



Perspektiven

STRATEGIE KHS 2025

Ganz nah dran

29.06.2023 , 8 Min. Lesedauer

Mit einem umfassenden Maßnahmenpaket sorgt KHS für die Intensivierung seiner Kundenbeziehungen. Dazu zählen die Erweiterung und Weiterqualifizierung des Netzwerks sowie die Vereinheitlichung von Strukturen und Prozessen genauso wie der Personalaufbau vor Ort.

FOTOGRAFIE / ILLUSTRATION

Frank Reinhold, KHS GmbH, Andrew Kamau Photoshots, Shutterstock Eamesbot

Durch den Ausbau des „Global Footprints“ noch näher an die Kunden heranrücken – dieses Ziel steht im Zentrum des Strategieprogramms „KHS 2025“. Wichtigste Voraussetzung dafür ist es, auf der ganzen Welt dauerhaft als verlässlicher

Lieferant und Partner wahrgenommen zu werden. Mit Produktionsstandorten, Service-Hubs und Vertriebsgesellschaften rund um den Globus ist der Dortmunder Systemanbieter in dieser Hinsicht bereits sehr gut aufgestellt. Nun geht es vor allem darum, diese weltweite Vor-Ort-Präsenz durch die Erweiterung von Produktionskapazitäten zu verstärken und das Netzwerk zunehmend weiter zu qualifizieren – zum Beispiel durch die Einrichtung von Trainingscentern, die im After-Sales-Bereich zur Intensivierung der Kundenbeziehungen beitragen. Parallel wird die globale Organisation angepasst, indem Strukturen konsequent vereinheitlicht, eine dezentrale Ergebnisverantwortung etabliert sowie Personal aufgebaut werden.

Mitarbeitende binden und gewinnen

Insbesondere der dritte Punkt stellt dabei eine Herausforderung dar: Als essenziellen Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg hat die KHS-Konzernmutter Salzgitter den Menschen in den Mittelpunkt ihrer Strategie gerückt und lädt die Mitarbeitenden dazu ein, ihre Ideen einzubringen und umzusetzen. Dem steht allerdings gegenüber, dass durch den demographischen Wandel viele Mitarbeitende altersbedingt in den Ruhestand gehen. In dieser Situation gilt es, vorhandenes Know-how zu sichern und – vor allem – neues Personal hinzuzugewinnen. Um das zu meistern, hat KHS einerseits einen Prozess etabliert, um den Wissenstransfer zu gewährleisten. Andererseits legt das Unternehmen größten Wert auf faire, attraktive Arbeitsbedingungen sowie auf ein offenes Miteinander, das von Respekt und Wertschätzung geprägt ist. Vor diesem Hintergrund gibt man sich optimistisch, für kommende demographische Herausforderungen gut aufgestellt zu sein und auch in Zukunft neue Mitarbeitende für KHS gewinnen und halten zu können.

»Mit der Erweiterung erhöhen wir den Grad unserer lokalen Produktion in der Fertigung von PET- und vor allem von Dosenfüllern.«



Glenn Huber
CEO und President, KHS USA

Speziell in den Bereichen Service, Line Engineering und Projektmanagement, Produktion und Inbetriebnahme sowie im Vertrieb werden dafür frühzeitig die Kapazitäten signifikant erweitert. Besonders groß ist der Bedarf in Nord-, Mittel- und Südamerika, wo KHS gleich drei Produktionsstandorte unterhält. Der Personalaufbau, Investitionen in die Infrastruktur und die Einführung einheitlicher digitaler Lösungen erfolgen angesichts globaler Wachstumspotenziale parallel auch in allen anderen Regionen. Neben der Nähe zum Kunden spielt dabei das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle: Mit dem Local-to-Local-Ansatz werden vor allem Produktion und After-Sales weltweit so weit ertüchtigt, dass sie zunehmend in der Lage sind, ihre Arbeit möglichst ohne Unterstützung aus Deutschland zu bewältigen.

Daraus resultiert der Entfall aufwendiger Transporte. Zusammen mit digitalen Lösungen ermöglicht das erhebliche CO₂-Einsparungen sowie Zeitersparnisse, die KHS im Interesse seiner Kunden bestmöglich ausschöpfen möchte.



↑
KHS-Kunden freuen sich, dass ihre Bediener im neuen Trainingscenter in Waukesha zu Experten ausgebildet werden.

Neues Werk in China

Den Auftakt der Standortinvestitionen machte das Ende 2021 neu eröffnete Werk im chinesischen Kunshan. Mit dem Umzug an eine neue Adresse innerhalb des Großraums Shanghai war die Erweiterung der Produktionsfläche auf das Vierfache der bisherigen Dimensionen verbunden: Auf insgesamt 20.000 Quadratmeter Fläche werden dort heute Streckblasmaaschinen der neuesten Generation, Blocklösungen sowie Hochgeschwindigkeitslinien für Wasser und kohlenstoffhaltige Softdrinks hergestellt. Ungeachtet der mitunter schwierigen Bedingungen der Coronapandemie und der chinesischen Null-Covid-Politik ist das Werk erfolgreich gestartet: Die Zeit für Installation und Inbetriebnahme hat sich gegenüber früher um

rund ein Drittel verkürzt. Zudem bietet KHS in China einen umfassenden Service vor Ort, der dank des Lagers in Kunshan kurzfristig Ersatzteile liefern kann.



John Turner
COO, KHS USA

»Die Anbindung unserer Schulungsräume an die Produktion erlaubt es den Teilnehmern, die Lerninhalte praktisch an der Maschine zu erfahren.«

Unser Video zeigt Impressionen von der Eröffnung sowie von den Räumlichkeiten des neuen Standorts in Nairobi, Kenia.

[JETZT ANSEHEN](#)

Kapazitätserweiterung in Waukesha

Ein weiteres Beispiel betrifft Nordamerika: Im November 2022 wurde in den USA der Campus der US-amerikanischen Niederlassung deutlich vergrößert. Am Standort Waukesha, nur wenige Kilometer von der Bierstadt Milwaukee entfernt, wurde die Montagehalle um fast 2.200 Quadratmeter vergrößert. „Wir wollten den Grad unserer lokalen Produktion ausweiten“, betont Glenn Huber, CEO und President von KHS USA. „Das betrifft die Fertigung von PET- und vor allem Dosenfüllern. In diesem Zusammenhang ist insbesondere unsere Blocklösung Smart Can by KHS / Ferrum zu nennen, die wir gemeinsam mit dem Schweizer Hersteller von Dosenverschließern bauen – hier sehen wir enormes Wachstumspotenzial.“ Zudem seien die USA der Hauptabsatzmarkt für den kompakten Dosenfüller Innofill Can C, der sich vor allem bei der Vielzahl von Craftbrauern im Land großer Beliebtheit erfreue. Die Maschine, vor Ort speziell für kleinere und mittelständische Brauereien entwickelt und im Werk in Wisconsin gebaut, ist ein echtes Erfolgsmodell.

Teil der neuen Halle ist ein Trainingscenter, das für externe und interne Weiterbildungen genutzt wird. „Dadurch, dass unsere Schulungsräume unmittelbar an die Produktion angebunden sind, können wir mit den Teilnehmern jederzeit an die Maschinen gehen und die Lerninhalte praktisch erfahrbar machen“, freut sich Turner, COO in Waukesha. Insgesamt nehmen die Kunden das Trainingsangebot sehr gut an: „Ihre Bediener werden hier zu Experten ausgebildet und können dadurch in den Betrieben sowohl für die Anlagen als auch insgesamt mehr Verantwortung übernehmen“, betont Turner.

Neben allen praktischen Vorteilen sieht CEO Huber einen weiteren positiven Aspekt der rund 5,6 Millionen Euro teuren Investition: „Wir sind zwar schon seit 1972 hier ansässig. Aber erst seitdem wir auf der dem vielbefahrenen Highway 94 zugewandten Fassade unseres Anbaus ein riesiges KHS-Schild angebracht haben, werden wir bewusst von den Menschen in der Region wahrgenommen.“ Und das findet er gut so: Schließlich bekräftige die Investition das Engagement als Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor in der Region. Neben der externen Wirkung sei das ein starkes Signal nach innen an die 355 Angestellten, die hier beschäftigt sind.



Am neuen Standort am Rand von Nairobi verfügt KHS Ostafrika jetzt über rund 2.000 Quadratmeter Fläche für Büro, Trainingscenter und Lager.

Repräsentativ in Ostafrika

Soeben in ein komplett neu errichtetes Gebäude eingezogen ist man in Nairobi, der Hauptstadt Kenias. Hier entstand in den letzten Monaten der neue Sitz von KHS Ostafrika, einer Niederlassung, die in den letzten 10 Jahren um über 50 Prozent gewachsen ist. Nachdem man sich bereits 2019 für die Erweiterung entschieden hatte, wurde lange nach einem geeigneten Grundstück gesucht. „Fündig geworden sind wir schließlich in einer schönen Lage am grünen Stadtrand der Metropole“, sagt Denise Schneider-Walimohamed, die den Standort als Managing Director leitet. In Anlehnung an Karen Blixens Roman „Jenseits von Afrika“ schwärmt sie vom „Büro am Fuße der Ngong-Berge“. Mit einem Architektenwettbewerb, an dem sich lokale Büros beteiligten, stellte sie sicher, dass ein attraktives und nachhaltiges Gebäude im regionalen Baustil entstanden ist. „Auf einem Grundstück von knapp 5.000 Quadratmeter haben wir rund 2.000 Quadratmeter Nutzfläche geschaffen“, erklärt Schneider-Walimohamed. „Wir verfügen jetzt über ein umfangreiches Montage- und Ersatzteillager, das uns bei der Installation und Inbetriebnahme sowie im Service unterstützt. Und wir haben die nötigen Büros, um die

Verstärkung unseres Standorts durch neue technische Vertriebsmitarbeiter, Layouter und Projektmanager räumlich unterbringen zu können, die bei der Verwirklichung der ‚One KHS‘-Vision eine entscheidende Rolle spielt.“



Denise Schneider-Walimohamed
Managing Director, KHS East Africa Ltd.

»Unseren Mitarbeitenden zeigt dieses Commitment sehr deutlich, was für ein attraktiver und nachhaltiger Arbeitgeber KHS in Ostafrika ist.«

Wie in Waukesha gehört in Nairobi ein komplett neues Trainingscenter zum erweiterten Raumprogramm: „Wir haben hier einen Trainings-Hub eingerichtet, der auch anderen KHS-Business-Centers außerhalb von Kenia zur Verfügung steht“, betont Daniella Pleitz, die als General Manager die Niederlassung

gemeinsam mit ihrer Schwester führt. „Davon profitieren sowohl unsere Kunden als auch wir selbst. Mit unseren in Deutschland ausgebildeten und zertifizierten hauptamtlichen Trainern sind wir gut aufgestellt, um den intensiven Schulungsbedarf vor Ort abzudecken.“

Konzipiert sind die Räume für eine vielseitige Nutzung: Außer für Weiterbildungsmaßnahmen seien sie zudem für Kundenpräsentationen, Workshops und Fachvorträge ein geeigneter Rahmen, meint Schneider-Walimohamed, die sich darauf freut, hier künftig viele Events zu veranstalten. Im Übrigen sieht sie ebenso wie ihre Kollegen in den USA die nach innen gerichtete Bedeutung des Zwei-Millionen-Investments: „Dieses Commitment ist aus Sicht unserer Mitarbeitenden ein weiteres Beispiel dafür, was für ein attraktiver und nachhaltiger Arbeitgeber wir sind. In einem Land, in dem der Arbeitsmarkt von hoher Fluktuation geprägt ist, kann man dieses Image nicht hoch genug einschätzen“, findet sie. Die Statistik gibt ihr Recht: Mehr als 70 Prozent der 65 Beschäftigten arbeiten schon über neun Jahre bei KHS – dank des neuen Standorts dürften es noch ein paar Jahre mehr werden.

Voll vernetzt

Rund um den Globus sind mit Blick auf Kundennähe weitere Standortinvestitionen bereits erfolgt beziehungsweise in Planung – so zum Beispiel in Kolumbien und Chile, in Nigeria sowie Dubai oder in Indien. Wichtiges Ziel ist es, bei aller Dezentralisierung bestimmter Funktionen und angesichts der Stärkung der Regionen sicherzustellen, dass alle Kunden KHS weltweit einheitlich erleben. Dafür müssen innerhalb der Organisation gemeinsame Standards eingehalten werden, damit die Kommunikation reibungslos und verlustfrei funktioniert.

Essenzielle Voraussetzung dafür sei eine harmonisierte Systemlandschaft, betont Dagmar Swientek, die als Director Sales and Service Business Development bei KHS genau dafür verantwortlich zeichnet: „Die digitale Vernetzung erleichtert auf der einen Seite den Austausch von Informationen mit Blick auf Produktion und Technik ungemein, zum Beispiel bei Stücklisten oder Stammdaten. Auf der anderen Seite ermöglicht es uns die Bereitstellung des Kundenportals KHS Connect. Alle arbeiten

dabei mit den gleichen Werkzeugen – vom Angebots- bis zum CRM-Tool. Trotz global weitgehend einheitlicher Prozesse wurden regionale Besonderheiten berücksichtigt, sofern das im Sinne der Kunden sinnvoll ist.“

»Dank der digitalen Vernetzung arbeiten bei KHS und auf KHS Connect jetzt alle mit den gleichen Werkzeugen – vom Angebots- bis zum CRM-Tool.«



Dagmar Swientek

Executive Vice President Service Division, KHS

Kundenportal mit Mehrwert

Um das neue System erfolgreich einzuführen, wurden lokale Experten ausgebildet, die vor Ort First-Level-Unterstützung bei allen Fragen anbieten können. Mit Hilfe von zusätzlichen Change-Management-Aktivitäten werden den Mitarbeitenden eventuelle Ängste genommen und sie lernen, welchen Mehrwert das System ihnen und ihren Kunden bietet.

Einen wesentlichen Nutzen verspricht das Kundenportal KHS Connect. In dessen Shop finden Getränkehersteller nicht nur alles, was sie suchen – seien es Ersatz- oder Verschleißteile. Gleichzeitig lassen sich proaktiv künftige Umbauten anbieten, mit denen Energie-, Medien- oder Materialverbrauch reduziert oder eine Maschine länger instandgehalten werden kann. Um das alles noch leichter zugänglich zu machen, entwickeln wir gerade die KHS-Connect-App, die unseren Kunden aufzeigt, wie ihre Anlagen laufen und wann sie das nächste Mal einen Servicetechniker brauchen beziehungsweise welche Ersatzteile benötigt werden. „Damit sorgen wir für ein weltweit ganzheitliches digitales KHS-Erlebnis“, verspricht Swientek. „Die Tools, die wir anbieten, sind kein Selbstzweck, sondern ein - Enabler, um unseren Kunden als verlässlicher Partner bestmöglich zur Seite zu stehen.“