



Das Poster können Sie bestellen unter probat-shop.com
You can order the poster at probat-shop.com

PARTNERSCHAFTEN PARTNERSHIPS

— Sven Wüllner von der EDEKA / WEZ und Ralf Rüller von THE BARN setzen mit ihren Unternehmen – jeder auf seine Art und Weise – Ausrufezeichen in der Kaffeebranche. Diese Best-Practice-Beispiele verdeutlichen eindrucksvoll den Wert von Partnerschaften.

— Sven Wüllner from EDEKA / WEZ and Ralf Rüller from THE BARN put exclamation marks on the coffee industry with their companies—each in his own way. These best-practice examples impressively illustrate the value of partnerships.



— Ich hoffe, dass dieser Sommer nachhaltig Beruhigung und vor allem wieder Normalität in ein doch bislang sehr kräftezehrendes Jahr 2021 bringt. Die Corona-Krise ist in weiten Teilen der Erde zwar noch nicht eingedämmt, doch zeigen sich insbesondere in den Ländern, wo flächendeckende Impfungen weit fortgeschritten sind, erste Anzeichen der Entspannung. Ich möchte mich daher zunächst recht herzlich bei allen Kolleginnen und Kollegen von PROBAT für ihren Einsatz in den vergangenen Monaten bedanken. Ich habe den höchsten Respekt vor den individuellen Leistungen, vor allem dann, wenn parallel auch noch zahlreiche private Herausforderungen wie zum Beispiel Homeschooling oder ausfallende KiTa-Betreuungen zu meistern waren.

An oberster Stelle steht natürlich nach wie vor die Gesundheit aller Kolleginnen und Kollegen. Durch unsere vielfältigen und zielführenden Maßnahmen zum Schutz am Arbeitsplatz konnten wir unseren Beitrag zur Eindämmung der Pandemie leisten. In diesem Zusammenhang muss man insbesondere unsere Impfkation vom 19. Juni in Emmerich als vollen Erfolg bezeichnen. Insgesamt wurden mehr als 400 COVID-19-Impfdosen verabreicht, sodass alle impfwilligen Mitarbeiter sowie deren Angehörige die langersehnte Impfung bekommen konnten. Ich bin wirklich begeistert vom Einsatz des Mitarbeiterteams, das diesen wichtigen Meilenstein so bravourös organisiert hat. Zu solchen Anlässen kann man den familiären Spirit unseres Unternehmens besonders spüren.

Insgesamt sind wir als Unternehmen bislang mehr als gut durch diese Krise gekommen. Noch nie in der über 150-jährigen Geschichte hatten wir einen so hohen Auftragsbestand in unseren Büchern. Es macht uns unglaublich stolz, dass die Kunden uns ungeachtet der Distanz der vergangenen Monate ihr Vertrauen schenken. Darüber hinaus freut es uns sehr, dass wir gemeinsam auf die langjährigen Partnerschaften bauen können. Sie alle können sicher sein, dass wir trotz der zahlreichen Herausforderungen jeden Tag unser Bestes geben, um die an uns gesteckten Erwartungen zu erfüllen. Wir ruhen uns angesichts der Erfolge dennoch nicht aus, sondern gehen weiter nach vorne. Da, wo es notwendig ist, strukturieren wir Teilbereiche des Unternehmens um. Der Bau unserer neuen Fertigung geht wie geplant voran. Wir präsentieren auch fernab von Messen oder Events zahlreiche Innovationen über unsere Social-Media-Kanäle und tauschen uns intensiv mit unseren Kunden aus. Wo es die aktuellen Bedingungen zulassen, sind wir vor Ort und installieren unsere Maschinen und Anlagen. All dies unterstreicht eindrucksvoll unseren Anspruch als Weltmarktführer. Wir sind für unsere Kunden da.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine schöne Sommerzeit. Erholen Sie sich ein wenig und bleiben Sie vor allem gesund. Ich freue mich, wenn wir unsere Kunden vielleicht auf der Specialty Coffee Expo in New Orleans oder auf der Host in Mailand auch wieder persönlich sehen können.

Herzlichst

Wim Abbing

— I hope that this summer will bring lasting calm and, above all, a return to normality in 2021, which has been a very exhausting year so far. Although the Corona crisis has not been contained in large parts of the world, there are first signs of relief—particularly in countries with high vaccination coverage. I would therefore like to start by expressing my sincere thanks to all my colleagues at PROBAT for their commitment over the past few months. I have the greatest respect for the individual achievements, especially in face of private challenges to be mastered, such as homeschooling or missing daycare.

Of course, the health of all colleagues is still the top priority. Thanks to our diverse and targeted protection measures in the workplace, we were able to make our contribution to containing the pandemic. Particularly our vaccination campaign in Emmerich on June 19 was a success: more than 400 doses of COVID-19 vaccine were administered, so that all employees and their relatives willing to be vaccinated could receive the long-awaited vaccination. I am really impressed with the dedication of the staff team who organized this important milestone so brilliantly. These are the occasions you can especially feel our company's family spirit.

Overall, we as a company have come through this crisis more than well so far. Never in our more than 150-year history, we have had such a high order backlog on our books. We are incredibly proud that customers place their trust in us—regardless of the distance in the past months. In addition, we are pleased that we can build on our long-standing partnerships. Despite the many challenges, you can be sure that every day we do our best to meet the expectations placed on us.

However, we are not resting on our laurels. We are continuing to move forward. Where necessary, we restructure parts of the company. The construction of our new manufacturing facility is proceeding as planned. Even far away from trade fairs or events, we present many innovations on our social media channels and are in close contact with our customers. Where current conditions permit, we are on site installing our machines and equipment. All this impressively underscores our claim to be the world market leader. We are there for our customers.

With this in mind, I wish you a wonderful summer season. Get some rest—and above all stay healthy. I look forward to perhaps seeing our customers again at the Specialty Coffee Expo in New Orleans or at Host in Milan.

All the best,

INHALT

CONTENT

2 EDITORIAL / INHALT
EDITORIAL / CONTENT

3 EVENTS

4 MOMENTAUFNAHME
SNAPSHOT

5 ERFOLGSGESCHICHTEN
SUCCESS STORIES

6 / 7 PARTNERSCHAFTEN
PARTNERSHIPS

8 GASTKOMMENTAR
GUEST COMMENTARY

9 WAS MACHT EIGENTLICH?
WHAT ACTUALLY DOES?

10 / 11 KNOW-HOW

12 AUS DEM UNTERNEHMEN
CORPORATE NEWS

PROBAT GOES DIGITAL



Um sich weiterhin regelmäßig mit der Kaffeebranche zu den wichtigsten Trends und Herausforderungen auszutauschen und um eigene Lösungsansätze präsentieren zu können, hat PROBAT im letzten Jahr zahlreiche digitale Formate ins Leben gerufen.

Mit Präsentationen und Live-Vorfürungen der neuesten zukunftsweisenden PROBAT-Innovationen zu Umwelt-, Röst- und Steuerungstechnologien war die dreitägige Interpack-Ersatzveranstaltung Connecting Markets digital eines der digitalen Highlights und eine der wichtigsten Informationsplattformen im laufenden Jahr.

Die POP UP Series ist der digitale Ableger der ursprünglichen, sehr erfolgreichen POP UP Roastery, die während der World of Coffee in Berlin vor zwei Jahren veranstaltet wurde. Daniela Nowitzki, Trainerin Shop Roaster bei PROBAT, über das digitale Live-Format, das sich mittlerweile zu einem echten Markenerlebnis entwickelt hat: „Die POP UP Series bietet uns die großartige Gelegenheit, auf eine Art und Weise mit unseren Bestands- und potenziellen Neukunden in Kontakt zu treten, die sonst gar nicht möglich wäre. Wir präsentieren einem großen Interessentenkreis in unterschiedlichsten Settings unsere Produktinnovationen und diskutieren gleichzeitig Trends, die die Spezialitätenkaffee-Branche bewegen. Das ist einmalig.“

Die HEAT Series ist das Online-Format für das industrielle Kaffee-Segment und beschäftigt sich mit Themen, die für größere kaffeeverarbeitende Unternehmen relevant sind.

Alle digitalen Events werden regelmäßig live über die PROBAT-Kanäle bei YouTube und Facebook gestreamt, sind ohne Anmeldung frei zugänglich und nach Ausstrahlung dauerhaft abrufbar. Die Zuschauer sind eingeladen, sich aktiv in den Chats zu beteiligen oder vorab Fragen oder Kommentare per Mail einzureichen.

Alle Termine der POP UP und HEAT Series finden Sie unter www.probat.com/events

Last year, PROBAT has initiated numerous digital formats to continue the regular exchange of information with the coffee industry on the most important trends and challenges and to present approaches to solutions.

With presentations and live demonstrations of the latest forward-looking PROBAT innovations on environmental, roasting and control technologies, the three-day Interpack alternative event Connecting Markets digital was one of the company's digital highlights and one of the most important information hubs this year.

The POP UP Series is the digital spin-off of the original, highly successful POP UP Roastery, which was held during World of Coffee in Berlin two years ago. Daniela Nowitzki, Shop Roaster Trainer at PROBAT, on the digital live format, which has now developed into a real brand experience: "The POP UP Series gives us a great opportunity to engage with our existing and potential new customers in a way that would otherwise not be possible. We present our product innovations to a large group of interested coffee lovers in a wide variety of settings while discussing trends that are moving the specialty coffee industry. This is unique."

The HEAT Series is the online format for the industrial coffee segment and addresses topics relevant to larger coffee processing companies.

All digital events are regularly streamed live via the PROBAT channels on YouTube and Facebook, are freely accessible without any registration and can be viewed permanently after the livestreams. All viewers are invited to participate in the chats or to send questions and comments in advance via email.

You will find all dates of the POP UP and HEAT Series at www.probat.com/events



Blick auf eine der **größten und modernsten Röstereien Europas**. Hier wird zukünftig auf PROBAT-Röstern Filter- sowie Bohnenkaffee produziert.

View on one of the **largest and most modern roasteries in Europe**. In the future, filter and whole bean coffee will be produced here on PROBAT roasters.

Die indische Stadt Bengaluru ist ein bekannter IT-Standort – einige der größten Tech-Unternehmen der Welt haben hier ihren Sitz. Doch auch der Kaffeemarkt in Indien boomt nach wie vor, nicht nur in der Hauptstadt des Bundesstaats Karnataka, sondern auf dem gesamten Subkontinent. Angesichts der steigenden Nachfrage hat der langjährige PROBAT-Kunde Cothas Coffee kürzlich in einen neuen JUPITER 2000 SY-LT Tangentialröster investiert, mit dem er seine Produktionskapazitäten deutlich ausbauen will. Aufgrund der pandemiebedingten Reisebeschränkungen mussten die PROBAT-Service-Techniker und ihre Kollegen von der lokalen Tochtergesellschaft PROBAT KAAPI die Installation des Tangentialröstlers per Remote-Monitoring durchführen. Hierzu wurde zunächst ein Ressourcenkonzept entwickelt. Neben dem Einsatzplan enthielt dieses einen erweiterten Konstruktionsplan mit allen Komponenten in ihren Einzelteilen, einschließlich zusätzlicher Informationen zu den jeweiligen Schrauben, Dichtungen, Drehmomenten etc. Die PROBAT-Techniker kommunizierten dann mit dem Team vor Ort über WhatsApp, Webcams und Instant Messenger. Dabei ermöglichte die Software beiden Seiten den Austausch und die Bearbeitung von Dokumenten. So wurde die mechanische und elektrische Installation des JUPITER – inklusive des I/O-Checks – innerhalb kurzer Zeit erfolgreich abgeschlossen.

Auch bei diesem Projekt zeigt sich: Remote Services, zu Beginn der Corona-Krise nur als Notbehelf gedacht, bergen auch als integraler Bestandteil des Serviceangebots von PROBAT immenses Potenzial. Unverzichtbar für die erfolgreiche Durchführung sind jedoch auch die qualifizierten Kräfte vor Ort – in diesem Fall die Techniker von PROBAT KAAPI, die das Projekt gemeinsam mit dem erfahrenen Team von Cothas bearbeitet haben.



The Indian city of Bengaluru is a well-known IT hub with some of the world’s major tech companies operating out of it. But also the coffee market is still booming in the capital of the Karnataka state just as on the whole Indian subcontinent. In order to be able to further meet this demand, Cothas Coffee—a long-time PROBAT customer—recently made the decision to purchase a new tangential roaster JUPITER 2000 SY-LT, with the goal of a significant increase of its production capacities. Due to travel restrictions caused by the ongoing pandemic, the PROBAT service technicians, together with their colleagues from the local subsidiary PROBAT KAAPI, had to carry out the installation of the tangential roaster with support via remote monitoring. To this end, at first a resource concept was developed which next to the operational planning also included an extended construction plan with all parts in particular detail and additional information on the corresponding screws, gaskets as well as torques etc. The PROBAT service technicians and the local specialists at the customer’s premises then communicated via WhatsApp, webcam and instant messaging. The software allowed them both to exchange and process documents, so that the mechanical and electrical assembly—including the I/O check—of the JUPITER was successfully completed after a relatively short time.

Once again this project has proven that what was initially a mere stopgap at the beginning of the crisis, has a lot of potential to become an integral part of the PROBAT service offer: Remote services carried out via digital collaboration tools. However, to successfully carry out these services remotely, it is just as vital to have qualified personnel on site, like the technicians from the PROBAT KAAPI team along with the highly skilled team and service technicians from Cothas in this project.

Vor etwas mehr als drei Jahren gründeten Starbucks und Nestlé die Global Coffee Alliance, um mit dieser strategischen Partnerschaft die globale Reichweite der Marke Starbucks bei verpackten Kaffees zu erhöhen. Gemeinsam entwickelten sie Produkte, die von Nestlé weltweit im Einzelhandel unter dem Starbucks-Label vertrieben werden. Produziert werden diese Kaffees unter anderem im neuen Nestlé-Werk im mexikanischen Veracruz, in dem PROBAT noch in diesem Jahr zwei weitere NEPTUNE 3000 Trommelröster inkl. Rohkaffeevorwärmung installieren wird. Die Röster-Steuerungen sind mit der optional erhältlichen Reflex-Automatic-Funktion ausgestattet. Besonders bei Produkten, die eine extrem gleichmäßige Röstung erfordern, wie Kaffees für Kapseln und Pads, sorgt diese Funktion für bestmögliche Ergebnisse. Sie reproduziert vorgegebene, produktspezifische Temperaturmuster und trägt so maßgeblich zu einer homogenen Qualität des Röstprodukts bei. Außeneinflüsse, wie zum Beispiel die Feuchtigkeit und Temperatur des Rohkaffees oder das Chargengewicht, gleicht die Reflex-Automatic-Funktion aus, indem sie die Zulufttemperatur und -menge immer auf die aktuelle Produkttemperatur abstimmt. Ein besonderer Vorteil der Funktion besteht darin, dass auch bei Chargen mit leicht abweichenden Ausgangsparametern der gewünschte Röstgrad bei gleichbleibender Röstzeit erreicht werden kann. Auf diese Weise erhält Nestlé ein Röstprodukt mit gleichbleibend hoher Qualität und sensorischen Eigenschaften. Zwei weitere ähnliche Projekte sind in Asien und Russland geplant.



More than three years ago, Starbucks and Nestlé formed the Global Coffee Alliance as part of the companies’ strategic partnership to expand the global reach of the Starbucks brand in packaged coffees. Together they specifically developed Starbucks coffee products for Nestlé to sell in retail stores around the world. These coffees will also be produced at the recently built Nestlé Mexico plant in Veracruz, where PROBAT is going to deliver and install two additional drum roasters Neptune 3000 with green coffee preheating systems at the end of this year. The roasters’ control systems come with a special version of the Automatic Reflex option.

This option is particularly suitable for products that require highly consistent roasting results such as ground coffee for pods and capsules. It enables the automatic reproduction of predefined product temperature patterns and thus significantly contributes to guaranteeing consistency in the coffee quality. Outside influences such as green coffee moisture and temperature or batch weight are offset by the Reflex Automatic option. Reproduction is achieved through adapting supply air temperature and quantity against actual product temperature. A particular advantage of Automatic Reflex is, that with batches of slightly diverging input properties, the respective desired roasting degree can be reproduced using identical roasting times. In this way, Nestlé obtains a roasted product with consistently high quality and sensory properties. Two further projects of this kind are planned in Asia and Russia.



GEMEINSAM ZU NACHHALTIGEM ERFOLG

— Starke Partnerschaften finden ihren Ausdruck insbesondere in einem von Verlässlichkeit und Vertrauen geprägten Zusammenhalt. Ralf Rüller von THE BARN und Sven Wüllner von Edeka / WEZ schildern im folgenden Beitrag, warum enge Beziehungen...

— Strong partnerships, based on reliability and trust are particularly important not only in difficult times. In the following article, Ralf Rüller and Sven Wüllner describe why close relationships are the key to long-term success for them.

„Wir betrachten Specialty Coffee als einmalige Chance, die gesamte Kaffee-Wertkette positiv zu verändern. Eine zentrale Rolle spielen hier unsere Communities. Das sind unsere Farmer im Ursprung, unser Equipment-Lieferant PROBAT im Bereich Veredelung sowie unsere Kunden auf der Abnehmerseite. Diese Klammer halten wir sehr eng. Das uns verbindende Element ist die Produktqualität, die bei allen im Vordergrund steht. Um hier das Premium-Level zu erreichen, das wir für unsere Kaffees brauchen, schaffen wir bei unseren Farmern einen Identifikationsprozess mit dem eigenen Produkt. Das tun wir, indem wir ihnen und ihrer Arbeit Wertschätzung entgegenbringen. Dazu gehört für uns v.a. auch der regelmäßige Besuch der Plantagen und der direkte Austausch mit den Kaffeebauern. Wir pushen sie zu mehr Qualität!“

„WIR HALTEN DIE KLAMMER UM UNSERE PARTNER SEHR ENG“

Ralph Rüller, THE BARN www.thebarn.de

Für die perfekte Röstung unserer Kaffees haben wir unsere PROBAT-Röstmaschinen, die wir lieben, weil wir sie kennen und sie uns helfen, die Bohne kontrolliert von innen heraus zu entwickeln.

Last but not least brauche ich Kunden, die nicht auf den Preis achten, sondern auf den Geschmack. Über diesen sprechen die Baristas mit den Kunden in unseren Cafés in Berlin. Und auch darüber, wo die Kaffees herkommen, nämlich die Farmen. Es findet hier ganz viel Knowledge-Transfer zum Kunden statt, der dadurch das Produkt versteht und somit bereit ist, den entsprechend hohen Preis zu zahlen. Dadurch schließt sich der Kreis.

Die Corona-Krise hat uns den Wert unserer Partnerschaften noch einmal ganz besonders deutlich vor Augen geführt. Die starken Beziehungen zu den Mitgliedern innerhalb unserer Community und deren Verlässlichkeit haben uns letztendlich über die Krise hinweg gerettet. So hat PROBAT maßgeblich dazu beigetragen, dass wir trotz der schwierigen Lage, den Bau unserer Rösterei beschleunigen konnten und dadurch nun das perfekte Setup für unsere Cafés hier in Berlin haben. Das hat auch die Motivation unserer Mitarbeiter positiv beeinflusst, die gesehen haben, dass sich inmitten der Krise dennoch etwas tut.

Wir möchten v.a. aber auch Sinn mit unseren Partnerschaften stiften. Das Thema Nachhaltigkeit steht aktuell ganz oben auf unserer Agenda. Unser wichtigstes und gerade gestartetes Projekt ist THE BARN Forest, eine Waldpflanzung in Brasilien auf dem Gelände eines unserer Partner. Hier bauen wir innerhalb der nächsten fünf Jahre auf einem 25 ha großen, vor landwirtschaftlichen Eingriffen geschützten Areal, 40.000 Bäume an. Finanziert wird das Ganze durch Kunden, die über ihren Einkauf in unserem Webshop eine Spende leisten können, die wir dann noch einmal bezuschussen.“



“To us, specialty coffee is a unique opportunity to make a difference throughout the coffee value chain. Our communities play a key part in this endeavor, from the coffee farmers as producers, to PROBAT as our processing equipment supplier, to our customers. We maintain very close relationships to all of these groups. The thread that runs through it all is the high quality of the product. It is the one thing that everything else revolves around. To ensure the consistently high level of quality we require for our premium coffees, we encourage our farmers to identify with their products by showing appreciation for their work and themselves. This includes paying regular visits to their farms, maintaining stable relationships and direct communication. We push them towards higher quality!”

“WE MAINTAIN VERY CLOSE RELATIONSHIPS TO ALL OF OUR PARTNERS”

Ralph Rüller, THE BARN www.thebarn.de

We use PROBAT roasters to achieve the perfect roast of our coffees. We love these machines because we know and understand them and they help us get the best out of the coffee beans and maintain full control over the entire roasting process.

Last, but not least, I need customers who value great taste over bargain prices. Our skilled baristas in our shops in Berlin are able to advise these customers on blends, roasts, and origins. There is a lot of knowledge transfer, which means that the customer gains a better understanding of the product and is therefore willing to pay the premium price. And so the circle is complete.

With the Corona pandemic, the significance and value of our partnerships have become particularly apparent. The strong ties with the members in our communities and our partners' reliability have helped us through this crisis. PROBAT has been instrumental in helping us accelerate the construction of our roasting facility so that we now have the perfect setup for our coffee shops here in Berlin. This was a great step forward and an important morale boost for our staff, who saw that despite the crisis, things were moving ahead.

To us, partnerships are also—and maybe most importantly—a chance to create meaningful change. Sustainability is one of our top priorities. Our most relevant project is the recently launched THE BARN Forest, a reforestation initiative on the land of one of our partners in Brazil. Over the next five years, we will plant 40,000 trees on 25 acres that will not be used as agricultural land. To fund this project, we give our customers the opportunity to make donations—which we will then subsidize—whenever they purchase something from our online shop.”



WHY PARTNERSHIPS ARE THE KEY TO A SUSTAINABLE SUCCESS

geprägten Umgang miteinander. Nicht nur in schwierigen Zeiten haben sie eine essenzielle Bedeutung. Beziehungen für sie der Schlüssel zu langfristigem Erfolg sind.

„Die Supermarktkette Edeka / WEZ betreibt insgesamt 22 Lebensmittelmärkte im Gebiet zwischen Minden und Bielefeld. Vor etwa acht Jahren haben wir die untervermieteten Backshops in den Kassengebieten unserer Supermärkte zurückerworben. Damals haben wir auch begonnen, uns mit dem Thema Kaffee eingehender zu beschäftigen. Eine Barista-Schulung war dann mein erster Schritt in die Kaffeewelt. Hier wurden auch Grundlagen zum Thema Kaffeerösten vermittelt. Danach hat es nicht lange gedauert, bis der Entschluss fiel, unseren eigenen Kaffee zu rösten. Die Tatsache, dass wir sowieso einen bestimmten Grundkonsum in unseren Cafés haben, machte uns die Entscheidung noch leichter.“

„Die Supermarktkette Edeka / WEZ betreibt insgesamt 22 Lebensmittelmärkte im Gebiet zwischen Minden und Bielefeld. Vor etwa acht Jahren haben wir die untervermieteten Backshops in den Kassengebieten unserer Supermärkte zurückerworben. Damals haben wir auch begonnen, uns mit dem Thema Kaffee eingehender zu beschäftigen. Eine Barista-Schulung war dann mein erster Schritt in die Kaffeewelt. Hier wurden auch Grundlagen zum Thema Kaffeerösten vermittelt. Danach hat es nicht lange gedauert, bis der Entschluss fiel, unseren eigenen Kaffee zu rösten. Die Tatsache, dass wir sowieso einen bestimmten Grundkonsum in unseren Cafés haben, machte uns die Entscheidung noch leichter.“

Vom hervorragenden Ruf von PROBAT als Röstmaschinenhersteller hatte ich gehört, als ich mich auf der Südback, einer Fachmesse für das Bäcker- und Konditorenhandwerk, über die Aussteller informierte. Dort habe ich ein sehr angenehmes erstes Gespräch mit Daniela Nowitzki und Jens Roelofs geführt und sofort war klar, dass PROBAT unser Partner für das Röstgeschäft sein wird.

„UNSERE SELBST GERÖSTETEN KAFFEES SIND DIE MEISTVERKAUFTEEN IM GANZEN SUPERMARKT“

Sven Wüllner, Edeka / WEZ www.wez.de/stadthagen

Wir haben zunächst unsere Zielsetzung definiert, zwei Standard-Kaffeesorten zu entwickeln, um sie dann auf unserem eigenen Röster in reproduzierbarer Qualität herstellen zu können. Nach Erörterung der hierzu generell notwendigen Voraussetzungen und Schulungs-Inhalte gemeinsam mit Daniela, haben wir schließlich ein Komplettpaket gebucht, bestehend aus einem maßgeschneiderten Inhouse-Training mit vier weiteren Kollegen. Und die Zusammenarbeit war perfekt: Dank der großartigen, allumfassenden Beratung von Daniela und der weiteren Unterstützung durch PROBAT waren wir bestens vorbereitet, als wir direkt im Anschluss an die einwöchige Schulung unsere Rösterei mit unserer fertigen Mischung eröffneten.

Wir konnten in aller Ruhe starten, denn im Training wurde alles abgedeckt, was man für den Neustart einer eigenen Rösterei unbedingt wissen sollte, wie beispielsweise Informationen zu Rohkaffeehändlern und Anbietern von Verpackungsmaschinen. Auch die Installation und Inbetriebnahme unserer P5 ging reibungslos über die Bühne. Ich kann nur sagen: Super!

Seit dem 26. November 2020 verkaufen wir hier in Stadthagen unseren eigenen Röstkaffee und das mit enormem Erfolg! Das Feedback der Kunden ist überwältigend. Die Rösterei selbst sieht natürlich sehr schön aus mit ihrer warmen Atmosphäre, den Klinkersteinen und dem stylischen PROBAT-Röster als Herzstück. Was den Umsatz angeht, so sind die beiden selbst gerösteten Kaffees, die wir anbieten – ein Espresso und ein Caffè Crema – die meistverkauften Kaffees im ganzen Supermarkt. Sie sind die Nummer eins und mittlerweile beliebt in allen 22 Filialen mit unseren Kaffees.“



“The German Edeka / WEZ supermarket chain operates a total of 22 food markets in the area between Minden and Bielefeld. About eight years ago, we repurchased the subleased baker’s stores in our supermarkets’ cash desk areas. That was also the time we began to look more closely into the topic of coffee. My first step into the world of coffee was a barista training course that also covered the basics of coffee roasting. After that course, it didn’t take us long to decide to roast our own coffee. This decision was even made easier as we have a certain basic consumption in our cafés anyway.

I had heard about PROBAT’s excellent reputation as a roaster man-

“OUR IN-HOUSE ROASTED COFFEES ARE THE BEST SELLING COFFEES IN THE WHOLE SUPERMARKET”

Sven Wüllner, Edeka / WEZ www.wez.de/stadthagen

ufacturer when I gathered information about the exhibitors at Südback, a fair for the bakery and confectionery trades. There, I had a very pleasant first conversation with Daniela Nowitzki and Jens Roelofs—it was immediately clear that PROBAT would be our partner for the roasting business.

Initially, we defined our objective to develop two different types of coffee so that we could then roast them on our own machine in reproducible quality. After discussing the general requirements and training content with Daniela, we finally booked a complete package consisting of a customized in-house training with four other colleagues. The cooperation was perfect: thanks to the great, comprehensive advice from Daniela and the further support from PROBAT, we were well prepared for opening our roastery with our blend directly after the week-long training. The start was easy, because the training covered all essentials for launching an own roasting business, including information on green coffee traders and suppliers of packaging machines. The installation and commissioning of our P5 also went smoothly. All I can say is: super! We have been selling our own roasted coffee here in Stadthagen since November 26, 2020. With enormous success: the feedback from customers is overwhelming. The roastery itself looks very nice with its warm atmosphere, clinker bricks and the stylish PROBAT roaster as the centerpiece. In terms of sales, the two in-house roasted coffees we offer—an espresso and a caffè crema—are the best-selling coffees in the entire supermarket. They are number one. And we now supply all 22 stores with our coffees.”





CUP OF EXCELLENCE

Wichtige Fakten, die jeder wissen sollte

Important facts everyone should know

Das Award-Programm Cup of Excellence (CoE) hilft dabei, einige der besten Kaffees der Welt zu bestimmen. Die prestigeträchtigste Auszeichnung in der Kaffeebranche hat bereits das Leben von Tausenden von Bauern verbessert. Anna Abatzoglou teilt mit uns die wichtigsten Fakten:

Helping to determine some of the world's best coffees, Cup of Excellence (CoE) is a program that gives out the most prestigious award in coffee and has improved the lives of thousands of farmers. Anna Abatzoglou shares with us the most important facts about Cup of Excellence:

1. Eine gemeinnützige Organisation

Cup of Excellence ist eine gemeinnützige Organisation, die sich der Suche und Auszeichnung von herausragenden Kaffees verschrieben hat. Mit einem Wettbewerb und einer Auktion (organisiert von der Alliance for Coffee Excellence) bietet Cup of Excellence der Spezialitätenkaffee-Community weltweit die Möglichkeit, direkte Beziehungen zu Kaffeebauern aufzubauen und bisher unbekannte und außergewöhnliche Kaffees zu entdecken.

2. Gründerinnen und Gründer

1999 fand der erste Wettbewerb unter dem Titel „Best of Brazil“ statt, durchgeführt als Testprogramm des „Gourmet Project“, das von Susie Spindler, George Howell, der Brazil Specialty Coffee Association und der Specialty Coffee Association of America ins Leben gerufen wurde. Die Auktionsrichtlinien wurden mit Unterstützung von Experten des HP Labs entwickelt.

3. Einzigartiges Cupping

Um die besten Kaffees der Welt zu bestimmen, setzt Cup of Excellence auf eine ganz eigene Cupping-Form. Hoch bewertete Kaffees können dabei umfassender beurteilt werden. So wird auch die Reinheit und Süße des Kaffees evaluiert – anders als bei Verfahren, bei denen nur angekreuzt wird, ob der Kaffee rein und süß ist.

4. Der Wettbewerb

Der Cup of Excellence-Wettbewerb läuft über sechs Cupping-Runden mit nationalen und internationalen Jurys. Um in die nächsthöhere Runde aufzusteigen, muss ein Kaffee mindestens 86 von 100 Punkten erreichen. Die 30 besten Kaffees (mit über 87 Punkten) werden in die Auktion von Cup of Excellence aufgenommen.

5. Beteiligte Länder

Seit der Gründung wurde der Cup of Excellence bereits in zwölf Ländern abgehalten. 2021 kommen mit Ecuador und Indonesien zwei weitere hinzu.

6. Für die Kaffeebauern

Alle Kaffeebauern können kostenlos teilnehmen. Tausende Bauern erhalten so das nötige Handwerkszeug, ihr Produkt zu verbessern, neue Sorten und Verarbeitungsmethoden zu testen und Geschäftsbeziehungen aufzubauen. So schafft Cup of Excellence Anreize für Kaffeebauern, ihre Plantagen weiter zu betreiben.

7. Mehr als nur ein Wettbewerb

Neben den Wettbewerben bietet Cup of Excellence auch ein Aus- und Weiterbildungsprogramm an, das weltweit Kurse zu sensorischer Bewertung und anderen Themen auf Englisch, Spanisch und Chinesisch umfasst. Auch das ACE-Labor und das Wissensprogramm TAZA gehören zum Angebot der Organisation.

8. Hauptunterstützer

PROBAT zählt zu den 16 lebenslangen Mitgliedern der Alliance for Coffee Excellence und hat das Programm mit ins Leben gerufen.

1. Nonprofit life

Cup of Excellence ist eine Nonprofit, tax-exempt charitable organization with the goal to discover and reward excellence in coffee. The Cup of Excellence program, with its competition and its auction (which is run by Alliance for Coffee Excellence), has created the opportunity for the global specialty coffee community to build direct relationships with farmers while also discovering previously unknown and extraordinary coffees.

2. The founders

The first competition in 1999 was called “Best of Brazil”, executed as an experimental program under the “Gourmet Project” started by Susie Spindler, George Howell, the Brazil Specialty Coffee Association and the Specialty Coffee Association of America. A group of Hewlett Packard PhD auction experts helped design the Cup of Excellence auction protocols.

3. A unique cupping form

Cup of Excellence has its own distinct cupping form used to help find the world's best coffees. This form is designed for competition and gives more room to evaluate higher scoring coffees. Purity and sweetness of the coffee is also evaluated as opposed to just checking a box that says a coffee is sweet and pure.

4. The competition process

The Cup of Excellence competition involves six rounds of cupping including a national jury and international jury phase. All coffees must score 86+ points from a possible 100 to advance to the next phase of the competition. The top 30 coffees (87+) advance to the Cup of Excellence auction.

5. Cup of Excellence countries

Since inception, the Cup of Excellence has been held in twelve countries—and we are bringing on two new countries in 2021: Ecuador and Indonesia.

6. For the farmers

The Cup of Excellence competition process is free and open to all farmers, giving thousands of farmers the tools needed to improve their coffees, experiment with varieties and processing, build economic relationships with the marketplace and financially motivate farmers to keep on running their plantations.

7. More than just a contest

There is more to Cup of Excellence than competitions. Cup of Excellence also has a training and education program where sensory evaluation and other courses are taught globally in English, Spanish and Chinese. There is also an ACE lab and TAZA knowledge series program.

8. Early adopters

Alliance for Coffee Excellence has 16 lifetime members, including PROBAT, who helped kickstart the program.



Anna Abatzoglou

Marketing & Membership
Alliance for Coffee Excellence & Cup of Excellence

WAS MACHT EIGENTLICH

HEIKO HENNINGS?

WHAT ACTUALLY DOES

HEIKO HENNINGS?

„Die größte Herausforderung liegt in der Zeit“

„Am Anfang war hier nur eine Beton-Bodenplatte, auf der jetzt das Rohkaffee-Silo aufgebaut wird, sonst nichts“, so beschreibt **Heiko Hennings, Service-Techniker bei PROBAT**, den Start seines aktuellen und eines der größten Projekte, die er seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn beim Weltmarktführer für Röstmaschinen- und anlagen abgewickelt hat. Und das ist immerhin schon mehr als zwanzig Jahre her. Zunächst bei einem Dienstleister tätig, bei dem er ausschließlich PROBAT-Aufträge bearbeitete, wechselte er dann Ende November 2020 komplett zu PROBAT.

Heiko lebt in St. Michaelisdonn, direkt an der schleswig-holsteinischen Nordseeküste. Von hier aus startet er normalerweise seine Touren zu Kunden überall auf der Welt. Im Unternehmen ist er eher selten, genauer gesagt immer nur dann, wenn Projekte anstehen, in die er besonders eingewiesen werden muss. Vor dem Start der derzeit von ihm betreuten Baustelle im nördlichsten Zipfel NRW war er allerdings sogar mehrere Male in Emmerich. Seinen Hauptwohnsitz hat Heiko temporär dorthin verlegt, wo gerade eine der größten und modernsten Kaffeeröstereien Europas entsteht.

„Einen typischen Arbeitstag gibt es für mich nicht“

Heiko leitet hier jetzt bereits seit dem 15. März für PROBAT den technischen Bereich der Baustelle. Eine extrem spannende Aufgabe, bei der vor allem das Zeitmanagement eine besondere Herausforderung darstellt: In nur einem Jahr soll bereits die erste Charge Röstkaffee produziert werden. Die Koordination der einzelnen Teilbereiche und



Heiko Hennings
Service-Techniker / Service Technician

insbesondere dafür zu sorgen, dass alle Liefertermine eingehalten werden, sei vor dem Hintergrund des Zeitplans besonders herausfordernd. Ähnelt der allgemeine Ablaufprozess auf der Baustelle anderen, die Heiko bereits federführend begleitet hat, so ist dieses Projekt eines der umfangreicheren und komplexeren. Eine klare Struktur und Ablauforganisation der sehr dynamischen Arbeitsprozesse ist aus diesem Grund noch wichtiger als sonst. Daher ist das Projekt-Team auch vergleichsweise groß: Zwischen zehn und zwölf Kolleginnen und Kollegen unterstützen Heiko direkt vor Ort auf der Baustelle.

Einen typischen Arbeitstag gibt es für den Norddeutschen nicht. Nachdem er morgens zunächst seinen Laptop hochgefahren hat, wird die aktuelle Mannstärke vor Ort festgestellt. Danach gilt es, neben den anstehenden Routine-Arbeiten in erster Linie auch immer wieder unvorhergesehene Aufgaben zu lösen. Als gelungen betrachtet Heiko seinen Arbeitstag, wenn er die Ziele erreicht hat, die er sich morgens gesteckt hat.

Aktuell pendelt Heiko lediglich alle zwei Wochen in das vier Autostunden entfernt gelegene St. Michaelisdonn. Langeweile hat er dennoch nie, denn als passionierter Radfahrer verbringt er seine freie Zeit zwischen den Arbeitstagen am liebsten damit, seine neue, vorübergehende Heimat per Fahrrad zu erkunden. Überhaupt nimmt er seinen Drahtesel mit auf Dienstreise wann immer es geht.

Wie trinken Sie Ihren Kaffee?

Am allerliebsten schwarz, ohne Milch und ohne Zucker.

“The main challenge is time”

“In the beginning, there was nothing but a concrete base slab on which the green coffee silo is now being built,” recalls **PROBAT service technician Heiko Hennings** the start of his most recent building project, the largest since the start of his career at the world’s leading roasting machine manufacturer 20 years ago. At first having worked for a subcontractor where he was in charge exclusively of PROBAT projects, Heiko joined the company properly in late 2020.

Heiko lives in St. Michaelisdonn, right on the North Sea coast. From here, he usually starts his tours to PROBAT customers all over the world. Only on occasion does he visit the company, which is when projects are pending for which he needs special instruction. Yet before construction started on the site he oversees in the northernmost tip of North Rhine-Westphalia, he went more often to Emmerich. In fact, he even relocated temporarily to the region, where one of Europe’s largest and most cutting-edge roasting plants is currently under construction. Since March 15, Heiko is PROBAT’s man on site, supervising the technical part of the plant construction project. It is a very exciting job, with time management as one of the greatest challenges: in just one year the first batch of coffee is scheduled to be roasted. Under these circumstances, coordinating all the contractors and making sure that every deadline is met is no easy feat. While the general construction process is similar to others Heiko has supervised in the past, this project is one of the

more extensive and complex ones. Structuring and harmonizing the extremely dynamic processes is even more important than usual, which is one reason why Heiko is supported by a relatively large project team of ten to twelve colleagues, all on site.

“I don’t have typical days at work”

Heiko says he has no typical days at work. The first thing he does after starting up his laptop in the morning is check how many workers are currently on site. Then there is the routine work to be done that day, always interspersed with unforeseen tasks and problems that need to get solved. A successful day at work for Heiko is one on which he achieves the objectives he set that morning.

For the time being, he commutes every two weeks to his home in St. Michaelisdonn, a four-hour drive to the north. As a passionate cyclist, he never feels bored during the weeks he stays but sets out exploring his new temporary home on his bicycle—just as he takes his two-wheeler on his business trips whenever possible.

How do you like your coffee?

I like it best black. No milk, no sugar.

IMMER EINEN SCHRITT VORAUS

Als Weltmarktführer im Bereich Maschinen- und Anlagenbau für die kaffeeverarbeitende Industrie sieht PROBAT es in seiner unternehmerischen Verantwortung, gestalten und vorangehen zu wollen. Lesen Sie mehr über die anwendungsorientierte Forschung und die zukunftssicheren Innovationen des Unternehmens.

COLOUR CONTROL

Üblicherweise wird der Röstprozess in Abhängigkeit von Produkttemperatur und Zeit bestimmt und bei Erreichen einer vorab definierten Zielprodukttemperatur beendet. Um den Röstvorgang besser steuern zu können und die Reproduzierbarkeit der Ergebnisse zu optimieren, hat PROBAT ein Messsystem entwickelt, das anstelle der Produkttemperatur den Farbwert der Kaffeebohnen erfasst: Colour Control misst während des gesamten Röstvorgangs kontinuierlich die Farbwertkurve. Bei Erreichen eines vorab festgelegten Farbwertes wird der Röstvorgang automatisch beendet. Zu diesem Zweck misst ein Sensor, der im Inneren des Röstbehälters installiert ist, reflektierte Strahlung im nahen Infrarot-Bereich und wandelt Lichtwellenleiter Röstmaschinentergeleitet. Bei einem bestimmten voreingestellten Farbwert wird der Röstvorgang vom System automatisch gestoppt.



the coffee beans instead of the product temperature: Colour Control continuously measures the colour value curve during the entire roasting process. When a predefined colour value is reached, the roasting process is automatically terminated. To this end a sensor that is installed inside the roasting chamber measures electromagnetic radiation in the near infrared range, that is reflected by the beans, turning it into signals. A fibre optic cable, transmits these signals to the measuring unit which is integrated into the roaster control system. At a specific preset colour value the roasting process is automatically stopped by the system.

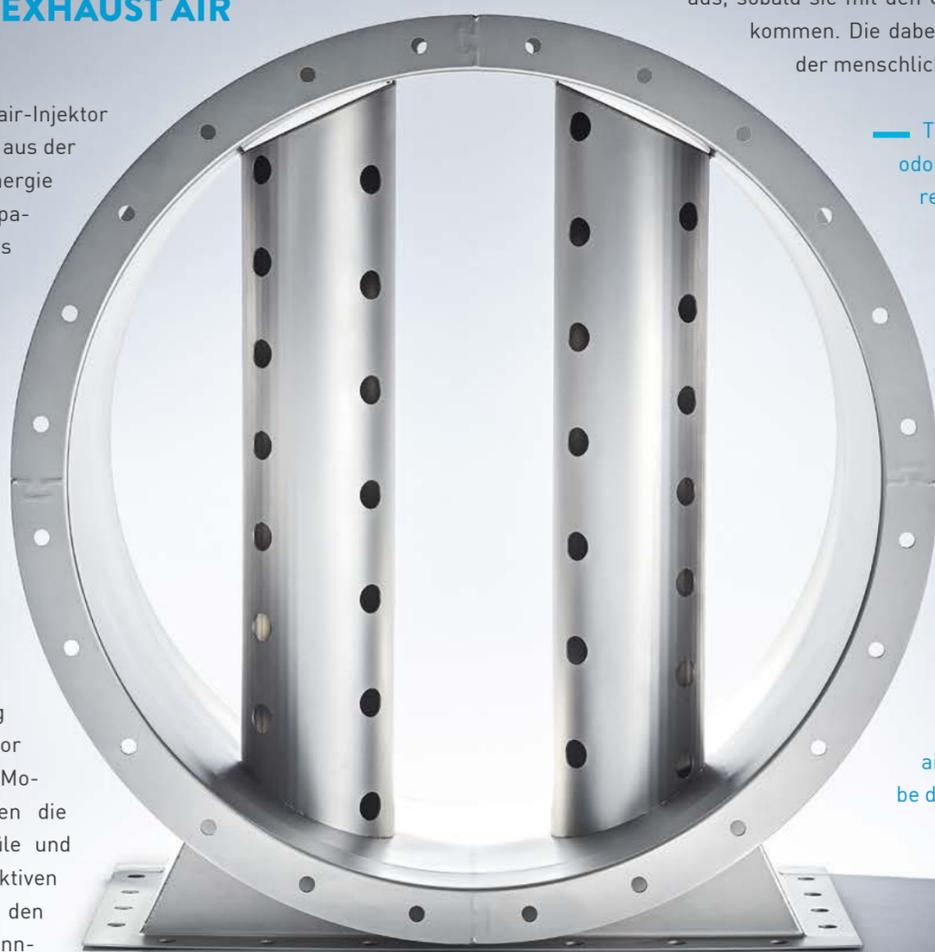
Colour Control ist eine hochinnovative Messlösung zur Optimierung der Reproduzierbarkeit von Röstergebnissen und des gewünschten Geschmacks in der Tasse.

Usually, the roasting process is controlled as a function of product temperature and time and is terminated when a predefined target product temperature is reached. In order to better control the roasting process and to optimize the reproducibility of the results, PROBAT has developed a measuring system that detects the colour value of

Colour Control is a highly innovative measuring solution for optimizing reproducibility of roasting results and the desired taste in the cup.

KÜHLBLUFTBEHANDLUNG PROAIR
PROAIR COOLING EXHAUST AIR TREATMENT

Der richtungsweisende Proair-Injektor eliminiert Geruchsbestandteile aus der Kühlblaufluft, benötigt nur wenig Energie und ist zudem besonders platzsparend. Er ist sowohl im Innen- als auch Außenbereich aufstellbar und kann Luftströme von bis zu 220.000 Kubikmetern pro Stunde behandeln. Proair basiert ausschließlich auf einem nicht-thermischen Plasmazprozess und arbeitet ohne den Einsatz von regenerativer katalytischer oder thermischer Oxidationstechnologie. Die Umgebungsluft wird zunächst zur Reinigung durch einen dreistufigen Filter und zur Feuchtigkeitsregulierung durch einen Erhitzer geleitet, bevor sie eine Reihe von Kaltplasma-Modulen durchläuft. Diese spalten die Wasser- und Sauerstoffmoleküle und wandeln sie anschließend in aktiven Sauerstoff um. Eingeleitet in den Abluftkanal, lösen diese sogenann-



ten freien Sauerstoffradikale eine Geruchsreduktion um mindestens 50 Prozent aus, sobald sie mit den Geruchsmolekülen der Kühlblaufluft in Berührung kommen. Die dabei entstehenden oxidierten Moleküle können von der menschlichen Nase nicht mehr wahrgenommen werden.

The forward-looking Proair injector eliminates odor components from the cooling exhaust air, requires only little energy and is particularly space-saving. It can be installed indoor and outdoor and is able to treat airflows of up to 220,000 cubic meters per hour. Proair works without the use of regenerative catalytic or thermal oxidation technology, based solely on a non-thermal plasma process. Ambient air is forced through a three-stage filter for purification and a heater for moisture control, before it is passed through a series of cold plasma modules, which split the water and oxygen molecules, transforming them into active oxygen. Inducted into the process air exhaust duct, these so-called free oxygen radicals trigger an odor reduction by at least 50 percent as soon as they come into contact with the odor molecules of the cooling exhaust air. The resultant oxidized molecules can no longer be detected by the human nose.

ALWAYS A STEP AHEAD

— As the world market leader in coffee roasting plant and machinery, PROBAT sees it as its corporate responsibility to shape and lead the way. Read more about the company's practical research and future-proof innovations.

GRÜNER WASSERSTOFF GREEN HYDROGEN

— Ein verantwortungsvoller Umgang mit natürlichen Ressourcen und die Minimierung von Schadstoffeinträgen in die Umwelt stehen für PROBAT bei der Erforschung neuer Technologien an erster Stelle. Dazu gehört auch, Alternativen für fossile Brennstoffe zu finden, wie zum Beispiel Wasserstoff. Wasserstoff kann gängige fossile Brennstoffe wie Erd- oder Propangas ersetzen und bietet eine Lösung zur Senkung von Emissionen, allerdings mit dem Nachteil eines sehr energieintensiven Erzeugungsprozesses. Die Nutzung von grünem Wasserstoff könnte jedoch eine echte Option und ein wichtiger Schritt in Richtung einer nachhaltigeren Kaffeindustrie sein. Grüner Wasserstoff wird hergestellt, indem sauberer Strom aus erneuerbaren Energietechnologien verwendet wird, um Wasser zu elektrolysieren, wobei das Wasserstoffatom darin von seinem molekularen Zwilling Sauerstoff getrennt wird. Wenn grüner Wasserstoff in ausreichender Menge zur Verfügung steht, ist er eine echte Alternative für fossile Brennstoffe.

Zukunftssichere Lösungen für die Kaffeindustrie zu finden, ist der tägliche und leidenschaftliche Antrieb für die Arbeit bei PROBAT. Die Anforderungen von morgen schon frühzeitig zu erkennen, ist dabei entscheidend. Deshalb beschäftigen sich die PROBAT-Ingenieure seit Kurzem unter anderem mit der Frage, wie man Rösttechnologien mit wasserstoffbetriebenen Brennern kompatibel machen kann.

— A responsible use of natural resources and the minimization of pollutant inputs into the environment are paramount considerations for PROBAT when researching new technologies. This also includes finding alternatives for fossil fuels, like for example hydrogen. Hydrogen can replace common fossil fuels such as natural or propane gas and offers a solution to lower emissions, but with the drawback of a very energy-intensive generation process. Utilizing green hydrogen, however, could be a real option and a major step towards a more sustainable coffee industry. Green hydrogen is made by using clean electricity from renewable energy technologies to electrolyse water, separating the hydrogen atom within from its molecular twin oxygen. If green hydrogen is available in sufficient quantity, it is a real alternative for fossil fuels.

Finding future-proof solutions for the coffee industry, is the driving force behind the daily work at PROBAT. Identifying the requirements of tomorrow already at an early stage is crucial for this. Therefore, the PROBAT engineers recently started looking into the question of how to make roasting technologies compatible with hydrogen fueled burners.

DIE NEUE P05 e THE NEW P05 e

— Die Entwicklung eines elektrisch beheizten Ladenrösters, der genauso leistungsfähig wie die gasbetriebene P05 und zudem im gleichen ikonischen Design gehalten ist, war die Hauptaufgabe, der sich die PROBAT-Ingenieure bei der Konstruktion der neuen P05 e widmeten. Dieser neue elektrische Ladenröster ist mit den gleichen fortschrittlichen technischen Eigenschaften wie sein gasbetriebenes Pendant ausgestattet. Darüber hinaus ist die P05 e nicht auf einen Gasanschluss angewiesen und es werden weniger Emissionen durch das Heizelement freigesetzt. Daher kann sie auch in Bereichen mit besonders strengen Umweltauflagen, wie z.B. Einkaufszentren, aufgestellt werden. Wird erneuerbare Energie genutzt, hilft die P05 e sogar dabei, den ökologischen Fußabdruck noch weiter zu minimieren.

Die drängendste Frage ist jedoch, ob die Röstergebnisse genauso gut sind wie bei der Gas-Variante, und ja, das sind sie! Aufwendige Tests haben gezeigt, dass die P05 e in jeder Hinsicht direkt mit einem gasbeheizten Röster verglichen werden kann: Röstzeiten, Flexibilität und Ansprechverhalten des Heißluftgebläses sind nahezu identisch, sodass Röstergebnisse einer P05 bei gleichbleibend hoher Qualität und Reproduzierbarkeit sicher auf die neue P05 e übertragen werden können.

— The development of an electrically heated shop roaster that is just as powerful as the gas-driven P05 and also features the same iconic design, was the main task that the PROBAT engineers dedicated themselves to when designing the new P05 e. This new electrical shop roaster comes with the same advanced technical features as its gas-powered twin. Furthermore, the P05 e does not rely on a gas connection and fewer emissions are released by the heating element. Therefore it can also be setup in areas with particularly strict emission standards, like for example shopping malls. If renewable energy is utilized, then the P05 e helps even further minimize the carbon footprint.

The most pressing question however, is whether the roasting results are as good as with the gas variant, and yes, they are! Elaborate tests have shown that the P05 e can directly be compared with a gas-heated roaster in every aspect: Roasting times, flexibility and response behavior of the heating unit are almost identical, so that roasting results of a P05 can be safely transferred to the new P05 e while maintaining the same high quality and reproducibility.





PROBAT GEWINNT AXIA BEST MANAGED COMPANIES AWARD 2021

PROBAT WINS AXIA BEST MANAGED COMPANIES AWARD 2021

„Mit dem Best Managed Company Award zeichnen wir mittelständische Unternehmen in Deutschland aus, die beispielhaft für das stehen, was nicht umsonst das Rückgrat der Wirtschaft genannt wird. Es sind Unternehmen wie PROBAT, die dem Druck auch in außerordentlichen Zeiten nicht nur standhalten, sondern unter Druck zur Hochform finden“, begründet Mischa Tschopp, Market Group Head Germany and Austria International bei Credit Suisse, die Entscheidung PROBAT als eine Best Managed Company 2021 auszuzeichnen.

Das Axia Best Managed Companies-Programm ist ein von Deloitte Private, WirtschaftsWoche, Credit Suisse und BDI in Deutschland durchgeführter Wettbewerb. Die Vision: Aufbau eines nationalen und globalen Ökosystems hervorragend geführter mittelständischer Unternehmen. So ist der Award seit seiner Gründung in den 1990er Jahren mittlerweile zu einem im internationalen Vergleich renommierten Gütesiegel geworden, das bis heute in mehr als 30 Ländern weltweit erfolgreich eingeführt wurde.

Auf dem Weg zur Best Managed Company unterzog sich PROBAT zunächst einer sehr intensiven Analyse der eigenen Unternehmensleistung im Rahmen von Online-Befragungen, Coachings und persönlich geführten Interviews. Hier galt es insbesondere, die Stärken, Potenziale und Schwächen des Unternehmens in den vier Kernkompetenzen Strategie, Produktivität & Innovation, Kultur & Commitment sowie Governance & Finanzen herauszuarbeiten. Die hieraus abgeleiteten Ergebnisse bildeten dann die Bewertungsgrundlage für das mehrstufige Wettbewerbsverfahren, an dessen Ende sich die hochkarätig besetzten Expertengremien aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien darüber einig waren, PROBAT zu einer Best Managed Company 2021 zu küren.

PROBAT-Geschäftsführer Wim Abbing freut sich ganz besonders über diese Auszeichnung, hat sich doch im Verlauf des Bewertungsprozesses einmal mehr bestätigt, dass es v.a. die Kolleginnen und Kollegen sind, die den nachhaltigen Erfolg von PROBAT ausmachen: „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben alle mit ihrer täglichen Leistung dazu beigetragen, dass wir diese Auszeichnung erhalten haben. Ich bin stolz darauf, dass PROBAT für viele von ihnen eben nicht nur Arbeitgeber sondern auch eine Herzensangelegenheit ist.“

Die offizielle Award-Übergabe durch Vertreter der Initiatoren von Best Managed Companies fand in der zweiten Maiwoche am Firmensitz von PROBAT in Emmerich statt.

“With the Best Managed Company Award, we honor medium-sized companies in Germany that exemplify what is not called the backbone of the economy for nothing. It is companies like PROBAT that not only withstand the pressure even in extraordinary times, but also find their top form under pressure.” With these words Mischa Tschopp, Market Group Head Germany and Austria International at Credit Suisse, explains the decision to honour PROBAT as a best Managed Company 2021.

The Axia Best Managed Companies program is a competition organized by Deloitte Private, WirtschaftsWoche and Credit Suisse in cooperation with the Federation of German Industries (BDI). Its vision: The creation of a national and global ecosystem for networking the best-managed medium-sized enterprises. Indeed, since its foundation in the 90s the award has now become a prestigious seal of quality by international standards in more than 30 countries.

On its way to becoming a Best Managed Company, first PROBAT underwent a very intensive analysis of its own corporate performance in the course of online surveys, coachings and face-to-face interviews. Here, the aim was to particularly identify strengths, potentials and challenges of the company with regard to the four core competencies of Strategy, Productivity & Innovation, Culture & Commitment, and Governance & Finance. The derived results formed the assessment basis for the multi-stage competition process. At its end, the top-class panels of the expert board and the jury consisting of well-known representatives from business, science and the media, unanimously chose PROBAT as a Best Managed Company 2021.

Wim Abbing, CEO of PROBAT, is particularly pleased about this award, as the evaluation process has once again confirmed that above all it is the staff who make up the sustainable success of PROBAT: “Our employees have all contributed with their daily performance to the fact that we have received this award. I am proud that for many of them PROBAT is not only an employer but also a matter of the heart.”

The official award presentation by representatives of the initiators of Best Managed Companies took place in the second week of May at PROBAT’s headquarters in Emmerich.

Weitere Infos: probat.com/unternehmen/news/axia-award
More information: probat.com/en/company/news/axia-award/