

„Know-how muss auch in die Produktion fließen“

Entwicklungstechnisch tut sich bei Rötelmann eine ganze Menge. Man sieht es den Kugelhähnen auf den ersten Blick nur nicht an. Aber auch um den Kugelhahn herum hat sich in Werdohl sehr viel verändert. Ludwig Kirchhoff-Stewens verrät im Interview einige Details.

fluid: Wenige Monate nach der Hannover Messe: hat sich die Messe für Sie als Aussteller gelohnt?

Es ist schwierig, den Erfolg einer solchen Messe in Zahlen zu erfassen. Messeabschlüsse wie früher gibt es nicht mehr. Ganz deutlich erfassen kann man aber die Zahl von Neukontakten, diese war auf der Messe sehr gut. Auch haben wir viele neue Produkte vorgestellt, die nun nicht nur stark angefragt, sondern auch bestellt werden. Hervorzuheben ist hier unsere neue Baureihe der Kugelhähne mit Flanschanschluss nach ISO 6162 von DN 64 bis DN 127. Wir stellen Kugelhähne in diesen Nennweiten schon seit mehr als 15 Jahren her, aber erst seit dem wir ganz im Vordergrund auf dem Messestand diese gezeigt und im Katalog hervorgehoben haben, werden diese in interessanten Stückzahlen verkauft. Ebenso muss man sehen, dass viele Kunden auch Aussteller sind und unseren Stand besucht haben. Würde man diese vor Ort besuchen und die Reisekosten addieren, käme man wahrscheinlich auch auf einen ähnlichen Betrag wie die Messekosten. Heute geht man nicht mehr auf eine Messe, um Produkte zu finden, das geht schneller im Internet. Allerdings stellen wir immer auf Messen vorhandenen Kunden neue Produkte vor und sind damit erfolgreich. Wenn man ein neues Produkt „begreifen“ kann, ist das immer viel effektiver als jeder Prospekt mit schönen Fotos. Ob sich die Messe in Euro und Cent rechnet, konnte man schon zu Zeiten von Heller und Pfennig nicht genau sagen. Als Marketinginstrument hat sie sich für Rötelmann aber gelohnt.

fluid: Sie betonen auf Ihrer Homepage, dass Qualität einen hohen Stellenwert habe. Ist Qualität heute nicht eine Grundvoraussetzung?

Nein. Es gibt mittlerweile auch in Deutschland Anwender, bei denen an erster Stelle ein niedriger Preis steht. Jeder, der schon mal ein teures Auto wegen des Ausfalls eines einfachen elektronischen Bauteils hat stehen lassen müssen, wird das bestätigen. Da wir aber nicht alleine auf der Welt sind, müssen wir auch wettbewerbsfähig sein und bleiben. Wir haben unsere Wettbewerbsfähigkeit nie auf Kosten der Qualität erreicht, sondern immer mit Erhöhung der



Ludwig Kirchhoff-Stewens, geschäftsführender Gesellschafter, ist besonders stolz darauf, dass alles im Team in enger Zusammenarbeit mit den Kunden und nicht alleine im Elfenbeinturm entwickelt wird.

Produktivität. Wenn wir heute in China wettbewerbsfähig gegen chinesische Produzenten sind, ist das wegen und nicht trotz der hohen Qualität.

fluid: Auf den ersten Blick hat sich bei Kugelhähnen in den letzten Jahren nicht viel verändert. Täuscht der Eindruck?

Selbst bei den alten Römern hat man Ventile gefunden, die schon so ähnlich aufgebaut waren. In den letzten Jahren haben sich am Kugelhahn Veränderungen eher im Detail abgespielt. Bei uns hat sich um den Kugelhahn herum sehr viel geändert. Wir produzieren und montieren heute auf einem ganz anderen Niveau als noch vor zehn Jahren, sonst könnten wir im Weltmarkt nicht bestehen. Allerdings könnte man auch sagen, dass sich am Auto nicht viel in den vergangenen hundert Jahren geändert hat. Nach wie vor haben Autos vier Räder, einen Motor, ein Lenkrad und häufig auch eine Bremse. Jeder Hersteller würde aber vehement bestreiten, dass es keine revolutionären

Neuerungen an seinem Modell gibt. Auf den Kugelhahn übertragen kann man sagen, dass man beispielsweise mit konstruktiven Details das Drehmoment massiv reduzieren kann. Man kann durch andere Werkstoffe Gewichtsreduzierung erreichen. Man kann durch andere Maßnahmen Kugelhähne einsetzen, wo man früher andere Ventilformen eingesetzt hat. Die Liste ließe sich noch relativ lange fortsetzen, das würde aber zu viel Know-how preisgeben. Ein simples Beispiel von sehr vielen kann das vielleicht verdeutlichen: Wir haben als erster bei SAE-Flansch-Kugelhähnen die Bohrbilder für 3000 und 6000 PSI in einen Kugelhahn gebracht. Alle anderen Hersteller haben das mittlerweile kopiert. Mittlerweile ist die SAE-Norm durch die ISO 6162 ersetzt und kein Anwender baut den Kugelhahn aus einer Leitung mit 250 bar Nenndruck aus und baut ihn in eine Leitung mit 400 bar ein. Ein häufiges Problem ist aber die Verfügbarkeit von metrischen Schrauben auf dem amerikanischen Markt und umgekehrt von UNC-Schrauben im Rest der Welt. Daher haben wir jetzt das Bohrbild mit metrischen als auch mit UNC-Schrauben in einem Kugelhahn. Diese Lösung ist revolutionär und wird von vielen

Kunden als sehr praktisch beschrieben, hat allerdings auch wie vor 50 Jahren noch eine Kugel im Gehäuse. Alles ist relativ und wie immer steckt der Teufel im Detail.

fluid: Welche Forderungen diktiert heute Anwender ins Pflichtenheft eines Kugelhahn-Herstellers?

Das ist sehr unterschiedlich, je nach Anwender, Kugelhahnhersteller und Land. In China spielt beispielsweise Qualität eine sehr wichtige Rolle, in USA ist schnelle Verfügbarkeit wichtig. An uns stellt man mit Sicherheit andere Anforderungen als an unsere Wettbewerber, weil jeder seine Spezialgebiete hat. Generell aber kann man schon sagen, dass Qualität, wettbewerbsfähiger Preis, kurze Lieferzeiten und ein breites Produktspektrum ganz oben stehen.

fluid: Auf welche aktuelle Produktentwicklung sind Sie besonders stolz – und warum?

Unsere neueste Version der Kugelhähne mit ISO 6162-Flanschanschluss bis DN 127 ist schon ein besonders Highlight, weil sie zu einem außergewöhnlich wettbewerbsfähigen Preis dem Kunden sehr viele technische Vorteile bietet. Ein sehr erfolgreiches Produkt ist auch unsere Sandwichplatte zum Isolieren von Wegeventilen in Stahlwerken, das ist allerdings keine aktuelle Entwicklung. Dieses Projekt war allerdings mein erstes in der Konstruktion und Entwicklung bei Rötelmann in der Mitte der 90er. Unsere Sandwichplatten reduzieren die Stillstandszeiten in Stahlwerken bei Ausfall der Ventile von mehreren Stunden auf wenige Minuten. Am meisten stolz bin ich aber darauf, dass wir alles im Team in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und nicht alleine im Elfenbeinturm entwickeln.

fluid: Gab es in jüngster Zeit ein Projekt, das technisch besonders anspruchsvoll war?

Es gab und gibt viele Projekte, darunter auch technisch anspruchsvolle. Allerdings fallen diese anspruchsvollen Projekte teilweise auch unter vertrauliche Vereinbarungen mit Kunden, daher kann an dieser Stelle nicht darüber berichtet werden. Teilweise würde der geplanten Markteinführung vorgegriffen.

fluid: Welchen Stellenwert nimmt heute bei Rötelmann-Kugelhähnen speziell die Hydraulikindustrie als Abnehmerbranche ein?

Wir waren früher ein reiner Bergbauzulieferer und hatten deswegen durch den beginnenden Niedergang des Bergbaus im Deutschland der 60er Probleme. Die aufgrund dieser Entwicklung von meinem Vater initiierte Neuausrichtung des Unternehmens stand unter der Prämisse: „Besser ein Produkt für hundert Branchen als hundert Produkte für eine Branche!“ Daher sind wir heute sehr breit ausgerichtet und in sehr vielen Branchen präsent. Allerdings muss man sagen, dass unter dem riesigen Oberbegriff der Hydraulik doch rund 70 % der Aktivitäten stattfinden. Wobei Hydraulik sehr viel facettenreicher als beispielsweise die Automobilbranche ist. Rötelmann ist aber mehr in der

Stationärhydraulik als in der Mobilhydraulik aktiv, was aber nicht immer so bleiben muss.

fluid: Wo sehen Sie im Kreise Ihrer Wettbewerber für Ihr Unternehmen die größten Stärken?

Von unseren Wettbewerbern hat jeder seine Stärken und Schwächen, jeder hat seine speziellen Branchen, so dass harter Wettbewerb nur in wenigen Bereichen stattfindet. Ich sehe unsere Stärke in der kontinuierlichen Weiterverbesserung des Standardprogramms auf der einen Seite und in der Entwicklung von Sonderanwendungen auf der anderen Seite. Die permanente Verbesserung und Erweiterung des Standardprogramms ist einfach wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Know-how darf nicht nur in das Produkt, sondern muss auch in die Produktion fließen. Um bei meinem Lieblingsbeispiel zu bleiben: der Sportwagen zum Mittelklassepreis verkauft sich wahrscheinlich sehr viel besser, als der Mittelklassewagen zum Sportwagenpreis. Unser Produktspektrum ist wahrscheinlich mit Abstand das umfangreichste, daher bekommt der Kunde bei uns alles aus einer Hand. Allerdings liegt unsere größte Stärke in der Entwicklung von Sonderlösungen. Hier wollen wir es dem Kunden einfach machen, kompliziert kann jeder.

„Wir sind mehr in der Stationärhydraulik als in der Mobilhydraulik aktiv – was aber nicht immer so bleiben muss.“

Ludwig Kirchhoff-Stewens,
Rötelmann

fluid: Wie hält es Rötelmann mit Patenten: wichtig oder eher unwichtig?

Patente sind ein zweischneidiges Schwert. Auf der einen Seite schützt man sein geistiges Eigentum. Auf der anderen Seite gibt man natürlich sehr viel preis. Kopieren ist kein rein chinesisches Phänomen, daher sind wir hier sehr vorsichtig geworden. Wir haben bestimmte Entwicklungen patentiert, die ganz geheimen patentieren wir eher nicht, das ist sicherer.

fluid: Was bereitet Ihnen im Berufsalltag derzeit am meisten Kopfzerbrechen?

Ich habe drei große Probleme: das erste ist Zeit, das zweite ist Zeit und drittens fehlt mir für manches die Zeit. Das ist so der persönliche Bereich, das andere ist natürlich der ständige Kampf gegen Bürokratie und Regulierungswut. Das Schönste ist das Entwickeln von neuen Kugelhähnen und das Reden mit bestehenden und das Gewinnen von neuen Kunden.

Autor

Franz Graf, Chefredakteur

www.sf-filter.com

SF: die richtigen Filter zur rechten Zeit!

20'000 Filtertypen am Lager. 24-Stunden-Lieferservice.

CH: SF-Filter AG
CH-8184 Bachenbülach
Tel. +41 44 864 10 68



D: SF Filter GmbH
D-78056 VS-Schwenningen
Tel. +49 7720 95 70 02

heller > lauter