



DIE THEMEN

Continuous Manufacturing

Neues USA Service Center

Großprojekt für Kolumbien

INNOVATIV

DAS UNTERNEHMENSMAGAZIN
AUSGABE 2 | 2021



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

zunächst hoffen wir, dass Sie alle gut und gesund durch die herausfordernde Zeit kommen. Leider bestimmt die Pandemie noch immer einen Großteil unseres privaten und geschäftlichen Lebens. Dies spüren wir nicht nur bei Kontaktbegrenzungen, Hygiene- und Abstandsregeln, sondern immer stärker in puncto Beschaffung und Liefertermintreue. Auch bleibt die Mobilität weiterhin eingeschränkt: Unsere Vertriebler reisen immer noch selten, FATs finden oftmals remote statt. Messen laufen im Hybrid- oder Online-Format. In jüngster Zeit nehmen Reiseaktivitäten langsam zu und wir konnten die ersten FATs wieder in Präsenz durchführen. Darüber freuen wir uns sehr, da dies eine Entspannung der Lage signalisiert.

Im September starteten wir mit unserem Partner KORSCH AG erfolgreich die Workshop-Reihe „Innovation Days“ in Berlin. Erste Messen – wie die Interphex in New York oder die Pharmtech in Moskau – finden wieder physisch statt. Allerdings sind dort noch nicht wieder die Besucherzahlen zu erwarten, wie wir es in der Vor-Corona-Zeit gewohnt waren.

Starkes Jubiläumsjahr

Wir blicken bislang auf ein ereignis- und arbeitsreiches Jubiläumsjahr zurück. Erfreulich ist: Im Jahr unseres 40-jährigen Bestehens werden wir den besten Jahresumsatz der Unternehmensgeschichte erzielen. Wir wachsen in allen Bereichen kontinuierlich und vor allem gesund. Apropos kontinuierlich: Die Verkaufserfolge rund um die kontinuierliche QbCon®-Serie verhelfen uns zu dem deutlichen Umsatzsprung.

Zum Jahresende werden wir unser neues Werk 4 in Ennigerloh fertigstellen und dort Anlagen für die kontinuierliche Produktion bauen. Mit dem Bau für

die 2.000 m² große Fertigung hat Unternehmensgründer Lorenz Bohle nochmals das klare Signal gesetzt, dass wir in Zukunft auf dem Markt für kontinuierliche Produktionsanlagen in der Pharma-Industrie eine gewichtige Rolle spielen werden.

Weltweite Vertriebsfolge

Erfreut sind wir vor allem über unsere internationalen Verkaufserfolge. Wir sind global aktiv und mit unseren Niederlassungen und Vertretern hervorragend positioniert. 2021 haben wir den Auftrag mit dem höchsten Volumen in Südamerika abgeschlossen. Die Verkäufe in den USA haben wir deutlich gesteigert und Anlagen aus dem gesamten Portfolio platziert. Auf dem russischen Markt konnten wir, wie in den Jahren zuvor auch, zahlreiche Auftragseingänge verbuchen. Auch im deutschen Heimatmarkt verzeichneten wir bedeutende Verkaufserfolge bei Anlagen für die Batch- und kontinuierliche Produktion.

Top- Events warten auf uns im Jahr 2022

Wir wollen an dieser Stelle einen ersten Ausblick auf das geben, was vor uns liegt. Der Jahresendspurt wird für uns erneut fordernd sein, denn es gilt Ihre bestellten Anlagen fristgerecht abzunehmen und auszuliefern. 2022 erwarten uns zahlreiche Highlights. Im April öffnet mit derACHEMA eine der wichtigsten Messe der Branche ihre Tore. Dort werden wir mit unserem Partner KORSCH AG ausstellen. Am 18. und 19. Mai 2022 laden wir zu den „Innovation Days“ bei uns in Ennigerloh ein. Bei der englischsprachigen Veranstaltung legen wir den Schwerpunkt auf Continuous Manufacturing. Nur einen Tag später, feiern wir dann am 20. Mai 2022 mit einer Gala-Veranstaltung nicht nur unser 40. Jubiläum nach, sondern auch die Einweihung von Werk 4. Wir bitten Sie schon heute darum, sich diese Termine vorzu merken.

Jahresendspurt und guter Start für 2022

An dieser Stelle wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Jahresabschluss und auch schon einmal einen guten Start ins Jahr 2022.

Wir freuen uns auf eine weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit in zahlreichen Projekten, so dass wir mit unseren Maschinen, Prozessen und Innovationen weiterhin zu Ihrem Erfolg beitragen können.

Bleiben Sie gesund!

Herzlichst
Tim Remmert & Thorsten Wesselmann
Geschäftsführung

QbCon®-Anlage für deutschen Pharmariesen

Kontinuierliche Produktion vom Pulver bis zur gecoateten Tablette

Zu Beginn des Jahres 2021 war die Freude im Hause L.B. Bohle groß. Ein namhafter deutscher Pharmahersteller bestellte eine kontinuierliche Produktionsanlage aus der QbCon®-Serie zur Herstellung von Tabletten mittels Feuchtgranulation.

„Mit unseren umfangreichen Prozessen für die kontinuierliche Fertigung sind wir sicherlich technologieführend am Markt“, sagt Dr. Robin Meier, Wissenschaftlicher Leiter bei L.B. Bohle. „Als der Konzern bereits 2017 mit seinen Ideen und Anforderungen zum ersten Mal auf uns zugekommen ist, haben wir natürlich versucht eine optimale Gesamtlösung zu konzipieren“, so Dr. Meier weiter. In vielzähligen Gesprächen und einigen Versuchsreihen im Technology Center in Ennigerloh stellte sich schnell heraus, dass die L.B. Bohle Anlage den Vorstellungen des Kunden entspricht und dabei vor allem die qualitäts- und sicherheitsrelevanten Aspekte vollumfänglich erfüllt. Ein weiterer Vorteil für L.B. Bohle war des Weiteren, dass der Kunde bereits über einen QbCon® 1 in der Forschung und Entwicklung verfügt. Auf der Anlage konnten durchweg positive Erfahrungen und hervorragende Ergebnisse erzielt werden.

**„Mit unseren umfangreichen
Prozessen für die kontinuierliche
Fertigung sind wir sicherlich
technologieführend am Markt.“**

DR. ROBIN MEIER
WISSENSCHAFTLICHER LEITER

Komponenten mehrerer Hersteller

Das Projekt hat intern den Arbeitstitel QbCon® WGT erhalten, da es sich um eine Anlage handelt, die über die kontinuierliche Feuchtgranulation und Trocknung die Produktion von gecoateten Tabletten ermöglicht“, berichtet Projektleiter Andreas Teske. Teske, normalerweise Verfahrenstechniker im Service Center und Technology Center und dort für Produktentwicklung und -optimierung zuständig, hat die Verantwortung des Projektes gerne übernommen. „Die Herausforderung bei dieser Anlage besteht sicherlich darin, dass Komponenten unterschiedlicher Lieferanten integriert werden müssen. So zeichnet sich die Franz Ziel GmbH für die Isolator-Technik verantwortlich und von der KORSCH AG wird eine Tablettenpresse eingebunden“, schildert Teske.

„Die Herausforderung bei dieser Anlage besteht sicherlich darin, dass Komponenten unterschiedlicher Lieferanten integriert werden müssen. So zeichnet sich die Franz Ziel GmbH für die Isolator-Technik verantwortlich und von der KORSCH AG wird eine Tablettenpresse eingebunden.“

Die Gesamtanlage besteht aus einem QbCon® 1 zur kontinuierlichen Feuchtgranulation und Trocknung und einer Misch- und Dosiereinheit, die jeweils komplett von einem Isolator eingehaust sind, einem Sieb der Baureihe BTS 100, der Tablettenpresse XL 100 WipCon® und dem semi-kontinuierlichen Coater KOCO® 25. Die wesentlichen Komponenten der Anlage aus dem Hause L.B. Bohle sind der QbCon® 1 sowie der semi-kontinuierliche Coater KOCO® 25. Beschickt wird die Anlage durch zwei automatisierte Hubsäulen HS 400.

QbCon® 1 für die Feuchtgranulation

QbCon® 1 ist marktweit die fortschrittlichste Maschine zur kontinuierlichen Feuchtgranulation und echt-kontinuierlichen Trocknung von Granulaten. Dabei erfüllt QbCon® 1 alle Anforderungen der Pharmazeuten in Hinblick auf eine kurze Verweilzeit der

„Im Bereich Continuous Manufacturing haben wir am Markt eine Vorreiterrolle und ganz gewiss auch eine technologische Spitzenposition, die durch Patente gesichert ist. Der Markt öffnet sich immer mehr für kontinuierliche Verfahren und es war aus unserer Sicht richtig, auch in diesem Bereich große personelle und finanzielle Aktivitäten einzuleiten.“

LORENZ BOHLE
STIFTUNGSVORSITZENDER

Granulate im Trockner mit gleichzeitig enger Verweilzeitverteilung. Diese Eigenschaft ist wichtig, um fehlerhaftes Produkt gezielt ausschleusen zu können, ohne eine zu große Teilmenge verwerfen zu müssen.

Der KOCO® ist als semi-kontinuierlicher Coater konzipiert und zeichnet sich durch einen hohen Durchsatz aus. Dabei basiert die Prozessmaschine auf dem bewährten, patentierten Design aller L.B. Bohle Tablettencoater.

„Eine besondere Herausforderung stellt auch die Integration der einzelnen Komponenten in die Gesamtsteuerung dar“, erklärt Teske. Der Produktionsprozess wird über ein zentrales SCADA-System kontrolliert und bedient, welches sich von mehreren Positionen im Raum bedienen lässt. „Ein besonderes Augenmerk liegt hierbei auf den Schnittstellen zwischen den verschiedenen Steuerungen unserer Projektpartner, dem kundenseitigen MES und unserer selbstentwickelten Bedienoberfläche. Nur durch die enge Zusammenarbeit zwischen L.B. Bohle, den Lieferanten und dem Kunden lässt sich eine intuitive und flüssige Bedienung der komplexen Gesamtanlage realisieren“, so Teske weiter.

Lorenz Bohle als treibende Kraft

Für Unternehmensgründer Lorenz Bohle, Vordenker und Impulsgeber im Bereich Continuous Manufacturing bei L.B. Bohle, ist das Projekt ein weiterer Meilenstein des Unternehmens. „Im Bereich Continuous Manufacturing haben wir am Markt eine Vorreiterrolle und ganz gewiss auch eine technologische



Vom Pulver zur gecoateten Tablette: Besonders herausfordernd war die Integration der einzelnen Komponenten in die Gesamtsteuerung.

Spitzenposition, die durch Patente gesichert ist. Der Markt öffnet sich immer mehr für kontinuierliche Verfahren und es war aus unserer Sicht richtig, auch in diesem Bereich große personelle und finanzielle Aktivitäten einzuleiten“, analysiert Bohle stolz. Insbesondere in den kommenden Jahren erwartet man in der Pharmazie einen großen Zuwachs und Aufbau von



kontinuierlichen Produktionsanlagen und -stätten. „Um dieser erhöhten Nachfrage auch weiterhin entsprechen zu können, haben wir unser neues Werk 4 gebaut, in dem ausschließlich Anlagen der QbCon®-Reihe gefertigt werden. Wir wollen schließlich unsere Platzierung am Markt festigen und ausbauen“, stellt Bohle die Weichen weiterhin auf Wachstum.

Insgesamt wird der Großauftrag das Unternehmen gut zwei Jahre fordern. Der FAT (Factory Acceptance Test) ist im Werk 4 für Anfang Mai 2022 geplant. Danach wird die Anlage im Werk des Kunden installiert, so dass der SAT (Site Acceptance Test) im Dezember 2022 absolviert werden kann. Der Kunde plant auf der Anlage die Verarbeitung von hochpotenten Wirkstoffen.

INGO KÜSEL ÜBERNIMMT VERKAUFSGEBIET DEUTSCHLAND-OST

Neue GebietsVerkaufsleiter für Mittel- und Osteuropa

Ingo Küsel, bislang verantwortlich für den asiatischen Raum, hat im Laufe der zweiten Jahreshälfte zusätzlich die Betreuung der Kunden und Interessenten im Verkaufsgebiet Deutschland-Ost übernommen. Gemeinsam mit dem bisherigen Vertreter Hans-Jürgen Pedde wird Küsel das Gebiet bis zum Ende des Jahres betreuen und danach die Region verantworten.

„Hans-Jürgen Pedde ist quasi ein Bohle-Vertriebler der ersten Stunde“, berichtet Tim Remmert (Geschäftsführer Vertrieb). Gemeinsam mit Unternehmensgründer Lorenz Bohle verkaufte Pedde bereits seit Mitte der 1980er Jahre erfolgreich Handling- und Prozessmaschinen. „In den ersten Jahren war Hans-Jürgen Pedde noch als klassischer Handelsvertreter unterwegs und vertrat mehrere Lieferanten für die pharmazeutische Tablettenproduktion. Zuletzt war er allerdings exklusiv für L.B. Bohle aktiv“, schildert Remmert. Hans-Jürgen Pedde geht zum Jahresende in den Ruhestand.

„Hans-Jürgen Pedde gelang es, eine Vielzahl von Bohle-Anlagen in Produktionsstandorten der Region zu installieren. Er verfügt über ein herausragendes Netzwerk. Ingo Küsel findet eine hervorragende Basis vor“, stellt Remmert fest.

Joachim Kraft in den Ruhestand verabschiedet

Durch das altersbedingte Ausscheiden von Joachim Kraft zum 30. Juni 2021 musste L.B. Bohle die Position eines Gebietsverkaufsleiters neu besetzen. „Joachim Kraft ist nach 22 sehr erfolgreichen Jahren in unserem Unternehmen in den wohlverdienten Ruhestand gewechselt“, sagt Burkhard Schmidt (Vertriebsleiter). „Mit seinem umfangreichen Fachwissen und seiner Menschenkenntnis hat er den Erfolg unseres expandierenden Unternehmens stets mitgetragen und war ein intern und extern sehr geschätzter Kollege und Berater“, so Schmidt weiter.



Nach 22 sehr erfolgreichen Jahren verließ Joachim Kraft (2.v.r.) im Sommer das Unternehmen. Neben den Geschäftsführern Tim Remmert (re.) und Thorsten Wesselmann (li.) verabschiedeten Vertriebsleiter Burkhard Schmidt und viele Mitarbeiter ihn mit einem Präsent.

Joschka Raby übernimmt Vielzahl europäischer Länder

Da das Ausscheiden von Joachim Kraft frühzeitig bekannt war, schaffte L.B. Bohle einen reibungslosen Übergang auf dieser Position. Bereits zum 1. Januar 2021 verstärkte Joschka Raby das Vertriebsteam und konnte sich so optimal und im engen Austausch mit Joachim Kraft in das Verkaufsgebiet und das Produktportfolio einarbeiten.

Joschka Raby ist von nun an u.a. für Skandinavien, UK, die Benelux-Staaten, Italien und Ägypten verantwortlich. „Durch die sechsmonatige, gemeinsame Übergangszeit haben wir eine nahtlose Übergabe sichergestellt“, erklärt Burkhard Schmidt. „Leider konnten durch die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Kontakt- und Reisebeschränkungen unsere Kunden nicht persönlich besucht werden“, berichtet Schmidt.

Matthias Dietz scheidet im Sommer 2022 aus

Auch auf der Position des Gebietsverkaufsleiters für Osteuropa und Russland musste L.B. Bohle aktiv werden. Matthias Dietz wird das Unternehmen im August 2022 ebenfalls aus Altersgründen verlassen. „Zum 1. Juli 2021 hat mit Valeri Raiswich bereits der Nachfolger bei uns angefangen. Analog zur Nachfolge bei Herrn Kraft, werden wir auch bei Matthias Dietz eine lange gemeinsame Einarbeitung und Übergabe gewährleisten“, so Schmidt. Im russischen Markt und den angrenzenden Ländern ist L.B. Bohle hervorragend präsent und hat mit Michael Kurako einen bestens vernetzten lokalen Vertreter. „Durch die Tatsache, dass Valeri Raiswich fließend russisch spricht, werden wir den Kontakt zum Kunden nochmals intensivieren können“, hofft Schmidt auf noch besseren Austausch mit den Kunden und Interessenten.

3 Fragen an...



INGO KÜSEL
GEBIETSVERKAUFSLEITER

1. Sie sind seit 2018 bei L.B. Bohle und betreuen eigentlich den asiatischen Raum. Wie kam es zu der neuen Aufgabe?

Ingo Küsel: Ganz klassisch: Der bisherige Vertreter, Hans-Jürgen Pedde geht Ende 2021 in den Ruhestand. Im Rahmen der Nachfolgeregelung wurde ich von der Geschäftsführung angesprochen, ob ich mir vorstellen könne, diese Tätigkeit zu übernehmen. Da es eine sehr reizvolle Aufgabe ist, habe ich natürlich zugesagt.

2. Wo sehen Sie hauptsächlich die Unterschiede in den beiden Märkten?

Küsel: Die Mentalität der Menschen ist schon sehr unterschiedlich. In Asien denken die Menschen (noch) nicht so stark an Nachhaltigkeit. Wenn es billig geht, warum dann teuer kaufen? Es wird zuerst die Höhe der Neuinvestition beurteilt. Langlebigkeit und geringe Ersatzteilinvestitionen werden kaum beachtet. Dagegen wird in Deutschland mehr auf die Gesamtinvestition, also die Maschinenlaufzeit, geschaut.

3. In Ostdeutschland sind bereits zahlreiche Anlagen installiert – was sind Ihre Ziele?

Küsel: Jeder Vertriebler möchte so viele Maschinen wie möglich verkaufen. Unabhängig vom Markt oder der Maschinengröße. Ein Meilenstein wäre für mich persönlich, auch mal einen Coater der BFC-Reihe verkaufen zu können. Für meinen bisherigen Markt in Asien, ist dieser Maschinentyp allerdings in den meisten Fällen „over engineered“.

3 Fragen an...



JOSCHKA RABY
GEBIETSVERKAUFSLEITER

1. Sie sind im Januar 2021 im Lockdown zu L.B. Bohle gekommen, wie war der Einstieg und der erste Kontakt mit Kunden bzw. Interessenten?

Joschka Raby: Zunächst einmal möchte ich betonen, dass ich bei L.B. Bohle hervorragend aufgenommen wurde. Die Kontaktpflege zum Kunden gestaltete sich allerdings vor allem in meinen ersten Monaten herausfordernd. Der Kundenkontakt war geprägt von E-Mails, Video-Meetings oder Telefonaten. Zum Aufbau eines Vertrauensverhältnisses sind aber persönliche Treffen elementar. Ich freue mich, dass Dienstreisen und persönliche Kontakte nun wieder vermehrt möglich sind.

„L.B. Bohle ist als Technologieführer durch den starken Fokus auf kunden- und lösungsorientierte, vor allem aber bahnbrechende Innovationen weltweit bekannt.“

2. Sie betreuen vorwiegend Mittel- und Nord-europa. Welche Potentiale und Bestrebungen für die Einführung von Continuous Manufacturing erkennen Sie dort?

Raby: Die kontinuierliche Fertigung rückt immer mehr in den Fokus unserer Kunden – nicht zuletzt aufgrund der zahlreichen Vorteile in puncto Qualität, Flexibilität, Bediener-sicherheit und Kostenersparnis. Mit unserer QbCon®-Serie sind wir technologieführend am Markt und das Interesse an unseren Prozessmaschinen ist groß. Zahlreiche Installationen in Europa, wie u.a. eine voll kontinuierliche High-Containment-Anlage – beginnend beim Dosieren und Mischen, über Feuchtgranulation, Trocknung und Tablettierung bis hin zum Coating – bei einem deutschen Global Player sei hier ein Beleg. Generell sehe ich großes Wachstumspotential in diesem Marktsegment.

3. Was reizt Sie an der Marke L.B. Bohle?

Raby: L.B. Bohle ist als Technologieführer durch den starken Fokus auf kunden- und lösungsorientierte, vor allem aber bahnbrechende Innovationen weltweit bekannt. Außergewöhnliche Qualität bei Maschinen sowie Dienstleistungen und Service sichern eine hohe Akzeptanz beim Kunden. Zudem wird durch ein stetiges, nachhaltiges und vor allem gesundes Wachstum die Marktposition gefestigt und ausgebaut.

3 Fragen an...

VALERI RAISWICH
GEBIETSVERKAUFSLEITER



1. Aus welcher Branche kommen Sie zu L.B. Bohle bzw. was ist Ihr beruflicher Hintergrund?

Valeri Raiswich: Nach meinen Hochschulabschlüssen in Deutschland und England durfte ich in den letzten 15 Jahren Berufserfahrung im nationalen und internationalen Vertrieb mit Batterielösungen für die Luft- und Raumfahrt sammeln.

Seit dem Jahr 2011 arbeitete ich bei meinem früheren Arbeitgeber als Senior Sales Manager Aerospace und betreute Kunden in der Region EMEA (Wirtschaftsraum Europa, Naher Osten und Afrika). Die Märkte in Osteuropa und Zentralasien gehörten mit zu den wichtigsten Exportmärkten des Unternehmens.

2. Der osteuropäische, vor allem der russische Markt, ist sehr bedeutend für L.B. Bohle. Was sind Ihre Ziele in den Märkten?

Raiswich: Der osteuropäische Markt für Maschinen und Anlagen in der pharmazeutischen Industrie ist innerhalb der letzten Jahre sehr stark gewachsen. Aufgrund der Marktgröße und beträchtlicher Investitionen in die lokale Fertigungsinfrastruktur, nimmt der russische Markt für L.B. Bohle eine führende Rolle in dieser Vertriebsregion ein.

Mein Ziel ist es, die von L.B. Bohle und unseren lokalen Vertriebspartnern in Osteuropa gemeinsam erarbeitete Marktposition nachhaltig zu stärken und weiter auszubauen. Dabei möchte ich insbesondere meine Erfahrung aus einigen in Osteuropa erfolgreich realisierten Projekten für L.B. Bohle, unsere Kunden und Vertriebspartner gewinnbringend einsetzen.

3. Welche Herausforderungen in der Region, die Sie verantworten, sehen Sie im Markt und was sind die Lösungen?

Als eine Herausforderung kann man die geographische Distanz und die Corona-bedingten Lockdowns sowie damit verbundenen Reiseeinschränkungen ansehen.

Diese Faktoren erschwerten in letzter Zeit für uns wichtigen Aktivitäten wie persönliche Kundenkontakte, Produktversuche und Werksabnahmen der Kunden bei L.B. Bohle, sowie die Installations- und Servicearbeiten bei unseren Kunden vor Ort.

Mit Hilfe unserer Vertriebspartner in den Märkten und tatkräftiger Unterstützung vieler Kollegen aus den Bereichen Projektleitung, After Sales und Technik ist es uns gut gelungen die erforderliche Kundennähe aufrecht zu erhalten und somit eine adäquate Kundenbetreuung zu gewährleisten.

Um den Wachstumskurs für L.B. Bohle in dieser Vertriebsregion erfolgreich fortzuführen, werden wir die Arbeit am Kunden zusammen mit den zuständigen Vertriebspartnern intensivieren.

Zusätzlich werden wir versuchen unsere Vertriebsaktivitäten geographisch auf die Länder mit vorhandenem Marktpotential in der Region zu erweitern, in denen wir bis jetzt noch nicht aktiv waren.

BLICK IN DIE USA: SERVICE CENTER MIT NEUEN MASCHINEN

Großauftrag aus der
Nahrungsergänzungsmittelindustrie

L.B. Bohle setzt im Service Center am Standort Warminster (USA) auf Expansion. „Wir haben unsere US-Repräsentanz in den zurückliegenden Monaten umfassend erweitert und das Labor auf den neusten technischen Stand gebracht“, berichtet Tim Remmert, Geschäftsführer Vertrieb. Im Service Center stehen den Kunden jetzt ein renoviertes Labor und eine Werkstatt für die Aufbereitung gebrauchter Maschinen zur Verfügung. „Außerdem haben wir den Standort um ein Ersatzteillager erweitert“, erklärt Martin Hack, Vice-President und General Manager L.B. Bohle LLC. Damit sei L.B. Bohle bei entsprechendem Bedarf jetzt noch schneller lieferfähig. Perspektivisch werden Einzelteile für alle gängigen Maschinen aus dem Bohle-Portfolio vorgehalten.

Ein weiterer Pluspunkt in der erweiterten Servicestrategie ist auch die neugegründete Abteilung zur Aufbereitung und Vermarktung von generalüberholten Maschinen und Anlagen, sogenannten Retrofits.

Renoviertes Testzentrum mit mehr Maschinen

Im renovierten US Service Center können Kunden nun alle Prozessschritte der Tablettenproduktion testen oder ihre Prozesse optimieren. Von der Einwäge über die Granulation, Mischen, Sieben und Mahlen bis hin zum Tablettencoating stehen alle Prozessschritte zur Verfügung. Ergänzt wird der Maschinenpark durch das F&E-Gerät QbCon® 1, das die Doppelschneckengranulierung und echt-kontinuierliche Trocknung realisiert. Komplettiert wird der Maschinenpark durch verschiedene Handling-Geräte und die Containerreinigung PUR.

„Wir stellen unseren Kunden und Interessenten aus dem Bereich Pharma, Chemie und Nahrungsergänzung ein verbessertes Umfeld für Tests und technische Schulungen, die Entwicklung von Prozessen und zur Prozessoptimierung und für Praxisseminare zur Verfügung“, so Martin Hack.

„Vor Ort können gemeinsam mit unseren Prozess-Experten Problemlösungen entwickelt und Scale-up-Projekte realisiert werden“, ergänzt Mike Fazio, Sales Manager, Batch & Continuous Processing Systems in den USA.

Gute Erreichbarkeit

Der bereits 1990 gegründete US-Standort von L.B. Bohle in Warminster, Pennsylvania, profitiert von





Maschinen USA

- ✓ Trockengranulierer BRC
- ✓ QbCon* 1 - Doppelschnecken-Granulation & Echt-kontinuierliche Trocknung
- ✓ Tablettencoating Technologien BFC 5 und BTC 100
- ✓ **Mahlen und Sieben:** Bohle Turbo Sieb BTS 200 und Bohle Turbo Mühle BTM 150
- ✓ **Mischen:** LM 40 und PM 400
- ✓ Container-Reinigung PUR
- ✓ Verschiedene Geräte zum Material-Handling



Im renovierten US Service Center können Kunden nun alle Prozessschritte der Tablettenproduktion testen oder ihre Prozesse optimieren.

seiner günstigen Lage. Das Service Center befindet sich nur 30 Minuten nördlich des internationalen Flughafens Philadelphia.

„Mehrere Kunden haben sich bereits für umfassende Versuche und Testreihen angemeldet. Wir freuen uns darauf, Kunden und Interessenten mit unserer Expertise und Know-how zur Verfügung zu stehen“, sagt Fazio abschließend.



USA: L.B. Bohle, LLC

700 Veterans Circle Suite 100
USA-Warminster, PA 18974

Telefon: +1 (215) 957- 1240

E-Mail: info@lbbohle.com

Großprojekt - Zwei BRC, zwei BTC und viel mehr

Kurzfristiger Verkaufserfolg ist beim Vertrieb von Investitionsgütern eher selten. In der Regel bahnen sich Geschäftsbeziehungen über einen längeren Zeitraum an. So auch bei einem jüngeren Vertriebs-erfolg in den USA. Der erste Kontakt mit dem amerikanischen Hersteller von Nahrungsergän-zungsmitteln Now Foods im Jahr 2015 beruhte auf einem grundsätzlichen Interesse an einem BRC 100 Trockengranulierer.

Anfang 2021 hat sich die Ausdauer in der Kun-denbetreuung ausgezahlt. Now Foods hat einen Großauftrag über eine Vielzahl von Prozess- und Handlingmaschinen an L.B. Bohle vergeben: zwei Trockengranulierer BRC 100, zwei Tablettencoater BTC 400, zwei Containermischer PM 2400, elf Hub-



Der Bohle Tablet Coater BTC steht für wirtschaftliches Tablettencoating. Ein flaches Tablettbett, patentierte Luftführung und hohe Sprühmengen sichern die Qualität und verkürzen die Prozesszeiten um bis zu 35 %.



Martin Hack (li.) und Mike Fazio freuen sich über das neue und größere Service Center am Standort in Pennsylvania.

säulen HS 2000, zwei Reinigungssysteme PUR und 60 2000-Liter-Behälter. „Wir sehen diesen Großauftrag als wichtigen Erfolg, weil der Kunde nicht aus der Pharma-Industrie kommt“, sagt Martin Hack.

„Im Zuge einer Standorterweiterung des Kunden wurde Jahre nach dem Erstkontakt neues Equipment benötigt“, berichtet Sales Manager Mike Barker. Im Fokus der neuen Anfrage standen das Mischen im großen Produktionsmaßstab und die Walzenverdichtung.

Mitte 2020 startete der Kunde die Entwicklung einer Prozesslösung inklusive Granulation, Mischen, Coating, Reinigen und Behältersysteme. Zum Jahreswechsel 2020/2021 wurde das Gesamtprojekt von Now Foods unternehmensintern bewilligt.

„Zu diesem Zeitpunkt stand L.B. Bohle allerdings nur als Lieferant für Mischsysteme und Behälter fest“, berichtet Barker.

Durch ein Gespräch im Februar 2021 änderte sich diese Situation. Während der Präsentation des L.B. Bohle Portfolios mit der Führungscrew rückte die Granulations- und Coating-Kompetenz stärker in den Fokus. „Nach diesem Treffen wurde L.B. Bohle bevorzugter Lieferant für das gesamte Prozess-Equipment“, freut sich Barker.

Im Unterschied zur Pharma-Industrie produzieren Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln rund um die Uhr. Deshalb sind eine kontinuierliche Überwachung und Wartung der Anlagen durch L.B. Bohle erforderlich.

„Dieser Betreuungs- und Wartungsaufwand wird durch unser Servicetechniker-Team sichergestellt“, erklärt Hack. „Außerdem unterstützen wir bei der Entwicklung von Prozessen bis hin zur Integration bei bestehenden Anlagen und natürlich bei der Inbetriebnahme“, so Hack weiter. Die Installationen der Anlagen sind für das erste Quartal 2022 eingeplant.

GROSSPROJEKT FÜR KOLUMBIEN

Vertrieb in Südamerika zieht an

Insgesamt 65 Maschinen und Container umfasst das Großprojekt, das ab Mai 2022 beim Kunden in Kolumbien installiert wird.

„Mit diesem Projekt haben wir das bislang größte Auftragsvolumen in Südamerika erzielt“, stellt Tim Remmert (Geschäftsführer Vertrieb) fest. „Generell beobachten wir, dass die Verkäufe auf dem gesamten Kontinent wieder anziehen“, so Remmert weiter.

Beständigkeit führt zum Erfolg

Den ersten Kontakt mit dem kolumbianischen Kunden Tecnoquimicas gab es schon vor einigen Jahren. Die Beziehung wurde durch fortlaufende Besuche immer wieder intensiviert. Diese Kontinuität führte dazu, dass sich der Kunde für den Erwerb eines Bohle Turbo Siebs BTS entschied.

„Ausschlaggebend für die jüngste Auftragserteilung war sicherlich der gemeinsame Referenzbesuch bei einem Kunden in Costa Rica, um unsere Maschinen in der Produktion zu sehen und Erfahrungen auszutauschen“, berichtet Gebietsverkaufsleiter Peter Pogoda. „Nach diesem Besuch nahm das Projekt Tempo auf und die Gespräche wurden detaillierter“, sagt Pogoda.

Dadurch, dass L.B. Bohle sehr auf die Anforderungen und Fragen des Kunden eingegangen ist, konnte Vertrauen aufgebaut werden. Im Dezember 2020 erreichte L.B. Bohle dann die Auftragserteilung.

Projektleitung sichert Zeitplan

Auf Grund des hohen Umfangs des Projekts hat L.B. Bohle intern zwei Projektleiter mit der Planung und Abwicklung betraut. Daniel Dück und Hendrik Voß



Der BTC 400, hier mit Hubsäule der SL-Baureihe, ermöglicht bis zu 35 % kürzere Prozesszeit im Vergleich zu herkömmlichen Coating-Systemen.

planten nicht nur die internen Abläufe, so dass der FAT-Termin im September und Oktober 2021 gehalten werden konnte, sondern stimmten sich auch in einer Vielzahl von Online-Sitzungen mit den Kunden ab.

Der FAT fand in zwei Phasen statt: U.a. wurden die Container per Remote-Sitzung abgenommen, die Prozessanlagen dagegen direkt vor Ort in Sassenberg und Ennigerloh. Glücklicherweise konnten sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Tecnoquimicas die Reise nach Deutschland zum FAT antreten. „Das L.B. Bohle Team in den Werken leistete während der Abnahmen hervorragende Arbeit. Jeder Kundenwunsch wurde – auch unter Zeitdruck – schnellstmöglich umgesetzt und jede Frage kommunikativ und kompetent beantwortet“, berichtet Pogoda.

„Generell war das Projekt von Beginn an von gegenseitigem Respekt geprägt und die Zusammenarbeit war sehr kooperativ“, gibt Pogoda Einblicke in die Abläufe und Atmosphäre. Die Installation und Inbetriebnahme der Anlagen ist im Werk ab Mai 2022 vorgesehen, so dass der Produktionsstart im September erfolgen kann.



Mit dem richtigen Erfolgsmix von Idee und Konstruktion gehört L.B. Bohle im Bereich der Mischtechnik für die Pharmaindustrie zu den führenden Unternehmen am Weltmarkt.



Das Projekt in Zahlen

- ✓ 2x Docking-Stationen
- ✓ 3x Turbo Sieb BTS 200
- ✓ Container-Mischer PM 5000
- ✓ Container-Mischer PM 2400
- ✓ Container-Mischer PM 2400 (mit Zerhacker)
- ✓ Hubsäule 5x HS 1000 SL
- ✓ 3x Hubsäule HS 400
- ✓ Tablettencoater BTC 400
- ✓ Container-Reinigung PUR / Container-Trocknung CDS
- ✓ 7x Container MCG 600
- ✓ 15x Container MCG 1200
- ✓ 5x Container MCG 2400
- ✓ 20x Container PEB 300

METFORMIN-AUFBEREITUNGS-STATION

Kombination aus Klumpenbrecher und konischer Siebmühle BTS

Bei der Behandlung der nicht insulinabhängigen Zuckerkrankheit Typ-2-Diabetes und bei Adipositas wird Metformin (chemisch 1,1-Dimethylbiguanid) zur Senkung des Blutzuckerspiegels eingesetzt. Es zählt damit zu den wichtigsten Medikamenten. Metformin senkt den Blutzuckerspiegel, indem es auf mehreren Wegen in den Glukosestoffwechsel eingreift. So wird die Zuckerfreisetzung aus der Leber gemindert und die Insulinempfindlichkeit der Körperzellen verbessert.

„Metformin ist preiswert in der Herstellung und wird in großen Mengen benötigt“, erläutert Vertriebsleiter Burkhard Schmidt einen Grund für den großvolumigen Einsatz von Metformin. Seit langem ist es als Standard-Medikament gegen Typ-2-Diabetes anerkannt und die Nachfrage ist weltweit hoch. Allein in Deutschland leben sieben Millionen an Diabetes erkrankte Menschen, von denen 90 % der Betroffenen an Typ-2-Diabetes leiden.

Metformin-Aufbereitungsstation für effiziente Produktion

Mit der neuen Metformin-Aufbereitungsstation ermöglicht L.B. Bohle eine effiziente und großvolumige Verarbeitung von Metformin. „Die mobile Station zerkleinert, entklumpt und siebt das Metformin, um es dann per Vakuum in die daneben positionierte Wirbelschichtanlage BFS zu transferieren“, berichtet Schmidt.

Das Rohmaterial liegt in Form von festen Blöcken vor, wird vom Bediener manuell ausgepackt und auf einer Hubvorrichtung in ergonomischer Höhe platziert. Mittels bequemer Steuerung am HMI wird die Plattform mit dem Produkt angehoben und der Metformin-Block wird der Zerkhacker-Einheit zugeführt. Eine vollständige Staubabsaugung ist jederzeit über eine Absauganlage gewährleistet.



Vorteile auf einem Blick

- ✓ Kompakte Bauweise – durch Fahrgestell mobil einsetzbar
- ✓ Bequeme Bedienung der Maschine per HMI. Zur Beschickung ist lediglich ein Bediener notwendig.
- ✓ Schnelles Entpacken der Metformin-Blöcke in ergonomischer Höhe
- ✓ Kurzer Produktions-Zyklus - ca. 40 Sekunden
- ✓ Schnelle Demontage zur Reinigung. Für die vollständige Demontage von Einlauftrichter und Zerkhacker wird eine Hubsäule benötigt.
- ✓ Hohe Flexibilität durch den Einsatz verschiedener Siebeinsätze
- ✓ Integrierter Vibrator bzw. Klopfer
- ✓ Inspektion des Prozesses – freie Sicht in den Einlauftrichter und auf den Zerkhacker
- ✓ Direkte Absaugung am Einfülltrichter möglich

Flexibler Einsatz durch verschiedene Siebeinsätze

Direkt unter der Hackseleinheit ist ein Bohle-Turbo-Sieb (BTS) angeordnet, das die zerkleinerten Metformin-Blocke siebt. Verschiedene Siebeinsatze mit unterschiedlichen Durchmessern sind dabei einsetzbar.

Am Auslass des BTS ist ein Saugschuh angeschlossen, der eine Verbindung zum Vakuumtransfersystem des L.B. Bohle Wirbelschichtsystems herstellt.

„Die mobile Station zerkleinert, entklumpt und siebt das Metformin, um es dann per Vakuum in die daneben positionierte Wirbelschichtanlage BFS zu transferieren.“

BURKHARD SCHMIDT
VERTRIEBSLEITER



Metformin ist ein wichtiges Medikament und wird in großen Mengen produziert. Die neue Metformin-Aufbereitungs-Station sichert eine besonders flexible Produktion.

GESAMTBETRIEBSLEITER ROBERT STAUVERMANN GEHT IN DEN RUHESTAND

Mario Maskort übernimmt zum Jahresbeginn 2022

Zum 31. Dezember 2021 endet eine Ära bei L.B. Bohle: Mit Robert Stauvermann wird nicht nur der Gesamtbetriebsleiter in den Ruhestand verabschiedet, sondern auch der Mitarbeiter der ersten Stunde des Unternehmens.

Als sich Unternehmensgründer Lorenz Bohle 1981 selbstständig machte, nahm Robert Stauvermann das Angebot an, gemeinsam ein Unternehmen von Grund auf aufzubauen und eigene Ideen einbringen zu können.

Mutige gemeinsame Schritte

„Natürlich war es zur damaligen Zeit ein recht mutiger Schritt, da ich beim Lohnhersteller Rottendorf Pharma eine sichere Anstellung als Schlosser hatte“, blickt Robert Stauvermann zurück. „Allerdings kannten wir unsere Stärken aus der gemeinsamen Zeit – Lorenz Bohle als Technischer Leiter und Macher, ich als Praktiker und Tüftler. Zudem wussten wir, dass unsere Ideen und Entwicklungen großes Potential besaßen“, erzählt Stauvermann.

Für Lorenz Bohle ist Robert Stauvermann „in all den Jahren seit der Unternehmensgründung ein entscheidender und vor allem zuverlässiger Faktor für L.B. Bohle bei der Entwicklung zum weltweit agierenden Unternehmen und zu einer anerkannten

Marke.“ Unzählige gemeinsame Stunden arbeiteten beide an Optimierungen und Entwicklungen, immer dem Bestreben folgend, das beste Ergebnis zu erzielen.

„Unser gemeinsamer Anspruch gilt bis heute: Immer die beste Lösung für den Kunden und höchste Qualität“, nennt Stauvermann ein Credo des Unternehmens.

Qualität als ein Erfolgsrezept

Schnell erkannte Lorenz Bohle, dass man, um die optimale Qualität sicherstellen zu können, eine eigene Fertigung aufbauen muss. „Und genau dafür war Robert Stauvermann immer der richtige Mann. Zunächst als Betriebsleiter und später als Gesamtbetriebsleiter für alle Werke verantwortlich sicherte er fortlaufend unseren Qualitätsanspruch und vermittelte Know-how und Wissen“, stellt Bohle fest.

Mit einem weinenden und einem lachenden Auge wird Robert Stauvermann zum Ende des Jahres 2021 das Unternehmen verlassen. „Ich freue mich auf die vor mir liegende Zeit und vor allem auf mehr Freiraum für meine Hobbies, wie das Reisen. Natürlich schwingt nach dieser langen gemeinsamen Zeit auch Wehmut mit, doch sehe ich L.B. Bohle für die Zukunft hervorragend aufgestellt. Wir werden weiterhin an der Top-Position in der obersten Liga spielen“, sagt Stauvermann abschließend und man erkennt seinen Stolz, ein Garant für die Erfolgsgeschichte zu sein.

Mario Maskort wird Gesamtbetriebsleiter

Intern wurde alles für eine reibungslose und erfolgreiche Übergabe der Betriebsleitung geregelt. „Mario Maskort, bislang als Werksleiter in Sassenberg für die Mischer- und Handling-Produktion verantwortlich, wechselte bereits im Juli 2021 nach Ennigerloh, um mit Robert Stauvermann alle Prozesse kennenzulernen“, erklärt Thorsten Wesselmann (Geschäftsführer Technik).

„Unser gemeinsamer Anspruch gilt bis heute: Immer die beste Lösung für den Kunden und höchste Qualität.“

ROBERT STAUVERMANN
GESAMTBETRIEBSLEITER

„Mario Maskort ist abteilungsübergreifend hervorragend vernetzt und geschätzt. Er wird die Position durch seine hohe Eigeninitiative sowie sein selbstständiges Handeln und seine Kommunikationsstärke hervorragend bekleiden.“

THORSTEN WESSELMANN
GESCHÄFTSFÜHRER TECHNIK

Mario Maskort ist Metallbau-Meister und bereits seit 1991 im Unternehmen tätig. Seit 2001 war er zunächst als Meister und später als Werksleiter für den Standort Sassenberg verantwortlich. „In den Jahren hat sich das Werk 2 unter seiner Leitung äußerst positiv entwickelt. Es besticht durch Produktivität, Liefertermintreue und Qualität“, stellt Wesselmann heraus.

„Mario Maskort ist abteilungsübergreifend hervorragend vernetzt und geschätzt. Er wird die Position durch seine hohe Eigeninitiative sowie sein selbstständiges Handeln und seine Kommunikationsstärke hervorragend bekleiden“, konstatiert Wesselmann abschließend.



Nach 40 Jahren als Führungskraft verlässt Robert Stauermann (re.) zum Ende des Jahres 2021 das Unternehmen. Mario Maskort übernimmt die Gesamtbetriebsleitung.

L.B. BOHLE ERNEUT ISO 14001:2015-ZERTIFIZIERT

Werk 4 wird maximal energieeffizient

Im September hat L.B. Bohle erfolgreich die Re-Zertifizierung gemäß ISO 14001:2015 abgeschlossen. Hinter dieser ISO-Norm verbirgt sich die internationale Umweltmanagementnorm, die weltweit anerkannte Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem festlegt.

„Neben der Einhaltung der umweltrelevanten Vorschriften, dem Verhindern von Umweltbelastungen durch nachhaltige Ressourcenverwendung durch emissions- und abfallarme Produktionstechniken und der Überwachung durch regelmäßige Überprüfungen von Umweltzielen ist auch der vorbeugende



Umweltschutz und der Schutz der Ökosysteme in der Umweltpolitik verankert“, erklärt Martin Schembecker, Leiter Qualitätsmanagement bei L.B. Bohle.

Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz

Die Themen Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Inno-

vationen stehen bei L.B. Bohle schon immer weit oben auf der Agenda. Bei der Planung des Werkes 4 wurde Energieeffizienz im besonderen Maße berücksichtigt. „Wir haben eine sechsstellige Summe für diese Maßnahmen beim Neubau investiert und das Gebäude gemäß Energieeffizienz 55 gebaut. D.h., dass das Gebäude nur 55 Prozent so viel Energie benötigt wie ein vergleichbarer Neubau, der den maximal zulässigen Wert nach der Energieeinsparverordnung (EnEV) erreicht“, erklärt Stiftungsvorsitzender Lorenz Bohle.

100 Prozent Grüner Strom

Durch die Installation einer Photovoltaikanlage auf dem Dach wird Energie gewonnen und zusätzlich ins Netz eingespeist. „Die gesamte Produktion der Maschinen erfolgt mit 100 Prozent Grünem Strom. Dieses gilt seit diesem Jahr für alle weiteren Unternehmensstandorte und den Betrieb der Gebäude“, so Bohle weiter.

„Die gesamte Produktion der Maschinen erfolgt mit 100 Prozent Grünem Strom. Dieses gilt seit diesem Jahr für alle weiteren Unternehmensstandorte und den Betrieb der Gebäude“, so Bohle weiter.

Die Büroheizungen werden im Werk 4 über modernste Wärmepumpentechnik versorgt und bei der Beleuchtung setzt L.B. Bohle ausschließlich auf LED-Technik. Auf der Parkfläche gibt es zudem ausreichende (Schnell-) Ladesäulen, um E-Autos laden zu können.

Zur Messung der Energieeffizienz und um somit Transparenz über den Verbrauch zu schaffen, wird ein Energiemanagementsystem (E3CON) installiert, mit dem weitere Optimierungen erzielt werden können.

Besonders energieeffizient: Das Werk 4 Gebäude wird gemäß Energieeffizienz 55 erbaut.

INNOVATION DAYS MIT DER KORSCH AG

Auftakt im September in Berlin

Mit den Innovation Days starteten L.B. Bohle und die KORSCH AG eine Workshop-Reihe mit hohem Praxisbezug zu aktuellen Themen und Trends der Tablettenproduktion. In praxisorientierten Fachbeiträgen stellten Spezialisten der beiden Unternehmen sowie Experten von Partnerunternehmen und Universitäten neuste Entwicklungen und Lösungen vor. Anschließend konnte das Wissen in Kleingruppen in Workshops mit direktem Maschinenzugang vertieft werden.

Gelungener Start mit 30 Teilnehmern

Die Premierenveranstaltung der Innovation Days fand vom 29. bis 30. September im Innovation Center auf dem neuen KORSCH-Campus in Berlin statt. 30 Teilnehmer informierten sich über die Themen Continuous Manufacturing, Containment und die Produktion von Mehrschichttabletten.



Dr. Robin Meier (2.v.r.) demonstrierte am QbCon® 1 die besonders effektive kontinuierliche Granulation und Trocknung und begeisterte die Teilnehmer.

INNOVATION DAYS 2021



„Wir wollten wieder einmal den direkten Kontakt zu unseren Interessenten und Kunden pflegen“, benennt Verkaufsleiter Burkhard Schmidt ein Ziel des Events. „Das ist uns auf jeden Fall gelungen, da wir trotz geltender Reisebeschränkungen der Konzerne und Unternehmen eine großartige Teilnehmerzahl erreichen konnten“, fasst Schmidt zusammen.

Fortsetzung im Mai 2022 bei L.B. Bohle

Schon vor der ersten Veranstaltung war beiden Unternehmen klar, dass es sich nicht um ein einmaliges Event handeln wird. „Wir sehen großes Potential in der Serie, da beide Unternehmen fortlaufend Innovationen und Optimierungen präsentieren“, sagt Tim Remmert (Geschäftsführer Vertrieb). „Genau diese Informationen wollen wir mit dem Format direkt an unsere Kunden kommunizieren. Vor Ort können wir an den Maschinen informieren und unsere Anlagen umfassend präsentieren“, so Remmert weiter.

Vom 18. bis 19. Mai 2022 wird L.B. Bohle Ausrichter der nächsten Veranstaltung sein und die kontinuierliche Anlage QbCon® im neuen Werk 4 präsen-

tieren, die kurze Zeit später an einen deutschen Konzern ausgeliefert wird. Diese Anlage ermöglicht die kontinuierliche Produktion von gecoateten Tabletten über die Feuchtgranulation.

„Wir sehen großes Potential in der Serie, da beide Unternehmen fortlaufend Innovationen und Optimierungen präsentieren. Genau diese Informationen wollen wir mit dem Format direkt an unsere Kunden kommunizieren. Vor Ort können wir an den Maschinen informieren und unsere Anlagen umfassend präsentieren.“

„Im Gegensatz zur Veranstaltung in Berlin planen wir aktuell den Workshop auf Englisch anzubieten, da wir fest davon ausgehen, dass auch die internationale Reisebereitschaft im Frühjahr nächsten Jahres höher sein wird“, berichtet Schmidt abschließend.

L.B. BOHLE EHRT JUBILARE

Erster Mitarbeiter seit 40 Jahren im Team

Das aktuelle Jahr war in puncto Jubilar-Feiern ein besonders intensives: Da aufgrund der Pandemie-Beschränkungen die Ehrung der Jubilare im Jahr 2020 leider ausfallen musste, fanden in diesem Jahr gleich zwei Feiern statt.

Bei beiden Feiern haben sich Stiftungsvorstand Lorenz Bohle und die Geschäftsführer Tim Remmert und Thorsten Wesselmann bei den zahlreichen Jubilaren für die langjährige Treue und Verdienste im Unternehmen bedankt.

„Ich freue mich, dass die Jubilar-Gruppen immer größer werden“, sagte Lorenz Bohle, beim Blick in den sehr gut gefüllten Raum. „Dadurch, dass wir neben den Jubilaren mit 10- und 25-jähriger Betriebszugehörigkeit inzwischen auch immer öfter Kollegen mit 30, 35 und 40 Jahren im Team bei der Feier begrüßen können, sind wir eine immer größere Runde“, stellte Bohle erfreut fest.

Zahlreiche Jubilare erfreuen Unternehmensleitung

„Die Mitarbeitererehrung ist uns besonders wichtig“, berichtet Thorsten Wesselmann. „Wir sind stolz, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dem Unternehmen so lange treu und verbunden bleiben“, so Wesselmann weiter.

Robert Stauvermann 40 Jahre bei L.B. Bohle

Einzelne Mitarbeiter bei den Jubiläumsveranstaltungen hervorzuheben, ist eigentlich nicht im Sinne von Unternehmensgründer Lorenz Bohle. Doch 2021 feierte mit Robert Stauvermann der Mitarbeiter der ersten Stunde des Unternehmens, seine 40-jährige Verbundenheit zum Unternehmen.

„Robert Stauvermann ist der erste Mitarbeiter, den ich eingestellt habe. Wir blicken zurück auf eine lange und erfolgreiche gemeinsame Zeit, für die ich mich hier besonders bedanken möchte“, würdigte Lorenz Bohle abschließend seinen engen Vertrauten.



**Jubilare
2020**

30 Jahre

Marek Schneider, Ludger Brune, Michael Probst

25 Jahre

Martin Schmitz, Sabine Brinkmann, Petra Löhner, Waldemar Stoll,
Andreas Martens, Jörg Oesterwinter, Björn Wingenbach,
Johann Neu, Ulrike Oppermann, Thorsten Pahlenkemper

10 Jahre

Eugen Lusin, Steffen Kelker, Katharina Knemeyer



**Jubilare
2021**

40 Jahre

Robert Stauvermann

35 Jahre

Hubert Fartmann, Carsten Keller, Marius Rudolf Höner, Klaus De Bock

30 Jahre

Willi Strotmeier, Michael Andre, Klaus Mußenbrock,
Mario Maskort, Helmut Weppel, Michael Reher,
Andreas Kramer, Ralf Koplín, Volker Bähr

25 Jahre

Andreas Gloger, Wolfgang Löhner, Ludger Stöppel,
Alexander Koch, Fuat Ucak, Mehmet Ucak

10 Jahre

Tobias Ohlmeier, Dietmar Brestel, Guido Schrameyer,
Ute Mönnigmann, Daniel Baraban



L.B. Bohle
Maschinen und Verfahren GmbH

Industriestr. 18
D-59320 Ennigerloh

+49 25 24 93 23 0
info@lbbohle.de

www.lbbohle.de

