**INTERVIEW**

**Zur sofortigen Veröffentlichung**

– als Vollversion oder Auszug –

Weinheim, 30. Mai 2023

**Kundennähe - der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg**

**Im Vorfeld der Eröffnung des Kompetenzzentrums von Freudenberg Performance Materials im italienischen Sant'Omero trafen sich der Senior Vice President und General Manager des Geschäftszweigs Apparel die Fachjournalistin Yvonne Heinen Foudeh. Dabei ging es um Kundeorientierung, Herausforderungen und Expertise.**

**Yvonne Heinen-Foudeh:** Spannende Zeiten bei Freudenberg Performance Materials Apparel: In diesen Tagen läuft der Countdown für die Eröffnung eines neuen Kompetenzzentrums in Europa, das planmäßig am 26. Mai in Sant'Omero in der italienischen Region Abruzzen eingeweiht wird. Zur Realisierung des neuen Kompetenzzentrums gehört auch der Aufbau einer Produktionsstätte für die Beschichtung und Veredelung von Bekleidungseinlagen. Welche Strategie verfolgt Freudenberg mit dem Konzept der Kompetenzzentren?

**Jonathan Oh:** *Kundenorientierung spielt für uns die Schlüsselrolle. Die Nähe zu den Kunden und damit zu unseren Märkten ermöglicht es uns, diese bestmöglich zu bedienen und schnell auf deren aktuelle Anforderungen zu reagieren. Das steht hinter der Einrichtung von Kompetenzzentren an sorgfältig voranalysierten Standorten.*

**YH-F:** Welche Überlegungen und Faktoren führten zu der Entscheidung, dieses Kompetenzzentrum für Bekleidungseinlagen am Standort in Italien zu errichten?

**J.O.:** *Im Rahmen des Evaluierungsprozesses haben wir Italien eindeutig als der optimale Standort für eine verstärkte Präsenz von Freudenberg Performance Materials Apparel identifiziert. Italien ist das Herz der Mode auch mit Blick auf die Fertigungsqualität. Es rangiert mit seiner riesigen, leistungsfähigen Bekleidungsindustrie noch vor der Türkei und stellt den größten Markt für uns im Apparel-Geschäft dar. Es bietet ein hohes Qualitätsniveau bietet und verfügt über technisches Know-how.*

**YH-F:**…und warum Sant’Omero?

**J.O.:** *Sant'Omero ist strategisch sehr günstig gelegen. Von dort aus können wir sowohl Ost- als auch Westeuropa und auch Afrika bedienen. Der Standort verfügt zudem über eine mehr als jahrzehntelange Expertise in der Herstellung hochwertiger Einlagen für Herrenmode.*

**YH-F:** Welche Dimensionen müssen wir uns in Bezug auf die Flächenerweiterung für das neue Betriebsgelände vorstellen?

**J.O.:** *Für das Kompetenz- und Produktionszentrum in Sant'Omero haben wir die bereits bestehende Produktionsfläche um mehr als das Anderthalb-fache erweitert. Damit sind wir in der Lage, an einem Ort alle Artikel für die Segmente Herren-, Damen- und Kinderbekleidung sowie Hemden zu fertigen.*

**YH-F:** Möchten Sie einen Einblick in die größten Herausforderungen durch die Verlagerung und Installation der Produktionsanlagen geben – wie wurden diese gemanagt und gemeistert?

**J.O.:** *Eine* *Produktionsverlagerung ist eine sehr komplexe logistische und operative Aufgabe. Dabei geht es nicht allein um den Umzug riesiger Maschinen und deren Neuinstallation. Während des gesamten Umzugs musste der reguläre Betrieb weiterlaufen, um nahtlose Kundenbelieferungen zu gewährleisten.*

*Dazu haben wir zusätzlicher Warenbestand angelegt der sicherzustellt, dass alle Unternehmen zu jedem Zeitpunkt bedarfsgerecht beliefert werden können. Dennoch läuft selbst bei genauer und guter Planung eines so großen Projekts nicht alles wie es soll. So hatte ein Logistikpartner irrtümlich beschlossen, Basismaterial aus Weinheim nur mit LKW-Planen abgedeckt zu transportieren – zu einem Zeitpunkt wo es in Italien eigentlich nicht hätte regnen dürfen. Und ausgerechnet zu diesem Zeitpunkt regnete es dann … Daraus lernen wir, passen an und sichern uns ab.*

*Unsere Teams auf deutscher und italienischer Seite haben Außerordentliches geleistet, um unsere Pläne umzusetzen, ernsthafte Verzögerungen zu vermeiden und die Abläufe unserer Kunden in keiner Weise zu beeinträchtigen.*

**YH-F:** Die Herstellung von Bekleidungseinlagen erfordert ein hohes Maß an Expertise. Die Spezifikationen für zahlreiche Anwendungen sind vielschichtig. Wie wurde der Prozess- und Wissenstransfer vom Werk in Weinheim gemäß den anspruchsvollen Freudenberg-Standards, nach Sant’Omero sichergestellt?

**J.O.:** *Sie sprechen einen sehr wichtigen Erfolgsfaktor an – Know-how. Wenn Sie die Maschinen erfolgreich verlagert haben, heißt das noch lange nicht, dass alles perfekt läuft. Es sind die Fachkräfte mit ihrem enormen erforderlichen Wissen, um die Produkte genau so zu produzieren, wie sie produziert werden müssen. Deshalb haben wir, bevor die Maschinen in Italien installiert waren, zunächst für sechs Monate Fachkräfte von Sant´Omero nach Weinheim geholt. Danach gingen Techniker aus Weinheim für vier Monate nach Italien.*

*Die Basis für die wertschätzende Zusammenarbeit der Mitarbeiter bildet den wesentlichen Erfolgsfaktor für den Wissenstransfer. Wir haben soziale Aktivitäten organisiert, um das Zusammenwachsen der Teams zu fördern. Daneben spielt Sprache eine große Rolle. Wir haben dafür gesorgt, dass auf beiden Seiten Mitarbeiter mit muttersprachlichen Fähigkeiten beteiligt sind, und haben großen Wert darauf gelegt, dass für alle eine einheitliche Fachterminologie zur Verfügung steht.*

**YH-F:** Die Produktion wichtiger Basismaterialien verbleibt am Stammsitz von Freudenberg in Weinheim. Wie integrieren Sie diesen Schritt in den gesamten Fertigungsprozess?

**J.O.:** *Auch hier sichert detaillierte Marktkenntnis erfolgreiches Arbeiten. Aufgrund unserer intensiven Kundenbeziehungen haben wir Einblicke in deren Anforderungen. Zudem haben wir Logistikzentren eingerichtet, um einen reibungslosen Warenfluss zu gewährleisten, vom Ausgangsmaterial aus Weinheim bis zu den in Sant'Omero konfektionierten Waren. So haben wir jetzt ein Logistikzentrum in Deutschland, das Kunden in Nordeuropa beliefert, und eines in Italien für Süd- und Osteuropa.*

**YH-F:**Haben Bekleidungsmarken und -hersteller im Vorfeld der Umstellung entlang der Lieferkette von Freudenberg Performance Materials Bedenken geäußert?

**J.O.:** *Bei einer solchen Umstellung sind die Kunden immer besorgt, ob Waren weiterhin rechtzeitig geliefert werden. Und sie haben jedes Recht, ihre Fragen zu stellen. Kommunikation und Transparenz sind in einer solchen Situation von verstärkter Bedeutung. Unsere Vertriebsmitarbeiter haben die wichtige Aufgabe übernommen, mit jedem Kunden zu sprechen.*

*Darüber hinaus standen wir alle gemeinsam mit den Marktpartnern vor den Herausforderungen, die durch Covid verursacht wurden. Wir haben es geschafft, auch in dieser schwierigen Zeit Schritt zu halten. Ich bin sehr stolz auf all das, was unsere Mitarbeiter möglich gemacht haben.*

*Was uns sicherlich mit Blick auf Sant’Omero zugutekommt – die Kunden – insbesondere in Italien sind begeistert von unserer Entscheidung für ihr Land. Es zeigt, Freudenberg glaubt an sie und ihr wirtschaftliches Wohlergehen auch in der Zukunft. Das Kompetenzzentrum Sant'Omero ist damit aber auch ein klares Bekenntnis zu Europa und seinen Märkten.*

**Zur Person**

Jonathan Oh stellt als Mitglied des erweiterten Management Teams von Freudenberg Performance Materials die Weichen bei dem führenden Hersteller innovativer technischer Textilien. Zu Freudenberg Performance Materials stieß er im Jahr 2005. Dort war er zunächst für das globale Management der ISCR-Funktion (International Sales Customer Relations) verantwortlich. Im Jahr 2010 wechselte er zur Japan Vilene Company in Tokio und arbeitete dort in der Abteilung für Unternehmensplanung, übernahm in der Folge die Leitung des Vertriebs im Bereich Medizinprodukte. Im Jahr 2015 wurde Jonathan Oh General Manager des Geschäftsbereichs Bekleidung in der Region Asien sowie Managing Director von Freudenberg & Vilene International (FVI) in Hongkong. Während dieser Zeit baute er das Bekleidungsgeschäft in Asien weiter aus und verlagerte den Fertigungsstandort in China nach Nantong. 2020 wurde er Senior Vice President and General Manager der globalen Division Apparel von Freudenberg Performance Materials.

Jonathan Oh absolvierte sein Studium in den USA an der John Hopkins University, Baltimore, hält einen Bachelor- und Masterabschluss in Internationaler Wirtschaft und Asien-Wissenschaften. Seine berufliche Laufbahn nahm er bei der Bridgestone Corporation in Japan auf. In Asien arbeitet der heutige Senior Vice President seit 1993.

Kontakt für Medienanfragen

Freudenberg Performance Materials Holding GmbH

Holger Steingraeber, SVP Global Marketing & Communications

Höhnerweg 2-4 / 69469 Weinheim / Germany

Tel. +49 6201 7107 007

Holger.Steingraeber@freudenberg-pm.com

www.freudenberg-pm.com

Katrin Böttcher, Manager Global Media Relations

Höhnerweg 2-4 / 69469 Weinheim / Germany

Tel. +49 6201 7107 140

Katrin.Boettcher@freudenberg-pm.com

www.freudenberg-pm.com

**Über Freudenberg Performance Materials**

Freudenberg Performance Materials ist ein weltweit führender Anbieter innovativer technischer Textilien für eine große Bandbreite an Märkten und Anwendungen wie Automobil, Bauwirtschaft, Bekleidung, Energie, Filtermedien, Healthcare, Innenausbau, Schuhe und Lederwaren sowie spezielle Anwendungen. Das Unternehmen erwirtschaftete 2022 einen Umsatz von rund 1,6 Milliarden Euro, hat weltweit 32 Produktionsstandorte in 14 Ländern und beschäftigt mehr als 5.000 Mitarbeitende. Freudenberg Performance Materials bekennt sich zu seiner sozialen und ökologischen Verantwortung als Grundlage seines unternehmerischen Erfolgs. Weitere Informationen unter [www.freudenberg-pm.com](http://www.freudenberg-pm.com/)

Das Unternehmen ist eine Geschäftsgruppe der Freudenberg-Gruppe. Im Jahr 2022 beschäftigte die Freudenberg-Gruppe mehr als 51.000 Mitarbeitende in rund 60 Ländern weltweit und erwirtschaftete einen Umsatz von mehr als 11,7 Milliarden Euro. Weitere Informationen unter: [www.freudenberg.com](https://eur02.safelinks.protection.outlook.com/?url=http%3A%2F%2Fwww.freudenberg.com%2F&data=04%7C01%7CKatrin.Boettcher%40freudenberg-pm.com%7C4e6ece316c5b4cdd06cf08da115fcb53%7Cc7b0778106f341d7b40f5b2de1018509%7C0%7C0%7C637841400374918741%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C3000&sdata=Ie7Mo0DA5F5RDf5Qsh%2FCTH3acGvKyFOpn9pGGijkN1Y%3D&reserved=0)