

K»MOBIL

DAS MAGAZIN DER KIRCHHOFF GRUPPE



IN SAUBERER MISSION

FAUN und ZOELLER präsentierten sich in „sauberer Mission“ zur IFAT, der Weltleitmesse für Wasser-, Abwasser-, Abfall- & Rohstoffwirtschaft. Lesen Sie mehr zu den neuen Produkten und Dienstleistungen ab Seite 76.

K·MOBIL

INHALTSVERZEICHNIS

AUTOMOTIVE



MOBILITY



2

KIRCHHOFF Gruppe

- 04 Digitale Revolution verändert die Welt
- 08 Das Komforttrittbrett

KIRCHHOFF Automotive

- 12 Weltweites Wachstum und Stabilität
- 16 Neue Produkte auf der Straße
- 18 Eine unvergleichliche Erfolgsgeschichte
- 20 Bedeutende Mitarbeit an einem Kultfahrzeug der 6. Generation
- 22 Neues Produktionswerk in Dallas entsteht in nur einem Jahr
- 24 Modernste Technologien für den Jeep® Grand Cherokee
- 26 Produktentwicklung mit Hilfe von Topologieoptimierung

- 28 Effizienter durch zentrale Servicecenter
- 29 Daimler Besuch zeigt sich beeindruckt von innovativer Produktentwicklung
- 30 Seit 15 Jahren in Polen erfolgreich
- 32 Auszeichnung für Qualität und Liefertreue
- 34 Weltweit und standardisiert
- 37 Zentralisierung des Einkaufs in China
- 38 Kurze Wege zum Kunden – das neue Werk in Shenyang
- 40 Arbeiten in einer multikulturellen Umgebung
- 42 Personalentwicklung – Wir machen unsere Mitarbeiter stark
- 44 Wir sind dabei – IAA NKW in Hannover und IZB in Wolfsburg

- 46 Boreas-Racing-Team triumphiert bei der Deutschen Meisterschaft
- 50 Mit den Besten erfolgreich
- 52 Investition in die Zukunft: Schulpatenschaftsprogramm in Rumänien
- 54 Start in die Praxis – wir fördern unseren Nachwuchs

KIRCHHOFF Mobiltiy

- 58 Der Allrounder unter den Rollstuhlfahrzeugen
- 60 Mehr als nur Sportsgeist

WITTE Werkzeuge

- 64 Marketing im Fokus – Maßnahmen zur Stärkung der Marke
- 66 Ein voller Erfolg – auch dank Facelifting beim Messestand

HANDWERKZEUGE



62-71

ECOTEC



72-107

70 Tolles Team, sehr gute Produkte – aber wir brauchen ein anderes Marketing

FAUN

74 Välkommen JOAB

76 In sauberer Mission

80 Zuverlässige und fortschrittliche Fahrzeuge

84 Denn nur sauber ist nicht genug

85 myFAUN

86 Frischer Wind im Vertrieb

87 Zuverlässiger Service muss planbar und zielgerichtet sein

88 Mit der Lizenz zum Kehren

92 Hopp Schwiiz

94 POWERPRESS für Israel

95 VARIOPRESS am Persischen Golf

96 Alle guten Dinge sind drei

97 TRACKWAY USA sucht neue Vertriebskanäle

98 Das erste Halbjahr bei FAUN in Bildern

ZOELLER

100 Technik entscheidet auf der IFAT 2014

104 Unterwegs auf Wüstensand

106 Box an Bord

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 Schaeue, Stefanie Schnütchen

Fotos:
BMW AG, Chrysler Group LLC, Daimler AG,
Fotolia, General Motors, istockphoto,
KIRCHHOFF Gruppe, Lisa Funktion & Design,
Messe München, Porsche AG, Privat,
THE FORD MOTOR COMPANY, VDA

Übersetzung:
Target Languages GmbH, Dossenheim
thetranslationpeople, Glasgow
Tongue Tied (Manchester) Limited, Davenham

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

Digitale Revolution verändert die Welt

4 Die Digitalisierung unserer Welt kann für mehr Wachstum, höhere Effizienzen und hochflexible Zusammenarbeitsformen sorgen.

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

die weltwirtschaftliche Entwicklung zeigt sich in den ersten Monaten des Jahres 2014 positiv und bestätigt diesen Trend auch für das ganze Jahr mit einem prognostizierten Wachstum von 3,6%. Hierzu tragen insbesondere die positiven Wirtschaftsdaten der USA und China sowie eine leichte Erholung in Europa bei.

Insgesamt erfreulich für unsere Unternehmensgruppe, da wir mit Schwerpunkt in diesen Märkten tätig sind. Sorgen macht uns trotz dieser positiven Grundtendenzen eine mögliche Einschränkung unserer Handelsbeziehung zu den von Russland beeinflussten Märkten im Zusammenhang mit der Krise um die Ukraine. Die fortschreitenden Destabi-

lisierungsaktivitäten Russlands vor und leider auch nach der ukrainischen Wahl waren in keiner Weise hilfreich bei der staats- und völkerrechtlich gebotenen Unabhängigkeit des Landes. Die teilweise erkennbaren Bemühungen um Deeskalation nach der völkerrechtlich problematischen Übernahme der Krim durch Russland geben inzwischen Anlass zur Hoffnung auf eine Besserung der Lage, da der russische Präsident immerhin die Präsidentschaftswahl in der Ukraine und das Ergebnis respektieren will. Zusätzlich zu diesem Krisenherd beunruhigen uns als deutsches Unternehmen die beiden zentralen Vorhaben der Großen Koalition, Rente mit 63 sowie die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG).

Rente mit 63 belastet nachfolgende Generationen

Bliebe es bei dem jetzigen Entwurf zur Rente mit 63, würden 230 Milliarden Euro zusätzliche Renten- und Folgekosten in den nächsten 16 Jahren an Belastungen durch eine Generation verursacht, die schon jetzt besser versorgt ist als alle anderen, die nachher kommen. Auch die noch im Gesetzesentwurf enthaltene Anrechnung aller Arbeitslosenzeiten konterkariert die im Wahlkampf gemachte Aussage, dass die Rente mit 63 unter der akzeptablen Voraussetzung von 45 Jahren Beitragszahlung gewährt würde. Eine solche Belastung, die unsere zukünftigen Generationen mittragen müssen, ist



nicht hinzunehmen. Unsere gut ausgebildete Nachfolgeneration braucht ein akzeptables, frei verfügbares Einkommen, um in unserem Land, in unserer Industrie hochmotiviert Innovations- und Effizienzwachstum für mehr Wohlstand und mehr Selbstbestimmung schaffen zu können.

Die Mischung macht's – konventionelle und erneuerbare Energieerzeugung

Die dringend benötigte Reform des EEG muss wesentlich konsequenter angefasst werden als der sich abzeichnende Kompromissweg der letzten Wochen. Schon jetzt wirkt das EEG wie ein Brandbeschleuniger für die De-Indust-

rialisierung Deutschlands. Im weltweiten Maßstab ist hier für die Industrie der Strompreis mehr als doppelt so hoch, so dass insbesondere energieintensive Unternehmen die Verlagerung ihrer Betriebsstätten bereits vollzogen haben, bzw. ernsthaft in Erwägung ziehen. Hier kann eine intelligente Mischung zwischen konventioneller und erneuerbarer Energieerzeugung zur Preisbildung unter Marktgesichtspunkten Abhilfe schaffen. Voraussetzung dafür ist beherztes Handeln der Politik.

Das bedeutet drastische Einschränkung der Subventionen aller



Erzeugungsarten. Gleichzeitig müssen entsprechende gesetzliche Rahmenbedingungen geschaffen werden für die Zusammenführung des Angebotes konventioneller und erneuerbarer Energieerzeugung im Mix unter Versorgungssicherheits- und Preisbildungsgesichtspunkten in einem marktwirtschaftlichen Umfeld.

Entsprechende Marktmodelle und Konzepte für die Verbindung konventioneller und erneuerbarer Energieerzeugung sind vorhanden. Nur der Umsetzungswunsch ist bisher nicht erfüllt.

Digitale Revolution und Vernetzung bieten große Chancen

Bei der Verwirklichung unserer Versorgungsumstellung auf erneuerbare Energien wird uns zunehmend die Vernet-

zung unserer Welt mit digitaler Technik helfen. Neben dem Ausbau unserer Vorreiterrolle bei den Erzeugungsanlagen kann die intelligente Nutzung der digitalisierten Netze, die von vielen Parametern abhängige Steuerung einer zeitangepassten Einspeisung und Nutzung gerade unter Kostengesichtspunkten erhebliche Vorteile schaffen.

Die IT-technische Verbindung der gesamten Haustechnik mit mobilen Endgeräten und der Versorgungswirtschaft kann große Einsparpotentiale durch eine zeitlich erzeugungsangepasste, aber auch bedarfsgerechte Nutzung erschließen: Tiefkühltruhen und Kühlschränke als Speicher, die bei Sonnenschein und Wind runtergekühlt werden, Heizungen und Stand-by-Geräte, die bei Abwesenheit reduziert bzw. abgeschaltet sind und nur kurz vor ihrer

Nutzung durch das Smartphone entsprechend aktiviert werden, sind nur einige Beispiele.

Der Innovationsschub, der über die „digitale Revolution“, Stichwort: Industrie 4.0, ausgelöst wird, sorgt bei den Unternehmen und Volkswirtschaften, die konsequent ihren Beitrag dazu leisten, für mehr Wachstum und Beschäftigung. Hierbei steht die Hebung von Effizienzpotenzialen klar im Vordergrund.

Nicht nur bei der Energieerzeugung und -nutzung, sondern auch in den für unsere Unternehmung so bedeutenden Automobilen kann die digitale Vernetzung Unfälle vermeiden und Effizienzsteigerungen liefern. Sind die Verkehrsteilnehmer, Fahrzeuge, Fußgänger etc. in die allgemeine Kommunikationsvernetzung eingebunden, so ist beispiels-

weise in Verbindung mit stationären Navigationsrechnern und Verkehrsleitrechnern die Intelligenz an Board, die den staufreien, verbrauchsgünstigsten Weg zum Ziel vorschlägt, oder die mögliche Kollision mit einem anderen Verkehrsteilnehmer verhindert.

Auch für unsere Unternehmung bieten sich große Chancen durch die konsequente Nutzung digitaler Netze und Verbindungsstrukturen. So können inzwischen fast alle Entsorgungsfahrzeuge, die in unseren Unternehmen, FAUN und ZOELLER, hergestellt werden, über die IT-Technologie mit einer zentralen Steuerung verbunden werden. Diese gestaltet eine effiziente Touren- und Einsatzplanung, erfasst unmittelbar eingesammelte Gewichte und verarbeitet sie weiter. Abgesammelte Haushalte und gekehrte Kilometer können bei Bedarf dokumentiert werden.

Im Bereich unserer weltweiten Werke könnten wir die IT-technische Vernetzung zukünftig zur Qualitäts- und Effizienzsteigerung unserer Prozesse und Produkte durch werke- und nationenübergreifendes Benchmarking vorantreiben.

Eine ganz besondere Bedeutung aber erhält der Fortschritt durch die Digitalisierung unserer Welt im Zusammenhang mit den Menschen, die mit uns zusammenarbeiten, nicht nur in unserem Unternehmen, sondern auch bei unseren Kunden und Partnern. Digital vernetzte Arbeit ist nicht mehr an räumlich fixierte Arbeitsplätze gebunden, sie ist auch nicht zwingend zu festen Zeiten zu leisten und erfordert nicht in allen Fällen die zeitgleiche, physische Anwesenheit eines Teams. Diese gewonnene zeitliche und auch örtliche Flexibilität ist nicht nur ein Motivations-schub für unsere nach mehr Selbstbestimmung im beruflichen und privaten Bereich strebenden jüngeren Generationen. Sie kommt auch der ohnehin durch die Zeitzonen vorgegebenen Ansprechbarkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innerhalb eines weltweit tätigen Unternehmens entgegen.

Dass innerhalb dieser digitalen Revolution der Datensicherheit und dem Schutz der Daten und der privaten Belange eine ganz besondere Bedeutung zukommen muss, ist eine der größten Herausforderungen.

Lassen Sie uns trotzdem Treiber sein bei der Nutzung und Weiterentwicklung der digitalen Revolution. Aber wir sollten dabei das Menschliche nicht aus den Augen verlieren: das Miteinander, das Entwickeln von Freundschaften, den Kontakt von Mensch zu Mensch ohne Bildschirm und Smartphone. Geschäfte werden immer noch von und zwischen Menschen gemacht und nicht von Computern. Sie können uns nur dabei unterstützen.

Eine schöne Sommerzeit wünscht mit einem herzlichen Glückauf

Ihr

Dr. Johannes F. Kirchhoff

Das Komforttrittbrett

FAUN entwickelte gemäß der demografischen Entwicklung ein Komforttrittbrett für Lader auf den Entsorgungsfahrzeugen.

8

Vor ungefähr zwei Jahren tauchten Berichte aus dem Kundenkreis auf, nach denen die Besatzungen von Abfallsammelfahrzeugen ein immer höheres Durchschnittsalter aufweisen. Bekanntermaßen ist zunehmendes Alter der körperlichen Fitness nicht unbedingt zuträglich. Eine erhebliche körperliche Belastung am heckladenden Abfallsammelfahrzeug stellt die Benutzung der Trittbretter dar. Diese befinden sich normgerecht in 450 mm Höhe; das entspricht der Sitzhöhe eines normalen Stuhls. Somit kann man leicht testen, was es bedeutet, mehrere hundert Mal pro Tag diese Höhe zu überwinden: 10 x auf einen Stuhl und wieder hinunter ist eine interessante Übung!

Um diese Situation zu verbessern, entwarfen wir ein höhenverstellbares Komforttrittbrett. Diese Einrichtung vermindert die körperliche Belastung der Lader erheblich, indem es bis auf eine Höhe von ca. 160 mm über dem Straßenniveau herunterfährt; das entspricht in etwa der Höhe des Bordsteins. Dadurch kann der Lader vom Bordstein praktisch ohne Höhendifferenz und von der Straße mit nicht mehr als einer Stufenhöhe auf das Trittbrett aufsteigen. Das Anheben auf die zum Fahren erforderliche Höhe erfolgt dann vollautomatisch, ohne körperliche Anstrengung für den Bediener.

Das Anheben wird durch die überwachten Handgriffe ausgelöst: Sobald

sich der Lader mit beiden Händen an den dafür vorgesehenen Griffen festhält, wird er automatisch auf 450 mm hochgefahren. Nur in dieser oberen Transportstellung kann das Abfallsammelfahrzeug die zulässigen 30 km/h fahren. Hält der Lader sich nicht richtig fest, bleibt das Trittbrett unten; die Geschwindigkeit ist dann auf 6 km/h begrenzt.

Was sich soweit noch simpel anhört, hat es aus technischer Sicht in sich:

- Es muss sichergestellt sein, dass die Geschwindigkeitsbegrenzung unter allen Umständen funktioniert. Dazu sind Sensoren mit extrem niedrigen Ausfallwahrscheinlichkeiten erforderlich, die MTBF (= Mean Time Between Failure = mittlere Betriebsdauer zwischen zwei Ausfällen) für solche Sensoren beträgt ca. 2.300 Jahre!
- Beim Absenken der Komforttrittbretter muss eine Bodenberührung auch bei ungünstiger Standposition des Fahrgestells verhindert werden; zum Einsatz kommen hier Ultraschallsensoren, wie sie bei PKWs zum Rückwärtseinparken häufig verwendet werden.
- Sämtliche Funktionen und Sensorsignale müssen durch einen fahrzeugauglichen Rechner verarbeitet und überwacht werden.
- Die Trittbretter müssen bis zu einer Belastung von 150 kg zuverlässig hochfahren, um Einschränkungen im Einsatz zu verhindern.

- Auch mit einem 150-kg-Lader dürfen keine unzulässigen Verformungen auftreten.
- Das Trittbrett selbst muss extrem auf Leichtbau getrimmt sein, um die Nutzlast des ASF nicht negativ zu beeinflussen.
- Nach dem Motto „Das Auge isst mit“ war ein ansprechendes, in das Erscheinungsbild des Fahrzeugs integriertes Design gefordert.

Kurz vor der Messe IFAT wurden die ersten beiden Prototypen fertiggestellt und an ein Fahrzeug montiert, das auf dem FAUN-Messestand ausgestellt wurde. Damit sollten Kundenreaktionen eingefangen werden. Im Zentrum stand die Frage, ob aus Sicht der FAUN-Kundschaft eine Marktchance gegeben sei.

Nach der Messe kann diese Frage mit einem eindeutigen „Ja“ beantwortet werden: Die Reaktion unserer Kunden schwankte zwischen „Ok, wenn nicht zu teuer“ und „Ja genau, das wollen wir haben“. Daraus ergibt sich für das Entwicklungsteam des TEC-Centers die spannende Aufgabe, das Komforttrittbrett bis zum Ende des Jahres zur Serienreife zu entwickeln. Die erforderliche Funktionalität ist mit den Prototypen geklärt, im nächsten Schritt muss neben der Zuverlässigkeit die Kostensituation durch Design to Cost marktreif gemacht werden.

Ulrich Helfmeier



Das neue, ergonomische Komforttrittbrett



WIR.BEWEGEN.ZUKUNFT.



KIRCHHOFF
AUTOMOTIVE

WIR.BEWEGEN.ZUKUNFT.

10-55



Weltweites Wachstum und Stabilität

— Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO der KIRCHHOFF Holding spricht im Interview über seine Einschätzung der weltwirtschaftlichen Lage und der Entwicklung der Automobilindustrie.

Andreas Heine: Arndt G. Kirchhoff, 2014 soll für die Automobilbranche ein hervorragendes Jahr werden, davon gehen zumindest die Analysten aus. Kann man diese Einschätzung auch auf KIRCHHOFF Automotive übertragen? Ich würde gerne im Folgenden mit

Ihnen verschiedene Bereiche durchgehen und sehen, welche Entwicklungen Sie für unser Unternehmen erwarten. Als ersten Bereich Nordamerika. Hier erwarten wir ein Rekordjahr. Ist dies eine nachhaltige Entwicklung?

Arndt G. Kirchhoff: Ich denke schon, denn wir erleben, dass die Situation in Amerika immer stabiler wird. Wir sehen viele Investitionen auf der Kundenseite, insbesondere in Werken im Süden der USA aber auch in Mexiko werden immer mehr Fahrzeuge produziert und von dort auch exportiert. Wir sind dort gut aufgestellt, mit unseren 11 Werken von Nord nach Süd. Ich glaube, dass wir nachhaltig ein stabiles Geschäft sehen werden. Im Übrigen investiert die ganze Industrie Amerikas in neue Anlagen und neue Maschinen. Sie haben erkannt, dass sie ihr Land, ich sage mal, renovieren müssen, damit sie wieder auf dem Stand der Technik, Prozesse und auch Produkte entsprechend anbieten können.



● **ARNDT G. KIRCHHOFF**

„Nach sechs Jahren Rückgängen in Europa glaube ich, dass jetzt der Nachholbedarf groß ist. Ich erwarte jedoch noch keine traumhaften Zuwächse, denn noch ist die Staatsschuldenkrise insbesondere in Südeuropa nicht gelöst.“



Andreas Heine: Laut Prognose werden in China in 2020 mehr als 30 Millionen Fahrzeuge produziert. Das ist ungefähr doppelt so viel wie im letzten Jahr. Wir werden in Shenyang in diesem Jahr unser drittes Werk eröffnen. Wie wird sich China für uns in den nächsten Jahren entwickeln?

Arndt G. Kirchhoff: Ich glaube, dass es solide weitergehen wird. Wenn ich sage solide, dann erleben wir natürlich ein leicht abgeschwächtes Wirtschaftswachstum, was alleine ein statistischer Effekt ist. Denn die Volkswirtschaft wächst beachtlich in China.

Im Auto-Bereich im letzten Jahr um 23% und somit werden dann auch die Zuwachsraten etwas geringer. In diesem Jahr werden sie bei gut 7% liegen. Das ist immer noch ein hervorragender Wert, insbesondere wenn man bedenkt, dass China in etwa so groß ist wie Europa. Wir gehen davon aus, dass die Prognosen stimmen können für die Auto-Industrie und deren Absatz. Je nachdem, was unsere Kunden wünschen und wo sie ihre Kapazitäten erweitern, werden wir noch weitere Werke aufbauen. Denkbar ist im Süden, vielleicht auch noch weiter im Westen Chinas.

Andreas Heine: Im Moment ist es so, dass der Anteil des China-Geschäfts an unserem Gesamtumsatz bei rund drei bis vier Prozentpunkten liegt. Wie hoch könnte das gehen?

Arndt G. Kirchhoff: Das ist schwer zu sagen, denn wir müssen aufpassen, dass wir unsere Technologie schützen. Noch ist China für uns ein so riesiges Reich, dass wir uns dort nicht unbedingt gegenüber den Heimat Anbietern durchsetzen können. Wir sind dafür viel zu klein und wir können uns nur schützen, indem wir Produkte anbieten, die chinesische Zulieferer möglichst nicht produzieren können. Darauf achten wir und dadurch bestimmt sich das Wachstum. Wir jagen nicht nach Wachstum. Wir wollen stabile und profitable Verhältnisse in China.

Andreas Heine: Es gibt zwei Regionen, denen man in den letzten Jahren sehr starkes Wachstum nachgesagt hat: Indien und Südasiens. Könnten Sie sich vorstellen, dass KIRCHHOFF Automotive in naher Zukunft in diese für uns neue Regionen investiert?

Arndt G. Kirchhoff: „In naher Zukunft“ ist ein relativer Begriff. Nachdem zunächst eine riesengroße Euphorie



ARNDT G. KIRCHHOFF
Geschäftsführender Gesellschafter und
CEO KIRCHHOFF Holding im Interview.

herrschte, haben wir erlebt, dass sich die Dinge doch nicht so schnell realisieren lassen. Deshalb denke ich, man muss mit gutem Augenmaß agieren. Wir tun gut daran, wenn wir nicht zu schnell in diese Länder investieren. Für uns gilt ohnehin, dass wir uns an den Kunden orientieren müssen. Und wir sehen, dass auch die Kunden Absatzprobleme in diesen Märkten haben. Die Märkte wachsen nicht so schnell, wie sich das z. B. die Menschen vor Ort wünschen oder wie wir uns das wünschen.

Andreas Heine: Es gab schon einmal Berechnungen von Geschäftsmodellen für uns in Russland und in Brasilien. Wie sieht es dort aus?

Arndt G. Kirchhoff: Auch in Brasilien hat die Dynamik im letzten Jahr nachgelassen. Es ist nach wie vor ein instabiles Land. Insofern werden wir wie seit 1996 sehr vorsichtig sein. Wir haben ja unser Büro in Brasilien und können wie bisher auch weiter mit Lizenz-Fertigung arbeiten. Wann wir ein Werk wieder aufmachen, würde ich davon abhängig machen, wann Brasilien stabiler wird. Russland sehe ich anders, Russland ist ein starker Markt für Europa. Dort haben wir zwar auch politisch nicht ganz stabile Verhältnisse im Moment,

aber wir beobachten das doch sehr genau. Zur Zeit sind wir gerade dabei zu überlegen, ob wir uns nicht in einem Cluster mit mehreren Zulieferern unseren Kunden anbieten, um so gemeinsam unsere Leistung in Russland aufzubauen. Ich glaube, Russland wird eines Tages ein ganz wichtiger Markt werden für uns Europäer.

Andreas Heine: Kommen wir nach Europa. Schwierige Jahre liegen hinter uns. Ist die Talsohle wirtschaftlich und insbesondere für die Automobilindustrie durchschritten?

Arndt G. Kirchhoff: Wir haben sechs Jahre Rückgänge gesehen in Europa und ich glaube auch, dass jetzt der Nachholbedarf groß ist, weil der Alt-autobestand zugenommen hat. Ich erwarte noch keine traumhaften Zuwächse, denn nach wie vor haben wir das Thema mit der Staatsschuldenkrise insbesondere in Südeuropa nicht gelöst. Das bedeutet, dass die Konsumenten, insbesondere die jungen Menschen, noch gar kein Geld haben, um in ein Auto zu investieren. Aber es sieht so aus, dass auch diese Märkte für Ersatzbeschaffungen oder auch für den Gebrauchtwagenmarkt immer interessanter werden.

Andreas Heine: Der Anteil an Fahrzeugen, die aus Deutschland heraus exportiert werden, wird auch in Zukunft kontinuierlich sinken. Immer mehr kleinere Modelle werden dort produziert, wo sie letztendlich verkauft werden. Wie können wir langfristig unsere Stammwerke in Europa absichern?

Arndt G. Kirchhoff: Das heißt aber nicht, dass der Wert, der aus Deutschland exportiert wird, sinkt. Wie wir im letzten Jahr sehen konnten, hat der Wert zugenommen. Das liegt daran, dass die höherwertigen Fahrzeuge, die Premiumfahrzeuge, in Deutschland gebaut werden. Diese werden auch nicht so ohne weiteres lokalisiert. Sie haben jedoch eine Wertschöpfung, die bisher die Zahlen steigen lässt. Im Übrigen auch für die Zulieferer, die gut beraten sind, dass sie sich in diesem Segment entsprechend tummeln.

Andreas Heine: Stichwort Karosserieleichtbau! Immer mehr neue Materialien werden zum Teil in Hybridbauweise in immer mehr neuen Modellen verbaut. Sind wir für diese Entwicklung gut gerüstet?

Arndt G. Kirchhoff: Ja, wir haben zum Einen in den letzten Jahren unseren eigenen Forschungs- und Entwick-

lungsbereich aufgebaut. Nicht nur in Deutschland sondern auch weltweit. Unseren Entwicklungsverbund, wie wir ihn auch nennen. Zum Anderen sind wir darüber hinaus beteiligt an Kompetenzcentern wie zum Beispiel dem Automotive Center Südwestfalen, welches sich allein dem Leichtbau verschreibt. Und insofern glaube ich, dass wir auch in den Fragen Multi-Material und Hybridbauweise schon an vorderster Front sind. Im Übrigen fertigen wir Kunststoffmetallverbunde bereits seit 20 Jahren.

Andreas Heine: Der weitaus größte Teil unserer Produktion besteht aus Umformen und Fügen von Stahl. Wie glauben Sie, wird sich dieser Bereich entwickeln?

Arndt G. Kirchhoff: Letztlich ist Mobilität auch eine Kostenfrage und je mehr wir höherwertige Materialien, also Leichtbaumaterialien wie NE-Metalle oder auch Kunststoffe und faserverstärkte Kunststoffe in das Auto integrieren, desto teurer wird das Auto. Und wenn man sich jetzt den Weltmarkt anschaut, dann ist der überwiegende Teil der am Weltmarkt abgesetzten Autos

bezahlbar, also eher kleine oder mittelgroße Autos. Wenn ich die in diesem Bereich halten will, bin ich darauf angewiesen im Wesentlichen mit Stahlgütern zu arbeiten. Denn Stahl ist nach wie vor der kostengünstigste und auch der umweltfreundlichste Werkstoff. Im Gegensatz zu Aluminium oder Kunststoff können Sie Stahl eins zu eins wiederverwenden, recyceln. Das ist unser Ziel, dass wir insbesondere in den hochindustrialisierten Ländern, welche nicht so viele Rohstoffe haben wie andere Regionen in der Welt, möglichst rohstoffunabhängiger werden, und zwar indem wir die Materialien einsammeln und wieder verwerten. Wir werden also noch lange Stahl in allen Gütern am Fahrzeug sehen.

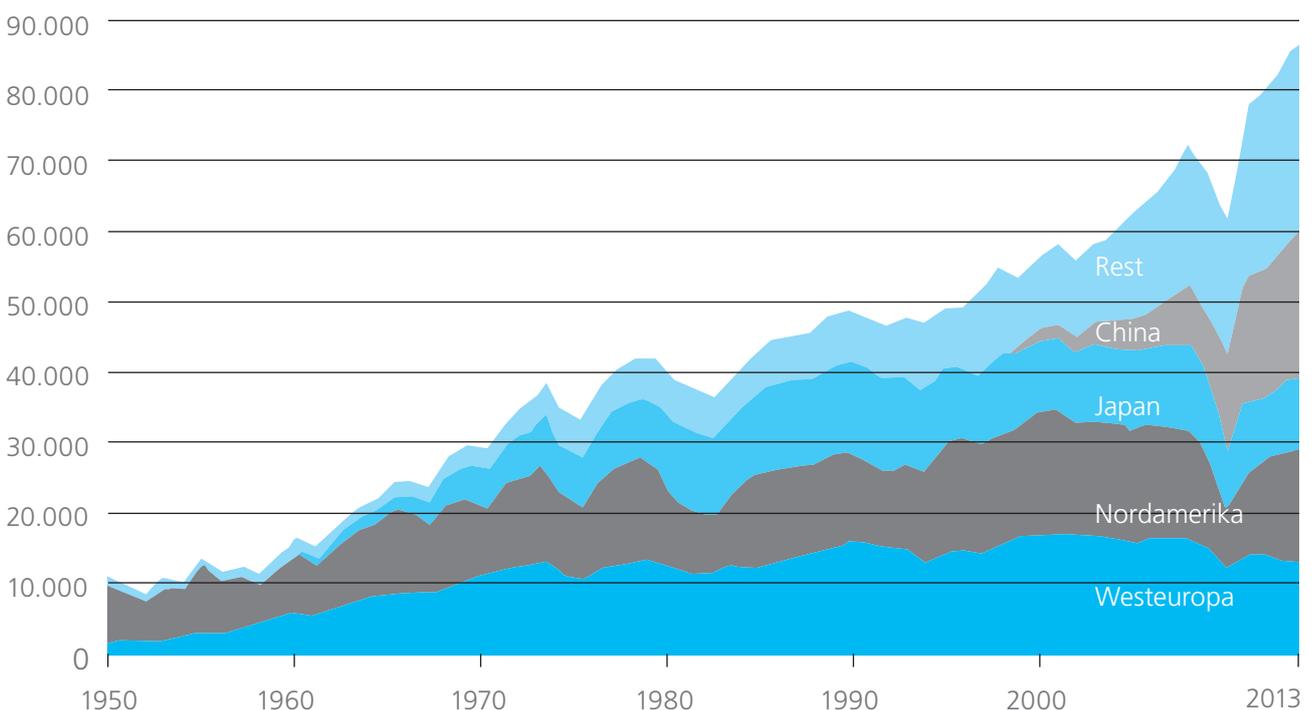
Andreas Heine: Momentan wird ja hauptsächlich die Umweltfreundlichkeit eines Fahrzeugs daran festgemacht, wie viel Kraftstoff das Fahrzeug verbraucht und wie viel CO₂ es ausstößt. Was Sie jetzt gerade ansprechen, betrifft Recyclingfähigkeit und Energieverbrauch in der Herstellung. Glauben Sie, dass diese Faktoren auch irgendwann mit eingerechnet werden?

Arndt G. Kirchhoff: Ich glaube schon, dass man den Gesamtprozess bilanzieren muss. Denn wir müssen erreichen, dass wir weniger Energie im Herstellungsprozess verbrauchen. Das betrifft bei uns im Wesentlichen die Ausgangsmaterialien Stahl, Aluminium und Kunststoff. Dort ist in der Regel der Energieeinsatz recht hoch. Insofern gilt die alte Regel, wenn wir weniger Material verbrauchen, dann haben wir auch weniger Energieeinsatz. Wir müssen natürlich auch aufpassen, dass bei unseren Verfahren, den Pressentechnologien und auch in den Fügeverfahren, der Energieeinsatz nicht aus dem Ruder läuft. Das ist nicht nur eine Kostenfrage, das ist auch eine Frage der Verantwortung, die wir gegenüber der Umwelt haben.

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

15

Weltweite Automobilproduktion von Pkw und Nutzfahrzeugen in tausend



Quelle: VDA

Neue Produkte auf der Straße

KIRCHHOFF Automotive stärkt Partnerschaft zu den OEM's durch Know-how und Innovationen.

KIRCHHOFF Automotive liefert zukünftig ein großes Paket Strukturteile für die Rohkarosserie der neuen Mercedes C-Klasse. Neben höherfesten kaltumgeformten Teilen steuert das Unternehmen auch pressgehärtete Bauteile von den Presshärteleinheiten im ungarischen Esztergom und vom Stammsitz in Iser-

lohn bei. Zur Entstehung der gewichts- und crashoptimierten Produkte wird die gesamte Prozesskette genutzt: Angefangen vom direkten Presshärten über Laser- bzw. Warmbeschnitt und Schweißen bis hin zur kathodischen Tauchlackierung. An den Produktionsstandorten der Mercedes C-Klasse in den USA,

Südafrika, Deutschland und China kommen diese Produkte dann zum Einsatz.

Für den neuen Ford Transit Connect, der seit 2013 im spanischen Valencia vom Band läuft, liefert KIRCHHOFF Automotive zahlreiche Umformteile und Zusammenbauten sowie den hin-

16



Hinterer Stoßfänger (Rear Bumper)

Technologien:

Umformen, Punktschweißen, MAG-Schweißen, KTL-Beschichtung

Produktionswerke:

Ovar/Portugal; Cucujaes/Portugal

Kapazität/Jahr:

170.000

Kunde/Fahrzeug:

Ford Transit Connect



A-Säule und Zusammenbau Topf Pedalanlage

Technologien A-Säule:

Platineschneiden, direktes Presshärten, Lasern

Technologien Topf Pedalanlage:

Platineschneiden, direktes Presshärten, Lasern, Schraubenschweißen

Produktionswerke A-Säule:

Mielec/Polen; Esztergom/Ungarn; Attendorn/Deutschland; Iserlohn/Deutschland

Produktionswerk Topf Pedalanlage:

Iserlohn/Deutschland

Kapazität/Jahr:

je 350.000

Kunde/Fahrzeug:

Mercedes-Benz C-Klasse

teren Stoßfänger. Alle Teile werden in den beiden portugiesischen Werken Ovar und Cucujães produziert. Der hintere Stoßfänger stellt hierbei ein wesentliches Crashmanagement-Bauteil zur Energieabsorption im Fahrzeug dar. Seine Fertigung deckt die gesamte Wertschöpfungskette von KIRCHHOFF Automotive ab. Angefangen vom Umformen des Stoßfängers (Bumper Beam) aus hochfestem Material sowie der zugehörigen Halterungen (Brackets) über Punkt- und MAG-Schweißen bis hin zur Oberflächenbeschichtung im KTL-Verfahren.

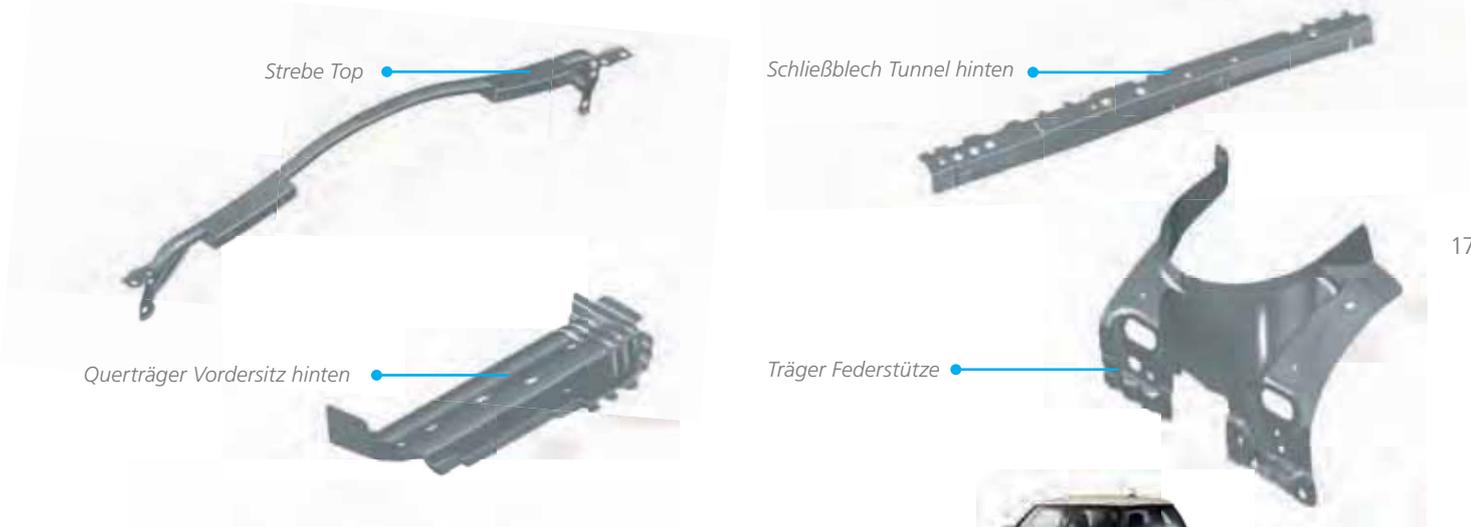
Den Produktionsstart des neuen Mini Cooper in Oxford haben wir erfolgreich

mit einer Reihe von kaltumgeformten Bauteilen begleitet. Wir realisieren die Projekte auf Transferpressen von 1.000 bis 1.600 t in unseren Werken in Deutschland, Polen und Ungarn. Neben dem Umformen der Bauteile aus zum Teil hochfesten Materialien konnten wir die Anforderungen des Kunden in Bezug auf anspruchsvolle Tiefzieheigenschaften oder das gleichzeitige Einbringen verschiedener Befestigungselemente erfüllen.

Im neuen Porsche Macan wird KIRCHHOFF Automotive mit verschiedenen Strukturteilen vertreten sein. Neben KTL-beschichteten Versteifungsstreben für den Motorraum aus kaltumgeformtem Stahl

liefern wir ein Paket pressgehärteter Bauteile, die auf den Warmformlinien im ungarischen Esztergom produziert werden. Die gewichtsoptimierten Strukturteile liefert KIRCHHOFF Automotive in Ungarn nach Leipzig, wo der neue Porsche Macan produziert wird.

Dr. Thomas Steinhaus



17



Querträger Vordersitz hinten und Strebe Top

Technologien:

Umformen, Schweißen, direktes Presshärten, Lasern, KTL-Beschichtung

Produktionswerk:

Esztergom/Ungarn; Gliwice/Polen; Iserlohn/Deutschland; Attendorn/Deutschland

Kapazität/Jahr:

90.000 Fahrzeugsätze

Kunde/Fahrzeug:

Porsche Macan



©BMW AG

Träger Federstütze und Schließblechtunnel hinten

Technologien:

Umformen, Tiefziehen, automatische Zuführung von gleichzeitig mehreren Befestigungselementen

Produktionswerk:

Attendorn/Deutschland; Esztergom/Ungarn; Mielec/Polen

Kapazität/Jahr:

300.000

Kunde/Fahrzeug:

BMW Mini



Das Projektteam vor der neuen G-Klasse und den dafür gefertigten Längsträgern von KIRCHHOFF Automotive. V.l.n.r.: Knut Stinn, Annette Grün, Peter Kowalczyk, Michael Valentini, Dr. Jochen F. Kirchhoff, Timo Müller, Benjamin Henrich, Jens Schragner, Benjamin Ruwoldt, Katharina Urban und Dieter Wlochowicz.

Eine unvergleichliche Erfolgsgeschichte

Die Übereinstimmungen sind vielfältig! Zuverlässigkeit, Langlebigkeit, Robustheit und die ständige Bereitschaft Gutes weiter zu verbessern. Dies sind die Markenzeichen der G-Klasse von Mercedes-Benz und von KIRCHHOFF Automotive.

1979 begann die unvergleichliche Erfolgsgeschichte eines außergewöhnlichen Fahrzeuges und damit auch die der Längsträgerfertigung am seinerzeit neuen Standort von KIRCHHOFF Automotive in Iserlohn-Sümmern. Bei dem genannten Fahrzeug handelt es sich um die Mercedes G-Klasse, die in Graz bei Magna Steyr (früher Steyr-Daimler-Puch) gebaut wird. Bereits 1976 konnte Dr. Jochen F. Kirchhoff den Auftrag für die Längsträgerfertigung nach Iserlohn holen. Und schrieb

damit Geschichte, denn dieses Produkt war das erste, das nach dem Umzug des Unternehmens aus der Innenstadt von Iserlohn nach Sümmern an diesem Standort produziert wurde. Später folgten weitere Aufträge für Längsträger für leichte bis mittelschwere Nutzfahrzeuge.

Im Lastenheft des G-Modells ist eine absolute Geländetauglichkeit auch unter erschwerten Bedingungen festgeschrieben. Eine Forderung, die u.a.

durch den seit Serienanlauf eingesetzten Leiterraum erfüllt wird. Die aus zwei miteinander verschweißten Halbschalen gefertigten Längsträger wurden durch KIRCHHOFF Automotive mit entwickelt und von Beginn an geliefert. In der Angebotsphase wurde unserem Kunden das geplante Fertigungslayout noch in Form eines aus Legosteinen gefertigten Modells präsentiert.

Bis heute konnten über 230.000 Fahrzeuge verkauft werden. Neben

Mit dem ersten Mercedes G-Modell am Start beim Skijöring auf den Söllner-Wiesen im Gasteiner Tal im Winter 1980/81.

Dr. Johannes Kirchhoff als Fahrer und sein Bruder Arndt bereiten sich auf das Rennen mit dem Mercedes G 280 vor.



Offroad-Fans findet die G-Klasse ihre Abnehmer bei Streitkräften, Feuerwehren und beim Katastrophenschutz. Die Motorisierung reicht zwischenzeitlich bis über 600 PS.

Nach der Entscheidung von Mercedes-Benz, die Laufzeit der G-Klasse mindestens bis 2019 zu verlängern und noch einmal erheblich in die Überarbeitung des Fahrzeuges sowie der Fertigungsanlagen in Graz zu investieren, konnte auch KIRCHHOFF Automotive eine langfristige Vereinbarung über die zukünftige Belieferung treffen. Bis einschließlich 2019 liefert das Unterneh-

men die Längsträger an die Firma Starkom in Maribor, ein 100 prozentiges Tochterunternehmen der Daimler AG. Dort wird der komplette Leiterraum gefertigt, der nach KTL-Beschichtung durch einen Dienstleister dann bei Magna Steyr angeliefert wird, wo die kompletten Fahrzeuge aufgebaut werden.

Die in Iserlohn eingesetzten Anlagen und Werkzeuge sind seit Serienbeginn, also seit 1979 im Einsatz. Um den gestiegenen Qualitäts- und Kapazitätsanforderungen – in 2013 wurden ca. 12.000 Fahrzeuge gebaut – langfristig gerecht zu werden, wird derzeit eine

komplett neue Schweißanlage hergestellt, die ab Mitte dieses Jahres in Iserlohn in Betrieb genommen wird. Um die geänderten Produktionsabläufe am Standort optimieren zu können, ist bereits eine neue Halle entstanden, in der zukünftig die Schweißanlage stehen wird. Weitere Verbesserungen an den über 30 Jahre alten Werkzeugen wurden bereits durchgeführt. Über die Inbetriebnahme der neuen Anlage im neuen Umfeld werden wir in der nächsten Ausgabe der K>MOBIL berichten. Die Erfolgsgeschichte geht weiter!

Knut Stinn

19



Skijöring (Rennen, bei dem sich ein Skifahrer an einem Seil von einem Pferd, Schlittenhund oder einem Motorfahrzeug ziehen lässt) mit Mercedes G 280 im Gasteiner Tal auf der Eispiste



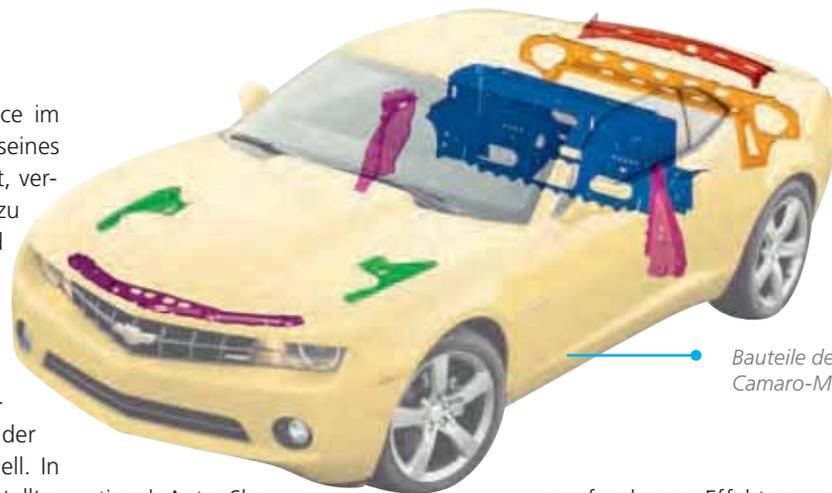
2011er Chevrolet Camaro

Bedeutende Mitarbeit an einem Kultfahrzeug der 6. Generation

20

Die richtige Mischung aus Kernprodukten und Kernkompetenzen machte es möglich, dass KIRCHHOFF Van-Rob ein umfangreiches Auftragspaket zur Fertigung von unterschiedlichen Teilen für den 2016er GM Chevrolet Camaro Coupé/Cabrio bekommen hat.

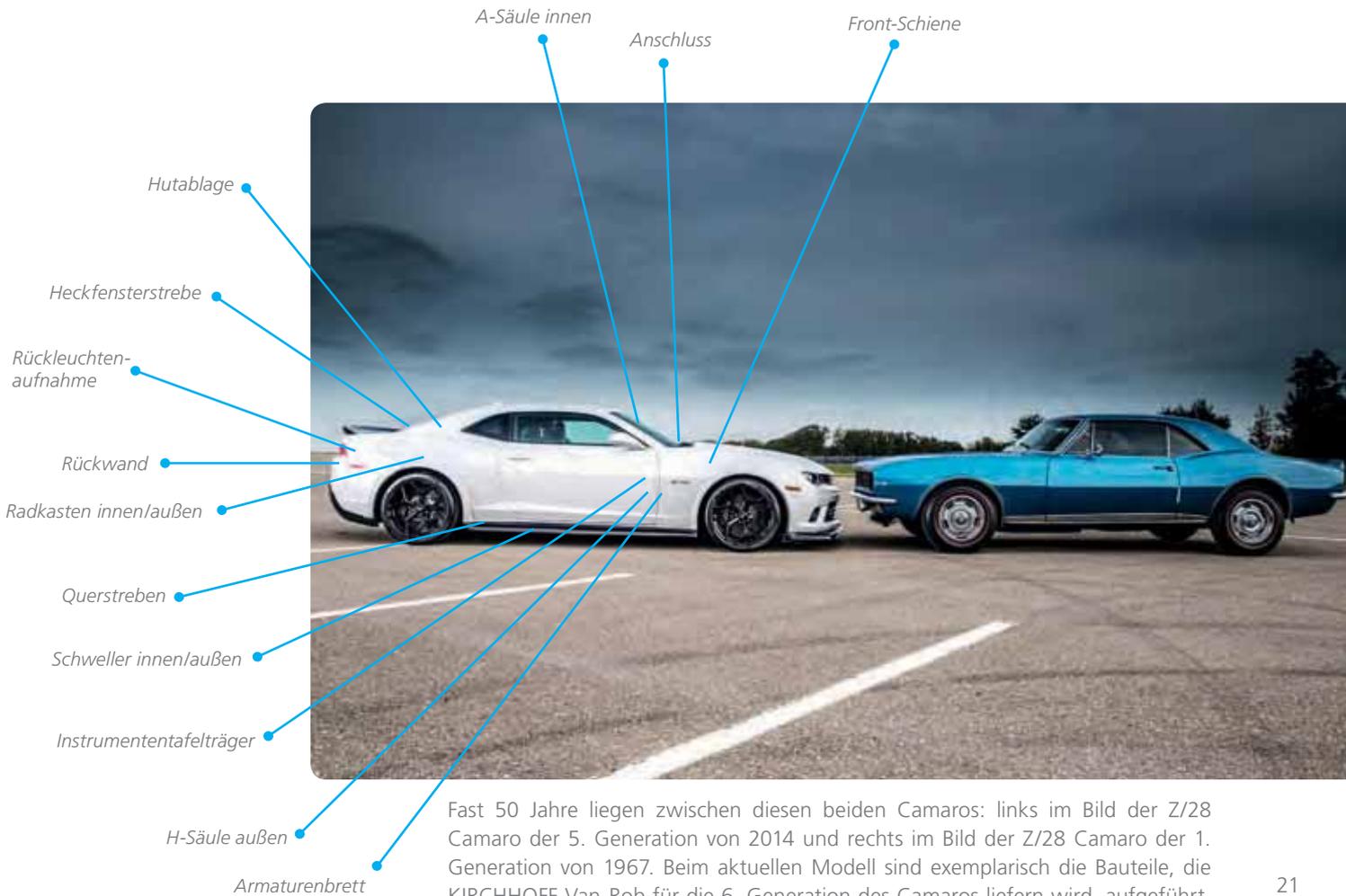
Obwohl er seit seiner Renaissance im Jahr 2009 die Verkaufszahlen seines Konkurrenten längst überholt hat, verdankt der Camaro sein Bestehen zu einem gewissen Grad dem Ford Mustang. 1966 wurde dieses Modell einzig mit dem Zweck vorgestellt, dem Mustang Konkurrenz zu machen. Auf seinem Weg zu einem der kultigen amerikanischen Muscle Cars entwich der Camaro diesem Ziel jedoch schnell. In dem TV-Spot, der ihn 1967 vorstellte, taucht der Camaro aus einem Lava speienden Vulkan auf. 35 Jahre lang tauchte eine unvergessliche Reihe von Camaros aus diesem metaphorischen Vulkan auf. Kraftpakete, die ihre Besitzer bis heute begeistern und ein unvergleichliches Fahrvergnügen bieten. 2002 wurde dieser Vulkan inaktiv. Dann, anlässlich der North American Interna-



Bauteile des aktuellen Camaro-Modells

tional Auto Show 2006 in Detroit, tauchte ein neues Camaro-Konzept auf. Unter Standing Ovationen der Medienvertreter und Fans in einer vollbesetzten Messehalle wurden die Leidenschaft und der Kult um den 1969er Camaro wieder neu entfacht. Schließlich stahl der Konzept-Camaro 2007 den pyrotechnischen, Vulkanausbrüchen nach-

empfundenen Effekten und Spezialeffekten des Films Transformers® die Schau. Gleichzeitig wuchs der Druck, ihn serienmäßig zu produzieren. Die Camaro-Enthusiasten in aller Welt waren 2010 von der Einführung des neuen Camaros begeistert. Nicht nur blieb er seinem Konzeptdesign treu, sondern auch seinem ursprünglichen Temperament. Quelle: chevrolet.com



2012 markierte den 45. Jahrestag des Modells. Am 19. Dezember 2012 verkündete GM, den Camaro wieder in den USA produzieren zu wollen. Als Hauptgründe für die Verlagerung der Produktion in das Montagewerk Lansing Grand River in Michigan wurden „geringere Anlageinvestitionen und eine verbesserte Produktionseffizienz“ genannt. Der Umzug ist für Ende 2015 bzw. Anfang 2016 geplant.

Während die Geschichte des Camaro bis in die späten 60er-Jahre zurückreicht, ist die gemeinsame Geschichte von Van-Rob und dem Camaro aus jüngerer Zeit. Die ersten vier Generationen des Camaro wurden im kanadischen GM-Montagewerk in St. Therese, Quebec gefertigt. Van-Rob lieferte seit 1996 Teile für die F-Fahrzeugplattform. Im Werk in Richmond Hill wurden Scheinwerferabdeckungen der Klasse A speziell für den Pontiac Firebird, das Schwestermodell des Chevy Camaro, gefertigt. Bei den Teilen für

den Firebird trug die linke Scheinwerferabdeckung die Prägung „PONTIAC“. Daneben fertigte Van-Rob im ehemaligen kanadischen Werk in Scarborough, Ontario, auch die Baugruppen der Motorhaubenscharniere. Für das aktuelle Serienmodell liefert das Unternehmen die Aluminiumverstärkungen der Motorhaube sowie die Rücksitzbaugruppe.

Im Vergleich dazu ist KIRCHHOFF Van-Robs Beteiligung am Camaro der 6. Generation wesentlich umfangreicher. Den Zuschlag für den geplanten Produktionsbeginn im Oktober 2015 erhielt man bereits im 4. Quartal 2013. Im Rahmen der Liefervereinbarung stimmte KIRCHHOFF Van-Rob der Errichtung eines Standorts in unmittelbarer Nähe zum GM-Montagewerk Lansing Grand River, Michigan zu. Dieser neue Standort, für deren Aufbau KIRCHHOFF Van-Rob von General Motors eine Zusage für zwei Lebenszyklen erhalten hat, wird 9.300 bis 13.900 Quadratmeter umfassen und 200 Menschen beschäftigen.

Zukünftig werden dort verschiedene Schweißprozesse eingesetzt: MIG-Schweißen für Aluminium und Stahl sowie erstmalig Punktschweißen mit „beruhigtem Stahl“. Darüber hinaus werden für die Fertigung der Schweller die Hochgeschwindigkeits-CNC-Biegemaschinen und für die vorderen Radkastenbaugruppen Bolzenschweißanlagen zum Einsatz kommen. Die Bandbreite der von KIRCHHOFF Van-Rob gefertigten Teile wird von den einfachsten Stanzteilen bis hin zum hochkomplexen Aluminium-Querträger (CCB) einschließlich Aluminium-Presteilen und Strangpressprofilen reichen. Mehrere KIRCHHOFF Van-Rob-Standorte werden außerdem Halbfertigteile zuliefern.

Im zweiten Quartal 2016 wird bei KIRCHHOFF Van-Rob die Produktion für den Camaro in vollem Gang sein.

Cary Mancinone, Rick Burchett, Denise Mayrand



Das für den Werksaufbau verantwortliche Projekt-Team vor dem neuen Werk in Dallas

22

Neues Produktionswerk in Dallas entsteht in nur einem Jahr

Das Werk in Dallas konnte den Produktionsstart des nahe gelegenen Werkes von General Motors Anfang des Jahres erfolgreich unterstützen.

In nur einem Jahr wurde aus einem 8700 Quadratmeter großen, leer stehenden Gebäude eine vollständige Produktionsstätte. Das Ziel war, den Produktionsstart des nur 50 Kilometer entfernten Werkes von General Motors am 21. Januar 2014 zu unterstützen. Dafür musste die nötige Ausrüstung vor Ort sein, alle Systeme sollten einsatzbereit sein und es galt, ein für die Leitung verantwortliches Team aufzustellen.

Und das Team hat ganze Arbeit geleistet. Die größte Herausforderung war das Einrichten der KTL-Anlage, die 1900 Quadratmeter Fläche beansprucht und

deren Fertigstellung fast sieben Monate dauerte. Danach wurden verschiedene Systeme, etwa zur Logistik- und Qualitätskontrolle, in Gang gesetzt. Van-Rob Dallas ist das erste Werk in Nordamerika, das umfassend SAP und dessen Logistikfunktionen sowie die Produktionssoftware Hydra einsetzt.

Um das Werk mit den für die Massenproduktion qualifizierten Arbeitskräften auszustatten, nahmen neue Beschäftigte an einem zweiwöchigen Trainingsprogramm zu mindestens drei Arbeitsabläufen teil. Weitere neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden

folgen, bis alle 159 Stellen des Werks besetzt sind.

Mittlerweile läuft die Produktion auf Hochtouren und das Werk funktioniert reibungslos. Das für den Aufbau verantwortliche Führungsteam blickt mit Stolz zurück – schließlich stand das jetzige Werksgebäude noch vor einem Jahr komplett leer.

Ron Laing

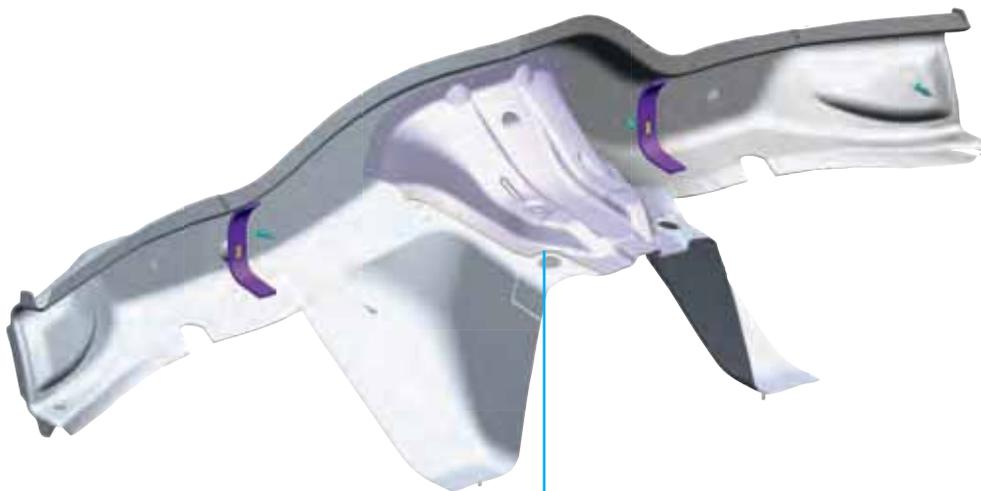
Dallas – Daten und Fakten

Dallas ist die drittgrößte Stadt des Bundesstaates Texas und die neuntgrößte in den USA. Die Metropole hat eine Fläche von 997 km² mit 1,24 Millionen Einwohnern. 18 der 500 umsatzstärksten Unternehmen (Fortune 500 Companies) der Welt (Quelle Wirtschaftsmagazin Fortune) und sieben der weltweit bekanntesten Unternehmen sind in Dallas beheimatet. Dallas ist eine Stadt für Sportbegeisterte. Gleich fünf professionelle Sport-Teams sind hier beheimatet: Dallas Cowboys, Dallas Stars, Dallas Mavericks, Texas Rangers sowie der FC Dallas. Auf dem Texas Motor Speedway werden viele NASCAR und Indy-Rennen ausgetragen. Und Dallas ist die Heimat der Serienfigur J. R. Ewing, aus der beliebten TV-Serie „Dallas“.



Modernste Technologien für den Jeep® Grand Cherokee

Die Chrysler Group LLC setzte sich vor dem Produktionsbeginn im Jahr 2010 ehrgeizige Absatzziele für den brandneuen Jeep® Grand Cherokee und dessen Schwesterprogramm, den Dodge Durango. Die anfangs geplante Produktionsmenge lag bei 270.000 Fahrzeugen pro Jahr.



Baugruppe für die untere Armaturenbrettverstärkung des Jeep® Grand Cherokee und Dodge Durango

24

Die 4. Generation des Jeep® Grand Cherokee hat das klassische Styling des Originalmodells von 1993 beibehalten, enthält jedoch eine Reihe von Verbesserungen hinsichtlich der Gesamtleistung, des Komforts und des Erscheinungsbilds.

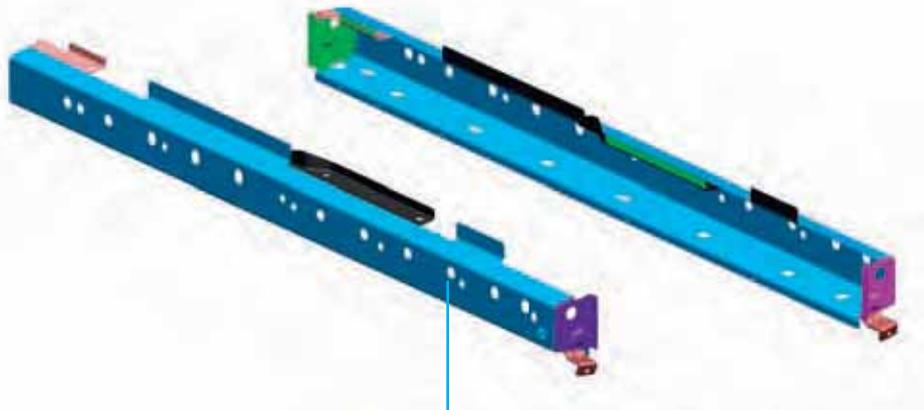
Van-Rob in Tecumseh, Michigan, liefert fünf Schweißbaugruppen für die beiden Fahrzeuglinien, darunter die untere Armaturenbrettverstärkung und einen

Außenschweller. Jedes dieser Produkte entsteht durch modernste Material- bzw. Prozesstechnologien. Das untere Armaturenbrett ist aus hochfestem Dualphasenstahl, dessen Festigkeit beim Umformprozess erhöht wird. Dadurch ist das tiefgezogene Bauteil leistungsfähiger und leichter. Um die Fertigung dieses Qualitätsbauteils innerhalb der spezifischen Toleranzen zu gewährleisten, arbeiteten wir in der Entwicklungsphase eng mit dem Werkzeugbau und

dem Materiallieferanten zusammen. Auch für die Außenschweller verwenden wir hochfesten Stahl. Die Hauptleisten dieser Baugruppe entstehen in einem individuellen Hochgeschwindigkeits-CNC-Biegeprozess. Dieser Biegeprozess ermöglicht die sekundenschnelle Herstellung großer Querprofile mit extrem engen Toleranzen. Stanzarbeiten, wie zum Beispiel Löcher, Trimmänderungen usw. werden vor dem Biegen nacheinander in das Stahlblech einge-



Der neue Jeep® Grand Cherokee. Jeep® ist ein eingetragenes Markenzeichen der Chrysler Group LLC.



• Außenschwellerbaugruppe für den Jeep® Grand Cherokee

25

arbeitet. Die Vorteile für den Kunden sind unter anderem geringes Gewicht, verbesserte Formstabilität und geringere Werkzeuginvestitionen im Vergleich zu alternativen Fertigungsprozessen.

Aufgrund des Markterfolgs der Fahrzeuge hat Chrysler Group LLC in seinem Montagewerk Jefferson North zusätzliche Schichten zur Maximierung der Produktionsmenge eingeführt. Das Fertigungsvolumen liegt 50% über den

ursprünglichen Prognosen. 2014 soll die Menge der verkauften Fahrzeuge an 375.000 heranreichen. Zur Unterstützung der Produktion hat auch das Werk in Tecumseh seine Fertigungskapazität aufgestockt. Im Sommer werden wir eine dritte Punktschweißzelle für die Baugruppe des unteren Armaturenbretts installieren. Darüber hinaus werden wir eine bereits vorhandene flexible Roboterzelle beim Montageprozess des Außenschwellers einsetzen.

Beide Prozesse werden im September ihre volle Kapazität erreichen.

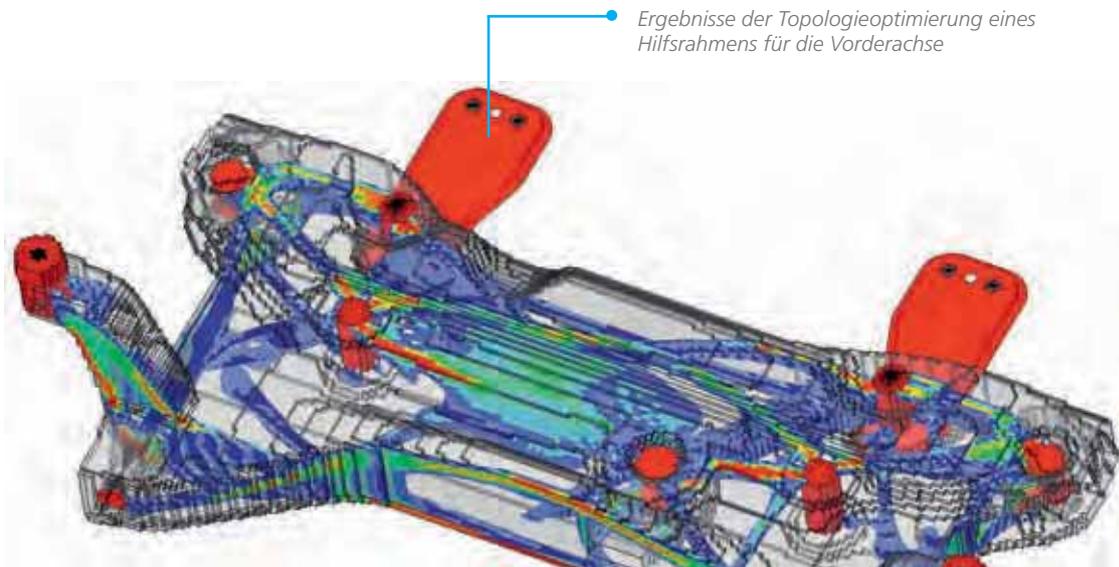
Aufgrund des vor kurzem eingeführten neuen 2014er Modells freut sich Van-Rob in Tecumseh auf mehrere Jahre mit starken Absatzzahlen. Dank des Zusammenwirkens von Produktdesign, Material-, Prozess- und Kapazitätsmanagement können wir dem Kunden ein erfolgreiches Programm bieten.

John Hamel

Produktentwicklung mit Hilfe von Topologieoptimierung

Die Topologieoptimierung wird in der Produktentwicklung von KIRCHHOFF Automotive eingesetzt, um Vorschläge für Erstentwürfe von Bauteilen zu erhalten.

26

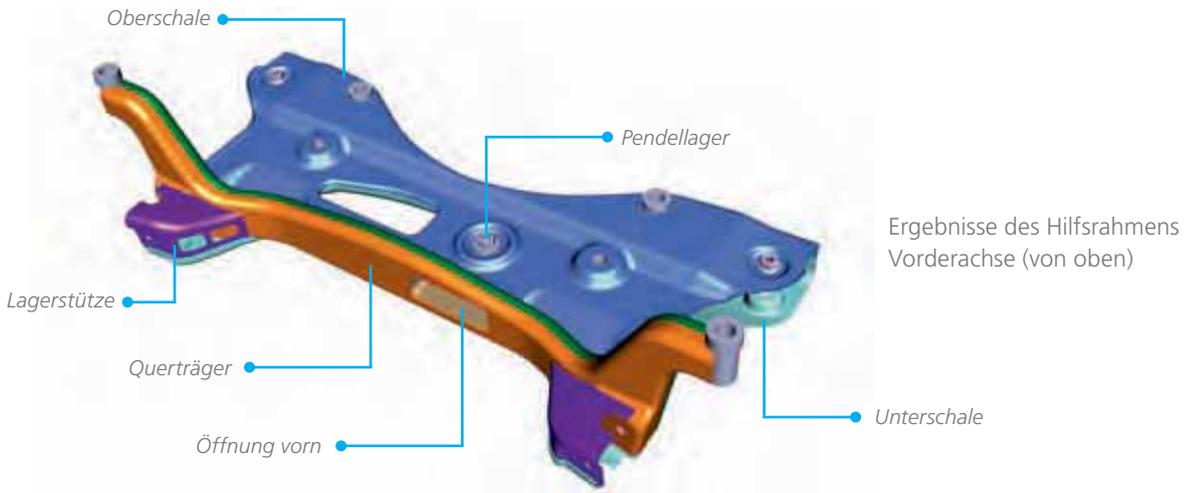


Ergebnisse der Topologieoptimierung eines Hilfsrahmens für die Vorderachse

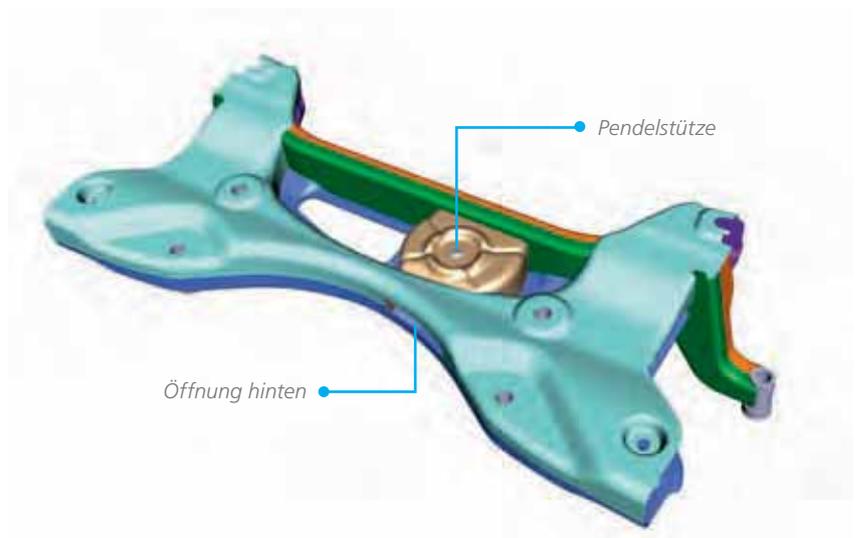
Die Methodik besteht im Wesentlichen aus folgenden Schritten: Zunächst wird der maximal vorhandene Bauraum für die zu optimierenden Bauteile in einem CAD System festgelegt. Dies kann je nach Anforderung der Gesamtbauraum zur Designfindung einer kompletten Baugruppe sein. Genauso gut können auch nur Teilbereiche zur Optimierung von Einzelteilen (z.B. Gussknoten) verwendet werden.

Ziel ist es, ein Design zu finden, das bei minimaler Masse alle Optimierungsziele erreicht. Diese Randbedingungen sind zumeist Vorgaben aus dem Kundenlastenheft und können z.B. statische Steifigkeiten, Festigkeiten, Eigenfrequenzen, etc. sein. Aus diesen Vorgaben errechnet die Software einen optimalen Designvorschlag. Hierbei handelt es sich allerdings um kein fertiges, herstellbares Design, son-

dern vielmehr um eine Art Fachwerk (siehe Bild links), das die Lastpfade im zur Verfügung stehenden Bauraum darstellt. Zur Fortführung der Entwicklung kann die erzeugte Geometrie in einen CAD-Datensatz umgewandelt werden. Dieser Vorschlag dient dem Produktentwickler schließlich als Vorlage für ein erstes Designkonzept. Nach der Vorlage der Topologieoptimierung



Ergebnisse des Hilfsrahmens Vorderachse (von unten)



wird nun das Design erarbeitet, dabei auf Ersparnis von Gewicht, Kosten und die Herstellbarkeit der Bauteile geachtet. Das hier gezeigte Design besteht aus einem Querträger, der mit einer Ober- und Unterschale verbunden ist. Eine Pendelstütze und Lagerstützen vervollständigen den Hilfsrahmen. Die kompakte Konstruktion der Pendelstütze bewirkt eine hohe lokale Verstärkung des Motorlagers. Dadurch können angrenzende Bauteile in ihrer Form und Gewicht reduziert werden, Verstärkungsbleche werden ebenfalls

nicht benötigt. Durch die vordere und hintere Öffnung im Querträger, Ober- und Unterschale wird das Pendellager durch die Pendelstütze belüftet. Dabei entsteht ein Tunneleffekt, durch den Wärme nach außen transportiert wird. Durch das offene Design werden Schmutz- und Steinpartikel nach außen geführt und die Bildung von Schmutznestern vermieden.

Josef Bartzik



Mitglieder aus den Bereichen Controlling, Informatik, Finanzen, HR und SAP bilden das Team des zentralisierten Finanzservice von KIRCHHOFF Automotive in China.

28

Effizienter durch zentrale Servicecenter

Seit 1. Januar gibt es einen zentralisierten Finanzservice bei KIRCHHOFF Automotive in China: Das China Share Service Center (CSSC). Es umfasst die Bereiche Finanzierung, IT, HR und Einkauf und kann bei Bedarf erweitert werden.

Seit 30 Jahren wächst der chinesische Markt rasant. Dieses Wachstum geht zurück, die Kosten steigen in die Höhe. Deshalb müssen wir unseren Fokus nicht mehr auf das Wachstum, sondern auf die Erhöhung der Produktivität richten und nachhaltige Kontrollen einführen. Das China Share Service Center soll dabei helfen.

2007 baute KIRCHHOFF Automotive in Suzhou sein erstes von heute drei Werken in China auf. Zum 1. Januar 2014 haben wir die Finanzbereiche

Hauptbuchführung, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung, Sachanlagen, Finanzmanagement sowie Teile des Controllings und der Steuerbuchführung an diesem Standort zentralisiert.

Die durch das Share Service Center erreichte Prozessstandardisierung erhöht unsere Effizienz und verbessert die Datenverwaltung. Das SSC kann auch neue Standorte schnell und mit kontrollierbaren Betriebs- und Personalkosten einbinden. Unterstützung leistet das IT-Team: Zahlungstransaktionen und die

Erstellung von Kontoauszügen laufen voll automatisch.

Unser Ziel ist die Integration unserer Datenbanken und die Rationalisierung des gesamten Geschäftsprozesses. Wir sind sicher, dass diese Entwicklung eine erfolgreiche Zukunft im chinesischen Markt für KIRCHHOFF Automotive bedeutet.

Maggie Zhang

Daimler Besuch zeigt sich beeindruckt von innovativer Produktentwicklung

Beim Besuch des Daimler Truck Einkaufs präsentiert KIRCHHOFF Automotive innovative Lösungen zur Gewichtsreduzierung und betont seine Position als strategischer Lieferant für Rahmen- und Rahmenanbauteile.

Im Rahmen eines ausgiebigen Werksrundganges in Iserlohn konnten sich die Einkaufsverantwortlichen Udo Strzewinski, Abteilungsleiter Daimler Truck Einkauf, und Ante Zorica, Teamleiter Daimler Truck Einkauf für den Bereich Chassis, von der technischen Performance auf dem Sektor der Umform- und Fügetechnik für anspruchsvolle Bauteile aus hochfesten Stahl mit Materialstärken bis >10 mm überzeugen. Einen Schwerpunkt bildete die Besichtigung der neuen, 2012 in Betrieb genommenen 2.500 t Transferpresse der Firma Schuler. In diese hochmoder-

ne Anlage wurde mit Fokus auf die Realisierung verschiedener Neuaufträge für die neue Generation von Actros, Antos und Arocs investiert. Sie ist speziell auf die Verarbeitung großer Materialstärken ausgelegt. Gefertigt werden u. a. Querträger, Tankkonsolen und Bauteile für die Fahrerhauslagerung.

In Attendorn informierten sich Udo Strzewinski und Ante Zorica über aktuelle Projekte im Bereich der Voraus- und Produktentwicklung. Christoph Wagener, Leiter Forschung und Entwicklung, präsentierte innovative

Lösungen zur Gewichtsreduzierung. Im Vordergrund standen dabei Materialkombinationen aus Stahl und Kunststoff sowie verschiedene, dabei zum Einsatz kommende Fügetechnologien. Bei dem abschließenden Rundgang durch das Tec-Center und den erst kürzlich in Betrieb genommenen Neuwerkzeugbau konnten sich unsere Besucher u. a. von unserer Leistungsfähigkeit in den Bereichen Prototypen- und Werkzeugbau überzeugen.

Knut Stinn

29

Die beiden Einkaufsverantwortlichen von Daimler, Udo Strzewinski (2.v.l.), Abteilungsleiter Daimler Truck Einkauf und Ante Zorica (3.v.l.), Teamleiter Daimler Truck Einkauf für den Bereich Chassis beim Werksbesuch in Iserlohn mit den Verantwortlichen Knut Stinn, Eckhard Rubarth und Frank Buchholzki



Seit 15 Jahren in Polen erfolgreich

Vor rund 15 Jahren wurden in Mielec die ersten Teile produziert. Mit einem Auftrag für Strukturbauteile für die Vorderwagenstruktur des Opel Agila gewann der Standort in Polen weiter an Bedeutung. Mittlerweile sind zum ersten Werk in Mielec noch drei weitere Werke in Polen hinzugekommen. Auch heute leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Erfolgsgeschichte von KIRCHHOFF Automotive.

1999 startete das erste Greenfield Projekt von KIRCHHOFF Automotive mit der Gründung des ersten Standorts von KIRCHHOFF Polska Sp. z o.o. auf dem Gelände der Sonderwirtschaftszone EURO-PARK MIELEC. Ein zweiter Standort in Gliwice kam 2004 dazu. Heute werden dort Metallstrukturen und Metall-/Aluminium-Verbindungen für Karosserie und Fahrwerk mit den Kerntechnologien Umformen und Schweißen gefertigt. In den vergangenen Jahren wurde der Betrieb in Mielec mehrfach erweitert.

Grund genug, um im Juni das 15-jährige Jubiläum am Standort in Polen zu feiern. Dieses Jahr wird ein spannendes Jahr für die polnischen Werke: Investi-

tionen im Wert von rund 17 Mio. Euro sind für 2014 geplant. In Mielec wird die bestehende Halle um 1200 m² Produktionsfläche erweitert.

Der neue Bereich beinhaltet unter anderem eine unterirdische Schrottabfuhr sowie einen großen Brückenkran (Hängebahnsystem). In einem Jahr soll dort eine weitere Servo-Transferpresse mit einer Presskraft von 1000 t stehen. Hinzu kommen neue Schweißanlagen für Produkte für General Motors und Volkswagen. Auch am Standort Gliwice ist einiges geplant: Dort werden neue Schweißanlagen für die BMW 5er, 6er und 7er Vorderwand sowie für verschiedene Schweißbaugruppen für GM installiert bzw. umgebaut.

In Gliwice startete KIRCHHOFF Polska Sp. z o.o. seine Tätigkeit in 2004 in einer von den mechanischen Werken Bumar Łab dy gepachteten Halle. Bereits 2005 bezog man auf dem Gebiet der Kattowitzer Sonderwirtschaftszone eigene Räumlichkeiten. Hier werden Metallstrukturteile für Karosserie und Fahrwerk zu Baugruppen zusammengeschweißt und im KTL-Verfahren oberflächenbeschichtet.

Die beiden KIRCHHOFF Automotive Betriebe in Polen verfügen über hochmoderne, automatisierte Technologien, die aktuell und in Zukunft wettbewerbsfähig sind. Um wachsenden Herausforderungen zu begegnen, wird sowohl im Produktiv- als auch im

30



Der Standort Mielec

Gründungsjahr:
1999

Gesamtfläche:
26.000 m²

Anzahl Mitarbeiter/-innen:
900

Umsatz:
rund 126 MEUR (in 2013)

Technologien:
Umformen, Fügen



Pressenstraße in Mielec

Verwaltungsbereich die Lean-Manufacturing-Philosophie im Rahmen des sogenannten KIRCHHOFF Automotive Production Systems (KAPS) weiter entwickelt. Mielec wird als Pilotwerk ein ambitioniertes Programm zur Umgestaltung von Verwaltungsprozessen mit Hilfe von KAPS durchführen.

Bei Innovationsprozessen für grundlegende Tätigkeiten der Supply-Chain unterstützen die polnischen Produktionsstandorte die weltweit tätige Unternehmensgruppe in hohem Maße. Dies umfasst vor allem die Entwicklung und Herstellung von Werkzeugen im Werkzeugbau, woran über 50 Mitarbeiter/-innen beteiligt sind. Darüber hinaus spielt die polnische Organisation

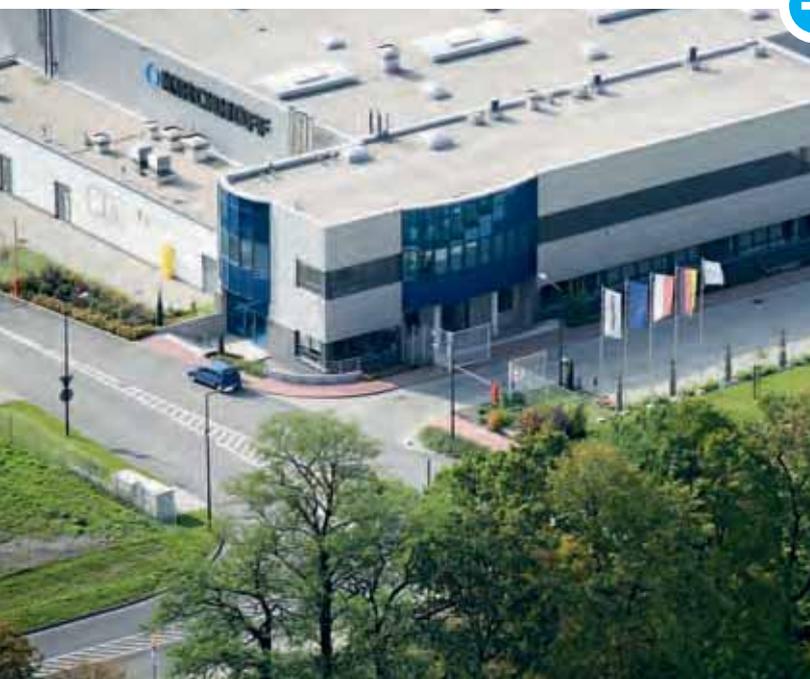
eine wichtige Rolle im Austausch mit anderen Auslandsgesellschaften und agiert hier als Kompetenzzentrum – auch genannt „Share Service Center“ für die Bereiche Vertrieb, Projektmanagement, Produktionsengineering, QS-Management, Konstruktionsberechnungen nach FMEA, Personalmanagement sowie Einkauf, Finanzen und Controlling.

In den vergangenen 15 Jahren hat sich KIRCHHOFF Automotive in Polen zu einem der größten Investoren entwickelt. Das Unternehmen belegt einen Spitzenplatz unter den polnischen Zulieferern für die weltweite Automobilindustrie und trägt einen bedeutenden Anteil am Warenexport in dieser Branche.

Zu den größten Kunden zählen seit Jahren General Motors und Ford. Einen besonderen Anteil an bedeutenden Lieferungssteigerungen in den letzten Jahren haben aber auch neue Kunden wie die VW Gruppe mit Audi, Škoda und Porsche sowie BMW, Daimler, PSA und Renault/Dacia.

Die Investitionen, die von KIRCHHOFF Automotive in Polen seit 1998 getätigt wurden, betragen über 150 Mio. Euro. Heute arbeiten ca. 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den polnischen Betrieben von KIRCHHOFF Automotive.

Janusz Soboń, Bogusław Wytoszyński



Der Standort Gliwice

Gründungsjahr:
2004

Gesamtfläche:
30.000 m²

Anzahl Mitarbeiter/-innen:
535

Umsatz:
rund 100 MEUR (in 2013)

Technologien:
Fügen, KTL-Beschichtung



Paul Dilworth (3.v.l.), Executive Vice President Global HR, J. Wolfgang Kirchhoff (4.v.r.), COO KIRCHHOFF Holding und Dennis Berry (3.v.r.), CEO Van-Rob, mit Teammitgliedern des Van-Rob Werks in Hermosillo

Auszeichnung für Qualität und Liefertreue

Bei ihrem Besuch in den Werken Querétaro, Puebla und Hermosillo konnten sich J. Wolfgang Kirchhoff, Dennis Berry und Paul Dilworth persönlich von den Leistungen zur Einhaltung der Qualitätsansprüche und Liefertermine überzeugen.

„Die heutige Generation in Mexiko treibt wichtige Änderungen voran. Ich freue mich, dass ein Teil dieser Generation für unser Unternehmen arbeitet. Danke, dass Sie ein Teil der KIRCHHOFF Familie sind und Danke für den Einsatz, die Zeit und die Begeisterung, die Sie täglich geben.“ Bei seinem Besuch der mexikanischen Van-Rob Werke über-

zeugte sich J. Wolfgang Kirchhoff von den guten Leistungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Querétaro, Puebla und Hermosillo.

Gemeinsam mit Van-Rob CEO Dennis Berry begutachtete der COO die Verbesserungen hinsichtlich Sauberkeit und Organisation am Standort Queréta-

ro. Die in diesem Werk umgesetzten Verbesserungsvorschläge haben dazu geführt, dass die gute Instandhaltungsbilanz beibehalten werden konnte.

Im Oktober 2013 hatte Ford das Werk in Puebla mit dem begehrten Q1-Award ausgezeichnet. Dieser ist die höchste Ehrung, die Ford seinen Zulieferern ver-

leicht. Um sie zu bekommen, müssen die Lieferanten die strengen Ford Supplier Excellence-Anforderungen in den Bereichen Sicherheit, Umweltschutz, Qualität, Fertigung und Liefertreue einhalten. Am Standort Puebla ist dies über zwei Jahre hinweg hundertprozentig gelungen. J. Wolfgang Kirchhoff freute sich über die großartigen Ergebnisse, die momentan hier erreicht werden. Er kündigte an, sich noch stärker für neue Projekte und Investitionen in den mexikanischen Werken einzusetzen.

In Hermosillo lobte J. Wolfgang Kirchhoff das konstante Produktionstempo der Belegschaft sowie ihren zügigen und

professionellen Einsatz zur Erreichung des gegenwärtigen Status. Im Rahmen seines Besuchs, bei dem ihn neben Dennis Berry auch der Executive Vice President Global Human Resources Paul Dilworth begleitete, wandte er sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und motivierte sie, die Erwartungen der Kunden auch weiterhin zu übertreffen und sich für die Erreichung der Ziele und Erhaltung der Standards des Unternehmens einzusetzen. So könne man optimistisch in die Zukunft blicken. Das neue Produktionssystem soll dabei wertvolle Unterstützung liefern: „Wir sind zuversichtlich, dass wir durch die Implementierung des neuen

KIRCHHOFF Automotive Production Systems (KAPS) einer der weltweit führenden Hersteller in der Automobilbranche sein werden. Ich bitte Sie daher eindringlich, an diesem System teilzuhaben, sich dafür zu engagieren und sich für Verbesserungen einzusetzen. Denn dies sichert die Zufriedenheit unserer Kunden, die Zukunft unseres Unternehmens und unsere Arbeitsplätze.“

Eckla Cordova, Jessica Celada



Große Freude über die Auszeichnung mit dem Q1 Award bei der Belegschaft von Van-Rob im Werk Puebla

Weltweit und standardisiert

Viele einzelne Entwicklungs-Steps waren nötig, aber es hat sich gelohnt: Die Produktentstehungsprozess (PEP)/Gate-Struktur ist nun in der zentralen Informationsplattform (CIMDatabase/PLM-System) erfolgreich implementiert.

2009 wurde der PEP (Produktentstehungsprozess) bei KIRCHHOFF Automotive ins Leben gerufen und von da an fortlaufend an die sich ändernden Anforderungen im Unternehmen angepasst. Im Oktober 2012 erfolgte die Freigabe des PEP durch die Geschäftsleitung, woran sich eine intensive zwei-

jährige Entwicklungsphase mit internationalen und nationalen Workshops anschloss. In dieser Phase hat das PLM Projekt-Team eine bedienerfreundliche, transparente, schlanke und standardisierte Projekt-Struktur entwickelt, die zukünftig für alle Kundenprojekte weltweit gilt.

Das primäre Ziel war, die für die Kundenprojekt-Abwicklung bisher genutzte, excelbasierende Funktionsmatrix abzulösen und einen systemunterstützten Mechanismus in CIMDatabase zu integrieren. Weitere Kernziele der PEP/Gate-Struktur sind: ein weltweit einheitlicher Produktentstehungspro-

34



Überblick über die PEP/Gate-Struktur mit standardisierten Kundenmeilensteinen und Projekt-Phasen



Die Zukunft im Blick! Internationale CIMDatabase KeyUser PEP/Gate-Struktur Schulung für den Go Live

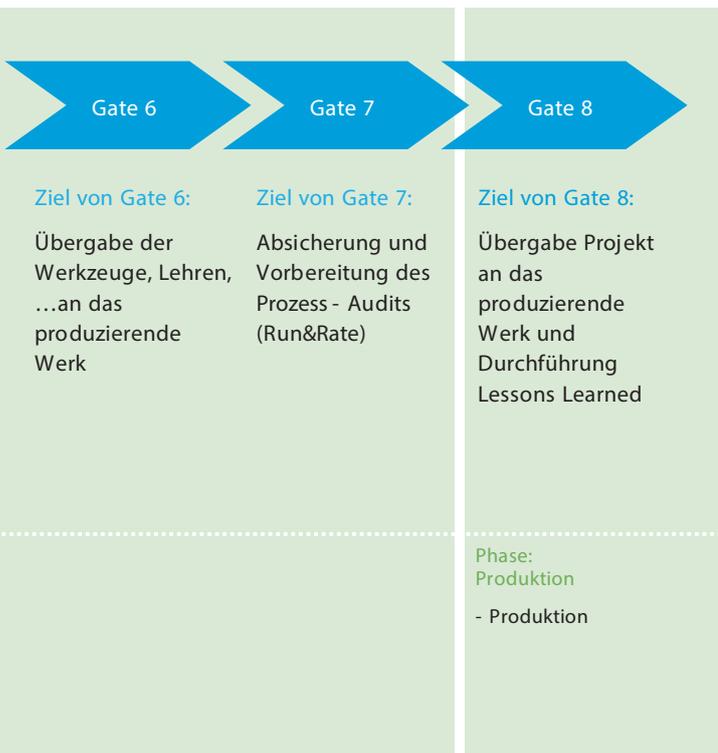
zess, ein weltweites Standard System und einheitliche Begrifflichkeiten, eine transparente Übersicht (Kosten, Zeit und Qualität) über Projekte und ein automatisches Reporting.

Seit Oktober 2013 laufen bereits sechs Pilotprojekte, um die neuen Funktionen

im Produktiv-System von CIMDatabase zu testen. Die daraus gesammelten Erfahrungen hatten vor dem Go Live noch Einfluss auf die Struktur, um diese so benutzerfreundlich wie möglich live zu schalten. Unter anderem betrifft diese Pilot-Testphase folgende Projekte: pressgehärtete Teile für Daimler am

Standort Iserlohn und Stoßfänger für Ford am Standort Ovar/Portugal.

Weltweite Anwenderschulungen für alle projektbeteiligten Fachabteilungen starteten im Frühjahr 2014. Das Projektteam schulte insgesamt 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an allen



CIMDatabase (PLM-System)

Die CIMDatabase, bzw. das Product-Lifecycle-Management (PLM)-System, wird bei KIRCHHOFF Automotive als zentrale Informationsplattform mit Integrationen zu mehreren CAD- und Office-Anwendungen sowie zu SAP eingesetzt. Für die Planung der Geschäftsentwicklung wurde zusätzlich eine Vertriebsdatenbank implementiert. Das Multi-Projektmanagement erlaubt es den Program Managern, alle Kundenprojekte nach einem einheitlichen Prozess abzuwickeln und zu klar definierten Meilensteinen die Projektfortschritte und die mit dem Projekt verbundenen Werkzeugkosten auszuwerten. Bei KIRCHHOFF Automotive steht der Begriff PLM-System für eine zentrale Dokumenten-, Projekt-, Produkt- und Prozessverwaltung.

Standorten und sicherte damit den Go Live Termin im Juni 2014 ab. Zusätzlich zu den Anwender-Schulungen und zur kontinuierlichen Verbreitung des Themas gibt es an jedem Standort sogenannte PEP-Mentoren. Sie schulen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter inhaltlich, sind mitverantwortlich für die Weiterentwicklung des Prozesses und dienen als Ansprechpartner für alle Fragen zum Thema PEP/Gate-Struktur an den Standorten.

Mit der PEP/Gate-Struktur haben wir einen Meilenstein für das weltweit standardisierte Program Management gesetzt. Allen Beteiligten gilt unser Dank für ihr Engagement und ihre Unterstützung.

Christine Gipperich

Vorteile durch die Integration der PEP/Gate-Struktur in CIMDatabase:

- transparenter Ablauf für erfolgreiches Program Management
- jederzeit ist ein aktueller Projekt Status verfügbar
- automatisches Reporting
- Probleme im Projekt werden früher ersichtlich
- Lösungen können schneller und kosten sparer gefunden werden
- kontinuierliche Nachhaltigkeit
- zukünftige Fehlervermeidung
- neue Mitarbeiter können schneller, effektiver eingearbeitet werden



Die Geschäftsführung von KIRCHHOFF Automotive freut sich über die erfolgreiche Einführung des PLM-Systems. Im Bild (v.l.n.r.): Janusz Sóbon, Chief Strategy Officer; Andreas Haase, Chief Financial Officer; Dr. Thorsten Gäitzsch, Chief Technology Officer und Stefan Leitzgen, Chief Operating Officer und Sprecher der Geschäftsführung



Zentralisierung des Einkaufs in China

37

Das Asia Purchasing Center bei KIRCHHOFF Automotive in Suzhou bietet seit Januar 2014 eine gemeinsame Plattform für die Beschaffungsaktivitäten in China.

Die Gründung des Asia Purchasing Center hat vielfältige Ziele: Es soll die Einkaufsbereiche von KIRCHHOFF Automotive in Europa und Van-Rob dabei unterstützen, das Einkaufsvolumen in China bzw. Asien zu vergrößern. Die Lieferantenbasis besonders für Zukaufteile und Werkzeuge soll erweitert, gemanagt, qualifiziert, auditiert und regelmäßig überwacht werden. Weiterhin möchte man Kosteneinsparungen für KIRCHHOFF Automotive und Van-Rob von mindestens 20% erzielen. Aufwand und Reisekosten sollen sinken. Auch soll das Asia Purchasing Center eng mit Central Purchasing und Central Manufacturing Engineering (CME) zusammenarbeiten.

Dabei soll es nicht nur Geschäftsbeziehungen mit kostengünstigen Liefere-

ranten anbahnen, sondern ist auch für das Supplier Performance Management und das zugehörige Reporting verantwortlich. Es wird eine lokale Beschaffungsstrategie und einen Produktionsbeschaffungsprozess erarbeiten. Dabei werden technische und kaufmännische Bedingungen mit den Lieferanten verhandelt. Insbesondere die Leistungen der Lieferanten im Hinblick auf Servicebereitschaft, Liefertermintreue, Qualität und Genauigkeit gilt es zu überwachen und zu steuern. Ggf. sind Maßnahmen zur Verbesserung der Leistungen eines Lieferanten durchzuführen. Die Leistungen bewertet das Center anhand vereinbarter KPIs und berichtet regelmäßig darüber an das Management.

Die Vorteile des Asia Purchasing Center sind eine verbesserte Kommunikation

zwischen Lieferant und KIRCHHOFF Automotive bzw. Van-Rob, die Aushandlung günstigerer Einkaufspreise sowie eine bessere Kontrolle von Qualität und Liefertreue. Außerdem gibt es EINE gemeinsame Plattform für ALLE Beschaffungsaktivitäten von KIRCHHOFF Automotive und Van-Rob in China; das Einkaufsvolumen beider Unternehmensbereiche ist kumuliert.

Leiterin des Asia Purchasing Center ist Wen Leyendecker. Dabei unterstützt sie der neue Einkäufer Emil Lai, der seit 14. Januar bei KIRCHHOFF Automotive ist (siehe Bild oben). Für das dritte Quartal 2014 ist die Einstellung eines weiteren Einkäufers geplant.

Wen Leyendecker



Das neue Produktionswerk in Shenyang

Kurze Wege zum Kunden – das neue Werk in Shenyang

38 Der Standort Shenyang ist strategisch gewählt: Das neue Werk im Nordosten Chinas, ca. 700 km von Beijing entfernt, befindet sich in kürzester Distanz zu unseren Kunden in Nordchina.



Mitglieder des Teams im neuen Werk in Shenyang

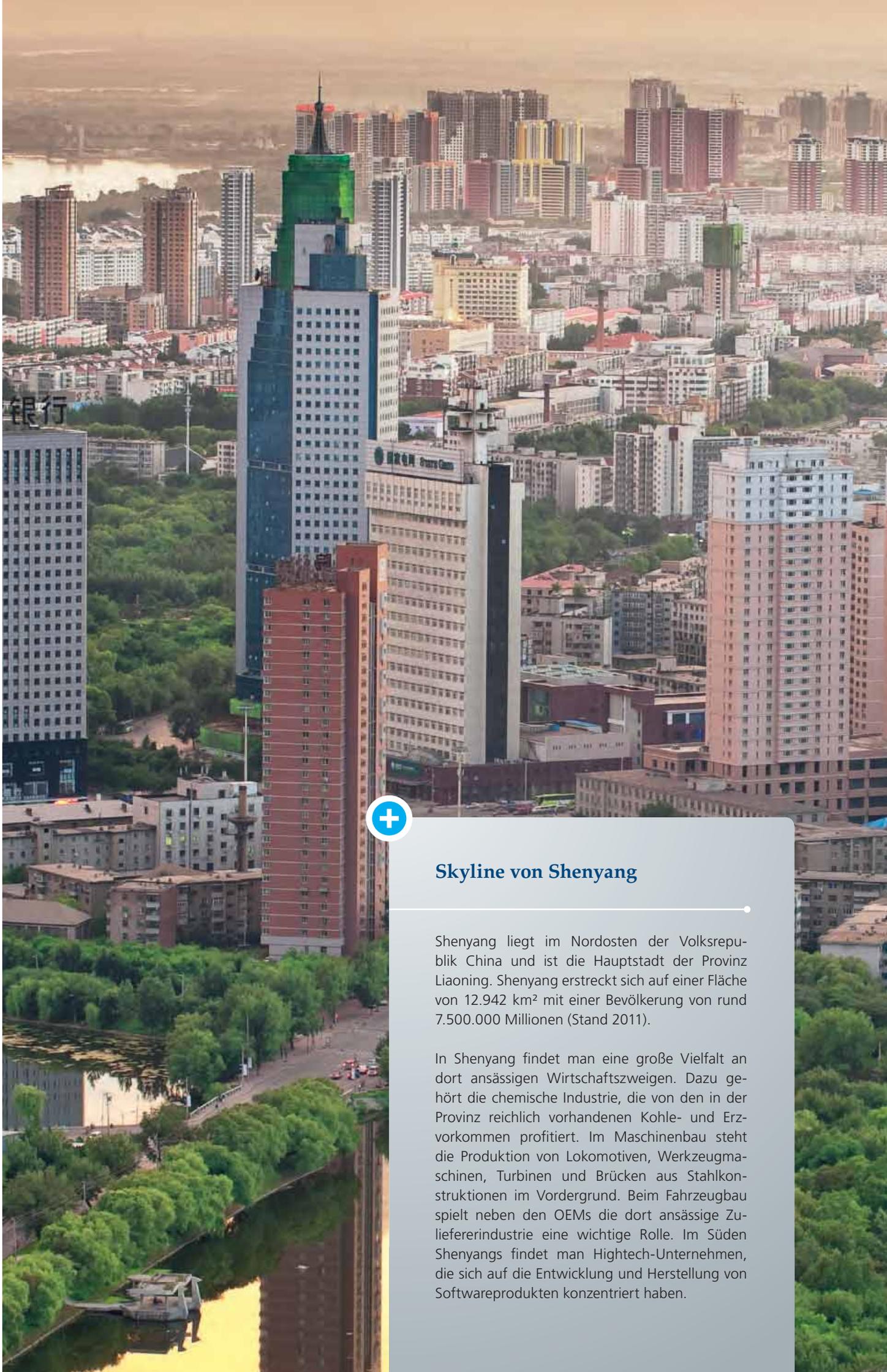
Das neue Werk liegt in der Nähe von Shanghai-General Motors und auch zu den zwei Werken von Brilliance BMW bietet es eine gute Anbindung.

Bereits im Januar erfolgten die ersten Kundenabnahmen des neuen JIT-Produktionswerkes. Ca. 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden zukünftig im Dreischichtbetrieb in Shenyang arbeiten.

Ein international erfahrenes Team aus verschiedenen Funktionsbereichen hat die Beschäftigten unseres Werkes in China tatkräftig und erfolgreich beim Aufbau des Standorts unterstützt. Organisatorisch ist das neue Werk in Shenyang dem Standort Suzhou zugeordnet. Der Werksleiter in Shenyang ist Tom Bi, der vorher als Produktionsleiter im Stammwerk in Suzhou erfolgreich war.

Ab Mitte des Jahres werden in Shenyang Teile für die neuen Modelle von Shanghai-GM gefertigt. Dazu stehen 4.500 m² Produktionsfläche zur Verfügung, wobei im Fall eines zusätzlichen Auftragsereignisses verschiedene Expansionsmöglichkeiten bestehen.

Simon Stephan



Skyline von Shenyang

Shenyang liegt im Nordosten der Volksrepublik China und ist die Hauptstadt der Provinz Liaoning. Shenyang erstreckt sich auf einer Fläche von 12.942 km² mit einer Bevölkerung von rund 7.500.000 Millionen (Stand 2011).

In Shenyang findet man eine große Vielfalt an dort ansässigen Wirtschaftszweigen. Dazu gehört die chemische Industrie, die von den in der Provinz reichlich vorhandenen Kohle- und Erzvorkommen profitiert. Im Maschinenbau steht die Produktion von Lokomotiven, Werkzeugmaschinen, Turbinen und Brücken aus Stahlkonstruktionen im Vordergrund. Beim Fahrzeugbau spielt neben den OEMs die dort ansässige Zuliefererindustrie eine wichtige Rolle. Im Süden Shenyangs findet man Hightech-Unternehmen, die sich auf die Entwicklung und Herstellung von Softwareprodukten konzentriert haben.

Arbeiten in einer multikulturellen Umgebung

Als global agierendes Unternehmen war der erfolgreiche Zusammenschluss von KIRCHHOFF Automotive und Van-Rob von großer Bedeutung. Es ist hier gelungen, zwei familiengeführte Unternehmen zu einer multinationalen Einheit zu verbinden – mit einer gemeinsamen Vision, Mission und übereinstimmenden Werten.

40

Eine wesentliche Voraussetzung auf dem Weg zu einem echten globalen Unternehmen ist, dass die kulturellen Werte der verschiedenen Regionen, in denen es operiert, verstanden und respektiert werden. Das Verständnis kultureller Werte ist das Fundament für erfolgreiche globale Teams. Die heutige globalisierte Geschäftswelt braucht multikulturelle Teams. Für den Unternehmenserfolg ist es unerlässlich, dass diese über die richtige Kombination aus beruflichen Fähigkeiten und Sensibilität für landesspezifische Unterschiede verfügen. Nur so kann die Arbeit mit kulturübergreifenden Teams erfolgreich sein.

Der Begriff „globales Denken“ beschreibt die Fähigkeit zum Aufbau und zur Pflege von Geschäftsbeziehungen rund um die Welt. Wissenschaftliche Studien belegen: Global denkende Unternehmen fördern eine Kultur des Respekts gegenüber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie offene Kommunikationswege. Sie zielen darauf, das Potential ihrer Führungskräfte in multikulturellem Kontext zu entwickeln.

Bereits vor dem Zusammenschluss von KIRCHHOFF Automotive und Van-Rob

arbeiteten die beiden Unternehmen partnerschaftlich zusammen. Die Beschäftigten nutzten die Gelegenheit, im Rahmen der Zusammenarbeit von einander zu lernen, und gingen respektvoll miteinander um. Nach dem Zusammenschluss im Jahr 2011 initiierten die Führungsteams beider Unternehmen einen „Integrationsworkshop“. Das grundlegende Ziel dieses Workshops war, Führungskräften und Management beider Unternehmen einen Weg zur Entwicklung einer Strategie und Verankerung einer Vision aufzuzeigen. Diese werden es uns ermöglichen, die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen und zu übertreffen.

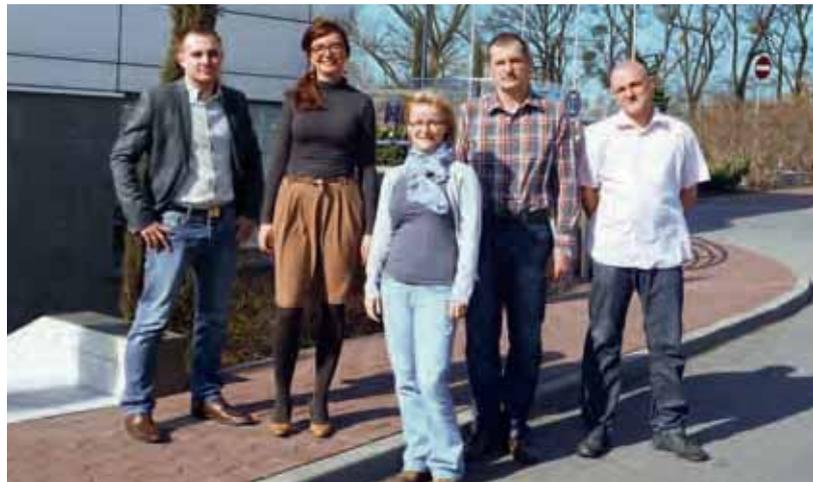
Das wichtigste Element solcher Workshops ist jedoch, dass neben den Gesprächen und Analysen der Geschäftsleitung über strategische Entscheidungen und den Umfang zukünftiger Vorhaben auch die Teams beider Unternehmen mit der gegenseitigen Kultur vertraut werden. Dies schafft ein Umfeld des gegenseitigen Respekts und fördert die langfristige Zusammenarbeit und Motivation. Um außerdem die Vorteile einer richtigen multikulturellen Organisation zu nutzen, sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und der richtige Umgang mit ihnen das Wichtigste.

Um dies anzugehen, haben Paul Dilworth (Executive Vice President of Global Human Resources) und Stefan Leitzgen (Managing Director und COO) gemeinsam mit dem CEO und dem COO der KIRCHHOFF Holding, Arndt G. Kirchhoff und J. Wolfgang Kirchhoff, sowie Van-Rob CEO Dennis Berry das Global Human Resources Project entwickelt. Dessen primäres Ziel ist es, die gesamten globalen Ressourcen unserer Organisation voll auszuschöpfen. Dies schließt natürlich die wichtigste Ressource ein: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Durch ihre kontinuierliche Förderung und die Stärkung des gegenseitigen Verständnisses unserer Kulturen sind wir auf dem besten Weg zu einer vorbildlichen multikulturellen Organisation.

Asher Jaffri





Das KATE Team mit Arndt G. Kirchhoff in Attendorf und daneben das KATE Team in Gliwice (Polen)

42

Personalentwicklung – wir machen unsere Mitarbeiter stark

Beim Talent Management Programm von KIRCHHOFF Automotive (KATE) haben Talente aus den Reihen der Belegschaft über eine Dauer von drei Jahren die Möglichkeit an einem internen Entwicklungsprogramm teilzunehmen.

Ein Führungsgrundsatz im Rahmen der Personalentwicklung bei KIRCHHOFF Automotive lautet: „Wir machen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark“. Dabei ist es uns auf der einen Seite wichtig, Entwicklungsprogramme anzubieten, aber genauso erwarten wir im Gegenzug, dass sich jeder Einzelne durch Eigeninitiative aktiv mit seiner eigenen Entwicklung auseinandersetzt. Ein Beispiel wie Programme Schritt für Schritt global ausgerollt werden, ist das Talent Management Programm KATE (KIRCHHOFF Automotive Talent

Education). Über eine Dauer von drei Jahren haben identifizierte Talente die Möglichkeit an einem internen Entwicklungsprogramm teilzunehmen. Das Programm besteht aus einer Reihe von Trainings und Projekten sowie der Möglichkeit im Rahmen von „Top Talks“ mit der Geschäftsführung zu diskutieren. Arndt G. Kirchhoff, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO KIRCHHOFF Holding, nahm sich beim letzten Modul „Kultur und Werte“ persönlich Zeit, um mit der deutschen Gruppe das Thema Unterneh-





Das KATE Team in Mielec (Polen) und daneben das KATE Team in Ovar (Portugal)



menswerte bei KIRCHHOFF Automotive zu diskutieren.

In Deutschland, Polen und Portugal läuft dieses Programm bereits erfolgreich. KATE ist dabei nur ein Programm von vielen HR Prozessen, die zukünftig stärker global ausgerichtet werden sollen. Unter der Leitung von Paul Dilworth, Executive Vice President Human Resources, werden im Rahmen der strategischen Ausrichtung des Unterneh-

mens eine Reihe von globalen Projekten mit unterschiedlichen Schwerpunkten durchgeführt. „Die globalen Projektteams haben nicht nur den Vorteil, dass wir speziell auf unser Unternehmen angepasste Prozesse erarbeiten und integrieren, sondern auch, dass der Erfahrungsaustausch unter den Kollegen gestärkt wird. Dadurch bauen wir ein langfristig erfolgreiches Netzwerk auf, das uns hilft, täglich voneinander zu lernen“, sagt er.

Lisa Kitterer



Der KIRCHHOFF Automotive Stand (Konzeptbild) auf der NKW IAA in Hannover

44

Wir sind dabei – IAA NKW in Hannover und IZB in Wolfsburg

— Komplexe Metall- und Hybridstrukturen für Rohkarosserie und Fahrwerk für die internationale Automobilindustrie – das ist die Kernkompetenz von KIRCHHOFF Automotive. Bei beiden Messen liegt dabei der Fokus auf Leichtbau und neuen Fügeverfahren für die Fahrzeuge der Zukunft.

IAA Nutzfahrzeuge 2014

Auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover trifft sich vom 25. September bis 2. Oktober 2014 die automobilen Nutzfahrzeug-Welt. Die vom VDA veranstaltete Leitmesse rund um Mobilität, Transport und Logistik ist alle zwei Jahre Treffpunkt für Aussteller und Fachbesucher aus verschiedenen Sektoren. Als traditioneller Zulieferer der Nutzfahrzeugbranche ist KIRCHHOFF Automotive auch dieses Mal wieder dabei. Unter dem Motto WIR.BEWEGEN.ZUKUNFT. werden wir

neueste Technologien im Bereich der Metallumformung sowie verschiedene innovative Multimaterialkonzepte (Kunststoff/Stahl Hybrid), die alle dem automobilen Leichtbau dienen und damit zu einer Gewichts- und CO₂-Reduzierung beitragen, vorstellen. Gleichzeitig präsentieren wir hochmoderne Fertigungs- und Fügeverfahren im Rahmen einer weltweiten Fertigung. Erleben Sie Produktinnovationen für den Karosserieleichtbau im NKW Bereich und überzeugen sich von unserem Know-how. Wir freuen uns auf Sie auf unserem Stand Nr. C42 in Halle 13.





IZB 2014 – Internationale Zuliefererbörse in Wolfsburg

Die IZB findet zum achten Mal vom 14. – 16. Oktober 2014 in Wolfsburg statt. Sie gilt als Europas Leitmesse der Automobilzuliefer-Industrie. Die Messe genießt mittlerweile großes Ansehen in der internationalen Fachwelt. Mehr als 700 namhafte Zulieferer mit verschiedenen Schwerpunkten nehmen in diesem Jahr teil. KIRCHHOFF Automotive präsentiert dem Fachpublikum seine Produkte auf einem 90 m² großen Messestand. Im Fokus stehen gewichts- und crashoptimierte Konstruktionen von Karosseriekomponenten aus Metall/Kunststoff- und Stahl/Aluminium Verbindungen für den automobilen Leichtbau.

Der direkte Kontakt zum Kunden ist uns wichtig. Daher möchten wir Sie schon jetzt gern auf unseren Stand 7105 in Halle 7 herzlich einladen.

Sabine Boehle



Der KIRCHHOFF Automotive Stand (Konzeptbild) auf der IZB in Wolfsburg

Boreas-Racing-Team triumphiert bei der Deutschen Meisterschaft

KIRCHHOFF Automotive unterstützt das siegreiche Iserlohner Schüler-Team im internationalen Wettbewerb „Formel 1 in der Schule“. Der Technologie-Wettbewerb, welcher seit 2008 von der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer Hagen (SIHK) in Südwestfalen angeboten wird, brachte dieses Jahr 25 Teams aus ganz Deutschland zusammen.

46

„Wir sind überglücklich den 1. Platz bei der deutschen Meisterschaft von F1 belegt zu haben“, jubelt das Team von Boreas Racing. Die 16- bis 18-jährigen Schüler des Iserlohner Stenner-Gymnasiums haben als Team Boreas am 10. Mai in der Wolfsburger Autostadt die Deutsche Meisterschaft des Wettbewerbs „Formel 1 an der Schule“ errungen und gleichzeitig das Ticket zur Weltmeisterschaft in Abu Dhabi, der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate, gelöst.

Der Technologie-Wettbewerb, welcher seit 2008 von der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer Hagen (SIHK) in Südwestfalen angeboten wird, brachte dieses Jahr 25 Teams aus ganz Deutschland zusammen um sich für die Weltmeisterschaft zu qualifizieren. Diese findet jährlich im Vorfeld eines Formel 1 Grand Prix statt und ist für die Jungforscher das Ziel der wissenschaftlichen Reise.

Seit der Gründung im Sommer 2013 befasste sich das Schüler-Team mit den multidisziplinären Aufgaben, die der Wettbewerb beinhaltet. Neben Managementaufgaben wie Marketing, dem Erstellen eines Businessplans und einer Präsentation über das Team und den eigenen Rennwagen geht es bei

dem Projekt hauptsächlich darum, einen Miniatur-Formel-1-Rennwagen mit einer CAD Software zu konstruieren, den Wagen zu fertigen und anschließend ins Rennen zu schicken. Hierbei ist Voraussetzung, das Chassis des Rennwagens aus einem Balsaholzblock CNC zu fräsen.

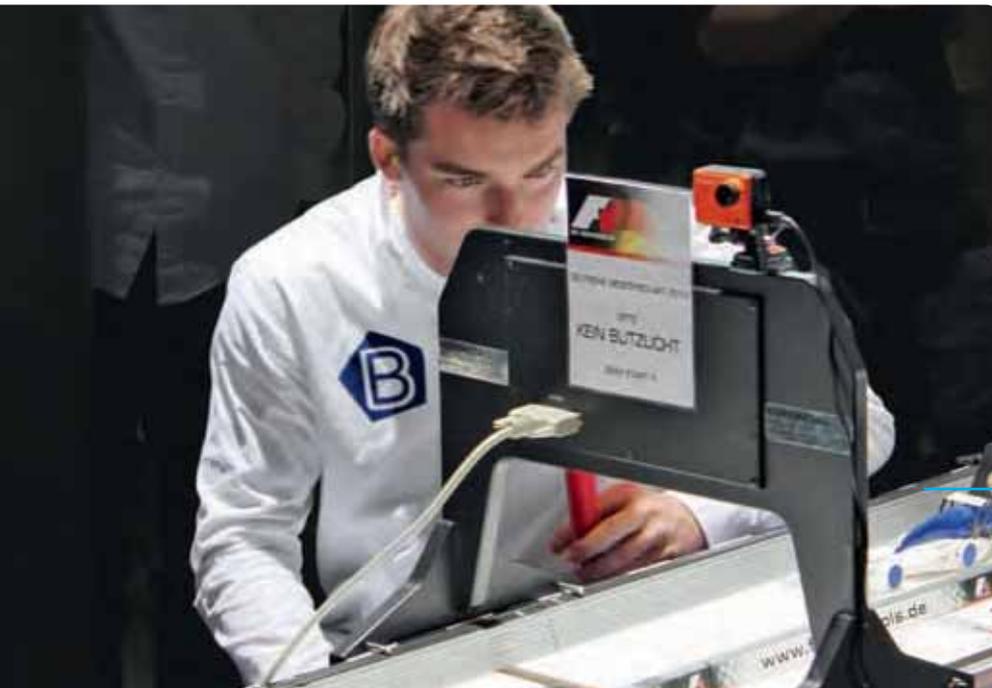


Der siegreiche
Miniatur-Formel-1-Rennwagen
von Boreas Racing.



47





Peter Zimmermann, Teammanager von Boreas Racing, wartet voller Spannung auf die Startfreigabe beim entscheidenden Rennen.

48

Bei der Entwicklung ihres Miniatur-Formel-1-Wagens wurden die Schüler des Boreas-Racing-Teams tatkräftig von KIRCHHOFF Automotive unterstützt. Hierbei lieferte die Entwicklungsabteilung im Vorfeld fachliche Unterstützung, gab Inputs und Ratschläge und konnte den Schülern entsprechendes Know-How mit auf den Weg geben.

Testmodelle wurden mittels eines 3D-Druckers erstellt und in dem Windkanal der TU Dortmund erprobt. Demensprechend entwickelten die Iserlohner einen Modell-Rennwagen, welcher dank Aerodynamik, Lackierung und technischen Gegebenheiten beim Rennen auf der 25 m langen Strecke mit etwa 100 km/h die Bestzeit fuhr. Angetrieben wird das Fahrzeug, das, abgesehen von der Größe, einem Formel-1-Boliden täuschend ähnelt, mit kleinen CO₂-Gaspatronen.

Viele Arbeitsstunden stecken in dem Projekt der Fünf, wobei neben den technischen Arbeiten stets auf eine ansprechende Präsentation des Modells geachtet wurde. Wer ganz vorn dabei sein will, muss als Team auch professionelle Marketing-Methoden beherr-

schen, eine innovative und informative „Boxengasse“ präsentieren und alles zusammen einer strengen Jury vorstellen. Auch hierbei erhielt Team Boreas professionelle Unterstützung von regionalen Unternehmen wie KIRCHHOFF Automotive. Nach der Deutschen Meisterschaft feilt Boreas Racing nun an den Feinheiten ihres Rennwagens um dann mit Vollgas dem Endziel entgegen zu streben. Und das ist schon ganz klar in ihrem Slogan definiert: „Dem Wind voraus“, wie Boreas der griechische Gott der nördlichen Winde selbst. So möchte das Team bei der Weltmeisterschaft der „Formel 1 in der Schule“ Deutschland erfolgreich vertreten.

KIRCHHOFF Automotive wird die Gymnasiasten auf dem Weg zur Weltmeisterschaft auch weiterhin unterstützen und drückt dem Team ganz fest die Daumen, dass der Titel ‚Weltmeister bei Formel 1 in der Schule‘ dieses Jahr nach Deutschland geht.

Sabine Boehle



49

Deutscher Meister bei Formel 1 in der Schule: Boreas Racing mit den Teammitgliedern (v.l.n.r.): Benedikt Roder (Marketingmanager), Julia Pereira (Grafikdesignerin), Peter Zimmermann (Teammanager), Katja Schidor (Produktionsingenieurin), Nick Neubert (Konstrukteur)

Mit den Besten erfolgreich

— Mit der Auszeichnung „Lieferant des Jahres“ ehrt KIRCHHOFF Automotive die Lieferanten, die im vergangenen Jahr herausragende Qualitäts-, Logistik- und Serviceleistungen bewiesen haben. Bewertet werden dabei die Kategorien „Rohmaterial“ (Bandstahl), „Lohnbearbeitung“ (Oberflächenbeschichtung) und „Kaufteile“ (Kunststoffspritzguss).



Gemeinsam erfolgreich – KIRCHHOFF Automotive und seine Lieferanten des Jahres 2013 für die deutschen Standorte. Die Ernennung zum „Lieferant des Jahres“ je Produktkategorie beruht auf dem Jahresdurchschnitt der monatlichen Lieferantenbewertungen. Dieser ergibt sich aus der Bewertung der Qualitäts-, Logistik- und Serviceleistungen, sowie dem Status der Qualitäts- und Umweltmanagementsysteme der Lieferanten.

Die aktuellen Preisträger sind in der Produktkategorie „Rohmaterial“ die ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., in der Kategorie „Lohnbearbeitung“ die VDL Laktechnik bv und im Bereich „Kaufteile“ die Lahme GmbH & Co. KG.

In seiner Ansprache stellte J. Wolfgang Kirchhoff, Managing Partner & COO der KIRCHHOFF Holding, das kontinuierliche, globale Wachstum der Automobilbranche heraus und die damit verbundenen Herausforderungen und Entwicklungschancen der eingeladenen Unternehmen. „Wir stehen vor weiteren Marktveränderungen und neuen Trends, wie z. B. der E-Mobilität. Bitte nehmen Sie diese positiv auf und sehen die Veränderungen als Chance, und

nicht als Risiko. Um in dieser schnelllebigen Zeit weiterhin erfolgreich zu sein, benötigen wir erstklassige Lieferanten die uns dabei unterstützen.“

Klaus Lawory, Prokurist und Einkaufsdirektor von KIRCHHOFF Automotive, betonte die enge Partnerschaft mit den Unternehmen. „Auf der Zulieferseite arbeiten wir gerne und intensiv sowohl mit global tätigen Unternehmen wie ArcelorMittal, als auch mit mittelständischen Partnern wie VDL Laktechnik und der Firma Lahme zusammen. Voraussetzung für diese erfolgreiche Zusammenarbeit ist eine vertrauensvolle Basis und eine positive Geschäftsentwicklung, die nicht von der Größe der jeweiligen Unternehmen abhängig ist.

Dies haben die ausgewählten Unternehmen im Jahr 2013 erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Die Auszeichnung soll ihre Leistungen und die ihrer Mitarbeiter belohnen und für alle ein Ansporn sein, die erfolgreiche Zusammenarbeit mit KIRCHHOFF Automotive weiter zu intensivieren.“

Stellvertretend für ihre Unternehmen nahmen Michael Fischer, Global Account Manager der ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Wim van Bakel, Adjunkt Direktor der VDL Laktechnik bv und Karsten Lahme, Geschäftsführer der Lahme GmbH & Co. KG, die Auszeichnungen entgegen.

Klaus Lawory



Die ausgezeichneten Lieferanten des Jahres 2013:

Für Rohmaterial:

ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A. (Deutschland)
 POSCO (Suzhou) Automotive Processing Center Co., Ltd. (China)
 Dutrade Zrt. (Ungarn)
 Becker Stahl Service GmbH (Irland)
 ThyssenKrupp Stal Serwis Polska Sp. z o.o. (Polen)
 ThyssenKrupp Materials Ibérica, S.A. (Portugal)

Für Kaufteile:

Lahme GmbH & Co. KG (Deutschland)
 Suzhou Yeswin Manufacture Industry Co., Ltd (China)
 Benteler (Spanien)
 Bimex-Böllhoff Sp. Zoo. (Ungarn)
 Nedschroef UK (Irland)
 Srubena Unia S.A. Zywiec (Polen)
 Gebr. Wielpuetz (Portugal)
 Pecol (Portugal)

Für Lohnbearbeitung:

VDL Laktechnik bv (Deutschland)
 Shanghai Rongsheng Coating Co., Ltd. (China)
 KATA (Spanien)
 Uni-PP Kft. (Ungarn)
 Galvotech Ireland (Irland)
 Zakłady Metalowe „POSTĘP” SA (Polen)

Investition in die Zukunft: Schulpatenschaftsprogramm in Rumänien

— Angelehnt an die Dr. KIRCHHOFF-Stiftung beteiligt sich KIRCHHOFF Automotive in Rumänien gemeinsam mit Unternehmen, Behörden und technischen Schulen der Region am Projekt „Patenschaft für örtliche Sekundarschulen“.



Erstes Treffen von Lehrerinnen und Lehrern, Eltern, Unternehmen und nichtstaatlichen Organisationen im Januar 2014

Dieses nationale Bildungsprojekt dient der Förderung sozialer Verantwortung. Das Reizvolle daran sind die Nachhaltigkeit und Messbarkeit. Innerhalb von drei Jahren sollen sich technische Sekundarschulen stärker in ihr gesellschaftliches Umfeld integrieren. Als Methode verwenden sie das anerkannte Coaching Verfahren „Aktion, Refle-

xion, Lernen“. Das Ziel ist eine nachhaltige Verbesserung der Schulnoten, der Abwesenheitsrate, der Integration in den Arbeitsmarkt und der sozialen Integration.

Eine für das Projekt geeignete Schule zeichnet sich aus durch gegenseitige Hilfsbereitschaft, offene Diskussion

zwischen Lernenden und Lehrenden und freiwilliges soziales Engagement. Schülerinnen und Schüler wie auch Lehrerinnen und Lehrer sagen mit Stolz: „Das ist meine Schule!“

Dies trifft auf die Craiova Technological Auto High School zu. Rund 200 Schülerinnen und Schüler der Klassen

9 bis 12 nehmen hier an dem Projekt teil. Im Januar startete der erste zehntonatige Abschnitt, der auf Coaching und Teambildung ausgerichtet ist. Parallel dazu findet im August informeller Unterricht für Schülerinnen und Schüler, Lehrerinnen und Lehrer und die Eltern statt. Mit Baumpflanzaktionen oder der Sammlung von Lebensmitteln und Kleidung für Bedürftige setzen sich die Schülerinnen und Schüler für ihre Gemeinde ein und lernen, Verantwortung zu übernehmen.

Im Laufe des Programms nehmen die Schülerinnen und Schüler an praktischen Ausbildungsveranstaltungen bei allen Partnerunternehmen teil. Dafür erhalten sie Stipendien. In welche Fachrichtung diese Maßnahmen gehen,

richtet sich nach der Art des Unternehmens. So werden z. B. Veranstaltungen für Industriekaufleute oder Werkzeugmechaniker angeboten. Am Ende erhalten die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit in dem jeweiligen Unternehmen eine Arbeitsstelle anzutreten. An dem Projekt beteiligen sich neben KIRCHHOFF Automotive auch Ford Romania SA, Cummins Generators Technologies SRL, Popeci Utilaj Greu SRL und Sitco SRL.

Verläuft das Projekt erfolgreich, so hat sich die Schule innerhalb der Projektdauer von drei Jahren zu einem Kompetenzzentrum entwickelt. Ein Kernteam von 15 lokalen Moderatoren und zwei Mentoren unterstützt sie nun dabei, den Erfolg zu wiederholen.

Schon in den Compliance-Richtlinien unseres Unternehmens heißt es: „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter garantieren unsere Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit – wir arbeiten mit Menschen für Menschen.“ Dieses Patenschaftsprogramm ist ein gutes Beispiel dafür.

Gabriel Porojan

53



Links: Erstes Treffen von Schülerinnen und Schülern, ihren Eltern, Lehrerinnen und Lehrern sowie Vertretern der örtlichen Unternehmen im Oktober 2013



Start in die Praxis – wir fördern unseren Nachwuchs

— Für junge Menschen in der Schule, in der Ausbildung oder im Studium bietet KIRCHHOFF Automotive eine Vielzahl an Aktivitäten und Maßnahmen für eine erfolgreiche berufliche Zukunft. Mit einem Netzwerk von Schulen und Universitäten werden u.a. Bewerbertrainings, Betriebsbesichtigungen oder Praktika angeboten, um dem Nachwuchs rechtzeitig mögliche Perspektiven aufzuzeigen. Hat sich der Nachwuchs einmal für den Weg bei KIRCHHOFF Automotive entschieden, erwartet die Auszubildenden und Dualen Studenten eine Kombination aus Theorie und vielfältigen Praxisthemen – denn schließlich lernt man nie aus.



2



3

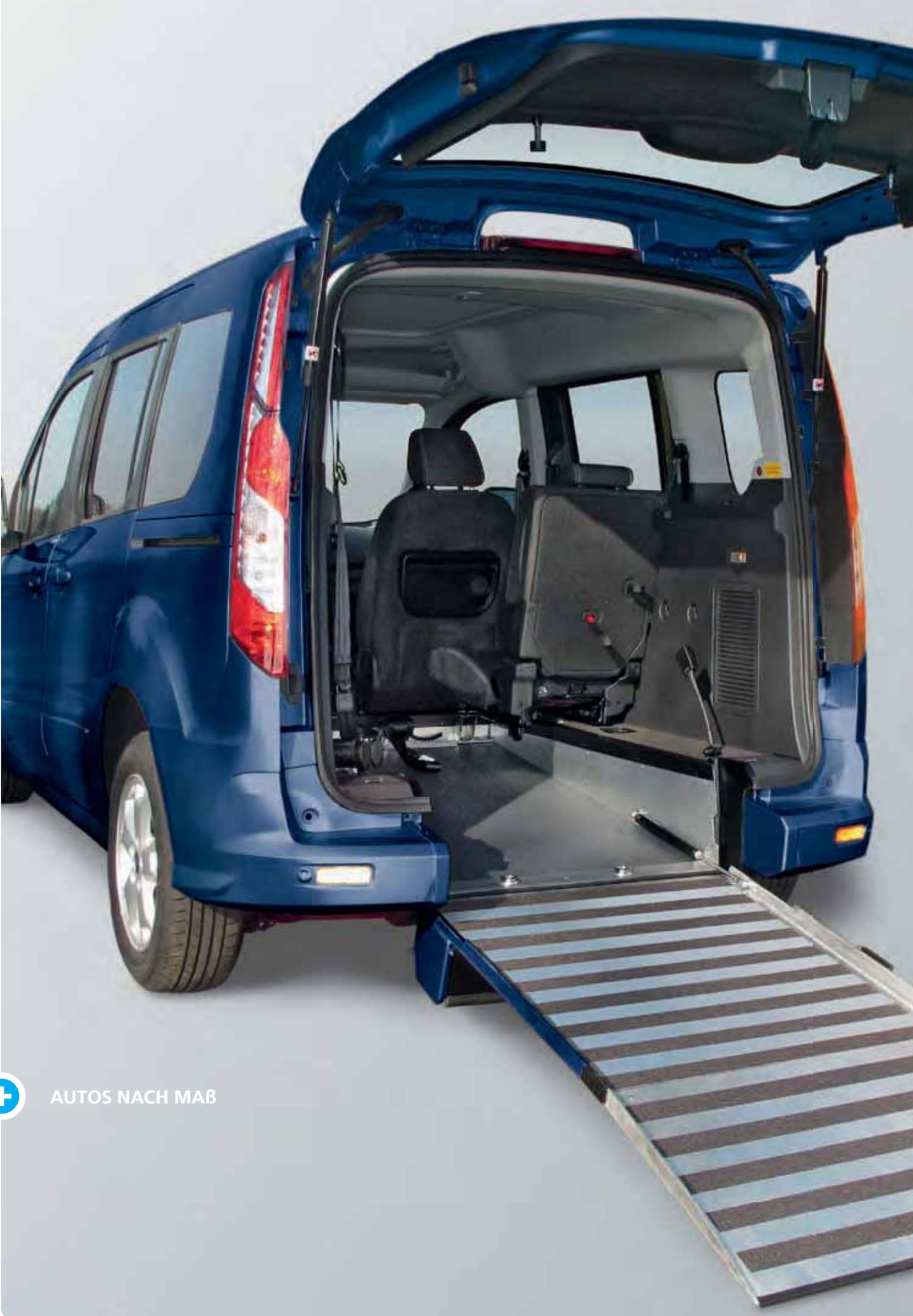


4



5

1. Seit Februar läuft die Praxisphase von sechs neuen Dualen Studentinnen und Studenten bei KIRCHHOFF Automotive. Am Anfang stand der Erfahrungsaustausch zum Dualen Studium. 2. Berufsmessen: Auf dem Karrieretag Soest haben Studenten und Arbeitssuchende die Möglichkeit, sich vor Ort über Karrierechancen bei KIRCHHOFF Automotive zu informieren. 3. + 4. Schnupperpraktika bieten optimale Möglichkeiten zum Anfassen und Ausprobieren. 5. Der Girls' Day bei KIRCHHOFF Automotive: Einmal den Schulalltag vergessen und in die Rolle eines Werkzeugmechanikers zu schlüpfen gefiel den jungen Mädchen, die mit Ehrgeiz und Freude dabei waren.



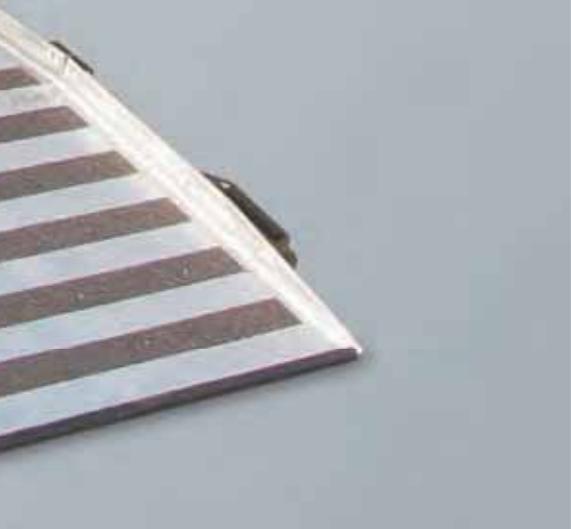
AUTOS NACH MAß



KIRCHHOFF
MOBILITY

AUTOS NACH MAß – für
Menschen mit Handycap.

56-61



Der Allrounder unter den Rollstuhlfahrzeugen

Der neue Ford (Grand) Tourneo Connect mit Heckeinstieg bietet durch großzügige Platzverhältnisse auch größeren Rollstuhlmodellen genügend Platz und Komfort.

Der Jelschen GmbH aus Bad Zwischenahn ist es mit Unterstützung durch Ford Nutzfahrzeuge gelungen, ein eigens für den neuen Tourneo Connect geschaffenes Umrüstsystem für die Mitnahme von Rollstuhlfahrern zu entwickeln. Dadurch kann nach einmaliger Fahrzeugumrüstung mit wenigen Handgriffen die flexible zweite Sitzreihe kinderleicht zu einem 3-Sitzer plus Rollstuhlfahrerplatz umgebaut werden. Der neue Ford Tourneo Connect bietet hervorragenden Fahrkomfort, hochwertige Materialien und ein komfortables und entspanntes Fahrerlebnis. Mobilitätseingeschränkte Personen profitieren zusätzlich von den zwei serienmäßig vorhandenen Schiebetüren. Der im hinteren Fahrzeugraum gelegene Rollstuhlfahrerplatz ist durch eine klappbare Aluminiumrampe leicht zu erreichen und bietet durch großzügige Platzver-

hältnisse auch größeren Rollstuhlmodellen genug Platz und Komfort.

Zum ersten Mal konnten sich Pressevertreter im Dezember 2013 auf der durch Ford initiierten Präsentation „Fahrzeuge für Menschen mit Mobilitätseinschränkungen“ in Köln ein Bild von der überzeugenden Arbeit der Jelschen-Mitarbeiter machen. Der erste im Markt überhaupt umgerüstete „Erlkönig“ von Jelschen wurde ausgiebig besichtigt, getestet und die Umrüstung für gut befunden.

Die einstimmige Meinung lautete: Im Vergleich zu anderen umgebauten Fahrzeugen macht die beeindruckende Laderaumlänge gerade den Grand Tourneo Connect zu einem für Rollstuhlfahrer sehr geeigneten Automobil. Auch die vergleichsweise harmonische

Fahrweise erhöht die Annehmlichkeit für den Fahrgast im Rollstuhl nochmals um ein Vielfaches. Somit verläuft die Fahrt doch um einiges schonender als in der Vergangenheit.

Die Jelschen GmbH hat mit dem Ford Tourneo Connect ein weiteres familienfreundliches Kraftfahrzeug für den Rollstuhlfahrermarkt erschlossen, welches ein zusätzliches Stück Pfiff und Fahrspaß mit ins Segment bringt. Der behindertengerecht umgebaute Ford hat das Zeug den Markt der für Rollstuhlfahrer geeigneten Fahrzeuge zu erobern – mit diesem Automobil kann Jelschen eine weitere erfolgreiche Geschichte schreiben. Jelschen – bewegend anders!

Jörg Brach

58



Leistungsbeschreibung – nach Umrüstung

Rollstuhlausschnitt: ca. 1.450 x 810 mm

Kopffreiheit: ca. 1.400 mm

Durchfahrtshöhe: ca. 1.410 mm

Rampenlänge: ca. 1.100 mm



Im Vergleich zu anderen umgebauten Fahrzeugen macht die beeindruckende Laderaumlänge gerade den Grand Tourneo Connect zu einem für Rollstuhlfahrer sehr geeigneten Automobil. Mit wenigen Handgriffen lässt sich die flexible zweite Sitzreihe kinderleicht zu einem 3-Sitzer plus Rollstuhlfahrerplatz umbauen.

Mehr als nur Sportsgeist

60

— Roman Weidenfeller, Torhüter von Borussia Dortmund, finanziert einem sechsjährigen Jungen einen rollstuhlgerechten Umbau von KIRCHHOFF Mobility.

Colin trägt ein gelb-schwarzes Trikot von Borussia Dortmund und wartet gemeinsam mit seinen Eltern geduldig auf Roman Weidenfeller. Der Nationaltorhüter und die Nummer Eins im Team von Jürgen Klopp schlendert wenige Minuten später lässig in Jeanshemd, Chino und Turnschuhen durch die Glas-tür der Reha Group. Lächelnd begrüßt er die Familie Heuser und den sechs Jahre alten Colin.

Der Junge, der seit seiner Geburt mit einer schweren Behinderung im Rollstuhl sitzt, ist ständig auf fremde Hil-

fe angewiesen. Ihm und seinen Eltern hat der Spitzensportler ein besonderes Geschenk gemacht und die Kosten von 15.000 Euro für den rollstuhlgerechten Umbau des familieneigenen Kleinbusses übernommen. „Mir ist es wichtig, etwas zurückzugeben und mich für die Menschen einzusetzen, die weniger Glück haben als ich.“, sagt Roman Weidenfeller. Er hat über seine Mutter von den Sorgen der Heusers erfahren und war sofort bereit zu helfen. „Entscheidend dabei ist, der Familie den Alltag zu erleichtern“, betont der erfolgreiche Torhüter. Er beauftragte die Hildener

Spezialfirma Reha Group Automotive mit dem Umbau des Wagens. Innerhalb einer Woche montierten die Fachleute eine Hebebühne im Kofferraum, die Colin mitsamt Rollstuhl in das Auto trägt.

Bisher hat seine Mutter ihn für jede Fahrt in einen Kindersitz gehoben und anschließend den Rollstuhl verstaut. „Doch er wiegt inzwischen 22 Kilo und ich muss häufig mit ihm in die Klinik“, berichtet Tanja Heuser. Die zierliche Frau hat bereits einen Bandscheibenvorfall hinter sich und ihr fehlte zuletzt



Bundesliga Star Roman Weidenfeller hat es sich nicht nehmen lassen, sein Geschenk an die Familie Heuser persönlich zu übergeben. V.l.n.r.: Sascha Heuser, Roman Weidenfeller, Tanja Heuser mit Sohn Colin, Adem Okutan und Andreas Kassette.

zunehmend die Kraft, um Colin zu bewegen. „Wir haben auch noch drei andere Kinder und bisher war es sehr schwierig, als Familie mobil zu sein“, ergänzt Sascha Heuser.

Roman Weidenfeller liegt viel daran, Colin und seine Familie persönlich zu unterstützen. „Wir müssen nicht immer nur ins Ausland schauen. Es gibt genügend Menschen vor unserer Haustür, für die wir auch etwas tun können“, sagt der 33-jährige. Tanja Heuser musste erst einmal üben, mit der Hebebühne, den Sicherheitsvorrichtungen und

der motorisierten Kofferraumklappe umzugehen. Ausführlich erklärte Adem Okutan, der Außendienstmitarbeiter der Reha Group Automotive, ihr Schritt für Schritt jeden einzelnen Knopf. Im Vorfeld hatte er mit der Familie jedes Detail besprochen, um das Fahrzeug bedarfsgerecht auszurüsten. „Wir sind sehr glücklich über die neue Technik. Sie wird meine Kräfte schonen“, freut sich Colins Mutter.

Bewusst hat sich der Bundesliga Star Zeit genommen, sein Geschenk selbst zu übergeben. „Ich komme jetzt gera-

de vom Training, doch Colin durfte etwas länger aufbleiben – und so hat alles gepasst.“ Nachdem er die Technik ausführlich begutachtet hat, schreibt der Sportler mit schwungvoller Schrift Autogramme für Firmenmitarbeiter und ihre Angehörigen, stellt sich für Fotos zur Verfügung, plaudert und lacht mit Familie Heuser.

Adem Okutan





WITTE
WERKZEUGE



63

Wenn Funktion und Wirkung
im Einklang stehen.

62-71





Der Messestand auf der Eisenwarenmesse in Köln im neuen Look

Marketing im Fokus – Maßnahmen zur Stärkung der Marke

— Neues Verpackungsdesign, Verkaufsaktion „Brazil 2014“, neuer Internetauftritt und Online-Shop – seit Jahresbeginn hat WITTE Werkzeuge seine Marketingaktivitäten in allen Bereichen deutlich gesteigert.

Die umfangreichen Änderungen im Marketing von WITTE Werkzeuge dienen dazu, das hochwertige Sortiment an Werkzeugen verkaufsoptimierter zu gestalten. Ein Schritt, der von allen Partnern und Kunden sehr positiv aufgenommen wurde.

Die überarbeitete Schraubendreher-Satzverpackung wirkt nun in neuer Farbgebung freundlich und ansprechend. Passend dazu hat der Hersteller von Profilhandwerkzeugen drei neue Verkaufshilfen in Form von Displays für Schraubendrehersortimente ent-

wickelt. Auch der Messestand auf der Kölner Eisenwarenmesse präsentierte sich in einem hellen, attraktiven neuen Look. Ergänzt durch eine optimale Präsentation der Exponate entwickelte sich der Stand zum echten Besuchermagneten.

Passend zur Fußball Weltmeisterschaft startete WITTE Werkzeuge die Verkaufsaktion „Brazil 2014“.



Der 5-teilige Schraubendreherersatz mit Flaschenöffner und Spielplan kommt bei den Fußballfans hervorragend an.

Eine neue informative Internetseite und der übersichtliche Onlineshop von WITTE

Werkzeuge runden die Marketing Maßnahmen ab.

Derya Dilan Tas, Oliver Fries



Links: Alles auf einen Klick – die neue Internetpräsenz, übersichtlicher und lebendiger auf www.witte-werkzeuge.de.
 Rechts: „Ein Handwerker ist immer so gut wie sein Werkzeug“. Im neuen WITTE Werkzeuge Online-Shop findet jeder schnell das passende Werkzeug für seinen persönlichen Einsatzzweck.



Mit dem neuen Aktionsatz „Brazil 2014“ macht die Fußball-Weltmeisterschaft noch mehr Spaß.



Auch im Farbwechsel bei der Verpackung zeigt sich das neue Design.



Neue VerkaufsdDisplays



Ein voller Erfolg – auch dank Facelifting beim Messestand

— Vom 9. bis 12. März stellte WITTE Werkzeuge auf der 39. Internationalen Eisenwarenmesse in Köln innovative Premiumwerkzeuge aus. Sowohl das neue klare Erscheinungsbild des Messestandes als auch Top-Produkte steigerten die Attraktivität des Messeauftritts.



Insgesamt 2.783 Aussteller aus 53 Ländern waren auf der Internationalen Eisenwarenmesse vertreten. Diesbezüglich betonte der Geschäftsführer und COO der KIRCHHOFF Holding, J. Wolfgang Kirchhoff, in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Fachbeirates der Kölnmesse: „Besonders erfreulich ist es, dass viele Rückkehrer dabei sind. Dies unterstreicht, dass die internationale Eisenwarenmesse die wichtigste internationale Einkaufs- und Kommunikati-

onsplattform für die Hardware-Welt ist und bleibt.“

Mit fast 50.000 Fachbesuchern aus 136 Ländern verzeichnete die Messe einen Anstieg der Besucherzahlen. Am Ende zogen Aussteller und Veranstalter eine positive Bilanz. Besonders die hohe Qualität der geführten Messengespräche wurde gelobt.

WITTE Werkzeuge präsentierte drei seiner Highlight-Produkte aus dem stetig

wachsenden Produktportfolio. Zu den Neuvorstellungen gehörte unter anderem der „PROTOP VDE slim“ Schraubendreher (Abb. 2), welcher die Produktpalette der Premium-Werkzeuge im Bereich Elektrik und Elektrotechnik erweitert. Um tiefliegende und schwer zugängliche Schraub- und Federelemente zu erreichen, wurde der „PROTOP VDE slim“ mit schlank zulaufenden Klingenspitzen und reduzierten Klingendurchmessern ausgestattet. Zudem bietet die schutzisolierte Klinge Sicherheit



Das Messteam von WITTE Werkzeuge, v.l.n.r.: Martin Milewski, Oliver Fries, Margot Buchholz, Nina Packwitz, Sabine Grams, Derya Dilan Tas, Virginia Gröbner und Alfons Bolling. links unten: Hochwertige neue Verkaufsdisplays | Viele Besucher und interessante Gespräche prägten den Auftritt von WITTE Werkzeuge auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln.

68



bei Arbeiten unter Spannungen von bis zu 1.000 Volt. Neben dieser Schraubendreherserie stellte WITTE Werkzeuge auf der Messe auch die praktische Werkzeugtasche „WITTE-KIT“ (Abb. 3) aus. Diese Basisausstattung an hochwertigen Werkzeugen wurde speziell für den Heimgebrauch zusammengestellt. Die kompakte Tasche mit Sichtfenster kann außerdem den Arbeiten entsprechend variabel befestigt werden.

Eine besondere Variante des Werkzeugverwalters bietet der „BITCOMMANDER“ (Abb. 1), welcher für anspruchsvolle Handwerker entwickelt wurde. Die Sets sind in zwei verschiedenen Ausführungen erhältlich und bieten Verstaumöglichkeiten von Bits und Steckschlüsseleinsätzen, einen Magnethalter und eine Umschaltknarre 1/4“. Das handliche und robuste Kunststoff-Modul ermöglicht eine höhere Mobilität und Flexibilität in allen Anwendungsbereichen. Auf Basis des

erweiterten Produktportfolios wurden viele Gespräche mit internationalen sowie nationalen Kunden und Partnern geführt.

Schnell wurde klar, dass sich die allgemeine Stimmung im Markt, auch in den südeuropäischen Ländern, deutlich verbessert hat. WITTE Werkzeuge konnte einige neue Kontakte in Märkte herstellen, in denen der Schraubwerkzeugspezialist noch nicht vertreten ist.

Die positive Resonanz auf die vorgestellten Neuprodukte sowie die Präsentation hochwertiger neuer Verkaufshilfen/Displays führten bereits während der Messe zu einigen Neuaufträgen für WITTE Werkzeuge. Das Vertriebsteam blickt optimistisch in die Zukunft und erwartet weitere wichtige Aufträge in Kürze.

Oliver Fries, Derya Dilan Tas



1. Der BITCOMMANDER mit praktischer Lederschleife. **2.** Der „PROTOP VDE slim“ mit schlank zulaufenden Klingenspitzen und reduzierten Klingendurchmessern für den Einsatz bei tiefliegenden und schwer zugänglichen Schraub- und Federelementen. **3.** Die Basisausstattung für Zuhause, perfekt zugeschnitten auf den anspruchsvollen Do-It-Yourself Handwerker: Das WITTE-KIT.

Tolles Team, sehr gute Produkte – aber wir brauchen ein anderes Marketing

Interview mit Alfons Bolling, der seit Anfang des Jahres den Vertrieb von WITTE Werkzeuge leitet. Der 48-jährige verfügt über große Branchenkenntnisse und langjährige Vertriebserfahrungen im In- und Ausland.

Bei Stahlwille war Alfons Bolling für die südeuropäischen, zentral- und süd-amerikanischen Länder als Gebietsverkaufsleiter verantwortlich. Der Musikliebhaber und Hobbyfotograf betreibt in seiner Freizeit mit seinem Sohn Kart-Motorsport und schraubt gern an seinem alten Audi TT Quattro – ab jetzt mit Schraubendrehern und Bits von WITTE Werkzeuge!

Andreas Heine: Was ist für Sie ein gutes Handwerkzeug?

Alfons Bolling: Ein gutes Handwerkzeug ist langlebig, passgenau, leicht und ergonomisch.

Andreas Heine: Jetzt, da Sie professionell als Vertriebsleiter darauf schauen, was gefällt Ihnen an den Produkten von WITTE Werkzeuge bzw. was würden Sie verbessern?

Alfons Bolling: WITTE Werkzeuge entsprechen genau den Kriterien, die für mich ein gutes Werkzeug ausmachen. Die Produkte sind fantastisch. Allein der MAXXPRO-Plus Schraubendreher ist in Sachen Griff und Klinge einzigartig gut. Durch die patentierte Beflockung im Griff erreicht man sehr hohe Drehmomente, und die Klingen verdrehen sich nicht oder die Profile brechen gar ab. Das habe ich mir gera-

de bestätigen lassen auf der Hausmesse von Matco in San Antonio. Hier wird unser Schraubendreher „Made in Germany“ als bester im US-amerikanischen und kanadischen Markt eingestuft. Während meiner Reise nach Mexiko im Februar besuchte ich den größten mexikanischen Werkzeughersteller. Dort machten wir Vergleichstests und kamen auf das gleiche gute Ergebnis.

Es ist sehr schwierig, einen bewährten „911er“ zu verbessern. Ich denke, durch Produktvariationen im Hinblick auf Farben und Aufmachung können wir schon sehr viel mit unseren aktuellen Produkten erreichen.

Andreas Heine: Was ist Ihre Strategie im Spannungsfeld zwischen Preis und Qualität?

Alfons Bolling: Auf Grund des hohen Preisdrucks sollten sich meiner Meinung nach die deutschen Hersteller an einen Tisch setzen und über Kooperationen nachdenken. Jeder deutsche Hersteller ist spezialisiert bei einer Auswahl von Produkten, z. B. Knipex im Zangensektor, Hazet im Automobilbereich und Stahlwille im Drehmomentbereich. Genauso arbeiten die asiatischen Hersteller zusammen und können viel aggressiver agieren, d. h. sie tun sich zusammen und spezialisieren sich auf



Alfons Bolling, neuer Vertriebs- und Marketingleiter bei WITTE Werkzeuge im Interview

eine Werkzeuggruppe und können dementsprechend durch ihre Stückzahlen günstiger fertigen, als wir das tun.

Andreas Heine: Wird es neue Produkte geben abseits von Bits und Schraubendrehern?

Alfons Bolling: Allein mit Schraubendrehern und Bits werden wir es sehr schwer haben. Wir müssen unser Produktportfolio mit ergänzenden und sinnvollen Werkzeugen abrunden und



damit die notwendige Kernkompetenz auch nach außen schaffen. Das heißt, wir müssen sinnvolle Sätze zusammenstellen und hier und da noch einen Artikel zukaufen, der unser Programm ergänzt. Ich denke da an den Viertelzoll-Bereich, Bitratschen, Drehmoment-schraubendreher, Ringratschenschlüssel, um einige Beispiele zu nennen.

Andreas Heine: Braucht WITTE Werkzeuge deshalb ein anderes Marketing?

Alfons Bolling: Ja absolut, wir brauchen dringend ein anderes Marketing. Durch unsere Konzentration im „Private Label“- oder OEM-Geschäft haben wir unsere Marke WITTE etwas vernachlässigt und dadurch starke Defizite in der Markenpräsenz. Maßnahmen zur Stärkung der Marke sind beispielsweise ein neuer Katalog mit den neuen Artikeln, Aufbau eines Webshops, Internetpräsenz, Händlerattraktivität schaffen durch Verkaufshilfen, Händlerdisplays, Verkaufsfaktionen in wiederkehrendem Rhythmus forcieren, Anwendungsvideos mit Produktvorteilen erstellen und zu allererst attraktive Verkaufsverpackungen erstellen in frischen und lebendigen Farben.

Andreas Heine: Wie sieht es aus mit einem Namen? Brauchen wir einen anderen Namen?

Alfons Bolling: Auf keinen Fall. Ich glaube kaum, dass man mit einem anderen Namen überzeugen kann. Erfahrungen haben gezeigt, dass sich namhafte Werkzeughersteller mit einer Zweitmarke verzettelt haben. Hinterher wurde die Zweitmarke aus Preisgründen plötzlich besser verkauft als die Premiummarke, was natürlich zur Folge hat, dass die Margen nach unten gingen.

Andreas Heine: Auf was muss sich das Team von WITTE Werkzeuge einstellen mit Ihnen als neuen Vertriebsleiter?

Alfons Bolling: Ich habe eine tolle Mannschaft bei WITTE Werkzeuge angetroffen. Sei es im Vertrieb, in der Verwaltung oder in der Technik. Ich spreche hierbei von fachlich kompetenten, aber auch von sehr menschlichen neuen Kollegen. Man hat mich von Anfang an sehr kollegial aufgenommen. Die Arbeit mit der Belegschaft macht mir sehr viel Spaß.

Ich persönlich mag „flache Hierarchien“ und strebe die Teamarbeit an. Jeder Mitarbeiter hat persönliche Stärken und Fähigkeiten, die er einbringen kann. Dieses muss gefördert werden. Von den Mitarbeitern im Vertrieb erwarte ich eine gewisse Selbstständigkeit, Eigenverantwortung und Identifizierung.

Wir müssen den Rücken frei haben, um die notwendigen Projekte und Maßnahmen zu realisieren, die ich gerade angesprochen habe. Und das geht nur mit der Unterstützung jedes einzelnen Mitarbeiters. Einen gemeinsamen Erfolg können wir nur mit einem starken Team erzielen!

Andreas Heine: Wie wichtig ist es, dass wir ein mittelständisches familiengeführtes Unternehmen mit langer Familiengeschichte sind?

Alfons Bolling: Trotz der Größe dieses Unternehmens fühlt man sich als Teil einer großen Familie mit Mitarbeiter-schätzung. Dies wird meiner Meinung nach auch sehr stark vorgelebt. Leider gibt es so etwas nicht mehr so oft im deutschen Mittelstand, weil die Konzernstrukturen einfach überwiegen. Daher bin ich sehr froh über meine Entscheidung, gewechselt zu haben und freue mich, Mitarbeiter der KIRCHHOFF Gruppe zu sein.

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





KIRCHHOFF
ECOTEC

FAUN
KIRCHHOFF GRUPPE

ZUVERLÄSSIG FORTSCHRITTLICH

72-107

ZOELLER
KIRCHHOFF GRUPPE

Technik entscheidet





VÄLKOMMEN JOAB

FAUN und ZOELLER gehen Kooperation mit dem schwedischen Entsorgungsfahrzeughersteller JOAB ein.

Für die stärkere Ausrichtung im nordeuropäischen Raum schlossen FAUN und ZOELLER im Frühjahr einen Vertriebs- und Service-Vertrag mit dem schwedischen Aufbauhersteller JOAB. Die Zusammenarbeit umfasst die Vermarktung der ZOELLER- und FAUN-Produkte in Kooperation mit JOAB in den skandinavischen Ländern.

Dr. Johannes F. Kirchhoff, Gesellschafter der KIRCHHOFF Gruppe: „Wir bieten nunmehr auch den skandinavischen Kunden unsere starken Produkte und den umfassenden Service unseres Unternehmensverbundes an. Ziel soll sein, unsere Marktposition weiter zu festigen.“ Seit der Gründung vor 51 Jahren entwickelte sich JOAB zu einem der führenden Anbieter von Hakenliftern, Wechselsystemen und Entsorgungsfahrzeugen. Das Unternehmen beschäftigt 200 Mitarbeiter an vier Standorten. Für JOAB-Geschäftsführer Peter Olsson ist diese Kooperation ein positiver und erfolversprechender Schritt: „Mit dieser Kooperation greifen wir auf die bekannten Marken ZOELLER und FAUN zurück. Wir profitieren von gemeinsamen Entwicklungsaktivitäten, erweitern sinnvoll unsere Produktpalette und erhöhen die eigenen Montage- und Servicekapazitäten. Skandinavien bietet ein hohes Potential und wir können unseren Kunden noch mehr Unterstützung und umfassenderen Service bieten.“

Claudia Schae

**MIEMEN
OAB!**





In "sauberer Mission" präsentierte sich die FAUN Gruppe zur diesjährigen IFAT den Besuchern.

76

In sauberer Mission

Vom 5. bis 9. Mai 2014 zeigte die FAUN Gruppe anlässlich der IFAT 2014 die neusten Trends der Entsorgungslogistik und Straßenreinigung und beendete die Messe mit 50 Aufträgen.

Mit 28 Exponaten und vielen Innovationen ging es für FAUN nach München. Eine noch nie dagewesene Fülle an Neuheiten und Produktverbesserungen konnten wir dem Fachpublikum vorführen. Beispielsweise meldet sich FAUN mit dem neuen SIDEPRESS bei den Ein-Mann-Systemen eindrucksvoll zurück und mit der neuen VIAJET 8 schließt FAUN die Lücke zwischen der VARIO- und der POWER-Klasse der VIAJET-Kehrmaschinen. FAUN setzte bei der Auswahl der Messeexponate bewusst auf anwenderorientierte

Fahrzeuge und technische Lösungen, die bereits im Einsatz sind. Sei es der rationelle SIDEPRESS MSTs oder die mobile Umladestation ROTOPRESS XL. Aber auch an den Klassikern zeigte FAUN Weiterentwicklungen, wie das neue Design beim ROTOPRESS, das höhenverstellbare Trittbrett oder eine neue Bedieneinheit am Heck des VARIOPRESS. Somit konnten die Besucher einen Einblick in die Vielfalt und den hohen Spezialisierungsgrad von FAUN erhalten. Unter dem Motto „In sauberer Mission“ zeigte FAUN auf

1.100 m² Standfläche viele technische Highlights. Bei den täglichen Live-Shows setzte FAUN mit seinem James FAUN weitere neun Kommunalfahrzeuge toll in Szene. Heimgekehrt ist das FAUN-Messteam mit 50 Aufträgen, neuen Kontakten und der Bestätigung, weltweit auf ein tolles Team zählen zu können. Bravo und Dank an alle Beteiligten.

Claudia Schaeue



In kulinarischer Mission waren die FAUN-Auszubildenden unterwegs, die die Bewirtung der Messebesucher übernahmen. Im Agentenfieber waren auch die Vorführtruppe und James FAUN, die dem Fachpublikum täglich die aktuellen Fahrzeugtrends präsentierten. Saubere Sache!



**IN
SAUBERER
MISSION**



Der Messestand von FAUN zur IFAT 2014



IFAT so erfolgreich wie noch nie

Mit rund 135.000 Besuchern aus 170 Ländern beendet die Messe München die IFAT 2014. 3.081 Aussteller aus 59 Ländern zeigen auf 230.000 m² Innovationen und Trends für den Umweltechnologiesektor. Somit ist die IFAT die weltweit führenden Leitmesse für Umweltechnologien. Die nächste IFAT findet vom 30.05.-03.06.2016 in München statt. www.ifat.de





Oben: Zufrieden mit dem Messeverlauf waren Eugen Egetenmeir (links, Geschäftsführer Messe München GmbH), Dr. Johannes F. Kirchhoff sowie Klaus Dittrich (Vorsitzender der Geschäftsführung Messe München GmbH) **Unten:** Die Gesellschafter der KIRCHHOFF Gruppe machten sich persönlich ein Bild von FAUN auf der IFAT und wurden von Burkard Oppmann (links) und Patrick Hermanspann (4.v.l.) begleitet. **Rechts:** Das Zweikammerfahrzeug SELECTAPRESS mit neuem Lifter Triple LEVATOR und Hybrid-Option HYDROPOWER. In dieser Kombination unschlagbar.



Zuverlässige und fortschrittliche Fahrzeuge

— Zur IFAT in München zeigte FAUN viele Produktinnovationen und verbesserte Optionen an den Fahrzeugen, die sich positiv für Lader und Entsorger auswirken.



Der neue SIDEPRESS. Formvollendet, elegant und hoch effizient.

Der neue SIDEPRESS

Es war an der Zeit, dem bewährten FAUN-Seitenladerprogramm innovative Fahrzeuge folgen zu lassen. Auf der IFAT war daher der neue SIDEPRESS ein absolutes Highlight. Formschön und äußerst effizient, das ist die neue Seitenlader-Generation. Das neue Design des Aufbaubehälters, das sich an die neuen Behälter der Hecklader anlehnt, und der neue Wannerverdichter mit dem perfekt verkleideten Lifter bilden

eine harmonische Einheit. Der neue Lifter ist weiter innen montiert und hat einen Bewegungsablauf mit sehr kleiner Hüllkurve. Der seitliche Kick-Out, der Platzbedarf neben dem Fahrzeug zur Aufnahme und zum Einschwenken des Abfallsammelgefäßes, ist so reduziert. Dadurch ist die Sammlung auch in engen Straßen möglich. Bedient wird der Lifter mit einem Joystick vom Fahrersitz aus, wobei Rechts- oder Linkslenkung möglich sind. Die Abfälle fallen in dem neuen Wannerverdichter in einen dop-

pelt so großen Einschüttraum als beim Vorgänger, so dass mehrere klassische MGB bis 1,1 m³ unmittelbar hintereinander aufgenommen werden können. Das Wannenvolumen ist darüber hinaus sogar für neuartige Großgefäße von 2,2 – 3,2 m³ Fassungsvermögen ausgelegt. Das aufgenommene Volumen, im Vergleich zum MGB 1,1, verdoppelt bzw. verdreifacht sich bei gleicher Zykluszeit. Verdichtet werden die Abfälle auf dem Weg zum nächsten Haltepunkt im neuen Wannerverdichter. Die ver-

schleißarme Drehbewegung wird von außenliegenden Presszylindern angetrieben. Sowohl die Lagerung als auch der Antrieb sind unter einer Abdeckung geschützt und doch leicht zugänglich außerhalb der Schmutzzone angeordnet. Das bedeutet viel weniger Verschleiß und in der Folge seltenere und schnellere Wartung am geschraubten Pressschild. Zudem ist der Verdichter vollkommen geschlossen, so dass kein Presswasser austreten kann. Störender Flüssigkeitsaustritt bei Kurvenfahrt ist selbst bei problematischem Bioabfall unterbunden. Der neue Behälter mit glatten Seitenwänden und dem Rahmen aus Rollformprofilen fasst mit 28 m³ noch einmal 2 m³ mehr als der Vorgänger. Das ist ideal, um auch bei der Sammlung von leichten Wertstoffen hohe Nutzlasten zu erreichen.

Der neue ROTOPRESS – attraktiv für die Bioabfallverordnung zeigt sich der Klassiker im neuen, modernen Gewand mit höhenverstellbaren Trittbrettern

Der ROTOPRESS ist durch sein einzigartiges Drehtrommelprinzip schon immer eine Klasse für sich. Niedrigste Betriebskosten, hohe Nutzlast und in jedem Beladezustand perfekte Achslastverteilung garantieren dem Klassiker seit Jahrzehnten treue Anhänger, nicht nur bei Bioabfall und Hausmüll, sondern auch bei Papier und der Leichtfraktion. Mit der neuen Außenhaut schlüpft der Klassiker zur IFAT in ein neues, elegantes, aber wie gewohnt pflegeleichtes, Kleid.

Die inneren Werte wurden ebenfalls modernisiert. So ist der ROTOPRESS nun wie alle FAUN-Fahrzeuge mit dem FAUN-Control-System (FCS) ausgerüstet und kann mit Optionen, wie der Fraktionsoptimierten Verdichtung (FOV), ausgerüstet werden. Damit kann der Fahrer auf Knopfdruck die Verdichtungsleistung auf die abzufahrende Abfallart einstellen und so für die optimale Zuladung und die erforderliche Schonung der Wertstoffe zur Behandlung einstellen. In München präsen-

tierte FAUN am ROTOPRESS ebenfalls neuartige Auftritte für die Lader aus GFK-Material in Signalfarbe. Diese sind besonders rutschfest und für das Ladepersonal und den Fahrer im Rückspiegel gut sichtbar. Kommt es beim Rangieren in engen Straßen trotzdem einmal zur Kollision, verformen sich die neuen Trittbretter in einem großen Bereich elastisch und nehmen dann ihre ursprüngliche Form wieder ein.

Als Diskussionsbeitrag zur Arbeitssicherheit und Verbesserung der Ergonomie am Arbeitsplatz präsentierte FAUN eine Studie eines neuartigen, automatisierten Trittbretts. Herkömmliche Trittbretter sind in einer Höhe von bis zu 45 cm über der Fahrbahn angebracht. Die Lader müssen also zum Aufsteigen gewissermaßen immer zwei Stufen auf einmal nehmen. Das könnte in Zukunft anders werden, denn das neue Trittbrett senkt sich bei Fahrt unter 6 km/h automatisch auf ein niedrigeres Niveau, so dass die Lader leicht aufsteigen können. Nimmt das Fahrzeug Fahrt auf,



So sieht der ROTOPRESS ab 2015 serienmäßig aus. Ein Traditionsprodukt im neuen Design.

fährt das Trittbrett weiter nach oben und kollidiert so nicht mit Fahrbahnebenen. (Lesen Sie mehr zum Komforttrittbrett auf Seite 8.)

Der neue VARIOPRESS

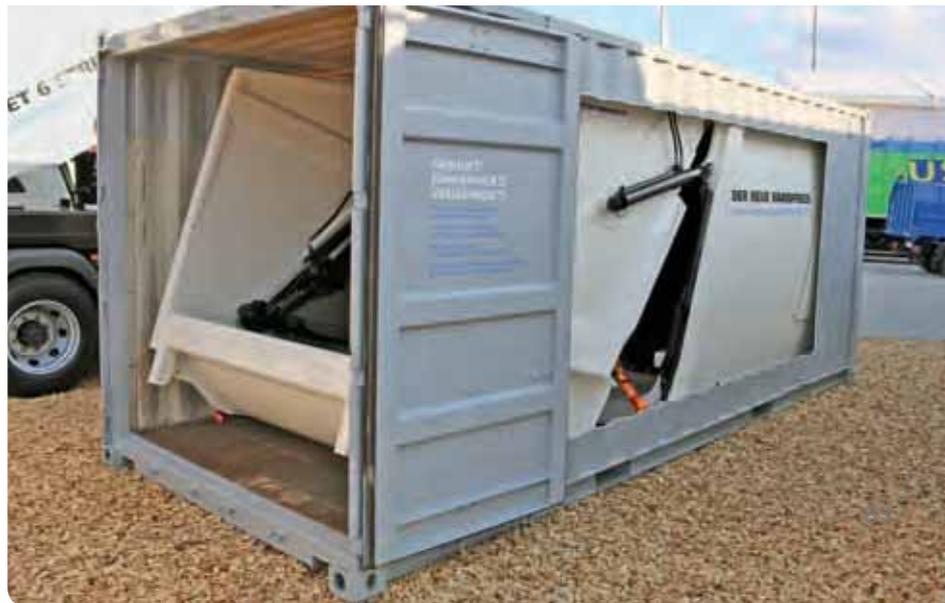
Mit dem neuen, eleganten und leichteren Behälter bietet der Allrounder VARIOPRESS noch mehr Nutzlast und durch viele clevere Optionen in der Summe auch mehr Leistung und zufriedene Bediener. Der neue Behälter mit den glatten Flächen wird durch Rollformprofile in den Ecken verstärkt, die sich unsichtbar in das elegante Design einfügen. Die abgerundete Form des Behälters verhindert Drecknester und das rundum abgedichtete Ausstoßschild sorgt dafür, dass nach der Entleerung keine Rückstände im Behälter verbleiben. Mit der fraktionsoptimierten Verdichtung (FOV) kann der Fahrer optional die Verdichtung an den zu sammelnden Wertstoff anpassen und so das größere Nutzlastpotential des leichteren Aufbaus auch bei schwierigem Material ausschöpfen.

Die optionale Achslastkontrolle ActiFit Air unterstützt den Fahrer dabei, indem die zulässigen Achsgewichte überwacht werden. Zeichnet sich eine Überschreitung der Hinterachsbelastung ab, greift die Steuerung ein und verteilt die Zuladung weiter nach vorn. Bei Erreichen der Nutzlastgrenze schaltet das System auf Wunsch das Ladewerk zur Sicherheit ab.

Der neue LEVATOR

Die Belader werden an dem neuen Lifter LEVATOR zu schätzen wissen, dass die Translations-Rotationsbewegung kein Kick-Out erzeugt. Es steht die ganze Breite des Ladewerks bei niedriger, automatisch abgesenkter Schüttrutsche für den manuellen Einwurf zur Verfügung. Der LEVATOR lädt zwei- und vierrädrige MGB im Automatikbetrieb.

Einzigartig sind auch die integrierten Trittbretter beim SELECTAPRESS, die über einen Sensor auf Handbewegung des Beladers pneumatisch herunterklappen.



Oben: Der neue VARIOPRESS mit dem neuen Lifter LEVATOR. **Unten:** FAUN-Qualität für Übersee. Der VARIOPRESS ist als Bausatz für lokale Fahrgestelle erhältlich, transportiert in 40" Hi-Cube Containern.

Neue Bedieneinheit

In den neuen, ergonomischen Bedieneinheit des VARIOPRESS sind nicht nur alle Funktionen in Reichweite, sondern auch die Trinkflaschen der Belader haben einen festen und sicheren Platz.

VARIOPRESS to go – Transportoptimierte Exportversion des Verkaufsschlagers

Für den Transport eines Abfallsammelfahrzeugaufbaus für die Montage auf lokale Fahrgestelle im Export fallen meist hohe Transportkosten an. FAUN hat daher die Exportversion des VARIOPRESS zum Transport nach Übersee in Standard 40"-ISO-Containern angepasst. Zum Paket gehören neben der

Hardware entsprechende Anleitung, Schulung, und Unterstützung sowie Qualitätskontrolle bei der Montage für den lokalen Partner. FAUN legt großen Wert darauf, dass für die Exportfahrzeuge die gleichen Qualitätsstandards gelten wie für den Heimatmarkt. Gleiche Materialien, gleiche Materialstärken, perfekt vom Roboter geschweißt. Der häufig gewünschte lokale Lieferanteil wird mit der Montage des Aufbaus auf das Fahrgestell vor Ort ermöglicht. Das Konzept setzt FAUN analog auch bei seinen Kehrmaschinen um und konnte damit international bereits große Erfolge feiern.

Claudia Schaeue



Manfred Wittek, Edwin Huber (Vergabestelle Stadt München), Reinhold Bauer (Abfallwirtschaftsbetrieb München (AWM)), Staatsminister Dr. Marcel Huber, Helmut Schmidt (2. Werkleitung AWM), Burkard Oppmann (Verkaufsleiter Deutschland) und Markus Engbert (Vertrieb)

Denn nur sauber ist nicht genug

Hybridantriebe sparen Kraftstoff und Emissionen, reduzieren den Lärm und schonen neben den Nerven auch den Geldbeutel. Unter dem Namen ECOPOWER erhalten die Kunden bei FAUN Hybrid-Optionen für alle Abfallsammelfahrzeuge und jeden Anspruch.

84

Leise, kaum hörbar kommt er angefahren. Dabei strahlt der neue VARIOPRESS DUALPOWER bei schönstem Kaiserwetter, als Staatsminister Dr. Marcel Huber den Fahrzeugschlüssel persönlich an Helmut Schmidt (2. Werkleiter bei den Abfallwirtschaftsbetrieben München) überreicht. Insgesamt gehören nun zwei Hybridabfallsammelfahrzeuge zum Münchner Fuhrpark.

München ist nur ein Beispiel für den aktiven Einsatz von Hybridfahrzeugen. FAUN bietet mittlerweile drei Hybrid-Optionen für Entsorgungsfahrzeuge an. Mit den Varianten HYDROPOWER, E-POWER und DUALPOWER hat FAUN für verschiedene Einsatzszenarien und unterschiedliche Ansprüche die passende Hybridlösung im Portfolio. Fahrzeuge mit der DUALPOWER-Option schalten im Sammelbetrieb den Fahrstellmotor vollständig ab und werden so dann elektrisch angetrieben sowie gebremst. Die Bremsenergie wird in Supercaps gespeichert. Das sind besondere Kondensatoren, die große Mengen

elektrischer Ladung schnell und mit geringen Verlusten aufnehmen und auch wieder abgeben können. Wird mehr Energie für den Betrieb als die gewonnene Bremsenergie benötigt, wird diese durch einen kleinen und sparsamen TDI-Dieselmotor erzeugt. Begrenzte Reichweiten, wie bei Batteriefahrzeugen, gibt es beim DUALPOWER nicht. Der kleine und hoch effiziente Motor wird im optimalen Betriebspunkt betrieben. In Kombination mit dem hohen Drehmoment des Elektroantriebs erfolgt die kurze, aber energieintensive Beschleunigung bei der Sammeltour schneller und sparsamer als beim konventionellen Dieselantrieb. Die Sammlung ist so effizienter und spart je nach Tourenqualität bis zu 40 % Kraftstoff. Die gute Geräuschkapselung der POWERBOX macht den DUALPOWER mit unter 90 dB(A) Schalldruckpegel zum leisesten Abfallsammelfahrzeug.

HYDROPOWER nennt FAUN seine Umsetzung des aus dem Autorennensport bekannten KERS-Hydraulikspeichers.

Für den Fahrer kaum spürbar, erfolgt die Verlangsamung des Abfallsammelfahrzeugs durch die Hydraulikpumpe, die diese Energie in einen Gasdruckbehälter speichert, anstatt wie herkömmlich durch Motor- und Betriebsbremse, die die Bremsenergie als Wärme entweichen lassen. Der Lifter wird nun aus dem Speicher betrieben, ohne dass der Fahrmotor Energie zuführt. Mit HYDROPOWER sparen Abfallsammelfahrzeuge im Schnitt 14 % Kraftstoff im Sammelbetrieb. Bei der E-POWER-Option wird der gesamte Aufbau des Abfallsammelfahrzeugs anstatt über den Fahrmotor über ein Batteriepaket elektrisch betrieben. Die Kraftstoffeinsparung beträgt im Schnitt 20 %. Diese hohen Einsparquoten beziehen sich auf die gesammelte Nutzlast, so dass Mehrgewicht und Mehrkosten durch die zusätzliche Ausrüstung schon eingerechnet sind.

Claudia Schaeue

myFAUN

Kostenkontrolle und Effizienzsteigerung in der Entsorgungslogistik

myFAUN ist ein modular aufgebautes, individuell konfigurierbares Telematiksystem, das den Entsorgungsunternehmen neue Möglichkeiten in der Abfalllogistik eröffnet. Die verschiedenen, während der Fahrt gesammelten Daten der Fahrzeuge werden in Echtzeit über das Mobilfunknetz in myFAUN gespeichert – zu myFAUN gehört ein Internet-Server, der die Daten jederzeit zur Weiterverarbeitung und Auswertung

zur Verfügung stellt. Das System liest Tour-, Fahrzeug- und Betriebsdaten aus, die vielfältig genutzt werden können, um Optimierungen vorzunehmen und dadurch die Gesamteffizienz zu steigern. Das Auslesen der Betriebsdaten ermöglicht zum Beispiel das frühzeitige Reagieren auf Verschleiß, wodurch sich Ausfälle minimieren lassen. Die exakte Routenverfolgung über GPS-Daten erlaubt es, die bestmögliche

Route festzulegen. Es kann weiterhin das optionale Navigationssystem genutzt werden, um Sammeltouren exakt zu navigieren. Über die verschiedenen myFAUN-Optionen wählt der Kunde das System so, wie er es braucht. Mit myFAUN haben Entsorger Ertrag und Kosten im Griff.

Claudia Schae

85

Ihre Vorteile mit myFAUN



GÜNSTIG EINSPARUNGEN

- Umfangreiche Informationen über den Betrieb Ihrer Fahrzeuge erlauben weitreichende Optimierungen im Betrieb
- Zeiten und Kraftstoff einsparen



MEHR **FLEXIBILITÄT**

- Einfach nachrüstbar
- Sammeltouren optimieren und die Fahrer aktuell per Navigationssystem umleiten



ABSOLUT **ZUVERLÄSSIG**

- Zuverlässiger Nachweis der Entleerung aller angefahrenen Müllbehälter
- Fehlercodes fernübertragen und schnelle Unterstützung durch den FAUN-Service
- Wartung und Ersatzteile organisieren
- Ausfallzeiten minimieren

Frischer Wind im Vertrieb

Die Kunden in Nord-Bayern und Nordrhein-Westfalen dürfen sich auf Daniel Vick und Julian Neuhaus freuen.

Für die FAUN-Abfallsammelfahrzeuge ist im Nordbayerischen und im Thüringischen seit dem 1. März Daniel Vick neuer Ansprechpartner für unsere Kunden. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann bringt durch seine vorherigen Tätigkeiten umfassende Branchenkenntnisse und langjährige Vertriebserfahrung in vergleichbaren Positionen mit. Daniel Vick hat Teile des

Vertriebsgebietes von Peter Sielmann übernommen, der nach 37 Jahren in der Branche in den Ruhestand geht.

Ebenfalls neu im FAUN-Team ist Julian Neuhaus. Der gelernte Nutzfahrzeug-Mechatroniker kommt aus der Fahrzeugbranche und arbeitete nach Absolvierung der Meisterschule bereits als Verkäufer. Bei FAUN wird der

Bremerhavener unsere Kunden im südlichen Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sowie in Teilen Hessens betreuen. Beide Kollegen freuen sich auf die vor ihnen liegenden Aufgaben und wollen die Fußstapfen, in die sie treten, ausfüllen und mit neuen Erfolgen ausbauen. Dafür wünschen wir viel Glück.

Jean-Paul Berndt



Daniel Vick

FAUN Umwelttechnik GmbH & Co. KG
Am mittleren Moos 59
86167 Augsburg
Phone +49 821 26162-0
Fax +49 821 26162-28
Mobil +49 152 22658404
DanielVick@FAUN.com

Neu im Vertriebsteam für Abfallsammelfahrzeuge



Julian Neuhaus

FAUN Umwelttechnik GmbH & Co. KG
Casterper Strasse 71
44628 Herne
Phone +49 2323 9307-0
Fax +49 2323 9307-22
Mobil +49 172 7122430
JulianNeuhaus@FAUN.com

Neuer Vertriebsmann in Nordrhein-Westfalen



Zuverlässiger Service muss planbar und zielgerichtet sein

87

Planungssicherheit für Entsorgungsunternehmen mit dem FAUN-Fleet- und Full-Service

Mit den Fleet- und Full-Service-Angeboten von FAUN können sich unsere Kunden auf ihren Job konzentrieren und FAUN kümmert sich um die notwendigen Service-Maßnahmen und Reparaturen. Die hierdurch gewonnene Planbarkeit, aufgrund fixer, monatlicher Service-Raten, gibt unseren Kunden die Möglichkeit, Ressourcen und Personal effizienter und zielgerichteter dem Kerngeschäft zuzuteilen.

Schon der FAUN-Fleet-Service, d.h. Wartungen und Inspektionen sowie regelmäßige Aufbau-Checks, sichern die Standfestigkeit der Fahrzeuge. Im Rahmen des FAUN-Fleet-Service wer-

den die Fahrzeuge unserer Kunden in regelmäßigen Abständen, mindestens viermal jährlich, durch ein erfahrenes Service-Team von FAUN geprüft und Verschleißerscheinungen rechtzeitig erkannt. Hohe Reparaturkosten durch nicht erkannten Verschleiß und daraus folgende, im Grunde vermeidbare Schäden, werden frühzeitig ausgeschlossen.

Mit dem FAUN-Full-Service gehen wir noch weiter und bieten unseren Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket für die Themen Wartung, Inspektion und Verschleiß. Im Rahmen des Full-Service übernimmt FAUN nicht nur die notwendigen Inspektionen und Wartungen,

sondern kümmert sich auch gleichzeitig um die erkannten Verschleißerscheinungen. Daher befinden sich die Fahrzeuge stets in einem verlässlichen und auf den harten Einsatz ausgerichteten Zustand bei fixen monatlichen Service-Raten.

Christian Bremer

Mit der Lizenz zum Kehren

— Mit der neuen Streamline-Generation bietet FAUN zukunftsorientierte Kehrmaschinen mit optimaler Saugleistung und maximaler Effizienz und schont dabei die Umwelt durch niedrigen Verbrauch und fast staubfreie Umluft.

88

Sie ist gewachsen, die neue Streamline-Generation der FAUN-Kehrmaschinen. Nach der VIAJET 12 Streamline, einer Kehrmaschine für 3-Achs-Fahrgestelle, die ausschließlich mit hydrostatischem Fahrtrieb zu haben ist, präsentierten die Kehrmaschinen-Bauer aus Grimma auf der IFAT die neue VIAJET 8 Streamline. Diese Maschine reiht sich mit ihrer großen Schwester VIAJET 12 in die POWER-Klasse ein. Ihre Käufer findet die Spezialkehrmaschine bei Firmen, die sich auf die Reinigung von Straßenbaustellen und Sonderaufgaben spezialisiert haben oder bei den Kunden, die ein Behältervolumen von 8 m³ gemäß DIN EN 15429 aufgrund der langen Anfahrtswege zur Entleerungsstelle zu schätzen wissen. Die „Neue“ ist, wie ihre Schwester, mit einem zweiteiligen Wassertank ausgestattet, der insgesamt 2.200 Liter in der Basisversion fasst. Bei der Saugleistung glänzt die VIAJET 8 Streamline mit fast 50 % höherer Gebläseleistung als die VIAJET 6 Streamline. Aus diesem Grund wurden auch die Durchmesser der Saugschläuche vergrößert. So wird jetzt ein Saugschlauch mit Ø 300 mm, sowie ein Blasschlauch mit Ø 200 mm 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 hydraulisch (H) oder hydrostatisch (HS) angetriebene Variante erhältlich. Als Sonderausstattung können Flächenabsaugungen in der Unterbauvariante, als auch dazu passende Hochdruck-Wasseranlagen mit einem Systemdruck bis zur 300 bar geordert werden. Mit dieser Maschine schließt FAUN die Lücke zwischen der VARIO-Klasse (VIAJET 6 & 7) und der VIAJET 12. Um die Effizienz und die Motorisierung der in dieser Klasse üblichen Fahrgestelle optimal auszunutzen, haben sich die Ingenieure bewusst dafür entschieden, auf eine Variante mit Zusatzmotor zu verzichten. Einerseits, weil die Aufbau-Motoren, die in dieser Leistungsklasse mehr als 120 kW vorweisen müssten, durch die aufwendigen Abgassysteme, um die aktuellen Abgasnormen zu erreichen, nicht weniger kompliziert sind als ein hydrostatischer Fahrtrieb. Andererseits, weil die Abgasanlagen der modernen Fahrgestelle durch zu niedrige Drehzahlen und zu wenig Leistungsabnahme viel öfter ihre Partikel-Filter zwangsregenerieren müssten, was wiederum



VIAJET 6 Streamline mit VW-Aufbaumotor



VIAJET 7 Streamline

90

einen erhöhten Treibstoffverbrauch als Folge hätte. Letzter Grund, ein großer Aufbaumotor wiegt einige Hundert Kilogramm und nimmt viel Platz weg. Durch den Wegfall des Aufbaumotors wurde es somit möglich, ein „leichteres“ Fahrgestell zu verwenden.

Bei den zu „VARIO“ Klasse gehörenden VIAJET 6 Streamline und VIAJET 7 Streamline, setzt FAUN in puncto Treibstoffeffizienz in Zukunft auf „Downsizing“-Technologie aus Deutschland. Ab sofort sind alle VIAJET 6 und 7 Modelle standardmäßig mit einem vom Volkswagen speziell dafür entwickelten Industriebmotor ausgestattet. Der Ableger des 2.0 TDi Motors, der eigens für diese Zwecke leistungstechnisch angepasst wurde, ermöglicht der VIAJET 6 und 7 mit dem größten Wassertank in ihrer Klasse ausgestattet zu werden. So kann eine mit VW-Zusatzmotor ausgestattete VIAJET 6 max. 2.200 Liter und eine VIAJET 7 max. 2.500 Liter große Wassertanks tragen, ohne den Radstand der Fahrgestelle vergrößern oder den Volumen des Behälters verkleinern zu müssen. Der Primärwassertank wird wie gewohnt unter den Behälter fest auf dem Hilfsrahmen montiert, was ei-

nen tiefen Schwerpunkt garantiert. Der Sekundärtank wird vor dem Maschinenraum aufgesetzt und dient gleichzeitig als Frontwand des Schmutzbehälters. Dadurch konnten sensationell niedrige Lärmwerte erzielt werden, die diese Maschinenklasse zum optimalen Werkzeug für die Stadt machen. Durch den Umstieg auf VW-Motoren und weitere Optimierungen im Saugsystem der Kehrmaschinen, konnte der Treibstoffverbrauch um weitere 20 - 30 % gegenüber den bisher verwendeten Motoren gesenkt werden.

Neben dem neuen VW-Motor, sind sowohl die Kehrmaschinen 5 bis 8 mit einem hydraulischen und mit einem hydrostatischen Antriebssystem bestellbar. Abhängig vom Einsatzbereich der Maschine und den gewählten Motoren, kann speziell der hydraulische Antrieb noch einige Liter am Treibstoff einsparen und dadurch sowohl die Umwelt als auch die Geldbörse schonen. Ein speziell von FAUN entwickeltes Kontrollsystem der hydraulisch angetriebenen VIAJET-Kehrmaschinen, kommuniziert ständig mit dem Fahrzeugmotor. Sollte der Fahrer eine Änderung der Motordrehzahl vornehmen, reagiert die Anla-

ge blitzschnell und regelt die Drehzahl des Sauggebläses nach. Somit wird die unnötige Lärmbelästigung verhindert und gleichzeitig das System vor Beschädigungen geschützt. Beim hydrostatischen Fahrtrieb liefert FAUN, abhängig von der Fahrzeugklasse und Motorleistung, drei verschiedene Hydrostaten. Für die Fahrzeuge der Klasse bis 18 Tonnen zGG und ca. 300 PS Motorleistung steht der HS 1000 zur Verfügung, darüber hinaus wird der HS 2000 angeboten. Für alle 3-Achs-Fahrgestelle steht seit Anfang 2014 auch der neue HS 3000 zur Verfügung. Entgegen dem Trend einiger Hersteller, die immer größere Motoren und Gebläse einsetzen und somit noch mehr Treibstoff verbrauchen und noch mehr Abgase in die Umwelt blasen, entscheiden sich die Ingenieure aus Grimma für einen anderen Weg. Verluste minimieren, war die Devise. Durch scheinbar kleine Änderungen konnte man die Maschinen noch einmal verbessern und damit noch sparsamer machen. In Verbindung mit den modernsten Fahrgestellen der EURO 6 Generation sorgen die VIAJET-Kehrmaschinen von FAUN für saubere Straßen und schonen die Umwelt.

Das Thema „PM10“ beschäftigt nach wie vor die Kommunen und Stadtväter. Durch trockenere und wärmere Winter wird die Lage nicht besser werden. Hier bewährt sich das FAUN-Umluftsystem mit einem extrem niedrigen Wasserverbrauch und perfekter Effizienz in der Kehrung und Staubfreiheit der Abluft.

So gut wie kein Staub wird aus dem System in die Umwelt geblasen. Für spezielle Anforderungen liefert FAUN auch Kehrmaschinen mit speziellen Abluftfilter, genannt FILTAIR, die bis zu 99,9 % der Staubpartikel aus der Abluft filtern. Darüber hinaus ermöglicht das einzigartige FAUN-Umluftsystem

eine Verwendung des Wassers in der Saug- und Blasschacht bei Außentemperaturen bis ca. -5°C ohne zusätzliche Frostschutzmitteln oder Heizanlagen einsetzen zu müssen.

Mario Ringl



Brandneu und gut gerüstet für Baustellen: die VIAJET 8 Streamline



VIAJET 12 Streamline mit AQUATHERM

Hopp Schwiiz

Neues Unternehmen Contena Ochsner AG für eine saubere Schweiz



Produkte made in Switzerland

92

Die Schweizer Entsorger werden seit April von der Contena Ochsner AG betreut. Das Unternehmen ist ein Zusammenschluss der beiden Traditionsunternehmen J. Ochsner AG und Contena AG, die seit 160 bzw. 40 Jahren in der Schweiz aktiv und bekannt sind. Aktionäre der neuen Gesellschaft sind zu gleichen Teilen FAUN und Contena-Inhaber Kurt Heiniger.

Geführt wird das 40-köpfige Team von Renato Heiniger. „Ich freue mich auf

meine künftigen Aufgaben. Es war der richtige Schritt, zur richtigen Zeit. Denn nur gemeinsam können wir die Herausforderungen in dem kleinen aber hart umkämpften Schweizer Markt effektiv angehen und den Kunden den besten Service bieten.“ erläutert Renato Heiniger die Beweggründe für die Vereinigung. „Wir suchen natürlich auch nach einem gemeinsamen, größeren Standort, von dem die Mitarbeiter und die Kunden profitieren.“ so Heiniger weiter. Tim Collet, neben seiner Positi-

on als Director Sales Export bisher auch Geschäftsführer der J. Ochsner AG, konzentriert sich ab sofort ganz auf die Exportmärkte bleibt dem neuen-alten Unternehmen aber im Verwaltungsrat erhalten.

Für die Kunden ergeben sich viele Vorteile aus der Fusion. Die Produktprogramme bleiben bestehen bzw. werden noch ergänzt und durch einen starken Service flankiert. Neben den Abfallsammelfahrzeugen von



Das Team der Contena Ochsner AG

Ein Traditionsprodukt in neuem Design: der Patent Ochsner Kübel



FAUN und Stummer sowie neu, den FAUN-Kehrmaschinen erweitern Sieb- und Shredder-Anlagen von Doppstadt, Absetz- und Abroll-Kipper von Hyya und Behälterreinigungsanlagen von Feistmantl das Produktportfolio. Für die Abfallsammelfahrzeuge der Gruppe werden Wiegesysteme und Lifter aus der Schweiz bezogen.

Schweizer Patent Ochsner Kübel. Als Müllbehälter oder als Design-Möbelstück gehört er in jeden Haushalt.

Claudia Schaeue

Ein Original Schweizer Traditionsprodukt gehört ebenfalls zum Lieferangebot und ist nicht weg zu denken: der



POWERPRESS für Israel

Seit 2010 besteht die Partnerschaft zwischen FAUN und Amnir Recycling.

Amnir Recycling, ein Unternehmen der Hadera Paper Gruppe, ist seit mehr als 40 Jahren Israels Marktführer in der Abfallsammlung. In zwei Betrieben für Papierrecycling beschäftigt das Unternehmen mehr als 400 Mitarbeiter und sammelt jährlich mehr als 360.000 t Papierabfälle. Zur effizienten Planung der Abfallsammelrouten setzt man auf modernste Technologien und arbeitet

nach internationalen ISO-Standards. FAUN Export Manager Jürgen Thirase betreut Amnir Recycling und ist stolz auf diese gute Partnerschaft. Mit Uzi Carmi (CEO von Amnir Recycling) erarbeitet er passende Fahrzeugkonzepte. Uzi Carmi: „Unsere Zufriedenheit mit den gelieferten Fahrzeugen und die gute Zusammenarbeit zwischen den zwei Firmen haben dazu geführt, dass

Amnir Recycling die Papierabfallsammlung im ganzen Land ausdehnen und den Anteil an recycelten Rohstoffen im Land erhöhen konnte.“ Der israelische Entsorger blickt mittlerweile auf eine Flotte von 140 Abfallsammelfahrzeugen.

Jean-Paul Berndt



Der Entsorger Amnir Recycling

Der Entsorger Amnir Recycling sammelt jährlich mehr als 360.000 t Papier- und Kartonageabfälle. Die gesammelten Abfälle werden zur Hadera Paper Gruppe gebracht und wieder aufbereitet. Diese betreibt die größte Anlage für Papierrecycling im Nahen Osten.



VARIOPRESS am Persischen Golf

FAUN erhält den Zuschlag für 190 Abfallsammelfahrzeuge für Katar.

In einem wahren Langstreckenrennen um die Lieferung von Heckladern in das Emirat Katar setzten sich am Ende FAUN und der Fahrgestellhersteller RENAULT durch und gewannen einen Auftrag über 190 VARIOPRESS.

In verschiedenen Losen werden die Fahrzeuge 2014 und 2015 auf die Persische Halbinsel geliefert. FAUN Export Manager Nicolas Malaplate verhandelte über Monate mit viel Geschick und überzeugte die Auftraggeber von den Vorzügen des neuen VARIOPRESS, bis das Geschäft in trockenen Tüchern war. In der langjährigen Partnerschaft zwischen dem lokalen RENAULT-Händler Al Attiya und FAUN kommt nun ein weitere gemeinsame Erfolgsgeschichte hinzu. „Das anspruchsvolle Lastenheft des Entsorgungsunternehmens MED

war eine schwer zu knackende Nuss, aber am Ende auch der Schlüssel zum Erfolg“, so Sales Director Export Tim Collet. „Die Projektbearbeitung im Team und in enger Abstimmung mit Konstruktion und Produktion lief sehr effektiv und wir konnten mit innovativen Vorschlägen bei den Auftraggebern punkten.“ Am Ende ging der Zuschlag an FAUN. Künftig entsorgen 190 VARIOPRESS in den Behältergrößen 12 m³ bzw. 16 m³ auf 2,30 m und 2,50 m breiten Fahrgestellen und mit dem neuen Balkenlifter Zoeller 359 ausgestattet in der Hauptstadt Doha. Katar bekommt somit die aktuellste Technik und FAUN untermauert seine technische Vorreiterrolle in der Region.

Claudia Schaeue



Das HGMS-System von TRACKWAY ist bestens für mobile Einsätze geeignet.

Alle guten Dinge sind drei

96

FAUN TRACKWAY sichert sich zum dritten Mal in Folge einen Auftrag über 1,6 Mio. Euro vom Irischen Militär für sein Heavy Ground Mobility System (HGMS).



HGMS ist bestens geeignet, ungünstiges Gelände wie Schnee, Morast, Schlamm und Sand abzudecken.

Innerhalb von zehn Jahren ist es bereits der dritte Auftrag, den das Irische Militär bei FAUN TRACKWAY über die Lieferung von HGMS platzierte. Die jetzige Lieferung umfasst HGMS Spoolracks. Die Spoolracks (Trag-Gestelle) werden für die TRACKWAY-Aluminiummatten

zur Lagerung bzw. Transport genutzt. Mittels des Abrollsystems können die Matten ausgelegt werden. Der irischen Armee war an einer schnellen Lieferung innerhalb von drei Monaten gelegen, die das TRACKWAY-Team einhalten konnte. Würde Irland auch bei zivilen

und humanitären Einsätzen der EU unterstützen, käme auch HGMS zum Einsatz.

Rachel Roberts

TRACKWAY USA sucht neue Vertriebskanäle

Um FAUN TRACKWAY einer noch breiteren Öffentlichkeit in Nordamerika zugänglich zu machen, ging der Geschäftsbereich eine Kooperation mit Mercer LLC ein und präsentiert sich auf der weltweit größten Baumesse Conexpo.

Die Mercer LLC aus Washington DC hat sich auf die Beratung von Firmen im Verteidigungs-, Luftfahrttechnik- und Energiewesen spezialisiert. In TRACKWAY USA Inc. sieht Mercer einen geeigneten Kandidaten, der seine Produkte noch stärker im zivilen Bereich vermarkten könnte, als bisher nur auf militärischer Ebene. Beide Unternehmen arbeiten daher gerade an einer neuen Marketing-Strategie. Beispielsweise über Händler und die Teilnahme an Ausstellungen, wie der CONEXPO

oder der Shale Insight Conference in Pittsburgh im September, sollen die TRACKWAY-Produkte vermarktet werden. Gerade für das neue Medium Ground Mobility System-Beam Dispenser (MGMS-BD) und MGMS-BD LITE besteht reges Interesse für zivile Einsatzbereiche. Diese beiden Dispensysteme können auf einer Vielzahl von Radladern montiert werden und die Anwender haben so eine schnelle und vergleichsweise kostengünstige Alternative, um auf unwegsamem Gelände

mobil zu sein und dabei den Untergrund zu schützen. Während MGMS-BD mit einem 180 Grad Schwenkkopf ausgestattet ist, ist MGMS-BD LITE eine statische und günstigere Alternative. Das Team von TRACKWAY USA erhofft sich aus diesen neuen Vertriebswegen eine beachtliche Nachfrage aus der Holz-, Energie- und Bergbau-Industrie.

Rachel Roberts

97



Links: MGMS-BD erlaubt mit seinem Schwenkkopf Bewegungen von 180 Grad, so dass auch schmale Bereiche erreicht werden können. **Oben:** MGMS-BD LITE ist ein statisches, kostengünstigeres System für Anwender, die weniger Flexibilität benötigen. **Unten:** MGMS-BD kann TRACKWAY-Matten der Klassen MLC 30 auslegen.





3



6



7



8

Das erste Halbjahr bei FAUN in Bildern 1. Gute Laune bei der 15. Skifahrt mit Hüttenzauber im März 2. Im Januar gewann die FAUN-Betriebssportgruppe Fußball den KiKu (Kinderhaus Kumasi)-Pokal. Mit der Teilnahme unterstützten wir eine Projekt für Waisenkinder in Ghana 3. Spendenübergabe der FAUN-Mitarbeiter an die Kindergärten Willehadi in Osterholz-Scharmbeck und Arche in Hambergen sowie an den Schulförderverein der Grundschule Hambergen im Januar 4. Im April waren unsere Auszubildenden Michelle Kahrs (links) und Saskia Meyer für ein Auslandspraktikum bei KIRCHHOFF Automotive in Porto 5. Im neuen Glanz erstrahlte der FAUN-Kranwagen aus dem Jahr 1968 zur BDE-Tour im Mai 6. Im Dezember 2013 übergaben wir das 10.000 FAUN-Fahrzeug seit Produktionsstart 2002 an das Unternehmen Nehlsen 7. Zufriedene Gesichter nach der Einweisung an den neuen VIAJET 7 in Abu Dhabi im Februar 8. Anfang des Jahres schulten wir die Fahrer in Abu Dhabi auf die neuen SIDEPRESS MSTs.



Technik entscheidet auf der IFAT 2014

ZOELLER – weiterhin im Aufwind – präsentiert eine Auslese der Neuerung im Bereich Abfallsammelfahrzeuge und Lifter-Systeme auf der Messe IFAT 2014 in München.

Mit insgesamt vierzehn Fahrzeugen konnte ZOELLER seinen Kunden Ideen, Konzepte und Innovation vorstellen. Acht Fahrzeuge säumten den Messestand im Freigelände, und mit sechs weiteren stellte ZOELLER eine feste Größe im Rahmen des „VAK – Truck in Action“ dar.

Im Kernbereich der Hausmüllfahrzeuge vom Typ MEDIUM X2 und MEDIUM XLS kann ZOELLER auf die individuellen Wünsche der Kunden eingehen und zeigte drei starke Fahrzeuge mit glattwandigem Sammelkasten sowie mit Spantenbehälter, der in der Extension Ausführung 200 mm höher bei gleichem Radstand etwa zehn Prozent mehr Sammelvolumen bietet.

Im Bereich „Commercial“ konnten zwei solide Aufbauten vom Typ MAGNUM X1 mit darauf abgestimmten ZOELLER-Lifter Systemen überzeugen.

Das Segment der kleinen Abfallsammelfahrzeuge repräsentierte der MICRO HG und MICRO XL. Der MICRO HG mit 5 m³ Aufbauvolumen und zwei Einwurftüren links und rechts ist mit einem seitlich rechts angeordneten Lifter-System ausgestattet, welches in innerstädtischen Bereichen optimal eingesetzt werden kann. Der MICRO XL als großer Bruder bietet ein Aufbauvolumen von 7 m³ und steht mit seiner Verdichtereinheit, bestehend aus Träger- und Pressplatte, einem großen Abfallsammelfahrzeug in nichts nach. Ausgestattet

ist dieses Messe- und künftige Vorführfahrzeug mit einem Plug-In-System des Herstellers BANKE. Auch diese Variante ist besonders geeignet für den innerstädtischen Entsorgungsauftrag, da hier geringe Geräuschemissionen sowie reduzierte CO₂-Werte eine bedeutende Rolle spielen.

Eine Studie zum Zwei-Kammerfahrzeug MEDIUM XLS SPLIT in vertikaler Teilung mit glattwandigem Sammelkasten lenkte die Aufmerksamkeit vieler Besucher auf sich. Eine neue Generation des ZOELLER ROTARY III überzeugte durch seine integrierte Ausführung mit geringem Überhang am Fahrzeugende und dem Potential der Gewichtsreduzierung des Gesamtsystems an der neuralgischsten Position,



1



2



3



4

1. MEDIUM X2 mit ZOELLER-DELTA 2301 PREMIUM 2. MEDIUM XLS mit integriertem Lifter ZOELLER-ROTARY III, Low-Level mit Klappprutsche 3. MICRO HG mit seitlich rechts angeordnetem Lifter 4. ZOELLER-DELTA-2307 PREMIUM, Elektro-Lifter mit 24 Volt Motoren



MEDIUM XLS mit integriertem Lifter ZOELLER-ROTARY III, Low-Level mit Klapprutsche

der Hinterachse. Pneumatisch ein- und ausschwenkbare Trittbretter bieten im Überlandfahrbetrieb größtmögliche Bodenfreiheit.

Im Bereich der Arbeitssicherheit stellt ZOELLER eine neue Schrankenkonzeption vor: Die Luftschranke. Druckluftgefüllte Schläuche grenzen den Gefahrenbereich ab und werden mittels Laser überwacht. In der Praxis bieten diese flexiblen Elemente beim Rangieren und in engen Wenderadien den Vorteil und Nutzen, dass keine Anfahrtschäden an parkenden Fahrzeugen und Objekten entstehen.

Der ZOELLER MEDIUM XLS WASCH KOMBI überzeugte in den Vorführungen mit der Möglichkeit, Behälter zu entleeren und im gleichen Arbeitsgang zu reinigen. Dieses System ist ausgestattet mit zwei Frischwassertanks à 1.000 Litern und zwei Schmutzwassertanks à 650 Litern. Zwei Waschköpfe auf einem jeweils unabhängig arbeitenden Roboterarm bieten dem Mülllader den Vorteil, dass der Behälterdeckel vor der Entleerung nicht geöffnet werden muss. Diese Aufgabe übernimmt der Roboterarm und reinigt auch gleichzeitig den Behälterdeckel von innen. Pro Behälterreinigung werden drei bis

102



Schwenkbare Trittbretter in Verbindung mit dem MEDIUM XLS Split

vier Liter Wasser benötigt, wodurch sich eine Reinigungskapazität von rund 500 Zweirad-Müllgroßbehältern (MGB) ergibt. Vierrad-MGB werden automatisch erkannt und können ebenso gereinigt werden. Eine Warmwasserversorgung ist optional verfügbar.

Der Lifter-Pavillon im Eingangsbereich des ZOELLER-Messestands erwies sich wiederholt als Besuchermagnet. Präsentiert wurden sechs ZOELLER-Lifter der Modellreihen High-Level-Lifter DELTA und Low-Level-Lifter ROTARY. Die Systeme konnten selbstständig oder unter fachkundiger Anleitung der ZOELLER-Verkaufsmannschaft getestet werden. Im direkten Kundengespräch war es möglich, den Kunden und Interessenten die Produkte bis ins

Detail zu erklären und gemeinsam die Vorteile sowie den individuellen Nutzen von Funktionen für unsere Kunden herauszuarbeiten.

Die DELTA Baureihe wurde repräsentiert durch den ZOELLER-DELTA-2301 PREMIUM in der Standardausführung hydraulisch und einer manuellen Ausführung. Besonders die neueste Generation des ZOELLER DELTA 2307 in der Elektroausführung mit 24-Volt-Motoren zog die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich.

Die ROTARY Baureihe in der neuesten Generation der integrierten Low-Level-Lifter spielten ihre Vorteile deutlich aus: ein geringer Überhang und ein reduziertes Gewicht mit dem Potential eines

leistungsstarken Systems der Zukunft. Auch hier ist eine Elektroausführung mit 24-Volt Motoren in DIN-Style-Ausführung verfügbar.

Technik entscheidet. Mit insgesamt fast 70 Vertriebs- und Servicemitarbeitern, die die ZOELLER-Gruppe aus dem In- und Ausland vertreten, konnte ZOELLER dem immer internationaler werdenden Messepublikum als starker Partner gegenüberreten und aktive Kunden kompetent beraten sowie Interessenten als künftige Kunden für sich gewinnen. Die allabendlichen Motto-Veranstaltungen auf dem ZOELLER-Messestand waren für viele Besucher der krönende Abschluss vieler guter Gespräche.

Sven Walter



MEDIUM XLS WASCHKOMBI mit Blick ins Heckteil / Schwenktür mit Waschdüsen auf Roboterarmen



Eintreffen der ersten Fahrzeuge in Abu Dhabi, am Standort von West Coast Saubermacher Environmental Services.

Unterwegs auf Wüstensand

Stummer liefert 60 Kommunalfahrzeuge nach Abu Dhabi.

Im April 2013 hat das österreichische Entsorgungsunternehmen Saubermacher Dienstleistungs AG den Zuschlag erhalten, die getrennte Sammlung und Reinigung an allen öffentlichen Plätzen und Sammelstellen der Western Region in Abu Dhabi durchzuführen. Kooperationspartner ist die West Coast Cleaning and Environmental Services Company LLC aus den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE). Gemeinsam mit Saubermacher wurde das Joint Venture West Coast Saubermacher Environmental Services gegründet.

Bei der Beschaffung der Fahrzeuge und Aufbauten wurde auf die jahrzehntelange Partnerschaft mit Stummer Kommunalfahrzeuge vertraut. Von den rund 100 neuen Fahrzeugen lieferte Stummer insgesamt 60 Pressmüllfahrzeuge, Abroll- und Absetzkipper, Anhänger und Sonderaufbauten.

„Wir haben gemeinsam mit den Verantwortlichen von Saubermacher und dem Operation Manager vor Ort die jeweiligen Sonderanfertigungen für die Wüste definiert und umgesetzt, damit

die Aufbauten auch unter schwierigsten Bedingungen ihren Dienst verrichten. Wir sind stolz, dass wir diesen Großauftrag erhalten haben und hoffen, diesen Auftrag als Sprungbrett für unsere weitere Expansion in Middle East verwenden zu können“, so Stummer Geschäftsführer Johann Streif, gleichzeitig auch Projektleiter für Abu Dhabi.

Er erläutert weiterhin: „Die Aufbauten wurden in unseren Produktionsstandorten in Deutschland, Polen und den

Niederlanden gefertigt und teilweise montiert. Stummer führte die Montage von rund 25 Fahrzeugen am Standort Bischofshofen in Österreich durch. Die komplette Abwicklung und Koordination des Auftrages sowie die Verschiffung der Fahrzeuge organisierte ebenfalls Stummer.“

Alle Fahrzeugaufbauten sind mit modernstem und standfestem High-Tech ausgerüstet. Jedes Fahrzeug verfügt über eine Waage mit RFID-Behälteridentifizierung, Bordcomputer zur Datenaufzeichnung, Tourenplanung über

GPS und vielem mehr – eine Komplettlösung, speziell maßgeschneidert für die Bedürfnisse und Fahrzeuge.

„Wir sind damit in der Lage, jederzeit Echtzeit-Reports auszuwerten und an unsere Auftraggeber zu berichten, welches Sammelfahrzeug wann, wie viel und wo gesammelt und abgeholt hat“, informieren Walter Schiefer und Peter Schmid, verantwortlich für das Projekt Abu Dhabi bei Saubermacher.

Johann Streif



Oben: Mechaniker und Fahrerschulungen (durchgeführt durch Stummer-Kundendienstleiter Josef Reichl, z.v.l.) an den jeweiligen Standorten von West Coast Saubermacher. **Unten links:** Offizielle Übernahme der Fahrzeuge vor Schloss Klessheim: V.l.n.r.: Walter Schiefer, Peter Schmid (Firma Saubermacher Dienstleistungs AG), Johann Streif (CEO Stummer), Bashar al Mahaini (CEO West Coast Co. LLC), Hans Roth (Unternehmensgründer und Aufsichtsratsvorsitzender Saubermacher), Mag. Gerhard Ziehenberger (Mitglied des Vorstands Saubermacher). **Unten rechts:** Ein Teil der neuen Fahrzeugflotte von Stummer, montiert auf Scania und MAN, für die Western Region in Abu Dhabi (VAE)



Stummer Medium XL S mit Aufbauvolumen 13m³, Stummer Balkenlifter SK 351 ECO-Premium und Glassammelbox 4 m³ mit Seitenlifter montiert auf MAN TGM, 18 t Gesamtgewicht, Radstand 4.400 mm

Box an Bord

— Eine Box – viele Möglichkeiten: Die Stummer Mehrzweckbox zur Sammlung von Bioabfall oder Glas

In Skandinavien wird die Mehrzweckbox normalerweise ausschließlich zur Sammlung von Bioabfällen verwendet. Anders bei der Firma Nairz in Seefeld/Österreich: Dort hat man es sich zur Aufgabe gemacht, ein Müllfahrzeug mit Zusatzvolumen zu schaffen, welches bei jeder Sammeltour Glas direkt beim jeweiligen Haushalt abholen kann, ohne dabei hohe Zusatzkosten zu verursachen.

Der Stummer Pressmüllaufbau MEDIUM XL S sammelt alternierend Restmüll, Bioabfall sowie Wertstoffe (Papier, Verpackung) in der bekannten Wintersportregion Seefeld/Tirol.

Bei jeder Abholung hat der Bürger bzw. der Haushalt die Möglichkeit, sein gesammeltes Glas bereitzustellen. Dieses wird anschließend schnell, effizient und geräuschgedämmt in die Glasbox ent-

leert. Um das Abwurfgeräusch so gering wie nur möglich zu halten, ist die Box mit einer speziellen Geräuschdämmung versehen. Die Glasbox ist komplett flüssigkeitsdicht. Die Entleerung der Mehrzweckbox erfolgt seitlich, mittels zwei Hydraulikzylindern, welche die Box um ca. 130 Grad drehen. Der Seitenlifter kann Behälter von 80 bis 360 Liter aufnehmen und ausladen.

„Die Glasbox hat ein aktives Sammelvolumen von 4 m³ und der Abfallsamelaufbau von ca. 13 m³. Der gesamte Aufbau passt somit auf ein 2-Achs-Fahrgestell mit einem Gesamtgewicht von 18 t und einer noch verbleibenden Nutzlast von 4,8 t. Selbstverständlich kann die Glas- oder Biobox auch auf ein 3-achsiges Fahrgestell montiert werden“, informiert Stummer Geschäftsführer Johann Streif.

Der Vorteil dieser Sammelmethode liegt darin, dass man einen noch besseren, bürgerbezogenen Service anbieten kann. Die Recyclingquote kann gegenüber dem herkömmlichen Glas-Samelsystem nochmals gesteigert wer-

den, ohne massive Zusatzkosten zu verursachen – ein wichtiger Beitrag für unsere Umwelt.

Der Stummer MEDIUM XL S ist mit dem neuen STUMMER LIFTER SK 351 mit ECO-Steuerung ausgerüstet. Der Lifter arbeitet komplett ohne Drehzahlanhebung bei gleicher Geschwindigkeit und Hubkraft. Somit können rund 5 % Treibstoff oder ca. 15.000 Euro oder 33 t CO₂ eingespart werden. Der Lärmpegel reduziert sich um mehr als 50 % von 85 dBA auf 76 dBA (-6 dBA ergibt eine Halbierung des Lärmpegels). Jede Entleerung im Sinne der Umwelt!

Johann Streif



Bio- oder Glasbox in Kippstellung, zur seitlichen Entleerung. Die Biobox ist auch in Edelstahlausführung erhältlich.

Wir wünschen Ihnen
eine schöne Sommerzeit!

