



QUALITÄTSSOFFENSIVE

Unsere Unterschriften dokumentieren Qualität **S.2**



INVESTITIONEN

Unsere Zukunft im Fokus – neue Anlagentechnik **S.3**



TICKET PLUS® CARD

30 EUR mehr finanzielle Flexibilität pro Monat **S.4**



AUSGABE
JULI 2013

Interview mit Daniel Karpfinger(l) und Egbert Symens (r)

„Wir von KSK ...“

Egbert Symens und Daniel Karpfinger, Geschäftsführer der KSK Industrielackierungen, über Gegenwart und Zukunft, Herausforderungen und Qualität, Teamgefühl und Motivation

Egbert Symens, geschäftsführender Gesellschafter der KSK Industrielackierungen GmbH & Co. KG, leitet seit dem Jahr 2000 die Geschicke des Unternehmens. Daniel Karpfinger erweitert seit Anfang 2013 die Geschäftsführung und tritt damit in die Fußstapfen seines Vorgängers Bert Krüchel und seines Vaters und KSK-Mitgründers Toni Karpfinger. Zur Erstausgabe der „Wir von KSK“ spricht die Doppelspitze im Interview mit Bernd Steinbrecher (Geschäftsführer POWER+RADACH) über die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens, über Werte und Führungsfragen sowie Mitarbeiterpolitik.

Wenn man ein Gespräch beginnt, fragt man meist seine Gesprächspartner nach dem Befinden. Also, Herr Karpfinger, Herr Symens, wie geht es der KSK im aktuellen Marktgeschehen?

Symens: In Kurzform: Wir behaupten uns in einem mehr als schwierigen Markt. Die Automobilindustrie erlebt seit Jahren strukturelle Veränderungen. Die Endkunden fordern eine Vielfalt unterschiedlicher Fahrzeuge und Ausstattungsvarianten. Für Zulieferer wie uns bringt das eine immer höhere Anforderung in Richtung Flexibilisierung. Und das bei sehr hohen Qualitätsanforderungen, die von den Herstellern bei allen Lieferanten gleich stark durchgesetzt werden. Sich hier im Zulieferer-Wettbewerb wirkungsvoll zu differenzieren, wird also immer schwieriger.

Karpfinger: Unser Markt in Europa, auf den wir uns heute beschränken, schrumpft, vor allem im Süden. Es sind Überkapazitäten bei Autobauern und damit auch bei uns Zulieferern entstanden. Entsprechend hart ist der Wettbewerb, in dem die Kunden und Hersteller ihren erheblichen Preisdruck an uns Zulieferer weitergeben. Viele Zulieferer versuchen diesen Preisdruck durch Verlegung ihrer Produktionsstätten in Niedriglohnländer zu kompensieren. Wir nicht. Wir stehen zum Standort Geilenkirchen. Heute und in Zukunft. Und genau deshalb haben wir in den zurückliegenden Monaten in den Standort investiert und werden dies auch weiter tun.

Mit welchen Anforderungen sieht sich KSK also vor diesem Hintergrund konfrontiert?

Karpfinger: Ganz wichtig: Stabilität! Wir sorgen für eine solide Aufstellung unseres Unternehmens, mit der wir uns gegen die Schwankungen im Markt zu wappnen versuchen. Dabei vermeiden wir unnötige Risiken, denn wir wollen auch zukünftig weitgehend unabhängig von Dritten agieren können.

Fortsetzung von Seite 1

■ **Symens:** Eine Anforderung sehen wir darin, diesen strukturellen und damit nicht mehr umkehrbaren Entwicklungen im globalen Automotive-Markt mit der richtigen Zukunftsstrategie zu begegnen. Wir wollen flexible Partner unserer Auftraggeber sein, die ihre Technologien als Experten beherrschen. Wir wollen effizient, präzise, schnell und in hoher Qualität produzieren. Und genau das wollen wir unseren Kunden und Neukunden sagen und zeigen. Der internationalen Struktur unserer Branche entsprechend lautet das KSK-Leistungsversprechen daher „The flexible experts in coating“. Setzen wir diesen Dreiklang aus Flexibilität, Qualität und Expertentum konsequent um, können wir uns damit von unseren Wettbewerbern unterscheiden – ohne uns zu verstellen. Das bedeutet für jeden einzelnen Mitarbeiter unseres Unternehmens, vom Werker bis zum Profit-Center-Manager und vom Verwaltungsangestellten bis zum Qualitätsbeauftragten, dass er sich mit diesem Anspruch identifiziert und ihn auf seine Arbeit überträgt.

„Wir wollen effizient, präzise, schnell und in hoher Qualität produzieren.“

Sie sagen „Profit-Center-Manager“. Heißt es nicht „Profit-Center-Leiter“?

■ **Symens:** Richtig, so hieß es bislang. Unsere Profit-Center-Leiter werden im Rahmen unserer Qualitätsoffensive von nun an zu „Profit-Center-Managern“. Zum einen tragen wir damit ihrem Aufgabenspektrum Rechnung, denn sie betreuen die komplexen Prozesse vom Abruf über die Fertigung bis zur Auslieferung aus einer Hand, stehen im Kontakt mit den jeweiligen Kunden und organisieren ihre Hallen eigenverantwortlich. Zum anderen betonen wir mit dieser Umbenennung die internationale Ausrichtung, die wir für die Zukunft anstreben.



Das Ziel ist also, durch konstant hohe Qualität nachhaltig zu überzeugen.

Wie kann KSK dieses Ziel erreichen?

■ **Karpfinger:** Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital – und das ist nicht einfach dahergeredet. Uns ist bewusst, dass ihre Einstellung zu unserem Unternehmen, zu ihrer Arbeit und unseren Produkten in jeder Hinsicht entscheidend ist. Nur so kann das Ziel, unseren Kunden konstant hohe Qualität bei ebenso hoher Flexibilität zu bieten, erreicht werden. Das funktioniert nur in einem Team, das sich voll mit KSK identifiziert.

■ **Symens:** Diejenigen unter uns, die noch die Anfänge der Firma miterlebt haben, erinnern sich gerne an das starke Teamgefühl vergangener Tage. „Wir von KSK“ war weit mehr als ein Slogan – es war eine Philosophie, die von jedem Einzelnen gelebt wurde. Einsatzbereitschaft war selbstverständlich und gemeinsam hat man so lange an einem dringenden Abruf gearbeitet, bis dieser zur vollen Zufriedenheit des Kunden ausgeliefert war. Durch das Wachstum des Unternehmens und einige unangenehme, jedoch notwendige Entscheidungen, ist uns in den letzten Jahren die Zugkraft dieses „Wir-Gefühls“ etwas verloren gegangen. Daran

wollen wir arbeiten. Unsere letzten Hallengespräche, der Strategieprozess insgesamt und neue Wege in der Kommunikation zeigen klar in diese Richtung. Weiteres wird folgen, damit das „Wir von KSK“ wieder in den Mittelpunkt unseres Unternehmensalltags gerückt wird.

Welcher Weg führt bei KSK zu mehr „Wir-Gefühl“?

■ **Symens:** Nicht nur einer, sondern viele. Sicherlich ist eine finanzielle Anerkennung, z. B. anhand unserer neuen KSK Ticket Plus® Card, für jeden Mitarbeiter erfreulich, doch lange nicht alles. Besonders wichtig ist uns eine offene Unternehmenskultur, ein guter Informationsfluss und Zeit für ein persönliches Miteinander. In den vergangenen Monaten haben wir durch unsere Hallengespräche einen ersten Schritt in diese Richtung getan. Diese Kommunikationsform werden wir auch zukünftig in regelmäßigen Abständen beibehalten. Unsere Mitarbeiter erfahren so aus erster Hand, welche Entscheidungen wir treffen, welche Entwicklungen das Unternehmen beeinflussen und welche Probleme wir zu bewältigen haben. Und sie haben die Gelegenheit, mit uns darüber zu sprechen, Fragen zu stellen und sich einzubringen. Für uns sind diese Informationen aus den einzelnen Hallen sehr wertvoll und fließen in unsere Entscheidungen ein. Deshalb sind wir an jeder Stelle dankbar für Feedback.

■ **Karpfinger:** Durch unsere Mitarbeiterzeitung informieren wir nun regelmäßig über Neues und Wissenswertes im Unternehmen. Ein deutlich sichtbares Zeichen für unsere Zusammengehörigkeit wird auch unsere neue Arbeitskleidung in KSK-Farben sein.

Wenn Sie das Ziel der neuen Ausrichtung des Unternehmens in einem Satz formulieren müssten, wäre es ...?

■ **Karpfinger:** Gemeinsam erfolgreich in die Zukunft!

■ **Symens:** Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zum Nutzen aller Beteiligten!

„Qualität hat einen Namen. Meinen.“

Mit diesem Slogan untermauern wir in Zukunft das klare Bekenntnis zur Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen. Dieser Anspruch bildet von nun an eine zentrale Säule unserer Unternehmenskommunikation



Wir von KSK ...

- sind flexible und verantwortungsvolle Partner.
- sind spezialisierte, leidenschaftliche Dienstleister.
- leben Qualität in Prozessen und in unseren Produkten.

Mit diesem klaren Bekenntnis zur Qualität unserer Arbeit werden wir zukünftig unseren Kunden verdeutlichen, wofür wir von KSK stehen: Flexibilität, Know-how und Qualität. Wenn jeder, der an der Produktionskette beteiligt ist, hiernach handelt, können wir zuversichtlich nach vorne schauen. Unser Qualitätsversprechen möchten wir zukünftig auch nach außen durch unsere Unterschriften dokumentieren. Daher werden wir in den kommenden Wochen die

Unterschriften aller unserer Mitarbeiter/-innen via iPad einholen und zu einer Textur verarbeiten, die sich in unserer Unternehmenskommunikation immer wieder finden wird. Sei es auf unseren Angebotsmappen, auf Verpackungsband, auf unserer neuen Website oder in Werbemitteln – wir demonstrieren im Jahr unseres Firmenjubiläums, dass jeder einzelne mit seinem Namen für die Qualität seiner Leistung und unserer Produkte steht.

KSK ist Vorreiter in Sachen Energieeffizienz

Steigerung der Energieeffizienz – KSK nach DIN 50001 zertifiziert

Nachhaltiges und verantwortungsvolles Wirtschaften bei KSK ist bereits seit längerer Zeit nach ISO 14001 (Umweltmanagement) zertifiziert. Energieeffizienz aber geht für uns durch die Einführung eines Energiemanagementsystems (EnMS) noch weiter. Das EnMS bei KSK wurde daher im ersten Halbjahr dieses Jahres eingeführt. Dazu wurden zunächst Systemlücken identifiziert und Maßnahmenpakete zur Systemeinführung

erörtert und geplant. Ewald Schäfer, KSK Qualitätsmanagement-Beauftragter, hat federführend in kurzer Zeit den Zertifizierungsprozess abschließen können: „Wir haben dabei von unseren bestehenden Managementsystemen stark profitiert. Sie lieferten uns rasch Strukturen, Prozesse und Daten, die wir für das abschließende Audit des TÜV Rheinland Anfang Mai benötigten.“ KSK besitzt nun ein Instrument zur kontinuierlichen und systematischen Erhebung

von Energieeinsparpotentialen. „In der Region sind wir mit diesem Standard Vorreiter“, freut sich Ewald Schäfer. Unser Dank gilt ihm, seinem Team und allen Mitarbeitern, die unsere Ziele in der Umwelt- und Energiepolitik vorbildlich umsetzen und mit Verbesserungsvorschlägen auch zukünftig weiter beleben.

INVESTITIONEN

Neue Regenerative Nachverbrennungsanlage

Umweltschonende Anlagentechnik für Abluftreinigung in Lackieranlage L4

Bei einer vollautomatischen Lackierdurchlaufanlage, wie unserer L4, muss die Abluft aus den Lackierkabinen gereinigt werden, bevor diese an die Umwelt abgegeben werden darf. Die Thermische Nachverbrennung (TNV), wie wir sie bis vor kurzem an der L4 betrieben haben, entspricht nun nicht mehr dem aktuellen Stand der Technik und erfüllte bei Weitem nicht mehr unsere Anforderungen an eine möglichst umweltschonende Abluftreinigung.

„Energieeinsatz um 30 % reduziert.“

Nach intensiven Recherchen haben wir uns daher für die Investition in eine neue Abluftreinigung, eine sogenannte regenerative Nachverbrennung (RNV), entschieden. Die neue RNV-Anlage konnten wir genau nach unseren Anforderungen konfigurieren und haben damit zusätzlich die Anlagen-

verfügbarkeit der vorgeschalteten Lackieranlage auch im Störfall abgesichert. Im Falle einer Störung kann sich der Anlagenbauer nun direkt über das Internet an einer möglichen Fehlersuche beteiligen und die Stillstandszeit somit verringern. Durch diese optimierte Nachverbrennungsanlage reduzieren wir den Energieeinsatz um ca. 30 %. Wärmeenergie, die sonst durch den Schornstein nutzlos entweichen würde, wird für die Lackieranlage, zur Beheizung der Becken und zugeführten Luft in die Anlage genutzt. Nur noch ein geringer Teil kann nicht wiederverwendet werden. Unsere Investition von ca. 500.000 EUR wirkt damit den in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Energiekosten entgegen. Nach Baubeginn im August 2012 konnte unsere neue RNV-Anlage nach nur drei Monaten Bauzeit am 05.11.2012 vollständig in Betrieb gehen und läuft seitdem störungsfrei. Die prognostizierten Einsparungen sind eingetreten.



Neue Roboter T1 X5 für Lackieranlage L4

Prozessoptimierung durch moderne Robotertechnik

Für die Roboter unserer Lackieranlage L4 wurde uns vom asiatischen Lieferanten der Ersatzteildienst aufgekündigt. Um weiterhin eine 100%ige Verfügbarkeit der Anlage sicherzustellen, galt es, alternative Lösungsansätze zu finden. Nach sorgfältiger Prüfung unserer Optionen haben wir uns entschieden, gemeinsam mit b+m surface systems, einem Anlagenplaner und -bauer mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem hohen Qualitätsanspruch, zunächst den Ersatz von drei Robotern umzusetzen.

In den ersten Bauabschnitten waren seitens KSK Frank Bihn und Horst Janowski stark integriert. Sie sorgten dafür, dass die Robotersteuerung und Visualisierung auf unsere Bedürfnisse maßgeschneidert wurden. Die

zeitintensiven Vorbereitungen für den Anlagenbau hatten ein Ziel: Den Wechsel von alte auf neue Roboter ohne Produktionsverluste zu realisieren.

Die vorhandenen Lackierprogramme mussten dazu auf Antrieb mit den neuen Robotern funktionieren. Zeit für Anpassungen oder das Schreiben neuer Programme war schlicht nicht vorhanden. Die beiden ersten Bauabschnitte (Beflammroboter und Primerroboter) sind parallel zum laufenden Betrieb an Wochenenden und Feiertagen umgesetzt und zum 03.06. abgeschlossen worden. „Richtig spannend wurde es am ersten Produktionstag. Klappert der reibungslose Übergang? Erleichterung gab es bei allen Beteiligten als klar wurde, dass sich die

intensive Vorarbeit auszahlt. Alle Programme liefen einwandfrei und die schlaflosen Nächte waren schnell vergessen“, so Achim Derdak, der beide Investitionsvorhaben verantwortlich leitete.

Als Prozessverbesserung wurde zusätzlich in einen 3D-Scanner investiert, der es ermöglicht, einzelne Bauteile oder auch komplette Skids in 3D-Daten umzuwandeln und diese für die Programmierung der Roboter zu nutzen. Dies erlaubt eine noch schnellere Reaktion auf Kundenanfragen. Denn Korrekturen der Programme können außerhalb der Kabine erfolgen und die Stillstandszeiten der Lackieranlage verringern sich entsprechend.

TICKET PLUS CARD

Mehr Flexibilität für Ihr tägliches Leben – mit der KSK Ticket Plus® Card

Wir möchten, dass Sie gerne Teil von KSK sind. Und dass Sie wissen, wie wichtig uns Ihr Engagement ist. Deshalb haben wir nach einer Möglichkeit gesucht, jedem unserer Mitarbeiter/innen einen zusätzlichen Anreiz zu bieten.

Mit der wiederaufladbaren, personalisierten KSK Ticket Plus® Card stellen wir allen Mitarbeiter/-innen mit unbefristetem Vertrag ab Juli 2013 und bis auf Weiteres monatlich zusätzlich 30 EUR als freiwillige soziale Leistung zum Tanken, für den Lebensmitteleinkauf und zum Shoppen zur Verfügung. Das bedeutet für Sie unter dem Strich im Jahr 360 EUR mehr finanzielle Flexibilität neben Ihrem Lohn oder Gehalt. Und das Beste: Diese Leistung kommt in genau dieser Höhe auch bei Ihnen an, denn die Ticket Plus Card ist als monatliche Sachzuwendung steuer- und sozialabgabenfrei. Die einmalige Ausgabe der KSK Ticket Plus® Card erfolgt mit der Lohn-/Gehaltsabrechnung für den Monat Juni!



Das System funktioniert ganz einfach: Bei über 11.000 Akzeptanzstellen deutschlandweit können Sie nach Lust und Laune mit der KSK Ticket Plus® Card an der Kasse bezahlen. Die Karte im gewohnten EC-Karten-Format wird in Supermärkten, Tankstellen, vielen Einzelhandelsgeschäften und auch Online-Shops akzeptiert.

Ihr Guthaben kann bis zu 36 Monate angespart werden. Die Aufladung erfolgt automatisch. Im Edenred-Vorteilsportal profitieren Sie von exklusiven Rabatten und über die praktische Ticket Plus® Card App greifen Sie einfach und bequem von unterwegs aus auf alle wichtigen Informationen zu. Bitte bewahren Sie Ihre KSK Ticket Plus® Card sorgfältig auf. Weitere Fragen beantwortet Ihnen gerne Herr Andreas Fischer.

Ihr Plus auf einen Blick:

- 360 EUR netto mehr finanzielle Flexibilität pro Jahr
- tanken, einkaufen und shoppen bei über 11.000 Akzeptanzstellen deutschlandweit
- praktisches EC-Karten-Format
- gängiges Zahlungsmittel an den Kassen
- kein Umtausch in Händlergutscheine nötig
- Zugang zu einem Vorteilsportal mit Rabatten bei namhaften Partnern

Und für noch mehr Geld auf Ihrem Konto:

Nach wie vor erhalten Sie zweimal 516 EUR Anwesenheitsprämie pro Jahr. Ab dem 1. Juni 2013 werden im Krankheitsfall hiervon – entgegen unserer bisherigen Regelung – nur noch 10 EUR für alle Wochentage (Montag bis Freitag) in Abzug gebracht.

Samstage und Sonntage bleiben abzugsfrei.

AKTUELLES



Corporate Wear

Wir sind ein Team und zeigen das zukünftig auch anhand unserer neuen Kleidung. So stellen wir jedem unserer Mitarbeiter/jeder Mitarbeiterin ab Spätsommer zusätzlich zu Sicherheitschuhen und sonstiger PSA eine Grundausstattung aus Hose und T-Shirts im KSK-Design zur Verfügung. Ergänzende Kleidungsstücke können im Jubiläumsjahr 25% unter Selbstkostenpreis erworben werden. Besondere Leistungen prämiieren wir mit einer Special Edition zum 25-jährigen Bestehen – seien Sie gespannt!



Sommerfest

In diesem Jahr wird unser Sommerfest ein ganz besonderes, denn wir feiern unser 25-jähriges Firmenjubiläum mit Ihnen. Auf unser bekannt buntes Familien-Programm mit vielen Highlights für Groß und Klein folgt eine festliche Abendveranstaltung mit Live-Musik für unsere Mitarbeiter und deren Begleitung. Für Speisen und Getränke wird reichlich gesorgt sein.

Bitte reservieren Sie bereits jetzt dieses Datum in Ihrem Kalender!



Betriebsratswahl

Am 12.07.2013 wählen Sie erstmalig einen Betriebsrat, der zukünftig die Interessen der Belegschaft der KSK Industrielackierungen GmbH & Co KG vertritt. Hand in Hand mit den neuen Betriebsratsmitgliedern wollen wir die Zukunft unseres Unternehmens aktiv gestalten. Bitte wählen Sie verantwortungsbewusste Mitarbeitervertreter, die die gestellten Aufgaben mit viel Engagement und dem notwendigen Sachverstand erfüllen können.

Nutzen Sie Ihre Stimme!

Impressum

Herausgeber: KSK Industrielackierungen GmbH & Co. KG
Realisation: POWER+RADACH Werbeagentur GmbH



Ihre Meinung ist uns wichtig!

Bitte senden Sie uns Fragen, Anregungen und auch Kritik an die folgende Email-Adresse. Jede Einsendung wird mit einem kleinen Präsent belohnt.

wirvonksk@ksk-online.com