

Kompetenz deutlich machen

VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik will Know-how-Ausbau voranbringen

Dichtungs-
technik

DT

26

Zu ihrer 10. Sitzung traf sich die VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik am 18. November 2008 in Ludwigshafen. Im Vorfeld besuchten die Teilnehmer die Mitgliedsfirma Rala, wo sie insbesondere die Fertigungskompetenz des Technischen Händlers im Produktbereich Dichtungen beeindruckte. Zwei wegweisende Ereignisse prägten die Mitgliederversammlung: Nach vielen erfolgreichen Jahren an der Spitze wurde Karl-Friedrich Berger von Lars Letzring als Vorsitzender abgelöst. Außerdem verständigten sich die Teilnehmer einmütig darauf, das erfolgreiche Weiterbildungsmodell des Fachberaters auch für die Fachgruppe Dichtungstechnik einzuführen.



Aufmerksam folgten die Fachgruppenmitglieder den Präsentationen bei Rala

Bei der Auswahl eines Lieferanten lautet eine der wesentlichen Fragen: „Wie steht es um die Kompetenz?“ Hat der mögliche künftige Partner die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Routine sowie das nötige Urteilsvermögen, die Anforderungen wunschgemäß auszuführen? Wenn die Antwort „Ja“ heißt, dann sind die meisten anderen Fragen zweitrangig. Dem Technischen Handel wurde in den letzten Jahren von Kundenseite zunehmende Fachkompetenz attestiert. Nicht zuletzt deshalb nahm die Branche in der jüngeren Vergangenheit einen so erfolgreichen Weg. Doch die Erfolge waren hart erarbeitet und auch für die Zukunft gilt es, die Kompetenzen weiter auszubauen. Dazu gehört beispielsweise eine klare Festlegung der strategischen Ausrichtung der Unternehmen.

Der Technische Händler Rala hat das vor einigen Jahren unter anderem im Geschäftsfeld Dichtungstechnik getan und hat sich bewusst entschieden, sein Know-how und seine Fertigungs-

möglichkeiten gezielt auszubauen. Davon konnten sich Mitte November auch die Kollegenfirmen der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik ein Bild machen. Sie besuchten im Vorfeld der Jahrestagung den Rala-Hauptsitz in Ludwigshafen, wo sie von Geschäftsführer *Jochen Lampert* und Prokurist *Wolfgang Luckhart* herzlich begrüßt wurden. Nach einer allgemeinen Vorstellung des Unternehmens erläuterte *Ernst Rimmler*, der gemeinsam mit *Jenni Spielau* den Unternehmensbereich Antriebs- und Dichtungstechnik verantwortet, wie Rala im Einzelnen im Geschäftsfeld Dichtungstechnik aufgestellt ist. Dabei beeindruckten die Kollegen vor allem die vielfältigen Fertigungsmöglichkeiten. „Unsere Flexibilität ist unsere Stärke“, betonte Rimmler. So sei es beispielsweise möglich, täglich bis zu 30 Expressaufträge abzuwickeln. In einem Kaizen-Prozess wurde die Stanzerie vor wenigen Monaten optimiert. Ergebnis ist eine schlanke Produktion mit strukturierten Fertigungsabläufen, bei denen auf einen modernen Maschinenpark

zurückgegriffen werden kann. Jüngstes Projekt im Bereich Antriebs- und Dichtungstechnik ist die Übernahme eines bisher im benachbarten Chemiewerk der BASF betriebenen Fertigungscenters für gestanzte Dichtungen. Der Konzern hat sich bewusst für Rala entschieden. Der Technische Händler wird künftig auf dem Gelände der BASF eine Dichtungswerkstatt betreiben und dort den Anilinern (so nennt man bisweilen die BASF-Mitarbeiter, abgeleitet vom ursprünglichen Firmennamen „Badische Anilin- und Soda Fabrik“) zeitnah und fachkundig Dichtungsprodukte fertigen.

Fachberater Dichtungstechnik auf den Weg gebracht

Als ob die gelungene Kompetenzdemonstration bei Rala noch nachgewirkt hätte, war eines der beherrschenden Themen während der Mitgliederversammlung die Diskussion darüber, wie der Technische Handel es in Zukunft noch besser erreichen kann, als fachkundiger Partner von



Vielfältige Dichtungstechnik – Wolfgang Luckhart (2.v.l.) erläuterte die Fertigungsmöglichkeiten von Rala

seinen Kunden wertgeschätzt zu werden. Ernst Rimmler formulierte es allgemein: „Wenn ein Technischer Händler im Dichtungsmarkt bestehen will, dann muss er seine technische Kompetenz ausbauen.“ Tut er das nicht, dann kommen andere Marktteilnehmer zum Zuge. „Je hochwertiger der Herstellungsprozess eines Dichtungselements ist, umso mehr will der Kunde mit einem Hersteller zu tun haben und nicht mit einem Technischen Händler“, berichtete *Thomas Knauf* (Eriks, Bielefeld) von unliebsamen Erfahrungen. Immerhin, der Techni-

schen Handel kann auf eine Fülle von Materialien zurückgreifen, während ein Hersteller nur seine eigenen Werkstoffe verwendet.

Vor einigen Jahren beschloss die Fachgruppe Dichtungstechnik zum Thema Weiterbildung, ausgehend von einer Grundausbildung, Spezialseminare anzubieten, und zwar zielgerichtet zu einzelnen Themen. Nachdem allerdings in den anderen Fachgruppen das Modell des Fachberaters so erfolgreich eingeschlagen ist, plädierten während der diesjährigen Versammlung in Lud-

wigshafen viele Mitglieder dafür, ein analoges Lehrgangskonzept auch für die eigene Fachgruppe auf den Weg zu bringen. *Wolfgang Vernickel* (Sahlberg, Feldkirchen) berichtete, dass die Fachberater-Lehrgänge der anderen VTH-Fachgruppen im Unternehmen einen sehr hohen Stellenwert haben und sagte: „Ich glaube, die Etablierung eines solchen Lehrgangs würde unserer Fachgruppe gut zu Gesicht stehen, und für unsere Mitarbeiter wäre er sehr hilfreich.“ *Thomas Knauf* pflichtete ihm bei und ergänzte: „Eine Ausbildung zum Fachberater vom VTH hätte den Vorteil, dass wir ein speziell auf unsere Branche zugeschnittenes Angebot machen können.“ *Christian Kohl* (IBK Wieseahn, Bottrop) machte in dem Zusammenhang deutlich, wie wichtig Weiterbildung für den Technischen Handel heute generell ist: „Wenn wir unser Personal nicht vernünftig schulen und wir unseren Kunden nicht die guten Lösungen anbieten können, wer sollte es sonst machen?“ *Ahmed Kafadaroglu* (GuK, Berlin) verwies auf die wirtschaftlichen Vorteile, die Know-how nach sich zieht: „Auf Kundenseite stellen wir fest, dass mehr Fachkompetenz von den Händlern erwartet wird. Ist sie vorhanden, dann sind die Kunden auch bereit, höhere Preise zu akzeptieren.“ Nach An-

Rala – traditionsreicher Vollsortimenter mit hoher Dichtungskompetenz

Die Rala GmbH & Co. KG ist ein familiengeführtes Unternehmen mit langer Tradition. Seit 1889 bedient der Technische Händler Industrie, Handwerk und Kommunen mit technischen Artikeln aus Gummi und Kunststoff, sowie mit Arbeitsschutz von Kopf bis Fuß. Es war die Urgroßmutter des heutigen Geschäftsführers *Jochen Lampert*, die damals den Mut zur Unternehmensgründung aufbrachte. Noch heute ist die Firma im Familienbesitz.

Die Firmengeschichte verlief wechselhaft und brachte zeitweise „Ausflüge“ in andere Geschäftsfelder, wie den Einzelhandel für Heinwerken, Sport und Spiel. Heute steht ausschließlich der Technische Handel auf der Geschäftstätigkeits-Agenda. Seit vielen Jahren ist das Unternehmen dabei eine feste Größe in Südwestdeutschland. In Heilbronn wurde vor einigen Jahren die Firma Gummi Scheufele übernommen. Die heutige Rala HN ist zwar rechtlich eigenständig, aber ansonsten voll integrierter Bestandteil der Muttergesellschaft in Ludwigshafen.



„Wir waren früher ein sehr regional aufgestelltes Unternehmen“, sagt *Jochen Lampert*. Inzwischen agiere man erfolgreich im ganzen Bundesgebiet und auch international ist man aktiv. Über 200 Mitarbeiter arbeiten für den Technischen Händler und erwirtschafteten 2007 einen Umsatz von 50 Mio. EUR. Einen nicht unerheblichen Anteil steuerte der Bereich Dichtungs- und Antriebstechnik bei.

Das Dichtungssortiment ist sehr breit gefächert. Alle wichtigen Marken sind vertreten. Hinzu kommen viele selbst entwickelte Dichtungen. Im Laufe der Jahre hat sich das Dichtungsteam eine hohe Fertigungskompetenz erarbeitet. Allein am Hauptsitz in Ludwigshafen umfasst der moderne Maschinenpark vier Schneidplotter, eine Karrenbalkenstanze, vier Brückenstanzen, drei Schwenkarmstanzen sowie vier weitere Sondermaschinen für kundenspezifische Produkte. An den beiden Standorten Ludwigshafen und Heilbronn wirken sieben Fachberater, vier Produktmanager und zwölf Sachbearbeiter für die Abteilung Dichtungs- und Antriebstechnik.

sicht von *Lars Letzring* (Gossler Fluidtec, Reinbek) ist es bedauerlich, dass von Seiten der Lieferanten so wenig Schulungsangebote gemacht wurden. Insofern sei es sicher gut, das Thema selbst in die Hand zu nehmen. Für den VTH-Vorsitzenden *Peter Mühlberger* (Mühlberger, Wiesbaden) ist unstrittig, dass man auf Dauer nur das verkaufen kann, wovon man etwas versteht. „Insofern sind wir gezwungen, nachhaltiges Wissen aufzubauen.“ Kompetenz sei besonders glaubwürdig, wenn sie mess- und belegbar ist, und genau diesen Vorteil böte nach Ansicht Mühlbergers ein Fachberater-Lehrgang.

Auch wenn der Hinweis, dass die Dichtungstechnik ein sehr breites Produktspektrum umfasst und somit Auswahl und Gewichtung der Schulungsthemen schwierig umzusetzen sind, war der Tenor in der Diskussion eindeutig. VTH-Hauptgeschäftsführer *Thomas Vierhaus* nahm für die künftigen Sitzungen des Arbeitskreises Weiterbildung „den klaren Auftrag“ zu Protokoll, einen Fachberaterlehrgang Dichtungstechnik zu entwickeln.

Erste Warnzeichen für ein ungewisses Jahr 2009

Mit dem Ludwigshafener Weiterbildungsbeschluss ergeben sich für die Fachgruppe Dichtungstechnik gute



Ernst Rimmler (Mitte) führte die Kollegen durch den Betrieb

Perspektiven, die die einzelnen Mitglieder mittelfristig auch wirtschaftlich weiterbringen. Momentan, so ergab die traditionelle Umfrage während der Sitzung zur Absatzlage, trägt der Aufschwung der jüngeren Vergangenheit noch ganz gut. Doch die ersten Warnzeichen für ein ungewisses Jahr 2009 sind unübersehbar. Beispielhaft ist die Aussage von Wolfgang Vernickel: „Aus vielen Kundenkreisen erreicht uns die Nachricht, dass die Betriebe für verlängerte Weihnachtsferien geschlossen werden. Momentan läuft es noch ganz gut, aber Dezember und Januar werden uns ein böses Erwachen beschicken.“ *Jürgen Millich* (Reiff, Reutlingen) sieht es ähnlich: „Mit der Geschäftsentwicklung sind wir noch zufrieden, spüren allerdings seit dem Sommer in einzelnen Branchen Absatzrückgänge. Für das nächste Jahr haben wir eine gespannte Erwartungshaltung.“

Von einer interessanten Entwicklung konnte *Frank Beisenbruch* (A.W. Schultze, Geesthacht) berichten: „Im Bereich Spiraldichtungen wurden im Ausland in den letzten Jahren große Fertigungskapazitäten aufgebaut. Wider Erwarten konnten wir in dem Bereich trotzdem erfolgreich agieren, weil sehr häufig Sondermaterialien und -abmessungen nachgefragt wurden. Gefragt sind vor allem kurze Lieferzeiten. Wenn man seine Kunden gut beraten kann und sich auf die Kundenwünsche zugeschnittene Materialien ins Lager legt, dann glaube ich, dass man gut am Markt agieren kann.“

Preisdruck nimmt zu

Vergleichsweise glimpflich geht es offensichtlich an der Preisfront zu. Im Gegensatz zu anderen Produktbereichen der Branche, in denen viele Lieferanten erhebliche Zuschläge verlangen, teilweise sogar mehrfach nacheinander, „muss im Bereich Dichtungstechnik wegen Preiserhöhungen keiner so laut ‚Aua‘ schreien“, meint Peter Mühlberger. Er machte deutlich, dass man von Seiten des Verbandes darauf hinwirken wolle, dass das Thema planbar sei und Preiserhöhungen den nötigen Vorlauf bekommen.

Das ist offenbar auch für den Dichtungsbereich wichtig. Einige Sitzungsteilnehmer beklagten, dass manche Lieferanten eine „Friss oder stirb“-Mentalität bei den Preisen an den Tag legen würden. Hinzu komme die Schwierigkeit, dass es bei vielen Erstausrüstern keine Chance gebe, höhere Preise durchzusetzen. Oft werde sogar das Gegenteil verlangt. Besser sei die Lage bei den Flachdichtungen. Nach Einschätzung von Jürgen Millich waren die Stanzbetriebe mit ihren Preiserhöhungen relativ moderat: „Wir hatten Schlimmeres befürchtet.“ Wie man mit den Preisanpassungen umgehe, so Millich, sei sowohl gegenüber den Lieferanten als auch bei den Kunden immer eine Frage des Hebels.

Ein Stück stärker ist seit kurzem die Hebelwirkung der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik im Markt. Die Versammlung konnte in ihrer Runde

Seit 75 Jahren Partner des technischen Handels

Förster Elastomertechnik
Inh. R. Wehnert-Haas e. Kfr.

- Profilschnur
- Rundschnur
- Maschinenschlauch
- Stanzdichtungen
- Formteile
- Manschetten
- Profilschnurringe
- Rundschnurringe
- Schlauchstücke
- Kupplungspakete
- Mannlochdichtungen
- Freihandartikel

Postfach 12 55 · D-65343 Eltville
Friedrichstr. 50 · D-65343 Eltville · Tel. +49 (0) 6123-92 40-0
Fax +49 (0) 6123-92 40 40 · info@foerster-elastomertechnik.de



Der frisch gewählte Fachgruppenvorstand: Thomas Knauf, Lars Letzring und Hans-Dieter Seybold, gemeinsam mit VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus (v.l.)

Josef Bellmann von der Knust-Gruppe mit Stammsitz in Herne als neues Mitglied begrüßen. Der Prokurist ist Leiter des Bereichs Dichtungstechnik und leitet in Personalunion den Standort Bremen-Achim, einen von sechs Standorten der vier Unternehmen innerhalb der familiengeführten Unternehmensgruppe. Knust erwirtschaftet den größten Anteil am Gesamtumsatz von rund 50 Mio. EUR in der Antriebstechnik.

Letzring folgt Berger

Mit Knust ist die Fachgruppe auf nunmehr 28 Mitglieder angewachsen. Gemessen daran war der Besuch der Jahresversammlung mit 19 Teilnehmern nach Einschätzung von Thomas Vierhaus vergleichsweise stark. „Das ist ein gutes Zeichen dafür, dass es einen kräftigen Zusammenhalt in der Fachgruppe gibt“, so Vierhaus. Turnusgemäß wählte die Vereinigung in Ludwigshafen einen neuen Vorstand. Nach seiner langjährigen Arbeit als Vorsitzender der Fachgruppe trat Karl-Friedrich Berger (Berger S2B, Mannheim) nicht mehr zur Wahl an. Zu seinem Nachfolger wurde sein bisheriger Stellvertreter Lars Letzring (Gossler Fluidtec, Reinbek) einstimmig gewählt. Genauso eindeutig war die Wiederwahl der beiden alten und neuen Stellvertreter Thomas Knauf (Eriks, Bielefeld) und Hans-Dieter Seybold (Seybold, Düren). Nach Einschätzung des neuen Vorsitzenden konnten viele wertvolle Aspekte der Fachgruppenarbeit in der Vergangenheit vorangebracht werden. Lars Letzring zeigte sich aber überzeugt,

dass die Gruppe noch mehr Schlagkraft entwickeln könne. Er appellierte an seine Kollegen, sich dazu so oft wie möglich in die Gemeinschaft einzubringen.

Der VTH-Vorsitzende Peter Mühlberger resümierte: „Ich bin überzeugt davon, dass sich das Profil des Technischen

Handels in den Aktivitäten der Fachgruppen widerspiegelt. Wir müssen unsere Kompetenz massiv in den Markt tragen. Der Technische Handel braucht gute logistische Mittel, aber die Logistiker werden wir nicht schlagen können, weshalb es für uns ganz wichtig ist, dass wir unsere technische Kompetenz weiter ausbauen.“ TH

IHR PARTNER
MIT PROFIL.

KÖPP
ZELLKAUTSCHUK GmbH & Co.KG

Moosgummi

Profildichtungen

- ✓ abriebfest
- ✓ flexibel
- ✓ maßhaltig
- ✓ alterungs- und temperaturbeständig (EPDM)
- ✓ flammwidrig und ölbeständig (CR/NBR)
- ✓ hohes Rückstellvermögen

Formteile

„ Nach wie vor unverzichtbar beim Dichten, Dämmen, Isolieren, Lagern. Nutzen Sie unsere Vielfalt in Bezug auf Weichheit, Elastizität, Formgebung und Mischungsaufbau.“

Formprofile

- Variabler Mischungsaufbau
- Hoher Bestand an Profilformen
- Großes Lager
- Günstige Fertigung
- z. T. eigener Formenbau

WILKEPUSION

WILHELM KÖPP ZELLKAUTSCHUK GMBH & CO.KG
Postfach 370123 · 52035 Aachen · Hergelsbendenstraße 20 · 52080 Aachen, Germany
www.koepp.de · info@koepp.de · T 0049 (0)241 166 05-0 · F 0049 (0)241 166 05-55