

Auch in unruhigen Zeiten erfolgreich

Categories: Gießerei, Stahlwerk & Hütte, JOEST

Published January 01, 1970

INTERVIEW. 100 Jahre JOEST im nächsten Jahr – Interview mit Geschäftsführer Dr. Marcus Wirtz

Die Zeiten sind unruhig – der Abgasskandal, politische Erschütterungen, E-Mobilität und Industrie 4.0 fordern die Gießereien heraus. Dennoch schreibt JOEST unbeirrt weiter an seiner Erfolgsstory. Steigende Umsatz- und Mitarbeiterzahlen zeigen, dass das Unternehmen vieles richtig macht. JOEST darf also zuversichtlich dem 100-jährigen Bestehen im nächsten Jahr entgegensehen. Wie hat das Unternehmen aus Dülmen das gemacht? Die GIESSEREI sprach mit dem JOEST-Geschäftsführer Dr. Marcus Wirtz.

Ihr Unternehmen ist erfolgreich auf dem Markt und glänzt mit steigenden Umsatz- und Mitarbeiterzahlen. Sie haben offensichtlich vieles richtig gemacht. Was war aus Ihrer Sicht ausschlaggebend für diese Entwicklung? Einer der Kernpunkte unserer Erfolgsstory ist die Geschichte des Unternehmens. Jöst feiert im nächsten Jahr sein 100-jähriges Bestehen. In den ganzen Jahren sind wir uns treu geblieben. Wir haben seit jeher Vibrationsmaschinen gefertigt, sind aber aufgeschlossen geblieben und haben unser Portfolio um weitere erforderliche Technologien ergänzt. Wir haben sie konsequent weiterentwickelt und mit neuen Maschinen ein kontinuierliches generisches und organisches Wachstum des Unternehmens ermöglicht. Heute bieten wir in unserem Bereich alles – von kleinen einzelnen Maschinen bis zu großen Lösungen. Mit Komplettlösungen erfüllen wir die Wünsche vieler Gießereien. Wir haben uns mit dem Kunden und dessen Bedürfnissen weiterentwickelt. Dazu ist Zuhören und Beraten unerlässlich – und natürlich Erfahrung.

Was waren die Meilensteine der Entwicklung von JOEST? Um das Wachstum kontinuierlich zu stärken, hat JOEST Akquisitionen vorgenommen, die optimal passen. 1995 gab es die Übernahme der Uhde-Schwingungstechnik. Herweg kam 2002 hinzu: Neben der Schwingungstechnik bietet JOEST nun auch Wägetechnik und Speziallösungen. Die Förderung im Vakuum wurde ermöglicht. 2006 übernahm JOEST DIETERLE, einen Hersteller von Hebe- und Kippgeräten, der Schüttgüter transportiert, hebt, kippt, dosiert oder umfüllt. Die DIETERLE GmbH & Co. KG ist Anfang 2018 in der JÖST GmbH + Co. KG aufgegangen und keine eigenständige Gesellschaft mehr, sondern eine weitere starke Marke der JOEST group. Auf diese Weise haben wir das Portfolio erweitert, ergänzt und bieten nun ein noch breiteres Produktspektrum. **Erfolgreich ist ein Unternehmen nur im Team. Welchen Anteil haben Ihre Mitarbeiter am Wachstum?** Zentral für den Erfolg sind natürlich gerade auch unsere Mitarbeiter. Wir legen Wert darauf, in unserem Gießereibereich überwiegend Gießereifachingenieure zu beschäftigen oder Mitarbeiter, die aus dem Gießereibereich stammen. Alle tragen die Gießerei-DNA in sich. Das ermöglicht einen völlig anderen Zugang zu Kunden. Ferner hat Jöst eine sehr gute Personalstruktur aus älteren und jüngeren Mitarbeitern, aus erfahrenen und talentierten Beschäftigten. Vor Ort Ansprechpartner zu haben, ist im internationalen Geschäft heute wichtiger denn je. Wir haben insgesamt zehn Tochtergesellschaften. Auf jedem Kontinent mindestens eine, wo wir auch fertigen, Ersatzteile bereithalten und Ingenieure beschäftigen. Ein wesentlicher Erfolg der JOEST group liegt in der erfolgreichen Internationalisierungsstrategie der letzten 20 Jahre. Jetzt sind wir präsent und sehen genau hin, was die Länder jeweils benötigen. Diese weltweite Präsenz ermöglicht darüber hinaus, einen schwächeren Markt mit einem stärkeren auszugleichen. **Wie schlägt sich der Erfolg in Zahlen nieder?** Der Erfolg lässt sich an der Entwicklung der Umsatz- und Mitarbeiterzahlen ablesen. Um 10 bis 15 Prozent stiegen sie jeweils in den vergangenen drei Jahren. In Deutschland zählt JOEST heute 365 Mitarbeiter – 15 mehr als noch vor eineinhalb Jahren. Der Umsatz weltweit kletterte auf über 90 Millionen Euro.

Gute Zahlen trotz Widrigkeiten – der Abgasskandal hatte auch auf die Zulieferer der Automobilindustrie Auswirkungen. Welchen Einfluss hatte er auf JOEST? Sicher, der Abgasskandal hat am Image des deutschen Maschinenbaus gekratzt. Es gab zunächst Irritationen, Projekte wurden Verbrenmitunter zurückgestellt. Aber es wird wieder investiert, die Irritationen sind nur noch unwesentlich. Der Skandal ist nicht so stark wie erwartet durchgeschlagen. Die Delle konnten wir mit anderen Anwendungen

ausgleichen. Zumal sich die europäischen Gießereien immer stärker international bewegen. **Welchen Einfluss haben wachsende Erwartungen an Effizienzsteigerung und Nachhaltigkeit auf Ihr Unternehmen?** Wir achten beispielsweise bei der Antriebstechnik, die immer schon zu unserer Kernkompetenz gehört, auf Energieeffizienz. Ein Beispiel: Wir haben einen großen Gusskühler – die größte Schwingmaschine Europas – gefertigt, die nur mit einem 15-KW-Motor angetrieben wird. Auch wenn die Gusskühler zunehmend größer werden, senken wir den Energieverbrauch. Darüber hinaus optimieren wir bei Jöst natürlich unsere eigenen Fertigungsabläufe und Produktionshallen. Die Umstellung auf modernste Technik wie LED-Beleuchtung und Kaltstrahlheizungen spart dabei signifikant Energie. **Wie ist es Ihnen gelungen, die steigenden Anforderungen zu erfüllen?** In der Tat werden die Anforderungen immer komplexer – ihnen stellen wir uns aber gerne. Dazu entwickeln wir neue Verfahren und optimieren Maschinen, Steuerungen und die Anlagentechnik. Das gilt beispielsweise für die Kernsandknollenzerkleinerung. Um hohe Anforderungen zu erfüllen, haben wir auch das Personal für Entwicklungen kontinuierlich aufgestockt. Wir bieten ferner ein duales Studium an, das wir für die unterschiedlichen Bereiche deutlich ausbauen. Außerdem rüsten wir uns als ein starker Ausbildungsbetrieb für die Zukunft. Wir zählen derzeit 35 Auszubildende – vom kaufmännischen Bereich bis zur Fertigung. Weil Kunden zunehmend nach lokaler Präsenz verlangen, hat JOEST 2017 in Korea eine weitere neue Gesellschaft gegründet. In China und Korea gibt es die klare Forderung, lokal zu fertigen, der wir auch gerecht werden. Wir kennen uns in den Ländern aus und wir haben hier eine Kombination aus lokalem und internationalem Personal.

Unternehmensbereiche entwickeln sich meist nicht alle in gleichem Tempo. Welches Produktportfolio für Gießereien wächst bei Ihnen aber besonders stark? Was sind die Gründe? Ein Trend ist derzeit, dass aufgrund steigender Nachfrage mehrere Bremsscheibengießereien in Kastenformanlagen mit horizontaler Teilung investieren, um die Gussteile mit einem Gefüge herzustellen, das punktsymmetrisch zu deren Rotationsachse ist. Die Belegung der Formkästen ist maximiert; die Leistung moderner Formanlagen ist erheblich. Dies erfordert Guss-/ Sand-Trennanlagen in entsprechenden Dimensionen. Bei der Herstellung von Motorblöcken aus Eisengusswerkstoffen kommen zunehmend Verfahren zum Einsatz, bei denen das Gussteil keinen direkten Kontakt zum Nassguss sand hat, sondern vielmehr von einer Außenkonturkernstruktur umschlossen wird, um der Genauigkeit und Reproduzierbarkeit gerecht zu werden, welche die geforderten dünnen Gusswandstärken von bis zu 2,5 mm verlangen. Solch filigrane Gussteile benötigen spezielle Auspackverfahren. Mit konventionellen Trennrinnen ist das nicht zu bewerkstelligen. Bei der Fertigung von Aluzylinderköpfen und mehreren Bauteilen für Elektroautos im Schwerkraftkokillenguss werden die Hohlräume der Gussteile durch gebaute Kerne abgebildet. Für die Herstellung dieser Kerne kommen aus Emissionsschutzgründen zunehmend anorganische Bindemittel zum Einsatz, die das traditionelle organische Coldboxverfahren ablösen. Es hat sich jedoch gezeigt, dass der Staub, der bei den verschiedenen nach dem Entkernen stattfindenden Prozessschritten entsteht, deutlich feiner und teilweise alveolengängig ist, d.h. bis in die Lungenbläschen vordringt. Dies schraubt die Ansprüche an die Anlagentechnik hinsichtlich Staubdichtigkeit und Verschleißfestigkeit erheblich nach oben. Da sich in unseren Konzepten stetig der unverzichtbare Rückfluss von Kundenerfahrungswerten widerspiegelt, haben wir geeignete Lösungen, die diesen Anforderungen gerecht werden.

Welche Märkte können in den Fokus rücken? In Mexiko und der Türkei kommt es zu Expansionen. Die Automobilindustrie wächst, wodurch der Bedarf an Gießereien steigt. Zumal Endkunden erwarten, dass Gießereien sich in der Nähe befinden. Außerdem gibt es in Nordamerika einen Investitionsstau, vieles war ausgelagert. Jetzt könnte vieles zurückkommen. Die politischen und finanzwirtschaftlichen Probleme und Konflikte – wie jüngst in der Türkei – sowie Tweets aus den USA, können solche Entwicklungen allerdings über Nacht stoppen und Verschiebungen in andere Länder bedeuten. Daher ist unsere internationale Präsenz von essenzieller Bedeutung. **Auch die E-Mobilität rückt zunehmend in den Blickpunkt. Wie schätzen Sie diesen Markt ein?** Bis es keine Verbrennungsmotoren mehr geben wird, wird es noch lange dauern. Gerade der Bedarf bei Lkws ist sehr hoch. Der Lkw-Verkehr nimmt enorm zu und hier spielt E-Mobilität eine geringere Rolle und wird auch auf absehbare Zeit keine Lösung sein. Ich halte die von der Politik in Deutschland genannten Ziele bei der E-Mobilität für unrealistisch. Aber ich habe den Eindruck, dass sich das beruhigt und man zur Vernunft und realistischeren Einschätzungen und Zeitplänen kommt. Außerdem (nungsmotor). Hinzu kommen in anderen Regionen Wasserstoffantrieb und der klassische Verbrennungsmotor, der immer weiter optimiert wird. Um künftige Anforderungen an den

Flottenverbrauch zu erfüllen, wird der Anteil an Hybridantrieben in den nächsten Jahren signifikant steigen. Dabei werden ca. 25 bis 30 Prozent mehr Gewicht an Gussteilen benötigt. Dieser Trend wird nach Experten-Einschätzungen bis mindestens 2035 anhalten. Wenn sich dann schrittweise der Anteil von reinen Elektrofahrzeugen erhöht, wird der Anteil an Guss zwar deutlich zurückgehen, aber auch für die Lade-Infrastruktur und die weiter wachsende Anzahl an Windenergieanlagen sind viele Gussteile erforderlich. dürften sich die Märkte unterschiedlich entwickeln: In China, Nordamerika – und langfristig in Afrika – ist der Bedarf an Motoren immens, auch sind die zurückzulegenden Distanzen größer. Daran werden die Verbrennungsmotoren weiter ihren Anteil haben. Klar ist aber: Die E-Mobilität ist ein Trend, der Anteil von E-Mobilität wird wachsen. Es wird einen Mix geben: im städtischen Bereich eher E-Motoren und Hybridtechnologie (mit Verbrennungsmotor). Hinzu kommen in anderen Regionen Wasserstoffantrieb und der klassische Verbrennungsmotor, der immer weiter optimiert wird. Um künftige Anforderungen an den Flottenverbrauch zu erfüllen, wird der Anteil an Hybridantrieben in den nächsten Jahren signifikant steigen. Dabei werden ca. 25 bis 30 Prozent mehr Gewicht an Gussteilen benötigt. Dieser Trend wird nach Experten-Einschätzungen bis mindestens 2035 anhalten. Wenn sich dann schrittweise der Anteil von reinen Elektrofahrzeugen erhöht, wird der Anteil an Guss zwar deutlich zurückgehen, aber auch für die Lade-Infrastruktur und die weiter wachsende Anzahl an Windenergieanlagen sind viele Gussteile erforderlich. **Industrie 4.0 gehört die Zukunft. Wie stellen Sie sich hier auf?** Industrie 4.0 ist eine besondere Chance, wir beschäftigen uns intensiv damit. Wir haben bereits Lösungen entwickelt: So bieten wir eine eindeutige Zuordnung von Daten zu den Gussstücken, führen zahlreiche Parameter zusammen und ermöglichen eine Rückverfolgung von Daten. So weiß der Kunde zum Beispiel, wo sich was befindet. Ziel ist es, Fehler früher zu erkennen und zu vermeiden. Es geht um die Meldung von Störungen, Vermeidung von Ausfällen und präventive Maintenance. Unsere Vision ist, dass man sagen kann, warum ein Fehler am Gussteil entstanden ist. Alle Daten – wie etwa Temperatur, Geschwindigkeit, Feuchtigkeit, Lagerbestand und Geräuschpegel – sollen zusammengeführt werden. Ein wichtiges Beispiel: Die von uns entwickelten Steuerungen sollen nicht nur steuern. Wir haben bereits intelligente Steuerungen – die Plattform ist vorhanden, die Hardware also da. Nun schauen wir, wie wir sie einsetzen, sodass diese Steuerungen auch ihr gesamtes Potenzial entfalten können. Dazu werden die Steuerungen zusätzlich mit intelligenter Software ausgestattet. Anbieten wollen wir beides: normale und intelligente Steuerungen. **Ohne Innovationen gibt es keine Weiterentwicklung des Unternehmens. Wie gehen Sie hier strategisch vor?** Der Bereich Forschung und Entwicklung ist für uns essenziell. Daher arbeiten wir mit verschiedenen Hochschulen zusammen, zum Beispiel mit der TH Aachen und der FH Münster, Abteilung Steinfurt. Wir vergeben Master- und Promotionsarbeiten. Ferner bin ich Mitglied des Vorstandes beim VDMA-Fachverband Metallurgie sowie Vorsitzender der Fachabteilung Aufbereitungstechnik. Hier werden weltweite strategische Themen behandelt. **Mit welchen Investitionen haben Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens beschleunigt?** Wir sind seit 1990 hier am Standort in Dülmen und haben seitdem permanent expandiert, indem wir in neue Anlagen und Fertigungskapazitäten wie Hallen investiert haben. Die Fläche erhöhte sich von 40 000 auf ca. 65 000 Quadratmeter. Ein Beispiel: Vor acht Jahren haben wir eine komplett neue Strahl- und Lackieranlage modernster Technologie errichtet. Seitdem können wir alle Lackspezifikationen bis zu den höchsten Qualitätsanforderungen flexibel und zeitnah selber ausführen. Dies ist besonders wichtig, wenn man Premiumqualität mit kurzen Lieferzeiten anbietet. Am 1. November ist das neue Technikum in Betrieb gegangen. Das haben wir noch größer gebaut. Hier können wir mit Kunden Versuche fahren für alle von JOEST angebotenen Lösungen sowie Maschinen und Prototypen testen. In den vergangenen Jahren haben wir insgesamt über 10 Millionen Euro am Hauptstandort Dülmen investiert. **Gibt es Pläne für weitere Investitionen in den nächsten Jahren?** Ja, dazu gehört zum Beispiel die neue Maschinentekologie der Brennschneidmaschine mit integrierten Bearbeitungszentren. Auch mit dem Einsatz von Schweißrobotern beschäftigen wir uns, um die Produktivität bei konstant hohem Qualitätsniveau zu realisieren. Als weltweit führendes Unternehmen für Vibrationstechnik mit Fertigungsstandorten auf allen Kontinenten steht Qualität für uns ganz oben, egal wo in der Welt Kunden von uns kaufen. Daher setzen wir weiter auf den Standort Deutschland und planen weitere Expansionen, insbesondere für qualitätskritische Teile und Komponenten. **Investitionen sind wichtig, benötigen aber auch qualifizierte Mitarbeiter. Wie stellen Sie sich gegen den Fachkräftemangel auf?** Wir stellen fest, dass es schwieriger wird, Auszubildende zu finden. Das trifft vor allem auf den Bereich Elektrotechnik zu. Grundsätzlich sind wir aber sehr aktiv,

um einen Fachkräftemangel zu vermeiden. So verfügen wir über ein gutes Netzwerk mit Verbänden und Hochschulen. Und wir können Mitarbeitern einige Vorteile bieten. So sind wir verkehrstechnisch sehr gut angebunden. Es gibt die Nähe zu Münster, aber auch zu Duisburg, Dortmund und Düsseldorf – ohne auf die Vorzüge des günstigen ländlichen Wohnens zu verzichten. Ein großer Standortvorteil. Attraktiv ist ferner das duale Studium, das wir bieten. Junge Mitarbeiter haben sehr viele und gute Entwicklungsmöglichkeiten auch international. Mit Rücksicht auf die Familien sind die Monteure auch noch im Werk tätig. Die Mitarbeiter montieren die Maschinen hier, begleiten sie aber auch anschließend zur Baustelle zwecks Endmontage. Uns ist es wichtig, unsere Mitarbeiter nicht nur zu halten, sondern ein attraktives, motivierendes Arbeitsumfeld mit Perspektiven zu bieten. Und wir werden bestätigt – sie wollen auch bleiben! Das Interview führte Michael Vehreschild, 4P Communications, Kleve. Veröffentlicht wurde der Artikel in der Ausgabe 12/2018 des GIESSEREI Fachmagazins.

Tags: JOEST,JOEST Group,Gießerei,Magazin,Dr. Wirtz,Interview