

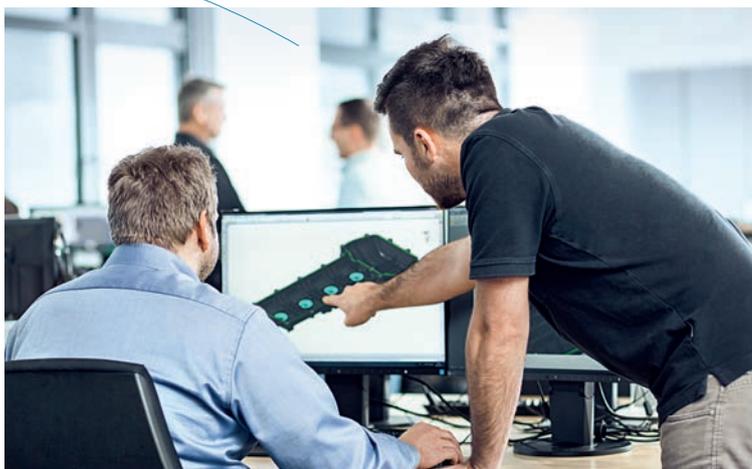


# DENK FABRIK

#1  
PURE MOBILITY

Als Zulieferer mit Fokus auf zukunftsgerichtete Konzepte und nachhaltige Mobilität entwickelt ElringKlinger sich kontinuierlich weiter und trägt zum technologischen Fortschritt bei. Der Konzern achtet darauf, Innovationen stets voranzutreiben, um Mehrwert zu schaffen – für die Kunden wie auch für ElringKlinger selbst. Das zeigt eine Stationenreportage, die zu verschiedenen Denk-Hotspots im Unternehmen führt.





228

Mitarbeiter sind in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen am Hauptstandort in Dettingen/Erms beschäftigt.

Für ElringKlinger gelten ohne Abstriche die Worte von Steve Jobs, dem Gründer von Apple: „Innovation unterscheidet den Vorreiter von den Verfolgern.“ Denn ElringKlinger ist in seinen Märkten innovativ. Vorausdenken wird im Konzern großgeschrieben, um neue Ideen zu verwirklichen. Der Grundsatz, früh mit den Kunden in Dialog zu treten oder Visionen als erster zu beschreiben und zu verfolgen, ist Teil der DNA von ElringKlinger und zeigt sich überall im Unternehmen, so auch in der Konzernzentrale in Dettingen an der Erms.

#### NEUES ERSCHAFFEN

Blicken wir zunächst auf die Entwicklung im Geschäftsfeld Leichtbaukomponenten – in einem Geschäftsbereich, der erst vor zwei Jahrzehnten entstanden ist. Seinerzeit hat der Konzern erkannt, dass sich rund um den Motor Komponenten aus Metall durch leichteren Hochleistungskunststoff ersetzen lassen. „Weniger Gewicht bei höherer Funktionalität mit größeren Gestaltungsmöglichkeiten“ lautete die Formel, die kurz und prägnant den Nutzen für den Kunden beschrieb. Erfolgreich mit der Konsequenz, dass der Geschäftsbereich inzwischen gut 20 % des Konzernumsatzes ausmacht.

Dieser Anteil wird künftig weiter steigen. Denn mittlerweile hat der Geschäftsbereich zu seinem nächsten Sprung angesetzt, indem er gemeinsam mit einem deutschen Premiumhersteller innovative Leichtbaukomponenten industrialisiert hat: „In einer einzigartigen Technologie kombinieren wir Metall-Innenhochdruck-Umformung mit Kunststoffspritzguss und können darüber komplexe Geometrien mit minimalen Toleranzen und beachtlicher Strukturfestigkeit im Crashfall individuell gestalten,“ erläutert Klaus Bendl, der Leiter des Geschäftsbereichs. Alles zum Mehrwert des Kunden, der dadurch deutlich mehr Applikationen

integrieren und spürbare Gewichtsreduktionen realisieren kann – eine überaus wertvolle Eigenschaft, um entweder die strikten Emissionsrichtlinien für Verbrennungsmotoren besser zu erfüllen oder die Reichweite von Elektroantrieben zu erhöhen. „Innovationen wie diese gelingen uns vor allem deswegen, weil wir neben Materialwissen und Prozess-Know-how über die Fähigkeit verfügen, hochanspruchsvolle Werkzeuge konzernintern zu entwickeln,“ unterstreicht Produktionsvorstand Theo Becker die Kompetenzen von ElringKlinger.

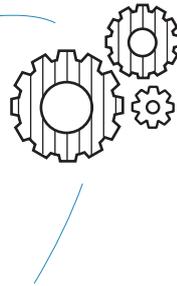
Mit der Kombination von Organoblech und Kunststoffspritzguss hat der Konzern inzwischen für einen weiteren Ansatz dieser Art einen Großauftrag erhalten. Weltweit werden Türmodulträger für ein Kompaktklassemodell eines globalen Herstellers produziert.

#### ETABLIERTES WEITERENTWICKELN

Ortswechsel. Zylinderkopf- und Spezialdichtungen sind das Brot- und Buttergeschäft von ElringKlinger. In diesem Geschäft war der Konzern bereits aktiv, ehe er sich vor mehr als 20 Jahren weitsichtig diversifizierte hat. Heute ist ElringKlinger hier – wie in nahezu allen Bereichen, in denen der Konzern tätig ist – Marktführer. Der Anteil im Heimatmarkt Europa beträgt weit über 50 %, weltweit dürfte wohl fast jede zweite Zylinderkopfdichtung aus dem Hause ElringKlinger stammen.

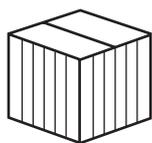
Eine solch starke Position lässt sich aber nur dann erfolgreich verteidigen, wenn man sich nicht darauf ausruht, sondern stetig weiterentwickelt. Galt früher die Mehrlagentechnik des Konzerns als bahnbrechende Innovation, haben die Entwickler in den letzten Jahren an Beschichtungen und Stoppergeometrien getüftelt. Das waren notwendige Schritte, um die durch den Downsizing-Trend immer kleineren Motoren auch





»Zu einer starken Innovationskultur gehört die unternehmerische Bereitschaft, für eine gute Idee auch gezielt in Vorleistung zu gehen.«

DR. STEFAN WOLF — Vorstandsvorsitzender der ElringKlinger AG



Bis zu **1.000 °C**  
können die von ElringKlinger neu entwickelten  
Dichtungsbeschichtungen aushalten.

**8.103 t**  
Rohstoffe und Halbfabrikate verschifft  
ElringKlinger 2016 von Deutschland aus  
nach Amerika und Asien.



## Dettingen/Erms

In der Konzernzentrale laufen die Fäden der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen zusammen.

weiterhin zuverlässig abdichten zu können. Mit Erfolg, denn ElringKlinger ist ungebrochen gefragter Partner mit vollen Auftragsbüchern. „Aber ohne unser Prozess-Know-how, das wir uns über Jahrzehnte angeeignet haben, könnten wir diese Vorteile der von uns weiterentwickelten Produkteigenschaften gar nicht aus-spielen,“ ergänzt der Leiter dieses Geschäftsbereichs, Reiner Drews. Produkt- und Prozesskenntnisse gehen bei ElringKlinger Hand in Hand, um Innovationen erfolgreich zu gestalten.

### STRATEGISCH PLANEN

Blenden wir über ins Werk 2 am Hauptstandort in Dettingen/Erms. Hier ist unter anderem das Ersatzteilgeschäft angesiedelt, das sich in Europa und im Nahen Osten über Jahre eine hervorragende Marktposition für Dichtungen, Dichtungssets und Serviceprodukte erarbeitet hat. Doch der Bereich hat weitaus mehr Potenzial. „Wir wollen in weitere wichtige Märkte expandieren,“ umreißt Dirk Willers, der Leiter des Geschäftsbereichs, den strategischen Ansatz. Wartungszyklen beginnen üblicherweise sechs bis sieben Jahre nach dem Kauf eines Fahrzeugs. Insofern gilt es für das Ersatzteilgeschäft von ElringKlinger, mit dem Markteintritt in China und dem Marktausbau in Nordamerika von dem dortigen strukturellen Wachstum in den letzten Jahren zu profitieren.

Doch das ist nicht alles. Gleichzeitig treibt Willers das Portfolio systematisch voran: „Mit dem Ersatzteilgeschäft von Zylinderkopfdichtungen verfügen wir über eine sehr erfolgreiche Basis. Aber wir wollen auch heute schon an morgen denken,“ so Willers. Daher prüft der Bereich bereits jetzt, welche Produkte für ein Ersatzteilgeschäft attraktiv sind, wenn der Wandel in der Branche weiter fortgeschritten ist. „Wartung an Verbrennungsmotoren wird es – auch in größerem Umfang – über die nächsten Dekaden geben. Daher ergänzen wir dieses Geschäft ganz gezielt um neue Produkte. Darüber hinaus haben wir begonnen, uns strategisch auf die Anforderungen der Elektromobilität vorzubereiten,“ erläutert Willers die Denkrichtung seines Bereichs. Denn es gilt die simple Regel: Das Neugeschäft von heute ist das Ersatzteilgeschäft von morgen.

### GLOBAL AGIEREN

Erneuter Szenenwechsel – wieder zurück zum Werk 1, wo die Abteilung „Globale Logistik“ sitzt. Die hohen Anforderungen, die sich aus dem starken Wachstum und der globalen Ausdehnung des Unternehmens in den letzten Jahren ergeben, spürt man vor allem hier. Neue Konzepte sind erforderlich, um weltweit erfolgreich agieren zu können. „Vernetztes Denken“ ist das Stichwort: Die Prozesse von Lieferanten und Kunden sowie die internen Informationen werden angepasst, um einen einheitlichen Datenaustausch zu gewährleisten. Was einfach klingt, ist in Wirklichkeit komplex. Lieferpläne, -avise, Rechnungen und alle weiteren Dokumente und Prozesse müssen aufeinander abgestimmt werden – und das sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite.

Darüber hinaus zeigt sich in den Bestandsanalysen, welche Produkte regelmäßig im Lager ein- und ausgehen und welche Prozesse hinsichtlich Produktion und Einlagerung eingehender zu untersuchen sind. Diese Segmentierung ist Teil der Umsetzung neuer Dispositionsstrategien, die in einem globalen Projekt im vergangenen Geschäftsjahr entworfen wurden. Bestandsreichweiten sowie Liefer- und Fertigungslosgrößen sind die entsprechenden Dimensionen, mit denen diese Optimierungen gesteuert werden – nicht nur lokal, sondern global im gesamten Konzern. „Wir müssen gleiche Standards haben, die überall auf der Welt erfüllt werden. Nur dann können wir auch in der Logistik Skaleneffekte heben,“ unterstreicht Jorin Preuß, der Leiter der Globalen Logistik. „Dafür setzen wir alle Hebel in Bewegung.“

### IN DIE ZUKUNFT DENKEN

Vier Beispiele aus der Konzernzentrale, die zeigen, dass Innovationen für ElringKlinger der substanzielle Erfolgsbaustein sind. Vorausdenken ist dafür der methodische Ansatz, der frühe Dialog mit den Kunden das unverzichtbare Instrument und der Entwicklungsvorsprung das folgerichtige Ergebnis. Diesen weiter auszubauen, ist für ElringKlinger Ziel und Antrieb gleichermaßen.