

HYDRAULIK

Auswahl und Pflege
von Hydrauliköl 22

DRUCKLUFT

Druckluftmotoren in
der Lebensmittel-
branche 38

MECHATRONIK

Ventilinseln in
schlanken ATEX-
Schaltschränken 42

DIGITALISIERUNG

Cybersecurity für
Anlagenbetreiber 46



TITELGESCHICHTE

Interview mit
Dr. Dominik F. P. Joachim
CEO von Stauff

Titelstory



„Connect with Stauff“ ist eine Einladung zur intensiven Zusammenarbeit.“

Dr. Dominik F. P. Joachim, Stauff

„Fordern Sie uns heraus!“

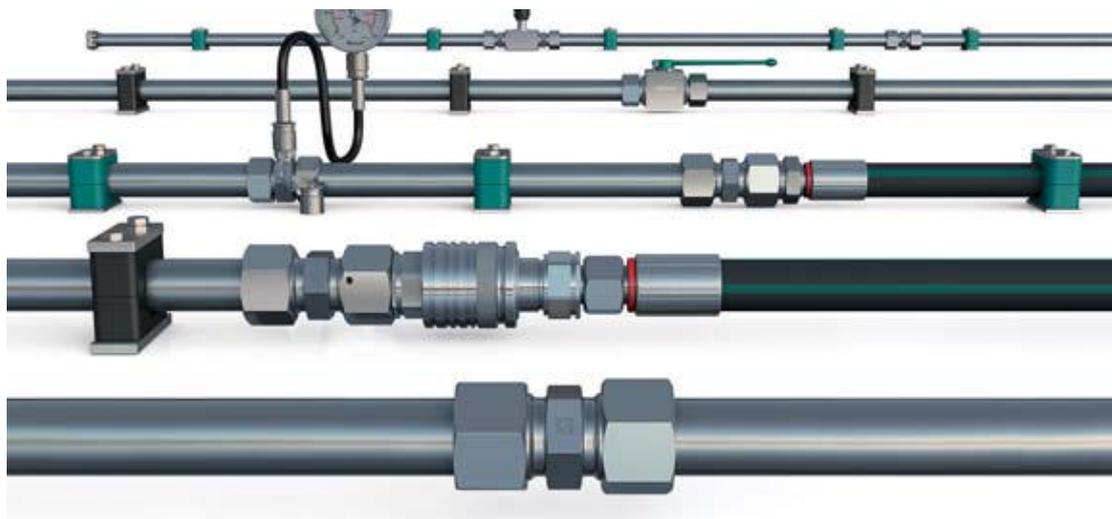
Dr. Dominik F. P. Joachim, seit Anfang 2023 Sprecher der Geschäftsführung von Stauff Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung der internationalen Stauff Gruppe, ist von der Leistungsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens mit Sitz in Südwestfalen überzeugt. Zu Recht, denn das Rohrverschraubungsprogramm Stauff Connect hat seit der Einführung im Jahr 2015 weltweit signifikante Marktanteile in der Mobil- und Stationärhydraulik gewonnen und ist ein Türöffner für neue Geschäftsbeziehungen mit Erstausrüstern (OEM) und dem Handel. Das auf der Hannover Messe erstmals vorgestellte Leitmotiv „Connect with Stauff“ hat viele weitere Facetten, die den Erfolg der Stauff Gruppe ausmachen.

Herr Dr. Joachim, Sie verantworten bereits seit 2017 die globale Geschäftsentwicklung und das globale Produktmanagement der Stauff Gruppe und waren strategisch an der Einführung des Rohrverschraubungsprogramms beteiligt. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Marke Stauff seit dieser Erweiterung des Portfolios?

Dr. Dominik F. P. Joachim: Die Einführung des Rohrverschraubungsprogramms Stauff

Connect war ein Meilenstein in der Unternehmensgeschichte von Stauff, weil es der erste Schritt von einem Komponentenhersteller zu einem Lösungsanbieter war. Mit dem eigenen Rohrverschraubungsprogramm wurde Stauff zunächst zum Full Liner für sämtliche Komponenten hydraulischer Leitungssysteme, die Pumpe und Tank verbinden. Auf dieser Basis wurde sukzessive das Programm Stauff Line entwickelt.

Heute ist Stauff ein Lösungsanbieter für alle Fragen und Aspekte, die bei der Konzeption und Realisierung von hydraulischen Leitungssystemen für mobile und stationäre Anwendungen zu berücksichtigen sind. Wir bieten unsere Expertise sowohl Erstausrüstern als auch Händlern an, denn auch die Rolle des Handels wandelt sich zunehmend vom ‚reinen Lieferanten‘ hin zum beratenden Dienstleister.



Stauff Line:
Komplette
hydraulische
Leitungssysteme
von Port zu Port.
Bilder: Stauff

Welche Rolle spielte die hervorragende Reputation der Marke Stauff, die seit der Entwicklung der Stauff Schelle in den 1960er-Jahren aufgebaut wurde, bei der Markteinführung von Stauff Connect?

Eine starke Marke ist bei der Einführung einer neuen Produktlinie eine besondere Herausforderung, sprich Fluch und Segen zugleich. Einerseits wird der Neuheit großes Vertrauen entgegengebracht, andererseits liegt die Messlatte bezogen auf Produktqualität, Lieferperformance, Kundenbetreuung und Consulting von Anfang an hoch. Das war uns bewusst, hat uns aber nicht abgeschreckt, sondern erst recht zu Höchstleistungen angespornt. Wir können sagen, dass wir die hohen Erwartungen an die Marke Stauff, die wir über Jahrzehnte als Komponentenhersteller aufgebaut haben, auch als

Full Liner voll erfüllen und mit Stauff Line sogar deutlich übertreffen können.

Wie wichtig ist die Rolle von Stauff als Full Liner bei der Neukundengewinnung?

Sehr wichtig! Nehmen wir zum Beispiel die Leckagesicherheit, die für OEMs ein entscheidendes Qualitätskriterium ist. Wir sind in der Lage, unseren Kunden eine Dichtheitsgarantie anzubieten, weil wir von der Qualität unserer Einzelkomponenten überzeugt sind und diese im Entwicklungsprozess optimal aufeinander abgestimmt haben. Die allgemeine Marktsituation, aber auch die hervorragende Performance in vielen unterschiedlichen Anwendungsbereichen haben unsere Rohrverschraubungen innerhalb von nur acht Jahren zum Türöffner für neue Geschäftsbeziehungen mit OEMs und

Händlern gemacht. Ein weiteres Beispiel dafür, dass Stauff die Verantwortung für das komplette hydraulische Leitungssystem übernimmt, ist die Bauteilreinheit. Stauff hat bereits im Standard darauf abgestimmte Reinigungsschritte und Maßnahmen in die Prozesse zwischen Produktion und Versand integriert. So wird verhindert, dass Metall- und andere Feststoffpartikel oder Fasern die Funktion der Bauteile oder den weiteren Fertigungsprozess beim Kunden beeinträchtigen.

Auch die Hersteller von Bau- und Landmaschinen nähern sich in dieser Hinsicht immer mehr den Maßstäben der Automobilindustrie an, in der Sauberkeit schon lange eine große Rolle spielt. Unsere Kunden wünschen diesen Reinheitsgrad als Standard für alle Verbindungskomponenten bis hin

Leistungsstark, aber bitte leise!

Mit der Stauff NRC-Schelle werden die menschen- und umweltbelastenden Geräuschemissionen von Baumaschinen, landwirtschaftlichen und kommunalen Nutzfahrzeugen, aber beispielsweise auch von stationären Verladeanlagen deutlich reduziert. Die Noise Reduction Clamp wurde speziell für die geräusch- und vibrationsdämpfende Befestigung von Rohrleitungen entwickelt. Ein zweiteiliger Elastomereinsatz dämpft die Vibrationen in der Leitung mechanisch. Dieser Einsatz zeichnet sich insbesondere durch eine geringe Kontaktfläche zur Rohrleitung sowie zum Schellenkörper aus und wirkt daher deutlich effektiver als bisher bekannte Lösungen. Eine leichte Vorspannung im verbauten Zustand garantiert die erforderlichen Rohrhaltekräfte. Das System steht für ein maximales Spektrum an Rohrdurchmessern pro Baugröße zur Verfügung, was vor allem zur Bauraumoptimierung beiträgt. Auch zur besonders schonenden Befestigung von Hochdruck-Hydraulikschläuchen wird eine Variante der NRC-Schellen eingesetzt.



Die Stauff NRC-Schelle (hier für Rohrleitungen) dämpft Vibrationen und senkt die Geräuschemission.

Bilder: Stauff

Titelstory

zum gebogenen Rohr oder konfektionierten Schlauch.

„Connect with Stauff“ ist auch eine Einladung an den internationalen Maschinen- und Anlagenbau, die Zusammenarbeit mit Stauff zu intensivieren. Was sind die Vorteile einer engen Zusammenarbeit?

Die Anforderungen an Erstausrüster und Händler steigen permanent und rasant. Maschinen und Anlagen werden heute immer detaillierter auf sehr spezifische Anwendungen zugeschnitten, um dort die optimale Leistung zu erbringen. Entsprechend differenziert sind die Anforderungen an die Hydraulik. Nehmen wir Parameter wie Druck, Vibrationsbelastung, Geräuschentwicklung oder den zur Verfügung stehenden Bauraum. Im Idealfall werden wir von Anfang an in den Entwicklungsprozess eingebunden, um ein leistungsfähiges Leitungssystem auslegen und optimal in das Gesamtkonzept integrieren zu können. Diese Kundennähe ist Teil unseres Selbstverständnisses: Wir brauchen anspruchsvolle Kunden, die uns herausfordern. Stauff ist auch deshalb Innovationsführer, weil wir zuhören, unser Know-how einbringen und in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit Erstausrüstern und Händlern neue Lösungen entwickeln. Ein Beispiel für eine Herausforderung in der Mobilhydraulik, die wir frühzeitig erkannt haben: Maschinen sollen mehr leisten, aber möglichst leise sein. Unser Beitrag dazu ist die NRC-Schelle (Noise Reduction Clamp), die die Geräuschemissionen mobiler Arbeitsmaschinen senken kann. Damit sind wir bereits erfolgreich und sehen, dass die Nachfrage weiter steigt.

Sie betonen, dass Ihre Produkte ‚aus eigener Entwicklung und Herstellung‘ stammen. Warum ist das für Ihre Kunden so wichtig?

Dieser Aspekt ist auch für uns selbst wichtig: Durch eigene Entwicklungskapazitäten stellen wir sicher, dass wir unsere Produkte und deren „Verhalten“ am Einsatzort zu 100 Prozent verstehen. Wenn ein Kunde mit besonderen Anforderungen oder Spezifikationen an Stauff herantritt, können wir schnell reagieren und beurteilen, ob es eine sinnvolle Lösung gibt, ob sie preisneutral oder mit Mehraufwand umsetzbar ist, oder welche Alternativen wir anbieten können. Engineering ist ja kein Selbstzweck, das Produkt muss auch technisch einwandfrei und zu



„Kundennähe ist ein wichtiger Teil unseres Selbstverständnisses. Wir hören zu, bringen unser Know How ein und entwickeln partnerschaftlich die beste Lösung.“ *Dr. Dominik F. P. Joachim*

wirtschaftlichen Konditionen herstellbar sein. Das kann nur im direkten Kontakt zwischen Entwicklung und Produktion geklärt werden. Die Hersteller mobiler und stationärer Anlagen fordern heute völlig zu Recht Entwicklung und Produktion unter einem Dach.

2019 wurde ein eigener Geschäftsbereich ‚Stauff Digital‘ mit Sitz in Dortmund gegründet. Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Kundenbeziehung?

Das war eine weitsichtige Entscheidung des Stauff-Managements und der Gesellschafter, über die ich sehr glücklich bin! Wir fangen nicht erst jetzt bei Null an, sondern tragen das digitale Denken bereits seit vier Jahren durch das Unternehmen. Ich sehe in der Digitalisierung eine riesige Chance, uns noch enger mit unseren Kunden, Lieferanten, Partnern, aber auch unseren Mitarbeitern und Abteilungen zu verweben. Hier sind wir unseren direkten Marktbegleitern voraus. Ich kenne keinen, bei dem weite Teile der Belegschaft schon so digital denken. Die Prozesse müssen zukünftig nahezu von selbst laufen, damit wir uns darauf kon-

zentrieren können, Mehrwert für unsere Kunden zu generieren. Damit meine ich nicht die Angabe einer Lieferzeit im Online-Shop. Das gehört dazu und wird durch die Verknüpfung der Systeme im Hintergrund geregelt. Ein Mehrwert für den Kunden entsteht, wenn wir ihm bei einem komplexen technischen Problem helfen. Dazu müssen wir uns zunehmend von automatisierbaren Aufgaben befreien. Nehmen wir zum Beispiel das ‚Einphasen‘, also die Aufnahme der Zusammenarbeit mit einem Neukunden. Hier sind bei Stauff intern mehrere Abteilungen involviert, und auch auf Kundenseite werden erhebliche Kapazitäten gebunden. Dieser Prozess kann durch die Verknüpfung der einzelnen Systeme vereinfacht werden. Auch der digitale Wissenstransfer wird immer wichtiger, zum Beispiel beim Onboarding.

Welche Vorteile sehen Sie in einem global agierenden und gleichzeitig inhabergeführten Unternehmen?

Die Gesellschafterfamilie hinter der Stauff Gruppe ist nicht an kurzfristiger Gewinnmaximierung, sondern an nachhaltiger Ent-

wicklung und Kontinuität interessiert. Das hat sich in den letzten drei Jahren besonders deutlich gezeigt und wirkt sich mittel- und langfristig sehr positiv aus, für die Kunden, aber auch für die Mitarbeiter, die uns sehr wichtig sind, und für die Gesellschafter selbst. Globale Präsenz bedeutet für weltweit agierende Kunden, dass alle Leistungen, die wir im Rahmen von Stauff Line anbieten, weltweit und an allen Standorten auf gleichem Niveau verfügbar sind. Diesen Anspruch haben heute nicht mehr nur große Konzerne, sondern auch kleine und mittelständische OEMs. Stauff verfügt weltweit über eigene Tochtergesellschaften und Niederlassungen. Regionen, in denen wir nicht präsent sind, werden durch unsere Stauff Line Systempartner abgedeckt.

Was erwarten Sie von der Hannover Messe? Die Ausstellungsfläche ist im Vergleich zu den Vorjahren deutlich geschrumpft. Statt der bisher rund 6 500 Aussteller werden es nur noch 4 000 sein, und insgesamt werden deutlich weniger Besucher erwartet. Warum haben Sie sich dennoch für eine Teilnahme entschieden?

Wir gehen mit großem Selbstbewusstsein und dem Schwerpunkt Stauff Connect gewissermaßen als ‚Platzhirsch‘ ins Rennen. Kaum einer unserer direkten Marktbegleiter ist vor Ort, manche haben ihre Teilnahme kurzfristig zurückgezogen. Für uns ist die Messe traditionell und auch in diesem Jahr ein Meeting-Point für internationale Partner, Lieferanten, Kunden und Kollegen. Unser Messestand (Halle 5, Stand D16) ist neben der Produktpräsentation vor allem eine Lounge, die zum Austausch einlädt. Ich freue mich, wenn Kunden auf uns zukommen und uns fordern. Wie ich oben schon gesagt habe: Fordern Sie uns heraus! rso ■

Stauff Line auf einen Blick

Der Stauff-Line-Ansatz unterstützt Maschinen- und Anlagenbauer und Hydraulik-Dienstleister bei der optimalen Konzeption und effizienten Umsetzung kompletter hydraulischer Leitungssysteme von Port zu Port.

- Entwicklung innovativer Lösungsansätze durch Co-Engineering
- Optimierung des hydraulischen Leitungssystems (Funktionalität, Kosten- und Gewichtsreduktion, Bauraumoptimierung u.a.) durch Beratung bei Konzeption und Auslegung
- technische Vorteile durch die Verwen-



Die formschlüssige Rohrverbindung Stauff Form Evo ist unter extremen Bedingungen in der Mobilhydraulik – wie starken Vibrationen oder Druckschlägen – dauerhaft leckagefrei.

- Vereinfachung der Montageabläufe vor Ort, Verbesserung der Montagesicherheit und deutliche Reduzierung von Montagezeiten und -aufwänden durch den Bezug von Baugruppen inkl. gebogener Rohrleitungen
- administrative Vorteile durch Single Sourcing
- digitale Anbindung und Services: u.a. elektronischer Datenaustausch (EDI), Übertragung von Produktdaten in das Warenwirtschaftssystem des Kunden (OCI/Punch Out), Cloud-Anbindung von Maschinen zur Fernwartung, Live Chat mit Kundensupport



Mit dem Rohrverschraubungsprogramm „Stauff Connect“ aus eigener Entwicklung und Produktion hat sich Stauff zum Full Liner und Lösungsanbieter für hydraulische Leitungssysteme entwickelt.