

# H → DIALOG

04/2009

**IDEAL  
SERVICE**

**WEGE AUS DER KRISE** WAYS OUT OF THE CRISES

**ABGEFAHRENES HOBBY** A TRULY COOL HOBBY

**LEHRFAHRT AN DIE ELBE** EXCURSION TO THE ELBE

**IDEAL**

## INHALT CONTENT

IM DIALOG IN DIALOGUE ↳ 4

### WEGE AUS DER KRISE WAYS OUT OF THE CRISIS

TITEL TITLE ↳ 6

### IDEAL SERVICE SERVICE IS IDEAL

MENSCHEN PEOPLE ↳ 12

### ABGEFAHRENES HOBBY A TRULY COOL HOBBY

NACHRICHTEN NOTES ↳ 14

### 375 JAHRE ERFAHRUNG AUSGEZEICHNET, AUSVERKAUFT, NACHWUCHSFÖRDERUNG MIT TRADITION, LEHRFAHRT AN DIE ELBE, DAS GLÜCK DER ERDE... HONOURING 375 YEARS OF EXPERIENCE, SOLD OUT, TRADITIONAL TRAINING OF THE YOUNG, EXCURSION TO THE ELBE, HORSE FESTIVAL

TERMINE, IMPRESSUM DATES, FLAG ↳ 20

## EDITORIAL

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

nur noch wenige Wochen trennen uns von dem Jahreswechsel und eine häufig gestellte Frage lautet: „Quo vadis 2010?“

Zuerst aber ein kurzer Kommentar zu dem zu Ende gehenden Jahr 2009, das mit Sicherheit viele Hoffnungen und Erwartungen aus geschäftlicher Sicht enttäuscht hat. Wir, als IDEAL, haben einen sehr differenzierten Konjunkturverlauf erlebt und zwar durchaus befriedigend hier in Deutschland, das Exportgeschäft konnte dagegen nicht zufrieden stellen.

Positiv werte ich, dass es uns trotz rückläufiger Umsätze gelungen ist, die Zahl der Mitarbeiter stabil zu halten, dass wir unsere Kundenbasis sogar verbreitern konnten und seitens unserer wichtigen Lieferanten sehr viel Verständnis erfahren durften.

2009, abhaken, aber nicht aus dem Gedächtnis streichen!

Und wohin geht die Reise im Jahr 2010?

Unsere Firma wird sich gleich zu Beginn des Jahres in Frankfurt anlässlich der PaperWorld 2010 auf einem attraktiven Stand dem Fachpublikum präsentieren und dabei einige neue Produkte und verkaufsfördernde Marketingideen vorstellen. Wir werden die Kommunikation mit unseren Kunden ergebnisorientiert gestalten und intensivieren. Die Modellpflege und die Produktqualität werden weitere Schwerpunkte unserer Arbeit sein. Kurz gesagt, wir kennen unsere Hausaufgaben und werden sie zügig abarbeiten.

Nicht beeinflussen können wir die Rahmenbedingungen, hier in Deutschland und weltweit. Es scheint sich ein gewisser Optimismus im Kreise unserer Kunden hinsichtlich der Entwicklung des Jahres 2010 durchzusetzen und ich teile diese Einschätzung. Den Finanzmärkten würde ich immer noch mit sehr großer Vorsicht begegnen und hier sehe ich große Unsicherheiten für eine erwünschte Konjunkturerholung. Es fehlt nicht an Geld, es wird leider nicht dort investiert, wo dauerhafte Werte geschaffen werden. Hoffen wir, dass auch hier die Lehren des Jahres 2009 im Jahre 2010 beherzigt werden.

Ich wünsche Ihnen für das Jahr 2010 vor allem Gesundheit, das Quäntchen Glück, das wir alle brauchen und geschäftlichen Erfolg.

Ihr

W. Priester

Dear Ladies and Gentlemen,

Only a few weeks and we will face the turn of the year, and the question very often asked is, "Quo Vadis 2010?"

But first of all a short comment about the year 2009, which is ending soon, and which has certainly frustrated the expectations and hopes for achieving business objectives. We at IDEAL have experienced distinct differences in the economic cycles, between that which is quite satisfactory here in Germany, against the Export business which has been disappointing.

I place a positive value on the fact that, despite a declining turnover, we were able to keep the number of our employees stable, we were even able to expand our customer base, and we received a lot of understanding from our important suppliers.

2009, tick it off, but do not delete it from memory!

And where does the journey go in 2010?

Our company will present itself to the specialised public on an attractive stand at PaperWorld 2010 in Frankfurt, just at the beginning of the year, and introduce some new products and sales-promotional marketing ideas. We will organise and intensify the communication with our customers - results orientated. Model upgrading and product quality will be additional focuses of our activities. In short, we know our homework, and will complete it speedily.

We are unable to influence the basic conditions, either here in Germany or worldwide. It seems a certain optimism is becoming accepted among our customers regarding the development of 2010 and I share this estimation. I would still regard the financial markets with huge suspicion, and here I see a great deal of uncertainty for the desired recovery of the economy. There is no lack of money, but unfortunately it is not invested where sustainable value is created. Let us hope that also here the lessons of 2009 will be taken to heart.

For the New Year 2010, I wish you good health, the grain of luck we all need, and commercial success.

Yours

W. Priester



# WEGE AUS DER KRISE

GESPRÄCH MIT GESCHÄFTSFÜHRER HUBERT HAIZMANN ÜBER DIE MOMENTANE SITUATION IM GRAPHISCHEN BEREICH

# WAYS OUT OF THE CRISIS

INTERVIEW WITH PRESIDENT HUBERT HAIZMANN ABOUT THE PRESENT SITUATION OF THE GRAPHICAL INDUSTRY

## Herr Haizmann, die Weltwirtschaftskrise hat vor allem auch den graphischen Sektor stark mitgenommen. Wie hat sich das für IDEAL ausgewirkt?

In der Tat hat die Krise vor allem die führenden Hersteller von Druckmaschinen voll getroffen und somit ist unsere Sparte Schneidemaschinen ebenfalls stark in Mitleidenschaft gezogen worden. In einigen Märkten sind wir außerdem in letzter Zeit verstärkt mit Wettbewerb aus China konfrontiert.

## Was tut IDEAL gegen die Krise?

Ständige innovative Weiterentwicklungen unserer Produkte und die Konzentration auf kompromisslose Qualität sind nach wie vor essentiell wichtig. So werden unsere Maschinen in Europa, den USA und auch in Fernost nachgefragt. Hier nehmen hochwertige Produkte nach wie vor einen besonderen Stellenwert ein. IDEAL Stapelschneider für den kleinformatischen Bereich decken die derzeit gefragten Formate vor allem auch im Digitaldruck bestens ab. Daneben setzen wir nach wie vor auf eine umfangreiche Messepräsenz sowie regelmäßige Marketingaktivitäten.

## Sind Messebesuche in der heutigen Zeit denn noch lohnend?

IDEAL ist mit seinem graphischen Produktprogramm auf nahezu allen wichtigen Messen präsent. Fand die Print 2009 in Chicago als internationale Ausstellung eher bescheidenes Besucherinteresse, so war unser deutsches Verkaufsteam mit der regionalen Messe Druck & Form in Sinsheim 2009 sehr zufrieden. Mit über 150 Ausstellern zeichnet sich dieser Event seit vielen Jahren als eine sehr gute Plattform für Kundenkontakte zu Endanwendern aus.

Auch die diesjährige PolygraphInter in Moskau war gut besucht und gerade im sehr geschwächten russischen Markt darf man vielleicht ein wenig auf die Trendwende hoffen. Im Mai 2010 sehen wir auch der IPEX in Birmingham – der zweitgrößten Druckmesse nach der Drupa – mit großen Erwartungen entgegen und planen dort eine Reihe interessanter Produktneuheiten vorzustellen.

## Auf welche Werbemaßnahmen setzen Sie, um IDEAL Schneidemaschinen in der aktuellen Phase aktiv zu vermarkten?

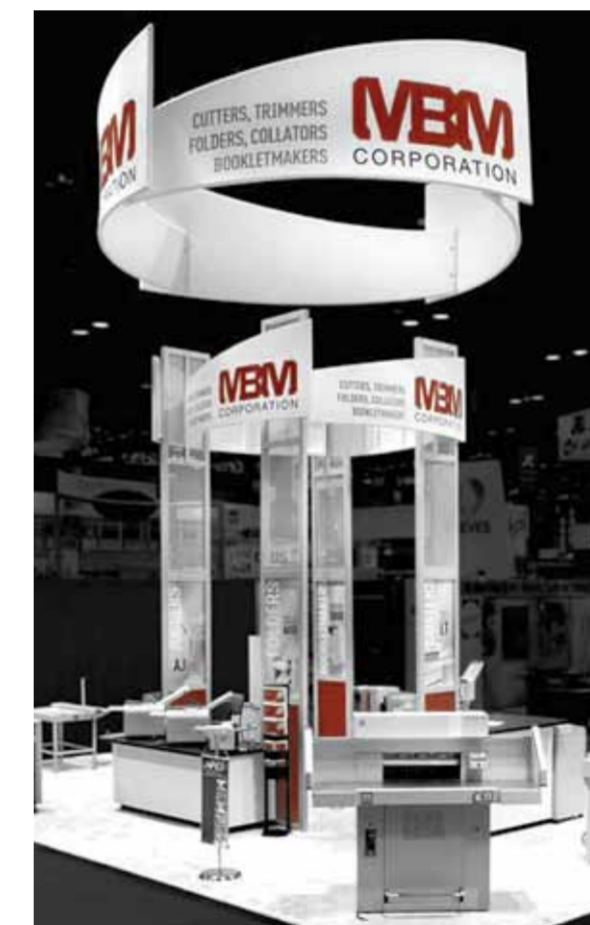
In Deutschland und verschiedenen europäischen Märkten haben sich unsere Bürotechnik-Kataloge sowie mehrsprachigen Verkaufsprospekte seit über zehn Jahren bewährt und unterstützen erfolgreich den Vertrieb unserer Aktenvernichter, Schneidemaschinen und OfficeLine-Produkte.

Im grafischen Sektor fehlte bisher ein vergleichbares Medium. Mit dem neuen Print-Finishing Magazin wurde jetzt für den deutschen Markt ein Werbemittel mit redaktionellem Charakter geschaffen,

das bereits auf reges Interesse gestoßen ist. Neben allgemeinen Produktinformationen werden unsere potenziellen Kunden an zahlreiche, interessante Themen herangeführt. So zum Beispiel Sicherheitsaspekte der Maschinen, unsere Unternehmensphilosophie, die Möglichkeit von Umtauschgeböten und andere Aktionen. Wir hoffen, dieses attraktive Print-Finishing Magazin auch in ausgewählten Exportmärkten erfolgreich umsetzen zu können.

## Herr Haizmann, wir bedanken uns für das Gespräch.

Hubert Haizmann ist seit 1992 Geschäftsführer bei Krug & Priester und verantwortlich für die Bereiche Marketing sowie Vertrieb.



Print, Chicago

## Mr. Haizmann, the worldwide economic crisis hit the graphical industry quite severely. How did it affect the IDEAL business?

Indeed, the crisis hit most notably the leading manufacturers of printing machines and consequently our production of cutting machines suffered badly, too. Also, do not forget that we are confronted with increasing competition from China in some markets.

## What is the reaction of IDEAL?

It is the constant and innovative development of our products, and the focus on uncompromising quality that continue to be of essential importance. This is how we create demand in Europe, the US and in the Far East. All of these are markets that

very much value high-quality products. IDEAL cutting machines for smaller sized formats cover those currently demanded perfectly, particularly in the digital printing sector. Parallel to this, we continue to focus on comprehensive presentations at exhibitions, and the implementation of marketing initiatives on a regular basis.

## Do you think that participation at exhibitions is still worthwhile?

With its graphical range, IDEAL is represented at almost every important print exhibition. Whereas the Print 2009 in Chicago created rather moderate interest among visitors, our sales team in Germany was very satisfied with the regional exhibition Druck & Form. With more than 150 exhibitors, this event has proven again to be the perfect platform for direct contact with end-users. This year's PolygraphInter in Moscow was also well attended, which could be seen as a small sign towards a change of trend in the weakened Russian market. In May 2010 we are very much looking forward to IPEX in Birmingham, which is the second biggest print show after Drupa. We plan to present a series of interesting and innovative products at this big event.

## What promotional activities do you implement in order to market IDEAL cutters in the present situation?

In Germany and various European markets, our Office Technology Catalogue and our multilingual sales flyers have proven to be of big value during the past ten years, and have thus contributed successfully to the distribution of shredders, trimmers and OfficeLine products. A comparable medium for the graphical sector was not previously available. Now, with the new Print Finishing Magazine we have created a promotional tool for the German market with editorial content, which is already proving to be of great interest. Besides general product information, our customers are led to numerous interesting topics. For example, the safety package for machines, our company's philosophy, the possibility of trade-in offers as well as other activities. It is our wish to implement this attractive Print Finishing Magazine in selected export markets too.

## Mr. Haizmann, we thank you for your comments.

Since 1992 Hubert Haizmann has been in charge of Marketing and Distribution at Krug & Priester company.

# IDEAL

# SERVICE

Ein funktionierender Kundendienst hat entscheidenden Einfluss auf die Kundenzufriedenheit. Er ist deshalb ein besonders wichtiges Marketinginstrument, weil er das Image einer Marke entscheidend prägt. Die Bedeutung innerhalb unserer Unternehmensphilosophie unterstreicht die Tatsache, dass die Kundendienstpolitik absolute Chefsache ist.

Kunden in aller Welt bewerten die Serviceleistungen unseres Unternehmens sehr positiv. Freundlich am Telefon, kompetente Beratung, schnelle Lieferung von Ersatzteilen, großzügige Abwicklung von Reklamationen, Verfügbarkeit von Ersatzteilen für mindestens zehn Jahre. Dass wir hier auf einem richtig guten Weg sind, beweisen nahezu alle Rückläufer mit äußerst positiven Bewertungen aus unserer Service-Fragebogenaktion.

Den IDEAL-Zustand haben wir sicherlich noch nicht erreicht, aber wir arbeiten jeden Tag daran. Deshalb stellen wir unseren Lesern in dieser DIALOG-Ausgabe die Menschen vor, die teilweise seit Jahrzehnten für die Marke IDEAL einen guten After-Sales-Service sicherstellen und für zufriedene Kunden sorgen.



**ZELJKO MATASOVIC UND AND EWALD ROTTENANGER**

Beide Herren mit technischem Hintergrund sind die erfahrenen Spezialisten in allen Servicefragen. Ihr Know-how haben sie durch eine Ausbildung als Mechaniker in unserem Unternehmen sowie als Monteur in der Endmontage und im Außendienst erworben. Sie betreuen verantwortlich die vielen internationalen Kunden unserer Exportabteilung. Beide führen interne sowie externe Kundendienst-Schulungen durch, damit die Serviceabteilungen unserer Vertriebspartner im In- und Ausland Reparaturen, Wartungsarbeiten und Sicherheitsprüfungen fachgerecht durchführen können. Both gentlemen have professional, technical backgrounds, and they are the experienced specialists in all service questions. They have acquired their know-how during their industrial apprenticeships in our company, and as specialists in final assembly, as well as on their field service visits. They are responsible for assisting the great number of international customers in the export department. Both provide internal and external technical training to ensure that the service departments of our domestic and international distribution partners are in a position to carry out professional repairs, maintenance service and safety inspections.



**RAINER LANG UND AND ROLAND KNEBEL**

Beide begannen ihr Berufsleben bereits mit einer kaufmännischen Ausbildung bei IDEAL. Mit ihrer jahrzehntelangen Berufserfahrung in unserem Unternehmen sind sie die kompetenten Ansprechpartner in allen Servicefragen für unsere deutschen Fachhändler und Endkunden. Sie kümmern sich mit Leidenschaft um die kaufmännische Seite unserer Serviceabteilung, einschließlich der Reparaturannahme, der Ausarbeitung von Kostenvoranschlägen und der Terminplanung für die Servicemonteure. Both started their professional careers with commercial apprenticeships at IDEAL. It is due to their experience of several decades in our company, that both are professional contacts in any service issue for our business partners, and for our customers in Germany. They are passionately committed to taking care of the commercial side of the service department, including repair receipts, the calculation of cost estimates, and the scheduling of service appointments in the field.



**NICOLE HECKELE UND AND CORDULA GEIGER**

Nehmen telefonische Bestellungen im Kundendienst entgegen, erfassen alle Aufträge im Computer und sorgen so für eine reibungslose, kaufmännische Abwicklung der eingegangenen Aufträge über Ersatzteile, Zubehörteile und Reparaturen. Sie sorgen engagiert dafür, dass Ersatzteile aus dem Inland pünktlich zum Versand kommen und spät eingehende Aufträge vielleicht doch noch am selben Tag auf den Weg gebracht werden können. Accept orders over the phone, enter and confirm any technical order into our computer system, and are thus taking care of the smooth, commercial handling of orders for parts, accessories and repairs. They make sure that spare parts for the domestic market are despatched from the factory punctually, and that orders received a bit later during the day are still being sent on their way the same day.



## JOACHIM SCHMID UND SEIN TECHNISCHES SERVICETEAM AND HIS TECHNICAL SERVICE TEAM

Auch der Leiter des Technischen Kundendienstes Joachim Schmidt hat langjährige Berufserfahrung bei IDEAL, wo er seine Berufslaufbahn als Auszubildender zum Industriemechaniker begann. Auch er sammelte zunächst viel Know-how als Monteur in der Endmontage von Aktenvernichtern und Schneidemaschinen sowie als Servicetechniker im Innen- und Außendienst. Das technische Kundendienstteam (von links nach rechts): Philippe Molin, Gerhard Herrmann, Heinz-Joachim Kaiser, Günther Koch, Miklas Levai, Klaus-Dieter Kreuzer, Joachim Schmid und Günther Buck.

Also the Manager of the Technical Service Team Joachim Schmidt can look back over a long-lasting career at IDEAL where he started as an apprentice for industrial mechanics. He too collected his know-how as a specialist in the final assembly of shredders and cutters, and as a service technician for both in-house and in the field jobs. The Technical Service Team at a glance (from left to right): Philippe Molin, Gerhard Herrmann, Heinz-Joachim Kaiser, Günther Koch, Miklas Levai, Klaus-Dieter Kreuzer, Joachim Schmid and Günther Buck.

Professional After Sales Service has a tremendous impact on customer satisfaction. It is indeed a very important marketing tool because it shapes the image and reputation of the brand decisively. Its value within our company structure is further emphasised by the fact that after sales policy is exclusively determined by the top management.

Customers all over the world rate the service supplied by our company in a very positive way, appreciating the friendly communication on the phone, professional advice, prompt supply of spare parts, generous handling of claims, and availability of spare parts for a minimum of ten years. That we are on the right track is proven by the very good ratings expressed in our service supply questionnaire.

Certainly, we have not yet reached the IDEAL status, but we are working hard on it day by day. That is why this issue of DIALOG introduces our readers to all the men and women most of whom have been with us for decades, and who are providing good After Sales Service for the IDEAL brand, thus creating satisfied customers.

**SERVICE  
IS IDEAL**



# ABGEFAHRENES HOBBY

## A TRULY COOL HOBBY

Wenn der Schwiegervater beim Buddeln im Garten auf den Scheinwerfer einer „RIXE“ trifft, an dem nach mehrstündigem Grabeinsatz letztlich ein ganzes Motorrad dieser Marke hängt, ist das wirklich ein außergewöhnlicher Beginn für ein Hobby. So passiert im Jahr 1972, als Richard Huber, seit vielen Jahren Ingenieur in der Produktentwicklung im Hause IDEAL Krug & Priester, dieses Motorrad Baujahr 1952 weitgehend unbeschädigt und fast fahrbereit in die Hände bekam. Es dauerte keinen Tag, bis er diesem zunächst grob gereinigten Vehikel wieder Leben eingehaucht hatte. Das Basiswissen dazu hatte er als gelernter Industriemechaniker durch eine fundierte Ausbildung bei IDEAL erworben und durch sein großes Interesse an der Automobiltechnik weiterentwickelt. Dieses Wissen reifte schlussendlich in einer Instandsetzungseinheit während des Wehrdienstes.

Während seines Ingenieurstudiums in Stuttgart und Ulm begann Richard Huber, die „RIXE“ fachmännisch zu restaurieren. Weitere historische Motorräder folgten im Laufe der Jahre, bis seine Frau zunehmend heftig intervenierte und die gefährliche Motorrad-Fahrerei, das zeitliche Engagement und die hohen Kosten an den Pranger stellte. Diplomatisch wendete sich der „Hobbyrestaurator“ vom Motorrad ab, verlegte sich auf historische Automobile und band seine Gattin in das Hobby ein. Erstes Objekt war ein DKW F7. Heute steht dieser als Leihgabe in einem regionalen Automobilmuseum.

In der Lager- und Werkstatthalle eines gleichgesinnten Freundes werden noch heute erschwingliche Raritäten, die eigentlich ihre besten Tage schon lange hinter sich hatten, fachmännisch zerlegt, deren Teile gereinigt, aufgearbeitet, nachgebaut, ersetzt und neu lackiert. Museumsreif in neuem Glanz präsentieren sich heute beispielsweise ein 4CV von Renault (Baujahr 60), ein Triumph TR4 Roadster (Baujahr 62), der R8 von 1964, ein seltener „Tempo“-Kastenwagen von VIDAL & SOHN aus dem gleichen Jahr, der Jaguar MK II S (Baujahr 66) oder ein Ro 80 mit Wankelmotor (Baujahr 75). Mit dem Citroen 11CV Traction Avant légère von 1953, einem Glanzstück seiner Sammlung in ele-

gantem schwarz, befördert er Hochzeitswillige zur Kirche. Auch für Ausstellungen oder Promotion-Veranstaltungen ist dieses historische Gefährt samt Fahrer zu mieten.

Stolz präsentiert werden die historischen Karossen natürlich bei Oldtimertreffen, Gleichmäßigkeitsfahrten oder Oldtimer-Bergrennen im In- und Ausland. Wie zu Hause fühlt sich das Ehepaar Huber, wenn es mit ihrem alten Ford Transit, Baujahr 1975, zum Wohnmobil verwandelt, die Rallye „Mille Miglia“ in Brescia als Zuschauer besucht. Ein Hobby schweißt eben auch zusammen.

Zurück zum Ausgangspunkt: Wie das ausgegrabene Motorrad übrigens in die heimische Scholle im Garten des Schwiegervaters kam, konnte nicht abschließend geklärt werden.

If the father in law is digging his garden, and discovers the headlight of a „RIXE“ during his work, which then further reveals, after several hours of digging, a complete motorbike of this brand, one can indeed claim that this is an extraordinary start to a hobby. That is what happened in 1972 when Richard Huber, long-time engineer within the Product Development Department of IDEAL Krug & Priester, obtained this 1952 motorbike, which was only slightly damaged and almost ready to ride. It did not take even one day for him to reanimate the vehicle. Richard Huber acquired his basic technical skills during his apprenticeship as industrial clerk at IDEAL, and developed them further based on his great interest in motorcar technology. He refined his technical skills even more in the maintenance unit during his military service.

During his engineering studies in Stuttgart and Ulm, our technical expert started to professionally restore his „RIXE“ motorbike. Further historical motorbikes followed over the years until his wife intervened constantly by expressing her dislike of the dangers of motor biking, the time taken by his hobby and the considerable costs. Diplomatically, Richard Huber turned away from the motorbikes, concentrating from then on historical cars, and involving his wife in his spare time activities. First

item was a DKW F7, which was built in the late 1930s. Today this masterpiece is exhibited in a regional car museum.

Nowadays, affordable rarities that have seen better times many years ago, are professionally dismantled, cleaned, refurbished, rebuilt and freshly painted in the workshop and storage place of a fellow car fan. In their shiny brilliance, and ready for presentation in a museum, today's models such as a 4 CV of Renault (1960), a Triumph TR4 Roadster (1962), the R8 of 1964, a very rare „Tempo“ box wagon of VIDAL & SOHN also from 1962, their Jaguar MK II S (1966) or a Ro 80 with Wankel engine (from 1975) are presented by the two friends. In his Citroen 11CV Traction Avant Légère from 1953, which is one of his sparklers, he accompanies bridal couples to church. The oldtimer and its driver can be hired for any other presentation or promotional event.

Of course the historical caroches are proudly presented at old-timer meetings, rallies or hill climb races in Germany and abroad. Mr. and Mrs. Huber feel at home in their old Ford Transit from 1975, which they have turned into a caravan, when visiting the „Mille Miglia“ rally in Brescia, Italy. A hobby creates close companionship.

Back to the beginning: even today it is not known how the unearthed motorbike could have ended up in the garden of the father in law's home.

# 375 JAHRE ERFAHRUNG AUSGEZEICHNET HONOURING 375 YEARS OF EXPERIENCE



Von links nach rechts From left to right: Betriebsratsvorsitzender Shop chairman Attila Sós, Hans-Ulrich Sontheimer, Karl-Martin Göhring, Gerhard Kleinert (ganz hinten in the back), Ingolf Jetter (ganz vorne in the front), Reinhold Götz, Roland Müller, Herbert Binder, Georg Bitsch, Ewald Jetter, K&P-Geschäftsführer Managing Director Wolfgang Priester, Winfried Wybranitz sowie and Sylvia Grewe.

Investitionen in neue Maschinen, moderne Produktionsverfahren, zeitgemäße Produkte oder attraktive Verkaufsförderungsmaßnahmen sind wichtige Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens. Nicht vergessen werden darf dabei aber eine Konstante, die neben all' dem Genannten den Erfolg eines Unternehmens maßgeblich beeinflusst – die Investition in kompetente, engagierte und erfahrene Mitarbeiter.

Solche Mitarbeiter hat Krug & Priester viele, was stets auch bei den zum Ende eines Jahres stattfindenden Jubilärfesten zum Ausdruck kommt. Nicht 100, nicht 200, sondern beachtliche 375 Jahre geballte Erfahrung vereinen die diesjährigen Jubilare aus unserem Hause auf sich. Fünf Mitarbeiter konnte Geschäftsführer Wolfgang Priester für 40-jährige und sieben Mitarbeiter für 25-jährige Firmenzugehörigkeit anlässlich einer offiziellen Feierstunde ehren.

„40 bzw. 25 Jahre in einem Unternehmen – das ist wahrlich eine besondere Leistung. Diese würdigt

man vielleicht nicht jeden Tag, nicht jede Woche oder jeden Monat. An dieser Stelle aber möchte ich unseren zwölf Jubilaren des Jahres 2009 meine herzliche Gratulation und meinen ganz besonderen Dank für diese Treue aussprechen. Während dieser ganzen Zeit haben Sie unser Unternehmen tatkräftig unterstützt und zu seiner positiven Entwicklung maßgeblich beigetragen“ so Geschäftsführer Wolfgang Priester in seiner Laudatio.

Investment in machinery, modern production processes, innovative products and attractive marketing activities are certainly important components for the success of a company. However, there is one constant that influences all of these components considerably: it is the investment in capable, motivated and experienced men and women to apply them.

Krug & Priester has a large number of such staff members – at the anniversary dinner, which is held at the end of each year, this was very apparent. It was not 100, and not 200, but a remarkable 375

years that was the total experience of this year's men and women celebrating their company anniversary. On the occasion of this celebration dinner, Managing Director Wolfgang Priester was most pleased to honour five men for 40 years at Krug & Priester and another seven men and women celebrating their 25th anniversary.

In his laudation Mr. Priester said, "Working 40 and 25 years in one company – this is indeed a special performance. It might not be honoured every day, every week or every month. However, on this occasion I want to pass on my sincere congratulations to these twelve men and women celebrating their anniversary in 2009, and I want to express my special thanks for their loyalty. During all these years you have actively supported our company and contributed considerably to its positive development."



## AUSVERKAUFT SOLD OUT

Mit dem hochkarätig besetzten „Salonorchester“ gastierte im Rahmen der „Balinger Konzerte“ ein grandioses Ensemble bereits zum zweiten Mal in der Krug & Priester Versandhalle. Das Septett mit seinem stimmungswaltigen Tenor nahm das Publikum auf eine außergewöhnliche, musikalisch-geografische Reise mit. Von Land zu Land, von Musikgenre zu Musikgenre. Ob klassische Walzer oder feurige Zigeunerklänge, freche Schlager der Berliner Luft, oder Swing und Jazz aus Amerika – das Programm war wunderbar zusammengestellt und hervorragend dargeboten. Kein Wunder, dass die Nachfrage sehr groß war und man zusätzliche Sitzgelegen-

heiten schaffen musste, um den über 300 Konzertbesuchern zwischen Kartons und Kisten Platz zu bieten. Das ist Rekord – so viele Menschen waren noch nie bei „Musik in Fabrik“. Die Planungen für 2010 laufen schon.

With the prestigious and accomplished "Salonorchester", which is part of the "Balinger Konzerte" series, the Krug & Priester factory hosted a great ensemble for the second time. The septet, with its strong-voiced tenor, took the audience on an extraordinary musical and geographical journey from country to country, and from music style to

music style. Classical waltz or tempered gipsy tones, fresh songs from Germany, swing or jazz from the US – the programme was wonderfully composed and perfectly interpreted. No surprise, the demand for tickets was very big and additional room had to be organised in order to seat more than 300 men and women in between cartons and boxes. There is no doubt that the very positive response generates a lot of enthusiasm for continuing to bring excellent music into the K&P factory.



## NACHWUCHSFÖRDERUNG MIT TRADITION TRADITIONAL TRAINING OF THE YOUNG

Gesellschaftliche und soziale Verantwortung wird bei Krug & Priester seit jeher groß geschrieben. Dazu zählt vor allem auch die gezielte Förderung und regelmäßige Ausbildung junger Menschen im kaufmännischen sowie technischen Bereich. Im Herbst 2009 stellte unser Unternehmen diese Verantwortung wiederum unter Beweis: Vier Ausbildungsplätze zum Industriemechaniker, einer zum Industriekaufmann sowie eine Diplomanden- und zwei Praktikumsstellen wurden vergeben.

Krug & Priester setzt auf Nachwuchskräfte aus den eigenen Reihen. Die aktive und gezielte Nachwuchsförderung hat eine große Tradition in Balingen. Bereits seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1951 werden jedes Jahr neue Auszubildende eingestellt und im Anschluss an ihre Lehrzeit auch in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen. Es gilt die Maxime: Gut ausgebildete Mitarbeiter sind die Basis für den dauerhaften Erfolg und die künftige Wettbewerbsfähigkeit des mittelständischen Familienunternehmens. Derzeit zählt unser Haus rund 25 Auszubildende und Praktikanten.

Social and corporate responsibility has always played a fundamental role at Krug & Priester. Part of this is the targeted training and regular development of young men and women in the commercial and technical sectors. In autumn 2009 our company has again proved true to this responsibility: four training positions for industrial mechanics, one for commercial clerk as well as one graduate, and two positions for practical training have been assigned.

From the very beginning, Krug & Priester has counted on young staff members trained within the company. The active and targeted training and promotion of young men and women has a strong tradition in Balingen. Since the foundation of Krug & Priester in 1951, new trainees have been welcomed into the company year after year, and subsequent to their training they have been given firm employment within the organisation. The maxim is: professionally trained staff members are the basis for ongoing success and the future competitiveness of medium-sized family companies. At present there are 25 trainees and practical students at Krug & Priester.



## LEHRFAHRT AN DIE ELBE EXCURSION TO THE ELBE

Dresden – Landeshauptstadt des Freistaates Sachsen – ist Kunst- und Kulturstadt von hohem internationalen Rang und lockt jährlich etwa sieben Millionen Besucher an die Elbe. Mitte Oktober war Dresden ebenfalls das Reiseziel für die diesjährige Lehrfahrt der Auszubildenden von Krug & Priester sowie ihrer Ausbilder Walter Buck und Dr. Michael Walther. Die Bezeichnung „Elbflorenz“ trägt die Stadt ursprünglich wegen ihrer vielen Kunstsammlungen, aber auch aufgrund ihrer barocken und mediterranen Architektur in der landschaftlich reizvollen Lage am Fluss. Von der Vielseitigkeit und den Besonderheiten Dresdens konnte sich unsere Reisegruppe zwei Tage lang überzeugen.

Eine professionell geführte Stadtrundfahrt brachte die „Balingen Touristen“ selbstverständlich zu den kulturellen und weltberühmten Wahrzeichen der Stadt wie der Frauenkirche, dem Zwinger, der Hofkirche, dem Residenzschloss oder auch dem Neuen Rathaus. Den wahren Höhepunkt bildete jedoch der Besuch der Semperoper mit angeschlossener Führung. Umfassende Einblicke in die Funktion Dresdens als wichtiger Industriestandort inner-

halb Deutschlands vermittelte die Besichtigung der Gläsernen Manufaktur – der Autofabrik der Volkswagen AG, in der die Endmontage des Luxusmodells Phaeton angesiedelt ist. Bei einer Exkursion auf eigene Faust konnten alle noch viele weitere liebenswerte Details und sehenswerte Eigenheiten von Dresden erfahren. Eine tolle Lehrfahrt.

Dresden – capital of the Free State of Saxony – is a cultural city of high international reputation, attracting about seven million visitors every year. In mid-October, this beautiful location on the river Elbe was the destination for this year's annual excursion of the Krug & Priester trainees, accompanied by their trainer Walter Buck and Dr. Michael Walther. The label "Florence of the Elbe" originally comes from the large number of art collections, and the mix of baroque and Mediterranean architecture along the beautiful landscape of the river.

During their 2-day-tour members of our travel group were able to take a closer look at Dresden. On their professionally guided city tour, the young men and women had access to the cultural and famous symbols of Dresden, which include the "Church of our



Lady", the museum "Zwinger", the "Hofkirche", the Residential Castle and the "New City Hall". However, the real highlight was the detailed visit to the "Semper Opera". A deep insight into the industrial side of Dresden was gained at the "glass manufacture" within the final assembly of Volkswagen's luxury car, "Phaeton". A great number of further lovely places in Dresden were discovered during a half day of free time. It was a great excursion.



# DAS GLÜCK DER ERDE... HORSE FESTIVAL

Ins Leben gerufen und organisiert vom Stadtmarketingverein Balingen, fanden am ersten Septemberwochenende die „1. Balingen Pferde- und Kutschentage“ statt. In einer Region, in der Land- und Forstwirtschaft von jeher zur Kultur und Tradition gehören, kommt natürlich den Pferden eine recht wichtige Bedeutung zu.

Wenn auch nicht mehr als klassische Arbeitstiere, sondern zumeist als reines Freizeitvergnügen, werden sie heute auf zahlreichen Höfen in der Umgebung von Balingen gehalten. Grund genug, das Pferd und seine heutigen Einsatzgebiete einer breiten Öffentlichkeit zu zeigen.

Bei strahlendem Sonnenschein markierte der große Reiter- und Kutschencorso durch die Innenstadt

den Anfang der 2-tägigen Veranstaltung. Passend dazu gab es drinnen im Festzelt Countrymusik, einen Ochsen vom Spieß und draußen auf der Wiese Ponyreiten für die Kleinen mit Geschicklichkeitsparcours für über 30 Kutscher und ihre Gespanne. Um die 3.000 Besucher lockte das erste große Pferdewochenende nach Balingen.

Founded and organised by the town's Marketing Association, Balingen hosted its very first Horse Festival during the first weekend of September. In a region like ours where farming and forestry have always been part of our culture and tradition, horses and their abilities have always been very important.

Since they are no longer used as classical working animals, one can find them on a large number

of neighbouring farms where they are kept for recreational activities. Reason enough to introduce a range of today's horses to a wider public.

The sun was shining, and the sky was blue, when the big parade through down town of horse riders and coachmen marked the beginning of the 2-day event. Country music suited to the occasion was played, and a bullock was roasted inside the festival tent. Outside on the meadow, pony riding was organised for the young ones, and an ability course awaited more than 30 coachmen with their harnesses. Roughly 3.000 visitors were attracted to the very first horse weekend in Balingen.

# CHRISTKINDLESMARKT CHRISTMAS MARKET



## **TERMINE DATES**

**30.01. - 02.02.2010**

**PAPERWORLD, FRANKFURT**

**FEBRUAR 2010**

**DIALOG 01/2010**

**18.05. - 25.05.2010**

**IPEX, BIRMINGHAM (UK)**

### **IMPRESSUM**

Herausgeber:

IDEAL Krug & Priester GmbH & Co. KG

Simon-Schweitzer-Straße 34, 72336 Balingen

Telefon: 07433.269-0 Fax: 07433.269-200

[www.ideal.de](http://www.ideal.de) E-Mail: [center@ideal.de](mailto:center@ideal.de)

Verantwortliches Redaktionsteam:

Bettina Baumann, Harald Kaiser, Silke Naeschke,  
Harald Weber

Konzeption, Gestaltung und Fotografie:

Daniel Priester - Büro für Gestaltung

[mail@danielpriester.de](mailto:mail@danielpriester.de)

**IDEAL**