

fluid

04/13

April · B 30510
Einzelpreis 15,- €
www.konstruktion.de

LEISTUNG EFFIZIENZ ZUKUNFT

Die **neue** Channel-Strategie

Interview mit Oswald Mutter, Strategic
Markets & Channels for EMEA, Eaton Ind.

Ruppel Hydraulik

Steuerblock-Konzeption als Spezialität

Was in vielen Zuliefererbetrieben noch als zukünftige Herausforderung betrachtet wird, ist am Firmensitz der Ruppel Hydraulik in Bad Münster von der Gründung des Unternehmens an zentraler Gedanke und seit inzwischen mehr als 20 Jahren selbstverständliche Praxis: Ruppel Hydraulik ist Systemlieferant. Sämtliche angebotenen Systeme werden im eigenen Haus nach dem Baukastenprinzip erstellt.

Auf den ersten Blick erscheint das Unternehmen als klassischer Zulieferer. Es bietet Komponenten für hydraulische Anlagen an, von hochwertigen Motoren und Pumpen über Ventile und Zylinder bis zu Aggregaten und Steuerblöcken, außerdem kundenspezifische Lösungen. Dass diese allerdings bei Ruppel Hydraulik nicht ein Zusatz- sondern das zentrale Angebot sind, wird erst auf den zweiten Blick deutlich. 90 Prozent des Umsatzes macht das Unternehmen mit Systemlösungen, die im eigenen Haus individuell für den Einsatz in vielen verschiedenen Branchen und Anwendungen konzipiert werden. Hierfür wurde ein eigenes Baukastenprinzip entwickelt, das kontinuierlich weiter ausgebaut wird. Der Handel mit Standard-Komponenten macht demgegenüber mit 10 Prozent nur einen Bruchteil des Umsatzes aus.



Unternehmensgründer Gerhard Ruppel: „Der Steuerblock als zentrale Schaltstelle einer hydraulischen Anlage ist gleichzeitig die Schnittstelle zwischen allen an der Konzeption beteiligten Disziplinen.“

Gerhard Ruppel hat das Unternehmen im Jahr 1990 gegründet, nachdem er mehr als 15 Jahre zunächst bei Schörling Waggonbau (später Bucher Schörling, Marktführer im Bereich Kommunalfahrzeuge) für die Auslegung der Hydraulik, dann bei Bosch Hydraulik für die Projektierung von Anlagen für Kunden in vielen verschiedenen Anwenderbranchen zuständig gewesen ist. Insgesamt greift der Unternehmensgründer heute auf mehr als 45 Jahre Erfahrung zurück. Seine persönliche Spezialität und zentrales Angebot des Unternehmens ist die Konzeption von Steuerblöcken. „Der Steuerblock als zentrale Schaltstelle einer hydraulischen Anlage ist gleichzeitig die Schnittstelle zwischen allen an der Konzeption beteiligten Disziplinen“, erläutert Gerhard Ruppel. Die unmittelbare Zusammenarbeit von Mechanik, Elektrik und Hydraulik sei unerlässlich, um einen Schaltplan entwickeln zu können, der aus technischer, energetischer und ökonomischer Sicht die optimale Lösung darstellt.

Zurzeit wird in Bad Münster die Hydraulik für einen 140-Tonnen-Kran in Abu Dabi entwickelt. Wichtigste Voraussetzung für das Gelingen eines solchen Großprojektes sind für Gerhard Ruppel interdisziplinäre Treffen in der Vorbereitungsphase. Dafür ist er selbst regelmäßig vor Ort. Nach der Auslegung des Schaltplans greifen seine Konstrukteure auf Steuerblockelemente zurück, die bei Ruppel Hydraulik vorrätig sind. „Durch die Verwendung bereits existierender Teillösungen können wir unseren Kunden für jede Anwendung schnell eine individuell entwickelte Lösung anbieten“, stellt Gerhard Ruppel einen Vorteil des Baukastenprinzips heraus. Für seine Kunden ebenfalls entscheidend ist größtmögliche Sicherheit vor Stillstandszeiten. Die Garantie hierfür steckt in der kompakten, robusten und vor allem verrohrungsarmen Blockbauweise der Steuerblöcke.

Auf der Hannover Messe haben Sie die Gelegenheit, die Firmnäher kennenzulernen (Halle 21, Stand F01/01). Vorab können Sie sich bereits im Internet (www.ruppel-hydraulik.de) informieren.



Der Löwenanteil des Umsatzes von Ruppel Hydraulik ist den Systemlösungen zuzuschreiben. Hierfür wurde ein eigenes Baukastenprinzip entwickelt, das stetig weiter ausgebaut wird.

Sensotech

Niederlassung in den USA

Die Sensotech GmbH erweitert mit der neuen US-Niederlassung ihre Präsenz in Nordamerika und verstärkt damit entscheidend das global vernetzte Team an Vertriebs- und Servicemitarbeitern. Die Sensotech Incorporated (Inc.), angesiedelt in Wayne, New Jersey, arbeitet als Tochtergesellschaft der Sensotech GmbH eng mit den bereits bestehenden Vertriebspartnern auf dem amerikanischen Markt zusammen. Mit der Niederlassung reagiert das Unternehmen auf die hohe Nachfrage nach den LiquiSonic-Messsystemen.



In der neuen US-Niederlassung von Sensotech bieten Experten optimalen lokalen Support.