

K»MOBIL

DAS MAGAZIN DER KIRCHHOFF GRUPPE



**Lieferketten unter Dauerstress –
Stahl wird zum begehrten Gut**

Inhalt



008



016



026



058



030



004

Impressum

K>MOBIL
Das Magazin der KIRCHHOFF Gruppe

Herausgeber: KIRCHHOFF Gruppe,
Arndt G. Kirchhoff
Stefanstraße 2, D-58638 Iserlohn
Postfach 26 26, D-58634 Iserlohn
Tel. +49 2371 820 - 261
Fax +49 2371 820 - 264

Verantwortlich für den Inhalt:
Arndt G. Kirchhoff
Mitarbeitende: Sabine Boehle, Alexandra
Brabender, Andreas Heine, Alexander Hingst,
Nicole Krebs, Claudia Schaufe

Fotos:
AdobeStock, Alexandra Bakker
(UitjedakFotografie), FAUN Gruppe, Gerald
Schilling (fotodesign-schilling.de), Hauenstein
Fotografie, Henkrik Töpfer (DRK), Hyundai
Motor Company, KIRCHHOFF Gruppe,
Melissa Kavanagh, Matt Odom Photography,
Mercedes-Benz AG, privat, Roger Schorries
(industriefotografie.berlin), Sina Luginbühl
(Insta: petiteetoile_photography), Stellantis N.V.,
Volkswagen AG, WITTE Tools, ZOELLER Gruppe,
FAUN ZOELLER (UK) Limited

Produktion:
HÖHNE MEDIA GmbH & Co KG
www.hoehne-media.de

EDITORIAL

004 Globale Lieferketten und Internationaler Handel

PANDEMIE

008 "Können wir Krise?"

014 Immer für unsere Kunden da –
gemeinsam durch die Pandemie

016 Endlich wieder Messe ...
Aber leider nicht für alle

LIEFERKETTEN | WELTHANDEL

021 Der BREXIT kann uns nicht trennen

026 Stresstest für Lieferanten und Lieferketten

030 Strafzölle für Schraubendreher aufgehoben

KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

034 Neue Produkte auf der Straße

040 Wachstum im Süden der USA

043 Honda Auszeichnung dank guter Teamleistung

044 Gemeinsam schaffen wir Innovationen

046 Zwei besondere Karrieren

050 Umfangreiche Erneuerungen in unseren
Werken weltweit

KIRCHHOFF MOBILITY

054 Online alles neu!

WITTE TOOLS

056 Neue Richtmaschine für extralange
Schraubendreherklingen und Bits

KIRCHHOFF ECOTEC

058 Vollgas Wasserstoff

063 Geht nicht. Gibts nicht.

066 Alles aus einer Hand – Abfallsammelfahrzeuge
und Kehmaschinen für Spanien

Globale Lieferketten und internationaler Handel

Seit eineinhalb Jahren lebt jetzt die Welt mit der Covid-19 Pandemie und das globale System vieler Branchen und Industrien ist davon massiv betroffen.

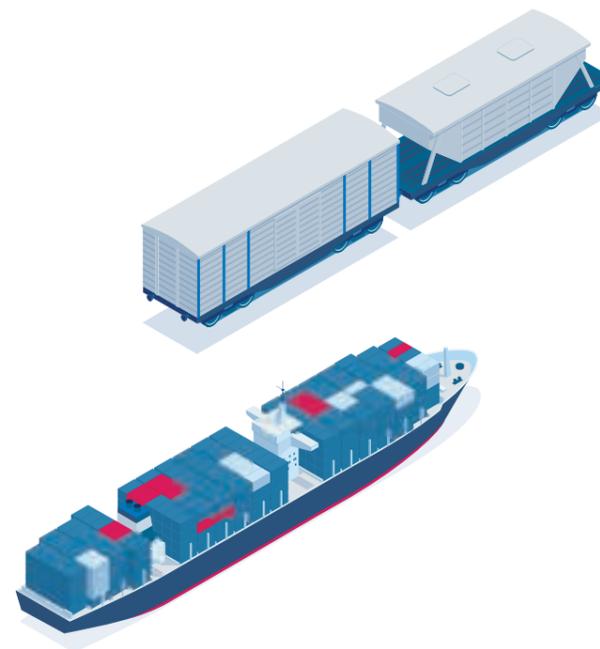
„ In unserem Unternehmen waren die ersten Auswirkungen die Einstellung der Übersee- und auch regionalen Reisetätigkeiten und das Herunterfahren unserer Produktionsbetriebe. Als diese dann nach sechs bis acht Wochen Stillstand wieder angefahren wurden, hatten wir uns immer noch nicht vorstellen können, dass wir unser weltweit agierendes Unternehmen ohne jegliche Reisetätigkeit steuern können – aber, Dank vieler digitaler Hilfsmittel und Prozesse, war das doch möglich. Damit sind bei weitem nicht nur Meetings gemeint, sondern insbesondere auch Investitionsgüter- und Betriebsmittelabnahmen sowie Anlaufsupport bei anspruchsvollen Projekten. ▶



J. Wolfgang Kirchoff,
Geschäftsführender Gesellschafter
der KIRCHHOFF Gruppe



Bei Wiederhochlauf der Industrien zunächst in Asien, danach in Europa und Nordamerika hielten die Lieferketten und wurden als robust betrachtet. Dann aber hat die überraschend starke Produktion vieler globaler Industrien im zweiten Halbjahr des vergangenen Jahres die „Pipelines“ vieler Lieferketten leergezogen, weil die Kapazitäten vieler Roh- und Vormaterialproduzenten aufgrund geringer Abnahmeprososen überproportional reduziert bzw. in andere Märkte umgesteuert wurden. So beklagen wir heute noch erhebliche Versorgungsprobleme bei Stahl, Aluminium, Kunststoffen und besonders bei Halbleitern. Die Lieferketten sind massiv gestört und es kommt immer wieder zu Abrissen und damit verbundenen Werksschließungen. Um dies für die Zukunft in vergleichbaren Situationen zu verbessern, ist die Kommunikation aller Beteiligten bezüglich Bedarfen und Lieferfähigkeit deutlich zu verbessern.



Welche Konsequenzen werden daraus gezogen? Sehen wir das Ende globaler Lieferketten? Werden sich die Märkte wieder stärker regionalisieren? Ich denke, man muss das differenziert betrachten. Bezüglich der pandemischen Bedrohung haben wir gelernt, dass Hygieneartikel, Medikamente und Impfstoffe national oder zumindest regional produziert werden sollten, um eine schnelle und sichere Verfügbarkeit zu gewährleisten. Aus Gründen der Nachhaltigkeit und Klimaneutralität wird auch zumindest vorübergehend eine regionale Verfügbarkeit von Zulieferungen vorangetrieben werden. Aber in vielen Commodities und Produktgruppen werden wir auch zukünftig globale Lieferketten haben. Das wird aus Gründen der Verfügbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit so bleiben – ein liberales Wirtschafts- und Handelssystem vorausgesetzt.

Das bringt mich zu dem Punkt des fairen und freien Handels. Wir haben in jüngster Vergangenheit erhebliche Handelskonflikte zwischen USA und China und auch zwischen USA und Europa zu beklagen. Dafür gibt es zumeist politische Gründe, also die Macht des eigenen Marktes in die Waagschale zu werfen, um politische Ziele durchzusetzen. Oder auch vordergründigen Protektionismus, um eigene Industrien oder Branchen zu schützen. Letzteres hat noch nie funktioniert, weil dadurch die eigenen Aktivitäten immer wettbewerbsunfähiger werden und am Ende die Preise für die eigenen Verbraucher steigen.

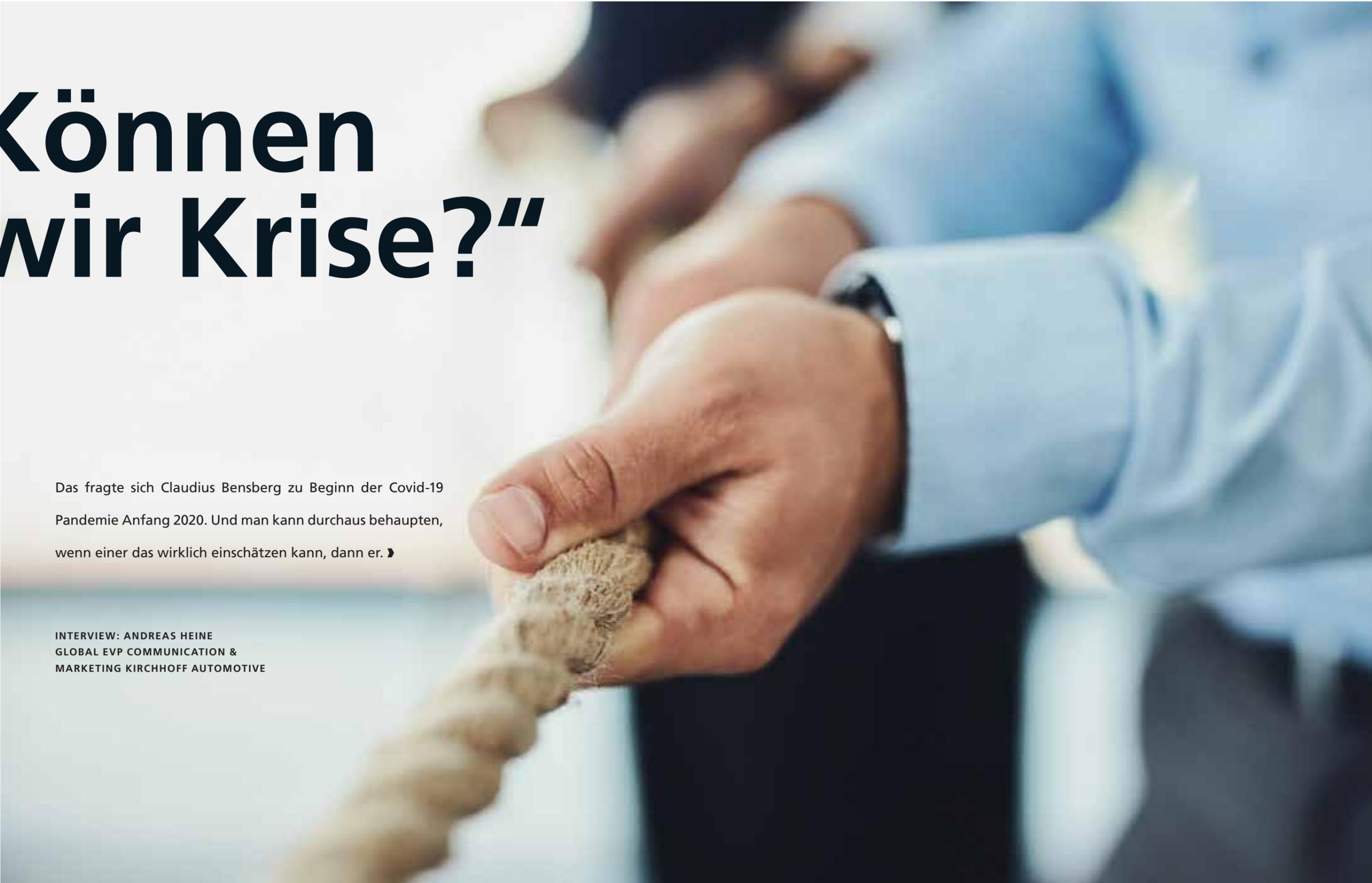
Was ist zu tun? Zunächst einmal die Erinnerung an den Grundsatz, dass fairer und freier Handel den Wohlstand und das Wachstum für alle Beteiligten mehren wird. Das haben besonders die vergangenen 70 Jahre auf der Welt eindrucksvoll bewiesen. Das Bekenntnis zur und die Reform der WTO ist dringend erforderlich, damit diese wieder handlungsfähig wird. Darauf müssen sich die drei großen Beteiligten, also Nordamerika, China und Europa verständigen. Auch gerade Europa wird sich bewegen müssen und könnte mit gutem Beispiel vorangehen, weil auch hier auf vielen Gebieten der Markt noch geschützt wird!

In der Hoffnung, dass wir alle aus der Pandemie lernen und gestärkt hervorgehen, mit besten Wünschen für Ihre Gesundheit und einem herzlichen Glückauf,

Ihr

J. Wolfgang Kirchoff

„Können wir Krise?“



Das fragte sich Claudius Bensberg zu Beginn der Covid-19 Pandemie Anfang 2020. Und man kann durchaus behaupten, wenn einer das wirklich einschätzen kann, dann er. ▶

INTERVIEW: ANDREAS HEINE
GLOBAL EVP COMMUNICATION &
MARKETING KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

„Gemeinsam in eine Richtung zu ziehen anstatt in endlosen Debatten über die Richtung zu diskutieren, ist entscheidend für die Umsetzungsgeschwindigkeit und den Erfolg von Krisenmaßnahmen.“

CLAUDIUS BENSBERG IST SEIT ZWEI JAHREN ALS CFO FÜR DEN FINANZBEREICH DER KIRCHHOFF GRUPPE VERANTWORTLICH.



Claudius Bensberg ist seit zwei Jahren als CFO für den Finanzbereich der KIRCHHOFF Gruppe verantwortlich. Zuvor war er nicht nur in internationalen Konzernen, sondern auch bei anderen großen deutschen Familienunternehmen tätig und weiß daher, was Unternehmerfamilien in der Lage sind zu leisten. Im Private-Equity Bereich hatte er sich Jahre zuvor sozusagen hauptberuflich mit Krisen beschäftigt, Unternehmen aus eben diesen gerettet oder sie abgewickelt, wenn es keinen anderen Weg mehr gab. Eine globale Pandemie hat er in seiner langen Karriere natürlich auch noch nicht erlebt. Aber er kennt die Muster, wie nachhaltig erfolgreiche Unternehmen auf so eine Bedrohung reagieren, wie sie nach umfassender und trotzdem schneller Analyse übergehen zum gezielten, strategischen Agieren. Dies ist vor Allem von funktionierenden Strukturen sowie der Unternehmenskultur im Unternehmen abhängig, sagt Claudius Bensberg im Interview mit Andreas Heine, Global EVP Communication & Marketing KIRCHHOFF Automotive.

A. Heine: Claudius, bevor Du erläuterst, warum Du eindeutig ja sagst, auf die Frage, ob die KIRCHHOFF Gruppe „Krise kann“, beschreibe doch bitte einmal vor welchen Herausforderungen das Management stand, als klar wurde, wir haben es hier mit einer Pandemie zu tun?

C. Bensberg: Die größte Herausforderung stellte die Unsicherheit dar, bezüglich ja nahezu aller zu treffenden Management-Entscheidungen: In erster Linie natürlich wie können wir unsere Mitarbeitenden an ihren Arbeitsplätzen schützen? Wann werden wo Lockdowns beschlossen und was heißt dies für unsere jeweiligen Werke, Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten, Lieferketten, etc.? Wie lange werden diese Maßnahmen anhalten? Wird es wirtschaftliche Hilfen geben und wenn ja, wann und unter welchen Voraussetzungen? Fragen zu denen wir keine verlässlichen Antworten hatten, sondern nur wahrscheinliche Szenarien entwickeln konnten. Und die Bandbreite der möglichen Szenarien war extrem groß. Eine riesige Herausforderung für das Management, denn in Krisensituationen sind vor Allem Führung, Entscheidungsstärke und klare Kommunikation gefragt.

A. Heine: Welches waren die Hauptaufgaben, die bewältigt werden mussten?

C. Bensberg: Es gab viele. Sehr viele. Ich zähle einmal auf. Es ging darum ein umfangreiches Hygienekonzept zu entwickeln und weltweit auszurollen, Werke an unterschiedlichen Standorten herunterzufahren, durch engen Austausch mit Politik, VDA und sonstigen Verbänden sowie Behörden frühzeitig wirtschaftliche Hilfen zu beantragen und dabei gleichzeitig alle Kosten anzupassen und Investitionen zu priorisieren. Das alles war eine echte Herkulesaufgabe. Für den Finanzbereich war es darüber hinaus extrem kritisch, frühzeitig und proaktiv die Kommunikation mit unseren Banken aufzunehmen, da die Unsicherheit dort noch größer war als bei uns. Aktives Liquiditätsmanagement war das Gebot der Stunde, denn bei fehlenden Umsätzen und weiterlaufenden Kosten und Investitionen entsteht in kürzester Zeit ein immenser Cash-Abfluss.

A. Heine: Was meinst Du damit genau, wenn Du starke Strukturen und die Unternehmenskultur als die wichtigsten Erfolgsfaktoren benennst?

C. Bensberg: Zunächst einmal war es beeindruckend zu sehen, dass sich die Familie zu keinem Zeitpunkt von der allgemeinen Panikmache hat anstecken lassen. Da standen drei Kapitäne auf der Brücke, die trotz einigem Gegenwind nicht gleich anfangen zu wackeln, sondern konstruktiv und sachlich den Kurs bestimmen. In den auffallend wenigen Managementmeetings wurden die Ziele und Maßnahmen einmal festgelegt, weiter kommuniziert und mit der Umsetzung begonnen. Da mussten unheimlich viele kleine Rädchen auf unterschiedlichsten Ebenen zusammengreifen damit der finanzielle Einschlag der Krise auf ein vergleichsweise niedriges Niveau begrenzt werden konnte. Das habe ich bei meinen vorherigen Firmen so definitiv nicht erlebt. Ein wesentlicher Aspekt für diese Arbeitsweise in der KIRCHHOFF Gruppe ist natürlich Vertrauen. Auch neudeutsch „Alignment“ zu erzeugen, d.h. gemeinsam in eine Richtung zu ziehen anstatt in endlosen Debatten über die Richtung zu diskutieren, ist entscheidend für die Umsetzungsgeschwindigkeit und den Erfolg von Krisenmaßnahmen.

A. Heine: Du sagst, Vertrauen ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein Unternehmen gut durch die Krise zu kommen, kannst Du das noch weiter erläutern?

C. Bensberg: Es geht um das Vertrauen innerhalb des Teams. Es geht darum, seinem Vorgesetzten zu vertrauen, dass er in dieser schwierigen Lage die richtigen Entscheidungen getroffen hat und auf der anderen Seite geht es darum, dass die Vorgesetzten ihrem Team vertrauen, mit dieser völlig neuen Aufgabe fertig zu werden. Denn für Zweifel ist keine Zeit. Es wird auch keine Zeit damit verschwendet, darüber zu lamentieren, wer oder was ist schuld an unserer Situation. ►



Zu einem einheitlichen Hygienekonzept, das zu Beginn der Krise in allen unseren Werken ausgerollt wurde, gehören auch Hinweisschilder in Landessprache.

A. Heine: Inwieweit kann die Bewältigung dieser Krise auch das Vertrauen unserer Stakeholder in unser Unternehmen erhöhen?

C. Bensberg: Verlässlichkeit schafft Vertrauen. Im Verhältnis zu unseren Banken geht es dabei um die ursprüngliche Bedeutung des Wortes „Kredit“ (Vertrauen). Verlässlichkeit in den gemachten Aussagen, Ankündigungen, Planungsrechnungen ist manchmal sogar wichtiger als die Aussage selbst. „Walking the talk“ wie es im Englischen heißt, also die Übereinstimmung zwischen dem, was man sagt und dem was man tut, ermöglicht es dem Gegenüber eine verlässliche Einschätzung vorzunehmen. Diejenigen Firmen, die wie die Unternehmen der KIRCHHOFF Gruppe agieren und unter anderem auch deshalb stärker durch eine solche Krise kommen, haben einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. Meines Erachtens sind dies unabdingbare Voraussetzungen für starke Partnerschaften mit Kunden, Lieferanten, Financiers und sonstigen Stakeholdern. Ich glaube, die KIRCHHOFF-Gruppe insgesamt kann hiermit uneingeschränkt punkten.

A. Heine: Krisenzeiten sind CFO-Zeiten, er muss das Geld zusammenhalten und alle zum Sparen auffordern. Das macht ihn nicht gerade zum beliebtesten Kollegen in dieser Zeit. Wie war das für Dich persönlich, wie hast Du diese Zeit erlebt?

C. Bensberg: Zunächst einmal hatte ich das Gefühl wieder in meine alte Private-Equity Welt zurückzukehren. Kompletter Cash-Fokus, Sparprogramme anzuschieben, alle 14 Tage 10 Stunden pro Woche mit unseren Syndikatsbanken zu telefonieren, enges Working Capital- Monitoring und -management, Review von Investitionen etc. Wir haben natürlich eine Vielzahl an Szenariorechnungen erstellen müssen, um auch für Extremfälle gewappnet zu sein. Im Endeffekt konnte ich mich mit meinem Team aus einem sehr bekannten Instrumentenkoffer bedienen, um die erforderlichen Maßnahmen zu entwickeln. Viel beeindruckender war es jedoch für mich, wie diese durchaus unangenehmen Maßnahmen in der Organisation angenommen und umgesetzt wurden. Wir können uns ja die tollsten Maßnahmen im Board überlegen, die Umsetzung erfolgt in diversen anderen Bereichen.

A. Heine: Gibt es einen Zeitpunkt, wo Du zu Dir gesagt hast, jetzt ist es klar, wir kommen durch die Krise, das schafft das Team?

C. Bensberg: Ehrlich gesagt habe ich daran überhaupt nicht gezweifelt. Die Frage war eigentlich nie, ob, sondern wie wir durch die Krise kommen. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen haben wir uns bereits ab Juni 2020 mit der Frage beschäftigt, wo denn die Chancen der Krise für die KIRCHHOFF Gruppe liegen könnten. Zu dem Zeitpunkt war zum Beispiel das Gros der deutschen Automobilindustrie meines Wissens noch mit Liquiditätsthemen und Sanierungsplänen beschäftigt. Dass sich unsere Liquidität auf Vorkrisenniveau bewegt und wir nahezu unser ursprüngliches (d.h. vor Covid-19 geplantes) Budgetergebnis erreichen konnten, macht die Familie und mich sehr stolz auf das Team.

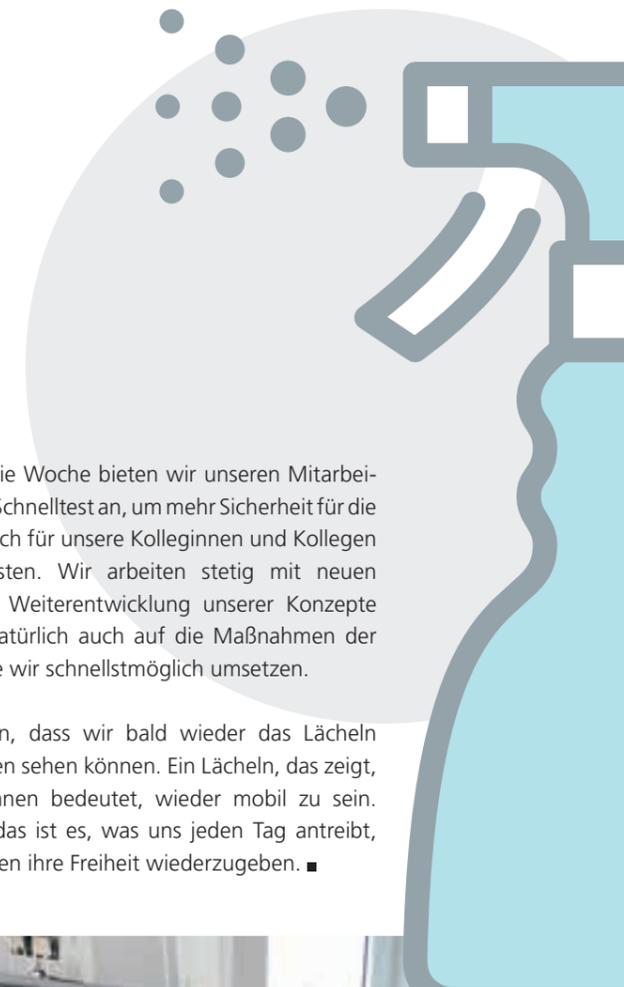
A. Heine: Vielen Dank für das Gespräch ■



ONE OF US

„ Die Pandemie hat mir gezeigt, dass Gesundheit das Wichtigste im Leben ist. Denn ohne sie könnten wir all die Dinge nicht tun, die aufgrund der Pandemie derzeit verboten sind.

Cindy Rojas, Controlling Specialist, Querétaro/Mexiko



Ein neues Hygienekonzept garantiert KIRCHHOFF Mobility Kunden auch in der Pandemie höchstmögliche Sicherheit.

Immer für unsere Kunden da – gemeinsam durch die Pandemie

Seit über einem Jahr hält Corona die Welt in Atem. Doch auch in dieser Situation sind Menschen mit Behinderung weiterhin auf uns, KIRCHHOFF Mobility, angewiesen.

AUTORIN: ALEXANDRA BRABENDER
MARKETING KIRCHHOFF MOBILITY

Unsere Kunden mit Handicap können nicht warten, warten, bis alles wieder öffnet oder es wieder die Möglichkeit gibt, normal den Alltag zu bestreiten. Denn sie benötigen ihr Auto, können meistens den öffentlichen Personennahverkehr nicht nutzen. Ohne ihr speziell auf sie abgestimmtes, umgebautes Fahrzeug sind sie extrem eingeschränkt.

Wir haben uns deshalb überlegt, wie wir weiterhin für unsere Kunden da sein und gleichzeitig ihnen und uns den bestmöglichen Schutz bieten können. Angefangen von einer Trennwand in unserem Empfangsbereich und einem Hygieneständer mit Desinfektionsmitteln, haben wir auch unseren Kundenbereich umgerüstet. Hier haben wir auf die 1,50 m Abstand geachtet sowie auf spezielle Trennwände auf den Tischen. Die Maskenpflicht ist für unsere Mitarbeitenden sowie für den Kunden in jedem Bereich unserer Standorte verpflichtend.

In unseren Werkstätten werden alle Autos vor und nach dem Umbau oder der Inspektion desinfiziert und gereinigt. Zusätzlich werden vor der Übergabe an den Kunden weitere Schutzmaßnahmen im Innenbereich des Fahrzeugs getätigt. Alle Kontaktflächen werden nach der Reinigung mit Überzügen ausgestattet, damit der Kunde mit einem guten und sicheren Gefühl sein Fahrzeug entgegennehmen kann.

Nicht nur die Hygienemaßnahmen wurden vor Ort verschärft, sondern auch eine Umstrukturierung bei den Mitarbeitenden vorgenommen. Alle, denen es aufgrund ihrer Arbeit und ihres Arbeitsplatzes möglich ist, arbeiten zurzeit regelmäßig im Homeoffice.

Zweimal die Woche bieten wir unseren Mitarbeitenden einen Schnelltest an, um mehr Sicherheit für die Kunden als auch für unsere Kolleginnen und Kollegen zu gewährleisten. Wir arbeiten stetig mit neuen Ideen an der Weiterentwicklung unserer Konzepte und achten natürlich auch auf die Maßnahmen der Regierung, die wir schnellstmöglich umsetzen.

Wir hoffen, dass wir bald wieder das Lächeln unserer Kunden sehen können. Ein Lächeln, das zeigt, wie viel es ihnen bedeutet, wieder mobil zu sein. Denn genau das ist es, was uns jeden Tag antreibt, unseren Kunden ihre Freiheit wiederzugeben. ■



Persönliche Beratung ist wichtig. Mit einem entsprechenden Hygienekonzept waren wir auch während des Lockdowns für unsere Kunden da.

Endlich wieder r Messe ... aber leider nicht für alle

Seit über 10 Jahren ist der KIRCHHOFF Automotive Stand fester Bestandteil der Auto Shanghai. Aber dieses Jahr war alles anders – und doch ein Stück Rückkehr zur Normalität.

AUTORIN: SABINE BOEHLE
COMMUNICATION & MARKETING MANAGER
KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

INFO: Seit 2007 sind wir regelmäßig mit einem Messestand auf der Auto Shanghai vertreten. Die Messe gilt als größte Automesse der Welt. Präsentiert haben wir auf unserem Stand Karosserielösungen, die die Mobilität von Morgen sicher machen. Dazu zählen innovative und wirtschaftliche Leichtbauprodukte, die nicht nur, aber besonders für die Elektromobilität konzipiert sind wie zum Beispiel Crash-Management-Systeme, Batteriegehäuse und Querträger.

Als im April in Europa alle im Lockdown verharrten, fand in China die Auto Shanghai unter dem Motto „Embracing Change“ mit echtem Publikumsbesuch statt. Allerdings nur für chinesische Gäste. Zum ersten Mal konnten Mitarbeitende unserer Zentralbereiche Marketing und Vertrieb aufgrund strengster Corona Schutzvorschriften nicht nach China reisen und die Vorbereitungen, Aufbauarbeiten sowie die ersten Messetage direkt vor Ort begleiten – es sei denn, man hätte eine vierwöchige Quarantäne auf sich genommen.

Aber neue Herausforderungen führen auch zu neuen Wegen. In der Planungs- und Vorbereitungsphase fanden alle Termine ausschließlich online statt. So startete auch die Standabnahme kurz vor Messebeginn mit einem Termin per Videokonferenz an einem Sonntagmorgen um 4:00 Uhr deutscher Zeit. Das sollte an diesem Sonntag nicht der einzige Termin bleiben, denn für den perfekten Messestand blieben gerade mal noch acht Stunden Zeit. Dank der engen Abstimmung zwischen dem chinesischen Team, dem deutschen und chinesischen Messebauer sowie unserem Corporate Marketing konnte der Messeauftritt auf der Auto Shanghai jedoch erfolgreich und just in time umgesetzt werden. ▶



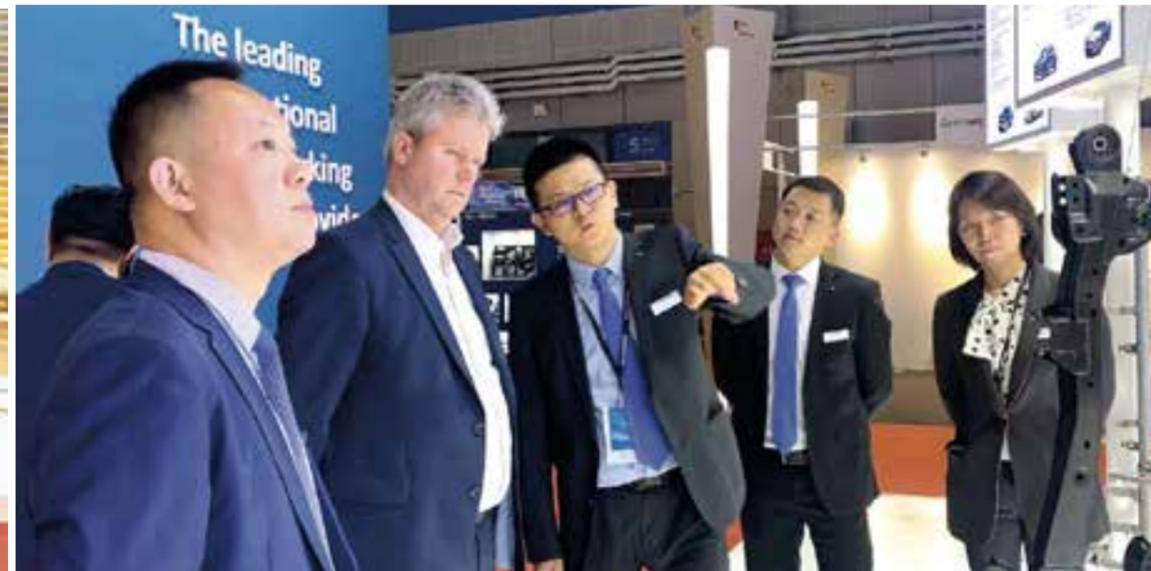
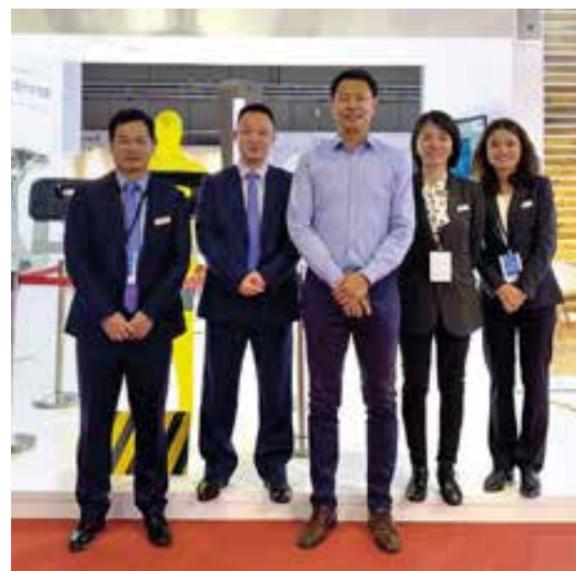
„Trotz der Schwierigkeiten und einem enormen Zeitdruck hat in diesem Jahr wirklich alles gepasst, weil unsere Kolleginnen und Kollegen in China und unser Marketingteam hervorragend zusammengearbeitet haben. Das war ein sehr gutes Beispiel für erfolgreiches globales Teamwork“, ist Andreas Heine (Global EVP Communication & Marketing) überzeugt.

Und der Einsatz aller Beteiligten hat sich gelohnt: Auch wenn die allgemeine Besucherzahl aufgrund der Sicherheitsbestimmungen geringer war als in den Vorjahren, konnten wir auf unserem Stand mehr Besucherinnen und Besuchern unsere Produkte und Karosserielösungen präsentieren als vor 2 Jahren. Mit vielen Schlüsselkunden führte unser Team wichtige Gespräche über aktuelle und zukünftige Projekte.

Jay Zhang, Sales Director China, ist überzeugt: „Das ist die erfolgreiche Entwicklung unserer Werke in China, die sich nun auch in den hohen Besucherzahlen auf unserem tollen Stand widerspiegelte. Bereits kurz nach der Auto Shanghai konnten wir einen erfolgreichen Abschluss mit einem aufstrebenden chinesischen Hersteller von Elektrofahrzeugen tätigen.“

Beflügelt von den positiven Ergebnissen, laufen nun die Vorbereitungen zur IAA Mobility, die vom **6. bis 12. September 2021** in München stattfindet. ■

Eine perfekte Leistung zeigte unser chinesisches Team vor und während der Auto Shanghai 2021.



ONE OF US

„Inmitten der Corona-Pandemie begann Sam Bradley seine Ausbildung zum kaufmännischen Auszubildenden für das Team Supply Chain bei FAUN ZOELLER (UK) Limited (FZUK). „Es war zuerst ein seltsames Gefühl, neu in ein Unternehmen zu kommen, in dem ich die Menschen, mit denen ich zusammenarbeiten werde, gar nicht physisch treffen darf.“, beschreibt Sam seinen Start bei FZUK. „Es ist nicht die gleiche Art von Interaktion und es ist schwierig, einen ersten Eindruck zu gewinnen, wenn man die Kollegen nicht persönlich trifft. Aber ich habe mich von Anfang an sehr willkommen gefühlt und das Team hat sich Zeit für mich genommen, um mir alles zu erklären“, freut sich Sam.“



Der BREXIT kann uns nicht trennen

INTERVIEW: NICOLE KREBS
MARKETING ASSISTENZ DER GESCHÄFTSLEITUNG KIRCHHOFF ECOTEC

2017 fiel der Startschuss der BREXIT-Verhandlungen. Was folgte war ein nervenaufreibendes Gezerre um den Ausstieg. Dann war es amtlich: ab dem 30.01.2020 ist Großbritannien raus aus der EU. Nach 47 Jahren nun getrennt. Doch die Verhandlungen zum Warenaustausch waren noch längst nicht beendet. Am 24.12.2020 endlich der lang ersehnte Abschluss. Wie erging es uns damit? Was hat sich geändert? Darüber sprechen wir mit Dr. Johannes F. Kirchhoff, Gesellschafter der KIRCHHOFF Gruppe und CEO von KIRCHHOFF Ecotec. »



Dr. Johannes F. Kirchhoff, Gesellschafter der KIRCHHOFF Gruppe und CEO von KIRCHHOFF Ecotec

Nicole Krebs: Herr Dr. Kirchhoff, wie haben die Unternehmen der KIRCHHOFF Gruppe die Hängepartie um den BREXIT und das Handelsabkommen erlebt?

Dr. Johannes F. Kirchhoff: In der Tat war die große Ungewissheit zermürend. Lange Zeit war unklar, welche Regularien es bzgl. der Zölle geben wird. Ein deutliches Beispiel lieferten dafür die Abfallsammelfahrzeuge. Wären sie der Kategorie „Lkw für Transport“ zugeordnet, dann wären 10% Zoll fällig gewesen. In der Kategorie Arbeitsgeräte wäre die Einfuhr zollfrei. Diese Preisdifferenz von 10% wäre entscheidend für unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem britischen Markt gewesen. Wir mussten uns auf alle Eventualitäten vorbereiten: Deal or No-Deal.

Nicole Krebs: Wie sahen die Vorbereitungen aus?

Dr. Johannes F. Kirchhoff: Trotz der Umstände war uns letztlich seit ein paar Jahren klar, in welche Richtung es gehen würde. Insofern hatten wir durchaus Zeit, um uns auf Veränderungen einzustellen, Risiken abzuschätzen und nach Alternativen umzusehen. Bei KIRCHHOFF Automotive bestanden die Bemühungen im Wesentlichen darin, Bezugsquellen in UK zu reduzieren und Lieferketten von unseren englischen Lieferanten in die EU sowie unseres

Werkes in Irland abzusichern. Hierfür arbeiten wir mit Sicherheitsbeständen und flexibleren Lieferketten, die es uns erlauben, unser Werk auf verschiedenen Wegen zu versorgen. So versuchten wir bei der Belieferung unseres irischen Werks, Großbritannien für den Import und Export zu umgehen. Weitere Maßnahmen waren die Erhöhung der Vorlaufzeiten für unsere Lieferanten und eine enge Zusammenarbeit mit der irischen Steuerbehörde sowie das Aushandeln von Zollgarantien. Um einen reibungslosen Prozess zu gewährleisten, wurden am Standort in Irland Schulungen mit den irischen Steuerbehörden und dem IT-Anbieter des Zolls organisiert. In der KIRCHHOFF Ecotec hat sich FAUN ZOELLER UK ebenfalls auf ein Szenario vorbereitet: Unser britisches Werk importiert Aufbauten für Abfallsammelfahrzeuge und Kehrmaschinen aus der EU. Bei einem No-Deal wäre eine Alternative der Import von Einzelteilen und deren Montage vor Ort gewesen, um mögliche Zollgebühren zu minimieren. Zudem musste FAUN ZOELLER UK bei Angebotsabgabe die Kunden über mögliche Preiserhöhungen informieren. Einige britische Kunden haben verständlicherweise ihre Bestellungen vorerst zurückgestellt. Zusammenfassend war uns relativ schnell klar, dass die Bürokratie für Zollanmeldungen zunehmen wird. Dementsprechend haben sich unsere Fachabteilungen darauf vorbereitet. ►



Nicole Krebs: Im Dezember 2020, kurz vor der Einigung, prägten lange Lkw-Staus in Dover das BREXIT-Bild. Hatte das Chaos auch Auswirkungen auf die Lieferungen von und für Unternehmen der KIRCHHOFF Gruppe?

Dr. Johannes F. Kirchhoff: Glücklicherweise hatten die Staus kaum bis gar keine Auswirkungen. Wir hatten z.B. bei KIRCHHOFF Automotive in Irland ausreichend Sicherheitsbestände und alternative Versorgungsrouten gewählt.

Nicole Krebs: Wie ist es für die KIRCHHOFF Gruppe ausgegangen? Was hat sich verändert?

Dr. Johannes F. Kirchhoff: Wir sind erleichtert, dass der Warenaustausch weiterhin zollfrei bleibt. Das Handelsabkommen bringt mehr Sicherheit. Insbesondere im Umgang mit Nordirland und damit auch für die Lieferketten für unser Automotive-Werk in Irland. Ein Nachteil ist der erhebliche Verwaltungsaufwand für die Zollanmeldungen. Der gesamte Export- und Importprozess hat sich geändert. Trotz aller Bemühen hat das dazu geführt, dass die Abläufe nicht immer so reibungslos funktionieren. Und so gab es bspw. im ersten Quartal 2021 Lieferverzögerungen bei FAUN ZOELLER UK. Für unser irisches Werk bedeutet das unter anderem neue Zolldokumentationen für alle britischen Kunden sowie zusätzliche Dokumentation des passiven

Veredelungsverkehrs für alle Dienstleistungen in UK. Hinzu kommt, dass wir bei KIRCHHOFF Automotive nicht erwartet haben, dass die Kunden die Incoterms von Ex-Works auf FCA (Free Carrier) änderten und sich dadurch die Verantwortlichkeiten bezüglich der Zolltransaktionen auf uns übertrug. Diese ganzen Änderungen bedeuteten eine enorme zusätzliche Arbeitsbelastung für unsere Mitarbeitenden. Wir sind stolz darauf, wie sie das alles gemeistert haben.

Nicole Krebs: Was haben wir daraus gelernt? Und was wird uns die Zukunft bringen?

Dr. Johannes F. Kirchhoff: Wie auch Trump hat uns der Brexit gelehrt, dass aktives Risikomanagement und -monitoring innerhalb der Lieferketten deutlich wichtiger geworden ist. Politische Einflüsse und sich daraus ergebende Veränderungen in den

Handelsbeziehungen sind bei der Vorbereitung auf verschiedene Szenarien mit zu betrachten. Und wir haben gelernt, wie komplex die Belieferung durch ein Drittland sein kann. Des Weiteren stellten wir fest, wie wichtig in solchen Situationen der stetige Austausch mit Kunden und Lieferanten ist, um das Vertrauen in die Unternehmen der KIRCHHOFF Gruppe aufrechtzuerhalten und gar zu stärken. Für die Zukunft bedeutet das Austrittsabkommens, dass UK als Lieferantenmarkt für KIRCHHOFF Automotive auf absehbarer Zeit an Bedeutung abnehmen wird. Für KIRCHHOFF Ecotec bleibt es weiterhin ein lukrativer Markt für Abfallsammelfahrzeuge und Kehrmaschinen. ■

Stresstest für Lieferanten und Lieferketten

AUTOR: MICHAEL RANK
GLOBAL EVP PROCUREMENT KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Die globalen Fertigungs- und Lieferketten sind infolge der globalen Lockdowns mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert, die mit der Dauer der Pandemie zunehmen und sich verschärfen. Die hohe Dynamik in der Entwicklung macht die Kontrolle und Organisation des Lieferantennetzwerkes und Lieferketten zu einer enormen Herausforderung. Versorgungssicherheit zu gewährleisten hat derzeit für uns höchste Priorität. ►



Seit dem Ausbruch der Pandemie und dem nahezu vollständigen Stillstand in den Lieferketten stehen mit Öffnung und Erholung der Industrieproduktion diese nunmehr unter Dauerstress. Gegenüber einer sich erholenden Konjunktur und wieder steigender Nachfrage nach Fahrzeugen, wurden in einigen Branchen stillgelegte Kapazitäten nur schleppend und verzögert wieder hochgefahren.

Ähnlich wie bei der Versorgung mit Halbleitern, lässt sich der derzeitige Engpass bei Stahlprodukten mit dem langen Vorlauf erklären, den die Produktion benötigt. Zwar haben viele Stahlwerke während der Pandemie ohne Unterbrechungen produziert, dennoch wurden Kapazitäten stark reduziert und auch einzelne Aggregate zeitweise komplett abgeschaltet. Die ausgebrachte Menge war in Folge dessen immer noch deutlich geringer als üblich. So wurden im vergangenen Jahr rund zehn Prozent weniger Stahl in Deutschland produziert als noch 2019.

Die Verknappung, bei Fortführung bestehender Handelsrestriktionen und damit einhergehender Abschottung des europäischen und nord-amerikanischen Marktes gegenüber Importen, wirkt sich zudem massiv auf die Stahlpreise aus. Neben deutlichen Verlängerungen der Lieferzeiten auf 22 bis 24 Wochen, sprang der Stahlpreis im Zuge

der Pandemie von etwas über 400€/t in Europa im September 2020 auf jetzt 1039€/t und in den USA auf 1521US\$/t. Damit liegen die Stahlpreise auf historischen Höchstständen.

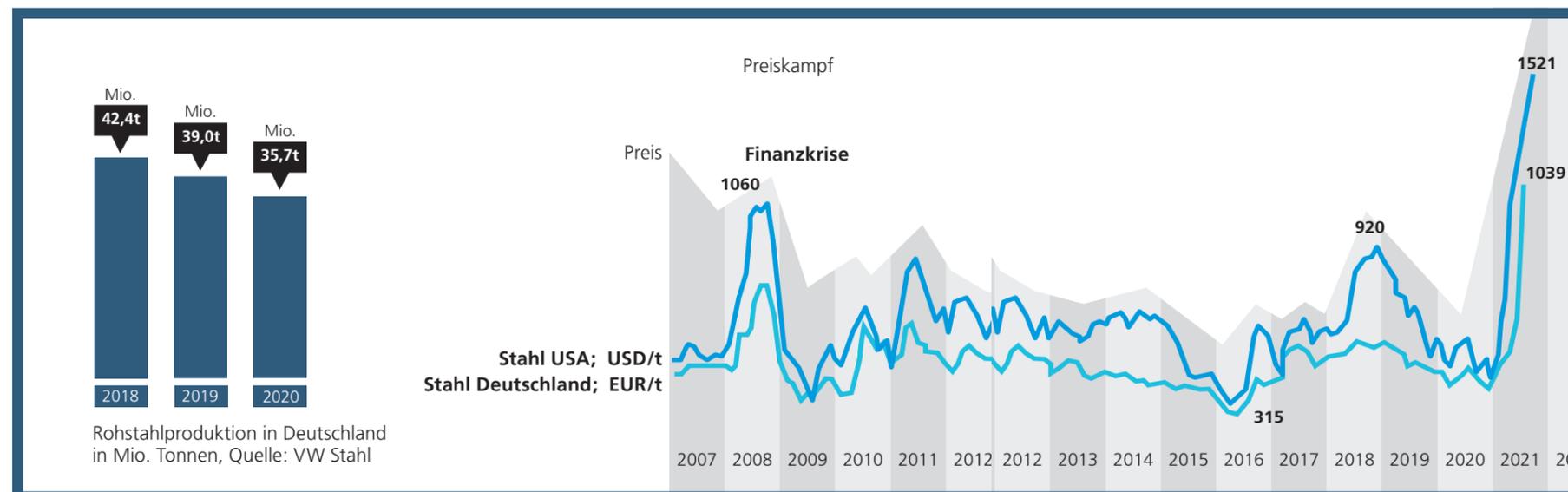
Nur mit hohem zeitlichem und finanziellem Aufwand sowie einem hohen Maß an Flexibilität unserer Werke und in unseren Produktionsprozessen, können derzeit Lieferketten stabilisiert und Versorgungslücken geschlossen werden. Bisher gelang dies, ohne die Bänder unserer Kunden stillstehen zu lassen. Pro Monat sind es derzeit etwa um die 400t Stahl, die in den globalen Spotmärkten zugekauft und teilweise über Sondertransporte in die Werke gelangen. Alleine durch kostenintensivere Beschaffung entstehen uns Mehrkosten von 100.000 bis 200.000€ pro Monat.

Die sprunghaft angestiegenen Materialkosten und der damit höhere Kapitaleinsatz für Vormaterial, führt bei einigen Lieferanten zu Liquiditätsengpässen. Damit kommt der finanziellen Stabilität unserer Lieferantenbasis, Ausfallsicherheit und dem damit verbundenen und notwendigen Risikomanagement besondere Bedeutung zu.



Hierzu gilt es fortlaufend Informationen bzgl. des Zustandes der Lieferkette und Solidität der Lieferanten zu erheben und zu bewerten, um vorausschauend auf entstehende Risiken wie Insolvenzen reagieren zu können. Die Pandemie machte es notwendig, die hierfür eingesetzten Werkzeuge nochmals deutlich nach zu schärfen, auszuweiten und noch stärker auf das frühzeitige Erkennen von Ausfallrisiken auszurichten.

Das Monitoring umfasst alle für die Produktion als relevant einzustufenden Lieferanten weltweit und erstreckt sich auf kritisch einzustufende Lieferketten. Das Ende März im Panamakanal havarierte Containerschiff und die damit verbundene Blockade dieses wichtigen Handelsweges machte deutlich, wie wichtig es ist, auch Handelsrouten fest im Blick zu halten, in die Betrachtung einzuschließen und bei auftretenden Problemen reaktionsfähig zu sein. ■





Strafzölle auf Schraubendreher aufgehoben

AUTOR: ALEXANDER HINGST
DIRECTOR SALES & MARKETING WITTE TOOLS

WITTE Tools profitiert vom Neustart in den Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA. »

Der März 2021 begann für WITTE Tools mit ausgezeichneten Nachrichten. Die Regierung der USA unter dem neugewählten Präsidenten Joe Biden und die EU haben sich auf eine vorläufige Aussetzung der Strafzölle im Streit um die Flugzeugbau-Subventionen geeinigt. Die gegenseitigen Sonderabgaben sind ab dem 11. März für vier Monate ausgesetzt.

Wenn Sie jetzt denken, habe ich etwas überlesen? Was hat WITTE Tools mit Flugzeugbau-Subventionen zu tun? Dann sind sie so erstaunt, wie wir vor zwei Jahren. Denn hätte uns jemand im Sommer 2019 gesagt, dass wir als mittelständisches Unternehmen mit einem traditionellen Industrieprodukt für das Handwerk in den Handelskonflikt zwischen den USA und der EU hineingezogen werden könnten, wir hätten es nicht geglaubt.

Denn eigentlich haben Schraubendreher Made in Germany wirklich nichts mit Flugzeugbau zu tun. Bis auf dass dort wahrscheinlich auch unsere Produkte bei der Montage oder beim Service genutzt werden.

Trotzdem wurde unser Amerikageschäft im Oktober 2019 von einem Tag auf den anderen erheblich geschädigt. Wegen der EU Subventionen für Airbus, genehmigte die Welthandelsorganisation WTO den USA, Ausgleichszölle auf Produkte aus Europa zu erheben. Die damalige US Regierung unter Donald Trump entschied sich dann neben Wein, Käse und Olivenöl auch für Schraubwerkzeuge aus Deutschland. Dies bedeutete einen Aufschlag von 25% auf jeden Schraubendreher, den wir unseren Kunden in den USA lieferten. So war WITTE Tools seiner Zeit gezwungen, mit unseren Partnern in den USA verschiedene Lösungen zu finden, um diese Belastungen zu kompensieren und hatte selbst einen erheblichen Teil der Zusatzabgaben übernommen.

Der jetzige Schritt, die Ausgleichszölle auszusetzen, kam für uns so unerwartet wie das Inkrafttreten der Abgabenregelung. Mit dem neuen Präsidenten Joe Biden haben wir jetzt die Hoffnung, dass sich die transatlantischen Handelsbeziehungen wieder normalisieren. Wir empfinden es als ein sehr starkes Signal der Annäherung und der Bereitschaft der neuen Administration mit der EU diesen langandauernden Konflikt endgültig zu beenden.

Auch während der Dauer des Moratoriums werden wir weiterhin auf allen politischen Ebenen die Gespräche suchen und unserer Forderung nach der vollständigen Abschaffung der Strafzölle Nachdruck verleihen.

Wir erwarten, dass die Beendigung des Konfliktes neue Impulse für unser Geschäft bringen wird. Denn die uns stark belastenden Hemmnisse haben das Engagement der Betroffenen stark reduziert und ein Durchbruch in dieser Frage wird zweifellos unserem Amerikageschäft einen Wachstumsschub geben. ■



Neue Produkte auf der Straße

AUTOREN: SABINE BOEHLE
COMMUNICATION & MARKETING MANAGER KIRCHHOFF AUTOMOTIVE,
VANESSA WILKNIB
MANAGER INSIDE SALES / ASSISTENT TO VP SALES KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

KIRCHHOFF Automotive bietet Karosserielösungen, die die Mobilität von Morgen sicher machen. Innovative und wirtschaftliche Leichtbauprodukte sorgen dafür, dass Menschen bei einem Unfall optimal geschützt sind. So liegt unser Fokus auf der Weiterentwicklung und stetigen Optimierung crashrelevanter Leichtbaugruppen für Verbrenner- und E-Fahrzeuge. ▶



Citroën C41, ecC41 und C4 A-/B-Säule, vorderer Dachrahmen, Türaufprallträger, innerer Schweller

Technologien

Umformen, Presshärten, Lasern, Punkt- und Buckelschweißen

Produktionswerk

Ovar/Portugal

Kapazität/Jahr

99.300

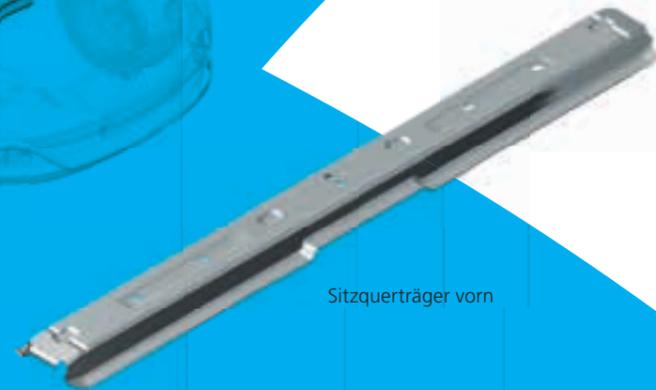
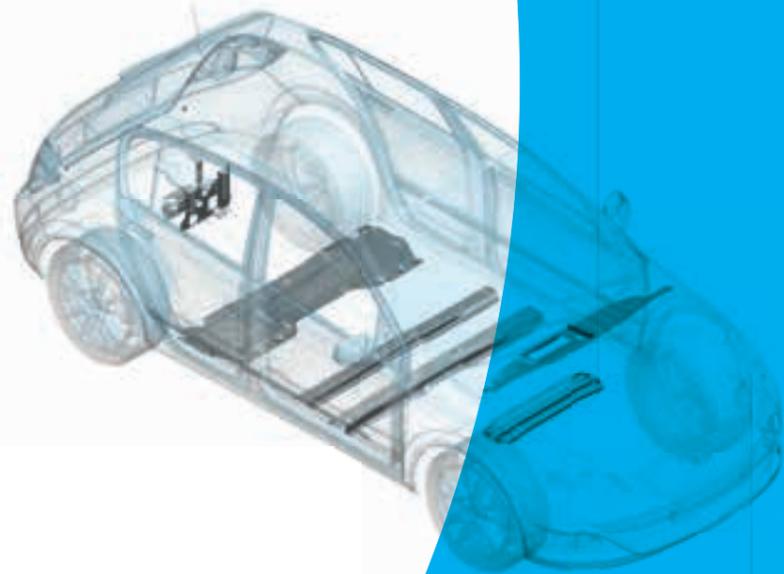
Kunde/Modell

Stellantis Citroën C41, ecC41, C4

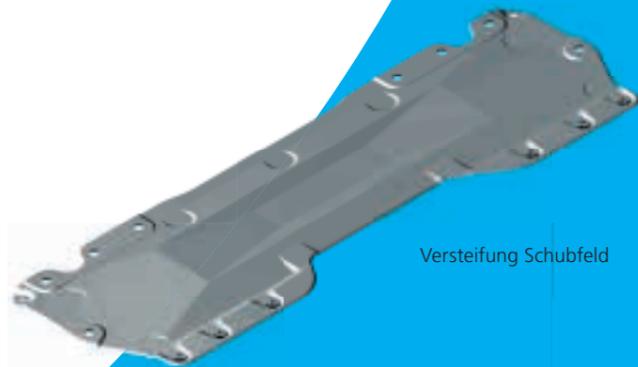
Erweitertes Teilespektrum für Stellantis

Die Bauteile A- und B-Säule, vorderer Dachrahmen, Türaufprallträger und innerer Schweller für den **Citroën C41 und ecC41** sind die ersten, die wir von unserer neu errichteten Warmumformlinie in Ovar an den Kunden Stellantis liefern werden. Damit erweitern wir deutlich unser Teilespektrum für den Kunden. Gemeinsam mit Stellantis haben wir die Fertigung der B-Säule hinsichtlich der Prozessstabilität optimiert, indem wir ein Patch noch vor dem Warmumformungsprozess auf das Bauteil aufschweißen. Zudem konnten wir die Prozesskosten durch im Werkzeug bereits integriertes Warmlochen bei einigen Bauteilen reduzieren. Mit unseren warmumgeformten Produkten für den Citroën C41 und ecC41 tragen wir zur Optimierung des Gesamtfahrzeuggewichts hinsichtlich Leichtbau bei. Die Teile werden sowohl in den herkömmlichen Antriebsmodellen sowie in leicht modifizierter Form auch in den elektrischen Varianten e-DS3 Crossback, Peugeot e-208, e-2008, Opel e-Corsa und e-Mokka der CMP Plattform zum Einsatz kommen.

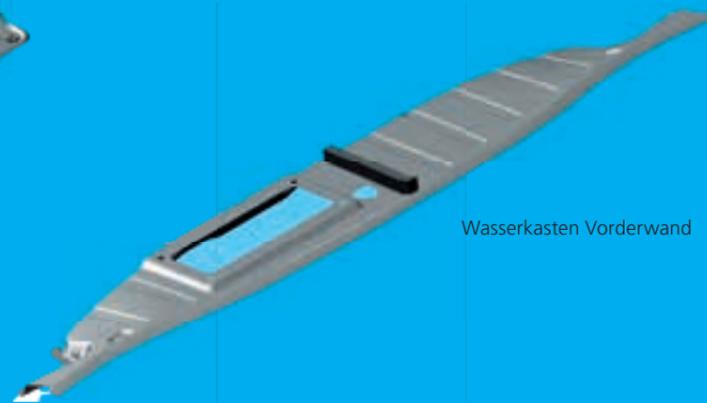




Sitzquerträger vorn



Versteifung Schubfeld



Wasserkasten Vorderwand



Halter Ladegerät Heckmulde



Quertraverse



VW MEB Plattform: Strukturteile in Leichtbauweise

Technologien

Umformen, Presshärten, Punkt-, MAG- und Buckelschweißen, KTL-Beschichtung, automatisierte Montage von Bolzen, Dichtungsauftrag

Produktionswerke

Iserlohn/Deutschland, Gliwice/Polen

Kapazität/Jahr

bis zu 356.000

Kunde/Modell

VW ID.3, VW ID.4, Škoda Enyaq, Audi Q4 e-tron und weitere Derivate

Geringeres Gewicht, hohe Sicherheit

Für die **Elektrofahrzeuge der VW MEB** (Modularer Elektrifizierungs-Baukasten) Plattform liefern wir diverse, zum Teil sicherheitsrelevante Strukturteile in Leichtbauweise unter Verwendung neuer Warmformgüten.

Erstmals in Serie produzieren wir einen pressgehärteten Sitzquerträger aus hochfestem CR1900er Material. Der Einsatz dieser neuen Warmformgüte mit einer Werkstofffestigkeit von ca. 2000 MPa erlaubt eine geringere Blechdicke bei gleicher Crashperformance. So konnten wir Gewicht und damit Kosten einsparen. Der **VW ID.3** war der Ersteinsetzer auf der neuen MEB-Plattform, für die wir diverse Strukturteile liefern. Auf dieser Plattform werden zukünftig sämtliche Volumenfahrzeuge aller VW-Marken mit Elektroantrieb laufen. So sind im Herbst 2020 der **Elektro-SUV ID.4** und der **Škoda Enyaq** an den Start gegangen.



Hyundai Tucson Türaufprallträger

Technologien

Umformen

Produktionswerke

Esztergom/Ungarn

Kapazität/Jahr

260.000

Kunde/Modell

Hyundai Tucson

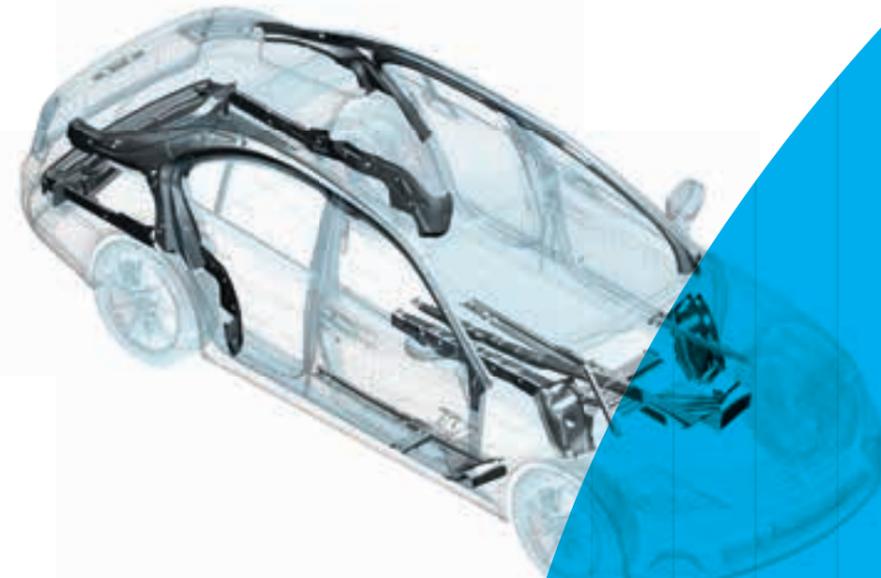
Auch bei der vierten Generation dabei

Nach dem Facelift 2018 wurde es für den **Hyundai Tucson** im Herbst 2020 Zeit für die vierte Modellgeneration. Der Tucson soll durch seinen attraktiven Preis und die zahlreichen Antriebsvarianten – Mild-Hybrid, Hybrid, Plug-in-Hybrid sowie reine Verbrenner – das meistverkaufte SUV der Koreaner bleiben.

Es ist KIRCHHOFF Automotive gelungen, einen Folgeauftrag für die Türaufprallträger des neuen Modells zu gewinnen. In den nächsten sechs Jahren werden in unserem Werk in Esztergom, Ungarn jährlich circa 1 Millionen Träger aus höherfestem Dualphasenstahl, mit einer Festigkeit von 1.200 MPa, umgeformt. Anschließend werden Aufprallträger an das Hyundai Werk in Nošovice, Tschechien geliefert. Der kaltgeformte Stahl der neusten Generation kombiniert hohe Festigkeit mit gleichzeitig hoher Dehnung und ist daher ein idealer Werkstoff für leichtbauoptimierte Bauteile im Crashbereich.

Türaufprallträger dienen in erster Linie dem Schutz von PKW-Insassen vor Verletzungen bei einem Seitenaufprall. Der Türaufprallträger nimmt im Falle eines Seitenaufpralls die Hauptkräfte auf und leitet sie in die Fahrzeugkarosserie ein.

Hyundai Tucson Türaufprallträger



„Upgrade your comfort zone“

Mit diesem Claim feierte die neue **C-Klasse von Mercedes-Benz** im Februar 2021 Weltpremiere. KIRCHHOFF Automotive fertigt eine Vielzahl an Produkten für das neue Modell. Dazu gehört auch ein Längsträger, an den besondere Anforderungen hinsichtlich Crashperformance gestellt werden. Um diese zu erfüllen, haben wir am Standort Iserlohn die 800t Warmformanlage erweitert. Mit der dabei zum Einsatz kommenden neuen Technologie können dem Bauteil in definierten Bereichen unterschiedliche Materialeigenschaften verliehen werden. Der Längsträger, der in zwei verschiedenen Materialstärken gefertigt wird, ist das erste Serienteil, bei dem diese neue Technologie zum Einsatz kommt.

Die Bauteile werden nicht nur in der C-Klasse Limousine und dem Kombi verbaut, sondern finden auch in den weiteren Fahrzeugen der Plattform Verwendung. Hierzu zählen unter anderem ein **Coupé** und ein **Cabrio der C-Klasse** sowie der **GLC**, das **GLC Coupé** und die nächste Generation der **E-Klasse**. In der Spitze werden damit in den nächsten Jahren über 800.000 Fahrzeuge mit unseren partiell vergüteten Längsträgern ausgestattet. Zunächst werden die Fahrzeuge der neuen Generation im Mercedes-Benz Werk Bremen vom Band rollen, später auch in Peking (China) und East London (Südafrika).

Mercedes-Benz C-Klasse Rahmenstrukturteile und Heckbumper

Technologien

Umformen, Presshärten, Punkt- und Buckelschweißen, Montage, Schweißnahtreinigung, Oberflächenbeschichtung, Wachsen, partielle Vergütung, Patch

Produktionswerke

Esztergom/Ungarn, Iserlohn/Deutschland, Mielec, Gliwice/Polen

Kapazität/Jahr

160.000

Kunde/Modell

Mercedes-Benz C-Klasse



Wachstum im Süden der USA

Der Süden der USA ist mit Produktionswerken von BMW, VW, Mercedes-Benz, Mercedes-Benz Vans, Honda, Volvo, Kia und Hyundai ein wichtiger Markt für unsere Entwicklung in Nordamerika und unser weltweites Wachstum mit globalen Plattformen, deren Produktion gleichzeitig auf mehreren Kontinenten läuft.



Das neue KIRCHHOFF Automotive Werk in Atlanta im Süden der USA.

AUTOR: STEFAN LEITZGEN
GLOBAL COO KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Erika Montiel ist Werksleiterin in unserem neuen Werk in Atlanta. Unterstützt wird sie von Chris Green, Operations Director, der die Gesamtleitung für den Werkaufbau und das Launch-Projekt übernommen hat.



Unsere im letzten Jahr aktualisierte Strategie „USA – Wachstum & Profitabilität“ unterstreicht diese Bedeutung. In die Neuauflage sind langjährige Erfahrungen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren eingeflossen: Kunde & Produkt, Supply Chain & Foot Print und Produktion & Organisation. Damit bildet sie die wesentliche Grundlage für mittelfristige Akquisitions- und Investitionsentscheidungen und hilft Umsatzentwicklung und Optimierung des Operations Foot Print zu steuern.

Mit der Nachricht über die erfolgreiche Akquisition von neuen Aufträgen für Mercedes-Benz in Alabama und VW in Tennessee fiel dann die Entscheidung, einen Teil dieser Umfänge in einem neuen Standort im Süden der USA zu realisieren. Dort wird nun in zwei Schritten die Produktion von Karosserieteilen für die neue, batteriebetriebene Generation der Mercedes-Benz SUVs aufgebaut.

Die Suche nach einem geeigneten Standort, seit vielen Jahren eigentlich ein Standardprozess im Unternehmen, wurde in Pandemiezeiten mit stark eingeschränkten Reisemöglichkeiten zu einer besonderen Herausforderung. Innerhalb des Projektteams mussten bestehende Aufgaben neu verteilt und zusätzliche Mitarbeitende geschult werden. Standortanalysen und Verhandlungen mit verschiedenen beteiligten Parteien konnten im Wesentlichen nur per Webkonferenz durchgeführt werden.

Aus fast 60 potentiellen Standorten wurde über mehrere Runden letztendlich einer herausgefiltert: Dacula, 50 km nordöstlich vom Stadtzentrum Atlantas gelegen. Die Auswahl erfolgte unter den Gesichtspunkten Personal, Produktionsgebäude und Logistik. Dabei lag die höchste Gewichtung auf dem Thema Mitarbeitende, deren Verfügbarkeit und Ausbildung im Süden der USA eine besondere Bedeutung zukommt.

Für die wichtige Besetzung der Werksleitung kam von Beginn an nur eine interne Lösung in Betracht. Die Beherrschung von komplexen Produktionsanläufen und die Erfahrung in Managementpositionen spielten die entscheidenden Rollen bei der Auswahl eines(r) geeignete(n) Kandidaten(in).

Erika Montiel, langjährige Program Managerin in unserem Werk im mexikanischen Queretaro und seit 2017 in Manchester, Tennessee verantwortlich in verschiedenen Managementpositionen, war somit die ideale Besetzung für die anspruchsvolle Aufgabe, den neuen Standort im Süden der USA aufzubauen. Unterstützung erhält unsere neue Werksleiterin von Chris Green, Operations Director, der die Gesamtleitung für den Werkaufbau und das Launch-Projekt übernommen hat. ■

AUTOR: ABRAHAM MORALES
HUMAN RESOURCES COORDINATOR KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Honda Auszeichnung dank guter Teamleistung

Zu Beginn des Jahres zeichnete Honda das KIRCHHOFF Automotive Werk in Querétaro/Mexiko als Spitzen-Lieferant aus. Zu verdanken ist diese Auszeichnung der guten Leistung des gesamten Teams, das die kundenspezifischen Anforderungen zu 100 Prozent erfüllt hat.



Eine kontinuierliche Kommunikation mit dem Kunden ist einer der Schlüsselfaktoren bei der erfolgreichen Umsetzung von komplexen Projekten. Darüber hinaus tragen Verbesserungen in den Umform-, Montage- und Lackierprozessen im mexikanischen Werk dazu bei, das Qualitätsniveau der Produkte zu erhöhen. „Wir haben ein sehr engagiertes Team, das die Kundenanforderungen direkt an jeden Beschäftigten vor Ort weitergibt“, sagt Mauricio Gómez, Werksleiter in Querétaro. Das habe zu sehr guten Ergebnissen bei den letzten Audits geführt, erklärt er weiter. Sein Dank richtet sich an alle Mitarbeitenden im Werk in Querétaro, die diesen Erfolg möglich gemacht haben.

Derzeit werden in Querétaro mehrere Konsolenteile für den Honda HRV produziert. ■



ONE OF US

„**Ich freue mich sehr auf diese neue Aufgabe!**“ Erika Montiel ist als Werksleiterin für den Aufbau unseres neuen Standorts in Atlanta im Süden der USA verantwortlich. Vor 14 Jahren begann sie ihre Karriere als Program Managerin in unserem Werk im mexikanischen Querétaro. 2017 wechselte sie in das Werk in Manchester, Tennessee, wo sie in verschiedenen Managementpositionen tätig war. Stefan Leitzgen, Global Chief Operating Officer, ist von ihrer Leistung mehr als überzeugt: **“Erika ist eine ausgezeichnete Ingenieurin und unsere Kunden und Mitarbeiter vertrauen ihr 100%.”**

Gemeinsam schaffen wir Innovationen



Wenn wir von „gemeinsam“ reden, dann meinen wir auch unsere Lieferanten.

Denn bei der Weiterentwicklung unserer Bauteile spielen unsere Lieferanten und Innovationspartner eine wichtige Rolle.

AUTOREN: KLAUS LAWORY
VP PROCUREMENT KIRCHHOFF AUTOMOTIVE
ANDREAS DANNHEISIG
PROCUREMENT SUPERVISOR KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Neuere Materialien und Technologien helfen dabei, unsere Produkte zukunftsfähig zu entwickeln. Dabei setzen wir auf das Know-how unserer Lieferanten und Partner und haben für einen zielgerichteten Austausch eine neue Plattform geschaffen. So fanden in diesem Jahr zum ersten Mal virtuelle „Supplier Days“ statt, an denen neben ausgewählten Zulieferern etwa 100 Beschäftigte unserer europäischen Werke teilnahmen.

Im Fokus standen neue technische Ansätze zur Batteriezellenfertigung und -kühlung und deren Auswirkungen auf das Gehäusedesign; außerdem Neuerungen bei Rohmaterialien und Verbindungselementen sowie neues Equipment zur Taktzeit-Einsparung. Alle Faktoren, die für uns insbesondere in Elektrofahrzeugen und alternativen zukünftigen Fahrzeugantriebsformen eine wesentliche Rolle spielen.

Lieferanten und Dienstleister stehen jedoch bei KIRCHHOFF Automotive nicht nur auf den „Supplier Days“ im Vordergrund, sondern sind ein sehr wesentlicher Faktor für unsere Innovationskraft und unseren internationalen Erfolg.

So haben wir mit führenden Lieferanten nach anfänglichem technologischen Austausch feste Partnerschaften gebildet. Von der gemeinsamen Entwicklung bis zur Serienfertigung setzen wir Projekte erfolgreich um. Manchen Lieferanten konnten wir im Rahmen unserer eigenen Internationalisierung ein Sprungbrett bieten, ihrerseits Fertigungsstandorte in Asien bzw. Nordamerika aufzubauen. „KIRCHHOFF Automotive hat uns beraten und wesentlich dabei geholfen, unsere Standorte in Nordamerika und in Asien aufzubauen und die entscheidende Schubhilfe durch Erstaufträge geleistet.“ bestätigt rückblickend der CEO eines unserer Zulieferer.

Unsere besten Lieferanten des Jahres würdigen wir alljährlich mit unserem „Supplier of the Year“ Award in den Kategorien Rohmaterial, Kaufteile sowie Investitionsgüter und Werkzeuge.

„An dieser Stelle möchten wir uns bei allen unseren Lieferanten und deren Mitarbeitenden für ihre hervorragende Unterstützung und Zusammenarbeit mit uns bedanken. In dieser für uns alle sehr schwierigen Zeit leisten Sie mit ihrem enormen Einsatz und ihrer Flexibilität Außergewöhnliches, was wir gar nicht hoch genug anerkennen können!“, betont Klaus Lawory, Vice President Procurement. ■

Zwei besondere Karrieren



Andreas Haase, Global CFO bei KIRCHHOFF Automotive bis 2020.



Ryszard Muzyczka, Vice President Operations bei KIRCHHOFF Automotive bis 2021.

AUTOR: ANDREAS HEINE
GLOBAL EVP COMMUNICATION & MARKETING KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Familienunternehmen sind wichtig für die Wirtschaft eines Landes, insbesondere in Deutschland, wo sie gern auch als das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bezeichnet werden. Einer der Gründe dafür ist sicherlich ihre Bedeutung für den Arbeitsmarkt. Denn sie beschäftigen zum Beispiel mehr Menschen als große Konzerne. Es sind aber noch weitere Eigenschaften, die diese Unternehmensform auszeichnet und zum Teil deutlich von anderen unterscheidet. Denn auch wer wird beschäftigt und wie lange ist häufig unterschiedlich vom Trend auf dem globalen Arbeitsmarkt. Während Managerinnen und Manager bei vielen großen Konzernen nach wenigen Jahren wechseln und man ihren „Marktwert“ dort häufig nach der Anzahl der durchlaufenden Unternehmen bewertet, zählt in Familienunternehmen eher, ob jemand zum Unternehmen und der Unternehmerfamilie passt, ob man gemeinsam das Unternehmen nachhaltig über einen längeren Zeitraum entwickeln kann, ob man gemeinsam Krisen durchstehen kann. Diese nachhaltige und langfristige Ausrichtung ist auch bei den Unternehmen der KIRCHHOFF Gruppe ein Faktor, der geholfen hat, dass man hier auf eine 236-jährige Geschichte zurückblicken kann. ▶

Mit Andreas Haase und Ryszard Muzyczka sind zwei langjährige Mitarbeiter unseres höchsten Managements in den Ruhestand gegangen, die zum Erfolg unseres Unternehmens nachhaltig beigetragen haben. Beide Karrieren sind außergewöhnlich. Sie zeigen aber gleichzeitig auch, was Familienunternehmen auszeichnet.



2009 feierte KIRCHHOFF Automotive sein 10-jähriges Bestehen in Polen. Von Anfang an dabei: Ryszard Muzyczka, der als Werksleiter in Mielec 1999 begann, in den Folgejahren die Expansion von KIRCHHOFF Automotive in Osteuropa maßgeblich vorantrieb und in der Funktion des Vice President Operations in diesem Jahr in den Ruhestand gegangen ist.

Beste Beispiele dafür sind zwei Manager, die jetzt bei KIRCHHOFF Automotive in den Ruhestand gegangen sind. Andreas Haase hatte 1976 als Auszubildender zum Industriekaufmann seine Karriere beim Automobilzulieferer begonnen. Im Laufe seiner 44-jährigen Tätigkeit übernahm er verschiedene Geschäftsführertätigkeiten. Dank seines außerordentlichen Engagements, seiner absoluten Loyalität und seiner umsichtigen Vorgehensweise wurde Andreas Haase 2016 zum Global CFO ernannt, um die Finanz- und Controlling-Einheiten weltweit zu leiten. Maßgeblich beteiligt war Andreas Haase an der Internationalisierung von KIRCHHOFF Automotive. Besonders die erfolgreichen Anpassungen der Organisationsstrukturen, vor allem im Zuge der Integration von Van-Rob in Nordamerika, sind ihm zu verdanken.

Als einer der ersten Führungskräfte am neuen Standort Polen begann Ryszard Muzyczka 1999 seine Karriere als Werksleiter in Mielec. Hier setzte die Unternehmerfamilie Kirchhoff konsequent darauf, vor Ort ein lokales Management aufzubauen, ganz im Gegensatz zum weit verbreiteten Vorgehen, das Management immer aus Deutschland mitzubringen. Ein wichtiger Faktor für den globalen Erfolg, wie Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff (†2019) einmal in einem Interview erläuterte: „Wir beschäftigen in unseren weltweiten Standorten möglichst ausschließlich lokales Management und Fachpersonal und haben damit in den letzten 20 Jahren sehr gute Erfahrungen gemacht. Denn das wichtigste ist, den Menschen vor Ort Vertrauen zu schenken und sie ggf. weiterzubilden und zu qualifizieren. Auch wenn, oder gerade weil wir als deutsche Unternehmer im Ausland ein

sehr gutes Ansehen haben, sollte man es unbedingt vermeiden, als deutsche Besserwisser aufzutreten!“ Mit seinem umfassenden technischen Wissen, ausgezeichneten Managementfähigkeiten und großem persönlichen Engagement trug Ryszard Muzyczka in den folgenden 22 Jahren entscheidend dazu bei, dass die polnischen Werke heute zu den wichtigsten und größten Unternehmensstandorten von KIRCHHOFF Automotive zählen und bis heute sehr erfolgreich produzieren. Auch die Expansion von KIRCHHOFF Automotive in Osteuropa wurde von ihm vorangetrieben. Seine Ideen verteidigte Ryszard Muzyczka immer mit vollem Einsatz, war aber gleichzeitig ebenso um Wissensaustausch mit den Beschäftigten bestrebt und bot stets seine Hilfe bei internationalen Projekten an. In der Funktion des Vice President Operations ist er im Januar 2021 in den Ruhestand gegangen. ■



2016 wird Andreas Haase, links im Bild, zum Global Chief Financial Officer ernannt, um die Finanz- und Controlling Einheiten weltweit zu leiten.

„Andreas Haase und Ryszard Muzyczka haben außerordentliche Karrieren gemacht und große Verdienste für unser Unternehmen erworben. Andreas hat die Entwicklung von einem kleinen Press- und Stanzwerk in Attendorn bis zu einem globalen Unternehmen nicht nur begleitet, sondern mit angeführt. Ryszard hat maßgeblich unsere erfolgreiche Entwicklung in Zentral- und Osteuropa mit verantwortet. Beide Kollegen hatten und haben immer eine enge, zuverlässige und freundschaftliche Verbindung zu unserer Familie – Vertrauen ist ein großer Erfolgsfaktor in unserem Familienunternehmen!“

J. WOLFGANG KIRCHHOFF,
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER DER KIRCHHOFF GRUPPE
UND CEO KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Umfangreiche Erneuerungen in unseren Werken weltweit

Zur Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten haben wir weltweit in die Erneuerung von Maschinen und in die Vergrößerung von Produktionsflächen investiert.

AUTOREN: DR. HEIKO ENGELS
MD / EVP SALES & TECHNICAL DEVELOPEMNT KIRCHHOFF AUTOMOTIVE
ARMIN BERTHOLD
GLOBAL EVP MANUFACTURING ENGINEERING KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Im polnischen **Gliwice (01)** konnte unser Produktionsspektrum im Bereich der Umformtechnik mit einer neuen 16.000 kN Servo-Transfer-Pressen sowie einer weiteren Warmformlinie, die im Februar 2021 den Produktionsbetrieb aufgenommen haben, erheblich erweitert werden. Die neue Servo-Transfer-Pressen bietet durch ihre umfassende Ausstattung eine maximale Flexibilität, so dass auch zukünftig unser gesamtes Produktportfolio am Standort Gliwice hergestellt werden kann. Die zweite Warmformlinie ist hinsichtlich Presskraft und Dimension die Größte ihrer Art bei KIRCHHOFF Automotive. Größer werdende Bauteile in verschiedensten Bereichen der Rohkarosserie erforderten die Erweiterung unseres Global Technical Standards. Trotz aller Widrigkeiten und Reisebeschränkungen bedingt durch Covid-19, konnte der für diese beiden Projekte vorgegebene Zeitrahmen eingehalten werden. ➤



02



03



04



05

Auch das Werk in **Mielec/Polen (02)** startete nach der Installation einer neuen 4.000 kN Servo-Automatik-Press im März bereits zwei Monate später mit dem erfolgreichen Serienbetrieb. Die Anlage ersetzt eine über 20 Jahre alte 4.000 kN Automatikpresse, die weit über 120 Mio. Hübe geleistet hat. Aufgrund ihrer Ausstattung ist die neue Servo-Automatik-Press optimal geeignet, unterschiedlichste Materialien effizient zu verarbeiten. Hierzu trägt auch modernste Richt-Technik bei, um ein hervorragendes Umformergebnis der Produkte zu erzielen. Auf der Presse laufen aktuell verschiedenste Bauteile für diverse Kunden, beispielsweise Front- und Rear-Bumper für den Skoda Octavia oder auch Vorderwand-Teile für die BMW 2er, 3er und 4er Serie.

Mitte Mai 2021 startete der Serienbetrieb der neuen 10.000 kN Servo-Transfer-Press in unserem mexikanischen Werk in **Querétaro (03)**. Die komplette Beauftragung, Installation und Inbetriebnahme für die Presse wurde erfolgreich von den Mitarbeitenden aus Queretaro geleitet. Die Presse ist Teil des großen Replacement-Pakets, in dem insgesamt fünf mechanische Pressen durch vier Servo-Transfer-Pressen ersetzt werden. Momentan werden auf der neuen Presse unter anderem Stanzteile für unseren Kunden General Motors produziert. Weitere Ersatzinvestitionen im Rahmen dieses Pakets befinden sich in Planung.

Innerhalb weniger Monate entstehen aktuell an unserem Standort in **Shenyang/China (04)** rund 4.300 m² neue Produktionsfläche. Seit Oktober 2020 dauern die Bauarbeiten an. Im August 2021 sollen die neuen Flächen der Produktion übergeben werden. Durch umfangreiche Neuaufträge wurde diese Investition erforderlich. Ab 2022 produzieren wir unter anderem auf einer modernen 16.000 kN Servo-Transferpresse Teile für einen Vorderachsträger. Diese Teile werden im Anschluss auf einer neuen, großen Schweißlinie zur fertigen Baugruppe verschweißt. Situationsbedingt wurden in diesem Großprojekt alle erforderlichen Workshops in virtuellen Meetings erfolgreich durchgeführt.

Zur Fertigung eines crashrelevanten Bauteils eines E-Fahrzeugs für einen unserer großen Kunden ist am Standort **Iserlohn/Deutschland (05)** vor kurzem die Technologie des Laserschweißens eingeführt worden. Im Beisein des Kunden konnte nach einer erfolgreichen Prozessabnahme der Probebetrieb der neuen Anlage aufgenommen werden. Innerhalb der komplexen Fertigungslinie sind alle Prozessschritte – Laserschweißen, Roboter-Handling, Verbindungselemente-Schweißen, MAG-Schweißen, Markieren und Ausschleusen – voll automatisiert. Die zentrale Lage der Fertigungslinie erlaubt eine optimale logistische Anbindung. Durch Nutzung des Milkruns wird ein optimaler Materialfluss vom Einzelteil bis hin zum lackierten Fertigteil realisiert. Für Anfang Juli 2021 ist der SOP terminiert, im darauffolgenden Jahr 2022 soll bereits das Peak-Volumen erreicht werden. ■



Online alles neu!

AUTORIN:
ALEXANDRA BRABENDER – MARKETING KIRCHHOFF MOBILITY

Die Homepage von KIRCHHOFF Mobility erstrahlt im neuen Glanz. Modernität und ein neuer Lifestyle sind gepaart mit neuen Funktionen und stylishem Design.

In Zusammenarbeit mit unserem Programmierer und unserer Mediengestalterin haben wir ein ganz neues Konzept erarbeitet. Dabei war für uns das Wichtigste, dass die neue Webseite sich konsequent an den Bedürfnissen unserer Endkunden orientiert und sehr nutzerfreundlich gestaltet ist. Dank der neuen Produktgruppierungen und vieler angenehmer Farben konnte eine viel bessere Übersicht geschaffen werden. Jede Produktgruppe hat ihr eigenes Farbspektrum und eine neue Struktur erhalten, so dass die Homepage wesentlich übersichtlicher wird.

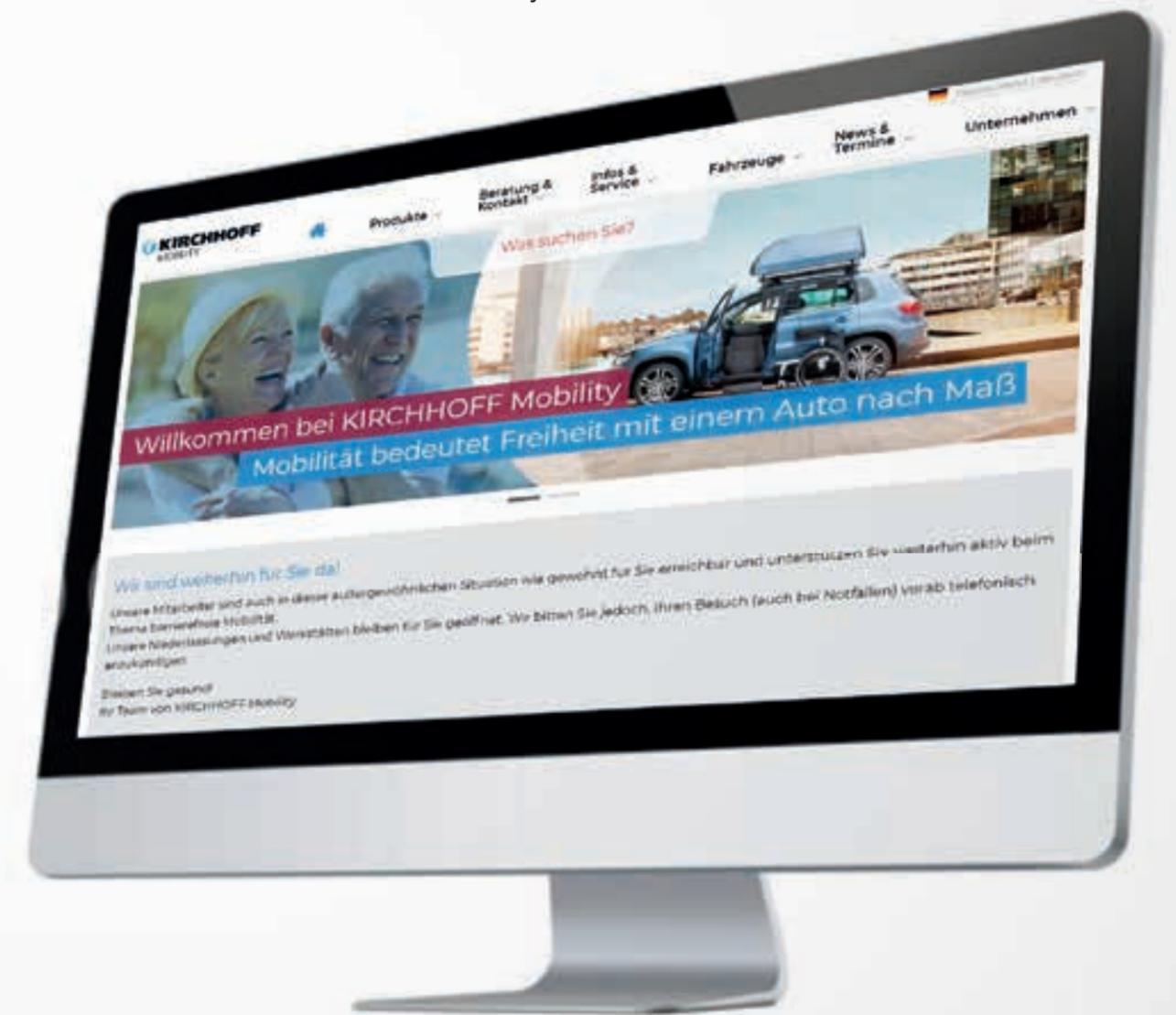
Mit unserem neuen breiten Serviceangebot können wir den Kunden bei jeglichen Belangen weiterhelfen. Sei es die Führerscheinbeschaffung oder Erläuterungen zur möglichen Kostenübernahme bei Umbauten, all diese Informationen finden sich auf unserer Webseite.

Ganz neu und sehr innovativ ist unser eigener Fahrzeugmarkt mit einer großen Auswahl an behindertengerecht umgebauten Neu- und Gebrauchtwagen. Hierüber kann der Kunde direkt sein gewünschtes Fahrzeugmodell und den speziellen Umbau aus einer Hand aussuchen.

Zusätzlich offerieren wir ab sofort einen Mietwagenservice. Hier bieten wir zudem auch unsere rollstuhlgerechten Werkstatt-Ersatzfahrzeuge an. Auch wenn das Fahrzeug einmal in den Service oder zu einer Reparatur muss, bleibt unser Kunde weiterhin mit uns mobil und kann seinen Alltag ganz normal weiterführen. Diese Serviceleistungen können ganz bequem über die Homepage oder per Telefon gebucht werden.

Nicht nur die neue Homepage wurde überarbeitet, auch unsere Prospekte und Flyer werden bald im selben Design erscheinen. Wir hoffen, dass unseren Kunden die neue Optik gefällt und sie unsere Dienstleistungen für sich nutzen.

Wir laden Sie herzlich ein, uns auf unserer neuen Website www.kirchoff-mobility.com zu besuchen! ■



AUTOR: ALEXANDER HINGST
DIRECTOR SALES & MARKETING WITTE TOOLS

Neue Richtmaschine für extralange Schraubendreherklingen und Bits

Seit März 2021 werden bei WITTE Tools in Hagen alle runden und sechseckigen Stahlklingen mit einer Gesamtlänge von bis zu 500 mm auf einer speziell konstruierten Anlage gerichtet.

Die Vorabnahme beim Hersteller in Tschechien fand bereits im November 2020 statt, die Lieferung und Inbetriebnahme musste aber aufgrund der Reisebeschränkungen durch Covid-19 auf Februar 2021 verschoben werden.

Bis zum Produktionsstart dieser Sondermaschine wurden alle extralangen Klingen manuell in die exakte Form gebracht, d.h. jedes Stück wurde einzeln in die Hand genommen und mit dem Richthammer bearbeitet. Da die Klingen bereits gehärtet sind, war es für den Mitarbeiter eine sehr schwere und anstrengende Arbeit.

Der Rundlauf ist bei Schraubendrehern und insbesondere bei Bits ein äußerst wichtiges Qualitätsmerkmal. Es kann sich wohl jeder vorstellen, was passiert, wenn beim Schrauben der Schraubendreher „eiert“ und man ständig abrutschen würde. Das geht natürlich nicht und deshalb sind gerade Klingen ein absolutes Muss. ■



„Wir sind sehr froh jetzt endlich eine prozesssichere und zuverlässige Anlage für diesen bis dato sehr aufwendigen Arbeitsschritt zu haben. Mit einer lasergesteuerten Messeinrichtung werden jetzt die Klingen präzise gemessen und mittels elektronisch gesteuertem Richthammer schnell in die geforderten Toleranzen gebracht.“

Ulrich Hobe, Meister Mechanische Bearbeitung.

VOLLGAS WASSERSTOFF

Fahrspaß und dabei noch etwas für den Klimaschutz tun. In Duisburg, Wuppertal und Reutlingen ist das Alltag. ▶

AUTORIN: CLAUDIA SCHAUE
MARKETING & COMMUNICATIONS MANAGER
FAUN & ZOELLER





Allzeit gute Fahrt der AWG Wuppertal, wünschen die FAUN-Geschäftsführer Patrick Hermanspann und Burkard Oppmann (rechts). Auch das Team in Wuppertal gehört zu den ersten Entsorgungsunternehmen weltweit, die mit Wasserstoff entsorgen. Besonderheit im Bergischen: Die AWG stellt via Elektrolyse "Orangen Wasserstoff" her und betankt damit Busse und ihre Müllfahrzeuge.



Die Technischen Betriebe Reutlingen (TBR) setzen auch auf Wasserstoff bei der Abfallentsorgung.

Diese drei Abfallwirtschaftsbetriebe gehören aktuell zu den ersten 20 Kunden, die BLUEPOWER-Fahrzeuge in der Müllentsorgung einsetzen und als Vorreiter für eine klimafreundliche Kreislaufwirtschaft stehen. 17 weitere Fahrzeuge befinden sich derzeit in der Auslieferung. Bis Ende des Jahres werden es 20 Betreiber sein und bis 2025 ist geplant, die Hälfte der in der ECOTEC Gruppe gefertigten Fahrzeuge mit Wasserstoffantrieb auszuliefern.

Nach einer intensiven Testphase in Bremen in den letzten neun Monaten, sind die sauberen und flüsterleisen batterie- und wasserstoffbetriebenen Fahrzeuge seit Mai in den Sammelrevieren im Einsatz. Die Teams werden auf die elektrisch fahrenden Fahrzeuge geschult und Einstellungen angepasst. 15 Jahre Forschung und Passion liegen hinter den BLUEPOWER-Machern. "2006 wurden wir noch belächelt. Aber heute steigt die Nachfrage nach Wasserstofffahrzeugen stetig.", resümiert ein zufriedener Burkard Oppmann (FAUN-Geschäftsführer und eifriger Wasserstoffverfechter). Ab Juni entsorgen dann auch sechs Wasserstoff-Müllfahrzeuge von FAUN in der Bundeshauptstadt Berlin und ab Sommer ein ZOELLER BLUEPOWER CLEAN DRIVE an der französischen Atlantikküste in La Rochelle.



Wir setzen uns für eine saubere, emissionsfreie Zukunft ein. Wir haben ein Fahrgestell, das mit Brennstoffzellen und Wasserstofftanks für die unterschiedlichsten Einsätze im Warenverteil- oder Lastverkehr genutzt werden kann.

FAUN CEO Patrick Hermanspann möchte aber noch mehr: "Ich stelle mir einen klimaneutralen Waren- und Lastverkehr vor. Wir haben ein Fahrgestell, einen Antrieb und es gibt verschiedenste Aufbau-Möglichkeiten für den Verkehrssektor." Die Chancen stehen gut. Die Bundesregierung hat weitere Wasserstoff-Calls eröffnet und mit dem "Clean Hydrogen Coastline-Projekt" schicken FAUN und die Industriepartner ArcelorMittal Bremen, EWE, Gasunie, swb und TenneT ein norddeutsches Wasserstoffvorhaben ins IPCEI-Auswahlverfahren (Important Project of Common European Interest) der EU und bereiten den Weg für die weitere Nutzung und Akzeptanz im Sinne einer europäischen Wasserstoffwirtschaft. Die Partner beabsichtigen mit dem Vorhaben Clean Hydrogen Coastline bei einem entsprechenden Förderrahmen bis zum Jahr 2026 bis zu 400 Megawatt Elektrolysekapazität mit

BLUEPOWER goes Wirtschaftsbetriebe Duisburg: Im Beisein von Andreas Pinkwart (NRW-Wirtschaftsminister, links), Frank Koch (Energieagentur NRW, 2.v.r.) und Andree Haack (Wirtschaftsdezernent, rechts) übergab Burkard Oppmann (FAUN-Geschäftsführer, 4.v.l.) das erste Wasserstoffmüllfahrzeug Deutschlands an Thomas Patermann (WBD-Geschäftsführer, 2.v.l.).

entsprechender Speicherung von Wasserstoff zielgerichtet ins Energiesystem zu integrieren. Der zum Beispiel durch Offshore-Strom erzeugte Wasserstoff soll u.a. für die klimaneutrale Stahlerzeugung am Stahlstandort Bremen eingesetzt werden. Die Optimierung der Gasinfrastrukturen für Wasserstoff im Nordwesten würde eine Verbindung für das "grüne" Gas zwischen den Niederlanden, Deutschland und Dänemark ermöglichen. Im Falle einer positiven Förderbescheinigung kann das Vorhaben im zweiten Quartal nächsten Jahres starten. ■

HIDRO-MAK
KIRCHHOFF GRUPPE

ONE OF US

„ Wie die ganze Welt, haben wir uns inmitten einer Pandemie und Ungewissheit wiedergefunden. Wir mussten schnell handeln und bis auf vereinzelte Covid-Fälle konnten wir dank vieler Maßnahmen und dem Engagement aller bei HIDRO-MAK schwere Erkrankungen vermeiden. Auch unsere Produktion konnten wir ohne Unterbrechungen fortsetzen, sodass wir das Jahr 2020 erfolgreich beendet haben. Ich bin sehr stolz auf unser Team, das trotz dieser extremen Lage alles gegeben hat. Ich selbst war auch betroffen, hatte glücklicherweise einen milden Verlauf. Ich wünsche allen, die im Krankenhaus behandelt werden müssen, baldige Genesung und alles Gute. Mir hat diese Zeit gezeigt, dass ein ausgewogener Lebensstil und die Kraft der Familie immens wichtig sind. Ich bin dankbarer geworden und freue mich, dass Licht am Ende des Tunnels sichtbar ist. Mit Zuversicht, herzliche Grüße aus Istanbul.“

Erhan Sun, Management Board HIDRO-MAK

GEHT NICHT. GIBT'S NICHT.

INTERVIEW: CLAUDIA SCHAUE
MARKETING & COMMUNICATIONS MANAGER FAUN & ZOELLER



Seit dem 01.01.2021 firmiert die FAUN Services GmbH als ECOTEC FLEET GmbH. Die Gesellschaft ist ein Joint Venture zwischen FAUN und ZOELLER, mit Malte Sonnenburg als Geschäftsführer. Das achtköpfige Team der ECOTEC Fleet kümmert sich darum, dass Entsorger schnell und unkompliziert Mietfahrzeuge oder gute Gebrauchte auf dem Hof stehen haben. ▶



Malte Sonnenburg,
Geschäftsführer
ECOTEC Fleet

Malte, Gratulation zu Deiner neuen Position. Wie ist es, eine Flotte von 220 Fahrzeugen zu betreuen?

M. Sonnenburg: Vielen Dank. Es ist eine große Herausforderung, solch eine Flotte zu managen, aber dank der großen Kompetenz und Erfahrung unseres 7-köpfigen Teams, das das Miet- und Leasinggeschäft aus dem Effeff kennt, ist das kein Problem. Inzwischen betreuen wir bereits mehr als 220 Abfallsammelfahrzeuge und Kehrmaschinen in der Kurz- und Langzeitmiete in unterschiedlichsten Modellen. Die ECOTEC Fleet sorgt dafür, dass Entsorger schnell und unkompliziert Mietfahrzeuge oder gute Gebrauchtfahrzeuge auf dem Hof stehen haben.

Erzähl mal. ECOTEC Fleet. Wieso, warum, weshalb?

M. Sonnenburg: Das Thema Miet- und Gebrauchtfahrzeuge hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dieser Trend wird sich auch in Zukunft fortsetzen, denn Verfügbarkeit ist das A und O. Mit der ECOTEC Fleet repräsentieren wir jetzt die Marken FAUN und ZOELLER gemeinsam. Unser Team arbeitet dabei eng mit den Vertriebs- und Serviceorganisationen von FAUN und ZOELLER zusammen. So haben wir nicht nur unsere eigenen Ohren am Markt, sondern bekommen direkt die Rückmeldung über Marktanforderungen und Veränderungen vom Vertriebs-Team. Wir haben dadurch die Möglichkeit, unsere Flotte nach den aktuellen Marktanforderungen zu gestalten und unseren Kunden so die größtmögliche Flexibilität zu gewährleisten. Mit den ZOELLER-Fahrzeugen konnten wir unsere Auswahl vergrößern und damit unser Angebot weiter ausbauen.

Warum sollten Kunden bei euch mieten?

M. Sonnenburg: Weil wir immer nach dem Grundsatz handeln: „Geht nicht. Gibt's nicht.“ Ein Bedarf an einem Mietfahrzeug kann über Nacht entstehen. Dann heißt es Vollgas! Das Ersatzfahrzeug muss in wenigen Stunden zum morgendlichen Schichtbeginn bereit stehen. Auch hier schaffen wir zusammen mit unserer Kundschaft pragmatische Lösungen, um die Herausforderungen zu meistern. Wir sind an 13 Mietstandorten in Deutschland, das heißt kurze Wege und schneller Draht für die Kundschaft.

Unser Programm:

- Kehrmaschinen und Müllfahrzeuge, alles, was das Herz begehrt.
- Kerngeschäft sind Miete, Leasing und Gebrauchtfahrzeuge
- Vom 3,5 Tonner bis zum 4-Achser
- Flexible Mietzeiten über einen Tag oder auch 40 Mietfahrzeuge über mehrere Monate
- Im Bereich der Langzeitmieten geht es oftmals um speziell konfigurierte Fahrzeuge. Da beraten wir bei Bedarf und finanzieren nicht einfach nur ein Investitionsgut.

Kunden der ECOTEC Fleet gönnen sich einen Kaffee und die Fleet-Expert:innen kümmern sich um die Fahrzeugflotte.



Auch bei ihm gilt: Geht nicht. Gibt's nicht!
Ron van de Klashorst, seit Februar 2021 im Team der ECOTEC Fleet.

Experte für die Vermietung und Vermarktung von Neu- und Gebrauchtmüllwagen und Kehrmaschinen.

Im Business seit 1990. Erst bei einem Hersteller und später bei einem Vermieter von Kommunalfahrzeugen.

Der direkte Draht:
+49 (0) 174 191 3830 oder
RonvandeKlashorst@ecotec-fleet.com

WILLKOMMEN IM TEAM!

Kann man bei euch auch die neuen Wasserstofffahrzeuge mieten? Das Flottenmanagementsystem KOCO ist ja in all euren Fahrzeugen verbaut, oder?

M. Sonnenburg: Da sprichst Du zwei brandaktuelle Themen an. Digitalisierung und alternative Antriebstechnologien. Ja, es ist richtig, dass wir seit diesem Jahr in jedem unserer Mietfahrzeuge ein Telematik-System von KOCO verbauen. Dadurch wissen wir nicht nur, wo sich unsere Fahrzeuge befinden, sondern können beispielsweise auch aus der Ferne unsere Wartungsarbeiten deutlich besser planen. Das System unterstützt uns dabei, die Verfügbarkeit der Fahrzeuge noch weiter zu erhöhen. In unserer Flotte sind bereits einige Fahrzeuge mit einem E-Antrieb ausgerüstet. Wir werden dieses Thema weiter fokussieren und die Anzahl der Fahrzeuge kontinuierlich erhöhen. Ab 2022 werden wir auch die ersten Fahrzeuge mit Brennstoffzelle in den Fuhrpark aufnehmen und in der Lang- und Kurzzeitvermietung anbieten. Mit dem BLUEPOWER haben wir im eigenen Hause die ideale Lösung für das Fahrgestell eines Abfallsammel- oder Kehrfahrzeugs.

Ihr habt ja ein paar Aktionen gestartet. Kaffeetassen verschickt, Mietabholung läuft digital und bald gibt's auch eine eigene ECOTEC-Kollektion. Was willst du verändern?

M. Sonnenburg: Ja, ich hoffe die Tassen sind schon bei vielen Kunden angekommen und der Kaffee schmeckt aus unserer ECOTEC Fleet Tasse noch besser! Vor allem, dass er in Ruhe getrunken werden kann. Die ECOTEC Fleet soll zur ersten Adresse für Miet- und Gebrauchtfahrzeuge im Bereich der Müllabfuhr und Kehrdienstleistungen werden. Wir arbeiten an digitalen Reservierungs- und Anmietprozessen, sodass der Kunde noch einfacher sein Fahrzeug mieten kann. Wir wollen auch international noch stärker aktiv werden. Dabei stehen wir in engem Austausch mit unseren europäischen Partnern und Tochterunternehmen. Mir ist dabei ganz wichtig, dass wir bei allen Veränderungen nie den Draht zu unseren Kunden verlieren. Der enge Austausch und persönliche Kontakt zwischen ihnen und dem ECOTEC-Team ist maßgebend.

Wir wünschen den ECOTEC Fleet Kunden allzeit gute Abfuhr und danken für die offenen Worte. ■



Ein Blick lohnt sich:
<https://www.ecotec-fleet.com/>

Alles aus einer Hand – Abfallsammelfahrzeuge und Kehrmaschinen für Spanien

Die KIRCHHOFF Ecotec optimiert ihre Präsenz auf dem spanischen Markt. Seit Anfang 2021 vertreibt ein neues Joint Venture die international anerkannten Marken FARID, FAUN und SEMAT mit ihren Lösungen für die Entsorgungslogistik in Spanien.

AUTORIN:
NICOLE KREBS
MARKETING ASSISTENZ DER
GESCHÄFTSLEITUNG KIRCHHOFF ECOTEC

Bereits seit Jahren ist die KIRCHHOFF Ecotec mit ihren Abfallsammelfahrzeugen und Kehrmaschinen der Marken FARID, FAUN und SEMAT erfolgreich auf dem spanischen Markt vertreten. Um den Vertrieb weiter zu optimieren und den Kunden einen besseren Service vor Ort zu bieten, unterzeichneten im Dezember 2020 die Unternehmen FARID, FAUN, SEMAT sowie der spanische ZOELLER-Partner Rosell eine Kooperationsvereinbarung für ein spanisches Joint Venture. Der Name der neuen Gesellschaft: FFS Equipos Urbanos S.A.

Die spanischen Städte und Kommunen dürfen sich auf ein für den spanischen Markt angepasstes breites Produktportfolio an Abfallsammelfahrzeugen und Kehrmaschinen freuen. Zusätzlich gibt es am Hauptsitz in Barcelona eine eigene Werkstatt für den After-Sales-Service wie Wartung, Reparaturen und Ersatzteillieferung.

In Zusammenarbeit mit Partnern existiert bereits ein Service-Netzwerk in ganz Spanien, welches stetig ausgebaut wird. Zudem erhalten die Service-Partner von FFS Equipos Urbanos regelmäßig technische Schulungen.

„So können wir unseren spanischen Kunden einen schnellen und zuverlässigen Service vor Ort zusichern“, erklärt Joao Martins.

Als langjähriger Sales Manager der FAUN Expotec hat er die Geschäftsführung der FFS Equipos Urbanos S.A. übernommen. ■

**Wir wünschen Ihnen einen
erholsamen Sommer.**



**OUT OF
(HOME) OFFICE**