

Bürkert liefert nicht nur die vielfältigsten Komponenten vom Ventil bis zum Durchflussmesser, sondern entwickelt in seinen Systemhäusern Fluidiklösungen nach Maß.



Bild: Bürkert

MEHR ALS NUR MAGNETVENTILE

Lösungskompetenz für fluidische Aufgaben: Bürkert hält Prozesse im

Fluss – Die Firma Bürkert Fluid Control Systems hält seit über 70 Jahren Medien, Prozesse und Ideen im Fluss. Wie das gelingt? Indem man nie die Bedürfnisse der Anlagenbetreiber aus dem Blick verliert und da anfängt, wo andere aufhören.

DOMINIK STEPHAN*

Was kann man bei der Produktion von Sportwagen für die Herstellung von Babynahrung lernen? Nicht viel, möchte man meinen – wenn man aber etwas um die Ecke denkt, eine ganze Menge. In modernen Verbrennungsmotoren hat Öl viele Aufgaben: Öle schmieren bewegliche Teile, setzen die Reibungswi-



Dominik Stephan
Redakteur
dominik.stephan@vogel.de

derstände herab und führen Wärme von Ventilen und Co. ab. Logisch, dass Luftblasen dabei stören würden. Kommt es zur Blasenbildung, beeinflusst das nicht nur die Schmierwirkung und Kühlleistung, sondern führt im Extremfall zur Kavitation oder Selbstentzündung. Deswegen interessiert beim Test von Sportwagenmotoren im Leistungsprüfstand nicht nur der Öldurchfluss, sondern auch die Gasblasenbildung.

Genau wie bei der Zubereitung von Babynahrung: Hier werden Breie mit wertvollen Speiseölen angereichert, um sie noch gesünder und bekömmlicher zu machen. Und auch hier sind Luftblasen unerwünscht. Auftritt für ein Messgerät, das scheinbar alles kann: Der Flowave des Ingelfinger Fluidikspezialisten Bürkert. Dieser Durchflussmesser, der ohne Einbauten im Rohr auskommt, kann u.a. genutzt werden, um Blasen im Medium zu erkennen – so viel war dem Hersteller aus Projekten in der Autoindustrie bekannt. Aber wäre das Gerät auch für die Babynahrungsproduktion geeignet? Warum nicht, dachten die Experten, und ließen ihr bei der Gestaltung des Motorenprüfstandes gewonnenes Know-how in die Applikation des Babybrei-Herstellers einfließen. Ohne Einbauten, ohne Blasen und ohne Probleme gelang es, auch die Breiherstellung sicher und zuverlässig im Fluss zu halten.

Ob Brei oder Öl, Wasser oder Chemikalien: Es geht um Fließprozesse. Überall wollen Medienströme geregelt und gesteuert werden. Die Dirigenten dieser konzentrierten Produktion sind Ventile, Durchflussmesser und Armaturen. In großen Industrieanlagen sind hunderte, zum Teil tausende derartige Stellglieder verbaut. Dazu kommen Antriebe, Anschlüsse sowie die nötige Mess-, Leit- und Steuerungstechnik. Genau das ist die Welt von Bürkert: Seit über 70 Jahren entwickelt das Unterneh-

men Komponenten und Systeme für das Messen, Steuern und Regeln von Flüssigkeiten und Gasen. Vom Ventilknoten bis zur Durchflussmessung, vom Magnetventil zur Industrie-4.0-Umgebung findet sich für nahezu jede fluidische Herausforderung eine Lösung im Bürkert-Portfolio, wie Heribert Rohrbeck betont, der als CEO seit 2005 am Ruder der Fluidikspezialisten steht. So sieht Rohrbeck das Unternehmen nicht nur als klassischen Ventilhersteller: „Wir kümmern uns um Volumenströme“ – oder eben „We make ideas flow“, wie es der Bürkert-Claim vorgibt.

Not macht erfinderisch

Um Ideen zum Fließen zu bringen, braucht es mehr als nur das passende Ventil, ist man sich bei Bürkert sicher. „Für mich ist das Interesse am Gegenüber und am Kundenproblem neben der Technologie entscheidend“, erklärt Frank Hils, Geschäftsführer der Bürkert-Verkaufsgesellschaften Deutschland, Österreich und Schweiz. „Nur wenn wir mit dieser Haltung Herausforderungen angehen, können wir unsere Technologien im Sinne des Kunden einsetzen.“ Dafür kann es notwendig sein, um die Ecke zu denken. Dinge anders zu ma-

chen und Ideen regelrecht sprudeln zu lassen.

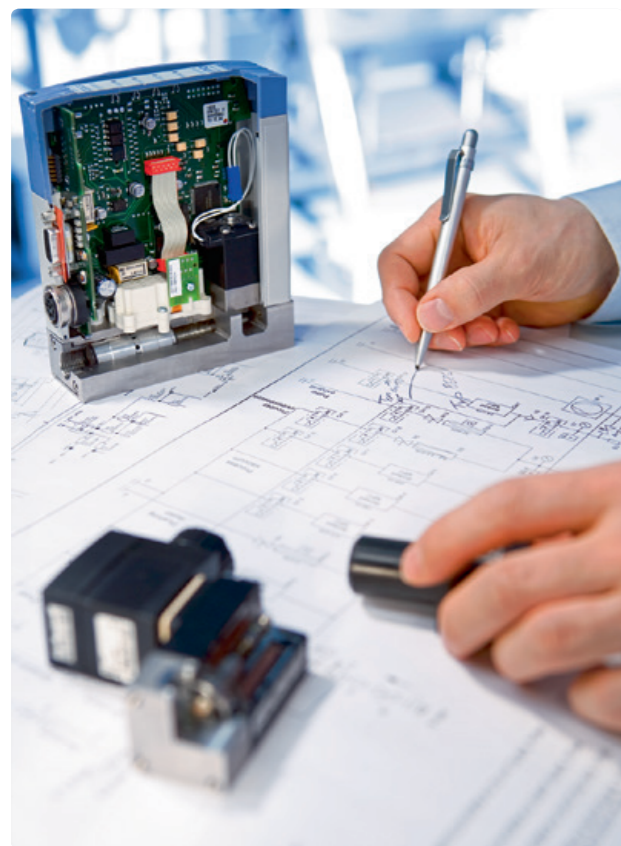
„Christian Bürkert war ein unruhiger Geist“, charakterisiert Rohrbeck den Unternehmensgründer. Ohne die unbändige Lust des umtriebigen Tüftlers auf neue Ideen wäre die beispiellose Erfolgsgeschichte nicht denkbar gewesen, die aus einem Bastelkeller im baden-württembergischen Hohenlohe einen Global Player der Ventiltechnik machte. Schon 1946 brütet Bürkert erste Innovationen aus: In der unmittelbaren Nachkriegszeit ist Geflügel gefragt – besonders bei den amerikanischen Besatzungstruppen. Ein Brutapparat

PROCESS-Tipp

• **Exklusive Meilenstein-Inhalte** online: Aktuelle Entwicklungen aus der Welt der Ventiltechnik finden Sie auf process.de/Meilensteine

• Perfekte Welle für die Durchflussmessung: **Wie die SAW-Technologie funktioniert** (und was sie kann) steht auf www.process.de (Suchwort „Flowave“)

• Feiern Sie mit uns 25 Jahre PROCESS und lernen Sie unsere Meilensteinpartner persönlich kennen: Auf unserer **Jubiläums-Gala** am 5. Dezember in Würzburg. Gewinnen Sie Ihre Eintrittskarte sowie weitere tolle Preise: process.de/Gratulation25



Von der Idee über das Ventil zum System: Die Systemhaus-Teams entwickeln in enger Zusammenarbeit mit dem Anwender auch für komplexe Fluidik-Herausforderungen die passende Lösung.

muss her, doch der einzig verfügbare ist kaputt. Christian Bürkert baut im Keller seiner Eltern aus den Trümmern eines abgestürzten Flugzeuges einen Bimetall-Temperaturregler und steigt aufgrund der Nachfrage in die Produktion von Brutapparaten und Wärmeplatten ein. Damit ist er lange noch nicht am Ende: Wo er einen Bedarf sieht, sucht Bürkert nach Lösungen.

Mitte der 50er Jahre schafft Bürkert mit Magnetventilen für Waschmaschinen den Durchbruch ins Massengeschäft. Doch der enorme Preiskampf bei der „Weißen Ware“ setzt auch den frischgebackenen Unternehmer unter Druck. Da trifft es sich gut, dass Bürkert auf einer USA-Reise eine elektrische Zahnbürste in die Hände bekommt. Begeistert von der Möglichkeit, diese unter fließendem Wasser abspülen zu können, arbeiten die Entwickler an einer entsprechenden Hülle für ihre Magnetventile. Der Lohn der Mühe: In den 1960ern setzt die kunststoffummantelte Epoxy-Spule Maßstäbe in Bezug auf Leistung, Dauerhaftigkeit und Baugröße. Mit so ausgestatteten Ventilen gelingt

Bürkert der Sprung in den Industriebereich. Die Abkehr vom Consumer-Markt macht aus Bürkert einen auf High-Value-Produkte und knifflige Herausforderungen fokussierten Spezialisten. In Folge dessen läuft die Globalisierung aus Ingelfingen auf Hochtouren: In Frankreich, wo es nach dem Krieg Vorbehalte gegen den Markteintritt deutscher Unternehmen gibt, baut Bürkert mit Unterstützung der französischen Regierung eine Fertigung im Elsass auf. Auch im Vereinigten Königreich gelingt es, wichtige Großkunden an Land zu ziehen, weshalb Bürkert vor Ort Niederlassungen gründet.

Ventile aus dem Kochertal für die Welt: Damit könnte die Erfolgsgeschichte auserzählt sein, doch die umtriebigen Entwickler machen immer weiter: In den 1990er Jahren landet Bürkert mit der Erweiterung des Portfolios um Prozessventile, Sensoren und Massendurchflussregler einen Coup, der das Unternehmen zum Komplettanbieter für Fluidik-Lösungen macht. Dazu kommen Komponenten und Systeme für die Prozessautomation. In diese Zeit fällt auch

die Entwicklung kleiner, medientrennter Magnetventile für Life-Science-Applikationen, die helfen, neue Betätigungsfelder in Arztpraxen und Krankenhäusern zu erschließen.

Lösungen im Fokus

Die Wirtschaftskrise 2008/2009 wirft das Unternehmen nur kurzzeitig zurück, wie Rohrbeck berichtet: „Wir haben versucht, auch ohne Geschäft weiterhin für unsere Kunden da zu sein – das hat sich in den Folgejahren bezahlt gemacht: Wir sind mit voller Stärke zurückgekommen und schon 2010 um mehr als 30 % gewachsen“, erklärt der Manager. Direkt am Kunden ist auch der Geschäftsbereich Dienstleistungen, der individuell abgestimmte und präzise auf die Bedürfnisse der Anwender zugeschnittene Servicepakete anbietet. So steht die Maximierung von Standzeiten durch vorbeugende Wartung im Mittelpunkt des Rundum-Services ‚BürkertPlus‘. Doch auch Inbetriebnahme, Störfallbehebung und Anlagenmodernisierung bis hin zu Parametrierung,

Training sowie Analyse und Optimierung gehören zum Angebot der Fluidikexperten.

Besonders wichtig sind Geschäftsführer Hils in diesem Zusammenhang Kundenverständnis auf der einen, maximale Transparenz auf der anderen Seite: Dem Anwender stehen genau kalkulierbare Ressourcen und eine exakt planbare Produktion zur Verfügung. So stehen unter dem Strich höhere Verfügbarkeit, längere Produktionszeiten und höherer Output, ist sich der Manager sicher: „Profitiert der Kunde von unserem Service, haben wir gut gearbeitet“, fasst Hils das Selbstverständnis des Dienstleistungs-Teams zusammen.

Aktorik, Elektronik und Pneumatik unter einem Dach: Indem sie den Fokus auf Fluidik-Systeme setzen, ohne die Einzelkomponenten zu vernachlässigen, gelingt es Bürkert, sich als ganzheitlicher Systemanbieter zu positionieren. Ihre physikalische Entsprechung findet diese Strategie in der Ventilinsel, die Ventile, Antriebe und Regelglieder in einem Modulbaustein zusammenfasst. So können



Bild: Bürkert

Ventile können mehr: Durch zustandsorientierte Instandhaltung und maßgeschneiderte Dienstleistungen helfen die Bürkert-Service-Spezialisten, das ganze Potenzial der Fluidik zu heben.

ganze Ventilgruppen über eine gemeinsame Busleitung angesteuert werden. Die individuelle Kombination verschiedener Komponenten in einer Baugruppe ermöglicht zudem eine beispiellose Flexibilität, betont Hils: Immerhin gleicht kaum eine Anlage der anderen – auch nicht in der Feinchemie, in der hochspezialisierte Produkte, kleine Chargen und häufige Pro-

1946
Christian Bürkert startet aus dem Keller des elterlichen Wohnhauses mit der Produktion von Brutapparaten und Wärmeplatten für die Geflügelzucht die Bürkert-Erfolgsgeschichte.

1960er
Epoxy-Spule: Mit der Entwicklung einer kunststoffummantelten Magnetspule revolutioniert Bürkert die elektromagnetische Ventiltechnik.

1954 ...
gelingt mit Magnetventilen für den industriellen Fluidik-Bereich, zunächst für Waschmaschinen, der Durchbruch am Markt.

1990
Neben Magnet- und Pneumatikventilen machen Sensoren, Massendurchflussregler sowie Komponenten und Systeme für die Prozessautomation Bürkert zum Systemanbieter für Fluidik-Fragen.

2014
Die Geräteplattform EDIP stößt für alle intelligenten Bürkert-Geräte das Tor zur digitalen Vernetzung auf und bietet praxisgerechte Bedien- und Parametriermöglichkeiten.

2015 ...
Dank patentiertem SAW-Verfahren kommt das Durchflussmessgerät Flowwave ohne Einbauten im Rohr aus und wird nach und nach zum Multi-Parameter-Sensor ausgebaut.

2016
Eröffnung des Bürkert Campus Criesbach, der mit dem Systemhaus (seit 2007) die Basis der „Fabrik der Zukunft“ (Rohrbeck) bilden soll.

2017
Bürkert treibt die Digitalisierung voran: Plattform-Gedanke für individuelle und technisch anspruchsvolle Systemlösungen.

duktwechsel an der Tagesordnung sind. Etwa bei einem schwäbischen Hersteller, der neben Silicone-Additiven auch neue und spezielle Produkte entwickelt. Bei einer Werkserweiterung wurden die Experten von Bürkert von Anfang an in die Planung einbezogen. Als den Fachleuten jedoch die beengten räumlichen Verhältnisse der neuen Anlage auffielen, entstand eine Idee: Ließe sich dieser Zustand durch eine Bündelung der Geräte verbessern? Entwicklung und Fertigung der Schaltschränke erfolgten in enger Zusammenarbeit mit den Ingenieuren im ATEX-zertifizierten Werk bei Bürkert. Das Ergebnis: Zwei XXL-Gehäuse in einer dreizeiligen Anordnung beherbergen je drei Ventilinseln inklusive dem passenden eigensicheren dezentralen Peripheriesystem. Planung und Montage profitieren von der kompakten Lösung genauso wie die Mitarbeiter im Betrieb.

Nicht nur Medien fließen

Dienstleistungen, Modulbausteine oder Automatisierungstechnik: Bürkert kann mehr als „nur“ Magnetventile. Doch im neuen Jahrtausend kommen zunehmend neue Ströme auf die Fluidikspezialisten zu. So sollen Systeme vernetzt und integriert funktionieren, sich in komplexe Fertigungsprozesse einbinden lassen und natürlich leicht zu steuern, regeln und überwachen sein. Kurz: Auch Daten müssen fließen. 2014 stößt Bürkert mit



Bild: Bürkert

„Die Systeme von heute sind letztendlich die Komponenten von morgen und sichern so auch den Bestand unserer Produktionseinheiten in Zukunft.“

HERIBERT ROHRBECK
BÜRKERT

der Efficient Device Integration Platform (EDIP) das Tor ins Industrie-4.0-Zeitalter auf: Die intelligente Geräteplattform vernetzt einzelne Feldgeräte über das Bürkert büS-Protokoll (basierend auf dem etablierten CANopen-Standard). Das reduziert die Aufwände für Kommunikation, Software und Hardware deutlich. Da EDIP mit Industriestandards wie Profinet, Profibus, Ethernet/IP oder Modbus TCP kompatibel ist, lassen sich derartig vernetzte Geräte einfach in bestehende Prozesse integrieren, erklären die Spezialisten. Auch ist kein Master notwendig, da die Teilnehmer automatisch adressiert werden – das vereinfacht nicht nur den Einstieg in die schöne neue Industrie-4.0-Welt, sondern macht auch die nachträgliche Integration zusätzlicher Geräte zum Kinderspiel.

Ein Jahr später erwischt Bürkert die „perfekte Welle“: Wenn hochreine und empfindliche Medien abgefüllt werden, dürfen auf keinen Fall Fremdstoffe oder Verunreinigungen in den Fluidstrom eingebracht werden. Typische Durch-

flussmesser haben aber Messelemente im Rohr, an denen sich Toträume bilden können. Wie also messen, ohne ins Rohr eindringen zu müssen?

Eben mit der Welle – Oberflächenwelle, um genau zu sein: Diese Körperschallwellen breiten sich über eine Oberfläche aus, ohne weit in das Material einzudringen. Der Flowwave-Durchflussmesser nutzt die unterschiedliche Ausbreitungsgeschwindigkeit der Wellen in fließenden Medien, um durch die Messung der Laufzeitunterschiede an der Rohraußenseite Rückschlüsse auf das im Rohr fließende Medium zu ziehen. Und nicht nur das: Der Rayleigh-Winkel, unter dem die Schallwellen in die Flüssigkeit ausgekoppelt werden, ist für jede Ausbreitungsgeschwindigkeit individuell. Auf diese Weise kann zusammen mit den gemessenen Laufzeitunterschieden, der Beschaffenheit des Signals und der Tatsache, ob die Wellen einfach oder mehrfach das Medium durchlaufen, eine Art „akustischer Fingerabdruck“ des Mediums gewonnen werden. So lassen sich neben der Durchflusgeschwindigkeit auch Dichte und Temperatur bestimmen oder Medien voneinander unterscheiden.

Fluidmessung neu gedacht: Die Adaption eines physikalischen Konzeptes wie der akustischen Oberflächenwellen in einem ganz neuen Kontext hätte auch Christian Bürkert gefallen, ist sich Rohrbeck sicher – war doch der Leitspruch des 1971 verstorbenen Firmengründers „Da anfangen, wo andere aufhören“. Der Impuls, Dinge anders zu machen, brauche Mut, wie der Bürkert-CEO betont – aber nicht als leichtsinniger Wagemut, sondern bedacht und gepaart mit Technologieverständnis und dem Begreifen der Anforder-

ungen der Kundenbranchen. Mut mit System quasi. Und der hat bei Bürkert seit 2007 ein besonderes Gesicht: das Systemhaus. Unweit des Bürkert-Hauptsitzes in Ingelfingen errichtet das Unternehmen ein „Zuhause für Ideen“. Das gläserne, „hybride“ Bauwerk bietet offene und kommunikative Büro-, Labor- und Produktionsarbeitsplätze. Auf diese Weise kann der gesamte Entwicklungsprozess von der Idee bis zur Fertigung unter einem Dach nachvollzogen werden. Eben ein Raum um „Ideen fließen“ zu lassen. Wer glaubt, dass sich die Firma hier „lediglich“ einen schicken Vorzeige-Inkubator leistet, täuscht sich: Tatsächlich geht es im Systemhaus um drängende Kundenprobleme, die mit Katalogteilen alleine nicht zu lösen wären. Also nutzen die Fluidexperten ihr Applikations-Know-how, um Kunden von Beratung über Entwicklung und Fertigung bis zum Service abgestimmte Komponenten und maßgeschneiderte Systemlösungen zu bieten.

Vom Problem über den Entwurf bis zur Ausarbeitung der Details arbeiten die Bürkert-Spezialisten Hand-in-Hand daran, eine genaue Produktdefinition und -spezifikation der nötigen Systemlösung zu finden. Der Kunde bleibt dabei nicht außen vor, sondern wird in jede Phase des Projektes einbezogen. Stimmen die Rahmenbedingungen, stehen innerhalb von 24 Stunden erste Prototypen oder Funktionsmodelle bereit. Dabei übernimmt Bürkert auch die nötigen Tests und Zertifizierungsprozesse, sodass ohne Verzögerung die Produktion anrollen kann – entweder vor Ort in Ingelfingen oder einer der anderen Bürkert-Fertigungen in Gerabronn, Öhringen, Criesbach oder dem französischen Triembach-au-Val.

Ideen im Fluss

Nicht in Asien, Osteuropa oder Übersee: Tatsächlich entstehen



Wo die Ideen sprudeln: das Bürkert-Systemhaus am Hauptsitz in Ingelfingen

über 100 000 Bürkert-Produktvarianten in Deutschland und Frankreich. Dahinter steckt kein Chauvinismus, wie Rohrbeck betont, sondern die Nähe zu Forschung und Entwicklung sowie das Bestreben, Schlüsselkompetenzen im Haus zu entwickeln und zu halten. Um

den wesentlichen Kundenmärkten Präsenz zu zeigen, unterstützen weitere Systemhäuser in Deutschland, den USA und China Projekte vor Ort. „Wir sprechen die Sprache der Kunden“, ist Rohrbeck stolz. Das gilt wortwörtlich genauso wie im übertragenen Sinne, ist doch

jeder Markt und jede Branche anders.

So profitieren auch die Kollegen in den Stammwerken von den kreativen Köpfen aus der Ideenwerkstatt: Die im Systemhaus entwickelten Konzepte finden nicht selten ihren Weg in die Serienfertigung. So entsteht aus einer maßgeschneiderten Idee das Katalogteil der Zukunft, wie der Bürkert-CEO erklärt. So etwa bei einer Anwendung, bei der die wenigsten an Ventile der Spitzenklasse denken: Zahnarztstühle.

Moderne Zahnarztstühle sind längst komplexe Hightech-Systeme – und Ärzte und Patienten verlassen sich zu Recht darauf, dass die darin verbaute Technologie sicher, zuverlässig und hygienisch funktioniert. So hat Bürkert für KaVo Dental den „Wasserblock“ zu einem regelrechten Hygienecenter weiterentwickelt. Dieser übernimmt Wasseraufbereitung und

Entkeimung genauso wie die Versorgung der Behandlungseinheit mit Wasser in unterschiedlichen Qualitäten, Drücken und Durchflussmengen. Auch in Sachen Druckluft liefert Bürkert die passende Lösung in Form des Luftblocks, der Druckregler, Filter und Kondensat-Abscheider in einem Modul kombiniert.

Lösungen für jede fluidische Herausforderung, auch solche, die mancher Anwender noch gar nicht auf dem Schirm hat, so fasst CEO Rohrbeck die Mission der Fluidikpioniere zusammen. Oder eben „Ideen fließen lassen“, vom ersten Entwurf zu fertigen Komponenten für über 300 Kundenbranchen. Geht nicht, gibt's nicht – wenn man den Mut zum Andersdenken und den nötigen Flow hat.

3 Zahlen zum Thema

Mit 100 000

Produktvarianten und über 2800 Mitarbeitern ist Bürkert ein Global-Player mit 70,2 % Exportquote.

14,5 %

Investitionsquote und 7,0 % F&E-Anteil sichern die Meilensteine der Zukunft, genau wie die

5

Systemhäuser des Unternehmens in Dortmund, Dresden, Ingelfingen, Charlotte (USA) und Sozhou (China).

Stand: 2018

Vom Entwurf über die Modellierung bis zum Prototyp: Die Experten aus Entwicklung, Fertigung oder den Bürkert-Systemhäusern sind stolz darauf, die Probleme und Nöte ihrer Kunden genau zu kennen.

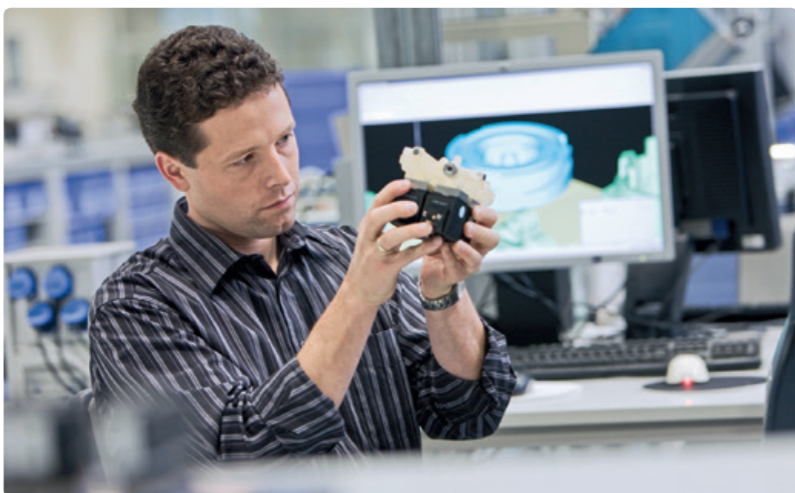


Bild: Bürkert

Ideen im Fluss

Wer Ideen hat, braucht keine Pause: Nachdem die umtriebigen Bürkert-Entwickler mit der Epoxy-Spule das Magnetventil revolutioniert hatten, etablierten sie sich mit Systemlösungen und Vernetzung zum Rundum-Partner für Fluidik-Fragen. Heute ergänzen Multi-Parameter-Messgeräte, Netzwerklösungen und Plattformtechnologien ganz selbstverständlich das Ventil-Portfolio des Familienunternehmens, das seit über 70 Jahren Medien, Prozesse und Ideen im Fluss hält. Wie das gelingt? Indem man nie die Bedürfnisse der Anlagenbetreiber aus dem Blick verliert, ist man sich in Ingelfingen sicher: Entscheidend sei die Nähe zu und das Verständnis für die Bedürfnisse der Kundenbranchen. Wissen, was gebraucht wird: Dieser Gedanke stand schon für Gründer Christian Bürkert 1946 im Mittelpunkt. Heute lebt er in den Systemhaus genannten Innovations-Hubs der Firma fort, in denen Anwendungsspezialisten von Bürkert zusammen mit ihren Kunden an ganz neuartigen Lösungen arbeiten. Und das zunehmend auch digital – immerhin fließen im Industrie-4.0-Zeitalter nicht nur Medien.



Dr. Jörg Kempf, Chefredakteur
joerg.kempf@vogel.de

QUERDENKER MIT SYSTEM

Die Fluidtechnik kann mehr – wenn man sich traut, auch einmal um die Ecke zu denken – In fast jedem Prozess müssen flüssige oder gasförmige Medien

gemessen, gesteuert und geregelt werden. Aber nutzen wir auch das ganze Potenzial, das Ventile, Durchflussmesser und Co. bieten? Die Fluidikspezialisten bei Bürkert sind jedenfalls auch nach 70 Jahren noch lange nicht am Ende.

DAS INTERVIEW FÜHRTE DOMINIK STEPHAN *

Das Magnetventil revolutioniert, die Durchflussmessung neu erfunden und auf dem besten Weg ins Industrie-4.0-Zeitalter: Bürkert ist 2019 viel mehr als nur ein Ventilhersteller. Die Fluidikspezialisten präsentieren sich mit Systemlösungen und Rundum-Service als kompetente Partner für das Messen, Steuern und Regeln von Medienströmen. Mit Technologiekompetenz, Mut und einem Ohr an den Prozessen und Anforderungen der Anwendungsindustrie wollen CEO Heribert Rohrbeck und Frank Hils, Geschäftsführer der Bürkert-Verkaufsgesellschaften Deutschland, Österreich und Schweiz, die Fluidik-Meilensteine der Zukunft setzen.

Herr Rohrbeck, Herr Hils, in der Unternehmenschronik finden sich für Christian Bürkert die Attribute Weitblick, Erfindergeist und Tatkraft. Ist das für Sie heute noch ein Leitbild?

ROHRBECK: Wir haben uns einmal Zeit genommen und überlegt: Wenn Bürkert eine Person wäre, was hätte sie für Eigenschaften? Da sind vor allen Dingen der Mut – und natürlich die Erfahrung über 70 Jahre Mess-, Steuer-, Regelungstechnik für Flüssigkeiten und Gase. Dazu kommt die Nähe zum Kunden, aber auch die Nähe untereinander. Mut subsumiert den Tatendrang, den Erfindergeist und das Nach-Vorne-Schauen. Dazu gehört auch, heute etwa im Bereich Industrie 4.0, aktiv zu werden.



Dominik Stephan
Redakteur
dominik.stephan@vogel.de

HILS: Ich möchte Verlässlichkeit ergänzen. Das ist gerade in der heutigen Zeit für den Kunden ein wichtiges Kriterium. Dabei geht es nicht nur um Fakten oder das, was mit technischen Daten messbar ist, sondern auch um scheinbar weiche Faktoren: die Zuverlässigkeit und Partnerschaft zum Kunden.

Mit der Bürkert-Cloud haben Sie schon einen großen Schritt in Richtung Industrie 4.0 getan. Wie geht es jetzt weiter?

ROHRBECK: Mit Lösungen wie den vernetzten Dosierköpfen ist Industrie 4.0 für uns technologisch nichts grundlegend Neues – jetzt geht es um neue und alternative Geschäftsmodelle. Ich halte es für denkbar, dass ein Kunde etwa nicht mehr einen Sensor kauft, sondern die Überwachung des Messwertes bei uns beauftragt.

HILS: Industrie 4.0 kann auch bedeuten, Echtzeitdaten zu erfassen und damit die Ausfallwahrscheinlichkeit berechnen, in Modellen und Algorithmen abbilden und sogar bei der Auslegung der Anlage nutzen zu können. Gefordert ist eine hohe Interaktion zwischen Fluidikhersteller und Kunden, die Bereitschaft, Wissen zu bündeln und aus den gesammelten Daten gemeinsam Schlüsse zu ziehen. Die Voraussetzungen dafür sind gegeben, weil wir über die entsprechenden Schnittstellen verfügen.

Wie wird in diesem Zusammenhang das Ventil der Zukunft aussehen? Wird es intelligenter?

HILS: Ja, es wird intelligenter: Es wird Algorithmen integrieren, die auf Basis der tatsächlichen Beanspruchung dem Anwender den Verschleiß vor Ort anzeigen. Es wird irgendwann auch seine Ersatzteile selbst bestellen, inklusive der Terminierung des Servicetechnikers. All das ist technisch schon heute machbar.

Was fehlt sind die Algorithmen. Und natürlich muss auch der Kunde mitmachen.

Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang die Bürkert-Systemhäuser?

ROHRBECK: Wir müssen der Tatsache Rechnung tragen, dass die heutigen Komponenten morgen mit einem Fragezeichen zu versehen sind. Das heißt nicht, dass wir in Zukunft keine Wasserventile mehr herstellen oder verbessern wollen – aber es muss klar sein, dass ein „Downgrading“ im Markt stattfindet. Was vor 20 Jahren noch Premium-Produkte für Spezialanwendungen waren, kommt heute auf breiter Front zum Einsatz. Die Systeme von heute sind letztendlich die Komponenten von morgen und sichern so auch den Bestand unserer Produktionseinheiten in Zukunft.

Wie finden Sie im Wechselspiel zwischen Ventilkompetenz und dem Kundenproblem passende Lösungen?

ROHRBECK: Das Wichtigste ist, dem Kunden zuzuhören und sein Problem zu verstehen. Das bedeutet auch, das eigene Nutzenversprechen zu begreifen, um sich so wirklich in seine Rolle als Lieferant versetzen zu können. Früher haben wir mit dem Bauchladen verkauft und gesagt: Kauft Ventile! Heute gehen wir zum Kunden, hören zu und holen zum gegebenen Zeitpunkt die richtige Lösung aus dem Rucksack.

Gibt es denn in der Fluidtechnik disruptive Entwicklungen?

HILS: Wir sind zuversichtlich, dass sich die Fluidik nur in wenigen Fällen virtualisieren lässt. Wenn Sie Wasser oder Gase brauchen, brauchen Sie auch Absperrorgane. Solange es Prozesse gibt, wird es eine Notwendigkeit geben, Medienströme zu messen, zu steuern und zu regeln.

Wie bekommen Sie dabei die Wertschöpfungskette, von der Entwicklung bis zur Systemproduktion, unter einen Hut?

ROHRBECK: Indem man die klassische Aufbauorga-

nisation vergisst und sich überlegt: Was will der Kunde? Für den Anwender ist wichtig, dass die richtigen Leute an den entscheidenden Schnittstellen zusammensitzen. Das geht im Systemhaus, weil wir nicht nur ein Produkt, sondern eine ganze Applikationslösung erarbeiten.

Was können wir in Zukunft von Bürkert erwarten?

ROHRBECK: Dass wir über Grenzen hinausgehen, und uns nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern uns nach wie vor fit halten und selbst in Frage stellen. Dann wird, wenn das Umfeld stimmt, auch von zehn Ideen mindestens eine etwas werden. Dazu braucht es auch auf Seite der Kunden ein wenig Mut, aber wenn der Funke überspringt, können wir so gemeinsam Werte schaffen.

HILS: Es gibt Kunden, für die ein System das richtige ist – das bedeutet typischerweise eine höhere Integration in der Wertschöpfungskette des Kunden. Oft hören wir die Frage: Entwickelt ihr euch vom Produkt- zum Systemhersteller? Ich sage dazu immer, dass es dabei nicht um eine Entwicklung von A nach B, sondern eine zusätzliche Option für den Kunden geht. Dazu kommt als dritte Säule das Dienstleistungsgeschäft, also Inbetriebnahme, Wartung, Umbauten und Kapazitätserweiterungen.

Hat dabei die Prozessindustrie eine Sonderstellung?

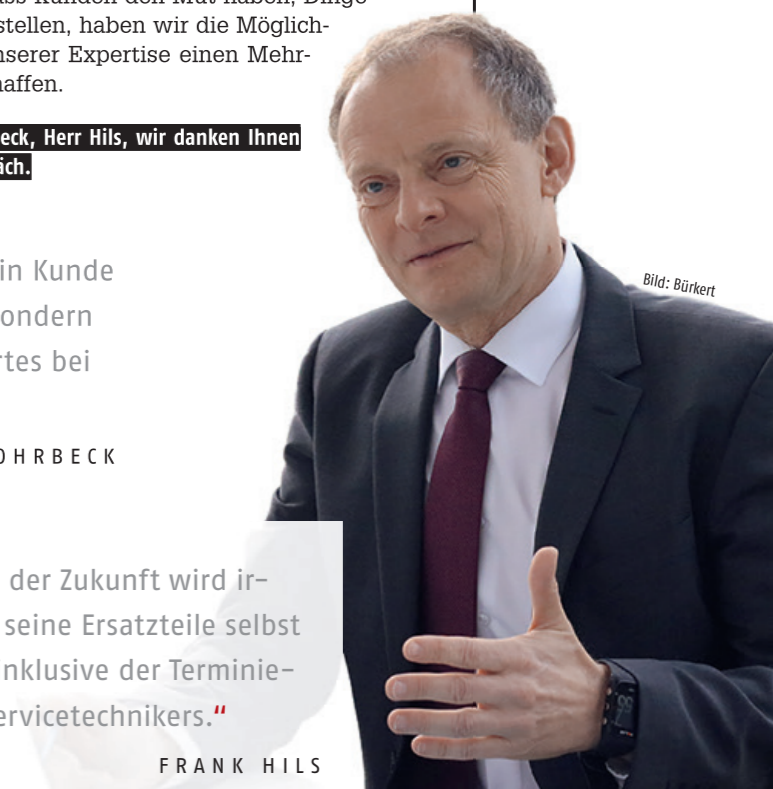
ROHRBECK: Die Prozessindustrie ist zumindest zum Teil eine konservative Branche. Das ist auch verständlich, ist doch eine Batch-Produktion etwa in der Feinchemie oder der Pharmaindustrie sehr aufwändig und teuer. Trotzdem gibt es auch hier Ansätze, etwa durch die Nutzung von Single-Use-Technologien, effizienter zu werden. Ich denke, wenn unsere Diskussion dazu beiträgt, dass Kunden den Mut haben, Dinge infrage zu stellen, haben wir die Möglichkeit, mit unserer Expertise einen Mehrwert zu schaffen.

Herr Rohrbeck, Herr Hils, wir danken Ihnen für das Gespräch.



„Ich halte es für denkbar, dass ein Kunde nicht mehr einen Sensor kauft, sondern die Überwachung des Messwertes bei uns beauftragt.“

HERIBERT ROHRBECK



„Das Ventil der Zukunft wird irgendwann seine Ersatzteile selbst bestellen, inklusive der Terminierung des Servicetechnikers.“

FRANK HILS

Steckbrief

HERIBERT
ROHRBECK

- Seit 2004 Geschäftsführer der Bürkert Holding, zunächst im Team, ab 2005 in alleiniger Verantwortung
- 1993 Einstieg bei Bürkert im Bereich Forschung und Entwicklung
- ab 2001: Geschäftsführer der Bürkert GmbH Vertriebsgesellschaft

FRANK HILS

- Seit Ende 2013 Geschäftsführer der Bürkert-Verkaufsgesellschaft
- Wirtschaftsingenieur mit über 20 Jahren Erfahrung in der Mess- und Automatisierungstechnik
- Schon 2004 sammelte er Erfahrungen als Leiter des System- und Lösungsgeschäfts eines Messgeräte-Herstellers