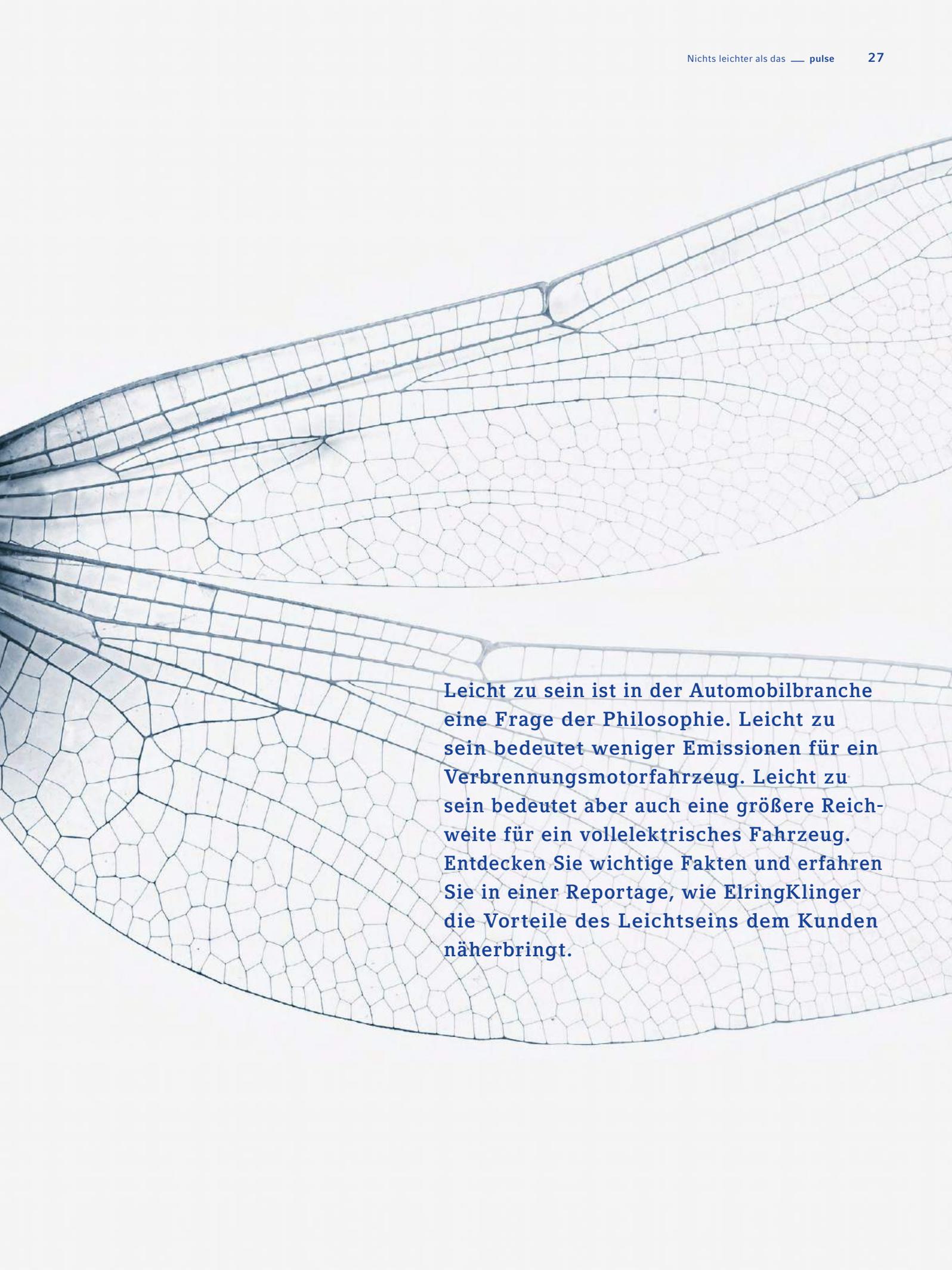


# Nichts leichter als das





**Leicht zu sein ist in der Automobilbranche eine Frage der Philosophie. Leicht zu sein bedeutet weniger Emissionen für ein Verbrennungsmotorfahrzeug. Leicht zu sein bedeutet aber auch eine größere Reichweite für ein vollelektrisches Fahrzeug. Entdecken Sie wichtige Fakten und erfahren Sie in einer Reportage, wie ElringKlinger die Vorteile des Leichtseins dem Kunden näherbringt.**

**Leichtbau steht bei den Kunden hoch im Kurs. Bei den etablierten genauso wie bei den neuen Herstellern zum Beispiel in Kalifornien. ElringKlinger hat sich in diesem Geschäftsfeld eine hohe Kompetenz erarbeitet und vermarktet bei den Kunden vor Ort erfolgreich seine Leichtbauprodukte, wie mehrere volumenstarke Aufträge zeigen.**



Simon Knoll ist für ElringKlinger an der US-Westküste tätig.

Wenn Simon Knoll morgens ins Büro fährt, geht über den Gipfel des Mission Peak gerade erst die Sonne auf. Das Leben hier in Fremont an der Bucht von San Francisco hat viele schöne Seiten und die Berge des Naturschutzgebiets im Osten der Stadt gehören genauso dazu wie der Ozean im Westen. Doch Zeit, darauf zu blicken, hat Knoll immer erst am Abend und an den Wochenenden. Von den frühen Morgenstunden an ist die Konzentration voll auf die Vertriebsaufgaben gerichtet. Schließlich sind die Kollegen in der deutschen Heimat schon seit einigen Stunden auf den Beinen und haben den Posteingang seines Mail-Accounts wieder zuverlässig gefüllt. Neun Stunden beträgt die Zeitverschiebung.

Als ElringKlinger-Repräsentant vor Ort liegt es an Simon Knoll, die Kontakte zu den zahlreichen neuen Automobilherstellern zu knüpfen, die sich hier in Kalifornien nach und nach etablieren. Selbst für Brancheninteressierte sind viele Unternehmen dabei, deren Namen nicht so geläufig sind wie die der traditionellen Hersteller oder der des Platzhirsches unter den Elektrofahrzeuganbietern.

Unter den bestehenden und potenziellen Kunden, zu denen Knoll seine Kontakte pflegt, befinden sich auch diejenigen, die sich nicht nur auf den elektrischen Antrieb beschränken, sondern auch schon jetzt das autonome Fahren und Konnektivität in ihre Modellentwicklung integrieren. Auf diese Weise vollziehen sie mit einem Satz den bevorstehenden Dreisprung der Automobilindustrie: Das Auto der Zukunft wird erstens emissionsneutral angetrieben, der Fahrer wird zweitens nicht mehr oder zumindest nicht mehr die ganze Zeit lenken und das Fahrzeug wird drittens für eine bessere Steuerung des Verkehrs sowie das Entertainment der Insassen immer online sein. Unmöglich? Nicht für die Vordenker im Silicon Valley.

„Man merkt deutlich, dass hier eine andere Mentalität herrscht – voller Pioniergeist, Aufgeschlossenheit und Begeisterung“, so Simon Knoll. „Entwicklungszyklen sind viel kürzer als bisher branchenüblich. Im Zentrum der Überlegungen steht nicht, ob etwas möglich ist, sondern einzig und allein das Wie.“ Knoll weiß, wovon er spricht. Er ist nah dran an den neuen Kunden, denn nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu den sogenannten „Neuen Herstellern“ zählen für ElringKlinger genauso zum Selbstverständnis wie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den traditionellen Anbietern.

Der Auf- und Ausbau neuer globaler Kontakte ist die Kernaufgabe des Vertriebsteams von Günther Fermenta, der von Deutschland aus die Kundenbeziehungen zu diesen neuen Automobilherstellern leitet. Seine globale Vertriebserfahrung mit den Big Three aus Detroit sowie seine langjährige Asienenerfahrung setzt er ein, um den neuen Kunden die gesamte Produktpalette von ElringKlinger näherzubringen. Dafür ist er auch oft im Silicon Valley vor Ort und führt gemeinsam mit Simon Knoll Gespräche mit den Kunden. „Dabei ist Leichtbau ein unumstritten wichtiges Thema. Denn die neuen Hersteller wissen ganz genau, welche Vorteile sie aus weniger Gewicht und höherer Funktionalität ziehen können“, so Fermenta. „Hinzu kommt, dass die Hierarchien flach und die Entscheidungswege kurz sind. Dadurch ist das Tempo viel höher – in der Entwicklung, in der Order-to-Market-Phase oder in der Integration von Innovationen, wie zum Beispiel dem autonomen Fahren. Da entstehen viele neue Anbieter mit vielen neuen Anwendungsfeldern für uns.“

Einen großen Hersteller aus dem US-Markt hat Fermenta mit seinem Team schon von den Leichtbaustrukturkomponenten von

# 67%

der Befragten einer VDI-Studie sehen in Faserverbundwerkstoffen, wie ElringKlinger sie anbietet, das größte Wachstumspotenzial in der Serie – weit vor Magnesium (19%) und Aluminium (14%).

**SIMON KNOLL****KEY ACCOUNT MANAGER NEW OE**

Nach seiner Masterarbeit über Batteriemodule hat sich der Ingenieur und Betriebswirt mit dem Leichtbau einem weiteren Zukunftsthema von ElringKlinger gewidmet. Seit 2016 ist er für die neuen Automobilhersteller an der US-Westküste der Vertriebsansprechpartner von ElringKlinger vor Ort.

**GÜNTHER FERMENTA****DIRECTOR SALES GLOBAL ACCOUNT NEW OE**

Der Vertriebsexperte ist bereits seit 30 Jahren in der Automobilzulieferbranche tätig, davon allein 26 Jahre bei ElringKlinger. Insgesamt zehn Jahre lang war der Diplom-Betriebswirt Director Sales der Key Accounts General Motors und FiatChrysler, darüber hinaus war er 14 Jahre lang als Regional Director in Asien tätig. Unter seiner Leitung wird das Geschäft mit den neuen Automobilherstellern weltweit ausgebaut.

**PHILIPP RUEZ****GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER LIGHTWEIGHTING**

Durch den Zukauf des Werkzeugbauers Hummel-Formen GmbH ist der Betriebswirt und MBA-Absolvent zu ElringKlinger gestoßen. Er entwickelt gemeinsam mit dem Geschäftsbereich Leichtbau/Elastomertechnik neue Produktideen im Strukturleichtbausegment und prüft deren Marktfähigkeit.



**Philipp Ruez erweitert das Produktportfolio von ElringKlinger im Strukturleichtbau.**



**Günther Fermenta leitet das Vertriebsteam für die neuen Automobilhersteller.**

ElringKlinger überzeugt. Der Auftrag umfasst ein dreistelliges Millionen-Euro-Volumen und befindet sich bereits in der Serienproduktion. Inzwischen hat der Konzern den nächsten Großauftrag erhalten. „Mit weiteren Herstellern sind wir in fortgeschrittenen Verhandlungen. Die Liste mit Entwicklungsprojekten ist lang“, fügt Fermenta an. „Da werden weitere Aufträge folgen.“

Bei der Auswertung der Kundenbedürfnisse und dem Anbieten kundenrelevanter Lösungen werden die beiden aus dem Hauptquartier in Dettingen an der Erms unterstützt. Hier sitzt Philipp Ruez, bei dem im Vertrieb die Fäden zu allen Leichtbauthemen zusammenlaufen. Er sammelt die Kundenbedürfnisse, entwickelt neue Produktideen und prüft deren Marktfähigkeit. Ruez ist sich sicher, dass neben die ersten Strukturleichtbauteile des Konzerns – den Cockpitquerträger, den Frontendträger und den Türmodulträger – weitere Anwendungen treten werden. „Die Vermarktung der bereits in den Markt eingeführten Strukturkomponenten wird in den kommenden Jahren ein Schwerpunkt der Vertriebstätigkeit sein, doch wir haben noch viele Ideen, wie wir unsere einzigartigen Technologien im Leichtbau sinnvoll und für den Kunden gewinnbringend einsetzen können“, führt Ruez aus.

Die Alleinstellungsmerkmale von ElringKlinger bei Strukturleichtbauteilen sind der Produktionsprozess und das Materialwissen, die es in Kombination ermöglichen, einen Basiswerkstoff umzuformen und im gleichen Produktionsschritt Kunststoff anzuspritzen. „Dieses hochinnovative Verfahren bietet dem Kunden drei Vorteile gegenüber herkömmlichen Varianten: Er kann Gewicht einsparen und das Strukturbauteil kann mehr Funktionen beinhalten. Dafür ist übrigens kein weiterer Produktionsschritt notwendig“, unterstreicht Ruez. „Und nicht zuletzt sind unsere Produkte in der Regel voll recyclingfähig.“

Ob er uns denn eine der neuen Ideen verraten könne, haben wir ihn gefragt. Da aber hält sich Ruez bedeckt: „Ich will nicht zu viel verraten“, so der Vertriebsentwickler. „Aber leichtbaufähige Strukturen befinden sich im Karosserierahmen ebenso wie im Innenraum oder im Kofferraum. Und das muss sich nicht nur auf die Automobilbranche beschränken.“ Er ist sich sicher, dass hier noch großes Interesse der Kunden geweckt werden kann. Denn durch Leichtbau können Energien effizient eingesetzt werden. Leicht zu sein ist eben eine Frage der Philosophie.

Leichtbau ist eines der strategischen Felder von ElringKlinger. Während motorbezogene Leichtbaukomponenten schon seit knapp 20 Jahren zum Produktportfolio gehören, hat der Konzern in den vergangenen rund fünf Jahren seine Kompetenz auf Strukturbauteile in Leichtbauweise ausgedehnt. Hier werden für die kommenden Jahre weitere Umsatzzuwächse erwartet.



Bei Leichtbaulösungen im Karosseriebereich nutzt der Konzern seine umfassende Werkstoff-, Prozess- und Fertigungskompetenz. Zu dieser innovativen Produktfamilie der Polymer-Metall-Hybride gehört auch der bereits in Serie gefertigte Frontendträger.



ÖLWANNE

Zum Leichtbauproduktportfolio gehören auch motorbezogene Komponenten, wie zum Beispiel Ölwannen.



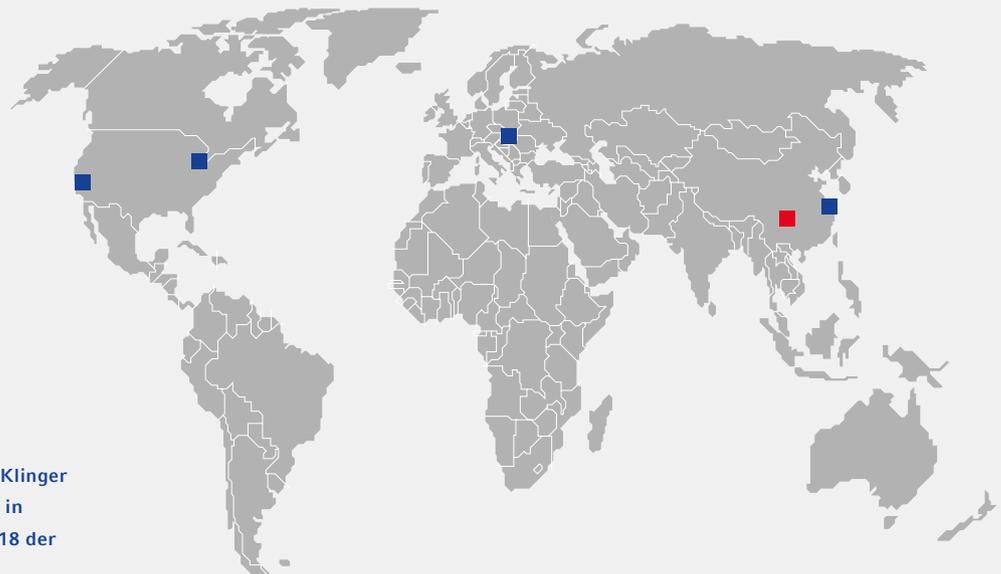
MEHR ALS

**100** Mio. Euro

Umsatz über die Vertragslaufzeit bis 2024 generiert ein Auftrag über Türmodulträger aus sogenannten Organoblechen. Vorteil ist auch hier neben der Gewichtsersparnis ein hoher Grad der Funktionsintegration.

AN MITTLERWEILE

**4**



Standorten weltweit produziert ElringKlinger Leichtbaustrukturen. Mit Chongqing in China kommt im Laufe des Jahres 2018 der fünfte hinzu.

BIS ZU



40%

gegenüber herkömmlichen Lösungen kann ein Cockpitquerträger von ElringKlinger in Hybridbauweise an Gewicht einsparen.

Nr.1

im Nutzfahrzeubbereich: ElringKlinger ist für Ölwannen aus Polyamid Weltmarktführer. Die Wannen wiegen zwischen 30 und 50 % weniger als tiefgezogene Stahl- und druckgeglichene Aluminium-Ölwannen.

10 Mio.

ZYLINDERKOPFHAUBEN FERTIGT ELRINGKLINGER JÄHRLICH WELTWEIT.



Nichts geht ohne Werkzeuge: Seit 2011 ist Hummel-Formen Teil des ElringKlinger-Konzerns. Der Werkzeugbauer für Spritzgussformen macht die Realisierung komplexer Geometrien möglich und trägt damit wesentlich dazu bei, Hybridprodukte, wie zum Beispiel Cockpitquerträger oder Türmodulträger, herstellen zu können.

Umsatzanteil verkaufter Werkzeuge von Hummel-Formen für

