

„ WIR SIND SICHER, DASS DIE FLUIDTECHNIK ZUKUNFT HAT

Carsten Rother ist seit 20 Jahren im Vertrieb und seit 10 Jahren auch Geschäftsführer Vertrieb bei der Sitema GmbH & Co. KG. Zuvor war er dort acht Jahre im Bereich Konstruktion und Entwicklung tätig. Er erlangt auch auf internationaler Ebene Einblicke in Entwicklungen bei Hydraulik und Pneumatik. Im Gespräch mit der O+P erzählt er, wie Sitema Erfolg am Markt behält.

Herr Rother, wie sind Sie in die Fluidtechnik gekommen und was fasziniert Sie bis heute an dieser Technologie?

Zur Fluidtechnik bin ich tatsächlich erst durch Sitema gekommen, wo der erste Anwendungsfall vor 45 Jahren das Sichern von hydraulischen Aufzügen war. Die Sitema-Absturzsicherung übernahm stufenlos die Last des Aufzuges reibschlüssig direkt an der Kolbenstange und sicherte so die Kabine vor dem Absturz. Diese innovative Lösung erweckte Interesse besonders bei Pressenherstellern und im Automobilbau, welche als neue Kundenkreise gewon-

nen wurden. Ich gebe zu, besonders faszinierend sind für mich hydraulische Großprojekte im Außenbereich. So hatten wir bereits Anwendungen in Tunnelbohrmaschinen, in Offshore-Anlagen, Hubbrücken oder in der Raumfahrt. Die Mitarbeit bei solchen oft hochvertraulichen Projekten ist immer herausfordernd, aber auch äußerst spannend.

Sitema bedient als Spezialist für Klemmeinheiten und Linearbremsen einen Nischenmarkt, ist dort aber weltweit anerkannt. Wie erklärt sich dieser Erfolg?

Der Schlüssel dazu ist sicher das Internet und die Möglichkeiten, die es uns geboten hat. Schon um die Jahrtausendwende hatten wir eine aussagekräftige mehrsprachige Website, die bereits den Download von 3D-CAD-Dateien zuließ. Damit waren wir damals als kleiner Mittelständler quasi Pionier in dieser Art von internationalem Vertrieb. Heute ist unsere Website in elf Sprachen verfügbar, ergänzt durch vielfältige Werbung auf diversen Internetportalen. Ganz entscheidend für den internationalen Erfolg ist sicher unser weltweites Distributorennetz, da direkte Kontakte und Ansprechpartner vor Ort bei unseren

beratungsintensiven Produkten unentbehrlich sind. Hinzu kommt unser Wille und auch unsere Möglichkeiten, Kleinserien bis herunter zu Losgröße 1 kostengünstig und schnell zu fertigen. Hier gelingt es uns, mit dem Endkunden zusammen eine passgenaue Lösung zu entwickeln. Dies ist oft der Einstieg in spätere Großaufträge, woraus sich langjährige erfolgreiche Partnerschaften entwickeln. Langfristig sichern wir uns den Erfolg durch die Qualität und Langlebigkeit unserer Produkte, die am Standort in Karlsruhe entwickelt und gefertigt werden.

Der Wettbewerb zwischen fluidtechnischen und elektromechanischen Lösungen wird immer intensiver. Wie wirkt sich das auf Sitema aus?

Das ist in der Tat ein Trend, den wir schon längere Zeit beobachten, und nach dem wir uns dementsprechend ausrichten. Wir fahren hier eine Doppelstrategie. Erstens entwickeln wir momentan intensiv elektrische Lösungen und stehen kurz vor neuen Produkteinführungen. Zweitens wollen wir die Hydraulik und Pneumatik aber keineswegs in die zweite Reihe stellen. Wir sind sicher, dass diese Technologien eine Zukunft haben. Die fluidtechnischen

Lösungen sind technisch ausgereift und sehr zuverlässig. Sie bieten im Vergleich zu elektromechanischen Lösungen in der Regel auch immer einen großen Kostenvorteil. So sind wir derzeit sehr erfolgreich mit unserem innovativen Produkt PowerStroke, welches – hydraulisch oder pneumatisch – einen starken Kurzhubzylinder mit einer Klemmung kombiniert und damit für uns ganz neue Anwendungsfelder erschließt.



Carsten Rother

Wie sehen Sie die Entwicklung bei der Digitalisierung in der Fluidtechnik? Inwieweit werden auch Ihre Produkte immer digitaler?

Dieses Thema wird von Tag zu Tag wichtiger. Schon seit der Anfangszeit geben unsere Klemmköpfe beispielsweise immer Signale für die Zustandsüberwachung (geklemmt und gelöst) aus. Diese werden sicherheitstechnisch in der Steuerung der Maschine verarbeitet. Insofern gab es bei uns schon immer diesen Rückwärtskanal in die Steuerung. Momentan geht der Trend noch weiter, und die Kunden verlangen auch andere Prozessparameter wie z.B. die

Öltemperatur oder Leckagesensoren, um die Gesamtanlage besser zu überwachen. Wonach Kunden immer häufiger fragen und woran wir gerade intensiv forschen, ist die zuverlässige Lebenszeiterkennung im Rahmen der vorbeugenden Wartung. Hier wird gewünscht, dass der Klemmkopf sich meldet, kurz bevor er ausfällt. An diesen Entwicklungen arbeiten wir momentan.

Welche weiteren Herausforderungen und Chancen sehen Sie mittelfristig für die Fluidtechnik im Allgemeinen?

Die größte Herausforderung ist derzeit, die Kunden wie auch den Markt davon zu überzeugen, dass die Fluidtechnik sehr wohl eine Zukunft hat. Wenn es gelingt, die Fluidtechnik mit einigen der Vorteile elektromechanischer Lösungen zu kombinieren, z.B. durch Hybridtechnologien oder mit intelligenter Sensorik, kann die Fluidtechnik nach wie vor Ihre Trümpfe wie die hohe Energiedichte oder die Zuverlässigkeit ausspielen. Kunden gehen oft davon aus, dass elektrische Bauteile weniger störanfällig sind, wovon ich selbst gar nicht immer überzeugt bin.

Bis es soweit ist, sind wir zumindest kurzfristig bei Sitema gut gewappnet. Als aktuellen Trend sehen wir bei unseren Kunden und in unseren Verkaufszahlen einen Wechsel von der Hydraulik zur Pneumatik. Das ist insofern für uns problemlos möglich, als Sitema-Klemmköpfe durch unsere SiForce Technology im gleichen Bauraum hydraulisch sowie auch pneumatisch möglich sind.

www.sitema.de