

Beschleunigungswerte von Null auf 2,2 Milliarden Euro Umsatz in fünf Jahrzehnten sprechen eine klare Sprache

EXPERIMENT GELUNGEN, der Schaltschrank lebt!

Begonnen hat die mittlerweile 50-jährige Erfolgsgeschichte von Rittal mit einem experimentierfreudigen Firmengründer Rudolf Loh, dem ein »bedürftiger« Großhandelsvertreter als »Geschäftsidee-Zuflüsterer« diente: Schaltschränke lautete dessen Tipp, der von Anfang an für begeisterte Kunden sorgte. Heute fungiert der »TS 8« als zugkräftigstes Angebot aus dem Hause Rittal. Mehr als 7,7 Millionen weltweite »Dienst-Einsätze« sprechen für dieses Topschranksystem. Dennoch steht schon wieder ein neuer Medaillen-Anwärter am Start: Der »SE 8«, ein Einzelschranksystem, das sich ab Jänner nächsten Jahres vor allem auch in der Gebäudetechnik oder in der Lebensmittelindustrie genau genommen 600 bis 1.800 mm breit machen soll. Von Sandra Winter

1 961 präsentierte Rittal-Firmengründer Rudolf Loh als erstes »Experiment« einen kleinen Schaltschrank, heute – 50 Jahre später – schickt sein Sohn Friedhelm Loh ein größeres Kaliber neu ins Rennen: Den System-Einzelschrank »SE 8«. Beide Innovationen kamen durch Einflüsterungen von außen zustande und eines steht mittlerweile fest: Sowohl der frühere als auch der jetzige Rittal-Chef konnten gut zuhören. Der eine – in den Anfängen selbst noch ein wenig unschlüssig darüber, was er mit einer in Rittershausen erworbenen ehemaligen Weberei künftig machen sollte – lauschte den Worten eines Großhandelsvertreters, der sein Problem mit nicht bereits fertig vorhandenen Schaltschränken erörterte. Der andere ließ sich

Fotos: Rittal, Fotolia



Links: Friedhelm Loh, Rittal-Inhaber und Vorsitzender der Geschäftsführung:

„Bei uns wird sich der Innovationsschub in den nächsten Jahren wesentlich darauf konzentrieren, »Rittal – das System« im wahrsten Sinne des Wortes zu Plug&Play-Lösungen zu machen.“

Rechts: Mit seinem neuen System-Einzelschrank »SE 8« gewährt Rittal volle Systemkompatibilität zu seinem Topschranksystem »TS 8«.



kürzlich von Kunden zu einem »Einzelschrank-Revival« inspirieren. Permanent Augen und Ohren für neue Anregungen und Ideen offen halten gilt demnach seit jeher als funktionierendes Patentrezept im Hause Rittal. Der jetzige Firmen-Inhaber und Vorsitzende der Geschäftsführung, Friedhelm Loh, verrät sogar noch ein bisschen mehr über seine persönliche Erfolgsstrategie und zählt gleich einmal ein paar viel versprechende »Verhaltensregeln« auf. Erstens: Zielorientiertheit. Der Unternehmensgrundsatz der Friedhelm Loh Group lautet schließlich nicht umsonst „Die zielorientierte Zusammenarbeit aller Mitarbeiter ist das Kapital unseres Unternehmens“, wie der Rittal-Chef betont. Für ihn ist es einfach das Wich-

tigste, dass alle Beteiligten – und das sind weltweit immerhin etwas mehr als 10.000 Mitarbeiter – an einem gemeinsamen Strang ziehen. Als zweiten Erfolgsfaktor nennt er den altbekannten Spruch „Ohne Fleiß kein Preis“, bevor er an dritter Stelle die Willenskraft ins Rennen schickt. „Rittal selbst war der Wille zum Erfolg von Anfang an in die Wiege gelegt. Wir haben schon immer in Chancen gedacht und viel experimentiert. Das beweist allein die Tatsache, dass wir als ursprünglich eigentlich »Blech-Bieger« auch zum Weltmarktführer in Sachen Kühltechnik aufgestiegen sind“, zeigt sich Friedhelm Loh stolz auf sein Unternehmen, das sich nach wie vor in Familienbesitz befindet und das ihm demnach

extreme Freiheitsgrade ermöglicht. „Wenn ich morgens aufstehe und etwas entscheide, kann ich es eine Stunde später bereits umsetzen“, schmunzelt der Firmen-Inhaber und schießt last but not least einen weiteren gut gemeinten Ratschlag nach: „Gib nur das aus, was du verdient hast!“ Ein weiteres Grundprinzip, an dem Rittal seit mittlerweile 50 Jahren soweit es geht festhält.

Mit Power und Visionen voraus

Fakten sagen teilweise mehr als Worte und die Unternehmenskennzahlen von Rittal sprechen wirklich für sich: Von Null auf die heutigen 2,2 Milliarden Euro Umsatz in 50 Jahren und »



Ihr Partner für Antriebs- und Automatisierungslösungen

Antreiben, Steuern, Bewegen: Das ist unsere Aufgabe. Seit 40 Jahren bietet Lenze seinen Kunden innovative Produkte, umfassende Lösungen und komplette Systeme für die unterschiedlichsten Antriebs- und Automatisierungsaufgaben. Die Lenze-Österreich-Gruppe, ein Unternehmen der international agierenden Lenze-Gruppe, beschäftigt heute knapp 300 Mitarbeiter an fünf österreichischen Standorten sowie an sieben Standorten in Mittel- und Osteuropa, die sich immer neuen Herausforderungen stellen – der Nutzen für unsere Kunden steht dabei im Fokus.

Lenze Antriebstechnik GmbH
Zentrale Asten
Ipf-Landesstraße 1, 4481 Asten
Tel. 07224/210-0 · Fax 07224/210-999
info@lenze.at

www.Lenze.at



Lenze



Dr. Thomas Steffen, Geschäftsführer
Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement und Service bei Rittal in Herborn

»ganz nebenbei« wurden dabei in nur vier Jahrzehnten auch noch 63 internationale Gesellschaften auf die Beine gestellt. Der Startschuss erfolgte im Jahre 1971 mit einer »Tochter« in Schweden – und das aus gutem Grund: Dort war nämlich der damals größte Mitbewerber ansässig und dem wollte Rittal gleich an Ort und Stelle den Kampf ansagen – ein weiteres »Experiment«, das wunschgemäß verlaufen ist. Mittlerweile verfolgt der Herborner Gehäuse-technikspezialist noch höhere Ziele: Beispielsweise das Durchbrechen der »Drei-Milliarden-Euro-Jahresumsatz-Schallmauer« bis 2015. Um dieses ambitionierte Wachstumsziel zu erreichen, ist natürlich eine noch stärkere Vertriebsaktivität am internationalen Parkett gefordert. „Wir stehen vor großen Herausforderungen – keine Frage. Die Welt wird sich permanent ändern, die Globalisierung wird weitergehen und wir selbst werden eine entsprechende Verkaufsoffensive starten. Wir haben nach wie vor viel Power, wir haben nach wie vor klare Ziele und wir haben nach wie vor Riesenchancen auf den internationalen Märkten. Wir haben überall Sprungbretter installiert“, zeigt sich Friedhelm Loh zuversichtlich. Dementsprechend will er natürlich auch in den vermeintlichen Wachstumsregionen Brasilien, Russland, China und Indien ab sofort vermehrt Vollgas geben. Von etwaigen Negativ-Schlagzeilen beeinflussen lässt sich der erfolgreiche Unternehmer bei seinen Entscheidungen nicht: „Wenn man in die Zukunft schaut, darf man nicht in die Zeitung schauen“, lautet nämlich seine Devise. „Wir Führungskräfte brauchen mehr Gelassenheit. Wir müssen wissen, wofür wir stehen; wir müssen wissen, wo unser Ziel ist und dann müssen wir unseren Weg gehen.“ In welche Richtung der weitere Erfolgsweg von Rittal führen wird, ist anhand aktueller Beispiele klar ersichtlich: Zu energieeffizienteren Produkten wie den neuen Kühlgeräten der »Blue e«-Generation, zu praktischen Zubehöerteilen wie dem sogenannten »Flex-Block« als montagefreundliche Alternative zu Stahlblechsockeln, zu Erweiterungen des vorhandenen Produktsortiments wie sie u.a. der ab Jänner 2012 lieferbare Einzelschrank »SE 8« eine ist und zu einer branchenübergreifenden Systemarchitektur »Rittal – das System«, die auf dem Topschranksystem »TS 8« basiert und die vor allem ein besonders kundenfreundliches Stückel immer perfekter spielen soll – nämlich Plug&Play.

„...es gibt noch immer eine Menge Einzelschrank-Anwendungen“

Austromatisierung: Was war ausschlaggebend für die Entwicklung des neuen Großschranks »SE 8«?

Thomas Steffen: Wir hatten vom »TS 8«-Vorgänger-Reihenschrank, dem »PS 4000«, eine Einzelschrankversion im Programm, den »ES 5000« und sind Anfang 2000 eigentlich davon ausgegangen, dass dieser irgendwann einmal gänzlich durch den »TS 8« mit separaten Seitenwänden abgelöst werden würde. Aber dem war nicht so. Es gab immer noch jede Menge Kunden, die den »ES 5000« haben wollten, also haben wir das Thema Einzelschrank wiederbelebt und auf unsere »TS 8« Systemplattform abgestimmt.

Austromatisierung: Ab wann ist der neue System-Einzelschrank »SE 8« zu haben?

Steffen: Ab Anfang nächsten Jahres. Wir werden aber jetzt schon in Österreich die Fachmesse »Smart Automation Austria« bzw. in Deutschland die »SPS/IPC/Drives« dazu nutzen, unsere Produktneuheit entsprechend zu präsentieren.

Austromatisierung: Was ist das Besondere beim »SE 8«?

Steffen: Im Gegensatz zu Anreihenschränken mit Rahmengestell und abnehmbaren Seitenwänden ist der Korpus des »SE 8« – zwei Seitenwände und Dach – aus einem Stück Stahlblech gefertigt. Die Rückwand ist für den einfachen Zugang zum Schrank verschraubt ausgeführt. Türen und Sockel sind aus dem »TS 8«-Programm übernommen und die Schrankprofile für den Innenausbau sind ebenfalls mit denen der Topschrankserie identisch. Abgesehen von den konstruktiven Vorteilen, die dieser Schrank bietet, lassen sich mit ihm in Zukunft sogar höhere Schutzklassen realisieren.

Austromatisierung: Mit welchen Stückzahlen rechnen Sie bei diesem System-Einzelschrank in nächster Zukunft?

Steffen: Wir hoffen, dass wir in absehbarer Zeit auf 400 bis 500 Stück pro Tag kommen. Anfangs wird in Rittershausen produziert, aber je nachdem wie schnell der »SE 8« vom Markt akzeptiert wird und in welchen Größenordnungen, müssen wir natürlich auch in Übersee – sprich China oder USA – weitere Produktionsanlagen andenken. Noch dazu wo gerade der US-amerikanische Markt durch einen relativ hohen Anteil an Einzelschrank-Anwendungen gekennzeichnet ist.

Austromatisierung: Wie sieht Ihr persönlicher »Wunsch-Schaltschrank« der Zukunft aus?

Steffen: Wie sieht er aus? Gute Frage! Unser klares Ziel ist eine einfach handhabbare Plug&Play-Lösung, das heißt er ist auf jeden Fall in jeder Hinsicht ohne Schrauben montierbar. Aus welchem Werkstoff er bestehen wird, kann ich jetzt noch nicht sagen, da gibt es sicherlich mehrere Alternativen, die man technisch anwenden kann, aber da sind wir momentan sehr limitiert durch bestehende Normen. Die UL-Normen in den USA beispielsweise fordern Mindeststärken für Bleche. Wir könnten viele Anwendungen mit der halben Blechstärke und hochfesten Blechen realisieren, dürfen das aber nicht, weil dem eine 50 Jahre alte Norm entgegensteht. Kunststoff ist natürlich auch ein Thema, denn bei einem Auto ist ja heutzutage ebenfalls weitaus weniger Blech dran als noch vor zehn Jahren.

Austromatisierung: Herr Steffen, danke für das Gespräch.

Gesprächspartner von Dr. Thomas Steffen war Austromatisierungs-ChR. Sandra Winter.