

»» Neue

Gebhard und Lothar Kübler – Mit typisch schwäbischen Tugenden wie Tüftlergeist, Präzision und Zuverlässigkeit wurde aus dem Schwarzwälder Ein-Mann-Betrieb ein weltweit präsenten Familien-Unternehmen mit mehr als 150 Mitarbeitern. Mit dem »Remote-Design-Desk« setzten die beiden Geschäftsführer, die Brüder Lothar und Gebhard Kübler, jetzt auch in Sachen kundennahe Entwicklungs- und Konstruktionsdienstleistung neue Akzente.



Vor 45 Jahren hat Ihr Vater die Fritz Kübler GmbH Zähl- und Sensortechnik gegründet. Seitdem hat sich das Unternehmen weltweit etabliert. Was ist das Besondere an Kübler?

Gebhard Kübler: Als mittelständisches Unternehmen zählen schnelle kundenspezifische Lösungen sowie Flexibilität zu unseren Stärken. Deshalb setzen wir auf den Standort Deutschland, wo wir nach wie vor alles fertigen, mit höchster Flexibilität und vertretbaren Kosten. Wir halten auch in Zukunft daran fest. Eine weitere Besonderheit ist, dass wir viel in Innovationen inves-

tieren. Wir leisten uns zum Beispiel eine Grundlagenabteilung. In dieser Innovationsstelle beschäftigen sich zwei Mitarbeiter intensiv mit der Frage, welche Sensorensysteme wir zum Beispiel künftig entwickeln und am Markt einführen können. Für diese Vorbereitung und die daran anschließende Produktentstehung wenden wir 15 Prozent des Umsatzes auf. Wir tauschen uns mit unseren Kunden auf Entwicklungsebene zum Beispiel über die Zukunft der Sensorik in unseren Zielbranchen aus: Etwa wie die Performance neuer Maschinen aussieht, wie Antriebe dort eingesetzt wer-

Akzente«



in Branchen, in denen wir besonders aktiv sind, frühzeitig erkennen. Immer mehr Kunden denken langfristig und suchen innovative Spezialisten.

Für Mittelständler bieten sich Kooperationen an, was tun Sie hier?

Lothar Kübler: Wir setzen auch, als ein Teil unserer Philosophie, auf Partner, zum Beispiel im Vertrieb. Neben Vertretungen, eigenen Töchtern, jüngst gibt es neue Dependancen in Italien und Polen, arbeiten wir mit starken Partnerunternehmen in verschiedenen Ländern strategisch zusammen. So ist in mehreren Ländern, unter anderem in den USA, die Firma Turck unser Partner. Unseren 180 Seiten Drehgeber-Katalog gibt es daher auch als US-Version, die Produkte unterscheiden sich zum Teil erheblich, weil Treiber, Abmessungen usw. anders sind. Wir haben beinahe zwei Jahre daran gearbeitet, ein komplettes US-Drehgeber-Programm zu erstellen. Turck bringt einen starken Vertriebskanal in die Kooperation mit ein. Gemeinsam haben wir so sehr guten Erfolg. Auch deutsche Kunden schätzen unsere Kundennähe in den USA, denn viele deutsche Maschinenbauer sind in den USA mit Töchtern vertreten.

»Als Geberspezialist kennen wir viele verschiedene Anbaumöglichkeiten für Sensoren. Der Kunde kennt meist nur die wenigen aus dem Katalog oder vom Wettbewerb«

den oder wie die Anzeigetechnik der Zukunft aussieht. Dieses Vorgehen zeigt, dass Kübler mit seinen Kunden gemeinsam die Produkthanforderungen der Zukunft plant, also auf langfristige Partnerschaft setzt.

Für Mittelständler ist der Invest in ›Trendscouts‹ kein Standard. Warum leisten Sie sich das?

Gebhard Kübler: Wir wollen so weiter wachsen. Dazu gehört zunächst einmal ein Invest, der sich aber rechnet, wenn man ihn richtig anwendet. Was heißt das? Wir konzentrieren uns in der Sensorik auf die Auf-

gaben Position, Winkel, Weg und Geschwindigkeit zu erfassen und beginnen nicht morgen mit der Druckmessung. Folgerichtig messen wir heute nicht nur rotativ, sondern bieten magnetische lineare Messsysteme an z. B. Seilzüge. Im Bereich der Positionssensorik sehen wir noch ein sehr großes Potenzial. Im Bereich Zähler und Prozess sind wir stark, wenn es um Anzeigen von allen möglichen physikalischen Größen wie Zeit, Impulse, Position Temperatur, 4 bis 20 mA, Drehzahl usw. geht oder wenn Steuerfunktionen dafür notwendig sind. Auch hier möchten wir die Trends, besonders

Sie haben die drei Geschäftsfelder Sensortechnik, Zähltechnik und Prozesstechnik. Welche Anteile haben diese jeweils, was gibt es hier Neues?

Lothar Kübler: Das größte ist die Sensortechnik, gefolgt von der Zähltechnik und der Prozesstechnik als jüngeres Feld. Dort haben wir ein großes Sortiment an Prozessanzeigen, Temperaturanzeigen und Steuergeräten entwickelt. Oft kennen unsere Kunden dieses Geschäftsfeld noch nicht richtig. Wir wollen daran arbeiten, Kübler auch für Prozess- und Temperaturgeräte bekannt zu machen. Seit Oktober haben wir ein neu- ➤

es Geschäftsfeld, es heißt ›OEM-Produkte und -Systeme‹. Denn wir wollen nicht nur Produkte verkaufen. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten wir deshalb in diesem Geschäftsfeld individuelle Lösungen aus der Sensorik, der Anzeigetechnik sowie mechatronische Integrationslösungen, die in keinem Katalog angeboten werden.

Gebhard Kübler: Neu ist auch unsere Dienstleistung im Bereich der SMD- und konventionellen Bestückung, wo wir auf neusten

vom Mini-Drehgeber bis zum Heavy-Duty-Gerät. Hier decken wir die ganze Bandbreite ziemlich ab. Elektrisch gesehen gibt es die Inkrementalgeber, die Absolutgeber, jeweils ausgestattet mit entsprechenden Schnittstellen und Feldbusinterfaces. Auch hier decken wir vom Sinus über BISS bis zum Device Net-Drehgeber das meiste ab. Womit wir uns nicht weniger beschäftigen, sind Feedbacksysteme für Servomotoren, der klassische Resolverersatz. Bei jeder

niert so: Kunden zeigen uns, wie und wo sie die Drehgeber bisher in einer Maschine oder einem Getriebemotor angebaut und installiert haben, besprechen ihre ›Ideal-Wunschliste‹ mit uns und stellen uns CAD-Zeichnungen zur Verfügung. Wir entwickeln dann mehrere 3D-animierte Vorschläge, wie unserer Erfahrung nach die Lösung verbessert werden kann. Das ganze dauert dabei bei uns nicht Wochen, sondern Tage.



ZUR PERSON

Lothar Kübler (35) studierte Feinwerktechnik und hat einen MBA-Abschluss. Er trat 1996 als Exportleiter in das elterliche Unternehmen ein und übernahm 1998 zusammen mit seinem Bruder Gebhard Kübler die Geschäftsführung von seinem Vater Fritz Kübler. In dieser Funktion ist er unter anderem für die Bereiche Vertrieb Export, IT, Organisation und Entwicklung verantwortlich.

Gebhard Kübler (37) studierte Wirtschaftsingenieur in Esslingen. Nach einigen Stationen in anderen Unternehmen trat er 1995 als Assistent der Geschäftsleitung in das elterliche Unternehmen ein und übernahm 1997 die Geschäftsführung von seinem Vater Fritz Kübler. In dieser Funktion ist er unter anderem für die Bereiche Vertrieb Inland, Produktion, Marketing Produktmanagement und Rechnungswesen verantwortlich.

Maschinen, inkl. Stickstoff, für Drittkunden bestücken. Übrigens, wir haben festgestellt, dass längst nicht der gesamte Markt ROHS-gemäße Produkte fertigt, Kübler hat das inzwischen für alle Produkte voll umgesetzt.

Wie wichtig ist der Zählerbereich?

Lothar Kübler: Mit Zählern löst man viele einfache Aufgaben, um Stückzahlen, Position, Zeit, Drehzahl zu messen und manchmal auch zu steuern. Allerdings geht der Trend der Anwendungen eindeutig in die Gerätetechnik. Dort sind wir zunehmend aktiv. Der Bereich ist also nach wie vor wichtig.

Wie viele Drehgeber-Varianten bieten Sie an?

Gebhard Kübler: Man muss unterscheiden. Drehgeber gibt es ja, mechanisch gesehen,

Drehgeberfamilie gibt es darüber hinaus viele Varianten. Sie erreichen in der Summe aller Familien theoretisch eine Millionenzahl. Wir arbeiten mit einem Bestellschlüssel, mit dem sich Kunden jede denkbare Lösung zusammenstellen können, zum Beispiel pro Geber eine andere Welle, einen anderen Stecker eine andere Anzahl von Auflösungen pro Umdrehung oder eine andere Ausgangsschaltung. Damit unterscheiden wir uns von manchen Wettbewerbern, die ihr Programm zusammengestrichen haben.

Wie unterstützen Sie den Kunden bei der Wahl seiner Sensorik-Lösung?

Gebhard Kübler: In Projekten zum Beispiel mit unserem neuen ›Remote-Design-Desk‹. Das ist eine zusätzliche Entwicklungs- und Konstruktionsdienstleistung und funktio-

›Remote-Design-Desk‹ erleichtert das Einplanen der Sensorik in Maschinenkonstruktionen. Welche Fehler lassen sich dadurch vermeiden?

Lothar Kübler: Wenn wir den Kunden gleich zu Beginn des konstruktiven Prozesses unterstützen, können wir ihm Aufgaben abnehmen, die er sonst selbst lösen müsste. Damit sparen unsere Kunden in der Regel nachweislich erheblich Kosten. Unsere Kunden profitieren von unserem Fundus an Erfahrung aus hunderten von größeren Projekten, alles Know-how, das in keinem Katalog zur Verfügung steht. Zum Beispiel können wir bei Motoranwendungen auf viel Erfahrung zurückgreifen, Drehgeber nicht nur außen an, sondern innen in Motoren, also unter eine Lüfterhaube optimal und vor allem sicher zu montieren. Das schützt den Geber viel besser und vermeidet Ausfälle. In anderen Fällen helfen wir mit grundsätzlichen Montagevereinfachungen, die die Zahl der notwendigen Anbauteile reduziert und so Komplexität beim Kunden raumnimmt. In unserem neuen Bereich OEM-Produkte und -Systeme gehen wir so weit, dass wir gesamte Baugruppen samt integriertem Drehgeber dem Kunden liefern. Wir können auch ganze konstruktive Teilaufgaben übernehmen, dann allerdings geht das nicht mehr ohne Berechnung.

Stichwort Absolutgeber: Wie entwickelt sich der Markt bei den Drehgebern? Eher inkremental oder absolut?

Gebhard Kübler: Der Trend geht in einigen Bereichen zu den Absolutgebern. Der Inkrementalgebermarkt wächst leicht einstellig, der Absolutgebermarkt dagegen knapp zweistellig. Heute gilt ein Preisfaktor von zwei bis drei im Vergleich zwischen inkremental oder absolut, je nach eingesetztem Interface. Vor wenigen Jahren war das noch deutlich höher. Der Absolutgeber wird also preislich attraktiver. Wir schaffen das u. a. durch zunehmende Stückzahlen und hochintegrierte optische Asics, die wir für den Einsatz in unseren Gebern mit hohem Invest entwickeln. Diese haben eine mächtige Funktionalität in nur einem Chip integriert und reduzieren so die Kosten für diskrete Bauteile. In diesem Jahr wird da noch was passieren - Kübler wird mit einer besonderen Innovation aufwarten. Mehr will ich aber noch nicht verraten. *Peter Schäfer*



Mehr Infos K 06-01-0015