

Schritt in die Zukunft: FRANZ DÜRHOLODT GmbH & Co. KG

Impressum

Herausgeber

KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
aw@kci-world.com
www.armaturen-welt.de

V.i.S.d.P.

Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion

Carina Hendricks
c.hendricks@kci-world.com
+49 2821 71145 34

Redaktion

Philipp Isenbart
Melina Schnaudt
redaktion@kci-world.com

Redaktion International

James Hoare
j.hoare@kci-world.com

Korrespondent USA

Sarah Bradley

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Nicole Nagel
Tel. + 49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Ulf Gerber

Tel. + 49 2821 71145 50
u.gerber@kci-world.com

Abonnementservice

Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

€ 99,- jährlich + MwSt.
(7 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0130

Druck

Grafischbüro DotDos

Fotos:

Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH + Co. KG, AUMA Riester GmbH & Co. KG, BASF SE, Bormann & Neupert by BS&B, Bürkert, Chem-Valve-Schmid AG, Covestro Deutschland AG, DEPRAG SCHULZ GmbH u. Co., Exner Process Equipment GmbH, Festo AG & Co. KG, FRANZ DÜRHOLODT GmbH & Co. KG, GEMÜ Gebr. Müller Apparatebau GmbH & Co. KG, IMI Precision Engineering, Ines Escherich, KCI GmbH, KSB Aktiengesellschaft, Frankenthal, Lanxess AG, Leotec Holding GmbH, Revoseal, Rotork GmbH, Schuf, Seppelfricke Armaturen GmbH, SMC Pneumatik GmbH, SYR Hans Sasserath GmbH & Co. KG, Trumpf, TÜV SÜD AG, Untersuchung der Gaist Dichtungstechnik, VDMA, www.siemens.com/presse

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.

Es sind schöne helle Räume, die man beim Wuppertaler Industriearmaturenhersteller DÜRHOLODT betritt. Neu sehen sie aus, und sind es auch. Erst Anfang des Jahres wurde der Betrieb am neuen Standort aufgenommen. Pünktlich zum Generationswechsel. Denn nach neun Jahren gemeinsamer Geschäftsführung von Vater und Sohn hat Jürgen Schievelbusch seine Aufgaben zum Jahreswechsel an Karsten Schievelbusch übergeben. Die Armaturen Welt war zu Gast beim Weltmarktführer für Schlauchventile und ließ sich berichten, was die Änderung in der Geschäftsführung mit sich bringt.

Von Carina Hendricks und Melina Schnaudt, Redakteurinnen Armaturen Welt

Pünktlich zum Wechsel in der Geschäftsführung der Firma DÜRHOLODT GmbH & Co. KG ist der Wuppertaler Hersteller von Industriearmaturen in die neuen, hellen Räumlichkeiten umgezogen. Diese bieten nicht nur modernen Arbeitsplätzen für das 15-köpfige Team viel Platz, sondern ermöglichen auch eine Erweiterung der Produktion. Die bestehenden Stationen wurden nach einem durchdachten Konzept in die neuen Hallen eingepasst, der Maschinenpark erweitert, die Lagerlogistik optimiert und das Ganze durch ein Kranladesystem ergänzt. „Unsere Produktion wurde damit schneller und sicherer. Man könnte auch sagen, dass die Effizienz auf ein ganz neues Niveau gehoben wurde“, berichtet Karsten Schievelbusch.

Verfügbarkeiten schaffen

Die räumlichen Gegebenheiten bieten viel Platz für weiteres Wachstum. Doch das ist nicht die einzige Veränderung, die mit dem Generationswechsel einhergeht. Nachdem mit dem neuen Standort eine solide Basis geschaffen wurde, ist es dem Geschäftsführer ein großes Anliegen, sich intensiver um den Markt zu kümmern – dazu gehört auch ein neues Exportkonzept:

„Aktuell sind wir in neun Ländern vertreten: Frankreich, Schweiz, den Niederlanden, England, Schweden, Dänemark, Finnland und Polen. Hier haben wir Handelspartner, bei denen die Kunden unsere Produkte erhalten können.“ Von 3.500 Kunden kommen bereits heute 20 Prozent aus dem weltweiten Ausland. Das neue Exportkonzept soll künftig von einem aktiveren Vertrieb gekennzeichnet sein: „Wir sind auf der Suche nach Importeuren, die über ein eigenes Lager verfügen. Wir wollen dort nicht einfach nur für unsere Produkte werben, sondern tatsächlich vertreten sein.“ Was für den deutschen Markt schon jetzt Standard ist, soll dann auch in den Partnerländern funktionieren: „Unsere Standardprodukte sind innerhalb von 48, im Idealfall sogar innerhalb von 24 Stunden verfügbar.“ Das neue Exportkonzept sieht vor, dass die internationalen Partner vor Ort Verfügbarkeiten schaffen. Dafür sei es wichtig, dass der Wissenstransfer gewährleistet ist, so der 47-jährige Geschäftsmann. Gut geschulte Außendienstmitarbeiter müssen über aktuelle und künftige Produkte bestens Bescheid wissen und unter anderem auch Anzeigen und Werbeprospekte in Landessprache zur Verfügung ge-

stellt bekommen. Eine Basis für neue Partnerschaften wird derzeit in Spanien, Italien, Irland, Griechenland, der Türkei und Marokko geschaffen. Weitere Länder sollen dazu kommen.

Konkurrenzlos im Bereich Absperren und Regeln von Flüssigkeiten

Ein weiteres Thema, das für Schievelbusch auf der Agenda steht, sind Innovationen: „Wir haben eine gute Produktbasis, die für Qualität aus Deutschland sowie jahrelange Erfahrung im Bereich der Industriearmaturen steht. Aber es gibt sicherlich noch Raum für neue Entwicklungen.“ Die FRANZ DÜRHOLODT GmbH & Co. KG ist weltweit marktführend im Bereich der Schlauch-Quetschventile und der Schlauch-Membranventile. Die Anwendungsgebiete reichen von Abwasser- und Recyclingtechnik über Mess-, Regel- und Prozesstechnik und Rauchgasentschwefelung bis hin zu der Zement-, Kalk- und Gipsindustrie. „Unser Anspruch war es, ein Tausendfüßler zu sein und kein Flamingo, der umfällt, wenn ein Bein wegfällt“, erklärt Schievelbusch. Das große Sortiment umfasst Schlauch-Quetschventile der Nennweiten DN 20 bis DN 300 und Schlauch-Membranventile der Nennweiten DN 10 bis DN 200. „Alleine im Bereich der Schlauch-Quetschventile bieten wir 13 Größen an, die mit insgesamt acht verschiedenen Schlauchqualitäten ausgestattet werden können“, führt Schievelbusch aus. Die Wahl des Ventils ist abhängig von der Qualität und der Temperatur des Mediums und dem vorhandenen Betriebsdruck. Diese Men-



Führt das Unternehmen in fünfter Generation: Karsten Schievelbusch umgeben von Qualitätsprodukten des Familienunternehmens: Schlauch-Quetschventile (links) und Schlauch-Membranventile (rechts). (Foto: KCI GmbH)

ge an Kombinationsmöglichkeiten ist in vier verschiedenen Gehäusequalitäten erhältlich: Aluminium, Grauguss, Polypropylen (PP) und Sphäroguss. „Diese Vielfalt an Kombinationsmöglichkeiten macht uns so flexibel für die verschiedenen Industrieanwendungen. Wir können uns ganz nach dem Medium richten.“ Anlagen, die mit anderen Armaturen ausgestattet sind, werden von abrasiven Werkstoffen irgendwann im Verschluss zersetzt oder zugesetzt. Daher sind die Produkte der Marke DÜRHOLODT im Bereich des Flüssigkeitstransports abrasiver Medien konkurrenzlos. Die Standard-Produkte ab Lager sind innerhalb von 48 Stunden beim Kunden. Hier-

zu gehören die Schlauch-Quetschventile in Grauguss und Aluminium mit den Schläuchen NR 4145 aus Naturkautschuk, und die Schlauch-Membranventile mit den Standardauskleidungen der Gummifutter in der Qualität NR 5153. Doch auch im Bereich des Sonderarmaturenbaus ist DÜRHOLODT stark und deutlich schneller als die Konkurrenz. Dies wird durch die neue Lagerhaltung ermöglicht, da das größere Platzangebot nun eine andere Lagerhaltung von Rohmaterialien und Halbfertigwaren erlaubt. „Wir sind auf einem guten Weg, die Verfügbarkeit von Ersatzteilen zu steigern – auch im Bereich der pneumatischen oder elektrischen Antriebe.“



DÜRHOLODT setzt auf Tradition, wozu auch langjährige Mitarbeiter gehören, aber auch auf neue Technologien. Karsten Schievelbusch (rechts) und Produktionsleiter Dirk Beckers (links). (Foto: KCI GmbH)

Geschichte

- Gegründet 1873 als Buntmetallgießerei
- Forschung & Entwicklung für Industriearmaturen begann im Jahr 1920
- Entwicklung & Serienreife des Schlauch-Membranventils im Jahr 1924
- Vollsortimenter im Bereich des Verkaufes der Industriearmaturen seit 1966
- Weltweiter Vertrieb der Industriearmaturen seit 1968
- Entwicklung und Serienreife des patentierten Schlauch-Quetschventils im Jahr 1969
- Vollsortimenter im Bereich der pneumatischen und elektrischen Antriebe seit 1972
- Full-Service-Unternehmen im Bereich der Industriearmaturen seit 1980
- Heute noch ein Familienunternehmen in der 5. Generation



Die Qualitätsprodukte aus dem Hause DÜRHOLODT- links eine Auswahl von Schlauch-Quetschventilen, rechts die Schlauch-Membranventile. (Fotos: FRANZ DÜRHOLODT GmbH & Co. KG)

Im Bereich des After-Sales-Service hat DÜRHOLODT einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Für ein umfassendes Service- und After-Sales-Management sorgen 20 Mitarbeiter im verbundenen Unternehmen mit den Bereichen telefonischer 24/7-Service, Ersatzteile-Service, Experten-Vor-Ort-Service, Instandhaltungs-, Wartungs- und Reparaturservice und einem Qualitätsreklamationservice. Während andere Armaturen in der Regel bei Verschleiß komplett ausgetauscht werden müssen, können DÜRHOLODT-Armaturen eingeschickt werden, woraufhin die Armatur instand gesetzt werden kann und Verschleißteile ausgetauscht werden können. So spart der Kunde bares Geld und die Armatur hat eine deutlich längere Lebensdauer.

Weiterdenken

Karsten Schievelbusch ist ein Mensch, der sich bis ins Detail mit den Dingen auseinandersetzt, sie hinterfragt und auch ein oder zwei Schritte weiterdenkt. So wurde auch die Unternehmensnachfolge von der Geschäftsführung vorausschauend geplant und umgesetzt. „Wir haben zwar 145 Jahre Erfahrung in der Konstruktion von Armaturen und ich kenne mich im Tätigkeitsbereich der Geschäftsführung aus, aber eine Firmennachfolge bin ich zuvor noch nicht angetreten.“ Mitte des Jahres 2016 hatte Jürgen Schievelbusch sich weitgehend aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen und zum Jahreswechsel den Stab an seinen Sohn übergeben. Denn es sollte eine klare Linie für den Generationswechsel geben – ein Neustart mit sichtbaren Weiterentwicklungen. Dabei ging es Karsten Schievelbusch keinesfalls darum, dass dieser Wechsel viel Aufmerksamkeit von außerhalb auf sich zieht – im Gegenteil: „Ich glaube, dass der Übergang für unsere

Kunden sehr ‚leise‘ stattgefunden hat, manch einem ist es vielleicht gar nicht aufgefallen. Das werde ich als gutes Zeichen.“

Verantwortung und Vertrauen

Den Mitarbeitern dürfte jedoch durchaus ein Unterschied aufgefallen sein. Eine neue Generation ist am Werk und hat einen anderen Führungsstil mitgebracht. Dieser zeichnet sich durch mehr Verantwortung für und Vertrauen in die Mitarbeiter aus: „Ich denke, dass ein Unternehmen nur dann erfolgreich sein kann, wenn die Mitarbeiter Spaß an der Arbeit haben und sich als Teil des großen Ganzen sehen; wenn sie wissen, dass ihre Arbeit einen wichtigen Beitrag zum Halten des Standards aber auch zum Weiterkommen liefert.“ Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs und kann sich laut Einschätzungen des Geschäftsführers besser entwickeln, wenn die Mitarbeiter dafür einstehen und sich dafür einsetzen. Dafür sei es auch wichtig, ihnen einen gewissen Handlungsspielraum einzuräumen. „Ich schaffe Grenzen, die ich kontrollieren kann, aber ich schaffe viel mehr Freiräume“, so Schievelbusch. Es bringe nichts, einen Vertriebsleiter zu haben, der in jeder Verhandlung Rücksprache mit dem Chef halten möchte: „Wir legen beispielsweise Rahmenbedingungen fest. Darin kann und soll sich der Vertriebsleiter nach eigenem Ermessen bewegen. Wichtig ist außerdem, dass alle ein gemeinsames Ziel vor Augen haben. Wir müssen nicht auf exakt der gleichen Spur unterwegs sein, aber alle sollten in die gleiche Richtung galoppieren.“

DÜRHOLODT verfügt als Qualitätsanbieter mit einer über 145-jährigen Firmenhistorie über eine überaus solide Basis – Schievelbusch setzt für die Zukunft auf Freiheit

zur positiven Entwicklung: „Es handelt sich um eine etablierte Marke. Die Produkte folgen aus allen Blickwinkeln des Qualitätsmanagements dem Leitsatz ‚Quality made in Germany‘ und unsere Kunden wissen unsere Flexibilität zu schätzen. Jetzt wollen wir den Bekanntheitsgrad weiter ausbauen.“ Im Hinblick auf die Qualität der Produkte gebe es keinen vergleichbaren Anbieter weichdichtender Armaturen, was auf die jahrelange Erfahrung zurückzuführen ist: „Mein Urgroßvater hat die Technologie entwickelt, wir waren also die ersten, die solche Schlauch-Quetschventile gebaut und zur Serienreife entwickelt haben.“

Karsten Schievelbusch kennt alle Produkte bis ins Detail und vereint weitreichende Erfahrungen im Bereich Vertrieb und Marketing mit der technischen Expertise im Bereich Industriearmaturen. Schon im Alter von acht Jahren stand er gemeinsam mit seinem Großvater das erste Mal an der Drehbank. Doch der praxisorientierte und gut strukturierte Geschäftsführer ist ursprünglich aus einem anderen Bereich in die Branche der Industriearmaturen gestoßen: Sechs Jahre lang hat er als international erfolgreicher Profi-Sportler seine Brötchen im Windsurfen verdient. Danach hat er als Quereinsteiger zu seinem damaligen Sponsor, der Marke Fanatic gewechselt. Fanatic gehörte damals zu den im Westerwald angesiedelten Schütz-Werken. Schievelbusch begann hier als Marketing-Assistent und Weltcup-Teamleiter zu arbeiten und wurde im Unternehmen zum weltweiten Vertriebs- und Marketingleiter gefördert. Von dort aus wechselte er in die Geschäftsführung einer süddeutschen Brauerei, wo er die Tochtergesellschaften im Bereich Dienstleistungen verantwortete. Vor mittlerweile 18 Jahren

Die Industriearmaturen von DÜRHOLODT – qualitätsgeprüft und investitionssicher – haben sich seit Jahrzehnten in der Praxis erfolgreich bewährt.

Anwendungsgebiete:

- Abfall- und Recyclingtechnik
- Abwasseraufbereitung
- Anlagen- und Apparatebau
- Bau- und Baustoffindustrie
- Bergbau
- Chemische Industrie
- Düngemittelindustrie
- Erz- und Kohleaufbereitung
- Galvanotechnik
- Glas- und Keramikindustrie
- Kali- und Salzbergwerke
- Kraftwerke
- Kunststoff- und Gummiindustrie
- Luftaufbereitung
- Maschinenbau/Engineering
- Mess-, Regel und Prozesstechnik
- Mineralaufbereitung
- Mineralölverarbeitung
- Müllverbrennungsanlagen
- Nahrungs- und Genussmittelindustrie
- Papier- und Zellstoffindustrie
- Petrochemie
- Pharmazeutische Industrie
- Pneumatische Fördertechnik
- Rauchgasentschwefelung
- Rohrleitungs- und Anlagenbau
- Sand-, Quarz- und Kieswerke
- Schienenverkehr
- Schiffsbau
- Silo- und Behälterbau
- Silotransportfahrzeuge
- Stahl- und Walzwerke
- Umwelttechnik
- Wasserwerke und Kläranlagen
- Zement-, Kalk- und Gipsindustrie

Medien:

abrasive Stoffe, Abwässer, aggressive Medien, ätzende Flüssigkeiten, Erz- und Kohlschlämme, Futtermittel, Granulate, Laugen, Lehm, Luft, Maische, Mineralöle, neutrale, feststoffhaltige und kristallisierende Medien, Papierstoffe, Pasten, pulverförmige Produkte (Zement, Kalk, Gips, usw.), Säfte, Sand, Sand-Wassergemische, Säuren, Schlämme, Sirup, staubförmige Produkte, Ton, verunreinigte Flüssigkeiten, Wasser

kehrte der Geschäftsmann dann in seine Heimatstadt Wuppertal zurück, wo er den Dienstleister „Trend Service GmbH“ gründete. Seit elf Jahren ist er zudem Gesellschafter des Familienunternehmens FRANZ DÜRHOLODT GmbH & Co. KG, seit neun Jahren in der Geschäftsführung tätig. Heute führt Schievelbusch das Unternehmen bereits in der fünften Generation.

Der Weg ist das Ziel

Schievelbusch ist der Kontakt zu den Menschen sehr wichtig: „Wenn Wettbewerber ein ähnliches Produkt an den Mann bringen wollen,

kommt es natürlich auf die Qualität und zusätzliche Aspekte wie den After-Sales-Service an, aber immer auch auf den Menschen, der vor einem sitzt. Die Menschen im Markt sind der Schlüssel zum Erfolg. Wir fragen ‚Was können wir tun, damit der Kunde zufrieden ist? Was braucht der Techniker?‘ Auch in Zeiten der Automatisierung ginge nichts ohne menschlichen Kontakt und Multiplikatoren, die ihre Erfahrungen mit den Produkten teilen.

Seinen Kunden bietet DÜRHOLODT neben den hochwertigen Produkten eine Basis aus Service, Geschwindig-

keit und Verfügbarkeit. „In diese Richtung haben wir das Unternehmen schon vor einigen Jahren gelenkt. In der nahen Zukunft werden wir außerdem das nationale und internationale Vertriebskonzept weiterentwickeln. Außerdem scheuen wir uns nicht davor, mit Kunden über das Thema OEM-Produktion zu sprechen. Das sind die Entwicklungsfaktoren für die nächsten fünf Jahre“, so Schievelbusch. Zeitdruck möchte er aber nicht aufbauen: „Wenn es in fünf Jahren soweit ist, ist es super, wenn es 10 Jahre dauert, ist es auch in Ordnung. Der Weg ist das Ziel.“