**Premiumqualität braucht Wertschöpfungstiefe**

Weinheim, 17. September 2019

*Anlässlich der IAA 2019 spricht Claus Möhlenkamp, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Freudenberg Sealing Technologies, zu unterschiedlichen Geschwindigkeiten bei der Elektromobilität, erläutert, was Fernbusse und Kreuzfahrtschiffe gemeinsam haben und warum der Komponentenzulieferer in das Systemgeschäft mit Lithium-Ionen-Akkus und Brennstoffzellen einsteigt.*

**Die Automobilindustrie befindet sich im Umbruch. Inwieweit schlägt das Herz der Branche noch auf der IAA?**

Zweifelsohne ist die IAA nach wie vor das Schaufenster der deutschen Automobilindustrie. Doch unsere Sparte arbeitet längst global und steht je nach Region vor sehr unterschiedlichen technischen Herausforderungen. Insofern könnte man sagen: Die Automobilindustrie hat viele Herzen, die an verschiedenen Orten schlagen.

**Kernthema der IAA ist dieses Jahr der Klimaschutz. Gibt es schon Antworten auf die neuen gesellschaftlichen Anforderungen?**

Die Automobilindustrie hat eine Reihe von Antworten parat, von besonders effizienten Verbrennungsmotoren bis hin zum Elektroauto – und natürlich verschiedene Mischformen, vom Mild- bis zum Plug-in-Hybrid. Die Produkte sind da, allein die Marktdurchdringung braucht noch Zeit. Wir sprechen schließlich über den Transformationsprozess einer Schlüsselindustrie. Da geht es nicht nur um Technik, sondern auch um Arbeitsplätze. Eine solche Transformation muss überlegt angegangen werden und nicht im Hau-Ruck-Verfahren. Im Übrigen: Wir sind bereits sehr schnell unterwegs, schneller denn je in der mehr als 100-jährigen Geschichte der Automobilindustrie. Ich persönlich arbeite seit mehr als 25 Jahren in dieser Branche und einen derartigen Umbruch habe ich noch nicht erlebt.

**Mit welcher Strategie beantwortet Freudenberg Sealing Technologies diesen Umbruch?**

Vor drei Jahren haben wir eine Strategie entwickelt, wie wir den langfristig zurückgehenden Umsatz mit Produkten für verbrennungsmotorische Antriebe substituieren können. Wir haben entschieden, sowohl unser Geschäft mit batterie-elektrischen Antrieben als auch mit Brennstoffzellen deutlich auszubauen – übrigens nicht nur für PKW, sondern auch für andere mobile Anwendungen wie beispielsweise für Busse, Lkws, für die Schifffahrt und im Eisenbahnsegment. Zudem wollen wir uns im Bereich der Lade-Infrastruktur verstärken.

**Anfang 2018 haben Sie den Batteriehersteller XALT Energy und Teile des Brennstoffzellen-Unternehmens Elcore gekauft. Wie weit sind Sie mit der Integration vorangekommen?**

Bei XALT Energy handelte es sich anfangs um eine Minderheitsbeteiligung. Mittlerweile sind wir der Mehrheitsaktionär. Den Umsatz dieses Unternehmens, das zum Zeitpunkt des Erwerbs noch ein Start-up war, haben wir bereits verdreifacht. Mit New Flyer haben wir den größten nordamerikanischen Bushersteller als Kunden gewonnen. Darüber hinaus haben wir erste Kundenprojekte in Europa bei namenhaften Unternehmen im Schiffbau und im Eisenbahngeschäft. Das Know-how und die Ressourcen, die wir mit Elcore erwerben konnten, münden in der Entwicklung eines eigenen Brennstoffzellen-Stacks, der weit vorangeschritten ist. Mittlerweile haben wir zudem mehrere spannende und wegweisende Projekte für die Brennstoffzelle. So rüsten wir bis zu 30 FlixBusse mit unserer Brennstoffzelle aus. Zudem haben wir den Schiffbau im Fokus. Hier wollen wir perspektivisch ebenfalls unsere kompletten elektrischen Energiesysteme anbieten.

**Momentan konzentrieren Sie sich sowohl mit den Akkus als auch der Brennstoffzelle auf Anwendungen außerhalb des Pkws. Könnte sich das eines Tages ändern?**

Bei den Batteriezellen sicher nicht. Die dafür notwendigen Investitionen überfordern weitaus größere Zulieferer als uns. Dennoch führt das Know-how aus dem Systemgeschäft dazu, dass wir unseren Pkw-Kunden bessere Komponenten anbieten können. Bei der Brennstoffzelle schließen wir kein Segment grundsätzlich aus. Es bietet sich aber an, mit Lkw, Bussen und dem Schiffbau zu beginnen, weil es hier momentan den meisten Bedarf gibt. Das attraktivste Segment ist dabei wahrscheinlich der Schiffbau. Wenn wir den Antrieb eines Kreuzfahrtschiffs gängiger Größe komplett mit Brennstoffzellen realisieren, dann sprechen wir über ein Äquivalent von 500-1.000 Pkw – in einem einzigen Schiff! So würden wir rasch Skaleneffekte erreichen, mit denen wir auch im Pkw-Segment sehr wettbewerbsfähig wären.

**Dadurch entwickelt sich Freudenberg Sealing Technologies sehr rasch vom Komponenten- zum Systemlieferanten – funktioniert das?**

Dass wir uns in der Vergangenheit immer wieder dafür entschieden hatten, Komponentenlieferant zu bleiben, hängt mit unserem Anspruch an die Qualität unserer Produkte zusammen. Premiumqualität lässt sich nur sicherstellen, wenn man den kompletten Entwicklungs- und Produktionsprozess überblickt. Reines Lieferantenmanagement alleine reicht dafür nicht. Wichtig ist, eine entsprechende Wertschöpfungstiefe aufzuweisen. Das ist uns mit den neuen Technologien gelungen. Da wir die Batteriezellen selbst fertigen, beträgt unser Wertschöpfungsanteil bei Lithium-Ionen-Akkus auf Systemebene mehr als 60 Prozent. Bei den Brennstoffzellen-Stacks sind es sogar rund 80 Prozent. Hinzu kommen noch weitere Komponenten aus der Freudenberg-Gruppe. Damit haben wir unseren Erfolg selbst in der Hand. Forschung und Entwicklung lassen sich so viel effizienter steuern und auch die Produktion besser aufeinander abstimmen.

**Und wie ist der Stand beim Thema Lade-Infrastruktur?**

Wir sind in fortgeschrittenen Gesprächen, die bis Ende 2019 abgeschlossen sein könnten. Die Kombination der drei Technologien bietet große Chancen. So kann die Lebensdauer eines Akkus wesentlich durch gesteuerte Ladezyklen verlängert werden.

**Wie schnell arbeiten die neuen Geschäftsfelder im Optimalfall profitabel?**

Wir planen bei Freudenberg sehr langfristig. So ist uns bei allen neuen Technologien bewusst, dass eine Verzinsung der Investitionen drei bis fünf Jahre beanspruchen kann. Ob der „return-on-invest“ ein Jahr früher oder später kommt, ist für uns sekundär. Schließlich können Akkus und Brennstoffzellen ein tragendes Geschäft für die nächsten 50 Jahre oder länger werden. Darauf kommt es an!

**Wie verändert sich das klassische Dichtungsgeschäft durch den Technologiewandel?**

Im Bereich der Elektromobilität definieren wir das Wort „Dichtung“ neu. Denn auch Elektrofahrzeuge benötigen Dichtungen. Typisch für unsere Produkte im Bereich Elektromobilität ist, dass sie über die Abdichtung hinaus weitere Funktionen übernehmen und beispielsweise gegen Hitze oder elektromagnetische Strahlung „abdichten“ oder besser gesagt davor schützen.

**Zum Beispiel?**

Ein gutes Beispiel können Sie auf der IAA sehen. Dort wird mit dem ID.3 das erste Großserien-Elektroauto von Volkswagen vorgestellt. Für die Leistungsfähigkeit von Elektromotor und Wechselrichter spielt die Kühlung eine entscheidende Rolle. Mit unserem Plug- & Seal-Konzept leisten wir einen kleinen, aber gleichwohl wichtigen Beitrag. Es handelt sich dabei um Komponenten, die zwei Kühlleitungen miteinander verbinden und gleichzeitig sicher abdichten. Unscheinbare Bauteile, zugegebenermaßen, doch die Funktionsfähigkeit des gesamten Thermomanagements hängt an ihnen.

**Auch für Batteriedichtungen haben Sie eine ganze Reihe von Innovationen angekündigt – haben die auch kommerziellen Erfolg?**

Wir haben jüngst einen großen deutschen Premiumhersteller von unserer faltbaren Dichtung überzeugen können. Das ist eine Dichtung für Batteriegehäuse, die vollautomatisch montiert werden kann. Metallische Einlagen stellen die elektrische Leitfähigkeit zwischen Gehäuse und Deckel des Akkus sicher – und damit ein hohes Maß an elektromagnetischer Verträglichkeit. Auch hier gilt: Viele unserer Produkte im Elektromobilitätsbereich vereinen mehrere Funktionen und sind meisten unsichtbar aber unverzichtbar.

**Vor dem Technologiewandel in der Autobranche haben Sie also keine Angst?**

Wir sind da tatsächlich relativ gelassen. Es wächst ja nicht nur der Anteil der Elektrofahrzeuge, sondern auch der globale Automobilmarkt, insbesondere in Asien. Deswegen erwarte ich bis weit in das nächste Jahrzehnt hinein ein – wenn auch möglicherweise auf etwas niedrigem Niveau – stabiles Geschäft mit Komponenten für Verbrennungsmotoren. Wir wollen beides unter der Devise „Kontinuität und Wandel“ tun: die Effizienz im Geschäft mit Verbrennungsmotoren steigern und mit langem Atem das Neugeschäft auf- und ausbauen.

**Welche Chancen haben High-Tech-Komponenten für Verbrennungsmotoren angesichts der Umschichtung von Entwicklungsbudgets bei den Autoherstellern noch?**

Natürlich führt kein Weg an der Elektromobilität vorbei. Das heißt aber nicht, dass CO2-sparende Komponenten wie unsere reibungsfreie Dichtung „Levitex“ keine Chance haben. Levitex geht im kommenden Jahr in Serie und wird es auf nennenswerte Stückzahlen in Millionenhöhe bringen. Wir müssen das auch global betrachten: In der Umsetzung und Geschwindigkeit des Wandels gibt es deutliche Unterschiede. In Amerika und Asien wird der Verbrennungsmotor zumindest im kommenden Jahrzehnt noch dominieren.

**Es besteht – insbesondere bei batterie-elektrischen Antrieben – aber auch die Befürchtung, dass China die Nase bereits uneinholbar vorn hat.**

Das hängt davon ab, worüber wir sprechen. Wenn wir beispielsweise Akkus für schwere Nutzfahrzeuge oder Busse betrachten, haben wir bei Freudenberg Sealing Technologies die Nase vorn! Denn wir haben die Zelltechnologie, die den Lebensdaueranforderungen und Belastungen im Betrieb gerecht wird. Insgesamt sollten wir aber nicht unterschätzen, dass wir noch ganz am Anfang eines grundlegenden Transformationsprozesses stehen. Deshalb ist es auch schwierig einzuschätzen, welche Regionen sich dauerhaft als Vorreiter etablieren.

**Kurz vor der IAA ist die Autokonjunktur in wichtigen Absatzmärkten abgekühlt. Welchen Einfluss hat das auf Ihre Investitionspläne?**

Jedem langjährigen Kenner in der Autobranche ist bewusst, dass wir seit dem Ende der Finanzkrise vor zehn Jahren einen andauernden Aufschwung erlebt haben. Dass wir irgendwann an das Ende dieses Zyklus kommen, kann niemanden wirklich überraschen. Momentan sind wir meiner Einschätzung nach von einem tiefen Fall weit entfernt. Wir befinden uns auf dem Niveau des Jahres 2015 – mit solchen Volumenschwankungen kommen wir gut zurecht. Unsere Investitionspläne sind davon völlig unberührt.

***Bilder & Bildunterschrift:***

*FST\_ClausMoehlenkamp2019.jpg: Claus Moehlenkamp, CEO von Freudenberg Sealing Technologies*

###

**Über Freudenberg Sealing Technologies**

Freudenberg Sealing Technologies ist langjähriger Technologieexperte und weltweiter Marktführer für anspruchsvolle und neuartige Anwendungen in der Dichtungstechnik und der Elektromobilität. Mit seiner einzigartigen Werkstoff- und Technologiekompetenz ist das Unternehmen bewährter Zulieferer von anspruchsvollen Produkten und Anwendungen sowie Entwicklungs- und Servicepartner für Kunden in der Automobilindustrie und der allgemeinen Industrie. Im Geschäftsjahr 2018 erzielte Freudenberg Sealing Technologies einen Umsatz von rund 2,3 Milliarden Euro und beschäftigte zirka 15.000 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter [www.fst.com](http://www.fst.com).

Das Unternehmen gehört zur weltweit tätigen Freudenberg-Gruppe, die mit den Geschäftsfeldern Dichtungs- und Schwingungstechnik, Vliesstoffe und Filtration, Haushaltsprodukte sowie Spezialitäten und Sonstiges im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz von rund 9,4 Milliarden Euro erwirtschaftete und in etwa 60 Ländern mehr als 49.000 Mitarbeiter beschäftigte. Weitere Informationen unter [www.freudenberg.com](http://www.freudenberg.com).

**Kontakt**

Freudenberg Sealing Technologies GmbH & Co. KG

Ulrike Reich, Head of Media Relations

Höhnerweg 2 - 4

D-69465 Weinheim

Telefon: +49 6201 80 5713

E-Mail: ulrike.reich@fst.com

[www.fst.com](http://www.fst.com) [www.twitter.com/Freudenberg\_FST](http://www.twitter.com/Freudenberg_FST) www.youtube.com/freudenbergsealing

https://www.fst.de/api/rss/GetPmRssFeed