

„Das Unternehmen hat hinreichend Potential“



Mit der Übernahme von zwei Firmen im vergangenen Jahr stellte sich Weber Hydraulik strategisch neu auf. Warum das Produkt Hydraulikzylinder zwar noch den Hauptpart spielt, aber nicht mehr ausschließlich allein, erläutern im Exklusiv-Interview mit fluid drei Manager des Unternehmens.

Das Management-Team der Weber-Hydraulik-Gruppe: (v.l.n.r.) Geschäftsführer Bernhard Herzig; Dr. Richard Käsler, Leiter Geschäftsbereich Systemtechnik/Spezialzylinder; Dr. Martin Giersch, leitet vertriebs- und entwicklungsseitig den Bereich Serienzylinder/Systeme.

►►► Herr Herzig, die Weber-Hydraulik Gruppe übernahm im vergangenen Jahr die LOG Hydraulik GmbH, Unterhain, sowie die Fluid Team GmbH, Konstanz. Welche Beweggründe führten dazu?

Weber-Hydraulik deckt in Deutschland einen großen Marktanteil für Hydraulikzylinder ab. Doch der Hydraulikzylinder steht, ungeachtet aller Perspektiven die er bietet, als Hydrauliklösung relativ separiert da. Er ist lediglich der Aktuator. Die Intelligenz für Hydrauliklösungen kommt aus anderen Bereichen. Kurz: Wir suchten nach sinnvollen Produktergänzungen, um komplexe Systemlösungen realisieren zu können, in denen der Zylinder selbstverständlich eine zentrale Rolle spielen sollte. Wir suchten mithin nach Möglichkeiten, wie wir um den Hydraulikzylinder herum Systemlösungen aufbauen können.

Warum LOG Hydraulik und Fluid Team?

Dr. Käsler: LOG Hydraulik ist am Markt bekannt als Systemanbieter von Steuerblöcken und hydraulischen Aggregaten, Fluid Team gilt – abgesehen von seiner Systemkompetenz – als renommierter Ventilhersteller. Die Produkte der LOG Hydraulik und Fluid Team runden mit der Zylindertechnologie die Ausrichtung zum Systemlieferanten in idealer Weise ab. Das alles passte vom Gesamtkomplex her, wenn man beabsichtigt Systeme anzubieten. Bei diesen Akquisitionen war es uns wichtig, dass es sich bei den neuen Unternehmen um profitable Firmen handelt, die in der Gruppe zusätzlich eine Vielzahl an wirtschaftlichen und technologischen Synergieeffekten ergeben.

Um welche Größenordnungen handelt es sich bei den beiden Unternehmen im Vergleich zu Weber-Hydraulik?

Dr. Käsler: Beide Unternehmen, die Fluid Team und LOG Hydraulik,

erwirtschafteten 2007 mit 175 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro. Die gesamte Weber-Hydraulik-Gruppe kam im vergangenen Jahr mit weltweit zirka 1 100 Mitarbeitern auf rund 180 Millionen Euro Umsatz.

Herr Herzig, wie ist Weber-Hydraulik nach den Übernahmen aufgestellt?

Das Unternehmen gliedert sich in die operativen Geschäftsbereiche Serienzylinder/Systeme, Systemtechnik/Spezialzylinder sowie Rettungsgeräte/Werkstattausrüstung. Ich selbst bin, als Ge-

„Die neuen Produkte runden die Ausrichtung hin zum Systemlieferanten in idealer Weise ab.“

Dr. Richard Käsler

schäftsführer der Weber-Hydraulik-Gruppe, zuständig für die Administration, kaufmännische Organisation, kurz, die zentralen Aufgaben.

Und die Gewichtung der Geschäftsbereiche?

Herzig: Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2007 stellt sich das so dar: 59 Prozent Umsatzanteil entfallen auf den erstgenannten Geschäftsbereich mit 700 Mitarbeitern, 28 Prozent auf den zweiten Bereich mit 300 Mitarbeitern und 13 Prozent auf die Rettungsgeräte/Werkstattausrüstung mit 100 Mitarbeitern.

Herr Dr. Käsler: Zu den Begriffen Serienzylinder, Spezialzylinder – bitte erläutern Sie die Unterschiede.



Diesen Beitrag können Sie sich im Internet unter www.fluid.de downloaden

Bei Serienzylindern handelt es sich um kundenspezifisch entwickelte Hydraulikzylinder, die in großen Serien gefertigt werden, bei Spezialzylindern um gleichfalls anwendungsbezogen entwickelte Zylinder, die in kleinen und mittleren Stückzahlen gefertigt werden. Wir konzentrieren uns als Entwicklungspartner ganz auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden, einen Standardkatalog gibt es bei uns nicht.

Was insbesondere zeichnet die Hydraulikzylinder Ihres Unternehmens aus und welche Bauarten führen Sie im Programm?

Dr. Giersch: Wir bieten am Markt die führenden Zylindertechnologien an. Das Spektrum reicht von kleinen Betätigungszylindern für Verriegelungszwecke bis hin zu Stützzylindern für Drücke bis zu 600 bar und Lasten von 1 200 Kilonewton. Dabei kommen je nach Anwendung diverse Bauformen zum Einsatz, beispielsweise geschweißt, innen oder außen verschraubt, mit Klemmring oder Zugankern und weitere kundenspezifische Lösungen.

Bitte präzisieren Sie.

Dr. Giersch: Wir fertigen für Serienanwendungen Hydraulikzylinder mit Kolbendurchmessern von zehn bis 200 Millimeter und Hüben bis zu zwei Meter. Für Sonderanwendungen sind zudem Durchmesser bis zu 500 Millimeter und Hublängen bis zu drei Meter realisierbar. Applikationen sind zum Beispiel Betätigungs- oder Lastzylinder, teilweise mit integrierten Steuer-, Druck-, Brems- und Sperrventilen, Ein- und Zweikreislenkzylinder, Federungszyylinder mit reibungsarmen Dichtungssystemen und Endlagendämpfung sowie spezielle Zylinder für Fahrerhaus-Kippsysteme.

Herr Dr. Käsler, bitte nennen Sie ein aktuelles Beispiel für eine spezielle Anwendung des Hydraulikzylinders.

Da wäre etwa unser patentierter mechanisch verriegelbarer Zylinder hervorzuheben, der in Transportfahrzeugen für Pkw zum Einsatz kommt. Es ist notwendig, die Bühnen dieser Fahrzeuge wäh-

Kompakt-Aggregat zur Energie-Steuerung und -Rückgewinnung in mobilen Arbeitsmaschinen: kann im Vierquadranten-Betrieb arbeiten.

Bilder: Weber-Hydraulik



rend des Transports mittels integrierter Sitzventile hydraulisch zu verriegeln, um Transportschäden zu verhindern. Das Problem dabei: aufgrund von Erschütterungen während der Fahrt und unvermeidbarer Leckage der Ventile besteht die Gefahr des Absenkens der Bühnen – die Pkw würden sich möglicherweise gegenseitig beschädigen.

Unser Zylinder verfügt daher – neben der hydraulischen Verriegelung per Sitzventil – über eine zusätzliche mechanische Verriegelung. Zur vereinfachten erklärten Funktion: Eine auf dem Kolben platzierte Spindel dreht sich bei dessen Herunterfahren. Durch Einrasten einer zylindrischen Rolle in die Spindel lässt sich das System in beliebigen Positionen verriegeln.

Stichwort Hydraulikzylinder. Was beispielsweise darf der Markt an möglichen künftigen Entwicklungen von Weber-Hydraulik erwarten?

Dr. Giersch: Für den Bereich Hydraulikzylinder möchte ich zwei Schwerpunkte nennen: Zum Einen die Integration von Sensorik

„Der Hydraulikzylinder wird künftig vom reinen Aktuator zum elektrohydraulischen Leistungsmodul.“

Dr. Martin Giersch

Die Weber-Hydraulik-Gruppe

Gründung: 1939

Firmenstruktur: zu 100 Prozent in Familienbesitz

Geschäftsführer: Bernhard Herzig

Operative Geschäftsbereiche:

Serienzylinder/Systeme (Dr. Martin Giersch/Klaus-Dieter Deckmann)

Systemtechnik/Spezialzylinder (Dr. Richard Käsler/Josef Nöbauer)

Rettungsgeräte/Werkstattausrüstung (Volker Oberhagemann)

Zentrale: Güglingen, weltweit weitere fünf Produktionsstandorte

Mitarbeiter: etwa 1 100

Umsatz: rund 180 Millionen Euro

Produktion jährliche Einheiten:

1 200 000 Zylinder, teilweise inklusive Ventile

Pumpen 350 000

Steuerblöcke und Ventile 200 000

Hydraulik-Aggregate 10 000

Rettungsgeräte 10 000

Wagenheber 400 000

Zertifizierung: DIN EN ISO 9001, ISO/TS 16949, DIN EN ISO 14001

wie beispielsweise Wegmess-Systemen oder Druckerfassung in den Zylinder, zum Anderen das ‚Heranrücken‘ von Pumpen und Ventilen an oder, wo möglich, auch in den Zylinder. Er wird damit künftig durch die Integration von Steuerfunktionen und Power-Pack vom reinen Aktuator mehr und mehr zum kompakten elektrohydraulischen Leistungsmodul, welches eine komplette Antriebs- oder Stelleinheit darstellt. Hinzu kommen zu erwartende Innovationen auf unserem Sektor Pflugwende-Zylinder in Richtung Elektrohydraulik. Das heißt, die Aktion wird nach wie vor vom Hydraulikzylinder übernommen, dessen Ansteuerung hingegen wird elektrisch ausfallen.

Herr Dr. Käsler, nennen Sie bitte Beispiele für die Anwendung eines Weber-Hydraulik-Systems.

Da möchte ich unsere komplexe Einheit zur Energiesteuerung – der Energierückgewinnung – beispielsweise bei Flurförderfahrzeugen nennen. Zur energetischen Rückgewinnung wird dabei die Hub-Energie mit einem sehr hohen Wirkungsgrad genutzt. Die von uns gemeinsam mit unseren Kunden entwickelten Sy-



Anwendungs-spezifische Ventil-technik in Kompaksteuerblöcken: eingesetzt werden Werkstoffe wie eloxiertes, hochfestes Aluminium, verzinkter-vernickelter Stahl oder Edelstahl.



Auszug aus dem Ventil-Produktprogramm: neben Proportional-Ventilen mit Wegefunktion auch spezifische Varianten mit Druckbegrenzungs-, Druckregel-, Drossel- und Mengenfunktion.

stemlösungen bestehen aus einer kompakten Einheit, die Elektromotor, Pumpe, Steuerblock sowie Zylinder beinhaltet. Besonders erwähnenswert ist auch unsere Proportional-Ventiltechnik, die sich in einer Vielzahl von Steuerblöcken wiederfindet. Um gleichzeitig Wege- sowie Dreh- oder Greiffunktionen mit einem hydraulischen Arbeitsarm sehr feinfühlig ausführen zu können, wurden etwa Wegeventile mit vorgeschaltetem Proportionaldruckregelventil entwickelt. Diese kompakten Module erlauben sowohl proportionale Regelung von Druck als auch Flüssigkeitsmenge.

Welche Branchen decken Sie mit Ihrem gesamten Produktprogramm ab?

Dr. Giersch: In der Reihenfolge der Gewichtung des jeweiligen Umsatzanteiles sind an erster Stelle die Nutzfahrzeuge zu nennen. Es folgen die Agrartechnik sowie die Sonderfahrzeuge zu denen wir etwa die großen Mobilkrane zählen. Hinzu kommen Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge, Kommunalfahrzeuge und die Industrietechnik. Produkte für die Rettungstechnik und Werkstattausstattungen runden das Produktportfolio ab.

Herr Herzig, das Unternehmen ist auch stark im Vertrieb von ‚Hydraulischen Rettungsgeräten‘ tätig. Was ist unter diesen zu verstehen?

Die Geräte werden bei Verkehrsunfällen oder Naturkatastrophen etwa von Feuerwehr und Katastrophenschutz zum Trennen von Armierungen, Profilen und Fahrzeugholmen, sowie zum Heben und Wegdrücken von Lasten oder Fahrzeugteilen eingesetzt. Kurz: Sie dienen der Rettung eingeklemmter Personen. Zudem kommen sie auch zum Einsatz beim Recycling von Fahrzeugen, Elektrogeräten oder Bauschutt.

Herr Herzig, Was hat sich im Unternehmen geändert seit Ihrem Eintritt vor etwa drei Jahren?

Wir konnten unsere technologische Marktführerschaft weiter ausbauen, wir verlagerten kostensensible Produkte an günstigere Produktionsstandorte, wie nach Polen, und wir konnten das Kostenbewusstsein am Hauptstandort Göglingen deutlich erhöhen.

Zudem haben unsere Mitarbeiter nach Abschluss einer Standortsicherungsvereinbarung mittelfristig einen sicheren Arbeitsplatz und die Basis für den weiteren Ausbau im Rahmen unserer Wachstumsstrategie gelegt. Zudem öffneten wir das Unternehmen zu mehr technologischer Breite. Diese Stoßrichtung wer-

den wir beibehalten und kontinuierlich vertiefen, um unsere Position als kompetenter Systemanbieter sowohl für den Mittelstand als auch bei den Großkunden zu stabilisieren und weiter auszubauen.

Ein erster Blick in die Zukunft mithin, wie könnte es denn aus Ihrer Sicht in etwa fünf Jahren kommen?

Herzig: Wir müssen natürlich den Konjunkturverlauf beobachten und hoffen weiterhin diesbezüglich auf den notwendigen ‚Rückwind‘. Wir wollen in den kommenden fünf Jahren den Wachstumskurs – im vergangenen Jahr verzeichneten wir beispielsweise ein

„Wir werden die Chancen der Globalisierung auch hinsichtlich günstiger Produktionsstandorte nutzen.“

Geschäftsführer Bernhard Herzig

organisches Wachstum von 15 Prozent – mit entsprechender Kostenkonsolidierung fortsetzen und begleitend dazu unsere internationalen Aktivitäten verstärken. Wir werden die Chancen der Globalisierung sowohl hinsichtlich günstiger Produktionsstandorte als auch für den Produktvertrieb weiter nutzen.

Ich bin mir auch sicher, dass das Unternehmen noch hinreichend Potential hat und wir durch internes Wachstum plus weitere Zukäufe in den kommenden Jahren der Unternehmensentwicklung ausreichend Schub geben können. Ein jährliches Wachstum von über zehn Prozent ist sicherlich realistisch.

Dr. Käsler: Meiner Meinung nach ist unsere Philosophie hin zu mehr ganzheitlichen Lösungen exzellent geeignet, um unsere Position international weiter auszubauen und im Hydraulikmarkt, insbesondere um den Zylinder herum, neue Maßstäbe zu setzen. Die Reaktionen am Markt bestätigen eindrucksvoll unseren erweiterten Ansatz. *Das Interview führte Dipl.-Ing. Ronald Schenk*



webCODE

www.weber.de

Weber-Hydraulik GmbH

Direkter Zugriff unter www.fluid.de

Code eintragen und go drücken

flu12366