

MAGAZIN

DIRAK®

WINTER 22

GLOBAL

REISE DURCHS AKL

SMARTER VERSCHLUSS





Interview Florian Birkenmayer.
Seite 4/5.



DIRAK Global. Über DIRAK Polen und Rumänien.
Seite 8/9.



Vorstellung Managementteam.
Seite 6/7.



Kleine Teile auf großer Reise. Teil 2.
Ab Seite 24.



DIRAK Case Study – Glasfaser Nordwest.
Ab Seite 12.



Was macht eigentlich das Customer Care?
Seite 16/17.



Verschlusslösungen für E-Ladesäulen.
Seite 18/19.



Messebericht
Seite 10/11.



DIRAK Recruiting-Kampagne.
Seite 22.



Der neue DIRAK Katalog.
Seite 23.



Produkt-Tipps: Fallenschloss und unsere smarte Outdoorlösung mit iLOQ.
Ab Seite 20.



DIRAK Produktvideos.
Seite 29.



Partnerschaft EN-Baskets.
Seite 28.



Ihre Meinung ist uns wichtig.
Seite 30.



Liebe Leserinnen und Leser,

es gibt wieder viele Neuigkeiten aus der DIRAK Welt zu berichten.

In einem Interview lasse ich mein erstes Jahr bei DIRAK Revue passieren und gebe einen Ausblick in meine Pläne für das kommende Jahr. Außerdem freue ich mich, Ihnen die Personen vorzustellen, die mich tagtäglich beraten, mit denen gemeinsam wir Entscheidungen treffen und die die unterschiedlichen Bereiche unseres Unternehmens zusammenbringen.

Darüber hinaus berichten wir über interessante Themen, die uns in den letzten Monaten beschäftigt haben. Hierzu zählen drei Messen, auf denen wir vertreten waren, der frisch gedruckte, neue Hauptkatalog und vieles, vieles mehr – seien Sie gespannt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße

Florian Birkenmayer, CEO



Hier geht es zum persönlichen Grußvideo von Florian Birkenmayer.

Mein erstes Jahr bei DIRAK

Florian Birkenmayer im Interview

Florian Birkenmayer ist inzwischen seit über ein- und einhalb Jahren als CEO bei der Firma DIRAK tätig. In einem Interview berichtet er von seinen Highlights und Zielen für das Unternehmen und verrät seine Beweggründe, die Geschäftsführung bei uns zu übernehmen.

Herr Birkenmayer, was war das Highlight in Ihrem ersten Jahr bei DIRAK?

In meinem ersten Jahr bei DIRAK hat sich so viel getan, dass ich mich gar nicht für ein einziges Highlight entscheiden möchte. Mit der Gründung einer neuen Landesgesellschaft in Rumänien und Polen haben wir z.B. unser globales Vertriebsnetzwerk ausgebaut, sodass wir im osteuropäischen Markt inzwischen besser aufgestellt sind. Weitere Maßnahmen, um die osteuropäischen Kunden besser bedienen zu können, sind ebenfalls in Umsetzung. Z.B. haben wir einen neuen Distributionspartner im Baltikum als Experte für DIRAK gewinnen können.

Ein weiteres Highlight ist unsere Kooperation mit iLOQ. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit haben wir wegweisende Verschlusslösungen entwickelt, die unseren Kunden vielversprechende Möglichkeiten bieten. Es ist ein Meilenstein für unsere Verschlusslösungen, dass keine externe Batterie im Schloss mehr gebraucht wird, um dies zu öffnen. Die Details dazu finden Sie ebenfalls in diesem Heft.

Darüber hinaus haben wir unseren Auftragseingangsprozess automatisiert. D.h., wenn von unseren Kunden Bestellungen kommen – egal ob als PDF, E-Mail oder auch Fax – werden

diese automatisiert in unser Auftragssystem übernommen. Somit reduzieren sich die Wartezeiten für unsere Kunden.

Und nicht zu vergessen, haben wir unsere Employer Benefits weiterentwickelt. Zwei Beispiele sind das mobile Arbeiten, das unseren Mitarbeitenden auch nach der Pandemie ermöglicht wird, sowie die Erhöhung der Urlaubstage



von 30 auf 35. Unsere Mitarbeitenden geben tagtäglich ihr Bestes für unsere Kunden, welches wir honorieren möchten.

Welche weiteren Pläne verfolgen Sie, um das globale Netzwerk auszuweiten bzw. zu stärken?

Wir möchten für unsere Kunden omnipräsent sein. D.h., dass wir unsere Lösungen so breit wie möglich und für unsere Kunden einfach verfügbar anbieten. Daher planen wir in Kürze einen neuen eigenen Standort in Italien zu eröffnen. Bisher haben wir erfolgreich eine Kooperation mit der Firma Böllhoff in Italien. Diese wird, zusätzlich zu unserer eigenen Landesgesellschaft, weiterhin bestehen bleiben. Mit dieser weiteren Tochtergesellschaft stärken wir unser Netzwerk in Südeuropa. Darüber hinaus gibt es weitere Planungen für unser Wachstum in Westeuropa. Hier dürfen Sie auf weitere Informationen in unserem nächsten Magazin gespannt sein.

Neben dem globalen Netzwerk wollen wir auch unsere Onlineangebote ausbauen, denn unsere Lösungen sollen auch in der digitalen Welt noch präsenter sein.

Was hat Sie davon überzeugt, die Verantwortung der Geschäftsführung bei DIRAK zu übernehmen?

Die ganze Situation bei DIRAK hat mich überzeugt. Das Unternehmen hat seit der Gründung durch Dieter Ramsauer vor ca. 31 Jahren ein

Bei DIRAK habe ich die Möglichkeit, Dinge zu bewegen und Projekte umzusetzen.

beeindruckendes Wachstum vorgelegt. Bei DIRAK habe ich die Möglichkeit, Dinge zu bewegen und Projekte umzusetzen. Ich kann das Unternehmen weiterentwickeln und das, was ich in den letzten 23 Jahren meines Berufslebens gelernt habe, einbringen. Außerdem habe ich ein sehr konstruktives Verhältnis zu den Eigentümern und unserem Beirat, die bereit sind, in unser Wachstum zu investieren und mir ihr volles Vertrauen schenken. Dies ist heute nicht immer selbstverständlich und kommt am Ende wieder unseren Kunden zugute. Oder kurz gesagt „Die Arbeit macht einfach unheimlich Spaß“ Herzlichen Dank an dieser Stelle an Lukas und Michael Ramsauer sowie den Herren des Beirates.

Zudem gefällt mir die DIRAK Kultur sehr gut. Wir sind nah am Kunden und haben ein familiäres Miteinander – sowohl mit unseren Mitarbeitenden als auch mit unseren Kunden. Außerdem glaube ich an die Produkte und, dass die Marke DIRAK viel Potenzial hat. Bei all den Pluspunkten musste ich nicht lange überlegen.

Was ist ihr wichtigstes Ziel für Ihr zweites DIRAK Jahr?

Ich möchte mich weiter auf das nationale sowie das internationale Wachstum von DIRAK konzentrieren. Ergänzend dazu soll auch das internationale Lieferantennetzwerk, u.a. in Osteuropa, ausgebaut werden.

Weiterhin möchten wir Innovationsführer bleiben und diese Position weiter ausbauen. Wir werden intensiv in digitale Technologien und in z.B. mechatronische Lösungen investieren. Auch werden wir weiterhin unser DPS (DIRAK Produktionssystem) nach dem KAIZEN Standard ausbauen, um Aufträge noch schneller und effizienter an unsere Kunden ausliefern zu können. Ein weiteres Ziel liegt darin, dem Kunden unsere Lösungen näher zu bringen, sie zu schulen, sodass sie für deren Einsatz in den verschiedenen Anwendungen vorbereitet sind. Hierzu haben wir überdurchschnittlich in neue Mitarbeiter investiert, welche die Entfernung zu unseren Kunden minimieren werden. ■

Das DIRAK- Managementteam stellt sich vor

Wer kümmert sich bei DIRAK um die Steuerung des Unternehmens? Unser Geschäftsführer Florian Birkenmayer bekommt hierzu tatkräftige Unterstützung von einem Team aus weiteren Personen.

Einmal die Woche und zusätzlich auch bei Bedarf trifft sich unser Managementteam entweder in Präsenz oder digital, um sich über den aktuellen Stand von Projekten auszutauschen und gegenseitig zu beraten. Gemeinsam werden Entscheidungen zum Personal, zu Investitionen, zu strategischen Projekten sowie zum operativen Tagesgeschäft getroffen. Darüber hinaus genehmigt das Managementteam das Budget und legt strategische sowie operative Ziele fest.



Andreas Taddey

Leitung Produktion und Logistik, Werksleitung

Disposition, Logistik und Qualitätssicherung – Andreas Taddey sorgt mit seinen Teams dafür, dass unsere Lieferungen zur richtigen Zeit in der richtigen Qualität beim Kunden eintreffen.

Martina Proksch

Referentin der Geschäftsführung

Martina Proksch ist die gute Seele des Teams. Sie unterstützt, moderiert und koordiniert Termine und Projekte.

Sebastian Koch

Leitung Vertrieb, Marketing und mechanisches Sortiment

Kennt die Kundenbedarfe und kümmert sich um passende Produktlösungen. Gleichzeitig sorgt er dafür, dass die Außenwelt von DIRAK und unseren Innovationen erfährt und steuert den Vertrieb.

Florian Birkenmayer

Geschäftsführer

Florian Birkenmayer ist der Kopf des Managementteams. Er setzt Impulse und motiviert das Managementteam mit vielen neuen Ideen rundum die Bedarfe unserer Kunden.

Jens Boche

Leitung strategischer Einkauf & Business Service Management

Jens Boche kennt die weltweiten Lieferantennetzwerke, plant und koordiniert die Lieferketten mit Lieferanten und DIRAK Tochtergesellschaften. Überdies wird der Außenhandel der DIRAK rechtskonform sichergestellt.

Christoph Ende

Kaufmännische Leitung und Leitung IT

Mit seinen finanziellen Geschicken und vielen Zahlen im Kopf ist Christoph Ende dafür verantwortlich, dass bei DIRAK alles seine Richtigkeit hat.

Andrea Alt

Leitung Vertriebsinnendienst

Als Verantwortliche für den Bereich Customer Care, liegt Andrea Alt der Service im Rahmen der Auftragserfüllung für unsere Kunden am Herzen.

DIRAK global:

DIRAK Polen feiert Zuwachs und gute Umsätze.



Tomasz Schulz, kaufmännischer Leiter/Prokurist bei DIRAK Polen, stand uns Rede und Antwort und berichtet über die ersten Jahre unserer polnischen Tochtergesellschaft.

Herr Schulz, die DIRAK Landesgesellschaft in Polen besteht nun seit über drei Jahren. Welche Erfolge konnten Sie bereits feiern?

Nach der Gründung von DIRAK Polen konnten wir schnell erste Erfolge am Umsatz ablesen. Dies hat sich kontinuierlich weiterentwickelt. Ausschlaggebend hierfür ist die Markenpräsenz von DIRAK am polnischen Markt. Dies haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich, u.a. mit unserer ersten eigenen Messeteilnahme an der ENERGETAB, gesteigert. Außerdem konnten wir bereits neue Lieferanten gewinnen, wodurch im Einkauf maßgebliche Einsparungen erzielt wurden.

Diese positiven Entwicklungen in der kurzen Zeit bestätigen unsere Wahrnehmung, dass der polnische Markt viel Potenzial hat. Deshalb hat sich DIRAK Polen so schnell weiterentwickelt.

Inwiefern wurde die Landesgesellschaft ausgebaut?

Aufgrund der schnellen Erfolge und des Potenzials haben wir unser Personal zügig aufgestockt. Zunächst war ich der einzige Mitarbeiter. Doch nach kurzer Zeit benötigte

ich Unterstützung, sodass wir inzwischen insgesamt vier Mitarbeitende sind.

Um die Vertriebsstruktur auszubauen, ist ein Mitarbeiter inzwischen ausschließlich im Außendienst mit eigenem Kundengebiet in Südpolen tätig. Da sich der Ausbau der Vertriebsstruktur sehr positiv entwickelt, sind weitere Personalzugänge im Außendienst geplant.

Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten drei Jahren?

Unser Fokus wird in den nächsten drei Jahren auf dem Ausbau des Standorts liegen. Hierbei sollen die einzelnen Bereiche wie Vertrieb und Einkauf gestärkt werden. Darüber hinaus konzentrieren wir uns darauf, die Markenpräsenz zu erhöhen und weiterhin neue Kunden zu gewinnen. Hierzu werden wir im nächsten Jahr an zwei Messen, der ENERGETAB und der TRAKO, teilnehmen.

Außerdem liegt unser Ziel darin von Polen aus auch weitere Länder zu beliefern und einen Kundenstamm aufzubauen, denn auch in der Umgebung sehen wir großes Potenzial. ■

DIRAK weitet sein globales Netzwerk im südosteuropäischen Raum aus und hat im August bereits eine neue Landesgesellschaft in Sibiu, Rumänien gegründet. Ziel ist es, sowohl für Bestandskunden als auch für Interessenten sowie potenzielle Kunden in Ungarn, Rumänien und Bulgarien noch greifbarer zu sein.

Neue Tochtergesellschaft in Rumänien.



Mehr Nähe zum Kunden im südosteuropäischen Raum

„Sibiu ist der ideale Standort, da er im Zentrum des betreffenden Drei-Länder-Raums liegt. Außerdem bietet der Ort aufgrund seiner Historie eine hervorragende Infrastruktur für deutsche Unternehmen“, erläutert Dirk Ziebach, Manager Sales East bei DIRAK. ■

Die neue DIRAK Tochter wird mit ihren Lösungen zur Verschluss-, Scharnier und Verbindungstechnik Kunden aus unterschiedlichen Anwendungsbereichen ansprechen. Hierzu zählen unter anderem die Felder Maschinen- und Anlagenbau, Telekommunikation, Schienenverkehr, Energie- und Umwelttechnik, Heizung-, Lüftung- und Klimatechnik sowie weitere Infrastrukturbereiche.

Die oberste Priorität liegt derzeit darin, mehr direkte Nähe zu Kunden und Interessenten in Rumänien zu schaffen. Ludger Wolff, General Manager bei DIRAK COMPONENTS SRL, berichtet: „Aktuell knüpfen wir viele neue Kontakte und informieren die relevanten Branchen über unsere Lösungs- und Entwicklungskompetenzen, um unsere Markenbekanntheit im Drei-Länder-Raum zu stärken.“ ■



Global Meeting in Ennepetal

Endlich war es wieder so weit: Im Oktober kamen die Ansprechpartner unserer Töchtergesellschaften bei uns im Headquarter in Ennepetal zum Global Meeting zusammen. Es war ein gelungener Austausch und einfach wunderbar alle wiederzusehen.

„Wir müssen wollen reden“



Messezeit ist Redezeit! Mit diesem Motto waren wir dieses Jahr auf drei Messen präsent und wurden belohnt mit intensiven Gesprächen und positivem Feedback.

Mit einer Standfläche von 80m² war unsere Messepräsenz auf der EuroBLECH in Hannover in diesem Jahr am größten. Hier traf sich wie gewohnt das „Who is Who“ der blechverarbeitenden Industrie – DIRAK durfte dabei natürlich nicht fehlen.

Offen, modern und innerhalb der Branche einen Schritt voraus, zeigte sich unser Stand mit einem zweigeteilten Konzept: Im vorderen Bereich fanden unsere Produkte ihren Platz. Hier erhielten Besucher einen Einblick in das DIRAK Standardsortiment, aber auch in unsere neuesten Lösungen.

Der hintere Lounge- und Beratungsbereich bot die Gelegenheit, Gespräche bei einem Warm- oder Kaltgetränk sowie leckeren Snacks zu vertiefen. Dieser Bereich war diesmal bewusst deutlich größer angelegt als in den Vorjahren. Damit reagierten wir auf das

Bedürfnis, dass Messen inzwischen weniger zur reinen Produktpräsentation allein dienen, sondern vielmehr dem persönlichen Austausch.

Und der Plan ging auf: Die Gespräche waren deutlich intensiver als in den letzten Jahren und unsere Besucher hatten keine Eile unseren Stand wieder zu verlassen – im Gegenteil. Sie waren begeistert von der Produktpräsentation, dem Service und davon, dass sie unsere Produkte ausprobieren und erleben konnten.

Auch die beiden weiteren Messen, an denen wir mit einem Stand vertreten waren, liefen überaus erfolgreich. Auf der InnoTrans in Berlin, der Weltleitmesse zum Thema Verkehrstechnik, mussten wir sogar feststellen, dass unser Stand für den hohen Besucherandrang zu klein geplant wurde. Beim nächsten Mal werden wir daher mit einem größeren Messestand präsent sein.

Unsere Tochtergesellschaft in Polen hatte auf ihrem Stand auf der ENERGETAB in Bielsko-Biala ebenfalls viel Zulauf und konnte, erstmals unter eigenem Namen, viele Kontakte knüpfen und so die Markenpräsenz von DIRAK in Osteuropa bekannt machen und festigen.

Für 2023 haben wir in Deutschland unsere Teilnahme an der Intec in Leipzig sowie an der Blechexpo in Stuttgart bereits fest zugesagt. DIRAK Polen wird wieder auf der ENERGETAB in Bielsko-Biala und zusätzlich auf der TRAKO in Danzig vertreten sein. Weitere internationale Messen in England, Italien und Rumänien sind ebenfalls in Planung. ■

Unsere Hausmessen sind zurück – ein Besuch bei Koenig & Bauer

Nach der pandemiebedingten Pause starten unsere Hausmessen wieder. So gab uns unser Kunde Koenig & Bauer, der älteste Druckmaschinenhersteller der Welt, die Gelegenheit, unsere Produktlösungen in seinen Schulungsräumen in Radebeul bei Dresden vorzustellen.

Mit unserem mobilen Messestand, Produkten und Musterboxen im Gepäck ließen sich unser Produktmanager Mario Sauerbier sowie Gebietsleiter Siegfried Salzmann diese Gelegenheit nicht nehmen. An einem Vormittag führten sie die KonstrukteurInnen und EinkäuferInnen durch unsere Produkte und erklärten die vielfältigen Lösungen. Darauf folgte ein Austausch über die unterschiedlichen Herausforderungen bezüglich der Verschlüsse an den unterschiedlichen Druckmaschinen sowie ein Rundgang durch das Customer Experience Center unseres Kunden. „Vielen Dank für diesen spannenden Einblick, Koenig & Bauer!“ ■

Sie haben ebenfalls Interesse an einer DIRAK Hausmesse in Ihrem Unternehmen? Dann wenden Sie sich gerne an Ihren Ansprechpartner bei uns. Falls Sie noch keinen direkten Ansprechpartner haben, finden Sie alle Kontaktdaten über den QR-Code.



Messen 2023

Deutschland	
Intec, Leipzig	07. – 10.03.2023
Blechexpo, Stuttgart	07. – 10.11.2023
Polen	
ENERGETAB, Bielsko-Biala	12. – 14.09.2023
TRAKO, Danzig	19. – 22.09.2023
Weitere Termine folgen.	

DIRAK Case Study: Smarte Verschlusslösung für Glasfaser Nordwest

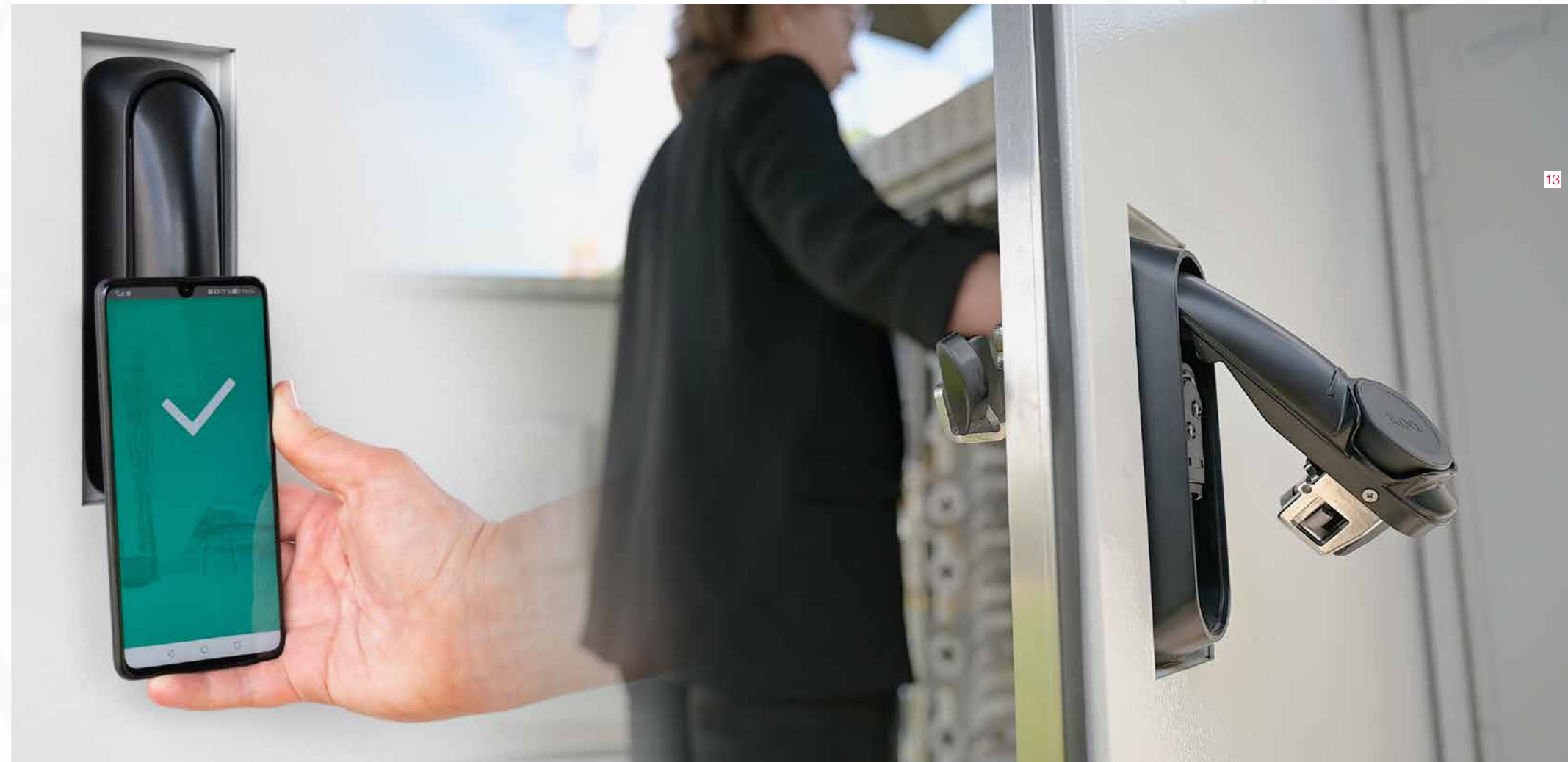
Der Zugriffsschutz von Telekommunikationsschränken, die im frei zugänglichen Outdoor-Bereich positioniert sind, ist eine echte Herausforderung. Deshalb haben wir gemeinsam mit unserem Partner iLOQ, Spezialist für digitale und mobile Zugangsmagementsysteme, eine Verschlusslösung für Glasfaser Nordwest entwickelt, die alle Anforderungen an Sicherheit, NFC-Technik und Witterungsbeständigkeit in optimaler Weise erfüllt.

iLOQ
Making life accessible

glasfaser
nordwest

Glasfaser Nordwest, ein Joint Venture der Telekom und EWE, baut die Glasfaserstruktur im Nordwesten Deutschlands aus. Bis 2031 sollen rund 1,5 Millionen Haushalte und Unternehmen mit Glasfaser versorgt werden. Als Netzverteiler kommen Telekommunikationsschränke im Außenbereich zum Einsatz, die vor unbefugtem Zugriff und Vandalismus geschützt werden müssen. Zusätzlich soll das Verschlusssystem die Möglichkeit bieten, dass Mitarbeiter von Glasfaser Nordwest und Partnerunternehmen

individuellen, digitalen Zutritt zu den Telekommunikationsschränken erhalten. Darüber hinaus dürfen für die nötige Stromversorgung keine umweltschädlichen Batterien verwendet werden. „Um unserem Kunden Glasfaser Nordwest eine passgenaue Lösung anbieten zu können, haben wir in enger Kooperation mit iLOQ eine smarte Verschlusslösung entwickelt, die eine intelligente Kombination aus dem DIRAK RC2 Schwenkhebel und dem iLOQ S50 Halbzylinder ist“, erläutert Achim Lange, Area Sales Manager bei DIRAK.



■ ■ ■ Zugriffskontrolle per NFC

Die eigens für Glasfaser Nordwest entwickelte Verschlusslösung besteht durch ihre einfache und schnelle Handhabung. Nach der Freigabe durch das Mobiltelefon mittels NFC-Technologie kann der Zylinder betätigt werden und der Schwenkhebel springt durch die integrierte Feder auf. Damit ist sofort sichtbar, dass der Griff geöffnet wurde. Die UV-beständige Pulverbeschichtung schützt das Gehäuse vor Witterungseinflüssen. Dank einer geschäumten Dichtung ist es staub- und wasserdicht gemäß IP65 nach DIN EN 60529. Der Schwenkhebel ist zudem oben angeschrägt, sodass er nicht als Kletterhilfe dienen kann und Schmutzablagerungen vermieden werden.

Darüber hinaus haben wir den Schwenkhebel als Sonderlösung so angepasst, dass der Griff den iLOQ Halbzylinder vollständig ummantelt. Das schützt ihn vor unbefugten Zugriffen von außen und macht die Verschlusslösung besonders langlebig. „Mit diesem System haben wir eine zukunftsfähige Lösung gefunden, die den Anforderungen zur Anwendung im Außenbereich gerecht wird“, freut sich Tomke Hollander, Unternehmenssprecherin von Glasfaser Nordwest. „Die Verschlüsse halten, was sie versprechen und schützen unsere Telekommunikationsschränke. So ist eine sichere und stabile Internetverbindung gewährleistet. Wir danken DIRAK und iLOQ für diese Entwicklung.“



Sie interessieren sich für weitere Outdoor-Lösungen im Bereich Telekommunikation? Werfen Sie gerne einen Blick in unsere aktuelle Broschüre.



Der Zylinder wird programmiert und anschließend einfach in den Schwenkhebel eingesetzt. Mittels Smartphone kann er entsperrt werden. Der Zylinder wird zudem über das Smartphone mit Strom versorgt – dadurch werden keine Batterien benötigt.

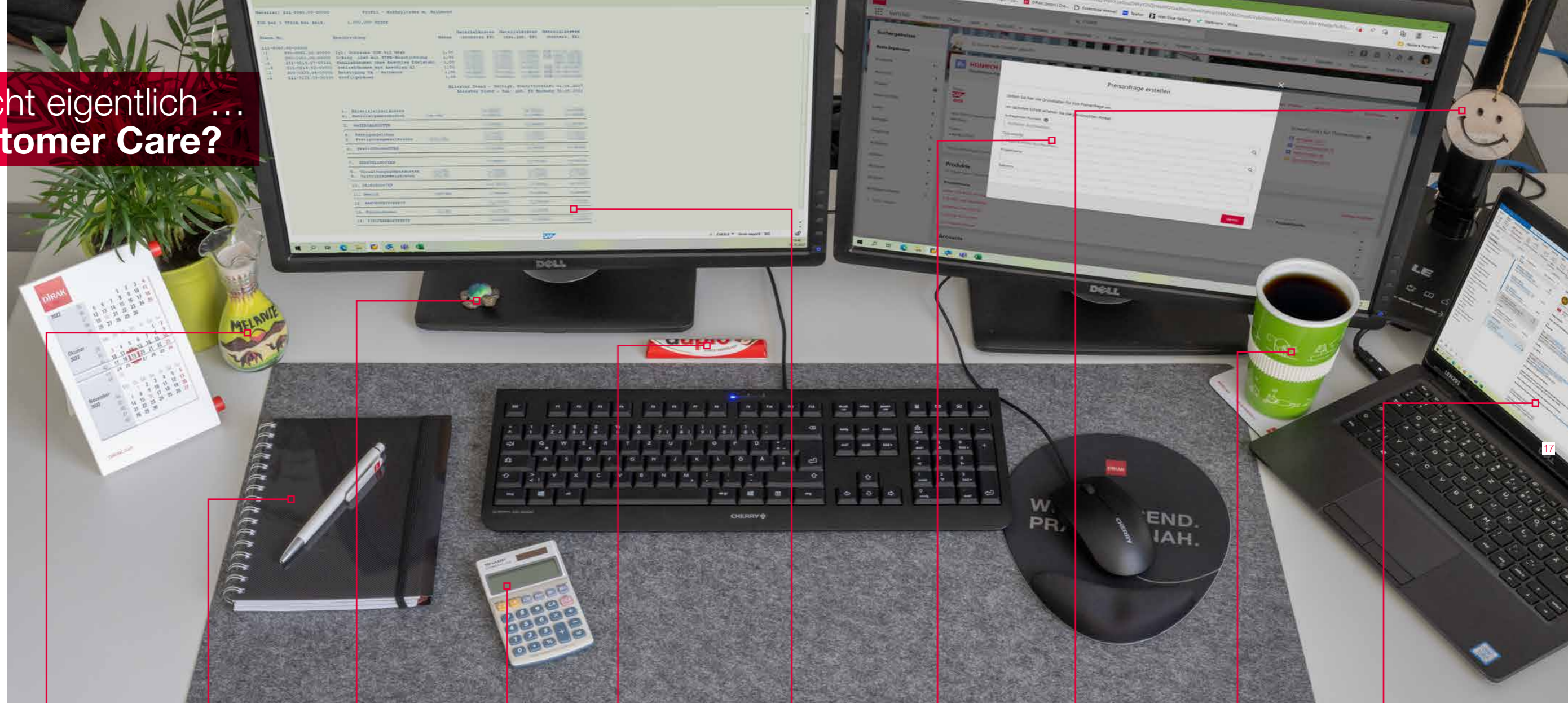


Mehr Informationen zur Zusammenarbeit mit Glasfaser Nordwest und iLOQ sehen Sie in unserem Case Study Video.

Was macht eigentlich ... das Customer Care?



Melanie Becker zeigt uns ihren Schreibtisch und gibt uns einen Einblick in den Bereich Customer Care. Ihr Schwerpunkt liegt in der Preiskalkulation und im Angebotsmanagement. Sie ist bereits seit zwölf Jahren bei DIRAK und war zuvor in unserer Auftragsbearbeitung tätig.



Glas mit Sand
Besonders gute Kolleginnen denken auch im Urlaub an die Daheimgebliebenen und bringen sogar ein Souvenir mit.

Notizblock mit Kugelschreiber
Stift und Papier liegen allzeit für spontane Notizen bereit.

Schildkröte
Dieses Urlaubsmitbringsel erinnert unsere Kollegin an einen besonders schönen Urlaub. In der Karibik ist sie ausnahmsweise nicht im Zahlenmeer geschwommen, sondern wurde von Schildkröten begleitet.

Taschenrechner
Das wichtigste Tool zur Preiskalkulation: Hier wurde schon so manche Taste heiß getippt.

Duplo
Ein bisschen Nervennahrung braucht schließlich jede Naschkatze.

Angebotskalkulation
In SAP werden die Preise kalkuliert. Anschließend gibt Melanie Becker sie ins Order Management, wo ein Angebot erstellt und an den Kunden geschickt wird.

Preis-anfrage
Das CRM-System ist aus unserem Vertrieb inzwischen nicht mehr wegzudenken. Täglich gehen Preis-anfragen ein, die von ihr bearbeitet werden.

Smiley
„Mach aus jedem Tag einen guten Tag“ – das ist das Motto von Melanie Becker. Der fröhliche Smiley aus Holz erinnert sie daran.

Kaffeebecher
Ein Kaffee aus diesem Becher ist für die Katzenliebhaberin die Garantie für einen guten Start in den Tag. Außerdem ist er grün – ihre Lieblingsfarbe.

Outlook
Neben unserem CRM-System erreichen uns Preis-anfragen natürlich auch per Mail. Diese werden in Outlook vom Order Management ins Angebotsmanagement weitergeleitet.

Verschlusslösungen für E-Ladesäulen

Sicher und robust:

Bis 2030 sollen sieben bis zehn Millionen E-Autos in Deutschland zugelassen sein, so das Ziel der Bundesregierung.¹ Dazu ist der weitere Ausbau des Ladestationsnetzes nötig. Mit Stichtag 1. Oktober 2022 waren laut Bundesnetzagentur 59.228 Normalladepunkte und 11.523 Schnelladepunkte gemeldet und in Betrieb.² Die E-Ladesäulen sind zumeist in frei zugänglichen Außenbereichen zu finden und sind somit nicht nur den unterschiedlichen Witterungen, sondern auch Vandalismus ausgesetzt.

Mehr Informationen
hierzu finden Sie auf
unserer Themen-
seite „E-Mobilität“.



¹ www.bundesregierung.de

² www.bundesnetzagentur.de

Mehr als gefordert: Widerstandsklasse RC2

Um die für die E-Mobilität so wichtigen Ladestationen vor Schäden zu schützen, bedarf es sicherer und robuster Verschlusslösungen. Wir haben entsprechende Griffe entwickelt, die der Widerstandsklasse RC2 analog zu DIN 1630 entsprechen und somit verlässlichen Schutz vor Wettereinflüssen und Vandalismusschäden bieten. Die DIRAK Verschlusslösungen sind entweder aus pulverbeschichtetem Zinkdruckguss oder aus Edelstahl gefertigt. Sie sind zudem staub- und wasserdicht gemäß IP65 nach DIN EN 60529. Das macht sie im Außenbereich besonders langlebig. Die Verwendung von Profil-Halbzylindern stellt sicher, dass sich die Ladestationen nicht zu leicht aufbrechen lassen. Sollen verschiedene Personengruppen, wie z. B. verschiedene Dienstleister Zugriff auf die Säulen haben, empfiehlt sich die Verwendung eines Doppelzylinder-Schwenkhebels mit herauschwenkbarem Betätigungshebel.



Produktneuheit Mit DIRAK auf der sicheren Seite



 6-111

Fallenschlösser von DIRAK sind aufgrund ihrer Beschaffenheit robust und langlebig, weshalb sie besonders gerne im Outdoorbereich zum Einsatz kommen. Fahrradgaragen, Paketboxen oder Mülltonnenumhausungen sind beispielhafte Anwendungen, bei denen Klappen oder Türen durch einfaches Zuschmeißen sicher verschlossen werden. Was aber, wenn bei Reinigungsarbeiten die Tür von innen zufällt und die darin befindliche Person nicht mehr herauskommt?

Um in solch einer prekären Situation Abhilfe zu schaffen, haben wir ergänzend für

die Produkt-Systeme 6-111, 6-111.01 und 6-111.02 neue Varianten mit Innenentriegelung entwickelt. So kann durch Ziehen einer ergonomischen Handhabe die Falle zurückgezogen und die Tür oder Klappe von innen entriegelt werden. Einen zusätzlichen Vorteil bietet eine lang nachleuchtende Selbstklebefolie nach DIN 67510-4, welche die Entriegelungsrichtung auch ohne Licht deutlich erkennbar macht. Das neue DIRAK Fallenschloss mit Innenentriegelung ist nicht nur vielseitig anwendbar, sondern auch einzigartig in der Welt der Verschlusstechnik. ■



iLOQ
Making life accessible

Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit iLOQ

Mit Sicherheit eine smarte Outdoor Lösung

Für manche Projekte bedarf es der engen partnerschaftlichen Kooperation – wie bei der Zusammenarbeit mit iLOQ für den DIRAK RC2 Schwenkhebel. iLOQ ist ein finnisches Unternehmen, das mechanische Schließanlagen in digitale Zugangsverwaltungssysteme wandelt. Die digitalen Schließsysteme sind energieautark und haben den Markt revolutioniert. Die iLOQ-Lösungen basieren auf selbstentwickelten und patentierten Technologien, die elektrische Systeme ohne Batterien oder Kabel ermöglichen.

In dieser Partnerschaft wurde ein RC2-Griff für den iLOQ S50 Halbzylinder entwickelt, der über ein mobiles Zugangsmanagement per NFC verfügt. Da die intelligente Verschlusslösung insbesondere für Außenbereiche konzipiert wurde, bietet sie Sicherheit für kritische Infrastrukturbereiche, wie z. B. Energie, Versorgung und Telekommunikation.

Das Ergebnis: eine zukunftsweisende Lösung!

Der Schwenkhebel 2-105 von DIRAK, der nach DIN EN 1630 RC2 sicherheitsgetestet und durch eine eingebaute Falle gegen Aufbruch gesichert ist, ermöglicht ein mobiles Zugangsmanagement per NFC. Zusätzlich wird der Zylinder über das Smartphone mit Strom versorgt, sodass umweltschädliche Batterien nicht notwendig sind. Oder anders gesagt: Der in Kooperation mit iLOQ entwickelte DIRAK Schwenkhebel ist eine zukunftsweisende Lösung, die ihresgleichen sucht! ■



Case Study

 2-105 für iLOQ



21

Sie suchen nach dem passenden Fallenschloss für Ihre Anwendung? Hier finden Sie eine Übersicht zu allen Varianten.



Aktuell entwickeln wir weitere Lösungen gemeinsam mit iLOQ. Abonnieren Sie unseren Newsletter und bleiben Sie informiert.



DIRAK Recruiting-Kampagne Traum-Jobs mit Benefits!

DIRAK ist ein modernes Unternehmen, das Talente und Karrieren fördert und on top mit zahlreichen Vorzügen punktet. Um weitere Talente für DIRAK zu gewinnen, haben wir eine Recruiting-Kampagne gestartet, die die Benefits, von denen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren, in den Mittelpunkt stellt. Auf Anzeigen in Tageszei-

tungen, Plakaten, Bannern, Postkarten und KFZ-Magnetschildern machen wir auf die vielen Vorteile aufmerksam – von 35 Tagen Urlaub über flexible Arbeitszeitmodelle bis hin zur betrieblichen Altersvorsorge bieten wir alles, was zu einem zeitgemäßen und zukunftsorientierten Arbeitsplatz gehört. ■

Mehr Infos zu unserer Recruiting-Kampagne und unseren Stellenangeboten finden Sie in unserem Karriereportal.



Frisch gedruckt.

Mit über 800 Seiten Inhalt zeigt der neue DIRAK Katalog in Deutsch und Englisch wieder einmal mehr die Vielfalt und Bandbreite an Produkten, die DIRAK entwickelt hat – und dieser umfasst nur das Standardsortiment. Mehr als 5.000 Katalogprodukte werden präsentiert und übersichtlich und komfortabel dargestellt. Jedes Produkt verweist jetzt per QR-Code auf die entsprechende Seite auf unserer Website.

Falls eine Anwendung besondere Anforderungen bietet, finden unsere Experten die passende Lösung und entwickeln das richtige Produkt für Ihre Anwendung. Einige Spezialentwicklungen werden dann sogar in das Standardsortiment aufgenommen.



Neugierig? Dann fordern Sie den neuen Katalog über die Website an oder laden ihn sich als PDF herunter.



Von der Montage bis zum Versand:



Kleine Teile auf großer Reise – Etappe 2

Rückblick: In der letzten Ausgabe unseres Kundenmagazins haben wir Sie auf die Reise der Produktkomponenten durch unser automatisches Kleinteilelager in Sprockhövel-Haßlinghausen mitgenommen.

Nach der Anlieferung werden die Teile zunächst gründlich geprüft, freigegeben, in unser System eingebucht und zwischengelagert. Die Kleinladungsträger, die automatisch durch das Drei-Gassen-System manövrieren, sorgen dann dafür, dass die Teile zuverlässig zu ihren Zielorten transportiert werden. Bei der Kommissionierung stellen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dann die Komponenten für die verschiedenen Fertigungsaufträge zusammen. Sind die Auftragskomponenten komplett in den jeweiligen Behältern gesammelt (max. 50 kg), geht die Reise über die intelligente Fördertechnik weiter in die Montagehalle.

Was dort und danach geschieht, erzählen wir Ihnen nun im zweiten Teil unseres Kleinteile-Reiseberichts.



Begleiten Sie die Produktkomponenten auf ihrer Reise durch unser automatisches Kleinteilelager von der Anlieferung bis zum Versand in unserem Video.



Wie im Flug – die Montage

In der Montagehalle angekommen, werden die Behälter mit Hebehilfen abgenommen, per Scan identifiziert und zu einem Auftrag zusammengeführt. Das passiert auch mit Artikeln, die von verschiedenen Standorten und unterschiedlichen Lagern kommen. Erst wenn alle für einen Auftrag erforderlichen Artikel eingetroffen sind, startet die Montage – priorisiert gemäß der individuellen Fertigungsaufträge. Sollte sich während der Montage herausstellen, dass Artikel fehlen, werden diese unverzüglich nachbestellt, mit höchster Priorität kommissioniert und zum Arbeitsplatz in der Montage geleitet.



Dies ist nur ein kleiner Einblick in die wegweisende Technik und die zahlreichen präzisen Arbeitsschritte, die nötig sind, um unsere hochwertigen Produkte gemäß den Anforderungen unserer Kunden herzustellen und auszuliefern. Und er zeigt eines ganz besonders: Wir bei DIRAK sind ein Team, bei dem jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter – ganz gleich, in welchem Unternehmensbereich sie oder er tätig ist – eine wichtige Rolle spielt!

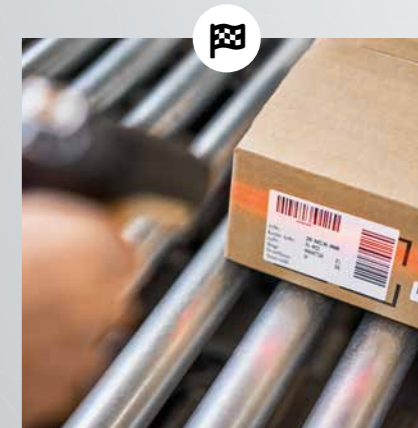
Mit über 200 Kommissionierungen pro Stunde und mehr als 300 Paketen am Tag sorgen wir mit höchster Liefertreue dafür, dass Sie Ihre gewünschten Produkte termingerecht erhalten.



Bon Voyage! – der Versand

Sobald die Montage gemäß Auftrag komplett fertiggestellt ist, werden die gefertigten Produkte in Kartons per Fördertechnik zur Endkontrolle transportiert. Ist auch diese erfolgreich durchlaufen, werden die Artikel in den Versandspeicher gefahren oder direkt gewogen und auf den Weg an die Kunden geschickt. Dasselbe gilt für Artikel, die nicht erst hergestellt werden müssen, sondern bereits als fertige Produkte aus dem Lager

kommen. Im Versandspeicher landen zunächst alle Sendungen, die an bestimmten Abholtagen für unsere Kunden zusammengefasst werden. Dort können einzelne Pakete einer Lieferung geplant ausgeschleust, per Scan identifiziert und sicher zu einer Sendung im Sammelkarton zusammengefasst werden. Aufträge, die nur aus einem Paket bestehen und für den aktuellen Tag geplant sind, werden direkt zum Versand gebracht.





DIRAK verlängert Partnerschaft mit EN Baskets

Nach einem erfolgreichen Auftakt der gemeinsamen Partnerschaft in der letzten Saison 2021/22 zwischen dem Ennepetaler Familienunternehmen DIRAK und den EN Baskets Schwelm, haben sich beide Parteien über die Verlängerung der Partnerschaft direkt über die nächsten zwei Jahre ausgesprochen. Die letzte Saison hat gezeigt, wie gut die Unternehmen zusammenpassen und die Gemeinsamkeit „Regional verankert und global agierend“ auch gelebt wird.

„Für uns ist die Verlängerung unserer Partnerschaft direkt über die nächsten zwei Saisons ein ganz wichtiger Schritt und ein starkes Commitment für eine längerfristige Planungssicherheit. Diesen Schritt sind bereits einige Partner mit uns gegangen. Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns auf die weitere, spannende Zusammenarbeit mit einem starken Partner wie DIRAK an unserer Seite“, so Stephan Völkel, Geschäftsführer der EN Baskets Schwelm.

” **FLORIAN BIRKENMAYER,**
GESCHÄFTSFÜHRER DER DIRAK GMBH

Mit den EN Baskets Schwelm haben wir einen glaubwürdigen Partner im Sport gefunden, der ehrliche Impulse setzt und emotional bewegt. Hier können wir uns als Marke, aber auch als Arbeitgeber präsentieren.

DIRAK Produktvideos: Entwicklungen erleben.



Manche Dinge sind so außergewöhnlich gut, dass man sie sehen muss, bevor man es glaubt – wie z. B. die DIRAK Produktlösungen. Deshalb haben wir eine Videoreihe konzipiert, in der wir die Vorzüge und Anwendungsbereiche unserer Produkte anschaulich vorstellen. Pro Monat veröffentlichen wir ein bis zwei neue Videos auf unserem YouTube-Channel, damit Sie sich selbst ein Bild von den von uns entwickelten Produktlösungen machen können. Bislang gibt's bereits sechs Videos – und viele weitere werden folgen.



Unsere Videos finden Sie auf der DIRAK Highlightseite.



Wie viele Sterne geben Sie uns?



Jede:r Teilnehmer:in hat die Chance auf eines von 10 Sets aus beiden Werbemitteln. Diese werden am Ende der Umfrage verlost.

Machen Sie mit – es kostet Sie nur zwei Minuten.

Sie sind herzlich eingeladen, sich an einer kleinen Umfrage zur Kundenzufriedenheit zu beteiligen. Da wir bestrebt sind, unsere Produkte kontinuierlich zu verbessern, ist uns Ihre Meinung sehr wichtig.

Scannen Sie einfach den QR-Code, die Umfrage läuft bis zum 28.02.2023.

Vielen Dank!

DIRAK.com



Kontakte



CAD-Daten



Scharnierempfehlung



... und jetzt?

Wer nicht bis zur nächsten Ausgabe warten möchte, kann gerne unsere digitalen Kanäle wie LinkedIn und den Newsletter abonnieren und selbstverständlich unsere Website besuchen. Hier finden Sie zudem auch den direkten Kontakt zu Ihrer Ansprechpartnerin, bzw. Ihrem Ansprechpartner. Darüber hinaus finden Sie auf unserer Website hilfreiche Funktionen wie die Scharnierempfehlung oder die Downloadmöglichkeit von CAD-Daten.

Wir freuen uns auf Sie!



LinkedIn



Newsletter



The logo for DIRAK, featuring the word "DIRAK" in a bold, white, sans-serif font inside a red square. The background of the entire page is a grayscale image of a mechanical assembly, possibly a conveyor system, with a faint map of Europe overlaid on the right side.

DIRAK[®]

**DIRAK Dieter Ramsauer
Konstruktionselemente GmbH**

Königsfelder Straße 1
58256 Ennepetal, Germany
info@dirak.de
Tel.: +49 (0) 2333 / 837-0
Fax: +49 (0) 2333 / 837-103