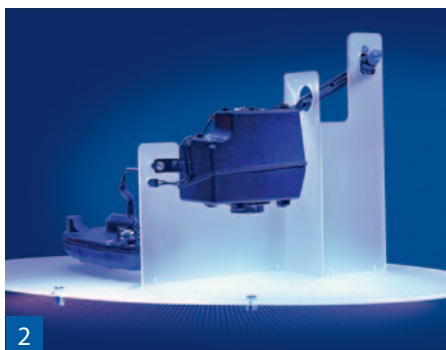


IM FOKUS: RÖCHLING

Geschäft mit Luft und Leichtbau

Wenn die Chemie stimmt, funktioniert auch die **PARTNERSCHAFT**. Ein solcher Fall ist die Verbindung zwischen der Autobranche und dem Familienunternehmen Röchling. Als werkstoffintensives Unternehmen gilt 2014 die Aufmerksamkeit den Rohstoffpreisen.



Bilder: Röchling

- 1) Erwin Doll, Sprecher des Vorstands von Röchling Automotive.
- 2) Das SCR-Tanksystem reinigt nicht nur Dieselabgase, es stoppt auch die Gewichtsspirale.
- 3) Röchling profitiert von der Notwendigkeit der Gewichtsreduzierung – unter anderem mit dem „Active Grill Shutter“ im Tesla Modell S.

Das Thema Reduzierung beherrscht die Agenda der automobilen Entwicklungsabteilungen. Einer der davon profitiert, ist Röchling. Irgendwie hängen nämlich alle Entwicklungsthemen und Produkte damit zusammen. „Unsere Kompetenzen im Bereich Luftmanagement, Akustik und Thermomanagement können wir weltweit sehr erfolgreich beim strömungstechnischen Abdichten des Motorraums einsetzen“, sagt Erwin Doll, Sprecher des Vorstands von Röchling Automotive. „Unsere Produkte helfen dabei, die Luft gezielt und auch nur wenn nötig in den Motorraum zu führen und die Wärme im Motorraum so lange wie möglich zu belassen. Dies erreichen wir sowohl durch aktiv gesteuerte Luftklappensysteme und untere, akustisch wirksame Motorraumabdeckungen, als auch durch gezielten Einsatz unserer

thermisch und akustisch wirksamen Isoraloft-Motorraumkapselung.“ Als Hersteller von Luftklappensystemen sind Röchling-Produkte mittlerweile bei fast allen Automobilherstellern im Einsatz. „Wir helfen beispielsweise dem Tesla Modell S, die Reichweite zu erhöhen. Unsere Luftklappensysteme sind die beliebtesten Range Extender der Welt.“

Cooler Kombinationen

Daneben gibt es weitere Bestseller: „Bei Ansaugsystemen, von der Rohluftansaugung bis zum Saugrohr, bauen unsere Kunden gerne auf unsere Kompetenz bei Akustik, Filtration und Strömungslehre sowie bei der Kunststoffverarbeitung und Automatisierung in der Fertigung. Unsere akustisch wirksamen Unterbodenverkleidungen verbessern die Aerodynamik“, so Doll. Das redu-

ziert en passant das Gewicht. „Und unsere neuen SCR-Tanksysteme bergen eine Vielzahl technischer Raffinessen. Sie tragen zur Reinigung der Dieselabgase bei und helfen, die Gewichtsspirale zu stoppen oder sogar umzukehren.“

Die Reduzierung soll auch in Zukunft Thema Nr. 1 bleiben: „Unsere Produkte müssen zur Verbrauchs- und Emissionsreduzierung beitragen, beziehungsweise diese erst einmal ermöglichen. So forschen und entwickeln wir in Richtung Leichtbau, Verbesserung der Aerodynamik, Wärmespeicherung und Abbau der schädlichen Abgase. Dies alles zur Reduzierung von Verbrauch und Abgasemissionen.“ Aber auch die Optimierung von Geräuschemissionen stellt ein großes Arbeitsgebiet dar, wie der Röchling-Chef skizziert.

Als werkstoffintensives Unternehmen haben die Mannheimer noch eine ande-

re Herausforderung: „Rohstoffpreise waren, sind und bleiben auch ein Thema, mit dem wir uns jedes Jahr aufs Neue beschäftigen müssen. Rückblickend hat es 2013 gegenüber den Vorjahren nur moderate Preiserhöhungen gegeben. Aber gerade deshalb erwarten wir für 2014 ein eher rigideres Vorgehen der Rohstoffhersteller. Manche Aktionen – wie das Abstellen von Produktionsstätten mit dem Effekt der Angebotsreduzierung – konnten wir der Presse ja bereits 2013 entnehmen. Wir bleiben jedenfalls wachsam.“

Das Geschäftsmodell kommt an, Röchling investiert. Ein Beispiel ist Wackersdorf. Dort arbeitet man für BMW. „Zunächst möchte ich darauf hinweisen, dass wir bereits seit 15 Jahren ein Werk in Wackersdorf unterhalten, wir aber aufgrund des Flächenbedarfs im Zusammenspiel mit BMW eine andere Lösung finden mussten. Resultat ist nun das neue Werk, das in weniger als einem Jahr von der ersten Überlegung bis zum Produktionsstart inklusive der Verlagerung aus dem alten Werk entstand“, so Doll.

Wackersdorf ist Teil der Expansionsstrategie. „Grundsätzlich möchten wir auf allen Märkten wachsen. Allerdings wachsen die Märkte selbst unterschiedlich.“ Das Ergebnis findet sich in der regionalen Umsatzverteilung wieder. „Während wir vor fünf Jahren noch 80 Prozent unseres Umsatzes in Europa – und hier hauptsächlich in Deutschland erzielten, wird dies 2016 eher bei 50 Prozent liegen und die Regionen Asien und Amerika etwa gleich stark die andere Hälfte ausmachen. Mit neuen Wer-

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Zahlen

Umsatz 2013		Standorte	
Röchling-Gruppe	1,3 Milliarden Euro	Röchling-Gruppe	60 weltweit
Röchling Automotive	634 Millionen Euro	Röchling-Automotive	22 Produktionsstandorte
Mitarbeiter 2013		Größte Kunden	VW, Ford, BMW, GM, Daimler, Audi, Volvo, Jaguar/Land Rover, Renault-Nissan
Röchling-Gruppe	7 500		
Röchling-Automotive	4 220		

Historie

Erste Erfahrungen im weitesten Sinne mit dem Werkstoff Kunststoff sammelte die Firma hundert Jahre nach ihrer Gründung, als man die Holzveredelung GmbH in Berlin kaufte. Im Kaufpaket erwarb Röchling auch das Patent für das Kunstharzpressholz Lignostone. Zu dieser Zeit war das Kunstharzpressholz noch ein sehr junger Werkstoff. Erst 1915 wurde das bis heute gebräuchliche Material entwickelt und wird immer noch unter dieser Bezeichnung verkauft. Durch Entwicklungen und Zukäufe, wie der Sustaplast-Gruppe 1980, erweiterte Röchling das Geschäftsfeld kontinuierlich. Spätestens seit 1986 war Röchling mit der Akquise der Seeber-Gruppe aktiv bei den Automobil-Kunststoffen. Zur Jahrtausendwende entschloss sich das Unternehmen den Fokus auf Kunststoff zu richten. Zuvor setzte Röchling in den 80er- und 90er-Jahren auf Diversifizierung von Geschäftsfeldern und Beteiligungen.

FuE-Budget

Das FuE-Budget ist seit Jahren sehr stabil und bewegt sich bei vier bis fünf Prozent des Umsatzes. „Dies wollen wir auch beibehalten, bei steigendem Umsatz und eher noch steigern als reduzieren. Wir haben uns organisatorisch so ausgerichtet, dass wir Innovationen gezielter angehen können, mit direkter Anbindung an den Vorstand. Innovation ist neben Qualität und Kompetenz eine unserer drei Grundwerte. Wir halten sie für unersetzlich für unseren Unternehmenserfolg“, sagt Röchling-Chef Erwin Doll.

Firmenkonstrukt:

Die Familie Röchling bringt sich in der heute als private europäische Aktiengesellschaft geführten Firma über den Beirat ein, der allerdings nicht zwingend mit Familienmitgliedern besetzt ist. Das Gremium bedient sich auch der Expertise von externen Fachleuten. Das Führungskonzept geht auf, wie die Unternehmenskennzahlen zeigen.

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, AutoValue

Von Kohle zu Kunststoffen

Chemie und Automobil sind heute untrennbar miteinander verbunden. Den Platz als Tier1 oder Tier2-Lieferanten, etwa mit intelligenten Kunststoffen, füllen Unternehmen wie Röchling aus. Nach deren Geschichte war das aber alles andere als selbstverständlich. Röchling und Völklingen standen unauslöschlich für Kohle und Stahl. Röchling steht aber heute für Kunststoffe und Automobiltechnik. Damals wie heute mit hoher Kompetenz. Den Wandel hat – wieder einmal – das Engagement des Eigentümerunternehmers ausgelöst.

Heute ist die sechste Generation der Unternehmerfamilie am Werk. Stets hat man sich als „aktiver Eigentümer“ verstanden. Wer Stetigkeit und industrielles Engagement so praktiziert, darf das Prädikat „Kontinuität im Wandel“ beanspruchen. Die Kern-

kompetenz liegt heute bei der intelligenten Verbindung des eigenen Know-hows über hochinnovative Werkstoffe mit den Entwicklungszielen ihrer Kunden bei Aerodynamik/Luftmanagement und Akustik. Damit bewirkt man Effizienz, Verbrauchsreduzierung und steigert zugleich den Komfort. Wer bei Kühlluftführungen, Ansaugleitungen oder Saugrohren Innovationsführer sein will, muss alles über Luftströme, Luftwiderstände oder Turbulenzen wissen. Damit nicht genug: Es sind heute die Produktionsprozesse neben dem Werkstoff, die darüber entscheiden, ob man kompetent oder „me too“ ist. Nicht nur Spritzguss, Pressen oder Schäumen will beherrscht sein, sondern auch Extrusion, Strangziehen oder – siehe GFK – Wickeln. Röchling beherrscht all das.



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer AutoValue und ehemals VDA-Präsident.