19. Jahrgang | Ausgabe 44 | Dezember 2014

KIRCHHOFF GRUPPE

K›MOBIL

DAS MAGAZIN DER KIRCHHOFF GRUPPE

Halbe Kraft voraus

Kriege, Krisen und mangelnde Reformbereitschaft bleiben nicht ohne Folgen für die Weltwirtschaft. Die KIRCHHOFF Gruppe wird trotz der unsicheren Weltkonjunktur auch am Ende dieses Jahres ein Wachstum aufweisen können. Lesen Sie mehr ab Seite vier.

K›MOBIL

INHALTSVERZEICHNIS

AUTOMOTIVE

MOBILITY

HANDWERKZEUGE

ECOTEC

KIRCHHOFF Gruppe

04 Konjunktur-Aussichten und Unternehmensführung in einer unsicheren Welt

08 Aus Forschung und Entwicklung: Anwendung der Multi-Material-Bauweise

12 Vielseitiges Engagement für die Region

KIRCHHOFF Automotive

16 Das Streben nach Ausgewogenheit

18 Neue Produkte auf der Straße

22 Den globalen Markt gezielt nutzen

24 „Man fühlt sich wie in einer großen Familie“

28 Bestandsaufnahme– vier Werke in vier Tagen

31 Neues Logo zeigt gemeinsame Identität

32 IAA Nutzfahrzeuge 2014 – neue Technologien und innovative Konzepte

38 Ohne Leichtbau geht nichts mehr...

40 Auf einem guten Weg

44 Gestärkt aus der Krise

46 Die Chance für Irland: britischer Automobilsektor auf Wachstumskurs

48 Gleiches Konzept mit optimierter Technik

50 Milkrun: ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess

52 Gelungene Zusammenarbeit

53 Innovationen und Networking in China

56 Sechsmal beste Bewertungen

58 In sicherem Fahrwasser

KIRCHHOFF Mobiltiy

62 Auf Empfehlung von Mercedes-Benz

65 Zwei neue Standorte in der Schweiz

66 Gelungener Messeauftritt auf der REHACARE 2014 in Düsseldorf

WITTE Werkzeuge

72 Handwerzeuge „Made in Germany“

73 Effizient online shoppen

74 Schraubenwerkzeuge „Made in Germany“ weltweit unterwegs

FAUN Gruppe

78 Ein ereignisreiches Jahr mit großen Herausforderungen

80 Neues Kundencenter in Stuttgart

83 Der neue FAUN SIDEPRESS

84 Auszubildende im Bereich Ruhestand

85 Wer rastet, der rostet.

86 Power aus Grimma – die neue Kehrmaschine der Streamline-Generation

88 Auf Kolumbus Wegen – eine Kehrmaschine erobert Amerika

90 Schau mir in die Augen, Kleines!

92 Schweizer Hausmesse bricht Besucherrekord

94 Von Osterholz-Scharmbeck durch den Suez-Kanal nach Doha

95 Mit Strategie und Leidenschaft zum Erfolg

96 Dreamteam: Britisches Design und deutsche Qualität

97 Unsere Stadt soll die Schönste bleiben

98 Am Ort des fließenden Wassers

99 Goldener Oktober

100 Wir sind dann mal weg

102 Komm, spiel mit mir!

104 Die zweite Jahreshälfte bei FAUN in Bildern

ZOELLER Gruppe

106 Ein neues Zuhause

110 Know-how mal vier aus einer Hand – SEMAT auf der POLLUTEC 2014

112 Der Kleinste auf einer großen internationalen Bühne

113 Szia, Budapest! Großauftrag für Stummer an der blauen Donau

Impressum
K›MOBIL
Das Magazin der KIRCHHOFF Gruppe

Herausgeber: KIRCHHOFF Gruppe,
Dr.-Ing. Jochen F. 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:
Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff
Mitarbeiter: Sabine Boehle,
Oliver Fries, Andreas Heine,
Claudia Schaue, Stefanie Schnütchen

Fotos:
BMW AG, General Motors, FORD MOTOR COMPANY, Daimler AG, KIRCHHOFF Gruppe, Privat, Fotolia, Propellermann.de/StadtGrimma, Jason Pineau, www.falkirkherald.co.uk, Gaus & Knödler Architekten | Göppingen | Rotterdam

Übersetzung:
Target Languages GmbH, Dossenheim
thetranslationpeople, Glasgow

Produktion:
KW18 | KOMMUNIKATIONSDESIGN, DORTMUND | WWW.KW18.DE

Konjunktur-Aussichten und Unternehmensführung in einer unsicheren Welt

Rückblick 2014 und Ausblick 2015 der KIRCHHOFF Gruppe

Sehr geehrte Kunden und Freunde unserer Unternehmensgruppe,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

„Prognosen sind schwierig, insbesondere wenn sich's um die Zukunft handelt."

Dieser Scherz des legendären Bankiers von Fürstenberg aus dem frühen 20. Jahrhundert, der seitdem allenthalben als „Kalauer" kolportiert wurde, hat inzwischen eine echte Aktualität erhalten.

Das zeigt sich zur Zeit an den Korrekturen des BIP-Wachstums für 2014 von bisher 1,8% auf 1,2%.

Die Wachstumsaussichten für die deutsche Wirtschaft haben sich schon seit Wochen merklich verschlechtert. Der Geschäftsklima-Index des Ifo Instituts ist zum fünften Mal in Folge auf den niedrigsten Wert seit April 2013 gefallen, und die Geschäftserwartungen liegen auf dem tiefsten Stand seit 2012.

Grund sind die Krisen und Kriege in Osteuropa, im Nahen Osten und im arabischen Raum, aber auch die mangelnde Reformbereitschaft einiger großer Mitgliedsländer und Unabhängigkeitsbestrebungen in der EU. Hinzu kommt noch die schwächere Dynamik in den „Emerging Markets".

Die Krise in der Ukraine ist nicht beigelegt. Zwar haben europafreundliche Parteien in Kiew eine deutliche Mehrheit gewonnen, aber die Bevölkerung im industriellen Osten des Landes hat unter der Führung russischer Separatisten illegal zwei eigene Präsidenten in Donezk und Lugansk gewählt. Das Verhalten Russlands in dieser Region bleibt vorerst unberechenbar.

Die Sanktionen von Europa und Amerika, und die russischen Retorsionsmaßnahmen wirken sich längst auch in der Wirtschaftsentwicklung Westeuropas aus, nicht zuletzt in Deutschland als dem größten Handelspartner.

Die Sorgen der westlichen Nachbarländer Russlands, insbesondere von Polen und den Baltischen Staaten, müssen von uns sehr ernst genommen werden. Angesichts einer Verdopplung des russischen Wehretats werden sie zwangsläufig auch im Westen zu einer Erhöhung der Verteidigungshaushalte führen.

Wenn zu den globalen Verunsicherungen und erhöhten Herausforderungen im internationalen Wettbewerb auch noch „hausgemachte" Belastungen durch kostenintensive sozialpolitische Beschlüsse unserer schwarz-roten Bundesregierung, wie Rente mit 63 und flächendeckender Mindestlohn sowie erhöhte Energiekosten durch die beschleunigte Wende zu erneuerbaren Energien hinzukommen, so darf sich niemand wundern, wenn das Klima in der deutschen Wirtschaft erheblich eingetrübt ist.

Mit einer erhöhten Investitionsbereitschaft der Unternehmen, die von der Bundesregierung und auch der EU angemahnt wird, ist nicht zu rechnen, solange die Gestaltung wirtschaftsfreundlicher Rahmenbedingungen ausbleibt.

Dass die deutsche Wirtschaft überhaupt noch moderat wächst, ist wesentlich auf die Konsumfreude der Bürger zurückzuführen, die angesichts der extrem niedrigen Zinsen und relativ sicherer Jobs zur Zeit lieber ihr Geld ausgeben und dazu ggf. auch die Sparkonten erleichtern. Erfreulich ist, dass sich jetzt angesichts dieser Situation die Stimmen in der Politik mehren, die für eine Stärkung des „Industriestandorts Deutschland" eintreten. Maßnahmen in diese Richtung sind auch seitens der Gewerkschaften dringend zu überlegen, um die weitere Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland zu vermeiden.

Auch in der Automobilindustrie hat sich, wie der Verband VDA mitteilt, „das Klima seit dem Peak im April 2014 jetzt eingetrübt". Im Jahresverlauf sind die Neuzulassungen im Inland bis September noch um 2,9% gestiegen und insbesondere in den USA (9%) und China (8%) haben die Hauptabsatzmärkte weiterhin zugelegt, während in Brasilien (-3%) und Russland (-20%) die Nachfrage deutlich zurückging.

Wir bei KIRCHHOFF Automotive tun, ebenso wie unsere Kunden, die OEMs und viele deutsche Zulieferer unser Bestes, um solange und so viel wie möglich die Arbeitsplätze in Deutschland zu halten. Dazu müssen aber jetzt auch alle in Politik und Gewerkschaften Beteiligten ihren Beitrag leisten.

Unsere Produktionsbetriebe im Ausland haben wir auf Wunsch unserer Kunden errichtet. Wir wachsen oder schrumpfen dort mit deren Auftragslage. Insofern kämpfen wir gemeinsam um den Erhalt unserer Arbeitsplätze in Deutschland.

In Staatsdiktaturen, wo wir auf Kundenwunsch bereits tätig sind, ist das Risiko unserer Aktivitäten auf ein tragbares Maß zu begrenzen. In anderen Ländern, wo politische Willkür herrscht, beobachten wir die Entwicklung und entscheiden, ebenso wie unsere Kunden, zu gegebener Zeit, ob wir dort tätig werden.

Im Jahr 2014 werden weltweit 84 Millionen Autos produziert. Bis zum Jahr 2020/21 rechnen wir mit 100 Millionen Fahrzeugen. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von im Durchschnitt 3%. Wir rechnen bei unserer weltweiten Aufstellung damit, an diesem Wachstum Teil zu haben.

Die **KIRCHHOFF Gruppe** wird trotz der unsicheren Weltkonjunktur auch in diesem Jahr ein Wachstum aufweisen, wenn auch bei den Umsatzerlösen nur von 1.615 MEUR auf 1.655 MEUR entsprechend 3%. Die Mitarbeiterzahl bleibt mit 10.500 Beschäftigten unverändert.

KIRCHHOFF Automotive verzeichnet in Europa trotz konjunkturbedingter Verschiebung einiger Fahrzeuganläufe ein Wachstum von ca. 4%. In Nordamerika konnten die Erlöse marktkonform und wechselkursbereinigt um 5-6% gesteigert werden.

In Nordamerika hat unsere Beteiligungsgesellschaft KIRCHHOFF Van-Rob ein neues Werk in Dallas/Texas in Betrieb genommen und zahlreiche Anläufe für die angestammten amerikanischen Kunden und auch für Fahrzeuge der dortigen Montagewerke unserer deutschen Kunden durchgeführt.

In China hat KIRCHHOFF Automotive ein neues Werk in Shenyang, nördlich von Peking, in Betrieb genommen und in den europäischen Werken in Attendorn und Iserlohn sowie in Portugal und Ungarn umfangreiche Neuanläufe bewältigt.

KIRCHHOFF Automotive und KIRCHHOFF Van-Rob haben die Neuorganisation des

„Global Procurement", einer weltweiten Einkaufsorganisation, auf den Weg gebracht und viele Projekte in unserer „Globalen HR-" (Personal-) Organisation gestartet.

KIRCHHOFF Ecotec Die Verstärkung unserer Marktbearbeitung in Europa hat in der Schweiz zu einem Zusammenschluss unserer Traditionsfirma Ochsner mit der Firma Contena, der Familie Heiniger, geführt. Hierdurch erreichen beide Häuser gemeinsam eine ideale Ergänzung ihrer Produktprogramme und ein größeres Kundendienst-Netzwerk.

In Skandinavien wird künftig eine Kooperation unserer Firmen FAUN und ZOELLER mit der Familie Olsson und ihrer Firma JOAB zu einer optimalen Bearbeitung der dortigen Länder führen. Auf der weltweit bedeutendsten Umweltmesse IFAT im Mai 2014 in München haben FAUN und ZOELLER ein Feuerwerk an Innovationen mit ihren Produkten gezeigt. Besonders hervorzuheben sind an dieser Stelle:

- das Abfallsammelfahrzeug SIDEPRESS
- die ECOPOWER-Optionen
- das Komforttrittbrett für die Abfallsammelfahrzeuge
- die Streamline-Serie der Straßenkehrmaschinen
- und der unfallsichere 24 Volt Elektrolifter

Ein weiterer Höhepunkt war in diesem Jahr Fertigstellung, Anlauf und Einweihungszeremonie unseres neuen Werkes in Rekowo Górne bei Danzig/Polen.

Für den Großraum Stuttgart begann in Gerlingen der Neubau eines Kundencenters.

Schließlich sind als Highlights bedeutende Aufträge in 2014 zu erwähnen:

- 60 Hecklader für Abu Dhabi von Stummer
- 32 SIDEPRESS MSTS für Abu Dhabi von FAUN
- 190 VARIOPRESS mit 359er Schüttung für Katar von FAUN und ZOELLER
- 113 Rotary-Lifter für Birmingham von FAUN ZOELLER UK und
- TRACKWAY-Aufträge für Singapur, Norwegen und Dänemark

TRACKWAY, das sind schnell verlegbare Metallstraßen zur Bodenbefestigung.

KIRCHHOFF Mobility wird ein Umsatzwachstum von 17% erzielen. Durch den Erwerb der Haueter AG in der Schweiz wurden unsere Aktivitäten auf nunmehr 12 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz ausgebaut.

WITTE Werkzeuge hat nach einem schwachen Jahr 2013 nun wieder auf Wachstum geschaltet und wird in 2014 um 15% zulegen.

Leichte Markterholungen sind in Südeuropa zu verzeichnen sowie Umsatzzuwächse in Nordamerika und China.

Die Kölner Eisenwarenmesse im März 2014 hat zu dieser Belebung beigetragen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

meine Familie und unsere Mitarbeiter werden die guten Perspektiven in unseren sämtlichen Geschäftsbereichen mit unverändertem Engagement und viel Freude umsetzen. Wir danken Ihnen, verehrte Kunden unseres Hauses, für Ihr Verständnis und Ihre Unterstützung und Ihnen, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für Ihre Treue und Ihren großen Einsatz.

Meine Söhne und ich wünschen Ihnen allen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest, erholsame Feiertage zum Jahreswechsel und alles erdenklich Gute, vor allem beste Gesundheit im neuen Jahr.

Ein herzliches Glück Auf,

Ihr

Jochen Kirchhoff

Dr. Jochen F. Kirchhoff

Alexander Günther (links), Produktvorentwicklung, begutachtet zusammen mit Benedikt Poggel, der in der angewandten Forschung tätig ist, den Frontend Prototypen in Multi-Material-Bauweise.

Aus Forschung und Entwicklung: Anwendung der Multi-Material-Bauweise

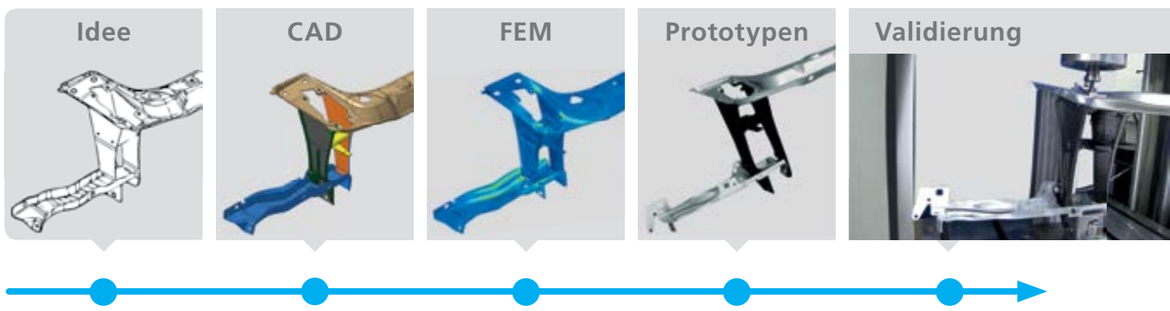
Um Antworten für den Leichtbau der Zukunft parat zu haben, reicht es nicht mehr aus, sich nur mit einer Methode, einem Werkstoff und einem Fertigungsverfahren zu beschäftigen. Multi-Material-Bauweise ist im Bereich Karosserieentwicklung das Stichwort. Für den Leichtbau der Zukunft gibt es nicht nur die eine Antwort.

Leichtbau in der Fahrzeug- und Karosserieentwicklung gewinnt immer mehr an Fahrt. Nicht nur die politischen und gesetzlichen CO_2 Ziele für 2020, sondern auch die Zunahme von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen, bei denen Änderungen in der Gewichtsverteilung und Lastpfaden entstehen, sind Treiber für den Leichtbau.

Hier kann jeder Werkstoff für den entsprechenden Anwendungsfall zum Einsatz kommen. Damit erhöht sich die Komplexität für die Produktentwicklung, denn zusätzliches Know-How über neue Methoden, Werkstoffe und Fertigungsverfahren ist gefragt. Aus diesem Grund beschäftigen sich die Entwickler aus dem Bereich der angewandten Forschung und Produktvorentwicklung bei KIRCHHOFF Automotive mit neuen Konzepten und innovativen Lösungen. Das Stichwort lautet dabei Multi-Material-Bauweise, ergänzt um eine wirtschaftliche Betrachtungsweise.

Ein beispielhaftes Projekt für diesen Ansatz ist die Betrachtung und Optimierung eines Frontends in Multi-Material-Bauweise, wobei die Eignung von sogenannten Organoblechen in Kombination mit anderen Werkstoffen wie Stahl und Aluminium untersucht wurde. Das aktuelle Frontend besteht aus konventionellen und modernen Stahlgüten in Schalenbauweise. Für den Zusammenbau der Einzelteile kommen die Fügetechniken MAG und WPS-Schweißen zum Einsatz. Um den jeweils optimalen Werkstoff zu finden, wird jede Komponente einzeln betrachtet und analysiert. In diesem Rahmen werden alle Belastungen, sowie die daraus resultierenden Beanspruchungen, im Hinblick auf die Geometrie und deren mögliche Schwachstellen sowie die Materialeffizienz untersucht. Diese Erkenntnisse fließen anschließend in die konstruktive Vorauslegung mit ein. Die Entwicklung verläuft dabei in mehreren Schritten – von der ursprünglichen Idee, über erste Realisierungen in CAD, einer Optimierungsschleife in Kombination mit numerischer Simulation, über Prototypen bis zur Validierung (Abb. unten).

Charakteristischer Projektablauf



Um das Leichtbaupotential möglichst auszuschöpfen ist es weiterhin wichtig, die Besonderheiten der jeweiligen Werkstoffe zu berücksichtigen. Dazu zählen auch spezielle Fertigungsverfahren wie z.B. das Strangpressen von Aluminium oder das Thermoformen von Organoblechen und GMT. Jeder Werkstoff erfordert eine für ihn angepasste Konstruktion! Nach der Vorauslegung wird in einer Optimierungsschleife mit Hilfe der numerischen Simulation die Konstruktion immer weiter verfeinert. Dabei wird unter anderem die Blechdicke, die Faserausrichtung der Organoblech u.v.m. angepasst. Am Ende stellt sich die Kombination aus Stahl, Aluminium und glasfaserverstärkten Thermoplasten als eine mögliche, wirtschaftlich sinnvolle Leichtbaulösung für die Zukunft heraus.

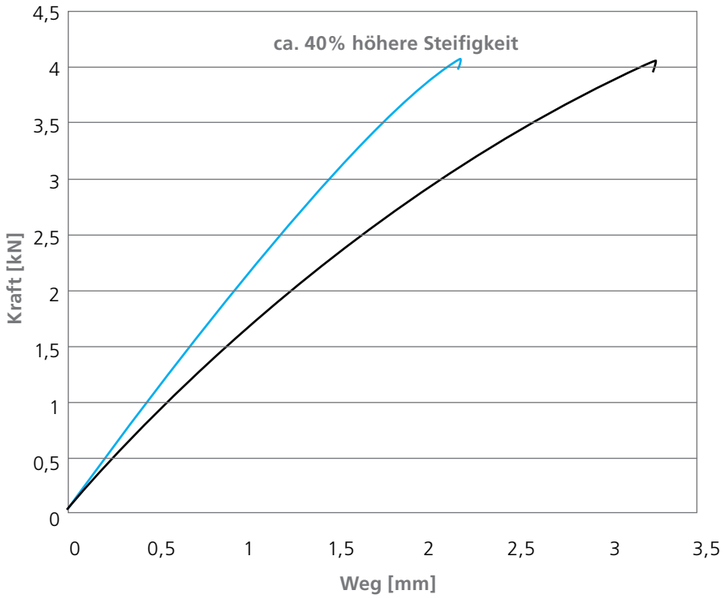
Die Querverbindung kann auf Grund der komplexen Geometrie mit hohem Umformgrad und den vorliegenden Belastungen weiterhin in Stahl wirtschaftlich ausgeführt werden. Die Innen- und Außenstützen sowie der Schlosskasten bieten sich dagegen hervorragend für den Einsatz von Organoblechen an. Die vorliegenden Belastungen (hauptsächlich Zug-, Druck- und Biegebelastungen) erfolgen einachsig und ermöglichen so eine unidirektionale Faserausrichtung der Halbzeuge. Damit kann das Potential dieser Werkstoffe optimal ausgenutzt werden. Eine zusätzliche Versteifung bringen die angeformten Rippen aus GMT. Dieser Plattenwerkstoff wird gleichzeitig mit Organoblechplatinen erwärmt, in das Umformwerkzeug eingelegt und umgeformt. Neben den Versteifungsrippen kann damit eine partielle Wandstärkenerhöhung zur Spannungsreduzierung realisiert werden. Außerdem werden dabei gleichzeitig die Schnittkanten des Organoblechs verschlossen und schützen diese vor Delamination. Die Gewichtseinsparung allein bei diesen Komponenten beträgt über 50% und wird mit vergleichsweise günstigen Glasfasern realisiert.

Die Komponente „Aufnahme FLK (Frontleuchtenkörper)“ kann durch die Anpassung der Geometrie aus Aluminiumblech wirtschaftlich gefertigt werden. Dabei lässt sich über 40% des ursprünglichen Gewichts einsparen. Für dieses Bauteil sind Organobleche auf Glasfaserbasis aufgrund des vorliegenden Belastungskollektivs und notwendiger Geometrie nicht geeignet. Eine weitere Gewichtseinsparung würden Organobleche mit Kohlefasern bringen. Diese Maßnahme würde jedoch die Prämisse nach vertretbaren Leichtbaukosten deutlich erhöhen. Gefügt wird die Baugruppe durch Nieten, Schrauben und Kleben.

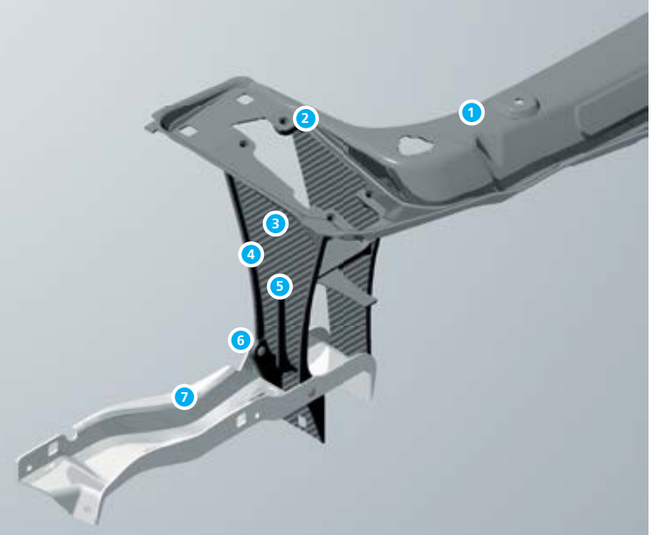
Erste Versuche an Prototypen zeigen eine Performancesteigerung bei deutlich reduziertem Gewicht. Damit verdeutlicht dieses Projekt die Relevanz der Multi-Material-Bauweise für zukünftige Entwicklungen. Der Ansatz lautet dabei: „Der richtige Werkstoff in der richtigen Menge am richtigen Ort zum richtigen Preis“.

Christoph Wagener, Rolf Schwarzer, Alexander Günther

Kraft-Weg-Diagramm



Richtiges Material – am richtigen Ort – in richtiger Menge



1. Stahl aufgrund hoher Umformgrade bei gleichzeitig hohen mechanischen Anforderungen
2. Spannungsreduzierung durch partielle Wandstärkenerhöhung in GMT
3. Organoblech zur Lastübertragung und Steifigkeitserhöhung
4. Kantenversiegelung
5. Rippen für höhere Knickstabilität
6. Formung von Befestigungsflanschen
7. Höhere Torsionssteifigkeit von Aluminium

1.+2. Das Schüler-Team Boreas Racing kurz vor der WM (v.l.n.r): Peter Zimmermann (Teammanager), Katja Schidor (Produktionsingeneurin), Benedikt Roder (Marketingmanager), Julia Pereira (Grafikdesignerin) und Nick Neubert (Konstrukteur).

3. Mit Stolz tragen die Mädchen ihre Schuluniform. Ohne finanzielle Unterstützung wäre das nicht möglich gewesen und damit ein Schulbesuch undenkbar. **4.** Das Clubhaus des Ski-Klub Sauerland Iserlohn e.V. in Neuastenberg. Dank der Spende der Dr. KIRCHHOFF-Stiftung konnten dort dringend erforderliche Renovierungsarbeiten vorgenommen werden.

Vielseitiges Engagement für die Region

Die Dr. KIRCHHOFF-Stiftung hat sich auch in 2014 in vielfacher Weise für die Region engagiert. Insgesamt wurden Aktivitäten mit fast 60 TEUR gefördert und die verschiedensten gemeinnützigen Bereiche aus Bildung, Kultur, Sport und Sozialem langfristig unterstützt.

Unterstützung für Iserlohner Schülerteam beim internationalen Technologie-Wettbewerb „Formel 1 an der Schule"
Das Siegerteam aus Deutschland bei Formel 1 in der Schule, Boreas Racing aus Iserlohn, hat bei der Weltmeisterschaft von „F1 in Schools" in Abu Dhabi einen hervorragenden 3. Platz belegt. Dabei mussten sie sich der Konkurrenz von 38 Schülerteams aus 22 Nationen stellen. F1 in Schools ist ein multidisziplinärer, internationaler Technologie-Wettbewerb, bei dem Schülerinnen und Schüler im Alter von 11 bis 19 Jahren einen Miniatur-Formel 1 Rennwagen am Computer entwickeln, fertigen und anschließend ins Rennenschicken.

Ski-Klub Sauerland e.V. Iserlohn freut sich über die Sanierung des Sportheims
Der Ski-Klub Iserlohn führt mit seinem Haus in Neuastenberg ein clubeigenes Sportheim für Schüler, Jugendliche, Ski- und Wanderfreunde. Die Stiftung leistete einen Beitrag zu den dringend notwendigen Sanierungsarbeiten.

Förderverein Inner Wheel e.V. spendet Klarinette für Äthiopien
Der Förderverein Inner Wheel e.V. in Iserlohn engagiert sich ehrenamtlich für soziale Projekte weltweit. Darunter ein Pilotprojekt in Addis Abeba: Die Schule dient als Aufnahmestätte für verwaiste, misshandelte und kranke Kinder, die alle in unvorstellbarer Armut leben. Der Musiklehrer möchte ein kleines Orchester aufbauen, denn Musik hilft sehr dabei die kleinen, oft psychisch instabilen Kinder in die Gemeinschaft zu integrieren. Eins der Instrumente, eine Klarinette, wurde von der Stiftung finanziert und ist bereits bei den Kindern angekommen.

Bläserphilharmonie Iserlohn „Musik ist Trumpf" – Ein Herz für bedürftige Iserlohner Kinder
Das Benefizkonzert von Siegfried Karow und der Bläser Philharmonie lockte weit mehr als 350 Besucher in die Iserlohner Parkhalle. Der Erlös war für einen guten Zweck, die Unterstützung bedürftiger Kinder durch das Evangelische Jugendreferat Iserlohn.

Netzwerk Diakonie gGmbH – Förderung einer Ferienfreizeit Langeoog für Menschen mit psychischen Erkrankungen
Die Netzwerk Diakonie organisierte diese Freizeit im September 2014 für Bewohner des Wohnheims am Pastorenweg und Klienten aus dem ambulant betreuten Wohnen. Die Dr. KIRCHHOFF-Stiftung hat diese Freizeit mit einem Zuschuss unterstützt, um auch finanziell Bedürftigen die Teilnahme zu ermöglichen.

Förderverein Bartholomäusschule Iserlohn, Native Speaker
Das Projekt „Bilinguales Lernen mit Native Speaker" an der Bartholomäusschule wird seit nunmehr drei Jahren erfolgreich an der Städt. Gemeinschaftsgrundschule durchgeführt. „Misses" Carrick führt kleine zweisprachige Projekte durch und spricht im Schulalltag mit allen Kindern ausschließlich Englisch.

Kerstin Garmatter

WIR SAGEN DANKE!
WE SAY THANK YOU!

DANKE!

Dank Ihnen können wir insgesamt

20.000,00 €

an die betroffenen Mitarbeiter der FAUN Viatec GmbH sowie andere Einrichtungen in Grimma verteilen.

Allen Mitarbeitern und Firmen aus der KIRCHHOFF Gruppe weltweit, die an die Dr. Kirchhoff-Stiftung gespendet haben bzw. mit Sachspenden unterstützt haben, ein großes Dankeschön.

Herzliche Grüße / Very best regards

Ihr / Yours
FAUN-Team

THANK YOU!

Thanks to all of you, we are now able to distribute

20.000,00 €

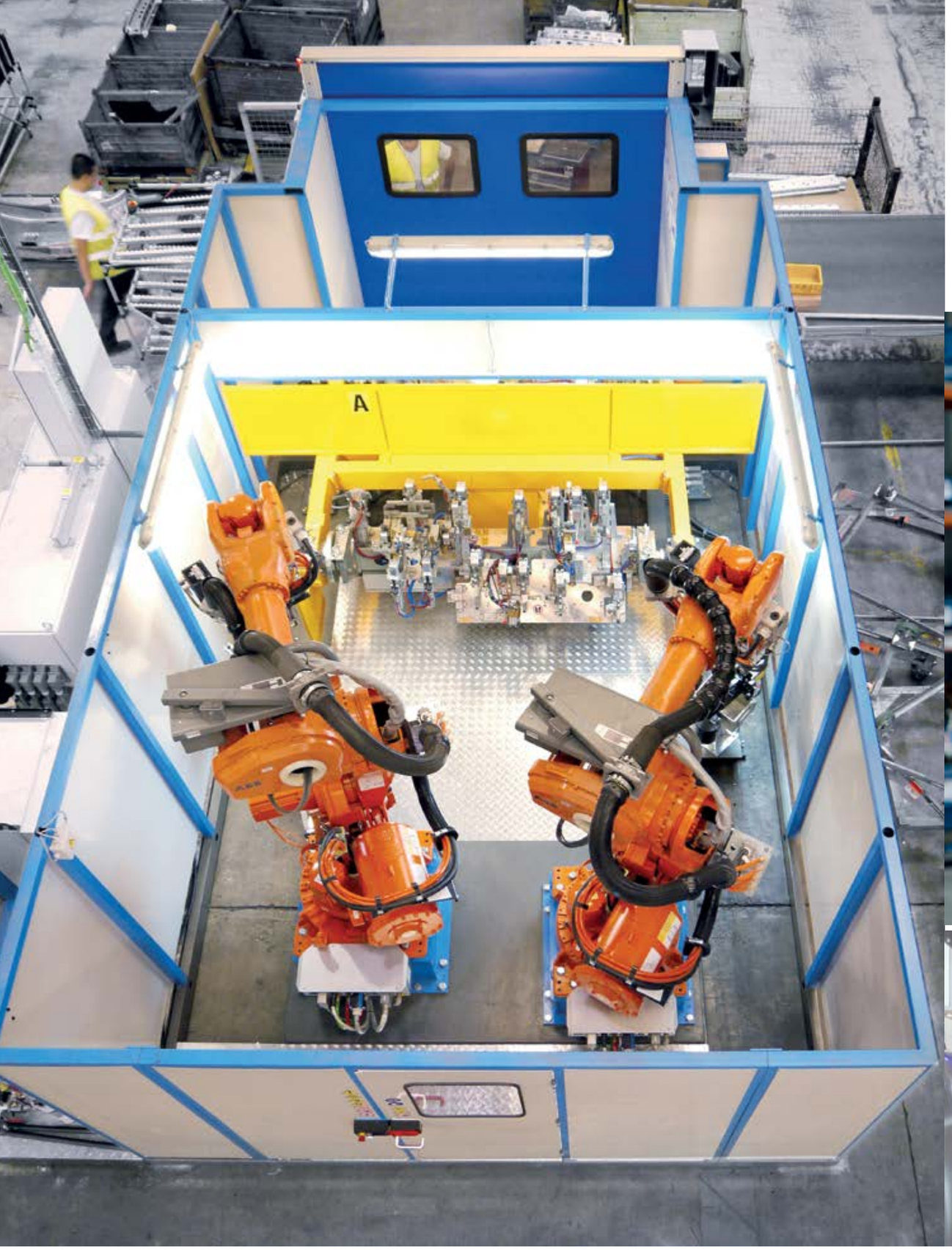
to all the concerned employees of the FAUN Viatec GmbH and the other institutes in Grimma which have been effected by the flood.

We thank all employees and companies of KIRCHHOFF Group worldwide which have donated to the Dr. Kirchhoff-Stiftung. We also thank those, who gave contributions in kind.

KIRCHHOFF STIFTUNG

KIRCHHOFF
AUTOMOTIVE

WIR.BEWEGEN.ZUKUNFT.



14-59

Dr. Thorsten Gaitzsch, CTO KIRCHHOFF Automotive, im Interview über Strategien zur Ausgewogenheit.

Das Streben nach Ausgewogenheit

Dr. Thorsten Gaitzsch, CTO von KIRCHHOFF Automotive, berichtet im Interview über den Fortschritt des in 2012 festgelegten Strategieplans „Agenda 2020“.

Andreas Heine: In der bereits mehrfach in der K>MOBIL beschriebenen „Agenda 2020“ haben Gesellschafter und Geschäftsführung 2012 formuliert, wie das Unternehmen im Jahr 2020 aufgestellt sein soll. Wie weit sind wir auf unserem Weg bis jetzt gekommen?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Wir befinden uns definitiv auf einem guten und dem richtigen Weg. Seit der Definition vor zwei Jahren haben wir schon einen großen Schritt gemacht, unsere Ziele zu erreichen. In dieser Zeit konnten wir vor allem bestehende Abhängigkeiten, die für jedes Unternehmen ein Risiko darstellen, bereits deutlich reduzieren.

Andreas Heine: Von welchen Abhängigkeiten sprechen wir hier und wie wollen Sie diese weiter reduzieren?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Wir sind als Unternehmen daran interessiert, möglichst unabhängig von Produkten, Technologien, Märkten und Kunden zu sein. Während der Krise in 2008/2009 ist z. B. das Trailer-Geschäft um ca. 80% zurückgegangen. Wer mit nur einem Produkt auf einem eingeschränkten Markt unterwegs ist, begibt sich in eine große Abhängigkeit und hat schnell schlechte Karten, wenn Verkäufe und Abrufe einbrechen. Genau das möchten wir vermeiden.

Andreas Heine: Was bedeutet das für die künftige Produktpolitik?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Zunächst einmal wollen wir uns wie bisher auch auf die Produktion von Chassis- wie auch von Rohbau- Komponenten konzentrieren. Dazu kommt im Sinne der Ausgewogenheit die Weiterentwicklung von vorwiegend Leichtbaukonzepten auf Basis von Stahl, Aluminium und Hybridbauweisen.

Andreas Heine: Welche Auswirkungen hat dies auf die Fertigungstechnologien?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Eine Auswirkung besteht darin, dass wir unser Know-How in den Kernkompetenzen Umformen, Fügen und Beschichten natürlich weltweit weiter ausbauen müssen, insbesondere im Bereich des Warmformens und Laserschneidens. Zusätzlich werden wir mit Bezug auf Hybridstrukturen alternative Fügeverfahren wie beispielsweise das Kleben weiter entwickeln und intensivieren.

Andreas Heine: Was bedeutet Ausgewogenheit für unsere globalen Aktivitäten?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Wie Sie wissen, folgen wir meist direkt unseren Kunden in neue Märkte bzw. wachsen mit unseren Kunden an dem jeweiligen Standort. Das wird auch in Zukunft so bleiben. In den letzten Jahren und Monaten konnten wir ein überproportionales Wachstum vor allem in Osteuropa und Asien verzeichnen. Unser Werk in Esztergom, Ungarn, hat stark expandiert. Zudem haben wir die neue Produktionsstätte in Shenyang im Norden Chinas in Betrieb genommen. Ich gehe davon aus, dass das künftige Wachstum sich auch auf dem amerikanischen Kontinent, also in den USA und Mexiko, abspielen wird.

Andreas Heine: Warum Mexiko? Liegt es daran, dass die BRIC-Staaten* als Wachstumsträger in der letzten Zeit enttäuscht haben?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Das ursprünglich geplante Wachstum in den BRIC-Staaten spielt sich aus unterschiedlichen Gründen heute ausschließlich in China ab. Die wirtschaftliche Entwicklung von Brasilien, Russland und Indien ist stark hinter den eigentlichen Erwartungen und Prognosen zurückgeblieben und eine schnelle Erholung ist aktuell meiner Meinung nach nicht in Sicht. Das zu erwartende Wachstum in den USA und Mexiko ist nicht zuletzt, aber auch sehr stark, den deutschen Premiumherstellern zu verdanken, die ihre Präsenz und Fertigungskapazitäten hier im Moment ausbauen und erhöhen. In den letzten Jahren konnten wir unser Geschäft mit und die Beziehung zu diesen Herstellern in unserem Heimatmarkt Deutschland besonders erfolgreich ausbauen, und ich bin davon überzeugt, dass wir dieses Wachstum auch auf dem amerikanischen Markt realisieren können. Die Hoffnung darauf wird unterstützt von der erfolgreichen Akquise von einigen Neuaufträgen, die wir zusammen mit unseren nordamerikanischen Kollegen von Van-Rob gewinnen konnten. Die zusätzliche Gewinnung von Neukunden, sowohl im PKW- als auch im NKW-Bereich, bis zum Jahr 2020 ist außerdem ein Teil der Ziele auf der „Agenda 2020“.

Andreas Heine: Die Ukraine Krise hat auch der Automobilindustrie deutlich gemacht, wie stark Unternehmensstrategien durch externe Faktoren beeinflusst werden. Ist KIRCHHOFF Automotive vorbereitet, sollte so ein Fall unseren direkten Tätigkeitsbereich treffen?

Dr. Thorsten Gaitzsch: Wir produzieren zwar nicht in Russland, indirekt hat uns diese Krise über unsere Kunden aber auch getroffen. Durch unseren globalen Footprint können wir solche Unsicherheiten der Märkte besser ausgleichen als früher. Und die Agenda 2020 hilft uns mit einem festgelegten Risikomanagement, besser auf solche Eventualitäten vorbereitet zu sein und schnell reagieren zu können. In regelmäßig stattfindenden Meetings der Geschäftsführung werden unsere Strategien mit den aktuellen Entwicklungen abgeglichen und ggf. angepasst, um unsere langfristigen Ziele zu erreichen. Wir reden hier von einem kontinuierlichen Prozess, der ständig hinterfragt bzw. justiert und angepasst werden muss. Es gibt immer etwas zu tun.

Andreas Heine: Das ist ein gutes Schlusswort. Herr Dr. Gaitzsch, vielen Dank für das Interview.

Das Interview führte Andreas Heine, Leiter Corporate Communication & Marketing KIRCHHOFF Automotive.

* Acronym für Brasilien, Russland, Indien, China

Link zum Video

Interview mit
Dr. Thorsten Gaitzsch

youtu.be/UEE2rMlhxb0

Neue Produkte auf der Straße

Insgesamt 136 Neuanläufe hat KIRCHHOFF Automotive in seinen Werken in Europa und Asien in 2014 realisiert. Besondere Herausforderung dabei war der zeitgleiche Einsatz neuer Prozesstechnologien.

Seit August 2014 läuft der am Markt sehr erfolgreiche **Opel Mokka** nicht mehr nur in Korea, sondern auch im spanischen Zaragoza vom Band, um die unerwartet hohe Nachfrage des Fahrzeugs in Europa zu decken. KIRCHHOFF Espana produziert für dieses Fahrzeug einige Schweiß-Zusammenbauten für die Rohkarosse wie beispielsweise den Rocker Panel. Da sich das spanische Werk von KIRCHHOFF Automotive in unmittelbarer Nähe zum GM Produktionsstandort befindet, können die Komponenten auf kurzem Wege direkt ans Montageband gebracht werden.

2014 war für **BMW** und KIRCHHOFF Automotive ein Jahr der Herausforderungen. Einige Neuanläufe mit zum Teil neuen Prozesstechnologien konnten wir in den letzten acht Monaten gemeinsam meistern.

Im Frühjahr konnten wir den Serienanlauf des 4er Coupé mit Teilen aus unserem Produktionsstandort in Ungarn unterstützen. Dabei handelt es sich um pressgehärtete Bauteile mit anschließender Strahl-, Laser- und Montage-Bearbeitung.

Unsere Werke in Manchester, Tennessee/USA und Tecumseh, Michigan/USA lieferten verschiedene Schweißzusammenbauten an das BMW-Werk im nordamerikanischen Spartanburg. Dies stellt eine besondere Herausforderung dar, weil neben einer allgemeinen Steigerung des Volumens im April und August die Produktion der Baureihen X4 und X6 gestartet war. Auch beim Start des BMW 2er Active Tourer im Sommer waren wir beteiligt. Wir freuen uns, dieses neue, attraktive Fahrzeug mit anspruchsvollen Tiefziehbauteilen im Karosseriebereich ausstatten zu können.

Für den neuen **Ford Mondeo** fertigen wir als komplett lasergeschweißtes Produkt den Instrumententafelträger. Die komplexe Baugruppe besteht aus mehr als 60 Einzelteilen und wird mit über 160 Laserschweißnähten gefügt. Beim Laserschweißverfahren können unterschiedliche Materialgüten und - stärken unter hoher Geschwindigkeit geschweißt werden. Dank des umfangreichen Know-how-Transfers durch unsere Fachleute bei KIRCHHOFF Van-Rob haben wir die Laserschweiß-Technologie erfolgreich in Deutschland eingeführt.

Während KIRCHHOFF Automotive in Attendorn den Bedarf für den europäischen Markt produziert, deckt das KIRCHHOFF Van-Rob Werk in Hermosillo, Mexiko, den nordamerikanischen Markt ab. Dort ist der Mondeo bereits seit 2012 unter dem Modellnamen Fusion auf den Straßen zu sehen.

Den vorderen und hinteren Stoßfänger für den neuen Ford Mondeo produziert KIRCHHOFF Automotive am Standort Zaragoza/Spanien. Beide Komponenten besitzen ein im Rollformverfahren hergestelltes Profil, das mit den erforderlichen Anbauteilen im Punkt- und MAG-Schweißverfahren gefügt wird. Darüber hinaus wird der hintere Stoßfänger im KTL-Verfahren beschichtet. Die als wesentliche Crashmanagement-Bauteile dienenden Bumper liefern wir nach Valencia, wo der neue Ford Mondeo vom Band läuft.

Dr. Thomas Steinhaus

Unsere Produkte für neue Fahrzeugmodelle auf der Straße

Seitenschweller links / rechts

Technologie:
Punktschweißen

Produktionswerk:
Zaragoza/Spanien

Kapazität/Jahr:
80.000

Kunde/Fahrzeug:
Opel Mokka

©BMW AG

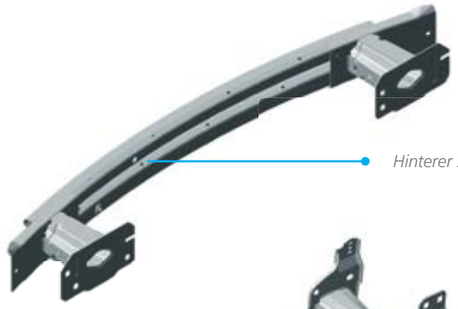
Verstärkung B-Säule Mitte links/rechts

Technologien:
Direktes Presshärten einer unbeschichteten TRB-Platine, Laserschneiden, Reinigungsstrahlen, Schweißen

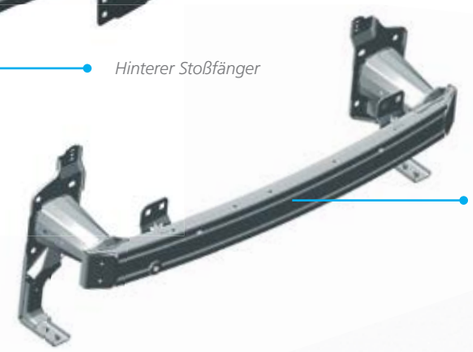
Produktionswerk:
Esztergom/Ungarn

Kapazität/Jahr:
70.000 Fahrzeugsätze

Kunde/Fahrzeug:
BMW 4er Grand Coupé



Hinterer Stoßfänger



Vorderer Stoßfänger

Instrumententafelträger

©BMW AG

Träger Federstütze innen links/rechts

Technologien:
Umformen, Tiefziehen, Schweißen

Produktionswerk:
Attendorn/Deutschland

Kapazität/Jahr:
150.000 Fahrzeugsätze

Kunde/Fahrzeug:
BMW 2er Active Tourer

Hinterer und vorderer Stoßfänger Instrumententafelträger

Technologien Stoßfänger:
Umformen, Punktschweißen, Mutternschweißen, MAG-Schweißen, KTL-Beschichten

Technologien Instrumentaltafelträger:
Umformen, automatisierte Clipmontage, Mutternschweißen, Laserschweißen

Produktionswerk Stoßfänger:
Zaragoza/Spanien

Produktionswerk Instrumententafelträger:
Attendorn/Deutschland

Kapazität/Jahr:
170.000

Kunde/Fahrzeug:
Ford Mondeo

Kleine internationale Teams sichern zukünftig die einheitliche Umsetzung global abgestimmter Einkaufsstrategien, v.l.n.r.: Emil Lei, Paul Reinert, Wen Leyendecker, Dariusz Myjak

Den globalen Markt gezielt nutzen

KIRCHHOFF Automotive reagiert auf die wachsenden Herausforderungen auf dem globalen Beschaffungsmarkt mit einem weltweiten Zentraleinkauf.

Global Sourcing muss sich heute neuen, ständig wechselden Herausforderungen stellen. Da ist zum einen die instabile, sich schnell verändernde geopolitische Großwetterlage zu nennen. Zum anderen werden ganze Währungsräume erschüttert durch Epidemien, Radikalisierungs- und Abspaltungstendenzen von Glaubens- und ethnischen Völkergruppen, Naturkatastrophen sowie Banken- und Finanzkrisen.

Methoden und Organisationen, durch die über die letzten Jahre zuverlässige und wettbewerbsfähige Lösungen gefunden werden konnten, funktionieren nicht mehr; stellen sich zu langsam auf die sich immer schneller veränderten Rahmenbedingungen ein. Auf der anderen Seite lässt anhaltend hoher Wettbewerbs- und Markendruck es nicht zu, nennenswerte Umfänge zu lokalisieren und damit von Global Sourcing Ansätzen in größerem Masse Abstand zu nehmen. Die Kundenanforderung globale Plattformen, global in der geforderten Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen bedienen zu können, unterstreicht weiterhin die Notwendigkeit von Global Sourcing und globalen Lösungen.

Der Einkauf bei KIRCHHOFF Automotive stellt sich auf die Veränderungen ein. Ständige Beschaffungsmarktbeobachtung mit einer aktuellen, der Lage angepassten Chancen- und Risikoeinschätzung gewinnt an Bedeutung. In diesem Zusammenhang wird der Blick auf Stabilitätsfaktoren über die reinen Wettbewerbsfaktoren hinaus wichtiger.

Organisationen müssen in der Lage sein, schneller und weltumspannend auf Einflüsse zu reagieren, ohne dabei Wettbewerbs- oder Lieferfähigkeit zu beeinträchtigen. Aus diesem Grund stellt sich KIRCHHOFF Automotive innerhalb globaler Materialfelder deutlich zentraler, schlanker und hierarchisch flach auf.

Durch die Neuorganisation des Global Sourcing stellen wir sicher, dass Einkaufstrategien global abgestimmt sind und einheitlich umgesetzt werden. Dies erfolgt zukünftig in kleinen internationalen Teams, die dafür weltweit Verantwortung tragen. Kurze Entscheidungswege lassen uns schnell und zielgerichtet auf Veränderungen reagieren, die entsprechend ihrer Bedeutung und Auswirkung auf die Unternehmung in Global Sourcing Boards funktionsübergreifend mit dem Management abgestimmt werden. Dies reduziert die Reaktionszeit und erhöht die Umsetzungsgeschwindigkeit.

KIRCHHOFF Automotive setzt auf Kontinuität in der Lieferantenbeziehung, die stabilisiert und Risiken minimiert bei steigenden Flexibilitätsanforderungen an den Lieferanten.

Über die globale Liefer- und Wettbewerbsfähigkeit hinaus gewinnt dabei professionelles Risikomanagement der gesamten Lieferkette an Bedeutung.

Mit den Maßnahmen begegnen wir einem instabileren und mit wachsenden Risiken behafteten globalen Beschaffungsmarkt, in dem wir weiterhin sich bietende Chancen bestmöglich nutzen werden. Sie erlauben uns auch in Zukunft im globalen Wettbewerb zu bestehen, und der steigenden Nachfrage unserer Kunden nach globalen Lösungen mit hoher Versorgungssicherheit gerecht zu werden.

Michael Rank

Das Global Sourcing Einkaufsteam von KIRCHHOFF Automotive

TONY PARENTE

„Man fühlt sich wie in einer großen Familie“

Tony Parente wurde zum Präsidenten und COO von Van-Rob ernannt. Andreas Heine, Leiter Corporate Communication & Marketing, traf ihn auf der IAA Nutzfahrzeuge zum Interview.

Andreas Heine: Herr Parente, Sie haben erst vor wenigen Monaten Ihre Tätigkeit als Vice President Operations aufgenommen und sind jetzt zum President und Chief Operating Officer von Van-Rob ernannt worden. Offensichtlich haben Sie einiges richtig gemacht.

Tony Parente: Ich denke, ich habe gerade erst auf einige Bedürfnisse des Unternehmens hingewiesen und begonnen, daran zu arbeiten. Die Ernennung zum Geschäftsführer kam daher recht überraschend für mich. Ich habe sehr viele Möglichkeiten gesehen. Wolfgang, Peter und ich haben darüber gesprochen und uns dafür entschieden, die Position weiterzuentwickeln. Ich freue mich sehr auf diese spannende Aufgabe und darauf, das Unternehmen zu unterstützen.

Andreas Heine: Herzlichen Glückwunsch!

Tony Parente: Vielen Dank. Ich weiß das zu würdigen.

Andreas Heine: Wie ist Ihr Gesamteindruck vom Unternehmen nach dem ersten Monat?

Tony Parente: Als ich Peter, Arndt und Wolfgang kennengelernt habe, war alles so familiär. Ich war begeistert von der Art, wie sie mit ihren Mitarbeitern umgehen und mit anderen zusammenarbeiten. Man fühlt sich wie in einer großen Familie. Wenn etwas nicht optimal läuft, dann geht es nicht darum, den Schuldigen zu finden, sondern vielmehr darum, das Problem konstruktiv und gemeinsam zu lösen. Aus meiner Sicht sind das optimale Arbeitsbedingungen, weil jeder zur Familie gehört; und genau deswegen bin ich hier.

Andreas Heine: Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

Tony Parente: Wir müssen unsere Kommunikation verbessern, untereinander und mit unseren Mitarbeitern. Ich habe festgestellt, dass die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen nicht immer so gut funktioniert wie sie sollte. Wir müssen Missstände zur Sprache bringen und uns mit ihnen, mit den konkreten Problemen, auseinandersetzen. Wenn wir das tun, dann können wir jede Herausforderung meistern.

Andreas Heine: Welche Änderungen planen Sie in den kommenden Monaten?

Tony Parente: Eines sage ich immer wieder: Die Leute wollen Entscheidungskompetenz, aber Entscheidungskompetenz ist unabdingbar mit Rechenschaftspflicht verknüpft. Uns muss bewusst sein, dass jeder, der sich in einer Autoritätsposition befindet, in der Lage sein muss, für das, was er tut, gegenüber den Menschen in seinem Umfeld Rechenschaft abzulegen. Wenn wir wirklich etwas verändern wollen, dann müssen wir Personen Entscheidungskompetenz verleihen und ihnen gleichzeitig ihre Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und dem Unternehmen vor Augen führen, um die von uns angestrebten Ziele zu erreichen. Das ist keine leichte Aufgabe. Nicht jeder fühlt sich wohl in seiner Haut, wenn man das Thema „Rechenschaft ablegen“ so offen anspricht.

Andreas Heine: Was erwarten Sie von unseren Mitarbeitern und was können Sie ihnen zusagen?

Tony Parente: Ich möchte, dass unsere Mitarbeiter aufrichtig sind und ihren Beitrag dazu leisten, dass sich die Dinge in die richtige Richtung entwickeln. Außerdem ist es mir wichtig, dass sie als Team arbeiten. Wir haben ein meiner Ansicht nach sehr gutes HR-Programm, um unsere Mitarbeiter für die Zukunft zu fördern. Wir überarbeiten zurzeit auch einige unserer Strategien und ich bin absolut überzeugt davon, dass unsere HR-Abteilung uns zum Arbeitgeber erster Wahl machen kann. Für gute Arbeit bieten wir unseren Mitarbeitern ein verlässliches Wachstumsfundament und einen Aufgabenbereich, der ihnen die Möglichkeit gibt, sich weiterzuentwickeln. Ich denke, dass die meisten Menschen im Laufe ihrer Karriere ihr volles Potenzial entfalten möchten. Wir geben ihnen die Möglichkeit dazu und sie arbeiten gerne für uns. Das macht uns zum Arbeitgeber erster Wahl.

Tony Parente (links) und Andreas Heine (rechts) bei ihrem Interview auf dem Messestand von KIRCHHOFF Automotive auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover.

Andreas Heine: Ist die Zusammenarbeit mit KIRCHHOFF Automotive Ihrer Ansicht nach sehr wichtig für das Wachstum von Van-Rob?

Tony Parente: Keine Frage. Unsere Gesellschafter, die Menschen, unsere Mitarbeiter als Team – sie alle sind sehr wichtig. Unsere Gesellschafter und die Eigentümer des Unternehmens unterstützen uns bei all unseren Bestrebungen und stellen unseren Teams alles zur Verfügung, was wir brauchen, um erfolgreich zu sein, das sage ich ganz offen. KIRCHHOFF Automotive ist also ganz klar ein bedeutender Teil von Van-Rob und natürlich ein Mehrheitseigentümer. Auch unter KIRCHHOFF Automotive geht es unter einer Flagge weiter. Deshalb ist es sehr wichtig, dass diese Zusammenarbeit auch in Zukunft fortgesetzt wird.

Andreas Heine: Stichwort „ein Unternehmen" – wie wichtig ist es für die Unternehmenskultur, dass wir auf beiden Seiten ein Familienunternehmen, van Schaik und KIRCHHOFF, sind?

Tony Parente: Aus meiner Erfahrung bei der Zusammenführung von Unternehmen kann ich sagen, dass es sehr wichtig ist, „unter einer Flagge" zu agieren. Alle Mitarbeiter müssen die gleiche Einstellung zu ihrem Arbeitgeber haben. Es darf keine zwei Seiten geben. Der Name KIRCHHOFF muss präsent werden und aus gemeinsamem Handeln wird ein Unternehmen entstehen. Ich bin davon überzeugt, dass daraus eine gemeinsame Kultur erwächst, in diesem Fall eine von Familientradition geprägte Kultur. Peters Unternehmen war ein großartiges Familienunternehmen, ich möchte nicht, dass jemand das falsch einordnet; aber mit der Fusion hat die Übernahme stattgefunden und ab jetzt gehen wir gemeinsam weiter vorwärts – als ein Team unter einer Flagge.

Andreas Heine: Es wird auch in den kommenden Jahren immer wieder neue Technologien geben. Worauf sollten wir den Schwerpunkt legen?

Tony Parente: Nun, überall geht der Trend hin zum Leichtbau. Deshalb spricht man viel über Kunststoffe, Druckguss und Kohlenstofffasern. Ich denke, Hybridoptionen bieten die besten Lösungen. Genau deshalb halten wir während der stetigen Weiterentwicklung unserer Produkte immer auch Ausschau nach Alternativen. Auch die Ingenieurteams suchen schon jetzt nach neuen Möglichkeiten, die wir zukünftig in unseren Produktionsstätten nutzen können. Mit bloßem Stanzen und Versenden oder Schweißen und Versenden ist es nicht getan. Eine Kombination aus verschiedenen Komponenten, das ist unser Weg in die Zukunft.

Andreas Heine: Welche Technologien werden wir künftig in unseren Werken nutzen?

Tony Parente: Das steht noch nicht abschließend fest. Ich denke, es wird eine Kombination sein, bei der artfremde Metalle und andere Materialien miteinander verbunden werden. Das hängt auch davon ab, ob es sich um Aluminium, Magnesium und Kunststoffe handelt und ob wir etwas vernieten oder verschiedene Schweißverfahren anwenden möchten. Da sind noch verschiedene Punkte zu klären, aber ich denke, dass es hierzu in Kürze Neuigkeiten geben wird. Zurzeit sammeln wir auf Basis unserer Programme Ideen zu diesen Themen. Die Ergebnisse werden wir zu gegebener Zeit für alle offenlegen, aber jetzt ist es meiner Ansicht nach noch etwas zu früh dafür.

Andreas Heine: Wenn Sie an die Zukunft denken, wo sehen Sie Van-Rob in fünf Jahren?

Tony Parente: In fünf Jahren wollen wir, durch gemeinsames Wachstum mit KIRCHHOFF Automotive, ein weltweit anerkannter Zulieferer sein. Ich denke, wir könnten doppelt so groß sein wie wir es heute sind, wenn es uns gelingt, Neuentwicklungen auf den amerikanischen Markt zu bringen, an denen wir zurzeit in Europa arbeiten. Das Know-how, das wir zurzeit in Europa nutzen, können wir ganz leicht auch in Nordamerika umsetzen und ausweiten, und das wird uns dabei helfen, weiter zu wachsen. Wir können uns sicherlich auch noch viele unterschiedliche Bereiche erschließen, in denen wir im Augenblick noch nicht aktiv sind. Den Fokus sollten wir aber meiner Meinung nach ganz konkret darauf legen, unsere Präsenz in Nordamerika zu verdoppeln.

Andreas Heine: Vielen Dank für das Gespräch!

Link zum Video

Interview mit Tony Parente

youtu.be/dbJXCn6PqQg

Bestandsaufnahme – vier Werke in vier Tagen

Zusammen mit Tony Parente, dem neuen Präsidenten und COO von KIRCHHOFF Van-Rob, besuchten Dr. Jochen F. Kirchhoff, J. Wolfgang Kirchhoff und Janusz Soboń im Oktober 2014 ausgewählte Van-Rob Werke zu einer Bestandsaufnahme.

Das neue Werk in Dallas, Texas.

KIRCHHOFF Van-Rob hat in diesem Jahr ein neues Werk in Dallas/Texas in Betrieb genommen sowie zahlreiche Anläufe für die angestammten amerikanischen Kunden und auch für unsere deutschen Kunden, die dort Montagewerke haben, durchgeführt.

Insgesamt vier Werke in vier Tagen standen auf dem Programm. Den Beginn machte das **Produktionswerk in Tecumseh, Michigan**. Werksleiter Sri Perumal präsentierte u. a. die Fortschritte bei der Umsetzung der KAPS (KIRCHHOFF Automotive Production System) Projekte und berichtete über neue Fertigungszellen und Equipment für den Produktionsstart des Armaturentafelträgers für den Ford F150 in 2015. Tecumseh fertigt für die volumenmäßig größte Plattform von General Motors, K2XX, die Kühlergrillverstärkung (GOR). Ein komplexes Bauteil aus verzinkten Stahlrohren und Stanzteilen, das mit Lasertechnologie zusammengeschweißt, KTL-beschichtet und anschließend mit einem strukturellen Kunststoffformteil verstärkt wird. Für das verzinkte Material beim GOR-Laserschweißen musste eigens ein neues Schweißverfahren entwickelt werden.

Besuchten vier Werke in vier Tagen (v.l.n.r.): Janusz Soboń, Chief Strategy Officer KIRCHHOFF Automotive, Tony Parente, COO KIRCHHOFF Van-Rob, Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff, Vorsitzender des Beirates und des Gesellschafterkreises KIRCHHOFF Gruppe und J. Wolfgang Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und COO KIRCHHOFF Holding.

Neues Logo zeigt gemeinsame Identität

Optimierte Abläufe an der Fertigungsinie für den Ford Transit Cross Car Beam gaben Anlass zu einem Teambild mit Besuchern im Werk in Manchester.

Am nächsten Tag gab die Führungsebene des **Produktionswerkes in Waverly, Ohio,** einen Überblick über abgeschlossene, laufende und zukünftige Projekte. In Waverly werden Teile für den Ford Mustang hergestellt.

Dem **Produktionswerk in Manchester, Tennessee,** wurde besondere Aufmerksamkeit entgegengebracht. Die Zusammenlegung zweier bisher am Volunteer Parkway ansässiger Produktionsstätten konnte in 2014 erfolgreich umgesetzt werden. Die damit verbundene Erweiterung um 5.020 m² ergibt nun eine Produktionsfläche von fast 11.150 m². Hier werden Armaturentafelträger für die Ford F350 Plattform sowie für den Ford Transit und die Corvette gefertigt. Darüber hinaus sind alle Vorbereitungen getroffen für den Produktionsanlauf des Maxima Armaturentafeltägers für Calsonic Kansai in 2015. 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Dreischicht-Betrieb in dem Werk in Manchester. Nach der Zusammenlegung beider Werke konnten Kommunikation, Materialfluss, Arbeitsabläufe und Produktivität entscheidend verbessert werden.

Oben: Die Werkserweiterung von KIRCHHOFF Van-Rob in Manchester ist fast abgeschlossen. **Unten:** Blick in den neuen erweiterten Produktionsbereich des Werks in Manchester.

Abschließend besuchten Dr. Jochen F. Kirchhoff, J. Wolfgang Kirchhoff, Janusz Soboń und Tony Parente am 17. Oktober das neue **JIT Werk in Dallas, Texas**. Auch dieses Werk war an der Einführung von K2XX beteiligt. Dallas fertigt aus den von anderen Van-Rob Werken gelieferten Stanzteilen Kühlergrillverstärkungen, Kühlerstützen und C-Säulen. Hier werden diese Teile KTL-beschichtet und im Laser- und MIG-Verfahren geschweißt.

Die Bestandsaufnahme hat gezeigt, dass alle Werke seit dem letzten Besuch große Fortschritte gemacht und Verbesserungen umgesetzt haben.

Stephen Falter, Christi Williams, Bruce Martin und Kurt LeMerise

Seit Juli demonstriert Van-Rob seine zunehmende Integration mit KIRCHHOFF Automotive durch ein neues Logo.

Dabei ist der charakteristische VR-Schriftzug mit der orangefarbenen Kugel nicht verloren gegangen, sondern wurde in das traditionelle Logo von KIRCHHOFF Automotive integriert. Die Logoanpassung bietet zahlreiche Vorteile. Für unsere Kunden wird die Situation klarer. Van-Rob kann jetzt das komplette moderne Corporate Design von KIRCHHOFF Automotive übernehmen und automatisch für alle zukünftigen Entwicklungen verwenden. Durch das Logo wird die gemeinsame Identität unmittelbar deutlich. Außerdem sind PowerPoint-Präsentationen, Korrespondenz, Werbung, Messestände und Erläuterungen zur Produktion in den Betrieben von nun an im einheitlichen Corporate Design gestaltet. Für den Internetauftritt wird in den kommenden Monaten eine komplett neue gemeinsame Website entwickelt.

Andreas Heine

Neues Logo für Van-Rob

KIRCHHOFF VR VAN-ROB

Der charakteristische VR-Schriftzug wurde in das traditionelle Logo von KIRCHHOFF Automotive integriert.

IAA Nutzfahrzeuge 2014 – neue Technologien und innovative Konzepte

Die IAA Nutzfahrzeuge ist die Leitmesse rund um Mobilität, Transport und Logistik und alle zwei Jahre Treffpunkt für Aussteller und Fachbesucher der automobilen Nutzfahrzeug-Welt. Als traditioneller Zulieferer der Nutzfahrzeugbranche war KIRCHHOFF Automotive auch dieses Mal vom 25. September bis 2. Oktober 2014 in Halle 13 wieder dabei.

Links: Ein gelungener Messeauftritt, fanden die vier Gesellschafter der KIRCHHOFF Gruppe, v.l.n.r.: Dr. Johannes F. Kirchhoff (Geschäftsführender Gesellschafter KIRCHHOFF Gruppe, CEO KIRCHHOFF GmbH & Co. KG), Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff (Vorsitzender des Beirates und Gesellschafterkreises der KIRCHHOFF Gruppe), Arndt G. Kirchhoff (Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding) und J. Wolfgang Kirchhoff (Geschäftsführender Gesellschafter und COO KIRCHHOFF Holding)
Rechts: Hell und einladend – der Messestand auf der IAA Nutzfahrzeuge 2014 in Hannover.

Leichtbau in der Fahrzeug- und Karosserieentwicklung gewinnt immer mehr an Bedeutung: Nutzfahrzeuge werden hybridisiert, sollen mehr Nutzlast bieten. Rohstoffe sollen nachhaltiger und umweltschonender eingesetzt werden. Und das verwendete Material sollte noch dazu wiederverwertbar sein. Hier lassen sich Entwicklungen und Konzepte aus dem Pkw-Sektor auch für den Nutzfahrzeug-Bereich adaptieren.

Beispiele hierfür zeigte KIRCHHOFF Automotive auf der IAA-Nutzfahrzeuge mit Chassis-/Strukturelementen aus Aluminium und Stahl in verschiedenen Gütestufen. Aber auch mit neuartigen Legierungen lässt sich je nach Zusammensetzung das Teilegewicht um die Hälfte verringern. Das schont Ressourcen und reduziert den Verbrauch des Fahrzeugs. So optimiert KIRCHHOFF Automotive gemeinsam mit seinen Kunden das Produktdesign und prüft, wo sich durch intelligenten Material-Mix Gewicht einsparen und Fertigungsprozesse wirtschaftlicher gestalten lassen. Ein Beispiel ist die Technologie des Presshärtens (auch partiell), die bereits erfolgreich in der Serienproduktion für Pkw-Teile eingesetzt wird.

Darüber hinaus präsentierte der global agierende Automobilzulieferer hochmoderne Fertigungs- und Fügeverfahren.

Dabei steht der Werkstoff Stahl in verschiedenen Stärken, Härten und Kombinationen mit anderen Materialien für KIRCHHOFF Automotive nach wie vor an erster Stelle: „Stahl lässt sich zu 100% Prozent wieder verwerten, ist verhältnismäßig günstig und nahezu unbeschränkt haltbar.“, betonte Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding.

Daten und Fakten zur IAA Nutzfahrzeuge 2014

Auf der weltweit wichtigsten Leitmesse für Mobilität, Transport und Logistik zeigten 2.066 Aussteller – 9% mehr als in 2012 – aus 45 Ländern 322 Weltpremieren. Innovation und Internationalität – Kennzeichen, die auf der 65. IAA Nutzfahrzeuge auf knapp 265.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche untrennbar zusammen gehörten. Vernetzung, Effizienz und Flexibilität – diese drei Zukunftsthemen standen auf dieser IAA im Mittelpunkt. Die 1.216 internationalen Aussteller entsprachen einem Anteil von 59% an allen Ausstellern – ein neuer Höchstwert. Mit rund einer Viertelmillion Besuchern lag diese IAA auf dem Durchschnittsniveau der beiden vergangenen IAA Nutzfahrzeuge. Der Fachbesucheranteil betrug 83% und bestätigte damit das sehr hohe Niveau, allein sieben von zehn Fachbesuchern waren Entscheider.

Quelle: VDA (Verband der Automobilindustrie)

Die IAA-Nutzfahrzeuge ist gerade für Zulieferer wie KIRCHHOFF Automotive sehr wichtig. Im Schnitt haben die Zulieferer einen Anteil von 75% an der Entwicklung eines Nutzfahrzeugs. Daher ist es von großer Bedeutung am Puls der Zeit zu bleiben und in Hannover das Gespräch mit den Kunden zu suchen. Etwas, das KIRCHHOFF Automotive gelungen ist. Bereits am ersten Hauptbesuchertag fanden sich Entscheider aus Einkaufs- und Entwicklungsabteilungen der großen Nutzfahrzeughersteller auf dem Stand in Halle 13 ein. Unter anderem besuchte Daimler im Rahmen des globalen Chassis Head Group Treffens mit weltweiten Entwicklern aus diesem Bereich den Stand von KIRCHHOFF Automotive.

Die Impulse und Anregungen, die KIRCHHOFF Automotive im Hinblick auf Leichtbauweise im Nutzfahrzeugsektor durch den Einsatz neuer Materialien und Fügeverfahren geben konnte, hinterließen bei vielen Besuchern einen nachhaltigen Eindruck.

Zusammenfassend war es ein rundum gelungener Messeauftritt mit hohem Wiedererkennungswert.

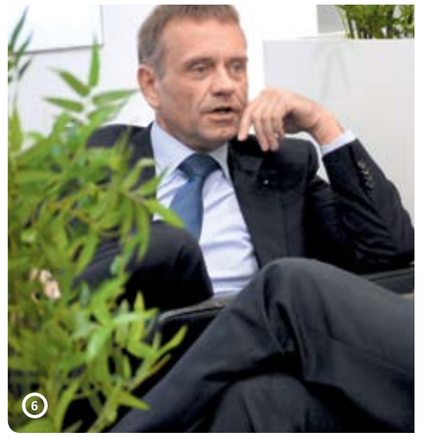
Sabine Boehle

1. Dr. Matthias Heider (links), Bundestagsabgeordneter Kreis Olpe und südlicher Märkischer Kreis, im Gespräch mit Andreas Heine, Leiter Corporate Communication & Marketing bei KIRCHHOFF Automotive. **2.** Chris Anderson, Einkaufsdirektor Daimler Trucks North Amerika (links) im Gespräch mit Volker Tofall, Director Sales Truck KIRCHHOFF Automotive. **3.** Michael Grimm (links), Leiter Einkauf Produktionsmaterial MAN **4**. J. Wolfgang Kirchhoff (links) diskutiert die neuesten Innovationen im Bereich des automobilen Leichtbaus mit VDA Präsident Matthias Wissmann (2.v.r.) und den beiden VDA Geschäftsführern Dr.-Ing. Ulrich Eichhorn (2.v.l.) und Klaus Bräunig (rechts). **5.** J. Wolfgang Kirchhoff (links) erklärt Roland Werner, Staatssekretär für Verkehr im Sächsischen Staatsministerium, am Beispiel des Tunnels für den Audi TT, das von KIRCHHOFF Automotive eingesetzte partielle Presshärten. Mit diesem Verfahren können in einem Arbeitsschritt unterschiedliche Festigkeiten erreicht werden.

TTIP: ein vieldiskutiertes Thema auf der IAA

Das transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP = Transatlantic Trade and Investment Partnership) mit den USA wurde auf der IAA Nutzfahrzeuge lebhaft diskutiert. Anhand von Praxisbeispielen zeigte KIRCHHOFF Automotive Argumente für TTIP auf. So muss z.B. bei einem Cross Car Beam für General Motors eine extra Sicherheitsstrebe eingeplant, getestet und produziert werden, die bei einem europäischen CCB nicht vorgesehen ist. Diese Strebe soll die Verletzungsgefahr verringern, wenn man unangeschnallt in einen Unfall verwickelt wird. Denn in einigen Bundesstaaten der USA gibt es keine Anschnallpflicht.

1. Katherina Reiche, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur im Gespräch mit J. Wolfgang Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und COO KIRCHHOFF Holding (Mitte) und Andreas Heine, Leiter Corporate Communication & Marketing KIRCHHOFF Automotive. **2.** Jan Peter Helmke (links), Leiter Einkauf Metall & Rolling Chassis MAN **3.** Anregungen für Leichtbauweise im Nutzfahrzeugsektor gab Dr. Thorsten Gaitzsch, CTO KIRCHHOFF Automotive (2.v.r.) im Gespräch mit dem Daimler Einkauf (v.l.n.r.) Udo Strzewinski, Senior Manager Chassis Parts, Ante Zorica, Manager Chassis Parts, und Mona Scheffel, Buyer Chassis Parts **4.** Dr. Jan Kroenig (Mitte), Direktor Einkauf Daimler AG im Gesprächstermin mit den beiden KIRCHHOFF Automotive Verantwortlichen Knut Stinn, Key Account Manager Daimler Trucks, und dem Projektleiter Eckhard Rubarth. **5.** Seit Jahren Tradition ist der Besuch der KIRCHHOFF Automotive Auszubildenden auf der IAA Nutzfahrzeuge. Zum Höhepunkt wurde die Schnitzeljagd über die Messe. Über 20 Fragen mussten richtig beantwortet werden um am Ende einen der begehrten Preise zu ergattern. **6.** Ein perfektes Team begleitete den Messeauftritt von KIRCHHOFF Automotive.



1. Gut besucht: der Messestand von KIRCHHOFF Automotive auf der IZB 2014. **2.** Sorgten für eine Rundum-Wohlfühlatmosphäre auf dem Messestand, v.l.n.r.: Sabine Boehle, Monique Pleninger und Jessica Cramer. **3.** Auf einen kurzen Händedruck kamen auch VW Konzernchef, Prof. Dr. Martin Winterkorn (rechts) zusammen mit dem Generalbevollmächtigten der VW AG, Wendelin Göbel (Mitte), vorbei. **4.** Die Delegation VW Konzernbeschaffung Metall beim informativen Rundgang auf dem KIRCHHOFF Automotive Messestand. **5.** Der Leiter Konzernbeschaffung Metall bei VW, Axel Müller, ließ sich von Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding (rechts), die neuesten Innovationen im Bereich der Hybridstrukturfertigung erklären. **6.** Dr. Jochen Brüning, Leiter Konzernbeschaffung Neue Produktanläufe Konzernprojekte VW war einer der ersten Besucher auf dem KIRCHHOFF Automotive Messestand. **7.** Thomas Schwaderer (links), Beschaffung Neue Fahrzeugteile Porsche AG und sein Kollege (Mitte) interessierten sich für partielles Presshärten am Beispiel des Audi TT Tunnels.

Ohne Leichtbau geht nichts mehr…

Das wurde deutlich auf der IZB, der Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg, die vom 14. - 16. Oktober stattfand und als Europas Leitmesse der Automobilzuliefererindustrie gilt. Die Messe genießt mittlerweile großes Ansehen in der internationalen Fachwelt. Mehr als 800 namhafte Zulieferer präsentierten dort ihre Produkte und Innovationen.

Leichtbaukonzepte entwickeln, Energieverbrauch und Emissionen weiter absenken: Dies sind die wesentlichen aktuellen Herausforderungen für die Automobilindustrie. So standen auf dem 90 m² großen Messestand von KIRCHHOFF Automotive gewichts- und crashoptimierte Konstruktionen von Karosseriekomponenten aus Metall/Kunststoff- und Stahl/Aluminium Verbindungen sowie hochmoderne Fertigungs- und Fügeverfahren im Fokus.

Schon am ersten IZB-Tag konnten wir hochrangige Vertreter von VW auf unserem strategisch perfekt positionierten Messestand begrüßen. So besuchte uns bereits vor Öffnung der Messe Dr. Jochen Brüning, Leiter Beschaffung neue Produktanläufe und Konzernprojekte VW. Die VW Delegation Konzernbeschaffung Metall mit ihrem Leiter Axel Müller, ließ sich von Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding, die neuesten Innovationen im Bereich der Hybridstrukturfertigung erklären. Auch VW Konzernchef, Prof. Dr. Martin Winterkorn, kam bei seinem Messerundgang zusammen mit Wendelin Göbel, dem Generalbevollmächtigten der VW AG, auf einen kurzen Händedruck vorbei.

Für zwei Produkte und damit auch zwei komplett unterschiedliche Fertigungsverfahren interessierten sich die zahlreichen Besucher auf unserem Messestand besonders. So können beim Tunnel für den Audi TT durch partielles Presshärten maßgeschneiderte Bauteileigenschaften erreicht werden. Dieses Verfahren ermöglicht auch eine gewichts- und crashoptimierte Konstruktion von Karosseriekomponenten wie z. B. A- und B-Säulen.

Das zweite Produkt, das immer wieder Fachdiskussionen hervorruft, ist ein sogenannter integraler Stoßfänger, der zeigt, dass Leichtbau nicht zwingend teurer sein muss. Der Prototyp wurde bei KIRCHHOFF Automotive entwickelt und besteht aus einem einzigen tiefgezogenen Stahlteil. Dabei wurden die Funktionen von Crashboxen und Grundplatten in das Bauteil integriert. Die Vorteile, die sich daraus ergeben sind Kosten- und Gewichtsersparnis (pro Teil 20% weniger Gewicht) und ein vereinfachter einstufiger Herstellungsprozess.

Fazit nach drei Tagen IZB: eine gelungene Messe mit vielen Besuchern und spannenden Fachgesprächen.

Sabine Boehle

IZB 2014: Mehr Aussteller, mehr Internationalität, mehr Weltpremieren

Über 800 Aussteller, 29 Nationen, 30 Weltneuheiten, das sind beeindruckende Zahlen der 8. Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg. Auf 36.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche im Allerpark und den messebegleitenden Foren, Fachveranstaltungen und Kongressen vermittelte die IZB 2014 ein umfassendes Bild der automobilen Wertschöpfungskette. Rund 51.000 internationale Besucher nutzten diese Voraussetzungen zum erfolgreichen Netzwerken.

Auf einem guten Weg

Für KIRCHHOFF Automotive am Standort Polen ist 2014 ein ganz besonderes Jahr: Das Unternehmen ist nun schon seit 15 Jahren erfolgreich in diesem Land tätig – ein Grund zum Feiern. Und auch der nächste Schritt in die Zukunft ist bereits gemacht.

Beim Spatenstich für das neue Presswerk in Mielec v.l.n.r.: Małgorzata Chomycz-Śmigielska, Vorsitzende der Woiwodschaft Karpatenvorland | Krystyna Skowrońska, Abgeordnete des polnischen Parlaments | Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff, Vorsitzender des Beirates und Gesellschafterkreises der KIRCHHOFF Gruppe | Ryszard Muzyczka, zweiter Vorstandsvorsitzender von KIRCHHOFF Automotive in Polen | Władysław Ortyl, Obmann der Woiwodschaft Karpatenvorland | J. Wolfgang Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und COO KIRCHHOFF Holding | Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter & CEO KIRCHHOFF Holding

Gratulation zum 15. Jahrestag von KIRCHHOFF Automotive in Polen beim feierlichen Empfang: v.l.n.r.: Arndt G.Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter & CEO KIRCHHOFF Holding | Dr. Johannes F. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter & CEO KIRCHHOFF GmbH & Co. KG | Janusz Chodorowski, Bürgermeister der Stadt Mielec | Dr.-Ing. Jochen F. Kirchhoff, Vorsitzender des Beirates und Gesellschafterkreises der KIRCHHOFF Gruppe | Janusz Soboń, Vorstandsvorsitzender von KIRCHHOFF Automotive in Polen & CSO KIRCHHOFF Automotive | J. Wolfgang Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und COO KIRCHHOFF Holding

Über die Erfolgsgeschichte der 15-jährigen Geschäftstätigkeit in Polen, die in der Jubiläumsfeier am 27. Juni ihren vorläufigen Höhepunkt fand, wurde bereits in der letzten Ausgabe von K>MOBIL berichtet. Für alle Beschäftigten war es eine große Ehre, nicht nur Mitglieder der Familie Kirchhoff sowie Kolleginnen und Kollegen von verschiedenen Standorten weltweit zu begrüßen, sondern auch Vertreter der Kunden und der lokalen Behörden. Unter ihnen waren u. a. auch Arkadiusz Bąk, Stabschef des Vize-Premierministers und Minister des Landwirtschaftskabinetts, Małgorzata Chomycz-Śmigielska, Woiwode der Woiwodschaft Karpatenvorland und die Präsidenten der Sonderwirtschaftszonen in Mielec und Gliwice, Mariusz Błędowski und Piotr Wojaczek.

Eigens zu diesem Anlass wurde ein Imagefilm produziert und Vertretern der nationalen, internationalen und lokalen Medien präsentiert. Ergänzt durch eine Präsentation von Janusz Soboń, wird in diesem Film die Entwicklung der Werke in Polen nachgezeichnet.

Eine ganz besondere Ehre wurde über 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus verschiedenen Abteilungen und Positionen zuteil: Sie erhielten den vom polnischen Staatspräsidenten gewährten Orden für besondere Verdienste und lange Dienste (Order of Merit and Long Service). Diese Orden werden unabhängig vom Arbeitgeber für 15- (Bronze), 20- (Silber) oder 30-jährige (Gold) Diensttätigkeit verliehen. Alle geehrten Personen arbeiten bereits seit der Gründung des Werks vor 15 Jahren für KIRCHHOFF Automotive in Polen. Sie haben einen großen Anteil am Wachstum und dem Erfolg des Unternehmens.

In seiner Rede stellte Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding, die Entwicklung nach 25 Jahren Frieden in den ehemaligen RGW-Staaten* heraus. Er sei stolz, dass die Gruppe kontinuierlich in Ausstattung, Technologien und Gebäude in Polen investiert habe, insgesamt fast 200 MEUR. Die Entwicklung in Polen sei für andere osteuropäische Staaten ein leuchtendes Beispiel dafür, wie dieser Weg gelingen könne.

Bei einer Führung durch das Werk in Mielec zeigten sich die Gäste von den effektiven Produktionsabläufen sehr beeindruckt. Seit drei Jahren wird hier das Produktionssystem von KIRCHHOFF Automotive (KAPS) erfolgreich eingesetzt.

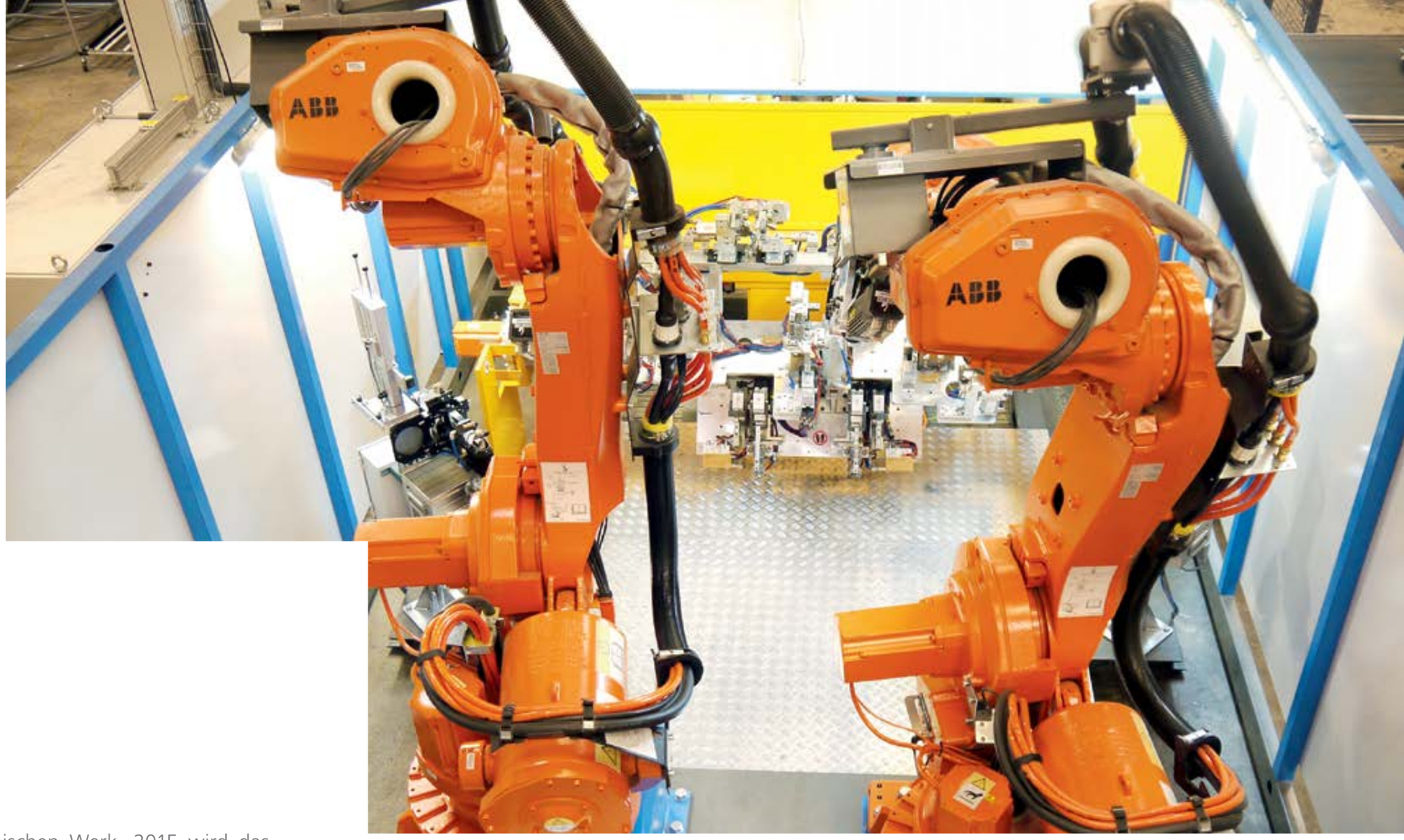
Ein besonderer, zukunftsweisender Moment war der symbolische Spatenstich von Dr. Jochen F. Kirchhoff, Ryszard Muzyczka und örtlichen Politikern für das neueste Bauprojekt der polnischen Werke: den Bau eines Presswerks in Mielec mit einer neuen 1.000 t Transferpresse. Eine Investition in die weitere positive Entwicklung von KIRCHHOFF Automotive in Polen.

Janusz Soboń

***RGW = Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe**

1949-1991, Mitgliedsstaaten:
Albanien, Bulgarien, Polen, Rumänien, UdSSR, Ungarn, Mongolische Volksrepublik, Tschechoslowakei, DDR, Kuba, Nordkorea (Beobachter), Vietnam

Małgorzata Chomycz-Śmigielska, Vorsitzende der Woiwodschaft Karpatenvorland, zeichnet Grzegorz Leśniak, Meister Werkzeugbau KIRCHHOFF Automotive in Polen, für seine langjährigen Dienste mit der Verdienstmedaille aus.



Links: Teile für den Opel Mokka im virtuellen Fahrzeug. **Rechts:** Für die Herstellung der Opel Mokka Teile wurden zwei neue Roboterschweißzellen beschafft.

Gestärkt aus der Krise

Eine positive Entwicklung zeigt sich in unserem spanischen Werk. 2015 wird das Produktportfolio deutlich breiter sein: Neun Baugruppen für den neuen Opel Mokka sind geplant, außerdem Stoßfängersysteme, Cross Car Beams, Radkästen, Verstärkungen und weitere Produkte für die Kunden Ford, GM und Mercedes-Benz.

Alle Produkte werden hauptsächlich mit den Verfahren MAG- und Punktschweißen, Versiegeln, Schrauben, Nieten und Clinchen hergestellt. Das machte grundlegende Veränderungen erforderlich: Ein halbes Dutzend Roboterschweißzellen sind nun anders angeordnet, die Produktions- und Lagerhalle wurden gemäß den Lean-Prinzipien umgestaltet, um eine höhere Effizienz zu erreichen. Ein Glasfasernetz, verbunden mit einem Zentralrechner, überwacht alle Maschinen und ermöglicht im Bedarfsfall ein schnelles Eingreifen, auch ferngesteuert. Für die Herstellung der Opel Mokka Teile wurden zwei Roboterschweißzellen und eine Anlage zur Anbringung der Muttern beschafft.

Um die neu installierten, modernen Anlagen bedienen zu können, wurden die Beschäftigten in Figueruelas in den Bereichen Schweißen, Roboterprogrammierung und Maschinenüberwachung weitergebildet. Mit sehr positivem Effekt: 1.061 Tage sind bisher ohne Zwischenfall verlaufen.

Darüber hinaus wurde dem Werk die höchste Auszeichnung von General Motors, der GME Supplier Quality Excellence Award für beste qualitative Leistungen verliehen (siehe auch Seite 56).

In einigen Kulturen gibt es ein Wort für Krise und Chance. So könnte man auch die Entwicklung bei KIRCHHOFF Automotive in Spanien während der letzten drei Jahre beschreiben. Die Herausforderungen der Krise haben geholfen, Schwächen zu erkennen und Stärken gezielt auszubauen. Eine gute Basis um die Chancen der Gegenwart und Zukunft zu ergreifen.

Miguel A. Tena

Links: Opel Mokka **Rechts:** Ford Mondeo

Liam Cummins (rechts), verantwortlich für den Vertrieb in Großbritannien und John Smyth, Geschäftsführer Finanzen bei KIRCHHOFF Automotive in Irland auf der „Meet the Buyer" Ausstellung in London im Juni 2014.

Die Chance für Irland: britischer Automobilsektor auf Wachstumskurs

Prognosen zufolge wird die britische Kraftfahrzeugproduktion während der nächsten drei Jahre um 33% auf über zwei Millionen Autos steigen. Damit ist sie der drittgrößte Autohersteller in Europa und rangiert auf Platz elf weltweit. Anlass für KIRCHHOFF Automotive in Irland seine Wachstumschancen in diesem Markt zu sondieren.

KIRCHHOFF Automotive in Irland setzt weiterhin auf seine Kernkompetenzen aus Praxiserfahrung und Flexibilität und konnte in diesem Zusammenhang ein Auftragspaket in Höhe von zwei MEUR pro Jahr für den neuen Opel Astra mit Produktionsstart in 2015 sichern. Dieses Fahrzeug wird unter anderem auch in Ellesmere Port, UK, gebaut. Zudem strebt das Werk weitere Effizienssteigerungen an. Diese sollen mit Unterstützung von KAPS (KIRCHHOFF Automotive Production System) durch Verschlankung der Produktionsabläufe erreicht werden. Sean McDermott, Geschäftsführer von KIRCHHOFF Automotive in Irland ist überzeugt: „dass nun der richtige Zeitpunkt gekommen ist, einen erfolgreichen strategischen Einstieg in den zukunftsträchtigen britischen Markt – unseren nächstgelegenen Kunden im Bereich Automobilherstellung – zu schaffen."

Großbritannien ist zurzeit der drittgrößte Automobilhersteller in Europa (hinter Deutschland und Spanien) und der elftgrößte weltweit. Die Produktionsmenge steigt kontinuierlich und Prognosen zufolge wird die Anzahl der in Großbritannien hergestellten Fahrzeuge innerhalb der kommenden drei Jahre um 33% auf voraussichtlich über zwei Millionen Fahrzeuge bis 2017 ansteigen. Dies ist aber nur die eine Seite der Medaille. Erstaunlicherweise wird lediglich ein Drittel aller für das Endprodukt, also das fertige Fahrzeug, benötigten Komponenten in Großbritannien hergestellt. Wenn man diese Zahlen mit den Gegebenheiten in Deutschland vergleicht, wo zwei Drittel der Komponenten fertiger Fahrzeuge vor Ort hergestellt werden, dann wird deutlich, welches enorme Potenzial im britischen Automobilsektor liegt.

KIRCHHOFF Automotive möchte seine Wachstumschancen optimal nutzen und seine Lieferkette sowie den Service für die derzeitigen Kunden in Großbritannien weiter optimieren. Dazu beriet sich das Unternehmen, unterstützt durch den KIRCHHOFF Automotive Chief Strategy Officer Janusz Sobon, u.a. mit der Automotive Investment Organisation (AIO), einer Regierungsorganisation, deren Aufgabe die Weiterentwicklung des Automobilsektors in Großbritannien ist. Zudem wurde John Smyth, Geschäftsführer Finanzen von KIRCHHOFF Automotive Irland die Ehre zuteil, an einem Essen im renommierten Royal Automobile Club (RAC) in der Londoner Pall Mall teilzunehmen, wo er Einkäufer von Nissan und Jaguar Land Rover (JLR) kennenlernte.

Die AIO hat den Automobilzulieferer auch zu „Meet the Buyer" eingeladen, einer Veranstaltung, die im Juni auf dem Londoner Messegelände ExCeL stattfand. Liam Cummins, Repräsentant für Großbritannien und John Smyth nutzten diese Gelegenheit. Um den Namen und die Marke KIRCHHOFF Automotive zu promoten und auch, um Menschen und Unternehmen zu treffen, die im britischen Automobilsektor aktiv sind, waren sie auf der Messe mit einem Stand vertreten. „Bisher waren die Reaktionen in Großbritannien von allen Seiten überwältigend positiv. Besonders die Unterstützung durch die AIO war unglaublich wertvoll beim Knüpfen von Kontakten und der Ermittlung von Chancen zur Stärkung und Ausweitung unseres Geschäfts in Irland in den kommenden Jahren", berichtet John Smyth und blickt in eine positive Zukunft für KIRCHHOFF Automotive in Irland.

John Smyth

Britische Fahrzeugherstellung in speziell ausgewählten Jahren inkl. Prognosen 2014 bis 2017

Wiederbelebung des britischen Automobilmarktes

Während der letzten Jahre verzeichnete die britische Automobilproduktion starke Zuwächse und Experten gehen davon aus, dass die Stückzahlen das britische Allzeithoch aus dem Jahr 1972 übertreffen werden. Industrie und Automobilherstellung im Besonderen sind eine wichtige Basis für das Wachstum und den Erfolg der Wirtschaft. Der Aufschwung im britischen Automobilmarkt wurde durch ein von der britischen Regierung und der Automobilindustrie erarbeitetes Konzept begünstigt. Der bürokratische Aufwand wurde verringert und Markteintrittsbarrieren beseitigt. Gleichzeitig investierte man in neue Technologien und schaffte ein positives Wachstumsumfeld für Unternehmen.

Gleiches Konzept mit optimierter Technik

1979 begann die unvergleichliche Erfolgsgeschichte eines außergewöhnlichen Fahrzeuges und damit auch die der Längsträgerfertigung bei KIRCHHOFF Automotive in Iserlohn — wir berichteten in der Sommerausgabe der K>MOBIL. Seit Oktober ist nun in Iserlohn eine neue Schweißanlage für die Längsträgerfertigung für das Mercedes-Benz G-Modell in Betrieb.

Nach der erfolgreichen Vor-Abnahme bei der Lewa in Attendorn, ist die Anlage Mitte August demontiert und nach Iserlohn verlagert worden um schließlich Ende September wieder in Betrieb genommen zu werden.

Technisch unterscheidet sich die neue Anlage erheblich von der existierenden. Wobei das grundsätzliche Fertigungskonzept ähnlich ist. Im ersten Schritt werden zunächst die Stegbleche und Verstärkungsbleche in die Halbschale eingeschweißt. Danach werden die beiden Halbschalen geheftet. Anschließend erfolgt das Ausschweißen der Längsnähte und zum Schluss das Verpacken.

Das neue Konzept unterscheidet sich von dem alten vor allem durch einen weitaus höheren Automatisierungsgrad. So werden im ersten Schritt die Stegbleche automatisiert durch Handlingsroboter positioniert und durch einen Schweißroboter verschweißt. Auch das Ausschweißen der Längsnähte übernehmen Roboter, die hängend an einer verfahrbaren Portalstation montiert sind. Die Nahtführung erfolgt durch ein optisches, und nicht mehr, wie bei der alten Anlage, durch ein taktiles System.

Vollständig optimiert ist auch das Spannsystem innerhalb der Schweißvorrichtungen.

Über hydraulische Hub-/Senkspanner und in Längsrichtung verstellbare Hydraulikzylinder wird eine größtmögliche Maßhaltigkeit gewährleistet.

Wenn im Laufe des nächsten Jahres alle Längsträgervarianten auf der neuen Anlage eingefahren sind, geht die alte Anlage nach 35 Jahren „Dienstzeit“ in den wohlverdienten „Ruhestand“.

Frank Buchholzki

Links: Ausschweißen der Längsnähte **Rechts:** Einschweißen von Stegblechen und Verstärkungen in die Halbschale

Milkrun: ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Craiova ist eines der ersten JIT-Werke, bei denen das Milkrun-Konzept von Anfang an erfolgreich eingeführt wurde. Im Produktionsbereich wird die Materialversorgung ausschließlich mithilfe von Milkrun sichergestellt, der Einsatz von Gabelstaplern erfolgt nur in der Logistik.

Nachdem zwei Jahre lang Erfahrungen mit dem Tool gesammelt wurden, war der logische nächste Schritt die Durchführung eines KAPS Workshops mit dem Schwerpunkt auf der Verbesserung des Milkrun-Systems im Werk Craiova. Zuvor sammelten Kolleginnen und Kollegen aus Logistik und Fertigung Daten über den Milkrun von Fertigerzeugnissen und von eingehenden Materialien. Die **Ziele** des Workshops lagen in der Verringerung der Leerläufe, der Steigerung der Containeranzahl pro Durchlauf und in einer standardisierten Taktzeit für den Milkrun von Fertigerzeugnissen. Für den Milkrun eingehender Materialien sollte der Takt optimiert werden.

Die **Ergebnisse** haben sich bezahlt gemacht: Die Anstrengung und das Engagement des Teams führten zu Verbesserungen in beiden Bereichen:

Vorher:
- Vier Durchläufe pro Schicht für eingehende Waren
- 1,8 Container pro Durchlauf für Fertigerzeugnisse

Nachher:
- Zwei Durchläufe pro Schicht für ein gehende Waren
- 3,3 Container pro Durchlauf für Fertigerzeugnisse
- Höhere Verkehrssicherheit
- Geringeres Risiko von Engpässen

Nach einigen Probeläufen zeigte sich, dass die positiven Ergebnisse nachhaltig waren. So wurde der neue Standard akzeptiert und eingeführt.

„Ich wusste, dass es Verbesserungspotenzial gab, doch was am Ende des zweiwöchigen Workshops herauskam, hat mich wirklich beeindruckt.

Herzlichen Glückwunsch an das Team für seine Bemühungen, seine Motivation und sein Engagement. Gute Arbeit!“, sagte Gabriel Porojan, Geschäftsführer in Craiova.

Mit den Erfahrungen, die das Werk Craiova auch weiterhin mit Milkrun macht, wird es zum KAPS Milkrun Tool beitragen. So können alle Werke von diesem wertvollen System zur Optimierung der getakteten Logistik profitieren.

Raluca Paun

Oben: Ein Milkrun-Zug in unserem Werk in Craiova **Unten:** Ein erfolgreiches Team, v.l.n.r.: Emil Budrugeac, Milkrun Betreiber | Onut Dodea, Produktionsfachkraft | Raluca Paun, KAPS Expertin | Constantin Cioana, Lagerleiter für Fertigerzeugnisse | Bogdan Ripeanu, Logistikplaner

Info

Das Milkrun System oder Milchflaschenkonzept ist ein Konzept der Beschaffungslogistik und Distributionslogistik, um Material bedarfsgerecht innerbetrieblich oder außerbetrieblich bereitzustellen. Das Konzept beruht der Grundidee, dass nur das Material in der Menge wieder aufgefüllt wird, wie es verbraucht worden ist. Die Losgröße wird hierzu einmalig festgelegt und gegebenenfalls durch Signalkarten gesteuert.

Konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit kennzeichnete den gelungenen Ideenworkshop von Daimler Trucks und KIRCHHOFF Automotive.

Gelungene Zusammenarbeit

Daimler Trucks und KIRCHHOFF Automotive erarbeiten gemeinsam Einsparungspotenziale in einem dreitägigen Ideenworkshop.

Permanente Kostenoptimierung ist der Schlüssel für eine langfristige Zusammenarbeit zwischen Zulieferer und OEM. Zu diesem Zweck fand ein Supplier Idea Generation (SIG) Workshop in Iserlohn statt, der nach drei Tagen mit vielen positiven Impulsen erfolgreich endete.

Im Rahmen des Workshops erarbeiteten die Teams von Daimler Trucks und KIRCHHOFF Automotive gemeinsam über 30 Ideen. Diese sollen nun auf ihre Realisierungsmöglichkeiten überprüft und bei positiver Beurteilung schnellstmöglich umgesetzt werden. Die Teams bestehend aus Einkauf, Entwicklung, Lieferantenmanagement und Kostenplanung (kundenseitig) sowie Vertrieb, Produktionsleitung, Engineering und Controlling (KIRCHHOFF Automotive) analysierten insgesamt 15 Bauteile aus 3 Produktgruppen.

Besonders hervorzuheben ist die konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit auch in diesem Projekt, die beide Unternehmen bereits seit vielen Jahren verbindet.

Knut Stinn

Verbindungsblech Fahrerhaus für Daimler Trucks

Innovationen und Networking in China

Im Sommer 2014 nahm KIRCHHOFF Automotive am Commercial Vehicle Summit in Xi'an teil und stellte dort im Rahmen einer Präsentation seine Ideen zum Thema Leichtbau im Nutzfahrzeugbereich einem breiten Publikum vor.

Der 7. China Commercial Vehicle Summit fand in Xi'an, der Heimat der berühmten Terrakotta-Armee, in der Provinz Shaanxi in Zentralchina statt, rund 1.400 km nordwestlich von Shanghai. Die Schwerpunktthemen der Konferenz waren Fahrzeugsicherheit, Leichtbautechnologie und Energieeinsparung bei modernen Nutzfahrzeugen. Insgesamt nahmen 120 Personen teil, darunter Vertreter zahlreicher in Xi'an ansässiger Unternehmen und der lokalen Regierung sowie verschiedener Nutzfahrzeug-Hersteller (wie z. B. Beiben, FAW, Comau, Dongfeng Commercial Vehicle, GACHINO, JAC, JMC, Navistar, Shan'xi Group) als auch diverser Zulieferer aus der Automobilbranche.

KIRCHHOFF Automotive nutzte diese Konferenz dazu, für den Einsatz der Leichtbautechnologie bei der Entwicklung von Nutzfahrzeugstrukturen zu werben. Dr. Thorsten Gaitzsch, Chief Technology Officer und Geschäftsführer von KIRCHHOFF Automotive, war einer der 22 Referenten. In seinem Vortrag über die Entwicklung komplexer Hybridstrukturen für Rohkarosserie und Fahrwerk stellte er Erfahrung und Know-how von KIRCHHOFF Automotive beim Einsatz neuer Materialien und Fügeverfahren heraus.

Es gibt im Wesentlichen zwei Möglichkeiten um Gewichtsverbesserungen zu erzielen: Prozess- und Produktoptimierung. Zur Prozessoptimierung wendet KIRCHHOFF Automotive neben anderen Verfahren vorrangig Warmumformung und (Remote-) Laserschweißen an. Durch die Warmumformtechnologie kann das Gewicht der Komponenten um bis zu 50 % reduziert werden.

Dr. Thorsten Gaitzsch, CTO von KIRCHHOFF Automotive, auf dem Commercial Vehicle Summit im Juli 2014 in Xi'an.

Eine Produktoptimierung kann durch die Verwendung von flexibel gewalzten Platinen und Rohren, die Anpassung des Komponentendesigns, die Verwendung von Hybridstrukturen (beispielsweise Metall und Kunststoffe) sowie die Verarbeitung von Leichtbaumaterialien oder hoch festen Stählen erreicht werden. Aufgrund seiner hohen Kompetenz und langjährigen Erfahrung im Entwicklungsbereich ist KIRCHHOFF Automotive in der Lage, das Design eines Bauteils so zu optimieren, dass nicht nur eine Gewichts- sondern auch eine Kostenreduzierung erzielt wird. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Zulieferer in der Entwicklungsphase wird dabei immer wichtiger und notwendiger.

Auch wenn neue Leichtbaumaterialien, wie beispielsweise Karbon, außerordentlich teuer sind, so bieten sie aber im Vergleich zu Stahl zahlreiche Vorteile. Dazu zählen beispielsweise eine sehr viel höhere Formbarkeit oder die Einsparung einer zusätzlichen KTL-Beschichtung. Daraus resultieren wiederum Kostenersparnisse und Gewichtsreduzierung. Zurzeit legt die Nutzfahrzeugindustrie in China den Schwerpunkt vor allem auf Kraftstoffeffizienz und Emissionskontrolle. Deshalb wurde die Idee, Lkw Strukturen durch den Einsatz der Leichtbautechnologie leichter zu machen, sehr positiv aufgenommen. Fast alle „Lessons learned" und Erfahrungswerte aus dem Pkw-Bereich sind leicht auf den Nutzfahrzeugsektor übertragbar, um das große Optimierungspotenzial in Produktion und Prozessen zu nutzen. Dabei sind Zulieferer starke, kompetente Partner mit exzellentem Know-how, von dem die OEMs profitieren können.

Auf der Konferenz wurde ein umfassendes Bild der technischen Anforderungen der Nutzfahrzeugindustrie vermittelt, und darüber hinaus bot sie eine ausgezeichnete Gelegenheit für Networking.

Simon Stephan

Links: Footprint KIRCHHOFF Automotive in Asien **Rechts:** Die Terrakotta-Armee in Xi'an

Links: Das Team von KIRCHHOFF Automotive in Spanien mit dem GM Supplier Excellence Award. **Rechts:** Freude über die Auszeichnung von PSA Peugeot Citroën für das „beste Werk 2013“ bei den Beschäftigen von KIRCHHOFF Automotive in Portugal.

Sechsmal beste Bewertungen

Drei KIRCHHOFF Automotive Werke in Europa und zwei Werke in Kanada haben den General Motors Supplier Quality Excellence Award erhalten: Figueruelas/Spanien, Gliwice/Polen, Letterkenny/Irland, Richmond Hill/Kanada und North York/Kanada. Die portugiesischen Standorte Ovar und Cucujães sind stolz auf die Auszeichnung mit dem PSA Award.

Den GM Supplier Quality Excellence Award erhalten Lieferanten, die in den letzten zwölf Monaten höchste qualitative Leistungen erbracht haben. Gemessen wird ihre Leistung an 13 Kriterien, z. B. reibungsloser Produktionsablauf, pünktliche Lieferung hochqualitativer Produkte und Innovationskraft.

Stefan Leitzgen, Chief Operating Officer KIRCHHOFF Automotive, gratulierte den Beschäftigten herzlich zu dieser bedeutenden Auszeichnung. „Sie und Ihre Teams haben hart gearbeitet, um General Motors (Europe) ausgezeichnete Qualität und perfekten Service zu bieten. Mit dieser Leistung haben Sie die beste Grundlage geschaffen für unsere zukünftigen Geschäftsbeziehungen mit General Motors.“

Die kanadischen Werke North York und Richmond Hill erhielten die Auszeichnung dieses Jahr zum dritten Mal in Folge. Nur 80 Lieferanten in den USA und Kanada haben das bisher geschafft. Diese besondere Leistung honorierte Sheri Hickock, Global Supplier Quality & Development General Motors mit den Worten: „Jedes Produkt ist etwas Besonderes für unsere Kunden. Wir danken Ihnen, denn Sie stellen sicher, dass das Auto, das unsere Kunden kaufen, alle Erwartungen erfüllt und sogar übertreffen kann. Partner wie Sie machen diesen Weg spannend und lohnenswert.“

Auch PSA Peugeot Citroën zeichnete weltweit 96 Werke für exzellente Qualität der gelieferten Produkte aus. Den erstmals vergebenen Preis für das “beste Werk 2013” erhielten auch unsere portugiesischen Kolleginnen und Kollegen in Paris von Carlos Tavares und Yannick Bézard von PSA.

Seit 2012 arbeiten die portugiesischen Werke direkt mit PSA zusammen. Damals fertigten sie 21 Teile für den Citroën C-Elysée / Peugeot 301.

Für den neuen Citroën C3 Picasso stellt KIRCHHOFF Automotive in Portugal einen Cross Car Beam her und baut damit die Kooperation weiter aus.

Diese Auszeichnungen sind für KIRCHHOFF Automotive eine weitere Motivation, seinen Kunden auch zukünftig exzellente Qualität zu liefern.

Eva Rademacher

Bei der Verleihung des General Motors Supplier Quality Excellence Awards, v.l.n.r.: Randall Pappal (GM), Peter van Schaik (President Van-Rob), Lucian Maduta (Werksleiter Van-Rob), Girish Patel (Qualitätsleitung Van-Rob), Sheri Hickok (GM) und Deepak Prasher (Werksleitung Van-Rob).

In sicherem Fahrwasser

Am 13.08.2014 saßen alle im selben Boot: Unsere Auszubildenden starteten ihre Berufsausbildung mit einem Kennenlernen im Rahmen einer Ruderregatta auf dem Biggesee. Insgesamt werden 21 Azubis in sieben verschiedenen Berufsbildern an den Standorten Attendorn, Iserlohn und Hagen in den nächsten drei Jahren von uns ausgebildet.

Neben erlebnispädagogischen Elementen stand wie immer auch die Vermittlung wichtiger unternehmensspezifischer Informationen und Erwartungen an den drei Tagen im Vordergrund.

Der erste Tag begann abenteuerreich: Nach einer kurzen Kennenlernübung ging es mit dem Bus zum Gelände des Ruderclubs des CJD in Olpe-Kirchesohl. Hier bildeten unsere Auszubildenden Teams, um gegeneinander im Rahmen einer Schnitzeljagd auf dem See anzutreten. Wissen über die Region sowie Geschicklichkeit und Ideenreichtum waren gefragt. Spannend für alle war, dass auch die Ausbilder mit im Boot saßen. Eine gute Möglichkeit sich „spielerisch" kennenzulernen. Eine weitere Aufgabe bestand darin Fragen an den „Boss" vorzubereiten: Ein Überraschungsgast aus der Geschäftsführung war für den zweiten Tag angekündigt.

Der folgende Tag war Informationen und der persönlichen Vorbereitung auf die Ausbildungszeit gewidmet. Dazu zählen insbesondere der Umgang mit Stress und der eigenen Gesundheit und das „Lernen zu lernen". Dieser immer wichtiger werdende Bestandteil wurde neu in das Programm aufgenommen. Am Nachmittag kam dann der Überraschungsgast. Dr. Thorsten Gaitzsch, Chief Technology Officer von KIRCHHOFF Automotive, stellte sich mutig den Fragen der Auszubildenden. Den der Lokalität entsprechenden ritterlichen Abschluss bildete abends das „Burgherren und Burgherrinnen-Grillen" auf der Burg Bilstein.

Am letzten Tag beschäftigten sich die jungen Menschen mit den verschiedenen Ausbildungsberufen, die sie bei KIRCHHOFF Automotive erlernen würden. Gegenseitig präsentierte man sich mit Unterstützung der Ausbilder die jeweiligen Berufe und erarbeitete sich Merkmale, die jeden Ausbildungsberuf ausmachen. Ergänzende Informationen vom Betriebsrat rundeten den von den begeisterten Auszubildenden als „kleine Klassenfahrt" betitelten Workshop ab.

KIRCHHOFF Automotive wünscht allen „Neuen" eine spannende und erfolgreiche Ausbildungszeit, die mehr ist als ‚nur' einen Ausbildungsberuf zu lernen.

Tatjana Schutte

Oben: Sie freuen sich auf drei lehrreiche Jahre: Vordere Reihe v.l.n.r.: Furkan Emre Kazan, Atakhan Serter, Jannik Lübke, Moritz Stellmacher, Francesco Fidone, Miki Milicevic | Mittlere Reihe v.l.n.r.: Tatjana Schutte, Jannik Hesener, David Beckmann, Daniel Bolte, Alex Knaub, Deniz Birsen Atas, Chiara Floridia, Annika Gubba, Celina Helmrich, Andre Emery | Hintere Reihe v.l.n.r.: Patrick Opolny, Lukas Fricke, Jannik Montenbruck, Patrick Fahl, Felicia Jasmin Lange, Lisa Terlaak **Unten:** Rudern beim CJD in Olpe

KIRCHHOFF
MOBILITY

AUTOS NACH MAß – für Menschen mit Handycap.

60-69

Auf Empfehlung von Mercedes-Benz

Jelschen erhält den exklusiven Status VanPartner, den nur geprüfte Umbauhersteller, die den speziellen Anforderungen von Mercedes-Benz gerecht werden, erhalten. Als „VanPartner by Mercedes-Benz“ wird Jelschen künftig von Mercedes-Benz Verkäufern für Umbaugeschäfte empfohlen.

Seit Frühjahr 2014 arbeitet die Jelschen GmbH daran, die erfolgreiche Beziehung zu Mercedes-Benz weiter zu intensivieren. Dazu wurde ein Antrag auf Durchführung eines speziellen Bewertungsprozesses gestellt. Ziel war die Aufnahme in das Partnerprogramm „VanPartner“ gestellt. Das Aufbauhersteller-Management von Mercedes-Benz Vans bietet damit ein auf einheitlichen Standards aufgebautes Auswahl-Verfahren als höchste Stufe der Zusammenarbeit an.

Ende Juli 2014 erhielt die Jelschen GmbH die positive Mitteilung, dass sie rückwirkend ab Januar 2014 zum VanPartner by Mercedes-Benz ernannt wurde und hierfür ein entsprechendes Zertifikat erhält. Für das Unternehmen aus Bad Zwischenahn eine große Freude und Ansporn zugleich!

Der Mercedes-Benz Citan. Ein Fahrzeug mit vielen Möglichkeiten.

Fahrzeug-Umrüster, die beispielsweise den Mercedes-Benz Citan als Basis für den rollstuhlgerechten Umbau mit abgesenktem Boden nutzen möchten und dafür von Mercedes-Benz Vans die Erlaubnis haben, sind handverlesen. Es müssen genau vorgegebene Kriterien erfüllt sein. Fahrzeuge mit dem Stern haben ein exklusives Image. Mit der Zertifizierung als VanPartner by Mercedes-Benz erfüllt Jelschen die hohen Anforderungen an Qualität, Vertrieb und Service. Alle Umbauten müssen streng nach Aufbaurichtlinie gefertigt werden und über eine sogenannte UBB (Unbedenklichkeitsbescheinigung) verfügen. Diese hatte Jelschen bereits Ende 2013 erhalten.

Gleichzeitig eröffnet Mercedes-Benz Vans eine gemeinsame Vermarktungsmöglichkeit mit ausgewählten Umbauherstellern. Kunden und Mercedes-Benz-Verkäufer haben direkten Zugang zu Produktlösungen und Mitarbeitern im Partnerunternehmen. Als „VanPartner by Mercedes-Benz“ wird Jelschen künftig von Mercedes-Benz Verkäufern für Umbaugeschäfte empfohlen.

Um transparent aufzuzeigen, wer die Anforderungen erfüllt, veröffentlicht der Stuttgarter Automobilhersteller die qualifizierten Auf- und Umbaupartner im Internet unter www.vanpartner.com. Hier können die eigenen Produkte, Ansprechpartner und Firmeninformationen veröffentlicht werden. Die Inter-

Auffahrrampe für Rollstuhlfahrer

Durch die nachträglich fest eingebauten Einzelsitze besteht die Möglichkeit, bis zu vier Personen und einen Rollstuhl zu befördern. Der Vorteil hierbei: eine Betreuung der Rollstuhlperson ist während der Fahrt möglich.

Links: Rollstuhlgerechter Umbau beim Opel Vivaro: die seitliche Rollstuhlhebebühne. **Rechts:** Das Team von Haueter in der Schweiz (v.l.n.r.): Catherine Junker, Petra Zingg, Marino Bernasconi, Michael Marti, Peter Grossenbacher, Jeremy Buchmann, Pascal Fossa

netplattform bietet einen schnellen und detaillierten Überblick der geprüften Hersteller von Mercedes-Benz. Kunden können dort mittels einer Suchmaske nach gewünschten Umbauprodukten selektieren. Als Kriterien stehen die Umbauart, die Fahrzeugklasse, die Suche nach Umrüster oder eine komfortable Umkreissuche zur Verfügung. Durch Kombination dieser Kriterien kann das Ergebnis detaillierter gefiltert werden. Eine visuelle Anzeige der Standorte in einer Google-Map ermöglicht zudem ein schnelleres Auffinden.

Der Bekanntheitsgrad von Jelschen-Umbauten und die gemeinsamen Vertriebschancen lassen sich somit weiter steigern. Darüber hinaus werden VanPartner zu besonderen Informations- und Qualifikationsveranstaltungen eingeladen. Im Rahmen von Workshops besteht die Möglichkeit zur frühen Kenntnis- und Einflussnahme bei der Produktneugestaltung beim Hersteller (OEM).

Den Mercedes-Benz Citan bietet Jelschen seit 2013 für die Mitnahme von Rollstuhlfahrern mit vertieftem Boden und optional hydraulischer Absenkung an. Nach der Fahrzeugumrüstung stehen bis zu vier Sitzplätze plus Rollstuhlfahrerplatz zur Verfügung. Das Fahrzeug überzeugt mit großem Passagierraum bei kompakten Abmessungen. Der im hinteren Fahrzeugraum gelegene Rollstuhlfahrerplatz ist durch eine einteilige Aluminiumrampe leicht zu erreichen.

Übrigens:
Behindertenfahrzeuge Helmut Jelschen GmbH ändert nach 36 Jahren seinen Firmen-Namen. Seit dem 06.06.2014 lautet der offizielle Name: Jelschen GmbH.

Zum Jahresende hin wird offiziell auf die Kommunikation über den Geschäftsbereich „KIRCHHOFF Mobility“ umgestellt. Die dazugehörigen Gesellschaften Jelschen und REHA Group Automotive werden dann im Untertitel geführt. Kernkompetenzen beider Gesellschaften sind Fahrzeugumrüstungen für Selbstfahrer mit Handicap (aktiv mobil), oder Komfortumbauten z. B. für „bestager“ sowie Mitmenschen im Rollstuhl sitzend (passiv mobil).

Jörg Brach

Technik, Komfort und Optik stimmen beim Mercedes-Benz Citan.

Die Maße nach der Umrüstung zur Beförderung von mobilitätseingeschränkten Personen betragen:

Rollstuhlausschnitt: ca. 1.300 x 830 mm
Kopffreiheit: ca. 1.450 mm
Durchfahrtshöhe: ca. 1.400 mm

Zwei neue Standorte in der Schweiz

KIRCHHOFF Mobility baut sein Vertriebsnetz weiter aus. Mit der Übernahme der Fritz Haueter AG in der Schweiz ist der Unternehmensverbund nun mit 12 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten.

HAUETER ist einer der führenden Importeure, Händler und Fahrzeugumbauer für mobilitäts-eingeschränkte Personen in der Schweiz. Das Unternehmen ist seit mehr als 40 Jahren in diesem Geschäft aktiv und verfügt über umfangreiche Erfahrungen. Jedes Jahr verlassen mehr als 2.500 individuell angepasste Fahrzeuge für Aktiv- oder Passivfahrer die Betriebe des Geschäftsbereichs KIRCHHOFF Mobility. Wichtig ist dabei das immer enger werdende flächendeckende Netz von Niederlassungen, um für alle Kunden leicht und schnell erreichbar zu sein. Im Juni 2014 übernahm Catherine Junker die Geschäftsführung. Der ehemalige Gesellschafter der Fritz Haueter AG, Hans Haueter, bleibt Mitglied im Verwaltungsrat und steht der Gesellschaft beratend zur Seite. Er und Catherine Junker sind damit beide Ansprechpartner für alle Kunden und Partner sowie für sämtliche von der REHA Group übernommenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Catherine Junker

Kontakt

Fritz Haueter AG - Stäfa
Laubisrütistraße 74
CH - 8712 Stäfa
fon +41 44 928 30 10
fax +41 44 928 30 19
mail@haueter.ch
www.haueter.ch

Fritz Haueter AG - Lausanne
Z.I. Moulin du Choc C
CH - 1122 Romanel-sur-Morges
fon +41 21 311 58 57
fax +41 44 928 30 19
mail@haueter.ch

Gelungener Messeauftritt auf der REHACARE 2014 in Düsseldorf

Vom 24.09. bis 27.09. fand in diesem Jahr erneut die weltweit größte Messe rund um das Thema Rehabilitation statt. KIRCHHOFF Mobility war mit sechs Fahrzeugen vertreten und begeisterte zahlreiche interessierte Besucher mit neuen Entwicklungen und Innovationen im Bereich Fahrzeugumbau für mobilitätseingeschränkte Personen.

Über 51.000 Besucher kamen in die Düsseldorfer Messehallen, um sich bei 902 Ausstellern aus 36 Ländern über innovative Hilfsmittel zu informieren, neue Erkenntnisse zu sammeln und Erfahrungen auszutauschen. Damit verzeichnet die Fachmesse in den letzten Jahren ein stetig wachsendes, kleines Besucherplus, das das prognostizierte Marktwachstum wiederspiegelt.

Dr. Martin Danner, Bundesgeschäftsführer der Bundesarbeitsgemeinschaft Selbsthilfe (BAG SELBSTHILFE), lobte die Produktvielfalt der Fachmesse. „Wer sich einen Überblick über die Hilfen verschaffen möchte, die Menschen mit Behinderung heute zur Verfügung stehen, kommt an der REHACARE nicht vorbei. Hier wird alles geboten, von der Alltagshilfe bis zum hochindividuellen High Tech Produkt für nahezu jede Behinderung.“ Alles, was mobil macht und Mobilität unterstützt, stand im Mittelpunkt des Interesses der großen Mehrheit der REHACARE-Besucher. Fast jeder Zweite wollte sich über Geh- und Mobilitätshilfen sowie über Fahrgeräte und Rollstühle informieren. Das gilt auch für das Produktsegment Alltagshilfen. Jeder vierte Besucher suchte die Stände der Automobilindustrie und der Kfz-Umrüster auf.

Dieser Andrang war auch deutlich auf dem ideal bemessenen Stand von KIRCHHOFF Mobility zu spüren. An sechs Fahrzeugen präsentierte das Unternehmen die hauseigenen Umbaulösungen. Darunter auch die neueste Entwicklung im Bereich der Elektrofahrzeuge, den von BMW zur Verfügung gestellten i3. Dieser war zuvor von KIRCHHOFF Mobility mit einem Aktivfahrerumbau ausgerüstet worden, bestehend u.a. aus einem aufsteckbaren Gasring und dem selbstentwickelten Gas- / Bremsgerät EasySpeed in belederter Ausführung. Weiter ermöglichte BMW bereits drei Tage vor der offiziellen Präsentation die Ausstellung des neuen 2er Active Tourer. Diese Weltneuheit passte KIRCHHOFF Mobility u.a. mit dem eigenen Gas- / Bremsgerät Döscher, ebenfalls elegant mit originalem BMW Leder verkleidet, an die Bedürfnisse von gehandicapten Fahrern an.

Natürlich war KIRCHHOFF Mobility auch im Bereich der Passivfahrer und KMP (Kraftfahrzeug für die Beförderung von mobilitätseingeschränkten Personen, also im wesentlichen Kleinbusse) vertreten. Neben dem, bei Endkunden und Fahrdiensten gleichermaßen beliebten VW Caddy Heckausschnitt NIVO Easy, wurde auch der Heckausschnitt NIVO Easy im neuen Ford Tourneo Grand Connect präsentiert. In der

Oben: Gut besucht: der Messestand von KIRCHHOFF Mobility auf der REHACARE 2014 **Links:** Immer für die Kunden da: das KIRCHHOFF Mobility Messeteam v.l.n.r.: Tülay Gülen, Rolf Mättig, Adem Okutan, Jens Cordes und Thorsten Dörr

Elektrisch mobil: Großes Besucherinteresse galt den Umbauten im neuen Elektrofahrzeug von BMW, dem i3.

praktischen Anwendung, aber gerade auch im Design, wird dabei viel Wert darauf gelegt, einem Rollstuhlfahrer die Mitfahrt in einem Pkw zu ermöglichen, dem man den Umbau auf den ersten Blick nicht ansieht.

Ergänzt wurde der bewährte Heckausschnitt mit innovativen Neuerungen: Die schwerelose Rampe reduziert die benötigte Kraft zum Anheben der Auffahrrampe auf ein kaum wahrnehmbares Minimum, die nachrüstbare Zuziehhilfe ermöglicht das lautlose Schließen der meist recht wuchtigen Heckklappen und das automatische Feuerlöschsystem löscht Brände gezielt da, wo sie entstehen, was gerade bei der längeren Rettungszeit im Rollstuhltransportbereich von entscheidender Bedeutung ist.

Für die Fahrdienste und Taxiunternehmen war neben dem NIVO Easy Umbau auch ein KMP-Umbau in einem Opel Movano von großem Interesse. Mit einer einfach zu handhabenden Auffahrrampe und einem hoch flexiblen Alusystemboden zeigte KIRCHHOFF Mobility hier eine praktische und dennoch kostengünstige Transportlösung.

Produktberater Adem Okutan begrüßt den Vorsitzenden des Beirates und des Gesellschafterkreises der KIRCHHOFF Gruppe, Dr. Jochen F. Kirchhoff und J. Wolfgang Kirchhoff, den Geschäftsführenden Gesellschafter und COO der KIRCHHOFF Holding, auf dem Messestand von KIRCHHOFF Mobility.

In einem Testfahrzeug wurden dem interessierten Publikum zudem weitere Innovationen vorgeführt. Neben den neuen, in der Niederlassung Haag Rehatechnik Kronau entwickelten Rollstuhlverladesystemen, Rolli-Fix und Rolli-Butler, präsentierten die Produktberater von KIRCHHOFF Mobility den erstaunten Besuchern eine neuartige CAN-BUS-Sprachsteuerung. Damit gelingt es dem Fahrer mit einfachen Ansagen, die wesentlichen Nebenfunktionen, wie z. B. Licht, Blinker und Wischer zu bedienen.

Die Ausstellung auf der REHACARE war ein großer Erfolg für KIRCHHOFF Mobility. Nicht nur weil potentielle Kunden geworben, sondern auch, weil das Image in der gesamten Branche gesteigert werden konnte. Zudem konnten Wir-Gefühl und Zusammenhalt der Mitarbeiter der einzelnen Unternehmen von KIRCHHOFF Mobility – REHA Group Automotive, Jelschen GmbH, Haag Rehatechnik, Huber Mobiltechnik, Pruckner Rehatechnik und Fritz Haueter AG - untereinander spürbar gestärkt werden! Darüber hinaus ergab sich die Möglichkeit neue oder vertiefende Kontakte zu den OEMs Daimler, Volkswagen, Audi und BMW zu knüpfen.

Andreas Kassette

Neu entwickelt: die „schwerelose“ Auffahrrampe

WITTE
WERKZEUGE

Wenn Funktion und Wirkung im Einklang stehen.

70-75

Handwerkzeuge „Made in Germany“

Neuausrichtung bei Produktentwicklung und Marketing von WITTE Werkzeuge. Wesentliches Marketinginstrument: Deutscher Produktionsstandort.

Entwurf für eine neue Design-Richtlinie bei WITTE Werkzeuge

Es wurden grundlegende strategische Entscheidungen getroffen, welche die Kundenzielgruppen und deren Qualität, das bestehende Produktportfolio und nicht zuletzt das zukünftige Produktspektrum betreffen.

Im Bereich der Kundenzielgruppen wird der Fokus auf einer intensiven Zusammenarbeit mit unseren starken OEM-Partnern liegen. Neben gemeinsamen Projekten der vernetzten Entwicklungsabteilungen von WITTE Werkzeuge und den jeweiligen OEM-Partnern*, welche auch selbst Hersteller anderer Werzeugsparten sind, werden den OEM-Handelskunden nun kontinuierlich Möglichkeiten zu Produktverbesserungen aufgezeigt. Dazu gehören beispielsweise neue Kennzeichnungsformen, andere Materialien, aber auch Facelifts bis hin zu Serienwechseln.

Eine weitere Zielgruppe wird der Flächenmarkt sein, zu welchem auch die deutschen Baumarktketten gehören. Dort lässt sich ein Trend zurück zu Werkzeugen „Made in Germany“ erkennen. Auf diesen Trend werden wir reagieren und ein entsprechendes Sortiment zusammenstellen.

Auch das bestehende WITTE Werkzeuge Produktportfolio wird überarbeitet und konsequent gestrafft. Ältere und mehrfach angebotene Produktreihen entfallen. Ziel ist es, eine erhöhte Wirtschaftlichkeit und erhebliche Lagerbereinigung zu erreichen. Diese Bereinigung macht natürlich die Entwicklung neuer Produkte möglich, aber auch notwendig.

Darüber hinaus wird es eine Design-Richtlinie geben, welche in das bestehende Sortiment eingepflegt werden muss. Hierbei gilt es, das „Made in Germany“ wieder deutlich auf unseren bestehenden Produkten anzubringen. WITTE Werkzeuge hat seinen Produktionsstandort in Deutschland und möchte dies auch in Zukunft deutlich zeigen, denn daraus resultiert gleichbleibende, hochwertige Qualität und Nachhaltigkeit sowie Rückführbarkeit für unsere Kunden – ein Aspekt mit welchem wir uns in der Werkzeugbranche deutlich herausheben.

Alfons Bolling, Frank Rohlfs

*OEM = Original Equipment Manufacturer (Hersteller)

Effizient online shoppen

Neuer Online-Shop von WITTE Werkzeuge

Ab Dezember 2014 wird der neue WITTE Werkzeuge Webshop online gehen.

Er bietet bestehenden Kunden die Möglichkeit ihre Waren auf kürzeren Administrationswegen zu ordern und so die gewünschten Produkte noch schneller zu erhalten. Darüber hinaus können auch Privatkunden bequem von zu Hause aus bestellen – ohne großen Zeitaufwand. Eine übersichtliche Gestaltung und Sortierung nach Produktgruppen helfen dabei. In dem Onlineshop haben die Kunden außerdem die Möglichkeit, aus der breiten Produktpalette von WITTE Werkzeuge Artikel zu beziehen, die im Handel nicht immer in gleicher Vielfalt verfügbar sind.

Für 2015 sind umfangreiche Programmbereinigungen geplant. Die daraus resultierenden Abverkäufe werden selbstverständlich auch über den Webshop erhältlich sein.

Unter die Bereinigung der Produktpalette fallen unter anderem die Schraubendreher-Serien PROTOP und TOPLUS sowie die Bitsortimente BITSNAP und PROBIT-BOX. Ein neues Produktportfolio und einen neuen Katalog wird WITTE Werkzeuge dann pünktlich zur Eisenwarenmesse „Practical World“ in Köln im März 2016 vorstellen.

Alfons Bolling

Im Webshop erhältliche Abverkäufe

TOPLUS, der Einkomponenten-Schraubendreher

Die erste PROTOP Serie

Das Bitsortiment BITSNAP

Die transparente PROBIT-BOX

Schraubwerkzeuge weltweit unterwegs

Den Start machte die Teilnahme von WITTE Werkzeuge auf der Eisenwarenmesse in Köln im März 2014. Um die Bekanntheit der Marke auch in Südosteuropa und im mittelamerikanischen Raum weiter zu stärken, entschied man sich für zwei weitere Teilnahmen an Fachmessen in der Türkei und in Mexiko.

Vom 26. bis 28. Juni 2014 fand in Istanbul zum ersten Mal die Eurasia Expo Tool Messe statt. Es handelt sich hierbei um eine neu ins Leben gerufene Messe, welche speziell auf die Belange der Elektro- und Handwerkzeugindustrie ausgerichtet ist. Der Anteil internationaler Aussteller lag bei 75% und zeigt deutlich das internationale Interesse an Geschäftsbeziehungen mit der Türkei.

Insgesamt 74 Aussteller aus 10 Ländern präsentierten ihre Produkte auf einer Gesamtfläche von 2000 m².

Darunter auch WITTE Werkzeuge, einer der führenden Hersteller von hochwertigen Schraubwerkzeugen „Made in Germany“. Das Unternehmen verstärkt zur Zeit seine Aktivitäten auf dem türkischen Markt und nutzte den Messeauftritt vor allem dazu, neue Partnerschaften aufzubauen, Kontakte in umfangreichen Maße zu potentiellen Kunden zu knüpfen und seine Kompetenzen als Hersteller von Premiumwerkzeugen zu präsentieren. So gelang es sowohl mit interessierten, kleineren Händlern und Distributoren, als auch mit den „Big Playern“ ins Gespräch zu kommen und über mögliche Zusammenarbeiten zu sprechen.

Einziger Wehmutstropfen war der recht unglücklich gewählte Zeitraum für diese Messe. In der Türkei hatte die Sommerferienzeit bereits begonnen und zudem fiel das Messewochenende auf den Beginn des muslimischen Fastenmonat Ramadan. Man ist jedoch optimistisch, dass die Gespräche mit dem einen oder anderen potenziellen Partner dazu führen werden, neue Abnehmer in der Türkei zu gewinnen und die Marktposition weiter auszubauen.

Die zweite Fachmesse im Ausland, an der WITTE Werkzeuge teilnahm, war die 26. Expo Nacional Ferretera in Guadalajara, Mexiko. Die Expo Ferretera hat sich mittlerweile zu einer wichtigen international etablierten Fachmesse für Eisenwaren im zentral- und südamerikanischen Bereich entwickelt. Vom 28. bis zum 30. August folgten mehr als 80.000 Fachbesucher den Einladungen der weit über 1500 Aussteller aus über 35 Nationen.

Auf dem 20 m² großen Stand von WITTE Werkzeuge zeigten Standbesucher reges Interesse an den ausgestellten Schraubendreherserien. Besondere Aufmerksamkeit erzielte der VDE Bereich, da Arbeitssicherheit und internationale Normen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Als Aussteller kann WITTE Werkzeuge auf eine sehr erfolgreiche Messe zurückblicken. Es gelang, zahlreiche Kontakte zu Händlern und internationalen Werkzeugherstellern zu knüpfen und vorhandene Geschäfte auszubauen.

Alfons Bolling, Oliver Fries,
Derya Dilan Tas

Links: Hell und einladend: Der Messestand von WITTE Werkzeuge auf der Eurasia Expo Tool in der Türkei. **Oben:** Kompetente Beratung für die Fachbesucher auf der Eurasia Expo Tool in Istanbul, Türkei: Oliver Fries und Derya Dilan Tas. **Oben rechts:** Vertriebsleiter Alfons Bolling erklärt einem Interessenten die besonderen ergonomischen Eigenschaften beim Schraubendrehergriff von WITTE Werkzeuge. **Unten rechts:** Besonders VDE Schraubendreher fanden großes Interesse bei den Besuchern der Expo Nacional Ferretera in Guadalajara, Mexiko.

KIRCHHOFF
ECOTEC

76-115

FAUN
KIRCHHOFF GRUPPE

ZUVERLÄSSIG
FORTSCHRITTLICH

ZOELLER
KIRCHHOFF GRUPPE

Technik entscheidet

Der ROTOPRESS DUALPOWER mit ZOELLER Lifter E-DELTA

Ein ereignisreiches Jahr mit großen Herausforderungen

Das Jahr 2014 war für den Geschäftsbereich Ecotec unserer beiden Unternehmensgruppen FAUN und ZOELLER ein ereignisreiches Jahr mit großen Herausforderungen. Zum einen geprägt durch die IFAT im Mai mit innovativen Produkten und herausragendem Besuch oder auch durch neue Kooperationspartner und Werkseinweihungen.

Zum anderen machten die geopolitischen Krisen in unseren Märkten in Osteuropa und dem Nahen Osten zusätzliche Anstrengungen erforderlich, um diese Märkte mit unseren langjährigen Partnern weiter zu beliefern. All diesen Herausforderungen haben sich unsere 2.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von FAUN und ZOELLER in hervorragender Weise gestellt und ich danke meinem Team für das Engagement und unseren Kunden und Partnern für die Zusammenarbeit und das gegenseitige Vertrauen.

Neue Partner

Wir freuten uns 2014, im Verbund der Ecotec das Unternehmen JOAB und die Familie Olsson aus Schweden begrüßen zu können. Die gemeinsame Produkt- und Verkaufsstrategie soll die Marke JOAB mit Produkten von FAUN und ZOELLER in Skandinavien stärken und den Kunden einen noch umfassenderen After Sales Service bieten. Vergrößert und verstärkt haben wir auch unsere Schweizer Team. Der Zusammenschluss der beiden Traditionsunternehmen Contena AG und J. Ochsner AG zu Contena Ochsner mit Renato Heiniger als Geschäftsführer, macht unser Servicenetzwerk für den Kunden noch dichter und bringt uns so noch näher an unsere Kunden heran. Zudem wurde das Produktportfolio zum Nutzen unserer Kunden erweitert.

Neue Werke

Das Team von ZOELLER Tech baute sich im polnischen Rekowo Gorne ein neues Zuhause. Auf 70.000 m² entstand, mit tatkräftiger Unterstützung meiner Schwester Eva Barbara Kirchhoff, ein modernes Produktionswerk, in dem pro Jahr mehr als 1.000 Abfallsammelfahrzeuge gefertigt werden können.

In Gerlingen nahe Stuttgart entsteht ein neues Kundencenter für FAUN und ZOELLER mit sechs Service-Stellplätzen. Damit bieten wir unseren Kunden einen intensiven, flächendeckenden Service, auch in Baden-Württemberg.

Neue Produkte

Bei den Abfallsammelfahrzeugen war der neue SIDEPRESS Highlight der Messe IFAT im Mai. Derzeit wird noch an der Serienreife des Produkts gearbeitet, so dass der Seitenlader ab 2015 in die Reviere geschickt werden kann. Das Komforttrittbrett sorgte bei den Kunden für Begeisterungsstürme, denn die ergonomische und sichere Handhabung ist einzigartig. Die ECOPOWER-Optionen sparen nicht nur Geld, sondern reduzieren Umweltbelastungen und Lärm. Bei den Kehrmaschinen aus der VIAJET STREAMLINE-Serie komplettiert die VIAJET 8 das Kehrmaschinenangebot. Die VIAJET 6 ist gerade auf Demo-Tour in Nordamerika. Im Bereich der Lifter erweiterten wir das Angebot mit dem ZOELLER E-Delta 2307 Premium, ein Elektrolifter mit 24 Volt-Motoren und der neuen Commercial Lifterfamilie ZOELLER CL.

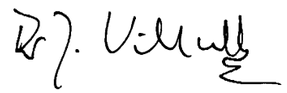
Neue Märkte und Aufträge

Im Produktbereich TRACKWAY konnten wir Aufträge aus Singapur, Dänemark und für das Norwegische Militär verbuchen und der Fokus des Werkes im walisischen Llangefni wurde ausnahmslos auf die TRACKWAY-Produktfamilie ausgerichtet. Unsere Abfallsammelfahrzeuge, Kehrmaschinen und Lifter werden von der Zentrale der FAUN ZOELLER UK Ltd. in Redditch und den flächendeckenden zehn Service Centern betreut. Besonders gefreut haben wir uns über Aufträge aus den Vereinigten Arabischen Emiraten. An Abu Dhabi lieferten wir 60 STUMMER-Aufbauten, 32 SIDEPRESS MSTS, und für die Entsorgung in Katar dürfen wir 190 VARIOPRESS mit neuem ZOELLER Lifter 359 liefern.

Das war ein kurzer Abriss unseres Jahres bei FAUN und ZOELLER. Ich wünsche Ihnen nun eine spannende Lektüre der folgenden Seiten.

Mir den besten Wünschen für die Weihnachtszeit und einen erfolgreichen Start in 2015.

Ihr



Dr. Johannes F. Kirchhoff

Neues Kundencenter in Stuttgart

FAUN und ZOELLER planen einen weiteren modernen Service-Stützpunkt.

So wird es 2015 aussehen, das neue Kundencenter von FAUN und ZOELLER in Stuttgart.

Service ist eine besondere Aufgabe und steht bei FAUN und ZOELLER permanent im Fokus der Verbesserung. Mit dem Ziel der größtmöglichen Kundenzufriedenheit wird im Herzen von Baden-Württemberg, in Gerlingen bei Stuttgart, eine neue, auf die aktuellen Bedürfnisse unser Kunden zugeschnittene Niederlassung gebaut, in der Vertrieb und Service optimal wirken können. Eine Werkstatt mit sechs Service-Stellplätzen, zwei Gruben, Kranbahnanlage sowie einer separaten Waschhalle werden es den Mitarbeitern ermöglichen, an einer modernen Arbeitsstätte die Service-Wünsche aller Kunden zu erfüllen. Das direkt angrenzende Lager bietet eine gewohnt gute Versorgung und schnelle Zugriffszeiten auf gängige Ersatzteile für direkte Servicearbeiten sowie den Versand an unsere Kunden. Der unmittelbar angeschlossene Verwaltungsbereich gewährleistet kurze Wege und eine direkte Kommunikation mit der Werkstatt und unsere Kunden werden in einer freundlichen und modernen Atmosphäre empfangen.

Ein wichtiges Argument für diesen Standort ist die zentrale Lage. Nur drei Kilometer von den Autobahnen A81 und A8 sowie der Bundesstraße B295 entfernt, sind wir ideal für unsere Kunden zu erreichen. Im Herbst 2015 wird diese neue Niederlassung bezogen und die Aktivitäten auf neuem Fundament stärker ausgebaut.

Sven Walter

Neubau des modernen Servicecenters mit ökologischer Dachbegrünung und Stromerzeugung durch eine Voltaikanlage.

Link zur Produktanimation
youtube.com/watch?v=9XbEx0kTN_Q

Der neue SIDEPRESS

Die Vorteile des neuen FAUN SIDEPRESS auf einem Blick:

Design:
- Modernes Design aus bewährten Serienkomponenten:
- Behälter, Hecktüranbindung, Öffnungssystem inkl. Abdichtung des FAUN VARIOPRESS
- Pressenanordnung außermittig – dadurch verbesserte Überdeckung zwischen Lifter und Einfüllbereich, somit eine saubere Entleerung der MGB und bessere Achslastverteilung (rechts/links)

Wartung:
- Wartungsfreundlicher Wannenverdichter mit außen liegenden Presszylindern
- Ladekolben schraubbar am Ladegerüst befestigt, somit kostengünstige Verschleißreparatur
- Selbstnachstellende Abstreifer zwischen Ladekolben und Wanne verhindern Ablagerungen
- Keine „Dirty Corners" im Übergang Presse / Sammelbehälter somit geringer Reinigungsaufwand
- Edelstahlverkleidung - für ein dauerhaft gutes Erscheinungsbild des Lifters
- Lifter mit Nahaufnahme
- Load-Sensing-Hydrauliksystem ermöglicht Kraftstoffeinsparungen und einen geräuscharmen Betrieb
- Dezentral angeordnete Ventilblöcke für weniger Verschlauchung
- FCS-Schnittstelle für CAN zum Fahrgestell und eine weitere FCS-Schnittstelle Clean open für Ident- und Wiegesysteme

Sicherheit:
- Verwindungssteifer Zwischenrahmen mit zwei seitlichen Kippzylindern zum Entleeren des Sammelbehälters ermöglicht mit kurzen Radständen eine gute Standsicherheit
- Schicke Seitenverkleidungen verdecken Ventile und Schmierstellen und sorgen für ein dauerhaft sauberes Fahrzeug

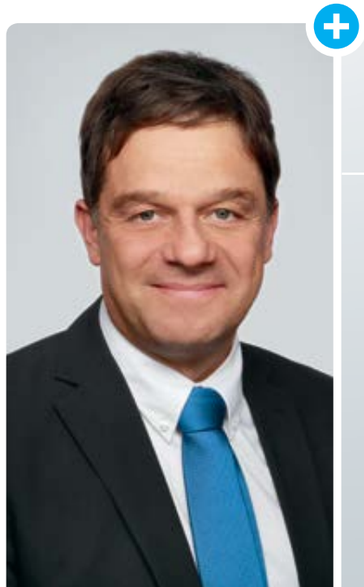
Fahrzeugdaten:
- Aufbauvolumen: 28 m³
- Radstand um 200 mm auf 4.000 mm reduziert (EURO 6)
- Verdichtervolumen: 3,1 m³
- Aufbaugewicht: 7.300 kg

Claudia Schaue

Der neue FAUN SIDEPRESS

FAUN-Vertriebsleiter Burkard Oppmann sieht die Verkaufszahlen für den neuen SIDEPRESS im kommenden Jahr sehr optimistisch.

Nach Marktdebüt zur IFAT im Mai, haben Burkard Oppmann und sein Team Stimmungen und Reaktionen zum neuen Seitenlader im Markt eingeholt. Das Feedback klingt vielversprechend. In der Zwischenzeit haben die Ingenieure und Techniker an dem Fahrzeug noch Teile modifiziert, der Prototyp hat das erste Mal Müll gesehen und diverse Tests sollen ihn auf seine Marktreife Anfang 2015 vorbereiten.



Lutz Tesmer - Projekt und Key Account Manager für die Ein-Mann-Systeme.

Seit Mitte des Jahres wird das Vertriebsteam von Lutz Tesmer unterstützt. Der Sauerländer übernimmt das Projekt-Management und den Key-Account für die Front- und Seitenladeraufbauten in Europa. Der Maschinenbau-Ingenieur ist seit 1994 im Markt tätig und brachte seinerzeit als einer der Ersten die Ein-Mann-System-Technik, z.B. aus Australien, nach Deutschland. Wir freuen uns, Lutz Tesmer in der FAUN Gruppe begrüßen zu können und wünschen ihm viel Erfolg, den Seitenladermarkt zu revolutionieren.

Im Kreise der Vertriebskollegen verabschiedeten Inhaber Dr. Johannes F. Kirchhoff und Vertriebsleiter Deutschland, Burkard Oppmann, (links) die beiden „Ruhestand-Azubis“ Martin Maile (2.v.l.) und Peter Sielmann (rechts).

Auszubildende im Bereich Ruhestand

Mit Peter Sielmann und Martin Maile verlassen zwei FAUN-Urgesteine die Vertriebsmannschaft und genießen nun das süße Nichtstun.

Es waren ehrliche und warmherzige Worte die Burkard Oppmann für seine nun ehemaligen Mitarbeiter Peter Sielmann und Martin Maile fand. Im Oktober verabschiedete er beide Verkäufer in den Ruhestand und nannte sie „Ruhestand-Azubis“. Denn die Zeit die nun auf sie zukommt ist neu. Auf beide wartet süßes Nichtstun. So will beispielsweise Peter Sielmann sein Handicap beim Golfen verbessern und den Hund spazieren führen. Martin Maile freut sich hingegen auf Motorrad- sowie Skifahrtouren und seine beiden Enkel.

Peter Sielmann war der letzte „echte“ FAUN-Mitarbeiter, noch vor der KUKA-Ära. Am 01.09.1978 startete er als Verkäufer bei FAUN in Osterholz-Scharmbeck und war in all den Jahren im Verkauf der FAUNschen Abfallsammelfahrzeuge und Kehrmaschinen tätig. Ihm merkt man die Freude des Ruhestandes nach 36 arbeitsreichen Jahren richtig an. „Nur“ 26 Jahre FAUN-Zugehörigkeit kann Martin Maile vorweisen. Auch er heuerte von Beginn an im Vertrieb an und war erst im Süden und Südwesten tätig und verkaufte zum Schluss die Kehrmaschinen in Nordrhein-Westfalen. In seiner Rede ging Vertriebsleiter Burkard Oppmann auf die Erfolge und das persönliche Engagement der beiden ein und gab ihnen noch folgenden Ratschlag mit auf den Weg: „Bleibt neugierig und findet neue Aufgaben außerhalb der bisherigen Materie.“ In dem Wissen, dass dies beiden nicht schwer fallen wird, sagen wir Danke und wünschen Gesundheit und nur das Beste.

Claudia Schaue

Frischer Wind im Vertrieb

Die Lücke, die Peter Sielmann und Martin Maile im Vertrieb hinterlassen, wurde bereits mit Daniel Vick und Julian Neuhaus geschlossen. Beide Kollegen haben wir in der letzten K>MOBIL vorgestellt. Auch ihnen wünschen wir viel Erfolg.

Wer rastet, der rostet.

FAUN-Training-Center – konsequente Weiterbildung durch Experten.

Fachliches Know-how und praxisorientierte Schulungen und Trainings bilden den Grundstein des FAUN-Training-Centers. Die FAUN-Schulungspakete sind speziell auf die Anforderungen von Entsorgungsunternehmen abgestimmt. Im Rahmen der mehrtägigen Trainingseinheiten werden einerseits Service- und Werkstatt-Teams praxisnah an den FAUN-Produkten geschult, um diese dann im täglichen Service zu betreuen. Darüberhinaus bietet das FAUN-Training-Center auch Fahrern und Bedienern die Möglichkeit, sich besser mit den Fahrzeugen und FAUN-Produkten vertraut zu machen, um somit Fehler in der Bedienung zu vermeiden. Hierzu zählen speziell abgestimmte Fahrertrainings- und Qualifizierungsmaßnahmen sowie professionelle Unterweisungen im Hinblick auf die Arbeitssicherheit.

Die FAUN-Produkte sind für die Anwender eines der wichtigsten Arbeitsmittel und erfordern Erfahrung und Sorgfalt im Umgang. Hier setzt der Trainingsansatz von FAUN an: Ein regelmäßiges Training und kontinuierliche Weiterbildung an und mit den FAUN-Produkten trägt dazu bei, vermeidbare Fehler im täglichen Einsatz aufzuzeigen. Somit unterstützt auch das FAUN-Schulungsprogramm die FAUN-Leitlinie, zuverlässige und wertstabile Produkte auf den Markt zu bringen.

Neben den regelmäßig stattfindenden Schulungen am Stammsitz in Osterholz-Scharmbeck und im Kehrmaschinen-Produktionswerk in Grimma, bietet FAUN auch maßgeschneiderte In-House Schulungen an. Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat. Das Trainingsteam berät Interessenten gern.

Mehr Infos unter www.FAUN.com

Christian Bremer

Power aus Grimma – die neue Kehrmaschine der Streamline-Generation

Nach ihrem Messedebüt auf der IFAT 2014 werden die ersten VIAJET 8 bereits an Kunden ausgeliefert.

Die VIAJET 8 wurde speziell für anspruchsvolle Kehreinsätze mit mehr Wasser und Volumen entwickelt.

Größere Saug- und Blasschläuche und eine Hecksauganlage für mehr Power

Als neues Mitglied der „POWER"-Klasse wurde die VIAJET 8 für jene Anwender entwickelt, die sich auf die Reinigung von Straßenbaustellen und Sonderaufgaben spezialisiert haben oder für die Kunden, die ihr Behältervolumen von 8 m³ gemäß DIN EN 15429 wegen der langen Anfahrtswege zur Entleerungsstelle benötigen. Inspiriert durch den 2-teiligen Wassertank der STREAMLINE-Kehrmaschinen VIAJET 6 und 7 wurde die „Neue" mit einem 1.500 l großen Primär-Wassertank unter dem Behälter und einem 700 l Sekundär-Wassertank vor dem Maschinenraum ausgestattet. Somit kann die VIAJET 8 serienmäßig 2.200 l Frischwasser laden und zum Kehreinsatz mitnehmen. Für noch anspruchsvollere Kunden kann die Maschine außerdem mit einem Zusatzwassertank zwischen dem Fahrerhaus und dem Behälter ausgerüstet werden, der je nach Nutzlast der Vorderachse 1.200, 1.700 oder 2.000 l fasst. Sämtliche Wassertanks der neuen STREAMLINE-Generation werden aus ultra-leichtem GFK gefertigt. Dies verhindert Kalkbildung und schließt die Probleme mit Rost im Wassertank vollständig aus.

Saugleistungstechnisch glänzt die VIAJET 8 STREAMLINE mit fast 50 % höherer Gebläseleistung als die VIAJET 6 STREAMLINE. Daher wurden auch die Durchmesser der Saugschläuche vergrößert. So wird jetzt ein Saugschlauch mit Ø 300 mm sowie ein Blasschlauch mit Ø 200 verwendet. Die bewährten Kehrwerke wurden, bis auf die größeren Saug- und Blasschächte, von der kleineren Baureihe übernommen. Die VIAJET 8 STREAMLINE ist ab sofort als hydraulische (H) oder hydrostatische (HS) angetriebene Variante verfügbar. In Kombination mit der Hecksauganlage, platzsparend montiert unter dem Heck des Behälters, sowie einer passenden Hochdruck-Wasseranlage ist der Kunde für jede noch so schwere Autobahnbaustelle gerüstet. Ein hydraulisches Verschieben der Hecksauganlage verhindert effektiv das Beschädigen der Reifen an der seitlichen Fräskante. Da es im Straßenbau meist stressig zugeht und jede Unterbrechung viel Geld kostet, wurde die VIAJET 8 mit einem serienmäßigen, 350 l großen Kraftstofftank ausgestattet, der am Heck der Maschine angebracht ist.

Um die Effizienz und die Motorisierung der in dieser Klasse üblichen Fahrgestelle optimal auszunutzen, haben wir uns bewusst entschieden, auf Varianten mit einem Zusatzmotor zu verzichten. Einerseits, weil die Aufbau-Motoren in dieser Leistungsklasse mehr als 120 kW haben müssten und durch die aufwendigen Abgassysteme um die aktuellen Abgasnormen zu erreichen, nicht weniger kompliziert sind als ein hydrostatischer Fahrantrieb. Andererseits, weil die Abgasanlagen der modernen Fahrgestelle durch zu niedrige Drehzahlen und zu wenig Leistungsabnahme viel öfter ihre Partikelfilter zwangsregenerieren müssten, was wiederum einen erhöhten Treibstoffverbrauch als Folge hätte. Und zu guter Letzt wiegt so ein großer Aufbaumotor einige Hundert Kilogramm und nimmt viel Platz weg. Durch den Wegfall des Aufbaumotors können wir als Trägerfahrzeug ein 18 – 20 t Fahrgestell verwenden und den Kunden eine vernünftige Nutzlast anbieten. Den durch den Wegfall des Aufbaumotors gewonnenen Raum nutzen wir für die Unterbringung der auf Wunsch lieferbaren Hochdruck-Wasserpumpen.

Komplettiert durch das weltweit bekannte FAUN-Umluftsystem ermöglicht die VIAJET 8 ihren neuen Besitzern ein staubfreies und „POWERvolles" Kehren auf Bundesstraßen, Autobahnen oder Baustellen. Getreu dem Firmenslogan zuverlässig und fortschrittlich.

Mario Ringl

Verbindet Eleganz und Effektivität - die VIAJET 6 auf einem amerikanischen Freightliner

Auf Kolumbus Wegen – eine Kehrmaschine erobert Amerika

FAUN Viatec präsentierte in Toronto eine VIAJET 6 auf einem Freightliner-Fahrgestell und ist überwältigt über die positive Resonanz.

Toronto am 17. August 2014, um 8:00 Uhr morgens. FAUN Viatec Geschäftsführer Helmut Schmeh und Export Manager Mario Ringl betreten die Hallen des „Toronto Exhibition Center" und können es kaum noch erwarten. Sie kennen ihre VIAJET 6 und wissen - eine tolle Kehrmaschine. Sauber, leise und sparsam. Die letzten Vergleichsfahrten der Kollegen in Großbritannien haben es noch einmal bewiesen: die VIAJET 6 hat einen durchschnittlichen Verbrauch von weniger als 5,5 l/h. Aber wissen das die Kunden auch? Und dann sehen sie sie. Auf dem Stand von GLOBAL Environmental Products, unserem Partner in den USA, sieht sie in Wirklichkeit noch besser aus als auf den Fotos. Mario Ringl schwärmt: „So ganz in weiß, montiert auf einem Freightliner M2 machte die VIAJET einen sehr eleganten Eindruck. Diese „Hauber"-LKWs sind aus Europa nahezu verschwunden. Denn sie mussten der Optimierung von Gewicht und Fahrzeuglänge ihren Tribut zollen. Jedoch hier, im Land der unbegrenzten Möglichkeiten, sieht das alles etwas anders aus." Doch die Ingenieure der Viatec wollen auch in den USA zeigen, wie sauber und sparsam ihre Kehrmaschinen sind. Helmut Schmeh erläutert: „Mit „FAUN Air-Re-Circulation", der Kombination aus der in Amerika beliebten „Regen-Air" und der mechanischen Zufuhr des Kehrguts zum Saugschacht, hoffen wir den Nerv der nordamerikanischen Kunden zu treffen. Natürlich interessiert uns brennend, wie kommt die VIAJET an, wie werden die potentiellen Interessenten reagieren?"

Um 10:00 Uhr öffnet die Messe, die ersten Kunden strömen in die Halle und bleiben neben der VIAJET stehen. „Ja, FAUN kennen wir aus Europa, seid ihr jetzt auch in Nordamerika vertreten?" so beginnen die ersten Gespräche mit den Besuchern. Und sie sind alle sehr neugierig. Es kommen Statements wie: „Deutsche Ingenieursarbeit, sieht super und sehr durchdacht aus." und „Wann können wir die Kehrmaschine in Aktion sehen?" „Bald, sehr bald", antworten Schmeh und Ringl, deren Anspannung mittlerweile deutlich nachlässt. Die Anfragen für die Vorführungen mehren sich und den beiden wird klar, dass das Team aus Grimma in den nächsten Monaten sehr viel zu tun haben wird. Mario Ringl: „Wir alle haben zwar gehofft, dass das Interesse groß sein wird, aber so groß, das haben wir wirklich nicht erwartet. Wir sind begeistert und ehrlich gesagt, auch erleichtert." Helmut Schmeh ergänzt: „Der erste Schritt ist getan und wir freuen uns schon auf die neuen Herausforderungen in Nordamerika." Eben ein Land der unbegrenzten Möglichkeiten.

Nachtrag:
Einen Monat später zieht die VIAJET 6 ihre ersten Bahnen in Kalifornien, bei einer Kundenvorführung. Die Kunden sind begeistert. Sowohl was Lautstärke, als auch vor allem die Kehrleistung der Maschine betrifft. Die speziell für den nordamerikanischen Markt angepassten Kehrwerke der Maschine hinterlassen eine perfekt gereinigte Fläche, unterstützt durch den Hochdruck-Waschbalken hinter der Besenwalze. „Alles weg und kein Staub verlässt den Dachbereich." wundern sich die Amerikaner. So ist sie, die VIAJET 6. Leise, sparsam, zuverlässig und fortschrittlich.

Mario Ringl

Staunende Gesichter und Begeisterung über deutsche Ingenieurskunst. Die VIAJET kommt bei den Besuchern der Show in Toronto super an.

Schau mir in die Augen, Kleines!

FAUN Environnement liefert 30 VARIOPRESS und zwei SYMPAJET nach Casablanca.

Mit „Schau mir in die Augen, Kleines!“ wurde wohl eines der berühmtesten Filmzitate geschaffen. Der Cineast verbindet mit diesem bedeutungsschwangeren Ausspruch den Film „Casablanca“ mit Ingrid Bergmann und Humphrey Bogart. Für die FAUN Gruppe hat Casablanca nunmehr eine weitere Bedeutung. 30 VARIOPRESS und zwei Kehrmaschinen des Typ SYMPAJET 6 RL konnten in die größte Stadt Marokkos geliefert werden.

Wie alles begann. Nachdem Marokkos König Mohammed VI die Müllabfuhr als eine der neun Plagen von Casablanca nannte, hieß es für das Team von FAUN Environnement wachsam bleiben und handeln. Ein beauftragtes Consulting-Unternehmen aus Belgien rät der Stadt zu drastischen Änderungsmaßnahmen nach europäischem Vorbild. Neue, moderne und sichere Entsorgungsfahrzeuge sollten es sein, die der weltberühmten Stadt würdig sind und die Casablanca eine Vorreiterrolle in der Entsorgungslogistik in Nordafrika einbringen können. Das Lastenheft hatte es in sich. Gefordert waren Aufbauten nach EN1501-1, eine sichere Tonnenschüttung, ein 650 l fassender Schmutzwassertank für organischen Abfall und aufgebaut auf Euro 5 Fahrgestellen mit Nachlaufachse. Weiterhin sollten die Fahrzeuge mit Lokalisierung via GPS und einer Infobox ausgestattet werden und der Hersteller sollte zudem einen Full-Service-Vertrag für sieben Jahre für die Wartung und Instandhaltung der Fahrzeuge anbieten. Nach Veröffentlichung der Ausschreibung begann das große Raten, wer sich diesen Aufgaben stellen wird. Wer hat das Know-how nach europäischen Standards zu arbeiten und wer wird die kulturellen Unterschiede bewältigen können. Nur zwei der aktuell drei Entsorger bieten an und ein neuer kommt hinzu. Das lokale Entsorgungsunternehmen SITA orientierte sich von Beginn an an den Profis von FAUN Environnement. Aufgrund des professionellen Auftritts und der sehr guten Präsenz im marokkanischen Markt sowie den Erfahrungen mit gemeinsamen Wartungsverträgen in Frankreich entschied sich SITA letztlich auch für FAUN als Hersteller. Am 1. September wurden 30 VARIOPRESS mit UNILIFT TR2 (17 Fahrzeuge mit 18,5 m³ und 13 Fahrzeuge mit 13,5 m³) sowie zwei Kehrmaschinen SYMPAJET 6 RL in einer feierlichen Zeremonie übergeben und sorgen nun in casa blanca (aus dem Spanischen übersetzt „Weißes Haus“) für Sauberkeit.

Kathleen Hänsel

Oben: Moschee in Casablanca - was übersetzt „weißes Haus“ bedeutet. **Unten:** König Mohammed VI blickt vom Plakat auf 30 neue VARIOPRESS und zwei SYMPAJET für Casablanca.

Im Freigelände untersuchten die Gäste alle Aufbauten und Produkte auf ihre Besonderheiten.

Schweizer Hausmesse bricht Besucherrekord

Die 800 Besucher der Contena-Ochsner-Veranstaltung zeigten sich begeistert über VARIOPRESS mit E-POWER und den neuen Rotary Lifter sowie die großartige Team-Leistung, bei der Service immer groß geschrieben wird.

Am 19. und 20. September 2014 lud die Contena-Ochsner AG zur traditionellen Hausmesse ein. Die beliebte Veranstaltung findet alle zwei Jahre statt und in diesem Jahr stand sie ganz im Zeichen der Fusion der beiden Unternehmen Contena und J. Ochsner (K>MOBIL berichtete in Ausgabe 43). Während der beiden Tage zog es zahlreiche Kunden und Interessenten nach Schlieren, so dass das Team insgesamt mehr als 800 Besucher willkommen heißen konnte. Contena-Ochsner-Geschäftsführer Renato Heiniger: „Wir sind total begeistert. Einen so großen Ansturm hat es bislang noch nicht gegeben."

Neben bewährten Produkten zeigte das Team von Contena-Ochsner dem Schweizer Publikum einige Premieren. Erstmalig vorgeführt wurden der neue ZOELLER Rotary Lifter, die Container-Waschfunktion im Stummer-Aufbau und der VARIOPRESS mit E-POWER (Elektro-Antrieb für den Kehrichtaufbau). Contena-Ochsner präsentierte aber nicht nur Entsorgungstechnik, sondern führte die gesamte Angebotspalette vor. Neben 14 verschiedenen Kehrichtfahrzeugen von Stummer und FAUN, einer Kehrmaschine der FAUN Viatec und einem kleinen Micro XL Kehrichtfahrzeug von Semat, konnten die Gäste auch Shredder- und Siebanlagen vom Partner Doppstadt und Absetzer und Abroller von Hyva in Aktion erleben. Komplettiert wurde die Ausstellung durch die traditionellen Patent Ochsner-Kübel, Waschanlagen von Feistmantl, einem Stand mit dem Wiege-System von Digisens sowie von Kolly. Weiterhin war ein absenkbarer Anhänger von Heimann zu sehen und zu guter Letzt ein Mini-Kehrichtfahrzeug von PB Envirement. In der eigens umfunktionierten Werkstatt trafen sich dann Besucher und das Team von Contena-Ochsner in angenehmer Atmosphäre bei kulinarischen Schmankerln und guten Gesprächen.

„An diesen beiden Tagen konnte man einmal mehr erleben, was eine gute und erfolgreiche Teamleistung ausmacht." so ein zufriedener Renato Heiniger. „Es sind zum einem qualitativ gute Produkte und zum anderen der umfassende Service. Service für die Produkte und Service und Verständnis für unsere Kunden und den Markt."

Renato Heiniger

In der Werkstatt traf man sich zu Gesprächen und zum Ideenaustausch.

VARIOPRESS so weit das Auge reicht: 100 Fahrzeuge warten auf ihre Verschiffung nach Doha.

Von Osterholz-Scharmbeck durch den Suez-Kanal nach Doha

Die erste Hälfte des Großauftrags für Katar ging auf die Reise.

100 identische Abfallsammelfahrzeuge auf dem Hof, alle in einer außergewöhnlichen gelb-blauen Lackierung sind auch im großen FAUN-Werk in Osterholz-Scharmbeck kein alltäglicher Anblick. Im September war die erste Hälfte des Großauftrags für Katar (K>Mobil berichtete in Ausgabe 43) fertig produziert und wurde dann, auf mehrere Schiffe verteilt, auf ihre Reise an den Persischen Golf geschickt. An die drei Wochen dauert die Reise durch den Suez Kanal und man rechnet mit ca. zwei Wochen Abwicklung in den Häfen. Die VARIOPRESS auf Renault-Fahrgestell mit dem neuen ZOELLER Lifter 359 gehen im Großraum Doha in den Einsatz. Dort freut man sich bereits auf die neuen, modernen Fahrzeuge. Die nächste Charge zu 90 Fahrzeugen folgt dann im Frühjahr 2015.

Tim Collet

VARIOPRESS mit dem neuen Lifter von ZOELLER 359

Neue Ideen für mehr Wachstum. In einem zweitägigen Workshop erarbeiteten Management und After Sales Team von FAUN ZOELLER UK ihre Wachstumsstrategie der nächsten Jahre.

Mit Strategie und Leidenschaft zum Erfolg

Reparatur und Instandhaltung sind zum Herzstück der Aktivitäten von FAUN ZOELLER UK geworden.

Als das Management Team von FAUN ZOELLER UK im Jahr 2010 den Bereich After Sales übernahm, waren die MOTs (ein gesetzlich vorgeschriebener, jährlicher Test für ältere Motoren aufgrund von Sicherheits- und Abgasnormen) der Hauptbestandteil des Kundendienstes und die Rate lag in allen Depots von FAUN ZOELLER UK bei 68%. Da das Bestreben von FAUN und ZOELLER stets darauf ausgerichtet ist, den Service für die Kunden immer weiter zu verbessern, unternahm Andy Towns, After Sales Director bei FAUN ZOELLER UK Ltd., eine Neugestaltung aller Service- und Vertragsaktivitäten. Die letzten zwölf Monate waren von massiven Veränderungen in den Service-Werkstätten geprägt. In neue Werkzeuge und eine bessere Werkstattausrüstung wurde investiert sowie Prozesse und Abläufe vereinfacht und verbessert. Neben etlichen sichtbaren Service-Indikatoren sollten die Verbesserungen vor allem messbar sein. Messbar waren diese Veränderungen anhand der MOT-Rate, die in 2013 bei 95,7% und in 2014 sogar bei 97,8% in allen Service-Centren in Großbritannien lag. Eine signifikante Verbesserung, die der Strategie, aber vor allem dem Willen und der Leidenschaft der Mitarbeiter zugeschrieben werden kann. Das After Sales Team, das Andy Towns aufgebaut und motiviert hat, spielte die entscheidende Rolle im Veränderungsprozess. Sie leben die Verbesserungen und tragen diese mit.

Aber nicht nur im Bereich Kundendienst gab es Veränderungen. Seit der strategischen Allianz zwischen FAUN und ZOELLER 2007 in Großbritannien waren einige einschneidende, aber zum Vorankommen notwendige Maßnahmen wichtig. Denn nur wer den Willen hat sich zu verändern, der kann sich auch verändern und damit wachsen. Daher arbeitet die Mannschaft im Vereinigten Königreich auch immer weiter an neuen Ideen und Maßnahmen. Beispielsweise traf sich das Senior Management Team zu einem zweitägigen Workshop und überlegte, trainierte und entwarf Wachstums-Strategien.

Simon Hyde

Dreamteam: Britisches Design und deutsche Qualität

Zur diesjährigen RWM traf sich die Branche vom 16. bis 18. September 2014 im NEC Messegelände in Birmingham. Mit 600 weiteren Ausstellern zeigte auch FAUN ZOELLER UK an den drei Messetagen bewährte und neue Produkte, wie den FAUN ZOELLER ROTARY XL Lifter.

Oben: Der neue ROTARY XL Lifter zur RWM Show. **Unten:** In Birmingham wurde auch eine FAUN-Kehrmaschine gezeigt. Davor das FAUN ZOELLER UK-Team mit Stewart Gregory, Gary Brown, Andrew Towns, Ian Brown, Simon Hyde & Mario Ringl (v.l.n.r.)

Der ROTARY XL vereint vier Kernfunktionen, die dem Entsorger noch mehr Leistung bieten. Die Breite des neuen Lifters erlaubt es, größere Behälter und sperrigen Abfall zu laden. Der Lifter-Überhang wurde erheblich reduziert, das Gewicht verringert und die Zuladung somit erhöht, was sich schlussendlich auf eine extrem verbesserte Manövrierfähigkeit des Fahrzeuges auswirkt. Das innovativste Merkmal sind jedoch die neuen patentierten Sicherheitsschranken. Der Arbeitsbereich wird mittels Sensoren überwacht, die den Lifter deaktivieren, sobald ein Fehler oder andere Störfaktoren während des Liftbetriebes lokalisiert werden. Das flexible Material der Schranken führt besonders in engen Stadtgebieten zu einer Reduzierung von Beschädigungen an den Sicherheitsschranken. Denn aufgrund der erhöhten Flexibilität verringern sich auch Unfälle und Beschädigungen mit vorbei fahrenden Radfahrern oder Fußgängern und auch Schäden an Autos wurden drastisch reduziert. Erste Kundenreaktionen auf den neuen Lifter waren sehr positiv. Britisches Design und deutsche Qualität - eine unschlagbare Kombination.

Simon Hyde

Unsere Stadt soll die Schönste bleiben.

Oben: Sechs neue VARIOPRESS mit DELTA Premium Lifter für Falkirk. **Rechts:** Damals und heute. Müllentsorgung mit zwei PS zwischen 1920 und 1930 in Falkirk.

2011 wurde Falkirk zu Schottlands schönster Stadt gewählt. Um die Sauberkeit zu gewährleisten, setzen die Stadtväter auf sechs neue VARIOPRESS mit DELTA Premium Lifter.

Falkirk liegt in den schottischen "Central Lowlands" auf halbem Weg zwischen Glasgow und Edinburgh. Es ist die Heimatstadt und der Verwaltungssitz des Bezirks Falkirk, mit 156.800 Ein wohnern und schließt die umliegenden Städte Grangmouth, Bo´ness, Denny, Larbert und Stenhousemuir mit ein. Mit seinen hübschen Straßen und Landschaften, den ländlichen und städtischen Regionen, benötigte Falkirk Entsorgungsfahrzeuge, die in der Lage sind, mit vielen verschiedenen Arten von Abfall umzugehen, die eine hohe Kapazität besitzen und vor allem zuverlässig sind. Bereits 2013 bestellte die Stadt zwei der neuen VARIOPRESS, FAUN ZOELLER UKs Kassenschlager. Der VARIOPRESS ist besonders für das Einsammeln von verschiedenen Abfallfraktionen geeignet, er kann fast überall und nahezu für Alles eingesetzt werden und ist durch diese Vielfältigkeit ein absolutes Muss in jeder Fahrzeugflotte.

Daher war das Team von FAUN ZOELLER UK sehr glücklich, als Falkirk erneut sechs VARIOPRESS ordern wollte. Man entschied sich erneut für den VARIOPRESS mit 21 m³-Aufbau auf Mercedes Benz Fahrgestell und ZOELLER DELTA Premium Lifter. Der DELTA Premium Lifter ist ein erstklassiger, automatischer Split-Lifter der konzipiert wurde, um potentielle Schäden an Lifter und Umwelt zu reduzieren. „Ich hatte über viele Jahre eine enge Bindung zu Falkirk", sagte Duncan Angus, regionaler Kundenberater für FAUN ZOELLER UK. „Ich bin sehr glücklich, dass sie uns erneut mit dem Bau der neuen Fahrzeuge beauftragt haben.

Denn ich weiß genau, dass sie den Anforderungen gerecht werden." Das schottische Service Team, bestehend aus Craig Mullen, George Andison und Brian Wallace sind immer zur Stelle, wenn Unterstützung bei Service oder Reparaturen benötigt wird. „Sie sind ein sehr, sehr angenehmer Kunde", sagt Craig. „Jeder gibt sein Bestes und gegenseitige Hilfe wird geschätzt." Abschließend ergänzt Duncan: „Ich freue mich schon jetzt auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit mit dem Team der Stadt Falkirk".

Sarah Grüner

Am Ort des fließenden Wassers

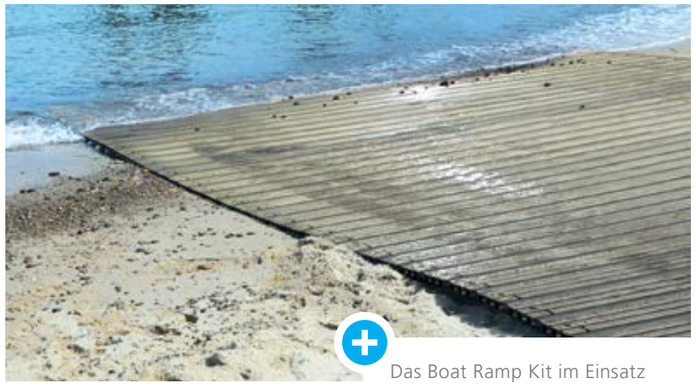
FAUN TRACKWAY USA sichert sich Auftrag in dem kleinen Dorf Kugluktuk in Grönland.

Kugluktuk bedeutet in der Sprache der Inuit „Ort des fließendes Wassers“. Das kleine kanadische Dorf ist die erste Ortschaft im hohen Norden Grönlands, die nun ein Boat Ramp Kit von FAUN TRACKWAY im Einsatz hat. Diese Rampe für Boote wurde entwickelt, um einfachen Zugang zum Wasser in extremen Bedingungen zu gewährleisten, so wie sie im Norden Kanadas vorherrschen. Geografisch total isoliert, benötigte die kleine Gemeinde Kugluktuk eine Lösung zum sicheren Transport von Booten oder Waren an Land oder zu Wasser.

Die rauen Bedingungen der Kanadischen Nordwest-Passage zerstörten die bisher genutzten Rampen aus Beton oder ähnlichen Materialien, so dass jedes Mal neue beschafft werden mussten oder jährliche Reparaturen notwendig wurden. Mit dem Boat Ramp Kit aus der TRACKWAY-Produktpalette kann die Gemeinde einfach und schnell einen Zugang zum Wasser legen, der ebenso schnell wieder abgebaut werden kann, wenn sich die Wetterbedingungen ändern. Der Bausatz ist aus speziellen MLC 70 TRACKWAY Paneelen gefertigt. Einmal ausgepackt und zusammengebaut kann das Kit ins Wasser ausgerollt und verankert werden. Der Abbau erfolgt ebenso schnell und leicht. Daher ist die Rampe stationär oder zeitweise eine ideale Lösung.

Mike Holdcraft, Manager des Bereichs FAUN TRACKWAY USA, sagt: „Der Auftrag aus Kugluktuk ist ein ausgezeichnetes Beispiel dafür, unter welch extremen Bedingungen unsere Produkte rund um den Erdball eingesetzt werden können und dort Bestand haben. Natürlich freuen wir uns auch über die erste Bestellung aus Kanada.“ Sean Wallace, Manager für Stadtentwicklung bei der Gemeinde ergänzt: „Hier oben in der Arktis sind die Winter extrem, mit heftigen Eisstürmen, die unsere Infrastruktur zerstören. Die Rampen aus Beton mussten wir oft ersetzen und waren somit auch keine brauchbare Lösung. Mit der Rampe von TRACKWAY haben wir nun ein passendes Produkt gefunden, das wir über Jahrzehnte nutzen können. Da es auch der erste Bausatz in diesem Teil der Erde ist, werden andere Gemeinden ein Auge auf uns haben, da sie alle eine verlässliche Technologie benötigen, Mensch und Waren zu transportieren und vielleicht macht unser Beispiel im Norden Kanadas Schule.“

Claudia Schaue



Das Boat Ramp Kit im Einsatz

Das Team von FAUN TRACKWAY im walisischen Llangefni

Goldener Oktober

Im Oktober erzielte das Team von FAUN TRACKWAY einen weiteren Meilenstein mit seinem Flaggschiff Heavy Ground Mobility System (HGMS) und produzierte das 100. TRACKRACK und das 50. SPOOLRACK.

Betriebsam geht es in diesen Tagen im TRACKWAY-Werk in Llangefni zu, denn das Team produzierte das Hundertste TRACKRACK und das Fünfzigste SPOOLRACK. Beides Bestandteile des Heavy Ground Mobility System (HGMS) und Verkaufsschlager bei der Dänischen Defence Acquisition und Logistics Organisation (DALO). Vor 15 Jahren für die Norwegische Armee entwickelt, ist HGMS das Top-Produkt für das schnelle Auslegen und Einholen einer temporären Straße. Das Produkt ist auf einer hydraulischen Spule montiert, auf einem Militär-Fahrgestell aufgebaut und für die militärische Gewichtsklasse (MLC) 70 geeignet. Die Handhabung von HGMS ist einfach und mit wenigen Handgriffen von zwei Personen entsteht innerhalb von sechs Minuten eine portable, 50 m lange Straße. Schnelligkeit ist gerade in Extrem-Situationen wichtig. Mit der letzten Bestellung des Dänischen Militärs konnte die magische 100 geknackt werden. Die Einheit TRACKRACK wird zum Auslegen, Einholen, Transport und Aufbewahrung der TRACKWAY Paneelen genutzt. Mit den TRACKRACK Einheiten wurden auch das 50ste SPOOLRACK gefertigt. Mit SPOOLRACKs werden zusätzliche Paneele von TRACKWAY gelagert und transportiert.

Über ein Spule-zu-Spule-System können die Einheiten übergeben werden.

Gerade in der heutigen Zeit müssen bewaffnete Truppen unter erschwerten Bedingungen arbeiten und rasch agieren. Die Bedingungen sind immer anders und immer herausfordernd. Mensch und Ausrüstung müssen mobil und robust sein. Mit HGMS eröffnen wir Möglichkeiten, militärisch oder humanitär mit temporären Lösungen zu unterstützen, wo es gerade von Nöten ist. Sei es in der Wüste, im Schnee, bei Wasseranlandungen oder im Morast. Bisher konnten wir mit unseren TRACKWAY-Produkten 35 Militäreinheiten weltweit unterstützen, mobil und einsatzfähig zu sein. Darauf sind wir stolz.

Claudia Schaue

Links: Mit SPOOLRACK werden zusätzliche Paneele transportiert und können mit dem Spool-to-Spool-System übertragen werden. **Rechts:** Die TRACKRACK-Einheiten sind Teil des Heavy Ground Mobility Systems.

Wir sind dann mal weg

Ein Auslandspraktikum gehört bei FAUN zur Ausbildung dazu. Die Azubis Michelle Kahrs, Hagen Leopold, Pascal Puckhaber und Colin Vajen (Industriekaufleute) sowie Saskia Meyer (Speditionskauffrau) und Nico Reiners (Informatikkaufmann) berichten über ihre Erfahrungen. Das Interview führte Laura Prigge, ebenfalls FAUN-Auszubildende.

Links: Auch das ist polnische Gastfreundschaft von KIRCHHOFF Automotive. **Rechts:** Das Kennenlernen einer neuen Kultur: Nico (links) und Colin unterwegs in Krakau.

K>MOBIL: „Warum habt ihr euch für das Auslandspraktikum entschieden?“
Michelle: „Pascal, Hagen, Colin und ich haben das Praktikum im Rahmen der schulischen Zusatzqualifikation Europakaufmann/Kauffrau absolviert, bei der wir unter anderem ein dreiwöchiges Auslandspraktikum vorweisen müssen, um die Zusatzqualifikation zu erhalten. Gleichzeitig war es für uns eine hervorragende Möglichkeit ins Ausland zu reisen und auch mal in einem anderen Unternehmen zu arbeiten.“
Saskia: „Nico und ich haben es auf freiwilliger Basis gemacht, um neue Erfahrungen zu sammeln und andere Kulturen kennen zu lernen.“
K>MOBIL: „In welchem Unternehmen habt ihr das Praktikum absolviert und was waren eure Tätigkeiten?“

Nico: „Colin und ich haben das Praktikum bei KIRCHHOFF Automotive in Gleiwitz (Polen) durchgeführt.“
Colin: „Während Nico in der IT-Abteilung arbeitete und sogar ein eigenes, kleines Projekt bekam, war ich in der Logistik tätig und habe u.a. Leergutbuchungen vorgenommen.“
Hagen: „Pascal und ich waren auch bei KIRCHHOFF Automotive in Polen, allerdings in Mielec. In dieser Zeit wurde uns die tägliche Arbeit in allen Abteilungen, inklusive der Produktion, gezeigt. Ist schon etwas anders als bei uns im Werk.“

Saskia: „Michelle und ich haben bei KIRCHHOFF Automotive im portugiesischem Ovar, nahe Porto, gearbeitet. In der Logistik und im Einkauf hatte ich ähnliche Aufgaben wie bei FAUN.“
Michelle: „Genau wie Nico habe ich von meinem Abteilungsleiter ein eigenes Projekt bekommen, in dem ich eine Umfrage zur Mitarbeitermotivation erstellen und durchführen sollte. Zusätzlich hab ich die Bewerberdatenbank im Unternehmen gepflegt.“
K>MOBIL: „Hattet ihr vor dem Praktikum Bedenken oder Ängste? Wenn ja, welche?“
Michelle: „Am meisten habe ich mir Gedanken darüber gemacht, ob ich einem fremden Land zurechtkommen würde, in dem Englisch nicht die Muttersprache ist. Denn ich spreche kein Portugiesisch.“

Sie waren im Ausland unterwegs: Die Auszubildenden Colin Vajen, Pascal Puckhaber, Saskia Meyer, Nico Reiners, Michelle Kahrs und Hagen Leopold (v.l.n.r.).

Colin: „Bei mir bestand meine Angst darin, dass ich nicht genug Arbeit habe. Diese Angst bestätigte sich im Nachhinein allerdings nicht.“
K>MOBIL: „Habt ihr euch auf das Praktikum vorbereitet und/oder auf das Land eingestellt? Wenn ja, wie?“
Nico: „Colin und ich haben vor dem Praktikum einen Schnellkurs in Polnisch und über das Land und die Gebräuche von unserer Kollegin Johanna Woitalla bekommen. Das war ziemlich witzig.“
Pascal: „Darüber hinaus haben wir uns aber auch über das Land und das Unternehmen mithilfe von Broschüren informiert. Ganz ohne einer Vorbereitung mag man dann doch nicht in ein fremdes Land reisen.“
K>MOBIL: „Hattet ihr Begleiter/Helfer oder wart ihr auf euch gestellt?
Saskia: „Der Empfang von unseren Kollegen war wirklich sehr herzlich. Wir haben uns von Anfang an sehr wohl gefühlt. Besonders hilfreich waren auch die vielen Ansprechpartner, die uns im Betrieb jederzeit zur Verfügung standen.“
Michelle: „In Portugal haben einige der Kollegen auch außerhalb der Arbeit Aktivitäten für unsere Freizeit geplant. Die Verständigung in Englisch hat super funktioniert.“

Hagen: „Pascal und ich wurden einen Nachmittag sogar von der Geschäftsführung zu einem Fußballspiel ins Stadion eingeladen. Das war für uns Fußballer echt cool.“
Colin: „Nico und ich haben einiges alleine unternommen. Da haben sich dann alltägliche Verständigungsschwierigkeiten bemerkbar gemacht. Allerdings stimme ich den anderen zu, wir wurden sehr freundlich von unseren Kollegen empfangen.“
K>MOBIL: „Welche Erfahrungen konntet ihr im Ausland und mithilfe des Praktikums sammeln? Hat euch etwas besonders gut gefallen oder ist euch etwas negativ in Erinnerung geblieben?“
Pascal: „Der Eindruck von KIRCHHOFF Automotive war wirklich beeindruckend. Ein sehr modernes Unternehmen mit guter Organisationsstruktur. Allerdings hatten Hagen und ich während der Zeit mit einer Mückenplage zu kämpfen. Das werden wir definitiv nicht so schnell vergessen.“
Hagen: „Das Kennenlernen einer neuen Kultur. Wir hatten eine großartige und aufregende Zeit in Polen.“
Colin: „Ich konnte hinsichtlich der Arbeitsabläufe und Strategien eines Unternehmens viel dazu lernen. Zudem war es eine tolle Erfahrung, die vielen Sehenswürdigkeiten in Polen zu erleben.“
Michelle: „Durch die offene und freundliche Art unserer Kollegen fiel uns die Arbeit leichter. Wir hatten riesigen Spaß und konnten neue Kontakte knüpfen.“
K>MOBIL: „Welche Tipps würdet ihr anderen geben die Ähnliches vorhaben?“

Hagen: „Wenn man die Möglichkeit auf ein Auslandspraktikum bekommt, sollte man sie auf jeden Fall ergreifen.“
Nico: „Man lernt in allen Lebensbereichen dazu und bekommt die Chance, Erfahrungen zu sammeln, die sich in der Zukunft bezahlt machen können.“
Michelle: „Man sollte offen für eine neue Kultur und eventuell andere Lebensstandards sein. Man kann nicht erwarten, dass es in anderen Ländern die gleichen sozialen oder technischen Voraussetzungen wie in der Heimat gibt.“
K>MOBIL: „Was nimmst du für die Zukunft mit?“
Pascal: „In einem fremden Land mit einer fremden Sprache ist es wichtig, dass man auch ohne sein gewohntes Umfeld zurechtkommt. Während der Zeit im Ausland sind wir alle viel selbstständiger geworden.“
K>MOBIL: „Würdest du dich nochmal für ein Auslandspraktikum entscheiden? Wenn ja, würdest du etwas anders machen?“
Alle: „Definitiv ja. Wir danken allen Kollegen von KIRCHHOFF aus Portugal und Polen für die wunderbare Zeit und die außerordentlich tolle Gastfreundschaft!“

Laura Prigge

Klein und spielerisch anfangen - groß und professionell enden.

Komm, spiel mit mir!

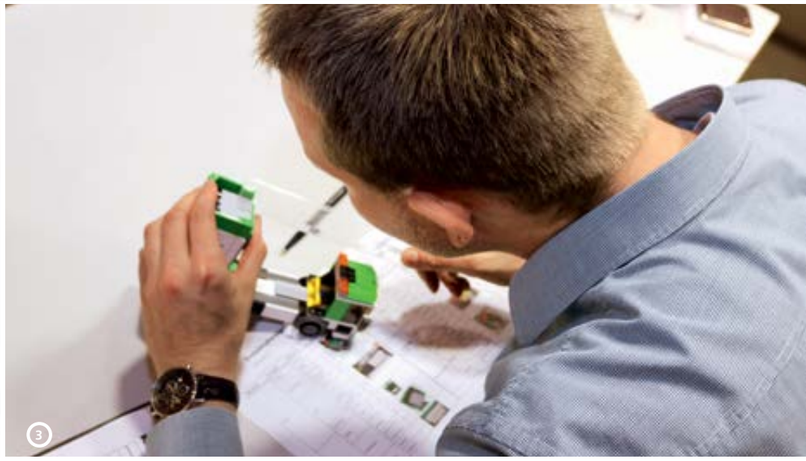
Das neue, interaktive Planspiel von FAUN zeigt, dass die Vermittlung von LEAN-Methoden Spaß machen kann und praktischen Nutzen hat.

Es ist nicht genug zu wissen - man muss auch anwenden. Es ist nicht genug zu wollen - man muss auch tun. Dieses lehrreiche Zitat von Johann Wolfgang von Goethe fasst das Projekt „Planspiel" von FAUN treffend zusammen. Das Team von FAPS (**FA**UN-**P**rozess-**S**ystem) befasste sich mit der Fragestellung, wie man möglichst viel Wissen in wenigen Stunden vermitteln kann. Die Antwort: Interaktive Planspiele.

Diese Planspiele eignen sich ideal, um Zusammenhänge der Produktion und Methoden zur kontinuierlichen Verbesserung spielerisch zu vermitteln. In vier kurzweiligen und intensiven Runden müssen die zehn bis zwölf Teilnehmer kleine Spielzeug-Müllfahrzeuge zusammenbauen und mit allen Randbedingungen, wie in der echten Produktion, zurecht kommen. Sie erfahren dadurch, welche Auswirkungen ihr Handeln auf die Qualität der Produkte und die Produktivität haben. Was passiert beispielsweise, wenn mein Bereich schneller ist, als die anderen Abteilungen?, Womit muss die Endmontage kämpfen, wenn der Stahlbau einen Halter vergisst?, Worauf müssen wir als Team achten, um die Stückzahlen zu erreichen, ohne Qualität und Liefertermin außer Acht zu lassen und einen zufriedenen Kunden zu haben? Diese und andere Fragen müssen in den vier Runden beantwortet werden. Dabei gibt es nach jeder Spielrunde Zeit, um gemeinsam im Team an Maßnahmen zu arbeiten, um in der nächsten Runde noch besser zu werden. Die Akteure fragten sich: Habe ich alle Hilfsmittel am Arbeitsplatz? Sind die Arbeitsdokumente nachvollziehbar? Produzieren wir im Fluss? Der Spieltrieb, der jedem von uns noch innewohnt, und die Motivation, immer wieder ein noch besseres Ergebnis zu erreichen und zu übertreffen, formen aus den Teilnehmern schließlich ein echtes Team. Ist das erreicht, sind gute Lösungen schnell gefunden und umgesetzt. Teamwork und KVP (**K**ontinuierlicher **V**erbesserungs-**P**rozess) sind beides Faktoren, die vor allem im Tagesgeschäft immer mehr an Bedeutung gewinnen und hierbei spielerisch gelernt werden können.

Der Startschuss für das Planspiel fiel nach intensiven Vorbereitungen Anfang September. Gespielt wurde mit den Abteilungsleitern aus allen produktionsnahen Bereichen. Doch gleich in der ersten Spielrunde gab es den ersten Dämpfer. Sowohl die Produktivität, als auch die Qualität der produzierten Fahrzeuge waren im Keller und der Kunde völlig unzufrieden. Nun packte Ehrgeiz die Spieler und mit überlegten, pfiffigen Maßnahmen konnte sich das Team von Runde zu Runde steigern. Der Output wurde nahezu verdreifacht und die Qualität um 90 % verbessert. Das Feedback der Teilnehmer nach den vier Spielrunden war überwältigend: „Das Planspiel war absolut super, eine Erfahrung wert und sehr lehrreich!" und „Sehr interessant und spannend, insbesondere die Erkenntnis, dass sich die Realität so widerspiegelt!". Gute Voraussetzungen also, das Planspiel für weitere Schulungen zu nutzen.

Was sind die nächsten Schritte? „Wir wollen mit den gewonnenen Erkenntnissen nun verstärkt abteilungsübergreifende Planspiele anbieten, um den Mitarbeitern das Verständnis für die Zusammenhänge zu erleichtern und das Handwerkszeug für die Verbesserungsaktivitäten spielerisch näher zu bringen. Es ist aber auch immens wichtig, den Teilnehmern die Möglichkeit zu geben, Kollegen aus anderen Bereichen besser kennenzulernen und gemeinsam an Verbesserungen zu arbeiten.", sagt Behnam Balooty (Leiter FAUN-Prozess-System).



1. Das Team ist mit dem Ergebnis sichtlich zufrieden. **2.** Aus Kollegen werden Verbündete. **3.** Gar nicht so einfach, qualitativ hochwertige Abfallsammelfahrzeuge zu bauen. **4.** Die für die spielerische Produktion vorbereiteten Materialwagen. **5.** Geschafft. Das erste fertige Abfallsammelfahrzeug.

Behnam Balooty

Die zweite Jahreshälfte bei FAUN in Bildern

1

2

3

4

5

6

7

1. Die GSAK fährt seit 2011 vier ROTOPRESS DUALPOWER und seit 2011 setzen die Krefelder auch bei den konventionellen Abfallsammelfahrzeugen auf FAUN als Partner. Im August feierte GSAK-Geschäftsführer Wilfried Gossen mit seinem Team Jubiläum. **2.** Mit dem selbst entworfenen und gebauten FAUN-ERNTEPRESS waren unsere Azubis und Mitarbeiter beim Osterholzer-Erntefest dabei. Für den ersten Platz hat es nicht gereicht. Ihr seid aber unser Sieger der Herzen. **3.** In neun Disziplinen schlugen sich die Teilnehmer der 2. FAUN-Sommerolympiade tapfer. Abschlussspiel bildete der Human Soccer, wo sich in heißen Kämpfen so Mancher niederstreckte. Am Ende gewann das Fußballturnier die Mannschaft aus Herne „Wir sind das Ruhrgebiet" und sicherte sich somit Platz zwei der Gesamtwertung.

4. So sehen Sieger aus. Das Team aus dem Stahlbau um Tim Ötting setzte sich am Ende gegen 23 Teams durch und gewann den Pokal der FAUN-Sommerolympiade und die Siegprämie für ein gemeinsames Event. **5.** Schnell unterwegs war in diesem Jahr auch wieder Dr. Johannes F. Kirchhoff mit seinen Rennfahrer-Kollegen im Mercedes SLS. Sie sind Dritte im Gesamtklassement im 12H Rennen von Zandvoort geworden. **6.** Drei schicke ROTOPRESS 525 auf MAN TGS 4-Achser übergab FAUN-Vertriebsmann Markus Engbert an Reinhard Meindl und sein Team von Meindl Entsorgung. **7.** Im Juli besuchte Bundestagsabgeordnete für Osterholz & Verden, Christina Jantz, das FAUN-Werk. Sie sprach mit den beiden Geschäftsführern Patrick Hermanspann (rechts) und Peter Höning und sicherte Unterstützung in verschiedenen Projekten zu.

Ein neues Zuhause

„...a dream doesn't become reality trough magic, it takes sweat, determination and hard work..." - Sehen Sie sich die Enstehung des neuen Produktionswerkes in bewegten Bildern an: youtu.be/Yr4Jc3H7J4U

ZOELLER eröffnet neues Produktionswerk für Abfallsammelfahrzeuge in Polen.

„Jede Familie, jedes Unternehmen braucht ein Zuhause, und diese neue Fabrik bildet ein neues polnisches Familienmitglied in unserem europäischen und weltweiten Familienverbund der KIRCHHOFF Gruppe." Mit diesen bildhaften Worten begrüßte Herr Dr. Johannes F. Kirchhoff in seiner Rede anlässlich der Eröffnung des neuen ZOELLER-Produktionswerkes in Rekowo Górne unsere Gäste und Freunde.

Ein neues, modernes Zuhause haben die 400 Mitarbeiter um Geschäftsführer Rainer Rohler und Agnieszka Janczarska, Geschäftsführerkollegin und CFO von ZOELLER Tech, mit Sicherheit gefunden.

In nur neun Monaten Bauzeit wurde die neue Fabrik erstellt. Die neuen Hallen sind nur zwölf Kilometer vom bisherigen Standort in Puck entfernt und nehmen auf einer Grundstücksfläche von 70.000 m² fast 19.000 m² Nutzfläche ein. Die Produktion ist den Produktionsabläufen folgend, logisch, prozessorientiert und ergonomisch geplant. Die Büros sind sehr hell und besonders freundlich gestaltet. Neben den bereits heute bestens bekannten ZOELLER Abfallsammelfahrzeugen, sollen auch die in Kürze erscheinenden neuen Produktreihen in dieser Produktionsstätte gefertigt werden. In Abhängigkeit zur Nachfrage sind mindestens 1.500 Einheiten pro Jahr als Ausstoßmenge geplant. Die Planung, die Konzeption und die Realisierung des neuen Werkes erfolgte unter Aufsicht der Architektin Eva Kirchhoff. Ihre umfangreiche Erfahrung aus anderen KIRCHHOFF-Bauprojekten hat auch bei dieser Investition wesentlich zum erfolgreichen Abschluss des Bauprojektes beigetragen.

Oben: Die Nordansicht des Produktionsswerkes aus der Vogelperspektive (ca. 35 km vom Flughafen Lech-Walesa in Danzig entfernt) mit Räumen für die Haustechnik, Fahrgestellvorbereitung, den Büro- und Sozialräumen und dem Prototypenbau. **Rechts:** Blick in die Stahlbaufertigung

Eckdaten

1992 Gründung ZOELLER Tech als SKK und Produktion für Stahlbau und Spezialmaschinen für Sortieranlagen

1995 Zusätzliche Fertigung von verzinkten Stahlbehältern sogenannten MBG`s

1997 Gründung der Vetriebsgesellschaft EKOCEL und Vertrieb von Abfallsammelfahrzeugen und Müllbehältern. Waren es im ersten Jahr zehn Aufbauten und 1.300 Behälter, stiegen die Verkaufszahlen im zweiten Jahr schon auf 35 Fahrzeuge und fast 3.000 Behälter.

1998 Einstellung des Fertigungsbereiches - Sortieranlagen

2005 Produktion von mehr als 24.000 Stahlgefäßen und über 100 Abfallsammelfahrzeugen

2012 Produktion von 400 Abfallsammelfahrzeugen. Der Standort platzt aus allen Nähten und es folgt der Entschluss, in einen neuen Standort zu investieren

2014 Eröffnung des neuen Produktionswerkes der ZOELLER Tech mit 70.000 m² Betriebsgelände, 14.000 m² Produktionsfläche sowie 3.500 m² Büro- und Sozialfläche.

Ein Moment der offiziellen Eröffnungszeremonie, über 600 geladene Gäste aus dem In- und Ausland.

Maciej H. Grabowski,
Minister für Umwelt in Polen

Ein neues Zuhause muss auch gebührend eröffnet und gefeiert werden. Das bringt den Bewohnern Glück und das Haus steht unter einem guten Stern. So erlebten die über 600 Gäste eine fulminante Eröffnungsfeier, die alles bot. Von gefühlvollen und emotionalen Ansprachen, feurigen Tänzern und Akrobaten sowie anregenden Gesprächen war alles dabei. Ein besonderer Moment war der „Goldregen" nach der feierlichen Zerschneidung des symbolischen, roten Bandes. Ihre Glückwünsche erbrachten nicht nur alle Mitglieder der Familie Kirchhoff, die Geschäftsführer von ZOELLER und FAUN, zahlreiche Kunden und Freunde der Gruppe sondern, und das freute uns besonders, auch Maciej H. Grabowski (Polnischer Umweltminister), Mieczysław Struk (Vorsitzender des Regionalvorstandes der Region Pommern) und Dr. Kazimierz Florian Plocke (Staatssekretär im polnischen Ministerium für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung).

Es war ein ganz besonderer Tag, in einem ganz besonderen Werk, mit einer besonderen Mannschaft. Daher endet dieser Bericht auch mit den Worten des polnischen Schriftstellers Stanislaw Brzozowski: „Die Zukunft erkennt man nicht, man schafft sie."

Rainer Rohler

V.l.n.r.: Rainer Rohler (CEO ZOELLER Tech), Maciej H. Grabowski (Polnischer Umweltminister), Dr. Kasimir Florian Plocke (Staatssekretär im polnischen Ministerium für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung), Włodzimierz Werochowski (GF Industria Baltic Group), Paul Zimmermann (GF Goldbeck Polska Sp. z o.o.), Thomas Schmitz (CEO der ZOELLER Guppe), Eva Kirchhoff (Architektin BDA), Mieczysław Struk (Vorsitzender des Regionalvorstandes der Region Pommern), Dr. Johannes F. Kirchhoff (Gesellschafter), Kasimir Zasada (Produktionsleiter und Prokurist der ZOELLER Tech)

Sie leiten mit ihrem Team ZOELLER Tech und EKOCEL: Geschäftsführer Rainer Rohler, Krzysztof Sosnowy (Exportleiter und Prokurist der ZOELLER Tech), Agnieszka Janczarska (Geschäftsführerkollegin und CFO), Marek Falkowski (Leiter Materialwirtschaft und Prokurist der ZOELLER Tech), Waldemar Wojciechowski (Vertriebsleiter Polen und Prokurist der Vertriebsgesellschaft EKOCEL) sowie Kasimir Zasada (Produktionsleiter und Prokurist der ZOELLER Tech).

Know-how mal vier aus einer Hand – SEMAT auf der POLLUTEC 2014

SEMAT präsentiert erneut eine Auslese seiner Abfallsammelfahrzeuge auf der POLLUTEC. Die führenden Universalmesse für Umwelt- und Energiewirtschaft findet vom 2. bis 5. Dezember 2014 in Lyon, Frankreich statt. Nach großen Erfolgen mit bedeutenden Kunden in diesem Jahr, möchte SEMAT besonders seine vier Geschäftssparten hervorheben.

Das beste Produkt

Seit Anfang an ist SEMAT darauf bedacht, die besten Produkte sowie eine optimale Ausstattung am Markt für Abfallsammelfahrzeuge anzubieten. Um dies zu garantieren, kombiniert SEMAT die gruppenweiten Entwicklungskapazitäten mit den Fähigkeiten der führenden Technologiepartner.

Besonders stolz ist SEMAT, nicht nur einen Auftrag über 100 Abfallsammelfahrzeuge für die Stadt Paris erhalten zu haben, sondern auch einen Geschäftsabschluss mit einem Kunden aus Gabun in Zentralafrika. Dies zeigt, SEMAT kann auch die unterschiedlichsten technischen Anforderungen bestens erfüllen.

Es ist vielmehr ein Teil der Strategie von SEMAT, das technische Wissen und Verständnis so zu nutzen, um dem Kunden stets zur Seite zu stehen und so eine größere Nähe zum Kunden zu gewährleisten.

Kundenservice

In gleicher Weise und mit demselben Einsatz hat SEMAT im Verlauf der letzten Jahre sein Wartungsangebot ausgebaut und bietet nun eine schnellere Reaktionsfähigkeit sowie vorausschauende Lösungen bei der Wartung an, ungeachtet der geographischen Lage oder der Größe des Fuhrparks des Kunden.

In diesem Jahr hat SEMAT zwei besonders bedeutende Verträge unterzeichnet:

- Einen in Südfrankreich (Communauté d'Agglomération du Pays d'Aix)
- Den anderen für ganz Frankreich zusammen mit einem privaten Anbieter (PIZZORNO Group).

SEMAT hat unter Beweis gestellt, sich besonders sorgfältig um den Kundenservice zu kümmern, diesen immer wieder den Kundenbedürfnissen anzupassen und das vorhandene Know-how optimal einzusetzen.

Originalteile

Die Ersatzteilorganisation hat in den letzten beiden Jahren von der besonderen Erfahrung eines Sales Managers profitiert.

Die zukünftige Entwicklung in diesem Bereich ist eng verbunden mit neuen Technologien, neuen Verkaufsmethoden und mit steigenden Kundenanforderungen.

SEMAT wird sich diesen neuen Anforderungen sowohl beim Produktangebot als auch bei der -lieferung anpassen.

Mietlösungen

2014 hat sich SEMAT entschlossen, in eine Partnerschaft mit BOM SERVICES zu investieren und diese auszubauen. Damit profitiert SEMAT von über zehn Jahren Erfahrung und Know-how bei der kurz- und langfristigen Vermietung von Abfallsammelfahrzeugen.

In Verbindung mit den genannten drei anderen Geschäftssparten hat SEMAT, auch durch die Hilfe von BOM SERVICES, seine Position als Marktführer weiter ausgebaut und gestärkt.

Mit seinen vier Geschäftssparten garantiert SEMAT seinen Kunden, sie bei jedem Schritt des Equipment-Lebenszyklus zu begleiten: Angefangen von technischen und finanziellen Aspekten, über alle Nutzungsphasen. Dabei gewährleistet SEMAT seinen Partnern eine maximale Nutzung des Fahrzeugs sowie die perfekte Kontrolle der Betriebskosten.

Es ist die Intention von SEMAT, zu einem der führenden Unternehmen im Markt zu werden und seinen Kunden attraktive, bestens zugeschnittene Angebote offerieren zu können.

SEMAT und das gesamte Team freuen sich, den Kunden ihr Leistungsspektrum auf der POLLUTEC zu präsentieren, um neue Partnerschaften zu bilden, aber auch die über Jahre bestehenden Kundenbeziehungen zu festigen.

Philippe Carpentier

Das kleinste Pressmüllfahrzeug präsentiert sich auf der IAA: ZOELLER MICRO HG auf einem VW CRAFTER-Fahrgestell.

Der Kleinste auf einer großen internationalen Bühne

ZOELLER auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover

Im Rahmen des Messeauftritts von Volkswagen Nutzfahrzeuge auf der IAA in Hannover hatte ZOELLER die Gelegenheit, einen MICRO HG auf einem VW CRAFTER-Fahrgestell zu präsentieren.

Auf dieser internationalen Plattform konnte ZOELLER das kleinste Pressmüllfahrzeug aus der marktorientierten Produktpalette von Abfallsammelfahrzeugen bestens hervorheben.

Die Konfiguration und Qualität des MICRO HG überzeugten das Publikum.

Die Einsatzbereiche für diese Fahrzeugklasse liegt klar auf der Hand: Enge Altstadtbereiche, Fußgängerzonen bis hin zur Abfuhr in Park- und Sportanlagen.

Sven Walter

Szia, Budapest! Großauftrag für Stummer an der blauen Donau

Für die Einführung der selektiven Sammlung von Wertstoffen hat sich Budapest hohe ökologische Ziele gesetzt, den Zuschlag für die Abfallsammelfahrzeuge erhielt Stummer Kommunalfahrzeuge aus Bischofshofen.

2012/2013 erfolgte die europaweite Ausschreibung der neuntgrößten Stadt der Europäischen Union über die Beschaffung von 60 Abfallsammelfahrzeugen, geeignet für die Sammlung von Wertstoffen, wie z.B. Papier, Karton oder Verpackungsmaterialien. Diese Ausschreibung war der Startschuss zur Einführung der selektiven Sammlung von Wertstoffen in der ungarischen Hauptstadt.

Lärmentwicklung halbiert

Gemeinsam mit Iveco als Generalunternehmer nahm das Fahrzeugbauunternehmen Stummer mit Hauptsitz in Bischofshofen an der EU-Ausschreibung teil, und erhielt im Februar 2014 den Zuschlag zur Lieferung von 60 MEDIUM XL EVO-Aufbauten mit einem Sammelkastenvolumen von rund 21 m³.

Die Stadt Budapest legte bei der Beschaffung der Fahrzeuge besonderes Augenmerk auf ökologische Gesichtspunkte - erstmalig kommen CNG (Compressed Natural Gas)-Gasfahrzeuge zum Einsatz. Die schadstoff- und geräuscharmen Motoren sowie die innovative Stummer ECO-Steuerung des Aufbaus waren für Stummer-Geschäftsführer Johann Streif schlussendlich ausschlaggebend für den Zuschlag, wie er dem STRAGÜ* berichtet: „Durch unsere ECO-Steuerung reduzieren wir den Schadstoffausstoß um mindestens 5%!" Außerdem konnten die Lärmemissionen des Abfallsammelfahrzeugs um mehr als die Hälfte reduziert werden. Sämtliche Entleerungen der Abfallbehälter werden ohne Drehzahlerhöhung, vollkommen geräuschneutral, durchgeführt.

„Der Schallpegel wird von 86dBA auf mindestens 76dBA verringert", so Streif, der für sein Unternehmen mit diesem Großauftrag ein deutliches Zeichen im ungarischen Markt gesetzt und Blut geleckt hat: „Wir wollen in Ungarn eine ähnliche Markposition wie in Österreich erreichen!" Der ungarische Markt sei, aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen der kommunalen Hausmüllentsorgung sowie dem damit einhergehenden Rückzug der ausländischen, privaten Entsorgungsunternehmen, von hohem Investitionsdruck gekennzeichnet.

Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa ist Johann Streif mit dem Geschäftsgang seines Unternehmens sehr zufrieden: „Wir werden in diesem Jahr wieder Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessern." Im Geschäftsjahr 2014 sollen 240 Kommunalaufbauten verkauft und ausgeliefert werden – die Exportquote liegt laut Streif bei rund 60%. Der Marktanteil bei Abfallsammelfahrzeugen in Österreich liege bei etwa 50%.

Johann Streif

* Strassengüterverkehr (Fachzeitschrift für das Güterbeförderungsgewerbe)

Iveco Stralis CNG mit Stummer MEDIUM XL Evo, 21 m³ Aufbauvolumen

Oben: Mit dem auffälligen Design sind die neuen Fahrzeuge gut erkennbar, aber kaum hörbar. CNG-Gasmotoren und die Stummer ECO-Steuerung sorgen für eine geräuscharme Wertstoffsammlung. **Unten:** v.l.n.r.: Vizebürgermeister Dr. Istvan György; Gen. Direktor Lajos Klug, FKF Holding; Gen. Direktor Ferenc Szarvas, FKF Holding; Attila Szücs, CEO Eurotrade und Johann Streif, CEO Stummer

www.kirchhoff-gruppe.de

KIRCHHOFF
GRUPPE