „Darrcus“ wurde extra dafür ausgelegt und bietet somit eine Grundvoraussetzung.

Aber es erfordert zusätzlich eine gut abgestimmte Planung zwischen der Arbeitsvorbereitung, den Abteilungen und Anlagenfahrern, sowie eine geringere Störanfälligkeit der Anlagen. Nur so können wir den erhöhten Produktionszahlen auf gleichbleibender Fläche dauerhaft sinnvoll begegnen.

**Anm. der Redaktion: Bei der Pasteurisierung werden flüssige oder pastöse Lebensmittel durch Wärme und Feuchte auf Temperaturen von mindestens 60 °C bis maximal 100 °C erhitzt, um Mikroorganismen und Keime abzutöten. Es ist ein Verfahren, dass auf schonende Weise Haltbarkeit gewährleistet.*



„Die Digitalisierung unseres Arbeitsalltags muss von Menschen gemacht werden“

Geschäftsführer Dr. Armin Seitz im Interview

Obwohl sie in nahezu allen unseren Lebens- und Arbeitsbereichen eine immer größere Rolle spielt, ist die Digitalisierung für viele noch nicht greifbar, vielleicht sogar unheimlich. Das liegt auch daran, dass die Digitalisierung viele Gesichter hat: Für die einen ist sie ein Jobwunder, das viele neue Arbeitsplätze schafft, während andere in ihr eine potenzielle Gefahr und einen Jobkiller sehen. Im Interview erklärt Geschäftsführer Armin Seitz, wie er die Digitalisierung bei Moll und den Zusammenhang mit New Work und Innovation der heutigen Arbeitswelt einordnet.

Blaues Blut: Wie erlebt Moll die Digitalisierung?

Dr. Armin Seitz: Die Digitalisierung unseres Arbeitsalltags muss von allen Menschen gemacht werden, nicht nur von hochspezialisierten Programmierern. Bei Moll haben wir schon früh begonnen, uns für digitale Verbesserungen zu öffnen. Es geht oft langsamer, als man denkt – was uns auszeichnet ist, ein „langfristiges Brennen“ für Umsetzung und Standards.

Interessant war, dass die Dinge zunächst komplizierter wurden. Auch gab es hier und da ein paar Anlaufschwierigkeiten, die auch noch nicht ganz überwunden sind; wir sind aber nun über den Berg. Die Vorleistungen und die Infrastruktur sind nun vorhanden. Nun geht's an die Umsetzung.

Sind die digitalen Innovationen schon jetzt eine Arbeitserleichterung für Moll?

Ja, aber das waren sie nicht von heute auf morgen. Viele haben zunächst Respekt davor. Das ist überhaupt ein Problem der Gesellschaft zurzeit: Viel zu viel emotionale Diskussion und „Political Correctness“.

Schauen Sie sich den Pioniergeist bei Tesla an: Das ist erstmal ein schönes Auto, aber alles drum herum ist noch im Aufbau. In vielen Teilen Deutschlands mangelt es noch an Service. Das stört aber weder die Kunden noch das Unternehmen.

Das scheint „typisch deutsch“ zu sein: Wir denken vorher an Service und Infrastruktur. Unser Land tickt anders und sichert sich erst einmal rundherum ab. Bei großen, deutschen Auto-Marken hat es dadurch schon Jahre gebraucht, bis eine Innovation endlich mal da ist.

Wie lange brauchen Innovationen bei Moll?

In der stark Regularien-getriebenen Nahrungsmittelindustrie braucht es bis zu zwei Jahre, bis große Kunden ein Produkt entwickelt haben und in die regelmäßige Produktion kommen.



Wir als ihre Lieferanten kämpfen gegen die ständige Reorganisation bei unseren Kunden. Diese hat das Vergessen von bereits Gelerntem zur Folge, da die zuständigen Mitarbeiter immer wieder neu „ausgebildet“ werden müssen. Die Lernkurve wird sehr flach, wenn ständig neue Ansprechpartner am Werk sind.

Wie vertragen sich denn qualitative Beständigkeit und New Work miteinander?

Nicht immer gut. Bei langwierigen Entwicklungsprojekten muss einer den Hut aufhaben. Wir hatten bei Moll in der Vergangenheit teilweise zu lange und unklare Wege der Zuständigkeiten. Letztlich haben wir gemerkt, einer muss entscheiden, dann setzen wir viel mehr um. Die Arbeitsteilung bei Moll funktioniert sehr gut in der Form. Hierarchie ist nun auch nicht grundsätzlich „schlecht“, sondern wird gerade von der jungen Generation bei uns gerne angenommen.

Wie ist die Arbeitskultur bei Moll?

Das Geschäft wird von Menschen gemacht, die genauso denken wie wir. Daher setzen wir auf die Beratungs- und Problemlösungskompetenz unserer Teams. Die Digitalisierung zielt technisch darauf ab, Prozesse standardisiert zu bekommen. Das passt nur bedingt zu einem kollegialen und menschlichen Miteinander. Wir müssen auch das Verständnis unserer Kunden für unsere Prozesse noch weiter stärken. Denn wenn wir ihnen helfen, ist uns auch geholfen. Es gibt da doch dieses schöne Zitat: „Müde macht uns die Arbeit, die wir liegen lassen, nicht die, die wir tun.“ Wenn also New Work und Digitalisierung als Muntermacher bei Moll wirken können, dann haben wir zusammen alles richtig gemacht!



„Dabei sein“ ist wirklich alles!

In der freien Wirtschaft ist es ein ungeschriebenes Gesetz: Neukundengewinnung dauert wesentlich länger, als einen Bestandskunden weiterzuentwickeln. Moll-Geschäftsführerin Dorit Düllick hat für ihre Produkteinführungen jedoch andere Erfahrungswerte.

Ein spannender Einblick in die Produktentwicklung bei Moll.

Wir sind mittlerweile selbst in Detail-Fragen, sogar zum Thema Verpackung, miteingebunden. Während wir vorher nur „B2B“ abgebildet haben, sind jetzt mehr B2C-Restriktionen zu beachten. Aber genau dafür, für unsere Teamfähigkeit und Expertise, wenn es darum geht, ein Produkt „reif“ für den Handel zu machen, schätzen uns die Kunden ja auch.

Wo sehen Sie in Ihrem Bereich interessante Zukunftschancen für Moll?

Ganz klar, beim Wachstum mit bestehenden Kunden – wir wollen raus aus dem Verdrängungswettbewerb. Ideal ist es, der Erste zu sein, der das neue Produkt liefert. Pionier wird man mit den richtigen Kunden! Mein Wunschkunde ist ein großes, weltweit operierendes Unternehmen, das längerfristig auf Partnerschaftssuche ist, realistische Anforderungen stellt und Fairness walten lässt. Wenn der Austausch funktioniert, ist klar, dass jeder einen Part hat. Es ist dann einfach transparenter, wer welche Aufgaben übernimmt. Wir können auch intern nur von einem besseren Austausch profitieren. Bei langfristigen Partnern ist dann plötzlich schon ein Kollege im Projekt, der weitere Infos hat – das ist optimal!

Wieso ist auch intern eine gute Vernetzung wichtig?

Wir müssen uns dank der gestiegenen Kundenanforderungen mehr öffnen – auf allen Ebenen. Wir pflegen Beziehungen zu vielen Personen. Zuvor lief jeder Kontakt ausschließlich über den Vertrieb. Jetzt arbeiten alle Kolleginnen und Kollegen interdisziplinär für und mit den Kunden viel besser zusammen.

Blaues Blut: Wie lange braucht die Entwicklung eines neuen Produkts?

Dorit Düllick: Die Neu-Anbindung eines Kunden ist ein Prozess, der immer mindestens zwei Jahre dauert – dabei spielt es keine Rolle, ob wir ein bereits bestehendes Kundenprodukt adaptieren oder ein neues Produkt entwickeln. Es dauert zu Beginn immer etwas, bis zwischen allen Beteiligten die Prozesse routiniert laufen. Noch größere Erfolgchancen haben allerdings neue Produkte, die wir von Anfang an gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln.

Was sind kritische Punkte bei heutigen Neu-Akquisitionen?

Es kommt heute auf eine noch engere Zusammenarbeit an, weil es oft mehr „interne Hürden“ zu nehmen und stärkere Regulierungen einzuhalten gilt. Es gibt so gut wie keine Standard-Abläufe, jeder Kunde ist anders, daher ist die Übermittlung der richtigen Information das A und O! Auch müssen wir uns auf umfangreichere Spezifikationen einstellen – es wird aufwändiger, weil heute sehr viel komplexere Anforderungen an einzelne Produkte gestellt werden. Wir kommen jetzt immer mehr mit Endkunden-Produkten in Berührung, z.B. bei neuen Brot- und Schokoladen-Sorten, sowie auch bei den Zutaten einer Eiscreme-Fabrik.

Was ändert sich an den persönlichen Beziehungen?

Die Runden in Geschäftsterminen sind größer geworden, dadurch haben wir einen besseren Wissenstransfer. Kollegen fragten sich früher oft bei der Abwicklung: „Darf ich da eigentlich anrufen?“ – Es gab eine große Scheu diesbezüglich. Wir waren in dieser Zeit weniger Dienstleister. Um ein besserer Berater zu sein, muss man heute einfach mehr Details erfahren: Was macht der Kunde mit dem Produkt? Was hat er damit vor?

Ich finde es sehr angenehm und konstruktiv, Kollegen miteinzubinden, wir haben Vertrauen in unsere Arbeit und können die unterschiedlichen Aufgaben beim Kunden viel besser unter uns aufteilen.

Welche Dinge sind wegen „stiller Post“ schon mal schiefgegangen?

Zum Beispiel die Herstellung von Mandelhack – wir haben eine Toleranzschwelle der Teilchen-Größe, die aber nicht zu den Maschinen des Kunden passte.

Es wurden Hack-Stifte größer als 4mm produziert – sofort gab es bei den Maschinen des Kunden Dosierdüsen, die verstopften. Wir bei Moll kamen einfach nicht darauf, warum der Kunde sich immerzu beschwerte! Früher machten Kunden ein „Betriebsgeheimnis“ daraus, was sie mit der Hackware tun. Dadurch war eine schnelle Analyse und Problemlösung teilweise sehr schwierig. Heute sind wir öfter beim Kunden und einfach näher dran – und sie loben uns dafür: „Es ist gut, dass Sie da sind.“ „Dabei sein“ ist in diesem Fall eben wirklich ‚alles‘.



Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Humor und Ironie, früher durfte man keine Schwäche zeigen. Hinter dem Rücken dachte man über so manches Gegenüber: „Denen fehlt jeglicher Humor, jegliche Lockerheit in der Herangehensweise.“

Heute geht es eher um die Gemeinschaftsleistung, auch andere Kolleginnen und Kollegen bauen eine Beziehung zum Kunden auf – es hilft, wenn wir neue Projekte gemeinsam und mit einer Prise Humor angehen. So kann man manche Unsicherheit und auch so manchen Unsinn besser aushalten.

Wie wichtig ist ein guter Riecher?

Eine gute Projekt-Selektion ist sehr wichtig. Ich weiß sehr schnell, welche Anfrage unrealistisch ist und arbeite lieber mit bekannten Partnern, mit denen es bereits eine gute Beziehung gibt. Über die Zeit habe ich einen „guten Riecher“ entwickelt. Bei Moll geht es immer um Menschen, Wertschätzung und Bestätigung. Ich mache gerne, was ich tue und mein Gegenüber weiß, dass ich auch mache, was ich sage. Das ist aus meiner Sicht einer der wichtigsten Erfolgs-Schlüssel.

Was schätzen Sie an Ihrem Team besonders?

Ich liebe es, wenn jeder weiß, was er zu tun hat. Wenn alles wie ein Zahnrad ineinander greift – und jeder dasselbe Ziel hat und das beisteuert, was er am Besten kann. Dann macht es richtig Spaß! Dann sind wir erfolgreich – was ich als Sportlerin sehr wichtig finde.



Niels Kristoffersen – der Neue im Einkauf

„Wenn es nicht um Menschen geht, ist es langweilig!“

Einkaufs-Experte Niels Kristoffersen arbeitet schon seit 1994 im Einkauf. Bei Moll ist er seit Juli 2018. Vorher war er in der Beschaffung für andere Produkte und Dienstleistungen aktiv. Beispielsweise für einen Stromversorger oder den Soja-Einkauf für Tierfutter. Warum für ihn der Weg zu Moll ein logischer nächster Schritt war, verrät er im Portrait.

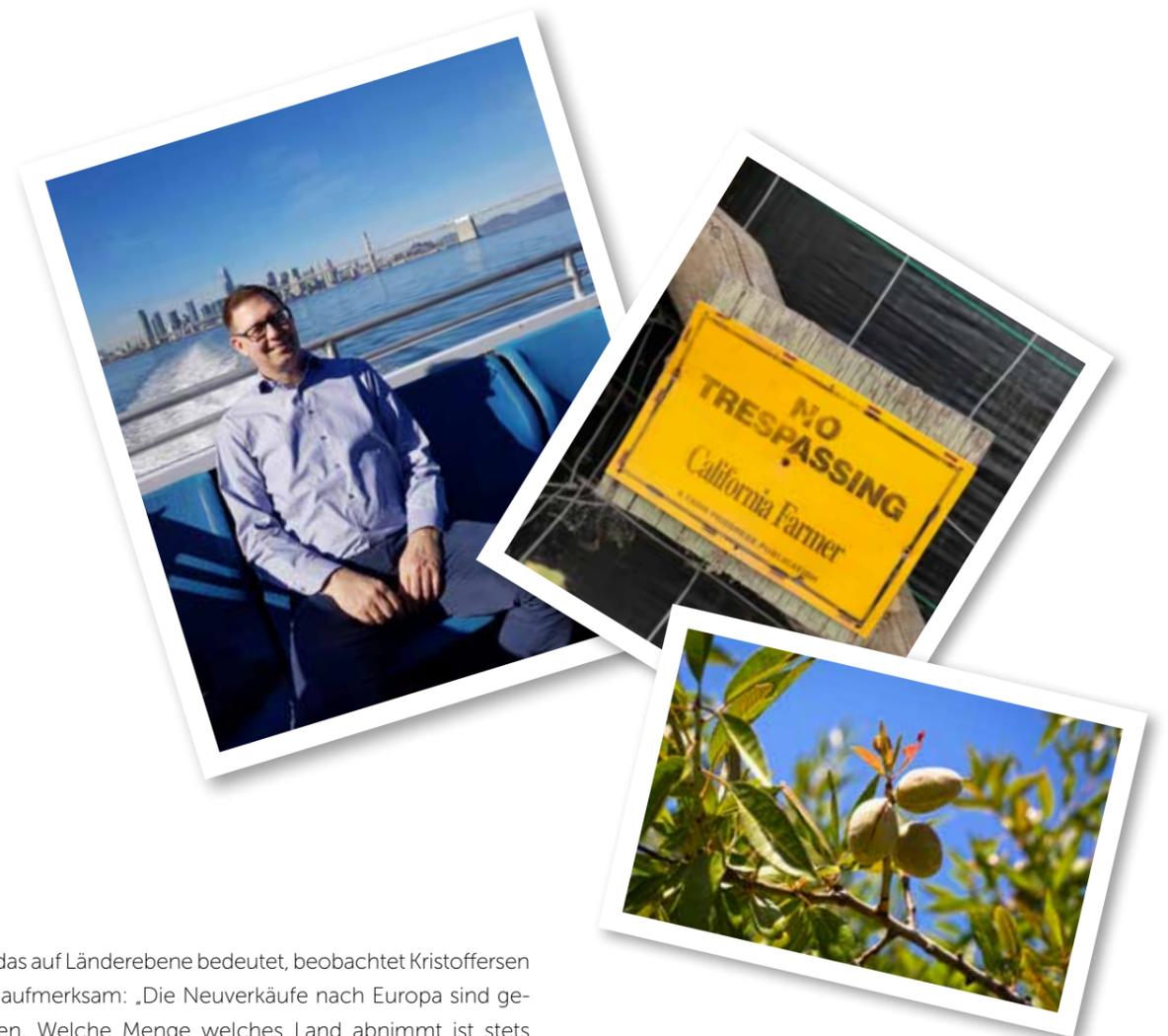
Er war sogar schon bei ALDI in Essen als Assistent der Geschäftsleitung. Im Bereich Einkauf für Obst und Gemüse ging er durch eine harte, aber durchaus sehr gute Schule – Niels Kristoffersen begann seine Karriere als Einkäufer im Laden, wo sonst? Dort brauchte es leichte Kartons, die sich problemlos anheben und öffnen ließen. Auch über die relevanten Mengen in einem Ladengeschäft lernte er so einiges, am eigenen Leib – und von der Pike auf.

Einen ganz anderen Zugang zu seinem Fachgebiet bekam er beim Marzipanunternehmen Odense. Einkaufsplanung vom Reißbrett, das geht im Mandelmarkt nunmal nicht. Schnell stellte Kristoffersen fest, dass die McKinsey'sche Denkweise „so macht man Einkauf“ nicht dort funktioniert, wo es um Menschen statt um Börsenpreise geht.

Im Nuss-, Kern- und Mandel-Business zählt vor allem der persönliche Kontakt zu den Lieferanten – und das meist auf täglicher Basis. Niels Kristoffersen weiß: „Dort wo der Markt unvorhersehbar ist, sind gute Beziehungen ein Muss!“

Er liebt seine Arbeit, gerade weil im Kern-Geschäft noch Bauern das Sagen haben anstatt Spekulanten. „Da der Mandelmarkt ein recht überschaubarer Weltmarkt ist, mit 1 Mio. Tonnen im Jahr, ist er als Anlagemarkt uninteressant und auch zu klein und undurchsichtig.“ so Kristoffersen und das macht ihn zufrieden. Das Soja-Geschäft sei dagegen langweilig, denn bei Soja gilt der Preis an der Börse in Chicago.

Das Gegenüber richtig einzuschätzen ist der weitaus größere Kick als stets nur Zahlenkolonnen zu beobachten. „Alle Trader haben eine eigene Agenda – ob long- oder short-Strategie, das muss man richtig einschätzen. Dann erst kann man Realitäten schaffen.“ Dazu hat Niels Kristoffersen sein eigenes Netzwerk: „Ich habe meine Leute, die ich regelmäßig nach Ihren Einschätzungen frage, daraus ergibt sich dann ein Gesamt-Bild. Bei den Importeuren ist immer die Frage, wie sie gerade ticken. Wissen kann man es nie.“



Was das auf Länderebene bedeutet, beobachtet Kristoffersen stets aufmerksam: „Die Neuverkäufe nach Europa sind gestiegen. Welche Menge welches Land abnimmt ist stets die große Frage. Meist legen sich die Europäer leicht unter dem Welt-Marktpreis fest. Die Trader, die importieren, nehmen sich eine Position. Bei „long“ ist immer die Frage, wer nimmt mir das Zeug ab, bei „short“ wo bekomme ich es her? Die Trader, die in der Vergangenheit am spekulativsten waren, haben viel Geld verloren.“

Was Niels Kristoffersen für sein tägliches Handwerk bedrohlicher findet, den Brexit oder Trump? Das erklärt er mit folgender Anekdote: „Trump spaltet die ganze Gesellschaft, so auch die Bauern in Kalifornien, es gibt Anhänger und Gegner, obwohl fast alle Bauern Republikaner sind. Sie haben generell keine Lust, über Politik zu diskutieren. Aber ich habe miterlebt, wie einer den anderen fragte: ‚Sag mal, würdest Du Trump die Hand geben, wenn er vorbeikäme?‘ – der andere Farmer erwiderte nur zögerlich: ‚Hm, nur aus Respekt vor seiner Position – nicht aus Respekt vor ihm!‘ Eins ist aber klar: Die Kalifornier brauchen die mexikanischen Arbeitskräfte. Eine Beschränkung der Zuwanderung wäre daher nicht vorteilhaft.“

Kristoffersen findet Trump für sein Geschäft kritischer als den Brexit. Für den Einkauf fällt der Brexit kaum ins Gewicht, da die Partner dann einfach formal ein Büro in der EU aufmachen würden bzw. schon eröffnet haben.. Allerdings so räumt er ein, wäre es für die englische Apfelernte ungünstig, denn falls alle Osteuropäer England verlassen, haben die Engländer niemanden, der dann die Äpfel pflückt.

Ist ein Einkäufer denn eigentlich auch im Privatleben preisbewusst? „Im Privatleben bin ich nicht so vernünftig – ich achte nicht so sehr auf Preise. Ich liebe gutes Essen, guten Wein, auch schonmal Sterneküche – aber das ist eher ein Hobby, als Kalkül. Lebensmittel sind für Viele nicht besonders attraktiv. Zum Glück ist das bei Moll anders!“



Der Mandel-Bodyguard – Dr. Frank Steinbach

Dieser Mann ist eindeutig auf einer Mission: „Wenn Sie einmal gesehen haben, wie es einem Erdnussallergiker geht, der eine allergische Reaktion zeigt, dann sind Sie für immer sensibilisiert“, so sagt Dr. Frank Steinbach der Qualitätsmanagement-Beauftragte bei Moll. Frank Steinbach hat sich bei Moll mit viel Engagement und Fachwissen quasi zum „Mandel-Bodyguard“ entwickelt.

Bei der Produktion von Lebensmitteln muss Hygiene das oberste Gebot sein – da gilt es, jeglichen Schädlingsbefall schon frühzeitig zu erkennen und abzustellen. Dr. Steinbach weiß: „Motten sind unter den Schädlingen unser Hauptfeind. Hin und wieder kommen aber auch Käfer in der Produktion und Mäuse im Werkstattbereich vor – wenn z. B. die Tür nicht richtig geschlossen war“.

Wachsamkeit und die Farbe Gelb

Vor Käfern und Motten kann man sich nicht zu 100 Prozent präventiv schützen: Substrat und Nahrung sind genug da und es herrschen zu günstige klimatische Bedingungen, als dass es nicht hin und wieder vorkommen könnte, weiß Dr. Steinbach. Da müssen alle Mitarbeiter zusammen wachsam sein.

„Bei Moll gibt es manchmal ein Vorkommen der Dörrrost-Motte (lat. *Plodia interpunctella*). Sie ist in allen Stadien anzutreffen, als Ei, Larve, Puppe oder sogar Falter.“ Für die Verpuppung sucht sich die Larve gerne Ecken zwischen Wand und Decke. Dr. Steinbach hat den Scanner-Blick für die Lieblingsplätze der Motten.

„Wenn man sie dort sitzen sieht, dann schlagen wir Alarm, denn dann baut sich eine Population auf, dann müssen wir schnell handeln.“

Die männlichen Motten austricksen

Der Falter hat eine Lebenszeit zwei bis drei Wochen, und kann in dieser Zeit 200 bis 400 Eier legen. „Wenn Sie sich mal überlegen wie viele Motten daraus entstehen können“, sagt Dr. Steinbach und verweist auf die Abwehrmittel: „Wir haben zum Beispiel die Motten-Monitore, das sind Boxen, in die die männlichen Motten durch Pheromone angelockt werden und dann kleben bleiben. Das hilft uns, die Fortpflanzung einzuschränken und funktioniert so ähnlich, wie die Kisten bei Käferbefall im Wald.“

Faktoren, die beachtet werden müssen

Besonders günstige Lebensbedingungen für Motten sind eine hohe Raumtemperatur und Feuchtigkeit ab 40 % und Mandelreste, auch in Form von Mandelstaub.

Die gründliche Reinigung von Mandelresten, selbst an schwer zugänglichen Stellen der Produktion ist daher besonders wichtig. „Diese Faktoren müssen wir immer

beachten“, weiß Frank Steinbach. „Unter den Maschinen und in diesen schwer zugänglichen Ritzen, wo noch Mandeln liegen, da fühlt sich die Motte wohl und geschützt und kann sich in Ruhe mit der Vermehrung beschäftigen.“

Der Motte die Lebensgrundlage entziehen ist eine der wichtigsten Maßnahmen: „Wir halten die Temperatur im Außenlager stets unter 18 Grad. In der Produktion ist es meist wärmer, und in der Brüherei haben wir zudem eine höhere Feuchtigkeit und müssen den dortigen Abschnitt genau beobachten“, so Dr. Steinbach. Auch gelieferte Waren bringen schon mal die Motte mit.

Manchmal muss die Rohware bei Befall auch mit CO₂ begast und unter 30 Bar Druck gesetzt und schlagartig entspannt werden – die Behandlung ist sehr effizient für alle Mottenstadien, dagegen für Mandel wie Konsument absolut unschädlich. „Mit Wärme können auch Maschinen oder Räume behandelt werden“, so Dr. Steinbach über eine weitere Methode – „das aber ist weniger gut für die Nüsse, die Nusseigenschaften ändern sich.“ Die Fette neigen dann zur Oxidation. Egal, welche Methode zur Schädlingsbekämpfung eingesetzt wird: „Wir wollen frühzeitig erkennen und handeln, der Einsatz von teurer Chemie in Form Begasung ist immer die letzte Wahl und erreicht nur die Falter“, unterstreicht Dr. Steinbach.

Dennoch ist er stets auf der Suche nach Alternativen, die das Eindringen der Motte in die Moll-Gefilde möglichst begrenzt.

Bei den Rundgängen auf Jagd

Auf vielen Rundgängen über das Werksgelände überprüft Dr. Steinbach samt dem Moll-Team Filterkästen, Staubsauger, sowie den Insektenschutz an den Fenstern. „Die Larve passt auch durch kleinste Gitter durch. Die Motten legen die Larven außen auf dem sich ansammelnden Mandelstaub ab und auf der anderen Seite des Netzes schlüpfen dann die Nachkommen. Wir haben im Betrieb ein Foto-Bord von den Rundgängen, die zeigen, wenn etwas nicht passt.“ Aufklärung und Sensibilisierung wirken am allerbesten: „Die Mitarbeiter verstehen heute, wie wichtig es ist, mitzuhelfen“, freut sich Dr. Steinbach.



Auch Kunden schauen immer genauer hin

Wiederkehrende Audits sind wichtig, so Dr. Steinbach: „Alle müssen wissen, oder sich vergewissern: Hygiene und Sorgfalt retten und schützen die Mandel!“ Auf die Fortschritte können alle bei Moll stolz sein! „Wir bekommen gutes Feedback von den Kunden und haben neulich ein super Kompliment vom Global Safety Manager von ‚Mars‘ in Texas bekommen“, freut sich Dr. Steinbach.

Die Kunden haben sich in Analytik und Monitoring stark weiterentwickelt und prüfen mit modernsten Methoden, ob die Ware sauber ist. „In dieser entscheidenden Phase müssen wir mitwachsen“ so Frank Steinbach.

Fang' bei Dir an!

Sein Appell: „Wir müssen nach System arbeiten – gut organisiert. Nimm's in die Hand und mach den ersten Schritt. Fang' bei Dir selbst an, wenn es dann alle beherzigen, hat es eine großartige Wirkung“. Die Brückenbildung zwischen Verwaltung und Produktion gelingt und alle merken, „ich kann helfen“. Insofern sind alle bei Moll Mandel-Bodyguards. Und Frank Steinbach der Special Agent, der ab und zu mal „die Motten“ kriegt. Aber eigentlich kriegt er sie immer.



„Ich mag Mandeln“ – Dee-Dee, die Dörrobst-Motte

Blaues Blut: Wenn Du Dich bitte einmal kurz vorstellen könntest ...

Dee-Dee: Ich bin als Dörrobstmotte, *Plodia interpunctella*, aber auch Vorratsmotte, Kornmotte oder Hausmotte bekannt und bin ein prächtiger Schmetterling aus der Familie der Zünsler. Böse Leute nennen mich Vorratsschädling. Aber Du darfst aber „Dee-Dee“ zu mir sagen.

Komm gib es zu, Du bist zu einem gewissen Zeitpunkt auch eine nimmersatte Larve.

Ja zu Beginn meiner Karriere im Mottengeschäft fresse, verspinne und verschmutze ich Getreideprodukte, Malz, Nüsse, Hülsenfrüchte, Schokolade, Kakao, Kaffee, Nudeln, Tee, Gewürze, Dörrobst und in Ausnahmefällen auch frisches Obst. Aber Mandeln sind besonders lecker. Sorry, Moll!

Als weiblicher Falter bist Du ja neben der Futterei ziemlich fleißig, oder?

Ja in meiner Falter-Phase, also der Lebenszeit von zwei bis drei Wochen, kann ich bis 400 Eier legen, stellen Sie sich mal die Fangemeinde vor, einfach riesig.

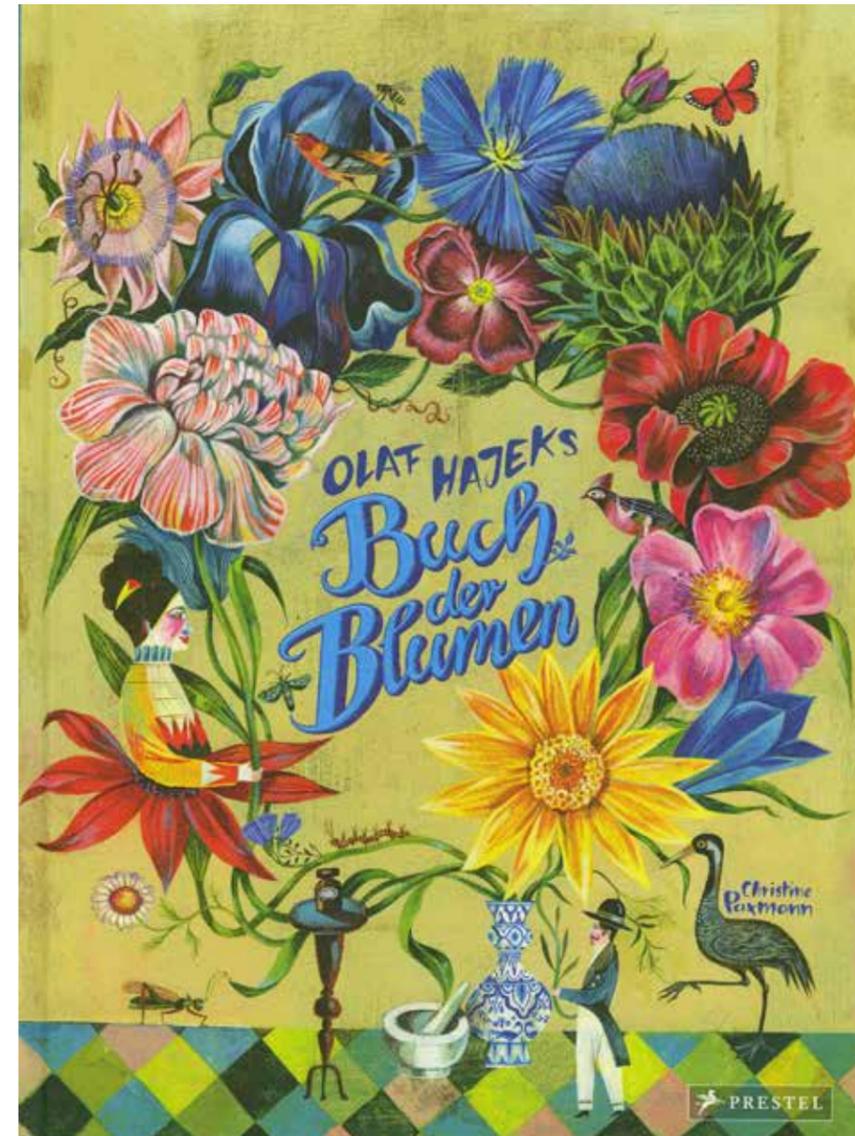


Die Wohnungslage bei Moll ist für Motten ja bekanntermaßen sehr schwierig. Aber wo versuchst Du es immer wieder?

Zum Beispiel unter den Maschinen und in diesen schwer zugänglichen Stellen, wo noch Mandeln liegen ... leider geht das nie lange gut. Macht mich echt sauer!

... und das die bei Moll die Männchen mit Duftstoffen ablenken, auch, oder ...

Ja klar, das ist sowas von unfair!



Woran erkennt man Dich, damit man Dich nicht für eine langweilige Kleidermotte hält?

Also wirklich, ich bin viel eindrucksvoller: Ich besitze eine Flügelspannweite bis zu 20 Millimeter und eine Körperlänge bis zu 10 Millimetern. Meine Vorderflügel sind schick hellgrau bis graugelb gefärbt, der übrige Teil kupferrot. Nur für den Fall, dass wir uns mal auch in Ihrem Küchenschrank begegnen. Was haben Sie da so auf Vorrat? Vielleicht Mandeln?

Danke, Dee-Dee, für das Interview, wir wünschen an dieser Stelle mal nicht „viel Erfolg“.

Jaja, kenne ich schon, ich schaue trotzdem mal wieder bei Moll vorbei, denn im Motten-Showgeschäft heißt es ja „if you can make it there, you'll make it anywhere ...“

BUCHTIPP: OLAF HAJEK – zeichnete die Dörrobst-Motte

Der Berliner Illustrator Olaf Hajek liebt die Natur und prächtige Farben. Die Dörrobst-Motte zeichnete er zwar nicht exakt zoologisch korrekt aber von brillanter Farbigkeit.

Seine Kunstwerke erzählen Geschichten wie aus dem Märchenbuch, beispielsweise wie Heilpflanzen Ihren Weg nach Europa fanden. Mehr darüber nachlesen kann man in Hajeks neuem **Buch der Blumen** (erhältlich im Prestel-Verlag). Farbiger Frohmot in Buch-Form – gleichermaßen lehrreich, wie amüsant!



Neu bei Moll: Hallo Pia Koch!

Pia ist ...

... 21 Jahre alt und studiert BWL mit Schwerpunkt Industrie-Management.

Pia arbeitet für Moll ...

... seit Oktober 2019 für dreieinhalb Jahre, jeweils eine Woche hier und dann eine Woche Uni.

Pia kam zu uns ...

... nachdem sie ein zweiwöchiges Praktikum bei Moll absolviert hat und sehr zufrieden damit war. Die IUBH-Uni ist nun auch ein Moll Ausbildungspartner.

Pia mag ...

... Marzipan – tatsächlich!

Pia hatte ...

... zu Beginn gar keine Vorstellung, wie sich ihre Arbeit gestalten würde: „Wenn Du einen neuen Job beginnst, dann ist ja zunächst alles ein bisschen formell, und ich musste mich schnell einarbeiten, schnell alle relevanten Dinge im Kopf behalten.“ Hat geklappt!

Pia empfindet ...

... Moll als sehr familiär: „Man lernt hier schnell Kolleginnen und Kollegen kennen. Der Umgang zwischen den Teams ist locker und unkompliziert.“

Pia arbeitet ...

... abends in der Logistik: Bestellungenannahme RG, Lieferscheine, Zoll-Abwicklung. Sie durchläuft in den nächsten Jahren alle Abteilungen.

Pia würde eine Ausbildung bei Moll ...

... auf jeden Fall weiterempfehlen: „Das, was in der Uni gelehrt wird, kann ich hier bei Moll anwenden. Zum Beispiel bei den Jahresabschlüssen und der Inventur. Ich bekomme dadurch ein viel tieferes Verständnis. So motiviert mich der Job zusätzlich für das Studium!“

Pia beurteilt ihren Studienschwerpunkt Industriemanagement ...

... sehr positiv: „Viele meiner Kommilitonen haben den Schwerpunkt Immobilien.“

Im Immobilien-Bereich werden viele nicht ausbildungsrelevante Tätigkeiten verrichten und man wird nicht so gefördert. Bei Moll gibt es dagegen feste Bereiche, weniger Rotation. Dadurch kann ich viel mehr mitnehmen. Die Strukturierung meiner Aufgaben hier ist echt gut.“

Pia kommt gerne zu Moll ...

... weil ich echte Aufgaben habe, die ich auch leisten und mich so wirklich einbringen kann.

Ich kann auch nach neuen Aufgaben fragen. Oder wenn ich einmal an einem Tag Zeit für die Uni brauche, dann geht das auch. Die Flexibilität bei Moll ist klasse!

Pia kann sich ...

... eine berufliche Zukunft bei Moll vorstellen: „Ich glaube an den wirtschaftlichen Erfolg guter Nahrungsmittel. Wäre schön, auch nach dem Studium hier zu arbeiten!“

Wenn Pia nicht am Schreibtisch sitzt ...

... dann ist sie beim nächsten Betriebssport und der Teamstaffel aktiv: „Wir wachsen so untereinander enger zusammen. Auch die gemeinsamen Freizeitaktivitäten bei Moll finde ich gut!“





„Nicht quatschen – machen!“

Moll Marzipan Geschäftsführer Dr. Armin Seitz ist Pragmatiker – getreu dem Motto „Nicht quatschen – machen“ hat er gerade bei Moll ein Mitarbeiter-Tracking-Projekt ins Leben gerufen. Die Moll Marzipan GmbH ist Teilnehmer der Virgin Global Challenge. Kleine, schicke Schrittzähler am Hand- oder Fußgelenk, sollen der Moll-Belegschaft nun im wahrsten Sinne des Wortes Beine machen, wie das gelingt? Das erzählt er uns im Interview.

Blaues Blut: Herr Dr. Seitz, wie läuft es zur Zeit bei Moll?

Dr. Armin Seitz: Sehr gut – man könnte sagen es „läuft, wie geschnitten Brot“. Besonders der Februar hat uns positiv überrascht, die Bestellungen sind fast doppelt so hoch wie letztes Jahr – das bedeutet viel Arbeit.

Corona beeinflusst die Abrufe positiv – Schwierigkeiten haben wir durch die MitarbeiterInnen. Möglicherweise bekommen wir Schwierigkeiten, weil Mitarbeiter erkranken. Das werden wir aushalten!

Könnten Sie jetzt schon ihr Jahresmotto nennen?

2020 wird das Jahr des „Laufen lassens“ – so soll es gerne weiterlaufen. Es wäre schön, sich einfach mal keine Gedanken machen zu müssen, wie wir die maschinelle Auslastung in der Nebensaison gestalten. Wir verstehen „Laufen lassen“ aber vor allem auch im Sinn der Teilnahme bei der Global Challenge. Wir möchten diejenigen motivieren, die bisher sportlich noch nicht so viel gemacht haben.



Lisa-Marie Kwaiye ist auf Sprints spezialisiert und wurde 2018 Deutsche Vizemeisterin

Was passiert bei der Virgin Global Challenge eigentlich?

Bei der Virgin Global Challenge haben wir insgesamt 10 Teams gebildet mit jeweils 7 MitarbeiterInnen. Mit den gesammelten Schritten beginnen die einzelnen Teams eine virtuelle Reise um die Welt – das motiviert, denn plötzlich bist Du mit den Schritten bis nach Prag gekommen.



Lisa-Marie Kwaiye und die Sponsoren des Unternehmensnetzwerk Neukölln-Südring e.V.

Jedes Team bestimmt Teamcaptains und dann werden kleinere Herausforderungen festgelegt. Unsere Teams haben coole Namen, wie zum Beispiel „Bunte Mischung“, „Der Brennende Kittel“, „Moll-Speckpflaumen“, „Team-Fortschritt“ oder „Seven out of Heaven“. Schafft nun eines der Teams an einem 100.000 Schritte-Tag das Ziel, dann gibt es Sonderpunkte. Manche Kollegen steigen wegen der Challenge oft schon eine Busstation vorher aus und gehen den Rest zu Fuß. Das ist genau das, was wir wollen! Mehr Bewegung, und mit Spaß bewusster auf die eigene Gesundheit zu achten.

Gibt es bei der Virgin Global Challenge auch Unwägbarkeiten?

Ja, ich laufe anscheinend komisch. Bei der Treppe zählen nicht alle meine Schritte. Wir machen es aber vor allem, weil es lustig ist. Für die Mitarbeiter ist es ein wenig „learning by doing“. Denn man sollte nicht meinen, dass auf der Website steht, wie das geht!

Was gibt es sonst noch an sportlichen News?

Moll unterstützt den Neuköllner Rollstuhlfechter Holger Kratzat. Er wollte sich für die Paralympics-Olympiade für Deutschland qualifizieren – die Förder- und Qualifikationsbedingungen sind die gleichen, wie bei der Olympiade. In seiner Behinderungsklasse gibt es ziemlich viel Konkurrenz. „Wir denken, dass Holger durch die Verschiebung der Paralympics noch höhere Chancen für die Qualifikation haben wird.“

Wir unterstützen auch Lisa-Marie Kwaiye, eine junge deutsche Sprinterin, die bei der Europameisterschaft im letzten Jahr mit der deutschen 4 x 100 m Staffel Bronze geholt und bei der WM in Neapel im Einzel über 200 m eine TOP Leistung geboten hat. Sie ist schon für Olympia qualifiziert. Leider wird uns wohl bei diesem Projekt „Corona“ einen Strich durch die Rechnung machen. Aber wir bleiben dran und „lassen es laufen“. Dann eben im nächsten Jahr.



Holger Kratzat vor dem Wettkampf ...



... und nach dem Sieg!



**Wir wünschen
einen schönen Frühling
und vor allem Gesundheit!**



IMPRESSUM

V.i.S.d.P.

Moll Marzipan GmbH
Ballinstraße 12
12359 Berlin

Geschäftsführer
Dr. Armin Seitz
Dorit Düllick

Redaktion

Forkefeld Kommunikation
Nina Forkefeld
www.ninaforkefeld.de

Gestaltung und Satz

Design Foundry
Daniel Winter
www.design-foundry.de

Druck

TerminDruck
Carsten Herrmann
www.termindruck-berlin.de