

Im Gespräch mit Michael Aust, Geschäftsführer Bohnert GmbH

Die Feder als Hidden Champion

Das Repertoire des Mittelständlers Bohnert im Schwarzwald beinhaltet sämtliche Federtechnologien, Stanz- und Umformtechnik, Oberflächenbehandlung, Reinigung sowie Sondermaschinenbau, Sonderverpackungen und Engineering. Wir haben mit Geschäftsführer Michael Aust unter anderem über aktuelle Entwicklungen in der Automotive-Branche und kommende Herausforderungen durch die E-Mobilität gesprochen.



„Unser Portfolio umfasst rund 2000 verschiedene Einzelfedern, welche alle kundenbezogen produziert werden“, sagt Michael Aust, Geschäftsführer bei Bohnert.

Beschaffung aktuell: Herr Aust, bei Bohnert dreht sich alles um Präzisionsfedern und Stanzbiegeteile. Von was für einem Größenbereich sprechen wir hier?

Michael Aust: Wir bei Bohnert decken mit unseren Produkten den Drahtbereich von 0,10 bis 4 Millimeter ab. Im Bereich der Stanzbiegetechnik liegt die maximale Dicke bei 0,80 Millimeter bei einer Gesamtbreite von 50 Millimetern im federharten Bereich. Bei weichen Materialien können wir 1 bis 1,2 Millimeter dickes Material bearbeiten.

Beschaffung aktuell: Wo liegen die Einsatzbereiche Ihrer Federn und wie sind sie verteilt?

Aust: Ein großer Bereich ist der Automotive-Sektor mit rund 70 Prozent. Der Rest verteilt sich auf weiße Ware, Medizintechnik, die Mess- und Regeltechnik sowie Spielzeugtechnik. Die Applikationen im Automotive-Bereich gehen von Schließsystemen mit 22 Prozent, Elektromotoren für Fensterhebermotoren und Kraftstoffpumpen mit ebenfalls 22 Prozent, über den Bereich Pneumatik mit zehn Prozent und Niederspannungstechnik mit vier Prozent.

Beschaffung aktuell: Gerade im Automotive-Sektor kann die Feder als Hidden Champion bezeichnet werden. Ohne sie ginge nichts. Wo wird sie in heutigen Pkws überall verbaut?

Aust: Das ist richtig. Die Feder ist nach wie vor ein C-Teil. Diese Teile werden am Schluss gesourcet, wenn der Rest der Baugruppe schon steht. Dann ist noch ein bisschen Platz und dort muss dann die Feder rein. Leider ist man mit der Entwicklung der C-Teile-Technik immer weiter hinten dran wie bei A-Teilen. Wenn man ein Auto zerlegen würde, wäre sichtbar, an wie vielen Stellen Federn eingesetzt sind. Schlüsselfunktionen sind nach wie vor die Türschlösser, Sicherheitsgurte, Airbag-Systeme, Bremsleuchten und Nebelscheinwerfer sowie bei Aktuatoren. Diese sind im Abgasstrang ganz wichtig, also müssen die Federn hier hochtemperaturfest sein. Durch die immer höhere Technifizierung im Auto-

mobil, als Beispiel die elektrische Sitzverstellung, kommen immer mehr Teile in ein Auto, welche Federn erhalten müssen. Gleichzeitig schreitet die Miniaturisierung weiter voran. Man benötigt eine Feder, welche um die Hälfte kleiner ist, als die ursprüngliche, aber sie muss dieselbe Kraft aufbringen. Das sind Hürden, an welchen wir uns gerne probieren.

Beschaffung aktuell: Befürchten Sie eine Veränderung durch die langsam aber sicher kommende Elektromobilität?

Aust: Das ist ein viel diskutiertes Thema bei uns. Der aktuelle Trend ist, dass die gefallen Rohölpreise die Nachfrage zu kleinvolumigen Motoren spürbar gedämpft haben. Der Diesel ist leider durch den VW-Skandal in Verruf geraten, der Marktanteil geht hier



Wenn man ein Auto zerlegt, sieht man, an wie vielen Stellen Federn eingesetzt sind.“

Michael Aust,
Geschäftsführer Bohnert

spürbar zurück. Elektromobile finden in den meisten Ländern bisher kaum Absatz. Ausnahmen sind Länder wie Norwegen und die Niederlande mit hoher staatlicher Förderung oder China mit Zulassungsbeschränkungen für konventionelle Fahrzeuge in Ballungsgebieten. Wenn man diesen Trend betrachtet und auf Deutschland reflektiert, denke ich, dass wir hier nur weiterkommen, wenn die staatliche Förderung dementsprechend ausgereizt wird. Sonst ist es noch uninteressant. Die Technologien werden immer besser, vor allem was Reichweite und Ladeinfrastruktur betrifft. Bei Kern-Liebers haben wir bereits Ladesäulen auf dem Parkplatz für Kunden oder Lieferanten. Wir sind im Trend unterwegs und wollen in die E-Mobilität rein.

Beschaffung aktuell: Wie läuft ein klassisches Projekt bei Ihnen ab?

Aust: Nach Erhalt der Anfrage wird in einem Team die Herstellbarkeit des Produktes untersucht und dokumentiert. Sind alle Punkte geklärt, wird eine Kalkulation aufgrund der benötigten Prozessschritte erstellt. Über den



Bohnert deckt mit seinen Produkten den Drahtbereich von 0,1 bis 4 Millimeter ab. (Bilder: Bohnert)

Vertrieb wird das Angebot zusammengestellt und mit den festgestellten Abweichungen beziehungsweise Verbesserungspotenzialen dem Kunden zugeschickt. Aktuell haben wir eine durchschnittliche Angebotsdauer von 5,7 Tagen. Unser Ziel ist es hier 3,5 Tage zu erreichen.

Beschaffung aktuell: Wie hoch ist der Exportanteil bei Bohnert?

Aust: Der derzeitige Exportanteil beträgt 47 Prozent. Die verbleibenden 53 Prozent des Gesamtumsatzes werden in Deutschland generiert.

Beschaffung aktuell: Wie ist der Einkauf im Unternehmen organisiert?

Aust: Wir haben einen eigenen Einkauf mit der Zusatzfunktion, dass dieser die Leadfunktion im Geschäftsbereich Draht für den gesamten europäischen Drahtbedarf der Kern-Liebers-Gruppe innehat. Das entspricht rund 2500 Tonnen pro Jahr. Für die ausländischen Gesellschaften werden aus Hardt heraus der Support und die Unterstützung angeboten. Gleichzeitig ist unser Einkauf an den Zentraleinkauf unseres Stammwerkes Kern-Liebers in Schramberg angeschlossen, welche die Zentralfunktion weltweit übernehmen.

Beschaffung aktuell: Was sind bei Bohnert die Ziele für die Zukunft?

Aust: Bohnert setzt auf den weiteren Ausbau der globalen Aktivitäten. Wir wollen in neue Marktsegmente vordringen, aber auch Nischenmärkte erschließen. Deshalb haben wir uns für die Zukunft viel vorgenommen. Auf technischer Ebene gibt es viele spannende Themen, mit denen wir uns bereits intensiv beschäftigen. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Leistungs- und Steuerungselektronik, Umwelttechnik, erneuerbare Energien und der E-Mobilität – immer verbunden mit dem Ziel, auch weiterhin innovative Produkte zu entwickeln. Unser oberstes Ziel ist es, ein kontinuierliches Wachstum in allen Bereichen zu erreichen.

Beschaffung aktuell: Herr Aust, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Alexander Gözl, Redakteur Beschaffung aktuell.