

Im Spotlight: Industriearmaturen Göttgens GmbH

## Die Größe liegt im Kleinen

**Angefangen als kleines Unternehmen im Jahr 1989 hat sich die Industriearmaturen Göttgens GmbH zunächst ausschließlich mit dem Handel von Armaturen beschäftigt. Vom Standpunkt des reinen Handelshauses aus hat das Unternehmen nicht nur sein Produktportfolio weiterentwickelt. Auch das Know-how im Umgang mit Armaturen ist im Laufe der Jahre gereift, so dass sich das Unternehmen heute als Dienstleister für Problemlösungen sieht, das auch auf spezielle Kundenwünsche eine Antwort hat. Mit heute 13 Mitarbeitern ist das Unternehmen zwar klein geblieben, jedoch in Sachen Kundenbindung groß gewachsen.**



Hans Günter Göttgens mit Christian Göttgens

Gut sortiert und ordentlich ist die Lagerhalle der Industriearmaturen Göttgens GmbH im nordrhein-westfälischen Würselen bei Aachen. Schaugläser und technisches Glas in verschiedenen Ausführungen stellen einen wichtigen Bestandteil der Lieferkompetenz dar. Das Produktportfolio beinhaltet aber weitaus mehr. „Es gibt fast nichts, was es bei uns nicht gibt“, erklärt Christian Göttgens. Seit Beginn des Jahres ist der 24-jährige studierte Wirtschaftsingenieur für Werkstoff- und Prozesstechnik der neue Geschäftsführer des Un-

ternehmens. Er tritt damit in die Fußstapfen seines Vaters Hans Günter Göttgens, wobei er sich bereits seit vielen Jahren vorher mit den Abläufen innerhalb des Unternehmens vertraut machen konnte (das ausführliche Porträt lesen Sie in der diesjährigen Aprilausgabe der Armaturen Welt). „Darüber hinaus bieten wir ein breites Spektrum an Sicherheitsventilen, Absperr- oder Regelar-maturen, und dies sowohl im DIN- als auch im ANSI-Bereich, sowie Kugelhähne bis hin zu Schmutzfängern“, listet Göttgens auf.

### Den Kundenwunsch im Visier

Als oberste Priorität gilt die Zufriedenstellung der Kunden. Dabei sieht das Unternehmen als einen seiner großen Vorteile, dass die Armaturen nicht nur standardisiert verkauft werden. „Wir setzen alle Hebel in Bewegung, um unseren Kunden genau die Armatur zu liefern, die sie benötigen“, erläutert der Geschäftsführer den Prozess, der am Wunsch des Kunden ansetzt. Auf Grund dieser Sonderlösungen sei das Unternehmen in der Lage, Armaturen zu liefern, die es derart am Markt nicht gebe. „So reicht unsere Erfahrung von vollautomatisierten Absperrarmaturen mit Antrieb, Endlagenschalter und Zubehör über Spezialanschlüssen im Hochdruckbereich bis hin zu Armaturen mit Schließvorrichtungen inklusive Schließlogik.“ Aufgrund der Eigenfertigung im Bereich der Schaugläser kann Göttgens zu günstigen Konditionen liefern und Gläser in nahezu allen Maßen zur Verfügung stellen. Weiter erklärt der Aachener: „Darüber hinaus ist ein gesundes und offenes Verhältnis gegenüber Kunden und Lieferanten von großer Bedeutung.“

Der Großteil der Kunden ist im deutschen Raum und in den Niederlanden angesiedelt, wobei auch in außereuropäische Länder geliefert wird. Die Abnehmer sind in diversen Anwendungsbereichen beheimatet: „Von Anlagenbauern wie MAN über Energiever-

sorger bis hin zu öffentlichen Einrichtungen.“

### Vielseitige Angebotspalette

Neben der Fertigung von Schaugläsern hat sich die Industriearmaturen Göttgens GmbH besonders auf die Automatisierung von Armaturen spezialisiert. „Moderne Anlagen werden immer komplexer und dementsprechend auch immer komplexer automatisiert. Über das konventionelle 4 bis 20 Milliampere-Signal

benötigten Varianten aus Armatur, Antrieb und Stellungsrückmelder. Auf diese Weise kann bei der Lieferung die gesamte Einheit in die Rohrleitung eingesetzt werden.

„Durch unsere marktgerechten Preise spart der Kunde Zeit und Geld und kann sich sicher sein, dass wir nur sorgfältig ausgesuchte Produkte verwenden“, betont der Uni-Absolvent. Der Bereich habe sich besonders gut entwickelt, freut sich der Firmeninhaber.



Ein Teil der Schaugläser aus dem Lager

oder moderne BUS-Technik kommunizieren die Armaturen untereinander und regeln, mischen oder sperren, wie es der Anlagenbetreiber vorsieht. Alle gängigen oder exotischen Varianten können wir unseren Kunden bei der Automatisierung anbieten“, gibt der Geschäftsführer eine Übersicht über die Angebotspalette des Unternehmens. Manche Anlagenbauer werden mit kompletten Baugruppen beliefert. Der Kunde definiert zuvor bei der Auftragsabwicklung die

ber. Denn in diesem Sektor genieße das Unternehmen einen guten Ruf, der spürbare Resultate nach sich zieht: „Armaturenhersteller kommen mittlerweile auf uns zu, damit wir ihre Armaturen automatisieren“, berichtet er stolz. Auch online ist die breite und spezialisierte Angebotspalette abrufbar. „Wir sind momentan damit beschäftigt, unsere Internetpräsenz zu überarbeiten“, erwähnt Göttgens und ergänzt, dass die neue Website in den nächsten Wochen fertig gestellt werden soll.



Haupteingang der Industriearmaturen Göttgens GmbH

### 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.

Donald D.F. Wiedemeyer  
d.wiedemeyer@kci-world.com

#### Redaktionsleitung

Hans G. Diederichs  
h.diederichs@kci-world.com

#### Redaktion

Stephanie Gorgs  
Tel. + 49 2821 711 45 33  
s.gorgs@kci-world.com  
Marcus Rohrbacher  
Kyra van den Beek

#### Redaktion International

Christian Borrmann  
c.borrmann@kci-world.com

#### Korrespondent USA

Sarah Bradley

#### Korrespondent China

Xin Zheng

#### Informationen/Anzeigen

Marcus Rohrbacher  
Tel. + 49 2821 711 45 49  
m.rohrbacher@kci-world.com

#### Nicole Nagel

Tel. + 49 2821 711 45 55  
n.nagel@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

#### Satz & Layout

Anita Smits, Layouthuis, NL

#### Druck

Grafisch Advies Bureau Jonker

**Fotos:** Voith GmbH, C. Otto Gehrckens GmbH & Co. KG Dichtungstechnik, enercity Die Marke der Stadtwerke Hannover AG, Industriearmaturen Göttgens GmbH, Emsland-Group, Bormann & Neupert GmbH & Co. KG (tintomtext GbR), Schubert & Salzer Control Systems GmbH, ingenieur-agentur-nagel, Robert Bosch GmbH, acatech/D.Ausserhofer, Bosch Thermotechnik, SYR Hans Sasserath & Co. KG, Blue Moon Communication Consultants GmbH, KITZ Corporation, Walter Stauffenberg GmbH & Co. KG, Festo AG & Co. KG, KSB Aktiengesellschaft, Frankenthal, Solar Promotion GmbH, RWE, Christian Bürkert GmbH & Co. KG, PROMOT Automation GmbH, Louis Schnabl HS Public Relations GmbH, RS Roman Seliger Armaturenfabrik GmbH, HOERBIGER Ventilwerke GmbH & Co. KG, BASF SE, SIPOS Aktorik GmbH, DIN Deutsches Institut für Normung e. V., ThyssenKrupp AG, Samson Aktiengesellschaft Mess- und Regeltechnik, LANXESS Deutschland GmbH, Messe Duesseldorf / constanze tillmann, NürnbergMesse GmbH, Fotos / Photos © webphotographer / istockphoto.com, GEA Tuchenhagen GmbH, VDI Wissensforum / Volkswagen AG, Messe Düsseldorf GmbH

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.



Automatisierung ist ein wichtiges Thema bei Göttgens

## Bewegende

### Unternehmensgeschichte

Seit der Gründung im Jahr 1989 hat sich die Industriearmaturen Göttgens GmbH stetig weiterentwickelt. Neben der personellen Änderung, die Christian Göttgens zum neuen Geschäftsführer und damit zum Nachfolger seines Vaters gemacht hat, hat der Aachener Betrieb einige Meilensteine erreicht. Diese haben das weiterhin – zumindest äußerlich – klein gebliebene Unternehmen groß gemacht, denn wenn sich auch an der Mitarbeiterzahl und an der Fläche kaum Änderungen vollzogen haben, so haben diese Entwicklungen zum Wachstum der Unternehmensstärken beigetragen. Vor kurzem gab es eine weitere bedeutsame Änderung. „Seit Beginn dieses Jahres ist unser Unternehmen offizieller Stützpunkthändler für die Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH. Die enge Zusammenarbeit über viele Jahre hinweg, gepaart mit unserem guten Ruf und der großen Erfahrung im Armaturenbereich, hat uns zum optimalen Partner für AS Schneider gemacht.“ Das gesamte Team der Industriearmaturen Göttgens GmbH schaut optimistisch in die Zukunft. Schließlich werfen große Ereignisse ihre Schatten voraus: Im nächsten Jahr kann die Industriearmaturen Göttgens

GmbH ihr 25-jähriges Jubiläum feiern. Nicht nur den Geschäftsführer erfüllt diese Zahl mit Stolz: „So lange am Markt zu existieren und unter Kunden einen derartigen guten Ruf zu genießen, ist bei weitem keine Selbstverständlichkeit.“ Er ergänzt: „Da unsere Kunden in den verschiedensten Branchen tätig sind und unser Produktportfolio so breit gefächert ist, haben wir bereits Erfahrungen mit Höhen und Tiefen unterschiedlicher Natur am Markt gesammelt. Diese haben wir bisher alle gut überstanden“, was für Göttgens ein Zeichen der Stärke darstellt.

Als lang, aber kontinuierlich beschreibt der 24-Jährige den Weg zur aktuellen Marktstellung des Unternehmens. Langjährige Erfahrung sowie die Bildung eines komplexen Netzwerks am Markt zählen für ihn zu den ausschlaggebenden Punkten, die die Erreichung dieser Position gefördert haben.

### Die Tücke liegt im Detail

Die Armaturenbranche definiert Göttgens als einen, beispielsweise im Vergleich zur IT-Branche, eher konservativen Sektor. „Viele Armaturen gibt es schon seit 100 oder gar 1000 Jahren. Sicherlich hat sich seitdem viel geändert, aber die Tücke liegt heutzutage im Detail“, erläutert er. Dementsprechend, schluss-

folgert er, sind es auch bei der Göttgens GmbH nicht die großen technologischen Änderungen, die zur Entwicklung beitragen. Vielmehr beschäftigt sich der Armaturenvertrieb und -entwickler mit einer stetigen Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes. „Diese Veränderungen vollziehen sich jedoch im Detail und sind von langsamer und stetiger Natur“, ergänzt er.

Im Gespräch mit der Armaturen Welt führt Göttgens das Feingefühl auf, das benötigt werde, um den genauen Wunsch des Kunden zu erkennen und diesem bis ins Detail nachzukommen. Aus diesem Grund werde in dem Würseler Unternehmen kontinuierlich an der Verbesserung des Know-hows und des-

allen Handels bei der Industriearmaturen Göttgens GmbH. Dabei hebt Christian Göttgens die große Service-Bereitschaft, die das Unternehmen ausmacht und die diesen Kundengedanken unterstützt, hervor. „Es kommt nicht selten vor, dass wir für Kunden Sicherheitsventile oder Ersatzteile innerhalb von 48 Stunden oder schneller beschaffen müssen. Diese Bereitschaft wissen viele Kunden sehr zu schätzen. So kann es auch vorkommen, dass wir am Wochenende für unsere Kunden da sind, falls es wirklich einmal brennen sollte“, erklärt der Geschäftsführer.

Auch die Qualität wird in Würselen groß geschrieben; nicht nur im Bezug auf die Ware, sondern auch im Hinblick auf die Beratung

den ein Gesamtpaket zu liefern. „Uns ist es wichtig, dass der Kunde von der Beratung über die tatsächliche Armatur bis hin zur Dokumentation alles zusammen bekommt, was er benötigt.“ Aus diesem Grunde arbeite das Team in Würselen nur mit namhaften Lieferanten zusammen, deren oberste Priorität die Qualität sowie die Sicherheit im Bezug auf ihre Produkte und Dienstleistungen sei. „Somit können sich auch unsere Kunden stets sicher sein, dass sie bekommen, was sie benötigen“, schlussfolgert Göttgens.

Auch in Zukunft werde sich, so schildert er der Armaturen Welt, nicht viel an diesem Selbstverständnis ändern. Neben der ständigen Optimierung des



Ein gut sortiertes Lager gehört zu dem Betrieb in Würselen

sen internen Verfügbarkeit gearbeitet. „So legen wir viel Wert auf die Fortbildung unseres Personals durch diverse Schulungen in den Produktabteilungen, aber auch in Bereichen wie Zoll oder Dokumentation“, betont der Unternehmensleiter.

### Service-Bereitschaft

Dass der Kunde in den Mittelpunkt des Geschehens rückt, ist der Hintergrund

der Kunden. „Eine Zertifizierung nach ISO 9001:2008 gehört dabei zu unserem Selbstverständnis.“ Das ausgeweitete Produktportfolio mache des Weiteren ein breites Fachwissen erforderlich. „Eine Eigenschaft, die nicht selbstverständlich ist und an deren Verbesserung wir täglich arbeiten“, ergänzt Göttgens.

### Größe im Kleinen

Als ein wichtiges Ziel des Unternehmens sieht der Geschäftsführer, dem Kun-

betriebsinternen Arbeitsablaufes stehe der weitere Ausbau der bestehenden Stärken auf der Agenda. Eine Ausrichtung auf großes Wachstum sei bei der Industriearmaturen Göttgens GmbH kein angestrebtes Ziel. Das Unternehmen baut auf seine kleine Größe, die Kundennähe und die Erfüllung individueller Kundenwünsche mit sich bringt: „Wir sind so groß geworden, weil wir klein geblieben sind.“

AW 03130026

**Die Industriearmaturen Göttgens GmbH hat ihren Sitz im nordrhein-westfälischen Würselen. Seit 1989 vertriebt und entwickelt das Unternehmen Armaturen in den Bereichen Messtechnik und Automatisierung. Zum einen beschäftigt sich das Unternehmen mit dem Handel von Industriearmaturen. Zum anderen zählt die Fertigung von Schauglasarmaturen, Durchflussanzeigern, Flüssigkeits- sowie Sonderarmaturen zu den Kernkompetenzen der Industriearmaturen Göttgens GmbH. Außerdem steht die Automatisierung von Armaturen mit pneumatischen, elektrischen oder hydraulischen Antrieben auf dem Programm.**

### Industriearmaturen Göttgens GmbH

Neustraße 24  
52146 Würselen  
Telefon: +49 2405 8000-0  
Fax: +49 2405 8000-29  
www.goettgens-gmbh.com



Regelmäßige Fortbildungen stehen bei Göttgens mit auf dem Programm

## Aus der Redaktion



Vielseitig ist sie, die Armaturenbranche. Vielseitig ist auch die Unterstützung, die Armaturen in unterschiedlichen Industriezweigen bieten, um einen reibungslosen Arbeitsprozess zu gewährleisten. Und ebenso vielseitig sind die Themen, die die Armaturen Welt näher beleuchtet. Zwei dieser Bereiche, die in dieser Ausgabe diskutiert werden, sind die Themen Dichtungen und Energie. C. Otto Gehreckens und die Walter Stauffenberg GmbH zeigen einen Lösungsansatz, wie Dichtungen extremen Tieftemperaturen standhalten können (Seite 8). Energiereich wird es auf den Seiten 11 und 15: Während sich das RWE-Projekt BoA mit der Ressource Braunkohle beschäftigt, stehen die erneuerbaren Energien bei der von uns besuchten Energy Storage in Düsseldorf im Fokus. Im Interview spricht Wolfgang Klingebiel über seine Arbeit als Kraftwerksleiter im Heizkraftwerk Linden und erläutert, welche Rolle Armaturen im Kraftwerksalltag spielen. Die Armaturen Welt war außerdem zu Besuch auf der TechnoPharm/Powtech in Nürnberg und gibt Ihnen, liebe Leser, einen Rückblick über das Messgeschehen vor Ort. Wir blicken auch in die Zukunft, in der spannende Veranstaltungen wie die Intersolar Europe München sowie die Valve World Americas in Houston auf uns warten.

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen das Redaktionsteam.

Mit den besten Grüßen,  
Stephanie Gorgs

AW 03130035