Mitgliedertreffen der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik am runden Tisch

Tiefgehende Einblicke

Normen und Weiterbildung im Fokus der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik

Der Technische Handel muss wissen, mit welchen Problemstellungen ein Anlagenbetreiber bei der Auslegung umgehen muss. Das erleichtert den Vertrieb deutlich. Eines der wichtigen künftigen Themen wird die Umsetzung der voraussichtlich 2011 erscheinenden, neuen VDI-Richtlinie 2290 sein, die für den Technischen Handel einige nachhaltige Konsequenzen hat. Dies wurde im Verlauf der zwölfte Sitzung der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik deutlich. Die Mitglieder tagten zu ihrer Mitgliederversammlung bei der Möller Metalldichtungen GmbH in Hecklingen, wo sie sich bestens aufgehoben fühlten.

Ronald Michalak begrüßte stellvertretend für den gesundheitlich verhinderten, geschäftsführenden Gesellschafter Ralf Möller die Teilnehmer

„Vorlesung“ bei Prof. Dr. Alexander Riedl

Eine Norm ist ein „Dokument, das mit Konsens erstellt und von einer anerkannten Stelle angenommen wurde und für das die allgemeine und wiederkehrende Anwendung Regeln, Leitlinien oder Merkmale für Tätigkeiten oder deren Ergebnisse festlegt, wobei ein optimaler Ordnungsgrad in einem gegebenen Zusammenhang angestrebt wird“, heißt es im Lexikon unter www.quality.de. Eine treffende Umschreibung, und doch erschließt sich nicht jedermann die Tragweite der Bedeutung von Normen. Besonders in der Dichtungstechnik sind Normen und Regeln wichtig, wie im Verlauf der zwölften Sitzung der VTH-Fachgruppe Dichtungstechnik erneut deutlich wurde.

Die Mitglieder trafen sich Anfang November bei der Möller Metalldichtungen GmbH in Hecklingen (südlich von Magdeburg). Der Dichtungshersteller glänzte nicht nur als perfekter Gastgeber mit modernen Tagungsmöglichkeiten, sondern auch durch das Beisteuern von Prof. Dr. *Alexander Riedl*, einem der führenden Experten auf dem Gebiet der Dichtungstechnik, als Referenten zum Programm der Veranstaltung. Prof. Riedl, Leiter des Centers of Sealing Technologies der Fachhochschule Münster am Standort Steinfurt, berät das ostdeutsche Unternehmen und schult die Mitarbeiter in vielen technischen Fragen. Er engagiert sich maßgeblich bei der Erarbeitung und Weiterentwicklung von Normen und Standards. In der Dichtungswelt genießt die vom Center of Sealing Technologies erarbeitete Datenbank hohe Wertschätzung. Sie wurde in enger Zusammenarbeit mit der dichtungsherstellenden Industrie entwickelt und liefert aktuelle Kennwerte für Dichtungsmaterialien der Normreihen EN 1514 und EN 12560 (mehr dazu unter www.fh-muenster.de/dichtungstechnik/Sealing_Technologies/Ueber_uns/datenbank).

VDI-Richtlinie 2290 wird viele Veränderungen bringen

Prof. Riedl machte gleich zu Beginn seiner Ausführungen deutlich, dass es bezüglich der Standards in der Dichtungstechnik zu viel „Gefährliches Halbwissen“ gebe. Wer Dichtungen seriös verkaufen wolle, der müsse über einen gewissen Grad an Grundwissen verfügen, denn „Dummheit schützt vor Strafe nicht“. Und auch wenn Normen und Richtlinien oft spröde und bürokratisch wirken, an ihnen kommt man als Dichtungshändler nicht vorbei. Riedl informierte seine Zuhörer, dass es in jüngerer Vergangenheit eine wichtige Entwicklung bei Flanschverbindungen gab. Dazu wurde die VDI-Richtlinie 2290 entwickelt, die sich mit der Dichtheit bzw. Emissionsminderungen von Flanschverbindungen befasst und voraussichtlich 2011 in ihrer endgültigen Fassung erscheint. Sobald die neue Richtlinie gültig ist, muss künftig für

Flanschverbindungen in Anlagen, ehe sie in Betrieb gehen, rechnerisch der Nachweis erbracht werden, dass sie dicht sind. Das bislang übliche TA-Luft-Zertifikat reicht nicht mehr.

Die VDI-Richtlinie 2290 gibt erstmals vor, wie die Betreiber von Anlagen, also die Kunden des Technischen Handels, den Festigkeitsnachweis einer Flanschverbindung erbringen. Außerdem beschreibt sie, wie eine qualifizierte Montage und die Qualitätssicherung durchzuführen ist.

Bislang konnte man Dichtungen auf der einen und Schrauben, Flansche sowie die Montage auf der anderen Seite getrennt voneinander betrachten. Mit einer zertifizierten Dichtung wird zwar heute schon nachgewiesen, dass diese ein Hochwertigkeitspotenzial hat. Das sagt aber nichts über deren hochwertige Dichtwirkung im verbauten Zustand aus. Wenn es zu Problemen bei Flanschverbindungen kommt, dann ist oft ein Zusammenspiel mehrerer Faktoren ursächlich.

Viele Dichtungen werden nicht mehr den Ansprüchen genügen

Die Betreiber dürfen künftig den Dichtigkeitsnachweis nicht mehr mit den bisher verwendeten Rechnungsverfahren anstellen. Deshalb muss vielfach neu gerechnet werden. Ergebnis wird sein, dass viele Dichtungen nicht mehr den Ansprüchen genügen. Das, so glaubt Prof. Riedl, eröffne Chancen für den Technischen Handel, weil sich dessen Kunden über neue Dichtungen Gedanken machen müssen. In den kommenden zwei bis drei Jahren ließen sich deshalb neue Produkte gut im Markt platzieren, was bislang als Alternative zu schon berechneten Anwendungen mit vertrauten Produkten schwierig war. In dem Zusammenhang sei es wichtig, über Rohrklassen Bescheid zu wissen, die maßgeblich für die Planung von industriellen Anlagen sind.

Künftig wird die EN 1591-1 mit Dichtungskennwerten nach der EN 13555 der maßgebende Standard sein. Momentan investieren die Hersteller erhebliche Mittel, um die Dichtungskennwerte ihrer Sortimente ermitteln zu lassen, mit den sich Dichtungen künftig besser vergleichen lassen. Damit sind aber die Besonderheiten des Anwendungsfalls noch nicht berücksichtigt.

Prof. Riedl plädiert dafür, dass die Mitarbeiter des Technischen Handels die Norm EN 13555 kennenlernen und verstehen, um die Dichtungskennwerte der von ihnen vertriebenen Dichtungen richtig interpretieren zu können. Aktuelle EN 13555-Kennwerte für Dichtungsmaterialien der Normreihen EN 1514 und EN 12560 finden sich auf der Webseite www.gasketdata.org.

Bestimmte, früher bewährte Dichtungen wird es, davon ist Riedl überzeugt, künftig nicht mehr geben. Vermeintlich gleiche Dichtungen unterschiedlicher Hersteller können nicht mehr ohne weiteres gegeneinander ausgetauscht werden. Die Rohrklassen werden künftig Dichtungen spezieller Hersteller vorschreiben.

Der Markt werde sich infolge der wachsenden Ansprüche, so Riedl, verstärkt Richtung Premium-Produkten entwickeln. Vermutlich werde die Positionierung der Produkte mehr und mehr über den Handel erfolgen. Dazu bedarf es allerdings einer entsprechenden technischen Kompetenz, insbesondere des Außendienstes.

Vielfältige, moderne Fertigungsmöglichkeiten

Zur Kompetenz gehört es auch zu wissen, wie Dichtungen hergestellt werden. Dazu bot das Haus Möller im Rahmen einer Betriebsbesichtigung ausführlich Gelegenheit, zu der *Ronald Michalak* Mitglied der Geschäftsleitung, die Teilnehmer einlud. Vorher hatte er in seiner Begrüßung, stellvertretend für den gesundheitlich verhinderten, geschäftsführenden Gesellschafter *Ralf Möller*, kurz über den Werdegang und die Stärken des Unternehmens berichtet. Seit dem Umzug in das Industriegebiet von Hecklingen ist der VTH TOP-Partner mit hohem Tempo gewachsen (mehr dazu im Kasten). Das spiegelt sich auch auf dem Firmengelände wider. Betriebs- und Lagergebäude wurden in den letzten Jahren stetig ausgebaut, so dass der Rundgang einige Zeit in Anspruch nahm. Dafür verantwortlich war aber nicht nur die Größe

Beim Betriebsrundgang gab es viel Sehenswertes

Metalldichtungen, ein echter Hingucker

des Betriebsgeländes, sondern vor allem, dass es so viel Interessantes zu sehen gab. Beeindruckt zeigten sich die Teilnehmer von den modernen Maschinen.

„Ich bin begeistert, was wir bei Möller gesehen haben“, sagte der Fachgruppenvorsitzende Lars Letzring (Klietsch, Barsbüttel). Die sehr große, moderne Produktionsstätte mit ihren vielfältigen Fertigungsmöglichkeiten und der hohen Wertschöpfungstiefe haben Letzring und die Mitglieder aus den Kollegenfirmen überzeugt. Besonders erfreut zeigte sich der Fachgruppenvorsitzende über die großzügige Rundumversorgung der Teilnehmer durch die Firma Möller. „Wir haben eine sehr hohe Wertschätzung genießen dürfen. Das war super“, bedankte sich Letzring bei den Gastgebern.

Hervorragende Bilanz 2010 im Dichtungsmarkt

Nach den zum Teil erheblichen Einbrüchen 2009, konnten gerade die im Bereich Dichtungstechnik aktiven Technischen Händler 2010 deutliche Zuwächse erzielen. Für das erste Halbjahr erzielte der Bereich unter allen vom VTH analysierten Bereichen mit einer Umsatzentwicklung von + 24,7 % den größten Zuwachs. „Dieses Tempo wird sicherlich 2011 so nicht fortgesetzt“, ist Letzring überzeugt.

Die Kehrseite der positiven Umsatzentwicklung waren die erheblichen Preissteigerungen. „Die Einstandskosten für Rohmaterialien sind in einem bis dahin kaum gekannten Maß gestiegen“, berichtete VTH-Hauptgeschäftsführer *Thomas Vierhaus*. Er sagte weiter, dass sich auch auf Kundenseite die Einkäufer auf höhere Preise einstellen. Angesichts der 2009 besorgniserregenden Margenentwicklung, sei dies sicherlich geboten, meinte Thomas Vierhaus.

Die Fachgruppe Dichtungstechnik hat heute 29 Mitglieder. Vorstand und Geschäftsstelle sind überzeugt, dass es künftig deutlich mehr sein könnten. Um die Schlagkraft zu erhöhen ist man bestrebt, die Anzahl der Mitglieder zu erhöhen. Mehr als 60 weitere, im Verband organisierte Mitglieder nennen den Schwerpunkt Dichtungstechnik als eine ihrer Hauptgeschäftstätigkeiten.

Ein harmonisches Team: der alte und bei den Wahlen erneut bestätigte Fachgruppenvorstand mit dem Vorsitzenden Lars Letzring und seinen beiden Stellvertretern Thomas Knauf und Hans-Dieter Seybold (v.l.)

Fachberaterlehrgang überzeugte

Neue Mitglieder lassen sich, da sind die heutigen Mitglieder überzeugt, auch mit dem ausgebauten Weiterbildungsangebot der Fachgruppe gewinnen. Dazu zählt der im vergangenen Jahr erstmals durchgeführte Fachberaterlehrgang, der mit seinen drei Modulen speziell auf die Bedürfnisse in der Dichtungstechnik zugeschnitten war. Thomas Vierhaus resümierte, dass es gut gelungen sei, die Unterschiedlichkeit der einzelnen Händler in dem Lehrgangskonzepts abzubilden. Sowohl die Spezialisten für statische als auch diejenigen für dynamische Dichtungen seien auf ihre Kosten gekommen. Besonders erfreut war man, dass die beiden maßgeblichen universitären Lehrstühle für Dichtungstechnik in Deutschland im Programm integriert werden konnten.

In der anschließenden Diskussion unter den Teilnehmern der Mitgliederversammlung war der Tenor eindeutig, dass sich das Konzept bewährt habe. An einzelnen Stellschrauben muss allerdings noch gedreht werden. So beschlossen die Mitglieder, dass der Lehrgang entsprechend modifiziert 2012 eine Neuauflage haben soll.

Die Vorstandswahlen ergaben die bekannte Zusammensetzung: der Vorsitzende Lars Letzring und seine beiden Stellvertreter Thomas Knauf (Eriks, Bielefeld) und Hans-Dieter Seybold (Seybold, Düren) wurden einstimmig in ihren Ämtern bestätigt. TH

Möller-Group: Von Anfang an bergauf

Die Firmengeschichte von Möller kannte von Anfang an nur eine Richtung: aufwärts. Es begann als Einzelunternehmen am 1. März 1994 in einem angemieteten Dachgeschossbüro im Gewerbepark „Schacht VI“ in Löderburg. Am Anfang standen die Fertigung von Industriedichtungen, der Vertrieb von Dichtungstechnik und der Technische Handel. Zwei Mitarbeiter hatte das junge Unternehmen zu Beginn.

Bildquelle: Möller / Lutz Krüger

Schnell gewachsen: das Firmenareal der Möller Group in Hecklingen

Bald wurde das Büro zu klein und auch im Lager reichte der Platz nicht mehr. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, zog das Team 1996 innerhalb des Gewerbeparks in eine größere Betriebsstätte. Hier erfolgte die Spezialisierung zum Stanzbetrieb für Norm- und Spezialflachdichtungen. Gleichzeitig wurde mit der Herstellung von Bandstahlschnittwerkzeugen für die Dichtungsproduktion begonnen.

Ein Jahr später erfolgte die Umwandlung der Einzelunternehmung Möller-Industrietechnik in die Möller-Industrietechnik GmbH & Co. KG. Inzwischen waren bereits 9 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. Mit dem Umzug vom „Schacht VI“ in die neue Betriebsstätte im Hecklinger Gewerbegebiet am 1. Mai 1999 konnte die Mitarbeiterzahl auf 15 erhöht werden. Bereits ein Jahr nach dem Umzug erfolgte der Bau eines Großlagers. Die weitere Erhöhung der Lagerkapazität vor Ort sicherte kurze Lieferzeiten. Mit dem Bau des dritten Komplexes im Jahr 2003 konnten Fertigungsbereiche und Lagerflächen erweitert werden.

Auch im Laufe der letzten Jahre konnten die Umsätze im In- und Ausland gesteigert werden. Das Unternehmen reagierte mit der Erhöhung der Lagerbestände in Menge und Vielfalt. Ein Nachbargrundstück konnte zur Firmenerweiterung angekauft werden. Auf diesem Areal wurde im Jahr 2008 ein weiteres Großlager in Verbindung mit der Fertigung errichtet. Somit wurde die Lagerkapazität um weitere 2.000 m² erweitert.

Im Jahr 2009 erfolgte ein nächster großer Schritt: Die Firma Möller Metalldichtungen GmbH wurde gegründet und begann mit der Produktion von Metalldichtungen. Zusammen mit der Möller Industrietechnik GmbH bietet die Möller Group nun europaweit ein Vollsortiment an Weichstoff- und Metalldichtungen, Kunststoffen sowie Rollen-, Platten- und Matten-Ware an. „Wir wollen für den Technischen Handel als Vollsortimenter im Bereich Dichtungen fungieren.“ Dazu gibt es einen Warenbestand von 1.800 Artikeln im Lager. Bei Bedarf werden die Kunden der Händler direkt von Möller in neutraler Verpackung beliefert.

Heute beschäftigt das Unternehmen 110 Mitarbeiter, einschließlich 8 Auszubildender. Seit 1999 ist man Lieferant des E/D/E. 2005 wurde Möller vom VTH als „Lieferant des Jahres“ für einbaufertige Flachdichtungen ausgezeichnet. Seit 2007 ist das Unternehmen als erster und einziger Stanzbetrieb VTH TOP-Partner.

Hohe Fertigungskompetenz

Von Anfang an war hohe Fertigungskompetenz eine der Stärken des Unternehmens. Stets wurde in die Produktionsanlagen investiert, so dass heute ein moderner Maschinenpark zur Verfügung steht. So werden beispielsweise komplexe Flachdichtungen mit hoher Maßgenauigkeit auf computergestützten Schneidplottern hergestellt, was besonders für kleine und mittlere Stückzahlen oder komplexe Dichtungsformen vorteilhaft ist. Die computergestützte Fertigung ermöglicht das digitale Archivieren der Zeichnungen. Dieser Datenbestand ist jederzeit abrufbar. Folgeaufträge sind kurzfristig und ohne viel Papier realisierbar.

Mit Hochdruck von bis zu 4.150 bar arbeitet die Wasserstrahl-Schneidanlage. In vielen Anwendungsbereichen ist die Wasserstrahlschneidetechnik die ideale Fertigungsmethode. Selbst kompliziertesten Dichtungsformen können mit Hilfe des Wasserstrahls von der Zeichnung direkt zum Endprodukt umgesetzt werden. Die Fertigungstechnologie ermöglicht die Einhaltung engster Toleranzen.