

MEN *Magazin*

Ausgabe 1 · März 2017

METALLWERK ELISENHÜTTE

60

1957 2017

JAHRE



Inhalt Content

Inhalt Content	2
Interview mit langjährigen Mitarbeitern Interview with long-year employees	3
60 Jahre MEN 60 Years MEN	4
Interview mit langjährigen Mitarbeitern Interview with long-year employees	7
Das Gelände und seine Entwicklung The development of the area	8
Chronik zum 10-jährigen Jubiläum Chronicle of the 10th anniversary	10
Produkte und deren Entwicklung Products and their development	12
Interview mit langjährigen Mitarbeitern Interview with long-year employees	13
Interview mit neuen Mitarbeitern Interview with new employees	14
Schlusswort Closing Word	16
Produktverpackungen Productpackaging	18
Impressum Imprint	19



Mit einem Grußwort zum 60. Geburtstag einer Firma – kann man so seine Schwierigkeiten haben, wenn man nur den Focus auf das Alter hat. Wie so oft im Leben zählen neben den äußeren vielmehr die inneren Werte, dies ist im Falle unserer Firma genauso. Über die Jahre gereift, verändert, jung geblieben und sowohl äußerlich wie innerlich gewandelt.

Nach 60-jährigem Bestehen der Metallwerk Elisenhütte GmbH in Nassau darf ich als Geschäftsführer dieses Unternehmens mit Stolz behaupten, dass die Jahre an diesem Unternehmen nicht nur spurlos vorübergegangen sind, nein, das Unternehmen MEN ist heute jünger, vitaler und leistungsstärker denn je.

Diese Vitalität verdanken wir insbesondere unseren Kunden, die wir seit Jahrzehnten beliefern dürfen und denen, die wir in den letzten Jahren hinzugewinnen konnten. Darüber hinaus ist die Zugehörigkeit zur CBC Gruppe, mit der wir das 10-jährige Jubiläum feiern, ein ganz wichtiger Meilenstein in dieser 60-jährigen Entwicklung. Ein Eigentümer, der mit viel Engagement, Weitsicht und Risikobereitschaft die MEN in diesen 10 Jahren unterstützt, gefordert und gefördert hat, ist ein außerordentlicher Glücksfall für unser Unternehmen. Und nicht zuletzt die motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, langjährige und neue, sichern die Leistungsmöglichkeit dieser Firma.

Ein Geburtstag ist immer auch ein Meilenstein um auf der einen Seite zurückzublicken und auf der anderen nach vorne zu schauen. Beides wollen wir in dieser Jubiläumsausgabe des MEN Magazins tun. Gerne nehme ich Sie mit auf eine kleine Zeitreise über 60 Jahre MEN und 10 Jahre Zugehörigkeit zur CBC Gruppe. Eine interessante und erfolgreiche Reise aus meiner Sicht, die noch lange nicht abgeschlossen ist und noch viele Jahre und Jahrzehnte andauern wird.

Viel Spaß beim Lesen

Ihr Hermann Mayer

When congratulating a company on its 60th birthday – it can be difficult when you focus only on its age. As it is often the case in real life, the inner values mean much more than the outer appearance – the same applies to our company. Over the years, we have matured and changed, remained young and transformed ourselves both externally and on the inside.

After 60 years of existence of Metallwerk Elisenhütte GmbH in Nassau, I can proudly claim as the CEO of this company that we not only exhibit no signs of ageing over the years, but that MEN has become even younger, more vital, and more powerful today than ever before.

We owe this vitality particularly to our customers, whom we have been able to supply for decades and to those who we have been able to acquire in the past few years. Moreover, our 10th anniversary membership in the CBC group, is a very important milestone in this 60-year development. An owner who has supported, challenged and promoted MEN in these past 10 years with much commitment, vision, and a willingness to take risks is an extraordinary stroke of luck for our company. And not lastly the motivated employees, long-term and new, ensure the capability of this company.

A birthday is always also a milestone for looking back on the one hand and for looking to the future on the other hand. We want to do both in this anniversary edition of MEN Magazine. I am happy to take you on a short journey back over the 60 years of MEN and the 10 years of membership in the CBC Group. In my opinion, an interesting and successful trip which is not near to being completed and will last for many more years and decades.

Enjoy your reading experience

Yours truly, Hermann Mayer

Interview mit langjährigen Mitarbeitern Interview with long-year employees



Name:
Waldemar Wagner, Einkauf

1. Welche Erinnerung haben Sie an Ihren 1. Arbeitstag bei der MEN?

Am ersten Arbeitstag hatte ich Urlaub. Nach dem Wochenende bin ich dann montags gestartet. An diesem Tag sind wir direkt umgezogen: aus einem sehr kleinen Büro in ein etwas Größeres. Dort war es aber auch noch eng und sehr chaotisch.

Name:
Waldemar Wagner, Purchase

1. What do you remember about your first work day at MEN?

I had holiday on the first workday. I then started on Monday following the weekend. We were in the process of moving on that day: from a very small office to a somewhat larger one. But it was still cramped there and very chaotic.

2. What do you remember most fondly about all the years?

2. Woran erinnern Sie sich in all den Jahren am liebsten?

Jeden Tag aufs Neue ist der kurze Arbeitsweg erfreulich. Schön ist es auch, dass ich in all den Jahren nie wirkliche Probleme mit jemandem hatte. Eigentlich habe ich mit allen ein recht freundschaftliches Verhältnis. Ein besonders schönes Erlebnis war der Betriebsausflug bei dem wir mit Schlauchbooten auf der Lahn gerudert sind.

Every single day, the short commute to work is a pleasure. It is also nice that I never had any real problems with anyone in all the years. I actually had a really friendly relationship with everyone. A particularly lovely experience was the company outing where we paddled on the Lahn with dinghies.

3. What was – for you personally – the greatest change?

The greatest conversion or change for me was the takeover by CBC. That included many restructuring measures, new machines, and as a whole,

3. Was war – für Sie persönlich – die größte Veränderung?

Die größte Umstellung bzw. Veränderung hat sich für mich aus der Übernahme von CBC ergeben. Das beinhaltete viele Umbaumaßnahmen, neue Maschinen und insgesamt eine Menge Investitionen, die vorher niemals möglich waren.

4. Was bedeutet die MEN für Sie?

Da ich jetzt seit 40 Jahren hier arbeite, ist die MEN definitiv ein Teil meines Lebens und gehört einfach dazu. Es hat mir auch immer Spaß gemacht und das tut es auch jetzt noch.

5. Was ist das Schönste bzw. Interessanteste an Ihrer Arbeit?

Der Umgang mit unserem Produkt und der gute Kontakt zu Lieferanten und Kollegen.

a number of investments which had never been possible in the past.

4. What does MEN mean to you?

Since I have already been working here for 40 years, MEN is definitely a part of my life and simply belongs there. I have always enjoyed it and still do.

5. What is the most pleasant or most interesting aspect of your job?

The handling of our products and the good relations with suppliers and customers.



We serve your mission.

www.men-defencetec.com



60 Jahre MEN – Die Entwicklung einer Firma in Verbindung mit der Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland

60 years of MEN – The development of a company in connection with the development of the Federal Republic of Germany

1945 ging der Zweite Weltkrieg zu Ende und das zerstörte Deutschland musste neu aufgebaut werden. Vier Jahre später war es soweit und aus den drei Besatzungszonen wurde die Bundesrepublik Deutschland gegründet.

Der erste Kanzler Konrad Adenauer war ein sehr geschickter Politiker und bereits 1955 war Deutschland ein souveräner Staat. Damit war der Weg für den Wiederaufbau der Bundeswehr frei und 1956 wurde die Wehrpflicht eingeführt. Das war die Grundlage für die MEN, wie sie heute besteht. Das Verteidigungsministerium suchte gemeinsam mit den Wirtschaftsministerien von Rheinland-Pfalz und Hessen nach einem Standort für eine Munitionsfabrik.

Die Entscheidung für Nassau war, mit der Nähe zum BWB (Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung) in Koblenz, schnell getroffen.

Am 21. September 1957 wurde die Metallwerk Elisenhütte Nassau

(kurz MEN) in das Handelsregister zu Montabaur eingetragen. Nur wenige Monate vorher (am 25.03.1957) gehörte die deutsche



Das erste Logo von 1957.
The first logo from 1957.

Nation zu den sechs Ländern, die die Gründungsverträge der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft unterzeichneten. 1955 war man bereits der NATO beigetreten. Im Jahr 1958 begann die Fertigung bei der MEN. Von Anfang an produzierte man Munition nicht nur für Bundeswehr und Polizei in Deutschland sondern auch für die NATO-Partner.

Die selbst entwickelten Manöverpatronen aus Messing nahmen schnell einen großen Anteil der Produktion ein. Der Schwerpunkt der Munitionsherstellung lag für ca. 4 Jahrzehnte auf der NATO-Patrone 7,62 mm × 51 (.308 Win.) und auf dem Pistolenkaliber 9 mm × 19. Heute umfasst das Sortiment der MEN Patronen die Kaliber 9 mm × 19, 5,56 mm × 45 (.223 Rem.), 7,62 mm × 51 (.308Win.), 7,62 mm × 67 (.300 Win Mag.), 8,60 mm × 70 (.338 Lapua Mag.) sowie 12,7 mm × 99 (.50 BMG). Die Kaliber werden in drei Bereiche eingeordnet: MilitaryLine, PoliceLine und SniperLine. Ein besonderer Vorteil der MEN ist, dass die Produkte z.B. in der SniperLine individuell angepasst werden können. So kann der Anwender auf das reibungslose Zusammenspiel von Waffe und Munition vertrauen.

World War II came to an end in 1945 and the destroyed Germany needed to be rebuilt. This was achieved four years later when the three occupation zones became the Federal Republic of Germany.

The first Chancellor Konrad Adenauer was a highly skilled politician and Germany was already a sovereign nation in 1955. This cleared the path for the rebuilding of the German Armed Forces and compulsory military service was initiated in 1956.

This was the basis for MEN as it exists today. The Ministry of Defence together with the Ministry of Economics of Rhineland-Palatinate and Hesse sought a location for an ordnance factory.

The close proximity of the BWB (Federal Office for Defence Technology and Procu-

rement) in Coblenz made the decision for Nassau an easy one.

On 21 September 1957 Metallwerk Elisenhütte Nassau (abbreviated MEN) was entered in the Montabaur Commercial Registry. Just a few months earlier (on 25/03/1957) the German nation was among the six countries which signed the founding treaties of the European Economic Community. Germany was already a member of NATO in 1955.

Production at MEN began in 1958. From the very beginning, MEN produced ammunitions not only for the German Armed Forces and Police but also for the NATO partners.

The self-developed brass manoeuvring cartridges quickly became a major com-

ponent of the production. The ammunitions production focused on NATO cartridges 7.62 mm × 51 (.308 Win.) and on the pistol calibre 9 mm × 19 for around 4 decades.

Today the range of MEN cartridges includes the calibres 9 mm × 19, 5.56 mm × 45 (.223 Rem.), 7.62 mm × 51 (.308Win.), 7.62 mm × 67 (.300 Win Mag.), 8.60 mm × 70 (.338 Lapua Mag.) and 12.7 mm x 99 (.50 BMG). The calibres are broken down into three product lines: MilitaryLine, PoliceLine and SniperLine.

A special advantage of MEN is that its products, such as those in the SniperLine, can be customised. This enables the user to rely on the smooth interplay of weapon and ammunition.

Neben der hohen Verantwortung in Entwicklung, Umgang und Funktionalität der Patronen, war auch die soziale Haltung der Firma gegenüber der Region und den Arbeitnehmern immer von hoher Priorität.

Aber auch der Schutz der Umwelt war und ist ein Fokus, den man nicht aus den Augen verliert. Unabhängig davon,

dass Nassau ein Luftkurort an der Lahn ist, steht der Schutz von Mitarbeitern, Anwendern und der Umwelt mit an oberster Stelle. Wir machen sehr viel mehr als nur die gesetzlichen Vorgaben und Sicherheitsmaßnahmen einzuhalten. Abwasserentsorgung, die Müllverwertung und Recycling sind hierbei einige der Schlagworte. Dieses Bewusstsein

hat auch die Entwicklung unserer schwermetallfreien Patronen vorangetrieben.

Besonders stolz sind wir bei diesem Thema vor allem in unserer Branche, dass wir den Umweltschutz bereits seit über 20 Jahren berücksichtigen und dies schon lange bevor es zu einem allgemein wichtigen Thema und Trend wurde.

Along with the great responsibility in the development, interaction and functionality of the cartridges, the social conduct of the company with respect to the region and the employees was always given high priority.

Environmental protection has been and remains a focus which one should never

lose sight of. Notwithstanding the fact that Nassau is a health resort area on the Lahn, the protection of employees, users and the environment are also a top priority. We do much more than merely comply with the legal regulations and safety precautions. Waste-water disposal and recycling are a few key words here. This awareness has

also promoted the development of our cartridges which contain no heavy metals. We are particularly proud in our industry of the fact that we have been concerned with environmental protection for more than 20 years already and were so long before it became an important topic and trend.



Die Chronik zum 40-jährigen Jubiläum 1997
The chronic for the 40-year anniversary 1997



We serve your mission.

www.men-defencetec.com



So wie sich die Bundesrepublik Deutschland stetig weiterentwickelt hat und sich dabei immer an die europa- und weltweiten Geschehnisse anpassen musste, so erging es auch der MEN.

In 60 Jahren gab es regelmäßig Ereignisse, die auch am Standort in Nassau nicht spurlos vorübergingen: dazu gehören das Wirtschaftswunder der 50er Jahre, die Wirtschaftskrise der 80er bis hin zur neuen Terrorsituation seit 9/11.

Aber nicht nur dies beeinflusste den Alltag bei der MEN. Denn in den vergangenen 60 Jahren haben große Innovationen nicht nur das Berufsleben revolutioniert. Begonnen hat man noch mit großen Telefonapparaten, Schreibmaschinen und – zu Hause –

mit schwarz-weiß Fernsehern. Die Entwicklung begann dann zunächst langsam mit Telefaxgeräten und vereinzelt Computern. Und plötzlich ging es immer schneller: jeder Arbeitsplatz bekam seinen eigenen PC, der meiste Schriftverkehr wurde auf einmal über Emails erledigt und schließlich kam das Smartphone. Damit wuchs natürlich auch die Herausforderung diese neuen, modernen Systeme gegen Angriffe zu schützen. Denn gerade in der Rüstungsbranche ist dies ein ganz besonderer Schwerpunkt.

Ein Beispiel für die allgemeine Entwicklung über 6 Jahrzehnte lässt sich natürlich auch anhand des MEN Logos erkennen.



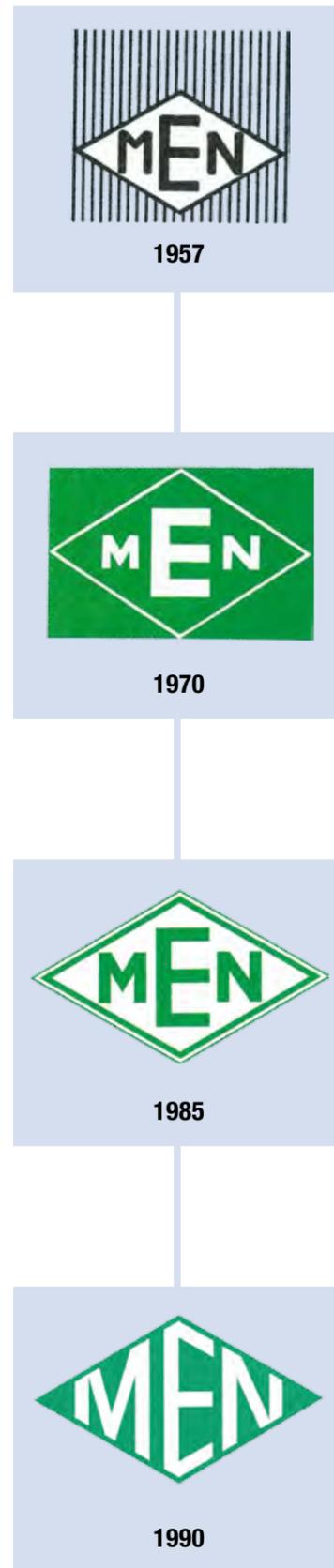
Just as the Federal Republic of Germany has constantly developed and has been required to constantly adapt to European and world events, the same has applied to MEN.

Routine events have occurred in the past 60 years which also had an impact on Nassau: the economic boom of the 1950s and the economic crisis of the 1980s all the way up to the new terror situation since 9/11.

But not only this has impacted everyday business at MEN. This is because the great innovations of the past 60 years have revolutionised more than just the professional life. We began with nothing but large telephones, typewriters and –

at home – with black & white televisions. The development then started slowly at first with fax machines and a few isolated computers. And then things suddenly accelerated: every workstation was equipped with its own PC, most of the written correspondence carried out by email, and ultimately we all had Smartphones. This was naturally accompanied by the challenge of protecting these new and modern systems from outside attacks. Because this is a very important concern, particularly in the armaments industry.

An example for the general development over 6 decades can also naturally be seen in the MEN logo.



Interview mit langjährigen Mitarbeitern

Interview with long-year employees



Name:

Gertrud Lippert, Kantine

1. Welche Erinnerung haben Sie an Ihren 1. Arbeitstag bei der MEN?

Ich wurde von Frau Müller abgeholt und sie ist mit mir durch die Halle A

Name:

Gertrud Lippert, Canteen

1. What do you remember about your first work day at MEN?

I was met by Ms. Müller and she took me through Hall A. At that moment, I was thinking "I won't be staying here long". I was the youngest in the hall and all of the others were much older.

2. Have you always worked in the same division? If not, where all have you worked?

I started in Hall B, but was then requested to manage the canteen for awhile. I then returned to Hall B and from there to

gegangen. In dem Moment habe ich gedacht „Hier bleibe ich nicht lange“: Ich war dann die jüngste in der Halle und alle anderen waren viel älter.

2. Haben Sie immer im selben Bereich gearbeitet? Wenn nein, wo haben Sie überall gearbeitet?

Ich habe in Halle B angefangen, dann bat man mich eine Zeit lang die Kantine zu machen. Danach bin ich zurück in die Halle B und von dort ins Lager und wieder zurück in die Halle B. Dann hatte ich nochmal die Möglichkeit, die Kantine zu übernehmen und war sehr froh darüber, da mir die Schichtarbeit – ganz besonders die Nachtschicht – zu schaffen machte.

3. Was ist das Schönste bzw. Interessanteste an Ihrer Arbeit?

Meine Arbeit ist immer abwechslungsreich, und ich kann selbstständig und eigenverantwortlich arbeiten.

the warehouse and back to Hall B. Then I had the opportunity again to take over the canteen and was really happy to do so because the shift work had not been easy for me – particularly the night shifts.

3. What is the most pleasant or most interesting aspect of your job?

My job always varies and I can work independently and on my own responsibility.

4. Compare your first two years at MEN with the last two.

These times cannot be compared. When I started working, there was still not any shift operation and then only

4. Vergleichen Sie Ihre ersten beiden Jahre bei der MEN mit den letzten beiden.

Diese Zeiten sind nicht vergleichbar. Als ich anfang gab es noch z.B. noch keinen Schichtbetrieb und dann zuerst auch nur für die Männer. Wir wurden noch mit dem Bus abgeholt und zur MEN gefahren ... Am 15. jeden Monats hat man seine Lohntüte ans Band gebracht bekommen.

5. Ein Resümee / ein Schlusswort von Ihnen

Ich hoffe sehr, dass alle die Möglichkeit haben, hier auch 40–45 Jahre voll zu machen und einen sicheren Arbeitsplatz bis zur Rente haben.

for the men. We were still picked up by the bus and driven to MEN ... Our wage packet was brought to us at the conveyor on the 15th of every month.

5. Summary / closing word from you

I really hope that everyone will have the opportunity to also complete 40–45 years here and have a secure job until retirement.



We serve your mission.

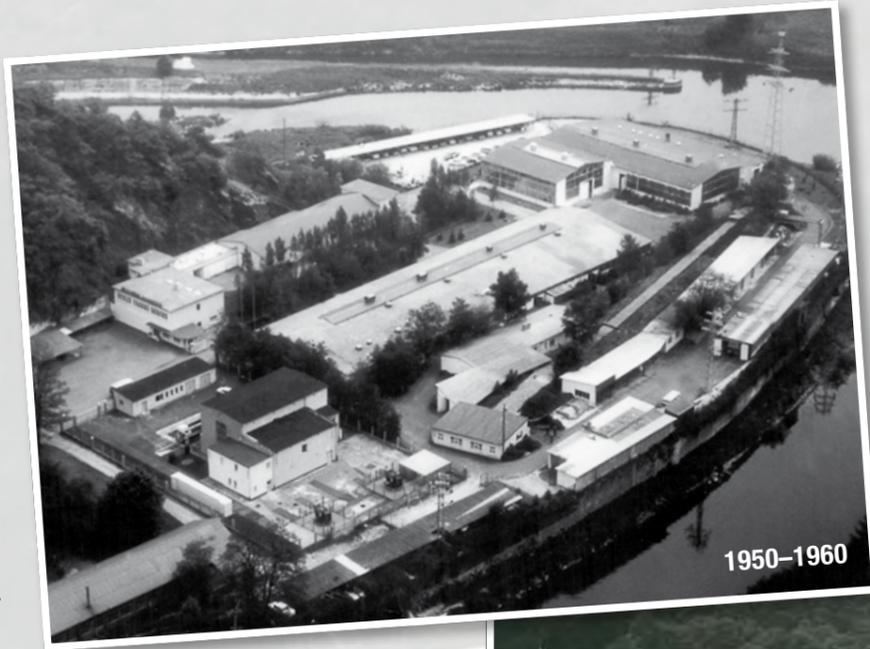
www.men-defencetec.com



Das Gelände und seine Entwicklung
The development of the area

Nicht nur direkt an den Arbeitsplätzen haben 60 Jahre für eine rasante Entwicklung und Umgestaltung gesorgt. Auch das Firmengelände an sich und die Gebäude wurden an die steigenden Erwartungen angepasst. Zu Beginn war das Gelände noch von Baumbestand geprägt. Die natürlichen Begrenzungen durch den Lahnbogen auf der einen und dem Felsen auf der anderen Seite beschränken das Firmengelände für mögliche Expansionen. Um logistische Abläufe zu optimieren, musste der Baumbestand weichen und führte zum heutigen Firmenbild. Mittlerweile ist die Fläche des Geländes ausgenutzt und bauliche Erweiterungen sind nur noch in die Höhe möglich... oder aber in die Tiefe.

60 years have not just ensured rapid development directly at the workstations. The company grounds in themselves and the buildings were also adapted to the increased expectations. At the beginning, the grounds were populated by a stock of trees. The natural limitations due to the curves of the Lahn River on the one hand, and the cliffs on the other hand restricted any possible expansions of the company grounds. In order to optimise logistic processes, trees were cut down with today's corporate image being the result. The grounds are meanwhile being fully utilised and structural expansions can only be made upwards ... or downwards.



We serve your mission.

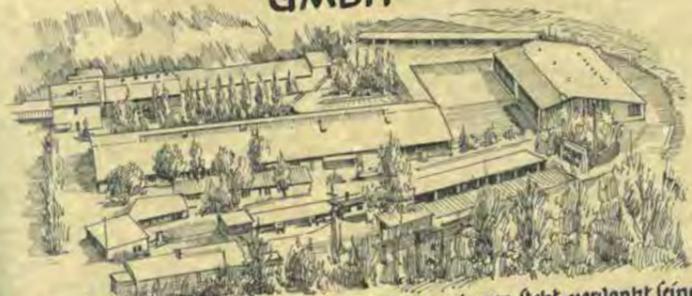
www.men-defencetec.com



Chronik zum 10-jährigen Jubiläum Chronicle of the 10th anniversary

CHRONIK UND GÄSTEBUCH

METALLWERK ELISENHÜTTE GMBH



Das Gelände, auf dem heute das Unternehmen steht, verdankt seinen Namen der Gattin „Elisa“ des Freiherrn Wilhelm von Küdiger, der hier 1867 das erste Werk mit der Bezeichnung „Elisenhütte“ gründete. 1890 wurden dort die ersten Siemens-Martin-Ofen der Welt gebaut. Die Kraftwerke errichteten 1930 eine Turbinenstation. Seit 1957 ist nun wieder der Name „Elisenhütte“ in einer Firmenbezeichnung lebendig. - Die Metallwerk Elisenhütte GmbH ist eine Gründung der Fritz-Werner-Gruppe, die mit der Industrie-Beteiligungsgesellschaft in Heidelberg zusammen am 19. Juni 1957 die Firma ins Leben rief. Kurze Zeit später erfolgte die handelsgerichtliche Eintragung beim Amtsgericht Maffau. In den vergangenen 10 Jahren hat sich das Unternehmen aus kleinsten Anfängen heraus zu einem Musterbetrieb seiner Branche entwickelt. Seine Geschäftsbeziehungen reichen heute weit über die Grenzen Europas hinaus. Das Werk stellt ein groß angelegtes, erfolgreiches Versuchsfeld für die Neu- und Weiterentwicklung sowie Erprobung der dort eingesetzten Spezialmaschinen dar, dient leitenden Fachkräften aus allen Erdteilen als Ausbildungsstätte und wird durch seine enge Zusammenarbeit mit einem der größten deutschen Maschinenbaukonzerne kontinuierlich weiter ausgebaut.

Daten aus der MEN - Geschichte (Auszug)

- 19. 6. 1957 Gründung der Gesellschaft als "RHEINISCHE METALLWERK GMBH" - Kapital 250.000 DM.
- 21. 9. 1957 Kauf des Elisenhütte - Geländes auf dem Kollerich bei Maffau/Bahn und Änderung der Firmenbezeichnung in "METALLWERK ELISENHÜTTE GMBH" (MEN).
Aufgabengebiete: Herstellung von NATO - Patronen 7,62 mm - Versuchsfeld für Munitionsmaschinen - Wertscheuergewichtung - Traineausbildung.
- 27. 9. 1957 I. Geschäftsführer der MEN: Dipl.-Ing. Joachim Mathias, Wiesbaden.
- 21. 6. 1958 I. Liefervertrag über 32 Mio. Einheiten (Kostpreis).
- 1. 4. 1959 Beginn der eigenen Fertigung aller Metallteile des Erzeugnisses. Ausstoß bis zu 3 Mio. Einheiten monatlich bei zweischichtigem Einsatz.
- 1. 7. 1959 Eintragung des MEN - Warenzeichens unter Nr. 726.585 beim Deutschen Patentamt.
- 24. 4. 1960 II. Liefervertrag über 108 Mio. Einheiten (Kostpreis).
- 8. 7. 1960 Beschluss über die Neubesetzung der Geschäftsführung durch die Herren:
Dipl.-Kfm. Rudolf Hoffmann, Berlin, und
Dipl.-Ing. Adolf Hansen, Wiesbaden.
- 1. 8. 1960 Beginn der Tätigkeit der neuen Geschäftsführung.
- 31. 12. 1960 Jahresausstoß = 42,9 Mio. Einheiten und erster Gewinnabschluss.
- 31. 12. 1961 Jahresausstoß = 58,8 Mio. Einheiten.
- 1. 1. 1962 Einbeziehung der MEN in die Berliner Holding (FRITZ WERNER VERWALTUNGS - GMBH), formal als Tochter des Weissenheimer Wertes. Zugleich Erhöhung des GmbH - Kapitals auf 1 Mio. DM.
- 2. 1962 III. und wohl für lange Jahre größter Liefervertrag über 161 Mio. Einheiten.
- 12. 1962 Jahresausstoß = 63 Mio. Einheiten.
- 12. 1963 Im Jahre 1963 wird das Werk zu einem Musterbetrieb der Branche ausgebaut. Auch dieses Jahr schließt mit einem Millionengewinn ab.
- 4. 1964 Übergang vom zweischichtigen zum normalen Einschichtbetrieb. Die Aufstockung der strategischen Lager ist im wesentlichen vollzogen.
- 1. 1965 Öffnung eines zweiten Erwerbszweiges (Metallgroßhandel usw. mit dem Ausland). Bestellung des Herrn W. Klahn zum Prokuristen der MEN. Er wird Leiter des Großhandelsbüros in Wiesbaden, das später nach Weissenheim verlegt wird.
- 12. 1. 1965 IV. Liefervertrag über 72 Mio. Einheiten.
- 1. 2. 1966 Öffnung eines dritten Erwerbszweiges (Kugelgelentebau) mit einem das Gelände abrundenden Fertigungshallenbau.
- 9. 8. 1966 Einbeziehung der MEN in die "DEUTSCHE INDUSTRIEANLAGEN GMBH", Berlin, deren Hauptgruppe in der "Fritz-Werner-Verwaltungs-GmbH" zusammengeschlossen ist. Die neue Holding umfasst die größten und ältesten Berliner Maschinenbau -

26. 2. 1968 Anstalten, wie Borsig, Schwartzkopff, Coewe usw. (Mitte 1968 ist diese Konzernbildung abgeschlossen). MEN fakturiert einen Umsatzwert, der - seit dem Beginn vor rund 10 Jahren - die 100-Millionen-DM-Grenze überschreitet. Beteiligt sind daran - im Schnitt der Jahre - rund 200 Beschäftigte, es sind also je Kopf 0,5 Mio. DM produziert worden. In dieser Zeit ist im Durchschnitt ein Jahresgewinn von rund 6% des Umsatzes und im Jahresmittel über 60% des Gesellschaftskapitals erarbeitet worden. Eine stolze Leistung!



We serve your mission.

www.men-defencetec.com



Produkte und deren Entwicklung Products and their Development

Selbstverständlich haben sich auch die Produkte der MEN geändert. Manche Patronen werden nicht mehr hergestellt, andere sind neu ins Portfolio aufgenommen worden und wieder andere wurden modifiziert. Das liegt natürlich auch daran, dass man zu Beginn viel für den Jagdbereich produziert hat, was dann aber für viele Jahre eingestellt wurde. Seit März 2016 ist die MEN eine Kooperation mit der Firma Gustav Jehn eingegangen

und vertreibt so wieder ein paar ausgewählte Patronen an Jäger. Dies alles hat die Firma MEN in den letzten 60 Jahren hinter sich gebracht. Es waren Höhen und Tiefen dabei und der sehr wichtige Schritt der Übernahme durch die CBC-Gruppe vor 10 Jahren. Welche positiven und negativen Entwicklungen noch auf uns zukommen, kann im Moment noch niemand sagen. Die aktuelle welt-politische Lage und das Ausmaß von

Terrorismus auch bei uns in Deutschland stellen uns alle persönlich, aber natürlich auch die Rüstungsbranche vor eine vollkommen neue Situation. Wie sich das alles noch entwickelt ist offen... Das Ziel der MEN und ihrer Mitarbeiter ist auf jeden Fall weitere Jubiläen mit Ihnen allen zu feiern und noch lange weiterzubestehen.

And naturally the MEN products have also changed. Some cartridges are no longer manufactured, others have been added to the product line and still others have been modified. This is naturally also due to the fact that we produced a great deal for the hunting sector, which was then stopped for many years. Since March 2016, MEN has been collaborating with Gustav

Jehn and thus providing a few selected cartridges to hunters again. MEN accomplished all of this in the past 60 years. There were ups and down and the very important step of the takeover by the CBC Group 10 years ago. Nobody can predict which positive and negative developments still await us. The current global political system and the level of terrorism even here in Germany are

confronting us with a completely new situation, both personally and naturally also for the armaments industry. How this will all develop is still to be seen... The goal of MEN and all its employees is to celebrate further anniversaries with you all and to remain in existence for a long time.

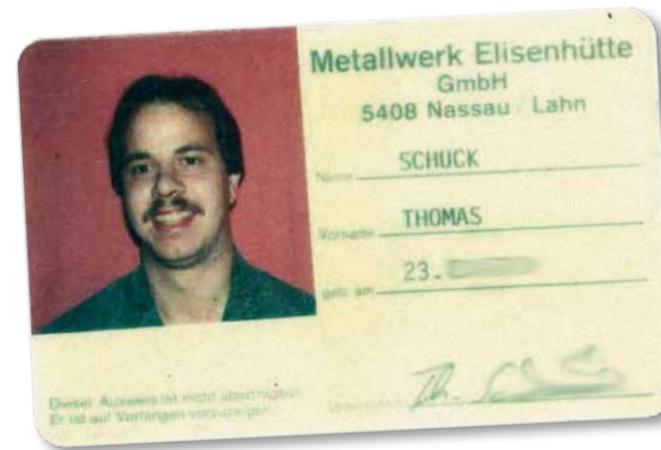


Prospekt aus dem Jahr 1992
Brochure from 1992



Flyer zur Kooperation mit Gustav Jehn von 2016
Collaboration flyer with Gustav Jehn from 2016

Interview mit langjährigen Mitarbeitern Interview with long-year employees



Name:
Thomas Schuck, QM

1. Welche Erinnerung haben Sie an Ihren 1. Arbeitstag bei der MEN?

Ich wurde durch den damaligen technischen Leiter Herrn Gemündt in Empfang genommen. Er brachte mich zu meinem direkten Vorgesetzten Herrn Hombach in die Halle A und dort wurde mir dann mein Arbeitsplatz in der Hülsenfertigung gezeigt. Hier habe ich dann 3 Jahre gearbeitet.

Name:
Thomas Schuck, QM

1. What do you remember about your first work day at MEN?

I was met at the reception by Technical Director Gemündt. He brought me to my direct supervisor Mr. Hornbach in Hall A where I was shown my workstation in the case production division. I then worked there for 3 years.

2. What do you remember most fondly about all the years?

2. Woran erinnern Sie sich in all den Jahren am liebsten?

An die gute Gemeinschaft und den allgemeinen Zusammenhalt.

3. Haben Sie immer im selben Bereich gearbeitet? Wenn nein, wo haben Sie überall gearbeitet?

Ich habe zuerst in der Hülsenfertigung in Halle A gearbeitet. Innerhalb der Halle A war ich dann auch in der Geschosfertigung tätig. Danach habe ich die Wareneingangskontrolle von Werkzeugen durchgeführt und war damit im Bereich QM angekommen.

The good community spirit and general mutual loyalty.

3. Have you always worked in the same division? If not, where all have you worked?

I first worked in the case production in Hall A. Within Hall A, I was then also employed in bullet production. Then I performed the incoming goods inspections of tools and thus became part of the QM division. I later took over the test-equipment monitoring work area and have been responsible for some

Später habe ich den Arbeitsbereich Prüfmittelüberwachung übernommen und bin seit einiger Zeit unter anderem auch für die Qualitätskontrolle in der Fertigung mit verantwortlich.

4. Was ist das Schönste bzw. Interessanteste an Ihrer Arbeit?

Die täglichen, neuen Herausforderungen.

5. Was bedeutet die MEN für Sie?

Die MEN ist sehr wichtig für mich. Ich habe mein ganzes Leben auf den sicheren Arbeitsplatz und auch auf den kurzen Arbeitsweg aufgebaut. Damit ist die MEN die Grundlage für meinen Werdegang und dafür bin ich dankbar.

time for such tasks as quality monitoring in the production division.

4. What is the most pleasant or most interesting aspect of your job?

The daily new challenges.

5. What does MEN mean to you?

MEN is very important to me. I have built my whole life around the secure workplace and the short commuting time. MEN is thus the basis of my career and I am grateful for that.



We serve your mission.

www.men-defencetec.com



Interview mit neuen Mitarbeitern Interview with new employees

Name:
Ann-Kathrin Hommrich, Sales

1. Wie lange arbeiten Sie bei der MEN?

Seit Sommer 2015

2. Welche Erinnerung haben Sie an Ihren 1. Arbeitstag bei der MEN?

Zunächst war natürlich alles sehr neu und es kamen eine Menge neuer Eindrücke auf mich zu. Da ich aber in ein freundliches und nettes Umfeld kam, und der Umgang untereinander auch sehr angenehm war, hatte ich sofort ein beruhigendes Gefühl in puncto Einarbeitung.

Die Kollegen der Abteilung aber auch der gesamten restlichen Firma, haben mich schnell integriert und von Anfang an freundschaftlich aufgenommen.



3. Was ist das Schönste bzw. Interessanteste an Ihrer Arbeit?

Am besten gefällt mir, dass ich ein sehr abwechslungsreiches und vielfältiges Aufgabengebiet habe. Täglich warten neue Herausforderungen darauf gemeistert zu werden.

Schön ist es auch, dass wir regelmäßigen persönlichen Kundenkontakt auf Messen und bei Abnahmen haben.

4. Was bedeutet die MEN für Sie?

Die MEN bietet mir eine sehr gute Möglichkeit mich weiterzuentwickeln, an neuen Aufgaben zu wachsen und wichtige Erfahrungen für das Berufsleben zu sammeln.

Ich hoffe, dass die MEN mein Arbeitgeber für die weitere Zukunft ist und mir eventuelle auch Aufstiegsmöglichkeiten bietet.

Name:
Ann-Kathrin Hommrich, Sales

1. How long have you been working at MEN?

Since Summer 2015

2. What do you remember about your first work day at MEN?

Naturally everything was very new to me at first and I was filled with many impressions. Since I had come into a friendly and nice environment, and the interaction with the colleagues was

very pleasant, I immediately had a calm feeling about my orientation time.

Not only the colleagues in the division, but also the entire rest of the company quickly integrated me and accepted me as a friend from the very beginning.

3. What is the most pleasant or most interesting aspect of your job?

What I enjoy the most is having a highly diverse and multifaceted range of tasks. New challenges are waiting to be mastered every day.

It is also nice that we have routine personal contact with customers at trade fairs and during acceptance processes.

4. What does MEN mean to you?

MEN offers me a very good opportunity to develop myself further, to grow into new tasks and to gain important experience for my career.

I hope that MEN will remain my employer long into the future and possibly offer me opportunities for advancement.



We serve your mission.

www.men-defencetec.com



Schlusswort

„Bei der MEN bleibts spannend“, sagt Hermann Mayer gern, wenn es um neue Herausforderungen im täglichen Geschäftsleben bei der MEN geht – und damit hat er sowas von Recht! Mein Name ist Jana Rödig und ich bin seit April 2011 für die spannenden Bereiche Vertrieb und Marketing bei der MEN verantwortlich.



Ich kann mich noch gut an mein Vorstellungsgespräch bei der MEN Ende 2010 erinnern, welches in einem Büro-Container stattfand, der vor dem Betriebsgelände als provisorischer Besprechungsraum aufgestellt war. Zu diesem Zeitpunkt war der erste Spatenstich für die neue MEN zwar bereits gemacht, aber zu erkennen war noch nicht sehr viel. Zur Vertragsunterzeichnung, 4 Wochen später, lief ich dann zum ersten Mal durch die grau-braunen dunklen Flure, die mich irgendwie an ein Amtsgelände aus den 60er oder 70er Jahren erinnerten, hin zum Eiche-rustikal eingerichteten Besprechungsraum. Diese Bilder sind für mich aber nur noch schwer abrufbar, denn dann ging alles auf einmal ganz schnell. Bauarbeiter, Schreiner, Maler und Bodenleger wurden zu vertrauten Gesichtern und heute arbeite ich mit meinen tollen Kolleginnen und Kollegen in einem modernen Großraumbüro – hell und freundlich und rein gar nichts mehr erinnert an die alte MEN.

Ja, die alte und die neue MEN – wie oft habe ich das in den letzten Jahren gehört. Früher war alles anders; vor allem einfacher. Früher gab's die Deutsche Bundeswehr als den größten Kunden der MEN. Gefolgt von den Deutschen Polizeibehörden. Beide als treue Partner, die regelmäßig bestellten und mit der konstant guten Qualität der MEN zufrieden waren. Produktneuentwicklungen gab es natürlich auch in

den bereits zurückliegenden 50 Jahren Firmengeschichte. Man erinnere sich an die Entwicklung der Hartkernmunition gemeinsam mit der Bundeswehr. Ein Erfolgsprojekt über welches meine Kollegen heute noch gern erzählen.

Mein erstes Großprojekt als Neueinsteigerin in der Verteidigungsindustrie, also ohne Vorkenntnis zu Produkten oder Kundenstrukturen, kurz nach meinem Arbeitsantritt bei der MEN, war eine Ausschreibung einer europäischen Armee nach EU-Vergaberecht. Zwei Kaliber, insgesamt 14 Produktvarianten bestehend aus Weichkern, Hartkern, Leuchtspur; geklippt, gegurtet und ungegurtet; in Faltschachtel, Plastik Box und M2A1. Aus heutiger Sicht würde ich sagen, ein Meilenstein in der Geschichte der MEN – denn an einer Ausschreibung mit solchem Umfang hatte man noch nie teilgenommen. Mit Stolz können wir heute erzählen, dass wir den Zuschlag für das Kaliber 5,56mmx45 erhalten haben. Und mit Zufriedenheit erfüllt es auch mich, dass ich Teil dieses Projekts sein durfte. Danach folgten einige große und viele kleine internationale Ausschreibungen an denen die MEN teilgenommen hat und immer noch jedes Jahr teilnimmt. Und dies sehr erfolgreich.

Der Exportanteil am Gesamtumsatz der MEN beträgt heute ca. 40%. Unsere partnerschaftlichen Geschäftsbeziehungen mit vielen europäischen Nachbarstaaten (wie z.Bsp. Frankreich, BeNeLux, Schweden) schätzen wir sehr.

Gemeinsame Produktweiterentwicklungen wie unsere Green Ammunition, aber auch Neuentwicklungen für die Spezialbereiche der Sicherheits- und Verteidigungskräfte, bleiben dabei im Focus unserer Kernkompetenz. Genauso wie natürlich auch die nationale Sicherheit, die uns nach wie vor besonders am Herzen liegt. Gerade jetzt, in stürmischen Zeiten, arbeiten wir enger denn je mit unseren behördlichen Kunden und Streitkräften zusammen. Politische Veränderungen und neue Herausforderungen tragen wir gemeinsam mit unseren Kunden. Für das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen möchte ich mich an dieser Stelle besonders bedanken.

Auch auf die Gemeinschaftsleistung des MEN-Teams am Standort Nassau und im Gruppenverbund mit dem CBC-Konzern, bin ich als leitende Angestellte und Prokuristin der MEN besonders stolz. Gemeinsam und mit viel persönlichem Engagement bringen wir unsere Firma auf der kleinen Halbinsel im Lahntal jeden Tag einen Schritt weiter in Richtung Zukunft. Natürlich beginnt diese immer schon heute und so möchte ich es auch jetzt nicht verpassen mich bei euch – meinen tollen Kolleginnen und Kollegen, bei Ihnen – unseren treuen Kunden und allen langjährigen aber auch neuen Geschäftspartnern der MEN zu bedanken für eine vergangene, heutige und zukünftige erfolgreiche Zusammenarbeit.

Herzlichst
Jana Rödig

Closing Word

"MEN is still an exciting place to work", says Hermann Mayer gladly, when speaking of new challenges in the everyday business life at MEN – And he is so absolutely correct! My name is Jana Rödig and I have been in charge of the exciting Sales and Marketing divisions at MEN since April 2011.

I can still very well remember my job interview at MEN at the end of 2010 which was held in an office container set up as a temporary meeting room in front of the company grounds. At this time, the ground had already been broken for the new MEN, but this was still not easily recognised. When I came to sign the contract 4 weeks later, I walked through the dark grey-brown halls for the first time, which somehow reminded me of an official building from the 60s or 70s. My destination was a meeting room with a rustic oak design. These images are hard for me to conjure up, however, because everything went very quickly. Construction workers, carpenters, painters and floor layers became familiar faces and today, I work with my wonderful colleagues in a modern open-plan office – bright and friendly with nothing at all still resembling the old MEN.

Yes, the old and the new MEN – how often I have heard that in the past years. Everything used to be different; above all, it was simpler. The German Armed Forces used to be MEN's biggest customer. Followed by the German Police Authorities. Both as loyal partners who routinely placed orders and were satisfied with MEN's consistently high quality. There were naturally product innovations in the previous 50 years of company history. I remem-

ber the development of the hard-core ammunition together with the German Armed Forces. A successful project which my colleagues still happily talk about today.

My first major project as a newcomer to the defence industry, thus without prior knowledge of products or customer structures and very little experience, was a call for tenders by a European army in accordance with the EU procurement law. Two calibres, a total of 14 product variations consisting of soft core, hard core, tracer, clipped, belted and unbelted; in folding box, plastic box and M2A1. Looking back on it today, I would call it a milestone in MEN's history – because never before had we participated in a tendering process of such magnitude. We were proud to be awarded the contract for the 5.56mm x 45 calibre. And I was also filled with satisfaction that I could be a part of this project. This was followed by a few major and many small international bidding processes in which MEN participated and still participates every year. And this with much success.

The export share of the total MEN sales is currently around 40%. We greatly appreciate our business partnerships with many European member states (such as France, BeNeLux, Sweden). Not only joint product developments such as our Green Ammunition but also new developments for the special divisions of the defence and security forces remain the focus of our core competences. And naturally our national security as well, which is particularly close to our hearts. Especially now, in turbulent times, we are working more closely than ever with our official customers and military forces. We are

facing political changes and new challenges together with our customers. At this point, I would like to thank you for the trust you have placed in us.

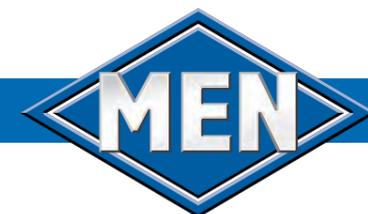
As a manager and authorised signatory of MEN, I am particularly proud of the joint performance of the MEN team at the Nassau site and in its association with the CBC group. Together with much personal commitment, we are bringing our company at the small peninsula in the Lahn valley a step further into the future every day. This is naturally already beginning today and I would thus like to take the opportunity to thank you – my wonderful colleagues, our loyal customers, and both our long-term and new business partners for a successful collaboration – past, present and future.

Sincerely yours
Jana Rödig

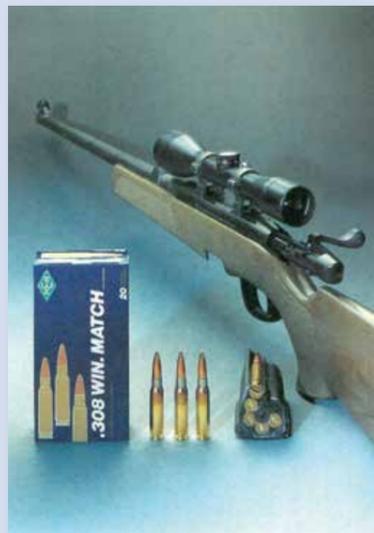
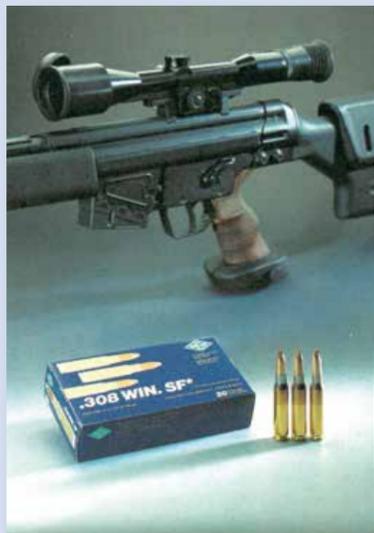


We serve your mission.

www.men-defencetec.com



Produktverpackungen im Wandel der Zeit Product packaging in the course of time



Produktverpackung aus 1990
Product Packaging from 1990

Sowie unsere aktuellen Verpackungen
As well as our current packaging



We serve your mission.

www.men-defencetec.com

Impressum Imprint

Herausgeber **MEN**Magazin
Editor **MEN**Magazin

Metallwerk Elisenhütte GmbH
Elisenhütte 10 · D-56377 Nassau

Telefon: +49 (0) 26 04.78-0
Telefax: +49 (0) 26 04.78-115

sales@men-defencetec.de
www.men-defencetec.de





Metallwerk Elisenhütte GmbH
Elisenhütte 10
D-56377 Nassau

Telefon: +49 (0) 26 04.78-0
Telefax: +49 (0) 26 04.78-180

sales@men-defencetec.de
www.men-defencetec.com



We serve your mission.

www.men-defencetec.com

