

# BÖLLHOFF



JAHRESBERICHT

# 2020

# BÖLLHOFF

Wir gestalten die Zukunft mit  
erfolgreichen Verbindungen.

Seit fast 145 Jahren schaffen wir Verbindungen –  
und somit einen Mehrwert für unsere Kunden.  
**Innovation, Fortschritt** und **Kundennähe** sind  
dabei die Eckpfeiler unseres unternehmerischen  
Erfolgs. Auch in einem herausfordernden Jahr  
wie 2020.

ab Seite

14

## INNOVATION

**Stetig neu denken.  
Die Grenzen des Machbaren verschieben.  
Schon heute Antworten auf die Fragen  
von morgen finden.**

ab Seite

24

## FORTSCHRITT

**Nicht stehen bleiben.  
Das Etablierte verbessern.  
Langfristig denken.**

ab Seite

30

## KUNDENNÄHE

**Immer an der Seite unserer Kunden sein.  
Passgenaue Lösungen entwickeln.  
Mit nachhaltigen Verbindungen begeistern.**

INDEX

—  
—  
—

02

48

# Inhaltsverzeichnis

## ■ INNOVATION

Mit großen Schritten zu neuen Ufern .....	14
Innovationen: ein Bündnis mit der Zukunft .....	18
Eine faszinierende Mischung aus Handwerkskunst und Technologie .....	22

## ■ FORTSCHRITT

Wir bleiben aktiv, auch wenn die Welt den Atem anhält .....	24
Aus dem Vogtland in die Welt .....	26
Für eine nachhaltige Versorgung mit Verbindungselementen: ECOSIT® .....	28

## ■ KUNDENNÄHE

Persönliche Nähe über Bits und Bytes: digitale Wege zum Kunden .....	30
Eine Zusammenarbeit über Ländergrenzen hinweg .....	32
umlaut und Böllhoff sorgen für Sicherheit – auch über den Wolken .....	34
NIO und Böllhoff: Blue Sky Coming .....	36

### Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir in einigen Textpassagen auf geschlechterbezogene Doppelbenennungen wie zum Beispiel „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, „Expertinnen und Experten“ oder „Teilnehmerinnen und Teilnehmer“. Die verwendete männliche Form gilt im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

■ Unternehmensleitung	
Böllhoff Gruppe bleibt trotz unsicherem Fahrwasser auf Kurs .....	04
■ Jahresrückblick	
2020 – ein Jahr wie kein anderes .....	06
■ 360° Verbindungstechnik	
Wir gestalten die Zukunft mit erfolgreichen Verbindungen. ....	10
■ Kurz notiert	
Spotlights 2020 .....	40
Messen 2021 .....	41
■ Führungsgremien der Böllhoff Gruppe	
Beirat, Unternehmensleitung und Führungskonferenz .....	42
■ Kennzahlen	
Böllhoff auf einen Blick .....	44



### Interaktives PDF

Klicken Sie im Inhaltsverzeichnis einfach auf ein Thema, um zur entsprechenden Seite zu gelangen. Über das INDEX-Symbol (rechts unten am Seitenrand) navigieren Sie von jeder Seite aus direkt zurück zum Inhaltsverzeichnis.

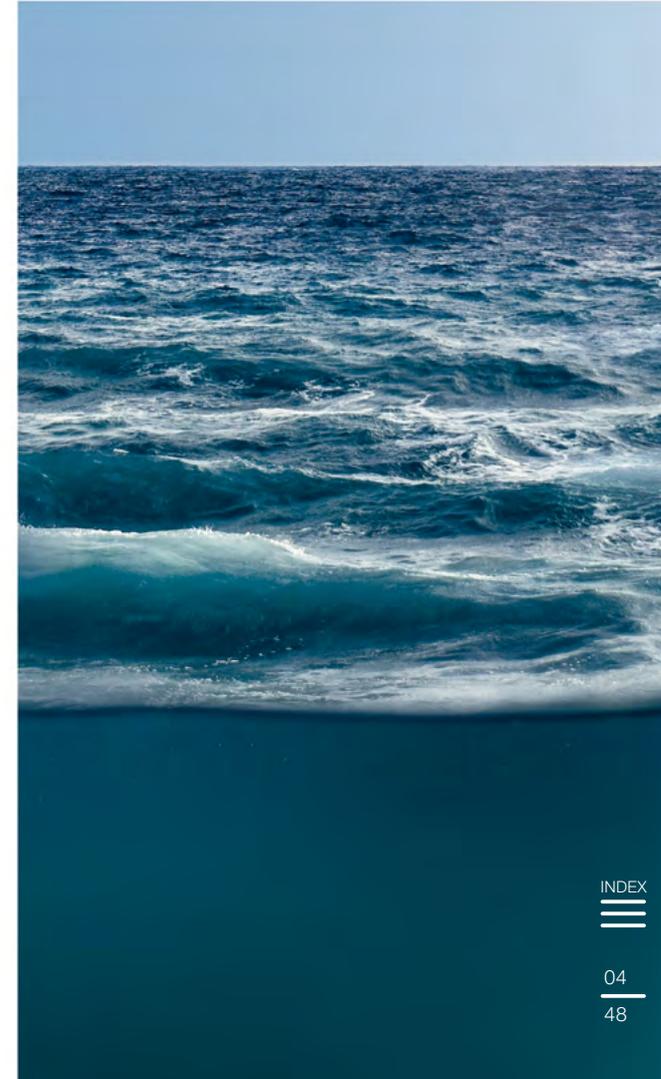
# Böllhoff Gruppe bleibt trotz unsicherem Fahrwasser auf Kurs

144. Geschäftsjahr: ein außergewöhnliches Jahr im Zeichen der COVID-19-Pandemie

## **Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Geschäftspartner!**

Schon 2019 sahen wir uns einer stagnierenden Weltkonjunktur gegenüber und haben uns entsprechend für eine raue See gerüstet. Wie stürmisch das Jahr 2020 tatsächlich verlaufen sollte – bedingt durch die COVID-19-Pandemie –, das war in diesem Ausmaß vorab nicht zu erahnen. Temporäre Shutdowns von Industrie, Handel, Tourismus und öffentlichem Leben bestimmten den Alltag vieler Menschen rund um den Globus. Unter diesen schwierigen Rahmenbedingungen haben wir unser 144. Geschäftsjahr mit einem Umsatz von 545 Millionen Euro abgeschlossen – ein Rückgang von fast 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Der Abkühlung der Weltwirtschaft, die wir bereits 2019 wahrgenommen haben, folgte im zweiten Quartal 2020 pandemiebedingt eine weltweite Wirtschaftskrise. Deren Verlauf ist in vielerlei Hinsicht beispiellos in der Nachkriegszeit. Einem vollständigen Einbruch der Wirtschaftsleistung Chinas im Februar 2020 folgten weitere Einbrüche in allen Industrienationen zwischen März und Mai. Verglichen mit dem ersten Quartal 2020 ging der Umsatz der Böllhoff Gruppe im zweiten Quartal entsprechend um 38 Prozent zurück. Das dritte und das vierte Quartal waren schließlich von hohen Auftragsschwankungen gekennzeichnet, in Teilen erfreulicherweise aber auch von der Rückkehr zu einem starken Wachstum.





Dass wir bei diesen wellenartigen Bewegungen und hohen Ausschlägen in der Weltwirtschaft, bei dieser Vielzahl an Herausforderungen, am Jahresende trotzdem ein zufriedenstellendes Ergebnis erreichen konnten, verpflichtet uns zu großem Dank – einem Dank an unsere über 3.000 Beschäftigten weltweit. Gemeinsam haben wir die Böllhoff Gruppe sicher und erfolgreich durch die Krise gesteuert!

Wenn wir das Jahr 2020 nun hinter uns lassen und den Blick nach vorne richten, dann dürfen wir zuversichtlich auf die bevorstehenden Jahre schauen. Schließlich haben wir das Pandemiejahr für zahlreiche Projekte rund um operative und innovative Exzellenz, für digitale Geschäftsmodelle und für Diversifikation genutzt. So haben wir beispielsweise mit unserer digitalen Innovationsgesellschaft Archimedes New Ventures neue Geschäftsmodelle entwickelt und bestehenden Ansätzen neuen Schwung gegeben. Diverse Projekte rund um die Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse sind ebenfalls vorangeschritten.

In diesem Jahresbericht lesen Sie mehr dazu, wie wir in einem schwerlich planbaren Jahr dennoch viele langfristig geplante Entwicklungen auf den Weg gebracht haben. Bei allem, was wir tun, gilt es, Innovation ständig neu zu denken (ab Seite 14), stetig Fortschritte zu erzielen (ab Seite 24) und für unsere Kunden ein verlässlicher Partner zu sein (ab Seite 30).

Mittlerweile blicken wir gleichermaßen dankbar und erleichtert auf 2020 zurück – auf ein Jahr wie kein anderes. Dankbar, dass wir gemeinsam mit unseren Beschäftigten überwiegend gesund durch das Jahr gekommen sind. Erleichtert, weil wir das 144. Geschäftsjahr dank unserer hohen Reaktionsgeschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit ohne großen wirtschaftlichen Schaden abgeschlossen haben. Die gesammelten Erfahrungen aus der Krise nutzen wir, um als Unternehmensgruppe gestärkt in die kommenden Jahre zu gehen. So sind wir weiterhin bestens gerüstet für unser gemeinsames Ziel: die Zukunft der Verbindungstechnik zu gestalten.

Wir danken Ihnen allen – liebe Kunden, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, liebe Geschäftspartner – für Ihre Treue, für Ihren persönlichen Beitrag und für Ihre Begeisterung für erfolgreiche Verbindungen.

Die Unternehmensleitung im April 2021

  
Michael W. Böllhoff

  
Wilhelm A. Böllhoff

  
Dr. Jens Bunte

  
Dr. Carsten Löffler

# 2020

## EIN JAHR WIE KEIN ANDERES



Viel wurde bereits geschrieben über das Jahr 2020: dieses historische Jahr, in dem eine Pandemie die Gesellschaft wie auch die Wirtschaft mit ungeahnter Wucht traf und unser aller Leben grundlegend verändert hat. Das Fazit der Böllhoff Gruppe zu diesem besonderen Jahr – das überrascht sicherlich wenig – ist deckungsgleich mit dem, was Sie schon vielfach hören oder lesen konnten.

**2020 stellte uns und unsere Mitarbeiter global vor so vielfältige Herausforderungen wie kaum ein anderes Jahr in unserer fast 145-jährigen Unternehmensgeschichte.**

Denn die Corona-Krise verhielt sich anders als etwa die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, die ebenfalls negative Auswirkungen auf weite Teile der Wirtschaft hatte, das gesellschaftliche Leben jedoch weitgehend unberührt ließ. Das Coronavirus SARS-CoV-2 dagegen legte ganze Länder zeitweise lahm. Regierungen weltweit sahen sich gezwungen, der rasanten Ausbreitung des Virus weitreichende Eindämmungsmaßnahmen entgegenzusetzen – bis hin zum kompletten Shutdown. Die Folge: eine rapide sinkende Nachfrage, besonders nach höherpreisigen Gebrauchsgütern. Im Zusammenspiel mit abreißenden Lieferketten rund um den Globus führte dieser Nachfragerückgang bei zahlreichen Unternehmen zum temporären Stillstand der

Produktionslinien. Die Eurozone erlebte im Jahr 2020 daher den größten Konjunkturreinbruch ihrer Geschichte. Das Bruttoinlandsprodukt schrumpfte laut Schätzung des Europäischen Statistikkamtes Eurostat aufs Jahr gesehen um 6,8 Prozent – so stark wie nie zuvor seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1996.

Auch wir spürten den Nachfragerückgang deutlich. Wichtige Kundenbranchen wie die Automobilindustrie oder die Luft- und Raumfahrtindustrie mussten ihre Produktion vorübergehend vollständig herunterfahren. Innerhalb kürzester Zeit brachen die Bedarfe dort signifikant ein. Diese Entwicklung lässt sich am Umsatz der Böllhoff Gruppe ablesen, der im April 2020 über 50 Prozent unter Vorjahr lag. Bei einigen Tochtergesellschaften fiel der Monatsumsatz gar komplett auf null, etwa in Indien. Hinzu kam die Herausforderung, alle Beschäftigten unternehmensweit bestmöglich vor dem Virus zu schützen und dabei jederzeit handlungsfähig zu bleiben.

Als mittelständisches Familienunternehmen sehen wir eine unserer Stärken darin, flexibel und schnell auf Situationen wie diese zu reagieren. Auch inmitten der rauen See haben wir uns daher nicht von unserem Vorwärtskurs abbringen lassen. Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen einen Eindruck vermitteln, mit welchen konkreten Maßnahmen wir der Krise getrotzt haben.

Für die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter:

# Prävention und mobiles Arbeiten

Zentrales Präventionsteam navigiert Böllhoff durch die Pandemie

Die Verschärfung der Pandemiesituation in Italien war der Anlass für die Gründung eines zentralen Böllhoff Präventionsteams am 26. Februar 2020. Erstes Ziel des Teams: einer möglichen Ausbreitung von SARS-CoV-2 innerhalb des Unternehmens frühzeitig Maßnahmen entgegenzustellen.

„Das Besondere an dieser Situation war für uns, dass es keinerlei Erfahrungswerte gab, wie man mit einer Pandemie dieses Ausmaßes umgeht – weder beim Robert Koch-Institut noch bei anderen Unternehmen, mit denen wir Kontakt aufgenommen haben“, sagt Christian Hagemeier, Leiter des Präventionsteams. „Daher haben wir selbst einen Pandemieplan sowie einen umfassenden Maßnahmenkatalog für Böllhoff erstellt und unmittelbar damit begonnen, die ersten Schritte umzusetzen.“ Der Pandemieplan und die daraus abgeleiteten Maßnahmen gliedern sich in die Phasen „Vor der Pandemie“, „In der Pandemie“ und „Nach der Pandemie“.

Ende Februar 2020 führte das vierköpfige Team zunächst weitreichende Präventions- und Hygieneregeln in allen Unternehmensbereichen ein – basierend auf den drei

Säulen Händewaschen, Desinfizieren und Abstand. Parallel zu den ersten Unterweisungen hinsichtlich der AHA-Regeln bestellte das Präventionsteam Schutzausrüstung für die Beschäftigten, etwa Schutzmasken, Visiere und Infektionsschutzwände. Zu dieser Zeit war insbesondere die permanente interne Kommunikation von großer Wichtigkeit, um ein hohes Vertrauen in die eng mit der Unternehmensleitung abgestimmten Maßnahmen zu erzeugen.

In Zusammenarbeit mit der IT-Abteilung initiierte das Präventionsteam zudem einen Homeoffice-Testtag mit mehreren hundert Teilnehmern, um die technischen Voraussetzungen für das mobile Arbeiten unter Realbedingungen zu prüfen. Denn eines zeichnete sich schon zu diesem frühen Zeitpunkt der Pandemie ab: Flächendeckendes mobiles Arbeiten in den Verwaltungsbereichen sollte ein wichtiger Baustein werden, um viele Mitarbeiter vor einer Ansteckung mit dem Coronavirus SARS-CoV-2 zu schützen. Darüber hinaus waren das permanente Nachverfolgen und Isolieren von Kontaktpersonen sowie das Durchführen von Schnelltests wesentliche Hebel, um mögliche Ansteckungen auf ein Minimum zu reduzieren.



IT macht Weg ins Homeoffice möglich

„Diese Zeit im Februar und März 2020 war insgesamt von einer großen Dynamik geprägt – etwas Vergleichbares habe ich noch nicht erlebt“,

betont Stephan Berning, Leiter des Teams IT Service Desk. Innerhalb der unternehmensweiten IT-Abteilung der Böllhoff Gruppe kümmert sich sein Team vornehmlich um die Technik, mit der Mitarbeiter direkt in Berührung kommen, etwa PCs, Laptops, Telefone und Firmenhandys. Stephan Berning: „Noch Ende Februar hätte niemand von uns gedacht, dass nur zwei Wochen später, ab dem 16. März 2020, rund 1.200 Beschäftigte weltweit von zu Hause



arbeiten würden.“ Dass der präventive Weg ins Homeoffice so großflächig möglich war, ist einem Kraftakt der gesamten IT zu verdanken. Innerhalb weniger Wochen setzte die Abteilung dafür zahlreiche Maßnahmen um. Diese reichten vom Ausbau der Datenleitungen über die Bereitstellung von Notfallarbeitsplätzen bis hin zur Einrichtung von Laptops für diejenigen Mitarbeiter, die bislang noch an stationären PCs gearbeitet hatten. Insgesamt zieht Stephan Berning ein positives Fazit dieser herausfordernden Zeit:

**„In Summe haben diese ersten Lockdown-Wochen im Jahr 2020 gezeigt, dass wir mit unserer unternehmensweiten IT-Infrastruktur sehr gut für das mobile Arbeiten aufgestellt sind.“**



## Präventionsmaßnahmen in Produktion und Logistik

Während in vielen Verwaltungsbereichen auf den Weg ins Homeoffice gesetzt werden konnte, um Beschäftigte in der Hochphase der Pandemie bestmöglich zu schützen, kann die Arbeit in Produktion und Logistik nicht remote erfolgen. Deshalb lag der Fokus in diesen Bereichen darauf, präventiv Übertragungswege innerhalb des Unternehmens zu unterbrechen. Schließlich sollte der Betrieb in allen 13 Produktionsstätten und 4 Logistikzentren der Böllhoff Gruppe bestmöglich aufrechterhalten werden, wann immer es die Pandemieentwicklung in der jeweiligen Region zuließ.

Ein zentrales Mittel war dabei die Entzerrung von Schichten, sowohl in räumlicher als auch in zeitlicher Hinsicht. Alle Mitarbeiter wurden festen Teams zugeordnet, die zeitversetzt arbeiteten und somit keinerlei physischen Kontakt zu Kollegen aus anderen Teams hatten. Zudem nutzten die Teams unterschiedliche Sozialräume, um das Risiko einer teamübergreifenden SARS-CoV-2-Infektion zu minimieren. In unserem weltweit größten Logistikzentrum im sächsischen Oelsnitz wurden darüber hinaus kontaktlos arbeitende

Stirnthermometer installiert. Die Mitarbeiter waren hier angehalten, regelmäßig und eigenverantwortlich ihre Körpertemperatur zu messen, um etwaige Auffälligkeiten bereits vor dem Zusammentreffen mit Kollegen zu bemerken.

Neben der Reduzierung physischer Kontakte zwischen Mitarbeitern spielte auch die Minimierung physischer Kontakte zwischen Mitarbeitern und externen Personen eine entscheidende Rolle – etwa während des Anlieferungsprozesses. Im Logistikzentrum in Oelsnitz wurden dazu Pager eingeführt, wie sie auch im Gastgewerbe üblich sind. Liefert ein Spediteur Güter an, wird ihm bei der Anmeldung im Versandbüro ein Pager ausgehändigt. Anschließend wartet der Fahrer in seinem Fahrzeug, bis ihm per Pager signalisiert wird, wann und an welchem Tor er seine Güter abladen kann. So stellen wir sicher, dass jeder Fahrer nur das ihm zugewiesene Tor anfährt und minimieren Personenkontakte im Anlieferungsprozess.

## Maßnahmenkatalog zeigte Wirkung

Dank der umfassenden Präventionsmaßnahmen ist Böllhoff gut durch das Pandemiejahr 2020 gekommen. Weltweit hatten wir nur vereinzelte COVID-19-Fälle unter



unseren Beschäftigten zu verzeichnen, die zum Glück glimpflich verlaufen sind. Christian Hagemeyer, Leiter des Präventionsteams, sieht die schnelle Reaktion als entscheidenden Faktor für diese erfreuliche Entwicklung:

**„Früh dran sein hinsichtlich Präventionsmaßnahmen sowie schnell Entscheidungen treffen und handeln, um auf die dynamische Entwicklung des Pandemiegeschehens zu reagieren – das ist aus unserer Sicht der Schlüssel zum Erfolg.“**



## Verbindungen schaffen trotz SARS-CoV-2: ein Belastungstest für die Beschaffung

Neben dem bestmöglichen Schutz für alle Beschäftigten bestand eine wesentliche Herausforderung der Pandemiezeit darin, trotz der schwierigen Rahmenbedingungen jederzeit lieferfähig zu bleiben. Denn: Auch wenn stillstehende Produktionslinien in diversen Kundenbranchen zeitweise zu starken Nachfragerückgängen führten, benötigten viele Kunden weiterhin unsere 360° Verbindungstechnik. In dieser unsicheren Zeit galt es für uns daher mehr denn je, die Stabilität unserer Lieferketten sicherzustellen – sowohl bei Rohmaterialien

als auch bei Verbindungselementen. Zusätzlich haben wir eine bereichsübergreifende Taskforce im Bereich Beschaffung eingerichtet, in der etwaige Maßnahmen zur Risikominimierung kurzfristig abgestimmt werden konnten.

## Globale Pandemie forderte weltweite Lieferketten heraus

Als weltweit agierende Unternehmensgruppe verfügen wir über ein globales Lieferantennetzwerk. Was im Normalfall eine der Grundvoraussetzungen für unser breites Produktportfolio darstellt, brachte während einer weltweiten Krankheitswelle auch Hürden mit sich. Schließlich ging die

COVID-19-Pandemie mit Shutdowns in diversen Ländern, daraus resultierenden Produktionsstopps sowie Grenzschließungen einher. Die Folge: Manche unserer Lieferanten konnten zeitweise nicht produzieren oder nicht über Landesgrenzen hinweg ausliefern. Hier zahlte es sich aus, dass wir schon vor der Krise eine Multisourcing-Strategie etabliert haben. Das bedeutet: Für alle Produktgruppen halten wir mehrere Lieferanten vor, zu denen wir langfristige Lieferbeziehungen pflegen. Fiel ein Lieferant in der Hochphase der Pandemie aus, zum Beispiel aufgrund eines lokalen Shutdowns, konnten wir daher binnen kurzer Zeit auf alternative Bezugsquellen ausweichen.

## Enger Austausch und flexible Reaktion entscheidend

„Generell lässt sich sagen, dass eine gute Kommunikation mit allen Lieferanten in

der Zeit der Pandemie noch wichtiger war als sonst“, sagt Einkaufsleiter Akin Incesu. „Im Frühjahr 2020 standen wir mit unseren Hauptlieferanten in Corona-Risikogebieten im täglichen Austausch, um den Status der Produktion und die aktuelle Transportsituation zu besprechen.“ So war es möglich, jederzeit flexibel zu reagieren und zeitnah Gegenmaßnahmen einzuleiten, etwa ein Vorziehen von Bestellungen. Bei zahlreichen kritischen Artikeln haben wir zudem unsere Lagerbestände erweitert sowie zusätzliche Sicherheitsbestände aufgebaut. Dadurch konnten Fehlmengen effektiv vermieden werden.

Insgesamt betrachtet haben wir die Pandemie ohne größere Lieferausfälle bewältigt. Die Erfahrungen der vergangenen Monate helfen uns nun dabei, uns gemeinsam mit allen Lieferanten noch besser für künftige Ausnahmesituationen zu wappnen.



» **Unser Anspruch war es, für unsere Kunden trotz unterschiedlichster Herausforderungen in den vergangenen Monaten ein verlässlicher Partner zu bleiben – sowohl in Bezug auf Lieferfähigkeit und Produktqualität als auch bei Service und Support. Das ist uns gelungen.** «

Akin Incesu,  
Einkaufsleiter

# Wir gestalten die Zukunft mit erfolgreichen Verbindungen



Wie manövriert ein Unternehmen sicher durch eine weltweite Krise wie die COVID-19-Pandemie? Wir bei Böllhoff denken: Es ist entscheidend, seinen Kurs konsequent zu halten. Sich auf seine Stärken zu besinnen und diese auszubauen, um auch in schwierigen Fahrwassern bestehen zu können.

Erfolgreiche Verbindungen schaffen und so die Zukunft gestalten – das ist unsere Kernkompetenz seit mittlerweile fast 145 Jahren. Dabei sind Innovation, Fortschritt und Kundennähe die Eckpfeiler unseres unternehmerischen Erfolgs. Den widrigen Rahmenbedingungen zum Trotz haben wir diese Eckpfeiler im Jahr 2020 weiter verstärkt. In den folgenden Kapiteln möchten wir Ihnen daher einen konkreten Einblick in diverse Projekte und Errungenschaften des vergangenen Jahres geben.

Über allem steht dabei unser unternehmensweiter Servicegedanke 360° Verbindungstechnik. Welche Teile ein Kunde auch miteinander verbinden möchte, wir bieten ihm dafür die passende Komplettlösung. →

# Verbindungen schaffen Mehrwert

Als Partner für Verbindungstechnik sind wir immer an der Seite unserer Kunden, wenn es darum geht, Teile zu einem Ganzen zusammenzufügen. Mit einem breiten Portfolio aus innovativen Produkten, Montage- und Logistiklösungen sowie ergänzenden Dienstleistungen.

Je nach Anforderung unterstützen wir unsere Kunden entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette. Diesen ganzheitlichen Ansatz nennen wir 360° Verbindungstechnik. Acht Experten erklären, was unsere 360° Verbindungstechnik auszeichnet. →

## INNOVATION

Als Innovationspartner entwickeln wir Produktideen und setzen diese gemeinsam mit unseren Kunden um. Hierbei macht uns aus, wie systematisch wir Innovationen im Unternehmen entstehen lassen. Dazu analysieren wir in interdisziplinären Suchfeld-Teams aktuelle und zukünftige Trends wichtiger Branchen und entwerfen auf dieser Basis konkrete Ideen für neue Produkte und Geschäftsmodelle. In der Vorentwicklung werden aus diesen Ideen anschließend erste Prototypen – unter Einsatz neuester Simulationstools sowie aktueller Technologien wie dem 3-D-Druck.



**Dr.-Ing. Jörg Möhring,**  
Leiter Vorentwicklung

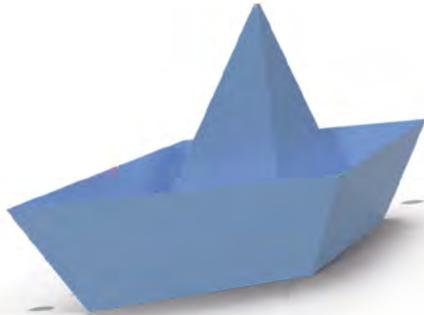
## ENTWICKLUNG

Als Entwicklungspartner ist es unsere Stärke, die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu verstehen und in technische Lösungen zu übersetzen. Gemeinsam mit dem Kunden finden wir das beste Verbindungselement für seinen Anwendungsfall – egal, ob es um die Optimierung einer bestehenden Anwendung oder um individuelle Neukonstruktionen geht. Ein weiterer Pluspunkt: Wir können dabei auf unsere eigene Forschung und Entwicklung, auf unseren Musterbau und auf unser akkreditiertes Prüflabor zurückgreifen. So können wir den Kunden schon in frühen Entwicklungsphasen umfassend unterstützen.



**Daniel Tovar,**  
Leiter Produktmanagement





## LOGISTIK

Als Logistikpartner übernehmen wir für unsere Kunden die komplette Belieferung mit Verbindungselementen – von der Disposition bis ans Band. Unser Belieferungssystem ECOSIT® zeichnet sich besonders durch modernste RFID-Technik und den modularen Aufbau aus. Je nach persönlicher Anforderung kann ein Kunde einfach weitere Optionen hinzufügen – etwa die elektronischen Regalschilder ECOLABEL oder das nachhaltige Frachtkonzept ECOFREIGHT, bei dem wir komplett auf Holz, Papier und Kartonen verzichten.



**Mario Graßy,**  
Innovationsmanager

## BESCHAFFUNG

Mit Böllhoff als Beschaffungspartner hat der Kunde die Möglichkeit, seine Beschaffungs- und Bevorratungskosten für Verbindungselemente deutlich zu senken. Dabei profitiert er nicht nur von einem breiten Produktsortiment und von unserem hohen Anspruch an unser globales Lieferantennetzwerk, sondern auch von weiteren Dienstleistungen wie dem Belieferungssystem ECOSIT®. Es gibt kein Unternehmen am Markt, das die Eigenschaften eines internationalen Dienstleisters mit prozessoptimierenden Lösungen so mit den Eigenschaften eines Herstellers von innovativen Qualitätsprodukten vereint, wie wir es tun. Mit Begeisterung für erfolgreiche Verbindungen.



**Akin Incesu,**  
Leiter Einkauf

## MONTAGE

Montagepartner unserer Kunden zu sein bedeutet für uns, ihnen neben Verbindungselementen auch die passenden Montagesysteme anzubieten – alles aus einer Hand. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, ein Rundum-sorglos-Paket zu schnüren. Werden automatisierte Montagesysteme in den Produktionslinien unserer Kunden in Betrieb genommen, begleiten unsere Experten den gesamten Prozess. Sie arbeiten dann für eine gewisse Zeit als persönliche Ansprechpartner direkt vor Ort. Viele Kunden schätzen diese enge Zusammenarbeit und bleiben uns daher lange treu.



**Marion Keiser,**  
Leiterin Projektmanagement  
Automation



## QUALITÄT

Um für unsere Kunden Qualitätspartner zu sein, haben wir konsequentes Qualitätsmanagement als elementaren Baustein in unserer Unternehmensphilosophie verankert. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Produkte und Prozesse aus Kundensicht weiter zu verbessern. Dazu betrachten wir alle Prozesse aus End-to-End-Perspektive und stellen in den Managementsystemen mit unserer Mission ‚Know your Customer‘ stets den Kunden in den Mittelpunkt. Entsprechend sind wir nach den Standards hinsichtlich Qualität, Umwelt, Energie und Arbeitssicherheit zertifiziert, die in den jeweiligen Branchen anerkannt werden.



**Christian Hagemeier,**  
Leiter Corporate Management System

## QUALITÄT

Wann immer eine unabhängige Prüfung von Verbindungen und Verbindungselementen gefragt ist, steht das Labor seinen Kunden zur Seite. Wir testen Elemente aus verschiedensten Werkstoffen mit zahlreichen anerkannten Prüfverfahren: von mechanisch-technologischen Prüfungen über Korrosionsprüfungen bis hin zur Schadensanalyse. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um ein Produkt von Böllhoff handelt oder um ein Produkt eines anderen Herstellers. Auf unsere langjährige Erfahrung und wissenschaftliche Kompetenz kann der Kunde sich jederzeit verlassen. Das zeigt auch unsere Akkreditierung nach DIN EN ISO 17025:2018.



**Dr. Cornelia Heermant,**  
Leiterin physikalisch-technisches Prüflabor

## SERVICE

Als Servicepartner unterstützen wir unsere Kunden weltweit mit technischen Schulungen, Wartungen und Reparaturen. Bei der Übergabe unserer Systemlösungen aus Verbindungselement und Montagesystem sorgen wir mit umfassenden Schulungen für Bediener und Instandhalter dafür, dass unsere Systeme optimal genutzt werden können. Und sollte sich im laufenden Betrieb doch eine Schwierigkeit ergeben, dann sind wir rund um die Uhr telefonisch erreichbar – und in dringenden Fällen europaweit innerhalb von 24 Stunden beim Kunden vor Ort.



**Alexander Ferber,**  
Leiter After Sales

# Mit großen Schritten zu neuen Ufern

Innovative Lösungen entwickeln, um den Kunden bestmöglich zu unterstützen – dieser Anspruch verlangt von Unternehmen heute die Bereitschaft, neue digitale Wege zu beschreiten. 2020 haben wir daher eine eigenständige Innovations- und Investmentgesellschaft gegründet, die Archimedes New Ventures.



Die Archimedes New Ventures um Geschäftsführer Marcel Rösner versteht sich als digitale Ideenschmiede. Im Wesentlichen beruht die tägliche Arbeit des sechsköpfigen Teams auf drei Säulen:

- 1. Neue digitale Geschäftsmodelle entwickeln.**
- 2. Digitale Kompetenzen im Unternehmen ausbauen.**
- 3. Vielversprechende digitale Start-ups fördern.**



» In den nächsten fünf Jahren möchten wir so ein stetig wachsendes Netzwerk aus Teams und Unternehmen aufbauen, die erfolgreich digitale Produkte und Lösungen auf den Markt bringen. Dadurch schaffen wir Synergien zum bestehenden Leistungsportfolio von Böllhoff und leisten einen wichtigen Beitrag für eine zukunftsorientierte und nachhaltige Unternehmensentwicklung. «

Marcel Rösner,  
Geschäftsführer Archimedes New Ventures



# JOINECT

## Erste digitale Geschäftsidee **Joinect** nimmt Fahrt auf

Die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle steht im Mittelpunkt der täglichen Arbeit in der Archimedes New Ventures. Mit neuen digitalen Lösungen soll die Innovationsgesellschaft weitere Betätigungsfelder für unsere Unternehmensgruppe erschließen. Dabei ist der Blick nicht ausschließlich auf das Feld der Verbindungstechnik beschränkt.

„Der Leitsatz bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle ist: so nah an unserem Kerngeschäft wie möglich, zugleich aber so disruptiv wie nötig.“

Michael W. Böllhoff, geschäftsführender Gesellschafter der Böllhoff Gruppe

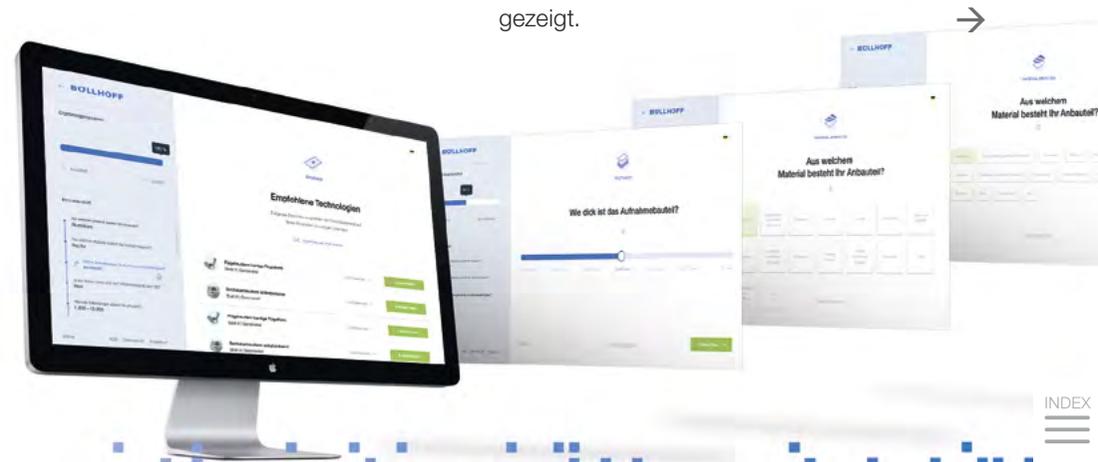
Gut möglich also, dass künftige Lösungen über unsere Kernkompetenz, das Schaffen erfolgreicher Verbindungen, hinausgehen.

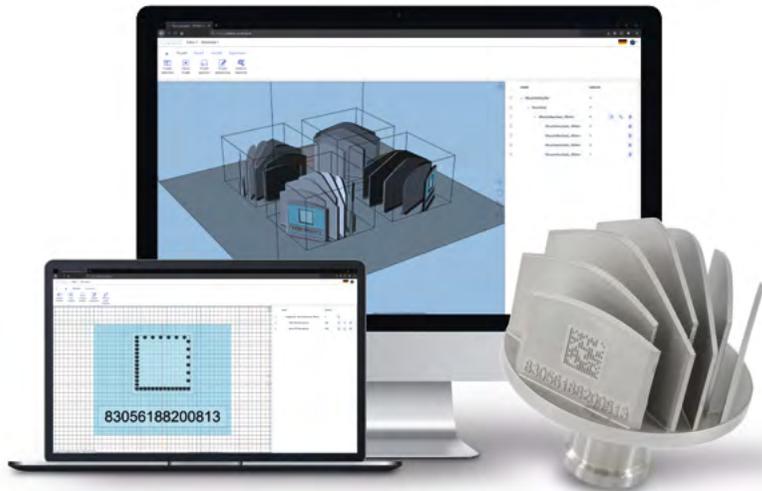
Das erste digitale Geschäftsmodell der Archimedes New Ventures, der Füge-technologie-Berater Joinect, ist jedoch eng mit dem Feld der Verbindungstechnik verknüpft. Das Tool soll im Frühjahr 2021 online verfügbar sein und die anwendungstechnische Beratung von Böllhoff in die digitale Welt übertragen. Konkret bedeutet das: Wie der Name Joinect impliziert (Verschmelzung von engl. „join“ und „connect“: „fügen“ und „verbinden“), empfiehlt das Tool Konstrukteuren per Online-Befragung die beste Verbindungslösung für ihren Anwendungsfall. Der Clou: Sämtliche Empfehlungen basieren auf den Entscheidungen einer künstlichen Intelligenz. Die KI hinter Joinect greift auf umfassende technische Produktdaten zurück und nutzt sie, um aus dem Böllhoff Produktportfolio die passenden Verbindungselemente auszuwählen.

Und so läuft der Beratungsprozess ab: Der Nutzer klickt sich online durch eine Reihe von Fragen. Diese drehen sich um die spezifischen Anforderungen an die Verbindung, für die geeignete Verbindungselemente gesucht werden. Bei jeder Frage kann der Nutzer aus vordefinierten Antwortmöglichkeiten auswählen. Abhängig von seinen Antworten gibt die KI flexibel weitere Fragen aus dem Fragenpool aus. Am Ende empfiehlt Joinect schließlich ein oder mehrere Verbindungselemente für den vorliegenden Anwendungsfall. Zudem hat der Nutzer die Möglichkeit, direkt unseren Vertrieb

zu kontaktieren oder Produktdatenblätter sowie CAD-Daten herunterzuladen.

Trotz aller Möglichkeiten, die Joinect bietet, kann und soll der digitale Berater die klassische Anwendungsberatung im persönlichen Gespräch keinesfalls ersetzen. Stattdessen wird Joinect künftig etwa häufig wiederkehrende Anwendungsfälle lösen können. Gleichzeitig fungiert das Tool als zusätzlicher Kontaktpunkt für Kunden, die sich vor einer persönlichen Beratung effektiv vorinformieren möchten. Wie wichtig solche digitalen Wege heutzutage sind, das hat nicht zuletzt die COVID-19-Pandemie gezeigt.





## Beteiligung am innovativen Start-up **Additive Marking** läuft

Neben unternehmensinternen Ideen fördert die Archimedes New Ventures auch vielversprechende externe Start-ups. Marcel Rösner:

**„Wir interessieren uns auch für Menschen, die mit Leidenschaft Unternehmen aufbauen, welche ganze Marktsegmente verändern können.“**

Menschen wie Ulrich Jahnke, Matthias Habdank und Philipp A. Bornefeld – die drei Gründer des jungen Unternehmens Additive Marking aus Paderborn, an dem die Archimedes New Ventures seit Mai 2020 beteiligt ist. Additive Marking bietet digitale Produktkennzeichnungslösungen für den 3-D-Druck an.

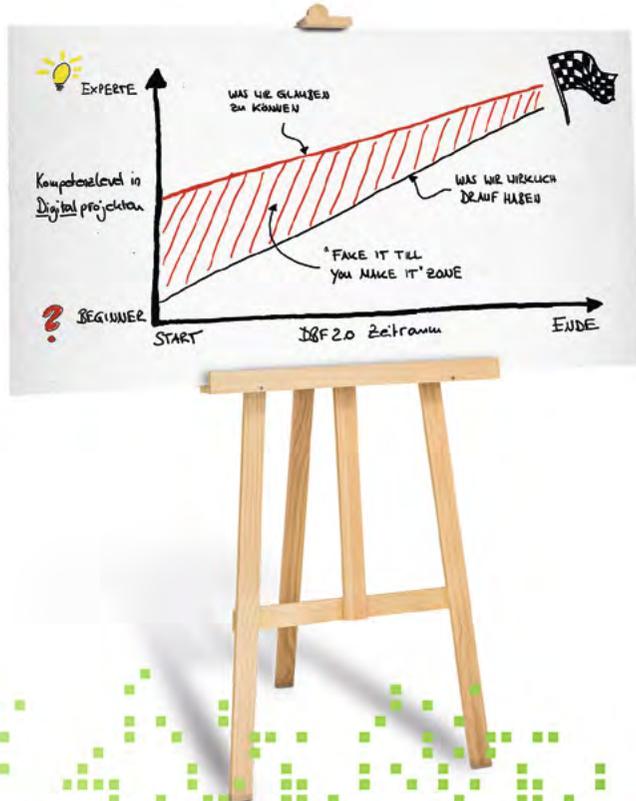
In einer Zeit, in der die Zahl 3-D-gedruckter Bauteile stetig zunimmt, wird es für Unternehmen immer wichtiger, diese Teile eindeutig markieren und über den gesamten Produktlebenszyklus verfolgen zu können. Konventionelle Markierungen

per Laser, Gravur, Ätzverfahren oder Aufkleber erfordern jedoch zusätzliche Arbeitsschritte nach dem Fertigungsprozess. Das bedeutet einen größeren Zeitaufwand, steigende Kosten und eine höhere Fehleranfälligkeit.

Hier setzt die Softwarelösung von Additive Marking an. Sie erlaubt es, 3-D-gedruckte Bauteile direkt während des Druckvorgangs zu markieren – kostenneutral und je nach Kundenwunsch etwa mit QR-Codes, Namen, Logos oder Zahlenkombinationen. Die Markierung wird einfach mitgedruckt und ist somit untrennbar mit dem jeweiligen Bauteil verbunden. Marcel Rösner zeigt sich begeistert von der Lösung:

**„Solche zukunftssträchtigen Geschäftsmodelle wie dieses möchten wir in der Archimedes New Ventures identifizieren und mit unserer Unterstützung weiter vorantreiben.“**





## Wie alles begann – befeuert durch das Projekt **Digital Bluefield**

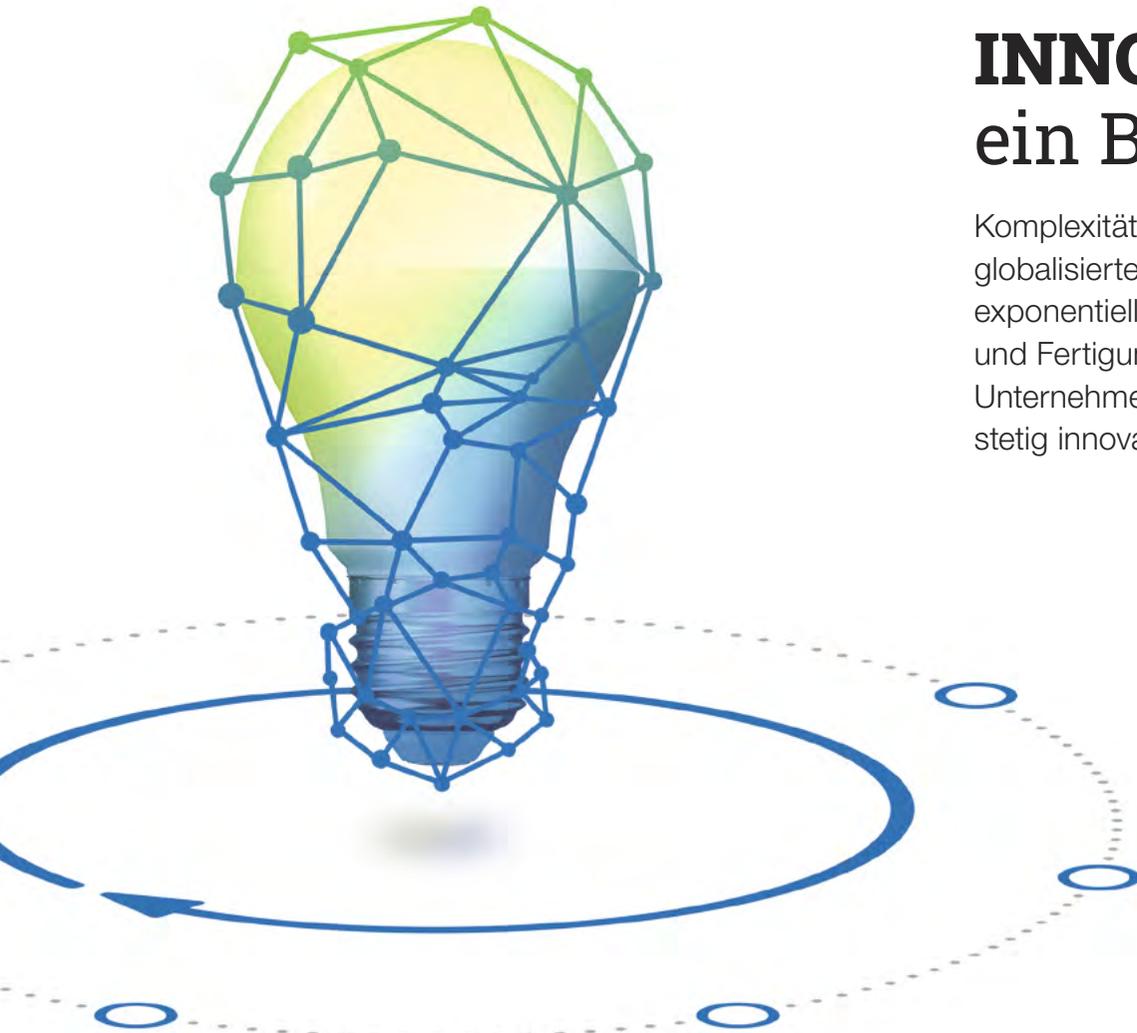
Die Archimedes New Ventures entwickelte sich im Umfeld des 2019 gestarteten Pilotprojekts Digital Bluefield. In diesem Projekt wurde ein ausgewählter Mitarbeiterkreis methodisch geschult und erarbeitete ein Jahr lang digitale Ideen und Geschäftsmodelle – in enger Zusammenarbeit mit externen Experten des Beratungsunternehmens minds and maker. Dabei entstand auch die erste Idee für den Fügetechnologie-Berater Joinect. Anschließend reifte der Gedanke, mit der Gründung der Archimedes New Ventures ein Umfeld zu schaffen, in dem digitale Geschäftsmodelle wie Joinect weiter wachsen können.

Nach dem erfolgreichen Verlauf des ersten Digital Bluefield-Projekts begann im Herbst 2020 der zweite Durchlauf. Dieser wird nun von der Archimedes New Ventures begleitet und soll

künftig weitere digitale Geschäftsmodelle für Böllhoff hervorbringen. Wie schon beim ersten Digital Bluefield-Projekt setzen wir dabei auf das kreative Potenzial und das Know-how unserer Beschäftigten.

**» Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere wichtigsten Innovationsmotoren. Daher möchten wir sie auch weiterhin stark in die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle einbinden. «**

Wilhelm A. Böllhoff,  
geschäftsführender Gesellschafter  
der Böllhoff Gruppe



# INNOVATIONEN: ein Bündnis mit der Zukunft

Komplexität und Geschwindigkeit – zwei wesentliche Merkmale unserer globalisierten Welt. Der technologische Fortschritt entwickelt sich exponentiell. Analog steigt das Tempo von Produktentwicklungsprozessen und Fertigungsabläufen, Produktlebenszyklen verkürzen sich spürbar. Unternehmen stehen deshalb mehr denn je vor der Herausforderung, stetig innovativ zu sein, um Schritt halten zu können.



Dr.-Ing. Jens Bunte, Mitglied der Unternehmensleitung und verantwortlich für Forschung und Entwicklung, gibt im Gespräch einen Einblick in das Innovationsmanagement von Böllhoff, in die Innovationen des Jahres 2020 sowie in die Bedeutung unserer Produkte für die Elektromobilität.



**Für den Begriff Innovation kursieren unzählige Definitionen. Wie verstehen wir Innovation bei Böllhoff?**

**Jens Bunte:** Für uns passiert Innovation dann, wenn eine Invention – etwa ein neues Produkt oder ein neuer Prozess – mit Geld verdienen zusammenkommt. Das heißt, dass wir nur die Ideen als Innovationen ansehen, für die es am Ende auch einen Markt gibt. Die also ein konkretes Problem für unsere Kunden lösen und deshalb nachgefragt werden.

**Welche Bedeutung haben Innovationen aus Ihrer Sicht für den Unternehmenserfolg?**

**Jens Bunte:** Innovationen sind für unseren Erfolg von unschätzbare Bedeutung und daher fest in unserer Strategie verankert. Als „Problemlöser rund um die Verbindungstechnik“ ist es unser Anspruch, jedem Kunden die passende Verbindungslösung zu liefern – egal, welche Bauteile er miteinander verbinden möchte. Gibt es die entsprechende Lösung in unserem Produktportfolio noch nicht, gehen unsere Projektmanager in den engen Austausch mit dem Kunden und analysieren seine Anforderungen. Anschließend entwickeln

wir eine passgenaue Lösung für den jeweiligen Anwendungsfall.

Da sich die Herausforderungen unserer Kunden rund um das Verbinden verschiedener Bauteile aber mit jeder Produktgeneration erneuern, verlangt dieser Anspruch von uns von vornherein, innovativ zu sein. Immer neue Lösungen zu finden. Nur so können wir unsere Kunden bestmöglich unterstützen.

Im Schnitt laufen unternehmensweit permanent rund 50 große Innovationsprojekte, die wir kontinuierlich monitoren. Weitere kleinere Projekte mit überschaubarem Aufwand sind da noch nicht mitgezählt. An dieser Anzahl sieht man schon, dass Innovationen bei uns nicht zufällig entstehen. Stattdessen erzeugen wir systematisch neue Ideen und planen langfristig – zum Beispiel, indem wir in Suchfeldern gezielt innovative Lösungen für verschiedene Marktsegmente entwickeln.

**Mit welchen weiteren Maßnahmen fördern wir Innovation im Unternehmen?**

**Jens Bunte:** Wir nutzen hier verschiedenste Wege: Dazu gehören etwa unser Innovationssteuerkreis sowie der Euro Innovation Contest, um nur zwei Beispiele zu nennen.

Der Innovationssteuerkreis findet zweimal pro Jahr statt. Entwickler und Projektmanager haben dort die Möglichkeit, ihre Ideen für neue Produkte oder Prozesse in einem frühen Stadium vor einem europäischen Managementgremium vorzustellen. Das Gremium entscheidet anschließend, welche Ideen Erfolg versprechend sind und daher weiter gefördert werden. In der Regel sehen wir uns in jedem Steuerkreis etwa 25 Innovationsprojekte an.

Innovationen, die bereits in konkreten Anwendungen zum Einsatz gekommen

sind, prämiieren wir beim Euro Innovation Contest. Diese Veranstaltung findet schon seit 2012 alle zwei Jahre statt, letztmalig im Januar 2020 – kurz bevor die COVID-19-Pandemie Europa fest im Griff hatte. Im Durchschnitt nehmen dort zehn Teams auf europäischer Ebene teil. Jedes Team stellt eine innovative Verbindungslösung oder eine Prozessinnovation vor, die zum Beispiel aus einem Kundenprojekt erwachsen ist. Anschließend zeichnet eine Expertenjury die beste Innovation mit dem „Best of Innovation“-Preis aus. Neben dieser Auszeichnung können sich alle



Podiumsplatzierten über weitere Honorierungen freuen, beispielsweise in Form von Teamevents.

Diese und weitere Maßnahmen zahlen letztlich alle auf ein Ziel ein: die Innovationskultur im Unternehmen zu fördern. Wir möchten diejenigen ermutigen, sich aktiv einzubringen, die unsere internen Prozessabläufe sowie verborgene Potenziale bestens kennen. Die über große Expertise in ihrem Fachgebiet verfügen und im engen Austausch mit unseren Kunden stehen. Und das sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es freut mich sehr, dass unsere Beschäftigten hier eine hohe Bereitschaft zeigen, eigene Ideen zu entwickeln.



**Was zeichnet die Innovationskultur bei Böllhoff aus, die Sie gerade angesprochen haben?**

**Jens Bunte:** Vertrauen ist hier ein entscheidendes Stichwort. Aus meiner Sicht ist der beste Nährboden für innovative Ideen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Vertrauen zu schenken und sie „machen zu lassen“. Unsere Beschäftigten haben unendlich viele gute Ideen. Müsste jeder Einzelne immer wieder nachfragen, ob er in diese oder jene Richtung denken und experimentieren darf, würden viele gute Ideen bereits im Keim ersticken.

**„Machen lassen“ bedeutet natürlich zwangsläufig, dass auch Ideen scheitern werden. Nicht jede gute Idee wird schließlich eine erfolgreiche Innovation. Wie gehen wir mit dem Scheitern im Innovationsprozess um?**

**Jens Bunte:** Es ist definitiv so, dass Scheitern und Innovation untrennbar miteinander verbunden sind. Nicht jede Idee geht durch die Decke. Es ist wichtig, diese positive Art des Scheiterns zu erlauben und jede gescheiterte Idee trotzdem als einen wertvollen Beitrag zu sehen. Wenn von 10 guten Ideen 7 scheitern und 3 einen vielversprechenden Weg einschlagen, dann

finden wir uns doch in einer komfortablen Situation.

**Nichtsdestotrotz ist es Ihnen sicherlich lieber, wenn Ideen früher im Prozess scheitern als erst in einem späteren Entwicklungsstadium?**

**Jens Bunte:** Auf jeden Fall. Je später eine Idee scheitert, desto länger haben wir uns nicht mit den richtigen Themen befasst. Um das zu vermeiden, haben wir unseren Innovationsprozess in den letzten Jahren noch stärker nach außen geöffnet – Stichwort: Open Innovation. Neben bereits bestehenden strategischen Partnerschaften mit führenden Forschungsinstituten und Universitäten haben wir auch unsere Kunden immer früher in unsere Innovationsprozesse einbezogen.

2018 haben wir dazu ein eigenes Format ins Leben gerufen, das Innovation Forum. Entscheiden aus der Automotive-Branche wurden dabei Neuentwicklungen in einem sehr frühen Stadium präsentiert, anschließend ein digitales, anonymes Feedback eingeholt. Der direkte Dialog mit unseren Kunden bei dieser Veranstaltung hat uns viele wertvolle Impulse gegeben. Eigentlich ist das Innovation Forum als Veranstaltungsreihe gedacht, die alle zwei oder drei

Jahre stattfinden soll. 2020 kam uns leider die COVID-19-Pandemie in die Quere. Wir haben uns jedoch bewusst dagegen entschieden, das Innovation Forum in digitaler Form stattfinden zu lassen. Der unmittelbare Dialog mit unseren Kunden, den wir mit diesem Format erreichen möchten, funktioniert im persönlichen Austausch vor Ort am besten. Eine zweite Ausgabe des Innovation Forums kommt daher auf die Agenda, sobald solche Veranstaltungen wieder in einem sicheren Rahmen möglich sind.

**Welche Produkte sind aus der systematischen Herangehensweise an das Thema Innovation im Jahr 2020 erwachsen?**

**Jens Bunte:** 2020 haben wir beispielsweise eine neue Generation an Verarbeitungssystemen für unsere Verbindungselemente entwickelt. Dabei handelt es sich um Handgeräte zum Setzen eines HELICOIL® Gewindeeinsatzes, die sowohl von einem menschlichen Werker als auch von einem Roboter bedient werden können. Nehmen wir an, ein Unternehmen startet mit der Fertigung eines neuen Produktes in Kleinserie. Dann kann ein Werker alle Verbindungselemente manuell mit dem Handgerät setzen. Werden die Serien größer und der Produktionsprozess soll automatisiert

werden, verbindet ein Kunde das gleiche Setzgerät einfach mit einem Roboter. Dazu muss keine Steuerung umgebaut werden. Die Schnittstellen zur übergeordneten Steuerung sowie zur Prozesskontrolle sind direkt im Handgerät enthalten. Ein erstes Pilotprojekt haben wir bereits erfolgreich abgeschlossen.

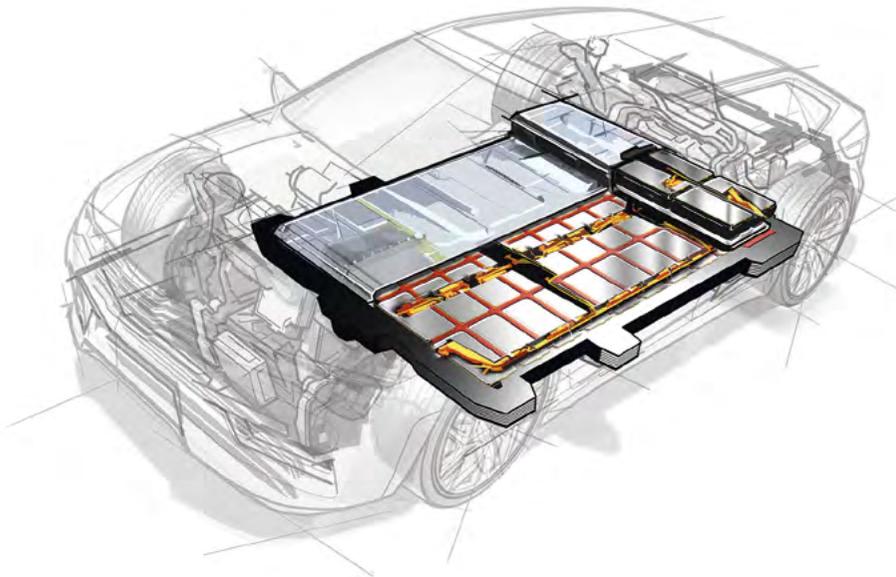
Zudem haben wir 2020 die neue Produktfamilie SITEC® gelauncht. Dabei handelt es

sich um geräusch- und schwingungsabsorbierende Verbindungselemente, die zum Beispiel für die Elektromobilität interessant sind. Bei elektrisch angetriebenen Fahrzeugen spielt die Verringerung von Nebengeräuschen eine noch größere Rolle als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Schließlich fällt das Motorengeräusch, das störende Geräusche ein Stück weit kaschieren könnte, nahezu vollständig weg.

**Die Elektromobilität bestimmt als Megatrend aktuell die Entwicklungsarbeit der Autobauer. Welche Bedeutung haben Innovationen von Böllhoff für die Elektromobilität?**

**Jens Bunte:** Wir unterstützen die Automotive-Branche seit jeher hauptsächlich in zwei Bereichen mit innovativen Verbindungslösungen. Der eine Bereich ist der automobiler Leichtbau. Hier liefern wir die Füge-technologien, die Verbindungen in modernen Leichtbaukarosserien schaffen. Der zweite Bereich ist das Thema Anmutungsqualität. Hier reichen die Anwendungsmöglichkeiten für unsere Verbindungselemente vom Toleranzausgleich bei Anbauteilen bis hin zur Entkopplung von Schwingungen und Geräuschen.

Sowohl Leichtbau als auch Anmutungsqualität sind auch für elektrisch angetriebene Fahrzeuge essenziell. SITEC® als neue Produktfamilie für die Geräuschkoppelung hatte ich eben bereits genannt. Da die Batterien von Elektroautos außerdem ein hohes Eigengewicht mitbringen, müssen Karosserie und Chassis im Sinne der Fahrdynamik möglichst leicht sein. Schon heute sind wir daher in vielen aktuellen E-Modellen mit unseren Produkten vertreten und machen dort Leichtbau möglich, beispielsweise im Bereich der Batteriewanne. Deshalb begreifen wir den Wechsel hin zu elektrischen Fahrzeugen als Chance, die Mobilitätsformen von morgen weiterhin mit innovativen Verbindungslösungen zu prägen.



# Eine faszinierende Mischung aus Handwerkskunst und Technologie

Die Fahrzeuge des britischen Automobilherstellers Morgan Motor Company bringen seit mehr als 110 Jahren zwei scheinbar gegensätzliche Pole zu einer faszinierenden Mischung zusammen – traditionelle Handwerkskunst und adäquate moderne Technologie. Bei der Produktion des Modells Plus Six vertraut Morgan auf innovative Verbindungstechnik aus dem Hause Böllhoff: auf unsere RIVSET® Stanzniete. →



In jedem  
**Morgan Plus Six**  
 befinden sich  
 insgesamt  
**1.610 Verbin-**  
**dungselemente**  
 von Böllhoff,  
 darunter  
**440 RIVSET®**  
 Stanzniete.



## Morgan – eine britische Automobilikone

Seit 1909 baut die von Henry F. S. Morgan gegründete Morgan Motor Company Sportwagen, die heute Kultstatus erreicht haben. Jedes der 800 jährlich produzierten Autos wird am Unternehmenssitz in Malvern im Vereinigten Königreich in Handarbeit gefertigt und erfüllt die höchsten Standards innovativer und moderner Technologie. Verbunden mit einzigartiger Leidenschaft wird jeder Morgan zu einem echten Unikat.

## Der Weg zum Morgan Plus Six

Morgan ist weltweit das einzige Unternehmen, das bei seinen Fahrzeugen einen Rahmen aus Eschenholz einsetzt: eine Fertigungstechnik, die noch aus dem Kutschwagenbau stammt. Zu den weiteren Kernmaterialien jedes Morgan gehören Aluminium und Leder. Mit dem Aero 8 wurde im Jahr 2000 das erste Modell vorgestellt, das auf einem Aluminiumgestell aufgebaut wurde. Ihm folgte 2019 der Plus Six – ein weiterer Quantensprung.

Die neue Aluminiumplattform der CX-Generation lieferte im Vergleich zur vorherigen Aluminiumplattform eine hundertprozentige Steigerung der Torsionssteifigkeit. Ohne zusätzliches Gewicht und in Kombination mit dem neuesten Drei-Liter-Turbomotor von BMW ist der Plus Six das bisher dynamischste Modell der Morgan-Produktreihe.

Mit der Produktion dieser Aluminiumplattform stand Morgan vor neuen Herausforderungen. Die einzelnen Aluminiumbauteile wurden im ersten Schritt mit einem speziellen

Klebstoff fixiert und anschließend zusammengefügt. Das erforderte ein Fügeverfahren, welches ohne Vorlochen hochfeste Verbindungen ermöglicht – noch während der Aushärtung des Klebstoffes.

## Die Lösung von Böllhoff: RIVSET® Stanzniettechnik – hochfest und prozesssicher

RIVSET® Stanznieten ist ein Verfahren aus der Fügetechnik. Es schafft hochfeste mechanische Verbindungen von gleichen oder artverschiedenen Werkstoffen. Auch Verbindungen mit mehr als zwei Lagen sind realisierbar – wie in diesem Fall mit Klebstoff als Zwischenlage.

In einem Schritt durchstanzt der Halbhohlzylinder die oberen Werkstücklagen und bildet in der untersten Werkstücklage einen Hinterschnitt. Dabei formt er den charakteristischen Schließkopf aus. Die untere Materiallage wird nicht durchstanzt, sodass eine gas- und flüssigkeitsdichte punktförmige Verbindung entsteht. Da die Fahrzeuge bei Morgan in Handarbeit gefertigt werden, ist das Handgerät RIVSET® Portable die optimale Ergänzung für einen erfolgreichen Verarbeitungsprozess.

Als Verbindungsexperte wurden wir bei der Entwicklung von Beginn an involviert. Die hohen Karosserieanforderungen führten dazu, dass neben RIVSET® Stanzniete auch RIVKLE® Blindnietmutter sowie RIVQUICK® Blindniete eingesetzt wurden.

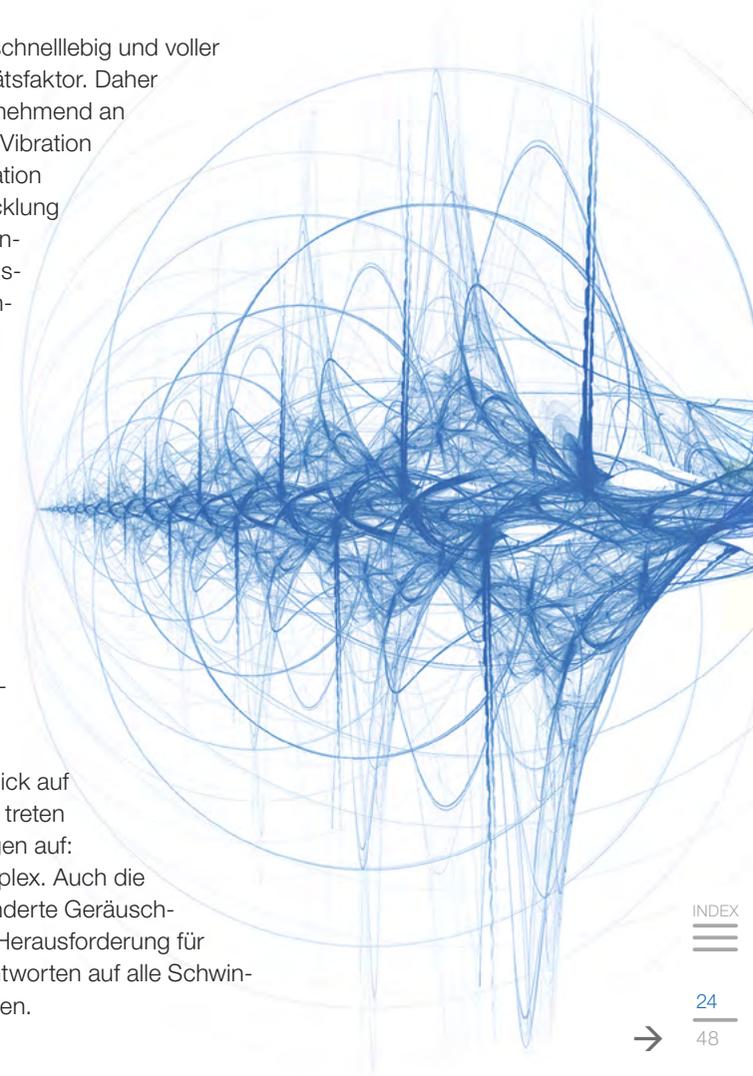
# Wir bleiben aktiv, auch wenn die Welt den Atem anhält

## Die Stille – zwei Perspektiven.

Stille ist für uns Menschen wichtig. Sie bekommt aber eine völlig andere Bedeutung, wenn sie entsteht, weil die Welt den Atem anhält. 2020 hat die COVID-19-Pandemie nahezu die ganze Welt in Schockstarre versetzt und in vielen Ländern zum Stillstand von Unternehmen geführt. Trotz massiver Einschränkungen sind wir aktiv und innovativ geblieben. So haben wir unser Produktportfolio konsequent weitergedacht.

In einer Welt, die für gewöhnlich schnelllebig und voller Geräusche ist, ist Stille ein Qualitätsfaktor. Daher gewinnt die NVH-Entwicklung zunehmend an Bedeutung. NVH steht für Noise, Vibration and Harshness – Geräusch, Vibration und Rauheit. Ziel der NVH-Entwicklung ist die Vermeidung von Schwingungen. Sie zieht sich durch alle Industriebranchen und Produktsegmente – von Waschmaschinen bis hin zu Fahrzeugen, Flugzeugen und Windkraftanlagen –, denn übermäßige Schwingungen und daraus resultierende Geräusche verursachen Probleme. So können sie sich negativ auf die Leistungsfähigkeit eines Produktes auswirken, wenn dieses dadurch schneller verschleißt, weniger effizient arbeitet oder in Extremfällen eine kürzere Lebensdauer aufweist.

Wirft man beispielsweise einen Blick auf die Schwingungstechnik im Auto, treten besonders vielfältige Anforderungen auf: Die Fahrzeugakustik ist hochkomplex. Auch die Elektromobilität prägt neue, veränderte Geräuschcharakteristika. Es ist eine echte Herausforderung für Entwickler und Konstrukteure, Antworten auf alle Schwingungs- und Akustikfragen zu geben.



## Eine neue Produktgruppe – der Stille verpflichtet

Auch Böllhoff als Verbindungsexperte will hier Antworten geben. Denn unsere Verbindungselemente, so klein sie sind, spielen in dieser Hinsicht eine große Rolle. Corona-bedingt das Entwicklungsprojekt stoppen? Das war keine Option.

In unserem Unternehmensbereich Kunststofftechnik wurden trotz erschwelter Randbedingungen durch die COVID-19-Pandemie weiter Ideen generiert, Produkte entwickelt, produziert und getestet. Der Fokus lag dabei auf Schwingungen, die durch Aktoren wie Pumpen, Kompressoren und Motoren erzeugt werden. Das Ergebnis: die neue Produktgruppe SITEC® – schwingungs- und geräuschkoppelnde Verbindungselemente.

Die Verzahnung dieser kreativen Neuerung mit dem Marketing erfolgte bereits über den Pre-Launch-Prozess und führte im zweiten Schritt zum Product Launch. Hierzu gehörte unter anderem die Erarbeitung eines Markteinführungskonzeptes. Entsprechend Produkt und Zielgruppe wurden die relevantesten analogen und digitalen Touchpoints der Customer Journey ausgewählt und besetzt. Die Einbindung des

Vertriebes, der Produktwissenstransfer und natürlich auch die Erfolgsmessung schlossen diesen umfassenden Prozess ab.

Der Bruch mit dem Gewohnten hat unseren Zukunftssinn gestärkt. Wir sind fest davon überzeugt, dass jede Krisensituation auch eine positive Story hinterlässt.

Neue Produktgruppe im Böllhoff Portfolio:

# SITEC®

## Verbindungselemente zur Schwingungs- und Geräuschkopplung



# Aus dem Vogtland in die Welt

Die Erweiterung der Produktions- und Logistikkapazitäten rund um den Globus war für Böllhoff eines der zentralen Themen der vergangenen Jahre. Zu diesem Zweck haben wir in den Jahren 2018 und 2019 ein umfassendes Investitionsprogramm umgesetzt. Ein wichtiger Teil davon: unser neuestes Logistikzentrum im sächsischen Oelsnitz/Vogtland.

Mit einer Investitionssumme von über 40 Millionen Euro stellt der Komplex die größte Einzelinvestition in unserer bald 145-jährigen Unternehmensgeschichte dar. Stand Dezember 2020 befindet sich das Logistikzentrum bereits seit über einem Jahr im operativen Betrieb. An dieser Stelle möchten wir Ihnen nun einen Einblick in unseren größten Logistikstandort geben.

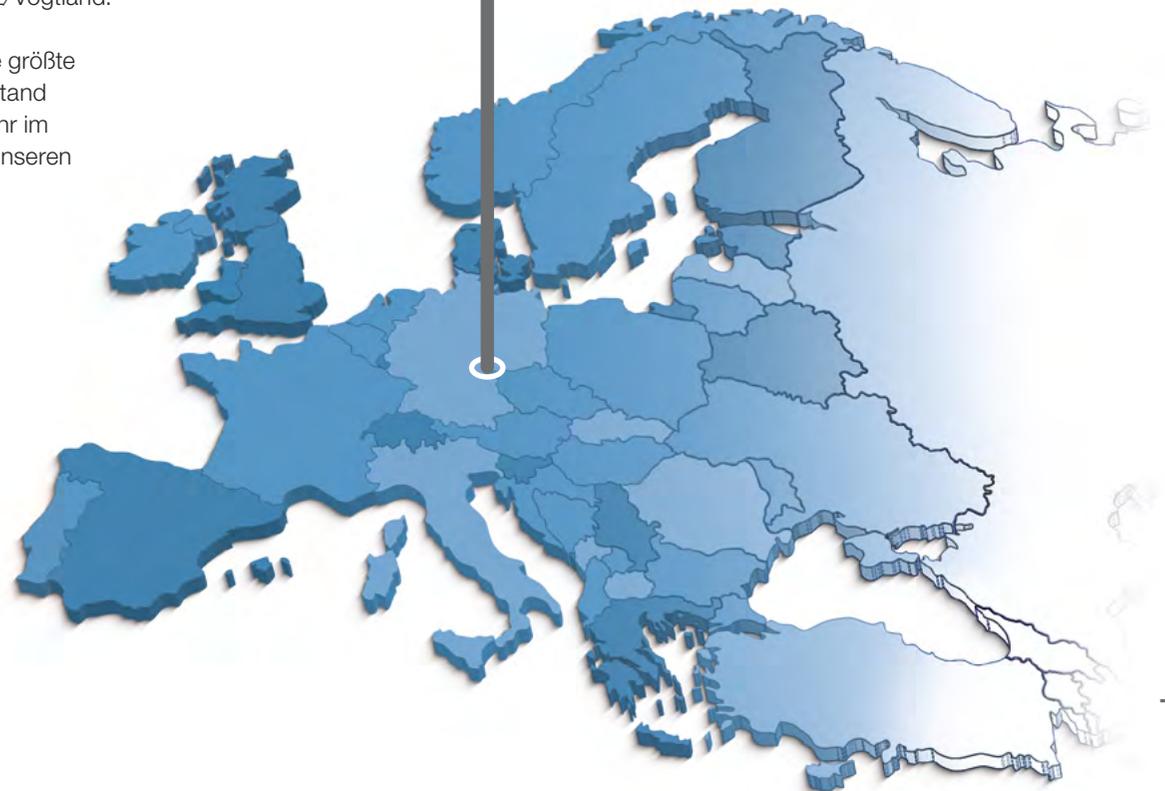


Jens Schöne,  
Geschäftsführer  
Böllhoff Logistik GmbH

» Die Inbetriebnahme unseres neuen Logistikzentrums brachte zahlreiche Herausforderungen mit sich, da der Umzug an den neuen Standort im laufenden Betrieb stattgefunden hat. Einerseits mussten wir neue Anlagen in Betrieb nehmen und Prozessabläufe einführen, andererseits natürlich für unsere Kunden zu 100 Prozent lieferfähig bleiben. Dank einer hervorragenden Teamleistung aller Beteiligten konnten wir diese große Aufgabe jedoch erfolgreich stemmen. «

## ZENTRALE LAGE

innerhalb Europas für optimale logistische Anbindung der umliegenden Absatzmärkte.





**1** **Schmalganglager**  
Platz für 20.000 Paletten.  
Regalhöhe von 17,5 Metern.



**4** **Packplätze**  
Ergonomisch gestaltet für  
rückenschonendes Arbeiten.



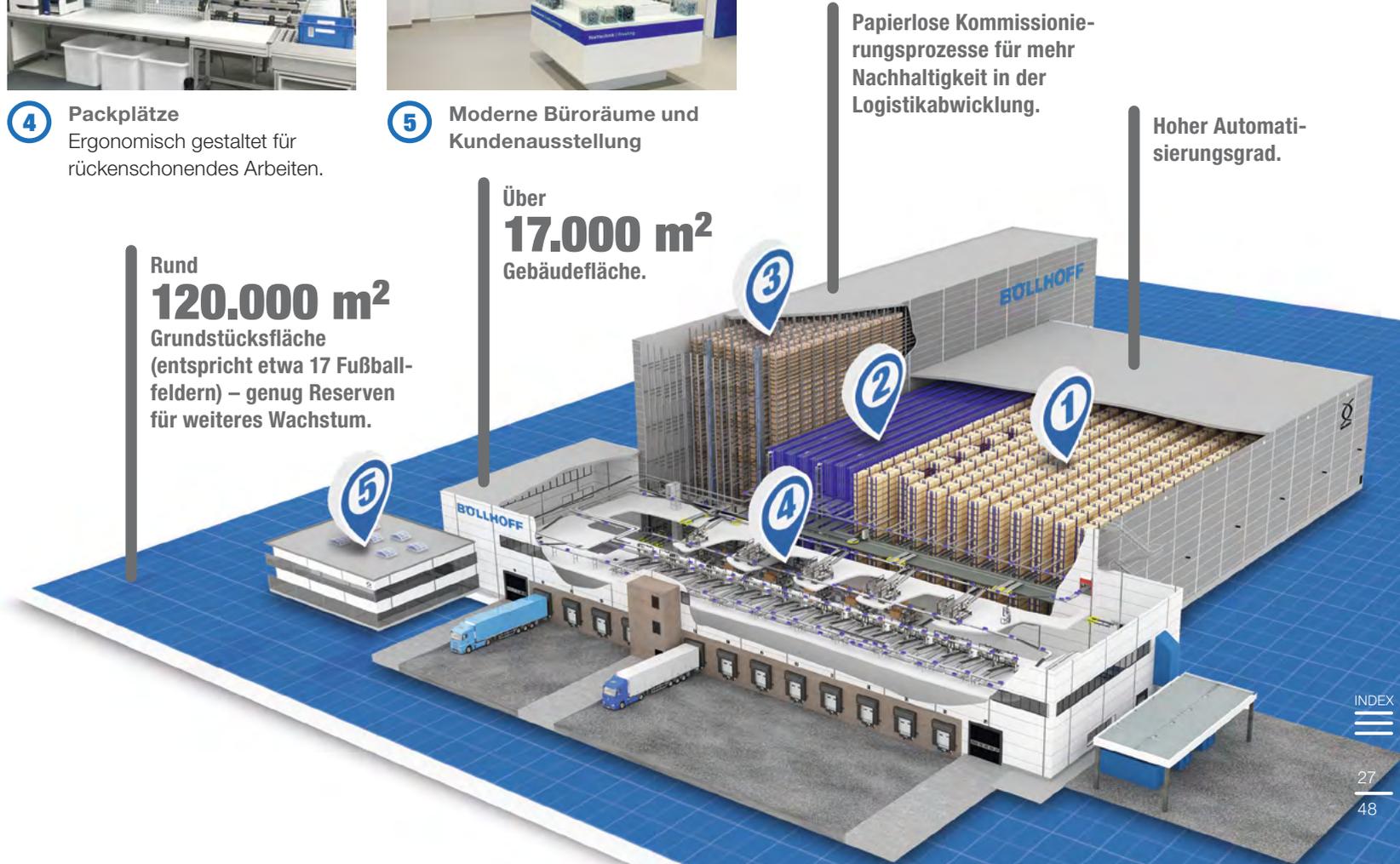
**5** **Moderne Büroräume und  
Kundenausstellung**



**2** **Automatisches Kleinteilelager**  
Platz für 220.000 Kleinladungs-  
träger. Regalbediengeräte bewe-  
gen sich mit bis zu 6 Metern pro  
Sekunde fort (circa 21 km/h).



**3** **Hochregallager**  
Platz für 24.000 Paletten.





## Für eine nachhaltige Versorgung mit Verbindungselementen:

# ECOSIT®

Als familiengeführtes Unternehmen in vierter Generation denkt Böllhoff langfristig. Nachhaltige Orientierung und verantwortliches Handeln sind tief in unseren Werten sowie in unserer Strategie verankert. Denn wir wissen: Mit unseren unternehmerischen Entscheidungen von heute prägen wir die Welt von morgen.

Daher setzen wir in diversen Unternehmensbereichen auf Nachhaltigkeit in unseren Prozessen. Ein wichtiger Stellhebel, um Ressourcen zu schonen und Emissionen einzusparen, ist dabei die Logistik. Schließlich hat das weltweite Versandaufkommen in unserer globalisierten Welt in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich zugenommen.

Mit unserem Belieferungssystem ECOSIT® (ECONomic Supply In Time) übernehmen wir für unsere Kunden die komplette Lieferkette für Verbindungselemente: von der Disposition bis zur Lieferung in die Fertigungshalle. Nachbestellungen von Artikeln können bedarfsgesteuert einfach per Scan eines RFID-Etiketts ausgelöst werden. Allein



in unseren ECOSIT® Systemen bestücken wir pro Jahr über 260.000 Kleinladungsträger regelmäßig mit neuen Verbindungselementen. Umso wichtiger ist es, diese Güter möglichst ressourcenschonend bis zum Kunden zu transportieren. Hier setzt unser ECOSIT® RFID System der neuesten Generation an, das wir zudem um das nachhaltige Transportkonzept ECOFREIGHT ergänzt haben.

### Für die Zukunft der Wälder

Bei ECOFREIGHT werden alle Kleinladungsträger auf langlebigen, wiederverwendbaren Kunststoffpaletten angeliefert. Sowohl die Behälter als auch die Paletten bestehen zu 100 Prozent aus Regenerat, also aus recycelten Kunststoffen. Indem wir auf handelsübliche Europaletten aus



**ALTES SYSTEM**



Holz verzichten, bewahren wir pro Jahr rund 7.000 m<sup>2</sup> Wald vor der Abholzung. Das entspricht fast der Fläche eines Fußballfelds.

**Für einen geringeren Ressourcenverbrauch**

ECOFREIGHT Paletten verfügen über eine integrierte Ladungssicherung. Dank des wiederverwendbaren Deckels mit eingebauten Zurrgurten können wir beim Transport auf das übliche Stabilisieren der Ladung mit Stretchfolie verzichten. Diese Folie wird unter Verwendung von Erdöl hergestellt. Durch unser ECOFREIGHT Konzept sparen wir so jährlich circa 50.000 Liter Erdöl ein – genug, um zwei Tanklastzüge zu füllen.

**Für niedrigere CO<sub>2</sub>-Emissionen**

Verglichen mit früheren ECOSIT® Systemen sind die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Belieferungszyklus bei unseren aktuellen Systemen deutlich gesunken – um rund 65 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr. Das liegt im Wesentlichen daran, dass die Anzahl an Rückführungsfahrten für leere Behälter reduziert werden konnte.

Unsere Kleinladungsträger sind zudem 10 Prozent leichter als der Marktdurchschnitt – bei vergleichbarem Fassungsvermögen. Dadurch senken wir den Kraftstoffverbrauch im Lieferprozess und verringern so den CO<sub>2</sub>-Ausstoß weiter.

**Für weniger Abfall bei der Anlieferung**

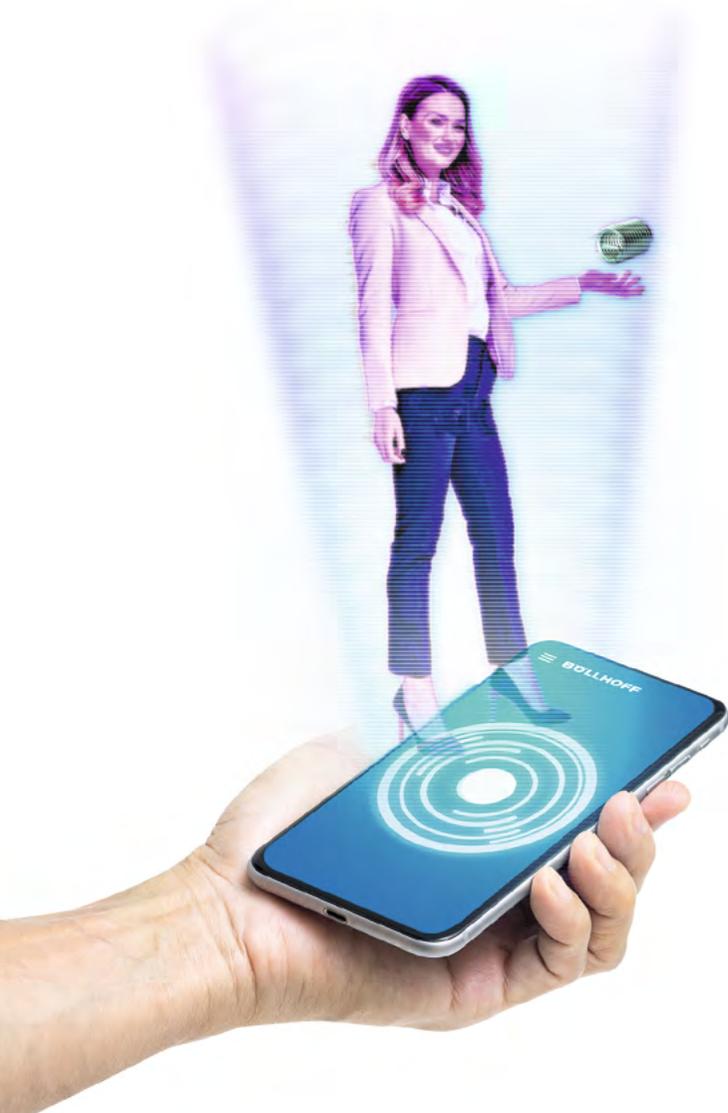
Wie unsere Paletten sind auch unsere Behälter wiederverwendbar. Mehr als 50 Verwendungszyklen pro Behälter bedeuten einen klaren Nachhaltigkeitsvorteil gegenüber Einwegverpackungen wie etwa Kartonagen. Die Kleinladungsträger sind darüber hinaus so ausgelegt, dass sie auch bei Verwendung mehrerer Behältergrößen sicher im Verbund gestapelt werden können. Daher benötigen wir kein zusätzliches Füllmaterial wie zum Beispiel Folie oder Papier. So reduzieren wir die Abfallmengen, die bei der Anlieferung entstehen.

**Nachrichtungsbericht der Böllhoff Gruppe**

2020 haben wir den ersten Nachhaltigkeitsbericht unserer Unternehmensgeschichte erstellt. Wenn Sie mehr über Nachhaltigkeit bei Böllhoff erfahren möchten, laden Sie sich den Bericht gerne auf unserer Website herunter.

**DOWNLOAD**





## Persönliche Nähe über Bits und Bytes: digitale Wege zum Kunden

Leere Messehallen, verwaiste Kundenausstellungen, unbesetzte Schreibtische – diese Gegebenheiten bestimmten das Jahr 2020 für Unternehmen rund um den Globus. Der Kampf gegen die COVID-19-Pandemie schränkte die Face-to-Face-Kommunikation so sehr ein wie kein anderes Ereignis in den vergangenen Jahrzehnten. Das persönliche Gespräch, im geschäftlichen Kontext oft wichtigster Kontaktpunkt zwischen Unternehmen und Geschäftspartnern, blieb dabei vielfach auf der Strecke. Für Unternehmen galt es, Ersatz für bewährte Customer Touchpoints wie Messen oder Kundenbesuche zu schaffen und vorhandene Alternativen auszubauen.

Bei Böllhoff spielen digitale Wege zum Kunden schon seit längerem eine wichtige Rolle im Marketing-Mix. Im Pandemiejahr 2020 haben Online-Seminare für uns noch mehr an Relevanz gewonnen. Künftig kommen darüber hinaus weitere digitale Kontaktpunkte hinzu, beispielsweise virtuelle Messen und Veranstaltungen. Kundennähe über Bits und Bytes, nicht erst seit SARS-CoV-2 ein Zukunftsmodell.

### Online-Seminare: virtueller Wissenstransfer rund um die Verbindungstechnik

Von unserer 360° Verbindungstechnik für die Elektromobilität bis zur Produkt-DNA des bekannten Gewindeeinsatzes HELICOIL® – mit unseren Online-Seminaren decken wir eine große Bandbreite an Themen ab. Eines haben alle Seminare gemein: In 30 bis 45 Minuten erfahren Interessierte per Livestream allerlei Wissenswertes rund um einen Themenkomplex aus der Verbindungstechnik. Das interaktive Dialogformat erlaubt es, jederzeit flexibel auf Kundenanforderungen und Wünsche einzugehen. Dabei profitieren die Seminarteilnehmer vom direkten Austausch mit unseren Produkt- und Anwendungsexperten. Auch Detailfragen zu technischen Spezifika oder zu praktischen Anwendungsfällen können so beleuchtet werden.

Da wichtige Branchenmessen 2020 coronabedingt abgesagt werden mussten, haben wir die Zahl unserer Online-Seminare im Jahresverlauf ausgebaut. Weitere Seminarreihen sind

hinzugekommen, etwa zum erfolgreichen C-Teile-Management per Belieferungssystem. Um neue Seminarformate flexibler und schneller umsetzen zu können, haben wir an unserem Hauptsitz in Bielefeld eigens ein Filmstudio eingerichtet. In einem ehemaligen Produktionsgebäude gelegen, bietet das Studio genügend Platzreserven für den stetigen Ausbau unserer Online-Aktivitäten.

An insgesamt 25 Veranstaltungsterminen im Jahr 2020 konnten wir über 700 Interessierte zum virtuellen Wissenstransfer rund um die Verbindungstechnik begrüßen. Die positive Resonanz bestärkt uns darin, auch 2021 weitere Seminarreihen zu etablieren. Zahlreiche Themen sind bereits in Planung, etwa zum Leistungsportfolio unseres physikalisch-technischen Labors. Darüber hinaus haben wir unsere technischen Online-Seminare kürzlich unter einem neuen Banner zusammengefasst: JOIN.able. Ob Produkteinführung, Innovation oder das neueste Trendthema, unsere JOIN.able-Seminare vermitteln relevantes Wissen für Techniker kompakt in 30 Minuten.

### Move forward dialogue – digital statt analog

Anfang 2020 entstand die Idee, unter dem Namen Move forward dialogue eine Roadshow ins Leben zu rufen. Der Leitgedanke: frische

Produktideen und neue Technologien noch vor Markteintritt beim Kunden zu präsentieren. Ganz im Sinne eines offenen Dialogs sollte dabei der direkte Austausch zu Produktideen sowie zu möglichen Kundenanwendungen im Vordergrund stehen.

Da die COVID-19-Pandemie Vor-Ort-Termine unmöglich machte, haben wir den Move forward dialogue kurzerhand digital auf die Straße gebracht. Ab Herbst 2020 starteten wir mit virtuellen Produktpräsentationen und anschließenden digitalen Diskussionsrunden. Heute können wir auf zahlreiche interessante Veranstaltungen bei einem internationalen Kundenkreis zurückblicken – und weitere werden folgen.

### Messen und Veranstaltungen der Zukunft: real oder virtuell?

2020 war pandemiebedingt kein Jahr der Präsenzmessen. Große Messeveranstaltungen, sonst wichtige Branchentreffpunkte, fielen über weite Teile des Jahres hinweg aus. Wir sind überzeugt: Als Impulsgeber für Zukunftsthemen und reale Austauschplattformen werden große Messen trotzdem relevant bleiben. Sie werden jedoch zunehmend durch digitale Veranstaltungskonzepte ergänzt. Denn die Pandemiezeit hat gezeigt: Der fachliche Austausch zwischen Branchenexperten ist

auch virtuell möglich und bietet in dieser Form ganz eigene Vorteile. Im Vergleich zur traditionellen Messe reduziert sich etwa der Zeit- und Kostenaufwand für Aussteller und Teilnehmer gleichermaßen.

Künftig setzen wir daher auf eine Kombination aus Präsenzmessen und virtuellen Veranstaltungen. In Kooperation mit einer namhaften Digitalagentur entstehen aktuell Online-Räume für diverse Veranstaltungstypen. Ob digitale Messe, Online-Vortrag oder virtuelles Symposium – je nach Format werden wir auf eine passende Umgebung zurückgreifen können.



» Für 2021 besteht eine unserer zentralen Herausforderungen darin, die Marke Böllhoff mit virtuellen Events noch tiefer in der digitalen Welt zu verwurzeln. Denn: Die COVID-19-Pandemie hat die Digitalisierung weiter beschleunigt, eine Rückwärtsentwicklung zur Marketingwelt vor der Pandemie wird es nicht geben. «

Johanna Neumann,  
Leiterin Produktmarketing

# Eine Zusammenarbeit über Ländergrenzen hinweg

BRP-Rotax und Böllhoff verbindet in Österreich seit mehr als drei Jahrzehnten eine enge Lieferbeziehung. Anfang 2020 wurde die gemeinsame Erfolgsgeschichte nach Mexiko ausgeweitet.

Rund

# 120

Verbindungselemente von Böllhoff Mexiko sind in den Produkten von BRP-Rotax verbaut.



# We get your heart beating.

Für BRP-Rotax aus dem österreichischen Gunkskirchen ist dies Unternehmensmotto und Versprechen zugleich. 1920 als Hersteller von Freilaufnaben für Fahrräder gestartet, hat sich das Unternehmen heute auf innovative Antriebssysteme für den Powersportbereich spezialisiert. Von Schneemobilen über Offroad-Fahrzeuge bis hin zu Ultraleichtflugzeugen – unzählige Fortbewegungsmittel, die den Puls beschleunigen, verfügen heute über ein Antriebsherz aus Oberösterreich.

Das Hauptwerk von BRP-Rotax in Gunkskirchen



beliefern wir bereits seit über 30 Jahren mit verschiedensten Verbindungselementen. 2013 eröffnete BRP, der Mutterkonzern von Rotax, ein neues Werk im mexikanischen Querétaro. Dort werden unter anderem Rotax-Motoren und Getriebe für Offroad-Fahrzeuge sowie Antriebe für Personal Watercrafts gefertigt. Die dynamische Expansion dieses Werkes in den vergangenen Jahren machte es schließlich unabdingbar, die Versorgung mit Verbindungselementen direkt vor Ort zu planen und abzuwickeln.

## Motoren-Know-how trifft Verbindungsexpertise – auch in Nordamerika

Schnell reifte die Idee, die gute Zusammenarbeit zwischen BRP-Rotax und Böllhoff über den Atlantik zu tragen. Dazu haben wir die Kapazitäten unserer eigenen Unternehmensniederlassung in Querétaro ausgebaut. Mit einem gezielten Wissenstransfer zwischen unseren Standorten in Österreich und Mexiko wurde das gesammelte Know-how zu allen für BRP-Rotax relevanten Spezialverbindungselementen nach Nordamerika übertragen. Nach einer intensiven Vorbereitungszeit konnte die Belieferung über Böllhoff Mexiko im Januar 2020 anlaufen. Inzwischen liefern wir etwa 120 verschiedene Zeichnungsteile in unterschiedlichen Stückzahlen an das BRP-Rotax-Werk in Querétaro.

Insgesamt laufen an beiden Produktionsstandorten von BRP-Rotax – in Österreich und in Mexiko – rund 480.000 Motoren pro Jahr vom Band, in denen wir mit unseren Elementen Verbindungen schaffen.



# umlaut und Böllhoff sorgen für Sicherheit – auch über den Wolken

Der halonfreie Feuerlöscher HAFEX der Hamburger umlaut SE wird mit einem kundenindividuell entwickelten TEPRO® Halter von Böllhoff befestigt.



Die umlaut SE ist ein globales, branchenübergreifendes Full-Service-Unternehmen, das Kunden auf der ganzen Welt technologische und organisatorische Beratungs- und Umsetzungsleistungen anbietet. 2020 erwirtschafteten über 4.500 Mitarbeiter an 50 Standorten weltweit einen Jahresumsatz von mehr als 400 Millionen Euro. Zum Kundenkreis zählen Unternehmen aus den Branchen Automotive, Telekommunikation, Energie und Luftfahrt. Als Teil der Marke umlaut hat sich die umlaut engineering GmbH in Hamburg beispielsweise auf die Themen Projektmanagement, mechanische und elektrische Konstruktionen, Berechnungen sowie technische Dokumentationen für die internationale Luftfahrt spezialisiert.

## HAFEX – der halonfreie Feuerlöscher für die Luftfahrt

Schon seit den 1960er-Jahren wurde Halon, ein effektives Löschmittel, in tragbaren Handfeuerlöschern in Flugzeugen verwendet. Mittlerweile ist jedoch bekannt, dass das Gas zur Schädigung der Ozonschicht beiträgt. Die Vorgabe der Internationalen Zivilluftfahrtorganisation (ICAO) und der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) lautete daher: Ab Mitte 2019 sollten alle neu zugelassenen Großflugzeuge mit umweltfreundlichen Feuerlöschern ausgestattet werden. Bis 2025 sollen schließlich alle Flugzeuge im Bestand umgerüstet sein. →



Die Anforderungen waren hoch, die Zeit knapp. Das war Motivation genug für den renommierten Akteur umlaut, in einer Partnerschaft mit Extinguish und der Anaf Group eine halonfreie Alternative zu entwickeln. HAFEX entstand – der kleinste, leichteste und flexibelste umweltfreundliche Kabinenfeuerlöscher.

### Jede Erfolgsgeschichte benötigt einen Aufhänger

Der neue Feuerlöscher sollte flexibler zu installieren sein als bisherige Lösungen. Gemäß einer Vorgabe der anerkannten Zertifizierungsorganisation Underwriters Laboratories müssen Feuerlöscher bei einer Lieferung nach Nordamerika stets zusammen mit einem entsprechenden Halter versendet werden. Die bisher verwendeten Halter waren jedoch schwer und bestanden aus gummiiumhüllten Metallschrauben, die umständlich zusammengeschraubt werden mussten.

Um die HAFEX Erfolgsgeschichte fortzusetzen, sollte deshalb ein neuer Halter entwickelt werden. Er musste hochbelastbar, einfach zu montieren sowie gewichtsreduziert sein – und darüber hinaus ein kompatibler Bestandteil der gesamten HAFEX Verpackung. Das war der geeignete Zeitpunkt, um Böllhoff als Verbindungsexperten zurate zu ziehen. Schnell hat umlaut das große Potenzial unserer Produktgruppe TEPRO® für das eigene Vorhaben erkannt.

### Die Lösung von Böllhoff: TEPRO® – individuelle technische Kunststoffprodukte

Als Partner für 360° Verbindungstechnik arbeiten wir trotz massiver Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie Seite an Seite mit umlaut, um den neuen individuellen Halter zu realisieren. Ob

Form, Farbe oder Funktion – jeder Kundenwunsch wurde bei der Entwicklung berücksichtigt. Innerhalb der Planungsphase setzten wir alle Anforderungen umgehend mit modernen CAD-Systemen um. Bei der Definition des geeigneten Werkstoffes wurden selbstverständlich die Vorgaben der Underwriters Laboratories einbezogen. Um den Halter effizient produzieren zu können, wurde er spritzgusstechnisch optimiert. In allen Projektphasen erfolgte eine enge Betreuung der Aktivitäten.

Der neu entwickelte, einteilige TEPRO® Halter aus Kunststoff ist hochbelastbar, recyclefähig und gewichtsreduziert. 5.000 Stück werden pro Jahr nach Hamburg geliefert und sorgen zusammen mit den HAFEX Feuerlöschern für Ihre Sicherheit.



» Wir möchten uns bei Ihnen bedanken, dass Sie so viel Einsatz gezeigt haben, um die Prototypen zum versprochenen Termin zu liefern – besonders in Zeiten wie diesen. «

Ayesha Fazilath Fiaz  
Projektmanagerin umlaut SE



# Blue Sky Coming

Die Individualmobilität befindet sich im Umbruch. Der Ruf nach nachhaltiger Mobilität sorgt dafür, dass der Marktanteil elektrifizierter Fahrzeuge kontinuierlich ansteigt. So auch in China, dem weltweit größten Automobil-Absatzmarkt. Dort erlebt die Elektromobilität seit Jahren einen Boom, den einheimische Autohersteller maßgeblich mitgestalten. Einer dieser Hersteller ist NIO, ein Anbieter von Elektrofahrzeugen im Premiumsegment. →



Schon seit 2014 arbeitet Böllhoff partnerschaftlich mit NIO zusammen. Nun hatten wir die Ehre, mit Feng Shen – Executive Vice President von NIO und Vorsitzender des Qualitätsmanagement-Ausschusses – über sein Unternehmen, über die Zusammenarbeit mit Böllhoff und über Zukunftspläne zu sprechen.

Herr Shen, welche Vision stand hinter der Gründung des Unternehmens NIO?

**Feng Shen:** NIO setzt sich für eine umweltfreundlichere Zukunft ein, in der intelligente Technologien – gepaart mit einem besseren Nutzungserlebnis rund um das eigene Auto – die Wertschätzung und Akzeptanz von intelligenten Elektroautos beflügeln werden. Das führt letztlich zu einer nachhaltigeren Zukunft für unseren Planeten.

Wir glauben, dass die Zukunft intelligenten, elektrischen und autonomen Fahrzeugen gehört, und streben danach, hier eine Vorreiterrolle zu übernehmen. Deshalb haben wir NIO im Jahr 2014 gegründet.

Bei den Autos von NIO sticht neben dem eleganten Design auch das auffällige Markenlogo ins Auge. Welche Bedeutung hat das Logo?

**Feng Shen:** Der chinesische Name von NIO lautet Weilai und bedeutet Blue Sky Coming – blauer Himmel kommt. Das wird in unserem Logo dargestellt. Der obere Teil steht für den Himmel, für Offenheit, für Vision und für die Zukunft. Der untere Teil steht dagegen für die Erde, für Richtung und für Vorwärtsbewegung. Das Logo entstand aus unserer Vision von einer Zukunft, die von blauem Himmel bestimmt ist. Unsere Mission ist es, unseren Kunden einen Lebensstil voller Freude und Glück zu vermitteln. Blue Sky Coming drückt unsere Unternehmensphilosophie aus und steht für unser Bekenntnis zu einer strahlenden Welt von morgen.

NIO und Böllhoff arbeiten schon seit der Gründung Ihres Unternehmens im Jahr 2014 zusammen. Warum haben Sie sich für Böllhoff als Partner entschieden?

**Feng Shen:** Böllhoff ist einer der führenden Experten in der Verbindungstechnik. Daher können Sie die technischen Gesamtlösungen und Dienstleistungen anbieten, die wir benötigen, um unsere High-End-Produkte entsprechend unserer Standards zu fertigen. Soweit mir bekannt, verwenden wir heute über 520 verschiedene Verbindungselemente von Ihnen, die auf unsere Modelle ES8, ES6, EC6 und das neue Modell ET7 mit ihren vielen unterschiedlichen Anwendungen abgestimmt sind. Damit ist Böllhoff einer unserer größeren Partner, wenn es um Befestigungs- und Verbindungslösungen geht.

Was zeichnet die Partnerschaft zwischen Böllhoff und NIO aus Ihrer Sicht aus?

**Feng Shen:** Wir glauben beide an langfristige Kooperationen und Partnerschaften, in denen man gemeinsam wachsen kann.

Wie viele Autos hat NIO 2020 auf die Straße gebracht?

**Feng Shen:** Insgesamt haben wir im Jahr 2020 über 43.000 Autos ausgeliefert, eine Steigerung von 121 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Und wir investieren weiter in unsere Produktion, um unseren Output zu erhöhen. Der Marktanteil reiner Elektroautos ist noch relativ klein, daher sehen wir einen großen potenziellen Markt in den





kommenden Jahren. Wir haben viele neue Produkte und fortschrittliche Technologien in der Pipeline, die uns auf unserem Wachstumspfad künftig voranbringen werden.

#### Von welchen fortschrittlichen Technologien sprechen wir hier?

**Feng Shen:** Ein Beispiel ist unsere neu entwickelte 150 kWh-Batterie, die wir Anfang 2021 auf dem letzten NIO Day im chinesischen Chengdu vorgestellt haben. Wir sind zuversichtlich, mit dieser neuen Technologie eine Reichweite von über 1.000 Kilometern zu erreichen – mit einer einzigen Batterieladung.

#### In welche Richtung soll sich die Partnerschaft zwischen NIO und Böllhoff in Zukunft entwickeln?

**Feng Shen:** Zullererst möchte ich mich bei Böllhoff für die Unterstützung seit den Anfängen von NIO bedanken. Es ist eine große Freude, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und sich gemeinsam weiterzuentwickeln. Böllhoff konzentriert sich auf neue Trends bei Befestigungs- und Verbindungslösungen und das ist genau das, was auch wir für unsere zukünftige Entwicklung benötigen. Seien Sie versichert, dass wir gemeinsam mit Ihnen kontinuierlich an Leichtbautechnologien und weiteren Lokalisierungen arbeiten werden, um eine Win-win-Situation zu schaffen.

Herr Shen, vielen herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit für das Gespräch genommen haben. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

**Feng Shen:** Das Vergnügen war ganz meinerseits und ich wünsche uns weiterhin viel Erfolg auf unserem gemeinsamen Weg. →



Feng Shen, Executive Vice President von NIO, und Sven Ammer, Geschäftsführer Bollhoff (China) Fastenings Co., Ltd.

# Gemeinsam in die elektrifizierte Zukunft



## Spotlights 2020



### 10 JAHRE RIPP LOCK®

2020 feierten wir das 10-jährige Produktjubiläum unserer RIPP LOCK® Sicherungsscheibe. Bereits seit 2010 sorgt sie für dauerhaft haltbare Schraubenverbindungen, selbst bei hoher dynamischer Belastung. Ursprünglich als Alternative zu weniger wirksamen Sicherungselementen wie Federringen und Kronenmüttern eingeführt, hat sich die RIPP LOCK® Scheibe bis heute in unzähligen Anwendungsgebieten bewährt. Unter dem Markennamen RIPP LOCK® ist inzwischen eine ganze Produktfamilie zur Schraubensicherung entstanden: Neben Scheiben aus verschiedenen Materialien umfasst sie auch Schrauben, Müttern und Kombinationselemente.



### AKQUISITIONEN: ENGEL UND KAISER

Mit der Akquisition der Unternehmen Verbindungselemente Engel GmbH und Kaiser Spezialartikel GmbH stärken wir unser Profil als Experte für 360° Verbindungstechnik. Engel ist ein Handelsunternehmen für Verbindungselemente mit Sitz in Weingarten (nahe Ravensburg). Als Großhändler und Vollsortimenter ist Engel spezialisiert auf die Belieferung von Industrie- und Handelskunden in ganz Baden-Württemberg. Die Stärke von Kaiser aus Arnsberg liegt in der Beschaffung von Sonder- und Zeichnungsteilen, unter anderem für die Branchen Öl, Gas, Chemie und Maschinenbau. Beide Unternehmen bleiben operativ eigenständig und werden unter ihren etablierten Markennamen weitergeführt.



### ZUSAMMENARBEIT MIT GILLIS AEROSPACE

Mit einer Beteiligung an Gillis Aerospace, einem französischen Hersteller von Verbindungselementen für die Luft- und Raumfahrt, bauen wir unsere Expertise für den Aerospace-Sektor weiter aus. Ein entsprechender Beteiligungsvertrag wurde im Januar 2020 unterzeichnet, die Transaktion Anfang März abgeschlossen. Durch die Zusammenarbeit sollen Synergien entstehen: So profitieren die gemeinsamen Kunden aus Luft- und Raumfahrt von einer größeren Produktpalette sowie einem breiteren Serviceportfolio. Künftig soll die Kooperation weiter ausgebaut werden – bis hin zur Entwicklung gemeinsamer Produkte.



### MODERNISIERUNG DER UNTERNEHMENS-AUS- STELLUNG

Unsere Unternehmensausstellung „Welt der Verbindungen“ am Standort Bielefeld präsentiert sich seit Herbst 2020 im neuen Gewand. Unter dem Motto „360° Verbindungstechnik hautnah erleben“ nehmen wir unsere Besucher mit auf eine Entdeckungsreise. Ein Einblick in unsere fast 145-jährige Firmengeschichte darf dabei ebenso wenig fehlen wie branchenspezifische Anwendungsbeispiele zum Anfassen. Wer möchte, kann sich zudem selbst am Einbau eines Gewindeeinsatzes versuchen oder mit einer Blindnietmutter ein Gewinde in ein dünnwandiges Metallteil einbringen. Wir freuen uns auf viele erfolgreiche Veranstaltungen vor Ort, sobald

dies wieder möglich ist – ganz im Sinne von „Passion for successful joining“.

Einen ersten Eindruck von der neu gestalteten Ausstellung erhalten Sie im Video:



### MASKENSPENDEN

In der andauernden COVID-19-Pandemie leistet das medizinische Personal Großes. Umso wichtiger ist es, dass Ärzte, medizinische Fachangestellte und Pfleger bei ihrer täglichen Arbeit ausreichend vor einer Infektion mit SARS-CoV-2 geschützt sind. Hochwirksame FFP2-Masken wurden während der ersten Pandemiewelle jedoch knapp – auch in unserer Heimatregion Ostwestfalen-Lippe. Im März 2020



haben wir daher 1.000 FFP2-Masken zur weiteren Verteilung an das Gesundheitsamt Bielefeld gespendet. Anlässlich des Starts der 58. Bundesliga-Saison im Herbst 2020 gingen weitere 1.000 FFP2-Masken an den heimischen Fußballclub DSC Arminia Bielefeld. Als Partner der Arminia im Bündnis Ostwestfalen wollten wir so einen kleinen Beitrag dafür leisten, das Stadionpersonal bei Heimspielen mit Zuschauern bestmöglich zu schützen.



### LABORAKKREDITIERUNG

Das physikalisch-technische Prüflabor der Böllhoff Gruppe ist nun nach der neuesten, deutlich verschärften Labornorm DIN EN ISO 17025:2018 akkreditiert. Die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAkkS)

bestätigte das Upgrade unserer bestehenden Akkreditierung im Januar 2020. Im Zuge dessen wurde das akkreditierte Leistungsspektrum zudem um sechs Prüfverfahren erweitert, darunter die Reibungszahlmessung nach DIN EN ISO 16047. Diese Prüfung können aktuell nur acht weitere Labore deutschlandweit als akkreditierte Leistung anbieten. Ebenfalls neu hinzugekommen ist die Prüfung von Oberflächenfehlern an Schrauben nach DIN EN ISO 26157. Die DAkkS hat diese Prüfung neben dem Böllhoff Prüflabor bisher nur einem weiteren Labor zuerkannt.



### 10. AUSGABE DES JAHRESBERICHTS

Mit dem Jahresbericht 2020 liegt Ihnen der mittlerweile zehnte Jahresbericht der

Böllhoff Gruppe vor. In seiner heutigen Form – einer Verbindung von Zahlen, Daten und Fakten mit Artikeln zu diversen Themen, die unser Unternehmen bewegen – erscheint der Jahresbericht bereits seit 2011. Vieles hat sich seitdem verändert, so auch das allgemeine Leseverhalten. Durch die große Verbreitung mobiler Endgeräte wie Smartphones, Tablets oder Laptops wird heute viel mehr am Bildschirm gelesen als noch vor einigen Jahren. Deshalb haben wir nun erstmalig in der Geschichte unseres Jahresberichts ein Layout eingeführt, das konsequent für die Darstellung auf einem Bildschirm optimiert ist. Wir sind gespannt auf Ihr Feedback!



## Messen 2021

Die COVID-19-Pandemie hat klassische Präsenzmessen im Jahr 2020 weitestgehend unmöglich gemacht. Wann Großveranstaltungen dieser Art wieder stattfinden können, lässt sich aufgrund der weiterhin dynamischen Entwicklungen rund um SARS-CoV-2 kaum vorhersehen. Daher führen wir in diesem Jahresbericht keine Messetermine für das Jahr 2021 auf. Eine aktuelle Übersicht unserer Messe- und Veranstaltungstermine finden Sie auf unserer Website:

### MESETERMINE

Wir freuen uns schon jetzt darauf, Sie wieder persönlich an unserem Messestand zu begrüßen, sobald dies in einem sicheren Rahmen möglich ist.

## Die Führungsstruktur der Böllhoff Gruppe

### Beirat

**Dr. Markus Miele (V)**

Geschäftsführender Gesellschafter der Miele & Cie. KG

**Christian G. Böllhoff**

Geschäftsführender Gesellschafter der Prognos AG

**Christiane Messinger-Frieling**

Gesellschafterin

**Hans Beckhoff**

Geschäftsführender Gesellschafter der Beckhoff Automation GmbH & Co. KG

**Jens Fiege**

Geschäftsführender Gesellschafter der FIEGE Logistik Stiftung & Co. KG

**Dr. Wolfgang W. Böllhoff**

Ehrenvorsitzender des Beirats



V = Vorsitzender

## Unternehmensleitung

**Michael W. Böllhoff (V)**

Verbindungs- und Montagetechnik, Produktion, Marketing

**Wilhelm A. Böllhoff (V)**

Dienstleister Verbindungselemente, Personal,  
Qualitätsmanagement, Logistik

**Dr. Jens Bunte**

Forschung und Entwicklung, Technik

**Dr. Carsten Löffler**

Finanzen, Controlling, Recht,  
Informationstechnologie



Die Unternehmensleitung der Böllhoff Gruppe (v. l.):  
Dr. Jens Bunte, Dr. Carsten Löffler, Wilhelm A. Böllhoff und Michael W. Böllhoff

## Führungskonferenz

**Dr. Ralf Adenstedt**

Automation Setztechnik, Europa

**Sven Ammer**

Region Asien

**Andreas Bertram**

Kunststofftechnik, Europa

**Niels Brandt**

Gewindetechnik, Europa

**Christian Hagemeyer**

Corporate Management System

**Sandra Homburg**

Corporate Controlling

**Alexander Kehrer**

Mechanische Fügetechnik, Europa

**Jean-Michel Mary**

Region Südwesteuropa

**Thierry Morin**

Blindniettechnik, Europa

**Wolfgang Öhler**

Region Südosteuropa

**Steven P. Paddock**

Region Nordamerika

**Marcel Rupprecht**

Dienstleister Verbindungselemente, Westeuropa

**Martin Schnitker**

Vertrieb Verbindungstechnik, Europa

**Jens Schöne**

Logistik, Europa

**Flavio da Silva**

Region Südamerika

## Böllhoff auf einen Blick

	2017 T€	2018 T€	2019 T€	2020 <sup>1)</sup> T€	Abweichung 2020 zu 2019 %
Umsätze konsolidiert <sup>2)</sup>	620.184	651.682	638.388	545.439	-14,6
Investitionen <sup>3)</sup>	43.183	65.131	72.778	16.788	-76,9
Abschreibungen <sup>4)</sup>	23.556	26.555	32.489	35.322	8,7
Bilanzsumme	486.242	538.983	586.135	580.357	-1,0

	2017 %	2018 %	2019 %	2020 <sup>1)</sup> %	Abweichung 2020 zu 2019 %-Punkte
Working Capital <sup>5)</sup>	33,5	36,0	35,6	36,9	1,3
Eigenkapitalquote <sup>6)</sup>	56,0	54,6	50,8	47,8	-3,0
Investitionsquote <sup>7)</sup>	27,2	33,2	30,7	7,8	-22,9

	2017 GTK <sup>8)</sup>	2018 GTK <sup>8)</sup>	2019 GTK <sup>8)</sup>	2020 GTK <sup>8)</sup>	Abweichung 2020 zu 2019 GTK <sup>8)</sup>
Beschäftigte	2.792	3.046	3.174	3.000	-174

<sup>1)</sup> Auf Basis geprüfter Einzelabschlüsse

<sup>2)</sup> Vor Abzug von Erlösschmälerungen

<sup>3)</sup> Ohne Finanzinvestitionen

<sup>4)</sup> Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen ohne außerordentliche Abschreibungen

<sup>5)</sup> Verhältnis vom Working Capital zu den Umsätzen; Working Capital beinhaltet Vorräte zuzüglich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

<sup>6)</sup> Die Eigenkapitalquote ist unter Berücksichtigung der Nettofinanzschulden von 55,3 % in 2019 auf 58,5 % gestiegen.

<sup>7)</sup> Verhältnis der Investitionen zum Anlagevermögen (ohne Finanzanlagevermögen)

<sup>8)</sup> Durchschnittliche Anzahl Ganztagskräfte aktiv einschließlich Zeitarbeitskräfte

## Umsatz

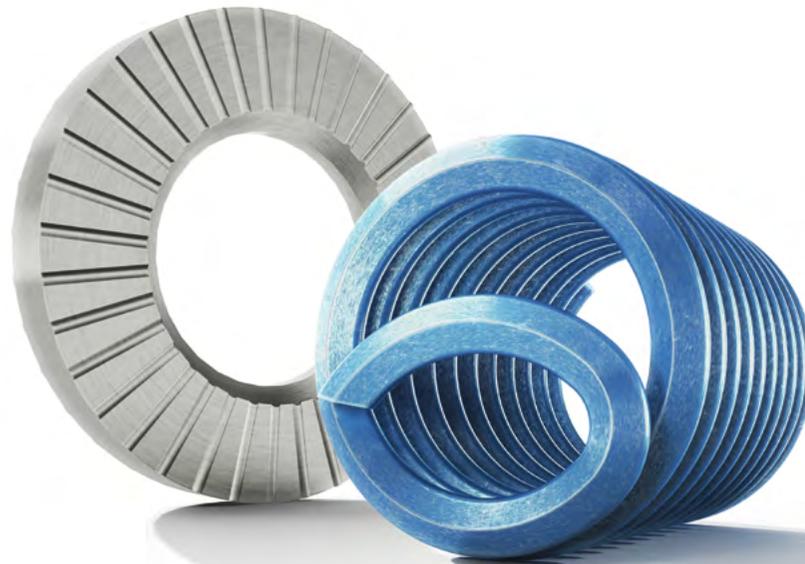
	2019		2020		Abweichung
	T €	%	T €	%	%
Böllhoff Gruppe konsolidiert	638.388	100,0	545.439	100,0	-14,6
Umsatz nach Regionen					
Deutschland	298.969	46,9	256.073	46,9	-14,3
Europa ohne Deutschland	201.799	31,6	170.279	31,2	-15,6
Amerikas	77.434	12,1	58.715	10,8	-24,2
Asien	60.186	9,4	60.372	11,1	0,3
Umsatz nach Kundengruppen					
Automotive	368.514	57,7	310.537	56,9	-15,7
Industrie	260.974	40,9	229.108	42,0	-12,2
Luft- und Raumfahrt	8.900	1,4	5.794	1,1	-34,9

## Beschäftigte

	2019		2020		Abweichung
	GTK <sup>8)</sup>	%	GTK <sup>8)</sup>	%	%
Böllhoff Gruppe	3.174	100,0	3.000	100,0	-5,5
Deutschland	1.412	44,5	1.348	44,9	-4,5
Europa ohne Deutschland	1.019	32,1	956	31,9	-6,2
Amerikas	403	12,7	359	12,0	-10,9
Asien	340	10,7	337	11,2	-0,9

# BÖLLHOFF

Passion for successful joining.



Böllhoff ist weltweit Partner für 360° Verbindungstechnik mit Montage- und Logistiklösungen. Als familiengeführtes Unternehmen stehen wir seit 1877 für langfristigen Erfolg durch Innovationskraft und Kundennähe. Wir kennen die spezifischen Anforderungen unserer Kunden aus allen Industrien und unterstützen sie dabei, erfolgreiche Verbindungen zu schaffen. An unserem Stammsitz in Bielefeld und in unserem weltweiten Unternehmensverbund gestalten mehr als 3.000 Mitarbeitende die Zukunft der Verbindungstechnik.



# BÖLLHOFF

## **Böllhoff Gruppe**

Archimedesstraße 1–4

33649 Bielefeld

Deutschland

Telefon: +49 521 4482-01

E-Mail: [info@boellhoff.com](mailto:info@boellhoff.com)

Die Kontaktdaten unserer Standorte weltweit  
finden Sie unter [www.boellhoff.com](http://www.boellhoff.com).