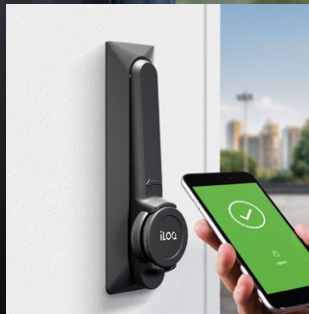


DIRAK[®]

HERBST/WINTER 2023

MAGAZIN



Zurück in die Zukunft

Neue Geschäftsführung
bei DIRAK

DIRAK Lösungen für iLOQ Zylinder

Next-Level-Verschlusslösungen



04



08

Inhalt



12



2



22

- 04 Neue Geschäftsführung: Zurück in die Zukunft
- 08 Polen und Rumänien: Die Weichen stehen auf Wachstum
- 10 DIRAK Unternehmen beim Global Summit in Italien
- 12 Das bietet DIRAK seinen Azubis
- 15 Wissen unter einem Dach
- 16 Das DIRAK Messejahr im Überblick
- 18 Was macht die Anwendungstechnik?
- 20 Anwendungstechnik unterstützt Vertrieb
- 21 Austausch über Lösungen und Produkte
- 22 ILOQ - Robustes Design trifft auf smarte Technik
- 25 Die neuen Kompressions-Drehriegel
- 26 Produktvorstellung Mechatronische Schließsysteme
- 28 Produktvorstellung Stangenschloss
- 29 DIRAK Lösungen in der Telekommunikation
- 30 Unser Sommerfest am Kernader See
- 32 Wussten Sie schon?
- 33 Ein Artikel pro Sekunde
- 34 Social Media auf Erfolgskurs
- 35 Kontakt: Immer auf dem Laufenden

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Jahr gab es einige Veränderungen bei uns, über die wir in dieser Ausgabe berichten. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Einblick in unsere Umstrukturierungen und unsere neuen Ziele getreu dem Motto „Zurück in die Zukunft“.

Neben weiteren Themen wie unserer globalen Entwicklung, Messeauftritten und unserem Sommerfest, informieren wir in diesem Magazin auch über unsere Produktneuheiten, die wir in den letzten Monaten gelauncht haben. Hierzu zählen z. B. unsere Verschlusslösungen für iLOQ Halbzylinder, die wir gemeinsam in einer Partnerschaft mit iLOQ entwickelt haben.

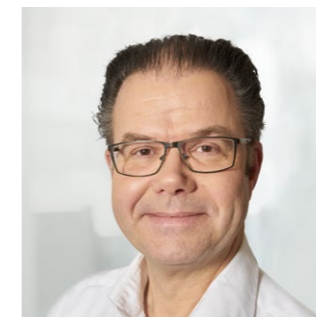
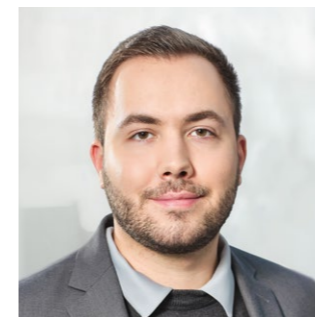
Unsere neuen Lösungen eignen sich für unterschiedlichste Anwendungen – sicherlich auch für Ihre. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße

Lukas Ramsauer
Gesellschafter

Michael Ramsauer
Gesellschafter

Jens Boche
Geschäftsführer der DIRAK
Holding und DIRAK GmbH



VORWORT

Neue Geschäftsführung bei DIRAK

Zurück in die Zukunft

Im Juni dieses Jahres gab es einen Wechsel in unserer Geschäftsführung: Jens Boche ist seitdem gesamtverantwortlich für die komplette DIRAK Gruppe, um die DIRAK Organisation weltweit erfolgreich nach vorne zu bringen. Gemeinsam mit den Gesellschaftern Lukas Ramsauer und Michael Ramsauer verfolgt er das Ziel, als Familienunternehmen zu wachsen.

Hierbei sollen vor allem die **Werte Vertrauen und Fairness** im Fokus stehen. „Unsere Kunden stehen bei uns immer an erster Stelle“, erklärt Jens Boche. „Wir begleiten unsere Kunden persönlich mithilfe innovativer Produkte und Prozesse. Gemeinsam finden wir immer eine optimale Lösung für ihre Anwendungen.“ Dank transparenter Kommunikation, flacher Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und balancierten Arbeitslasten arbeiten wir Hand in Hand zusammen.

Unterstützt wird dies durch ein ausgebautes Schulungsangebot, welches durch die **DIRAK Academy** neu ins Leben gerufen wurde. So können wir gemeinsam besser auf die Herausforderungen unserer Kunden eingehen und noch effizienter beraten. Im Beitrag „Wissen unter einem Dach“ auf Seite 15 erfahren Sie mehr dazu.

„Unsere Kunden stehen bei uns immer an erster Stelle“

” Jens Boche

Jens Boche (r.) wird von Michael Ramsauer (l.) als neuer Geschäftsführer begrüßt.



■ **Um die Nähe zu unseren Kunden noch weiter zu verstärken**, setzen wir unter anderem auf globales Wachstum. Unsere Landesgesellschaften in Italien, Polen und Rumänien, die 2021 und 2022 erfolgreich gestartet sind, bauen hierzu ihre Vertriebsteams aus. Darüber hinaus werden wir auch in England ab Anfang des kommenden Jahres mit einem neuen Standort vertreten sein, und unser globales Netzwerk in Großbritannien erweitern. In den USA haben wir unsere Prozesse seit dem Umzug nach Manassas erfolgreich überarbeitet, sodass dort noch strukturierter und moderner gearbeitet werden kann. Auch in Indien, Middle East und Asien bauen wir derzeit unsere Aktivitäten zum weiteren Wachstum mit unseren eigenen, kompetenten Teams aus.

■ **In Ennepetal optimieren wir unsere Vertriebsstrukturen für eine ganzheitliche Betreuung unserer Kunden.** Unsere Mitarbeitenden aus den Bereichen Vertrieb National, Vertrieb International sowie Vertrieb Key-Account kümmern sich als feste Ansprechpartner um unsere Kunden. Zusätzlich unterstützen wir unsere Kunden, indem unsere Ansprechpartner aus den Vertriebsbereichen und dem Produktmanagement bzw. der Anwendungstechnik gemeinsam bei den Kunden vor Ort beraten und die passende Lösung finden. Lesen Sie dazu den Beitrag „Anwendungstechnik unterstützt Vertrieb“ auf Seite 20 für weitere Details.



■ **Unser Marketingteam sorgt dafür, dass DIRAK noch näher an seine Kunden rückt:** So sind wir in diesem sowie im nächsten Jahr auf vielen Fachmessen vertreten und bieten mit „DIRAK vor Ort“ Hausmessen bei unseren Kunden an. Über unsere Social Media Kanäle wie z. B. LinkedIn und YouTube geben wir einen Einblick hinter die Kulissen und berichten dort gleichzeitig über unsere innovativen und wegweisenden Lösungen.



■ **Hand in Hand mit Partnern und Mitarbeitenden**

Im Bereich Supply Chain Management gibt es Neuigkeiten zu berichten. Unsere verbundenen DIRAK Unternehmen können sich direkt an unserer Supply Chain bedienen. Jens Boche erläutert: „Hierzu gewähren wir unseren DIRAK-Unternehmen einen entsprechenden Zugriff auf unsere Systeme. Dank dieser Transparenz ist unsere Supply Chain deutlich verbessert und optimiert.“

■ **Unsere Belegschaftsvertretung: Von Mitarbeitenden für Mitarbeitende**
Wir ermöglichen unseren Mitarbeitenden eine balancierte Flexibilität, wie z. B. das teilweise mobile Arbeiten. Darüber hinaus haben wir eine Belegschaftsvertretung, bestehend aus neun Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Fachbereichen, für die Interessen unserer Mitarbeitenden gegründet, die bereits erste Erfolge verzeichnet: So können DIRAK Mitarbeitende über Corporate Benefits einkaufen

und erhalten exklusive Rabatte z. B. in den Bereichen Technik, Reisen, Mode und Wohnen. Darüber hinaus wird das eBike-Leasing mit JobRad realisiert. Der neue Geschäftsführer resümiert: „Aktuell ist bei uns Einiges in Bewegung. Ich freue mich, gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden an allen Standorten in Deutschland und weltweit, unsere Kundenanforderungen in vielen verschiedenen Projekten zu lösen. Hier blicke ich auf eine gemeinsam erfolgreiche Zukunft.“



Von l. nach r.: Michael Ramsauer, Jens Boche, Melanie Becker, Regine Kämper, Markus Krieger

Mehr Personal für DIRAK Polen und Rumänien

Die Weichen stehen auf **Wachstum**



Unsere Standorte in Polen und Rumänien wachsen stetig und bauen damit nicht nur unseren Kundenkreis aus, sondern heißen zur Verstärkung auch neue Mitarbeiter in der DIRAK Familie willkommen.

Bereits 2022 haben wir mit Patryk Michalowski den ersten Sales Manager im Außendienst für DIRAK Polen eingestellt, der auch selbst in seinem Vertriebsgebiet wohnt. Nun folgte Anfang des Jahres mit Przemyslaw Socha schon der zweite Sales Manager, der ebenfalls im Außendienst tätig ist. Kompetent ergänzt wird das Duo durch den Geschäftsführer Tomasz Schulz, sodass wir unsere polnischen Kunden gleich mit drei Experten direkt vor Ort betreuen können. Hinzukommen Joana Cywińska-Stopa und Natalia Zahnitko, zwei Mitarbeiterinnen

im Innendienst, sowie perspektivisch eine weitere Fachkraft für die technische Unterstützung, die für 2024 eingeplant ist. Dadurch werden wir den Standort ab nächstem Jahr mit sechs Mitarbeitenden betreiben und den Service und das Leistungsspektrum für unsere Kunden weiter konsequent ausbauen.

Neben der persönlichen Verstärkung und Präsenz haben wir zudem mit DIRAK Polen im Jahr 2023 gleich an drei Events teilgenommen: dem **Sales and Integration Workshop** in der Nähe von Warschau im Mai, sowie im September an den Messen **ENERGETAB** und **TRAKO**. Wir freuen uns über die rege Teilnahme, die vielen Besuche unserer Kunden sowie Interessenten und über die daraus entstandenen Chancen.

Patryk Michalowski
Außendienst



Przemyslaw Socha
Außendienst



Joana Cywińska-Stopa
Innendienst



■ **Großartige Nachrichten kommen auch aus Rumänien.**

Die Umsatzplanung für 2024 steigt im Vergleich zum Vorjahr um fünfzig Prozent. Ab Dezember erhöhen wir zudem auch an diesem Standort die Anzahl der Mitarbeitenden. Hierunter fallen eine Innendienstunterstützung für die Bereiche Lager und Verwaltung, sowie eine ungarische Vertriebsmitarbeiterin für unseren Abteilungsleiter. Mit dieser spezifischen Verstärkung werden wir sowohl unseren Vertrieb als auch die Nähe zum Kunden von Rumänien und Bulgarien auch auf Ungarn ausdehnen.



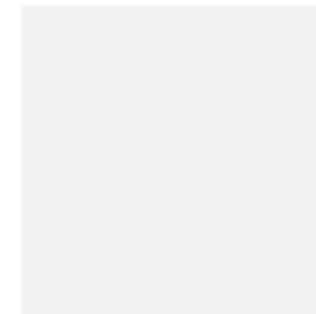
Kennlernen und Austausch in Mailand

DIRAK Unternehmen beim Global Summit in Italien

Unsere DIRAK Unternehmen aus den USA, Indien, China, Middle East, Singapur, Polen, Rumänien, Italien, Großbritannien und Deutschland haben sich in den Geschäftsräumen der neu gegründeten Niederlassung DIRAK Italien getroffen.

Bei dem Meeting im November standen das persönliche Kennenlernen sowie wichtige Beiträge der Niederlassungen im Vordergrund. In diversen Workshops wurden bestehende und neue Geschäftsfelder vorgestellt und diskutiert. Gemeinsam sind wir davon überzeugt, dass die verschiedenen Potenziale bei unseren verbundenen DIRAK Unternehmen noch intensiver verzahnt und somit optimiert genutzt werden können. Als DIRAK Gruppe wollen wir daher zukünftig die sich bietenden Chancen in den verschiedenen Märkten schneller erkennen und dadurch weltweit weiter Marktanteile gewinnen.

Durch die Vertiefung der globalen Kooperation in unserer Unternehmensgruppe wird das Lebenswerk von unserem Gründer Dieter Ramsauer weltweit als Name DIRAK geprägt werden. Unser Dank für die Durchführung des Global Summit gilt hier im Besonderen unseren Kolleginnen und Kollegen der DIRAK Italien sowie Herrn Achim Lange, für die hervorragende Organisation.



Starker Nachwuchs, starke Zukunft

Das bietet DIRAK seinen Azubis



Schon immer stand DIRAK neben Qualität für Innovationen – und diese gelingen nur mit neuen, frischen Ideen. Deswegen engagieren wir uns besonders für Auszubildende. Was für Schwerpunkte wir setzen, möchten wir kurz ausführen.



Der direkte Draht zu jungen Menschen ist uns wichtig, um ihnen einen guten Karrierestart zu bieten. Was könnte da besser sein als der Besuch einer Auszubildendenmesse an unserem Hauptstandort in Ennepetal? Gleich an zwei Tagen waren wir als Aussteller auf der „Zukunft EN“, die sowohl direkt in Ennepetal als auch im benachbarten Hattingen Berufseinstiegern eine erste Orientierung bieten sollte.

Dafür waren Ann-Kathrin Frank, unsere Personalmanagerin, die den Bereich Ausbildung bei uns verantwortet, und unsere Auszubildenden vor Ort und gaben spannende Einblicke in die vielfältigen Ausbildungsberufe bei DIRAK. Zudem stellten sie die DIRAK Gruppe und die zahlreichen Produkte vor, die uns fast überall im Alltag begegnen.

Das bieten wir für Deine Ausbildung

- + 35 Urlaubstage
- + Flexibles Arbeitszeitmodell
- + Zusätzliche Prämie zum Halbjahr und Jahresende
- + Mitarbeitererrabatte u.a. bei namhaften Onlineshops
- + Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- + Betriebliche Altersvorsorge und Vermögenswirksame Leistungen
- + Flache Hierarchien
- + Ausreichend Parkplätze
- + Willkommenspaket, Babybox, Jubiläumsvergütung, Arbeitsplatzbrillenzuschuss
- + Regelmäßige Firmenfeiern/-events

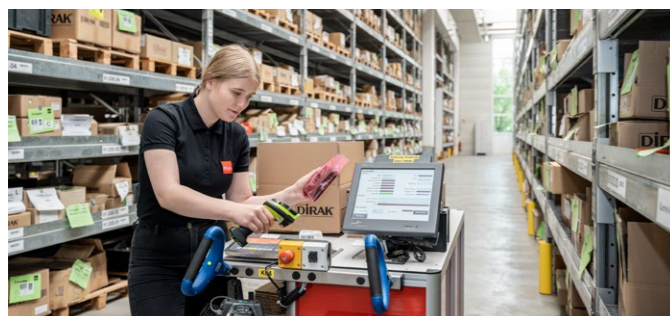
Von l. nach r.: Ann-Kathrin Frank, André Hermesmann, Anna Ritschel, Ismail Akbas

Und was spricht sonst noch für einen Karrierestart bei DIRAK? Außer großartigen beruflichen Perspektiven sind es vor allem jede Menge Benefits wie flexible Arbeitszeitmodelle, verschiedene arbeitsbezogene Prämien, individuelle Förderung und zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und vieles, vieles mehr.

„Wir möchten für unsere Kunden stets das beste Ergebnis erzielen. Dafür sind zufriedene und motivierte Mitarbeitende entscheidend. Das gilt bei uns auch schon für die Auszubildenden“, bringt es Ann-Kathrin Frank auf den Punkt. Deswegen stärkt DIRAK den Teamgeist auch regelmäßig mit verschiedenen Events. Dazu gehörte beispielsweise der Besuch bei den Schwelmer Baskets, die wir als Sponsor unterstützen.

„Wir möchten für unsere Kunden stets das beste Ergebnis erzielen. Dafür sind zufriedene und motivierte Mitarbeitende entscheidend. Das gilt bei uns auch schon für die Auszubildenden.“

Ann-Kathrin Frank



DIRAK Academy

Wissen unter einem Dach

Wir möchten für unsere Kunden nur das Beste – und das setzt bestens geschulte Mitarbeitende voraus. Mit der DIRAK Academy sorgt Udo Platz dafür, dass Innen- und Außendienst, aber auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Töchter sowie Distributoren unsere Produkte hervorragend kennen.

„Wir möchten unsere Kunden optimal beraten und betreuen“, betont Platz, der dafür ein dreistufiges Trainingskonzept entwickelt hat. Hier können die Teilnehmenden auf dem Level „Basic“ grundlegendes Wissen aufbauen, bei „Advanced“ und „Special“ werden die Inhalte immer spezifischer. „So sorgen wir dafür,

dass jede Kollegin und jeder Kollege vor allem das lernt, was für den jeweiligen Bereich sinnvoll ist.“ Deswegen können sie die einzelnen Module, egal auf welcher Stufe, unabhängig voneinander absolvieren.

Obwohl das Konzept bereits aufgeht, soll die Academy in Zukunft noch besser werden. Mit einem Schulungstool beziehungsweise Managementsystem, lassen sich die Module künftig noch leichter buchen. Damit möchten wir die Zufriedenheit unserer Kunden noch einmal stärken und die enge Bindung weiter intensivieren.

DIRAK ACADEMY FÜR WEN?

- Onboarding neue MA in allgemeinen Bereichen
- Onboarding neue MA in Technik und Vertrieb mit / ohne Branchenkenntnisse
- Onboarding MA in Auslandsgesellschaften
- Distributoren national / international
- Belegschaft
- Kunden bestehend und potentiell

TECHNISCHES TRAINING | MODULAR PRODUKTTRAINING

SPECIAL	Grundwissen über die DIRAK-Produkte Katalog Website	Die einzelnen Produktgruppen im Detail kennen, verstehen und anwenden.	Sonderthemen: Produktneheiten Projektbezogen DIRAK USPs
ADVANCED	BASIC	ADVANCED	SPECIAL

BASIC ADVANCED SPECIAL

DIE DIRAK ACADEMY

Von Stuttgart über Polen bis Indien:

Das DIRAK Messejahr im Überblick

Messen sind für uns nicht nur eine Gelegenheit, unsere Produkte und Neuheiten vorzustellen. Es sind Chancen, um mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen und persönliche Kontakte zu knüpfen – und das überall auf der Welt. Insbesondere in diesem Jahr war es spannend, da wir sogar auf einer Messe in Indien vertreten waren. Doch auch bekannte Industriemessen wie die Blechexpo in Stuttgart sowie die ENERGETAB und TRAKO in Polen waren für uns ein voller Erfolg.

■ Zum Ende des Messejahres stand mit der **Blechexpo** ein echtes Highlight auf dem Plan. Auf der internationalen Fachmesse für Blechbearbeitung konnten wir erstmals unsere Next-Level-Verschlusslösungen für iLOQ und die DIRAK SNAP-Technologie vorstellen. Das Interesse der Fachbesucher war groß und zeigte uns, dass beide Produkte eine Lücke im Markt füllen. Insbesondere für die neue iLOQ-Reihe, zu der Sie hier im Heft einen eigenen Beitrag finden, erhielt äußerst positive Resonanz. Es war großartig, dass wir uns an allen vier Tagen so intensiv mit den Fachbesuchern austauschen konnten.



Messekalender

EuroBLECH

22. bis 25. Oktober 2024
Hannover, Deutschland

InnoTrans

24. bis 27. September 2024
Berlin, Deutschland

Weitere Termine folgen



■ Energietechnik und Elektrotechnik
Auch hier zeigte sich ein großes Interesse der Besucher an unseren entsprechenden Branchenlösungen. Um unsere Bekanntheit in Polen zu steigern, machten wir in diesem Jahr zudem auf der **TRAKO in Danzig** Station.

Diese Messe gehört in Polen sowie in Mittel- und Osteuropa im Bereich Eisenbahn und Schieneninfrastruktur zu den bedeutendsten Veranstaltungen. Hier nutzten wir die Gelegenheit, in vielen Fachgesprächen unsere neuesten DIRAK Innovationen vorzustellen und wertvolles Feedback zu sammeln.



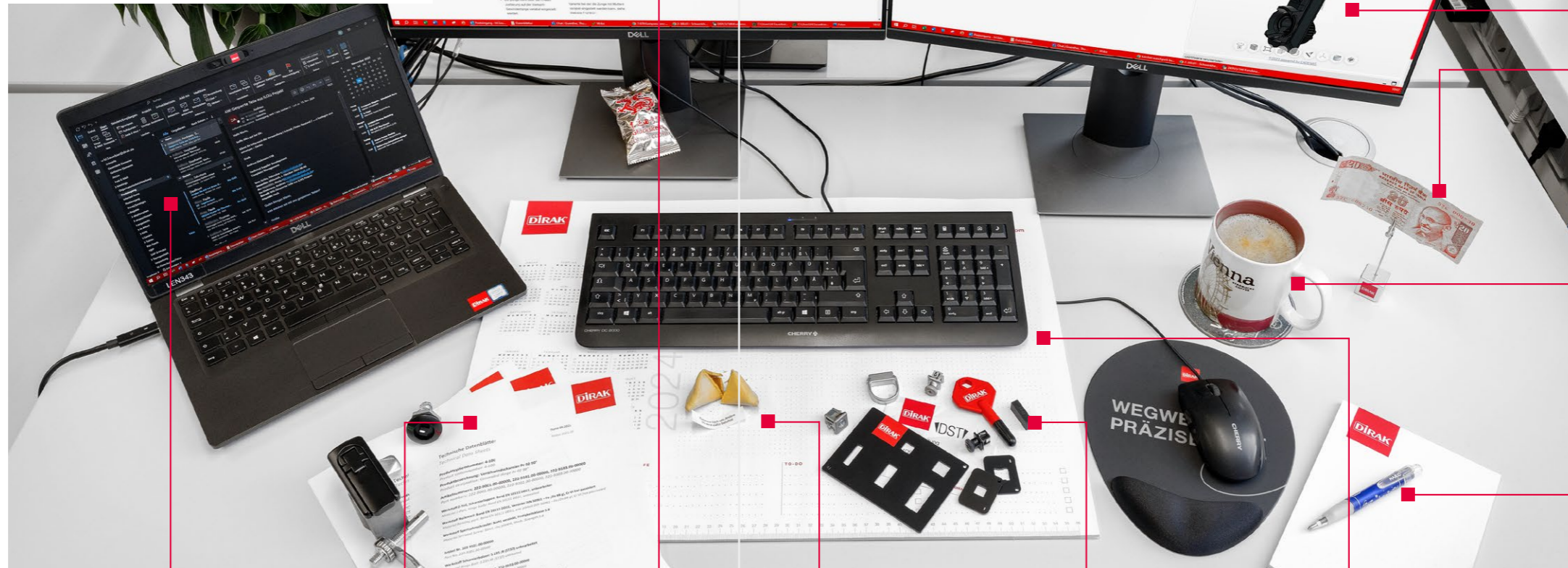
■ Auch die **IREE 2023** auf dem Pragati Maidan in **Neu-Delhi** war für DIRAK eine wirklich außergewöhnliche Gelegenheit. DIRAK India war auf der 15. Internationalen Ausstellung für Eisenbahnausrüstung vom 12. bis 14. Oktober mit einem 36 qm großen Messestand vertreten und freute sich über eine Vielzahl von (Neu-) Kontakten.



Was macht eigentlich... die **Anwendungstechnik**?



Mario Sauerbier zeigt uns seinen Schreibtisch und gibt uns einen Einblick in seine Tätigkeit als Anwendungstechniker. Er ist bereits seit sieben Jahren bei DIRAK, startete in unserem technischen Einkauf im Qualitätsmanagement, ist anschließend ins Produktmanagement gewechselt und arbeitet seit Anfang des Jahres als Anwendungstechniker bei uns.



Outlook

Unser Vertrieb leitet Kundenanfragen mit Herausforderungen bei bestimmten Anwendungen weiter. Diese werden prompt bearbeitet, in dem der Anwendungstechniker die passende Lösung findet.

Datenblätter

Für jedes unserer Produkte erstellt er ein technisches Datenblatt, das Auskunft über die Eigenschaften wie Material, Maße etc. gibt.

Produktseite im Web

Immer auf dem aktuellen Stand: Auf unserer Website sucht und findet Mario Sauerbier die passenden Lösungen für unsere Kunden und stellt eine entsprechende Produktauswahl zusammen, um diese an den jeweiligen Ansprechpartner im Vertrieb weiterzuleiten.

Glückskeks

„Kümmere dich um andere, du wirst dafür belohnt.“ Das ist nicht nur das Motto unseres Kollegen – das sagt ihm auch dieser Glückskeks voraus. Denn so wie er sich um unsere Kunden kümmert, versorgt er auch das gesamte Team gerne mit diesem kleinen Nachtisch vom China-Imbiss und verteilt kleine Portionen Glück.

Produktmuster

Das Produkt in der Hand zu halten und aus dem Effekt zu kennen, ist besonders wichtig. So kann der Anwendungstechniker Anfragen und Rückfragen fundiert beantworten.

Schreibtischunterlage

Sie ist immer zur Stelle, wenn spontane Notizen während Videocalls oder Telefonaten gemacht werden müssen.

Kugelschreiber

Dieser Stift begleitet ihn schon seit seinem Abschluss zum Techniker und war ein Geschenk für sein späteres Arbeitsleben.

Cadenas

Als Hauptverantwortlicher für unsere 3D-Modelle, die wir unseren Kunden über Cadenas zur Verfügung stellen, prüft er die Daten vor dem Upload und aktualisiert das Tool bei jeder Produktneueheit.

Geldschein

Viel Austausch besteht auch zum globalen DIRAK Netzwerk. Dieser Geldschein ist eine Erinnerung an einen Besuch unserer Tochtergesellschaft aus Indien.

Kaffeebecher

Kaffee muss sein und mit ein wenig Wien-Flair schmeckt er besonders gut. Mario Sauerbier hat sich als Starbucks-Tassen-sammler geoutet und verraten, dass er in fast jedem Urlaub eine Städtetasse als Souvenir kauft. Die Wientasse hat den prominenten Platz auf seinem Schreibtisch gewonnen.

Eng vernetzt und nah am Kunden

Anwendungstechnik unterstützt Vertrieb

Gespräche auf Augenhöhe sind bei der Kundenberatung wichtig. Doch selbst ein technisch versierter Vertriebs-Experte gerät bei Kundengesprächen mit Ingenieuren oder Fachabteilungen wie der Konstruktion manchmal an seine Grenzen. Deswegen arbeiten wir bei DIRAK intern eng vernetzt zusammen: Unsere Anwendungstechniker unterstützen den Vertrieb zielgerichtet bei Kundenbesuchen, um bei besonders technischen Fragen als kompetenter Gesprächspartner Rede und Antwort zu stehen.

„So bündeln wir für unsere Kunden all unsere Stärken“, erklärt Thomas Pohlmann, Head of Product- & Application-

management. Die Vorteile liegen auf der Hand: Auf der einen Seite behalten die Kunden ihre gewohnten Ansprechpartner aus dem Vertrieb. Zusätzlich können Sie sich mit Experten aus der Anwendungstechnik austauschen. Sollte der Kunde eine entsprechende Beratung wünschen, leitet der Vertrieb alles in die Wege, sodass der organisatorische Aufwand minimal ausfällt.

„Wir sind in der Anwendungstechnik gut aufgestellt und haben die nötigen Kapazitäten, sodass unsere Kunden diesen Service gerne jederzeit in Anspruch nehmen können.“

Thomas Pohlmann



DIRAK vor Ort

Austausch über Lösungen und Produkte

Messen sind ideal, um Produktneheiten vorzustellen und Kunden persönlich kennenzulernen. Für den maximalen Komfort veranstalten wir deswegen „DIRAK vor Ort“, eine Messe direkt bei unseren Kunden. Dadurch entfallen für unseren Kunden Anreisekosten, der Workflow wird nicht unterbrochen und alle Mitarbeitenden können an der Messe teilnehmen.

„Wir kommen dadurch in den engen Austausch mit unseren Kunden und können so gezielter auf Ihre Herausforderungen eingehen“, erklärt Rainer Niggemann, Leitung Vertrieb DACH & BENELUX. Gängige Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit sind etwa besondere Anforderungen, die für den Brandschutz erfüllt werden mussten. Gemeinsam haben unsere Experten mit den Ingenieuren von einem unserer Kunden dafür eine ideale Lösung gefunden.

Auch viele weitere Fälle zeigen, wie gut das Konzept in der Praxis funktioniert.

Außerdem profitieren die Kunden von einer perfekt auf sie zugeschnittenen Messe. Der Fokus soll auf bestimmten Produkten liegen? Kein Problem! Es soll eine kurze Präsentation geben? Auch hier kann DIRAK exakt auf die jeweiligen Kundenwünsche eingehen. „Im Prinzip individualisieren wir das Messeerlebnis für unsere Kunden“, fasst Rainer Niggemann zusammen.

Mehr Informationen zu „DIRAK vor Ort“ finden Sie in unserer neuen Digitalbroschüre. Dort können Sie die Veranstaltung auch für Ihr Unternehmen anfragen.



Mehr Infos in unserer neuen Digitalbroschüre



Für ein optimales Zugangsmanagement

Robustes Design trifft auf smarte Technik

Schaltschränke stehen an Bahnstrecken, bei Trafohäusern und oft fernab in offenen Feldern, wodurch Wartungsarbeiten sehr zeitaufwendig werden können. Ein effizientes und sicheres System für den Schrankzugriff ist daher essenziell. Doch die Umsetzung ist mit Herausforderungen verbunden.

Der Zugang zu Schaltschränken mit einem Schlüssel ist risikobehaftet. Wenn der Schlüssel nicht auffindbar ist, können Störungen nicht zeitnah behoben werden. Internet- oder Stromausfälle, z.B. in Haushalten oder im Bahnverkehr, könnten die Folgen sein. Mario Sauerbier, Anwendungstechniker bei DIRAK betont: „Wir kennen die Bedeutung benutzerfreundlicher und sicherer Zugangssysteme. Unsere fortschrittlichen Verschlusslösungen sind der neueste Schritt in diese Richtung.“



Schauen Sie auch unser Video



■ Digitales Schlüsselmanagement der neuesten Generation

Unsere neue innovative Produktlinie bietet über 20 Varianten speziell für den iLOQ-Zylinder D50S. Dieser Zylinder funktioniert unabhängig von Strom und Batterien und nutzt die NFC-Technologie. Mit einem Token oder Smartphone wird ein Signal gesendet, welches den Zylinder öffnet. „Analoge Schlüssel werden damit überflüssig, zudem bietet iLOQ eine hohe digitale Sicherheit“, so der Anwendungstechniker.

■ Zuverlässiger Schutz von DIRAK

Bislang gab es jedoch mechanische Schwachstellen: Die Zylinder und insbesondere ihre Antennen ragten oft über die Griffe hinaus, was sie anfällig für Vandalismus und Wetter machte. „Unsere neue Produktlinie behebt diese Probleme“, sagt Sauerbier. Viele der



Mehr Infos auf unserer Website

vorhandenen Varianten sind dafür extra nach IP65 zertifiziert, einige bieten sogar Schutz nach Widerstandsklasse RC2. Um diese Anforderungen zu erfüllen, setzen wir ausschließlich auf robuste Materialien und ein Design, das potenziellen Vandalen kaum Angriffspunkte bietet.

■ Breites Anwendungsgebiet

Davon profitieren von jetzt an zahlreiche Anwender, denn dank seiner digitalen Eigenschaften hat sich der iLOQ D50S bereits in vielen verschiedenen anspruchsvollen Branchen als Lösung durchgesetzt. Dazu gehören beispielsweise der Maschinen-, Anlagen- und Tunnelbau, Verkehrstechnik, Energieanlagen und Umwelttechnik sowie Telekommunikation und Rechenzentren. Zudem steigt die Nachfrage auch in Branchen und bei Großhändlern, die direkt an Endkunden verkaufen, beziehungsweise für diese Dienstleistungen bereitstellen. Beispielsweise kann der Zugang zu Paket- und Fahrradboxen oder auch Garagen und Geräteschuppen mit unseren neuen Verschlusslösungen komfortabel verwaltet werden.



iLOQ

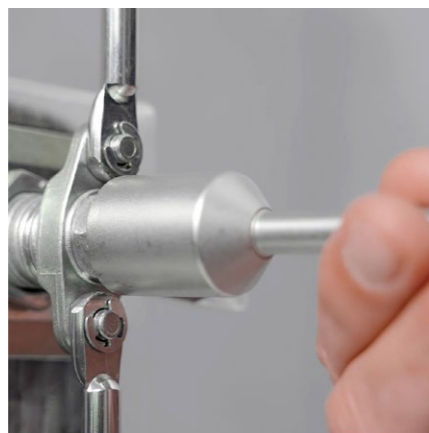


■ Einfache Montage für Retrofit

Die neue iLOQ Produktlinie wurde nicht nur mit Blick auf eine Neuausstattung von Schaltschränken und Umhausungen konzipiert. Auch Anwender, die bereits eine DIRAK Lösung verwenden, sollen unkompliziert von den Vorzügen der neuen Verschlüsse profitieren. „Wir haben bei der Produktentwicklung deswegen ein besonderes Augenmerk darauf gerichtet, dass der Wechsel zu einer unserer neuen Lösungen möglichst einfach ist“, sagt Sauerbier. Aus diesem Grund lassen sich die neuen Schwenkhebel an der jeweils gleichen Griffmulde anbringen, sodass diese nicht ausgetauscht werden muss. Dadurch gestaltet sich die Montage intuitiv und ist für geübte Anwender mit wenigen Arbeitsschritten erledigt. Zudem können die Lösungen wahlweise links oder rechts angebracht werden. Außerdem verfügen sie über umfangreiches Zubehör für verschiedene Adapter und im Bereich des Rosetten-Sets über nützliche Bohrschablonen.



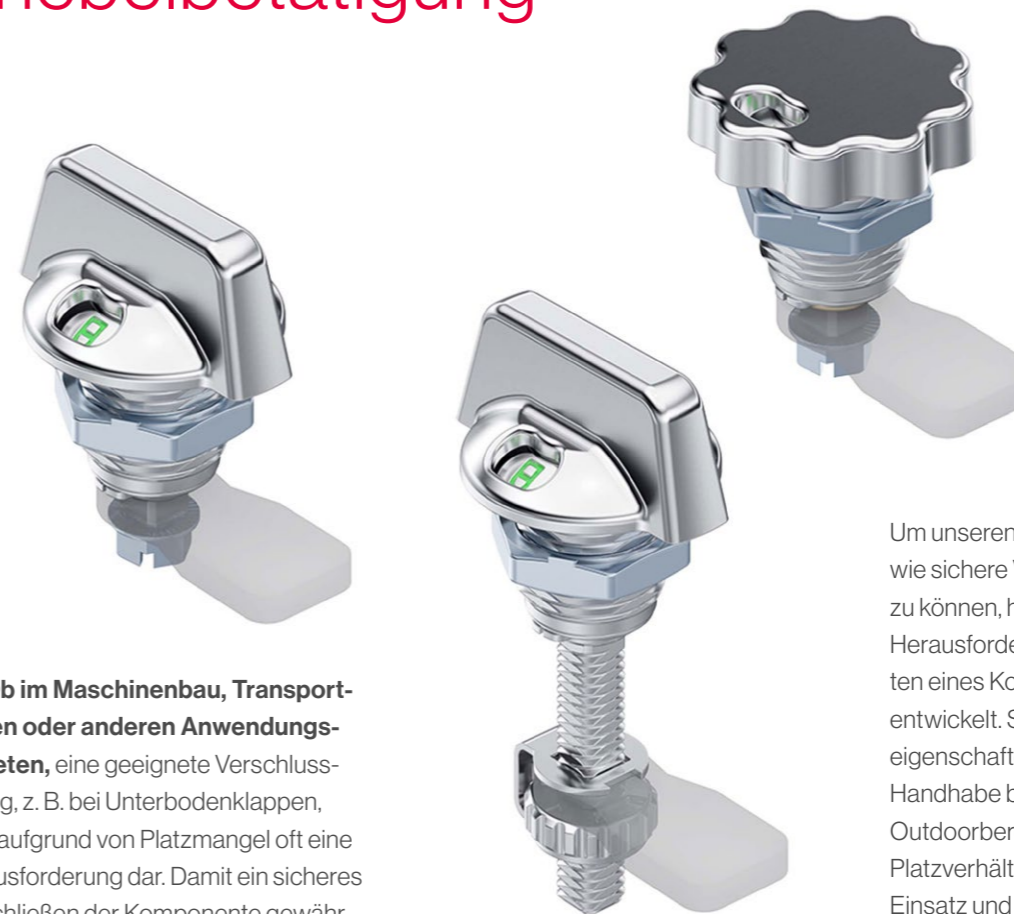
Schauen Sie auch unser Video



iLOQ

Im Handumdrehen betätigt

Die neuen Kompressions-Drehriegel aus Edelstahl mit Rundknauf- oder Knebelbetätigung



■ Ob im Maschinenbau, Transportwesen oder anderen Anwendungsgebieten, eine geeignete Verschlusslösung, z. B. bei Unterbodenklappen, stellt aufgrund von Platzmangel oft eine Herausforderung dar. Damit ein sicheres Verschließen der Komponente gewährleistet werden kann, müssen zusätzlich, je nach Einsatzbereich, verschiedene Anforderungen von dem Anwender berücksichtigt werden.

Um unseren Kunden eine passende wie sichere Verschlusslösung anbieten zu können, hat DIRAK speziell für diese Herausforderung verschiedene Varianten eines Kompressions-Drehriegels entwickelt. Seine robusten Materialeigenschaften und eine schlüssellose Handhabe begünstigen, besonders im Outdoorbereich, selbst bei geringen Platzverhältnissen einen flexiblen Einsatz und eine Betätigung im Handumdrehen.



Mehr Infos auf unserer Website



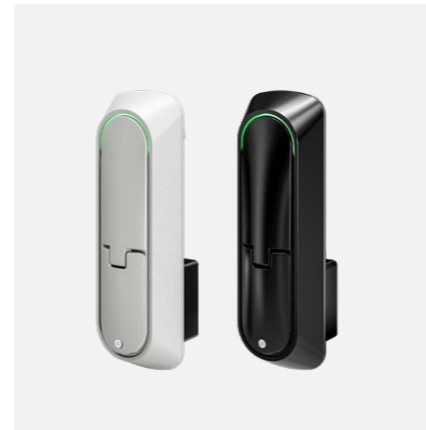
Flexibel und sicher

Mechatronische Schließsysteme

Die Welt der Schließsysteme befindet sich in einem rapiden Wandel, denn die digitalen Innovationen haben die Standards für Verschlusssysteme neu definiert. Unsere Antwort auf diese Herausforderungen sind fortschrittliche mechatronische Schließsysteme für unterschiedliche Anwendungen.



Mehr Infos auf unserer Website



Der Schwenkhebel **MLE1102**, lässt sich problemlos in bestehende Managementsysteme einbinden und hält dank seiner Pulverbeschichtung und IP65-Dichtigkeit Witterungseinflüssen stand.

Unser Schwenkhebel **MLR1000** wurde für sensible Sicherheitsbereiche in industriellen Anlagen optimiert. Der Griffstatus wird jederzeit durch eine LED visualisiert und Dank des hinterleuchteten Informationsfelds lassen sich diese Griffe problemlos individualisieren.



Besten Schutz für die Steuerung von Anlagen und Maschinen bietet der Schwenkhebel **MLI1101**. Er wird mechanisch verriegelt und kann zusätzlich per Schlüssel notgeöffnet werden.

Auch der Drehriegel **MLI1102** erhöht die Sicherheit an industriellen Maschinen und Gehäusen durch eine präzise und mechatronische Zutrittssteuerung.



Sie sind von außen nicht sichtbar und sorgen damit für eine hohe Sicherheit: die Drehfallenverschlüsse **MLU1002** oder **MLU1003**. Deswegen bieten sie Vandalismus keine Angriffsfläche. Zusätzlich werten sie den Verriegelungsstatus aus. Der **MLU1003** bietet zusätzliche Sicherheit, indem er auch auf den Türstatus hinweist.

„Diese Kombination aus fortschrittlicher Technik und benutzerorientierter Flexibilität ist es, die unsere Produkte auszeichnet – und die wir ständig weiter entwickeln werden.“

Akansel Sereflioglu
Produktmanager
Mechatronik

Mehrpunktverriegelungen

Sie interessieren sich für ein leichtes und zugleich sicheres Verschließen in nur einem Vorgang? Dann haben wir gleich zwei passende Lösungen für Sie: das DIRAK Stangenschloss für Drehriegel für Anwendungen innerhalb des

Dichtungsbereiches oder das DIRAK Stangenschloss mit Drehriegel für Anwendungen außerhalb des Dichtungsbereiches.

Die Vorteile beider Varianten im Überblick:

1-350 Stangenschloss für Drehriegel



■ Problemlos integrierbar

Für alle Standard Drehriegel-Gehäuse mit einer Gehäuselänge von 18 mm innerhalb des Dichtungsbereiches.

■ Schnell montiert

Das DIRAK Stangenschloss lässt sich werkzeuglos auf das Gehäuse aufrasten.

■ Leichtgängig

Hoher Schließkomfort und Festigkeit in nur einem Schließvorgang, gegenüber herkömmlichen Lösungen.

■ Adaptiv

Die duale Stangenaufnahme ermöglicht eine werkzeuglose Schnellmontage durch Einhängen von Rundstangen oder Flachstangen.

■ Ergonomisch

Ein 90° Betätigungsvorgang ermöglicht einen 20 mm Hub der eingesetzten Stangen.

■ Leitfähig

Durch Montieren einer Erdungsmutter.

Zur
Produktseite



Zum
Produktlaunch



1-351 Stangenschloss mit Drehriegel



■ Platzsparend

Für die Nutzung von Drehriegel-Gehäusen mit einer Gehäuselänge von 12 mm außerhalb des Dichtungsbereiches bei geringem Platzbedarf innerhalb der Abkantung (18 mm).

■ Schnell montiert

Das DIRAK Stangenschloss lässt sich werkzeuglos auf das Gehäuse aufrasten.

■ Leichtgängig

Hoher Schließkomfort und Festigkeit in nur einem Schließvorgang, gegenüber herkömmlichen Lösungen.

■ Praktisch

Für eine schnelle, werkzeuglose Montage der Flachstangen, durch Einhängen.

■ Ergonomisch

Ein 90° Betätigungsvorgang ermöglicht einen 20 mm Hub der eingesetzten Stangen.

■ Leitfähig

Durch Montieren einer Erdungsmutter.

Zur
Produktseite



Zum
Produktlaunch



DIRAK Lösungen in der Telekommunikation

Im Informationszeitalter ist der ungehinderte Austausch von Daten von entscheidender Bedeutung. Damit wächst auch der Bedarf einer entsprechenden Infrastruktur für die Telekommunikation. Mit unseren Lösungen schützt die Branche ihre Gehäuse gegen Vandalismus und regelt die Zugangskontrolle.

■ Sicherheit auch auf der grünen Wiese

Schaltschränke für Telekommunikation stehen oft mitten in Wohngebieten, an Landstraßen oder auch mitten auf der grünen Wiese, um ländliche Gebiete zu erschließen. Dort sind sie ein ideales Ziel für Vandalismus von Gelegenheitstätern. Wir unterstützen die Deutsche Telekom aber auch viele andere Unternehmen wie etwa Glasfaser Nordwest oder allgemein die Hersteller von Schaltschränken mit idealen Verschlusslösungen, um die Schränke zuverlässig zu schützen. So sind viele unserer Lösungen inzwischen dank robuster Materialien und einem cleveren Design nach der Resistance Class 2 (RC 2) gegen Vandalismus abgesichert. Der Nachweis wird dabei durch einen unabhängigen Prüfer erbracht.

Zudem bieten wir unseren Kunden aus der Telekommunikation Lösungen, die nach IP65 gegen Staub und Wasser geschützt sind.

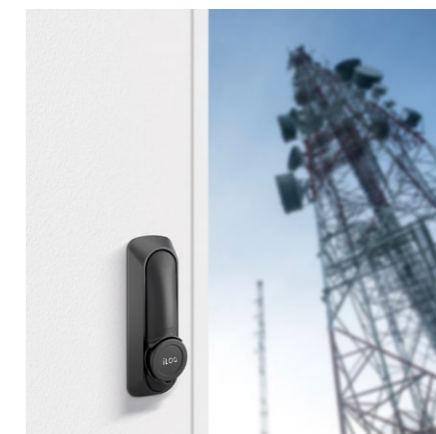
■ NFC-gestützt, mechatronisch oder manuell

Damit wir bedarfsgerecht auf die Anforderungen der Kunden reagieren können, setzen wir auf verschiedene Ausführungen. So eignet sich unsere neue Produktlinie beispielweise für iLOQ-Zylinder, wodurch ein NFC-gestütztes Zugangsmanagement möglich wird. Wer hingegen eine zentralgesteuerte Zugangskontrolle möchte, greift zur mechatronischen Lösung. Hier kann über eine Zentrale die Freigabe für einen bestimmten Schaltschrank erteilt werden. Der Unterschied: Zum Öffnen ist eine Stromverbindung notwendig. Für Anwender, die keine besonderen Anforderungen an das Zugangsmanagement stellen, eignen sich hingegen manuelle Lösungen, die mit einem analogen Schließsystem auskommen.

■ Fazit: Mehr Auswahl denn je

Wir nehmen die Notwendigkeit zur Digitalisierung ernst und haben unser Portfolio für die Telekommunikations-

branche deswegen weiter verstärkt und erweitert. Mit der neuen iLOQ-fähigen Produktlinie, verschiedenen mechatronischen sowie manuellen Schließsystemen bieten wir eine breite Auswahl an geeigneten Branchenlösungen. Sie vereinigen dabei Sicherheit und maximalen Benutzerkomfort – und das stets bedarfsgerecht.





DIRAK feiert

Unser Sommerfest am Kemnader See

Wer hart arbeitet, darf auch ausgelassen feiern: Bei unserem Sommerfest kamen etwa 200 Kolleginnen und Kollegen im Haus Kemnade zusammen, um gemeinsam zu feiern.

Die wunderschöne Lokalität direkt am Kemnader See war der ideale Rahmen für einen hervorragenden Abend und eine großartige Nacht. Bei sommerlichen Temperaturen heizten uns DJ FloRyan und die Liveband „Groove Delighters“ noch zusätzlich ein. Doch für Erfrischung war in Form kühler Getränke und leckerem Eis gesorgt. Zur Stärkung standen zudem allerlei köstliche Gerichte auf dem Plan.

Und was darf auf keinem Sommerfest fehlen? Richtig, eine Tombola! Die Spannung war groß, als die insgesamt über 30 Preise verlost wurden. Der Hauptgewinn war ein exklusiver Weber Gasgrill. Das machte die Tombola noch einmal zu einem echten Highlight dieses ohnehin großartigen Tags. Das zeigt auch das Fazit unserer Kollegen und Kolleginnen: „Wir waren begeistert, so muss eine rundum gelungene Firmenfeier sein!“



„Wir waren begeistert, so muss eine rundum gelungene Firmenfeier sein!“



Zertifizierte Qualität

Wussten Sie schon,

Für Kundenanforderungen und Praxisanwendungen ist es wichtig, Verschlüsse gegen äußere Umwelteinflüsse zu schützen.

Dazu zählen nicht nur Feuchtigkeit, sondern auch Staub und Feinschmutz. Dies kann vom Mehlstaub in der Backstube über Industriestaub in der Fabrikhalle bis hin zum „Wüstensand“ in der Sahara reichen.

Hierzu testen wir die Produkte in unserer Staubtestkammer normgerecht unter harten Bedingungen gemäß DIN EN 60529 – wir wirbeln also mächtig Staub auf.



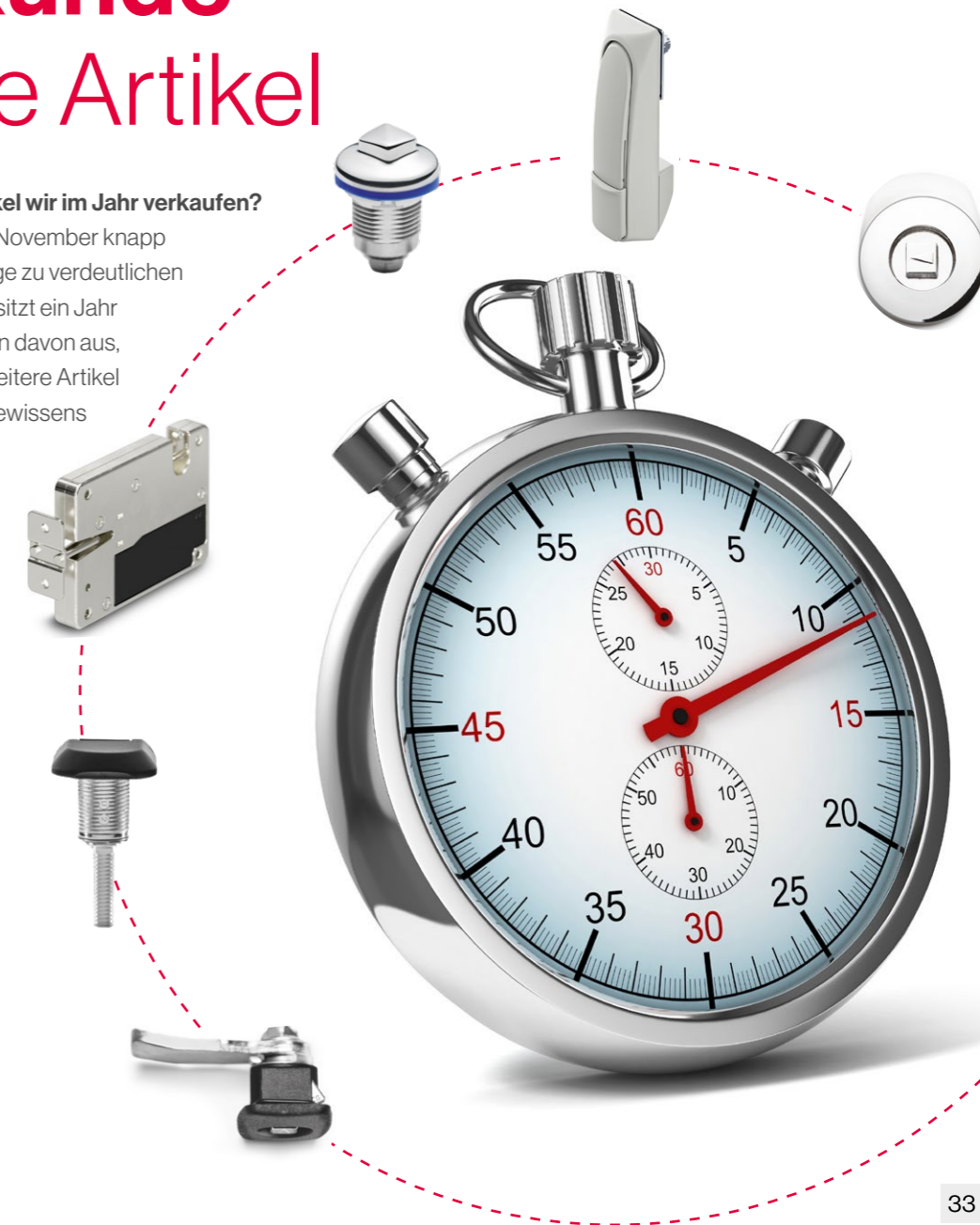
Ein Blick auf die Uhr

Pro Sekunde verkaufte Artikel

Wussten Sie schon, wie viele Artikel wir im Jahr verkaufen?

Für 2023 waren es bereits bis Mitte November knapp 28 Millionen. Um die gewaltige Menge zu verdeutlichen eine kleine Rechnung: Im Schnitt besitzt ein Jahr 31.556.952 Sekunden. Gehen wir nun davon aus, dass wir auch ab Mitte November weitere Artikel verkauft haben, können wir guten Gewissens eine starke Aussage treffen:

„Etwa jede Sekunde wird ein DIRAK Artikel weltweit verkauft!“



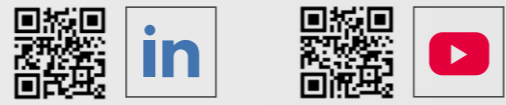
Rückblick

Social Media auf Erfolgskurs



Mit einem gelungenen Themenmix konnten wir nicht nur zahlreiche neue Follower gewinnen, sondern auch die Seitenaufrufe auf LinkedIn steigern.

Produkt Launches, Firmenevents und jede Menge Einblicke in die DIRAK Welt – auf Social Media war in diesem Jahr viel los. Wir freuen uns, dass die spannende Zusammenstellung der Themen gut ankam, wie die Statistiken zeigen. Unter anderem haben wir die 1000-Follower-Marke beim DIRAK LinkedIn-Profil geknackt. Aktuell sind wir bei **1.453** angelangt, was einem **Wachstum von 725 Followern** in nur einem Jahr entspricht. Viele von Ihnen haben sich regelmäßig über die Neuigkeiten aus unserem Unternehmen informiert – das belegen die **5.349 Aufrufe** unserer LinkedIn-Seite eindeutig.



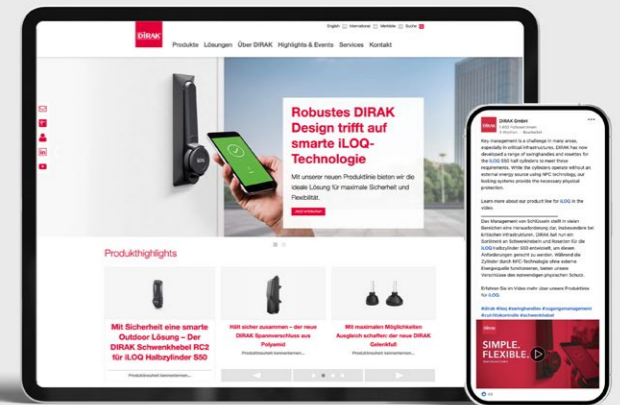
Einblick

Immer auf dem Laufenden

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!



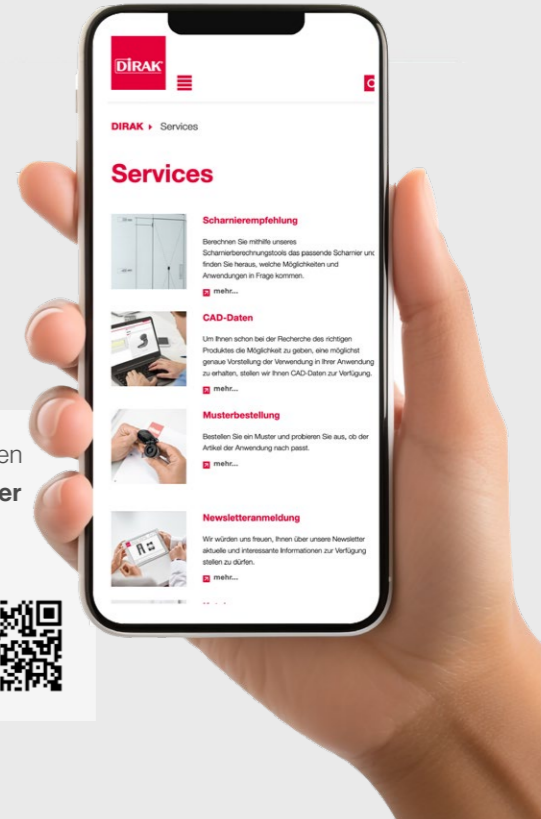
DIRAK.com

Profitieren Sie von exakten **CAD Daten**

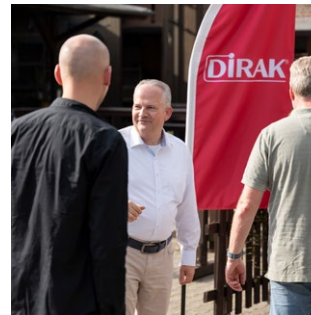
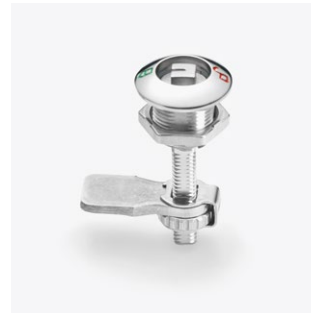
Entdecken Sie unsere **Scharnierempfehlungen**

Nehmen Sie jetzt **Kontakt** auf

Abonnieren Sie den **DIRAK Newsletter**



DIRAK[®]



DIRAK GmbH

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

DIRAK.com

