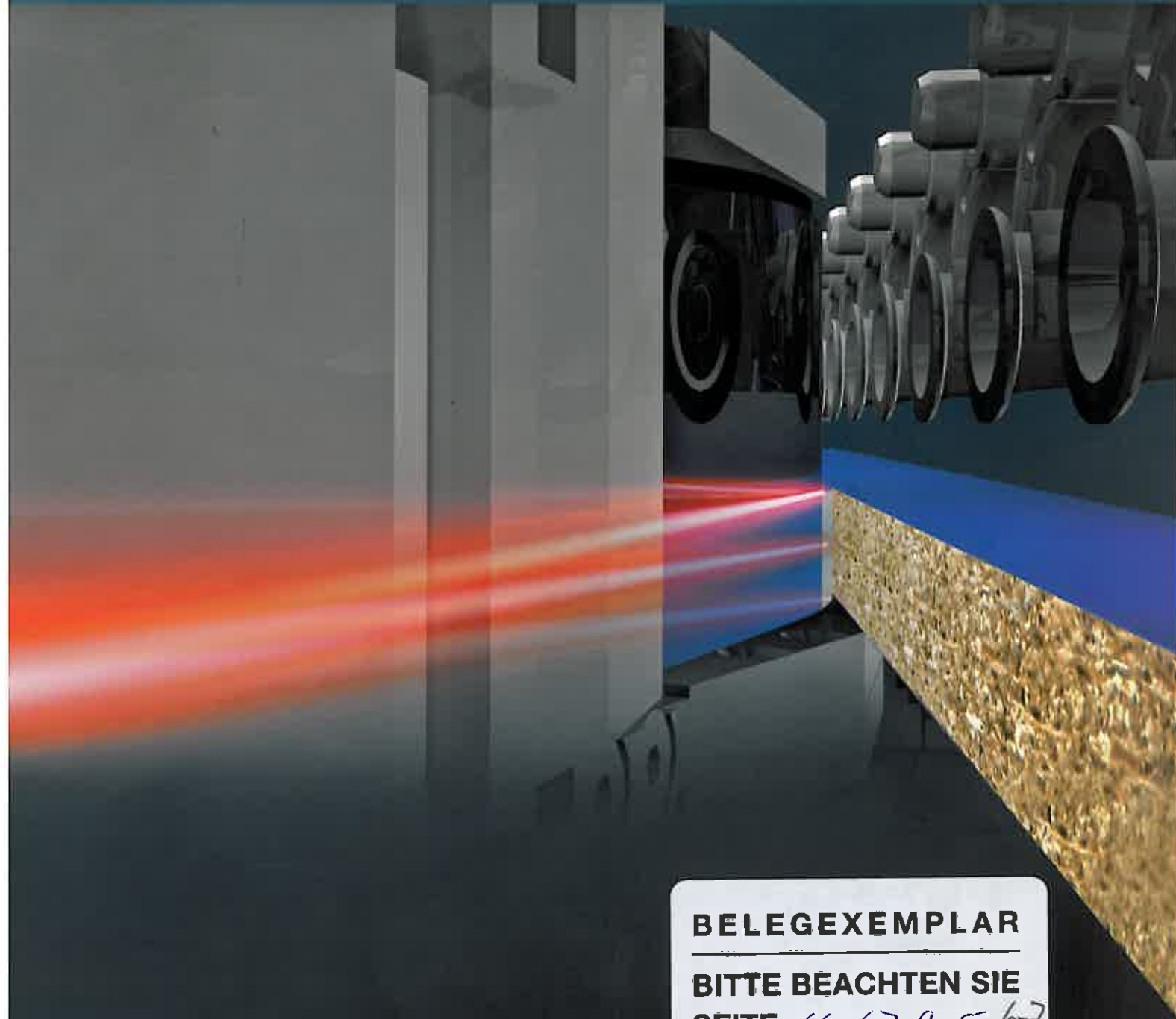


material+technik möbel

The magazine for furniture production and related fields



BELEGEXEMPLAR

BITTE BEACHTEN SIE

SEITE *66-67, 9, 5, 67*

02|10

Technologien:

Aus den Rohstoffen
mehr rausholen

Polsterbezüge:

Zu Design und Funktion
kommt die Ökologie

Oberflächen:

In Optik und Haptik
der Natur auf der Spur

Kompetenzoffensive

Mit kratzfesten Möbel-, Fußboden- und Türen-Oberflächen hat sich DTS über die Landesgrenzen hinaus einen Namen geschaffen. Die Verstärkung des Teams durch neue Mitarbeiter soll künftig für weitere innovative Oberflächen-Produkte und deren weltweite Vermarktung sorgen.

Bei DTS Systemoberflächen in Möckern wird derzeit kräftig Gas gegeben. Neue Produkte und insbesondere neue Mitarbeiter sollen dem Oberflächen-Spezialisten weitere Kompetenz verschaffen und das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft führen. Mit der Verstärkung auf der personellen Seite hat DTS in den vergangenen Wochen die entsprechenden Weichen gestellt. So ergänzte DTS sein Team um drei neue Mitarbeiter, die



Von links nach rechts: Thomas Meyer ist neuer Einkaufsleiter, Rudolf Haas obliegt die Vertriebsleitung und Roland Koch zeichnet nun bei DTS für Forschung und Entwicklung verantwortlich.

From left to right: Thomas Meyer is the new purchasing manager, Rudolf Haas took over the sales management and Roland Koch is now responsible for R&D.

Photos: DTS

über langjährige Erfahrungen in der Oberflächenbranche verfügen. Sie sollen DTS nicht nur neue Kunden im In- und Ausland verschaffen, sondern mit intelligenten Neuentwicklungen den Ruf als innovativem Problemlöser stärken.

Drei Neuzugänge

Um die weltweiten Vertriebsaktivitäten der „Elesgo“- und „Elesgotherm“-Produkte zu strukturieren und intensivieren, hat DTS am 1. Februar diesen Jahres Rudolf Haas

an Bord geholt, dem die Vertriebsleitung übertragen wurde. Wenige Wochen später, am 15. März, wurde das Beschaffungsmanagement optimiert, indem Thomas Meyer als neuer Einkaufsleiter in das Team geholt wurde. Jüngster Neuzugang ist Roland Koch, der seit dem 1. April eine technologische Verstärkung für den Oberflächen-Spezialisten darstellt. Ihm wurde der Bereich Forschung und Entwicklung übertragen, in dem er seine jahrzehntelange Erfahrung in der Produktion und Technologie elektronenstrahlgehärteter Oberflächen einbringen wird.

Kapazitätserweiterung als Basis

Die entscheidenden Voraussetzungen für innovative Neuentwicklungen sowie deren produktionstechnische Umsetzung hatte sich der Oberflächen-Spezialist in den vergangenen beiden Jahren vorgenommen. Ein wichtiger Schritt war hierbei der Ausbau der Produktions-, Büro- und Lagerfläche im Jahr 2008. Ein zweistelliger Millionenbetrag war seinerzeit in ein vollautomatisches Hochregallager sowie zusätzliche Produktionsanlagen geflossen.

Durch diese Maßnahmen konnte DTS seine Kapazitäten verdoppeln. Sie versetzten das Unternehmen noch besser in die Lage, kundenbezogene Lösungen zu entwickeln und termingerecht an Kunden in der ganzen Welt zu liefern.

Ein weiterer Meilenstein folgte

Nach dem Ausbau der Produktions-, Büro- und Lagerfläche gibt DTS nun auf personeller Ebene Gas.

Following the completed extension of the production, administration and storage area, DTS is now becoming extremely active on the personnel level.

2009, als DTS mit „Elesgotherm“ hochglänzende und supermatte Möbelfolien vorstellte, die über außergewöhnliche Kratzfestigkeiten verfügen und sich für die 2D-Kaschierung eignen. Damit gelang es dem Unternehmen, sein langjähriges Know-how bei elektronenstrahlgehärteten Oberflächen auf andere Oberflächensubstrate auszuweiten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte das Unternehmen seine „Elesgo“-Laminat ausschließlich auf Basis von Dekor- und Druckbauspapieren hergestellt.

Weitere Innovationen

Bei DTS ist man davon überzeugt, dass die Einsatzmöglichkeiten der Elektronenstrahl-Technologie noch lange nicht erschöpft sind. Mit der jetzt erfolgten Kompetenz-Erweiterung will man auch in Zukunft für innovative Highlights und so manchen Aha-Effekt auf dem Oberflächensektor sorgen. Durch den Ausbau der Firmenaktivitäten auf der personellen Ebene ist DTS Systemoberflächen diesem Ziel näher gerückt.

ba



Competence campaign

With the help of new, competent personnel, DTS Systemoberflächen in Möckern intends to develop further innovative surface products and market them worldwide. In order to structure and intensify the worldwide sales activities of „Elesgo“ and „Elesgotherm“ products, Rudolf Haas took over the position of sales manager on 1 February this year. On 15 March, Thomas Meyer was brought on board as the new purchasing manager. The latest addition to the team is Roland Koch, who heads the R&D department with effect from 1 April. Roland Koch brings with him many years' experience in the production and technology of electron-beam cured surfaces. Already in 2008, DTS had fulfilled an important precondition for this increase in competence with the extension of the production, administration and storage area.