

Das TechnikMagazin von **HENKELHAUSEN**

Ausgabe 1/2025
henkelhausen.de

MOTOR & ENERGIE

SERVICE

Bausteine für noch
mehr Kundenmehrwert

Titelfoto:
Servicetechniker Fabian Krins

FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Motorenservice mit innovativem Öl von ROWE

SICHERHEIT AM FLUGHAFEN DÜSSELDORF

Netzersatzanlage für die neue Feuerwache

MONATELANG UNTER TAGE

Einsatzort im Maschinenpark des Steinsalzabbaus





Regionalvertretung
WEST

V O L V O P E N T A

HENKELHAUSEN.
IHR MOTOR. IHRE ENERGIE.

ORIGINAL-ERSATZTEILE.

VON DEUTZ UND VOLVO PENTA.

ONLINE DIREKT BESTELLEN.

IHRE VORTEILE

- Garantierte Markenqualität
- Umfangreiches Sortiment
- Zugang über Motor- oder Teilenummer
- Download von Explosionszeichnungen, Motordokumenten, Sicherheitsdatenblättern
- Verfügbarkeiten, Preis- und Frachtkosten auf einen Blick
- Lieferung per Nachtexpress oder Paketdienst

WELCHES ERSATZTEIL SIE AUCH IMMER SUCHEN, WIR FINDEN ES.



www.henkelhausen.de



HENKELHAUSEN.
IHR MOTOR. IHRE ENERGIE.

Liebe Leserinnen und Leser,

starke Verunsicherung, leichter Optimismus oder irgendwas dazwischen? Die deutsche Wirtschaft scheint in einem Schwebestadium zu sein. Zugleich stellen wir erfreut fest, wie viele unserer Partner die zweifellos großen Herausforderungen beherzt anpacken und Innovationen auf den Weg bringen, zum Beispiel das Unternehmen ROWE (siehe dazu Seite 20). Genau das entspricht auch der Philosophie von HENKELHAUSEN.

In dieser Ausgabe liegt der Schwerpunkt erneut sowohl auf unserer strategischen Neuausrichtung im Service als auch auf individuellen Lösungen für unsere Kunden. So entwickeln wir uns vom reinen herstellerbezogenen Motorenspezialisten zu einem unabhängigen Technologie- und Service-Anbieter. Unser Ziel ist es, zu einem führenden Partner für maßgeschneiderte Antriebssysteme sowie individuelle Notversorgung mit Strom, Kühlung und Ventilation zu werden. Dafür schaffen wir aktuell die Basis innerhalb des Unternehmens mit neuer Struktur und neuen Tools (mehr dazu ab S. 8).

Unser wertvollster Schatz ist die Kompetenz unseres Teams. Weiterbildungen und Schulungen spielen daher eine große Rolle. Ständig erweitern wir unser Know-how, was Motorenhersteller, Alternativen zur Verbrennertechnik und auch gesetzliche Auflagen betrifft (ab S. 24). Außerdem investieren wir in unsere digitalen Systeme und unsere Fertigung. So haben wir zuletzt eine weitere Kupferbearbeitungsmaschine für unseren Schaltanlagenbau angeschafft (siehe Seite 22/23).

Eine familiäre Mitarbeiterinnen-Geschichte kann diesmal Franziska Lukaßen erzählen: Sie hat ihren Vater in den Ruhestand verabschiedet – nach vielen gemeinsamen Jahren bei HENKELHAUSEN (Seite 16/17).

Nun wünschen wir Ihnen gute Unterhaltung und viel Mehrwert beim Lesen dieser Ausgabe!

Eva Valentina Kempf

Matthias Kellersohn

Herausgeber:
HENKELHAUSEN GmbH & Co. KG
Hafenstraße 51, 47809 Krefeld

Geschäftsführer:
Eva Valentina Kempf
Matthias Kellersohn

Redaktion (v. i. S. d. P.):
Eva Valentina Kempf

Telefon 02151 574-0
anfrage@henkelhausen.de
www.henkelhausen.de

Texte:
Daniel Boss (www.boss-texte.de)

Fotos:
Wenn nicht gesondert vermerkt: Anna Kaduk, Lichthalle Krefeld, Matthias Heuser, REMJND

Gestaltung:
LAWRENZ – Die Qualitäter
www.qualitaeter.de

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in unserem Magazin die männliche Form (generisches Maskulinum), zum Beispiel „der Mitarbeiter“. Wir meinen immer alle Geschlechter im Sinne der Gleichbehandlung. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und ist wertfrei.

Als Spezialisten für Antriebs- und Energielösungen steht Ihnen unsere rund 200 Kopf starke Belegschaft mit einem umfangreichen Leistungsspektrum erfahren zur Seite und begleitet verlässlich jeden Prozessschritt. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Eva Valentina Kempf
Geschäftsführende
Gesellschafterin



Matthias Kellersohn
Geschäftsführer

HENKELHAUSEN.
IHR MOTOR. IHRE ENERGIE.



Nico Gillberg
Abteilungsleiter
Ersatzteile und AT-Motoren
gillberg.nico@henkelhausen.de
Telefon 02151 574-185



Dirk Hausmann
Geschäftsbereichsleiter
Antriebstechnik
hausmann.dirk@henkelhausen.de
Telefon 02151 574-188



Christian Kutscher
Geschäftsbereichsleiter
Energietechnik
kutscher.christian@henkelhausen.de
Telefon 02151 574-187



Pierre Wlodarczyk
Geschäftsbereichsleiter
Antriebsservice
wlodarczyk.pierre@henkelhausen.de
Telefon 02151 574-186



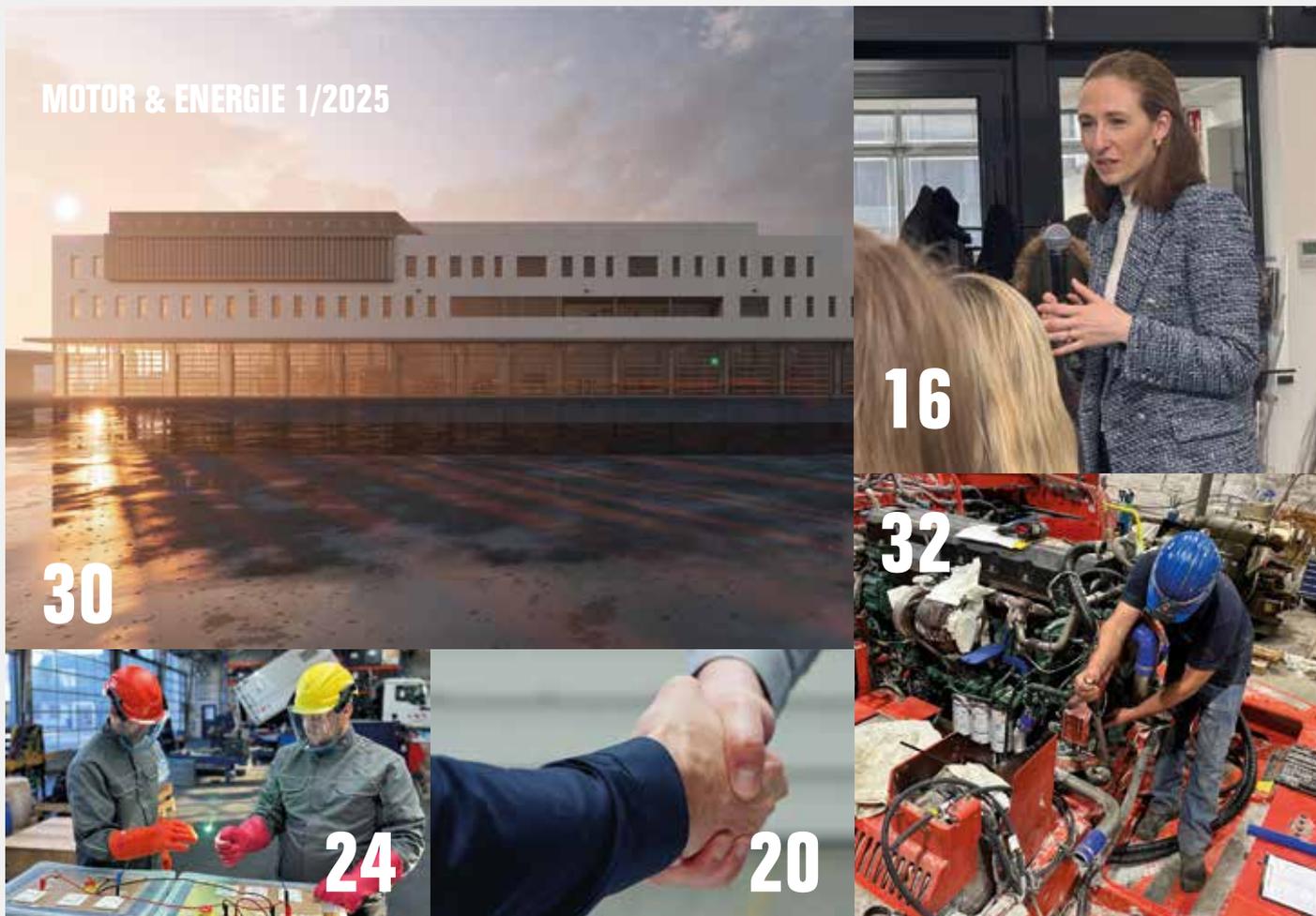
Gerhard Borgmeyer
Niederlassungsleiter
Melle
borgmeyer.gerhard@henkelhausen.de
Telefon 05422 930-190



Christian Küster
Niederlassungsleiter
Wesseling
kuester.christian@henkelhausen.de
Telefon 02236 3938-0



Manuel Kunitschke
Geschäftsbereichsleiter Ersatzteile
Niederlassungsleiter Wunstorf
kunitschke.manuel@henkelhausen.de
Telefon 05031 9410-0



- 06 | So klappt es mit der 44. BImSchV!**
HENKELHAUSEN unterstützt die Kunden rund um die aktuelle Abgasgesetzgebung
- 08 | Bausteine für noch mehr Kundenmehrwert**
Wie HENKELHAUSEN den Service mit einem ganzheitlichen Ansatz neu strukturiert
- 10 | Neuer „Kraftprotz“: Bohrgerät B 200**
ADLER auf einen in Krefeld angepassten DEUTZ-Sechszylinder
- 12 | Stärkere Vernetzung im Dienste des Service**
Interview mit Kundendienstleiter Pierre Włodarczyk
- 14 | Hybride Antriebslösungen im Marine-Bereich**
Umrüstung von Yachten oder Fähren im Komplettpaket
- 16 | „Zahlen sind genau mein Ding“**
Franziska Lukaßen kam zu ihrer Ausbildungsstelle durch Tipp vom Vater
- 18 | Organisation ist alles**
Patrick Gallenkämper kümmert sich um die Servicedisposition
- 19 | Breites Spektrum Servicetechniker**
Fabian Krins schätzt die Vielfalt seines Berufs
- 20 | Ein starkes Zeichen für mehr Nachhaltigkeit**
HENKELHAUSEN setzt als erster Partner für industriellen Motorenservice auf das innovative Motorenöl von ROWE
- 22 | Noch besser im Schneiden, Stanzen und Biegen**
Neue Kupferbearbeitungsmaschine erweitert die Fertigung von Schaltanlagen
- 24 | „Immer am Ball bleiben“**
Dank Schulungen auf dem neuesten Stand
- 28 | Fachvortrag zu Netzersatzanlagen**
Die Einbettung in die Gebäudeplanung ist hochkomplex
- 30 | Sicherheit hat am Flughafen oberste Priorität**
Netzersatzanlage für die neue Feuerwache
- 32 | Monatelang unter Tage**
Einsatzort im Maschinenpark des Steinsalzabbaus

Mit einer speziellen Rohrlösung konnte HENKELHAUSEN einem Kunden in Sachen Abgasmessung helfen.

Grafik: HENKELHAUSEN



Robin Paas
Projekttechniker
Energietechnik
paas.robin@henkelhausen.de

So klappt es mit der 44. BImSchV!

HENKELHAUSEN unterstützt die Kunden rund um die aktuelle Abgasgesetzgebung

Neue verschärfte Emissionsgrenzwerte, kürzere Messintervalle, erweiterte Dokumentations- und Meldepflichten, Registrierung bei der Überwachungsbehörde – dies sind die wesentlichen Punkte, die mit der 44. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (kurz 44. BImSchV) verbunden sind. Sie betrifft mittelgroße Feuerungs-, Gasturbinen- und Verbrennungsmotoranlagen. Unter die Verordnung zur Umsetzung der EU-Richtlinie 2015/2193 über die Begrenzung bestimmter Emissionen fallen Aggregate ab einem Megawatt Feuerwärmeleistung. Oder

anders ausgedrückt: Aggregate ab einer Leistung von etwa 450 kVA.

„Viele unserer Kunden müssen sich dieser neuen Herausforderung stellen“, erklärt Christian Kutscher, Geschäftsbereichsleiter Energietechnik bei HENKELHAUSEN. „Neuanlagen werden von uns direkt mit Messstutzen ausgestattet und erfüllen meist die neuen Abgasanforderungen. Bei Bestandsanlagen sieht die Sache etwas anders aus: Hier steht der Kunde meist vor der Frage, wo die Messstutzen eingebracht werden sollen und wie die Abgasmessung erfolgt. Hier unterstützen wir natürlich gerne.“

Hier ein aktuelles Kundenbeispiel: In einem Containeraggregat war kein Platz, um die Messstrecke einzuhalten. Diese entspricht 5 x d (d = hydraulischer Durchmesser) als Einlaufstrecke und 2 x d als Auslaufstrecke. Bis zum Ende des Abgasrohrs müssen 5 x d eingehalten werden. Außerhalb des Containers war ebenfalls kein Platz, da die Deflektorhaube direkt auf dem Dach sitzt. Daher musste das Abgasrohr verlängert werden, um die Messstrecke einzuhalten. Eine temporäre Lösung machte keinen Sinn, da jedes Jahr gemessen werden muss und die Kosten auf Dauer zu hoch wären. Mit der individuellen Abgasrohrverlängerung konnte die Herausforderung gemeistert werden.

Bei einer Bestandsanlage begutachtet das HENKELHAUSEN-Team zunächst gemeinsam mit den Kunden die Ausgangssituation. „Auf dieser Basis geben wir eine Empfehlung zur Einbringung der Messstutzen. Diese Empfehlung lässt sich der Kunde dann von einem Sachverständigen freigeben.“ Sobald die Freigabe erfolgt ist, wird der Messstutzen montiert. „Wir begleiten gerne auch die Abgasmessung, die nur durch Sachverständige durchgeführt werden darf“, so Kutscher.

Dienstleistungen im Überblick

Rund um die 44. BImSchV bieten wir viele Dienstleistungen an, darunter die Unterstützung bei Behördenanträgen, die Nachrüstung von Messstutzen und die Ausarbeitung von Möglichkeiten zur Einhaltung der Vorgaben. Zudem umfasst der Katalog die Nachrüstung von Rußfiltern sowie von SCR-Anlagen zur Reduktion von Stickoxiden. Die Schornsteinhöhenberechnung bei einer Kaminerneuerung kann HENKELHAUSEN ebenfalls übernehmen.

HENKELHAUSEN in Zahlen

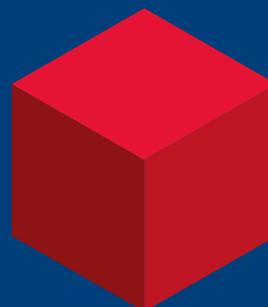
2.800

Wartungen an Netzersatzanlagen in 2024



663.714

Kilometer in 2024 im Dienst am Kunden zurückgelegt



55.000

Filter jährlich geliefert bzw. verbaut



14.000

Pakete im Schnitt jährlich an Kunden versendet

200

Austauschmotoren im Rahmen des DEUTZ Xchange-Programms in 2024 ausgeliefert





Foto: HENKELHAUSEN

Bausteine für noch mehr Kundenmehrwert

Im vergangenen Jahr hat HENKELHAUSEN damit begonnen, seinen Service mit einem ganzheitlichen Ansatz neu zu strukturieren. Wo steht das Projekt heute?

Eva Valentina Kempf: Erfreulicherweise haben wir schon ein ganzes Stück Weg zurückgelegt und können erste Kundenerfolge vorweisen. Dafür sind wir der HENKELHAUSEN-Mannschaft sehr dankbar, dass sie den Weg mit uns mitgeht.

Matthias Kellersohn: Aus dem reinen DEUTZ-Spezialisten, als der wir viele Jahre zu Recht wahrgenommen wurden, entwickeln wir uns zu einem unabhängigen

Technologie- und Service-Anbieter. Zugleich befinden wir uns weiterhin im Wandel: So arbeiten wir mit Hochdruck und Begeisterung am Auf- und Ausbau von Kompetenzen und an einem fundierten Kooperationsnetzwerk mit starken Partnern aus den unterschiedlichsten Bereichen. Unsere strategische Zielsetzung behalten wir dabei stets im Blick.

Wie lautet denn das große Ziel?

Kempf: Wir möchten zu einem der führenden Partner in Deutschland für maßgeschneiderte Antriebssysteme sowie individuelle Notversorgung mit Strom, Küh-

lung und Ventilation werden. Dafür können wir einerseits auf einer starken Basis aufbauen – und wissen andererseits genau, dass wir uns auf unseren Lorbeeren keineswegs ausruhen dürfen und immer weiter nach vorne blicken müssen.

Mit welchen Konzepten und Maßnahmen stellen Sie sich den bestehenden und potenziellen Kunden gegenüber auf?

Kellersohn: Es gibt mehrere Bausteine. An erster Stelle ist das ganzheitliche Service-Modell zu nennen. Hier geht es darum, die unterschiedlichen Bereiche der Kundenbeziehungen abzudecken. Unser Angebot verläuft entlang des gesamten Produktlebenszyklus. Wir möchten dem Kunden genau die Dienstleistungen liefern, die ihm einen Mehrwert in seinem Geschäftsmodell erbringen. Möglich wird dies durch eine verbesserte interne Vernetzung über alle Abteilungen hinweg und eine gemeinsame Kundenbetreuung durch Spezialisten aus allen Bereichen bei HENKELHAUSEN.

Kempf: Damit schaffen wir die Grundlage für eine verstärkt proaktive Betreuung unserer Kunden – was für diese einen klaren Mehrwert schaffen soll. Natürlich sind wir weiterhin auch für die Behebung akuter Probleme da. Aber unser perspektivischer Anspruch ist es, durch eine umfassende und teils vorausschauende Unterstützung Anlagenstillstände zu vermeiden. Eine fachgerechte Beratung rückt damit noch mehr in den Vordergrund. Wir betrachten es als unsere Aufgabe, die Kunden über anstehende Herausforderungen zu informieren und ihnen individuelle Lösungswege aufzuzeigen.

Welche weiteren Elemente enthält das Gesamtkonzept?

Kellersohn: Die Technologien entwickeln sich bekanntlich rasant. Unsere Aufgabe ist es, diese Entwicklung zu analysieren und unsere Kunden mit entsprechenden Dienstleistungen und Lösungen zu unterstützen. Ein Megathema sind alternative Antriebslösungen, die mittels Strom oder Wasserstoff funktionieren. Auch Cybersicherheit bei Notstromaggregaten hat enorm an Relevanz gewonnen, um ein weiteres Beispiel zu nennen. Einen sofortigen Kundenmehrwert auf digitalem Weg schaffen wir unter anderem durch unser Remote-Video-Tool und den stetigen Ausbau der digita-

„Wir möchten zu einem der führenden Partner in Deutschland für maßgeschneiderte Antriebssysteme sowie individuelle Notversorgung mit Strom, Kühlung und Ventilation werden.“

Eva Valentina Kempf

Geschäftsführende Gesellschafterin

„Unser Angebot verläuft entlang des gesamten Produktlebenszyklus. Wir möchten dem Kunden genau die Dienstleistungen liefern, die ihm einen Mehrwert in seinem Geschäftsmodell erbringen.“

Matthias Kellersohn

Geschäftsführer

len Vernetzung unserer Services. So gelingt eine schnelle Fehlerbehebung aus der Ferne.

Kempf: Um nach außen hin neue Angebote erfolgreich umsetzen zu können, müssen wir unsere internen Strukturen daran anpassen. Im Rahmen der neu definierten Zusammenarbeit harmonisieren wir die Prozesse und vernetzen die Bereiche innerhalb der Antriebstechnik und auch der Energietechnik – also unsere Kernbereiche Motor und Energie – deutlich enger als bisher. Mit der Erneuerung der Prozess- und Systemlandschaft sorgen wir für eine zeitgemäße Infrastruktur, die uns auch morgen noch ausreichend Flexibilität für Neuerungen bietet. Dazu gehört beispielsweise ein neues ERP-System, das wir im kommenden Jahr implementieren wollen.

Neuer „Kraftprotz“ mit HENKELHAUSEN-Unterstützung

Für das Bohrgerät B 200 setzt ADLER auf einen in Krefeld angepassten DEUTZ-Sechszylinder

Die ADLER Arbeitsmaschinen GmbH & Co. KG mit Sitz im Münsterland steht seit Jahrzehnten für robuste, langlebige und leistungsstarke Maschinen, die in Deutschland entwickelt und gefertigt werden. Das breite Produktspektrum umfasst Anbau-Kehrmaschinen, Schneeschilde, Salzstreuer für den Winterdienst sowie Bohrgeräte für Brunnen- und Geothermiebohrungen.

Seit 2017 setzt ADLER bei seinen Bohrgerätetypen B 50 bis B 75 pro auf Motoren von HENKELHAUSEN mit bis zu 55 kW (75 PS). Die Geräte überzeugen durch ihre kompakte Bauweise, die selbst in beengten Arbeitsbereichen höchste Flexibilität bietet. Diese Technik ermöglicht Tiefenbohrungen bis zu 125 Metern – mit beeindruckenden Drehmomentreserven.

Aufbauend auf dieser erfolgreichen Zusammenarbeit entstand auf Kundenwunsch das neue B-200-Bohrgerät – der „Kraftprotz“ unter den ADLER-Bohrgeräten. Mit einer Motorleistung von 200 PS vereint es gewaltige Power mit bewährter Kompaktheit. Die Konstrukteure haben jedes Detail mit höchster Sorgfalt geplant, um Leistung, Präzision und Bedienkomfort perfekt in Einklang zu bringen.

Für das Bohrgerät B 200 entschied sich ADLER erneut für einen



Das Gerät ist für anspruchsvolle Einsätze in größeren Tiefen konzipiert.

Fotos: ADLER

ebenso sparsamen wie starken DEUTZ TCD 6.1 L6. „Er wurde individuell von HENKELHAUSEN für den speziellen Einsatz angepasst“, sagt Till Fischhöfer vom Neumotoren-Vertrieb bei HENKELHAUSEN. „Die enge Partnerschaft basiert nicht nur auf technischer Kompetenz, sondern auch auf der verlässlichen Unterstützung, die wir dem Kunden jederzeit bieten. Gemeinsam schaffen beide Unternehmen Lösungen, die im Markt Maßstäbe setzen.“

Das ADLER-Bohrgerät B 200 mit einem Einsatzgewicht von 13 Tonnen ist für anspruchsvolle Einsätze in größeren Tiefen konzipiert. Ob Geothermiebohrungen, Brunnenbohrungen oder geologische Erkun-

dungen – das Bohrgerät B 200 bietet maximale Leistung und Effizienz auf jedem Terrain.



Till Fischhöfer
Vertriebsingenieur Antriebstechnik
fischhoefer.till@henkelhausen.de

**ADLER ARBEITSMASCHINEN
GMBH & CO. KG**



An den Bahngleisen 28
48356 Nordwalde
adler-arbeitsmaschinen.de



Stärkere Vernetzung im Dienste des Service

„Durch die arbeitsteilige Vorgehensweise steigern wir die Effizienz der Fallbearbeitung und die Qualität“: Kundendienstleiter Pierre Włodarczyk erklärt die Neuerungen bei HENKELHAUSEN, von denen alle Kunden profitieren.

Welche Anforderungen werden an den HENKELHAUSEN-Service gestellt?

Die Kundenanforderungen haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert: Heute werden Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und fachliche Kompetenz zu gleichen Teilen erwartet. Gleichzeitig sind die technischen Anforderungen gestiegen – sowohl im Bereich Diagnostik als auch bei der Vielfalt und Komplexität der eingesetzten Motortypen. Auch die Einbausituation bei den OEMs verlangt noch mehr Know-how und Erfahrung als früher. So stellt sich die aktuelle Ausgangslage dar. Damit müssen wir kompetent und innovativ umgehen. Und genau das tun wir. Unser Anspruch ist es, weiterhin persönlich in Kontakt mit den Kunden zu bleiben, und zwar intern noch stärker vernetzt.

Wie wird dieses Ziel erreicht?

Die Einsatzplanung ist heute nicht mehr nur standortbezogen, sondern funktioniert standortübergreifend. Unsere Techniker in Krefeld, Melle, Wunstorf und Wesseling werden flexibler, überregional und gemäß ihrer Qualifikation eingepplant, wenn es geografisch Sinn

macht. Das ist zum Beispiel bei Engpässen oder „Spezialeinsätzen“ sehr hilfreich.

Wie groß ist das Team?

Von den mehr als 40 HENKELHAUSEN-Mitarbeitern im Bereich Antriebservice sind 28 Servicetechniker. Viele haben mehr als zehn Jahre Berufserfahrung. Unser Team hat mehr als 100 Serviceeinsätze pro Monat.

Wie profitieren die Kunden von der Neustrukturierung?

Ihre Anfragen werden im gesamten Netzwerk gesehen und bearbeitet. Das berühmte-berüchtigte „Silodenken“ wird verhindert. Das ist ein großer Vorteil für die Kunden. Bei technischen Rückfragen gibt es getrennte Eskalationsstufen: Nach der Erstaufnahme erfolgt die Einordnung des Problems und gegebenenfalls die Weiterleitung an unsere Spezialisten, je nach Motortyp.

Sollen Probleme so auch schneller behoben werden?

Natürlich, das ist das Hauptziel. Durch die arbeitsteilige Vorgehensweise steigern wir die Effizienz der Fallbearbeitung und die Qualität. Im Idealfall merkt der Kunde nur, dass es schneller und strukturierter läuft und er ein ganzes Team hat, das im Hintergrund für ihn arbeitet.

Müssen sich die Kunden an neue Namen und Gesichter gewöhnen?

Die direkten Ansprechpartner bleiben prinzipiell erhalten. Die Kunden können sich wie bisher an „ihren“ bekannten Kontakt wenden. Zugleich sind wir dabei, branchenspezifische Kundendienstmitarbeiter zu definieren, deren Fokus zum Beispiel auf „Bahn“ oder „Landwirtschaft“ liegt. Und wir werden die

Fälle zentral steuern, damit nichts aus Versehen „liegen bleibt“ und wir alles im Blick haben.

Welche Rolle spielt die Remote-Analyse?

Wenn der Kunde bei der Maschine vor Ort ist, führen wir idealerweise

„Die Remote-Analyse hilft uns, den Fall technisch besser einzuordnen und zu planen.“

Pierre Włodarczyk,
Geschäftsbereichsleiter
Antriebservice



direkt eine erste Remote-Analyse mit ihm durch. Das hilft uns, den Fall technisch besser einzuordnen und zu planen. Zum Beispiel können wir erkennen, ob ein bestimmtes Ersatzteil zur Reparatur mitgenommen werden muss, wodurch wir die Einsatzeffizienz erhöhen.

Wie funktioniert die Kommunikation mit den Endkunden?

Die Fernanalyse können wir gerne auch unseren Kunden zur Verfügung stellen, sodass sie selbst wiederum mit ihren Kunden über unsere Plattform kommunizieren können. Bei motorbezogenen Fällen können sie über ein Ticket-System den Fall an uns weiterleiten – inklusive Screenshots, Fehlerbeschreibung, Motornummer etc.

Ändert sich auch etwas im Bereich Lager und Logistik?

Die Ersatzteile werden ab sofort zentral aus Krefeld verschickt. Zugleich rüsten wir die verschiedenen Standorte zu Servicelägern um. Da sie teilweise über eigene Werkstätten verfügen – inklusive Motorenprüfstand und Motorenwaschanlage –, ist vor Ort die Ausstattung vorhanden, die man für eine Generalüberholung benötigt. Man könnte daher auch von strategisch günstigen Hubs sprechen.

Wie geht es perspektivisch weiter?

Die Weiterentwicklung des Services ist mit den aktuellen Maßnahmen nicht abgeschlossen. Wir arbeiten an weiteren Konzepten, darunter As-a-Service-Modelle, Service-Le-

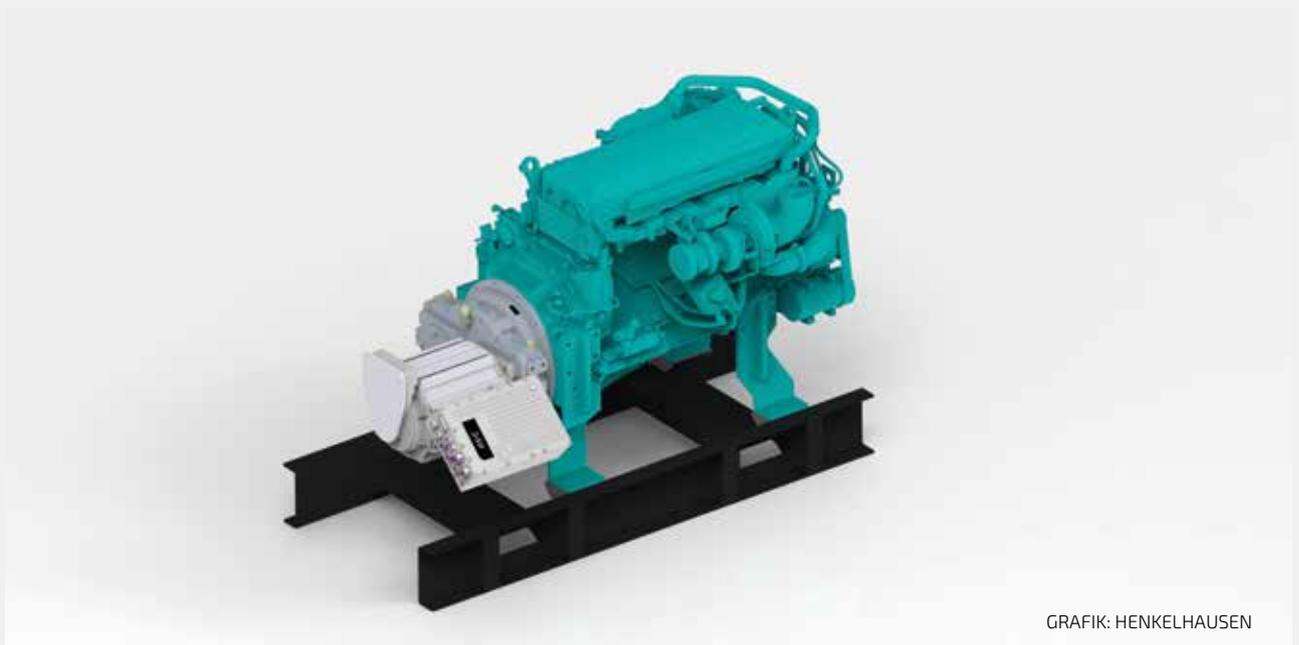
Kundendienstleiter Pierre Włodarczyk, hier im Gespräch mit Geschäftsführer Matthias Kellersohn, betont, dass durch die arbeitsteilige Vorgehensweise die Effizienz der Fallbearbeitung und die Qualität gesteigert werden sollen.

Foto: HENKELHAUSEN

vel-Agreements, Telemetrie-Lösungen und digitale Kundenportale. Es wird sich also noch viel tun. Unser Ziel ist es, über den gesamten Lebenszyklus des Motors und darüber hinaus innovative Leistungen mit viel Mehrwert anzubieten.

Hybride Antriebslösungen im Marine-Bereich

HENKELHAUSEN bietet jetzt auch für die Umrüstung von Yachten oder Fähren ein komplettes Paket.



GRAFIK: HENKELHAUSEN

Zu Lande ist der Einsatz von alternativen Fahrzeugantrieben bekanntlich schon sehr weit fortgeschritten und in manchen Bereichen sogar Standard. Doch die zunehmenden Anforderungen an Emissionsreduktion, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit machen auch vor Meeren, Seen und Flüssen nicht halt. So verzeichnet HENKELHAUSEN eine verstärkte Nachfrage nach Lösungen im maritimen Bereich, etwa bei Yachten, kleineren Fähren oder Arbeits-, Lotsen- und Löschbooten.

Konkret geht es häufig um die Verringerung von Verbrauch und Emissionen mithilfe des effizienzsteigernden Einsatzes elektrischer Komponenten oder die Schaffung von Zusatz-Features wie dem – zeitweisen – lautlosen elektrischen Betrieb. Die Steigerung der kurzzeitigen Maximalleistung ohne das Erreichen einer höheren Abgasstufe sowie eine höhere Kraftstoffeinsparung dank Aufladen im Hafen sind weitere Kundenwünsche.

„In so gut wie allen Fällen können wir helfen“, sagt Joscha Schröder, Systemingenieur Alternative Antriebe. „HENKELHAUSEN hat nicht nur langjährige Erfahrung im Bereich von Dieselsystemen auf dem Wasser, sondern beschäftigt sich inzwischen auch erfolgreich mit der Systemintegration im Bereich Elektrifizierung und Hybridisierung von Antrieben.“

Systemintegration bedeutet, ein zuverlässiges, sicheres, effizientes und benutzerfreundliches Zusammenspiel aller Teilkomponenten zu erreichen. „Das ist die große Herausforderung und genau darin liegt unsere Stärke“, sagt Ralf Heptner, Projekt- und Vertriebsingenieur Antriebstechnik. Zahlreiche Aspekte gilt es zu beachten, angefangen beim Gewicht von Batterien (und deren Auswirkung auf Stabilität, Lastverteilung und Reichweite des Bootes) über passgenaue Kühlkonzepte bis hin zu den regulatorischen Anforderungen.

Grundsätzlich ist ein vollelektrischer Antrieb möglich, vor allem, wenn nur oder vergleichsweise kurze Strecken zurückgelegt werden sollen. Meist macht aber eine Hybridlösung mehr Sinn. Hier stehen zwei Varianten zur Verfügung: Bei der seriellen Version treibt der Verbrennungsmotor einen Generator an, der die Batterie lädt, ein Elektromotor liefert die Antriebsleistung. Bei der parallelen Version können E- und Verbrennungsmotor einzeln oder gemeinsam das Schiff antreiben. „Welche Umrüstung beziehungsweise Neukonstruktion ist im individuellen Fall sinnvoll? Das ist die zentrale Frage am Anfang“, betont Ralf Heptner.

So besteht das HENKELHAUSEN-Angebot aus der kompletten Systemauslegung – von der Ist-Analyse bis zum fertig integrierten System. „Wir führen mehrere Teilschritte durch, die bei Bedarf und auf Wunsch auch separat in Anspruch genommen werden können“, so Joscha Schröder. Im Rahmen der Ist-Analyse wird zunächst der Optimierungsbedarf mit eigens entwickelten und erprobten Methoden und Werkzeugen ermittelt. Es folgt das Systemdesign zur Erfüllung der formulierten Ziele. Die Überführung in ein konkretes Hardwarekonzept mit Nutzung des umfassenden Lieferanten- und Partnernetzwerks ist der nächste Schritt. „Wir kümmern uns auch um die Erstellung und Integration der Software“, sagt Joscha Schröder. Am Ende steht die fertige Umrüstung inklusive Inbetriebnahme, Testing und Validierung. Bei geplanten (Klein-) Serien wird zunächst ein Prototyp gefertigt.

HENKELHAUSEN zielt mit den hybriden und elektrifizierten Antriebslösungen sowohl auf Schiffsneubauten als auch auf Remotorisierungsprojekte. Dafür sucht das Team gezielt den Kontakt zu Werften und Planungsbüros, aber auch Schiffsbetreibern, zu denen häufig bereits eine Geschäftsbeziehung aus Wartung und Service besteht. „Wir freuen uns, unsere Erfahrung und Kompetenz schon bald auch auf dem Wasser zu demonstrieren“, sagt Ralf Heptner.



 **Ralf Heptner**
Projekt- und Vertriebsingenieur
Antriebstechnik
heptner.ralf@henkelhausen.de



 **Joscha Schröder**
Systemingenieur
Alternative Antriebe
schroeder.joscha@henkelhausen.de



Foto: Shutterstock

Neues Format für Industrie-Vereinigung

Nach der Premiere bei HENKELHAUSEN trifft man sich nun regelmäßig bei den Mitgliedsunternehmen.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1919 hat es sich die Industrie-Vereinigung Krefeld-Uerdingen und Rheinhafen e. V. zur Aufgabe gemacht, die Interessen der Mitgliedsunternehmen gegenüber öffentlichen Stellen und der Gesellschaft zu vertreten. Dabei stehen Themen wie der Industriestandort, Fach- und Nachwuchskräfte sowie Logistik und Infrastruktur weit oben auf der Agenda. Die mehr als 40 Mitgliedsfirmen aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen schätzen das starke, regionale Netzwerk. Zu diesem gehört auch HENKELHAUSEN, wo in diesem Mai die Mitgliederversammlung der Industrie-Vereinigung stattgefunden hat. Eva Valentina Kempf und Matthias Kellersohn stellten das Unternehmen vor, wozu auch ein ausführlicher Betriebsrundgang gehörte. Zuletzt gab es einen Imbiss in der Powerlounge des Unternehmens. „Damit haben wir ein neues Format der Mitgliederversammlungen ins Leben gerufen“, so Kempf. Ziel ist es, dass man sich lokal noch enger vernetzt und die benachbarten Unternehmen von innen kennenlernt. „Die meisten Gäste wussten gar nicht, was HENKELHAUSEN alles zu bieten hat, und waren überrascht von dem Umfang der Wertschöpfung und Dienstleistung unseres Unternehmens.“ Dieses jährliche Format wird nun reihum in den Mitgliedsunternehmen fortgesetzt.

www.industrie-vereinigung.de



Foto: HENKELHAUSEN/WIFU-Stiftung

Austausch der Töchter

Beim Treffen im Rahmen eines WIFU-Forums in Krefeld schilderte Eva Kempf ihre Erfahrungen.

In diesem Frühjahr fand das Forum „Töchter in der Nachfolge“ der WIFU-Stiftung (Wittener Institut für Familienunternehmen) bei HENKELHAUSEN in Krefeld statt. Neben inspirierenden Vorträgen von Pia Albers (ELA Container), Christina Diem-Puello (Deutsche Dienstrad) und Tom A. Rösen (WIFU-Stiftung) teilte Eva Valentina Kempf ihre „Reise“ zu und bei HENKELHAUSEN mit den Gästen. „Insbesondere ging es dabei um die Achtungspunkte in der Vorbereitung rund um den Einstieg bis zur Übergabe des Unternehmens, die ich mit meinem Vater Lutz sorgfältig überlegt und umgesetzt habe“, sagt Eva Valentina Kempf. „Darüber hinaus haben wir den Balance-Akt zwischen Unternehmen und Familie diskutiert, der auch zur Realität gehört und für viele ein großes Fragezeichen darstellt. Es war schön zu sehen, dass so viele engagierte Töchter aus Familienunternehmen in Krefeld zusammengekommen sind. Das Forum ist ein gutes Format, um den wichtigen Austausch zu Nachfolge, Vereinbarkeit und Rollenverständnis zu fördern.“ Die im Jahr 2009 gegründete gemeinnützige WIFU-Stiftung hat die Aufgabe, Forschung und Lehre auf dem Gebiet des Familienunternehmertums sowie den Praxistransfer der Erkenntnisse zu fördern. Zu ihren wichtigsten Förderern zählen rund 80 Familienunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. Im Mittelpunkt aller Aktivitäten der WIFU-Stiftung steht die Gewinnung, Vermittlung und Verbreitung hochwertigen und an aktuellen Fragestellungen orientierten Wissens über Familienunternehmen und Unternehmerfamilien.

www.wifu.de

„Zahlen sind genau mein Ding“

Franziska Lukaßen ist bei HENKELHAUSEN für die Personalbuchhaltung zuständig. Zu ihrer Ausbildungsstelle kam sie vor rund 25 Jahren durch einen Tipp vom Vater.

Franziska Lukaßen ist ein sehr gutes Beispiel dafür, dass eine spannende Jobkarriere auch ohne perfekte Planung in jungen Jahren möglich ist – und dafür, dass manchmal der Zufall hilft. Denn eigentlich hatte sie nach der Fachoberschulreife an einer Krefelder Gesamtschule eine Ausbildung als Rechtsanwaltsfachangestellte angepeilt. „Aber irgendwie hat das mit der Bewerbung nicht so recht geklappt“, erinnert sie sich heute, mehr als 25 Jahre danach. Dann erfuhr sie, dass eine Ausbildungsstelle für Groß- und Außenhandelskaufleute bei HENKELHAUSEN frei war. Den Tipp bekam sie aus erster Hand: Ihr Vater Robby Müller arbeitete bei HENKELHAUSEN. Er hatte kurz nach der Wende und dem Umzug der Familie von Brandenburg an den Niederrhein als Schweißer und Schlosser beim Unternehmen angefangen.

In derselben Firma arbeiten wie der Vater? Darüber musste Tochter Franziska damals erst mal nach-

denken. „Mein Vater und ich haben uns zwar sehr gut verstanden, aber mit 16 Jahren war ich in einem Alter, in dem man sich normalerweise von den Eltern abnabelt.“ Trotz dieser Bedenken bewarb sie sich – mit Erfolg. „Nach den ersten Wochen der Ausbildung war mir klar, dass ich die richtige Entscheidung getroffen hatte“, so Franziska Lukaßen. „Und das ist zum Glück bis heute so.“

Nach ihrer Übernahme arbeitete sie in der Kreditorenbuchhaltung, also in der Verwaltung und Abwicklung von Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten und Dienstleistern. 2022 wurde sie dann von der Geschäftsführung gefragt, ob sie sich nicht auch eine Tätigkeit in der Personalbuchhaltung vorstellen könne. „Das war schon eine große Umstellung, aber genau das hat mich gereizt“, erzählt sie. Dafür musste sie sich völlig neu einarbeiten. „Ich habe in der Anfangszeit viel interne Unterstützung erhalten und außerdem externe Schulungen besucht“, sagt sie.

Seit 2023 ist sie Hauptansprechpartnerin für diesen wichtigen Bereich. In ihre Zuständigkeit fallen unter anderem die pünktlichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen für die rund 200 Mitarbeitenden, das gesamte Bescheinigungs- und Meldewesen rund um die Sozialversicherungsträger, Berufsgenossenschaften etc., die Pflege von Personalstammdaten, Erstellung von Arbeitsverträgen und Arbeitszeugnissen. Um bei diesen Aufgaben nicht den Überblick zu verlieren, ist eine strukturierte und organisierte Arbeitsweise unerlässlich. Die Buchhaltung ist kein Bereich für Menschen, die in der Schule mit Mathe wenig anfangen konnten. „Ich



Vater und Tochter in einem Unternehmen: Bis zu seinem Ruhestand im September arbeitete Robby Müller bei HENKELHAUSEN. Franziska Lukaßen gehört seit ihrer Ausbildung zum Team.

Foto: privat

„Das Voranbringen der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen ist ein zentraler Aspekt meiner Arbeit.“

Franziska Lukaßen
Personalbuchhalterin

bin ein absoluter Zahlenmensch. Das ist genau mein Ding“, so Franziska. In ihren Aufgabenbereich fallen auch Themen wie Dienstrad, Azubi-Ticket sowie die Verwaltung und Organisation der betrieblichen Altersvorsorge. Bei den Jahresabschlüssen unterstützt sie ebenfalls.

Es liegt in der Natur der Sache, dass sie so gut wie keinen Kundenkontakt hat. Umso enger ist der Austausch mit den Kollegen und mit externen Stellen wie Krankenkassen und Ämtern. „Das Voranbringen der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen ist ein zentraler Aspekt meiner Arbeit.“ Ein kurzer Plausch in der Pause mit Papa Robby ist seit Kurzem nicht mehr möglich: Am 1. September hat sich der langjährige Mitarbeiter in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet.

Ausgleich von ihrem verantwortungsvollen Vollzeitjob findet Franziska Lukaßen im idyllischen Vorort Hüls, in dem sie gemeinsam mit ihrem Mann und einem Jack-Russell-Dackel-Mix namens „Cookie“ wohnt. „Wir genießen es, die niederrheinische Natur direkt vor der Haustür zu haben.“ Und wenn es noch ein bisschen wilder sein soll, geht es zum Angeln nach Schweden.

Organisation ist alles

Patrick Gallenkämper kümmert sich um die Servicedisposition

Knapp 30 Servicetechniker, vier HENKELHAUSEN-Standorte – und jede Menge Kundenanfragen: Patrick Gallenkämper hat einen besonders herausfordernden Job. Seit Kurzem ist er Manager Servicedisposition. „Mein Arbeitsplatz ist am Rechner und am Telefon“, sagt er mit einem Lächeln. Meist arbeitet er im Homeoffice in Ascheberg, einmal pro Woche ist er in Krefeld. Seine Hauptaufgabe besteht darin, „die Techniker zu den verschiedenen Baustellen zu steuern“, erklärt er. „Dabei soll natürlich alles möglichst reibungslos laufen und nichts vergessen werden.“ Aus diesem Grund muss er auch Material und Werkzeug zumindest mit „auf dem Schirm“ haben.

Typische Einsatzbeispiele sind Wartungen, Reparaturen und Instandhaltungen im Schienenbereich oder beim Materialumschlag auf Schrottplätzen, wo große Bagger mit DEUTZ-Motoren stehen. „Mein Ziel ist es, die Kollegen so effizient wie möglich einzusetzen, damit Probleme fix behoben werden können und der Betrieb beim Kunden rasch weitergehen kann“, sagt Patrick Gallenkämper. Als „Stimme“ des Antriebsservice steht der 34-Jährige nicht nur mit den Kollegen in Kontakt, sondern ist auch Hauptansprechpartner für Kunden.

Dabei hilft es ungemein, dass der Münsterländer aus der Praxis kommt: Nach seiner Ausbildung zum Bau- und Landmaschinenmechaniker war er bei HENKELHAUSEN viele Jahre lang als Servicetechniker im Außendienst unterwegs. „Mein Einsatzgebiet war vor allem der Nordwesten Deutschlands“, sagt er. Dass er nun, nach zwölf Jahren, eine neue Aufgabe innehat, gefällt ihm sehr gut. „Der Tag ist genauso abwechslungsreich wie vorher – man weiß nie, was kommt.“ Zudem kann der freiwillige Feuerwehrmann nun mehr Zeit mit der Familie verbringen. Vor wenigen Monaten kam das erste Kind auf die Welt.

Patrick Gallenkämper muss vieles „auf dem Schirm“ haben.

Foto: HENKELHAUSEN



„Kein Tag ist wie der andere. Das mag ich.“

Fabian Krins
Servicetechniker



Breites Spektrum

Servicetechniker Fabian Krins schätzt die Vielfalt seines Berufs

Beruflich ist Fabian Krins, wie man so schön sagt, viel auf Achse. Der Servicetechniker im Bereich Energietechnik gehört zum Außendienst-Team von HENKELHAUSEN. „Es ist eine sehr abwechslungsreiche Aufgabe, die mir großen Spaß macht“, sagt der 33-Jährige. Das Arbeiten beim Kunden kannte er schon von seiner Ausbildung zum Elektriker für Energie- und Gebäudetechnik bei einer Firma in Oberhausen: „Ich habe im Außendienst gelernt.“ Im Anschluss folgten sechs Jahre bei einem anderen Unternehmen, bei dem er im Schaltschrankbau tätig war. Sein Einsatzgebiet waren zum Beispiel Portalkräne in Häfen. „Auch hier habe ich noch jede Menge gelernt“, sagt Fabian Krins. Den staatlich geprüften Techniker – Fachrichtung Automatisierungstechnik – machte er auf der Abendschule.

Dann fasste er die Entscheidung, sich beruflich ein wenig umzuorientieren. Über „zehn Ecken“ kam er auf den Arbeitgeber HENKELHAUSEN: „Der Mann der Trauzeugin meiner Schwägerin erzählte mir von den tollen Arbeitsbedingungen im Unternehmen“, so Fabian Krins. „Manchmal ist die Welt eben ein Dorf – und der Niederrhein sowieso“, sagt der Rheinberger. Er zögerte damals nicht lange und bekam schnell ein Vorstellungsgespräch. „Das ist jetzt rund fünf Jahre her.“

Bei HENKELHAUSEN hat er ein breites Aufgabenspektrum. Es reicht von der schnellen Fehleridentifikation und -behebung über die TÜV-Begleitung bis hin zur Mitarbeit an neuen Anlagen. „Kein Tag ist wie der andere. Das mag ich.“ Eine große Rolle spielt das Thema Retrofit, also die Nachrüstung von bestehenden Anlagen. „Dabei geht es meist um den Austausch von Schaltanlagen“, so der Servicetechniker.

In seiner Freizeit tauscht Fabian Krins häufig die Spezialwerkzeuge gegen Rührbesen und Abschmecklöffel: „Ich koche leidenschaftlich gern.“

Fabian Krins war schon während der Ausbildung im Außendienst.

Foto: HENKELHAUSEN

Ein starkes Zeichen für mehr Nachhaltigkeit

HENKELHAUSEN setzt als erster Partner für industriellen Motorenservice auf das innovative Motorenöl von ROWE

Zwei Familienunternehmen, ein Ziel: mehr Nachhaltigkeit im Motorenbereich – so lässt sich die Partnerschaft von HENKELHAUSEN und dem Schmierstoff-Spezialisten ROWE zusammenfassen. Kern der Kooperation ist der Einsatz von ROWE SUNSPEED TRUCKSTAR, einem ganz besonderen Motorenöl: Es setzt auf nicht mineralische Basisöle mit hochleistungsfähigen synthetischen Kohlenwasserstoffverbindungen, die zu 100 Prozent aus pflanzlicher Biomasse synthetisiert werden. Empfohlen wird es für alle gängigen Normen und Spezifikationen. „Durch die Kompatibilität ist ein problemloses Auf- und Nachfüllen auf herkömmliches Motorenöl möglich“, erklärt ROWE-Geschäftsführer Stefan Wermter.

„Selbst die stärksten Motoren sind nur so gut wie ihr Schmierstoff“, so HENKELHAUSEN-Geschäftsführer Matthias Kellersohn. „Und weil Nachhaltigkeit und Effizienz Hand in Hand gehen, sind wir von der neuen ROWE-Lösung überzeugt.“ Der innovative Schmierstoff „verbindet Nachhaltigkeit mit beeindruckenden Leistungswerten“, sagt Stefan Wermter. „Es müssen keinerlei Kompromisse in der Performance oder der Qualität der Motorpflege gemacht werden.“

Und genau deshalb hat sich HENKELHAUSEN einmal mehr für eine Vorreiterrolle entschieden: „Bei der Betreuung von mehr als 20.000 Industriemotoren und etwa 3.200 Netzersatzanlagen durch unser Team ist das Potenzial enorm“, sagt Matthias Kellersohn. Denn trotz aller Fortschritte in der Dekarbonisierung sind Verbrennungs-

motoren in vielen Bereichen nach wie vor unverzichtbar – ob zur Absicherung von Infrastruktur, in der Energieversorgung oder bei mobilen Großanwendungen.

Doch auch im Betrieb konventioneller Technik gibt es starke Hebel für nachhaltiges Handeln. Aus diesem Grund bündeln die beiden Unternehmen nun ihre Kräfte: ROWE bringt mit SUNSPEED TRUCKSTAR ein innovatives Motorenöl für den Heavy-Duty-Bereich im Sinne der Nachhaltigkeit auf den Markt. HENKELHAUSEN integriert es als grüne Option in Wartung und Service für industrielle Verbrennungsmotoren.

Die Herstellerfreigabe von DEUTZ ist kürzlich erfolgt. „Wir sind der erste DEUTZ-Partner weltweit, der diese Produkte nutzen kann“, so Matthias Kellersohn. Außerdem werden die HENKELHAUSEN-Mietstromaggregate mit SUNSPEED TRUCKSTAR befüllt. „So können unsere Kunden mit einem deutlichen Plus an Nachhaltigkeit punkten, da sie ihren CO₂-Fußabdruck nachweislich reduzieren.“

Perspektivisch soll im ROWE-Stammwerk in Worms für jedes Motorenöl eine SUNSPEED-Variante produziert werden. „Wir haben es uns zur

Aufgabe gemacht, nicht nur Leistung zu liefern, sondern Verantwortung zu übernehmen“, betont Stefan Wermter. Matthias Kellersohn ergänzt: „Nachhaltigkeit ist kein Trend, sondern eine Verpflichtung gegenüber unseren Kunden und unserer Zukunft. Darum setzen wir zusammen mit ROWE ein Zeichen.“



„Selbst die stärksten Motoren sind nur so gut wie ihr Schmierstoff“

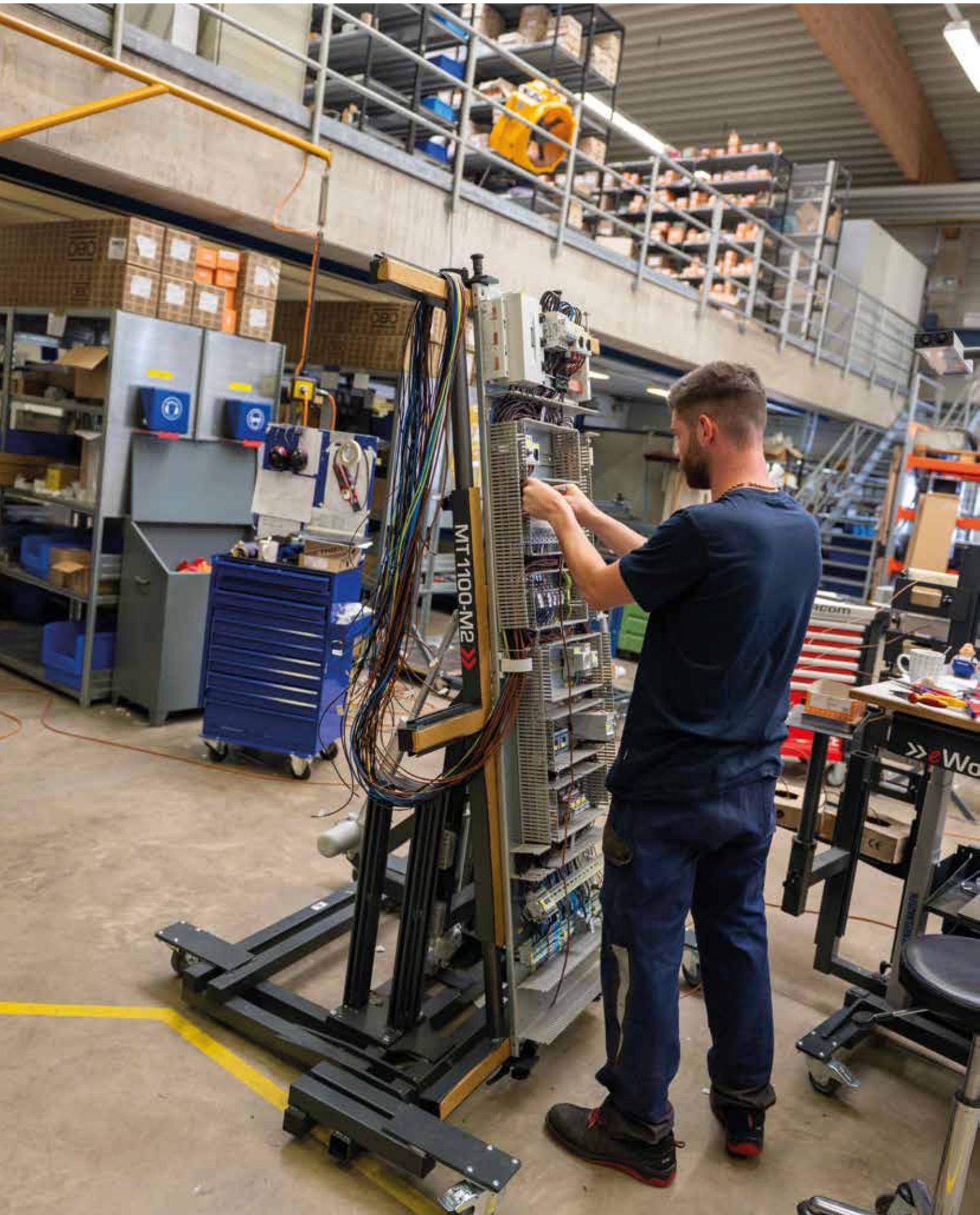
**Matthias Kellersohn
zur Partnerschaft mit ROWE**



ROWE IN KÜRZE



Die ROWE MINERALÖLWERK GMBH mit Hauptsitz in Worms steht für hochwertige Schmierstoffe „made in Germany“ und bietet ein Vollsortiment mit hoher Fertigungstiefe, das in mehr als 80 Ländern weltweit verfügbar ist. Die ROWE-Erfolgsstory begann 1995: Damals legte Michael Zehe den Grundstein in der Werkstatt des elterlichen Betriebs. Heute ist das Unternehmen ein Global Player, beschäftigt über 300 Mitarbeitende und nimmt auch im Bereich nachhaltiger Schmierstoffe eine Vorreiterrolle ein. Anfang 2024 übergab Zehe die Verantwortung für das Unternehmen an seine Tochter Dr. Alexandra Kohlmann und an Stefan Wermter. www.rowe-oil.com



Noch besser im Schneiden, Stanzen und Biegen

**Neue Kupferbearbeitungsmaschine:
HENKELHAUSEN hat die Fertigung im Bereich Schaltanlagen erweitert**

Schaltanlage und Steuerungssysteme sind essenzielle Bestandteile von Netzersatzanlagen. Im Bereich Schaltanlagenbau bieten wir bei HENKELHAUSEN unseren Kunden eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen an, die maßgeschneiderte Lösungen für die Konstruktion, Fertigung und die Programmierung von Schaltanlagen umfassen. Dabei achten wir auf höchste Qualität, denn nur zuverlässig funktionierende Komponenten liefern die im Notfall lebenswichtige und unterbrechungsfreie Stromversorgung.

Um uns in diesem Bereich noch besser aufzustellen, haben wir mehrere Erweiterungen im Schaltanlagenbau vorgenommen. So haben wir in Krefeld eine weitere Kupferbearbeitungsmaschine angeschafft. Zur Erklärung: In Schaltanlagen kommen Kupferschienen (auch „Sammelschienen“ genannt) zur Stromverteilung zum Einsatz. Diese Komponenten müssen individuell gebogen, gestanzt, gebohrt oder zugeschnitten werden. Genau das erledigen entsprechende Bearbeitungsmaschinen. Sie sorgen für eine schnelle und präzise Bearbeitung im Vergleich zur manuellen Arbeit und liefern saubere Ergebnisse bei Schnitten und Bohrungen. Mit dieser technischen Unterstüt-

Mit der neuen Kupferbearbeitungsmaschine wurde der Bereich um einen vollwertigen Arbeitsplatz zum Schneiden, Stanzen und Biegen erweitert!

zung können wir Kupferelemente serienmäßig bauen – die Zeiterparnis in der Fertigung ist enorm.

Mit der neuen Kupferbearbeitungsmaschine haben wir den Bereich um einen vollwertigen Arbeitsplatz zum Schneiden, Stanzen und Biegen erweitert.

Außerdem wurden die vorhandenen Arbeitsplätze mit modernen Tischen ausgestattet, sodass ein ergonomisches Arbeiten an den Schaltschränken und Montageplatten möglich ist.



Bei unseren maßgeschneiderten Kundenlösungen ist Präzision gefragt. Dafür setzen wir auf menschliche Erfahrung – und hilfreiche Technik. Fotos: HENKELHAUSEN

Ob Mercedes, FPT oder Hochvolt,
das HENKELHAUSEN-Team wird
regelmäßig geschult.

Fotos: HENKELHAUSEN



„Immer am Ball bleiben“

Dank Schulungen auf dem neuesten Stand:
Die HENKELHAUSEN-Servicetechniker Kevin Töpler (27) und Manuel Winter (34) sind auf Motoren verschiedener Hersteller spezialisiert.

Wie wichtig sind Schulungen für den Umgang mit Motoren?

Kevin Töpler: Solche Fortbildungen sind enorm wichtig, um mögliche Fehler bei Wartungen und Reparaturen zu vermeiden und die Qualität der Arbeit auf ein Top-Niveau zu bringen und dort zu halten.

Sie, Herr Töpler, haben kürzlich eine Schulung für Motoren von Fiat Powertrain Technologies, kurz FPT, absolviert. Wie ist die gelaufen?

Töpler: Das war mit acht Teilnehmern eine hervorragende Veranstaltung, die hier bei uns in Krefeld angeboten wurde. Nach einer Vorbereitung mittels Online-Videos gab es zwei aufeinanderfolgende Präsenztage, an denen uns der Referent Paul Sandmann alles Wesentliche und noch etwas mehr erläuterte hat.

Was waren denn die wesentlichen Inhalte?

Töpler: Neben der Vorstellung der verschiedenen Motorentypen standen die Funktionen des jeweiligen Diagnosetools sowie die Nutzung der Online-Plattform, auf der man die Handbücher aufrufen und Ersatzteile bestellen kann, im Mittelpunkt.

Warum finden solche Schulungen herstellerspezifisch statt?

Manuel Winter: Weil Motor nicht gleich Motor ist. Das Gleiche gilt für die OEM-Systeme bei den Diagnosetools. Jeder Hersteller hat seine be-

sonderen Eigenarten. Die sollte der Servicetechniker unbedingt kennen, um im Einsatz möglichst keine Fehler zu machen und keine Zeit zu verlieren – denn die ist für den Kunden besonders kostbar.

Sie sind auf Mercedes-Motoren spezialisiert ...

Winter: Genau. Ich habe dazu schon diverse Schulungen bei meinem früheren Arbeitgeber aus der Landmaschinenbranche durchlaufen.

Bei HENKELHAUSEN werde ich diese Praxis beibehalten, um am Ball zu bleiben. Vor Kurzem habe ich das Diagnosetool des Herstellers erhalten. Außerdem verfüge ich über die Zugänge für die entsprechende Online-Plattform.

Warum braucht es immer wieder neue Schulungen?

Winter: Ohne Auffrischungen geht es nicht. Die Motorentechnik entwickelt sich laufend weiter. Ein Stichwort in diesem Zusammenhang sind Software-Updates. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Verschärfung der Abgasnormen. Unsere Arbeit wird immer anspruchsvoller und darauf müssen wir vorbereitet sein. Ich bin seit 18 Jahren in diesem Bereich tätig und lerne nach wie vor stetig hinzu. Das macht die Aufgabe aber auch so interessant.

Wie gut lässt sich das Gelernte in die Praxis übertragen?

Töpler: Meiner aktuellen Erfahrung nach klappt das sehr gut. FPT-Motoren waren Neuland für mich. Die Schulung hat mich bestens auf die Arbeit mit ihnen vorbereitet.



„Ohne Auffrischungen geht es nicht. Die Motorentechnik entwickelt sich laufend weiter!“

Kevin Töpler,
Servicetechniker

Können Sie konkrete Beispiele nennen?

Töpler: Ich hatte nach der Schulung schon zwei Einsätze an Motoren dieses Herstellers. In dem einen Fall stand eine Wartung an der Wasserpumpe einer Beregnungsanlage an. Im anderen Fall lief der Motor eines Beton-Fahrmischers immer so heiß, dass er sich selbst abschaltete. Beide Aufträge konnte ich dank der Schulung schnell und erfolgreich erledigen.

Und was ist, wenn Sie einmal partout nicht weiterkommen?

Winter: Auch dazu dienen die Online-Plattformen der Hersteller. Hier gibt es nicht nur Werkstatt- und Service-Handbücher, technische Reparaturanweisungen oder Störungsbehebungsleitfäden, sondern auch Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme. Wir schildern das Problem und erhalten von den Spezialisten des Herstel-



„In den allermeisten Fällen lösen wir von HENKELHAUSEN das Problem allein. Dafür sind wir ja da.“

**Manuel Winter,
Servicetechniker**

lers ein zeitnahes Feedback. Allerdings: In den allermeisten Fällen lösen wir von HENKELHAUSEN das Problem allein. Dafür sind wir ja da.

Welche Rolle spielt die Remote-Fehlerbehebung durch HENKELHAUSEN beim Kunden?

Töpler: Natürlich versuchen wir, das Problem für den Kunden auf dem schnellsten Weg zu lösen. In manchen Fällen reicht ein Telefonat oder ein Video-Chat mit den Technikern vor Ort. Wenn wir merken, dass wir selbst Hand anlegen müssen, holen wir uns im Vorfeld so viele Informationen wie möglich, um die wahrscheinlich benötigten Ersatzteile einzupacken. Für die Remote-Fehlerbehebung sind die Schulungen ebenfalls eine große Hilfe: Durch sie wissen wir genau, wo wir Details und Material zur Fehlerbehebung bekommen.



Gemeinsam lernen: Auch Schulungen sind bei uns Teamarbeit.

Fotos: HENKELHAUSEN/privat

FÜR ALLE ANTRIEBSARTEN Qualifikation

Damit unsere Techniker mit den neuen Anforderungen mithalten können, investieren wir kontinuierlich in Schulungen und Auffrischungen. Stand Sommer 2025 sind es mehr als 20 verschiedene Schulungen. Wir decken alle Antriebsarten ab: Zertifizierungen finden derzeit in den Bereichen Hochvolt (also E-Antrieb), Wasserstoff sowie Diesel-Motoren der Hersteller DEUTZ, Volvo, FPT und Mercedes statt. In Kürze werden noch Scania-Schulungen hinzukommen.

Aufgrund der großen Motorenviefalt und der steigenden Komplexität wollen und müssen wir das Wissen intern verteilen: Die Expertise pro Hersteller oder Spezialgebiet wird regional übergreifend verteilt, sodass nach Möglichkeit bzw. Relevanz mindestens ein Techniker je Standort in dem jeweiligen Fachgebiet geschult wird.

PORTFOLIO ERWEITERT Neue Hersteller

HENKELHAUSEN hat sein Herstellerportfolio kürzlich um Industriemotoren der Hersteller Mercedes Benz und FPT erweitert. Damit stellen wir uns breiter auf, um den Kundenanforderungen an einen Rundum-Service- und Mehrmarkenanbieter nachzukommen.

FPT-Motoren sind gerade in den Bereichen Landmaschinen, Pumpenanwendungen und Stromerzeuger verbreitet. Diese Anwendungen sind wichtige Elemente in der Kundschaft von HENKELHAUSEN. Die Erweiterung um FPT ergänzt unser Leistungsspektrum somit konsequent. DEUTZ hat den Vertrieb und Service von Daimler-Trucks-Motoren im industriellen Off-Highway-Einsatz übernommen (zuvor bei MTU). Damit gewinnen diese Motoren auch bei HENKELHAUSEN – als großem DEUTZ-Partner – an Bedeutung. Die Motoren werden ab 2028 in das DEUTZ-Portfolio integriert und bereits jetzt im Service betreut.



Fachvortrag zu Netzersatzanlagen

Beratungstermine vor Ort: Einbettung in die Gebäudeplanung ist hochkomplex



Carsten Henkel (li.) und Christian Kutscher halten gemeinsam Vorträge.

Foto: HENKELHAUSEN

Ob Privatwirtschaft oder öffentliche Hand – viele Institutionen in Deutschland müssen bei der Planung neuer Gebäude bzw. bei Modernisierungen das Gewerk der Netzersatzanlagen berücksichtigen. Das ist eine große Herausforderung, da es eine Vielzahl an Details und auch immer wieder regulatorische und technische Neuerungen zu berücksichtigen gilt. „Dieses stets aktuelle Know-how lässt sich nur in Unternehmen finden, die auf Netzersatzanlagen spezialisiert sind“, sagt Christian Kutscher, Geschäftsbereichsleiter Energietechnik bei HENKELHAUSEN.

So sei es verständlich, dass die Kompetenz von HENKELHAUSEN nicht nur bei der konkreten Beschaffung solcher Anlagen gefragt ist.

„Wir bieten auch im gewissen Rahmen Beratungen an, die nicht in einem Auftrag münden müssen“, sagt HENKELHAUSEN-Fachmann Carsten Henkel. „In diesen Fällen geht es darum, Hilfestellungen in Form von Informationen mit Mehrwert in einem komplexen Themenbereich zu geben. Das Ziel ist es, den Aufwand schon in der Planungsphase zu verringern und mögliche Fehler zu vermeiden.“

Beispielsweise waren Carsten Henkel und Christian Kutscher gemeinsam beim Niedersächsischen Landesamt für Bau und Liegenschaften. In Hannover haben sie rund um das Thema Netzersatzanlagen referiert und standen für Fragen zur Verfügung. Ein Angebot, das rege genutzt wurde. „Bei solchen

Terminen haben wir es immer mit versierten Planungsprofis zu tun“, so Kutscher. „Aber eine Netzersatzanlage ist ja nur ein Element von vielen in der Gesamtplanung – wengleich ein sehr wichtiges. Da ist es gut, wenn man einen Sparingspartner wie HENKELHAUSEN hat, der sich seit Jahrzehnten intensiv mit dieser Technologie befasst und auch selbst Maßstäbe setzt.“

Im Rahmen dieser Vorträge weisen die HENKELHAUSEN-Fachleute auf wichtige Punkte wie Gesetze, Vorgaben und Normen hin und durchleuchten in diesem Zusammenhang aktuelle Herausforderungen wie Wasserhaushaltsgesetz und Abgasnormen. „Dabei geht es stets um die Auswirkungen auf die Anlagengestaltung“, erklärt Projekt- und Vertriebsingenieur Carsten Henkel. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf hilfreichen Tipps für technisch möglichst exakt passende Ausschreibungen: Was muss rein – und was nicht unbedingt?

In der letzten Zeit haben wir gemerkt, wie hoch der Bedarf an solchen Beratungsterminen ist, um den Anpassungsbedarf im späteren Projektverlauf zu verringern. Aus diesem Grund bieten wir – so es uns möglich ist – auch Beratungen vor Ort an“, sagt Christian Kutscher. „Interessierte können sich gerne bei uns melden.“



Christian Kutscher
Geschäftsbereichsleiter
Energietechnik
kutscher.christian@henkelhausen.de



Carsten Henkel
Vertriebs- und Projektingenieur
Industrieanlagenbau
henkel.carsten@henkelhausen.de



Große Resonanz bei unserem Jahrestreffen in Rheinland-Pfalz.

Foto: HENKELHAUSEN

Gelungene Volvo-Penta-Händlertagung 2025

In der schönen Pfalz haben wir in diesem Jahr unsere Volvo-Penta-Händlertagung durchgeführt. Mit unseren angeschlossenen Service- und Handelspartnern traf sich das HENKELHAUSEN-Team Ende Juni in Kirchheimbolanden. Die jährliche Zusammenkunft dient dem offenen Austausch innerhalb des Partnernetzwerks und der gemeinsamen Lösungsentwicklung. Konkret standen diesmal folgende Themen im Fokus: digitale Services, alternative Antriebe (Wasserstoff und Hybrid) sowie nachhaltige Schmierstoffe. Es war eine für alle gelungene Veranstaltung mit vielen angeregten Gesprächen. Sie bildet eine gute Basis und Verstärkung für die weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Unsere Teams beim Business-Cup

Anpfiff für den Spaß: Im April haben gleich zwei HENKELHAUSEN-Teams am Business-Cup in der Landeshauptstadt teilgenommen. Es war ein spannendes Hallen-Event, bei dem wir uns sportlich engagiert und den Zusammenhalt untereinander weiter gestärkt haben. Zu „Edelmetall“ hat es zwar letztlich nicht gereicht, aber darüber war niemand betrübt.

Foto: Business-Cup



**HENKELHAUSEN
TECHNIK MAILING.**

AKTIONEN.
NEWS.
WISSEN.
KARRIERE.



Messe-Kalender



BINNENSCHIFFFAHRT

Shipping Technics Logistics
Messe Kalkar,
23. – 24.09.2025

LANDWIRTSCHAFT

Agritechnica
Messe Hannover,
09. – 15.11.2025

MARINETECHNIK

BOOT
Messe Düsseldorf,
17. – 25.01.2026

Hier sind wir vor Ort, sprechen Sie uns gerne an, um einen Termin zu vereinbaren.



Sicherheit hat am Flughafen oberste Priorität

Der Düsseldorfer Airport ist seit Jahrzehnten HENKELHAUSEN-Kunde: Mit einer Netzersatzanlage für die neue Feuerwache wurde nun ein Großprojekt durchgeführt

Extrem kurze Ausrückzeiten, leistungsstarke Spezialfahrzeuge mit einem gewaltigen Fassungsvermögen an Wasser und Löschschaum sowie eine hoch spezialisierte Aus- und Weiterbildung der Einsatzkräfte – dafür steht die Flughafenfeuerwehr am Düsseldorfer Airport, den HENKELHAUSEN seit rund 30 Jahren betreut. Zuletzt stand ein Großprojekt für die neue Feuerwache an.

Der Hintergrund: Sicherheit hat im Luftverkehr oberste Priorität. Damit die rund 200 Feuerwehrleute weiterhin rund um die Uhr zu „112 Prozent“ einsatzbereit sind und einen attraktiven Arbeitsplatz vorfinden, investiert der Düsseldorfer Flughafen 60 Millionen Euro in den Bau einer neuen Hauptfeuerwache. Ab Inbetriebnahme – voraussichtlich schon im dritten Quartal 2025 – wird sie zu den modernsten Deutschlands gehören.

Laut Airport wird die Feuerwache auf einer Fläche von rund 14.000 Quadratmetern auf vier Stockwerken den gestiegenen Anforderungen rund um Funktionsstärke, Fahrzeuge und Ausrüstung voll gerecht. Das neue Gebäude in unmittelbarer Nähe zum östlichen Vorfeld ist eines der größten Flughafen-Bauvorhaben seit über zwei Jahrzehnten. „Eine zukunftsfähige Infrastruktur und beste Arbeitsbedingungen bringen uns einen Schritt weiter auf dem Weg zum exzellenten Flughafen“, sagte Lars Redeligh, Geschäftsführer des Düsseldorfer Flughafens, bei der Grundsteinlegung im vergangenen Jahr.

Zwingend erforderlich für einen sicheren Betrieb der Wache ist eine moderne und zuverlässige Netzersatzanlage. Diesen Auftrag konnte HENKELHAUSEN für sich gewinnen. Die Anlage wird von einem MTU-Motor mit neuester Abgasnorm betrieben und leistet 800 kVA. „Nach den Vorgaben des Flughafens haben wir eine komplexe Schaltanlage umgesetzt“, berichtet Christian Kutscher, Geschäftsbereichsleiter Energietechnik bei HENKELHAUSEN. Die dezentrale Kontrolle und Steuerung erfolgt über die Leitwarte.

Sie wird das Herzstück der neuen Wache: Ausgestattet mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach, Solarthermie für die Warmwasseraufbereitung, Wärmepumpen für die Unterstützung des Heiznetzes sowie einem Gründach trägt das Gebäude zudem zur weiteren Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks des Flughafens bei. 23 Stellplätze für die Einsatzfahrzeuge im Gebäude- und Flugzeugbrandschutz, fünf Stell-

Die dezentrale Kontrolle und Steuerung über die Leitwarte wird das Herzstück der neuen Wache.



Im 24-Stunden-Einsatz für die Sicherheit: So wird die neue Feuerwache im fertigen Zustand aussehen.

Grafiken: struhk architektur GmbH

plätze für Rettungsfahrzeuge, Werkstätten, Aufenthalts- und Sozialräume, Sport- und Trainingsmöglichkeiten inklusive einer Atemschutz-Übungsstrecke sowie eine integrierte Kleiderkammer heben die Arbeit der Feuerwehr auf ein neues Niveau.

„Wir freuen uns sehr, bei diesem tollen Projekt mitwirken zu dürfen“, sagt Christian Kutscher. Nach dem Werksprobelauf mit allen Beteiligten erfolgt die Montage vor Ort in kürzester Zeit, „um den Fortgang des Gesamtbaus nicht zu stören.“ Vom Bodenanstrich bis zum Abgaskamin übers Dach kommt alles aus einer Hand – sprich von HENKELHAUSEN. „Es erfolgt eine enge Abstimmung mit anderen Gewerken, etwa den Fassadenbauern, für ein optimales Ergebnis.“

Nach der Inbetriebnahme geht die Netzersatzanlage in die Zuständigkeit des Airport-Instandhaltungsteams über. „Zusammen mit unserem Team kümmern sich die Kollegen in Düsseldorf um die Wartung und die Betriebsbereitschaft der Anlage.“



Thorsten Neukirchen
Technischer Leiter
Energietechnik
neukirchen.thorsten@henkelhausen.de

Monatelang unter Tage

Einsatzort im Maschinenbau des Steinsalzabbaus

HENKELHAUSEN-Servicetechniker Hendrik Holler hat einen der ungewöhnlichsten Arbeitsplätze im Team. Er kümmert sich beim Kunden K+S um schweres Gerät – in vielen Hundert Metern Tiefe.



Hendrik Holler hält die Motoren instand und hilft schnell bei Problemen.

Fotos: HENKELHAUSEN

Klaustrophobie oder ähnliche Ängste hat Hendrik Holler zum Glück nicht. Sonst könnte er den Job nicht machen: Seit rund zwei Jahren fährt er so gut wie jeden Arbeitstag tief in die Erde. Sein Einsatzort ist das Steinsalzbergwerk & Saline Borth der K+S Minerals and Agriculture GmbH. Sie ist Teil der K+S Gruppe, eines international ausgerichteten deutschen Rohstoffunternehmens mit Produktionsstätten in Europa und Nordamerika mit mehr als 11.000 Mitarbeitern und einer langen Tradition.

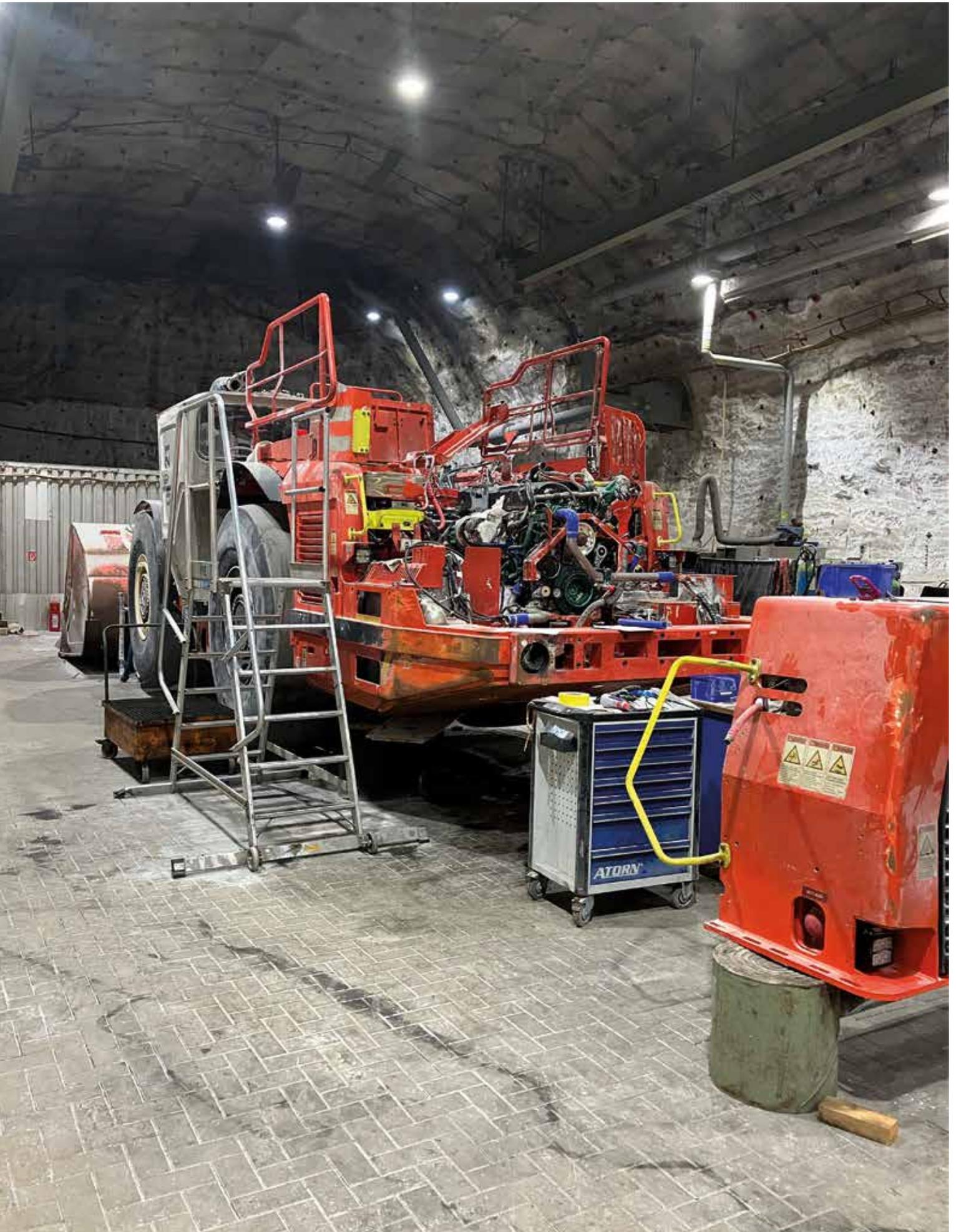
Auch im niederrheinischen Rheinberg wird bereits seit Anfang des vorigen Jahrhunderts Steinsalz abgebaut – das unter anderem zum Würzen und gegen Glatteis verwendet wird. Für den Abbau kommt heute moderne Technik zum Einsatz. Der Maschinenpark, für den Hendrik Holler zuständig ist, umfasst etwa 15 Geräte. „Es sind Lade- und Be- raubemaschinen, Anker- und Bohrwagen sowie Fräsen“, zählt er auf. Sie laufen mit Verbrennungsmotoren der Hersteller DEUTZ, Volvo Penta und Cummins. „Die Belastung der Aggregate ist sehr hoch, daher gibt es für mich immer etwas zu tun“,

„Die Belastung der Aggregate ist sehr hoch, daher gibt es für mich immer etwas zu tun“

Hendrik Holler
Servicetechniker

erklärt Hendrik Holler. Für die Motoreninstandhaltung und -wartung ist er seit rund zwei Jahren dauerhaft beim Kunden K+S im Einsatz. Ihn immer wieder aus Krefeld kommen zu lassen, würde keinen Sinn machen. „Ich verbringe meine Arbeitstage unter Tage – aber das macht mir nichts aus“, sagt der 36-Jährige. Früher war er selbst bei K+S beschäftigt.

Im Förderkorb geht es nach unten. Die Werkstatt, der Hauptarbeitsplatz des Servicetechni-



kers, liegt auf etwa 750 Metern Tiefe. „Doch ich werde auch immer wieder zu Maschinen auf dem eigentlichen Abbaufeld gerufen“, sagt er. Und das liegt bei rund 1.000 Metern unter dem Meeresspiegel. Typische Fälle sind Undichtigkeiten oder Fehlermeldungen, die analysiert werden müssen.

Der laufende Betrieb hat hohe Priorität und kommt direkt nach der Sicherheit. „Ein längerer Stillstand von Maschinen muss unbedingt verhindert werden. Genau dafür bin ich da“, sagt Hendrik Holler. Dazu gehört auch, dass er schnell die gegebenenfalls benötigten Ersatzteile identifiziert und den Bestellprozess bei den Herstellern in die Wege leitet. „Alles ist darauf ausgerichtet, dass es rasch weitergehen kann.“



Wichtigste Aufgabe: Ein längerer Stillstand von Maschinen muss unbedingt verhindert werden.

Neues von unseren Auszubildenden



Gemeinsam eine gute Zeit verbringen – darum ging's beim Team-Event.

Foto: HENKELHAUSEN

Teamgeist wird bei HENKELHAUSEN großgeschrieben. Das gilt insbesondere bei unseren Nachwuchskräften. So haben Azubis, Ausbilder und Azubi-Lotsen zuletzt wieder ein tolles Event auf die Beine gestellt: Bowling stand auf dem Programm. Abseits vom Arbeitsalltag ging es für alle nicht nur um Punkte oder Platzierungen, son-

dern hauptsächlich darum, gemeinsam Zeit zu verbringen, den Teamgeist zu stärken und Spaß zu haben. Die lockere Atmosphäre hat für viel gute Laune gesorgt – der sportliche Ehrgeiz kam dennoch nicht zu kurz.

Nach der Bowlingrunde saßen alle noch gemütlich beim Essen zusammen. Einmal jährlich treffen sich die Auszubilden-

den mit den Ausbildern zu einem solchen Event, um das Ausbildungsjahr gebührend ausklingen zu lassen. Darauf können sich nun auch die zehn neuen Azubis freuen, die wir Anfang August begrüßen durften. HENKELHAUSEN bildet stets durchschnittlich 23 junge Menschen im kaufmännischen und gewerblichen Bereich aus.

SERVICE TO GO.

Mit dem digitalen
HENKELHAUSEN SERVICEPORTAL

+ Schnelle Lösungsansätze

+ Reduzierte Servicekosten

+ Verkürzte Stillstandzeiten

HENKELHAUSEN.
IHR MOTOR. IHRE ENERGIE.

SUPPORT ANFRAGEN

ERSATZTEILE ANFRAGEN

NOTDIENST

WIR HALTEN IHREN MOTOR AM LAUFEN – JETZT AUCH AUS DER FERNE.

Als Experten für Ihre Antrieb- und Energielösungen sind wir nicht nur Spezialisten für komplexe Anforderungen, sondern auch Partner im Remote Support. Dank modernster Technologie können wir ab sofort auch Fehlerdiagnosen und Reparaturen aus der Ferne durchführen, damit Ihr Motor immer in Bestform bleibt.



Schnelle Lösungsansätze



Reduzierte Servicekosten



Verkürzte Stillstandzeiten



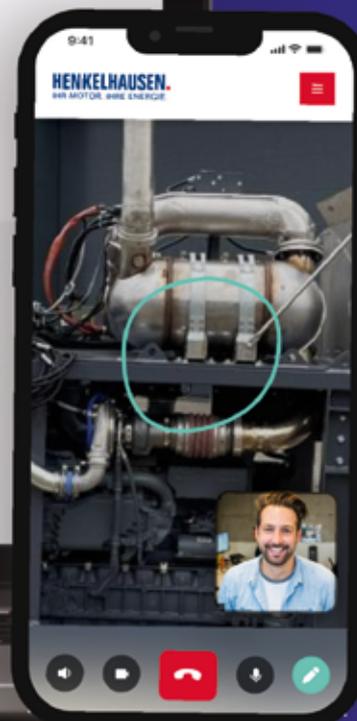
EASY TROUBLESHOOTING.



REMOTE VIDEO SUPPORT.



VOR-ORT-SERVICE.



ROWE[®]
MOTOR OIL



SUN SPEED[®]

Performance und Nachhaltigkeit in Bestform:
SUN SPEED TRUCKSTAR Motorenöle überzeugen
jetzt mit einer Herstellerfreigabe (DQC IV-18 LA)
der DEUTZ AG für stationäre oder mobile
Heavy Duty Motoren.

Die Vorteile:

- / Maximale Betriebssicherheit
- / Kosteneffizienz dank geringerem Wartungsbedarf
- / Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks



Basisöle hergestellt aus 100% Biomasse.
Base oils manufactured from 100% biomass.

SUN SPEED MADE IN GERMANY

www.rowe-oil.com