



Investition im Wachstumsmarkt Russland: Spatenstich in Kaluga

Neue Führungsstruktur:

Die Konzernleitung wird auf 12 Mitglieder erweitert und in Group Management Committee umbenannt. Mehr ab Seite 4.

Neuer Schwung:

Wie das Ideenmanagement Verbesserungsvorschläge verstärkt in den Fokus rücken will, erfahren Sie ab Seite 8.

Neue Herausforderung:

Mit welchen Problemen sich die FUCHS-Einkäufer auseinandersetzen müssen, können Sie ab Seite 10 nachlesen.

Partner für



MANNHEIM²

- 3 **Panorama**
Teilhabe am Leben
- 4 FUCHS PETROLUB erweitert
operatives Führungsgremium
- 7 Rekord-Mannschaft am Start
- 8 **Titelthema**
„Idealist gesucht“
Neuer Schwung für das Ideenmanagement
- 10 **Blickpunkt**
„Der Einkauf steht vor großen
Herausforderungen“
- 13 **Neues aus den Gesellschaften**
Spatenstich in Kaluga
- 14 WISURA feiert ihren 100. Geburtstag
- 15 Erste Schritte ins Berufsleben
- 20 **Messe- und Werbeaktivitäten**
Der Tradition verbunden
- 23 **FUCHS Communication Service**
- 23 **Namen und Nachrichten**
Simon Huang Yi Chien verstorben
- 24 **Regionales**
Auf einem gemeinsamen Weg

Mit MOTORSPORT NEWS Beilage

Titelbild:

Stefan Fuchs und Anatoli Artamonow, Gouverneur von Kaluga, beim ersten Spatenstich für das neue Werk von FUCHS OIL RUSSIA.

Redaktionsschluss:

Ihre Beiträge für die Ausgabe 1/2012 der „FUCHS Info“ senden Sie uns bitte bis spätestens 15. Januar 2012 zu. Dies gilt insbesondere für Berichte, die uns nicht in deutscher Sprache erreichen. Später eintreffende Artikel können erst in der darauf folgenden Ausgabe veröffentlicht werden.

Design:

Wurth Werbeagentur, Mannheim

Redaktion:

Ulla Cramer, Hubertus Stärk, Tina Vogel

Hinweis der Redaktion:

Aus Gründen der Vereinfachung ist häufig die männliche Form aufgeführt. Gemeint sind natürlich immer sowohl weibliche als auch männliche Personen.

FUCHS PETROLUB AG
Öffentlichkeitsarbeit
Friesenheimer Straße 17
D-68169 Mannheim
Tina.Vogel@fuchs-oil.de

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

genau vor einem Jahr berichtete ich Ihnen über eine höhere Planungssicherheit. Leider sind wir heute wieder mit externen Einflüssen konfrontiert, die die Sicht nach vorne eintrüben. Inwieweit die europäische Staatsschuldenkrise und die hohe Verschuldung in den USA und Japan den Konjunkturmotor lediglich etwas abschwächen oder deutlich ins Stottern bringen, ist ungewiss. Umso wichtiger ist, dass wir mit unserem krisenprobten Geschäftsmodell, unserer finanziellen Ausstattung sowie der Unabhängigkeit solide und robust aufgestellt sind.

Wir haben unseren Ausblick bestätigt. Wir wollen ein erneutes Rekordergebnis erzielen und haben einen Wachstumsplan, den wir unbeirrt fortsetzen. Wir sorgen dadurch in den kommenden Jahren für weiteres Wachstum.

Die Neuformierung des Group Management Committees (GMC) und Erweiterung um zwei wichtige Regionen sowie zwei bedeutende Divisionen ermöglichen ein wesentlich effizienteres Arbeiten im operativen Führungsgremium des FUCHS PETROLUB Konzerns. Meine Kollegen und ich freuen uns, dass wir mit der Aufnahme von Stefan Knapp, Vorsitzender der Geschäftsführung der FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE, und Steve Puffpaff, CEO von FUCHS CORPORATION, zwei für die Gruppe bedeutende Gesellschaften und Regionen mit abgebildet haben. Mit Bernhard Biehl, CEO der FUCHS LUBRITECH Gruppe, und Carsten Meyer, Leiter der Globalen OEM-Sparte, sind weitere zwei für die gesamte Gruppe bedeutende Sparten repräsentiert. Damit wird die Kommunikation zwischen den Regionen und den Divisionen erheblich vereinfacht.



Mit unserem Wachstumsprogramm machen wir gute Fortschritte. Wir haben viele wichtige Schlüsselpositionen bereits besetzen können. Die Baumaßnahmen am Forschungszentrum in Mannheim gehen dem Ende entgegen, die CASSIDA-Produkte werden mittlerweile in Kaiserslautern hergestellt, in Russland ist mit der Bauphase begonnen worden, und viele andere Projekte, z. B. in den USA und China, nehmen konkrete Formen an.

Wir vertrauen fest darauf, dass wir auch in der Zukunft weiter wachsen, sowohl in den sich schnell entwickelnden Märkten wie z. B. Russland, Indien und China, aber auch in etablierten Märkten, in denen immer mehr Kunden auf den Technologievorsprung und den hohen Service von FUCHS setzen.

Die positive Entwicklung des FUCHS PETROLUB Konzerns basiert auf Ihrem hohen Einsatz, Ihrer Loyalität zum Unternehmen und unserer immer besser werdenden Kommunikation rund um den Globus. Es gibt keine vergleichbare Schmierstoff-Firma, die alle Produkte und Anwendungsgebiete lückenlos um den Globus anbieten kann. Darauf können wir uns stützen. Ich danke Ihnen recht herzlich auch im Namen meiner Kollegen und wünsche Ihnen beim „Schlusspurt“ im Jahr 2011 alles Gute und viel Erfolg.

Ihr

Stefan Fuchs

Teilhabe am Leben

FUCHS-Förderpreis unterstützt soziale Projekte in Mannheim mit 30.000 Euro



Die Vertreter der ausgezeichneten Initiativen freuen sich gemeinsam mit Oberbürgermeister Dr. Peter Kurz (2.v.l.), Bürgermeister für Wirtschaft, Arbeit, Soziales und Kultur Michael Grötsch (6.v.l.) und Stefan Fuchs (4.v.l.) über die finanzielle Unterstützung für ihre Projekte.

Für den Aufbau einer integrativen Zirkusgruppe hatte der Kinder- und Jugendzirkus Paletti im vorigen Jahr 5.500 Euro erhalten. Bei der diesjährigen Verleihung des FUCHS-Förderpreises am 13. Oktober konnten die „Montelessings“ vom Hochbegabtenzug des Lessing-Gymnasiums und der Maria-Montessori-Förderschule zeigen, was sie inzwischen gelernt hatten. Sie balancierten auf großen Bällen, jonglierten meisterlich, wirbelten bunte Bänder durch die Luft und bauten Pyramiden. Der Applaus war den kleinen Artisten sicher.

Schon im 12. Jahr verleiht FUCHS den Förderpreis „Hilfe für Menschen“, der unter der Schirmherrschaft des Mannheimer



Kleine Akrobaten: Die Montelessings vom Kinder- und Jugendzirkus Paletti unterhielten die Gäste mit ihren Kunststücken.

Oberbürgermeisters Dr. Peter Kurz steht. Mit 28 Bewerbungen wurde wieder ein Rekordwert erreicht. „Wir sollten uns immer vor Augen halten, dass jeder im Leben in eine Situation kommen kann, in der er der Hilfe anderer Menschen und Institutionen bedarf“, so Stefan Fuchs. „Der Förderpreis soll dies deutlich machen und die Aufmerksamkeit auf all die Menschen lenken, die bereit sind, sich für andere Menschen über Jahre hinweg selbstlos einzusetzen.“ Dr. Peter Kurz würdigte die enge Verbundenheit von FUCHS PETROLUB mit der Stadt Mannheim und unterstrich die hohe Bedeutung des FUCHS-Förderpreises vor dem Hintergrund sozialer Verantwortung.

In diesem Jahr standen bei den Projekten die Teilhabe am Leben für sozial und gesundheitlich belastete Menschen sowie die Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Generationen im Vordergrund. Mit 7.500 Euro ging die höchste Einzelsumme an die Demenzberatungsstelle des Deutschen Roten Kreuzes. Auch die Angehörigen, die ihre vergesslichen, desorientierten Mütter, Väter oder Partner pflegen, brauchen Hilfe und sollen aus ihrer häuslichen Isolation herausgeholt werden. In einem Gesprächskreis und bei Begegnungsnachmittagen im Café Zeitlos sollen sie die Möglichkeit erhalten, sich zu

erholen, Kontakte mit anderen Betroffenen zu knüpfen und professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Mit der erstklassigen Interpretation schwungvoller Kompositionen von Leslie Searle und Leroy Anderson sorgte das Kurpfälzische Kammerorchester mit Iza-bela Wiza, Wolfgang Grosch, Marian Gorski und Zoltán Onczay für einen abwechslungsreichen musikalischen Rahmen.

Die Preisträger

- „Angebote für Menschen mit Demenz“ – Einrichtung einer Demenzberatungsstelle, eines Gesprächskreises für pflegende Angehörige sowie von Begegnungsnachmittagen im Café Zeitlos, Deutsches Rotes Kreuz, Kreisverband Mannheim (7.500 Euro).
- „Mannheimer Starthilfe“ für die Reintegration psychisch kranker Menschen in die Berufswelt durch Arbeitsversuchsplätze, Zentralinstitut für Seelische Gesundheit (6.000 Euro)
- „Before“ – Konzept zur Suchtprävention im Kinderheim St. Joseph, Caritasverband Mannheim (5.000 Euro)
- T-Shirts, Pokale und Urkunden für das Gewaltprävention-Fussballturnier „Sport statt Gewalt 2012“, Quartiermanagement Herzogenried (3.500 Euro)
- „Angebote für schwerbehinderte finanzschwache Menschen“ wie ein Nordic Walking-Programm, VdK Mannheim-Innenstadt (1.500 Euro)
- Eine neue Küche für das Projekt „Senioren kochen und genießen“, Caritasverband Mannheim-Schönau (1.500 Euro)
- Regionale Arbeitsgemeinschaft der Selbsthilfegruppen in Mannheim (Sonderpreis: 5.000 Euro)
- „Durchblick“ – Hausaufgabenhilfe im Mehrgenerationenhaus Mannheim (Sonderpreis der Firma Willis GmbH & Co. KG: 5.000 Euro)

FUCHS PETROLUB erweitert operatives Führungsgremium

FUCHS PETROLUB erweitert sein operatives Führungsgremium durch die Berufung von vier neuen Mitgliedern. Damit wird die weltweite Wachstumsinitiative unterstützt und die Fokussierung auf den Ausbau des Geschäfts verstärkt. Die neuen Mitglieder vertreten die wichtigen Regionen Deutschland und Nordamerika sowie die Divisionen FUCHS LUBRITECH und OEM.

Die heutige Konzernleitung wird umbenannt in Group Management Committee (GMC) und um vier auf zwölf Mitglieder erweitert. Mitglieder des GMC werden neben den fünf Vorstandsmitgliedern Stefan Fuchs, Dr. Alexander Selent, Dr. Lutz Lindemann, Dr. Georg Lingg und Dr. Ralph Rheinboldt und den heutigen drei Mitgliedern der Konzernleitung Klaus Hartig (Region Ostasien), Reiner Schmidt (Treasury und Controlling) und Alf Untersteller (Region Afrika, Mittlerer Osten, Indien und Türkei) die vier neuen Mitglieder Stefan Knapp (Region Deutschland), Steve Puffpaff (Region Nordamerika), Bernhard Biehl (FUCHS LUBRITECH Gruppe) und Carsten Meyer (Globale OEM-Sparte) sein.

Im GMC werden insbesondere die strategische Ausrichtung und der weitere profitable und globale Ausbau des FUCHS PETROLUB Konzerns definiert und deren Umsetzung besprochen. Hauptschwerpunkte werden die Gewinnung von Neukunden, Erschließung neuer Geschäftsfelder, globale und regionale Personalentwicklung sowie eine noch bessere Abstimmung zwischen den Regionen und den globalen Sparten sein.

FUCHS PETROLUB hat mit seiner weltweiten Infrastruktur, einem hervorragenden und hoch motivierten Team sowie der Technologieführerschaft in vielen wichtigen Anwendungsgebieten die ideale Plattform, um seine 80-jährige erfolgreiche Wachstumsgeschichte fortzuschreiben. Zum weltweiten Geschäftsausbau mit dem Fokus auf einer Vielzahl unterschiedlichster Anwendungsbereiche, die im Produktmanagement, Vertrieb und der Entwicklung auf qualifiziertes Fachpersonal angewiesen sind, bedarf es eines operativen Führungsgremiums, in dem



Stefan Knapp

die großen und schnell wachsenden Regionen ebenso vertreten sind wie die globalen Sparten und die unterstützenden Stabsfunktionen.

Mit Klaus Hartig, der seit vielen Jahren in China lebt und für die schnell wachsende Region Ostasien zuständig ist, und Alf Untersteller, der neben Südafrika und der Region Afrika und Mittlerer Osten, für Indien und die Türkei verantwortlich zeichnet, ist die große Region Asien-Pazifik und Afrika schon seit vielen Jahren in diesem Gremium gut vertreten. Die wichtige Stabsfunktion Treasury und Controlling wird seit jeher von Reiner Schmidt effizient und zuverlässig wahrgenommen.

Die vier neuen Mitglieder werden in diesem Führungsgremium die auf Wachstum ausgerichtete Strategie unterstützen, für



Steve Puffpaff

FUCHS PETROLUB bedeutende Regionen und Sparten repräsentieren und mit den anderen Mitgliedern im Team die operativen Schwerpunkte definieren.

Stefan Knapp ist 46 Jahre alt und seit sechs Jahren bei FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE GMBH (FES) tätig. Er verantwortet das Deutschland-Geschäft (ohne LUBRITECH-Gruppe) von FUCHS PETROLUB. Als Vorsitzender der Geschäftsführung der FES ist er für die größte und aus technologischer Sicht wichtigste Gesellschaft im Konzern zuständig. Unterstützt durch den Neubau des Vertriebs- und Forschungszentrums nimmt die Bedeutung von FES nicht nur im nationalen, sondern auch im internationalen Kontext weiter zu.

Steve Puffpaff ist 43 Jahre alt und seit sechs Jahren in der FUCHS-Gruppe aktiv.

Er ist CEO der bedeutenden nordamerikanischen Gesellschaft FUCHS CORPORATION, die eine Erfolgsgeschichte innerhalb des FUCHS PETROLUB Konzerns darstellt und mit der konsequenten Erschließung neuer Geschäftsfelder ihre positive Entwicklung fortsetzt. In den USA wurde in den vergangenen Jahren durch eine Ver-



Bernhard Biehl

stärkung im Produktmanagement und der Forschung & Entwicklung neben Deutschland ein weiterer für die Gruppe bedeutender Technologieschwerpunkt etabliert. In Nordamerika zeigt die Gesellschaft ein beeindruckendes Wachstum in den Bereichen Metallbearbeitung, Bergbau, OEM und Spezialitäten.

Bernhard Biehl ist 54 Jahre alt und seit 25 Jahren für die FUCHS-Gruppe tätig. Er verantwortet das erfolgreiche globale FUCHS LUBRITECH Geschäft, in dem wichtige Wachstumsfelder wie z. B. die Nahrungsmittel-, Schmiede- und Zementindustrie bearbeitet werden. Die Marktführerschaft in vielen Spezialbereichen soll über die bestehende Infrastruktur der FUCHS-Gruppe weiter gezielt international ausgebaut werden. Ein stark international ausgerichtetes Team unterstützt aus Kaiserslautern die LUBRITECH-Sparten in Ländern wie

z. B. USA, Brasilien, China, Indien und Australien.

Carsten Meyer ist 41 Jahre alt und seit 20 Jahren im FUCHS PETROLUB Konzern tätig. Er ist verantwortlich für das schnell wachsende und für FUCHS bedeutende weltweite OEM-Geschäft. Auch dieses



Carsten Meyer

Kernarbeitsgebiet des Konzerns, welches Schmierstoffe für die Erstausrüstung von PKW, LKW sowie Geräte für die Landwirtschaft und die Bauindustrie entwickelt, soll weiter über das FUCHS PETROLUB Netzwerk in allen drei Weltregionen wachsen. Das in der Industrie einzigartige Formulierungs-Know-how sowie eine hervorragend kommunizierende weltweite Gruppierung sind der Grundstein für den weiteren Ausbau des bestehenden Geschäfts mit namhaften international tätigen Erstausrüstern.

Das erweiterte GMC, in dem drei Mitglieder die Wachstumsregion Asien-Pazifik repräsentieren und alle anderen wichtigen Weltregionen sowie die beiden größten Sparten LUBRITECH und OEM vertreten sind, erlaubt eine noch stärkere Fokussierung in den verschiedenen Verantwortungsbereichen.

Das Group Management Committee

- **Stefan R. Fuchs**
43 Jahre, 15 Jahre FUCHS
Vorsitzender des Vorstands
– Konzernentwicklung
– Führungskräfte des Konzerns
– Region Nordamerika
– FUCHS LUBRITECH Gruppe
– Koordination und Öffentlichkeitsarbeit
- **Dr. Alexander Selent**
59 Jahre, 12 Jahre FUCHS
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands
– Finanzen, Controlling
– Recht, Steuern, Personal
– Investor Relations, Compliance
– IT, Interne Revision
- **Dr. Lutz Lindemann**
51 Jahre, 13 Jahre FUCHS
Vorstandsmitglied
– Technik
– Supply Chain Management
– Region Südamerika
– Internationales OEM-Geschäft
- **Dr. Georg Lingg**
47 Jahre, 16 Jahre FUCHS
Vorstandsmitglied
– Region Asien-Pazifik und Afrika
– Internationales Bergbau-Geschäft
- **Dr. Ralph Rheinboldt**
44 Jahre, 13 Jahre FUCHS
Vorstandsmitglied
– Region Europa
- **Bernhard Biehl**
54 Jahre, 25 Jahre FUCHS
– FUCHS LUBRITECH Gruppe
- **Klaus Hartig**
47 Jahre, 15 Jahre FUCHS
– Region Ostasien
- **Stefan Knapp**
46 Jahre, 6 Jahre FUCHS
– Region Deutschland
- **Carsten Meyer**
41 Jahre, 20 Jahre FUCHS
– Globale OEM-Sparte
- **Steve Puffpaff**
43 Jahre, 6 Jahre FUCHS
– Region Nordamerika
- **Reiner Schmidt**
53 Jahre, 15 Jahre FUCHS
– Finanzen und Controlling
- **Alf Untersteller**
53 Jahre, 17 Jahre FUCHS
– Region Türkei, Mittlerer Osten, Zentralasien, Indischer Subkontinent, Afrika



Sehr zahlreich waren die Finanzanalysten der Einladung zur 12. Finanzmarktkonferenz der FUCHS PETROLUB gefolgt. Unser Bild zeigt die Konferenzteilnehmer vor dem Werksgebäude der Firma Gerolsteiner Brunnen in Gerolstein in der Eifel.

Gelungenes Analystentreffen

Besuch bei Getränkehersteller Gerolsteiner Brunnen

Nahezu vollzählig waren die Finanzanalysten, die derzeit FUCHS PETROLUB bewerten, der Einladung zur 12. Finanzmarktkonferenz im September nach Hillesheim und Gerolstein gefolgt. In dem idyllisch gelegenen Eifelort Hillesheim trafen sich die Teilnehmer zum Konferenzteil der Tagung, bevor sie am Nachmittag dem Getränkehersteller Gerolsteiner Brunnen in Gerolstein einen Besuch abstatteten. Hier stand der Einsatz von lebensmittelbedarfgerechten FUCHS-Schmierstoffen im Vordergrund des Interesses. Dieser Bereich hat seit der CASSIDA-Akquisition im Vorjahr weiter an Bedeutung gewonnen. Allein bei Gerolsteiner Brunnen sind 25 lebensmitteltechnische Produkte von FUCHS im Einsatz. Der Begrüßung durch den Betriebsleiter bei Gerolsteiner

Brunnen, Michael Becker, schloss sich eine kompetente Führung durch das Unternehmen an, in deren Verlauf sich die Teilnehmer von der eindrucksvollen Abfülltechnologie und von den entsprechenden Anforderungen an die eingesetzten Schmierstoffe ein Bild machen konnten.

Ganz wesentlich unterstützt wurde die IR-Abteilung von FUCHS PETROLUB durch das Team von Bremer & Leguil. Geschäftsführer Frank Schnipper, Manfred Plötz und Lothar Drescher gelang eine gelungene Präsentation dieses hoch spezialisierten Schmierstoff-Einsatzbereichs. Von FUCHS PETROLUB nahmen Stefan Fuchs, Dr. Alexander Selent, Reiner Schmidt und Hubertus Stärk an der Traditionsveranstaltung teil.

Schüler begeistert von Instrumenten



In eine vollständige neue Instrumentenausrüstung investierte die Popakademie Baden-Württemberg den Sonderpreis

in Höhe von 5.000 Euro, den die Willis GmbH & Co. KG, Versicherungspartner von FUCHS, im Rahmen des FUCHS-Förderpreises 2010 an die Hochschule gespendet hatte.

Zum Einsatz kommen die neu erworbenen Instrumente bei Popmusikcoachs in Schulen, bei denen populäre Musik zur Verbesserung der deutschen Sprachkompetenz eingesetzt wird, und bei der frühmusikalischen Erziehung in Kindergärten. Die Begeisterung des Popmusiknachwuchses ist groß.

„FUCHS-Aktien sind ein Glücksgriff“

„Fuchs Petrolub als Glücksgriff“ – dies war die Überschrift eines Beitrags in der Regionalzeitung „Mannheimer Morgen“ im Juli dieses Jahres. Die FUCHS-Aktie hatte in einem Ranking von Aktien heimischer Unternehmen mit einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 40 Prozent seit Ende 2000 die Nase vorn und eroberte mit weitem Vorsprung Rang 1 – noch vor der BASF und Bilfinger Berger. Nach oben kletterte FUCHS auch in den Top 500 der größten deutschen Unternehmen, die alljährlich von der Tageszeitung „Die Welt“ zusammengestellt werden. Hier steht das Unternehmen auf Rang 408 nach Platz 457 im Vorjahr. Bei den großen deutschen Familienunternehmen – ein Ranking der FAZ – schaffte es FUCHS erstmals unter die ersten 120 und landete auf dem 117. Platz. Blickt man auf die Börsenkapitalisierung findet sich FUCHS in einer weiteren Übersicht der FAZ mit einem Wert von 2,4 Milliarden Euro auf Rang 64 wieder und machte damit 13 Plätze gut.

Die steigende Bedeutung der FUCHS-Aktie wurde auch durch die Aufnahme in den STOXX Europe 600 am 19. September dokumentiert, der sich aus Gesellschaften aus 18 europäischen Ländern zusammensetzt. Die FUCHS-Vorzugsaktie ersetzt dort die Papiere der Tognum, einem Anbieter von Antriebs- und Energiesystemen.

Aktiensplit im Verhältnis 1:3

Um die Attraktivität der FUCHS PETROLUB-Aktien insbesondere für Privatanleger weiter zu erhöhen, hat die Hauptversammlung im Mai u. a. einen Aktiensplit im Verhältnis von 1:3 beschlossen. Die Umstellung der Börsennotierung erfolgte am 30. Juni. Jeder Stamm- und Vorzugsaktionär erhielt an Stelle der bisherigen Stückaktien mit einem Nennwert von drei Euro drei Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je einem Euro. Das unveränderte Grundkapital in Höhe von 70.980.000 Euro wird nunmehr eingeteilt in 35.490.000 Stückstammaktien sowie 35.490.000 Stück-Vorzugsaktien mit einem rechnerischen Nennwert von einem Euro je Stamm- bzw. Vorzugsaktie.

Rekord-Mannschaft am Start

Über 80 Mitarbeiter waren beim diesjährigen BASF-Firmencup dabei



Kollegen aus Kaiserlautern und Bremen verstärkten das Team beim BASF-Firmencup in Hockenheim.

Der Wettergott hatte auch beim 9. BASF-Firmencup wieder ein Einsehen und bescherte den fast 16.000 Teilnehmern aus über 750 Unternehmen eine trockene Strecke und eine großartige Stimmung in der Meeting Point Arena. Seit Anfang an ist eine FUCHS-Mannschaft in Hockenheim am Start – doch in diesem Jahr durfte „Team-Captain“ Christine Beck über 80 Mitarbeiter anmelden: eine Rekordzahl. Neben den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vom Standort Mannheim verstärkten Kollegen von FUCHS LUBRITECH aus

Kaiserlautern und der WISURA MINERAL-ÖLWERK GOLDGRABE & SCHEFT aus Bremen das Team. Mit dabei waren auch der gesamte Vorstand und die Mitglieder der Konzernleitung sowie die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften.

FUCHS war auch in diesem Jahr wieder Sponsor des BASF-Firmencups und präsentierte sich zusammen mit weiteren Firmen auf der Ausstellerfläche. Das FUCHS-Logo war zudem an den Streckenbanden, auf Flyern und Plakaten sowie auf dem Finisher-

Shirt vertreten, das jeder der Teilnehmer nach dem Wettbewerb erhielt. Zugunsten des Vereins „kinderwelten e.V.“ verkauften die FUCHS-Azubis Laura Löschmann, Kathrin Montag, Victor Münch, Mira Ofenloch und Simon Schulz das „Anticorit Synth“-Spray, das auf große Nachfrage stieß.

Im kommenden Jahr feiert der mittlerweile drittgrößte deutsche Firmenlauf seinen zehnten Geburtstag – man kann schon jetzt gespannt sein, mit welchen Ideen der Veranstalter zu diesem Jubiläum an den Start geht.

Australischer Botschafter zu Gast

Im Rahmen seiner Besuche bei bedeutenden Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar folgte der australische Botschafter Peter Tesch auch einer Einladung des Vorstands von FUCHS. Das Treffen diente dem gegenseitigen Informationsaustausch. Dabei fanden die Gesprächspartner gemeinsame Ansatzpunkte zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung Australiens und damit auch von FUCHS in Australien. Begleitet wurde der fließend deutsch sprechende Botschafter (3.v.l.) vom Bundestagsabgeordneten und Mannheimer Stadtrat Prof. Dr. Egon Jüttner (2.v.r.) sowie von Stefan Augustin von der Handelskommission der australischen Regierung in Frankfurt (links). Begrüßt wurden die australischen Gäste von Dr. Georg Lingg (2.v.l.), der im Vorstand für die Region Asien-Pazifik zuständig ist, und von Hubertus Stärk, Vice President Public Relations.



„Idealist gesucht“ Neuer Schwung für das Ideenmanagement



Alexander Liebenau hat die Position eines Beauftragten für das Ideenmanagement übernommen.

„Ich habe einmal gelesen, dass jeder Mitarbeiter eines Unternehmens zwei bis drei Verbesserungsvorschläge im Hinterkopf hat – jetzt müssen wir dieses Potenzial nur noch heben“, beschreibt Alexander Liebenau seine Aufgabe. Im Juli dieses Jahres hat der Ingenieur bei FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE die Aufgabe eines Beauftragten für das Ideenmanagement übernommen und will das ehemalige „betriebliche Vorschlagswesen“ wieder in Schwung bringen. „Wir müssen dieses Thema mehr in den Fokus der Mitarbeiter rücken“, ist Liebenau überzeugt und baut dabei auch auf die Wirkung von zwei attraktiven Plakaten, die bei FUCHS für das Ideenmanagement werben. „Idealist gesucht!“ so die Botschaft an die Mitarbeiter. „Verbesserungsvorschläge können unter einer eigenen E-Mail-Adresse: meine-idee@fuchs-europe.de eingereicht werden und auch ein eigenes Formular haben wir überarbeitet, das unter X/Ideenmanagement/ Formulare aufgerufen werden kann“, berichtet Liebenau. Vor allem eine zügige Bearbeitung liegt ihm am Herzen. „Ich verspreche jedem, der einen Vorschlag macht, dass innerhalb von drei Monaten über seine Idee entschieden wird oder er bei längerer Bearbeitung einen zwischenzeitlichen Statusbericht erhält.“ Jeder Vorschlag wird von einem Sachverständigen geprüft und dann in einer Kommission dis-

kutiert, die einmal pro Monat zusammentritt. Mitglieder sind neben Alexander Liebenau jeweils ein Vertreter der Geschäftsführung, des Betriebsrats, der Personalabteilung, der Gesamtbetriebsleitung und der Arbeitssicherheit.

„Ich hoffe, dass wir bald wieder das Ziel von 100 Verbesserungsvorschlägen pro Jahr erreichen“, beschreibt Liebenau das

Ziel und freut sich, dass er bereits einige Prämien an den Mann oder die Frau bringen konnte. 15 Prozent der Einsparungen im ersten Jahr fließen als Belohnung an den „Ideegeber“. Sind die Einsparungen nicht in Euro und Cent auszurechnen, gibt es gestaffelte Prämien zwischen 50 und 1.600 Euro. „Ich möchte auch diesen Bereich transparenter gestalten“, so Liebenau und weist darauf hin, dass Prämien auch dann zur Auszahlung kommen, wenn eine an sich gute Idee aus finanziellen oder kapazitätsmäßigen Gründen nicht umgesetzt werden kann. „Ich denke, wir werden die besten Verbesserungsvorschläge in Zukunft auch bei offiziellen Anlässen wie Betriebsversammlungen vorstellen“, denkt er bereits über eine weitere Plattform zur Präsentation des Ideenmanagements nach und auch die jährliche Tombola für alle Mitarbeiter, die sich mit einem Vorschlag eingebracht haben, möchte er wieder aufleben lassen.

„Vielleicht kann ich ja auch selber von den guten Vorschlägen profitieren“, wünscht sich Alexander Liebenau. Als Prozessingenieur des Standorts Mannheim ist es seine Aufgabe, Prozesse und organisatorische Abläufe im Werk zu verbessern. „Da ist jede gute Idee willkommen.“



„Bei einem Produktwechsel wurden die Abfülleitungen in den Produktionswerken immer mit dem flüssigen Rohstoff gespült und gereinigt, der als erstes bei der Rezeptur des neuen Produkts zum Einsatz kam – auf die Kosten wurde dabei nicht geachtet. Mein Vorschlag war nun, die Stücklisten immer so zu gestalten, dass immer der preisgünstigste flüssige Rohstoff an erster Stelle steht und für die Spülvorgänge verwendet wird. Mein Vorschlag wird noch geprüft. Ich habe jedoch bereits eine Prämie von 310 Euro erhalten.“

*Ruven Ebner, Gruppenleiter
F&E Korrosionsschutz Öle*



„Als ein Firmenvertreter zu uns kam, und uns alternative preisgünstigere Filter für die Abfüllung anbot, entschlossen wir uns, Versuche mit diesem Produkt zu starten. Nach mehreren ausführlichen Tests waren wir sicher, dass diese Filter unsere Anforderungen ebenfalls erfüllten. Seit rund zwei Jahren sind die neuen Filter nun im Einsatz, es gab keine Probleme. Die Einsparungen durch diesen Lieferantenwechsel beliefen sich auf 40.000 Euro im Jahr. Unser Vorschlag wurde mit insgesamt 6.000 Euro prämiert.“

*Cornelia Heuler (Magazin) und
Herbert Kunzmann (Meister Tanklager)*

„Die Probeentnahme an unserem Schmierfettreaktor in Kiel, bei dem man es mit 250 Grad heißem Fett und einem Druck von 2,5 bar (kurz vor dem Ablassen des Fettes in die Kaltrührschale) zu tun hat, ist meiner Meinung nach nicht ungefährlich. Die Sicherheit der Mitarbeiter war bisher jedoch lediglich durch die persönliche Schutzkleidung gewährleistet. Ich bin deshalb froh, dass mein Vorschlag, dort eine mobile Spritzschutzwand zu installieren, inzwischen realisiert wurde. Für meinen Beitrag zur Arbeitssicherheit habe ich 620 Euro erhalten.“

*Niko Kinner,
Schmierfettkocher Fettfabrik Kiel*



„Ich habe mich seit längerem gewundert, dass die Berichte über Kleintests im Prüffeld, die wir für unsere Arbeit brauchen, per Hauspost bei uns eingingen. Wir haben sie dann eingescannt, um die Daten im Computer verfügbar zu haben. Ich habe nun den Vorschlag gemacht, diese Berichte gleich als pdf per E-Mail zu verschicken und so das Papier und die Druckkosten zu sparen. Pro Jahr konnten so die Kosten um 1.890 Euro reduziert werden und ich freute mich über eine Prämie von 283 Euro.“

*Katrin Borst,
Gruppenleiterin F&E Umformung
wassermischbar + Pasten*



„Der Einkauf steht vor großen Herausforderungen“

Die Rohstoffpreise auf einem Allzeithoch, die Verfügbarkeit von Rohstoffen angespannt und Konzentrationstendenzen auf der Beschaffungsseite – der Einkauf bei FUCHS muss schwierige Aufgaben lösen.



Für Vorstandsmitglied Dr. Lutz Lindemann, der für den Einkauf verantwortlich zeichnet, hat die Sicherung der Supply Chain höchste Priorität.

An einigen wenigen Zahlen lässt sich die Bedeutung des Geschäftsbereichs für das Unternehmen ablesen: 55 bis 60 Prozent beträgt der Anteil der Rohstoffkosten am Umsatz. Allein 200 verschiedene Grundöle sind gelistet. Hinzu kommen ca. 3.000 Additive, die in 19 Funktionsgruppen eingeordnet werden können. „Wir stellen zahlreiche Spezialitäten her und bedienen die unterschiedlichsten Nischen. So haben Additive für uns eine sehr viel höhere Bedeutung als für viele unserer Konkurrenten“, so Vorstandsmitglied Dr. Lutz Lindemann, der für das Thema „Supply Chain“ verant-

wortlich zeichnet. Trotzdem steht auch die Beschaffung von Grundölen im Fokus der Einkaufsspezialisten, die es hier mit ca. 12 wesentlichen Anbietern zu tun haben. Doch es sind nicht in erster Linie die oligopolistischen Strukturen, die Lindemann Sorgen bereiten – hier bewegt sich FUCHS schon seit vielen Jahren und kann auf lange Erfahrungen zurückgreifen. „Nordwesteuropa ist für die großen Konzerne der Petrochemie nicht mehr interessant“, so seine Beobachtung. „Mit Grundölen können ihre Raffinerien hier kein Geld mehr verdienen – sie konzentrieren sich

auf die Produktion von Treibstoff. Das Volumen der Gruppe I-Grundöle, die in Europa hergestellt werden, sinkt seit Jahren und muss durch Gruppe II-Grundöle ersetzt werden. Diese müssen jedoch aus den USA importiert werden. Das macht die Lieferkette – wenn auch nicht unbedingt teurer – so doch komplizierter.“ Doch es gibt Hoffnung: Durch den Aufbau neuer Kapazitäten im nahen Osten und den möglichen Einstieg von Konzernen aus Spanien und Russland in diesen Markt könnte sich die Situation entspannen. „Bis 2014 / 2015 dürften diese neuen Raffineriekapazitäten in Europa zu spüren sein.“

Auch wenn der Rohölpreis für FUCHS nur mittelbar eine Rolle spielt, hat Lindemann dessen Entwicklung natürlich stets im Auge – wenn er sich mit Prognosen auch zurückhält. „Wir haben nach der extremen Hausse in 2008 und dem darauf folgenden massiven Absturz bereits wieder ein Allzeithoch in vielen Rohstoffgruppen erreicht.“ Der Rohölpreis selbst sei zunehmend ein Spekulationsobjekt. Vor allem in den USA und in Asien gebe es eine hohe Liquidität, die mit hoher Priorität in Rohstoffe fließt – ein Bereich, von dem die Investoren annehmen, dass er durch eine zunehmende Knappheit hohe Gewinne generiert. „Glücklicherweise sind wir in der Lage, die höheren Kosten zumindest teilweise an den Markt weiterzugeben“, so Lindemann.

Diskussion über Alternativen

Obwohl Öl in den nächsten 50 bis 90 Jahren noch fließen wird – die Frage nach Alternativen steht bei FUCHS bereits auf der Agenda. „Dabei geht es uns nicht nur um die geologische, sondern auch um die politische Verfügbarkeit“, bringt es Lindemann auf den Punkt. „Wichtige Rohöllieferanten wie der Iran, Venezuela oder die OPEC sind nicht wirklich stabil. Wir werden immer wieder eine politisch motivierte

Verknappung von Rohöl erfahren. Zudem ist davon auszugehen, dass je mehr die Vorkommen an ihre Grenzen stoßen, der Preis umso höher klettert. Technologien, die es ermöglichen, Kohle, Gas oder Biomasse in für FUCHS relevante Rohstoffe zu überführen sind im Anlaufen. In 5 bis 8 Jahren werden sicher Verfahren und Anlagen zur Verfügung stehen, die auch auf Basis von biogenen Rohstoffen für FUCHS verwertbare Grundstoffe liefern.“ Doch nicht nur das Thema Öl beschäftigt ihn – auch bei den Additiven macht er sich Gedanken über die Verfügbarkeit. „Bei eini-

bale Einkauf oder Global Procurement kümmert sich um die Zusammenarbeit mit den wichtigsten Lieferanten, sucht nach Alternativen und ist auch für die Evaluierungen der Lieferanten verantwortlich. „Die Lead Buyers managen rund 60 Prozent unseres Beschaffungsvolumens“, so Lindemann. Die restlichen 40 Prozent werden über die lokalen Mitarbeiter des Einkaufs abgewickelt, die in den Werken der FUCHS-Gruppe beschäftigt sind. Regionale Einkäufer, die in China, Nordamerika und Indien ihren Sitz haben, knüpfen Kontakte zu interessanten Lieferanten vor Ort und

Verfügbarkeit hat Priorität

Das Thema „Konzentration“ in vielen Branchen begleitet FUCHS schon seit vielen Jahren. „Für viele unserer Rohstoffe gibt es nur noch eine sehr geringe Zahl an Lieferanten“, so Lindemann. „Deshalb steht das Thema Verfügbarkeit bei uns absolut an erster Stelle – auch wenn wir dafür einen Zuschlag zahlen müssen. Unsere Lieferfähigkeit darf auf keinen Fall gefährdet werden.“ Jedes Jahr werden die Lieferanten evaluiert: Unter die Lupe genommen werden u. a. Vertragstreue,



Allein 200 verschiedene Grundöle sind bei FUCHS gelistet und werden bei der Produktion eingesetzt.

gen Produkten reichen die weltweit vorhandenen Anlagen einfach nicht aus“, weiß er. „Hier sind langfristige Vereinbarungen gefragt, um Verfügbarkeiten sicherzustellen. Zum Glück hat FUCHS mittlerweile eine Größe, die für viele Lieferanten relevant ist.“

Über 50 Mitarbeiter bei FUCHS befassen sich mit dem Thema Einkauf. Im globalen Einkauf, der von Dr. Jutta Heckenkamp geleitet wird, sind vier Lead Buyer im Einsatz, die jeweils für bestimmte Materialgruppen wie Basisöle, Additive oder Ester und Spezialitäten zuständig sind. Der glo-

eröffnen intensivere Einblicke in diese Beschaffungsmärkte. „Insgesamt ist unsere Einkaufsorganisation ein kompliziertes Konzert zwischen den klassischen Einkäufern, dem Produktmanagement und den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Environmental Health & Safety.“

„Die Aufgabe eines Einkäufers ist nicht einfach“, weiß er. „Sie brauchen Nerven, Stehvermögen und sie müssen die komplexen Prozesse in der gesamten Lieferkette verstehen.“ Und das gilt nicht nur für die Prozesse der Lieferanten, sondern auch für die der Vor-Vor-Lieferanten.



Über 50 Mitarbeiter befassen sich im FUCHS PETROLUB Konzern mit dem Thema Einkauf.

Lieferfähigkeit, Innovationsfreude und Preis. Das so entstandene Ranking ist nicht nur die Basis für die Einkaufsstrategie der FUCHS-Einkäufer, sondern wird auch den Geschäftspartnern mitgeteilt. „Und es hat sich herausgestellt, dass auch unsere großen Lieferanten durchaus daran interessiert sind, wie sie bei uns abschneiden und zahlreiche Anstrengungen unternehmen, ihr Standing zu verbessern, wenn es einmal nicht so gut gelaufen ist“, berichtet Lindemann. „Hier zahlt sich unsere Rolle als Technologieführer und Trendsetter für neue Rohstoffqualitäten aus.“

„Kaufe nie von einem unbekanntem Lieferanten, bevor Du nicht seine Fabrik gesehen hast“

Dr. Jutta Heckenkamp legt großen Wert auf den persönlichen Augenschein

Die Suche nach alternativen Beschaffungsquellen ist eine zentrale Aufgabe von Dr. Jutta Heckenkamp, Vice President Global Procurement bei FUCHS PETROLUB. „Für viele unserer Grundstoffe und Additive gibt es nur eine geringe Zahl von Lieferanten, die zudem häufig nicht selber produzieren, sondern nur als Händler aktiv

Produzenten handelt – und fordern dann Muster und Preisindikationen an“, so Dr. Heckenkamp. Wobei das nicht so einfach ist, wie es sich anhört. „Es macht wenig Sinn, eine E-Mail zu einem chinesischen Unternehmen zu schicken oder zu versuchen, dort jemanden persönlich zu erreichen. Man braucht unbedingt einen qua-

persönlich in Augenschein zu nehmen – immer begleitet von einem FUCHS-Mitarbeiter aus dem betroffenen Land, der sich mit den jeweiligen Prozessen auskennt. „Dabei geht es nicht nur um die Kommunikation, sondern auch um die Durchsicht von Unterlagen und Daten“, weiß die Chefin des globalen Einkaufs. „Wenn die Tauben in die Produktionshallen fliegen können, es sich dann auf den Gestängen über den offenen Kesseln bequem machen und ihren Anteil zur Qualität des Rohstoffs beitragen, ist das für uns kein geeigneter Lieferant“, erinnert sie sich an so manches prägende Erlebnis während ihrer Inspektionsreisen. „Wenn noch nicht einmal das Lager trocken und einigermaßen aufgeräumt ist, habe ich auch kein besonderes Vertrauen in die Produktion.“

Doch nicht nur bei neuen Lieferanten kann man Überraschungen erleben. „So habe ich gemeinsam mit einer Kollegin vor Ort erstmals einen langjährigen Geschäftspartner unserer chinesischen Tochtergesellschaft besucht – und bekam einen großen Schreck“, erinnert sie sich. „Der Eindruck bei der bis dahin eher vernachlässigten Konkurrenz hingegen war hervorragend. Und nach erfolgreichen Verhandlungen lieferte dieses Unternehmen auch noch zu einem günstigeren Preis – was will man mehr.“



Schutzkleidung ist Pflicht vor der Einfahrt in die Molybdänmine.

sind“, weiß die Chemikerin. „Selbst, wenn es den Anschein hat, als hätte man mehrere Alternativen, stellt sich am Ende heraus, dass die Produkte letztendlich alle aus demselben Werk kommen.“ Einen ersten Überblick über die Lage auf dem Beschaffungsmarkt bietet das Nachschlagewerk „Directory of World Chemical Producers“. Außerdem nimmt FUCHS externe Recherchedienste in Anspruch.

„In einem zweiten Schritt versuchen wir dann herauszufinden, bei welchen der potenziellen Lieferanten es sich wirklich um

lizierten Mitarbeiter, der vor Ort ist und die Sprache beherrscht.“ Doch selbst, wenn das Muster in Ordnung ist und auch spezifische Anforderungen wie die der EU-Chemikalienverordnung REACH erfüllt werden – einen Besuch vor Ort ersetzt das nicht.

„Kaufe niemals von einer unbekanntem Quelle, ohne die Fabrik vorher persönlich gesehen zu haben“, diese Lektion hat Dr. Heckenkamp gelernt und so ist sie in der ganzen Welt unterwegs, um in China, Brasilien oder Osteuropa Produktionen



Der Besuch von FUCHS-Lieferanten gehört zu den wichtigsten Aufgaben von Dr. Jutta Heckenkamp. Das Foto zeigt sie bei einem Lieferanten von Molybdändisulfid in den USA.

Spatenstich in Kaluga

FUCHS stellt Weichen für Wachstum auf dem russischen Markt

Die Spaten standen bereit und Stefan Fuchs und Anatoli Artamonow, Gouverneur von Kaluga, ließen sich nicht lange bitten: Am 6. Juli erfolgte der erste Spatenstich für das neue Werk von FUCHS OIL RUSSIA. Rund 20 Millionen Euro wird FUCHS in den nächsten Jahren am Standort Kaluga investieren. Die Eröffnung, so Nikolai Kuznetsov, Geschäftsführer FUCHS OIL RUSSIA, ist bereits für Ende 2012 geplant. Moderne Produktions- und Abfüllanlagen, ein Labor sowie ein Tanklager

der Regierung der Region Kaluga, der Stadt Kaluga und der Kaluga-Entwicklungsgesellschaft wurden die Voraussetzungen für den Neubau geschaffen. „Wichtig für FUCHS ist die lokale Präsenz in großen Wachstumsmärkten wie Russland, nicht nur mit Vertrieb und Logistik, sondern insbesondere mit einer eigenen Produktion“, begründete Stefan Fuchs das Engagement. „Nur so kann man die Anforderungen der Kunden vor Ort erfüllen und gleichzeitig einen Großteil der Wert-

ter Bagger symbolisierte die künftige Baustelle. Zahlreiche Gäste aus der Politik, aber auch viele FUCHS-Kunden waren gekommen, und die Medien zeigten ebenfalls ein großes Interesse. „Kaluga ist für uns ein idealer Standort – dort hat die weltweite Automobilindustrie ein Cluster gebildet“, ist Christian Ohligmacher, Vice President Central & Eastern Europe FUCHS PETROLUB, überzeugt. „Vorreiter war Volkswagen Russland, das sich hier 2007 mit einem eigenen Werk niedergelassen



Viele Gäste kamen zum ersten Spatenstich des neuen FUCHS-Werks nach Kaluga.

und ein Fertigproduktlager seien ideale Voraussetzungen, um das dynamische Wachstum von FUCHS in Russland zu unterstützen. „Die hohen Standards des neuen Werks werden dem steigenden Bedarf nach qualitativ hochwertigen Schmierstoffen in unserem Land Rechnung tragen und unsere Stellung bei den Kunden weiter stärken“, betonte Kuznetsov.

Mit der Unterzeichnung eines Investitionsvertrags zwischen FUCHS OIL RUSSIA und

schöpfung in dem jeweiligen Land erwirtschaften.“ Er begrüßte ausdrücklich das investorenfreundliche Klima in Kaluga. Die Gespräche und Verhandlungen mit den Behörden und der zuständigen Entwicklungsgesellschaft seien von einer konstruktiven und positiven Atmosphäre geprägt gewesen.

Ein großes Festzelt war anlässlich des ersten Spatenstichs auf dem noch brachliegenden Gelände im Industriepark Rosva errichtet worden. Ein extra bereitgestell-

hat. Unser Nachbar im Industriepark Rosva ist eine 2010 von der PSA-Gruppe (Peugeot und Citroen) gemeinsam mit Mitsubishi errichtete Fabrik. Aber auch viele namhafte Zulieferer zeigen inzwischen in Kaluga Flagge.

In der Industriestadt, die knapp 200 Kilometer südwestlich von Moskau gelegen ist, wird für den russischen Markt produziert. Der überwiegende Anteil des lokalen Bedarfs soll durch das neue Werk gedeckt werden.



Festzelte waren anlässlich des Jubiläums errichtet worden.

WISURA feiert ihren 100. Geburtstag

FUCHS-Kompetenzzentrum für Umformschmierstoffe sehr erfolgreich

Dass Tradition und Innovation Hand in Hand gehen können, dafür ist WISURA GOLDGRABE & SCHEFT ein gutes Beispiel. Die Bremer FUCHS-Tochter hat bewiesen, dass man sich auch im Alter noch neu erfinden kann und sich erfolgreich vom Schiffsmotorenölhändler zum Spezialisten für Metallbearbeitung entwickelt – mit heute 34 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 11,5 Millionen Euro in 2010.

1911 hatten die Gründer Friedrich Goldgrabe und Richard Scheft ein Handelshaus für Petroleum aus Amerika aufgebaut. Rasch machte sich das junge Unternehmen in der Region einen Namen. Die zunehmende Expansion ermöglichte es bald, ein Labor einzurichten, wo Chemiker Schmierstoffqualitäten untersuchten und Veredlungsversuche vornahmen. Schmier- und Kraftstoffhandel gewannen an Bedeutung. „Nach dem Zweiten Weltkrieg schaffte es WISURA bis zu einem der europaweiten Marktführer“, so Geschäftsführer Steffen Wolf. „Auf Dauer war unsere Firma allerdings zu klein.“ Als FUCHS PETROLUB 1983 mit einem Anteil von zuerst 35 Prozent bei WISURA einstieg, der einige Jahre später auf 85 Prozent aufgestockt wurde, konzentrierte man sich nach einer eingehenden Marktanalyse auf die Metallbearbeitung, bot und bietet aber weiterhin das Schmierstoff-Vollsortiment an. Hier könne man mit relativ geringen Mengen und entsprechenden Produktionskapazitäten viel bewegen, weiß Wolf, anders als etwa bei Hydraulikölen.

Manufaktur-Charakter

Mehr als 200 aktive Rezepturen hat WISURA derzeit im Portfolio. Das gleichzeitige Serviceziel, spätestens nach 48 Stunden auf Anfrage liefern zu können, erfordert es, stets ein breites Spektrum an Grundstoffen im Lager vorzuhalten. „Unser Werk besitzt eher Manufaktur-Charakter als den einer Massenproduktion“, unterstreicht Wolf. Man hat sich auf Sonderlösungen konzentriert, teils mit Chargen von nur fünf Tonnen. Die kundenspezifische Entwicklung – die immerhin 75 Prozent der Formulierungen aus-



Der 100. Geburtstag von WISURA wurde kräftig gefeiert.

macht – ist stets eine Herausforderung. Das Prototyping erfolgt dabei oft direkt beim Kunden in der laufenden Produktion. Bei derart sensiblen Vorgängen ist Fachwissen der Vertriebsmannschaft essentiell: So hat WISURA in diesem Bereich nur studierte Ingenieure im Einsatz.

Neben der Belieferung von Industriekunden – laut Geschäftsführer Wolf zu 80 Prozent Automobilzulieferer – bildet OPTA ein weiteres Standbein der Bremer, eine Handelsmarke für Schmierstoffe in der Metallverarbeitung für das Handwerk. Seit April 2011 liegen sämtliche Anteile von WISURA bei FUCHS – das Unternehmen wird jedoch eigenständig und seinem traditionsreichen Standort verbunden bleiben, was auch im WISURA-Logo dokumentiert wird. Dieses zielt seit der Gründung des Unternehmens der Bremer Schlüssel.

Dieser Beitrag ist ein Auszug des Artikels „Bremer Schlüssel der Spezialisierung“, der im Fachmagazin „Brennstoffspiegel“ erschienen ist.

Erste Schritte ins Berufsleben



Mit einer spannenden Einführungswoche Anfang September erleichterte FUCHS seinen neuen Auszubildenden auch in diesem Jahr den Start ins Berufsleben. 18 junge Frauen und Männer – zwei mehr als im Vorjahr – konnte FUCHS 2011 am Standort Mannheim willkommen heißen. Eine Premiere war die Einstellung einer Studentin der Wirtschaftsinformatik und eines Wirtschaftsingenieurstudenten der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, die ihre Ausbildung bei FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE begannen. Auch ein Chemikant-Azubi aus Kiel war vor Ort mit dabei. Eine umfassende Präsentation des Unterneh-

mens, Gruppenarbeiten und eine Betriebsführung ermöglichten den neuen Mitarbeitern, erste Eindrücke zu sammeln. Das Highlight der Einführungswoche war der alljährliche Azubitag mit einem Besuch der Lebenshilfe Mannheim, die sich für geistig behinderte Menschen einsetzt. Unterstützt wurden die neuen Auszubildenden von dem technischen Ausbilder Bruno Knöpfel (links), Sandra Keller, Specialist Human Resources (2.v.l.), Jörg Vogel, Geschäftsführer FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE (2.v.r.) und Simone Grunert-Baier, Personalreferentin FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE (rechts).

Azubitag bei Lebenshilfe

Spiel und Spaß mit behinderten Menschen

Auch in diesem Jahr war der alljährliche Azubitag der Höhepunkt der Einführungswoche. Am 9. September trafen sich alle FUCHS-Azubildenden bei der Mannheimer Lebenshilfe, die sich seit 1961 um behinderte Menschen kümmert. Treffpunkt war der neue Kindergarten der Lebenshilfe am Distelsand 11. Für dessen feierliche Eröffnung Ende Oktober wurde bereits kräftig gebastelt und gemalt – und die Unterstützung der FUCHS-Azubis natürlich gerne in Anspruch genommen. Auch beim Freie-Hilfen-Programm war der FUCHS-Nachwuchs aktiv. Ferienspiele für behinderte Kinder standen hier auf dem Programm. Da waren die Azubis natürlich gerne dabei und hatten ebenso ihren Spaß wie die von der Lebenshilfe betreuten Jungen und Mädchen. Auch Senioren

waren anlässlich des Besuchs der Auszubildenden in den Kindergarten gekommen und man lernte sich bei Vorstellungsrunden und verschiedenen Spielen näher kennen. Auch eine Spende wurde überreicht.

„Die Resonanz der Auszubildenden war sehr positiv“, so Sandra Keller, Specialist Human Resources. „Nachdem wir bereits vor drei Jahren den Azubitag im Regenbogenkindergarten verbracht hatten, in dem behinderte und nicht-behinderte Kinder gemeinsam betreut werden, haben wir uns nun ein weiteres Mal dafür entschieden, eine soziale Einrichtung zu besuchen. Die Stärkung der sozialen Kompetenz ist für FUCHS wichtiger Bestandteil der Ausbildung.“



Das Spielen mit behinderten Kindern war für die Auszubildenden eine tolle Erfahrung und machte viel Spaß.

Michael Lippert on Tour



Er ist ein absolutes Highlight für jeden Langstreckenradfahrer – der Radmarathon Paris-Brest-Paris, bei dem ambitionierte Radamateure alle vier Jahre eine Strecke von 1.230 Kilometern und rund 10.000 Höhenmeter bewältigen müssen. Michael

Lippert, Mitarbeiter von FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE am Standort Kiel, war in diesem Jahr einer der 6.000 Teilnehmer aus 50 Ländern und schaffte die Strecke – beflügelt durch sein FUCHS-Trikot – in glänzenden 65,6 Stunden.

Neue Räume in Finnland



FUCHS OIL FINLAND mit Sitz in Vaasa ist in neue Räumlichkeiten umgezogen. Das neue Büro liegt im Vaasa Science Park, in dem neben zahlreichen wissenschaftlichen Einrichtungen auch viele Unternehmen angesiedelt sind, die sich mit Informationstechnologie, Design und Serviceleistungen befassen. Gleichzeitig hat die finnische FUCHS-Tochter ihre Logistik-Leistungen an die CT Logistics ausgegliedert, um mittelfristig Kosten zu sparen und sich auf das Kerngeschäft konzentrieren zu können. Das Lagerhaus von CT Logistics befindet sich in Tampere in Zentralfinland und verfügt über gute Lagerbedingungen. Die Daten können jederzeit in real time im Internet abgerufen werden. CT Logistics hat einen guten Ruf und renommierte Kunden wie Rolls Royce Finland.

Jubiläum in Australien

FUCHS LUBRICANTS (AUSTRALASIA) wird 100 Jahre alt

Mit zwei Produktionsanlagen in Melbourne und Newcastle sowie 12 Vertriebszentren in Australien und Neuseeland zeigt FUCHS LUBRICANTS (AUSTRALASIA) auf dem kleinsten Kontinent Flagge und hat sich in der Region als Lieferant hochwertiger Produkte positioniert. Ein Erfolg, der auch dem hohen Engagement von FUCHS an diesem Standort zu verdanken ist. So hat das Unternehmen in den letzten beiden Jahren nahezu 6 Millionen australische Dollar (4,5 Millionen Euro) in die Tochtergesellschaft investiert. Für 3 Millionen australische Dollar wurde eine Fettfabrik errichtet und dieses Jahr für 1,5 Millionen australische Dollar ein neues Labor- und Technikzentrum in Melbourne eröffnet, das das Engagement von FUCHS im Bereich Forschung und Entwicklung unterstützt. Weitere Investitionen in Höhe von 1 Million australische Dollar sind fest eingeplant. Führend ist das Unternehmen in der Entwicklung aller Arten von schnell biologisch abbaubaren Schmierstoffen und Prozessflüssigkeiten sowie der zugehörigen Anwendungstechnik. „Der Anteil dieser Produkte nimmt rasch zu, aber das Potenzial ist noch deutlich höher. Ich glaube, unsere Kunden werden in Zukunft mehr Wert auf diese Produkte legen“, so Geschäftsführer Wayne Hoiles. Ein starkes Wachstum gibt es momentan im Bergbausektor und in der Landwirtschaft. Außerdem

sieht Hoiles einen Trend zu hochwertigen synthetischen Produkten. Neue Kunden will er nach der Übernahme von CASSIDA auch in der Lebensmittelindus-

trie gewinnen und ist ganz sicher: FUCHS LUBRICANTS (AUSTRALASIA) wird in den nächsten 100 Jahren weiter blühen und gedeihen.



Weiter auf Expansionskurs:
FUCHS LUBRICANTS (AUSTRALASIA) blickt auf eine 100-jährige Geschichte zurück.

FUCHS BELGIUM goes Benelux

Belgische Gesellschaft wird selber am Markt aktiv

Vor zwei Jahren entschied sich die FUCHS-Tochter FUCHS BELGIUM, die sich zuvor vorwiegend auf die Produktion von Schmierstoffen konzentriert hatte, selber auf dem regionalen Markt aktiv zu werden – merkte jedoch bald, dass die eigenen Kapazitäten für ein organisches Wachstum nicht ausreichten.

Im Fokus der Überlegungen stand vor allem das Geschäft in den Niederlanden, das seit vielen Jahren in den Händen der Lubribond B.V. lag. Trotz der guten Geschäftsbeziehungen und der Anerkennung der Leistungen dieses zuverlässigen Partners war klar, dass Lubribond nicht über die Möglichkeiten verfügte, die

Schmierstoffumsätze zu steigern. In enger Abstimmung mit FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE unterbreitete Eddy Robyns, Geschäftsführer FUCHS BELGIUM, Lubribond im Herbst 2010 ein Übernahme-Angebot für den Kundenstamm der niederländischen Firma.

Am 1. Juli 2011 – nach neunmonatigen Verhandlungen – wurde ein entsprechender Vertrag unterschrieben. Zum gleichen Zeitpunkt und als klares Signal an den Markt wurde auch der Name der Gesellschaft geändert – aus FUCHS BELGIUM wurde FUCHS LUBRICANTS BENELUX. „Nach dieser Akquisition ist die Zeit für organisches Wachstum gekommen“, so Eddy Robyns.



Bei der Vertragsunterzeichnung: (v.l.) Eddo Cameraat, Geschäftsführer Lubribond, Eddy Robyns, Geschäftsführer FUCHS LUBRICANTS BENELUX, und Edwin van der Spek, Finanzchef Lubribond.

Stipendien für Leon und Michelle

Über ein Stipendium der Stiftung „L. Frank Kleinman Scholarship“ konnten sich Leon Wilson (rechts) und Michelle Quiroz, Schüler der Thornton Township High School in Harvey, dem Sitz von FUCHS LUBRICANTS, freuen. Präsident Steve Puffpaff (links) zeigte den Stipendiaten und ihren Familien das Werk und lud sie zu einem Essen ein. Dort trafen sie Steve Puffpaffs Vorgänger L. Frank Kleinman, zu dessen Ehre die Stiftung im vorigen Jahr gegründet wurde.



Schulung und Austausch

15 FUCHS LUBRITECH-Serviceingenieure aus neun Ländern besuchten im Mai die „FLT-ACADEMY International“, die dieses Mal in Kaiserslautern stattfand.

Ein wichtiger Punkt der Schulung war der intensive Erfahrungsaustausch der weltweit agierenden Ingenieure, die für den Service an offenen Großgetrieben zuständig sind. Dabei wurden Case Histories aus den unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen ebenso erörtert wie länderspezifische Fragestellungen oder übergreifende Themen, etwa im Hinblick auf Branchentrends, Marktentwicklungen und zukünftige Technologien. Die Vorträge behandelten FLT-Standards für den Basisservice an offenen Getrieben, die Schmierstoffmengenkalkulation für verschiedene Spraysysteme unter Betriebsbedingungen und neue Mahltrends bei Vertikalmühlen und Walzenpressen.

Das Hauptziel der Tagung, den hohen technischen Standard des FLT Service Engineering weltweit zu sichern und Ansatzpunkte für Weiterentwicklungen zu finden, konnte in vollem Umfang erreicht werden.



Das 7. ZKG-Seminar begeisterte alle Teilnehmer.

Erfolgreiches ZKG-Seminar

Positive Resonanz aller Teilnehmer

Das 7. Zement-Kalk-Gips (ZKG)-Seminar, zu dem FUCHS LUBRITECH im Mai 2011 eingeladen hatte, stand unter dem Motto „Inbetriebnahme und Wiederinbetriebnahme von Anlagen“. Veranstaltungsort war dieses Mal Kaiserslautern, Sitz von FUCHS LUBRITECH. Verschiedene Vorträge beleuchteten u. a. das richtige Einlagern von Maschinenelementen, die Erstschnierung bei Wiederinbetriebnahme und die Wahl von geeigneten Schmierstoffen für die Wiederbefüllung von Anlagen und Maschinenelementen. Regem Zuspruch fanden auch die praxisorientierten Ausführungen über die Wiederinbetriebnahme von Aufbereitungsanlagen, die ordnungsgemäße Dokumentation im Schadensfall und die Filtration bei der Neu- und Wiederbefüllung von Getrie-

ben und Hydraulikanlagen. Als Referenten standen Michael Bödighheimer, Vertriebsleiter Industrie, Günter Huschitt, Gruppenleiter Anwendungstechnik, Klaus Holz, Leiter Technischer Service, Ilona Rhein, Produktmanagerin Fluids, Günter Haferanke, Senior Serviceingenieur, und Martin Reik, Leiter Technischer Vertrieb Hydac International, zur Verfügung. Auf ausdrücklichen Wunsch der Seminarteilnehmer stellten Bernhard Biehl, Vorsitzender der Geschäftsführung, und Produktionsleiter Matthias Pemsel die moderne Schmierstoffproduktion in Kaiserslautern vor. Auf großes Interesse stießen auch die parallelen Führungen und Workshops in der Qualitätskontrolle bei Jochen Weissmann und dem Prüffeld bei Ralf Schwitkowski.

Auf dem Weg zur Spitze

Das Daumendrücken hat geholfen. Das Rugby-Team der Windhoek Afrikaanse Privaatskool, das Namibia Lubricants in den nächsten drei Jahren als Sponsor tatkräftig unterstützt, gibt kräftig Gas. Es schaffte es zum ersten Mal bis ins Halbfinale und landete schließlich auf Platz 3. Unser Foto zeigt in der ersten Reihe (v.l.) Sponsor Bernard Pretorius, Alf Untersteller, Mitglied der Konzernleitung, und David Page, Geschäftsführer FUCHS LUBRICANTS (SOUTH AFRICA), inmitten der erfolgreichen Spieler mit FUCHS-Logos auf den Trikots.



Willkommen und „Auf Wiedersehen“

Freude und Wehmut prägten die Feier im Werk Yanbu von ALHAMRANI-FUCHS PETROLEUM SAUDI-ARABIA (AFPSA) am 4. Juli. Freude, weil dem Werk die Zertifizierung nach OHSAS 18001 verliehen wurde, Wehmut, weil Mohammed Ibrahim Badawi, 23 Jahre lang Verwaltungschef der Fabrik, dem Unternehmen Lebewohl sagte. Zafar A. Talpur, Präsident des Unternehmens, hob hervor, dass das AFPSA-Werk in Yanbu durch diese Zertifizierung mit

modernen Fabriken in Europa und Asien gleichziehe. Die Zertifizierung stehe nicht nur für Qualitätsprodukte und Umweltfreundlichkeit, sondern auch für soziale Errungenschaften. Gemeinsam mit Mohammed Hanif Sattar, Vice President Operations & Technical, überreichte er Geschenke an Management und Belegschaft und natürlich an Mohammed Ibrahim Badawi in Anerkennung seiner Verdienste.

„Chance zum Durchbruch“

Händlerkonferenz diskutiert höhere Preise

Der höhere Energieverbrauch durch das Anspringen der Konjunktur, die daraus resultierende Knappheit beim Öl und der rasante Anstieg der Autoproduktion in China, der die Nachfrage noch verstärkt – all das macht eine Erhöhung der Schmierstoffpreise unvermeidbar.

Diese Herausforderung stand im Mittelpunkt der Händlerkonferenz von FUCHS LUBRICANTS (CHINA) für den Automotive-Bereich unter dem Motto „Chance zum Durchbruch“. Mehr als 120 Distributoren waren im Mai nach Zhang Jiajie gekommen. David Watts, Mitgeschäftsführer und COO des Unternehmens, und Vice President Yu Zhihe machten jedoch deutlich, dass man sicher sei, mit gemeinsamen Anstrengungen die Ziele für 2011 erreichen zu können und dass eine Preissteigerung



Über 120 Händler nahmen an der Konferenz in Zhang Jiajie teil.

auch eine Chance sein kann, wenn sie mit Entschlossenheit ergriffen wird. Höhepunkt der Konferenz ist regelmäßig die Verleihung der Preise. Mit Champagner

Controllertreffen in Schanghai

Bereits zum vierten Mal trafen sich die Controller und Finanzdirektoren aus der Region „Asien-Pazifik, Afrika“ zu einem Meeting. 15 Teilnehmer waren am 25. und 26. August nach Schanghai gekommen. Aus Deutschland reisten der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Dr. Alexander Selent, Konzernleitungsmitglied Reiner Schmidt, Dirk Drechsler, Head of Internal Audit, sowie Gerhard Schmitt und Jörg Day an. Gastgeber vor Ort war Konzernleitungsmitglied Klaus Hartig. Dr. Selent präsentierte die Strategie, die finanzielle Leistungsfähigkeit, die Ziele sowie die Compliance-Regeln der FUCHS-Gruppe. Diskutiert wurden zahlreiche Themen, angefangen von der Verantwortung der Controller bis zu Kennzahlen des Controlling, vom Management des Nettoumlaufvermögens bis zur Compliance und dem internen Kontrollsystem sowie von der technischen FWR-Berichterstattung bis zur Berichterstattung über latente Steuern. Abgerundet wurde die Tagung durch eine Besichtigung des neuen Werks von FUCHS in Schanghai und einem Abendprogramm in dem modernen Banken- und Finanzviertel der Metropole.

wurde auf die Gewinner der „Golden Medal Distributor“ angestoßen, die sich über Flugtickets nach Deutschland freuen konnten.

Der Tradition verbunden

FUCHS OIL RUSSIA zeigt in Novokuznetsk Flagge

Auch dieses Mal bot die „Ugol Rossii & Mining“, die Internationale Fachausstellung für Bergbautechnologie und Exploration im westsibirischen Novokuznetsk, eine ideale Plattform für nationale und internationale Vertreter der Branche. Über 21.000 Besucher strömten vom 7. bis zum 10. Juni auf das Gelände, auf dem sich 620 (Vorjahr: 485) Aussteller aus 22 Ländern präsentierten. FUCHS OIL RUSSIA war bereits zum vierten Mal mit einem eigenen Stand dabei, der auch 2011 wegen seines High-Tech-Designs, seiner effizienten Raumaufteilung und der hervorragenden Präsentation der Produkte u. a. von der ABMEC, der Vereinigung der Britischen Hersteller von Bergbauausrüstungen, und dem Organisationskomitee der Messe ausdrücklich gelobt wurde. Die Produktpalette für den Bergbau, die FUCHS auf der traditionsreichen Veranstaltung vorstellte, stieß auf großes Interesse. Ein Seminar zum Thema „Feuerresistente Flüssigkeiten für den Kohlebergbau“ führte nicht nur zu zahlreichen Kontakten und erfolgreichen Verhandlungen mit den Vertretern der russischen und internationalen Bergbaugesellschaften, sondern erhöhte auch den Bekanntheitsgrad und die Anerkennung von FUCHS in der Region. Wie schon in den letzten Jahren stand die Bergbaumesse unter der Schirm-



Treffpunkt der Kohle- und Bergbauindustrie: Die Messe „Ugol Rossii & Mining“ in der westsibirischen Kohlehauptstadt Novokuznetsk.

herrschaft der Global Mining Division von FUCHS – die vor allem von Martyn Rushton von der internationalen Bergbauparte FUCHS (UK) präsentiert wurde. Die zahlreichen Besucher schätzten vor allem die Chance, viele Gesprächspartner

in einer relativ kurzen Zeit zu konstruktiven Gesprächen treffen zu können und freuten sich über die positive Entwicklung ihrer Branche. Bis 2030 will die russische Regierung die Kohleproduktion verdoppeln.

Lebensmittelsicherheit im Fokus

FUCHS LUBRICANTS (CHINA) mit CASSIDA-Linie erfolgreich

Auch in China wird der Lebensmittelsicherheit zunehmend mehr Aufmerksamkeit geschenkt und so stieß die Präsentation der lebensmitteltechnischen Schmierstoffe der CASSIDA- und GERALYN-Palette auf der Verarbeitungs- und Verpackungsmesse PROPAK CHINA 2011 vom 13. bis zum 15. Juli in Schanghai auf große Resonanz. FUCHS LUBRICANTS konnte mehr und mehr Hersteller von Lebensmitteln, Getränken und pharmazeutischen Produkten von der Bedeutung lebensmitteltechnischer Schmierstoffe überzeugen, um das Risiko einer Kontamination zu minimieren und somit das Vertrauen in ihre Produkte zu stärken. FUCHS LUBRI-

CANTS gab auch praktische Hinweise zum Einsatz der Schmierstoffe, um die Lebensmittelsicherheit zu unterstützen. Im Rahmen eines Seminars des „Scientific and Technical Information Institute of Shanghai Food and Drug Administration“ hielt Li Tong, Sales Manager der FUCHS LUBRITECH Division, einen Vortrag zum Thema „Lebensmitteltechnische Schmierstoffe – das Risiko der Kontamination verringern“ und diskutierte mit den teilnehmenden Vertretern der Regierung, der Wissenschaft und der Unternehmen über Lebensmittelsicherheit, lebensmitteltechnische Schmierstoffe und notwendige Registrierungen und Zertifizierungen.



Auch in China stoßen lebensmitteltechnische Schmierstoffe auf ein immer größeres Interesse.

Süße Geschäfte mit Zuckerrohr

FUCHS DO BRASIL profiliert sich auf „Fenasucro“

Sie ist das weltweit größte Treffen der Zuckerrohrindustrie: die „Fenasucro“, die vom 30. August bis zum 2. September im brasilianischen Sertaozinho ihr Tore öffnete. Mit 33.000 Besuchern und 450 Ausstellern lief es dieses Jahr noch besser als 2010. Hier kommen die Profis der Branche aus 40 Ländern zusammen, die die gesamte Produktionskette abdecken: von der Vorbereitung der Anbaufläche, über das Pflanzen, Kultivieren und die Ernte bis zur industriellen Verarbeitung und Vermarktung. Für FUCHS ist die regelmäßige Teilnahme an diesem Event entscheidend, um sich mit seinen hochwertigen Spezialitäten aus der FUCHS LUBRITECH Range in dieser Branche zu positionieren und zu behaupten – und auch dieses Mal war die Teilnahme an der „Fenasucro“ ein toller Erfolg. Ein Besuch bei FUCHS stand bei zahlreichen Kunden auf der Agenda – und der Andrang war so groß, dass die Auslastung des Standes oft am Limit war.



Die Zuckerindustrie ist ein wichtiger Kunde von FUCHS DO BRASIL.

Windkraft kommt in Schwung



Die Windenergie gewinnt auch in Brasilien an Bedeutung.

„Brasilien ist ein schlafender Riese, was die Windkraft angeht, doch langsam wacht er auf“, sagt Steve Sawyer, Generalsekretär des „Global Wind Energy Councils.“ „Dieses Land hat ein großes Potenzial.“ Windparks mit einer Kapazität von 5.175 MW sind im Moment in Bau. Ein gewaltiger Schub – denn aktuell drehen sich erst Windräder in einer Größenordnung von 1.120 MW. Eine Entwicklung, die FUCHS DO BRASIL motivierte, sich an der „Wind Power 2011“ in Rio de Janeiro vom 31. August bis zum 2. September zu beteiligen, und dort mit Unterstützung der WindPower Division die ersten Schritte auf einem Erfolg versprechenden neuen Markt zu tun.

CASSIDA-Marke am Start



Auch die brasilianische FUCHS-Tochter stellte die CASSIDA-Produktlinie in ihrem Land vor.

Die Fispal Tecnologia in Sao Paulo ist Lateinamerikas größte Verarbeitungs- und Verpackungsmesse für die Lebensmittelindustrie – genau die richtige Plattform für die Präsentation der neuen CASSIDA-Linie, wie das rege Interesse großer Firmen der Branche bewies. Mit 64.000 Fachbesuchern und mehr als 2.000 ausstellenden Firmen bot die Messe vom 7. bis zum 10. Juni beste Möglichkeiten für Kontakte in der Branche. Auch viele international agierende Konzerne waren präsent, um ihre Chancen auf dem brasilianischen Markt auszuloten. 2012 wird die Fispal Tecnologia noch einmal expandieren, mit einer Ausstellungsfläche von 80.000 Quadratmetern alle Rekorde schlagen und ein Meilenstein werden für Lateinamerikas Lebensmittel- und Getränkemarkt.

Auf einem gemeinsamen Weg

FUCHS schließt Bildungspartnerschaft



Setzen auf eine gute Zusammenarbeit mit dem Hockenheimmer Carl-Friedrich-Gauß-Gymnasium: Bruno Knöpfel, technischer Ausbilder FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE (oben links), Bianca Blatz, Manager Human Resources FUCHS PETROLUB (unten rechts) und Simone Grunert-Baier, Personalreferentin FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE (2.v.r.).

Das Projekt „Bildungspartnerschaften“ hat gleich zwei Gewinner – es hilft Schulen bei der berufsnahen Ausbildung und Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Auszubildenden. Auch FUCHS hat einen entsprechenden Kooperationsvertrag unterschrieben – Partner ist das Hockenheimmer Carl-Friedrich-Gauß-Gymnasium. Vereinbart wurden Fachvorträge zu naturwissenschaftlichen und ökonomischen Themen durch Vertreter des Unternehmens. Eine enge Zusammenarbeit ist auch bei praxisbezogenen Unterrichtseinheiten und Projekten vorgesehen. „Außerdem werden wir die Schüler des Carl-

Friedrich-Gauß-Gymnasiums bei der Vergabe von Praktika bevorzugt behandeln und bei einer Bewerbung um einen Ausbildungsplatz werden die Hockenheimmer Gymnasiasten auf jeden Fall zum schriftlichen Eignungstest eingeladen“, so Bianca Blatz, Manager Human Resources FUCHS PETROLUB. Auch mit einer zweiten Partnerschule hat man bereits Kontakt aufgenommen. Die Vereinbarung mit dem Mannheimer Geschwister-Scholl-Gymnasium steht kurz vor der Unterzeichnung. „Nun suchen wir noch eine Realschule“, freut sich Bianca Blatz auf die künftige enge Zusammenarbeit mit den Schulen.

Ausbau der Versorgung

Dank einer Spende von FUCHS konnte die Patientenberatung beim Gesundheitstreffpunkt Mannheim durch längere Öffnungszeiten deutlich ausgeweitet werden. Allein von Januar bis April fanden doppelt so viele Beratungsgespräche statt wie im selben Vorjahreszeitraum. Beson-

ders nachgefragt waren Informationen zum Thema Patientenverfügung. Von den Ratsuchenden besonders gerne angenommen wurde die Möglichkeit, die früher stark eingeschränkte Beratungszeit auszuweiten und auf diese Weise auch komplizierte Sachverhalte ausführlich er-

Spaß im Feriencamp

Unterstützung für berufstätige Eltern

Die Sommerferien sind vorüber – und so mancher Sprössling der FUCHS-Mitarbeiter wird sich mit etwas Wehmut an seine sportlichen Erfolge im Feriencamp der Delta Kids erinnern oder an das spannende Zeltlager im Naturcamp der Familiengenossenschaft. Die Vorfreude auf das nächste Jahr ist schon groß.

Die Kinder- und Jugendcamps Delta Kids in Mannheim, Heidelberg, Lampertheim und Maxdorf für Kinder der Jahrgänge 1999 bis 2004 und das Naturcamp der Familiengenossenschaft für 4- bis 12-Jährige haben den berufstätigen Eltern geholfen, die Zeit der Sommerferien zu überbrücken und gewährleisteten eine abwechslungsreiche und bewegungsfördernde Ferienbetreuung. FUCHS engagiert sich bereits seit mehreren Jahren sowohl bei den Delta Kids als auch bei der Familiengenossenschaft, um seinen Beschäftigten die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern. Die Hälfte der anfallenden Kosten wird übernommen. Auch im nächsten Jahr gibt es wieder ein abwechslungsreiches Ferienprogramm, das ständig durch neue Angebote ergänzt wird.



Viel Spaß hatten diese Jungen und Mädchen beim Sport in der Sporthalle des Hockeyvereins TSV Mannheim.

klären zu können. Das nächste Ziel ist der Ausbau der internen und externen Vernetzung und der Kooperation beispielsweise mit der kommunalen Behörde in Mannheim, um Zeit sparende und unbürokratische Lösungen für die Patienten zu ermöglichen.

Geistlicher Besuch bei FUCHS



Das Speyerer Domkapitel mit Bischof Dr. Karl-Heinz Wiesemann (6.v.l.), Weihbischof und Domprobst Otto Georgens (6.v.r.) und Domdekan Dr. Christoph Kohl (3.v.r.) war am 21. Juni zu Gast bei FUCHS. Die hohen Vertreter der katholischen Kirche suchen den regelmäßigen Kontakt mit Unternehmen und informierten sich über

Führungs- und Managementstrukturen sowie die Abläufe von Wirtschaftsprozessen bei FUCHS. Sie wurden von Dr. Manfred Fuchs (4.v.l.), Stefan Knapp, Vorsitzender der Geschäftsführung FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE (2.v.r.) und Hubertus Stärk, Vice President Public Relations (links) empfangen.

Werbung um junge Talente

FUCHS zeigt auf Personalmessen Präsenz

Der Wettbewerb um die klugen Köpfe – er ist bereits voll entbrannt. Ein wichtiges Instrument, um potenzielle qualifizierte Mitarbeiter anzusprechen, sind Personalmessen, auf denen FUCHS regelmäßig Flagge zeigt. Besonders wichtig bei der Werbung um Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Mannheim ist der Tag der Offenen Tür,

der dieses Jahr am 26. März stattfand. Der Erfolg dieses Engagements wird jedes Jahr im Juli deutlich, wenn sich an der Zahl der Bewerbungen ablesen lässt, wie viele Studenten FUCHS in die engere Wahl gezogen haben. Die erste klassische Hochschulmesse in diesem Jahr öffnete am 10. Mai in Darmstadt ihre Pforten. Erstmals testete FUCHS auf der „konaktiva“ ein neues

Konzept: Studentinnen der Dualen Hochschule waren als Scouts unterwegs, um junge Leute anzusprechen und für FUCHS zu interessieren.

Zum zweiten Mal war FUCHS bei der Ausbildungsmesse „Vocatum“ in Mannheim dabei. Ziel ist es hier vor allem, qualifizierte Kontakte zwischen Schülern und Ausstellern herzustellen. Schon im Vorfeld werden passgenaue Einzeltermine am Stand organisiert. Auf großes Interesse stieß auch ein Rollenspiel zum Thema „Ein Gespräch – Deine Zukunft. So überzeugst Du im Vorstellungsgespräch“, das an beiden Messetagen, am 19. und 20. Mai, vorgestellt wurde.

Nach der Hochschulmesse in Mannheim am 24. Mai folgte am 25. und 26. Mai die „bonding“ in Karlsruhe, eine von Studenten organisierte Veranstaltung, deren Schwerpunkt im Ingenieurs- und Chemiebereich liegt – und die an elf Hochschulstandorten stattfindet.



Auf der Suche nach geeignetem Nachwuchs bei der Messe „bonding“: Das Team von FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE mit (v.l.) Janine Luther, Personalsachbearbeiterin, Simone Grunert-Baier, Personalreferentin, Matthias Spethmann, Leiter Product Management F&E Automotive und Mira Ofenloch, Produktionsplanerin.

Die Revolution in der Hohlraum- konservierung.



CPXTM
TECHNOLOGY

Die revolutionäre CPXTM-Technologie von FUCHS:
Einfache Anwendung, Wasser- und Lösemittelfreiheit,
vielseitige Einsatzmöglichkeiten und ein Lebensdauer-
korrosionsschutz selbst bei extremen Bedingungen.
Testen Sie uns! www.fuchs-europe.de

