

#TEC

MAGAZIN FÜR
TRENDS, KNOW-HOW
UND INSIGHTS RUND
UM DIE LOGISTIK.

Nº 6

ORTEC

OPTIMIZE YOUR WORLD

Megatrend Neo-Ökologie

Nachhaltigkeit in der Food-Logistik.



Getränke-Logistik
Effizient und kostenoptimiert.

Customer Support
Kommunikation ist alles!

Dekarbonisierung
ORTEC und Transporeon.



Liebe Leserinnen und Leser,

„neo“ muss nicht immer „neu“ bedeuten – daran musste ich denken, als ich mich mit dem Megatrend, den wir in dieser #TEC-Ausgabe näher vorstellen, beschäftigt habe. Die Ökologie erfährt offenbar eine Art Renaissance und wird damit zur Neo-Ökologie. Ökologie wird also neu gedacht. Doch was ist wirklich neu? Den Begriff selbst müssen wir sicher nicht mehr definieren, vielleicht aber seine Begleitumstände. Und die waren früher durchaus sehr emotional und sehr politisch. Erinnern Sie sich? Ökologie galt als negativ, einschränkend – oder sogar zurechtweisend.

Heute haben wir den Begriff Ökologie positiv umgedeutet. Er steht für unbedenklich und im besten Sinne für umweltverträglich. Ökologie darf jetzt sogar Spaß machen! Ich freue mich jeden Sonnabend über den Wochenmarkt vor meiner Haustür, auf dem ich frisches, regionales Biogemüse kaufe. Mein Auto habe ich abgeschafft, ich genieße es, mit dem Fahrrad entlang der Weser zur Arbeit zu radeln. Ganz ohne Einschränkungen.

Und das Beste: Mit der neu gedachten Ökologie kann – und darf – man sogar Geld verdienen. Das zeigt uns das Beispiel der „frischeKISTE“ aus unserer Titelstory, die ihre Kunden umweltfreundlich mit überwiegend regional angebauten Biowaren beliefert. Oder nicht zuletzt auch ORTEC: Wir helfen unseren Kunden bei der Optimierung der Laderaumauslastung und der Tourenplanung. Das senkt nicht nur den CO₂-Ausstoß, sondern spart auch Geld. Und das übrigens schon seit Jahrzehnten!

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre unserer „Neo“-#TEC-Ausgabe!

Ju-Young Seo

Head of Marketing DACH bei ORTEC

Neo-ökologisch: Die „frischeKISTE“

Neo-Ökologie beschreibt den großen gesellschaftlichen Veränderungsprozess hin zu einem ressourceneffizienten, nachhaltigen Wirtschaften. Und wohl kaum ein anderer Megatrend löst so umfangreiche Diskussionen aus wie die Frage um nachhaltiges Konsumieren und Ressourcenschonung.



Heinz-Jürgen Michel in der Packhalle

Der studierte Biologe und Landwirtssohn Heinz-Jürgen Michel lieferte 1994 die ersten Kisten mit frischem Obst und Gemüse aus. 1999 gründete er zusammen mit seinem Geschäftspartner Jochen Voigt die Firma „frischeKISTE“. Das Geschäftsmodell war von Beginn an „neo-ökologisch“ ausgerichtet – auch wenn der Begriff damals noch gar nicht erfunden war.

Heute beliefert das 30-köpfige Team der „frischeKISTE“ in der Woche rund 1200 Geschäfts- und Privatkunden im Großraum Bremen. „Und zwar fast ausschließlich mit regionalen Biowaren“, betont Michel im

Gespräch mit der #TEC-Redaktion. Die kommen überwiegend aus dem Umland, „in der Erntezeit aus einem Umkreis von maximal 50 Kilometern.“

Und wenn es das begehrte Obst und Gemüse gerade nicht in der Nähe gibt, dann „gilt für uns bei der Herkunft: Brandenburg vor Südeuropa. Auf Waren, die mit dem Flieger gebracht werden müssen, verzichten wir grundsätzlich“, so Michel. Die „frischeKISTE“ arbeitet zudem mit drei nahegelegenen Großhändlern zusammen, die alle weiteren Produkte zu liefern, die Michel und Voigt nicht selbst von den Bauernhöfen beziehen oder in der eigenen Bio-Gärtnerei auf rund sechs Hektar Fläche anbauen.

Hier wächst eine große Vielfalt an Gemüse heran. Die Gärtner planen die Fruchtfolge sorgfältig, um den Boden fruchtbar und die Pflanzen gesund zu halten. Bevor beispielsweise Kohlsorten gepflanzt werden, wird der Acker ein Jahr mit Klee gras bestellt, das von Schafen abgeweidet wird, die gleichzeitig einen großen Teil der Düngerversorgung sicherstellen.

Für renommierte Zukunftsforscher ist Neo-Ökologie der wichtigste Megatrend unserer Zeit, der die 2020er Jahre prägen wird wie kein anderer. Heinz-Jürgen Michel, Inhaber der „frischeKISTE“ aus Syke bei Bremen, lebt diesen Trend bereits seit 1994.

Somit wird das Land nicht nur als Produktionsfläche genutzt, sondern bietet Dank kleinflächiger Nutzung in Form von Blühstreifen, Hecken und Streuobstwiesen auch Lebensraum für eine große Artenvielfalt.

Bei der Belieferung der Kunden spielt die Logistik natürlich eine zentrale Rolle. Auch dabei nimmt die „frischeKISTE“ in punkto Ökologie eine Vorreiterrolle ein: „Schon 2003 war uns klar, dass der Diesel-Antrieb die Atemluft in den Städten zu sehr belastet und wir schafften das erste Erdgasfahrzeug an“, erinnert sich Michel. Bis 2009 wurde der Lieferservice komplett auf Erdgasantrieb umgestellt. Heute umfasst die Flotte sechs eigene Fahrzeuge. In der Bremer Innenstadt arbeitet die „frischeKISTE“ mit einem Kurierdienst zusammen, der die Waren mit Lastenfahrern zu den Kunden fährt.

Und die Tourenplanung? „Die machen wir mit einem kleinen Softwareprogramm“, erläutert Michel. Fünf bis sechs Touren pro Fahrzeug absolvieren die rund zehn Fahrer*innen täglich. In der Regel fahren sie immer ihre festen Touren ab, kennen ihre Stammkunden, die feste Abos bei der „frischeKISTE“ gebucht haben. „Manche Kunden lassen sich im Winter von uns in ihrer Wohnung beliefern, im Sommer dann direkt auf den Campingplatz in den Wohnwagen – das ändern wir mit nur einem Klick.“ Lediglich alle zwei, drei Monate müssten die Touren umfangreicher überplant werden.

Adress- oder Bestelländerungen sind bis 14.00 Uhr für die Lieferung am übernächsten Tag möglich – und für Michel überhaupt kein Ärgernis, im Gegenteil: „Meist kommen noch weitere Produkte in den Warenkorb hinzu, darüber freuen wir uns natürlich.“

Die Packhalle ist das Zentrum der Logistikaktivitäten: Zehn Packer*innen arbeiten hier auf einer Fläche von 225 Quadratmetern an Laufbändern. Auf Bildschirmen wird an jeder Packstation die bestellte Ware angezeigt. Eine integrierte Waage rechnet die Produkte grammgenau ab.

Die „frischeKISTE“ verbindet so ökologische Landwirtschaft und nachhaltiges Wirtschaften mit modernem Kundenservice – ein Paradebeispiel für den Megatrend Neo-Ökologie.

www.friskestikiste.de



In jedem #TEC-Magazin stellt ORTEC ausführlich einen Megatrend vor. Bislang sind folgende Ausgaben erschienen:

- #TEC No. 1: Megatrend „Wissenskultur“
- #TEC No. 2: Megatrend „New Work“
- #TEC No. 3: Megatrend „Konnektivität“
- #TEC No. 4: Megatrend „Urbanisierung“
- #TEC No. 5: Megatrend „Individualisierung“
- #TEC No. 6: Megatrend „Neo-Ökologie“

Über welche weiteren Megatrends und ihre Bedeutung für die Prozessoptimierung Ihres Unternehmens möchten Sie mehr wissen? Wir freuen uns auf Ihre Anregungen!

Alle Ausgaben finden Sie auch auf unserem #TEC-Blog: ortec-hashtec-blog.de



Mit optimierter Logistk gegen den Durst

Nach pandemiebedingten schwierigen Monaten hofft die europäische Getränkeindustrie jetzt auf bessere Zeiten: Vor allem die Bierbrauer setzen auf den Sommer. Damit der Nachschub nicht ausgeht, muss die Logistik stimmen.

Rund 20 Biermarken mit insgesamt über 100 verschiedenen Sorten sorgen für annähernd fünf Millionen Hektoliter Absatz pro Jahr: Mit diesen beeindruckenden Parametern gilt der ORTEC-Kunde als eines der größten Brauereunternehmen in der Alpenregion.

„Gemeinsam haben wir nach einer Lösung gesucht, um die Logistikprozesse der insgesamt zehn Braustätten und Manufakturen sowie den dazugehörigen ca. 30 Distributionszentren zu verbessern“, berichtet ORTEC-Projektleiter Jürgen Hagelstein. Dazu musste die nationale Belieferung von knapp 50.000 Cafés, Bars, Restaurants und Einzelhandelsgeschäften mit rund 3.000 verschiedenen Artikeln durch über 400 Lkw unter einen Hut gebracht werden. „Die Lösung sollte in SAP integriert und zeitgleich mit der SAP-ERP-Einführung implementiert werden.“

Dabei waren folgende Vorgaben zu erfüllen:

- » Reduzierung der Planungszeit, um den Lagern möglichst viel Flexibilität bei der Kommissionierung für Lieferungen am nächsten Tag zu ermöglichen
- » Reduzierung der Fahrstrecken pro Tour und der Fahrzeiten pro Lieferung, auch vor dem Hintergrund steigender Treibstoffpreise
- » Implementierung einer einzigen, standardisierten Lösung, um die datenbasierte Entscheidungsfindung zu verbessern

Die Lösung: Das ORTEC SAP Add-on für eine maßgeschneiderte Tourenplanung berücksichtigt gleichermaßen Aufträge, Fahrzeugdaten, Transportkosten sowie Fahrereinsatzpläne und die gesetzlich vorgegebenen Lenk- und Ruhezeiten. Die auf Basis mathematischer Algorithmen ermittelten Ergebnisse werden auf einer digitalen Karte und tabellarisch dargestellt.

„Unsere optimierte Tourenplanung und ergänzende Informationen, die direkt aus dem SAP-System bezogen werden, ermöglichen den Planern jetzt einen hervorragenden Überblick über alle Transport-, Planungs- und Dispositionskosten, die geplanten und zurückgelegten Strecken sowie über die möglichen Lieferzeiten“, erläutert der Projektleiter. Außerdem berücksichtigt die Softwarelösung Rücksendungen und eine Vielzahl weiterer Faktoren, die in den Planungs- und Dispositionsprozess einfließen. Und zwar nicht nur von Bierkästen, sondern auch von ganzen Tanklastfüllungen. Mehr über den spannenden „Beer Drive“-Prozess im Kurzinterview.

DREI FRAGEN AN JÜRGEN HAGELSTEIN

Tank statt Flasche: Spezialität „Beer Drive“

Um was geht es beim „Beer Drive“-Prozess?

„Wir ermöglichen Kunden mit eigenen Lagertanks jetzt zusätzlich auch eine routenoptimierte Belieferung mit Tanklastzügen. Diese verfügen über mehrere Kammern, den sogenannten Compartments, in denen jeweils ein Produkt gefahren werden kann. Das Ganze natürlich unter Erhaltung der Funktionen aus der Tourenplanung.“

Wie wurde der Prozess implementiert?

„Unter Berücksichtigung der Tankkammern haben wir neue Fahrzeuge in den Stammdaten angelegt, die „Bay Trucks“. Für sie können bis zu acht Compartments, aus denen sich das Tankvolumen in Litern ergibt, definiert werden. Innerhalb der Schnittstelle ORTEC Connector lassen sich diese Compartments sowie eine Produktmatrix an den Tourenplanungs-Optimierer übergeben.“

Und was kommt dabei heraus?

„Unsere Lösung sorgt beispielsweise dafür, dass nur identische Produkte innerhalb einer Kammer geplant werden, aber auch unterschiedliche SAP-Belege innerhalb einer Kammer berücksichtigt werden, wenn es sich um dasselbe Produkt handelt. Zudem wird eine weitere Kammer belegt, wenn die Menge des benötigten Produktes größer ist als die Kapazität einer Kammer. Und schließlich lassen sich die diversen Produkte bei Kammern unterschiedlicher Kapazität optimiert auf die verschiedenen Kammern verteilen.“

DER NUTZEN FÜR DIE BRAUEREI

- » Geringere CO₂-Emissionen
- » Effizientere Kostenstrukturen
- » Reduzierter Zeitaufwand für Planung, Transport und Auslieferung
- » Optimierte Routen und reduzierte Anzahl der Transportmittel
- » Verbesserte Planungs- und Dispositionsabläufe

! Gewusst, wie – ORTEC ist der Spezialist für die Getränke- und Brauereilogistik

„ORTEC blickt auf eine über 40-jährige weltweite Erfahrung mit ähnlichen Optimierungsprojekten nicht nur in der Bier-, sondern auch in der gesamten Getränke Logistik zurück. Ob in der Brauerei, im Abfüllbetrieb oder in der Distribution allgemein: Alle Kunden konnten mit Hilfe von ORTEC ihre Logistikkosten deutlich senken.“



Stefan Althoff
Senior Product Manager

+49 (0)421 - 960 39 356
stefan.althoff@ortec.com

Kommunizieren, koordinieren, organisieren

Kristen Dorf ist seit Anfang 2021 Director Global Customer Support bei ORTEC. Die gebürtige Amerikanerin kam zum ersten Mal während eines Schüleraustauschs in der 11. Klasse nach Deutschland. Nach ihrem Studium in Chicago führte sie ihr Weg bald zurück über den großen Teich – und zum ORTEC-Vorgängerunternehmen LOGIPLAN.

#TEC: Mitten in der Pandemie hast Du im Januar Deine neue Position als Director Global Customer Support bei ORTEC angetreten. War das eine besondere Herausforderung?

Kristen Dorf: Ich arbeite schon seit rund 17 Jahren bei ORTEC und habe viele Abteilungen kennengelernt. Da bin ich einiges gewohnt (lacht). In der Vergangenheit verliefen die ersten Monate eines Jahres immer eher ruhig. Ganz anders in diesem Jahr. Einige unserer Kunden waren mit ihren neuen Projekten im vergangenen Jahr coronabedingt noch etwas zurückhaltend, um dann aber im ersten Quartal 2021 voll durchzustarten. Daher war und ist hier viel los.

Im Support hast Du das Ohr direkt am Kunden. Wie strukturierst Du Deine Arbeit, um möglichst effizient helfen zu können?

Zunächst einmal bin ich ja nicht allein, sondern arbeite hier mit einem großartigen Team zusammen. Allein in Deutschland sind wir sieben Kolleginnen und Kollegen im Support. Meine Hauptaufgabe sehe ich darin, zu kommunizieren, zu koordinieren und zu organisieren. Unser Ziel ist es, vom ersten Ticket an in möglichst wenigen Runden schnell zu einer Lösung für unsere Kunden zu kommen. Und sollte es doch einmal haken, bin ich persönlich für die Eskalationsfälle da.

Fast alle ORTEC-Mitarbeiter*innen sitzen derzeit im Homeoffice. Was bedeutet das für den Global Customer Support?

Das ist keine große Umstellung für uns, da wir ohnehin selten bei unseren Kunden vor Ort sind. Das Telefon oder Skype waren schon vor Corona unsere wichtigsten Kommunikationstools. Auch früher habe ich bereits vom Homeoffice aus gearbeitet. Aber natürlich vermissen wir alle den persönlichen Austausch und die Treffen am Kaffeeautomaten.

Welche Eigenschaften sollte man für Deinen Job mitbringen?

Für mich ist eine professionelle Einstellung gegenüber dem Kunden das Wichtigste. Der meldet sich ja in den allermeisten Fällen nur bei uns, wenn er ein Problem hat. Wir brauchen hier den Blick auf das Ganze, um eine Lösung zu finden. Dabei helfen uns vor allem Geduld, Struktur und unsere gute Teamarbeit.



Kristen Dorf, Director Global Customer Support bei ORTEC

Verrätst Du uns, was die ORTEC-Kunden derzeit am meisten bewegt, sich bei Euch zu melden?

Wir bekommen verstärkt Rückmeldungen, dass die Systeme unserer Kunden seit Wochen und Monaten oft unter höherer Last arbeiten müssen als geplant. Das sind für uns auch positive Signale aus der Branche: In vielen Fällen brummt die Logistik wieder. Grundsätzlich ist die Bandbreite der Fragen, die bei uns eintreffen, natürlich enorm groß. Oft haben Anwender*innen auch Fragen zu den Ergebnissen unserer Optimierungsalgorithmen, von denen sie gerade zu Beginn des Einsatzes positiv überrascht sind. Hier helfen wir natürlich besonders gern mit einer Erklärung.

Du bist eine der dienstältesten Mitarbeiterinnen hier. Was zeichnet für Dich die Arbeit bei ORTEC aus?

Dafür, dass ich schon so lange hier bin, gibt es gute Gründe. Es gibt flache Strukturen, alle Kolleg*innen sind jederzeit ansprechbar. Ich weiß immer, wer mir helfen kann, wenn ich einmal nicht weiterkommen sollte. Jeden Tag erlebe ich, dass alle hier voll hinter unseren Produkten stehen, das macht mir einfach Spaß. Und das spüren hoffentlich auch unsere Kunden.

Du hast mittlerweile Wurzeln in Deutschland geschlagen und lebst mit Deiner Familie in Stuhr bei Bremen. Überkommt Dich manchmal noch Heimweh?

Die Sehnsucht nach den USA ist immer da, Ende 2019 war ich das letzte Mal in meiner Heimat. Das ist schon viel zu lange her! Ich vermisse es einfach, mich in den Flieger zu setzen und loszudüsen. Aber ich möchte auch betonen, dass ich sehr glücklich hier in Deutschland bin!

Dekarbonisierung: Bei Spediteuren ist noch Luft nach oben

Das Center for Sustainable Logistics and Supply Chains an der Hamburger Kühne Logistics University und das niederländische SmartFreight Centre haben in einer Studie die Dekarbonisierung des europäischen Straßengüterverkehrs aus der Perspektive der Spediteure untersucht.

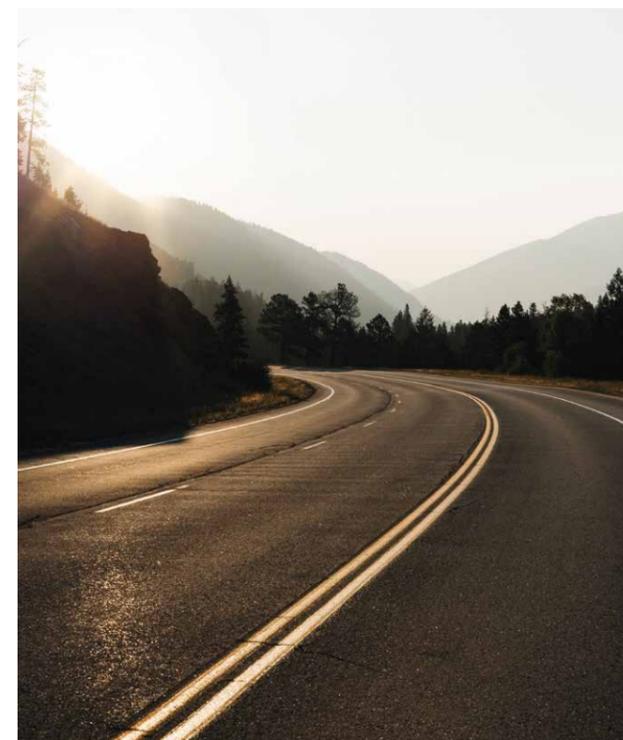
„Die Ergebnisse zeigen, dass die Spediteure je nach Flottengröße verschieden engagiert sind, um ihre CO₂-Emissionen zu senken“, berichtet Stephan Sieber, Geschäftsführer der Transportmanagement-Plattform Transporeon. Hintergrund: Das Unternehmen hat die Stichprobe von über 800 europäischen Spediteuren in 32 europäischen Ländern für die Studie zur Verfügung gestellt.

„Zwei Drittel der Transportunternehmen betrachten die Dekarbonisierung des Güterverkehrs als prioritär“, so Sieber weiter. Jedoch seien Unternehmen mit einem größeren Fuhrpark besser aufgestellt, um konkrete Schritte zur Senkung der transportbedingten CO₂-Emissionen umzusetzen. „Die Mehrheit der Spediteure mit weniger als 20 Fahrzeugen sieht dagegen derzeit nur einen geringen oder gar keinen geschäftlichen Vorteil in der Dekarbonisierung“, bedauert Sieber. Laut Studie sind die größten Hürden für eine nachhaltige CO₂-Senkung durch die Transportunternehmen die damit verbundenen Kosten, die Unsicherheit über die Kundennachfrage sowie über die Maßnahmen zur Emissionsreduzierung und neue Energietechnologien.

„Dabei bietet die Transportlogistik ein erhebliches Potenzial, den ökologischen Fußabdruck zu reduzieren“, betont Stefan Huntemann, Managing Partner bei ORTEC Deutschland. „Für viele unserer Kunden hat das Thema Nachhaltigkeit bereits einen ähnlich hohen Stellenwert wie die Senkung der Transportkosten.“

Gerade die Kombination aus Tourenplanung, Laderaumoptimierung und Zeitfenster-Management, wie sie die ORTEC-Lösungen bieten, mit der elektronischen Transportvergabe über die Transporeon-Plattform, fördert einen nachhaltigen Transport. Mit Vorteilen für alle: „Umweltschutz, Transparenz und Kostensenkungen gehen dabei Hand in Hand“, so Huntemann und Sieber unisono.

Dass nachhaltige Transporte für die Branche immer wichtiger werden, sei allen Beteiligten seit Jahren bewusst, denn: „Die Verlagerung ihrer gesamten Supply Chain zunehmend an Nachhaltigkeitskriterien aus. Schließlich spielen bei den Kaufentscheidungen der Verbraucher Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte eine immer wichtigere Rolle“, sagt Sieber. „Und ich sehe keinen Grund, warum in Zeiten der Digitalisierung kleinere Spediteure ihre Prozesse nicht genauso nachhaltig ausrichten können wie ihre größeren Mitbewerber.“



Nachhaltige Partnerschaft: ORTEC und Transporeon

Den Logistiksoftware-Spezialist ORTEC und die Transportmanagement-Plattform Transporeon verbindet seit September 2020 eine enge strategische Kooperation. Die Kunden profitieren dabei von dem sich perfekt ergänzenden Portfolio beider Unternehmen. ORTEC ist mit seinen vielfältigen Logistiklösungen vor allem im Bereich der Transportplanung, also der strategischen und taktischen Touren- und Laderaumoptimierung, aktiv. Transporeon ermöglicht seinen Kunden mit cloud-basierten Transport Management-Plattformen die Beschaffung und die Organisation von Transportvorgängen. So können gemeinsame Kunden die Logistik-Planungssoftware von ORTEC nutzen, um Ladeeinheiten und Touren zu optimieren, bevor sie die am besten geeigneten Dienstleister für alle logistikbezogenen Operationen über die Transporeon-Cloud auswählen und steuern.



Die Studie gibt es hier kostenlos zum Download (in englischer Sprache).

https://www.the-klu.org/fileadmin/the-klu.org/media/landingpages/SMEstudy/SFC-KLU_report_v5i.pdf



Strahmanns Welt der Logistik



Mit **ORTEC** effizient und nachhaltig planen.



ORTEC ROUNDTABLE
ONLINE EDITION: 16.09.2021



Erfahren Sie mehr über Innovationen der SAP-integrierten Paletten- und Laderaumoptimierung sowie über strategische und taktische Tourenplanung, auch für SAP S/4HANA.

Jetzt informieren Treffen Sie IT-Führungskräfte und Prozessoptimierungsexperten aus der ganzen Welt, um sich zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und über Anforderungen zu diskutieren.



LOGISTICS SUMMIT 2021
HAMBURG: 13.10. + 14.10.2021



Der Logistics Summit ist die Messe und Konferenz für Digitalisierung und Innovation in der Logistik. Informieren Sie sich über digitale Trends sowohl der Intralogistik als auch der Transportlogistik. Am 13.10. um 16

Uhr spricht unser Geschäftsführer Stefan Huntemann in seiner Masterclass über das Thema „Mathematik statt Bauchentscheidung – so optimieren Algorithmen Ihre Logistikprozesse“.

GEWINNSPIEL

Sudoku

Jetzt sind Sie gefragt: Zeigen Sie uns, was Ihr eigener Algorithmus so alles kann! Die Regeln sind einfach:

In jeder Zeile, jeder Spalte und jedem Block dürfen die Ziffern von 1 bis 9 nur einmal vorkommen.

		4			8			
	8		5				1	
		7	4	9		2		8
6						4	7	
		9				3		
	2	3						1
4		6		1	3	5		
	5				6		4	
			8			6		

Unter allen richtigen Lösungen verlosen wir das Kochbuch „Einfach nachhaltig kochen – Der Umwelt zuliebe“ von Maria Panzer.



Senden Sie uns das gelöste Sudoku per E-Mail an:
marketing.germany@ortec.com.
Teilnahmeschluss ist der 31. Oktober 2021.

Teilnahmebedingungen

Teilnehmen dürfen alle Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in Deutschland, Österreich und der Schweiz, ausgenommen Mitarbeiter*innen der beteiligten Firmen sowie deren Angehörige. Alle Daten werden nur für dieses Preisausschreiben genutzt und nicht an Dritte weitergegeben. Der Gewinn ist nicht übertragbar und wird nicht bar ausgezahlt. Der Gewinner/die Gewinnerin wird per Losverfahren ermittelt und anschließend schriftlich per E-Mail oder telefonisch benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

ORTEC
OPTIMIZE YOUR WORLD

Impressum
ORTEC GmbH • Am Winterhafen 3 • 28217 Bremen
Telefon: 0421 960 390 • info.de@ortec.com • www.ortec.com

Verfasser: Bonum news + marketing; Behrend Oldenburg
Konzept und Design: team:jken kommunikation gmbh & co. kg
Comic: Die Illustrationsagentur by Creative.ch GmbH; Raphael Bräsecke
Erscheinungsjahr: 2021