

## Erweitertes Führungsteam

Neue Aufgaben und stärkere Fokussierung strategisch wichtiger Vertriebsbereiche: Zum Jahreswechsel 2020/2021 hat die Warema Renkhoff SE ihre Geschäftsleitung mit kompetenten Kräften aus den eigenen Reihen gestärkt.

Die schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und aktuelle Trends hat bei Warema einen hohen Stellenwert. Um diesen Anforderungen und den daraus resultierenden Kundenwünschen noch besser zu begegnen, standen zum 1. Januar 2021 einige personelle Veränderungen an. Sämtliche Mitarbeiter zeichnen sich dabei durch langjährige Erfahrung bei Warema und einer ausgewiesenen Expertise in ihrem neuen Aufgabenbereich aus.

So wird Andreas Lindau als neues Geschäftsleitungsmitglied die Verantwortung für den Vertrieb National übernehmen. Der Wirtschaftsingenieur kam bereits 2008 als Vertriebsstrainee in die Unternehmensgruppe und verantwortete seitdem unterschiedliche Vertriebsbereiche, darunter die Leitung des Kundencenters in Marktheidenfeld und Limbach-Oberfrohna. Zuletzt führte Andreas Lindau in seiner Funktion als Vertriebsleiter erfolgreich die Region Süd-West.

Andreas Lindau folgt damit auf Stephan Kliegl, der nach sieben Jahren Leitung des Vertriebs National die Geschäftsleitung für den strategisch bedeutenden und wachsenden Bereich Outdoor Living übernimmt. Ste-



Andreas Lindau übernimmt als neues Geschäftsleitungsmitglied die Verantwortung für den Vertrieb National.



Der neue Tätigkeitsschwerpunkt von Stephn Kliegl ist die strategische Weiterentwicklung von Outdoor Living.



Christian Richartz zeichnet für die Geschäftsleitung Vertrieb International verantwortlich.

© Warema

phan Kliegl ist ein ausgewiesener Kenner von Markt und Materie und bringt mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Sonnenschutzbranche in seinen neuen Aufgabenbereich ein. Sein zukünftiger Tätigkeitsschwerpunkt wird in der strategischen Weiterentwicklung von Outdoor Living und somit in der schlagkräftigen Unterstützung der Kunden und Partner liegen.

Des Weiteren übernimmt Christian Richartz die Geschäftsleitung Vertrieb International. Er hatte bei Warema bereits mehrere verantwortungsvolle Positionen inne, zum Beispiel als stellvertretender Geschäftsleiter des Vertriebs National und zuletzt als Leiter der Vertriebsregion Mitte.

[www.warema.de](http://www.warema.de)

## Erfahrener Industriemeister verstärkt Team

Seit 1. November 2020 leitet Frank Trabert das Team der mechanischen Bearbeitung bei Lakal. Der Industriemeister Metall verfügt über 26 Jahre Berufserfahrung im Bereich Automotive. Dieses Know-how in komplexen Prozessen und automatisierten Maschinen und Anlagen wird er in die weitere Optimierung der Prozesse einbringen.

Lakal ist seit einigen Jahren auf dem Weg vom Handwerksunternehmen zum Industriebetrieb mit der Losgröße 1 in der Fertigung. Das erfordert zielgenaue Prozesse, um effizient und kundenorientiert zu produzieren. „Da ist es eine echte Bereicherung, die Erfahrung aus anderen Branchen mit in unsere Produktion einzubringen“, erläutert Yannick Gross, Geschäftsführer von Lakal. „Frank Trabert wird uns mit seiner Kenntnis von komplexen Prozessen sicherlich wieder einen Schritt nach vorne bringen.“

[www.lakal.de](http://www.lakal.de)

Frank Trabert leitet das Team der mechanischen Bearbeitung.



© Lakal

# Mit Digitalisierung zu mehr Effizienz und Transparenz

Rollladen, Tore, Raffstores und Insektenschutzgitter gehören zu den wenigen Produkten, die kein normiertes Maß besitzen. Jedes einzelne Stück ist eine Einzelanfertigung. Mit dem Neubau der Produktion in Saarlouis hat sich Lakal auf den Weg von der Manufaktur zum Industriebetrieb gemacht. Das Ziel – im Interesse der Kunden – lautet: eine schlanke, industrielle Produktion mit der Losgröße 1. Ein wichtiger Baustein hierzu ist die Digitalisierung der Prozesse.

Doch nicht nur in der Produktion spielt die Digitalisierung eine zunehmende Rolle. Lakal sorgt seit einigen Monaten durch eine sinnvolle Digitalisierung auch für mehr Transparenz beim Kunden. Die Fahrer von Lakal scannen bei der Auslieferung der Ware beim Kunden die Daten mittels eines Handscanners – diese werden an die Zentrale übermittelt und weiterverarbeitet. Hier erfolgt auch ein Abgleich, ob alle bestellten Waren beim Kunden eingetroffen sind oder noch Nachlieferungen unterwegs sind.

„Dieser Digitalisierungsschritt ist ein gutes Beispiel für unser gesamtes Vorgehen in diesem Bereich“, erläutert Yannick Gross, Geschäftsführer von Lakal. „Mit dem Ziel einer schlanken Produktion im Blick,

unternehmen wir sinnvolle – auch kleine Schritte – um unseren Kunden die gewohnte Lakal-Qualität effizienter zu sichern. Digitalisierung und Industrialisierung der Produktion sind bei uns keine festen Punkte, sondern eine dauerhafte Aufgabe.“ Aus diesem Grund sieht Lakal die Themen Digitalisierung und Industrialisierung auch als einen organischen Prozess der Veränderung, in den das Unternehmen auch die Kunden einbindet.

[www.lakal.de](http://www.lakal.de)

© Lakal



Das Unternehmen sorgt seit einigen Monaten durch eine sinnvolle Digitalisierung für mehr Transparenz beim Kunden.

## SIRAL-Motoren-Aktion

...seien Sie durch Top-Qualität eine Nasenlänge voraus!

**Paket-Sonderpreise**



Qualität aus rein deutscher Fertigung

Näheres und Preise:



**SIRAL GmbH**, Postfach 1345, D 73638 Welzheim  
Tel. 07182-9277-0, FAX 07182-9277-55, [www.siral.de](http://www.siral.de), [info@siral.de](mailto:info@siral.de)