

BÖLLHOFF



THE NEW
GLOBAL

JAHRESBERICHT **2024**

Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik

Böllhoff ist Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik. Als familiengeführtes Unternehmen stehen wir seit 1877 für langfristigen Erfolg durch Innovationskraft und Kundennähe. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden und finden so die Verbindungen, die optimal zu ihren Anforderungen passen. Dabei setzen wir auf innovative, nachhaltige und wirtschaftliche Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette unserer Kunden.

Am Stammsitz in Bielefeld und in unserem weltweiten Unternehmensverbund gestalten über 3.300 Mitarbeitende die Zukunft der Verbindungstechnik.

BÖLLHOFF

Passion for successful joining.

Inhaltsverzeichnis



- Einleitung
 - Vorwort der Unternehmensleitung 4
 - Zertifizierungen und Awards 5
- The new global
 - 360° Verbindungstechnik –
einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen 6
 - CEO-Interview: Weltweit präsent in bewegten Zeiten 8
- Innovation
 - RIVSET® HDZ und QUICK FLOW® Plus 14
 - Prozesse neu denken – mit digitaler Hilfe 20



- Erfolgsstory
 - Hereinspaziert! Mit Skidata und Böllhoff 24
- Messen und Events
 - Internationale Messen 2024 26
 - Böllhoff beim Smart Green Island Makeathon 28
- Weltweit
 - Begeisterung für erfolgreiche Verbindungen –
über Generationen hinweg 30
 - Zwei neue Böllhoff Produktionsstätten eröffnen:
weltweit nah an unseren Kunden 38



- Menschen und Verantwortung
 - Rasant voran mit 360° Verbindungstechnik 42
 - Engagement verbindet! 44
 - Nachhaltigkeit: Was wir für eine lebenswerte Zukunft tun? ... 48
- Kennzahlen und Führungsgremien
 - Geschäftsentwicklung der Böllhoff Gruppe 50
 - Beirat und Unternehmensleitung 54



Interaktives PDF

Klicken Sie im Inhaltsverzeichnis einfach auf ein Thema, um zur entsprechenden Seite zu gelangen. Über das INDEX-Symbol (rechts unten am Seitenrand) navigieren Sie von jeder Seite aus direkt zurück zum Inhaltsverzeichnis.

*Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Geschäftspartner!*

In wirtschaftlich unsicheren Zeiten freuen wir uns, Ihnen unseren Jahresbericht 2024 zu präsentieren.

Vor dem Hintergrund der volatilen und schnelllebigen Zeiten fragen wir uns unweigerlich, ob es einem Rückblick auf 2024 überhaupt bedarf – aber kommen zu dem Schluss, gerade jetzt **Kontinuität zu wahren und Orientierung zu geben.**

Als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik werden wir in Zeiten von Handelskonflikten weltweit präsent bleiben: mit unserem Netzwerk, wie wir es über Generationen hinweg in vier Weltregionen – Europa, Nordamerika, Südamerika und Asien – aufgebaut haben. Lesen Sie hierzu die Artikel „Begeisterung für erfolgreiche Verbindungen – über Generationen hinweg“, „Weltweit nah an unseren Kunden“ sowie das Interview mit den CEOs unserer Weltregionen.

Neben der globalen Positionierung der Böllhoff Gruppe erhalten Sie in diesem Jahresbericht einen Überblick über Neuigkeiten und Innovationen aus 2024.

Sie erkennen in unserer Geschäftsentwicklung, dass die Rahmenbedingungen zuletzt alles andere als einfach waren. Und dass wir 2024 daher einen Umsatzrückgang von 6,8 % gegenüber dem Vorjahr hinnehmen mussten, auf jetzt 754 Mio. Euro.

Strategisch setzen wir 2025 fort, was wir in den Vorjahren begonnen haben, nämlich: global Investitionen in neue Standorte, regional Investitionen in effiziente Prozesse sowie innovative Produkte und Services gemäß lokaler Standards. So wollen wir trotz der volatilen und kaum vorhersagbaren Rahmenbedingungen auf den Wachstumskurs der letzten Jahre zurückkehren.

Für unseren Weg in die Zukunft benötigen wir besonders in diesem Umfeld **Ihr Vertrauen in unser Leistungsversprechen – Kompetenzführerschaft in 360° Verbindungstechnik.**

Dafür danken wir Ihnen hiermit im Namen der Unternehmensleitung. Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit im Jahr 2025!



Michael W. Böllhoff

Michael W. Böllhoff

Wilhelm A. Böllhoff

Wilhelm A. Böllhoff

ZERTIFIZIERUNGEN

DIN EN ISO 9001

Zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem

DIN EN 9100

Ausgezeichnetes Qualitätsmanagement für die Luft- und Raumfahrt

IATF 16949

Qualitätsstandard für Zulieferer der Automobilbranche

DIN EN ISO 14001

Zertifiziertes Umweltmanagementsystem

DIN EN ISO 45001

Zertifiziertes Arbeitsschutzmanagementsystem

DIN EN ISO 50001

Zertifiziertes Energiemanagementsystem

DIN ISO/TS 22163 (IRIS CERTIFICATION®)

Internationaler Standard für die Bahnindustrie

DIN EN ISO/IEC 17025 *

Firmeneigenes Prüflabor akkreditiert nach weltweit gültigem Standard für Prüf- und Kalibrierlabore

TISAX®

Der Standard für Informationssicherheit in der Automobilindustrie

ISO 19443

Ausgezeichnetes Qualitätsmanagement für den zivilen Nuklearsektor

* Die Akkreditierung gilt für die in der Anlage zur Akkreditierungsurkunde aufgeführten Verfahren. Registrierungsnummer der Urkunde: D-PL-18304-01-00

AWARDS 2024



SUPPLIER AWARD

Böllhoff Brasilien wurde von Donaldson Filtration Solutions für seine Performance als Premiümlieferant ausgezeichnet.



HUMAN RIGHTS FRIENDLY COMPANY

Böllhoff Brasilien hat eine Auszeichnung als menschenrechtsfreundliches Unternehmen erhalten. Das unterstreicht unser Engagement rund um Entwicklung und Fürsorge für die Gemeinschaft.



ZERTIFIKATE WERKSTOFFPRÜFUNG

Böllhoff China erhielt eine Auszeichnung dafür, dass die wesentlichen Anforderungen von Audi-FAW an Materialprüfungen erfüllt werden.



LABOR AUSZEICHNUNG

Unser akkreditiertes Labor wurde ausgezeichnet von JAC Motors, einem führenden Automobilhersteller aus China.



EXCELLENCE IN PRODUCTION

Mit dem Erreichen des zweiten Platzes bei der Preisverleihung zum »Werkzeugbau des Jahres 2024« (Kategorie: intern, unter 50 Mitarbeitende) zählt unser Werkzeugbau zu den Besten Deutschlands.



FOX FINANCE UND FOX VISUALS

Der Böllhoff Jahresbericht erhielt 2024 zum zweiten Mal den Award FOX FINANCE in Gold für herausragende Reportingleistungen sowie den Sonderpreis FOX VISUALS in Gold für die Gestaltung (ausgezeichnet: Jahresberichte 2022 und 2023).



Wir schaffen einen Mehrwert für unsere Kunden:

360° Verbindungstechnik von Böllhoff

Wann immer unsere Kunden Bauteile miteinander verbinden möchten, stehen wir ihnen zur Seite. Als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik verstehen wir ihre Bedürfnisse und finden so die Verbindungen, die optimal zu ihren Anforderungen passen.

Mit unserem Know-how unterstützen wir dabei entlang der gesamten Wertschöpfungskette unserer Kunden. Immer kundenorientiert, branchenspezifisch und weltweit. Diesen Rundumservice-Gedanken nennen wir 360° Verbindungstechnik.



Wir sind für unsere Kunden da – in den Bereichen:



Die CEOs der vier Böllhoff Weltregionen im Gespräch:

Weltweit präsent in bewegten Zeiten



Als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik sind wir weltweit immer nah an unseren Kunden. Dabei denken wir künftig noch stärker in vier Weltregionen, an denen wir unsere Organisation rund um den Globus ausrichten: Asien, Europa, Nordamerika und Südamerika.

Denn heute müssen wir uns weltweit immer volatileren Rahmenbedingungen und rapiden Veränderungen stellen. Diese neue Weltordnung nennen wir: the new global. Im Gespräch berichten die Geschäftsführer unserer vier Weltregionen, was die einzelnen Regionen auszeichnet, wie sie die Herausforderungen weltweit einschätzen – und wie Böllhoff dafür gerüstet ist.



Bei Böllhoff wollen wir unseren Kunden als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik zur Seite stehen. Was bedeutet dieser Ansatz für Sie?



Dr. Wissem Ellouze: Der Ansatz verkörpert unsere Begeisterung für die Verbindungstechnik und unser unermüdliches Engagement für unsere Kunden. Der wichtigste Aspekt dieses Ansatzes ist daher, den Kunden konsequent in den Mittelpunkt zu stellen – ihm in jeder Hinsicht bestmöglich zur Seite zu stehen.

Sven O. Ammer: Das bedeutet, dass wir nicht nur hochwertige Verbindungselemente liefern, sondern unsere Kunden auch unterstützen mit technischem Fachwissen, mit Prozessoptimierungen und maßgeschneiderten Lösungen für ihre jeweiligen Bedürfnisse. Von Konstruktion und Entwicklung über die Montage bis zum After-Sales-Support. Außerdem garantiert unsere globale Präsenz, dass wir unsere Kunden direkt vor Ort unterstützen können – egal, wo auf der Welt

sie sich befinden. Dabei behalten wir die hohen Standards eines Familienunternehmens bei, das Wert auf langfristige Beziehungen und Zusammenarbeit legt.

Steven P. Paddock: Wir möchten unseren Kunden umfassende Lösungen bieten, die über „nur das Verbindungselement“ hinausgehen. Das beinhaltet ein hohes Service-Niveau in allen Aspekten der Kundenbeziehung, einschließlich Montagesystemen. Ebenso wichtig ist unsere Beständigkeit in den Bereichen technischer Support, Produktqualität und Lieferperformance. Unsere Stärke liegt darin, alle drei Aspekte zu liefern – und das beständig, über Jahrzehnte hinweg. Unsere Kunden schätzen die Stabilität und das langfristige Denken, die man in Familienunternehmen findet.

Flavio da Silva: Mit unserem 360-Grad-Ansatz kombinieren wir technische Expertise rund ums Verbinden und Befestigen, ein partnerschaftliches Mindset sowie globale Präsenz mit starker lokaler

Unterstützung für unsere Kunden. Dadurch können wir nicht nur Produkte liefern, sondern maßgeschneiderte mehrwertschaffende Lösungen, die sich mit den Herausforderungen unserer Kunden weiterentwickeln. Das verschafft uns einen klaren Wettbewerbsvorteil. Indem wir das Geschäft unserer Kunden verstehen und ihr Wachstum aktiv unterstützen, sind wir für sie ein strategischer Partner – statt nur ein einfacher Lieferant.

Marcel Rupprecht: Kurz zusammengefasst: Mit unserer 360° Verbindungstechnik bieten wir unseren Kunden einen besonderen Mehrwert. Die Kombination aus Hersteller- und Servicekompetenz, außerdem unsere Kundenorientierung – sowohl in Sachen Innovation als auch mit unserem globalen Netzwerk. All das stellt im Markt und in unserer Branche ein echtes Alleinstellungsmerkmal dar.

Nun sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aktuell herausfordernd, der Protektionismus nimmt weltweit zu. Wie nehmen Sie diese Entwicklungen wahr und wie ist Böllhoff dafür gerüstet – speziell auch in Ihrer Region?



Marcel Rupprecht: Europa als Region muss sich den veränderten weltweiten Rahmenbedingungen mutig stellen. Natürlich beobachten wir die Verschärfungen in Europa mit Sorge, richten uns, wo nötig, jedoch konsequent neu aus. Neben Handelskonflikten zwischen China, den USA und der EU – die mit neuen Zöllen einhergehen – spüren wir zum Beispiel Mehraufwände durch mehr Export- und Importkontrollen.

Dr. Wissem Ellouze: Bei uns in Europa wirken sich all diese Entwicklungen zum Beispiel stark auf die Automobilindustrie aus, die mehr als die Hälfte unseres Umsatzvolumens bei Böllhoff ausmacht. Die Einführung neuer

Fahrzeugplattformen verzögert sich, das Produktionsvolumen ist insgesamt zurückgegangen. Höhere Zölle im US-Markt beeinträchtigen das Exportvolumen, regionale Spezifikationen und Bedürfnisse rücken stärker in den Fokus. Die Stärkung eines „local for local“-Ansatzes, der sich aus diesen Entwicklungen ergibt, wird zu einer neuen Situation führen. Nachhaltigkeit und eine robuste Lieferkette werden zunehmend im Vordergrund stehen.

Marcel Rupprecht: Positiv für uns: Unsere Kunden bauen jetzt vermehrt auf weltweit ausgerichtete Lieferanten und Partner – wie Böllhoff.

Dr. Wissem Ellouze: Aufgrund unserer globalen Präsenz, aber auch mit unseren 31 Standorten innerhalb Europas sind wir gut auf die sich verändernde wirtschaftliche und politische Situation vorbereitet. 2024 haben wir zum Beispiel in weitere Produktionsstätten investiert, die künftig auch den europäischen Markt bedienen – etwa in Marokko* und in der Türkei.

Sven O. Ammer: Auch in Asien führt der zunehmende Protektionismus dazu, dass lokale Produktion wichtiger wird, ausländische Unternehmen mit höheren Einfuhrzöllen und strengeren Vorschriften umgehen müssen. Mit regionaler Präsenz sowie

*Die Region Europa umfasst bei Böllhoff auch den nordafrikanischen Standort in Marokko, der aus Europa heraus gesteuert wird.

Investitionen in die Produktion, den Vertrieb und die Entwicklung vor Ort können wir solche Herausforderungen aber auch hier meistern. Diese starke regionale Strategie, unser Engagement rund um lokale Partnerschaften und unsere innovativen Lösungen sorgen dafür, dass wir für unsere Kunden ein zuverlässiger Partner bleiben – auch in einem sich verändernden globalen Markt.

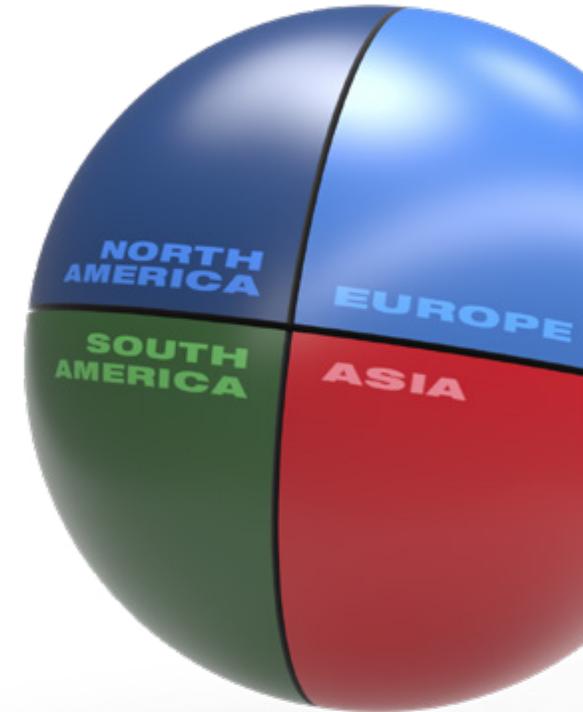
Steven P. Paddock: Da die US-Handelspolitik darauf abzielt, Lieferketten neu auszurichten und damit Investitionen und Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe in den USA zu steigern, müssen wir in einer Anpassungsphase mit einigen Turbulenzen rechnen. Dennoch werden wir unsere Lokalisierungsbemühungen beschleunigen, und wir verfügen über die Kultur, das Know-how und das Potenzial, um uns viel schneller anzupassen als unsere Wettbewerber. Insbesondere bei RIVKLE® Blindnietmuttern und -schrauben, wo wir eine etablierte Produktionsstätte in Kendallville,

Indiana, haben – und wo wir weiter investieren werden.

Flavio da Silva: In Südamerika sehen wir ebenfalls einen zunehmenden Druck in Richtung Lokalisierung, komplexe Einfuhrbestimmungen und einen stärkeren Fokus auf die nationale Produktion. Diese Veränderungen zwingen uns dazu, Lieferketten und Preisgestaltung zu überdenken.

Wir sehen uns jedoch auch hier gut aufgestellt, besonders durch unsere vorhandene regionale Struktur und Flexibilität. So haben wir bereits die nötigen Schritte unternommen, um Schlüsselprodukte zu lokalisieren, Lieferanten zu diversifizieren und unsere Go-to-Market-Strategie anzupassen.

Diese Agilität, unterstützt durch unseren globalen Fußabdruck als Unternehmensgruppe, gibt uns ein starkes Fundament. Darauf aufbauend können wir erfolgreich durch die sich wandelnde wirtschaftliche und politische Landschaft navigieren.



Was macht Ihre jeweilige Region aus Ihrer Sicht besonders aus?

Flavio da Silva: Für Südamerika würde ich sagen: Resilienz, Kundennähe und eine Hands-on-Mentalität. Mehr als 60 Jahre Marktpräsenz in Brasilien und zahlreiche Herausforderungen haben unsere Resilienz gestärkt. Wir haben starke lokale Beziehungen etabliert, unsere Lösungen an die einzigartigen Marktanforderungen angepasst und ein engagiertes Team aufgebaut. Dadurch können wir flexibel auf Marktveränderungen reagieren, besitzen eine hohe technische Kompetenz und haben eine enge Bindung zu unseren Kunden.

Steven P. Paddock: In Nordamerika ist es der Unternehmergeist, der das Mindset unseres Teams prägt. Wir sind eine relativ kleine und agile Geschäftseinheit, die schnell Entscheidungen trifft und auf Kundenbedürfnisse eingehen kann.

Sven O. Ammer: Asien ist nach wie vor einer der wichtigsten Treiber des weltweiten Wirtschaftswachstums. Länder wie China und Indien sowie die Region Südostasien wachsen rasant, was uns bei Böllhoff viele Chancen für unsere künftige Entwicklung bringen wird. Unsere eigene Böllhoff Organisation in Asien zeichnet sich wiederum dadurch aus, dass sie globale Expertise mit tiefgreifenden regionalen Kenntnissen verbindet. Das erlaubt uns eine schnelle Anpassung an lokale Markttrends, Regularien und Kundenbedürfnisse. Unsere Stärken sind unsere Agilität, Ausdauer, Kundenorientierung, begeisterte lokale Präsenz und der unschlagbare Teamgeist, den wir Tag für Tag leben.

Marcel Rupprecht: Die Region Europa zeichnet besonders die Vielfalt unserer Länderorganisationen aus. Unsere Teams verkörpern unsere Kompetenz 360° Verbindungstechnik in den unterschiedlichen Ländern Europas. Durch unsere dezentrale internationale Ausrichtung sind wir immer nah bei unseren Kunden.

Dr. Wissem Ellouze: Europa zeichnet sich außerdem als Innovationszentrum der Böllhoff Gruppe aus – mit den verschiedenen Produktmarken und Services, die wir vor Ort entwickeln. So liefern wir maßgeschneiderte Lösungen für die Branchen Automotive, Industrie und Luft- und Raumfahrt, die unsere 360° Verbindungstechnik nutzen. All das verleiht der europäischen Region die Flexibilität und Stärke, auch diese unbeständigen Zeiten zu überstehen.



Wie soll sich Ihre Region in Zukunft weiterentwickeln?

Sven O. Ammer: Zuallererst: Wenn ich auf die letzten 15 Jahre bei Böllhoff zurückblicke, dann bin ich stolz auf mein gesamtes Team in Asien und unseren Wachstumsbeitrag – als eine der jüngeren Regionen in der Böllhoff Gruppe. Wo wir heute stehen, ist ein toller Meilenstein und ich bin optimistisch, dass wir in den kommenden Jahren weiterwachsen werden. Dazu wollen wir in den nächsten fünf Jahren unsere regionale Präsenz ausbauen, kontinuierlich in Entwicklung und Produktion investieren sowie – nach Thailand und Vietnam – in weitere Länder Südostasiens expandieren. Außerdem werden wir uns auf Talententwicklung konzentrieren, Kundenbeziehungen stärken sowie unsere operative Exzellenz und Effizienz verbessern. Unternehmen in Asien haben einzigartige Anforderungen, die wir nicht einfach von einem deutschen Hauptsitz aus bedienen könnten. Auch deshalb bauen wir aktuell Entwicklungs-Teams in China und

in Indien auf, die auf diese spezifischen Bedürfnisse ausgerichtet sind.

Steven P. Paddock: In Nordamerika werden wir unsere Stärken nutzen, um in neuen Märkten künftiges Wachstum zu generieren. In unseren Kernmärkten (Industrie und Automotive) streben wir eine Steigerung unseres Marktanteils mit unseren bereits genannten Grundlagen an (technischer Support, Produktqualität, Lieferperformance) – und wollen dabei immer besser und schneller sein als unsere Wettbewerber! Darüber hinaus werden wir Übernahmemöglichkeiten bei passenden ergänzenden Unternehmen prüfen, um unsere Präsenz in der Region weiter auszubauen.

Marcel Rupprecht: Unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Lage in Europa sind der Markt und der Bedarf an Verbindungselementen riesig – und der

Gewinnung weiterer Marktanteile steht nichts im Wege. Wir stellen uns dafür optimal auf, indem zusammenwächst, was zusammengehört: mit der konsequenten Organisation in vier Weltregionen statt in zwei getrennten Geschäftsbereichen Fastener Service Supply (FSS) und Fastening and Assembly Technology (FAT). Das hat besonders in Europa Auswirkungen auf unsere gewachsene Struktur und bietet zahlreiche Chancen.

Dr. Wissem Ellouze: Genau, diese Umstellung schafft für uns in Europa künftig neue Wachstums- und Expansionsmöglichkeiten, indem wir Trends in regionalen Märkten noch besser nutzen können. Mit der neuen, effizienten Struktur sind wir noch näher an den einzelnen Ländern und Kunden – und können unsere Lösungen noch stärker auf sie zuschneiden. Unabhängig von dieser internen Neuorganisation sehen wir auch

in einigen Branchen vielversprechende Chancen für nachhaltiges und profitables Wachstum. Etwa in der Luft- und Raumfahrtindustrie, die wir ab 2025 mit einem weiteren Vertriebs- und Produktionsstandort bedienen können: im Aerospace-Hotspot Casablanca in Marokko.

Flavio da Silva: 2024 haben wir unser 60. Jubiläum in Brasilien stolz gefeiert – das sind sechs Jahrzehnte lokale Präsenz, Wachstum und Beitrag zum weltweiten Erfolg der Böllhoff Gruppe. Unsere wachsende Bedeutung auf dem südamerikanischen Markt wollen wir weiter ausbauen: indem wir noch näher an unseren Kunden sind, noch schneller reagieren und unsere Fähigkeiten weiter stärken. So wollen wir unseren Umsatz bis 2030 verdoppeln.

Dabei handeln wir jedoch stets verantwortungsbewusst, denn Nachhaltigkeit liegt uns bei Böllhoff am Herzen – etwa durch die Stärkung der Gemeinschaft und das Fördern von Bildung. Hier engagieren wir uns weiterhin in wichtigen Initiativen wie „Informática para o Futuro“, wo benachteiligte Jugendliche in Jundiaí ein Jahr lang Kurse rund um IT- und BWL-Grundlagen erhalten. Oder mit unserem Verein „Instituto Böllhoff de Medula“, der das Ziel hat, einer größeren Zahl an Leukämieerkrankten eine Knochenmarkspende zu ermöglichen. Wir freuen uns sehr, dass dieses Vorhaben in den vergangenen fünf Jahren ebenfalls an Zugkraft und Sichtbarkeit gewonnen hat.



Problemlöser bei unseren Kunden

Unser Ziel als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik ist es, unseren Kunden rund um das Verbinden von Bauteilen immer die passende Lösung zu liefern. Dazu sind Produkt-Innovationen von unschätzbbarer Bedeutung. Strategisches Innovationsmanagement und kontinuierliches „Tüfteln“ an der Verbindungstechnik von morgen sind daher fest in unserer Strategie verankert.

Unser Anspruch: Jede unserer Produkt-Innovationen muss ein konkretes Problem für unsere Kunden lösen – indem sie zum Beispiel zwei oder mehr Bauteile nachhaltig miteinander verbindet. 2024 haben wir unser Produktportfolio um zwei innovative Verbindungselemente erweitert. Vorhang auf für den **RIVSET® HDZ Stanzniet** und die **QUICK FLOW® Plus Schraube**.

RIVSET® HDZ

Der Niet

Mehrere Komponenten in nur einem Arbeitsschritt miteinander verbinden – ohne Vorlochen, Emissionen oder Lärm? Hier ist unsere RIVSET® Stanzniettechnik das Mittel der Wahl. RIVSET® Stanznieten ist ein Verfahren aus der mechanischen Füge-technik und schafft hochfeste Verbindungen von gleichen oder artverschiedenen Werkstoffen. Besonders gefragt etwa im modernen

Karosserie-Mischbau, wo Leichtbauwerkstoffe wie zum Beispiel Aluminium und hochfeste Stähle unverzichtbar sind. Seit 2024 erweitert der neue RIVSET® HDZ Niet die RIVSET® Produktfamilie von Böllhoff.



Kleines Element, große Wirkung

Wenn Dennis Henke, Leiter Produktmanagement Mechanische Füge­technik bei Böllhoff, den neuen RIVSET® HDZ Niet in wenigen Worten beschreiben sollte, dann müsste er nicht lange überlegen: „Kleines Element, große Wirkung“. Denn die Stanzniet-Innovation ermöglicht es, mit Standard-Parametern wie Härte und Geometrie das Anwendungsfeld signifikant zu vergrößern. Ein einziger Niet also, der verschiedenste Stahlgüten bis hin zu ultrahochfesten Stählen (Zugfestigkeit von 1.500 bis 2.000 Megapascal) mit artfremden Werkstoffen, zum Beispiel Aluminium, zusammenfügen kann. Ein echter Allrounder für die Produktion. Eben: Der Niet.

Woher der RIVSET® HDZ Niet seine Eigenschaften nimmt, das verrät uns Dennis Henke am besten selbst. Als Leiter Produktmanagement für unsere mechanischen Fügeverfahren hat er die strategische Notwendigkeit dieser Lösung aufgezeigt – und stand in den entscheidenden Phasen auch in der Entwicklungsverantwortung.

Dennis, was macht den RIVSET® HDZ Niet innovativ und besonders, vor allem auch mit Blick auf sein größtes Anwendungsfeld, den modernen Karosseriebau?

Dennis Henke: Der RIVSET® HDZ Niet reduziert die Produktkomplexität im Bereich des Stanznietens erheblich: Mit dem neuen Niet können wir ein großes Anwendungsspektrum bei unseren

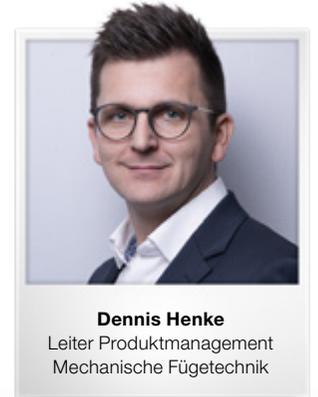
Kunden mit nur einem Element abdecken – einer für fast alles. Das ist natürlich voll im Sinne unserer Kunden. Beim Stanznieten kommen die vor allem aus dem Automotive-Sektor.

Der Niet reduziert die Produktkomplexität – das heißt, vor dem HDZ-Niet war eine viel größere Zahl an unterschiedlichen Stanznieten nötig?

Dennis Henke: Genau, das konnte man sowohl in unserem Böllhoff Portfolio als auch bei unseren Marktbegleitern im Bereich Stanznieten sehen. Durch die große Werkstoffvielfalt im modernen Leichtbau wurde im Laufe der Zeit eine Vielzahl unterschiedlicher Stanzniete entwickelt – für verschiedenste Anforderungen.

Dank des HDZ-Niets benötigen wir für fuge­technische Lösungen nicht mehr eine Vielzahl von Nietvarianten, sondern nur noch zwei: einen Standard-Niet, den C-Niet, für metallische Werkstoffe mit geringer Zugfestigkeit wie weiche Stahlgüten und Aluminium-Legierungen. Und bei allem darüber hinaus, wenn es in anspruchsvollere Anwendungen hineingeht, kommt unser neuer HDZ-Niet zum Einsatz. Er ermöglicht das Fügen von verschiedensten Stahlgüten bis hin zu ultrahochfesten Stählen mit artfremden Werkstoffen wie Aluminium. Dabei deckt er Stähle mit Zugfestigkeiten zwischen 400 und 2.000 Megapascal ab. So ein großes Spektrum konnten wir noch nie mit nur einer Nietvariante bedienen.

Ein weiterer Vorteil: Anders als sein Vorgänger-Niet für ultrahochfeste Stähle – der HDX-Niet – ist der HDZ-Niet etwa gleich groß wie unser Standard-C-Niet. Daher können beide Varianten, C-Niet und HDZ, nun mit den gleichen Zuführsystemen für unsere Automationsgeräte verarbeitet werden.



Dennis Henke
Leiter Produktmanagement
Mechanische Füge­technik





Wie habt ihr das erreicht, dass nur eine Nietvariante eine so große Bandbreite an Stählen in verschiedenen Güten abdecken kann?

Dennis Henke: Das Geheimnis liegt in der besonderen Geometrie des RIVSET® HDZ Niets. Er zeichnet sich durch eine glockenförmige beziehungsweise konische Bohrung aus. Diese verteilt die während des Nietvorgangs auftretenden Kräfte optimal und erzeugt somit eine extrem hohe Eigenstabilität. Der Niet ist in sich so stabil, dass wir beim HDZ-Niet selbst mit dem Standard-Härtegrad H4 arbeiten können – und nur in Ausnahmefällen maximal auf H6 ausweichen müssen.

Warum ist das gut? Das ist zum einen deshalb gut, da Niete mit höheren Härtegraden schneller brechen können. Daher ist ein weicherer Niet grundsätzlich immer besser. Und zum anderen ergibt sich daraus auch das breite Anwendungsspektrum des Niets, inklusive seiner Eignung für weichere Werkstoffe



Gibt es schon erste Anwendungen, in denen der neue RIVSET® HDZ Niet zu finden ist?

Dennis Henke: Wir werden den RIVSET® HDZ Niet demnächst in den ersten Serienfahrzeugen sehen. Aktuell laufen nämlich bereits diverse Projekte, in denen der HDZ-Niet zur Anwendung kommen wird – unter anderem in einer Batterie-Plattform eines deutschen Automobilherstellers. Diese Fahrzeugprojekte werden, Stand heute, 2025 in die Serie gehen. Aber auch abseits der Automotive-Industrie gibt es bereits erste Applikationen für den neuen Niet, beispielsweise in der Industrie bei Kabelkanälen. Wir werden jetzt Zug um Zug immer mehr Anwendungen im Feld sehen, in denen unser RIVSET® HDZ Niet enthalten ist. Das freut die Entwickler und mich als Produktmanager natürlich besonders.

Vielen Dank für das Gespräch, Dennis, und weiterhin viel Erfolg mit dem neuen Allrounder-Niet RIVSET® HDZ!



QUICK FLOW® Plus

Effiziente Verschraubung für dünnwandige Bleche

Dünnbleche sicher verbinden – ohne Vorbohren oder Mutternelemente? Ein Fall für die neue QUICK FLOW® Plus Dünnblechschraube von Böllhoff! In einer Welt, in der Leichtbau in vielen Bereichen eine wichtige Rolle spielt, ergeben sich neue Herausforderungen rund um das Verbinden immer dünnerer Bauteile. Die QUICK FLOW® Plus Schraube wurde für genau diese Fälle entwickelt – und formt sich ihr Innengewinde beim Eindrehen in Dünnbleche selbst, ganz ohne Vorloch. Stabil, sicher, spanfrei.



Aus einer Kundenanforderung entstanden

Dass die QUICK FLOW® Plus Schraube im Juli 2024 in ihrer heutigen Form gelauncht wurde, hat einen besonderen Hintergrund: Bei Böllhoff hören wir unseren Kunden genau zu – und finden dann die passende Verbindungslösung für ihre Anforderungen. Und sollte es diese selbst in unserem breiten und tiefen Produktportfolio noch nicht geben, dann suchen wir nach neuen Wegen: So wie ein mehrköpfiges Team aus Produktmanagement und

Anwendungstechnik beim Designen der QUICK FLOW® Plus Schraube.

Ein Mitglied des Design-Teams war Judith Ivonne Menzel, Produktmanagerin Direktverschraubung bei Böllhoff. Im Gespräch gibt sie tiefere Einblicke in den Entstehungsprozess der neuen Dünnblechschraube und in das, was diese ausmacht.

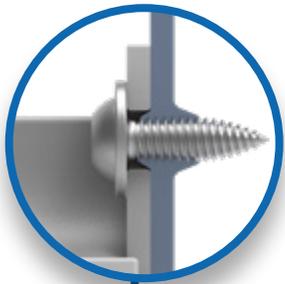
Judith, wie kam es zur Entstehung der QUICK FLOW® Plus? Was für ein Problem löst sie, das andere Schrauben nicht bewältigen können?

Judith Ivonne Menzel: Die Inspiration für die neue Schraube ergab sich direkt aus den spezifischen Anforderungen eines Kunden. Ein Hersteller von Lüftungsanlagen hatte den Kontakt zu einem technischen Kundenberater von Böllhoff gesucht, da er



Judith Ivonne Menzel
Produktmanagerin
Direktverschraubung

beim Verschrauben seiner Anlagenkomponenten auf Probleme stieß. Bislang setzte er dafür handelsübliche Blechbohrschrauben ein – DIN- und Norm-Standardteile. Das führte jedoch dazu, dass beim Verschrauben Metallspäne entstanden und anschließend in den Lüftungsanlagen verblieben. Gerade in diesem Anwendungsfall war das nachteilig, zum Beispiel hinsichtlich Korrosion und Geräuschentwicklung.



Der Kunde wollte deshalb auf eine Schraube umsteigen, die beim Verschrauben keine Späne erzeugt. Genau wie die Blechbohrschraube zuvor sollte auch die neue Schraube kein Vorloch benötigen. Reguläre Dünnblechschrauben stießen hier schnell an ihre Grenzen – denn sie boten keine ausreichende Schraubperformance, um ohne Vorloch ins Material einzudringen. Ein Vorlochen der Lüftungsanlagen-Komponenten in der Produktion wäre wiederum nicht möglich, da diese erst am Zielort individuell endmontiert werden, zum Beispiel auf einem Gebäudedach. Dabei ist eine gewisse Flexibilität bei den Schraubpunkten erforderlich. Hier kamen also mehrere Herausforderungen zusammen.

Das heißt, all das konnten die vorhandenen Schrauben im Portfolio nicht leisten – und deshalb entstand die QUICK FLOW® Plus Schraube?

Judith Ivonne Menzel: Genau – es war schnell klar, dass reguläre Bohr- oder Dünnblechschrauben nicht all diese Kundenanforderungen auf einmal erfüllen können. Auch der Vorgänger unserer neuen Schraube, die QUICK FLOW® Dünnblechschraube, war für diesen Anwendungsfall nicht leistungsfähig genug.

Daher haben wir diesen Case zum Anlass genommen und, mit konsequentem Blick auf die Kundenanforderungen, die neue QUICK FLOW® Plus Dünnblechschraube designt. Schon im Designprozess der Schraube haben wir uns dabei immer wieder eng mit dem Kunden aus dem Bereich Lüftungs- und Klimatechnik abgestimmt – und ihm unsere Prototypen für eigene Praxistests zur Verfügung gestellt. Gelauncht wurde die neue Schraube dann im Juli 2024. Der Kunde ist sehr zufrieden mit dem Ergebnis und der Performance, ist froh, dass er den Weg dahin mitgestalten konnte – und setzt die neue Schraube mittlerweile in noch mehr Anwendungsfällen ein als ursprünglich gedacht. Und da wir die QUICK FLOW® Plus in unser reguläres Produktportfolio übernommen haben, profitieren nun alle Böllhoff Kunden von der innovativen Dünnblechschraube.

Dann hat sich diese Innovation also bereits ausgezahlt. Wie würdest du die Alleinstellungsmerkmale der QUICK FLOW® Plus Schraube zusammenfassen?

Judith Ivonne Menzel: Das Innovative ist, dass sie verschiedene Features in einer Schraube vereint. Im Designprozess haben wir alles Vorhandene von der

Vorgängerschraube in Frage gestellt und komplett neu gedacht. So wollten wir alles, was gut funktioniert, zum optimalen Produkt zusammenführen.

Durch ihre besondere Spitzengeometrie sowie eine erhöhte Randhärte kann die QUICK FLOW® Plus in dickere Bleche eindringen als unsere Vorgängerschraube – und das ohne Vorloch. Späne entstehen dabei nicht, da sie sich ihr eigenes Innengewinde im Werkstoff furcht. Außerdem verfügt die Schraube über ein doppelgängiges Gewinde: Dadurch lässt sie sich fast doppelt so schnell verschrauben wie mit einem regulären eingängigen Gewinde. Das sorgt für kürzere Takt- und Prozesszeiten.

Dank der speziellen Geometrie der Schraube sind selbst beim Verschrauben in Feinblechen, die weniger als 1 mm dick sein dürfen, keine zusätzlichen Mutternelemente für mehr Stabilität nötig. Stattdessen formt die Schraube auf der Blechunterseite einen



Durchzug aus, der die Länge des Aufnahmegewindes erhöht. Auf zusätzliche Muttern verzichten zu können, das spart sowohl Kosten und Montagezeit als auch Gewicht.

Und es versteht sich von selbst, dass die Schraube auch die üblichen Vorteile der Direktverschraubung gegenüber einer klassischen Gewindeschraube mitbringt: Aufwendige Prozessschritte in der Vorbearbeitung von Bauteilen entfallen komplett, zum Beispiel das Gewindeschneiden und Kontrollieren.

Die QUICK FLOW® Plus Schraube wird einfach direkt in das jeweilige Bauteil eingedreht. Spezielle Bits fürs Verschrauben sind im Lieferumfang übrigens gleich mit enthalten. Sie besitzen ein leichtes Übermaß, wodurch ein mögliches Taumeln der Schraube beim Eindrehen verhindert wird.

Eine äußerst vielseitige Schraube also! Für welche Branchen ist die QUICK FLOW® Plus denn besonders interessant?

Judith Ivonne Menzel: Wir haben uns in der Vermarktung zunächst auf den Bereich

Lüftungs- und Klimatechnik fokussiert, aus dem die ursprüngliche Kundenanforderung kam. In diesem Bereich wird die Schraube bereits vielfach eingesetzt. Aber darüber hinaus sind die Anwendungsfälle schon querbeet verteilt, selbst so kurz nach dem Produktlaunch: von weißer Ware über Verpackungsmaschinen bis zum Spindbau. Letztlich ist die Schraube überall da interessant, wo dünne Bleche oder Bauteile flexibel und sicher verschraubt werden sollen – und wo Leichtbau eine wichtige Rolle spielt!

Vielen Dank für die Einblicke, Judith, und wir wünschen weiterhin viele spannende Anwendungsfälle für die neue QUICK FLOW® Plus Schraube!



Platz 2 für QUICK FLOW® Plus bei „Route to Fastener Innovation Competition“

Die besonderen Features der neuen Schraube überzeugten auch die Besucher der internationalen Verbindungstechnik-Fachmesse Fastener Fair Global: So belegte die QUICK FLOW® Plus Schraube 2025 den zweiten Platz bei der dortigen „Route to Fastener Innovation Competition“. Dabei handelt es sich um einen Wettbewerb exklusiv für Messe-Aussteller und ihre Produkte, ins Leben gerufen vom Fastener + Fixing Magazine. Der Wettbewerb erlaubt den Messebesuchern, die neuesten innovativen Entwicklungen im Bereich der Befestigungstechnologien zu entdecken und zu bewerten. Überreicht wurde der Preis im Rahmen der Fastener Fair Global 2025 am 26. März in Stuttgart. Freuen sich über diesen Erfolg: Daniel Tovar (links), Head of Products & Engineering, und Tony Dutfeld (rechts), Geschäftsführer Handel Böllhoff UK.





**Prozesse neu denken –
mit digitaler Hilfe**

Innovation

Für uns bei Böllhoff bedeutet das nicht nur, neue Produkte rund um die Verbindungstechnik zu entwickeln, die die Probleme unserer Kunden lösen. Innovation heißt für uns auch, unsere Prozesse innerhalb des Unternehmens kontinuierlich weiterzudenken – stets mit dem Ziel, unseren Kunden einen noch größeren Mehrwert zu bieten. Die Digitalisierung gibt uns dazu die passenden Werkzeuge an die Hand, etwa, um unsere Mitarbeitenden bei Routinetätigkeiten zu entlasten oder ein effektiveres Wissensmanagement zu erreichen.

Zwei wichtige Projekte des Jahres 2024, durch die wir Prozesse neu gedacht haben: der Launch der Plattform myGPT, mit der wir unseren Mitarbeitenden KI-Unterstützung für ihre alltägliche Arbeit zugänglich machen. Und unsere Zusammenarbeit mit dem Bielefelder Start-up Credular, in das wir mit unserer Venture-Capital-Gesellschaft Archimedes New Ventures investiert haben.

Wenn ein Chatbot die richtige Artikelnummer verrät:

unser Böllhoff KI-Helfer myGPT

Von der Generierung von Texten über die automatisierte Websuche bis hin zur Übersetzung von Dokumenten oder Erstellung eigener Datenpools – die Anwendungsfälle, in denen KI den Menschen inzwischen bei Routinetätigkeiten unterstützen kann, sind zahlreich. Seit 2024 steht unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dazu die Plattform myGPT zur Verfügung. Sie bündelt die neuesten Modelle mehrerer generativer KI-Technologien, zum Beispiel GPT-4o oder Claude, in einem einzigen Portal – und das als geschlossenes

System, um Datenschutz und Informationssicherheit zu gewährleisten. „Mit myGPT haben wir eine All-in-one-Plattform geschaffen für die persönliche KI-Unterstützung unserer Mitarbeitenden“, sagt Kevin Jostmeyer-Zelles, Head of Digital Transformation & Innovation bei Böllhoff. „Das bedeutet: einen Ort für verschiedenste Funktionen und Anforderungen. Ob Dokumente übersetzen, die nächste Recherche oder doch Produktdaten nachschauen – warum zwischendurch wie früher die Anwendung wechseln müssen? Das ist mit myGPT bei uns



Kevin Jostmeyer-Zelles
Head of Digital
Transformation & Innovation

Wir betrachten myGPT als Assistenzsystem – ähnlich wie ein Taschenrechner. Routine- oder Fleißaufgaben, die ohnehin niemand gerne verrichtet, können wir teilweise mit KI auffangen. Insgesamt sollen unsere Arbeitsprozesse damit noch effektiver gestaltet werden.



jetzt alles effektiv und effizient auf einer Plattform möglich.“ Dazu kann myGPT auch verschiedene unternehmenseigene Datenquellen durchsuchen, beispielsweise Produkt-Datenbanken oder das Intranet. In der täglichen Arbeit ist die gesuchte Artikelnummer oder eine dringend benötigte Information zum Unternehmen damit stets nur einen Prompt entfernt. Immer mit dem Ziel vor Augen, Mitarbeitende bei Routine-tätigkeiten zu entlasten und ihnen mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten zu verschaffen. Zeit, in der sie sich um unsere Kunden kümmern können.

Eine erste GenAI-Anwendung ist bei Böllhoff bereits im August 2023 gestartet – im Rahmen eines freiwilligen Projekts, bei dem sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst

für die Pilotphase anmelden und mittesten konnten. Im Mai 2024 wurde dann auf die heutige KI-Plattform myGPT umgestellt. Dort kamen in den ersten acht Monaten bereits rund 750 Nutzer zusammen, nach einem Jahr sind es inzwischen über 1.000. Für sie wird myGPT auch in Zukunft stetig weiterentwickelt: zusätzliche Datenquellen sollen angebunden, Funktionalitäten hinzugefügt und die Nutzung weiter vereinfacht werden. „Hier denken wir immer vom Problem her, das wir lösen wollen“, so Kevin Jostmeyer-Zelles. „Deshalb richten wir uns bei neuen Use Cases und Funktionen danach, was unsere internen Nutzer tatsächlich gebrauchen können – und bleiben dazu kontinuierlich mit ihnen im Austausch.“ Damit der KI-Helfer myGPT jeden Tag noch etwas nützlicher wird.



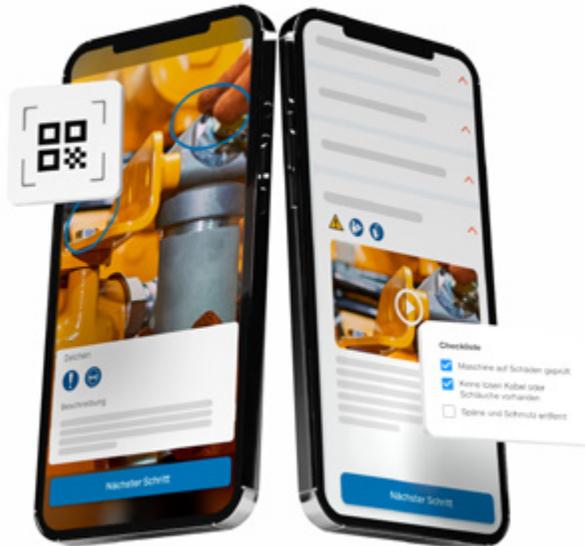
Dr. Cathrin Wesch-Potente
Chief Process Digital Officer,
Unternehmensleitung

Die Vertrautheit mit KI wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen, ihre Nutzung noch selbstverständlicher werden als heute. Daher ist es umso wichtiger, dass wir uns selbst befähigen, mithilfe von KI die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Beurteilen und bewerten zu können, was die KI uns liefert – damit sie als Assistenzsystem des Menschen ihr volles Potenzial ausspielen kann. Das geht nur über eigene Erfahrungen und stetiges Dazulernen in der täglichen Nutzung. Deshalb haben wir früh angefangen, KI für unsere Mitarbeitenden zugänglich zu machen.

Investition in Credular:

Der Co-Pilot für Service und Produktion – auch bei Böllhoff

Im September 2024 hat unsere Venture-Capital-Gesellschaft Archimedes New Ventures in das junge Start-up Credular investiert. Ein Investment, das sich doppelt auszahlt – denn wir setzen die Softwarelösung des 2023 gegründeten Bielefelder Start-ups auch selbst bei Böllhoff ein.



Aber von Anfang an: Credular bietet Unternehmen eine Software-Plattform an, die sie beim Wissensmanagement in Produktion oder Service unterstützt. Konkret kann Wissen in der Software direkt vom Techniker im Feld per Text, Bild und Video einfach und intuitiv dokumentiert, ein ganzer Prozess so abgebildet und letztlich standardisiert werden. Für viele Unternehmen löst die Software ein drängendes Problem, wie Credular-Mitgründer und Geschäftsführer Pascal Volkery betont: „Jede Woche suchen Mitarbeitende in Produktion und Service bis zu 10 Stunden nach Informationen. Ohne klare Standards entscheidet jeder selbst – Abläufe variieren, Fehler häufen sich, Wissen bleibt ungenutzt.“ Das liegt daran, dass das Wissen von Technikern im Feld häufig an verschiedensten Stellen und ohne einheitlichen Standard dokumentiert ist – oder überhaupt nicht. Denn Technikern fehlen neben ihrer eigentlichen Arbeit meist sowohl die Zeit als auch die (digitalen) Möglichkeiten, um Arbeitsabläufe einfach, zeitsparend und standardisiert zu dokumentieren. Fallen langjährige Mitarbeitende im jeweiligen Bereich dann aus oder verlassen das

Unternehmen sogar, kann vorhandenes Know-how komplett verloren gehen. Das soll die Software von Credular durch effektiveres und einfacheres Wissensmanagement verhindern.

Bei Böllhoff nutzen wir die Software im Service für unsere automatisierten Montagesysteme. Da die Systeme an unserem Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und gefertigt werden, entsteht ein Großteil des Wissens darüber innerhalb Deutschlands. Mit Credular kann dieses Wissen nicht nur in einheitlicher Form und anschaulich aufbereitet an einem Ort gesammelt,

sondern auch einfacher an internationale Servicekollegen weitergegeben werden. Denn Credular erlaubt es, dokumentierte Arbeitsabläufe und Prozesse KI-unterstützt in bis zu 33 Sprachen zu übersetzen. Ein großer Gewinn für das Wissensmanagement, über Ländergrenzen hinweg. Und weitere Anwendungsfälle sind bereits im Fokus: Auch in der Produktion soll Credular künftig als Wissensdatenbank eingeführt und genutzt werden, zudem manuelle Dokumentationsprozesse mit vorgefertigten Templates stärker automatisieren. Ein Co-Pilot mit Zukunft also!



Torsten Blomeier
Wartungsingenieur für
automatisierte Montagesysteme

Mit Credular sind wir in der Lage, unser Know-how unseren Kollegen und Kunden international zur Verfügung zu stellen. Selbst komplexere Arbeitsschritte lassen sich so schnell und einfach abbilden.

Hereinspaziert!

Mit Skidata und Böllhoff



Ob im Stadion, im Freizeitpark, am Zugang zur Skipiste oder im Parkhaus – einfach Karte, Pass oder Smartphone an den Sensor halten, schon stehen einem alle Türen offen. Es kann so einfach sein! Damit der Zugang zu öffentlichen Bereichen wie diesen zum einladenden Erlebnis wird, ist das Unternehmen Skidata aus dem Salzburger Land in Österreich gefragt.

„We change the world of welcoming people“ – der Slogan ist bei Skidata Programm. Denn das Unternehmen ist heute international führend im Bereich Zutrittslösungen und Zutrittsmanagement. 1977 gegründet, als Gründer Günther Walcher das erste personalisierte Ticket mit Polaroid-Foto für den Zugang zum Skilift erfand, ist Skidata inzwischen zum weltweit agierenden Experten für Zutrittslösungen herangewachsen – mit 1.300 Beschäftigten in 24 Ländern. Bis heute regelt das Unternehmen mit seinen Systemen den Zutritt zu unzähligen Skipisten dieser Welt, ist mit den zwei Kernbereichen „Parken & Mobilität“ sowie „Sport & Unterhaltung“ aber auch in vielen weiteren Sektoren des öffentlichen Lebens vertreten. Sei es das Stadion, der Freizeitpark oder doch das Parkhaus um die Ecke: Überall dort regeln Zutrittsysteme von Skidata, wer hineinkommen kann – und sollen den Zugang zu einem einladenden Erlebnis machen. Heute in Zutrittsystemen der Baureihe sMove von Skidata mit dabei: Verbindungselemente von Böllhoff.



Zutrittsysteme hoch oben an der Piste: hohe Anforderungen an jede Verbindung

Temperaturen von -40 °C bis +40 °C, dazu Nässe, Schneegestöber und Wind – speziell an Skipisten sind Zutrittsysteme extremen Witterungsbedingungen ausgesetzt, besonders hoch oben am Berg. Eine große Herausforderung für die Haltbarkeit jeder einzelnen Verbindung innerhalb eines Systems. Hinzu kommt: Die Verbindungen im Gehäusebereich müssen nicht nur haltbar sein, sondern auch lösbar. Denn in modernen Zutrittsystemen ist viel Elektronik verbaut, die im Falle einer Wartung oder eines Systemfehlers einfach und schnell zugänglich sein muss. Hier sorgten die mehrteiligen Blech-, Schweiß- und Schraubkonstruktionen, mit denen Skidata die Gehäuse seiner Systeme bislang befestigte, für Schwierigkeiten. Um ein Gehäuse in Position zu halten, waren zusätzliche Schraubenverbindungen nötig. Im Falle einer Wartung oder eines Fehlers im Zutrittsystem musste ein Servicetechniker daher

alle Schrauben manuell lösen, um Zugang zur Elektronik zu erhalten. Nach Abschluss der Arbeiten musste das Gehäuse wieder entsprechend montiert und verschraubt werden – ein insgesamt zeitaufwendiger Vorgang. Dazu kam der optische Aspekt: Da die Schraubenantriebe fürs Lösen und Wiederverschrauben gut zugänglich sein müssen, waren alle

Schrauben im Gehäusebereich jederzeit von außen sichtbar. Ein Umstand, der auch das Design der Zutrittssysteme störte.

Hier sah Skidata für sein neuestes System sMove Handlungsbedarf – und kam, kurz vor Entwicklungsstart im November 2023, mit Böllhoff als Kompetenzführer in der Verbindungstechnik ins Gespräch.



Thomas Schnöll
Senior Product Engineer
Hardware R&D bei Skidata

Wir schätzen die schnelle Reaktion und die unbürokratischen Lösungen des Böllhoff Teams, insbesondere bei knappen Zeitplänen. Die frühe Einbindung in die Entwicklung ermöglichte eine optimale Zusammenarbeit – und der Ansatz, sprichwörtlich die Schraube neu zu erfinden, gemischt mit dem innovativen Produktportfolio, ermöglichte erstklassige Ergebnisse.



Unsere Lösung: SNAPLOC® Steckverbindungen

Zweiteilig konzipiert, einfach montiert – und robust genug für das Klima am Berg

Die passende Verbindungslösung aus unserem breiten Produktportfolio war schnell gefunden: SNAPLOC® Steckverbindungen. Sie bringen alle Eigenschaften mit, die für den Anwendungsfall von Skidata im Gehäuse des Zutrittssystems sMove entscheidend sind. Einfaches Lösen und Wiederbefestigen mittels Abziehen und Aufstecken, Beständigkeit gegen Temperaturschwankungen – und: Die Steckverbindungen sind von außen nicht sichtbar. So konnte nicht nur eine einfachere und schnellere Montage und Demontage des Systemgehäuses erreicht werden, sondern auch ein ansprechenderes Gehäuse-Design.

„Die wesentliche Herausforderung bestand für uns darin, genau die richtige Härte für die SNAPLOC® Steckverbindungen auszuwählen, denn: Sie müssen in Skigebieten in einem breiten Temperaturfenster von -40 °C bis +40 °C zuverlässig funktionieren. Und sie müssen ‚stark‘ genug sein, um eine Dichtung ausreichend zu komprimieren, wobei es von Vorteil ist, wenn die SNAPLOC® Konstruktion an sich dicht ist“, erklärt René Aichberger, Head of Business Development Austria bei Böllhoff.

„Zu weiche Steckverbinder hätten das Gehäuse des Zutrittssystems nicht halten können. Bei zu harten Elementen hätte das Aluminium-Kunststoff-Gehäuse beim Abziehen brechen können, je nach Außentemperatur. Hier haben wir in enger Abstimmung mit dem Kunden sowie mit verschiedenen Tests die passende Lösung gefunden.“

Im September 2024 konnte die Serienfertigung des Zutrittssystems sMove anlaufen – mit SNAPLOC® darin. Bis zu 80.000 dieser Steckverbindungen werden nun pro Jahr in den Zutrittssystemen verbaut. Und die gemeinsame Erfolgsgeschichte von Skidata und Böllhoff hat gerade erst begonnen: Weitere Anwendungsfälle für unsere SNAPLOC® Steckverbindungen – sowie für FLEXITOL® Elemente zum Toleranzausgleich bei Anbauteilen – wurden bereits identifiziert. Wir freuen uns sehr, gemeinsam mit Skidata auch in Zukunft Menschen einen angenehmen Empfang zu bereiten.



René Aichberger
Head of Business Development
Austria

Hinter jeder erfolgreichen Verbindung steht immer eine Verbindung zwischen Menschen:

Böllhoff auf internationalen Messen 2024

Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik zu sein, das bedeutet für uns insbesondere: nah an unseren Kunden zu sein. Eine optimale Möglichkeit dafür boten uns im vergangenen Jahr die zahlreichen Fachmessen weltweit.

Denn dies ist der Ort, an dem die Persönlichkeiten und das Know-how einer Branche zusammenkommen. Hier gehen wir mit unseren Kunden in der messtypisch ungezwungenen Atmosphäre in den Austausch, erfahren mehr über ihre aktuellen Anforderungen und Bedürfnisse und können ihnen unsere aktuellen Produktneuheiten live präsentieren.

Auf dieser Doppelseite erhalten Sie einen Überblick über einige unserer internationalen Messeteilnahmen im Jahr 2024.



Sehen wir uns auf einer Messe oder bei einem Branchenevent im Jahr 2025?

Alle aktuellen Termine finden Sie auf unserer Website:

www.boellhoff.com/messen



LogiMAT | 19. bis 21. März 2024 | Stuttgart

Als weltweit führende Fachmesse im Bereich der Intralogistik bot die LogiMAT 2024 in Stuttgart einmal mehr den perfekten Rahmen, um unsere Logistiklösungen zu präsentieren. Im Gepäck hatten wir zum einen innovative Kanban-Lösungen rund um ECOSIT®, unser Beschaffungs- und Belieferungssystem für effektives C-Teile-Management. Zum anderen konnten die Besucher unseres Messestands mit ECOPACK unseren neuen nachhaltigen Papierbeutel zur Konfektionierung von Verbindungselementen in Augenschein nehmen.



AMTS | 3. bis 5. Juli 2024 | Shanghai

Die Shanghai International Automotive Manufacturing Technology & Material Show (AMTS) gilt als weltweit größte Fachmesse für Automobiltechnik – mit über 70.000 Besuchern, insgesamt 80.000 m² Standfläche und mehr als 1.000 Ausstellern. Hier treffen die neuesten Trends und Produkte aus den Bereichen Automobil-Design, Forschung, Entwicklung, Montage und Fertigungstechnik aufeinander. Und natürlich war Böllhoff China mit dabei: Auf einem 108 m² großen Messestand präsentierten die chinesischen Kolleginnen und Kollegen dem Fachpublikum unter anderem Automationssysteme und Montagelösungen für den HELICOIL® Smart Gewindeeinsatz, für das RIVSET® Stanznieten und RIVTAC® Hochgeschwindigkeits-Bolzensetzen.



EuroBLECH | 22. bis 25. Oktober 2024 | Hannover

Ein bunter Messeherbst mit insgesamt 15 intensiven Tagen auf vier Fachmessen in ganz Deutschland fand auf der EuroBLECH 2024 in Hannover seinen krönenden Abschluss. Auf der weltweit größten Technologiemesse für Blechbearbeitung präsentierte Böllhoff den knapp 39.000 Fachbesuchern aus 114 Ländern neben unseren bewährten Verarbeitungslösungen RIVSET®, RIVCLINCH® und WELTAC® auch zwei neue Produkthighlights für die Verarbeitung unserer RIVKLE® Blindnietmutter und -schrauben: die RIVKLE® Automation E und das manuelle Setzwerkzeug RIVKLE® NEO B109.

Inspiration und smarte Ideen unter der Sonne Gran Canarias:

Böllhoff beim Smart Green Island Makeathon

Sonne, Studierende, smarte Ideen – die Zutaten für den Smart Green Island Makeathon auf Gran Canaria. Der vom Engineering- und Beratungsunternehmen ITQ GmbH aus München ins Leben gerufene Wettbewerb fand vom 28. Februar bis 2. März 2024 bereits zum siebten Mal statt.

Jahr für Jahr kommen bei dem Makeathon Studierende aus aller Herren Länder auf der drittgrößten kanarischen Insel zusammen, um gemeinsam an smarten Ideen für ein besseres Morgen zu arbeiten.

Die Challenges, an denen sich die angehenden Programmierer, Mechatroniker oder Ingenieure versuchen können, werden dabei von den Unternehmenssponsoren entworfen. Im Vordergrund stehen vor allem Challenges rund um Trendthemen wie etwa Smart Production, Smart Green Energy oder Smart Building. Als langjähriger Sponsor des Wettbewerbs waren wir 2024 erstmals mit einer eigenen Böllhoff Challenge beim Smart Green Island Makeathon vertreten.



„Entwickelt eine App, die Teile eines Element-Zuführgeräts für unsere Böllhoff Montagesysteme identifizieren kann – und so im Werk eines Kunden dabei helfen könnte, unsere Montagesysteme zu warten.“

So lautete die Herausforderung, vor die wir die Studierenden beim Smart Green Island Makeathon 2024 gestellt haben. Über vier Tage hinweg arbeiteten acht junge Talente anschließend an unserer Challenge. An ihrer Seite als Challenge-Geber und Experte von Böllhoff: Jörg Münstermann, Leiter Software und Automatisierung in unserem Unternehmensbereich Böllhoff Setting Technology. Dort werden die automatisierten Montagesysteme hergestellt, mit denen unsere Verbindungselemente beim Kunden gesetzt werden – Jörg Münstermann und sein Team entwickeln die Software dahinter.



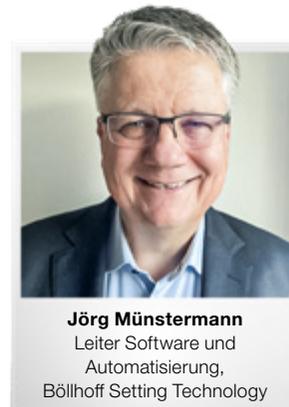
„Mit unserer Teilnahme am Makeathon haben wir zwei Ziele verfolgt“, betont Jörg Münstermann. „Einerseits wollten wir zusammen mit den Studierenden eine Art Machbarkeitsstudie durchführen, also schauen: Ist die Idee, wie wir sie im Kopf haben, praktisch umsetzbar? Andererseits möchten wir uns den Studierenden natürlich als interessantes Unternehmen und potenzieller Arbeitgeber präsentieren.“ Dabei legte Jörg Münstermann auch Wert darauf, dass die eigene Challenge aus dem Bereich Smart Production möglichst praxisnah ist. Denn: In Zukunft könnte Augmented-Reality-Unterstützung per Smartphone oder Tablet – als eine Art einfach zugängliche Wissensdatenbank – unsere Servicetechniker tatsächlich bei der Wartung von Montagesystemen beim Kunden unterstützen. Lösungen wie diese sind in der heutigen Zeit umso relevanter, da Unternehmen unter anderem in technischen Bereichen den Fachkräftemangel immer stärker zu spüren bekommen. Über das, was die Studierenden in den vier Makeathon-Tagen erreicht haben, zeigte sich Jörg Münstermann sehr erfreut: „Das Team hat viel geschafft und in der Zeit eine App-Oberfläche gebaut, sodass wir mit einem Surface-PC per Kamera auf ein Zuführgerät draufhalten konnten – und drei Teile des Geräts bereits erkannt und

zugeordnet wurden.“ Erste Einzelteile eines System-Prototyps stehen damit also seit dem Smart Green Island Makeathon 2024. In Zukunft soll das Thema AR für die Wartung von Montagesystemen in einem eigenen Projekt intern weiterverfolgt werden.

Und auch eine Idee für eine mögliche Böllhoff Veranstaltung der Zukunft wurde in diesen vier Tagen auf Gran Canaria geboren. Jörg Münstermann: „Die Idee wäre, eine Art Makeathon in Zukunft bei uns im Hause Böllhoff zu veranstalten, um dort mit Studierenden aus der Region zu arbeiten. Ihnen Aufgabenstellungen hier aus der Praxis zu zeigen und diese im Nachgang zum Beispiel auch in Masterarbeiten weiter



zu betrachten. So ließe sich nach dem Makeathon längerfristig zusammenarbeiten.“ Es bleibt also spannend, wann der erste Böllhoff Makeathon möglicherweise Realität wird.



Jörg Münstermann
Leiter Software und
Automatisierung,
Böllhoff Setting Technology

Bei den früheren Ausgaben des Smart Green Island Makeathons – vor 2024 – waren wir als Sponsor meist mit einigen Mitarbeitenden vertreten, die selbst mitmachen und sich ausprobieren konnten – vor allem duale Studenten und junge Mitarbeiter. 2024 haben wir zum ersten Mal selbst eine Challenge für die Studierenden eingebracht: eine tolle Erfahrung, dieser Spirit, Enthusiasmus und das Engagement vor Ort!

Begeisterung für erfolgreiche Verbindungen

über Generationen hinweg

Wir sind ein Familienunternehmen, durch und durch. Schon seit vier Generationen schaffen wir mit Begeisterung erfolgreiche Verbindungen für unsere Kunden. In dieser Zeit sind wir von einem überregionalen Eisenwarengroßhandel zu einer weltumspannenden Unternehmensgruppe der Verbindungstechnik herangewachsen.

Alles begann am 6. Januar 1877 mit unserem Gründer Wilhelm Böllhoff. Er gründete Böllhoff als Eisenwarengroßhandel in Herdecke – und das bewusst am Dreikönigstag, mit der Hoffnung auf gutes Geleit.

Mit Josef Böllhoff nahm 1923 die zweite Familiengeneration das Steuer in die Hand. 1954 traf er eine weitreichende Entscheidung für unser Unternehmen: Er machte Böllhoff, neben dem bestehenden Handelsgeschäft, auch zum Hersteller von Verbindungselementen – durch den Erwerb der Lizenz für HELICOIL® Gewindeeinsätze.



85 Jahre nach Unternehmensgründung, im Jahr 1962, übernahm mit Dr. Wolfgang W. Böllhoff die dritte Generation das Ruder. Er war die treibende Kraft, die Böllhoff auf die internationale Bühne führte – beginnend mit Österreich als erstem Standort außerhalb Deutschlands. So legte er den Grundstein für die internationale Unternehmensgruppe, die wir heute sind.

2004 übergab Dr. Wolfgang W. Böllhoff den Staffelstab an seine Söhne Michael W. und Wilhelm A. Böllhoff. Sie setzten und setzen den eingeschlagenen Kurs in vierter Generation konsequent fort: mit neuen Standorten sowie zukunftsweisenden Investitionen in Deutschland, Europa und weltweit.



Dadurch sind wir heute immer nah an unseren Kunden – mit eigenen Standorten in 26 Ländern auf 5 Kontinenten.

90. Geburtstag von Dr. Wolfgang W. Böllhoff im September 2024

Mehr als 40 Jahre lang, von 1962 bis 2004, lenkte Dr. Wolfgang W. Böllhoff die Geschicke unseres Unternehmens als geschäftsführender Gesellschafter. Am 30. September 2024 feierte unser Unternehmensleiter in dritter Generation und heutiger Ehrenbeiratsvorsitzender seinen 90. Geburtstag.

Auch mehrere internationale Böllhoff Standorte, an deren Gründung Dr. Wolfgang W. Böllhoff maßgeblich beteiligt war, feierten 2024 besondere Jubiläen.

In den frühen 1960er-Jahren, vor der Übernahme meiner Position in der Unternehmensleitung, promovierte ich an der Hochschule für Welthandel in Wien. Da habe ich die Welt auf einmal mit ganz anderen Augen gesehen und dachte: Böllhoff kann nicht nur ein deutsches Unternehmen bleiben.

Dr. Wolfgang W. Böllhoff



60 Jahre Böllhoff in Brasilien:

Der erste Standort jenseits des Atlantiks

Am 4. Oktober 2024 gab es an unserem Unternehmensstandort in Jundiaí nahe São Paulo allen Grund zum Feiern: Denn 2024 war Böllhoff bereits seit 60 Jahren auf dem brasilianischen Markt vertreten. Dieses Jubiläum feierte Flavio da Silva, Geschäftsführer Region Südamerika, mit rund 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmern vor Ort – darunter ehemalige Wegbegleiter ebenso wie heutige Mitarbeitende, dazu Wilhelm A. Böllhoff und Thomas Pixa als Vertreter der Unternehmensleitung.

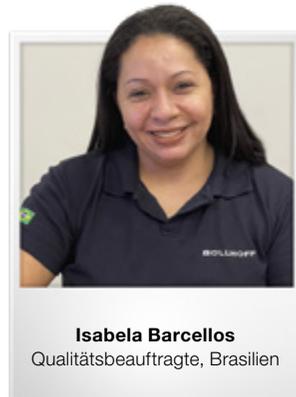




Muito obrigado e parabéns pelos 60. Aniversário!

Die Böllhoff Geschichte begann in Brasilien 1964 mit der Gründung einer kleinen Importgesellschaft. Der Grund für diesen Sprung nach Lateinamerika? Deutschlands größter Automobilhersteller hatte vor Ort eigene Werke eröffnet; Böllhoff als schon damals etablierter Lieferant folgte ihm über den Atlantik. Binnen kürzester Zeit wurden wir in Brasilien zu einem namhaften Lieferanten für die lokale Automobilindustrie. Ein starkes Wachstum folgte, ebenso eigene Produktionskapazitäten vor Ort.

Heute gehört unser brasilianischer Hauptstandort in Jundiaí zu den größten Produktionsstandorten der Böllhoff Gruppe weltweit. Darüber hinaus unterhalten wir einen zweiten Standort im Süden des Landes, eine kleine Niederlassung in Cachoeirinha. Unter dem Dach der brasilianischen Holding werden alle Unternehmensaktivitäten in Südamerika gebündelt – inklusive einer noch jungen Niederlassung in Argentinien. In Brasilien allein erzielten wir 2024 einen Umsatz von etwa 33 Millionen Euro. Ein entscheidender Baustein für diesen Erfolg: die Begeisterung der rund 275 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort.



Isabela Barcellos
Qualitätsbeauftragte, Brasilien

Unsere Unternehmenskultur sorgt dafür, dass sich jeder als ein wichtiger Teil des Unternehmens fühlt. In meinen 13 Jahren bei Böllhoff in Brasilien habe ich viele Veränderungen erlebt und mitgestalten dürfen, allesamt zum Besseren. In dieser Zeit hat Böllhoff stetig in moderne Maschinen und Prozesse investiert, aber auch den Menschen in den Mittelpunkt gestellt – etwa mit der Bindung von Talenten ans Unternehmen durch Schulungs- und Motivationsprogramme. Und Nachhaltigkeit ist ebenfalls eine wichtige Säule unserer Strategie geworden. Deshalb bin ich stolz, ein Teil der weltweiten Böllhoff Familie zu sein.

40 Jahre Böllhoff im Vereinigten Königreich:

360° Verbindungstechnik für die britischen Inseln



Tea Time, Big Ben, die charakteristischen Londoner Taxis – und Böllhoff. Vier Dinge, die untrennbar mit England im Herzen des Vereinigten Königreichs verbunden sind: im Falle von Böllhoff nun bereits seit 40 Jahren. Dieses runde Jubiläum wurde am 30. Oktober 2024 gefeiert. Zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer britischen Standorte in Hull und Willenhall waren angereist, dazu einige Gäste aus Deutschland – darunter Michael W. Böllhoff für die Unternehmensleitung.

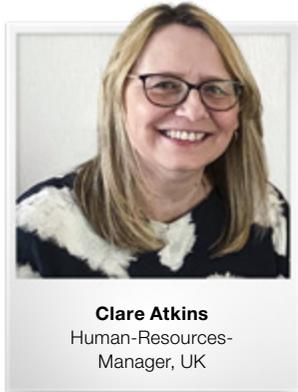
Auf den britischen Inseln startete Böllhoff im Jahr 1984: mit der Gründung einer Vertriebsniederlassung in Willenhall. Eigene Produktionskapazitäten folgten 2010 mit der Akquisition einer Produktionsstätte für Gewindeeinsätze in Hull. Insgesamt 60 Kolleginnen und Kollegen sind an diesen beiden Standorten heute für unsere Kunden da – und stehen ihnen in allen Fragen rund um die Verbindungstechnik zur Seite. 2024 erwirtschafteten sie auf den britischen Inseln so einen Gesamtumsatz von 15 Millionen Euro.





40 Jahre Böllhoff in Italien:

Ein wichtiger Standort im Süden Europas



Clare Atkins
Human-Resources-
Manager, UK

Ich arbeite seit 13 Jahren bei Böllhoff im Vereinigten Königreich. In dieser Zeit haben wir viele Veränderungen erlebt und Herausforderungen gemeistert: ob Wandel in der Art und Weise, wie wir zusammenarbeiten, die Modernisierung unseres Standorts in Willenhall oder eine stärkere Anbindung an die anderen Böllhoff Standorte in Europa. Dass ich heute die HR-Position für beide UK-Standorte inne habe, hat mir persönlich viele Möglichkeiten und Erfahrungen eröffnet. Ich genieße es, sowohl Einblicke in den Fertigungs- als auch in den Verwaltungsbereich zu haben – und eng mit den Kolleginnen und Kollegen in Willenhall und Hull zusammenzuarbeiten.

Thank you very much – and congratulations on your 40th anniversary!



Grazie mille e congratulazioni per il 40° anniversario!

Auch in Italien sind wir als Unternehmen 2024 mittlerweile seit 40 Jahren vertreten. Eine Jubiläumsfeier ist dort nachträglich im Jahr 2025 geplant.

Alles begann im Februar 1984 mit einer kleinen Niederlassung inklusive Lager – und 10 Mitarbeitenden. Seit dem Jahr 2000 befindet sich unsere italienische Vertriebsniederlassung an ihrer heutigen Wirkungsstätte in Corsico (Mailand). 2005 kamen

eigene Produktionskapazitäten im Land hinzu: mit der Akquisition eines Herstellers von Edelstahl-Blindnietmuttern in Rozzano (Mailand), nur circa 15 Kilometer von der Vertriebsniederlassung entfernt. So haben wir unser Geschäft in Italien kontinuierlich ausgebaut. Heute sind dort knapp 70 Mitarbeitende für Böllhoff tätig – und erzielten 2024 einen Umsatz von etwa 37 Millionen Euro.

25 Jahre Böllhoff in China:

Ein Vierteljahrhundert in Asien

Über 300 geladene Gäste kamen am 5. Juni 2024 in Wuxi nahe Shanghai zusammen, um 25 Jahre Böllhoff in China gebührend zu feiern. Unsere Inhaberfamilie Böllhoff war ebenso vor Ort wie das internationale Management des Unternehmens und natürlich Mitarbeitende aus China.

Grund zum Feiern gab es gleich doppelt: Nicht nur ist Böllhoff seit einem Vierteljahrhundert, also seit 1999, auf dem chinesischen Markt aktiv. Vor genau 20 Jahren, im Jahr 2004, fiel zudem die strategische Entscheidung, den heutigen Unternehmenssitz in Wuxi zu gründen – mitsamt eigener Produktion.

Am Standort im chinesischen Wuxi produzieren wir seitdem Verbindungselemente speziell für den

asiatischen Markt, darunter RIVKLE® Blindnietmuttern und -schrauben, verschiedene Gewindeeinsätze sowie Verbindungselemente aus Kunststoff. Etwa 330 Beschäftigte sind in China mittlerweile für Böllhoff tätig und generierten 2024 einen Umsatz von 96 Millionen Euro. Heute ist unser chinesischer Standort in Wuxi außerdem das Herz unserer Unternehmensaktivitäten in ganz Asien – mit weiteren Standorten in Indien, Japan, Südkorea, Thailand und Vietnam.



Leah Yu
Produktionsplanung
Kunststofftechnik, China

Vor 15 Jahren kam ich als eine von vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern neu zu Böllhoff in China – aber heute bin ich Teil einer Familie. Durch jede Herausforderung und jeden Erfolg hat mir das Unternehmen nicht nur eine Karriere ermöglicht, sondern auch einen Platz gegeben, an den ich gehöre. Das Vertrauen, der Respekt und das Wachstum, die ich hier erlebt habe, sorgen dafür, dass sich jedes Jahr sinnvoll anfühlt. Ich bin stolz darauf, Teil eines Teams zu sein, das Engagement, Innovation und den Beitrag jedes Einzelnen schätzt. Hier arbeite ich nicht nur – ich blühe auf.





非常感谢--祝贺博尔豪夫中国成立25周年!*



Auch 2025 folgen weitere Jubiläen in unserem weltweiten

Unternehmensnetzwerk: In den USA sind wir dann seit

25 Jahren aktiv, in Mexiko sogar seit 60 Jahren!



Eike Krull
Leiter Corporate
Human Resources

Als Unternehmensgruppe sind wir rund um den Globus mit eigenen Standorten vertreten, in insgesamt 26 Ländern auf 5 Kontinenten. So unterschiedlich die Kulturen und Menschen weltweit auch sind, so sehr einen uns dabei unsere Werte, unsere Unternehmenskultur und unsere Ziele – als Weg, den wir gemeinsam gehen. Das ist The Böllhoff Way.

* Vielen Dank und Glückwunsch zum 25. Jubiläum!

Zwei neue Böllhoff Produktionsstätten eröffnen:

Weltweit nah an unseren Kunden

Think global, act local –
global denken, lokal agieren.

Dieses Credo treibt uns als internationale Unternehmensgruppe an, wann immer wir rund um den Globus in unsere Infrastruktur investieren. Unser Anspruch: Nah dran sein an unseren Kunden und ihren Bedürfnissen. Und ihnen direkt vor Ort bestmöglich zur Seite stehen, wo auch immer sie Verbindungen schaffen möchten. Auch das bedeutet 360° Verbindungstechnik für uns.

2024 haben wir dazu zwei bedeutende Expansionsprojekte angestoßen – und investieren in neue Böllhoff Produktionsstätten in Marokko und in der Türkei. Nach deren Fertigstellung sind wir ab Mitte 2025 mit 15 Produktionsstätten weltweit für unsere Kunden da.



Afrika wird Kontinent #5 in der Böllhoff Welt:

Der Ruf Marokkos als Aerospace-Hotspot



2024 haben wir unseren ersten Unternehmensstandort in Nordafrika eröffnet: im Industriezentrum Midparc nahe Casablanca in Marokko. Ein entsprechendes Partnerschaftsabkommen zwischen dem Midparc und Böllhoff wurde am 13. März 2024 unterzeichnet – im Beisein des marokkanischen Ministers für Industrie und Handel, Ryad Mezzour.

Ab Sommer 2024 konnte das neue Gebäude bezogen werden, die Produktion erster Verbindungselemente, zum Beispiel für Erstteilfreigaben, Richtung Jahresende anlaufen. Vor Ort stellen wir nun insbesondere Spezialverbindungselemente für die lokale Luft- und Raumfahrtindustrie her. Dazu ist der Standort nach DIN EN 9100

zertifiziert, dem Qualitätsmanagement-Standard für die Aerospace-Branche. Über 1.300 m² Gebäudefläche stehen in Casablanca insgesamt für Produktion, Logistik und Bürobereiche zur Verfügung. Zum Start sind acht Mitarbeitende am Standort beschäftigt, mittelfristig soll die Mitarbeiterzahl auf bis zu 15 steigen.



Wilhelm A. Böllhoff
Geschäftsführender
Gesellschafter

Als wirtschaftlich aufstrebendes Land ist Marokko sehr spannend, zum Beispiel für die Luftfahrtindustrie. Nach ersten Schritten vor Ort in einem kleinen Vertriebsbüro möchten wir als Unternehmen nun mit einem eigenen Standort nah an unseren lokalen Kunden wachsen – Produktion und Logistik inklusive.



Den lokalen Aerospace-Sektor im Fokus

„Marokko ist für uns besonders durch die Nähe zu unseren Kunden aus der Luft- und Raumfahrtindustrie interessant“, sagt Driss Oubella, Geschäftsführer Böllhoff Marokko. „Das Industriezentrum Midparc ist ‚die‘ Freihandelszone für den Bau von Flugzeugteilen in ganz Marokko.“ So gut wie alle namhaften Unternehmen der Aerospace-Branche – und viele ihrer Zulieferer – sind daher mit eigenen Niederlassungen in direkter Nachbarschaft zum neuen Böllhoff Standort vertreten. Damit sorgt der Standort in Casablanca für kurze Lieferwege sowie eine schnelle Verfügbarkeit unserer Produkte für alle lokalen Aerospace-Kunden, selbst bei kundenspezifisch hergestellten Elementen. Auch weitere Branchen wie Automotive und die Industrie werden von dort aus in kleineren Stückzahlen beliefert.



Driss Oubella
Geschäftsführer
Böllhoff Marokko

Neben der starken Aerospace-Branche vor Ort ist Marokko durch seine geografische Lage – an der Schnittstelle zwischen Europa, Afrika und dem Nahen Osten – außerdem eine ideale Drehscheibe für den Zugang zu verschiedenen internationalen Märkten.

In den kommenden Jahren soll der Standort kontinuierlich wachsen, künftig außerdem Zukunftsbranchen wie Erneuerbare Energien und Solar bedienen. Driss Oubella: „Unser Plan ist, die Fertigungskapazitäten in Marokko bis 2030 stetig zu steigern – mit 37.000 Produktionsstunden pro Jahr als Ziel.“ Der Plan für die nächsten Jahre steht also. Doch vorher wartet noch ein weiterer Meilenstein auf das Team vor Ort: Denn im Frühjahr 2025 soll die offizielle Eröffnung des neuen Standorts – auf Kontinent #5 im weltweiten Böllhoff Netzwerk – gebührend gefeiert werden.

Produktion in der Türkei läuft 2025 an:

Nah an Europa – für Europa

Mit dem offiziellen Spatenstich startete im türkischen Izmir am 2. Februar 2024 die Bauphase für eine neue Böllhoff Produktionsstätte. Unserem „Local for local“-Ansatz folgend, entsteht dort – geografisch in unmittelbarer Nähe zu Europa – aktuell eine weitere Produktionsstätte für den europäischen Absatzmarkt. „Ziel dieser Expansion ist es, unsere Fertigungskapazitäten für den ‚alten Kontinent‘ auszubauen“, sagt Thierry Morin, Geschäftsführer Unternehmensbereich Blindniettechnik. Bislang waren wir in der Türkei nur mit einem Vertriebsbüro in Istanbul vertreten.

Auf etwa 7.000 m² Produktionsfläche – von 10.000 m² Gebäudefläche insgesamt – werden in Izmir künftig RIVKLE® Blindnietmuttern und AMTEC® Gewindeeinsätze für Kunden in ganz

Europa gefertigt. Über 100 Millionen Elemente können nach der Hochlaufphase vor Ort pro Jahr produziert werden. Damit unterstützt der Standort unsere etablierten Produktionsstätten innerhalb Europas für Verbindungselemente dieser Art, zum Beispiel in Bielefeld (AMTEC®) und in La Ravoire (RIVKLE®). „Dort waren die Fertigungskapazitäten in der Vergangenheit teils ausgeschöpft. Dadurch wurden für Europa unterstützende Lieferungen von unserem Produktionsstandort im chinesischen Wuxi nötig“, so Thierry Morin. „Durch die zusätzlichen Fertigungskapazitäten in der Türkei wird das künftig nicht mehr erforderlich sein.“ Damit wirkt sich der neue Standort auch positiv auf unseren CO₂-Fußabdruck in der Logistikkette aus, da die Lieferwege für zahlreiche europäische Kunden kürzer werden.

Im Frühjahr 2025 soll das Gebäude in Izmir baulich fertiggestellt sein. Zeitgleich werden die Fertigungsmaschinen in Betrieb genommen, sodass die Qualifizierungsprozesse für die Produktion anlaufen können. Die offizielle Eröffnungsfeier für den neuen Böllhoff Produktionsstandort in der Türkei ist für Oktober 2025 geplant. Etwa 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden in Izmir zum Start beschäftigt sein. Perspektivisch soll die Zahl der Beschäftigten vor Ort auf bis zu 70 steigen.



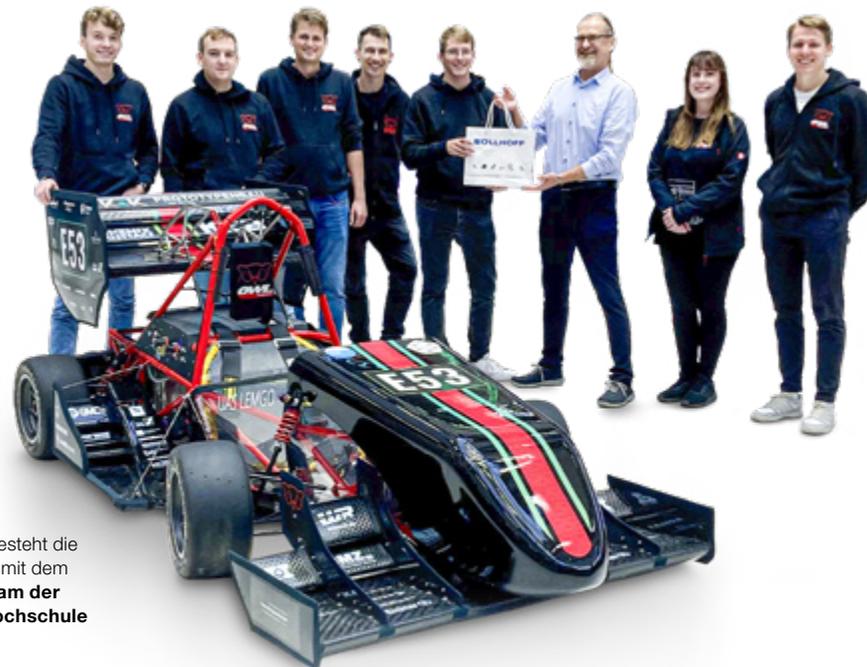
Thierry Morin
Geschäftsführer Unternehmensbereich Blindniettechnik

Wir freuen uns, unsere europäischen Kunden ab Produktionsstart in der Türkei mit größeren Fertigungskapazitäten unterstützen zu können, gleichzeitig jedoch unseren CO₂-Fußabdruck in der Logistikkette zu reduzieren.

Rasant voran mit 360° Verbindungstechnik

Ein Nachmittag am Hockenheimring im Süden Deutschlands: Geschäftiges Treiben rund um die Rennstrecke, während die Sonne auf das Fahrerlager strahlt. Kleine Formel-Fahrzeuge sausen über eine abgesperrte Strecke, Reifenquietschen, Menschen jubeln und rufen durcheinander – und ansonsten Stille. Denn 2024 starteten hier beim internationalen Konstruktionswettbewerb Formula Student Germany (FSG) zum ersten Mal ausschließlich elektrische Formel-Renner.

Der Clou bei diesem Wettbewerb und anderen seiner Art: Alle Fahrzeuge werden von Studierenden-Teams selbst designt und aufgebaut. Ganze 84 Teams aus 20 Nationen kamen etwa bei der 2024er-Ausgabe des FSG-Wettbewerbs am Hockenheimring zusammen. Ihr Ziel: Sich mit den selbst konstruierten Boliden zu messen, stetig dazulernen und in den Austausch zu kommen – untereinander sowie mit Fachexperten aus der Industrie. So auch mit Böllhoff.



Seit 2023/2024 besteht die Zusammenarbeit mit dem **OWL Racing Team der Technischen Hochschule OWL in Lemgo**.



André Röhr
Teamleiter Anwendungstechnik

Es ist spannend zu sehen, welche durchdachten Fahrzeuge die Konstruktionstalente von morgen schon während ihres Studiums auf die Rennstrecke bringen. Wir sind stolz, dass wir sie bei diesem Wettkampf auf höchstem technischen Niveau unterstützen können – mit gesponserten Verbindungselementen ebenso wie mit unserem Know-how rund um die Verbindungstechnik.

Denn bei diesem und anderen Renn-Wettbewerben für Studierende sind Jahr für Jahr zahlreiche Teams dabei, deren Fahrzeuge von Böllhoff Verbindungselementen zusammengehalten werden. Insgesamt unterstützen wir über 20 Teams national und international, teils schon seit vielen Jahren, mit unserem Know-how und mit gesponserten Verbindungselementen. Darunter sind zum Beispiel UPBracing (Universität Paderborn), OWL Racing (Technische Hochschule Lemgo) oder PWR Racing, das älteste Formula-Student-Racing-Team in ganz Polen (Wroclaw University of Science and Technology). Zwei spanische Teams bauen mit unseren Verbindungselementen

sogar eigene E-Motorräder: ePowered Racing (Universität Politècnica de Catalunya) und UPM MotoStudent Electric (Universidad Politècnica de Madrid).

Aus Sponsorings dieser Art ergibt sich für beide Seiten ein fruchtbarer Austausch. Während die Studierenden ihr Wissen aus dem Studium praktisch ausprobieren und gemeinsam im Team Großes auf die Räder stellen können, kommen wir als Unternehmen mit den Ingenieuren und Konstrukteuren von morgen ins Gespräch. Und sind am Puls dieser besonderen Form der Elektromobilität. Rasant voran Richtung Zukunft – für beide Seiten!



Das UPBracing Team der Universität Paderborn – schon seit 2010 mit unseren Verbindungselementen auf Kurs Richtung Siebertreppechen.



„Seit 2022 verwenden wir Böllhoff Produkte. Durch die Elemente, hier insbesondere das HELICOIL® Kit sowie RIVKLE® Blindnietmuttern und -schrauben, konnten wir unseren neuesten E-Motorrad-Prototyp hochprofessionell und präzise zusammenbauen. So haben wir 2023 den zweiten Platz im Hauptrennen des Wettbewerbs MotoStudent erreicht und den dritten Platz in der Gesamtwertung – und uns als eines der besten Hochschul-Teams national und international etabliert. Es ist für uns ein großes Privileg, mit Böllhoff zusammenzuarbeiten und wir sind stolz auf die guten Ergebnisse, die wir mit ihrer Unterstützung erreicht haben.“

Team UPM MotoStudent Electric, Studierenden-Rennteam der Universidad Politècnica de Madrid (seit 2022 von Böllhoff unterstützt)

Engagement verbindet!

Böllhoff und seine Mitarbeitenden zeigen Herz und unterstützen wohltätige Initiativen.

Als regional verwurzeltes Familienunternehmen in vierter Generation stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt. Deshalb fühlen wir uns dem sozialen Engagement und unserer gesellschaftlichen Verantwortung in besonderem Maße verpflichtet. So engagieren wir uns als Unternehmen aktiv in sozialen Projekten und unterstützen unsere Mitarbeitenden dabei, ihren eigenen wertvollen Beitrag für das Gemeinwohl zu leisten. Ausgewählte Projekte des Jahres 2024 finden Sie auf den folgenden Seiten.



Schritt für Schritt zur Inklusion

3.422 Runden,
1.369 gelaufene Kilometer
und **3.422 €**
Spendensumme:

Das ist die stolze Bilanz der 143 teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen unseres französischen Standorts in La Ravoire beim „La Savoie Court pour Handisport“. Dieser Spendenlauf – organisiert vom „Comité Handisport Savoie“, einer lokalen Organisation zur Förderung des Behindertensports – setzt ein klares Zeichen: für Solidarität und die Inklusion behinderter Menschen durch gemeinsame



sportliche Aktivität. Für die Mitarbeitenden von Böllhoff Frankreich und ihre Familien war dies eine wunderbare Gelegenheit, ihr Engagement für Inklusion unter Beweis zu stellen und mit starkem Einsatz und Teamgeist die Spendensumme in die Höhe zu treiben. Schritt für Schritt, Runde für Runde und Kilometer für Kilometer.



Gemeinsam gegen Blutkrebs



Alle 27 Sekunden erhält ein Mensch irgendwo auf der Welt die erschütternde Diagnose Blutkrebs. Häufig sind das Finden eines passenden Spenders und eine Stammzellspende die letzte Chance auf Heilung. Michael W. Böllhoff erkrankte vor einigen Jahren während einer Brasilien-Reise selbst an Blutkrebs und konnte durch eine Spende wieder gesund werden. Daraufhin gründeten er und seine Frau Megan Böllhoff im brasilianischen Jundiaí den Verein „Instituto Böllhoff de Medula“. Ziel der Vereinsarbeit ist es, Leukämie-Patientinnen und -Patienten eine erfolgreiche Knochenmarktransplantation zu ermöglichen. Dazu initiiert der Verein Kampagnen gemeinsam

mit Krankenhäusern, Universitäten und Transplantationszentren. Zweimal pro Jahr werden auch alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Böllhoff Standort in Jundiaí motiviert, sich als Knochenmarkspender registrieren zu lassen. Bei Böllhoff in Deutschland waren die Mitarbeitenden im Herbst 2024 ebenfalls aufgerufen, sich als Spender erfassen zu lassen und so zu Lebensrettern zu werden: bei einer Typisierungsaktion der gemeinnützigen Organisation DKMS. Doch damit nicht genug: Zusätzlich spendete Böllhoff für jede Typisierung eines Mitarbeitenden 50 Euro an die DKMS.



Simone Lazarotti
Assistentin der Geschäftsleitung
in Brasilien

Der Verein „Instituto Böllhoff de Medula“ liegt mir sehr am Herzen. Als stolzes Mitglied kann ich dort aktiv zu Kampagnen beitragen, in denen sich neue potenzielle Knochenmarkspender registrieren – und so Leukämie-Patienten, die dringend auf Hilfe angewiesen sind, neue Hoffnung schenken.

Projekt Kopenhagen

Jeder. Kilometer. Zählt.

574 km mit dem Fahrrad von Bielefeld bis Kopenhagen. In 24 Stunden. Und das für den guten Zweck. Dieser Herausforderung, ins Leben gerufen von der Video-Agentur FrameStory, stellte sich unser Mitarbeiter Bastian Harfmann im September 2024.

Der passionierte Radfahrer sammelte für jeden gefahrenen Kilometer 1 Euro Spende von Privatpersonen, Agenturen und Unternehmen für das Kinder- und Jugendhospiz Bethel in Bielefeld. Für Böllhoff war es Ehrensache, die Aktion finanziell zu unterstützen – im Rahmen der Initiative „Volunteering together“. Damit fördern wir das private soziale Engagement unserer Mitarbeitenden seit über 15 Jahren. Durch die unglaubliche Leistung von Bastian Harfmann kam eine Spendensumme von insgesamt 4.400 Euro zusammen: eine großartige Unterstützung für die wichtige Arbeit des Kinder- und Jugendhospizes.

574 km
in 24
Stunden



Bastian Harfmann
Radfahrer im „Projekt Kopenhagen“,
bei Böllhoff im Vertrieb

Ich fand es einfach eine geile Sache,
dass ich mit jedem gefahrenen Kilometer
Spenden sammle, die an das Kinder-
und Jugendhospiz in Bethel gehen.
Das hat mich noch zusätzlich angetrieben –
dass das alles für ganz viele andere ist,
nicht nur für mich selbst.

Sie möchten mehr darüber erfahren, wie sich diese ungewöhnliche Idee ergeben hat und wie es sich anfühlt, nach so einer Herausforderung das Ziel erreicht zu haben?

In unserem Böllhoff Magazin finden Sie ein Interview mit den Köpfen hinter dem „Projekt Kopenhagen“ sowie einen Link zur Film-Dokumentation der Agentur FrameStory über die gesamte Aktion:

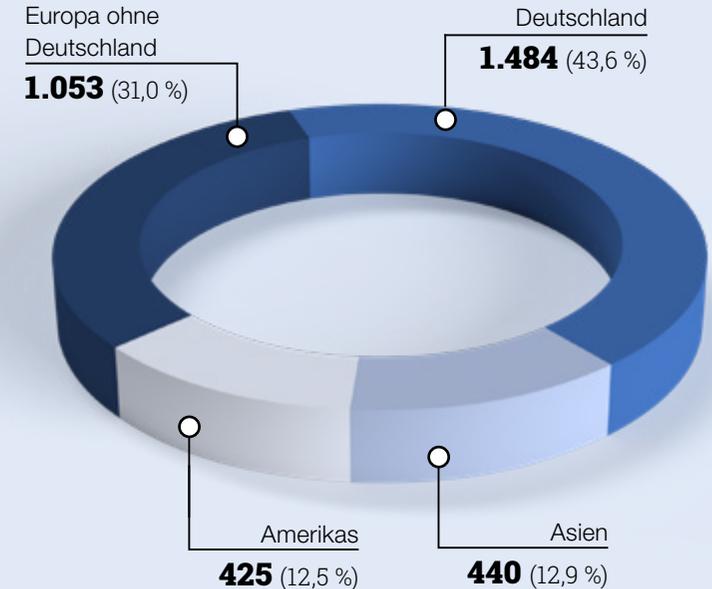


www.boellhoff.com/magazin



Beschäftigte 2024 in der Böllhoff Gruppe

Durchschnittliche Anzahl aktiver Ganztagskräfte
einschließlich Zeitarbeitskräften



Was wir für eine lebenswerte Zukunft tun?

Entdecken Sie es: auf unserer neuen Nachhaltigkeits-Website!

Als Familienunternehmen denken wir langfristig: in Generationen.

Deshalb übernehmen wir Verantwortung und treiben Nachhaltigkeit in unserem Unternehmen systematisch voran – mit einer klaren Strategie und in drei zentralen Handlungsfeldern. Mit Blick auf unseren Planeten, unsere Mitarbeitenden und die Gesellschaft, die uns umgibt. Wir nennen das: Planet, People, Partnership.

Was wir hier konkret tun, zeigen wir seit Sommer 2024 im frischen Gewand und 100 % digital: auf unserer Nachhaltigkeits-Website.

www.boellhoff.com/nachhaltigkeit



Informieren Sie sich über unsere Ziele, Maßnahmen und Ergebnisse in allen drei Handlungsfeldern. Wie wir im Unternehmen Energie sparen und Ressourcen schonen. Was wir tun, um langfristig ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Wo wir uns sozial engagieren.

Ganz neu hinzugekommen im digitalen Nachhaltigkeits-Kosmos ist unser Böttchhoff Magazin. Hier finden Sie die Geschichten und Menschen, die hinter Nachhaltigkeit in unserem Unternehmen stehen. Wir laden Sie herzlich ein, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen.



Haben wir Sie neugierig gemacht?

Hier einige aktuelle Themen-

highlights im Magazin:

Übrigens:

Im Böllhoff Magazin kommen kontinuierlich neue Themen hinzu. Schauen Sie gerne häufiger vorbei, um am Puls der Nachhaltigkeit bei Böllhoff zu bleiben.



www.boellhoff.com/magazin



Wie wir nachhaltigere Verbindungen schaffen – mit Recyclingstahl

Rund 600 Millionen fertige Verbindungselemente, größtenteils aus Stahl – so viele Teile fallen pro Jahr am Böllhoff Standort im französischen La Ravoire aus unseren Fertigungsmaschinen. Dabei setzen wir auf Recyclingstahl als Rohstoff. Für weniger CO₂-Emissionen und nachhaltigere Verbindungen.



Energie-Scouts bei Böllhoff – Azubis entwickeln Einsparpotenziale

Auch unsere Auszubildenden binden wir aktiv in unser Streben nach Nachhaltigkeit ein – indem wir sie zu Energie-Scouts machen. Durch ihren unbeeinflussten Blick auf Betriebsabläufe entwickeln Azubis oft die spannendsten Einsparideen.



PEOPLE



PARTNERSHIP



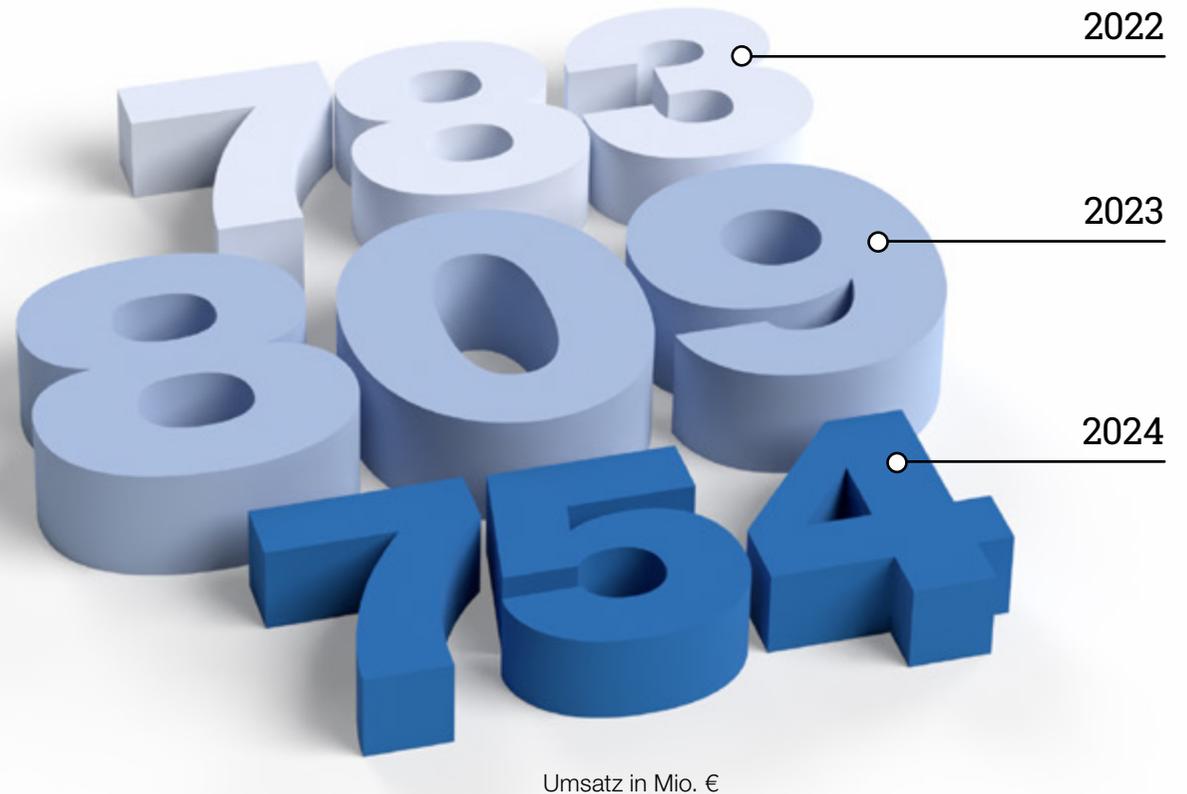
Gemeinsam Freude schenken

Die Magie der Weihnachtszeit liegt in den kleinen Gesten der Freundlichkeit und dem Wunsch, anderen eine Freude zu bereiten. An den Böllhoff Standorten in Bielefeld und La Ravoire hatten die Mitarbeitenden im Rahmen von Weihnachtsaktionen die Möglichkeit, bedürftigen Menschen ein Stück Weihnachtsfreude zu schenken.

Geschäftsentwicklung der Böllhoff Gruppe

Ein volatiles weltwirtschaftliches Umfeld, ein Rückgang der Kundenbedarfe quer durch viele Industrien in Europa sowie ein hoher Preis- und Kostendruck, insbesondere in Deutschland – verursacht durch steigende Energiepreise, Arbeitskosten und Inflation. In dieser Gemengelage musste die Böllhoff Gruppe 2024 – trotz profitablen Wachstums in Asien und Nordamerika – insgesamt einen Umsatzrückgang hinnehmen auf jetzt 754 Millionen Euro. Das entspricht einem Rückgang von 6,8 % gegenüber dem Vorjahr.

Als unabhängiges Familienunternehmen denken wir langfristig, auch und gerade in herausfordernden Zeiten. Daher haben wir 2024 gruppenweit rund 40 Millionen Euro in unser zukünftiges Wachstum und unsere Effizienz investiert. Diese Investitionen flossen besonders in unsere Prozesse, in Digitalisierung und in Automatisierung. Unsere Eigenkapitalquote blieb mit rund 50 % auf einem stabilen Niveau.

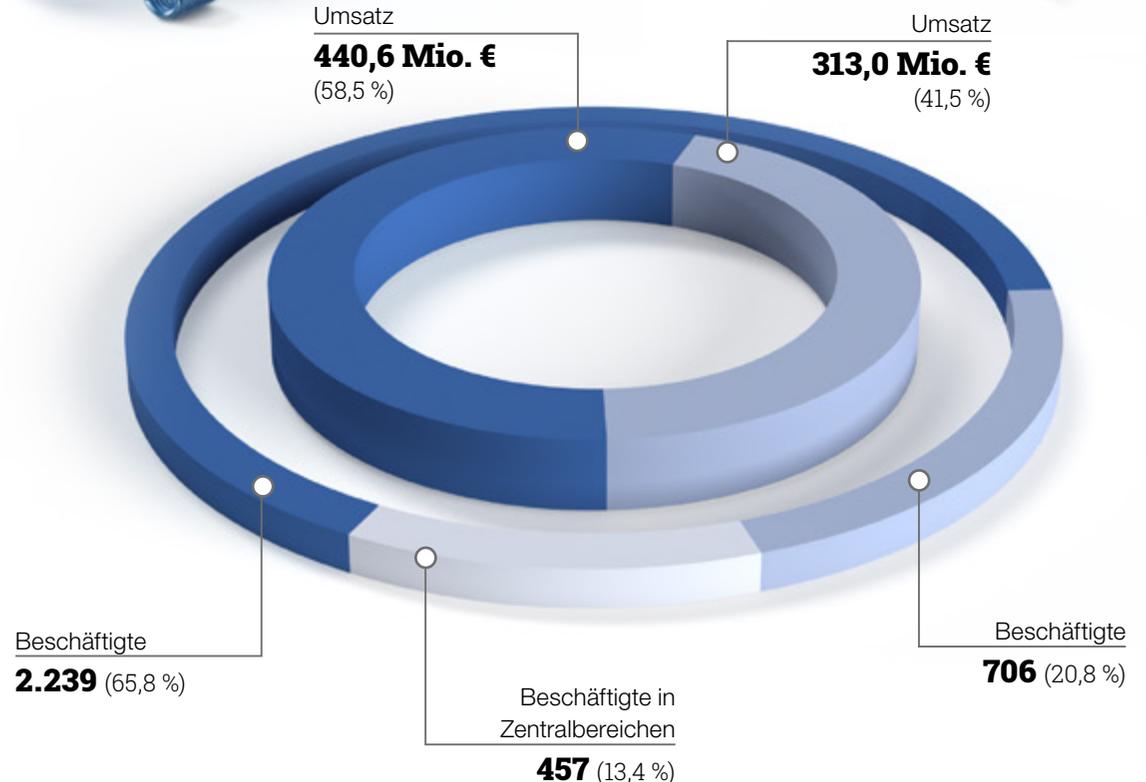


Entwicklung unserer strategischen Geschäftsfelder

Die Böllhoff Gruppe ist in die zwei strategischen Geschäftsfelder Fastener Service Supply und Fastening and Assembly Technology aufgeteilt. Im Bereich Fastener Service Supply, kurz FSS, agieren wir als Händler für Verbindungselemente und beliefern unsere Kunden mit einem großen Sortiment an DIN- und Normteilen sowie Ergänzungsartikeln. Der Bereich Fastening and Assembly Technology, kurz FAT, entwickelt und produziert innovative Verbindungstechnik sowie passende Montagesysteme für unterschiedlichste Industrieanwendungen.

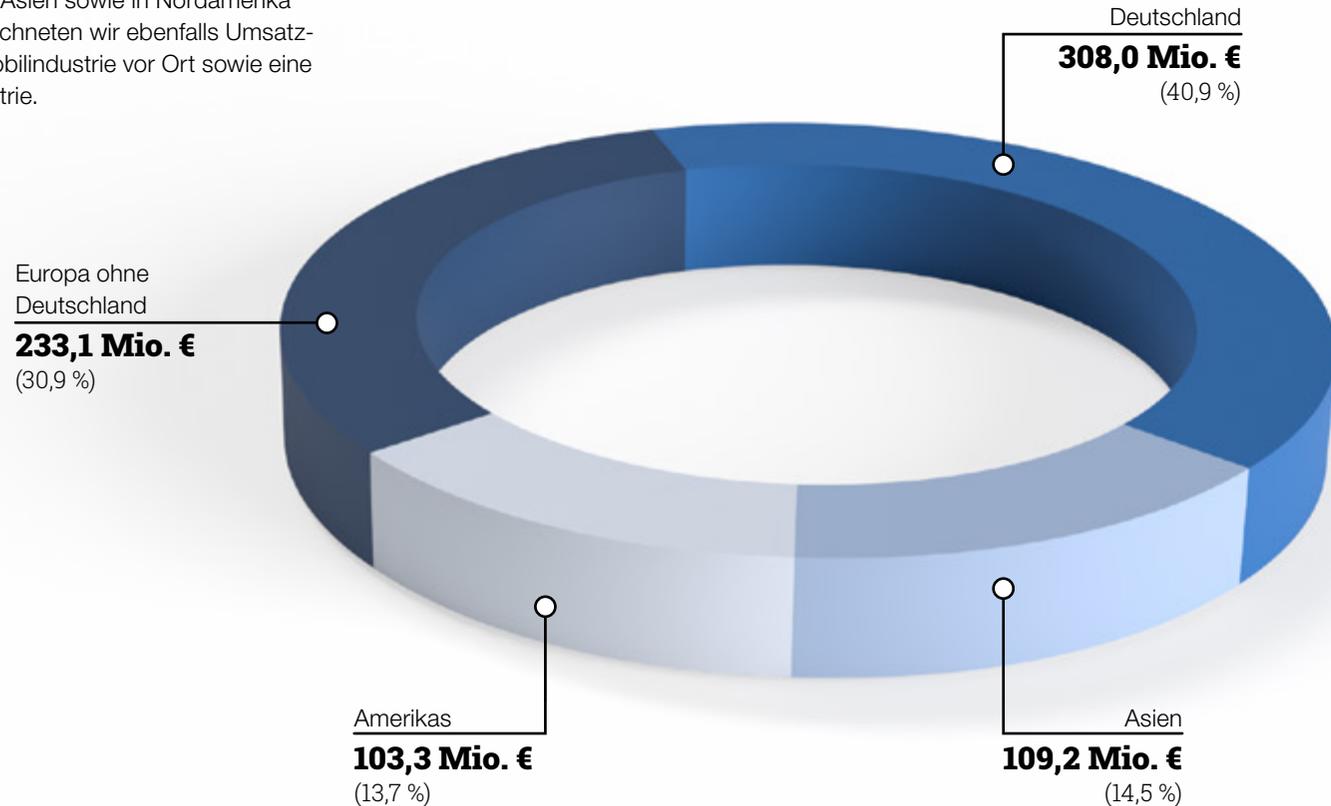
Aufgrund des schwierigen Marktumfelds, besonders in Europa, blieben beide strategischen Geschäftsfelder im Jahr 2024 unter unserem Plan. Hier zeigen sich die Auswirkungen der herausfordernden Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft im Allgemeinen sowie die strukturellen Probleme der europäischen Automobilindustrie im Speziellen. So verzeichnete der Bereich FSS einen Umsatzrückgang von 11,5 % im Vergleich zum Vorjahr, der Bereich FAT einen Rückgang von 3,1 %. Mit der Zusammenführung der beiden strategischen Geschäftsfelder FSS und FAT ab 2025 werden wir künftig Synergien erzeugen – und uns noch stärker auf unsere vier Weltregionen Asien, Europa, Nord- und Südamerika fokussieren.

In allen Umsatz- und Beschäftigtenzahlen sind auch die folgenden Unternehmen enthalten, die Teil der Böllhoff Gruppe sind:

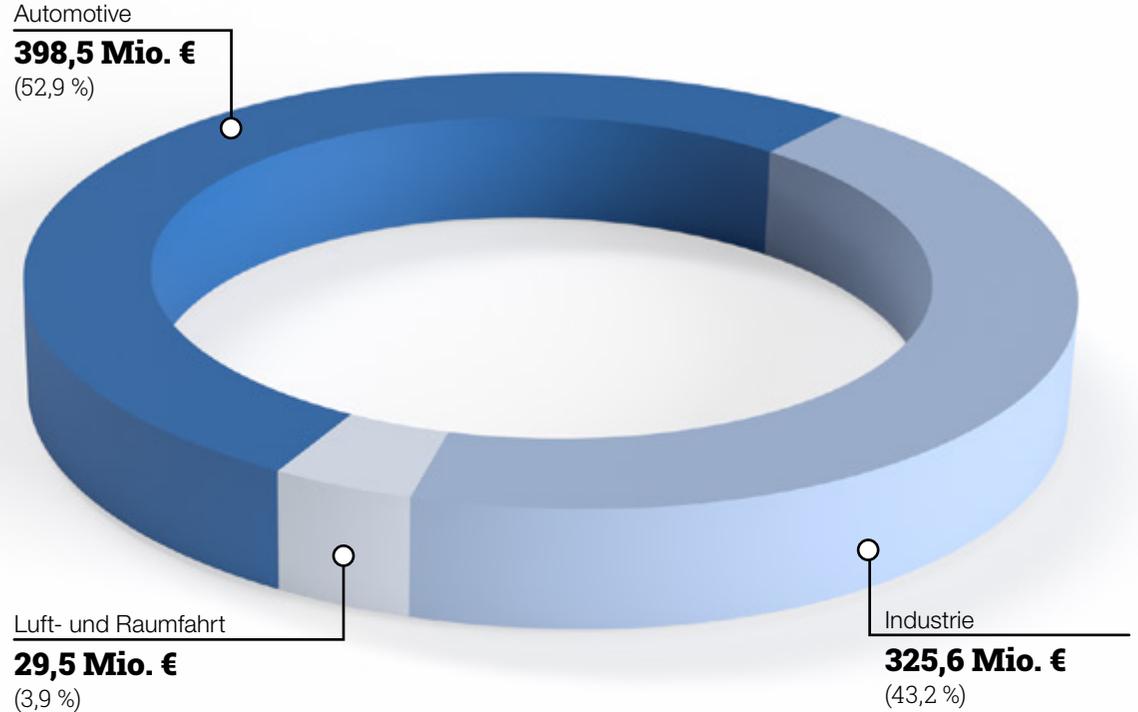


Umsatzentwicklung im Detail

Nach Regionen haben sich unsere Umsätze unterschiedlich entwickelt. Den deutlichen Umsatzrückgängen in Europa, insbesondere in Deutschland, stand 2024 ein starkes Wachstum in Asien sowie in Nordamerika gegenüber. In Südamerika dagegen verzeichneten wir ebenfalls Umsatzrückgänge durch die stagnierende Automobilindustrie vor Ort sowie eine weiterhin schwächelnde Landtechnikindustrie.



Aufgeteilt nach Marktsegmenten hat sich der Umsatz in unseren Kundengruppen Automotive, Industrie sowie Luft- und Raumfahrt verschieden entwickelt. Im Bereich Automotive schlugen sich vor allem die strukturellen Probleme der europäischen Automobilindustrie in unseren Umsätzen nieder – mit einem Umsatzrückgang von 6,3 % verglichen mit dem Vorjahr. Hier konnte das wachsende Geschäft mit Automobilherstellern in China, den USA und Mexiko die deutlichen Umsatzrückgänge in der kriselnden europäischen Automotive-Branche nicht vollständig kompensieren. Auch unsere Umsätze im Industrie-Sektor wurden gedämpft durch ein herausforderndes Marktumfeld für unsere europäischen Industriekunden, insbesondere in Deutschland. Hier verzeichneten wir einen Umsatzrückgang von 8,5 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Luft- und Raumfahrtsektor dagegen entwickelte sich positiv: Hier konnten wir mit unseren Lösungen ein Umsatzwachstum von 8,0 % erreichen. Weitere positive Impulse erwarten wir ab 2025 von unserem neuen Produktionsstandort in Casablanca, der vor allem lokale Kunden im Aerospace-Hotspot Marokko bedienen wird.



Die Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft bleiben schwierig – ein Umstand, der in den Umsätzen 2024 sichtbar wurde.

Mit dem Ausbau unseres internationalen Standortnetzwerks sowie Investitionen in strategische Themenfelder wie Ausbildung, Digitalisierung und Innovation stellen wir unsere Unternehmensgruppe jedoch bestmöglich auf für eine erfolgreiche Zukunft.

Die Führungsgremien der Böllhoff Gruppe



Der Beirat der Böllhoff Gruppe (v. l.):
Jens Fiege, Christian G. Böllhoff, Dr. Wolfgang W. Böllhoff, Dr. Markus Miele und Christian Messinger (nicht im Bild: Hans Beckhoff)

Beirat

Dr. Markus Miele (V)

Geschäftsführender Gesellschafter der Miele & Cie. KG

Christian G. Böllhoff

Geschäftsführender Gesellschafter der Prognos AG

Christian Messinger

Sales Manager bei CLAAS E-Systems GmbH

Hans Beckhoff

Geschäftsführender Gesellschafter der Beckhoff Automation GmbH & Co. KG

Jens Fiege

Geschäftsführender Gesellschafter der FIEGE Logistik Stiftung & Co. KG

Dr. Wolfgang W. Böllhoff

Ehrenvorsitzender des Beirats

V = Vorsitzender



Unternehmensleitung

Wilhelm A. Böllhoff (V)

Dienstleister Verbindungselemente, Personal, Logistik

Michael W. Böllhoff (V)

Verbindungs- und Montagetechnik, Produktion, Marketing

Dr. Jens Bunte

Forschung und Entwicklung, Qualität, Nachhaltigkeit

Dr. Cathrin Wesch-Potente

Geschäftsprozesse, Digitalisierung und Informationstechnologie

Thomas Pixa

Finanzen, Controlling, Recht, indirekter Einkauf
und Gebäudemanagement

Die Unternehmensleitung der Böllhoff Gruppe (v. l.):
Dr. Jens Bunte, Thomas Pixa, Dr. Cathrin Wesch-Potente, Michael W. Böllhoff und Wilhelm A. Böllhoff

V = Vorsitzender

BÖLLHOFF

Passion for successful joining.

Herausgeber:
Böllhoff Gruppe

Archimedesstraße 1–4
33649 Bielefeld
Deutschland

Kontakt:
Telefon: +49 521 4482-01
E-Mail: info@boellhoff.com
www.boellhoff.com

Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach ausdrücklicher Genehmigung gestattet.