40 Jahre Börger

Von Weseke in die Welt

Chronik einer Erfolgsgeschichte

40 Jahre

BÖRGER

IDEEN WERK STATT

Grusswort

40 Jahre Börger

Ein Rückblick von Alois Börger

» Was habe ich alles erleben dürfen in dieser 40jährigen Zeit ...

Ein Jubiläum ist ein guter Anlass zu schauen, woher wir kommen und wohin die Entwicklung gehen könnte.
Der Zukunftsmarkt, der Kunde und der Kundenwunsch waren uns immer das Wichtigste und spornten uns täglich an. Oft sind wir ein Risiko eingegangen bei neuen Produkten, Märkten oder Weltstandorten. Doch sind wir diesen Herausforderungen immer mit dem Willen begegnet, daraus die besonderen Produkte und Wege zu entwickeln. Gerade in den Anfangsjahren haben wir einige Male unsere Ziele in anspruchsvollere Ziele verändert. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern sind wir zu einem Unternehmen gewachsen, das sich seiner Wurzeln immer bewusst ist. Bodenständigkeit, Ehrlichkeit und auf die eigenen Stärken vertrauend, waren immer der Antrieb unseres Handelns und unser Weg, den Skeptikern zu begegnen.
Während der vergangenen 40 Jahre hat sich viel verändert, doch eines ändert sich nicht: Börger ist und bleibt ein unabhängiges Familienunternehmen.

Es hat uns wahnsinnig viel Spaß gemacht, dieses Unternehmen zu dem gemacht zu haben, was es heute ist und freuen uns auf das, was noch kommt!

Alois und Ursula Börger **Anne Börger-Olthoff**

Das erste Firmenfahrzeug wurde mit Liebe zum Detail selbst gestaltet.

1975 – 1980

1975

gründet der damals 25-jährige Landmaschinenmechaniker-Meister Alois Börger in der Scheune auf dem elterlichen Hof seine erste Firma. Sein Ziel: Handel und Instandsetzung mit und von landwirtschaftlichen Maschinen.

1977

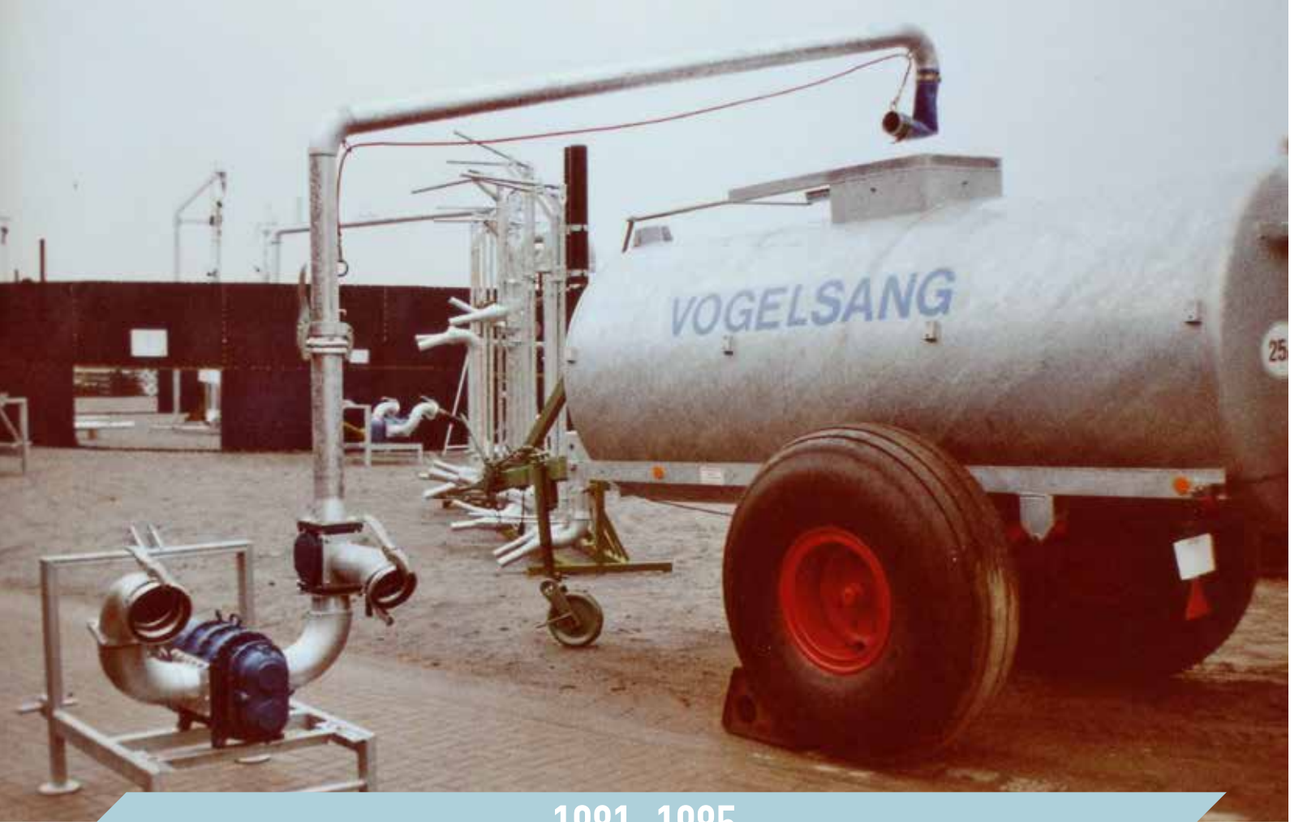
steht der Umzug in die erste Werkhalle (20 m lang und 15 m breit) und das neu errichtete Wohnhaus der Familie Börger am Standort Benningsweg in Borken-Weseke (noch heute Sitz des Stammwerks) an. Und damit auch der Weg zu einer neuen Idee. Alois Börger hatte seit Unternehmensgründung mit seinem Angebot die Zielgruppe Landwirtschaft anvisiert, stößt aber hier mit der damaligen Produktpalette an erste Grenzen. Auf der Suche nach alternativen Geschäftsfeldern, erweitert er sein Angebot zunächst um Pumpen und Aufrührtechnik.

1980

ist eine Marktlücke gefunden: Flüssigmisttechnik mit Schwerpunkt Pumpen und Rührtechnik soll der erste Meilenstein in der Erfolgsgeschichte Börgers werden. Zuerst werden die Pumpen noch zugekauft und mit Metallbauteilen zu Aggregaten ergänzt. Und so entwickelt sich die Firma stetig zum Fachhändler in diesem Bereich weiter: Im Münsterland und wenig später in NRW und Weser-Ems.

Das Gründerzentrum 1975 auf dem elterlichen Hof Börger in Weseke.

Das Handelszentrum Landmaschinen war abends und am Wochenende geöffnet und schon seit 1975 am Benningsweg.



1981–1985

1982

Der Erfolg spiegelt sich auch in den Mitarbeiterzahlen wieder: Aus dem ehemaligen 1-Mann-Betrieb ist inzwischen ein 10-köpfiges Team geworden. Die Zielvorgaben werden erreicht, der Kundenstamm erweitert und Börger hat sich inzwischen als Spezialist mit seinem Produktions-, Montage- und Planungsbetrieb etabliert.

1985

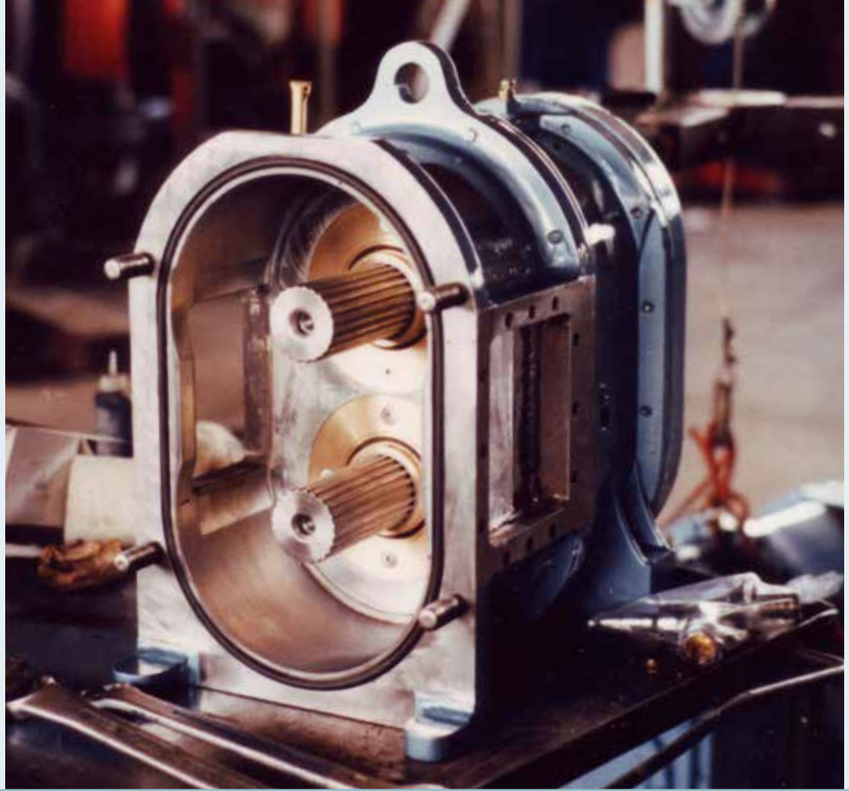
Das Jahr der Superlative! In diesem Jahr werden rund 500 Pumpen, Rührgerate und dazugehörige Behälter, Armaturen etc. an Münsterländer Kunden verkauft. Neben den Umsatzzahlen steigt auch weiterhin die Anzahl der Mitarbeiter. Von den inzwischen 25 Personen sind bereits einige im Vertrieb und der Planung tätig. Um dem Wachstum Rechnung zu tragen, werden auch die Räumlichkeiten erweitert.

Eingangstor aus einer Sonder-Rührwerkstechnik.

Ideenreichtum war gefragt. Die Werbeplakate wurden selbst gestaltet.

Eine wunderbare Zeit, starkes Wachstum, morgens bis 10 Uhr im Büro und Betrieb, dann den ganzen Tag bei der landwirtschaftlichen Kundschaft: Ich kannte „Jan und Jedermann". Auf landwirtschaftlichen Wirtschaftswegen konnte ich ohne Navigationssystem bis z.B. Paderborn fahren. Eine Erinnerung an schöne Zeiten.

Alois Börger



1986–1990

1986

Der Startschuss der eigenen Pumpen
Die Geburtsstunde einer Idee: Eine eigene Börger Drehkolbenpumpe. Grund: Alles was der Zuliefermarkt hergab, entspricht nicht mehr dem hohen Börger Anspruch. Die neu konzipierte Pumpe muss ganz genaue Entwicklungsvorgaben erfüllen: Eine wartungsfreundliche Drehkolbenpumpe in stabiler Blockbauweise mit einseitiger Lagerung. Und vor allem: Alle von der Flüssigkeit beanspruchten Teile wie Wellendichtungen, Drehkolben, Gehäuseauskleidung etc. sollen vom Betreiber eigenständig innerhalb kürzester Zeit getauscht werden können.

1987

Die erste Patentveröffentlichung der Börger Drehkolbenpumpe. Und diese Neuheit ist bis heute aktuell: Einer der wichtigsten Vorteile bei den größeren Pumpen – die schnell wechselbaren, gummierten Drehkolbenspitzen.

1988

steht unter dem Zeichen des Wandels: Erste Probeeinsätze der neuen Börgerpumpe der Baureihe FL mit nachfolgender Markteinführung bestätigen die Entwicklung vom Landmaschinenbetrieb zum Pumpenhersteller. Eine neue Rolle, die mit harter Arbeit und Engagement nach und nach immer erfolgreicher ausgefüllt wird.

Das Grundprinzip der Börger Pumpen: Schnell wechselbar sollten alle beanspruchten Teile sein. Hier noch mit aufgeschraubter Kolbenspitze.

Es ging los. Die fertigen Pumpen waren bereit den Markt zu erobern.

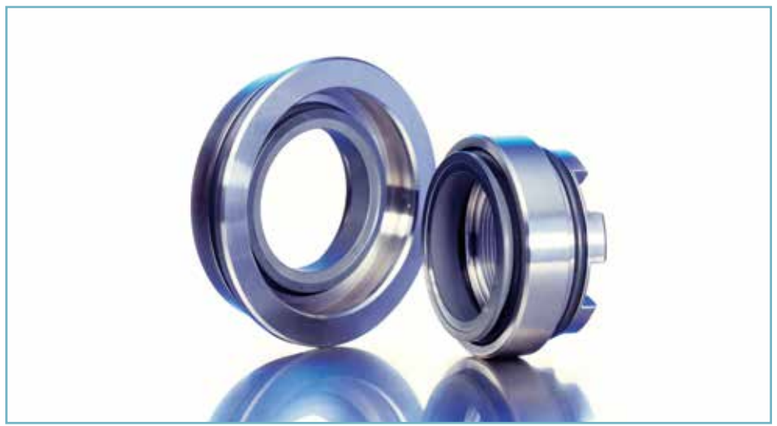
Ein Tankwagen von Börger. Ideen für etwas Besonderes hatte Börger schon immer – in eckige Fässer passt mehr rein als in runde. Wir denken immer in Pumpen – hier also auch mit einer Börger Drehkolbenpumpe. Als die Vermarktung der Pumpe gut anlief, wurde der Tankwagenbau aufgegeben.

1991–1995

1991

Der Börger Grundsatz: „Alles was der Markt nicht bietet, entwickeln und bauen wir eben selbst" wird bis heute auch in Details gelebt. 1991 wird die eigens auf Drehkolbenpumpen zugeschnittene, einfache und grundsolide Gleitringdichtung entwickelt – auch heute noch ein Novum auf dem Markt.

Bis dato ein Anbieter für Landwirtschaft, liegt es fast auf der Hand, die hochwertigen und soliden Produkte auch in anderen Bereichen einzusetzen. Gute Einsatzerfahrung mit der Behandlung der flüssigen tierischen Abfälle legen den Schluss nahe, als neuen Zielmarkt Unternehmen mit Abwasser- und Schlammeinsätzen aktiv anzusprechen.



Einfach ist einfach besser – das war früher schon unser Leitgedanke bei dieser einfachwirkenden Gleitringdichtung.

1992

Die internationalen Aktivitäten gipfeln in der Gründung der ersten Vertriebsorganisation in den Niederlanden. Gleichzeitig meldet Börger in diesem Jahr das 10. Patent an. Das bedeutendste Patent ist die Weiterentwicklung der heute noch aktuellen Konstruktion der wartungsfreundlichen, aufschiebbaren Dichtleisten.

1992

Die Vertriebsorganisation wird aufgeteilt in die Zielmärkte Landwirtschaft und Industrie. Die Umsätze in der Landwirtschaft steigen rasant. In der Industrie war Pionierarbeit gefragt, um die Drehkolbenpumpe zur Förderung von feststoffbeladenen Flüssigkeiten bekannt zu machen und zu etablieren.

„Verkaufsgeschichten aus der Zeit."
Alois Börger kennt sie noch alle.

Auftrag 252 vom 17. Juni 92

Die erste Testpumpe in einer Kläranlage einer deutschen Großstadt. Später ein Großkunde!

Auftrag 427 vom April 92

Pionierarbeit in sofern, und das war uns bis dato unbekannt, dass wir dem Markt erst einmal die möglichen Einsätze der völlig neuen Wirkweise der Pumpe nahebringen mussten. Oder auch: Die potenziellen Kunden waren dieser Art von Pumpe gegenüber skeptisch eingestellt. Um es zu verdeutlichen: Es gibt auf dem Markt 5 Schiebkarrenhersteller und ich komme als 6. Anbieter hinzu. Erster Schritt: Man nimmt mich wahr. Und wenn ich jetzt noch besser oder preiswerter anbiete (einer der Faktoren ist nötig) dann beziehen mich die Kunden bei ihren Kaufentscheidungen mit ein. Uns schlug anfänglich – obwohl wir preiswerter und besser waren – Skepsis entgegen. Als dann nach einer gewissen Zeit der berühmte Funke übersprang, ging es langsam bergauf in die „wunderbare Welt der Pumpen".

Alois Börger

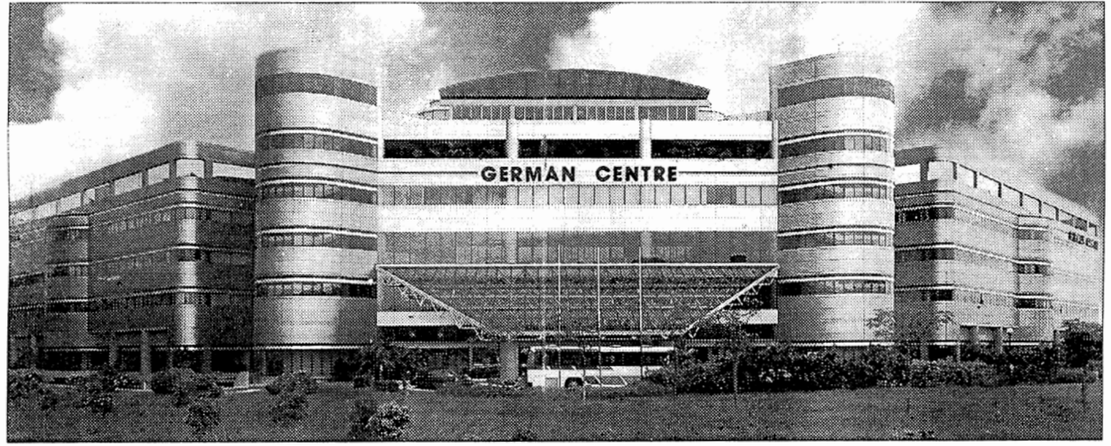
1993

steht im Zeichen einer neuen Herausforderung: Der Industriemarkt fragt nach einer kleineren Pumpe. Börgers Antwort: Die Entwicklung der kleineren PL-Baureihe. Kurze Zeit später kam die noch kleinere AL-Baureihe auf den Markt.

Die Börger-Welt wird immer größer. Der Alltag ist inzwischen bestimmt von Messeauftritten und Reisen zu potenziellen Kunden.

1994

Die Größe zeigt sich auch in den Räumlichkeiten: Im Jahr 1994 wird für die Börger Pumpe die erste eigene Halle (heutige Halle 5) errichtet. Börger wächst damit von 1.200 m² Produktionsfläche um weitere 600 m².



Im hochmodernen Gebäude des deutschen Handelszentrums in Singapur ist das Weseker Unternehmen seit Anfang des Jahres mit einer Niederlassung vertreten.

Borkener Zeitung
14. Februar 1998

Von der Scheune in Weseke führte Weg bis nach Singapur

Börger Drehkolbenpumpen sind inzwischen in über 40 Ländern im Einsatz

Standort Borken – unter diesem Titel startet heute eine BZ-Serie, die derlassung vertreten. Seine Anfänge hat der „nachgeborene Bauernsohn" dabei Die Börger Drehkolbenpumpen stehen selten still, können schnell und andere weiterempfohlen worden.

1992 ein weiterer Erfolg:

1996 – 2000

AM PULS DER ZEIT

1996

Zurück zu den Wurzeln: Durch den allgemein starken Konstruktions- und Marktaufbau im Industriebereich war der Geschäftsbereich AgrarTec etwas zu kurz gekommen. Um das Unternehmen hier wieder zu etablieren, braucht es ein attraktives neues Produkt. Gesucht wird ein marktfähiger Behälter in Börger Qualität. Und Alois Börger bleibt seinem Grundsatz „Was es auf dem Markt nicht gibt, entwickeln wir eben selbst" treu. Es entsteht der WBA Edelstahlbehälter in Segmentbauweise – zugeschnitten auf die Anforderungen der Agrarkunden. Nach der erfolgreichen Markteinführung dauert es nicht lange, bis diese hochwertigen Qualitätstanks auch für die industrielle Anwendung verkauft werden.

1997

Bis jetzt wurden alle Exportgeschäfte vom Standort Weseke aus abgewickelt. Der Reiseaufwand zu möglichen Kunden wird immer höher. Aber nicht mehr nach Singapur: Die erste Tochterfirma wird in Singapur als Drehkreuz für den asiatisch/australischen Raum mit einem langjährigen Vertriebsmitarbeiter aus Deutschland gegründet.

Das war der Prototyp des WBA-Behälters.

PS: WBA = Weseker Behälter- und Anlagenbau.

Die waagerechte Segmentbauweise erwies sich als serientauglich und ist bis heute die Ausführung.

Zum 10-jährigen Jubiläum reisten wir wieder einmal nach Singapur. Immer wieder ein Erlebnis als Weseker in Asien.

1998

Börger findet einen weiteren Partner für das Auslandsgeschäft im Elsass. In der Nähe von Hagenau (Strasbourg) wird die Firma Börger France S.A.R.L. gegründet; von hier aus werden auch die nordafrikanischen Länder betreut.

Eine neue Idee nimmt Gestalt an: Die Entwicklung und Markteinführung der gewendelten Drehkolben für eine nahezu pulsationsfreie Förderung (Patent).

Neben der wartungsfreundlichen Ausführung waren diese Drehkolben nun auch gewendelt verfügbar – schonend für das Medium und die Anlage.

1999

Minneapolis im Staate Minnesota wird der neue Standort für den gesamten amerikanischen Raum. In den USA steht heute die größte Börger Niederlassung mit einer eigenen Fertigung von Aggregatelementen.

Zur Konstruktionsphilosophie wird das Label MIP kreiert. MIP steht für Maintenance in Place und bedeutet, dass die Börger Produkte immer an Ort und Stelle geöffnet werden können, um schnell und einfach an alle Medium berührten Teile zu gelangen.

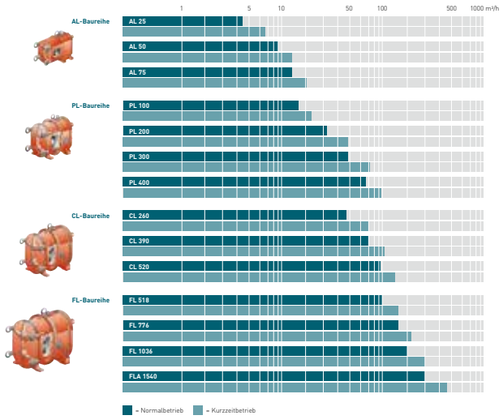
Hier sagen nur wenige Bilder mehr als tausend Worte.

MAINTENANCE IN PLACE MIP®

BÖRGER

2000

Aber auch am Standort Weseke tut sich viel. 5 Baureihen (AL/PL/CL/FL und FLA) mit Fördermengen bis 800 m³/h im Produktbereich Pumpen sind jetzt verfügbar und: Ein Großteil der Pumpen wird auch in Edelstahl angeboten.



„Allmählich geht es rund."
Jetzt können wir schon einen erheblichen Fördermengenbereich abdecken.

Alois Börger: „Meine Pumpe eignet sich sogar für einen Comic."

BÖRGER®

Drehkolbenpumpen
und Zerkleinerungstechnik

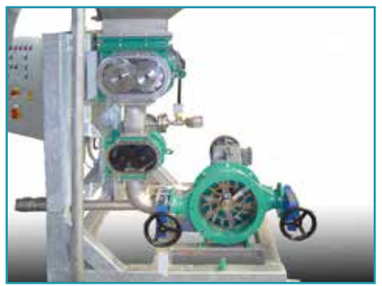
2001–2005

2001

wird gebaut: Ein neues Verwaltungsgebäude, das jetzige 600 m² große Büro 1, ist das Ergebnis. Um dies nach den Vorstellungen Börgers realisieren zu können, wird ein vorhandenes Gebäude ersetzt.

Der Mitarbeiterstamm wächst weltweit; in Polen wird eine neue Tochtergesellschaft gegründet.

Gleichzeitig startet Börger mit der Konstruktion und Produktion der Zerkleinerungsgeräte Multichopper und Unihacker. Der Unihacker basiert auf dem Zweiwellenaufbau der Drehkolbenpumpe, der Multichopper ist ein Lochscheibenzerkleinerer.



Pump- und Zerkleinerungskombination

Unihacker

2002

Börger geht mit der Zeit und trägt den wachsenden Anforderungen der Kunden aus unterschiedlichen Branchen Rechnung: Die neuen Produkte werden durch CAD Zeichnungen und anschließenden Feldversuchen immer professioneller konstruiert.

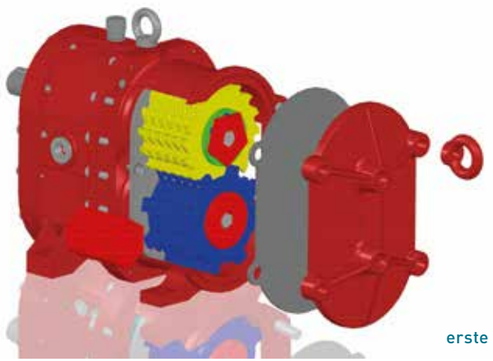
Und der Erfolg gibt Börger Recht: Im Jahr 2002 ist die Firma vollkommen banken-unabhängig.

2003

verändert sich Börger auch optisch. Das Logo und der gesamte Marktauftritt werden einem Relaunch unterzogen.

Das 30. Patent wird angemeldet, darunter viele Drehkolben-Varianten. Besonderer Fokus wird in diesem Jahr auf den Bereich Schutz gelegt: ATEX konforme Pump- und Zerkleinerungsaggregate und die Drucksicherung am Schnellschlussdeckel (Variodeckel), um nur einige zu nennen.

Fortschritt und Technik - das ist unsere Richtung!



erste 3D Darstellung

Von 1985 bis 1990 war die Entwicklungszeit unserer Pumpe. Danach kam die Markteinführung und gleichzeitig wurde es finanziell eng. Ich habe damals zu meiner Frau gesagt: „Jetzt müssen wir zusehen, dass wir den Markteinstieg schaffen und gleichzeitig banken-unabhängig werden". Beides war 2002 erreicht. Ein unglaubliches Gefühl... Durch diesen neu geschaffenen Spielraum war es einfacher für uns weiter weltweit zu wachsen.

Alois Börger

BÖRGER®

Bewegt was

neues Logo

BÖRGER LANDTECHNIK

Logo von 1985

BÖRGER®

Logo von 1999

2004

Es bleibt international: Sowohl in England als auch in China bauen zunächst einzelne Vertriebsmitarbeiter die Börger Präsenz auf. England steht unter der Leitung des Stammhauses in Weseke, China wird von Börger Asia in Singapur verantwortet.

Vorausschauend: Die XL Drehkolbenpumpe – die größte elastometerbeschichtete Drehkolbenpumpe der Welt – mit einer Leistung von 1000 m³/h – das bedeutet 1 Millionen Liter in der Stunde – wird im Rahmen der internationalen Abwassermesse IFAT in München präsentiert. Der Markt hierfür muss allerdings erst noch geschaffen werden.

Börger steht für Flexibilität. Durch die Metallbauabteilung, die „Kreativabteilung" des Unternehmens, ist Börger in der Lage, ganz individuell auf die Kunden einzugehen und „maßgeschneiderte" Aggregate und Pumpen anzubieten. Die Serienteile der Pumpen werden weiterhin, mit über 80 %, von Zulieferern gefertigt.

Unsere kleinste Pumpe steht vor der Größten.

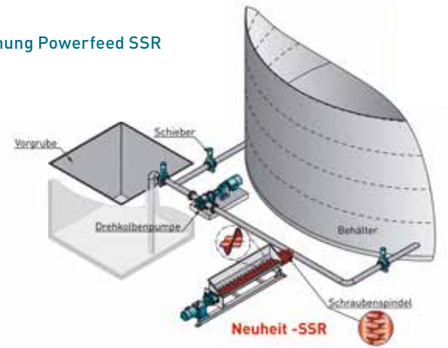
Einblick in den Metallbau.

2005

Der Bereich alternativer Energien wächst. In den Biogasanlagen werden neben den Pumpen, der Zerkleinerungstechnik und den WBA Behältern auch die neue, patentierte Flüssig-Eintragtechnik, jetzt Powerfeed, eingesetzt.

Großer Erfolg: Der Großauftrag einer Kläranlage aus Hongkong in Höhe von 800.000 EUR.

technische Zeichnung Powerfeed SSR

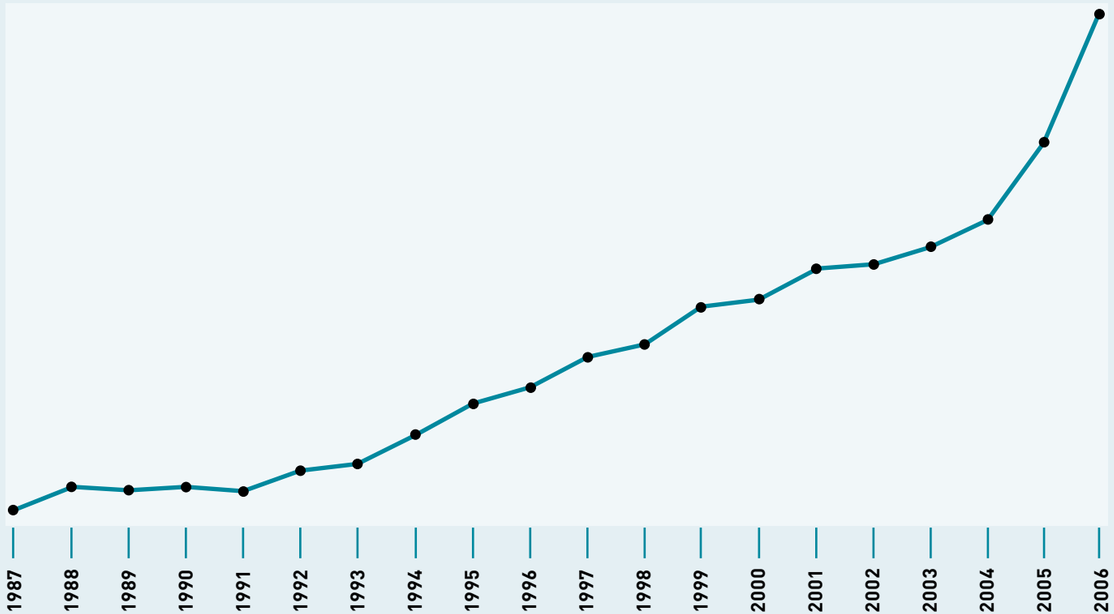


Einblick in eine Montagehalle.

Bis heute wollten wir nie Massen- und Serienteile selbst herstellen. Unser Ziel war immer, gute und kreative Ideen – das unverwechselbare Börger Produkt für den besonderen Einsatzfall – zu entwickeln und Realität werden zu lassen. Im regionalen Bereich verkauft sich unter Umständen ein Produkt (wenn es gut genug ist) von selbst, doch für den Weltmarkt braucht man eine sehr informierte Vertriebsorganisation und gleichzeitig ein selbstorganisiertes Informationssystem, mit dem man klar die Nachfrage weltweit erkennt. Zur Abwicklung der Aufträge benötigt man natürlich auch eine Fertigung. Wir haben es schon immer so gehalten, dass ein Großteil der Serienteile von unseren Partner-Zulieferern gefertigt und pünktlich zum Montagetag angeliefert wird. Die Montage findet dann in unseren Spezialabteilungen unter Beobachtung unserer Qualitätsingenieure statt.

Alois Börger

Verkaufte Pumpen pro Jahr



Die Zahlen sprechen für sich! Unser Vorteil ist, dass uns jede Pumpe ein Folgegeschäft bringt.

2006–2010

2006

war das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte mit fast 40 % Umsatzzuwachs.

Mobile Pumpen waren bis jetzt Prototypen. In 2006 kommt der erste große Auftrag über mobile Katastrophen- und Hochwasserpumpen für den THW. Ein Millionenauftrag, den das Team neben dem Tagesgeschäft zusätzlich abwickelt. Das Engagement lohnt sich: Es folgen weitere Aufträge vom THW. Börger hatte die Tür zu diesem Spezialmarkt geöffnet.

Neben dem Bau einer weiteren 2000 m² Produktionshalle (Halle 6) startet Börger mit der Produktoffensive für anspruchsvolle Anwendungen. Die Entwicklung der Protect und Select-Ausführungen beginnt, der Einstieg in die anspruchsvollen Premiumeinsätze.

In diesem Jahr wird auch die Unternehmensnachfolge geregelt: Mit der Einberufung von Anne Börger-Olthoff in die Geschäftsführung. Es bleibt also alles in der Familie.

Unsere leistungsstarke 9000 Liter Pumpe hilft dem THW bei den Hochwassereinsätzen.

In den zurückliegenden Jahren wurde ich immer wieder von Geschäftspartnern gefragt, ob wir Kinder hätten und ob es eine Betriebsnachfolge gäbe. Auf meine Antwort, wir haben 4 Töchter, folgte nicht selten: „Und, wer soll den Betrieb weiterführen?" Darauf habe ich immer geantwortet – das macht Anne und es funktioniert!

Alois Börger

2007

Das Betriebsgrundstück wächst mittlerweile auf 30.000 m² an.

Und auch die Produktpalette wächst:
Mit der EL Baureihe gelingt Börger der Lückenschluss zwischen den Baureihen FL und XL.
Ab jetzt bietet das Unternehmen Pumpen von 1-1000 m³/h an, viele davon aus Edelstahl.

Die Entwicklung steht nicht still: Mit dem Bioselect, einem innovativen Separationsgerät wird der Leitgedanke „Wir denken immer in Pumpe" erneut gelebt. Zwei Pumpen und ein eigens erdachtes, patentiertes Filtrationsgerät bilden nun einen vollkommen neuen und zusätzlichen Geschäftsbereich.

Prototyp Bioselect im ersten Einsatz.

*Hier können wir das Geheimnis der Pumpennamen lüften. Die erste Baureihe hieß FL, F = für Förderleistung. Die folgenden Pumpen erhielten die Namen unserer 4 Kinder:
PL (Petra), CL (Catrin), AL (Anne) und EL (Eva).
Die neuen Pumpen der ONIXline werden nach den derzeitigen Enkelkindern BL (Lynn), BJ (Julius) und zukünftig BC (Charlotte) und BF (Filippa) genannt.*

Alois Börger

2008

Inzwischen besteht das Unternehmen neben der sehr großen Vertriebs- und Entwicklungsorganisation in Weseke aus weiteren 6 Tochterunternehmen mit 20 Unterrepräsentanten in vielen wichtigen Ländern und Wirtschaftsregionen rund um den Globus. Hinzu kommen weitere Handelsverbindungen in über 50 Ländern.

Die Entwicklung des Premium Profil Drehkolbens bringt vielerorts eine Lösung bei schwierigen Einsätzen im Biogasbereich. In die Profile des Kolbens setzt sich faseriges Material und wird somit zur Abdicht- und Verschleißschicht.

Damit wird das Börger Drehkolbenangebot auf eine weltweit einzigartige Vielfalt erweitert.

2009

Im Rahmen der Firmenerweiterung und dem Bau eines Betriebsgebäudes errichtet Börger einen hochmodernen Prüfstand mit einem 9 m tiefen Saugschacht mit vollautomatischer Ansteuerung und Visualisierung.

Börger übersteht die allgemeine Wirtschaftskrise besser als andere: Durch eine breite Produktpalette sowie der Kundenstruktur mit Firmen aus unterschiedlichen Branchen ist das Unternehmen gut aufgestellt.

Trotz der gegenseitigen Partner- und Lieferantentreue gab es immer wieder mal Probleme mit der Beschaffung. Mal war es ein Brandereignis, mal war es eine Insolvenz, die dazu führte, dass unsere Belieferung nicht hundertprozentig gesichert war. Wir beschlossen einen eigenen Zerspanungsbereich mit CNC gesteuerten Bearbeitungsmaschinen aufzubauen. Später entstand auch noch, nach nur kurzer Überlegung und Bauphase, die Halle 8 (Behälterbau). Erklärtes Ziel war es, 20 % aller Teile selbst herzustellen. Allerdings konnten wir dieses Ziel – auf Grund des schnellen Wachstums – noch nie erreichen. Sehr hilfreich ist die Eigenfertigung bei der schnellen und unkomplizierten Herstellung von Sonderteilen und Prototypen.

Alois Börger

2010

Die 4000 m² große Halle 7 wird in Betrieb genommen; oberhalb des Prüfstandes wird das neue 500 m² große Büro für den Bereich Forschung & Entwicklung sowie Qualitätssicherung und Dokumentation neu eingerichtet.

Im Rahmen der Neuausrichtung der Produktionsräume, unter anderem durch die sehr große und übersichtliche Halle 7, wird auch die Produktionsplanung neu aufgebaut. Ein Jungingenieur mit abgeschlossenem Logistikstudium und die Jung-Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff mit BWL Abschluss und langjähriger Erfahrung konnten sich hier organisatorisch ausleben. Für die zukunftsorientierte effektive Produktionsplanung wird ein neues ERP-System und gleichzeitig eine BDE-Software eingeführt.
In dem Zuge werden alle Stammdaten aktualisiert, erweitert und die Prozesse neu bestimmt.

Die Zeit bis 1985 war die Gründerzeit, in diesem Zeitraum war ich sehr viel im nationalen Bereich, aus heutiger Sicht dem Nahbereich, unterwegs. Diese Zeit machte uns gedanklich zum Pumpenhersteller. Jetzt, 25 Jahre später, haben wir die nationale wie auch die internationale Markteinführung geschafft. Früher kannte ich mich auf Münsterländer Straßen aus, heute sind die internationalen Flughäfen meine Drehkreuze. Bis auf Afrika bin ich schon auf allen Kontinenten der Welt gewesen. Nicht in allen wirtschaftlich bedeutenden Ländern haben wir bisher Tochterunternehmen gegründet, gedanklich befassen wir uns immer wieder mit neuen Wirtschaftsregionen. Wir denken nicht nur „in Pumpe" sondern gleichzeitig denken wir auch stets an den Weltmarkt für unsere Pumpe.

Alois Börger

2011–2015

2011

Boerger LLC., USA hat sich mittlerweile zu einem Unternehmen mit fast 40 Mitarbeitern entwickelt und bezieht das neu erworbene, fast 3.000 m² große Betriebsgebäude. Der europäische Markt wird weiterhin von Deutschland aus bedient. In den USA hält Börger sich die Option für weiteres räumliches Wachstum durch ein 15.000 m² Grundstück offen. In Asien ist der zukünftig größere Standort noch nicht geklärt. Börger ist bereits in Singapur, Indien und China vertreten.

Aufgrund des Wachstums in Stückzahlen und Umsatz wird die Produktpalette immer schneller erweitert. Produkte der Zerkleinerungstechnik kommen dazu, die Bioselect-Familie wird um den RC 50 ergänzt und die Produktlinien Classic-, Select- und Protect- werden eingeführt.

In den letzten 10 Jahren haben wir unseren Umsatz und die Zahl der Mitarbeiter vervierfacht. Durch die starken Investitionen in räumliche Ausweitung und der Optimierung der Logistik und Ablauforganisation erreichen wir eine bessere Produktivität. Besonders erfreulich ist, dass wir das alles aus eigener Finanzkraft stemmen konnten.

Alois Börger

Classic Select Protect

2012

Es wird eng: Nach der Produktionsoffensive bedarf es nun wieder mehr Platz für Vertrieb und Verwaltung. Anstelle des 30 Jahre alten Wohnhauses entsteht jetzt ein repräsentatives Gebäude mit 1.000 m² Büro- und Schulungsräumlichkeiten und Wohnetage. Alois und Ursula Börger wohnen jetzt wieder an gleicher Stelle wie zuvor, nur 8m höher.

Der Bekanntheitsgrad der Premium-Marke Börger hat sich in der Welt vervielfacht. Dennoch gibt es erste „Wachtumsschmerzen" im Vertrieb. Um möglichen Konsequenzen vorzubeugen, geht das Unternehmen mit Hilfe von externen Experten die Neuausrichtung der Vertriebsstrukturen an. Mit Erfolg!

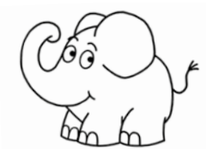
Die Neuausrichtung macht sich auch optisch bemerkbar: Die Website wird neu konzipiert und die Öffentlichkeitsarbeit in klassischen und neuen Medien intensiviert.

2013

Der Startschuss der neuen Pumpen

In den Köpfen von Alois Börger und seiner Entwicklungsabteilung entsteht die Idee einer neuen Generation Drehkolbenpumpe. Nach einer nur 10-minütigen Gesellschafterversammlung von Alois und Ursula Börger sowie Anne Börger-Olthoff, wird der Entschluss gefasst. Das definierte Ziel: Eine ganz besondere Pumpe zu kreieren. Eine Pumpe, die jenseits der Grenzen anderer einsetzbar ist. Auch dort, wo das Unternehmen mit seinen bisherigen BLUEline Pumpen ebenfalls an Grenzen stößt.

Kurz: Mit der neuen Pumpe sollen die Einsatzmöglichkeiten um ein Vielfaches gesteigert werden.



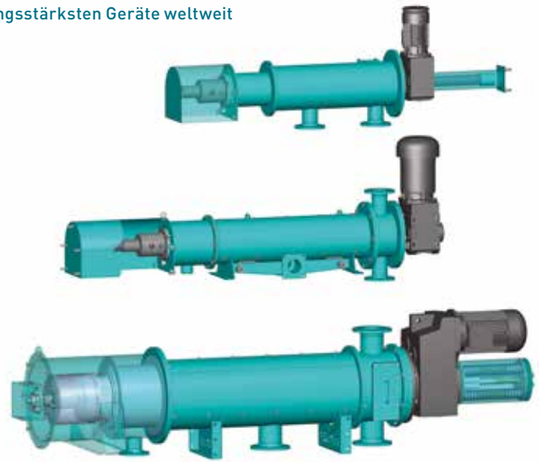
Die Stunde der zweiten Generation Börger Drehkolbenpumpe war eingeläutet, die gleiche Situation wie 1986, doch unter ganz anderen Vorzeichen. 1986 fing die Neukonstruktion auf einem weißen Stück Papier an. Vorbildkonstruktionen gab es nicht. Jetzt wurden alle Vorzüge unserer bewährten BLUEline Pumpen zusammengefasst. Jede neue Idee wurde einer Prüfung unterzogen, Kolben- und Gehäusegeometrien wurden neu berechnet. Darüber hinaus sollte die neue Pumpe einer möglichst hohen Druckbelastung standhalten.
Generelle Vorgabe: Eine Drehkolbenpumpe muss es bleiben und der rückwärtige Deckel muss optisch so aussehen, wie bei unseren sonstigen Pumpen. Alles andere kann neu oder verändert werden. Die neue Pumpe trug während der Konstruktionszeit den Arbeitstitel „Elefant".

Alois Börger

2014

Der Bereich Filtration entwickelt sich gut; der Markt verlangt kleinere Geräte aber auch Geräte mit größeren und anspruchsvolleren Durchsätzen und Ergebnissen. Börger baut neben dem RC 30 auch den Bioselect RC 150. Diese Produkte werden in diesem Jahr erstmals auf der Agritechnica live präsentiert.

Die leistungsstärksten Geräte weltweit



RC 30 20m³/h

RC 50 40 m³/h

RC 150 120 m³/h

2014 | 2015

Die Halle 2 aus der Gründerzeit und die Halle 3 aus 1984 haben nun ausgedient. An gleicher Stelle entsteht die neue 1500 m² große, teils 2-stöckige Halle 3. Hier ist seitdem der AgrarTec Bereich untergebracht.

Im gleichen Zuge wird die Halle 7 um die Abteile 7.5 und 7.6 um 2500 m² erweitert, hier ist Raum und Erweiterungsplatz für die Zerspanungsabteilung und unsere Elektro- und Steuerungsabteilung.

Auch international tut sich einiges: Von der geplanten Neugründung in Russland nahm man wegen der politischen Lage Abstand. In China entsteht nach einem Jahr „bürokratischem" Gründungsweg die eigenständige Boerger Pumps (Shanghai) Co., Ltd.

Vorher

Nachher

2015

Anlässlich des Jubiläums 40 Jahre Börger und 25 Jahre Börger Drehkolbenpumpe wird die neue Generation der Drehkolbenpumpe – die Serie ONIXline, auf der Messe ACHEMA in Frankfurt erstmalig präsentiert. Denn Börger hat noch viel vor: Mit der neuen Generation will das Unternehmen neue Märkte erschließen.

Auch die ONIXline Pumpe steht unter dem Motto von Alois Börger: „Immer einen Teil der Produkte und deren Qualität so ausrichten, dass anspruchsvolle Märkte bedient werden können. Denn: Schon immer kamen Nachahmer und Kopierer aus dem qualitativ niedrigeren Bereich."

*** Im Zuge der Entwicklung des Firmengeländes wurden bereits vier Gebäude aus den Jahren 1975 bis 1984 ersetzt.**

*	2001 Büro 1	2014 Halle 7.5; 7.6	2012 Büro 2	2015 Halle 3	2010 Halle 7	2013 Halle 8	1994 Halle 5	2006 Halle 6

Firmengelände 2015

Resümee

Die Börger GmbH

Vom Landmaschinenhändler zum Global Player

Begonnen haben wir 1975 mit dem Ziel, im Landmaschinenbereich etwas zu bewegen.
Dieses Ziel hat sich in den folgenden Jahren immer wieder verändert. Schon in den ersten Jahren fokussierten wir uns mehr und mehr auf den Bereich Flüssigmisttechnik. Hier kristallisierte sich bald ein Hauptprodukt heraus – die damals noch zugekaufte Pumptechnik.
Getreu unserem Motto »die Dinge besser machen« entwickelten wir Mitte der 1980er Jahre die Börger Drehkolbenpumpe. Mit dieser Pumpe eröffneten sich uns neue Möglichkeiten. Der Fokus lag jetzt nicht mehr nur auf dem Agrarbereich, sondern wir verkauften mehr und mehr Pumpen auch an Industrieunternehmen.
Aus dem Vertriebsgebiet Münsterland wurde schnell der Zielmarkt Deutschland, dann Europa – und schließlich verkauften wir unsere Produkte in die ganze Welt.
Im Laufe der Jahre erweiterten wir unsere Produktpalette um die Zerkleinerungstechnik und die Börger Edelstahlbehälter. Später folgten Eintragtechnik, Separationstechnik und Aufrührtechnik. Bis heute ist die Drehkolbenpumpe jedoch das Herzstück der Börger Produkte geblieben.
Im Laufe der letzten vierzig Jahre hat sich auch an unserem Firmensitz einiges verändert. Klein angefangen haben wir an unserem Weseker »Gründerzentrum« auf dem Hof am Börgersweg. Mit dem ersten Wachstum des Unternehmens, wurde der Firmensitz bald zum Benningsweg verlegt. Dort haben wir mit unseren damals knappen Mitteln sehr spartanisch gebaut. Mit dem Wachstum des Unternehmens benötigten wir bald mehr Platz. Die ersten Gebäude und Hallen wurden nach und nach abgerissen, um Platz für neue, größere und modernere Produktionshallen und Bürogebäude zu schaffen.
Heute arbeiten an unserer Firmenzentrale in Weseke mehr als 170 Mitarbeiter. Auf 15.000 m² Produktions- und Bürofläche werden jährlich mehrere tausend Pumpen in 30 unterschiedlichen Größen gebaut. Weltweit tragen heute mehr als 280 Mitarbeiter das Börger Logo auf ihrer Brust.

Das sind wir heute: Die weltweit agierende, kerngesunde Börger GmbH.

2015

Börger GmbH
Benningsweg 24
46325 Borken-Weseke
www.boerger.de

BÖRGER®