

## Ein technologischer Durchbruch für die Automobilindustrie



Foto: pixabay - VariousPhotography

Metall wurde früher vor allem durch Schmieden umgeformt. Heute ist das Kaltumformen eine effiziente Methode der Metallbearbeitung und die Felss Group ein führender Maschinen-Anbieter dieser Technologie.

Die Brüder Julius und Otto Felss gründeten die Maschinenfabrik „Gebrüder Felss“ für Spezialmaschinen zur Metallbearbeitung in Baden-Württemberg im Jahr 1905 (1 Die Kraft der Chancen).

Im Jahr 1925 begannen sie die Fertigung der ersten Rundknet- und Reduziermaschinen zum Kaltumformen von zylindrischen Metall-Halbzeugen (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

In den 1950er Jahren erlebte das Unternehmen einen wirtschaftlichen Aufschwung. Die Firma etablierte sich als wichtiger Partner der Automobilindustrie mit dem Fokus auf die Kaltumformung.

Klaus Kienhöfer übernahm das Unternehmen im Jahr 1969 und demonstrierte im Jahr 1970 mit der weltweit ersten automatischen Rundknettransferanlage die Innovation des Unternehmens (3 Innovationskultur fördern).

Das Unternehmen expandierte in den nächsten Jahren. In Königsbach-Stein wurde eine neue Fabrik gebaut und die Firma zog dorthin um.

Die Felss Group wurde im Jahr 1986 gebildet mit der Gründung der Firma Felss Rotaform AG in der Schweiz. Die Lohnfertigung von Rundknetteilen für ganz Europa war das neue Angebot (4 Internationaler Vertrieb).

Christine Kienhöfer übernahm im Jahr 1991 die Geschäftsführung der Gruppe (5 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Im Jahr 1993 lieferte die Felss Group die erste vollautomatische mehrstufige Pressentransferanlage zum Aufweiten und Einziehen von Rohren (3 Innovationskultur fördern).

Die Felss Rotaform LLC wurde 1999 in den USA als erster Produktionsstandort außerhalb von Europa gegründet (4 Internationaler Vertrieb).

Die erste vollautomatische Rundknetanlage ohne Hydraulik wurde im Jahr 2010 als „Generation E“ von der Felss Group vorgestellt (6 Digitalisierung).

Im Jahr 2017 erhielt das Unternehmen den Umwelttechnik Preis Baden-Württemberg für die Material- und Energieeffizienz in der Kaltumformung (7 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Die Felss Group kaufte im Jahr 2019 die HMP Gesellschaften, womit zum Portfolio Walzen und Walzanlagen hinzugefügt wurden (8 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Die Unternehmensgruppe zählte im Jahr 2020 zu den großen deutschen Designmarken (9 Markenimage).

Heute blickt die Felss Group auf über 100 Jahre Innovation im Maschinenbau zurück. In den vergangenen Jahren erwirtschaftete sie ca. 150 Mio. € mit rund 700 Mitarbeitern. Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis ist seit 2017 ihr Haupteigentümer.

Welche Erfolgsgeschichte eines Unternehmens beeindruckt dich? Teile sie gern in den Kommentaren!

#Kaltumformung #FelssGroup #Erfolgsgeschichte

### **So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand**

**1 Die Kraft der Chancen:** Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

**2 Kundenbedürfnisse im Fokus:** Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

**3 Innovationskultur fördern:** Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmergeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

**4 Internationaler Vertrieb:** Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen, Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

**5 Eigentümergeführtes Unternehmen:** Der Erfolg von eigenümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

**6 Digitalisierung:** Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

**7 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe:** Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

**8 Fokus auf Nachhaltigkeit:** Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

**9 Markenimage:** Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

**10 Frühzeitige Markttests:** Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

**11 Influencer-Marketing für B2C:** Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

#### **Hilfreiche Literatur:**

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)