

# Tipp-Chronicle

Tipp Umwelt- und Verfahrenstechnik GmbH

**TIPP**

Freitag, 2. Mai 2008 • [www.tipp-international.de](http://www.tipp-international.de)

**1988**



Dipl. Bio-Ing.  
Rainer Tipp

Der Firmengründer, Herr Dipl. Bio-Ing. Rainer Tipp, studierte an der Fachhochschule Hamburg, Fachbereich Bio-Ingenieurwesen, Fachrichtung Umwelttechnik.

Zugleich war er 2 Jahre lang

Werksstudent und Diplomand bei der Drägerwerk AG, Lübeck im Bereich Konzentrationsermittlungen von Schadstoffen in der Gasphase. Nach Abschluss seines Studiums zum Dipl.-Bio-Ingenieur wechselte er zur SARTORIUS AG. Dort war er im Bereich der Prozeßfiltrationstechnik in der Region Süd-West und in den Marktsegmenten Pharma-, Kosmetik- und Elektronik-industrie tätig.

In dieser Zeit realisierte er als Vertriebsingenieur und später als Leiter der Niederlassung Mitte bei dem Unternehmen WEDECO GmbH viele Anlagen

zur Deponiesicker-, Trink-, Reinstwasser- und Industrieabwasseraufbereitung mit der UV- und Ozonanlagentechnik.

**1990-1995**

Bei der Enviro-Chemie GmbH, Roßdorf, einem renommierten Anlagenbauer aus der Branche Abwasseraufbereitung, waren die Aktivitäten als Projektierungs- und Vertriebsingenieur für verschiedene Industriebereiche, und auch für Projekte in Asien und für Deponiesickerwasser in Europa auf die verschiedensten Anwendungen und Verfahrenstechniken ausgedehnt. Es wurden diverse Problemlösungen für Industrieab- und Kreislaufwässer mit abgestimmten Konzepten konzipiert.

**1998**



Marina Tipp

Zusammen mit seiner damaligen Partnerin und jetzigen Ehefrau gründete er im August d.J. das Unternehmen TIPP Umwelt- und Verfahrenstechnik. Geschäftsführer sind Rainer und Marina Tipp, die als gelernte Sekretärin überwiegend zuständig für Administration, Marke-

ting und EDV ist. Sie absolvierte ihre Ausbildung zur Sekretärin im öffentlichen Dienst, beim Magistrat der Stadt Wiesbaden.

Danach war sie mehrere Jahre lang selbständige Redaktionsmitarbeiterin bei einem Wiesbadener Verlag und dort für verschiedene Fachzeitschriften tätig. Vier weitere Jahre als Chefsekretärin bei einem Unternehmen der Luft- und Raumfahrt, später in der Druckindustrie bildeten eine gute Basis für ihre jetzige Geschäftstätigkeit.

**1995-1998**

Firmensitz in Borgentreich-Großeneder



**1999-2000**

Die Firma wurde in Idstein gegründet, als Lager diente eine kleine Halle, die sich jedoch schon nach wenigen Monaten als zu klein erwies.

Jetzt war klar: es funktioniert und wir brauchen mehr Platz.

Nach langen Überlegungen fiel die Entscheidung: Die "Mitte Deutschlands", in der Nähe der Achse von Nord nach Süd, der A7 sollte der

neue Firmensitz gegründet werden. Von hier aus können wir unsere Kunden jederzeit kurzfristig besuchen und diese können uns, von vielen Städten aus gesehen, innerhalb einer Tagesreise erreichen. Hier waren auch die großen Gehöfte, die für Tipp's ideal sind. Borgentreich-Großeneder – davon hatte man bisher noch nichts gehört – sollte zum neu-

en Dreh- und Angelpunkt werden. 14 LKW's vollgepackt mit Anlagen und Haushalt mussten von Idstein nach Borgentreich verladen werden, ein hartes Stück Arbeit, die gut organisiert werden musste.

Jetzt standen über 1.000 m<sup>2</sup> Lagerflächen zur Verfügung, in denen komplette Abwasseraufbereitungsanlagen Platz hatten.

## 2002

Ein neues altes Problem deutete sich gegen Jahresende an:

Die Lagerräume in Borgentreich waren gut gefüllt und neue Anlagen sollten hinzugenommen werden – aber wohin damit? Man wollte gar nicht darüber nachdenken, aber es war klar: Um größere Komponenten auf Lager zu nehmen mussten neue Flächen besorgt werden, allerdings waren keine Lagerflächen in nächster Nähe des jetzigen Standortes verfügbar.

Die Frage war: in den Nachbardörfern Flächen anmieten und mit den Kunden zeitaufwändig die verschiedenen Lager anfahren oder ein größeres Firmengebäude suchen, wo alles zusammenbleiben kann?

Anfang des Jahres fiel die endgültige Entscheidung: Wir werden wieder umziehen, in die "große Stadt", nach Warburg. Im dortigen Industriegebiet "Oberer Hilgenstock" stand ein Gebäude, das unseren Vorstellungen entsprach. Allerdings waren hier größere Renovierungs- und Umbaumaßnahmen nötig, um die Firma unseren Erfordernissen anzupassen. Ab März d.J. konnten wir mit den Aufräumarbeiten beginnen. Es war allen schnell klar, dass Langeweile in den nächsten Monaten nicht aufkommen würde.

Büros und Lagerhallen wurden komplett renoviert, die Wiese hinterm Haus sollte Verkehrsfläche werden. Dafür musste der Boden fast 1m tief ausgeschachtet und verfüllt werden – eine laute und staubige Angelegenheit für alle. Das "normale" Tagesgeschäft lief trotzdem weiter, denn die Kunden sollten mit dem Umzug

nicht belastet werden. An einem der heißesten Tage im August kam die Teermaschine. Die Bauarbeiter waren wirklich nicht zu beneiden.

Das Ergebnis gefällt uns gut, überzeugen Sie sich doch einfach. Sie sind herzlich zu einem Besuch eingeladen

Das Firmengebäude vor den Umbauarbeiten



Das Firmengebäude während der Umbauarbeiten



## 2003



## 2004

Endlich mehr Platz in neuen Lagerräumen



Der Umzug und die Umbauarbeiten waren Anfang d.J. weitestgehend abgeschlossen. Nach den turbulenten letzten Monaten, in denen die üblichen Verzögerungen entstanden, die immer auftreten, wenn viele Handwerker an

gleichen oder verschiedenen Gewerken arbeiten sollen und uns an den Nerven zerrten, sollte in diesem Jahr eine etwas ruhigere Phase folgen.

Die Lager füllten sich wie gewohnt, neue Mitarbeiter erweiterten das Team. Durch intensives und konsequentes Marketing fanden immer häufiger und immer mehr interessante Kunden den Weg zu uns. Die Liste der Länder, in die wir Anlagen versenden, reicht von Kasachstan (Ölindustrie) über Polen, Slowenien, Slowakei, Rumänien, Bosnien-Herzegowina, Norwegen, Finnland, England, Dänemark, Österreich, Schweiz usw. bis hin nach Angola. Aus den verschiedensten Branchen wie z.B. Lebensmittel-, Farb-, Chemie- und Textilindustrie bis zu Oberflächenveredlung wie Galvanik, Eloxal,

Leiterplatte uvm. – die Liste der namhaften Kunden ist lang. Wir können eine Referenzliste erstellen, in der über 30% der börsennotierten Unternehmen genannt werden könnten. Das erfüllt uns alle mit Stolz und wir arbeiten hart daran, um den Wünschen und Ansprüchen unserer Kunden zu entsprechen.

Luftaufnahme des Tipp-Firmengeländes kurz nach den Umbauarbeiten



## 2006

Das Jahr fing wieder ruhig an, das änderte sich jedoch innerhalb kurzer Zeit. Eigentlich war geplant, die internen Arbeitsabläufe weiter zu optimieren, die Software um weitere Module zu erweitern und das Lager umzustrukturieren. Doch dann wurden uns einige interessante Abbauprojekte angeboten. Das Problem hierbei war ein altbekanntes: Große Anlagen brauchen viel Lagerplatz.



Eine Lösung schien sich relativ schnell anzubieten: Eine ehemalige Kaserne stand leer, dort sollte es große Hallenflächen geben, die für uns bestens geeignet schienen. Viele Ideen – wie z.B. die Errichtung einer kleinen Dauerausstellung bewährter Techniken aus dem Bereich der Wasseraufbereitung, die Einrichtung eines Labors und vieles mehr – waren zum greifen nah. Dachten wir.

Diese Möglichkeit, in diese Kaserne umzuziehen zerschlug sich jedoch nach fast einjähriger Verhandlung, weil die zukünftige Betreibergesellschaft ständig neue und stets noch kostenintensivere Bedingungen aufstellte, so dass wir letztendlich die Bemühungen und alle Pläne, die damit zusammenhingen, aufgeben mussten. Wir hatten jedoch Glück im Unglück – in Warburg wurde in unmittelbarer Nähe eine große Lagerhalle frei, die wir jetzt angemietet haben. Der Lagernotstand war damit vorerst wieder gebannt und wir konnten uns anderen wichtigen Dingen widmen – der neuen SOFTWARE.

Messestand IFAT im April 2005



## 2005

In diesem Jahr legten wir den Schwerpunkt darauf, die Kunden- und Lagerverwaltung zu optimieren. Hierzu entwickelten wir eine eigene Software, die auf unsere Geschäftstätigkeit maßgeschneidert wurde. Die Vorarbeiten hierfür bestanden aus unzähligen Diskussionen über die täglich anfallenden Arbeitsprozesse und daraus resultierenden Optimierungsprozessen. Ein Datenbankmodul wurde erst dann programmiert, wenn der entsprechende Prozess für uns optimal abgewickelt werden konnte. Um die Software auch professionell aufzubauen stellten wir zusätzlich einen Programmierer ein, der in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb die Arbeitsprozesse in Scripts umsetzt.

Die Chancen, die diese neue Software bietet, sind faszinierend. Kunden sollen ihren eigenen Login erhalten mit Downloadbereich, wo der mit uns geführte Schriftwechsel abgelegt wird. Händlerkollegen können ihren Warenbestand über unsere Seiten mit anbieten und noch vieles mehr. Die Liste der innovativen Ideen ist lang, die Programmierer

werden hart gefordert. Das Jahr bleibt spannend, wie die vorhergehenden Jahre auch.

Im Oktober waren wir Aussteller auf der "SURFACTS" in Karlsruhe. Dies ist eine internationale Fachmesse, die Oberflächendienstleistungen, Lohnveredler und Oberflächentechnologien für verschiedenste Anwendungsbereiche präsentiert.

Im April waren wir als Aussteller auf der IFAT und haben uns sehr über Ihr Interesse an unserem Unternehmen und die zahlreichen Besuche an unserem Stand gefreut. Herzlichen Dank dafür.

## 2007

Dieses Jahr stand im Zeichen der Weiterentwicklung. Nachdem jetzt feststand, dass wir in Warburg bleiben werden wurden die nun anstehenden Umbau- und Renovierungsarbeiten geplant.

Es mussten weitere Büroräume geschaffen werden, denn so langsam wurde es gemütlich eng im Vertriebsbüro. Daher kam es ganz gelegen, dass wir bei einer Demontage einer kompletten Aufbereitungsanlage eines Entsorgungszentrums auch Bürocontainer mit übernehmen konnten. Diese sollten jetzt an das Bürogebäude angebaut werden. Die Behörden unterstützten unser Vorhaben durch zügige Bearbeitung der Antragsunterlagen und dann ging der Aufbau los. Vier weitere Räume - zwei Büros, ein Schulungsraum und ein Labor stehen uns jetzt zusätzlich zur Verfügung.



Die Arbeiten an der Datenbank wurden ebenfalls forciert, denn zur Messe RESALE im April sollte das neue Modul für Händler fertig sein. Hier können jetzt ganze Artikelgruppen eingepflegt und kostenlos veröffentlicht werden. Damit die Datensicherheit und Verfügbarkeit auch

sichergestellt sind, wurde ein sogenannter Cluster-Server zusätzlich eingerichtet.

Im Mai nahmen wir als Aussteller an der Nacht der Wirtschaft teil, hier wurden die Preisträger des Mittelstandspreises geehrt – ein Ziel, das wir anstreben wollen.

Ein weiterer wichtiger Schritt für unser Unternehmen wurde dann ebenfalls nach einigen Diskussionen umgesetzt: Die erste Auszubildende zur Industriekauffrau sollte eingestellt werden. Eine große Verantwortung für uns alle, einen jungen Menschen an die Arbeit heranzuführen, doch wir haben bis jetzt nur positive Rückmeldung erhalten.

Im August fand dann eine Veranstaltung des BVMW in unserem Hause statt, wir freuten uns über das rege Interesse. Überraschenderweise erfuhren wir an diesem Abend, dass wir für den



Das BVMW-Unternehmertreffen und der Tag der offenen Tür traf auf reges Interesse

großen "Großen Preis des Mittelstands" vorgeschlagen werden, eine große Ehre für uns und eine Herausforderung, der wir uns gerne stellen werden. Im November wurde dann das neue Kundenmodul für z.B. Partner im Ausland freigeschaltet. Jetzt können unsere Partner direkt über eine gemeinsame Datenbank mit uns zusammenarbeiten. Ein großer Fortschritt, der viele Möglichkeiten bietet. Auch technologisch gibt es interessantes zu berichten. Im Bereich Biogas wurden Ingenieurleistungen erbracht, um eine bestehende Anlage mit Gärrestaufbereitung zu optimieren. Das Konzept wurde Ende 2007/Anfang 2008 mit großtechnischen Versuchsanlagen umgesetzt, um die optimalen Betriebspunkte zur Düngemittelerzeugung zu finden und die ehemals vorhandenen Abluftproblematik in den Griff zu bekommen. Insgesamt gesehen war 2007 wieder ein spannendes und arbeitsreiches Jahr.



## 2008

Es fing genauso an, wie 2007 aufhörte – mit einer Vielzahl von Anfragen. Im Mai findet die IFAT 2008 statt, und wir wollten dabei sein. Dieses Mal jedoch in anderer Form: als gefördertes Unternehmen auf dem Gemeinschaftsstand des BMWI (Bundesministerium für Wirtschaft). Das erfüllte uns natürlich mit Stolz, denn nicht jedem Unternehmen wird dies ermöglicht. Die Vorbereitungen nehmen viel Zeit in Anspruch, aber die

Tagesroutine muss weiterlaufen, daher die Entscheidung: Wir brauchen Verstärkung im Vertrieb, was erfreulicher Weise auch seit April der Fall ist. Die nächste erfreuliche Nachricht war: Wir sind von der Jury tatsächlich zum "Großen Preis des Mittelstands" nominiert worden, haben somit die erste Phase erreicht und freuen uns sehr darüber.

Da wir so positive Erfahrungen mit unserer "Azu-Biene" – wie sie hier

genannt wird – gemacht haben, fiel auch die Entscheidung leicht, einen weiteren Auszubildenden zum Industriekaufmann ab August d.J. hinzu zu nehmen, denn wegen der einzigartigen und komplexen Tätigkeitsbereiche von Tipp ist eine lange und tiefe Lernphase Voraussetzung, um die von uns geforderte Kundenorientiertheit zu erfüllen.

Fortsetzung folgt...