

spruchREIFF

1 | 22 | Das Magazin der REIFF-Gruppe

Kulturwandel
Innovationskraft
ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

TO DAY
MORROW

REIFF

Das Heute bestimmt über den Erfolg von morgen

TO^{DAY}MORROW

04 „Weltumführer“

Ein Gastbeitrag von Philipp Depiereux

TO^{DAY}MORROW

08 Zukunftsfähigkeit

Alec Reiff im Gespräch mit Christine Rittner

12 Zukunftsaussichten

Technischer Handel 2030 aus der Sicht von REIFF-Mitarbeitenden

14 Gewinnspiel

Wie sehen Sie den Technischen Handel im Jahr 2030?

15 Standhaftigkeit lohnt sich

Ab sofort steht Minimax auf „neuen Füßen“



18 Green Innovation Made in Germany

REIFF beliefert das Start-up „Hydrogen Innovation“

21 TOP JOB 2022:

REIFF zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands

22 Mit 3D-Druck einen Schritt voraus

Prototypen für maßgefertigte Dichtungen

24 Absolut „dichthalten“

Auf hoher See und in den Tiefen des Meeres



27 Alles unter einem Dach

Wir bündeln unsere Fertigungskapazitäten in Reutlingen

30 Langfristig bewährt

Profilfertigung von REIFF

32 Fit für die Zukunft

Prozessautomatisierung steigert Kundenzufriedenheit

34 Präzision bis in die Spitzen

REIFF fertigt Kontaktreinigungsmatten für INGUN

Liebe Kund:innen und Geschäftspartner:innen,

kürzlich erschien im Campus Verlag das Buch ZUKUNFTS-REPUBLIK mit Beiträgen von 80 Vorausdenker:innen zur **Zukunftsfähigkeit** unseres Landes. Eine Vielzahl an Einschätzungen und Impulsen, die dabei helfen, durch die Herausforderungen unserer Zeit zu navigieren.

Mich persönlich haben sie dazu inspiriert, diese Ausgabe von spruchREIFF dem Thema **Zukunftsfähigkeit** zu widmen. **Wir müssen bzw. können wir heute – in einer Zeit des grundlegenden Wandels – initiieren, um den Kundenansprüchen von morgen gerecht zu werden?** Diese Frage ist so vielschichtig, dass wir sie aus der Sicht von zwei dieser **Vorausdenker:innen** beleuchten:

Philipp Depiereux plädiert im Leitartikel für **mehr Mut**, der die deutsche Wirtschaft aus der Komfortzone locken und wieder **zu echten Innovationen** befähigen soll. Er unterstreicht die **Notwendigkeit eines Kultur- und Mindset-Wandels**, den auch wir in unserem Haus vorantreiben. Was wir mit diesem internen Changeprozess verbinden und welche Rolle das **Etablieren einer Feedbackkultur** spielt, darüber habe ich mit der ehemaligen Personalvorständin von Lidl, **Christine Rittner**, gesprochen. Freuen Sie sich auf diesen Erfahrungsaustausch zwischen Konzern und Mittelstand.

Ein weiterer Zukunftsbaustein ist nach Ansicht von Philipp Depiereux das Denken aus der Markt- und Nutzerperspektive, was für unsere Entwicklung von Kundenlösungen unverzichtbar ist. Dies belegen wir einmal mehr mit unseren Fallbeispielen. Gleichzeitig zeigen wir, wie spannend unsere Arbeit ist, weil wir immer wieder in neue Themen – von der Meerwasseranalyse bis zur Gewinnung von Wasserstoff – eintauchen dürfen.

Lassen Sie sich inspirieren und uns gerne auch über Ihre Zukunftsgedanken austauschen!

Herzlichst
Ihr

Alec Reiff

PS: Neugierig? Wir verlosen 10 Bücher „ZUKUNFTSREPUBLIK“ – Infos dazu auf Seite 14.



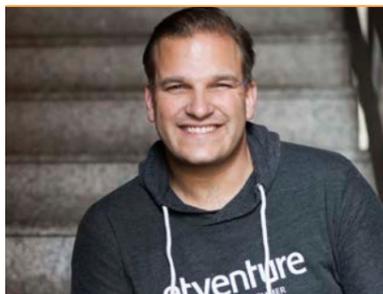
► **Online-Version unter**
www.reiff-tp.com/spruchreiff

Impressum:

Herausgeber: REIFF Technische Produkte GmbH, www.reiff-tp.com, Geschäftsführer: Alec Reiff (Vorsitz), Manfred Braun, Tim Steinel | 3. Ausgabe | Verantwortliche Redaktion: Stefanie Lauer, stefanie.lauer@reiff-gruppe.de | Organisation: Mara Meinkuss, mara.meinkuss@reiff-gruppe.de | Agentur: Langenstein Communication GmbH, www.langenstein.de | Bildquellen: REIFF-Gruppe, Adobe Stock; Fotografie REIFF-Mitarbeiter: Bernd Eidenmüller, www.berndeidenmueller.de | Druck: Druckerei Sautter GmbH, www.sautter.de

Deutschland 2030 – das Land der

WELT MARKT FÜHRER



→ **Philipp Depiereux** treibt seit über zehn Jahren, als Gründer und Geschäftsführer der Digitalberatung und Start-up-Schmiede etventure, den digitalen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft voran. Diese Erfahrungen hat er aktuell in seinem Buch „Werdet WELTMUTFÜHRER“ zusammengeführt. Eine Blaupause für die Digitalisierung in Unternehmen mit konkreten Handlungsempfehlungen und Beispielen von Transformationsprojekten.

Wir sind heute das Land der Weltmarktführer – eine Tatsache, auf die wir zu Recht sehr stolz sind. Sie basiert jedoch zumeist auf herausragenden Innovationsleistungen aus der Vergangenheit. Traditionsunternehmen müssen ihre weltweite Marktführerschaft auch in digitalen Zeiten verteidigen. Dafür braucht es ein neues Mindset und vor allem: Mut!

Bis 2030 brauchen wir daher eine Transformation von Weltmarktführern zu Weltmutführern.

Im Jahr 2030 hat der Wirtschaftsstandort Deutschland diesen Kultur- und Mindset-Wandel vollbracht. Nach einem Jahrzehnt des Wandels, in dem Unternehmer:innen und Mitarbeiter:innen mühsam gelernt haben, dass Digitalisierung und Transformation keine Technologie-, sondern Kulturthemen sind, ist die vorherrschende Unternehmenskultur geprägt von Kommunikation, Empathie, Teaming, Kreativität und Mut. Das sind ohnehin die wichtigsten Eigenschaften, um mit einer positiven Haltung mit Wandel, Komplexität und Unsicherheit wie auch mit Krisen umzugehen. Es ist ein Mindset, das Start-ups auszeichnet, weil sie mit limitierten finanziellen und personellen Ressourcen unglaublich schnell und kundenzentriert in der Entwicklung sein müssen, agil und flexibel mit unvorhergesehenen Herausforderungen und Hürden umgehen und dennoch mit dem Enthusiasmus und der Mentalität von Entdecker:innen und Welterober:innen vorgehen.

Neue Unternehmenskultur: Neugierde, aus Fehlern lernen und Mut, Neues auszuprobieren

2030 haben es Unternehmen geschafft, eine Disruptionskultur zu etablieren, die durch Werte geprägt ist wie Neugierde, aus Fehlern lernen und den Mut, Neues auszuprobieren.

Unternehmen in Deutschland haben mit die höchsten Forschungs- und Entwicklungsbudgets (F&E) weltweit. Allen voran die Automobilindustrie – und dennoch hat

sie es nicht geschafft, an der Spitze der Entwicklung von Zukunftsthemen wie alternativen Antrieben, autonomen Fahren oder anderen, digitalen komplementären Geschäftsmodellen zu stehen. Warum? Etwas ketzerisch formuliert: weil die Investitionen in Spaltmaß und Reduzierung des durchschnittlichen Dieselverbrauchs von 5,2l/100 km auf 4,9l/100 km investiert wurden. Kurz: Wir haben eine ingenieursverliebte Unternehmenskultur, die danach strebt, das perfekte Produkt noch besser zu machen, statt sich immer wieder neu zu erfinden.

Von Einhörnern und der Disruption

2030 werden F&E-Budgets gleichwertig in Grundlagenforschung sowie den Aufbau neuer disruptiver Geschäftsmodelle und richtungsweisender Innovationen investiert. Weltmutführer zielen darauf ab, ihr eigenes Geschäftsmodell mit allen Mitteln immer wieder selbst anzugreifen und der Disruptor der eigenen Branche zu sein. Dabei geht es nicht darum, jedes Jahr die „Einhornidee“ zu finden. 2030 haben die CEOs ein neues Vorgehen und Mindset verinnerlicht: klein anfangen, schnell sein und vor allem radikal von Kund:innen und deren Bedürfnissen her zu denken. Dabei ist es gleichgültig, ob es um neue Geschäftsmodelle oder inkrementelle Optimierungen geht – alles wird immer zunächst aus Markt- und Nutzerperspektive gedacht. Mit ersten Tests geht es schnell mit einem Mindset rund um Design Thinking und Lean Start-up in die Umsetzung – es wird frühzeitig und iterativ getestet. Erst wenn der Erfolg im Kleinen nachgewiesen ist, gehen Unternehmen in die Implementierung, in die Perfektion und Skalierung.

rung. Auf diesem Weg haben sich deutsche Unternehmen weltweit an die Spitze der Innovationsentwicklung gesetzt. Nicht, weil sie wie heute schon die Grundlagenforschung beherrschen und Patente besitzen, sondern weil sie verinnerlicht haben, wie aus dieser Expertise sehr schnell Geschäftsmodelle und Services für Kund:innen entwickelt werden können.

Zudem haben Unternehmen partnerschaftliche Kollaborationsmodelle aufgebaut, um sich vielfältiges Know-how von außen zu holen und durch eine offene Zusammenarbeit mit Start-ups, großen Digitalplayern und anderen Partnern neue, innovative Lösungen zu entwickeln, die über das Kerngeschäft hinausgehen – Unternehmen beweisen Mut und Risikobereitschaft bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

Neue Gründer:innen hat das Land

Die deutsche Unternehmenslandschaft hat sich 2030 enorm weiterentwickelt, weil die Gesellschaft eine Gründerkultur fördert und sich daraus ein Start-up-Ökosystem entwickelt hat. Das fängt bei der Bildung an und hört bei der Finanzierung nicht auf. Die Finanzierung ist 2030 längst kein Problem mehr. Mit Frühphasen-Investments bis zu Anschlussfinanzierungen in Milliardenhöhe werden Start-ups im Land gehalten. Es entsteht eine neue Riege an bekannten Gründerpersönlichkeiten, die ihre jungen Unternehmen aus Deutschland heraus aufbauen, nicht nur weil sie hier gefördert und finanziert werden, sondern auch, weil sie hier mittlerweile ein herausragendes Bildungssystem an Schulen und Universitäten vorfinden, das auch das Gründertum im Blick hat. Die Bezos, Zuckerbergs und Sandbergs, die Brins und Pages, Musks oder Mas und Wangs kommen nicht mehr nur aus den USA und Asien, sie kommen auch aus Deutschland und sind hier starke Role Models für zukünftige Generationen.

Das Bildungssystem ist dahingehend reformiert, dass es von Beginn der Ausbildung an auf die Förderung der schon erwähnten Kompetenzen wie Kommunikation, Empathie, Teaming, Kreativität und Mut setzt. Kinder werden gefördert, mit Mut eigene Ideen für eine bessere und nachhaltigere Zukunft zu entwickeln. Ihnen wird Raum gegeben, diese Ideen kreativ auszuprobieren, und sie werden gefördert, daraus zukunftsweisende Projekte aufzubauen. In Kombination mit der schon immer starken universitären Forschung ist das der ideale Nährboden für mutige Gründer:innen und genauso hoch qualifizierte und mutige Mitarbeiter:innen.

Dies sind wichtige Grundlagen, um die Transformation von einer erfolgreichen Industrienation zu einer erfolgreichen Digitalnation zu gestalten. So werden unsere Weltmarktführer zu Weltmutführern.

Das heißt auch, den Wandel unter den Aspekten zu gestalten, die uns heute schon wichtig sind, nämlich Werte und Ethik zu berücksichtigen. Wenn wir diesen Wandel mutig angehen, werden wir 2030 eine florierende, hoch innovative und diverse Unternehmenslandschaft vorfinden, bestehend aus unseren Traditionsunternehmen, die mit neuen Geschäftsmodellen zu alter Innovations-

„ ES IST EIN KULTURWANDEL UND KEIN TECHNOLOGIEWANDEL, BEI DEM DER MENSCH IM MITTELPUNKT STEHT.

kultur zurückgefunden haben, sowie jungen, aufstrebenden Unternehmen. Und das Wichtigste: Bei den meisten Menschen wird die Lust auf Neues die Angst vor dem Wandel sowie ihre generell bewahrende Haltung besiegt haben. ●

Philipp Depiereux

MEINE ZUKUNFTSBAUSTEINE

- #1 EINE TRANSFORMATION VON WELTMARKTFÜHRERN ZU WELTMUTFÜHRERN.
- #2 UNTERNEHMEN DENKEN IMMER AUS MARKT- UND NUTZERPERSPEKTIVE, ALSO VOM KUNDEN AUS. ES WIRD FRÜHZEITIG UND ITERATIV GETESTET. IST DER ERFOLG IM KLEINEN NACHGEWIESEN, GEHT ES IN DIE UMSETZUNG. DAMIT SIND DEUTSCHE UNTERNEHMEN MIT INNOVATIONEN WELTWEIT AN DER SPITZE.
- #3 WIR HALTEN START-UPS IM EIGENEN LAND; GRÜNDER:INNEN WERDEN DIE NEUEN VORBILDER FÜR NACHWACHSENDE GENERATIONEN.

WELT
MARKT
FÜHRER



→ Dieser Gastbeitrag von Philipp Depiereux ist ein Auszug aus dem Buch „ZUKUNFTSREPUBLIK“, das aktuell im Campus Verlag erschienen ist. Die sechs Herausgeber:innen Marie-Christine Ostermann (Rullko), Céline Flores Willers (The People Branding Company), Miriam Wohlfarth (Ratepay), Daniel Krauss (FlixBus), Dr. Andreas Rickert (Phineo) und Hauke Schwiezer (Startup Teens) haben 80 herausragende Persönlichkeiten eingeladen, ein Feuerwerk an persönlichen Einschätzungen und Wegweisern für Deutschland zu kreieren. Es sind Zukunftsvisionen von Deutschland im Jahr 2030 in den Bereichen Bildung, Wirtschaft, Arbeit, Gesundheit, Politik und Gesellschaft, und es sind Forderungen danach, wie unser Land die notwendige Zukunftsfähigkeit erlangen kann.

TODAY MORROW



ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

Die Frage nach der Zukunftsfähigkeit ist auch ein zentrales Thema der REIFF-Gruppe: Anlässlich des Generationswechsels wurde das Unternehmen nicht nur in seiner Organisationsstruktur neu ausgerichtet, sondern gleichzeitig auch ein kultureller Wandel eingeläutet, der das Wertegefüge des Familienunternehmens weiterentwickeln und das kundenorientierte Denken noch stärker etablieren wird. Über diesen Prozess und seine Herausforderungen hat sich **Christine Rittner** CR, bis 2020 verantwortlich für das Personalressort im Lidl-Vorstand, mit unserem CEO **Alec Reiff** AR ausgetauscht.

CR Du hast an der Universität Mannheim und der LMU München studiert, warst über sechs Jahre bei L'Oréal, bist anschließend in euer Familienunternehmen gekommen und nach verschiedenen Stationen in die Geschäftsführung der REIFF Technische Produkte eingestiegen. Dann kam 2019 der Generationswechsel.

Was ist seither passiert, was hat sich verändert, was ist geblieben?

AR Tatsächlich liegen hinter mir zwei Generationswechsel, die unterschiedlicher nicht hätten sein können. 2016 habe ich den damaligen Reifenbereich von meinem Vater übernommen. 2018 – nach dem Verkauf dieser Sparte – folgte mein Einstieg in die Geschäftsführung der REIFF Technischen Produkte GmbH und, damit verbunden, die Übergabe von meinem Onkel.

Was bleibt, sind die Werte unseres Familienunternehmens, die ich schon in meiner Erziehung mitbekommen habe. Verändert hat sich dagegen die Art und Weise, wie das Unternehmen geführt wird. Denn das wird immer auch geprägt von den Führungspersönlichkeiten.

CR Das Leitthema dieser Ausgabe von spruchREIFF heißt Zukunftsfähigkeit. Wie zukunftsfähig ist REIFF aufgestellt?

AR Das kommt auf die Perspektive an. Mit Blick auf die Märkte ist das Potenzial groß und facettenreich. Auch das Geschäftsmodell als „Beschaffungspartner der Industrie“ ist absolut zukunftsfähig. Aber es bedarf bei

uns intern einer Justierung des Mindsets – das ist eine unternehmenskulturelle Aufgabe.

Ein Beispiel von Philipp Depiereux, dem Autor unseres Leitartikels, trifft es auf den Punkt. Kettler und Peloton waren bzw. sind beide Hersteller von Sportgeräten. Aber im Unterschied zu Kettler, die es so nicht mehr gibt, denkt Peloton konsequent kundenorientiert, setzt auf die Community und adressiert durch Gamification Features die Selbstmotivation ihrer Kund:innen. Das ist in dieser Branche heute erfolgsentscheidend. Auch wir bei REIFF müssen noch viel konsequenter aus der Kundensicht denken – in Lösungen, nicht nur in Produkten. Dazu gehört ein Wechsel der „Denkrichtung“. Das gelingt am besten, wenn wir immer wieder im direkten Austausch mit unseren Kunden sind und die entscheidenden Fragen stellen.

Du hast einmal gesagt:

CR „WER ZUKUNFT GESTALTEN WILL, MUSS ZUKUNFT VORAUSDENKEN.“

Die vergangenen drei Jahre hast du unheimlich viel angetrieben, gestaltet, umgesetzt. Worauf bist du am meisten stolz?

AR Tatsächlich auf unsere Mitarbeitenden. Wir haben ihnen echt viel zugemutet. Ein struktureller Change, nach 35 Jahren Stabilität, ist ein Stressfaktor. Corona kam als verstärkender Unsicherheitsaspekt hinzu. Wir

→ **Christine Rittner** war zwei Jahre lang CEO in Litauen und bis 2020 Global CHRO und im Vorstand bei Lidl, verantwortlich für 300 000 Mitarbeitende in 32 Ländern. Ihre Karrierestationen umfassen mehrere Länder (Irland, Österreich, Litauen und Deutschland) und verschiedene Leitungsebenen. Sie steht für Business Transformation im internationalen Kontext insbesondere in den Bereichen Unternehmenskultur, Führung, Talentmanagement, HR-Digitalisierung, Recruiting und Learning. Christine Rittner ist Investorin, zertifizierte Aufsichtsrätin sowie OKR Master und arbeitet als Executive Advisor und Mentor. Sie hat an den Büchern „Zukunftsrepublik“ und „Der Aufstieg der Topmanagerinnen – Weibliche Rollenvorbilder aus fünf Wirtschaftsnationen über Erfolgswege zu Spitzenpositionen“ mitgewirkt. Ebenso ist sie in den Netzwerken FidAR, GenCEO, Mission Female aktiv und wurde 2016 von „Capital“ als den „Top 40 unter 40“ zugehörig ausgezeichnet. Christine Rittner ist Mutter eines vierjährigen Sohnes und lebt in Baden-Württemberg.



AR Durch unsere bisherige Profitcenter-Organisation sind wir im Schnitt nur mit zwei Produktgruppen bei unseren Kunden vertreten. Das Potenzial liegt je nach Kunde aber bei sieben bis acht. Wir können unseren Kunden also eine Lieferantenkonsolidierung mit attraktiven Einsparmöglichkeiten bieten. Auch der „After Market“ ist für uns ein ausbaufähiges Geschäftsfeld. Wenn technische Teile zu Datenlieferanten werden, können wir neue Services wie „Predictive Maintenance“ anbieten. Parallel treiben wir die Prozessautomatisierung, Digitalisierung und Vernetzung mit unseren Kunden voran. Konfiguratoren, E-Shop-Lösungen und Plattformen sind Teil unserer Realität und damit Must-haves.

CR Die Digitalisierung, Automatisierung, Künstliche Intelligenz sind also auch bei euch Innovationstreiber. Das macht euch auch als Arbeitgeber für Nachwuchskräfte interessant.

haben im Februar 2020 die neue Struktur intern vorgestellt, und dann kam der Lockdown. Über Nacht sind uns die Umsätze weggebrochen.

Wir hatten dann überlegt: Sollen wir den Change stoppen und warten bis Covid wieder geht? Entschieden haben wir uns für die Variante „Flucht nach vorne“! Wir haben die neuen Abläufe zunächst unter deutlich geringerer Auslastung geübt und waren dann, als die Wirtschaft wieder Fahrt aufgenommen hat, ordentlich vorbereitet. Das bedeutet nicht, dass alles perfekt lief. Hierzu war der Einsatz unserer Mitarbeitenden gefordert, die hier einen top Job gemacht haben. Dass wir das so gut hinbekommen haben, darauf bin ich echt stolz. Wir haben im vergangenen Jahr mit den neuen Strukturen operativ ein deutlich besseres Ergebnis erzielt als 2019 vor der Corona-Pandemie und in alter Struktur.

CR Ihr versteht euch als Technischer Händler, habt acht Standorte, vier Auslandsgesellschaften und neun unterschiedliche Sortimentsfelder. Wo eröffnen sich für euch neue Geschäftsfelder?

AR Absolut. Wir haben beispielsweise mit der ESB Business School ein Drittmittelprojekt zum Thema „Künstliche Intelligenz“ laufen, um aus historischen Daten Kundenbedarfe vorauszusagen. So schaffen wir eine zusätzliche Entscheidungsgrundlage, die angesichts der aktuellen Lieferengpässe für unsere Kunden durchaus relevant sein könnte.

CR Philipp Depiereux proklamiert in seinem Leitartikel, dass wir neben einem neuen Mindset vor allem Mut brauchen. Wie mutig und risikobereit seid ihr bei REIFF?

AR „UNTERNEHMERTUM IST EIN MARATHON, KEIN SPRINT.“

Mit diesen Worten hatte mein Vater mir den Geschäftsführervertrag übergeben. REIFF gibt es seit 112 Jahren, das bedeutet Verantwortung. Wir wagen Neues mit überschaubarem Risiko. Denn wir denken nicht in Quartalsergebnissen, sondern in Generationen. Natürlich testen wir neue Möglichkeiten als Pilotprojekte, setzen dabei auch mal Geld in den Sand – aber eben in Maßen. „Lieber Geld verlieren als Vertrauen.“ Dieses Zitat von Robert Bosch ist ein guter Maßstab – am Ende geht es um das Vertrauen meiner Mitarbeitenden, Kunden, Geschäftspartner und Gesellschafter.

CR Für mich bedeutet Mut auch, die eigene Komfortzone zu verlassen, um Neues zu lernen. Hast du ein Beispiel aus deinem Berufsleben dafür?

AR Oh ja, das passiert permanent. Zum Beispiel lag der Verkaufsprozess unserer Reifensparte in 2017 weit außerhalb meiner Komfortzone. Aber ich teile deine Meinung: Wenn man sich nur in seiner Komfortzone bewegt, entwickelt sich nichts. Und doch ist es ein schmaler Grat. Die Mitarbeitenden sollten immer wieder die Möglichkeit haben, in die Komfortzone zurückzukehren. Wir arbeiten seit geraumer Zeit mit Sebastian Purps-Pardigol, der die Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft gemeinsam mit Dr. Gerald Hüter mit Themen der Organisations- und Personalentwicklung verknüpft. Wer sich dauerhaft außerhalb seiner Komfortzone bewegt, läuft Gefahr, so Purps-Partigol, dass seine Leistungsfähigkeit überproportional abnimmt.

CR Eure Kultur ist weniger im Wandel als vielmehr in der Weiterentwicklung. Wo siehst du auf diesem Weg die größte Herausforderung?

AR Ja, es ist ein Weg. Die größte Herausforderung ist es, die Dinge anzusprechen. Wir haben uns darauf geeinigt, in den nächsten zwei Jahren an der Feedbackkultur zu arbeiten. In einem zweitägigen Workshop mit unseren Direct Reports haben wir zuvor gelernt, wie man professionell Feedback gibt. Und dabei selbst erfahren, was das mit einem macht. Das hat intern ganz viel angestoßen, und wir lernen Tag für Tag dazu.

CR Als Führungskraft in einem schwäbischen Konzern kenne ich den Ausspruch „Ned gschimpft isch globt gnug!“ Das ist traurig, weil das Thema Wertschätzung so wichtig ist.

AR Wenn man Feedback richtig versteht, ist es die höchste Form von Wertschätzung, weil du dich dafür mit der Person auseinandersetzen musst. Ich war selbst überrascht, wie präzise unsere Direct Reports Feedback gegeben haben. Das ist das Asset, das wir haben und das wir im gesamten Unternehmen entfalten wollen. Das bringt uns einen Quantensprung nach vorn.

CR Als CEO eines Unternehmens mit über 600 Mitarbeitenden trägst du eine große Verantwortung. Wie gehst du damit persönlich um, und welche Führungsprinzipien sind dir wichtig?

AR Wenn mir etwas heilig ist, dann ist es, wie gesagt, Vertrauen. Den Mitarbeitenden zu vertrauen, ihnen die Freiheit zur Mitgestaltung zu geben, das ist für mich echtes Unternehmertum. Auch Transparenz gehört dazu, unabhängig vom Thema. Ebenso wichtig ist für mich eine klare Haltung und die Verbindlichkeit, zu Entscheidungen zu stehen und sie auch umzusetzen. Und last, but not least: Empathie – wer Führungskraft sein möchte, muss Interesse an den Menschen haben.

CR Und was du vorhin schon erwähnt hast, Authentizität. Ich bin überzeugt, dass Menschen nur erfolgreich sein können, wenn sie sich nicht verbiegen. Natürlich ist das auch ein Weg, überhaupt herauszufinden, was man eigentlich will.

AR Das kann ich bestätigen. Als ich 2010 von L'Oréal zu REIFF kam, habe ich mir die Frage gestellt, was unsere Mitarbeitenden von mir erwarten. Soll ich so sein wie mein Vater oder mein Onkel? Das hat mich echt belastet. Es brauchte seine Zeit, bis mir klar wurde: Ich bin ich – mit all meinen Stärken und Schwächen –, und das ist besser als jede Kopie. Dazu stehe ich!



AR Auch du hast ein Kapitel im Buch ZUKUNFTSREPUBLIK geschrieben. Wie stellst du dir denn das Jahr 2030 vor?

CR Als Personalerin glaube ich, dass unsere Arbeitsweise fundamental anders sein wird.

DIE ZENTRALE FRAGE, DIE SICH HEUTE STELLT, IST DESHALB, WIE WIR IN ZUKUNFT ZUSAMMENARBEITEN, WIE SICH DIE VIRTUELLE UND DIE REALE WELT VERBINDEN WERDEN.

Ich bin sehr optimistisch, kenne aber auch viele Menschen, die Angst vor der Digitalisierung haben. Es liegt an uns Führungskräften, diese Mitarbeitenden mitzunehmen. Deshalb sind auch Neugier und Offenheit für mich ganz wichtige Charaktereigenschaften. Denn eines ist klar: Die nächste Generation disruptiver Technologien klopft bereits an die Tür. ●

Zukunftsaussichten:

Wir haben vier REIFF-Mitarbeitende unabhängig voneinander dazu befragt, welches Bild sie vom Technischen Handel 2030 haben. Dass die digitale Transformation das vorherrschende Thema ist, verwundert nicht. Interessant ist vielmehr, dass alle vier Statements von großer Zuversicht geprägt sind, dass diese Entwicklung zu einem neuen Qualitätslevel in den Kundenbeziehungen führen wird.

Technischer Handel 2030



„Die Kund:innen und ihre Bedürfnisse werden nach wie vor im Zentrum des Handelns stehen. Bereits jetzt zeichnen sich die zunehmende Digitalisierung und Automatisierung ab. In Zukunft wird den Kund:innen ein interaktives, digitales Multi-Channel-Einkaufserlebnis geboten, das den Einkaufsprozess viel leichter und den Service proaktiver gestalten wird.“

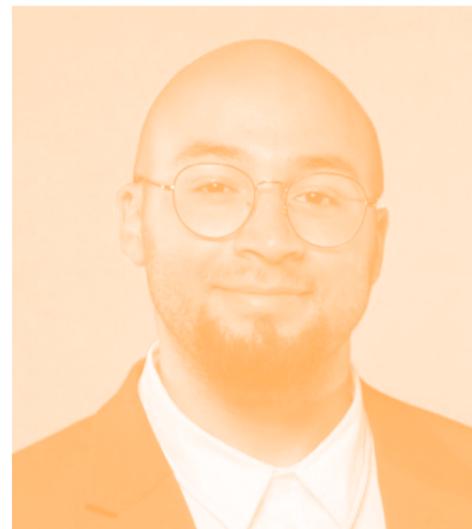
—> **Angela Kregel** Mitarbeiterin Vertriebsinnendienst

„Aus meiner Vertriebsicht und in meiner Funktion als Key Account Manager denke ich, dass die digitale Vernetzung und die damit verbundene Prozessautomatisierung bzw. -optimierung bei B2B-Kaufentscheidungen künftig immer wichtiger werden. Das Fundament für die gemeinsame Intensivierung dieser Themen basiert auf einer vertrauensvollen Zusammenarbeit und partnerschaftlichen Geschäftsbeziehungen. Aus diesem Grund wird im Technischen Handel der ‚Faktor Mensch‘ weiterhin ein wichtiger Bestandteil bleiben.“

—> **Andreas Harsch** Key Account Manager

„Ich denke, dass der Technische Handel im Jahr 2030 weitestgehend digitalisiert sein wird – vor allem ist in diesem Kontext eine Automatisierung der Einkaufsprozesse gemeint. Das muss nicht zwangsläufig bedeuten, dass Technische Händler ausschließlich online vertreiben werden, sondern dass Marktplätze, E-Procurement-Plattformen und direkte Schnittstellen wie etwa EDI-Anbindungen die Geschäftsbeziehungen von heute auf ein neues, digitales Level heben werden. Die massiven Zugewinne an Effizienz und Produktivität können Technische Händler dann in andere Bereiche reinvestieren, um Beziehungen zu Kund:innen und Lieferant:innen zu pflegen und auszubauen.“

—> **Donovan Gregory** E-Commerce Manager



„Das Internet wird zum Showroom des Technischen Handels. Sämtliche relevanten Informationen werden digital über künstliche Intelligenzen bereitgestellt und sind jederzeit an jedem Ort abrufbar.“

2030 sind die Kund:innen ausnahmslos digital mit dem Technischen Handel vernetzt, und der Belegfluss erfolgt durchgängig elektronisch von den Lieferant:innen bis zu den Abnehmer:innen. Selbstverständlich ist der Technische Handel nach wie vor gefordert, schnell zu reagieren und guten, individuellen Service zu bieten. Das Gebot der Stunde lautet Omnichannel. Dazu gilt es die Kundenkontaktpunkte so zu planen, steuern und kontrollieren, dass das Kundenerlebnis über die verschiedenen Vertriebskanäle und Prozessschritte gestaltet und optimiert wird. Der Technische Handel ist mehr denn je gefordert, kundenzentriert zu denken und die Kundenerwartungen zu antizipieren. Nicht nur organisatorisch, sondern auch unternehmenskulturell müssen wir uns danach ausrichten.“

—> **Fredy Burghardt** Leiter Branchenvertrieb und Key Account Management



TODAY MORROW

GEWINNSPIEL
Jetzt sind
SIE gefragt:

Wie sehen Sie den Technischen Handel im Jahr 2030? Welche Rolle wird er einnehmen?

Wir freuen uns über Ihr Statement!

JETZT MITMACHEN und mit etwas Glück eines von 10 Büchern
„Zukunftsrepublik 2030“ gewinnen.

UND SO GEHT ES

→ Verfassen Sie Ihr Statement und senden Sie uns dieses bis spätestens 31.08.2022 unter Angabe Ihres Vor- und Nachnamens, Ihrer Firma und Ihrer Funktion per E-Mail an: zukunft@reiff-gruppe.de

→ Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie mit einer Veröffentlichung Ihres Statements einverstanden wären. In diesem Falle würden wir uns vorab mit Ihnen in Verbindung setzen.

→ Teilnahmeberechtigt sind alle Mitarbeitenden unserer Kund:innen und Partner:innen der REIFF-Gruppe. Ausgeschlossen sind Mitarbeitende der REIFF-Gruppe und deren Tochterunternehmen. Die Gewinner:innen werden unter allen eingesendeten Statements, die bis

zum 31.08.2022 unter zukunft@reiff-gruppe.de eingegangen sind, ausgelost und schriftlich benachrichtigt. Der Gewinn wird nicht ausbezahlt. Es gelten die Grundsätze der DSGVO. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

→ Die Teilnehmer:innen am Gewinnspiel willigen in die Verwendung ihrer E-Mail-Adresse ein. Die REIFF-Gruppe erhebt, speichert und verarbeitet diese personenbezogenen Daten ausschließlich zur Durchführung und Abwicklung des Gewinnspiels und um über dessen Ausgang zu informieren. Eine Weitergabe der Daten an Dritte findet nicht statt. Die Einwilligung kann jederzeit durch Nachricht an die REIFF-Gruppe widerrufen werden. Die Daten werden anschließend gelöscht.



Standhaftigkeit lohnt sich:
Ab sofort steht Minimax
auf „neuen Füßen“.





Seit mehr als 120 Jahren zählt Minimax zu den führenden Marken im Brandschutz. Auch die Zusammenarbeit mit REIFF hat eine lange Tradition. Wir beliefern Minimax vornehmlich im Bereich der Schlauchtechnik für Großanlagen. Als 2017 das Werkzeug für die Produktion von Standnocken für Feuerlöscher erste Ermüdungserscheinungen zeigte, bekamen wir die Chance, uns erstmalig auch in diesem Produktsegment an einer Ausschreibung zu beteiligen. Es sollten weitere vier Jahre bis zur Vertragsunterzeichnung vergehen. Umso schöner, dass die Minimax Feuerlöscher mittlerweile auf Standnockenfüßen aus dem Hause REIFF stehen.

Feuerlöscher müssen im Brandfall schnell und unkompliziert greifbar sein. Dafür werden die Geräte an ihrem Einsatzort direkt oder über entsprechende Halterungen an der Wand montiert. Um während des Transports und der Wartung zudem Standsicherheit zu garantieren, stattet Minimax seine Feuerlöscher, die ein Eigengewicht zwischen 15 und 20kg haben, serienmäßig mit fünf Standnocken aus. Also Teile mit elementarer Funktion, die mit entsprechender Sorgfalt und Präzision gefertigt und montiert werden wollen.

Bereits im Rahmen der Anfrage 2017 haben wir die kundenseitigen Vorgaben hinsichtlich technischer Machbarkeit, Materialverarbeitung, Werkzeuganforderungen und Produktionsablauf auf Herz und Nieren geprüft. Passend zu diesen Anforderungen und den voraussichtlichen Abnahmemengen wurde direkt der passende Fertigungspartner ins Boot geholt, den wir bewusst im europäischen Umfeld evaluiert haben. Diese Sorgfalt in der Evaluationsphase machte sich im Nachhinein bezahlt, da wir bei Konkretisierung der Aufgabenstellung 2021 nicht nur den preislichen Rahmen, sondern auch das damit verbundene Leistungsversprechen mit diesem Partner halten konnten. **„Gemeinsam haben wir – auf Basis der kundenseitigen Zeichnungs- und Materialvorgaben – den Produktionsprozess so ausgestaltet und optimiert, dass die nachgelagerte Konfektionierung der Teile, von der Vorsortierung bis zur Montage, vollautomatisch und reibungslos funktioniert“**, erläutert Helmut Wolfram, Anwendungstechniker bei REIFF.

Um dem Abnahmevolumen von 2 Mio. Teilen pro Jahr zu den vereinbarten Konditionen gerecht zu werden, haben wir uns mit unserem Partner im Werkzeugbau für ein Spritzgusswerkzeug mit 24 Kavitäten entschieden.

Jedes Teil, egal in welcher Position es nachher in der automatischen Fertigungslinie liegt, muss nicht nur auf jeden der fünf Nocken perfekt passen, sondern zusätzlich verliersicher sein. Auf der Grundlage des ersten Musterprüfberichts ging es in die Vorproduktion von 12000 Teilen. Mit der Kleinserie wurden auf der automatischen Montagelinie von Minimax umfangreiche Tests durchgeführt. „Diese Phase war für die Prozesssicherheit von großer Bedeutung, denn ein einziger ‚Ausreißer‘ genügt, um die automatische Zuführeinheit von Minimax zum Stillstand zu bringen. Entsprechend hoch ist die Anforderung an die Präzision, die auch mittels 100%iger Kontrolle überwacht wird“, betont Helmut Wolfram weiter. Im Juni 2021 war es dann so weit und REIFF ging mit einem monatlichen Produktionsvolumen von 200 000 Standnockenfüßen in Serie.

„Den gesamten Prozess, von der Auftragserteilung bis zur Serienproduktion, in gerade mal 3 bis 3,5 Monaten darzustellen, war schon sportlich. Zumal wir in diesem Zeitfenster in die Versorgungskrise des Kunststoffs gelaufen sind. Gut, dass unser Einkauf vorausschauend gehandelt und sich aufgrund der Mengenkontrakte rechtzeitig Kontingente gesichert hat“, betont Andreas Harsch vom technischen Vertrieb bei REIFF.

Bis Ende 2021 konnten bereits 160 000 Feuerlöscher mit den neuen Standnocken ausgestattet werden. Damit konnte REIFF einen kleinen Anteil zu deren Standfestigkeit beitragen. **„Die Zusammenarbeit mit REIFF findet auf Augenhöhe statt“**, versichert Petra Budzinski, Einkäuferin bei Minimax, **„gemeinsam finden wir immer, und gerade bei den Standnocken, die beste Lösung.“** ●

 www.linkedin.com/in/andreasharsch



Andreas Harsch Key Account Manager REIFF



RAHMENBEDINGUNGEN

- Ausschreibung der Standnockenproduktion
- Reduktion der Beschaffungskosten
- Jahresvertrag auf Abruf nach Bedarf
- Gute Planbarkeit
- Regionale Nähe
- Direktkontakt in die Technik



ANFORDERUNGEN

- Technische Spezifikation gemäß vorgegebenen Musterteilen
- Berücksichtigung der Anforderungen in der Montage
- Gewährleistung der Funktionalität – Standfestigkeit
- Gegebene Materialmischung und Zielpreis



VORGABEN UND HERAUSFORDERUNGEN

- Technische Auslegung
- Machbarkeit hinsichtlich Geometrie und Fertigung (Werkzeug)
- Kavitäten des Werkzeugs festlegen, für hohe Stückzahlen
- Realisierung Zeitplan für Bemusterung, Serienfertigung und Belieferung

LÖSUNG

Realisierung dieser Herausforderung in enger Verzahnung von Vertrieb, Technik und Fertigungspartnern



Green Innovation made in Germany: REIFF ist neuer Lieferant des Start-ups „Hydrogen Innovation GmbH“

→ Die **HIAT gGmbH** ist eine Forschungsgesellschaft, die sich aktuellen Fragen einer nachhaltigen Energieversorgung stellt. Ein Schwerpunkt der Arbeiten am HIAT basiert auf der Entwicklung von kosten- und leistungseffizienten Elektrolyse-Stacks, die mithilfe von elektrischer Energie, beispielsweise aus regenerativen Energien stammend, Wasser in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff zerlegen. 2020 wurde die Hydrogen Innovation GmbH gegründet, um die gewerblichen Aktivitäten von den Forschungstätigkeiten im HIAT zu trennen. Das Start-up entwickelt, produziert und vermarktet PEM-Elektrolyse-Stacks der neuesten Generation. Durch die enge Kooperation mit der HIAT gGmbH kann die Hydrogen Innovation GmbH uneingeschränkt auf wissenschaftliches Know-how und 20 Jahre Erfahrung im Bereich der Brennstoffzellen- und Elektrolysetechnik zurückgreifen. Das Unternehmen agiert bereits heute sehr erfolgreich am internationalen Markt für Elektrolyseure. Die Stacks adressieren die nachhaltige Erzeugung und Speicherung von Wasserstoff für autarke Energietechnologien sowie eine wasserstoffbasierte Mobilität.



Grüner Wasserstoff ist für unsere Wirtschafts-, Klima- und Energiepolitik von großer strategischer Bedeutung. Auch die Landesregierung in Mecklenburg-Vorpommern setzt auf das Potenzial dieses Energieträgers mit dem Ziel, den Wirtschaftsstandort zu stärken. Einer der relevanten Player ist die HIAT gGmbH Schwerin. Als anwendungsorientierte gemeinnützige Forschungseinrichtung erforscht und entwickelt das Institut Brennstoffzellen / Elektrolysezellen und deren Kernkomponenten. Über eine Online-Anfrage zu Flachdichtungen für die Elektrolyse-Stacks-Produktion kam der Kontakt zwischen HIAT und unserer Niederlassung in Leipzig zustande. Je tiefer wir einstieg, umso komplexer wurden die Anforderungen. Denn wer diese verstehen möchte, muss sich auf das Forschungsgebiet von HIAT erst einmal einlassen. Sind Sie bereit?

Spannend und herausfordernd: das Forschungsfeld Elektrolyse-Stacks spalten entionisiertes Wasser mit elektrischer Energie in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff. Der dadurch gewonnene Wasserstoff wird aufgefangen, gespeichert und bei Bedarf wieder genutzt. Das Potenzial der Elektrolyseure als Energiespeicher für regenerative Energien ist besonders hoch.

„Die Tatsache, dass pro Jahr ca. 6500 Gigawattstunden an Windenergie in Deutschland nicht genutzt werden, zeigt, wie groß das Potenzial der Elektrolysetechnologie ist.“ Tino Freiheit, Geschäftsführer der HIAT gGmbH

Kernstück des Verfahrens sind viele einzelne Dünnschichtmembranen, die mit einer von HIAT entwickelten Beschichtung, bestehend aus Edelmetallkatalysatoren, bedruckt werden. Weil diese Katalysatoren einen hohen Kostenfaktor darstellen, befasst sich das Institut derzeit mit Möglichkeiten, die Edelmetallanteile zu reduzieren. Denn die Wirtschaftlichkeit der Energiegewinnung durch Wasser ist immer noch eine der größten Herausforderungen.

„Wir forschen daran, wie wir die Beladung pro cm² von bisher 2 mg auf 0,1 bis 0,2 mg reduzieren können.“ Dr. Thorsten Röpke, Entwicklung und Forschung der HIAT gGmbH



ANFORDERUNGEN AN DIE DICHTUNG

- Einsatz in saurer Umgebung
- Chemische Stabilität unter Wasserstoffatmosphäre und naszierendem Sauerstoff
- Niedrige Leckrate bei Wasserstoff
 - Druckstabil bis 110 bar
 - Temperaturstabil bei 85 °C



LÖSUNG

TEADIT TF 1590 0,5 mm



Katrin Philipp Mitarbeiterin Vertriebsinnendienst REIFF
Rainer Müller Leiter Anwendungstechnik REIFF

Fragen über Fragen – neue Ansätze für eine passgenaue Dichtung

In der Vergangenheit hatte HIAT zur Serienproduktion seiner Elektrolyse-Stacks bereits eine Dichtung eines anderen Lieferanten eingesetzt. Sie war auch Bestandteil der Anfrage, die uns erreichte. Da sich der Kunde aber offen für alternative Lösungsvorschläge zeigte, stellten wir von Anfang an Fragen rund um den Fertigungsprozess und die Relevanz der definierten Anforderungen und Rahmenbedingungen beim Einsatz der Dichtung. Dabei stellte sich unter anderem heraus, dass das bisherige Material vor seinem Einsatz jeweils thermisch vorbehandelt werden musste, um diverse Verunreinigungen herauszulösen.

„Damit war klar, dass wir – für eine bedarfsge- rechte Lösung – alternative Materialien austesten müssen, die diesen zusätzlichen Arbeitsschritt erst gar nicht erforderlich machen“, erörtert **Guido Warmuth**, Leiter Regionalvertrieb Ost Leipzig und Chemnitz.

Bei der Auslegung des alternativen Dichtungsmaterials galt es, die Relevanz folgender unterschiedlichster Anforderungen untereinander abzuwägen:

- Einsatz in saurer Umgebung
- Chemische Stabilität unter Wasserstoffatmosphäre und naszierendem Sauerstoff
- Niedrige Leckrate bei Wasserstoff
- Druckstabil bis 110 bar
- Temperaturstabil bei 85 °C

Auf Grundlage unserer Vorschläge führte HIAT mit insgesamt drei Materialalternativen an speziellen Messständen Testläufe durch. Am Ende setzte sich die Flachdichtung TEADIT TF1590 durch.

Ein weiterer wichtiger Anhaltspunkt für die Maßhaltigkeit der Dichtung sind die Bedingungen, unter denen die Stacks montiert werden. Da die Stacks zu einem großen Teil noch per Hand gefertigt werden und dabei eine fehlerhaft eingesetzte Dichtung schon zu einem vollständigen Ausschuss des gesamten Stacks führt (in Maximalkonfiguration ca. 400 Bauteile Ausschuss bei Fehlmontage), wird die Montage nach dem Vier-Augen-Prinzip jeweils von einem zweiten Mitarbeiter überwacht. Folgerichtig legten wir auch auf die Präzision beim Anbringen der Montagehilfen auf der Dichtung höchsten Wert. Eine minimale Abweichung von 1/10 mm würde bereits reichen, um eine Montage maßgeblich zu erschweren.

Wir freuen uns sehr, dass wir nach erfolgreicher Beratung und Bemusterung nun mit unseren Flachdichtungen die Serienproduktion, die über die Hydrogen Innovation GmbH läuft, beliefern können. Wo und für welche Lösung auch immer die Elektrolyse-Stacks eingesetzt werden – ob zur Bereitstellung von Laborgas, zum Einsatz in „Smart-Solution“-Energiecontainern, als Herzstück für Wasserstofftankstellen oder für Power-to-X-Anwendungen – wir sind stolz, mit unseren Flachdichtungen zur Produktion von grünem Wasserstoff beizutragen. ●

www.linkedin.com/in/katrinphilipp

TOP JOB 2022: REIFF zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands

REIFF Technische Produkte ist mit dem „TOP JOB-Siegel 2022“ ausgezeichnet worden und zählt damit zu den besten Arbeitgebern Deutschlands. Diese Bewertung basiert auf einer umfassenden Mitarbeitenden- und Managementbefragung unter mittelständischen Unternehmen, die jährlich durchgeführt wird. Dass unsere Mitarbeitenden insbesondere die offene Kommunikation, die großen Gestaltungsspielräume sowie die individuellen Weiterbildungsmöglichkeiten schätzen, ist uns besonders wichtig. Denn REIFF befindet sich, ausgelöst

durch den Generationswechsel 2020, in einem organisatorischen und kulturellen Transformationsprozess. „Mit der Befragung unter den Mitarbeitenden durch TOP JOB wollten wir erfahren, wie die Kultur und das Miteinander bei REIFF wahrgenommen werden und können so den internen Wandel noch gezielter unterstützen“, betont Alec Reiff, CEO der REIFF-Gruppe. Er fühlt sich durch das Ergebnis bestärkt, dass Initiativen wie eine regelmäßige Dialogreihe zu Transparenz und gegenseitigem Vertrauen führen. ●

**TOP
JOB**

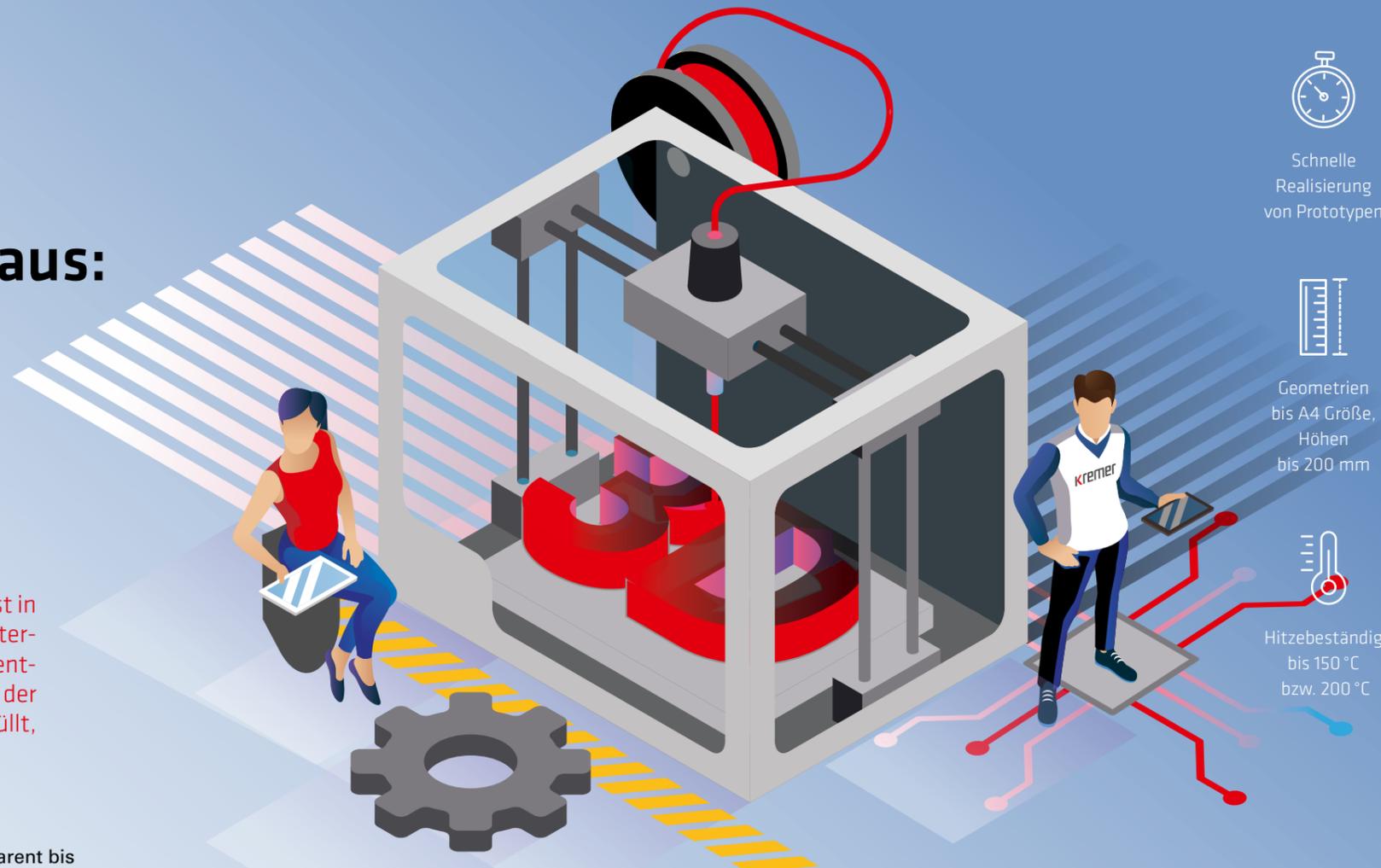
Arbeitgeber
2022



Übergabe des TOP JOB-Siegels an **Dr. Katrin Theile**, Personalentwicklung bei REIFF, durch **Sigmar Gabriel**, ehemaliger Vizekanzler und TOP JOB-Schirmherr.

Mit dem 3D-Druck einen Schritt voraus: Prototypen für maß- gefertigte Dichtungen.

Als eine der revolutionärsten Techniken der vergangenen Jahre hat der 3D-Druck längst in die Produktion Einzug gehalten. Komplexe Geometrien, vielfältige Strukturen, unterschiedliche Härtegrade – dem 3D-Druck sind kaum Grenzen gesetzt, und die Produktentwicklung wird auf ein neues Level gehoben. Kurzum: Wer heute im Vorfeld der Serienproduktion sicherstellen möchte, dass das konstruierte Teil seinen Zweck erfüllt, kommt am 3D-Druck nicht mehr vorbei.



Mittlerweile ist der 3D-Druck zum dominierenden Verfahren unter den Rapid-Prototyping-Methoden geworden und wird auch eingesetzt, um kleine Stückzahlen zu produzieren. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die 3D-Druck-Technologie ermöglicht eine schnelle, kostengünstige und äußerst flexible Prototypenherstellung ohne Werkzeuge.

Dank der Investition unserer Tochtergesellschaft KREMER in einen 3D-Drucker der Marke Keyence unterstützen wir unsere Kund:innen noch besser in der Produktentwicklung. Damit stärken wir unser Leistungsangebot von der technischen Beratung und Festlegung der passenden Materialeigenschaften bis zur Serienproduktion. Der 3D-Drucker setzt bei Geschwindigkeit, Präzision und Preis-Leistungs-Verhältnis neue Maßstäbe – mit dem besonderen Plus: Die Materialeigenschaften der damit gefertigten Prototypen sind gegenüber dem finalen Werkstück annähernd identisch. Selbst Verbundmaterialien, also komplexe, mehrkomponentige Werkstücke mit unterschiedlichen Härtegraden, sind ohne die teure und zeitaufwendige Herstellung eines Werkzeugs in einem Arbeitsschritt möglich. Dazu werden den einzelnen Bauteilen eines CAD-Volumenmodells die passenden Materialeigenschaftsprofile (z. B. die Shore-Härte) zugeordnet. Eine besondere Spezialität unseres Druckers ist die Fertigung von Prototypen aus elastischen Materialien, die eine Angebotslücke im Dichtungsbereich schließen.

Das ganze Leistungsangebot auf einen Blick

- Einsatz vielfältiger Materialien – von transparent bis blickdicht, von weich und flexibel bis hart und steif
- Realisierung weicher Prototypen aus silikonähnlichem Material in 35 Shore A oder 65 Shore A
- Beliebige Mischen unterschiedlicher Shore-Härten der Ausgangsmaterialien
- Hart- und Weichkomponenten haften fest aneinander
- Entwicklung von Funktionsmustern, beispielsweise zur Dichtigkeitsprüfung
- Auftrag hauchdünner Materialschichten von 16 µm für Wanddicken bis 0,6 mm möglich
- Glatte Oberflächen, die sich auch zum nachträglichen Lackieren eignen
- Hohe Abbildungsgenauigkeit von z. B. Materialbezeichnungen, Logos und Kennzeichnungen sind möglich
- Deformationsgefährdete Geometrien bleiben formstabil (Schlauchstücke, Lippengeometrien etc.)
- Mehrheitlich Maßtoleranzen von 0,1 mm bis maximal 0,3 mm einhaltbar
- Prototypen mit geringer Wasseraufnahme (< 0,4%)
- Hitzebeständigkeit bis 150 °C (65 Shore A) bzw. bis 200 °C (35 Shore A)

Je nach Komplexität des gewünschten Prototypen-Modells kann das gewünschte Werkstück bei Bedarf innerhalb von 24 Stunden gefertigt werden. KREMER bietet über den 3D-Druck hinaus weitere Prototypenverfahren zur Herstellung seriennaher Muster an.

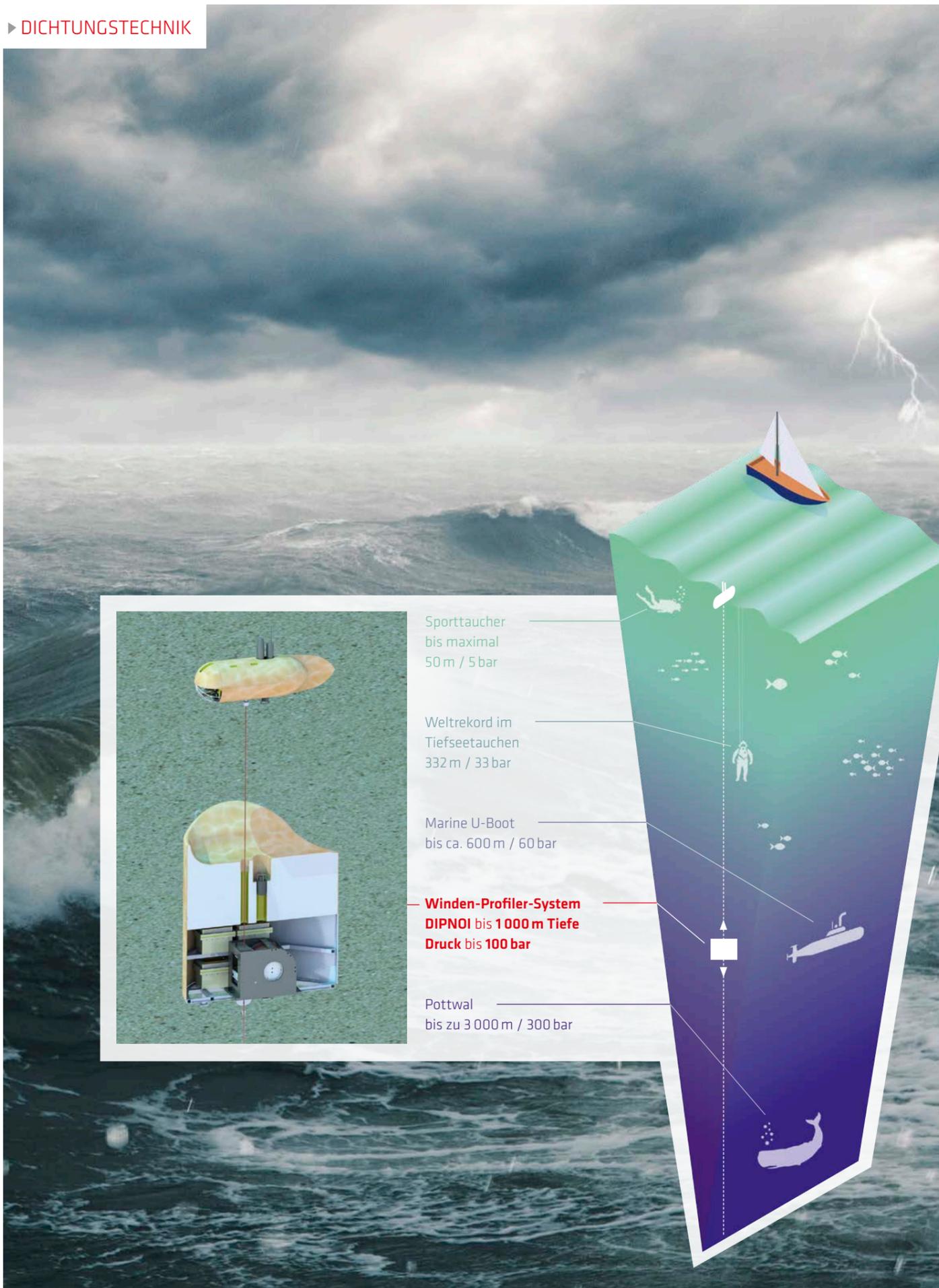


Guido Jakob Konstrukteur REIFF (Dipl.-Ing. Kunststofftechnik)

„Mithilfe des 3D-Drucks können wir bei REIFF Werkstücke aus unterschiedlichsten Materialien wie Metall oder Kunststoff herstellen. Dank unserem starken Lieferantennetzwerk decken wir – über den Leistungsumfang unserer Tochtergesellschaft Kremer hinaus – die gesamte Bandbreite an Anforderungen in der 3D-Prototypen-Entwicklung ab.“

Film ab: Kremer
3D Prototyping





Absolut „dichthalten“: Auf hoher See und in den Tiefen des Meeres.

Extreme Kälte, Dunkelheit und hoher Druck – in den Tiefen der Ozeane herrschen extreme Umweltgegebenheiten vor, in denen nur perfekt angepasste Organismen überleben. Ein Unternehmen, das sich die Unterwasserwelt zum Forschungsfeld gemacht hat, ist die Umwelt- und Messtechnik Kiel GmbH (K.U.M.). Das Unternehmen entwickelt maßgeschneiderte Unterwassertechnologien und unterstützt damit weltweit die Durchführung ozeanografischer Forschung. Als einer der führenden Anbieter von Unterwasser-Datenerfassungssystemen bietet die K.U.M. Lösungen von der Konzeption über das Prototyping bis zum fertigen Produkt. REIFF unterstützt K.U.M. seit vielen Jahren bei der Beschaffung technischer Produkte. Dass wir uns bereits in der Phase der Prototypenentwicklung einbringen und dabei Einblicke in die Rahmenbedingungen der Meeresforschung gewinnen können, macht diese Projekte besonders spannend.

Unser aktuelles Projekt lässt uns eintauchen in die Tiefen der Ozeane. Im Fokus stehen die oberen Schichten – bis 1000 Meter Tiefe –, ein komplexes, dynamisches System, das den hydrologischen sowie biologischen Kreislauf maßgeblich beeinflusst. Sie zu beobachten, stellt Forschungsstationen vor große Herausforderungen. Im Unterschied zur Datenaufnahme auf Schiffen oder über frei treibende Schwimmer erlaubt ein am Seil fahrender Profiler es zwar, die Messungen an einem Ort verlässlich zu wiederholen. Diese Profiler können allerdings systembedingt nicht oberhalb des Auftriebskörpers messen, der das Seil senkrecht hält. Wenn also die oberen Wasserschichten mitprofiliert werden sollen und/oder eine Datenübertragung per Funk erfolgen soll, muss sich der Schwimmer an der Wasseroberfläche befinden. Dort aber ist das System Gefahren wie Stürmen, Eisgang, Treibgut und der Schifffahrt ausgesetzt.

Aus diesen Gründen hat K.U.M. das **versenkbare Winden-Profiler-System „DIPNOI“** entwickelt. Dieses wird über ein Gewicht am Meeresboden verankert und von einem Auftriebskörper in Balance gehalten. Der Profiler wird direkt auf der Windeneinheit „geparkt“ und taucht in regelmäßigen Abständen an der Wasseroberfläche auf, um die Daten per Satellit zu übertragen.

Damit dieses System vollständig autonom, zuverlässig und wartungsfrei funktioniert, spielen u. a. Qualität und Eigenschaften der eingesetzten Dichtung eine große Rolle. Und hier kommt REIFF ins Spiel: Tatsächlich beträgt der Druck in einer Tiefe von 1000m unter der Wasseroberfläche 100 bar (pro Meter steigt die Druckdifferenz um 0,1 bar). „Bei diesem Druckunterschied wären nicht nur der Energiebedarf und der Verschleiß, sondern auch die Anforderungen an die Dichtung zu hoch“, erläutert Marc Meyer, Anwendungstechniker bei REIFF.

Um dies zu vermeiden, entschied die Produktentwicklung von K.U.M., die Winde vollständig mit Öl zu befüllen. Eine spezielle Membran sorgt dafür, dass der Unterschied zwischen dem Innen- und Außendruck der Seilwinde auf 0,2bar reduziert werden kann. Entsprechend fiel unsere Wahl auf eine doppelt wirkende Radialwellendichtung mit Elastomerhülle, die dem mehrjährigen Einsatz im Salzwasser ohne Funktionseinschränkung standhält. Trotz des Einsatzes in den Tiefen des Meeres muss sie – dank dieser geschlossenen Systemlösung – nur gegen einen minimalen Differenzdruck von 0,2bar abdichten. Angesichts der Komplexität der Anforderungen eine äußerst schlüssige Lösung. Ein geringer Überdruck im Inneren der Winde verhindert das Eindringen von Seewasser, selbst bei kleinen Undichtigkeiten. Das System wird derzeit getestet.

Wir wünschen viel Erfolg! ●



Marc Meyer Anwendungstechniker REIFF

Wolfgang Mayer Mitarbeiter Vertriebsinnendienst REIFF

 www.linkedin.com/in/marcmeier1974



Einsatzort: **Weltmeere**
Tiefe: 1000 m
Druck: **100 bar** Einsatzdauer: 5 Jahre



RAHMENBEDINGUNGEN

- Einsatzgebiet: Weltmeere
- Aktionsraum: min. 300 m ab Oberfläche, möglichst aber 1000 m ab Oberfläche
- Geschwindigkeit: 10 m/min
- Mindesteinsatz: 400-mal ein-/und ausfahren, d. h. täglich über ein Jahr oder einmal wöchentlich über fünf Jahre
- Hohe Korrosionsgefahr, da direkter Kontakt mit salzhaltigem Wasser



ANFORDERUNGEN

- Beschaffenheit: komplett seewasserfest
- Einsatz: autonom, wartungsfrei, zuverlässig
- Dichtheit von außen gegenüber Salzwasser und von innen gegenüber Öl
 - Wellenoberfläche: Rz = 1 bis 4 µm
 - Gehäusebohrung = Rz = 10 bis 20 µm
 - Rundlauftoleranz: 0,2 mm



LÖSUNG

- Die vollgummierte Radialwellendichtung mit Edelstahlfeder schützt vor Korrosion durch das Meerwasser.
- Sie schützt das System vor eindringendem Salzwasser und gleichzeitig das Meerwasser vor austretendem Öl.
- Hält einem permanenten Druckgefälle von max. 0,5bar vom Innenraum zum umgebenden Wasserdruck stand.
- Anwendungsszenarien als Basis für die Auslegung:
 - Einsatzdauer: 1 Jahr**
einmal täglich – 250 Umdrehungen aus- und einfahren
 - Einsatzdauer 5 Jahre:**
einmal wöchentlich – 250 Umdrehungen aus- und einfahren
Wartung jeweils nach je 100 000 Umdrehungen vor- und rückwärts

Alles unter einem Dach: Wir bündeln unsere Fertigungskapazitäten in Reutlingen

Ende 2021 haben wir unseren Bearbeitungsservice und die Schlauchfertigung an einem Standort in Reutlingen zusammengelegt und bieten unseren Kund:innen, neben der Profilverfertigung in Eschborn, von dort aus Bearbeitungsservices in den Bereichen

- Schlauch-, Kunststoff- und Riemenfertigung
- Linear- und Dichtungstechnik
- Wellenbearbeitung

sowie die Montage ganzer Baugruppen an.

„Wir profitieren von einer optimierten Auslastung unserer Mitarbeitenden und Maschinenkapazitäten und können deutlich flexibler auf die individuellen Anforderungen unserer Kund:innen eingehen.“ Durch die strategisch günstige Lage in unmittelbarer Nachbarschaft zum REIFF-Logistikzentrum können Produkte besonders schnell für die Fertigung abgerufen werden. Wir freuen uns, Ihnen einige Impressionen aus unserer neuen Fertigung vermitteln zu dürfen, die wir bei einem Rundgang durch die neuen Hallen eingefangen haben. Bitte lesen Sie auf der nächsten Seite weiter

„Diese Konzentration unserer Kräfte auf einen Standort setzt Potenziale frei“, erläutert Ioannis Kikidis, Leiter Fertigung bei REIFF, und führt weiter aus:

 www.linkedin.com/in/loanniskikidis



Ioannis Kikidis Leiter Fertigung REIFF



→ 1 Einbinden per Drahteinband | 2 Schälén der Schläuche zur besseren Verbindung mit der Presshülse | 3 Schlauchpresse: Armatur und Presshülse werden mit dem Schlauch verpresst | 4 Mittels Hebehilfe können auch schwere Schläuche ganz einfach bewegt werden | 5 Zuschnitt der Meterware von Zahn- und Keilriemen auf individuelle Längen | 6 Verschweißen von Riemen zum Kreis auf Kundenwunsch

→ 7 Schneidetisch: Gummimatten werden nach Maß zugeschnitten | 8 Zuschnitt von Kunststoff-Platten mit einer maximalen Stärke von 80 mm nach Maß | 9 CNC-Fräse für individuellen Zuschnitt jeglicher Art von Kunststoffen | 10 Zuschnitt von Wellen und Führungsschienen, anbringen diverser Bohrungen auf Kundenwunsch | 11 Bei der Bearbeitung von Wellen setzen wir Bohrungen in Gewinde durch, drehen Gewinde auf Länge oder versehen sie mit einer Fase, um scharfe Kanten zu vermeiden

Langfristig bewährt – Profilfertigung von REIFF

Hektik und Zeitdruck sind an der Tagesordnung, ein gutes Reaktionsvermögen ist Pflicht. Der Alltag bei der Müllentsorgung stellt oft eine Herausforderung dar. Viele Verkehrsteilnehmer:innen, Stop-and-go zur Rushhour sowie schmale und zugesparkte Wohnstraßen können zu unübersichtlichen Situationen führen. Und immer tickt die Uhr, denn Tonnen und Container wollen rasch entladen werden. Oft genug kommt es auf das beherzte Eingreifen von Fahrer:innen und Müllwerker:innen an, damit alles in Fluss bleibt. Um ihnen die Arbeit zu erleichtern, hat sich der Eonic mit ergonomischem Niederflur-Einstieg und einem speziellen Dichtungsrahmen bewährt. Die Entwicklung und Fertigung für die erforderliche Türdichtung liegt seit Jahren in den Händen von REIFF.



Die erste Anfrage für diesen Spezialfahrzeugtyp liegt mittlerweile 25 Jahre zurück. „Ich erinnere mich noch genau, denn das war gleichzeitig eines meiner ersten Formteile, die ich als junger Ingenieur bei REIFF entwickeln durfte. Das besagte Bauteil sollte mit einem Standardprofil verklebt werden und die Ecken der Fahrerhaustür(en) ausbilden“, erinnert sich Guido Jakob, Konstrukteur bei REIFF. Über die Jahre wurde die Lösung verfeinert und den wachsenden Anforderungen in Funktion und Montage entsprechend angepasst.

Mittlerweile sind aus einem drei unterschiedliche Formteile geworden, die wir von der Zeichnung über den Werkzeug- und Prototypenbau bis hin zur Serienreife gebracht haben und die für eine passgenaue Lösung sorgen. **„Von außen sind diese Formteile eher unscheinbar. In der Innengeometrie, die komplett abgerundet ist, steckt dagegen höchste Ingenieurskunst“**, betont Ralf Ostertag, Key Account Manager bei REIFF. Damit ist gewährleistet, dass sich diese Eckteile beim Schließen der Tür verformen, dem Druck aber standhalten und nicht einknicken und somit dicht bleiben.

„Aus Konstruktionssicht liegt die Besonderheit auch darin, dass jedes der drei Bauteile aus einem

Stück nahtlos gefertigt und zur Ausbildung der abgerundeten Ecken auf einem gebogenen Stahlkern in Form gebracht wird“, verdeutlicht Guido Jakob. Auf Basis des bewährten Schließmechanismus hat REIFF die kundenspezifische Lösung Zug um Zug weiterentwickelt. Bearbeitungsschritte, die ursprünglich auf Kundenseite angesiedelt waren, wie beispielsweise das Ausklinken und das nachträgliche Setzen von Bohrungen in den Formteilen, sind durch Anpassungen in der Konstruktion entfallen oder wurden an REIFF übergeben.

Dieser Auftrag im Nischensegment Sonderfahrzeuge ist perfekt zugeschnitten auf das Leistungsportfolio unserer Profilmfertigung in Erbach. Denn wir bieten vom Engineering und der Konstruktion der Werkzeuge über den Prototypenbau bis zur Fertigung von Kleinserien den gesamten Prozess aus einer Hand. Das kann bei Bedarf nicht nur die Zeitspanne von der Auftragserteilung bis zur Serienreife erheblich verkürzen, sondern – wie in diesem Fall – zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit über Jahrzehnte führen. ●

 www.linkedin.com/in/ralfostertag



Ralf Ostertag Key Account Manager REIFF
Guido Jakob Konstrukteur REIFF (Dipl.-Ing. Kunststofftechnik)



Oben
Müllfahrzeug auf
Eonic Basis
Bild: Daimler Truck AG

Mitte
Abdichtung im
Scharnierbereich



Unten
Unteres Formteil mit
Ausparungen und
Entlüftungsbohrung
(nicht sichtbar)

Fit für die Zukunft: Prozessautomatisierung steigert die Kundenzufriedenheit

Schnelligkeit, Aktualität, Effizienz und verlässliche Servicequalität – das sind in Kurzform die wesentlichen Vorzüge, die sich REIFF von der Prozessautomatisierung verspricht. Mit dieser unternehmensinternen Initiative, die seit 2020 konsequent verfolgt wird, werden die Mitarbeitenden dabei unterstützt, das Automatisierungspotenzial in ihrem Umfeld zu erkennen und zu erschließen.



Elmar Kohaupt Leiter IT und eSolutions REIFF

Wir haben mit unseren Kollegen Elmar Kohaupt (Leiter IT) und Götz von dem Bussche (Leiter Kunden- und Vertriebsservice) über Hintergründe, erste Projekte und Maßnahmen dieses langfristig angelegten Optimierungsprozesses gesprochen.

Redaktion: Welche Ziele verfolgt REIFF mit der Prozessautomatisierung, und welcher Mehrwert ergibt sich daraus für unsere Kund:innen und unsere Mitarbeitenden?

Elmar Kohaupt

„ Unser übergeordnetes Ziel ist die Optimierung der Customer Experience über alle Kundenkontaktpunkte.“

Ein erfolgskritisches Bindeglied hierbei ist der effiziente Prozess. Dieser soll als reibungslos und schlank erlebt werden. Konkret bedeutet das aus Nutzersicht bspw.:

Bereits in der Anfragephase können wir unsere Reaktionszeiten deutlich reduzieren und sind bezüglich Produktdaten und -verfügbarkeit sortimentsübergreifend stets auf dem aktuellen Stand. Die Prozessautomatisierung ist ein wichtiger Lösungsbaustein zu diesem übergeordneten Ziel.

Götz von dem Bussche Im Ergebnis werden unsere Mitarbeitenden von Routineaufgaben entlastet, und es

werden Freiräume geschaffen, die wir für unsere lösungsorientierte Beratung und unseren kundenorientierten Service nutzen können. Bis dahin ist es allerdings noch ein langer Weg, der mit hohem Arbeitseinsatz und Investitionen verbunden ist. Wir sprechen von einem mittel- bis langfristigen Zeithorizont, bis wir eine lückenlose Automatisierung realisiert haben. Aber wir arbeiten daran, und es lassen sich bei einigen Prozessen bereits erste Erfolge erleben.

Redaktion: Wie geht ihr konkret vor, und welche Tools kommen dabei zum Einsatz?

Elmar Kohaupt Wir identifizieren und analysieren die relevanten Kernprozesse – aus Kunden- und Herstellersicht. Dann definieren wir den Sollzustand dieser Geschäftsprozesse. Auch hierbei nehmen wir bewusst die Nutzerperspektive ein. In die Lösungsfindung und Umsetzung integrieren wir einerseits vorhandene Software – allen voran SAP ERP – und ergänzen diese zielgerichtet durch weitere Applikationen wie z. B. Robotic Process Automation (RPA).

Götz von dem Bussche Auch über unsere CRM-Software werden künftig viele Prozesse effizient unterstützt. Dabei geht es hauptsächlich um die ganzheitliche Sicht auf Kund:innen und die optimale Vernetzung mit den nachgelagerten Systemen und Abläufen. So können wir Kund:innen optimal informieren und ihre Anliegen schnell und effizient bearbeiten.

„ Dabei geht es hauptsächlich um die Vernetzung mit den nachgelagerten Systemen und Abläufen, um Kundenanliegen gebündelt und schnell bearbeiten zu können.“

Redaktion: Wer ist für diese langfristig angelegte Initiative verantwortlich?

Elmar Kohaupt An der Prozessautomatisierung arbeiten wir im gesamten Team. Sie ist für die aktive Gestaltung der Zukunft des Technischen Handels von hoher Relevanz. Wir sind uns dessen bewusst, dass uns diese große Aufgabe kontinuierlich begleiten wird. Umso wichtiger ist uns das gemeinsame Mindset: Alle Mitarbeitenden sind dazu aufgerufen, ihre Ideen ein-



Götz von dem Bussche

Leiter Kunden- und Vertriebsservice REIFF

zubringen. Jeder Beitrag zählt. Dass dies bereichsübergreifend und in enger Zusammenarbeit mit der IT geschieht, macht diese Projekte besonders spannend.

Redaktion: Könnt ihr uns beispielhaft Projekte nennen, die Teil dieser Automatisierungsinitiative sind?

Götz von dem Bussche Auf Vertriebsseite betrifft es beispielsweise die automatische Anlage unserer neu eingehenden Kundenbestellungen und im Einkauf die automatische Verarbeitung von Auftragsbestätigungen von unseren Lieferanten. Tatsächlich geht es aber auch um die Beseitigung der Brüche zwischen verschiedenen Systemen und damit um viele kleine Prozessschritte. Diese wollen wir identifizieren und durch passenden Softwareeinsatz eliminieren.

Eine zentrale Schlüsselstelle ist und bleibt dabei der Datenaustausch mit unseren Kund:innen. Je besser die Datenqualität, umso reibungsloser und schneller funktioniert die Kommunikation über System- und auch Firmengrenzen hinweg. Wir bei REIFF werden die Automatisierung weiter intensivieren und freuen uns, wenn sich unsere Kund:innen und Partner:innen aktiv einbringen, damit wir gemeinsam optimale Prozesse gestalten. ●



Stefanie Heyder Außendienstgebietsleiterin REIFF

Präzision bis in die Spitzen: REIFF fertigt Kontaktreinigungsmatten für INGUN

Von der Automobilindustrie über Medizintechnik, Energieversorgung, Telekommunikation bis zur Luft- und Raumfahrt: Unserem Kunden INGUN eröffnet die fortschreitende Digitalisierung in nahezu allen Branchen spannende Anwendungsszenarien. Das Portfolio des Gesamtanbieters für Prüftechnik umfasst eine einmalige Vielfalt an Prüfadapter Kits, Ausbaubehör und Kontaktstiften, die über Kontaktmatten regelmäßig gereinigt werden. Auf Initiative Stefanie Heyders, unserer Außendienstgebietsleiterin, hat INGUN 2021 den Produktionsprozess dieser Matten komplett an unsere Niederlassung in Chemnitz ausgelagert – und das aus gutem Grund.

Kontaktstifte werden für die kontaktierende Prüfung elektrischer und elektronischer Bauteile und Baugruppen – wie beispielsweise Leiterplatten, Kabelbäume und Steckverbinder – eingesetzt. Sie sorgen für zuverlässige Kontakte zwischen Testpunkt und Testsystem. Um die Präzision der Kontaktköpfe zu gewährleisten und deren Einsatzdauer zu verlängern, werden sogenannte Kontaktreinigungsmatten eingesetzt. Dafür wird eine auf Prüflingsgröße zugeschnittene Matte anstelle des Prüflings in den Prüfadapter gelegt, sodass die Köpfe der Kontaktstifte bei der Kontaktierung in die Reinigungsmatte gedrückt werden.

Die Reinigungsqualität ist u. a. abhängig von der speziellen Zusammensetzung der Kontaktreinigungsmatte – ein Verguss aus Silikon-Quarzmehl-Gemisch. In der Vergangenheit beschränkte sich die Aufgabenstellung von REIFF darauf, die vorgegebenen Vergussmaße zu liefern.

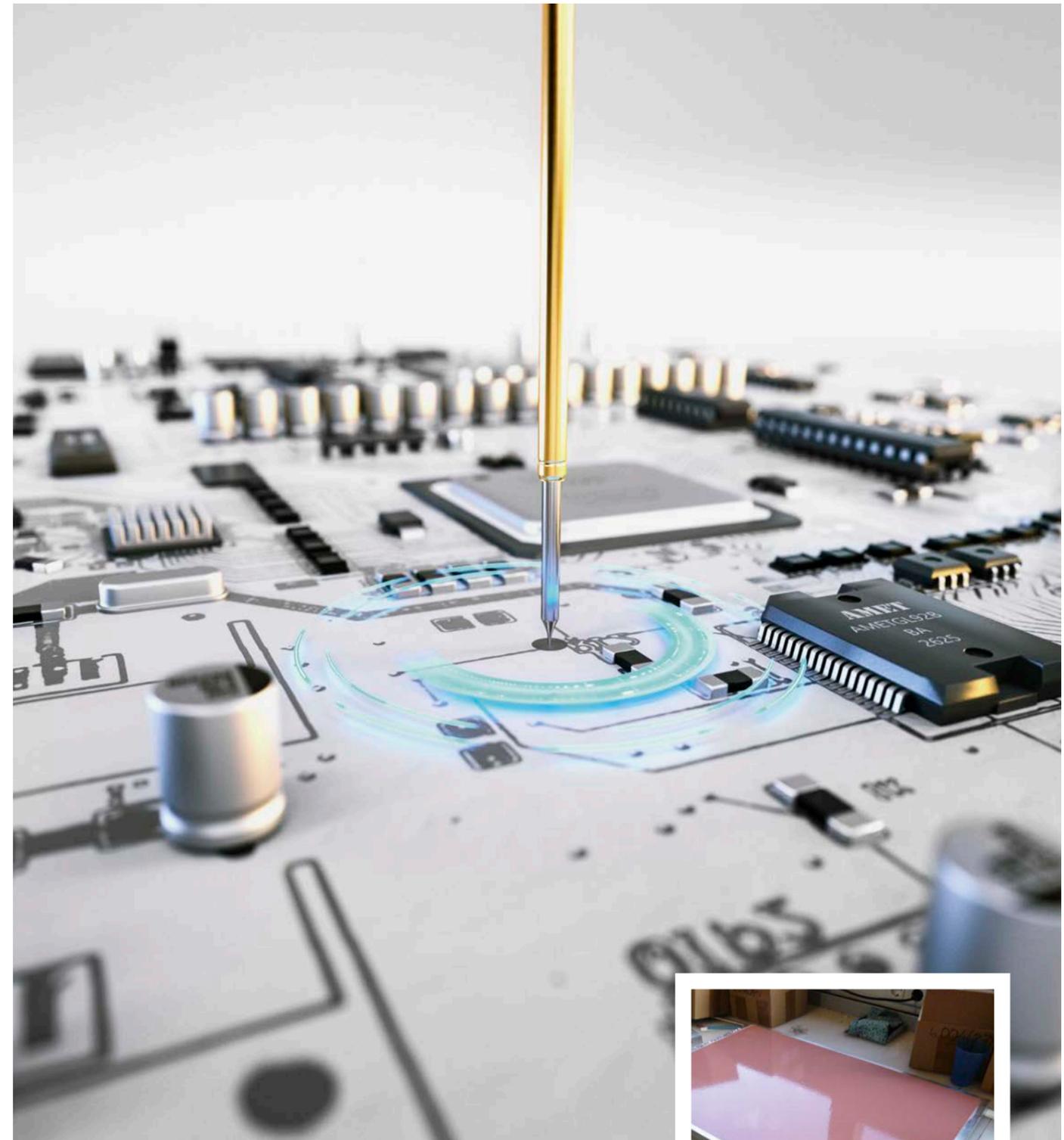
„Die Produktion der Matten bündelte bei INGUN nicht nur Personalkapazitäten, sondern verfügte auch hinsichtlich Ergebnisqualität über Verbesserungspotenzial. Das war für mich Anlass genug, um über eine

alternative Lösung nachzudenken“, erläutert unsere Außendienstgebietsleiterin Stefanie Heyder.

„Unsere Niederlassung in Chemnitz war sofort mit an Bord, denn die dortige Montage ist auf individuelle Lösungen und Kleinstserien ausgelegt. In einem mehrstufigen Bemusterungsprozess haben wir, ausgehend von der Optimierung der kundenseitig entwickelten Gussform, über das Mischverhältnis bis zur Optimierung der Prozessschritte und Parameter beim Mischen, Gießen und Trocknen den gesamten Prozess neu definiert und in unsere Fertigungspraxis implementiert“, führt Gerd Dönitz, Teamleiter Kundenservice und Verkauf bei REIFF, Niederlassung Chemnitz weiter aus. So spart INGUN Zeit, kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und die Einhaltung der Qualitätsstandards zu 100% gewährleisten.

Wir freuen uns sehr, dass wir nun für weitere Produktvarianten angefragt wurden und wir unsere Zusammenarbeit mit INGUN auf dieser Grundlage ausbauen werden. ●

 www.linkedin.com/in/stefanieheyder



ingun
Partner for Future Technology

