

nous en europe

Pour les employés et collaborateurs de la société esco - european salt company

Actualités : 100 ans d'existence de la mine de Braunschweig-Lüneburg



Lors de la journée portes ouvertes, de nombreux visiteurs s'informaient sur la mine de sel gemme de Braunschweig-Lüneburg et ses 100 ans d'histoire

Un siècle après le début du forage du puits de Grasleben, la mine de sel gemme de Braunschweig-Lüneburg a fêté ses 100 ans le dernier week-end d'août à l'occasion des journées portes ouvertes.

En 1907 déjà, des forages en profondeur à Grasleben et dans les environs ont permis de confirmer la présence d'un riche gisement de potasse et de sel. Quatre ans plus tard, le début des premiers travaux de forage ont marqué la naissance de la mine et, en 1913, l'extraction de potasse et de sel gemme commençait. Même si la production de potasse a été abandonnée quelques

années plus tard, ce site est le seul des nombreuses mines de sel gemme existantes à l'époque en Basse Saxe à avoir su conserver son importance à ce jour.

Le directeur de la mine, le Dr Markus Cieslik, a inauguré ces deux journées d'anniversaire par un discours auquel assistaient de nombreux invités faisant partie du personnel, du monde politique et économique, des syndicats et associations, et a souligné en particulier, lors de son allocution, les performances des collaborateurs qui ont permis la longue existence et la réussite de la mine : « L'exploitation minière n'est pas l'affaire d'un homme. » Norbert

Steiner, PDG de K+S Aktiengesellschaft, a félicité en personne tout le monde pour cet événement et a fait l'éloge de l'efficacité et de la flexibilité du site. La mine est bien équipée pour l'avenir et est aujourd'hui plus active que jamais. C'est l'année dernière que la plus importante quantité extraite a été atteinte avec près de 900.000 tonnes de sel gemme. L'allocution du Ministre de l'agriculture de Basse Saxe, Gert Lindemann, a été également accueillie avec grand plaisir. Il a exprimé sans aucune réserve, en son nom mais aussi au nom du gouvernement de la région, sa confiance quant aux ressources naturelles de Basse Saxe.

Un programme riche et varié était offert aux nombreux invités et visiteurs : informations, divertissements et événements autour de l'usine, comme par exemple une visite du site. Une exposition illustre, avec un grand nombre d'objets des différentes époques, l'évolution du site du démarrage de l'exploitation à la technologie moderne de production d'aujourd'hui.

Un grand et solennel défilé des associations de mineurs venus de toute l'Allemagne, 800 participants au total, a clôturé la célébration des 100 ans du site.

Holger Bekemeier

Actualités : Projet de sel pharma à Borth



Visite de chantier par l'équipe de sécurité – les fondations pour le nouveau silo sont déjà visibles

esco va investir environ quatre millions d'euros en augmentant la capacité de production de sel pharmaceutique à l'usine de Borth avant la fin de cette année. « nous en europe » a questionné les personnes responsables du sel pharma : Jean Michel Devaux et Mónica Forján de la Fuente ainsi que le Dr Klaus Peter Breidung, responsable production à esco.

Docteur Breidung, quel est l'intérêt de ce projet du point de vue de la production ?

Breidung : Dans le cadre du projet, les processus de production du sel pharma vont être optimisés et étendus. Pour l'essentiel, nous allons éliminer les goulots d'étranglement en créant des conditions de manutention supplémentaires et en construisant un nouveau silo dans

une extension du bâtiment de conditionnement. Par ailleurs, nous irons installer un nouveau refroidisseur pour le sel raffiné afin d'optimiser le processus d'évaporation du sel et le rendre encore plus flexible.

Monsieur Devaux, d'après vous, pourquoi ce projet est aussi important pour esco ?

Devaux : Durant ces dernières années, nous avons atteint les limites de nos capacités de production de sel pharma. Le marché du sel pharma croît chaque année de cinq à huit pour cent et nous voulons bien évidemment prendre part à cette croissance et étendre notre rôle en tant que premier producteur de sel en Europe. C'est la raison pour laquelle l'extension de capacité à Borth est très importante pour esco.

Quels sont les défis particuliers que vous voyez dans ce projet ?

Breidung : Le respect du planning très étroit, en particulier du point de vue de la sécurité, est un défi – des travaux complexes doivent être effectués majoritairement en parallèle et à proximité de la production en cours. Par ailleurs, toutes les étapes de planification et de réalisation doivent être réalisées selon les règles GMP et

documentées en conséquence. Tout cela est extrêmement compliqué et impose des exigences élevées, en particulier pour ce qui concerne l'organisation et la coordination. Nous en avons tenu compte lors de la formation de l'équipe de projet et sommes convaincus que nous terminerons le projet avec succès.

Forján : Comme pour la plupart des grands projets, une coordination très étroite et suivie en interne et en externe est nécessaire pour réussir. Dans cet esprit, l'usine de Borth effectue un excellent travail – la collaboration avec les collègues de Kassel et Hanovre fonctionne très bien, ouvertement et sans heurts.

Madame Forján, d'un point de vue marketing, quels sont les avantages de l'extension de capacités de production de sel pharmacopée à Borth pour esco ?

Forján : Le projet offre à esco plus de flexibilité et nous donne de nouvelles opportunités sur le marché. Cela signifie que nous pouvons mieux répondre aux besoins des clients, en étant plus flexibles et que nous pouvons nous lancer sur des nouveaux marchés, y compris la grande exportation.

Natalya Akhapkina

Actualités : Nouvel approvisionnement en énergie pour Frisia Zout

Le 1er juillet 2011, une nouvelle installation d'incinération de déchets a été mise en service à Harlingen qui alimente notre plus grand site de sel raffiné Frisia Zout en énergie produite dans le respect de l'environnement.

« L'installation très moderne peut produire, à partir de 28 tonnes d'ordures ménagères traitées, 120 tonnes de vapeur par heure, qui est achetée par Frisia et d'autres entreprises industrielles voisines » explique Laurens Mulder, directeur de Frisia Zout. « Avec un taux d'efficacité de plus de 70 pour cent, elle peut recycler thermiquement 230.000 tonnes d'ordures ménagères traitées par an. » Mais les entreprises voisines ne sont pas les seules à profiter

du nouveau fournisseur d'énergie. L'association de droit public Omrin, composée de 31 communes, qui exploite la centrale de cogénération, collecte également les ordures ménagères dans les communes de la région et pourvoit à un traitement et une exploitation respectueuse de l'environnement. Grâce à la nouvelle installation hautement efficace, Omrin peut calculer les frais de mise au rebut de façon plus avantageuse pour les habitants de la région de La Frise.

Après un essai réussi, l'installation d'incinération de déchets a été mise en service officiellement pour un fonctionnement commercial le 1er juillet et fournit depuis de la vapeur et de l'énergie à

Frisia. « Nous économiserons environ 75 millions de mètres cubes de gaz naturel par an à Harlingen et, en même temps nos émissions de dioxyde de carbone baisseront d'environ 140.000 tonnes » se réjouit Reinhard Dust, PDG d'esco. « A l'avenir, nous dépendrons moins de l'évolution des prix du pétrole et du gaz, ce qui renforce nettement la compétitivité de Frisia Zout. »

« La bonne collaboration entre Omrin et Frisia », conclut L. Mulder, « était la base pour la mise en service sans heurts de cette installation, qui assure l'alimentation intégrale en énergie de notre site pour les 15 années à venir dans des conditions optimisées. »

Jürgen Bunk

Domaine de compétences esco : Que fait le DSD en été ?

Celui qui croit que le département de vente de sel fondant routier esco pour le marché allemand (Deutscher Straßen-Dienst – DSD) se repose pendant les mois d'été se trompe lourdement. Car, « en été, nous analysons le travail de l'hiver passé et préparons la saison hivernale à venir » explique Katja Homann, collaboratrice de longue date dans le marketing & la vente de sel de déneigement auprès du DSD.

« Pour l'essentiel, notre travail peut être résumé comme suit » continue Homann. « En été, nous rédigeons des offres, participons à des appels d'offres, négocions de nouveaux contrats, optimisons nos processus et assurons le marketing. Durant l'hiver, nous nous concentrons exclusivement sur la réalisation, la coordination et le contrôle des livraisons convenues. »

Immédiatement après l'hiver, le plus souvent en avril, commence la nouvelle saison d'appels d'offres publics. « Depuis les derniers hivers rigoureux avec une consommation de sel de déneigement au-dessus de la moyenne dans toute l'Europe, les autorités essaient de plus en plus d'assurer unila-

téralement leurs intérêts au travers des conditions de livraisons » constate Homann. « Souvent, différentes parties de contrats se contredisent ou les fournisseurs doivent donner des garanties qui ne sont ni raisonnables ni légales. Dans de tels cas, nous devons utiliser de plus en plus les possibilités d'objection prévues dans le droit des adjudications pour les commandes publiques, afin de créer des conditions de contrats équitables. »

Outre les appels d'offres publics, signatures de contrats et mises à jour des données de base, la gestion des contrats devient de plus en plus importante en été au DSD. « Afin de signer uniquement des contrats que nous pouvons remplir, nous devons ajuster en permanence les volumes garantis par contrat face à nos capacités de production » explique Sandra Püppke, responsable en interne pour la Saxe, la Thuringe et la Saxe Anhalt. « C'est un calcul avec plusieurs inconnues, car nous ne savons pas à l'avance dans quels appels d'offres nous serons retenus. » Dans les contrats, le DSD fait la distinction entre les volumes journaliers acceptés et les quantités supplémentaires livrées uniquement en cas de disponibilité. « Durant les deux derniers hivers, nous avons très rapidement dépassé les quantités prévues dans de nombreux contrats » dit Püppke encore. « Dans ce cas, bien sûr, on renégocie naturellement rapidement. »

« L'été est également la période pendant laquelle nous réalisons des projets IT » continue Püppke. « En hiver, nous n'aurions pas de temps pour cela. » Après la réalisation du Webshop DSD et du Portail DSD pour les clients, le système CRM, la nouvelle présence de DSD sur Internet ainsi que l'« Opportunity Management » pour une gestion optimisée des appels d'offres publics ont vu le jour durant les deux derniers étés. « Le DSD a déjà souvent été le pionnier dans des projets IT du groupe K+S et s'est proposé plusieurs fois comme pilote » constate Püppke.



De gauche à droite : Katja Homann, Denise Schäfer, Carmen Kaufmann, Anke Roehr (sur le lion), Christian Winterhoff, Sandra Püppke, Marianne Hammig – ils veillent tous à ce que les clients en Europe soient fournis en toute fiabilité en sels de déneigement. (Malheureusement, le chef de service et les responsables commerciaux étaient en visite chez des clients à la date de la photo.)

Le service peu nombreux est organisé par régions et travaille étroitement avec d'autres services d'esco, tels que par exemple la logistique. Chaque collaborateur du service réalise lui-même tous les travaux relatifs à son portefeuille de clients, de la mise à jour des données de base à la rédaction d'offres, à la saisie de commandes et au traitement des réclamations ainsi que le contact avec les clients. Pour ce faire, il se concerta étroitement avec les responsables commerciaux qui profitent du printemps et de l'hiver pour rendre visite aux clients et entretenir le dialogue avec eux. En outre, chaque personne du service réalise des tâches particulières, telles que par exemple les projets IT, le management de la qualité, la coordination des exportations et le marketing. « Cela rend notre travail tellement intéressant et complexe » se passionne Homann : « Chacun est responsable de A à Z de ses clients. Et cela, en été comme en hiver. »

Bianca Schanklies



Près de la Mer des Wedden et de Frisia Zout : la nouvelle centrale de cogénération à Harlingen. (Photo: Joachim de Ruijter)

esco côté perso : Les sauniers en vacances – quelles destinations attirent les collaborateurs d’esco en été ?

- ❖ 1 Où avez-vous passé vos vacances cet été ?
- ❖ 2 Est-ce la première fois que vous y passez vos vacances ?
- ❖ 3 Pourquoi avez-vous choisi cette destination pour vos vacances ? Qu'est-ce qui vous a particulièrement plu dans votre lieu de vacances ?
- ❖ 4 Qu'avez-vous fait exactement pendant vos vacances ?

Valérie Reali, esco france, Levallois, assistante de direction

❖ 1 Sur l'île grecque de Rhodes en Méditerranée, dans un hôtel près de Lindos. ❖ 2 Oui, c'est la première fois que je me rends en Grèce. ❖ 3 J'ai souvent passé mes vacances dans ma famille en Italie. Cette fois-ci, j'avais envie de partir ailleurs, sans toutefois aller trop loin. J'ai donc choisi la Grèce. ❖ 4 Un peu de tout : me reposer, prendre des bains de soleil, lire, un peu de découverte de l'île, un peu de sport ...



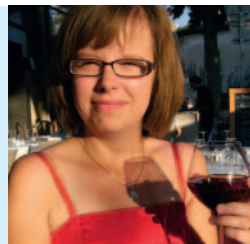
Miroslav Krejci, K+S CZ, Prague, chef de ventes

❖ 1 Dans le sud de la Suède, au lac de Tisnaren près de Hävla. ❖ 2 Non, c'est la troisième fois. ❖ 3 Les conditions pour les golfeurs et pêcheurs sont particulièrement bonnes en Suède : une belle nature, des gens sympathiques et cordiaux, de nombreuses possibilités de pêche sportive en eau douce, et un grand nombre de terrains de golf de différentes catégories. ❖ 4 En fonction du temps, nous avons joué au golf ou pêché.



Wendy Van Den Berghe, esco benelux, Diegem, contrôle de gestion

❖ 1 En Provence, dans un village qui s'appelle Mouriès aux pieds des Alpilles. ❖ 2 Non, mais mes dernières vacances dans cette région remontent à dix ans déjà. ❖ 3 Nous souhaitions passer nos vacances en France. Mon ami connaissait déjà Mouriès et le beau temps à cet endroit était également un critère de décision. ❖ 4 Nous avons surtout fait beaucoup de visites en particulier : Avignon, Gordes, St. Rémy de Provence et naturellement, nous sommes allés au Mont Ventoux.



Wlodzimierz Bracha, K+S Polska, Poznan, PDG

❖ 1 Deux semaines en haute mer, sur l'un des plus grands voiliers du monde, le s/y « Mlodziezy », traversant la Baltique et la Mer du Nord de Gdinia à Anvers. ❖ 2 Chaque année, je passe une partie de mes vacances en haute mer, mais toujours dans différents endroits et sur d'autres voiliers. ❖ 3 La voile en haute mer fait partie de mes hobbies depuis des années déjà. Aujourd'hui, je la pratique le plus souvent sur la mer Baltique. Auparavant, j'allais aussi sur l'Atlantique, en Méditerranée et sur la Mer du Nord. ❖ 4 Faire de la voile apporte beaucoup d'expériences intéressantes. On peut apprendre certaines choses aux plus jeunes et on apprend toujours quelque chose aussi.



Susanne Kunert, esco HQ, Hanovre, contrôle de gestion

❖ 1 A Meran, Tyrol du Sud / Italie du Nord. ❖ 2 C'est la deuxième fois. ❖ 3 J'aime être au contact de la nature, j'ai donc choisi les Alpes pour passer mes vacances. En outre, le temps dans le Tyrol du Sud est très souvent beau, et ce n'est pas loin de Vérone ou du lac de Garde. De plus, pour les enfants, il y a beaucoup à découvrir. ❖ 4 Nous avons naturellement fait de la randonnée. Cela a même plu à ma fille de quatre ans, Emma, parce qu'il y avait toujours quelque chose d'intéressant à voir : des lacs de montagne, des chutes d'eau, des pierres à collectionner. Le soir, nous nous détendions à la piscine de l'hôtel.



Éditeur : esco – european salt company GmbH & Co. KG

Téléphone : +49 511 85030-0 | Télécopie : +49 511 85030-131 | e-mail : b.schanklies@esco-salt.com | www.esco-salt.com

Adresse : esco – european salt company GmbH & Co. KG, Landschaftstr. 1, D-30159 Hanovre, Allemagne

Composition : Träger & Träger – Medien- und Verlagsgesellschaft, Cassel | Impression : Fischer Druck GmbH, Peine