

KEM

www.kem.de

Informationsvorsprung für Konstrukteure 07 / 2009



TITELTHEMA:
Steuerungen

ANTRIEBSTECHNIK:
Zykloidgetriebe –
kraftspendende
Kurven

E-TECHNIK:
Energiespar-
Kühlgeräte für
Schaltschränke



GAST DER KEM

Hans-Werner Meyer,
Lohmeier

Hans-Werner Meyer, Geschäftsführer der
Lohmeier Schaltschranksysteme GmbH & Co. KG, Vlotho

Mehr als Normforderungen

KEM: Es gibt eine ganze Reihe Anbieter von Schaltschränken mit guter Qualität. Warum soll der Anwender Lohmeier wählen?

Meyer: Wir wollen mehr wissen und verstehen über die Aufgabenstellung, den Sinn und Zweck im Einsatzgebiet, das Wettbewerbsumfeld, die Chancen und Risiken. So können wir dem Kunden Lösungen anbieten, von denen er profitiert. Oft entstehen dadurch weitere Ideen. Wir möchten als Partner wahrgenommen werden und ermutigen zu Veränderungen. Bei uns hat der Kunde Einfluss auf das gesamte Prozedere. Das beinhaltet das Montage- und Verpackungskonzept sowie die Lieferlogistik. Wir gehen außerdem über die Normforderungen für Qualität und Umwelt nach ISO 9001 und ISO 14001 hinaus, indem wir unsere Prozesse und Leistungen nicht ausschließlich jährlich durch den TÜV Nord zertifizieren lassen. Wir unterziehen uns darüber hinaus monatlich sogenannten Bereichsaudits durch externe Auditoren. Dadurch verpflichten wir uns unserem QM/UM-System und erreichen permanente Verbesserungen und eine Sicherung unseres hohen Qualitätsstandards. Beispielsweise sind das auch Termintreue, Kulanzverhalten und Preiswertigkeit.

KEM: Der Engineering-Anteil an der Gesamtwertschöpfung im Steuer- und Schaltschrankbau nimmt zu. Was heißt das konkret für Lohmeier?

Meyer: Bereits im Jahre 2000 haben wir begonnen, Fachingenieure im Vertrieb einzusetzen. Somit bieten wir gleich im ersten Kontaktgespräch Beratungskompetenz, die immer wieder überrascht und verbindet somit Technik- und Verkaufs-Know-

how. Heute übernehmen wir nicht nur komplette Konstruktions- oder Entwicklungsaufgaben, sondern bieten einen umfassenden Service an. Dieser reicht von der Gehäuse- und Montageplattenbearbeitung bis hin zu mechanischem Montageaufbau als Verdrahtungsvorbereitung. Das kann fertig eingeklippte Filterlüfter beziehungsweise vormontierte Schaltschrankleuchten sowie Kabelkanäle oder umfangreiche Montageschienensysteme beinhalten.

KEM: Welche Fortschritte wurden im Schaltschrankbau in Punkto Kühlung erzielt?

Meyer: Energieeffizienz ist gerade in aller Munde. So widmen auch wir uns diesem Thema. Am effizientesten ist es allerdings, gar keine Kühlung einsetzen zu müssen, in dem man den mechanischen Aufbau entsprechend thermisch optimiert. Stahlblech und Edelstahl sind dafür gut geeignet. Wo dies nicht möglich ist, kann über unsere kostenlose Berechnungssoftware eine optimale Geräteauslegung erzielt werden. Oft lassen Betreiber ihre Geräte in

Firmenstenogramm (Geschäftsjahr 2008)

- Umsatz: ca. 20 Mio. €
- Anzahl Mitarbeiter: 150
- Sortiment: Schaltschrank-Gehäuse-lösungen
- Produktionsstandorte: Deutschland: in NRW, Thüringen und Sachsen; Rumänien
- Vertriebsstandorte: Stammhaus Vlotho, mehrere Vertriebsniederlassungen in Deutschland sowie 15 Handelsvertretungen bzw. Stützpunkthändler; außerdem Niederlassungen in Australien

der Standardeinstellung laufen. Dabei bleibt viel Einsparpotential ungenutzt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Anlagensicherheit. Hier haben wir gemeinsam mit unserem Marktpartner Pfannenberg einen großen Schritt nach vorne gemacht. Für die Instandhaltungsverantwortlichen war der Umgang mit Dachkühlgeräten bisher eine große Herausforde-

Wenn es um Schaltschrank-Systeme geht, stößt man unweigerlich auf das in Ostwestfalen-Lippe ansässige Unternehmen Lohmeier. Eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit von mehr als 45 Jahren haben es zu einem soliden mittelständischen Familienunternehmen gemacht. KEM sprach mit dem Geschäftsführer Hans-Werner Meyer über Marktanforderungen und Herausforderungen für das Unternehmen und die Branche.



„Wir möchten als Partner
wahrgenommen werden und
zu Veränderungen ermutigen“



reduziertem Auftragseingang zu kämpfen. Die Auswirkungen bekommen wir selbstverständlich auch zu spüren, und unsere Produktion muss momentan verkürzt arbeiten.

KEM: Herr Meyer, wagen Sie eine Prognose: Welche Anforderungen sehen Sie für den Maschinen- und Anlagenbau in fünf Jahren?

QUERGEFRAGT

Dass Arcandor Insolvenz anmelden musste ...

...hat sicher nicht der erst seit März amtierende Vorstandsvorsitzende Eick zu verantworten. Diese Insolvenz ist aber auch eine Chance zur Fortführung der meisten Unternehmensteile.

Der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland...

...kommt so sicher wie das Amen in der Kirche. Nur weiß noch niemand, auch ich nicht, verbindlich zu sagen wann.

Dass der VfL Wolfsburg deutscher Fußballmeister geworden ist ...

...hat viele durch den FC Bayern Gedemütigte der vergangenen Jahre innerlich rehabilitiert. Es ist selbstverständlich auch das Ergebnis konsequenter Arbeit und Ergebnisorientierung von Felix Magath.

zung. Ein Unsicherheits-Faktor waren bisher Anlagenausfälle in Folge von Kondenswasser. Durch ein neues Konzept bieten die Dachkühlgeräte der Serie DTT ein sicheres Kondensatmanagement. Außerdem sparen die Geräte dieser Serie rund zwanzig Prozent an Energie.

KEM: Inwiefern müssen für verschiedene Branchen unterschiedliche Schaltschränke geliefert werden?

Meyer: Während in einer Branche nur Stromverteilerschränke benötigt werden, muss ein Schaltschrank in einer anderen schwere Umrichter oder Servoantriebe aufnehmen. Hierfür gilt es Lösungen parat zu haben, wie beispielsweise Schwerlastsockel, die speziell für Staplertransporte konstruiert und statisch berechnet sind. Eine Anwendergruppe kommt mit klassischen Schaltschrankgehäusen aus, die andere muss komplexe Fertigungsprozesse permanent beobachten. Letztere bevorzugt Schaltschranksysteme, Topdesk- und Workstation-Lösungen oder Bediengehäuse an Tragarmsystemen. Spezielle Anforderungen hat besonders die Branche der Automobilisten.

KEM: Welche Anforderungen für Schaltschränke gelten im Automotive-Fertigungsbereich?

Meyer: Meines Erachtens wird in diesem Segment das Thema Schaltschrank überbewertet. Dabei hat dieser doch eine viel längere Lebensdauer als die ganze Anlage. Dementspre-

chend darf er auch nicht als „elektrotechnisches Ersatzteil“ betrachtet werden. Man sollte hier auf Qualität setzen, ganz einfach. Stellen Sie sich vor: Jeder Hersteller und manchmal sogar verschiedene Werke eines Herstellers haben ihre eigenen Wünsche wie zum Beispiel in der Farbgebung. Diese müssen wir berücksichtigen und umsetzen. Zu unserem Leistungsspektrum gehören darüber hinaus auch Peripherieprodukte wie Kabelkanalsysteme.

KEM: Ihr Erfolg hängt von der Zufriedenheit Ihrer Kunden ab. Aber lernen Sie auch von Ihnen?

Meyer: Seit vielen Jahren legen wir ein großes Augenmerk auf die Kundenzufriedenheit. Ein Unternehmen, das nicht von seinen Kunden lernen will, wird nie zu echter Marktpartnerschaft fähig sein. Unsere regelmäßigen mit Partnern erstellten Online-News „Gemeinsam erfolgreich sein!“ sollen genau dieser Zielsetzung Ausdruck verleihen. Viele Projekte sind Beispiel für unsere aktive Kundenorientierung. Dabei versuchen wir, die Herausforderung anzunehmen, einfache Lösungen zu finden.

KEM: Für welche Anforderungen empfiehlt Lohmeier Schaltschränke aus Edelstahl beziehungsweise aus GFK?

Meyer: Edelstahl empfehlen wir im Chemie- und Food-Bereich. Aber auch in anderen Bereichen sind Edelstahlschaltschränke beliebt, denn der Preisunterschied

zu lackierten Stahlblechgehäusen ist relativ gering, was früher anders war. GFK empfehlen wir für den Outdoor-Bereich. Letztendlich kommt es aber immer auf die spezielle Aufgabenstellung an. Außerdem setzen wir GFK bei aggressiven Umgebungen, wie beispielsweise an einer Galvanik-Anlage, ein. Entscheidend dabei sind die Schutzart sowie die Wetter- und UV-Beständigkeit der GFK-Gehäuse. Allerdings muss bei GFK anders als bei Stahl und Edelstahl mit einem ungünstigeren Wärmedurchgangswert gerechnet werden.

KEM: Welche Auswirkungen hat die Wirtschaftskrise auf Lohmeier?

Meyer: Wir sind mit unserem Produktportfolio traditionell im Maschinen- und Anlagenbau zu Hause. Unsere Kunden haben nach mehreren Jahren erfolgreicher Exportwirtschaft mit stark

Meyer: Da müsste ich wohl Hellseher oder Prophet sein. Aber ich denke, wir werden es mit folgender Situation zu tun haben: Massenartikel (Katalogware) sind immer weniger gefragt; nach wie vor kommen die weltbesten Maschinen aus Deutschland; im Ingenieurwesen herrscht weiterhin Fachkräftemangel; man fokussiert sich immer mehr auf Qualitäts- und Premiümlieferanten.

Das Interview führte KEM-Redakteur Alexander Völkert

Fotograf: Frank Herrmann

www.kem.de
Online-Info

Schaltschränke	KEM 410
Gehäuse	KEM 411