

streams

PEOPLE.

Was macht KSB zu einem attraktiven Arbeitgeber?

→ S. 44

PASSION.

Wie Service den positiven Unterschied macht.

→ S. 30

PERFORMANCE.

Wie KSB-Produkte weltweit Fortschritt gestalten.

→ S. 06

Das Geschäftsjahr 2020

Auftragseingang

2.143 Mio. €

Kurzprofil

KSB ist ein führender Anbieter von Pumpen, Armaturen und zugehörigen Service-Leistungen. Die hocheffizienten und zuverlässigen Produkte kommen überall dort zum Einsatz, wo es um den Transport oder das Absperren flüssiger Medien geht: in der Gebäude- und Industrietechnik, in der Chemie/Petrochemie, in der Wasserversorgung und Abwasserreinigung sowie in Prozessen der Kraftwerkstechnik und im Bergbau. Das 1871 in Frankenthal gegründete Unternehmen ist mit eigenen Vertriebsgesellschaften und Fertigungsstätten auf allen Kontinenten vertreten. Rund um den Globus bieten mehr als 190 Service-Werkstätten und rund 3.500 Service-Spezialisten unter dem Markennamen KSB SupremeServ kundennah Inspektions-, Wartungs- und Instandhaltungsdienste an. Basis des Unternehmenserfolgs ist eine innovative Technik, die auf eigener Forschungs- und Entwicklungsarbeit beruht.



Das Geschäftsjahr 2020
in 150 Sekunden

<https://geschaeftsbericht2020.ksb.com/150sekunden>

Umsatz

2.208 Mio. €

EBIT

70,2 Mio. €

Ergebnis vor Finanzergebnis
und Ertragsteuern

Mitarbeiter

15.076

(31. Dezember 2020)

People. Passion. Performance.
Diese drei Erfolgsfaktoren machen KSB zu dem Unternehmen, das es heute ist: ein topmoderner Weltmarktführer für Pumpen, Armaturen und Service. Im Einklang mit den Interessen der Gesellschaft wächst KSB seit 150 Jahren – und sichert die Zukunft des Unternehmens nachhaltig.

People.**Passion.****Performance.**

44

Die nächste Generation

Wie sehr hat sich KSB als Unternehmen verändert? An welchen Stellen ist (bewusst) alles beim Alten geblieben? Und wie könnte es weitergehen? Diese Fragen können am besten die Mitarbeiter von KSB beantworten.

30

Der Service-Detektiv hilft immer

Für Betreiber von Pumpensystemen ist nichts wichtiger als der reibungslose Betrieb ihrer Anlage. Mit genauer Analyse hilft der KSB SupremeServ, Probleme und Verbesserungspotenziale zu erkennen.

06

Wachstum & Fortschritt

Seit 150 Jahren fertigt KSB innovative Produkte, die den Transport der unterschiedlichsten Medien ermöglichen. Damit leisten sie einen Beitrag zum wachsenden Wohlstand und zur technologischen Entwicklung.

Inhalt

02	Das Geschäftsjahr 2020
03	Editorial
06	Wachstum & Fortschritt
18	Ein Unternehmen in Bewegung
24	Das Maß aller Dinge
30	Der Service-Detektiv hilft immer
36	Stärken entfalten
42	People. Passion. Performance.
44	Die nächste Generation
60	Rückblende
62	Im Wandel der Zeit
63	Fakten zur Nachhaltigkeit bei KSB
63	Impressum

Wachstum & Fortschritt

Seit 150 Jahren fertigt KSB innovative Produkte, die den Transport der unterschiedlichsten Medien ermöglichen. Damit leistet das Unternehmen einen Beitrag zum wachsenden Wohlstand und zur technologischen Entwicklung.



Lebenswerte Megacity





Druckerhöhungsanlage KSB Delta Macro

Druckerhöhungsanlagen von KSB bringen Wasser auch in die höchste Etage.

Erste Druckerhöhungsanlagen für Gebäude produzierte KSB in den 1960er-Jahren. In Hochhäusern sorgen sie dafür, dass auch am höchsten Punkt noch Wasser aus dem Hahn fließt. Die Druckerhöhungsanlage KSB Delta Macro erfüllt die Anforderungen der Kunden aus der Bauwirtschaft: Durch ihre kompakte Bauweise benötigt sie nur wenig Platz, den Wasserdruck regelt sie automatisch. Die Anlage besteht aus mehreren Komponenten wie Pumpen, Schaltschrank, Ventilen und Motoren. Sie fördert bis zu 960 Kubikmeter Wasser pro Stunde.



Effizienter Bergbau





Feststoffpumpe MDX

Feststoffpumpen von KSB fördern selbst die dicksten Brocken.

Die ersten Pumpen von KSB kommen gegen Ende des 19. Jahrhunderts beim Entwässern von Bergwerken zum Einsatz. Inzwischen bietet das Unternehmen über die US-amerikanische Tochtergesellschaft GIW auch Feststoffpumpen. Die Erwartungen der Bergbaubetreiber: Die Aggregate müssen zuverlässig und langlebig arbeiten. Für den Einsatz unter extremen Bedingungen im Bergbau eignet sich die MDX-Pumpe bestens. Sie transportiert mineralreiches Erz gemischt mit Wasser und fördert bis zu 14.000 Kubikmeter pro Stunde.





Betriebs- sicherheit in der Chemie- industrie





Absperrventil
NORI 40 ZXLBV

Absperrventile von KSB arbeiten absolut sicher und zuverlässig.

Armaturen gehören bei KSB schon seit den Anfangstagen des Unternehmens zum Programm. Die Anlagen der Chemieindustrie bestehen heute aus anspruchsvollen Komponenten, um einen sicheren Betrieb zu gewährleisten. Denn Sicherheit ist hier das oberste Gebot für diese Branche. KSB bietet hierfür die passenden Produkte. Die Absperrventile der Baureihe NORI 40 kommen zum Beispiel beim Wärmetransport von sogenannten nicht-aggressiven Medien wie Wasser, Dampf und Öl zum Einsatz – und das bei Temperaturen bis zu 450 Grad Celsius.



EIN UNTERNEHMEN IN BEWEGUNG

Im „Business Innovation Lab“ von KSB beantworten Dr. Stephan Timmermann und Dr. Stephan Bross einige Fragen zur 150-jährigen Unternehmensgeschichte und geben dabei interessante Einblicke in Gegenwart und Zukunft.

Wir befinden uns hier im „Business Innovation Lab“, wo KSB neue, digitale Geschäftsmodelle entwickelt. Was hätten die Unternehmensgründer von dieser Einrichtung gehalten?

Dr. Stephan Timmermann: Zweifellos wären sie von unserer Ideenschmiede begeistert. Denn hier zählen Fähigkeiten, die KSB seit jeher stark gemacht haben und auch heute noch für alle Unternehmen wichtig sind: Neues ausprobieren, Kundennutzen erkennen, kreative Lösungen entwickeln und sich auf verschiedene Märkte mit inspirierenden Ideen einstellen. Kurz gesagt: Das Team in unserem Innovationszentrum erkennt die Bedürfnisse unserer Kunden und erfüllt diese. Das ist zeitlos!

Es ist viel passiert: Dr. Stephan Timmermann (links) und Dr. Stephan Bross von der KSB-Geschäftsleitung betrachten die wichtigsten historischen Meilensteine ihres Unternehmens.



→
Seit 1993 bei KSB: Dr. Stephan Bross verantwortet als Mitglied der Geschäftsleitung auch die digitale Transformation im Konzern.



Seit 2017 bei KSB: Dr. Stephan Timmermann, der Sprecher der Geschäftsleitung, bei seinem Besuch im „Business Innovation Lab“.

In den vergangenen 150 Jahren mussten sich Unternehmen häufig auf neue Märkte einstellen. Was waren für KSB die wichtigsten Veränderungen?

Dr. Stephan Bross: Ende des 19. Jahrhunderts ergaben sich durch die Elektrifizierung ganz neue Möglichkeiten. Märkte und Anwendungen entstanden, etablierte Technologien wie die Dampfmaschine verschwanden. Gleiches galt mit Einzug der Automatisierungstechnik Ende der 1970er-Jahre und Ähnliches sehen wir jetzt im Zuge der Digitalisierung. Jedes Mal hat sich KSB mit innovativen Produkten darauf eingestellt. Aber auch geo- und marktpolitische Veränderungen haben das KSB-Bild geprägt. Dazu gehören sowohl die Wiedervereinigung als auch die Konsequenzen aus dem Klimawandel. Der Energiebereich war beispielsweise lange das Zugpferd unseres Unternehmens. Konventionelle Kohlekraftwerke spielen aber – mit regionalen Unterschieden – künftig nur noch eine untergeordnete Rolle in der Energieversorgung. Darauf reagieren wir, indem wir das zugehörige Know-how dort nutzen, wo es in den sich ändernden Märkten gefragt ist: zum Beispiel im Bereich der regenerativen Energieerzeugung oder im Umfeld der Abfallverwertung, um Energie aus Müll zu gewinnen.

KSB hat zahlreiche Produkte auf den Markt gebracht, die Maßstäbe gesetzt haben.

Bross: In 150 Jahren wären da einige zu nennen. Bemerkenswert aus heutiger Sicht ist wohl die standardisierte

Wassernormpumpe, die KSB bereits seit 1935 anbietet. Unsere Konstrukteure entwickelten im Laufe der Unternehmensgeschichte immer anspruchsvollere Großpumpen, die ständig höhere Anforderungen erfüllen mussten. Gekrönt wurde diese Entwicklung von der im Jahr 2019 zertifizierten Reaktorhauptkühlmittelpumpe RUV für den chinesischen Reaktortyp CAP 1400, für den KSB der bisher einzig zugelassene Lieferant ist. Aber auch im Standard- und Serienbereich haben wir Maßstäbe gesetzt. Dazu zählen etwa der PumpDrive und der zugehörige SuPremE-Motor als Ergebnis erfolgreicher Entwicklungen im Bereich Automatisierung und Antriebstechnik. Wegweisend waren auch die Werkstoffentwicklung, die Investition in neue Fertigungsmethoden und Produktkonfiguratoren – standardisiert und doch auf den Kunden zugeschnitten! Aber, wie gesagt: Hier kann ich nur eine kleine Auswahl unserer Meilensteine nennen.

Aber in der langen Unternehmensgeschichte waren vermutlich nicht alle Entwicklungen erfolgreich?

Timmermann: Natürlich nicht! Scheitern gehört einfach dazu, will man etwas Großartiges schaffen. Entscheidend ist der Umgang damit: Nur aus Rückschlägen lässt sich lernen, Erfahrungen sammeln und letztendlich entstehen daraus neue, dann erfolgreichere Ideen. Manchmal floppt ein Produkt auch nur, weil es einfach zu früh auf den Markt kam. KSB entwickelte bereits in den 1970er-Jahren eine solarbetriebene Pumpe. Die war genial, aber leider war der Wunsch nach Nachhaltigkeit in der Welt damals dafür noch nicht ausgeprägt genug.

„Es sind zuallererst die Mitarbeiter, die mit ihrer Leidenschaft und ihrem Einsatz für den Unternehmenserfolg sorgen.“

Dr. Stephan Timmermann
Sprecher der Geschäftsleitung



↓
Im „Business Innovation Lab“ in Mannheim tauscht sich Dr. Stephan Timmermann über innovative Ideen mit Kai Hannemann und Julia Puder aus.





Dr. Stephan Bross und Jonas Nierhoff sprechen in der Ideenschmiede von KSB darüber, wie sich die Bedürfnisse der Kunden im Zeitalter der Digitalisierung noch besser erfüllen lassen. ↑

Welche Rolle spielt die Digitalisierung?

Bross: Die digitale Transformation führt zu einschneidenden Veränderungen in allen Bereichen. Vor einigen Jahren haben wir bei KSB für uns klar definiert, was Digitalisierung für uns bedeuten soll. Das führte zu konkreten Entwicklungen wie dem Konzept der „Customer Journey“, das die Kundenbedürfnisse im digitalen Zeitalter in den Mittelpunkt stellt, oder zu konkreten Produktinnovationen, die Pumpen kommunikationsfähig machen. Darüber hinaus entwickeln wir hier in unserem „Business Innovation Lab“ digitale Geschäftsmodelle, mit denen wir unsere Kunden in dieser Transformationsphase begleiten. Übrigens ist der digitale Wandel kein Neuland für uns: Wir waren 2002 der erste Pumpen- und Armaturenhersteller, der einen Online-Shop hatte.

Timmermann: Wir treiben die Digitalisierung natürlich auch innerhalb unserer Firma voran. Das betrifft unsere Prozesse – ganz gleich ob in der Verwaltung, in den Produktionsstätten oder Service-Zentren. Im globalen Wettbewerb ist das ein

Vorteil! Heute schon haben wir eine digitale Fabrik an unserem Standort in Pegnitz. Diese smarte Fertigung dient als Vorbild für andere Standorte.

Bross: Das Potenzial durchgängig digitalisierter Prozesse ist enorm und wird die künftige Arbeitswelt stark verändern. Das erfordert von allen Mitarbeitern die Bereitschaft, die neu entstehenden Aufgaben und Möglichkeiten aktiv anzugehen. Da mache ich mir allerdings wenig Sorgen, denn unsere Leute wollen die digitale Zukunft von KSB gestalten.

Das Jubiläumsjahr feiert KSB unter dem Motto „People. Passion. Performance.“. Was wollen Sie damit zum Ausdruck bringen?

Timmermann: Es sind zuallererst die Mitarbeiter, die mit ihrer Leidenschaft und ihrem Einsatz für den Unternehmenserfolg sorgen. Das dürfen wir nie vergessen! Und in allem, was unsere Mitarbeiter tun, steckt unglaublich viel Arbeit. Das muss uns als Geschäftsleiter demütig, aber auch stolz machen.

„Das Potenzial durchgängig digitalisierter Prozesse ist enorm und wird die künftige Arbeitswelt stark verändern.“

Dr. Stephan Bross
Mitglied der Geschäftsleitung

Bross: KSB zeichnet sich zudem dadurch aus, dass unsere Mitarbeiter ihre Themen konsequent verfolgen, gerade in schwierigen Zeiten. So haben wir in jüngerer Vergangenheit beispielsweise die Finanzkrise 2008 gut überstanden und auch während der Corona-Pandemie haben unsere Mitarbeiter weltweit mit ihrem Engagement ihre Arbeit getan, wichtige Service-Jobs erledigt, unter widrigen Bedingungen produziert oder den Kontakt zu unseren Kunden aufrechterhalten.

Stichwort Corona-Pandemie. KSB ist verhältnismäßig gut durch das Krisenjahr 2020 gekommen.

Timmermann: Auch da hilft uns ein Stück weit unsere unternehmenseigene DNA. Im Umgang mit der Krise haben wir schnell, aber überlegt reagiert. Unsere Mitarbeiter hielten sich äußerst diszipliniert an alle Maßnahmen, die wir zum Schutz ihrer Gesundheit und im Einklang mit den Arbeitnehmervertretern getroffen hatten. So haben wir das Unternehmen und seine Mannschaft mit ruhiger Hand und Zuversicht durch die Krise gesteuert.

Bross: Geholfen hat uns gewissermaßen die historisch gewachsene Firmenstruktur. Im Laufe der Unternehmensgeschichte stellte sich KSB sehr breit auf. Das bedeutet, wir sind heute in unterschiedlichen Regionen und Märkten mit einem ausgewogenen Produktangebot aktiv. Das macht uns weniger anfällig für Krisen als andere Unternehmen.

Was macht KSB auch nach 150 Jahren noch zu einem attraktiven Unternehmen?

Bross: Vielleicht sind wir nicht so hip wie ein Start-up-Unternehmen oder die Tech-Giganten. Aber wir haben etwas zu

bieten, was in meinen Augen auch bei vielen jungen Leuten zunehmend wichtiger wird: Es ist die Kombination, die Zukunft ein Stück weit mitzugestalten und gleichzeitig in einem Unternehmen mit festen Werten zu arbeiten. Bei KSB bauen wir auf dem auf, was die Gründerväter vor 150 Jahren geschaffen haben. Deshalb stehen unsere Mitarbeiter und unser Management mit beiden Beinen auf dem Boden, den Blick dabei aber immer nach vorn gerichtet. Das gibt es nicht allzu häufig.

Timmermann: Gerade in einer schnelllebigen Welt bildet unser Teamgeist bei KSB ein starkes Fundament. Was diese Firma außerdem so faszinierend macht, sind die Produkte, die zum Nutzen der Menschheit zum Einsatz kommen. Wir reiten auf den Wellen der Megatrends wie steigender Bedarf an Wasser und Energie. Mit unseren Produkten leisten wir einen kleinen Beitrag, um diese Nachfrage möglichst umweltverträglich und nachhaltig zu bedienen.

Welche kommenden Aufgaben erwarten Sie für KSB?

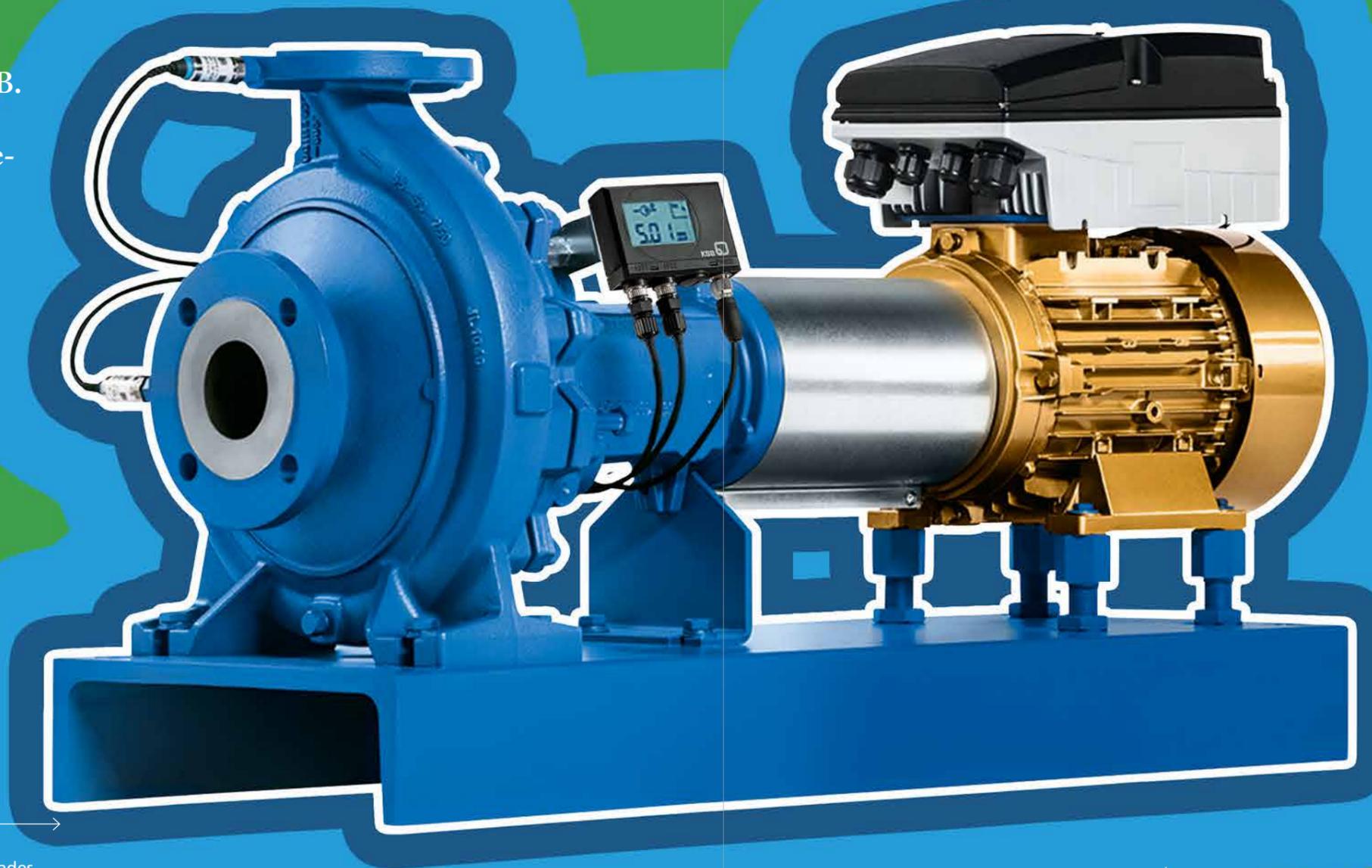
Bross: Die Zukunft hat bei uns schon begonnen, nicht nur in unserem „Business Innovation Lab“. Die ersten digitalen Produkte und Geschäftsmodelle, die wir bereits auf den Markt gebracht haben, werden wir mit Sicherheit weiterentwickeln. Denn auch diese Innovationen unterliegen Trends, die sich auf die Bedürfnisse unserer Kunden auswirken werden. Neue Geschäftsfelder sehen wir beispielsweise im Bereich Wasserstoff, der ein enormes Zukunftspotenzial bietet. Auch wenn diese neue Technologie noch etwas Zeit braucht, wir bereiten uns jetzt schon darauf vor.

Das Maß aller Dinge

Die Eta-Baureihe ist der Verkaufsschlager von KSB. Sie hat als Mutter aller Normpumpen Industriegeschichte geschrieben.

Bezeichnung

Aufgrund ihres sehr guten Wirkungsgrades erhielt die Normpumpenbaureihe die Bezeichnung Eta, denn der griechische Buchstabe η steht in der Technik für den Wirkungsgrad. Die Markteinführung erfolgte 1935.



Fertigung

Die Kunden erhalten mit der Eta eine Pumpe, die KSB an vier Fertigungsstandorten in Deutschland, China, Indien und Südafrika exakt nach den gleichen Qualitäts- und Entwicklungsvorgaben fertigt. Dadurch ist die globale Beschaffung wesentlich einfacher geworden, ebenso wie die Verfügbarkeit von Pumpen und Ersatzteilen.

Internationalität

Bei Verhandlungen staatlicher Normungsstellen über eine Normpumpe im Jahr 1975 diente die Eta bereits international als Vorbild. Um seine führende Stellung zu festigen, hat KSB den Pumpenklassiker immer wieder weiterentwickelt. Neue Marktanforderungen, Erkenntnisse aus Strömungslehre und Kavitationsforschung sowie Material- und Fertigungstechnik flossen ein.

Variantenreichtum

Die Eta-Baureihen gehören zu den variantenreichsten Pumpen überhaupt. Die Vielfalt der zur Verfügung stehenden Baugrößen und Werkstoffe sorgt dafür, dass der Anwender genau die eine Pumpe erhält, die exakt auf seine spezifische Einsatzsituation zugeschnitten ist.

1935

beginnt eine weltweite Erfolgsgeschichte: KSB bringt die ersten Eta-Pumpen auf den Markt

Bezeichnung

Eta bezeichnet zwar den Wirkungsgrad, dennoch beinhaltet der Begriff noch vieles mehr. Der Buchstabe E steht für Energieeffizienz, T für Technologie und A für Anwendungsvarianz – die besten Eigenschaften der Eta-Baureihe also. Mit ihren exzellenten Charakteristika ist die Eta für mich – und für zahlreiche zufriedene Kunden – ein ganz spezielles Produkt. Im Vergleich zu unseren Wettbewerbern punktet die Eta mit einer höheren Energieeffizienz, einer besseren Qualität und guten Preisen. Sie ist ein vielseitiges Produkt, da wir sie sowohl in Block- als auch in Inline-Bauweise anbieten. Die Vielfalt an Werkstoffen sorgt dafür, dass die Eta für den Transport zahlreicher Flüssigkeiten und damit für die verschiedensten Anwendungsbereiche unserer Kunden genutzt werden kann. Aufgrund all dieser positiven Merkmale bin ich mir sicher, dass die Eta auch in den kommenden Jahrzehnten ein Erfolgsprodukt für KSB bleiben wird.

Bei KSB in Indien produzieren wir pro Jahr rund 20.000 Pumpen. In diesem Jahr rechnen wir mit einem Wachstum von 20 Prozent. Besonders in der Wasserversorgung, der landwirtschaftlichen Bewässerung, in industriellen Anwendungen, in Feuerlöschanlagen sowie in der Klimatechnik haben wir im asiatischen und besonders im indischen Markt gute Absatzchancen.



„Mit ihren exzellenten Charakteristika ist die Eta für mich – und für zahlreiche zufriedene Kunden – ein ganz spezielles Produkt.“

Sunil Bapat
Leiter Produktion im indischen Werk Sinnar

„Ich kenne kaum eine Pumpe, die so variantenreich ist und dadurch ein enormes Spektrum an Anwendungsmöglichkeiten bedient.“

Verena Müller
Leiterin Auftragsabwicklung am deutschen KSB-Stammsitz Frankenthal



Variantenreichtum

Ich bin seit 17 Jahren bei KSB und kenne kaum eine Pumpe, die so variantenreich ist und dadurch ein enormes Spektrum an Anwendungsmöglichkeiten bedient. Obwohl es ein Standardprodukt ist, wird die Eta genau nach Kundenvorgaben gefertigt. Dabei hat sie dennoch eine im Markt vergleichsweise kurze Lieferzeit. Durch meine Tätigkeit erlebe ich hautnah, wie wir abteilungs- und bereichsübergreifend nach Lösungen suchen, um selbst außergewöhnliche Kunden-Unikate „in time“ zu liefern.

Die Eta wurde als eine der ersten KSB-Baureihen mit der Pumpenüberwachungseinheit KSB Guard ausgestattet und ist im neuen Vertriebskonfigurator KSBbase vertreten. In der weiteren Ausstattung unserer Eta-Pumpen mit Automationsprodukten sehe ich übrigens noch weiteres Entwicklungspotenzial. Somit werden sie noch energieeffizienter und internetfähig, beispielsweise für den Einsatz in der intelligenten Gebäudetechnik.

1968

führt KSB die Eta mit Normhydraulik in den Markt ein

2015

erhält KSB für die Eta den
Innovationspreis der
Fachzeitschrift MaschinenMarkt

Internationalität

Die Eta ist das wichtigste Produkt für KSB Shanghai. Ich habe die Einführung in unserem Werk seit 2015 begleitet und wir haben eine sehr moderne Produktionslinie geschaffen. Seitdem ist die Baureihe mit Blick auf das Auftragsvolumen sehr stark gewachsen. 2020 haben wir 5.500 Eta-Pumpen selbst produziert, 2.000 Stück importiert und zusätzlich auf die lokalen Anforderungen angepasste Eta gefertigt.

Besonders die große Anwendungsvielfalt der Eta macht sie zu einem Renner. Die Pumpen sind robust und einfach in der Wartung. Kurze Lieferzeiten und ein wettbewerbsfähiger Preis überzeugen unsere Kunden. Das gute Wirtschaftsverhältnis zwischen China und Europa sowie die dadurch entstehenden jährlichen Investitionen bieten hervorragende weitere Absatzchancen für die Eta. Wenn KSB das Produkt immer weiter entwickelt, eine gleichbleibende Qualität und kurze Lieferzeiten sicherstellt, werden wir davon profitieren.



„Die Pumpen sind robust und einfach in der Wartung. Kurze Lieferzeiten und ein wettbewerbsfähiger Preis überzeugen unsere Kunden.“

Ping Jiang
Leiter Standardpumpen im chinesischen Shanghai

Fertigung

Das Erfolgsrezept der Eta ist ihre Variantenvielfalt. Wir haben uns nie auf einen bestimmten Bereich fokussiert, sondern immer versucht, Wasser-, Gebäudetechnik- und Industrieanwendungen mit dem Produkt abzudecken. Das erhöht zwar enorm die Komplexität für Fertigung und Logistik, macht uns aber ein Stück unabhängiger gegenüber den Marktschwankungen. Im Laufe der Jahre haben sich die involvierten Bereiche darauf eingestellt und sich perfektioniert. Die Stückzahlen der Eta werden weiter ansteigen, wenn wir uns konsequent und langfristig am Kundennutzen ausrichten. Uns unterscheidet von den Wettbewerbern, dass wir mit der Eta eine qualitativ bessere und effizientere Pumpe haben. Das ist der Mehrwert, den wir bieten, und der Grund, warum sich Kunden für unser Produkt entscheiden. Dieser Mehrwert ist also nicht zwangsläufig ein günstiger Preis, sondern vielmehr Qualität.

Heute schon sehen wir die Eta nicht mehr nur einzeln als Pumpe, sondern in Kombination mit einem Hocheffizienzmotor und einem integrierten Frequenzumrichter. Da sich die Anforderungen an die Energieeffizienz von Pumpen stetig erhöhen, ist es sinnvoll, unseren Kunden dieses Pumpensystem als Ganzes anzubieten. Es wird dabei helfen, den Wirkungsgrad weiter zu verbessern und damit die steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Pumpen zu erfüllen.

2018

wurden allein in Frankenthal
68.330 Eta-Pumpen gefertigt

„Die Stückzahlen der Eta werden weiter ansteigen, wenn wir uns konsequent und langfristig am Kundennutzen ausrichten.“

Stephan Dohmen
Produktmanager in Frankenthal (Deutschland)





Auf Spurensuche: Bernhard Salamon von KSB SupremeServ sucht in den Anlagen seiner Kunden nach möglichen Verbesserungen, um den Betrieb noch effizienter und günstiger zu gestalten. Manchmal führt ihn seine Arbeit an abgelegene Orte. Auf einer Offshore-Plattform in der Nordsee analysierte er ein Pumpensystem.

Der Service-Detektiv hilft immer

Für Betreiber von Pumpensystemen ist nichts wichtiger als der reibungslose Betrieb ihrer Anlage. Mit genauer Analyse hilft der KSB SupremeServ, Probleme und Verbesserungspotenziale zu erkennen. Bernhard Salamon ist einer der Service-Experten, der die Anlagen vor Ort untersucht. Auch wenn die Anreise mal etwas länger dauert.

Nein, Flugangst darf Bernhard Salamon keine haben. Vor allem, wenn sein Arbeitsort mehr als 100 Kilometer vom Festland entfernt ist. So stieg der 36-jährige Service-Ingenieur als Passagier in den Helikopter, um auf eine Offshore-Plattform weit draußen in der Nordsee zu fliegen. Sein Auftrag: Er sollte das Pumpensystem der Anlage analysieren, weil es Ausfälle bei der Kühlwasserversorgung gab.

Über die Plattform speist der Betreiber saubere Windenergie in das deutsche Stromnetz ein. Durch die Schwierigkeiten mit dem Kühlwasser sank die Übertragungsleistung – ein echtes Problem. Um die Ursache zu identifizieren, untersuchte Salamon acht Tage lang das System, zu dem neben den Pumpen beispielsweise auch Rohrleitungen, Ventile und Steuerungselektronik gehören. Die Herausforderung dabei: Die sogenannten Unterwassermoterpumpen sind 20 Meter unter dem Meeresspiegel verbaut.

Der Experte von KSB SupremeServ führte umfangreiche Messungen durch und

identifizierte den Fehler. Lufteinschlüsse im Leitungssystem waren die Hauptursache. Nachdem das Problem schnell erkannt war, schaffte das Öffnen des Entleerungshahnes kurzfristig Abhilfe. Für eine dauerhafte Lösung aber musste Salamon passende Vorschläge entwickeln. So empfahl er, die Rohrleitung anzupassen und die Installation einer individuellen Überwachungseinheit – maßgeschneidert von KSB-Ingenieuren für diesen speziellen Einsatzfall. Der Kunde war begeistert und der Service-Ingenieur auch. „Das war schon ein ganz besonders außergewöhnlicher Einsatz“, sagt Bernhard Salamon. Normalerweise sieht der Arbeitsalltag des Familienvaters weniger spektakulär aus, auch wenn die Aufgabe gleich ist. „Meine Kollegen von KSB SupremeServ und ich analysieren detailliert die Möglichkeiten, um Anlagen zu optimieren.“ Das heißt konkret: Es gilt, den Verbrauch von Energie in Anlagen zu verringern oder die Ursachen von Schäden zu erkennen und zu beseitigen.

Die Voraussetzung für bestmögliche Energieeffizienz und störungsfreien Betrieb ist, dass



Messdaten sammeln: Der Datenlogger speichert bis zu zwei Wochen lang viele Informationen. In dieser Zeit lassen sich alle Betriebszustände abdecken.



Knifflige Aufgabe: Die ausgewerteten Daten führen zu konkreten Empfehlungen für den Kunden. Die Ergebnisse der Analyse reduzieren den Energieverbrauch oder verbessern die Leistung einer Anlage.



der Betreiber alle Komponenten perfekt aufeinander abstimmt. Dabei kann KSB helfen. Manchmal ist eine Analyse auch nur erforderlich, wenn sich die Betriebsdaten einer Anlage ändern, etwa durch eine gesteigerte Produktionsleistung. Der „System Effizienz Service“ – so heißt die Analyse – gibt konkrete Empfehlungen, um die Technik entsprechend anzupassen.

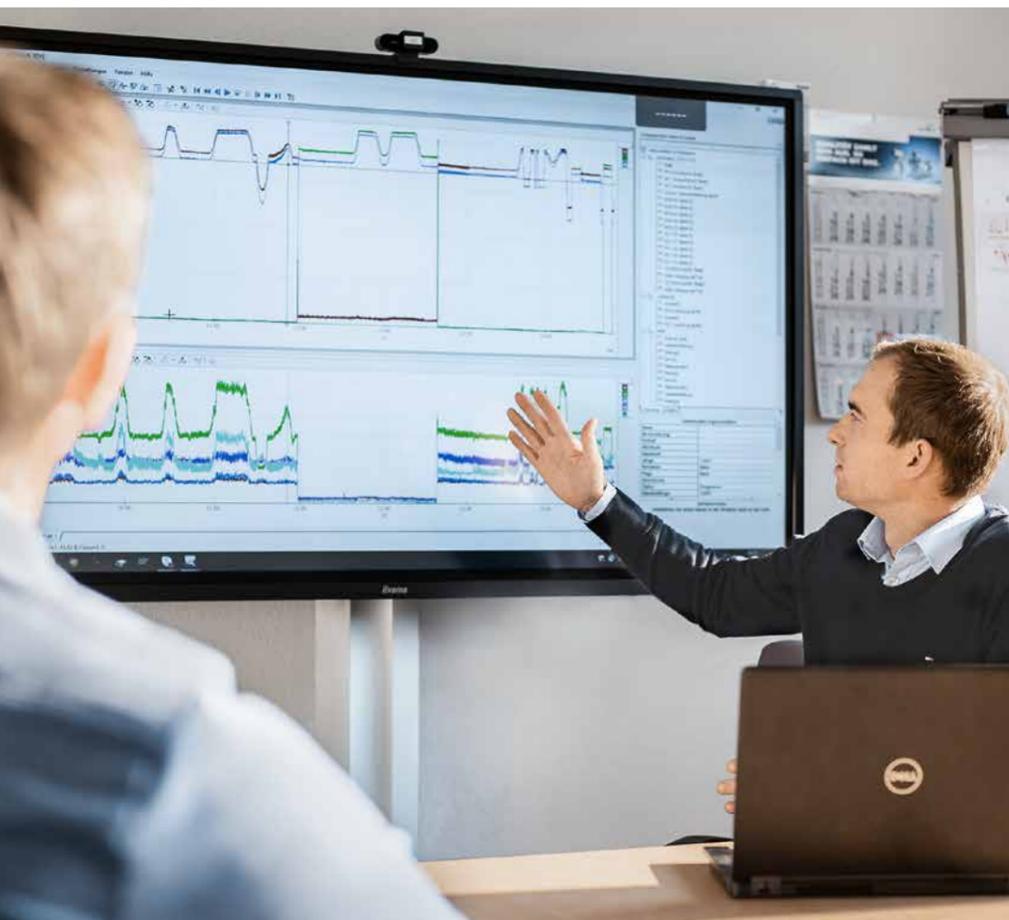
Messen und bewerten

Bei ihren Einsätzen reisen die Spezialisten zwar auch weltweit zu ihren Kunden, die meisten Einsätze haben sie jedoch in Deutschland. Ihre Arbeit verrichten sie dabei häufig in Kraftwerken, Industrie- und Chemieanlagen, Pumpstationen sowie Wasserwerken. Am Anfang steht immer eine gründliche Systemanalyse. „Dazu installieren wir unsere Messtechnik in der Anlage unserer Kunden“, erläutert Salamon. Dieser Datenlogger misst dann bis zu zwei Wochen lang verschiedene Daten. „Durch den Vor-Ort-Termin lernen wir auch gleich die bauliche Situation der Anlage gut kennen, das hilft später beim Erarbeiten von Lösungsvorschlägen.“ Darüber hinaus tauschen sich die Service-Profis eng mit den Kunden aus,

um alles Wichtige über die Betriebsbedingungen zu erfahren.

Nach dem Abbau der Messtechnik folgt das Bewerten der erfassten Daten, manchmal echte Detektivarbeit. „Ich muss mich in Details vertiefen und verstehen, was in der Anlage passiert und – falls erforderlich – warum etwas falsch läuft“, sagt Salamon. Dabei hilft ihm nicht nur seine siebenjährige Erfahrung im Service, sondern auch die breite Kenntnis zahlreicher Produkte und Anwendungen. Denn in jeder Anlage herrschen beispielsweise unterschiedliche Temperaturen und Drücke.

Salamon ist aber kein Einzelkämpfer. Wenn er die komplexen Daten bewertet hat, spricht er mit vielen Kollegen, um die beste Lösung für die Anlage des Kunden zu finden. Mitarbeiter aus dem Vertrieb, dem Produktmanagement und dem Service tragen ihr Fachwissen zusammen. Dieses Know-how fließt am Ende in einen Bericht ein, den der Kunde erhält. Bei der Präsentation gibt der Service-Experte konkrete Empfehlungen, die auf einen energieeffizienteren Pumpenbetrieb ausgerichtet sind und die Rentabilität von Pumpen und Systemen sichern. Die Tipps betreffen in der Regel die Anlageninfrastruktur,



Enge Zusammenarbeit: Vom Kunden erfährt Bernhard Salamon alles Wichtige über die Anlage. In sieben Jahren als Service-Experte bei KSB hat er bereits viel Erfahrung gesammelt.



↑ **Echte Teamarbeit:** Bei der Suche nach der besten Lösung für den Kunden nutzt Bernhard Salamon auch das Fachwissen seiner Kollegen.

die sich durch Anpassungen deutlich verbessern lässt; etwa durch den Einbau neuer Komponenten zum Steuern, Regeln und Überwachen der Technik.

Die Mitarbeiter des „System Effizienz Service“ sind Allround-Talente. Neben dem Messen und Bewerten von Daten erstellen sie auch Angebote, präsentieren ihre Dienstleistung im direkten Gespräch beim Kundenbesuch und auf Veranstaltungen – immer im Kontakt mit den Kollegen vom Außendienst. Auch das Vorbereiten eines Einsatzes dauert seine Zeit: Messtechnik richten, Service-Fahrzeug packen und sich mit Betriebsdaten sowie Anwendungsbereich vertraut machen. Erst dann geht es zum Kunden.

„Es macht Spaß, sich einer Sache anzunehmen, sie zu lösen und den Kunden glücklich zu machen“, sagt Salamon. Gerade wenn es sich um akute Probleme in einer Anlage handelt, freut sich der Betreiber über schnelle Hilfe. „Ich habe einen der abwechslungsreichsten Jobs bei KSB“, so der Service-Fachmann. „Jeder Einsatz bietet immer wieder neue Herausforderungen, für die ich individuelle Lösungen finden muss.“ Genau die richtige Aufgabe für einen Service-Detektiv.

Unterwegs mit Bernhard Salamon



Service smarter gestalten



Im Interview erklären Dr. Stephan Timmermann (links) und Ralf Kannefass von der Geschäftsleitung, welche Chancen die Digitalisierung für das Service-Geschäft bietet.

KSB blickt auf eine 150-jährige Unternehmensgeschichte. Von Anfang an gehörten auch Reparaturarbeiten zum Angebot. Doch der Service heute hat einen ganz anderen Stellenwert, oder?

Dr. Stephan Timmermann: Allerdings. Früher lief das, was wir heute Service nennen, mehr oder weniger nebenher. Erst später ab den 1960er-Jahren gewann dieses Geschäft an Bedeutung und es entstanden immer mehr Kundendienstzentralen, um schnell vor Ort zu helfen. In den vergangenen Jahrzehnten eröffneten wir dann immer mehr leistungsfähige Service-Center auf der ganzen Welt. Mit KSB SupremeServ haben wir 2018 eine eigene Service-Marke geschaffen.

Ralf Kannefass: Das Dienstleistungsangebot hat sich zudem enorm erweitert. Heute spielen hochwertige Dienstleistungen wie der „SES System Effizienz Service“, das „Reverse Engineering“ oder das Geschäft mit Ersatzteilen eine ganz besonders wichtige Rolle für uns.

Warum sollen sich die Kunden gerade für Ersatzteile von KSB entscheiden?

Kannefass: Beim Austausch von Verschleißteilen bei Pumpen und Armaturen oder Reparaturen garantieren unsere Original-Ersatzteile die gewohnte Betriebssicherheit und Qualität. Wir haben unsere Ersatzteillogistik enorm ausgebaut, beispielsweise mit neuen Lagern. So versorgen wir die Kunden schnell mit den benötigten Produkten. Außerdem setzen wir auch auf digitale

Hilfsmittel, um sofort auf einen Service-Bedarf reagieren zu können.

Haben Sie ein Beispiel für die digitalen Hilfsmittel?

Kannefass: Hier denke ich vor allem an KSB Guard, mit dem wir den Service smarter gestalten. Dieses Tool überwacht Pumpen. Es ist leicht zu installieren und hilft dem Kunden, seine Anlage sicherer zu machen und die Betriebskosten zu senken. Über die cloudbasierte Lösung lassen sich Störungen schnell erkennen. Gleichzeitig liefern die Daten nützliche Hinweise auf Optimierungspotenziale in der Anlage oder melden erforderliche Instandhaltungsarbeiten. Kurz gesagt: Der Kunde hat geringere Ausfallzeiten.

Verändert die Digitalisierung auch die Zusammenarbeit Ihrer Service-Mitarbeiter?

Kannefass: Wir wickeln unsere Service-Aufträge immer häufiger über eine cloudbasierte Lösung ab. Mit dem Wissen über die installierten Produkte und deren Einbauort bedienen wir die Anforderungen unserer Kunden optimal. Unsere Monteure und Ingenieure sind erfahrene Fachleute – aber auch sie können nicht alles wissen. „Augmented Reality“ unterstützt sie bei ihrer Arbeit, falls erforderlich. Eine Datenbrille oder ein Smartphone ermöglichen dabei die Zusammenarbeit mit einem Spezialisten, der seinem Kollegen vor Ort mit einem virtuellen Expertenblick beim Einsatz hilft. Schnelle und effiziente Hilfe – das ist bester Service.

STÄRKEN ENTFALTEN

Aus einer kleinen
Firma in Frankenthal ...

ALTE N

... wird ein weltweit
aktiver Konzern.

Seit der Gründung im Jahr 1871 hat sich KSB stets weiterentwickelt: In der langjährigen Erfolgsgeschichte entstanden zahlreiche Tochtergesellschaften, innovative Produkte und kundennahe Service-Angebote. 150 Jahre Erfahrungen haben KSB zu dem gemacht, was es heute ist – ein hochmodernes Unternehmen.

1871

Die kleine Fabrik startet

Es entstehen zwei sogenannte Shedbauten, zusammen 13,5 Meter breit und 41 Meter lang. Zwölf Mitarbeiter beginnen mit der Fertigung von „Spezialitäten“, die der Markt bisher noch nicht kennt.



Menschen arbeiten bei KSB in Frankenthal im Jahr 1871.

1871

Am Anfang steht eine Idee Johannes Klein erfindet einen Kesselspeiseautomaten. Der Erhalt des Patents ist der Anlass, um mit zwei Geschäftspartnern in Frankenthal eine Firma zu gründen.



1887

Die Firma wird zur AG

Um das Unternehmen auszubauen, wird KSB in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Damit ist der Grundstein für weiteres Wachstum gelegt. Zu diesem Zeitpunkt arbeiten bereits knapp 700 Menschen in der Fabrik.



1890

Frühe Verkaufsschlager

Die dampf- oder riemenangetriebene UNA-Pumpe entwickelt sich zu einem erfolgreichen Produkt. Kondensationstöpfe und Absperrventile wecken ebenfalls das Interesse der Kunden.



1924-1934

Neue Standorte in Deutschland

In den 1920er- und 1930er-Jahren erwirbt KSB fünf deutsche Firmen und bildet eine Unternehmensgruppe. Damit stärkt die Geschäftsleitung die Position im Markt und baut das Produktprogramm aus.

1935

KSB setzt Standards

Die Eta schreibt Pumpengeschichte, denn das Aggregat besitzt einen ausgezeichneten Wirkungsgrad. Auch nach vielen Generationen sind die Baureihen der energiesparenden Industrierpumpe heute noch erfolgreich auf dem Markt.



1964

Stabiles Fundament

Im Sinne der Firmengründer übereignet Direktor Dr. Otto Klein-Kühborth eine qualifizierte Mehrheit des KSB-Aktienkapitals der gemeinnützigen KSB Stiftung. Die 1960 gegründete Stiftung dient der Förderung der Naturwissenschaften und deren Nachwuchs.



1941

Sprung über den Teich

Die in Argentinien gegründete KSB-Gesellschaft ist die erste außerhalb Europas und markiert den Beginn der Aktivitäten auf dem amerikanischen Kontinent.



1925

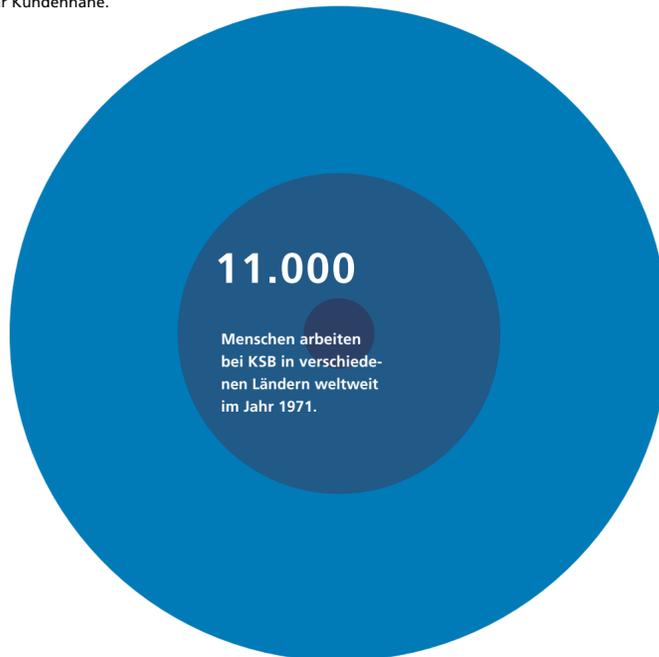
Erste Auslandsgesellschaft

Im italienischen Mailand entsteht die erste Firma außerhalb Deutschlands. In kurzer Zeit ergänzt eine Werkstatt mit eigener Fabrikation das Verkaufsbüro. Im Jahr 1933 startet auch die Pumpenproduktion in Frankreich.

Ab 1950

Globale Präsenz

Ab den 1950er-Jahren expandiert KSB in die Welt. Das Unternehmen gründet zahlreiche Vertriebs- und Produktionsgesellschaften auf allen Kontinenten und schafft mehr Kundennähe.



1973

Absolut dicht

Das wartungsfreie Absperrventil BOA-Compact kommt auf den Markt und entwickelt sich zu einem millionenfach verkauften Produkt. Die Armatur kommt vor allem in Heizungs- und Klimaanlagen zum Einsatz.



1994

Engagement in Asien

In Shanghai gründet KSB ein erstes Gemeinschaftsunternehmen in China. Im wachsenden chinesischen Markt entstehen in den folgenden Jahren zahlreiche weitere Fertigungs- und Service-Standorte.



2014

Bauteile aus dem 3D-Drucker

KSB richtet ein additives Fertigungszentrum ein. Hier entwickeln und fertigen Spezialisten per 3D-Druck maßgeschneiderte, komplexe Bauteile aus Werkstoffen wie Metall und Kunststoff.



2018

Nah beim Kunden

Mit KSB SupremeServ etabliert das Unternehmen eine eigene Service-Marke. Mehr als 3.500 Spezialisten in mehr als 190 Service-Centern bieten weltweit Beratung, Planung, Installation, Betrieb und Instandhaltung sowie klassische und digitale Service-Angebote.



2018

Smarte Lösungen

Mit KSB Guard behalten Anlagenbetreiber die Leistungs- und Zustandsdaten ihrer Pumpen immer im Blick. Im Online-Shop bietet das Unternehmen neben diesem digitalen Produkt mehr als 300.000 Pumpen und Armaturen für seine Kunden.



15.076

Menschen arbeiten bei KSB an mehr als 100 Standorten weltweit im Jahr 2021

People.

Passion.

Einige Zahlen aus dem KSB-Alltag

Mitarbeiter im Jahr 2021 weltweit:

15.076

Mitarbeiter im Jahr 1871
bei KSB in Frankenthal:

12



Anteil erneuerbarer Energie am
Stromverbrauch in Deutschland 2020:

51,1%

Anteil erneuerbarer Energie am
Stromverbrauch im Konzern 2020:

36,7%



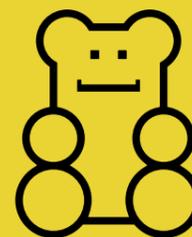
Performance.

-196

Prüftemperatur einer DANAIS-Absperrklappe,
die beim Transport von Flüssiggas zum Ein-
satz kommt:

Grad Celsius

Gummibärchenverbrauch für Messebesucher und Geschäftsfreunde im Jahr 2019



230.162



Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
in Deutschland:

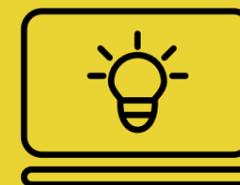
18,9 Jahre

Seit mehr als 80 Jahren steht
den Mitarbeitern eine Sozial-
beratung zur Verfügung.

1940

Anzahl der Weiterbildungsmaßnahmen auf
der KSB-eigenen Online-Lernplattform 2020:

24.164



So viele Stunden verbrachten KSB-Mitarbeiter 2020
durchschnittlich mit Weiterbildung:

14,6 Stunden

Schwerstes jemals von KSB gebautes Pumpenaggregat:

130 t



Höchstdruck einer
KSB-Kraftwerkspumpe 1954:

409 bar

Höchstdruck einer KSB-Kraft-
werkspumpe 2020:

520 bar

Durchmesser
der größten je
gebauten Klappe
der Baureihe
Mammoth:



3,75 Meter



„Es gibt viele Dinge, die KSB auszeichnen. Eines der Hauptunterscheidungsmerkmale ist unser starkes Markenimage.“

Rajeev Jain

ist 36 Jahre im Unternehmen und seit 2016 Geschäftsführer der KSB Limited (Indien). Er leitet als Regionalpräsident die Asien-West-Aktivitäten der KSB-Gruppe.



Die nächste Generation

Wie hat sich KSB im Laufe der Jahrzehnte verändert? Was macht das Unternehmen aus? Mitarbeiter erzählen, was KSB zu einem attraktiven Arbeitgeber macht.



Was zeichnet KSB aus?

Rajeev Jain: Ich bin seit 1985 bei KSB und hatte verschiedene Positionen inne. Es gibt viele Dinge, die KSB auszeichnen. Eines der Hauptunterscheidungsmerkmale ist unser starkes Markenimage. Wir verkörpern Vertrauen und Zuverlässigkeit. Dies zeigt sich an unseren erstklassigen Produkten und Dienstleistungen sowie der Loyalität, die wir gegenüber unseren Kunden aufgebaut haben.

Chavone Hollimon: GIW zeichnet sich durch langlebige Produkte, globale Präsenz, exzellentes Know-how, großartige Werte, einzigartige Produktlinien und eine globale Fertigung aus. Das Unternehmen ist ein attraktiver Arbeitgeber, zusätzlich zu den Ausbildungsmöglichkeiten und natürlich den Menschen. Ein warmes, einladendes Umfeld macht den Unterschied, wenn man eine neue Karriere beginnt.

hier
n, dass
emüht,
en Welt

Tochter-
ngestellt.
ist“.



„Es geht
auszu
unter
unser

ist 3
der K

Wie hat sich KSB verändert?

Rajeev Jain: KSB hat sich stets an Veränderungen angepasst, neue innovative Tools und Prozesse definiert und weltweit eingeführt. Das Unternehmen war und ist also ein Pionier der neuen Technologien in unserer Branche. Eine starke Innovationskultur ist strategisch wichtig, um sich als einer der größten Pumpen- und Armaturenhersteller der Welt zu behaupten und sich mit den besten Produkten von den Wettbewerbern abzuheben.

Chavone Hollimon: In meiner kurzen Zeit hier ist mir positiv aufgefallen, dass sich das Unternehmen bemüht, Mitarbeiter auf der ganzen Welt zu verbinden. Außerdem werden auch die Menschen hinter den Kulissen präsentiert, die Tag für Tag ihr Bestes geben.

Was begeistert Sie an Ihrer Arbeit für das Unternehmen?

Chavone Hollimon: Was mich am meisten begeistert, ist die Herausforderung, ein Produkt zu bewerben, neue Ideen auf den Tisch zu bringen, um auf die nächste Ebene zu gelangen, Verbindungen zwischen Mitarbeitern herzustellen und die Möglichkeit zu haben, geschäftlich zu reisen.

Rajeev Jain: Wir haben eine starke Wertekultur, wie beispielsweise Redlichkeit, Professionalität und Wertschätzung, erstklassige Produkte, eine mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur und eine starke und beständige finanzielle Leistung über viele Jahre. KSB fördert und praktiziert eine Kultur der offenen Kommunikation und befähigt die Mitarbeiter, sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln – einfach, ihr Bestes zu geben. Das Unternehmen unterstützt ein Umfeld des gegenseitigen Vertrauens und der gegenseitigen Fürsorge. Dies macht es nicht nur zu einer Organisation, sondern zu einer Familie. Für mich ist es auf jeden Fall toll, Teil vom KSB-Team zu sein.



„In meiner kurzen Zeit hier ist mir positiv aufgefallen, dass sich das Unternehmen bemüht, Mitarbeiter auf der ganzen Welt zu verbinden.“

Chavone Hollimon

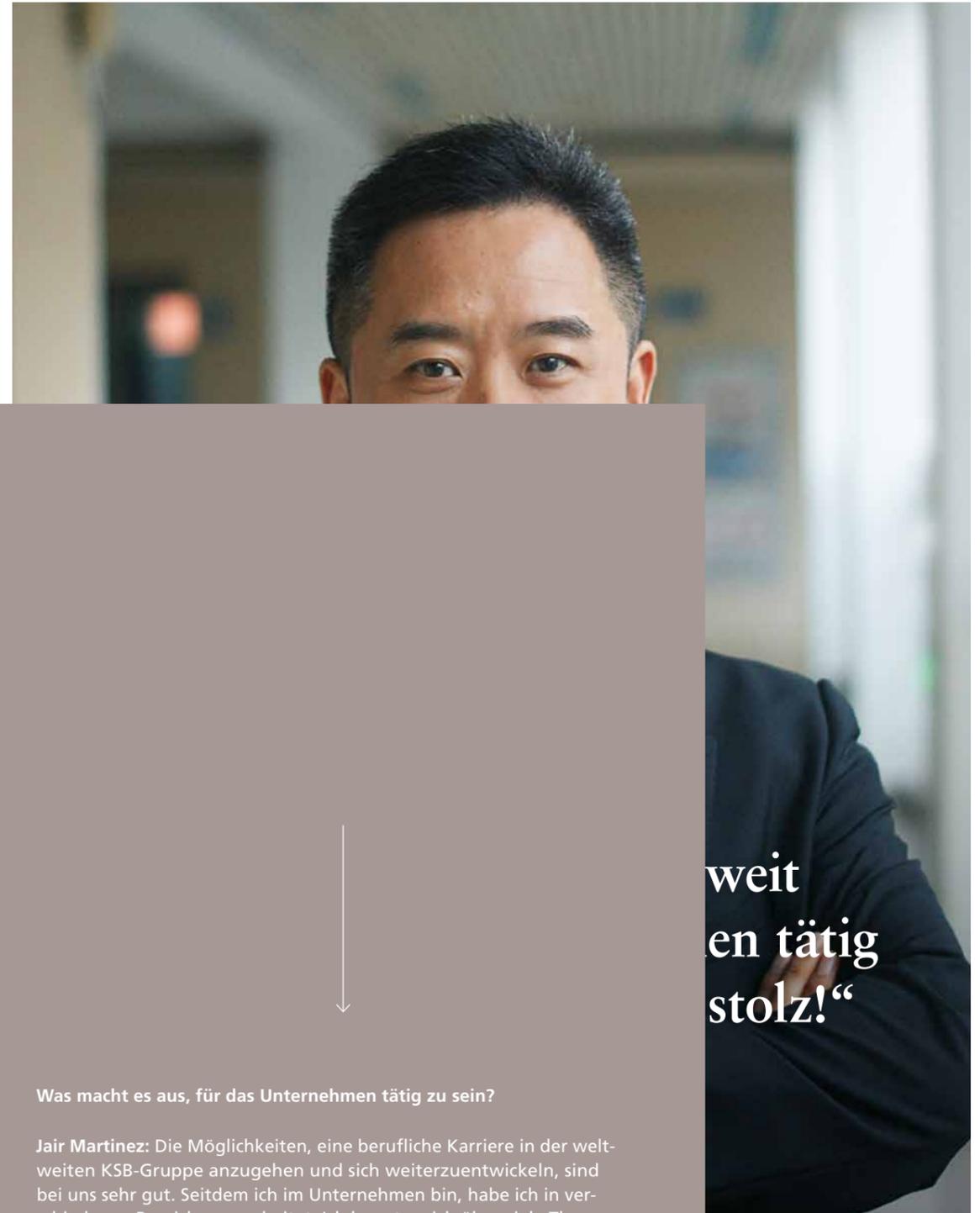
ist seit 2017 bei KSB. Sie wurde bei der US-amerikanischen Tochtergesellschaft GIW Industries als Marketing-Spezialistin eingestellt. Seit September 2020 ist sie „Digital Marketing Strategist“.



„In turbulenten Zeiten zeigt sich die Stärke einer Firma. Gemeinsam sind wir stark!“

Jair Martinez

begann bei KSB Mexiko im März 2015 als Ingenieur.
Seit 2019 leitet er das Projektmanagement.



weit
en tätig
stolz!“

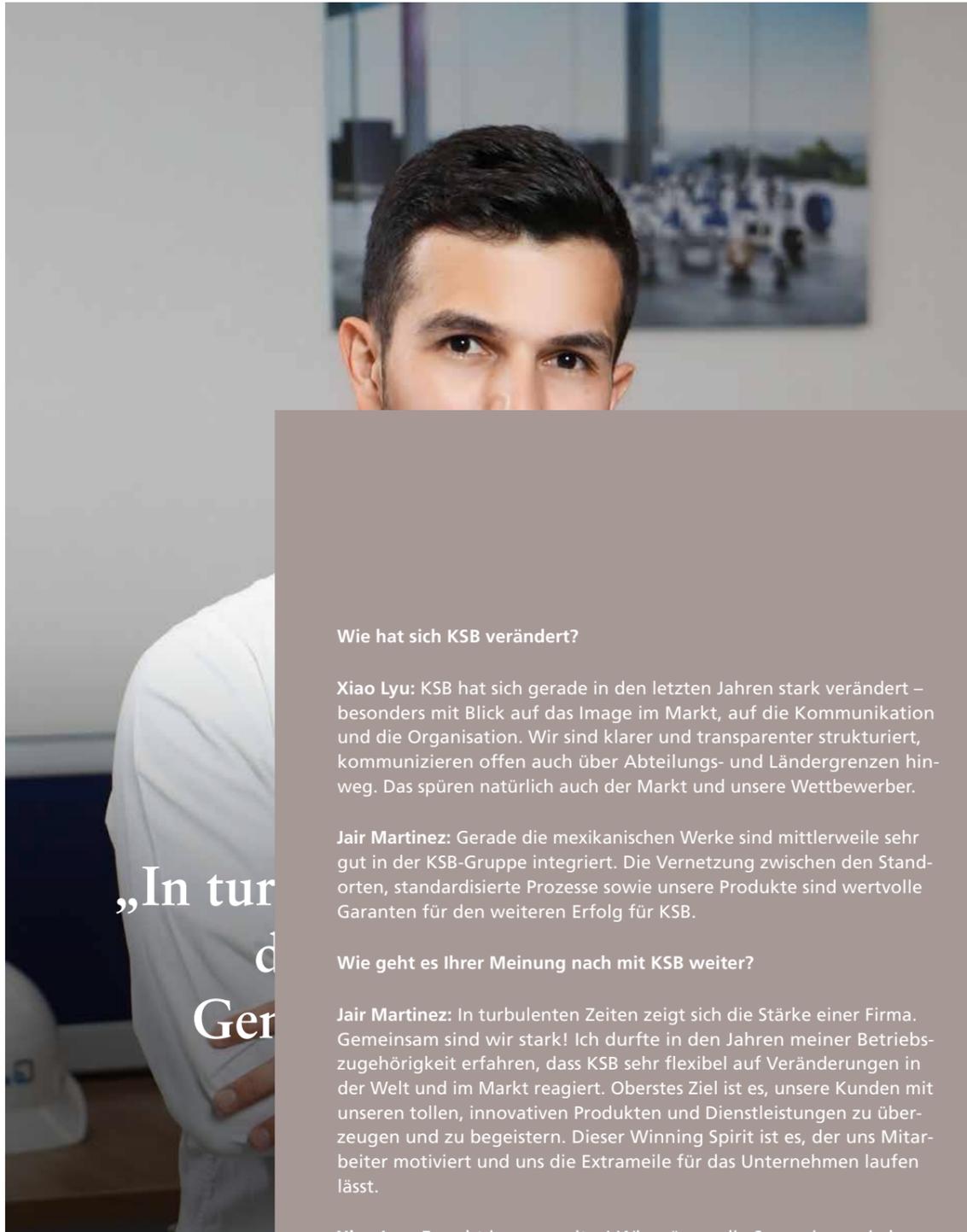


Was macht es aus, für das Unternehmen tätig zu sein?

Jair Martinez: Die Möglichkeiten, eine berufliche Karriere in der weltweiten KSB-Gruppe anzugehen und sich weiterzuentwickeln, sind bei uns sehr gut. Seitdem ich im Unternehmen bin, habe ich in verschiedenen Bereichen gearbeitet. Ich konnte mich über viele Themen informieren und Verbesserungsvorschläge in die Praxis umsetzen. Deshalb freue ich mich schon auf weitere neue Herausforderungen.

Xiao Lyu: KSB kümmert sich um uns Mitarbeiter und bietet uns während einer solchen Pandemie, die wir derzeit durchleben, stabile Beschäftigungsmöglichkeiten. Das macht KSB zu einem attraktiven Arbeitgeber. In solch einem weltweit führenden Unternehmen tätig zu sein, macht mich stolz!

„Industrie“
e Lauf-



Wie hat sich KSB verändert?

Xiao Lyu: KSB hat sich gerade in den letzten Jahren stark verändert – besonders mit Blick auf das Image im Markt, auf die Kommunikation und die Organisation. Wir sind klarer und transparenter strukturiert, kommunizieren offen auch über Abteilungs- und Ländergrenzen hinweg. Das spüren natürlich auch der Markt und unsere Wettbewerber.

Jair Martinez: Gerade die mexikanischen Werke sind mittlerweile sehr gut in der KSB-Gruppe integriert. Die Vernetzung zwischen den Standorten, standardisierte Prozesse sowie unsere Produkte sind wertvolle Garantien für den weiteren Erfolg für KSB.

Wie geht es Ihrer Meinung nach mit KSB weiter?

Jair Martinez: In turbulenten Zeiten zeigt sich die Stärke einer Firma. Gemeinsam sind wir stark! Ich durfte in den Jahren meiner Betriebszugehörigkeit erfahren, dass KSB sehr flexibel auf Veränderungen in der Welt und im Markt reagiert. Oberstes Ziel ist es, unsere Kunden mit unseren tollen, innovativen Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen und zu begeistern. Dieser Winning Spirit ist es, der uns Mitarbeiter motiviert und uns die Extrameile für das Unternehmen laufen lässt.

Xiao Lyu: Es geht immer weiter! Wir müssen die Synergien zwischen den Ländern nutzen, Engpässe in all unseren Prozessen auflösen und uns auf unsere Marktbereiche und Fokus-Länder konzentrieren.

Gerade die Konzentration auf unsere Marktbereiche ist dafür meines Erachtens der richtige Ansatz, um unser Geschäft weiterzuentwickeln. Somit eröffnen sich uns neue Anwendungen und Absatzmöglichkeiten. Auch die Kooperation zwischen Abteilungen und Ländern wird deutlich enger und intensiver.



„In solch einem weltweit führenden Unternehmen tätig zu sein, macht mich stolz!“

Xiao Lyu

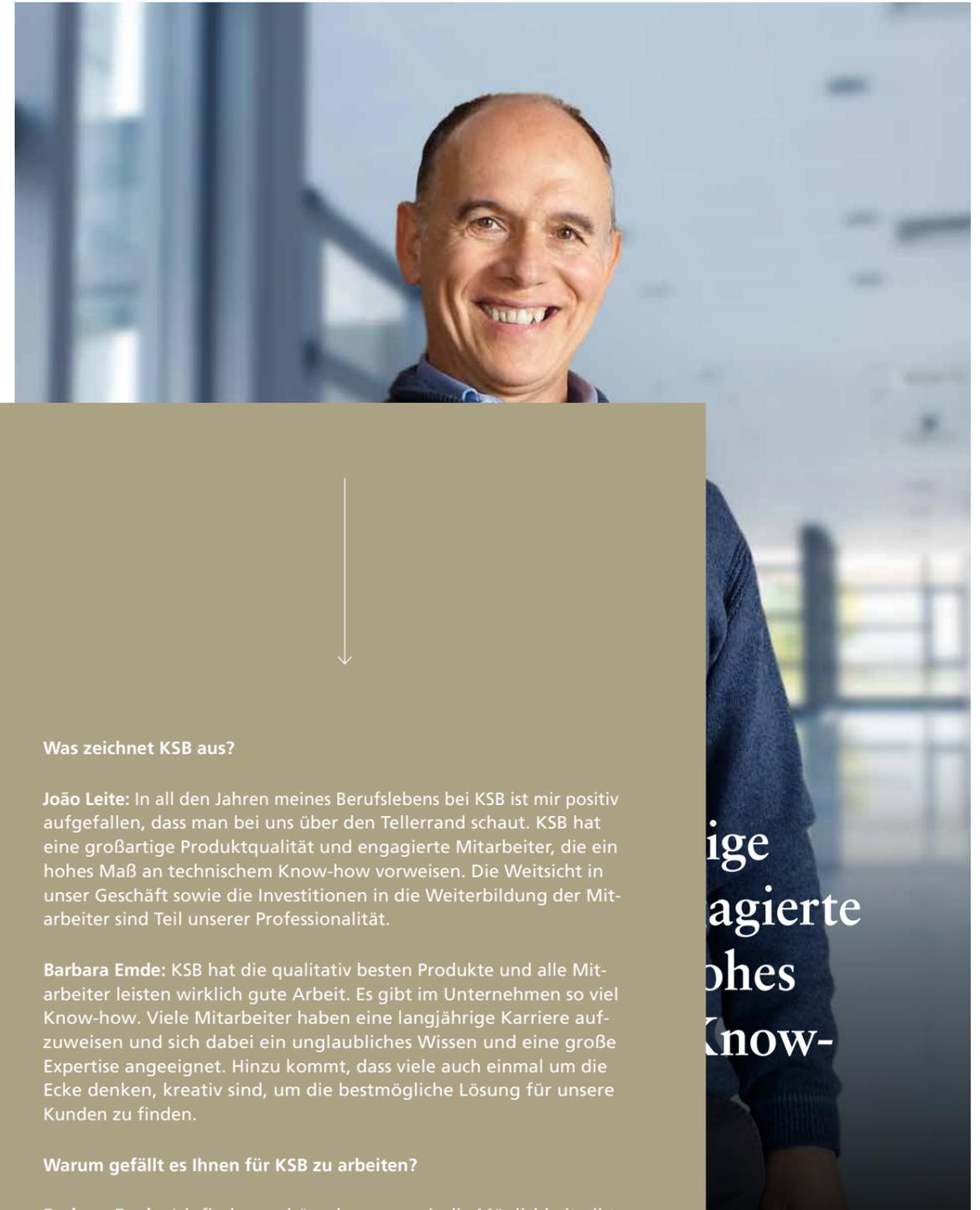
ist derzeit im Vertrieb des Marktbereichs „Allgemeine Industrie“ in Frankenthal tätig. Bei KSB startete er seine berufliche Laufbahn 2016 am Standort Shanghai.



„Mir gefällt, dass ich in einem stabilen Unternehmen arbeite und dass wir eine gute Atmosphäre zwischen Mitarbeitern und Management haben.“

Barbara Emde

ist Deutsche, die bei der KSB Finland Oy im Marketing arbeitet. Bei KSB ist sie seit August 2013.



Was zeichnet KSB aus?

João Leite: In all den Jahren meines Berufslebens bei KSB ist mir positiv aufgefallen, dass man bei uns über den Tellerrand schaut. KSB hat eine großartige Produktqualität und engagierte Mitarbeiter, die ein hohes Maß an technischem Know-how vorweisen. Die Weitsicht in unser Geschäft sowie die Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeiter sind Teil unserer Professionalität.

Barbara Emde: KSB hat die qualitativ besten Produkte und alle Mitarbeiter leisten wirklich gute Arbeit. Es gibt im Unternehmen so viel Know-how. Viele Mitarbeiter haben eine langjährige Karriere aufzuweisen und sich dabei ein unglaubliches Wissen und eine große Expertise angeeignet. Hinzu kommt, dass viele auch einmal um die Ecke denken, kreativ sind, um die bestmögliche Lösung für unsere Kunden zu finden.

Warum gefällt es Ihnen für KSB zu arbeiten?

Barbara Emde: Ich finde es schön, dass man mir die Möglichkeit gibt, in einer Tochtergesellschaft tätig zu sein. Meine deutsche Herkunft ermöglicht es, meine Muttersprache bei KSB Finland zum Nutzen des Unternehmens einzusetzen.

Außerdem finde ich es gut, in einer Firma zu arbeiten, die wichtige Produkte für die Menschheit herstellt. Denn wie würden beispielsweise Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung ohne Pumpen und Armaturen funktionieren?

ige
agierte
ohes
Know-



„Mir
stabil
und
sphäre
und

João Leite: Ich bin froh, Teil eines internationalen Unternehmens zu sein, das auch nach 150 Jahren ein hervorragendes Image auf dem Markt hat. Ich freue mich jeden Tag, mit Kollegen in aller Welt zu sprechen. Wir sind wesentlich besser vernetzt als noch vor Jahren. Dadurch ist die Welt in meiner Wahrnehmung kleiner geworden. Das zeigt mir aber auch, wie unterschiedlich und wie gleich wir alle sind.

Was macht KSB zu einem attraktiven Arbeitgeber?

João Leite: KSB unterscheidet sich von den Wettbewerbern durch seine Unternehmenskultur und Werte. Diese geben den Rahmen für ein gemeinsames Miteinander, in dem sich jeder Mitarbeiter entfalten und mit innovativen Ideen einbringen kann.

Barbara Emde: Es ist ein stabiles Unternehmen mit einem guten Miteinander zwischen Management und Mitarbeitern. Das ist gerade in der aktuellen Situation aufgrund der Corona-Pandemie ein hohes Gut.

Was hat sich bei KSB in den letzten Jahren zum Positiven verändert?

Barbara Emde: Mir gefällt, dass die Digitalisierung seit meinem Berufsstart bei KSB so weit vorangeschritten ist. Unter anderem haben beispielsweise der neu eingeführte digitale Vertriebskanal und das Marketing-Automatisierungs-Tool unsere Arbeitsweise bei KSB Finnland deutlich effizienter gemacht. Auch unser Vertrieb und unser Marketing sind dadurch besser vernetzt. Neue und jüngere Mitarbeiter bringen frischen Wind ins Unternehmen und dadurch auch innovative Ideen, die KSB guttun.

João Leite: Meiner Meinung nach hat sich KSB gerade in den letzten 20 Jahren positiv verändert – vor allem die Unternehmenskultur. Wir sind wesentlich kundenorientierter, internationaler, vernetzter und innovativer geworden. Trotzdem ist es immer noch ein langer Weg.

ist



„KSB hat eine großartige
Produktqualität und engagierte
Mitarbeiter, die ein hohes
Maß an technischem Know-
how vorweisen.“

João Leite

ist Geschäftsführer von KSB in Portugal und arbeitet bereits seit 1991 im Unternehmen.



„Nach erfolgreich abgeschlossener Prüfung als Zerspanungsmechanikerin sehe ich meine berufliche Zukunft bei KSB.“

Sandra Bruns

ist seit August 2019 Auszubildende zur Zerspanungsmechanikerin in Frankenthal und seit Dezember 2020 Mitglied der Jugend- und Auszubildendenvertretung.



Warum eignet sich KSB, um hier die berufliche Karriere zu beginnen?

Emilie Delestrez: Meiner Meinung unterscheidet sich KSB von anderen Unternehmen durch die Vielfalt seiner Produkte und die Tatsache, dass wir Produkte herstellen, die für den Alltag unverzichtbar sind.

Ich finde auch, dass die Werksleitung in Lille die Interaktion zwischen den einzelnen Abteilungen erleichtert. Das ermöglicht es, die Weiterentwicklung unserer Produkte sehr effizient und schnell voranzutreiben.

Sandra Bruns: Ich bin ja erst seit Kurzem dabei und stecke noch mitten in der Ausbildung. In meinem Fall war es recht einfach, mich für KSB zu entscheiden. Während des Schuljahres 2018 / 2019 habe ich mir Gedanken über meinen weiteren Werdegang gemacht. Da ich in Frankenthal wohne, war KSB naheliegend. Im Internet habe ich mich dann über die Ausbildungsmöglichkeiten informiert. Je mehr ich darüber las, desto interessanter kam mir der Beruf als Zerspanungsmechanikerin vor. Also habe ich mich beworben und es hat geklappt.

Was ist so interessant an Ihrer Tätigkeit und was macht Ihnen daran Freude?

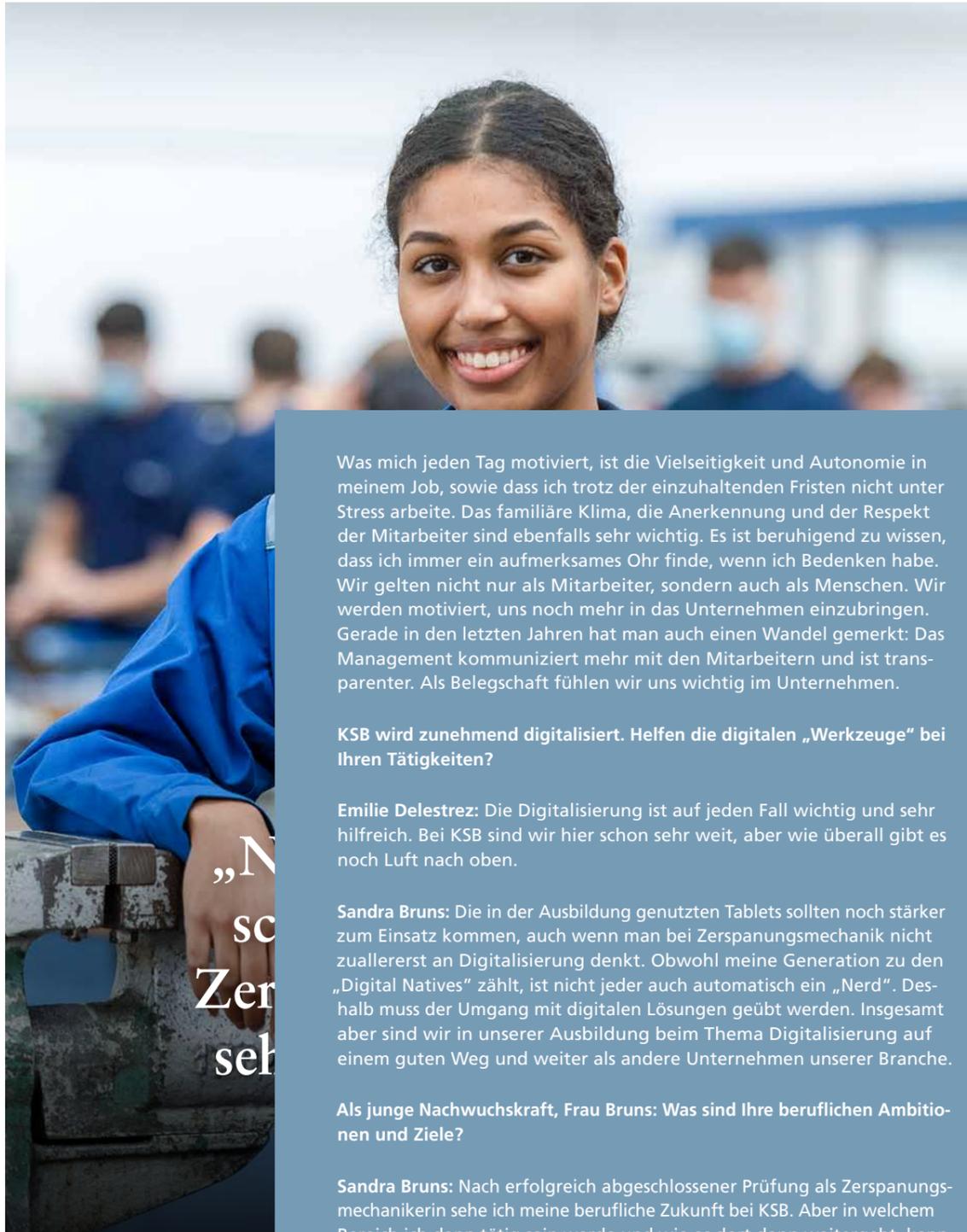
Sandra Bruns: Ich mag Technik und möchte sie verstehen. Sie beinhaltet eine Logik, die ich faszinierend finde. Außerdem macht mir das Bedienen von Maschinen Spaß. Das sind sicherlich wichtige Voraussetzungen für den Beruf des Zerspanungsmechanikers.

Außerdem gefällt mir das Miteinander unter den Auszubildenden in meinem Lehrjahr. Es gibt immer wieder Diskussionen zu bestimmten Themen untereinander – seien es technische Probleme oder auch einmal zwischenmenschliche Kabbeleien. Dabei kommt es hin und wieder zu lustigen Situationen und Gelächter. Aber diese Gespräche führen meistens auch zu einer guten Lösung. Und so soll das ja sein.

Emilie Delestrez: KSB hat es mir ermöglicht, mein persönliches und berufliches Leben in Einklang zu bringen. Wir haben dynamische Teams, die Veranstaltungen organisieren, um Kollegen und Familien zusammenzubringen. Dies trägt zur guten Atmosphäre zwischen den Kollegen bei.

rt,
as
ngen.“

n-Baureihe
sellschaft
ig.



Was mich jeden Tag motiviert, ist die Vielseitigkeit und Autonomie in meinem Job, sowie dass ich trotz der einzuhaltenden Fristen nicht unter Stress arbeite. Das familiäre Klima, die Anerkennung und der Respekt der Mitarbeiter sind ebenfalls sehr wichtig. Es ist beruhigend zu wissen, dass ich immer ein aufmerksames Ohr finde, wenn ich Bedenken habe. Wir gelten nicht nur als Mitarbeiter, sondern auch als Menschen. Wir werden motiviert, uns noch mehr in das Unternehmen einzubringen. Gerade in den letzten Jahren hat man auch einen Wandel gemerkt: Das Management kommuniziert mehr mit den Mitarbeitern und ist transparenter. Als Belegschaft fühlen wir uns wichtig im Unternehmen.

KSB wird zunehmend digitalisiert. Helfen die digitalen „Werkzeuge“ bei Ihren Tätigkeiten?

Emilie Delestrez: Die Digitalisierung ist auf jeden Fall wichtig und sehr hilfreich. Bei KSB sind wir hier schon sehr weit, aber wie überall gibt es noch Luft nach oben.

Sandra Bruns: Die in der Ausbildung genutzten Tablets sollten noch stärker zum Einsatz kommen, auch wenn man bei Zerspanungsmechanik nicht zuallererst an Digitalisierung denkt. Obwohl meine Generation zu den „Digital Natives“ zählt, ist nicht jeder auch automatisch ein „Nerd“. Deshalb muss der Umgang mit digitalen Lösungen geübt werden. Insgesamt aber sind wir in unserer Ausbildung beim Thema Digitalisierung auf einem guten Weg und weiter als andere Unternehmen unserer Branche.

Als junge Nachwuchskraft, Frau Bruns: Was sind Ihre beruflichen Ambitionen und Ziele?

Sandra Bruns: Nach erfolgreich abgeschlossener Prüfung als Zerspanungsmechanikerin sehe ich meine berufliche Zukunft bei KSB. Aber in welchem Bereich ich dann tätig sein werde und wie es dort dann weitergeht, kann ich natürlich noch nicht sagen.

Was wünschen Sie sich für KSB, Frau Delestrez?

Emilie Delestrez: Ich möchte, dass KSB weiterhin in innovative Projekte investiert, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Möge KSB das Familiäre bewahren und damit die Mitarbeiter stolz machen, für dieses Unternehmen tätig zu sein.



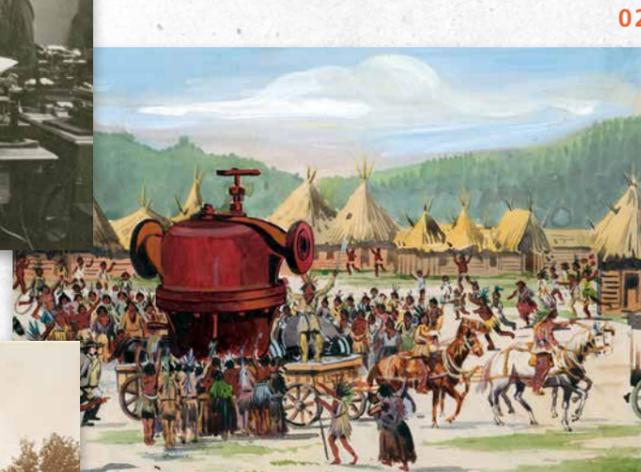
„Wir werden motiviert,
uns noch mehr in das
Unternehmen einzubringen.“

Emilie Delestrez

ist Monteurin an der Fertigungslinie der Tauchmotorpumpen-Baureihe Ama-Porter am Standort Lille der französischen Tochtergesellschaft KSB S.A.S. Für das Unternehmen ist sie seit 2013 tätig.



01



02

03

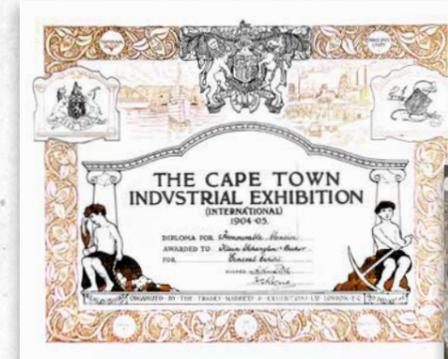


04

Rückblende

In der 150-jährigen Firmengeschichte hat sich KSB immer weiterentwickelt. Doch ein Blick zurück zeigt: Vieles, was schon früher wichtig war, ist auch heute noch entscheidend für den Unternehmenserfolg.

01 Schreibdamen um 1900: In den Anfangsjahren des Unternehmens arbeiten nur wenige Frauen im Unternehmen, heute sind es weltweit 16 Prozent – Tendenz steigend. | 02 Zu Beginn des 20. Jahrhunderts sind Western-Motive in der Reklame beliebt. Der Hauptdarsteller auf diesem Plakat ist aber der Kondensstropf aus dem Hause KSB. | 03 Mit oder ohne Dach: Die modernen Fahrzeuge aus dem KSB-Fuhrpark der 1920er-Jahre ermöglichen Kundenbesuche auf vier Rädern. | 04 Der Export spielt für KSB früh eine wichtige Rolle. Auf diesem Foto



05



06



07



08

zeigt ein ägyptischer Kunde um 1930 stolz seine nagelneue Bewässerungspumpe. | 05 Nicht nur heute müssen Unternehmen global aufgestellt sein. KSB nimmt deshalb bereits in der Anfangszeit an internationalen Veranstaltungen wie der Industriemesse 1904/05 in Kapstadt teil. | 06 Gut ausgebildete Fachkräfte machen den Unterschied – damals wie heute. Die Lehrlinge beschäftigten sich 1938 mit theoretischem Pumpenwissen. | 07 Ab den 1950er-Jahren steigen die Kraftwerksleistungen und die Anforderungen an Pumpen stetig an. KSB meistert die technischen Herausforderungen und entwickelt die passenden Aggregate. | 08 Bis an die entlegensten Orte der Welt fahren die Service-Experten von KSB, wenn es einen Job zu erledigen gibt. Im Jahr 1978 bauen Monteure eine Unterwassermotorpumpe für die Bewässerung einer Oase in Libyen ein.



1910



1914



1920

Im Wandel der Zeit

Ein Firmenlogo gilt als das Gesicht eines Unternehmens, ist unverwechselbar und lässt sich schnell wiedererkennen. Wie das Unternehmen selbst, hat sich in 150 Jahren auch das KSB-Logo weiterentwickelt. Knapp 40 Jahre kam die Firma ohne eines aus, ehe 1910 und 1914 die im Jugendstil gestalteten ersten Versuche erschienen. Das erste richtige Logo gab es 1920 und bestand aus den Lettern KSB in einem Kreis. Ende der 1970er-Jahre tauchte erstmals das Kreislaufzeichen auf. Es symbolisiert eine Pumpe mit einer Rohrleitung und gehört auch heute noch zur Identität des Unternehmens.

1961



1985



1978



1962



1996

Die drei Buchstaben KSB und das Kreislaufzeichen bilden heute das KSB-Logo. Es findet sich beispielsweise auf Produkten, in Medien, auf Kleidungsstücken und Fahrzeugen sowie Werbeartikeln.

Fakten zur Nachhaltigkeit bei KSB

Treibhausgase

-12.705_t

weniger CO₂-Ausstoß im Jahr 2020
im Vergleich zum Vorjahr

Arbeitssicherheit

0,27_{Tage}

betrug die Anzahl unfallbedingter Ausfalltage
pro Mitarbeiter und Jahr 2020 weltweit

Soziale Aktivitäten

89

gemeinnützige Maßnahmen und Projekte
unterstützte KSB im Jahr 2020

Impressum

Herausgeber

KSB SE & Co. KGaA
Konzernkommunikation
Wilfried Sauer
Johann-Klein-Straße 9
67227 Frankenthal
Tel. +49 6233 86-1140
www.ksb.com

Redaktion

Marc Sproß (verantw.)
Alexandra Leiner
Heike Stauber

Kontakt zur Redaktion

marc.spross@ksb.com
alexandra.leiner@ksb.com
heike.stauber@ksb.com

Konzept und Gestaltung

3st kommunikation, Mainz

Fotografie

Robert Kwiatek, Frankenthal (S. 18–22, 27, 29, 31–34, 56)
Gaby Gerster, Frankfurt (S. 35)
Shravan Kharat, Indien (S. 44)
Wesley McDonald, USA (S. 47)
Fernando Guerrero Trujillo, Mexiko (S. 48)
Kimmo Ervola, Finnland (S. 52)
KSB-Bildarchiv (S. 8, 12, 16, 24, 38–41, 60–61)
Getty Images (S. 1, 4, 6, 10, 14, 64)
Privat (S. 26, 28, 30, 51, 55, 59)

Druck

Ottweiler Druckerei und Verlag GmbH,
Ottweiler





0014.02-DE / 03/21