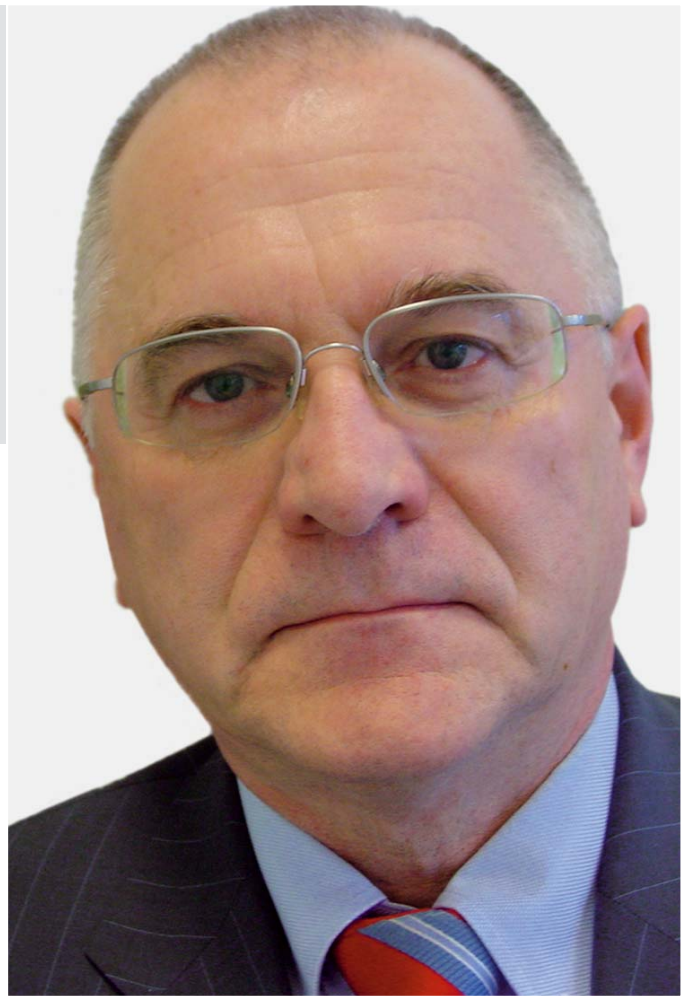


DER GESCHÄFTSFÜHRENDE
GESCHÄFTSFÜHRER DER GRAEBENER
GROUP, DR. THEODOR R. GRÄBENER,
ÜBER DIE WELTNEUHEIT ZUR
WIRTSCHAFTLICHEN FERTIGUNG
METALLISCHER BIPOLARPLATTEN FÜR
PEM-BRENNSTOFFZELLEN.



bbr: Herr Dr. Gräbener, trotz der Aufgabe der Großrohrproduktion 1997 hat sich Ihr Unternehmen gewaltig entwickelt. Wie haben Sie das hinkommen?

DR. GRÄBENER: Nach dem Schließen unserer Großrohrproduktion haben wir an unsere neue Unternehmensgruppe zunächst folgende theoretischen Anforderungen gestellt: A): Das neue Unternehmen sollte sich auf mehrere Branchen als Kundenzielgruppen ausrichten, um von Konjunkturzyklen unabhängig zu werden. Wir haben uns hier auf die Branchen Schiffbau, Rohrwerke und Automobilindustrie konzentriert. Derzeit boomt aufgrund der Energiesituation die Rohrbranche, Schiffbau ist gut ausgelastet und plant Rationalisierungsinvestitionen, während im Automobilssektor derzeit stark gespart wird. D.h. zurzeit machen wir 90% unseres Umsatzes mit den Bereichen Rohr und Schiff. Es gab Zeiten, da war dies genau umgekehrt.

B): Im Produktportfolio wiederum haben wir Kleinstnischen gesucht, wo wir mit unseren technischen Lösungen nicht gegen Wettbewerbsmaschinen sondern mehr gegen traditionelle Fertigungsverfahren konkurrieren. So sind wir bereits in einer frühen Phase des Projektes Partner unserer Lieferanten. Der modulweise Aufbau unserer technischen Lö-

sungen ermöglicht oft eine taylor-made Lösung zu wettbewerbsfähigen Kosten. Wir wollen keine standardisierten Maschinenbauwerke von ... bis ... verkaufen, sondern mit dem Kunden auf Basis unseres spezifischen, technologischen Prozess-Know-hows und unserer technischen Module individuelle Lösungen entwickeln. So ist in Zusammenarbeit mit einem der weltweit größten Automobilzulieferer von uns die größte Hydroforming-Press-

Eine gut fundierte

»1998 HABEN WIR MIT DREI LEUTEN ANGEFANGEN, HEUTE MACHT DIE GRAEBENER-GRUPPE MIT 320 LEUTEN EINEN UMSATZ VON KNAPP ÜBER 70 MILLIONEN EURO.«

se der Welt gebaut worden. Wir haben in den von uns bearbeiteten Kleinst-Marktnischen weltweit beachtete Referenzanlagen gebaut, mit denen unsere Kunden einen fühlbaren Wettbewerbsvorteil erzielt haben. So haben wir es geschafft, dass in nur acht Jahren weltweit beachtete Anlagen von uns stehen, von Kalifornien bis nach China. 1998 haben wir mit drei Leuten angefangen, heute

macht die Gruppe mit 320 Leuten einen Umsatz von knapp über 70 Mio.€.

C): Drittens haben wir unser Beteiligungsportfolio konsequent daran ausgerichtet, unsere Kompetenz in unseren Zielbranchen systematisch zu stärken. So bieten wir z. B. im Rohrbereich mit unserer Tochtergesellschaft Reika in Hagen Anlagen für Präzisionsrohrhersteller und -verarbeiter mit ge-

ringen Durchmessern und niedrigen Wandstärken an. Mit unserer Beteiligung an W + K Industrietechnik in Dortmund sind wir als Spiralrohrausrüster tätig, während Gräbener Maschinentechnik gesamte Rohrwerke für längsnahtgeschweißte Großrohre herstellt. Insgesamt haben wir ein Netzwerk mittelständischer Firmen aufgebaut, die sich gegenseitig in der technologischen Ent-

wicklung unterstützen, wobei jeder sich auf seine Spezialität konzentriert, in der Kombination jedoch neue Anlagen mit überraschenden technischen Lösungen entstehen.

Ende Februar stellten Sie im Beisein von Bundes- und Landespolitikern und Cheftechnikern der Automobilhersteller die PowerBoxx vor. Was steckt hinter diesem Produktionssystem?

Dr. Gräbener: Die PowerBoxx ist konsequent an den Anforderungen der Kunden an diese Teilefamilie bei gleichzeitiger Nutzung unserer technischen Baugruppenmodule ausgerichtet worden. Spezifisch ausgelegt ist nur der mechanische Maschinenkörper, wo es darum ging, höchste Dicht- und Gegenhalterkräfte auf kleinster Fläche aufzubringen. Für die Öl-/Wasser-Hochdruckhydraulik und die Steuerung wurden unsere Module verwendet. Heraus kam ein System, welches ungefähr 70% unter den

den Modulen. Insofern ist die teilespezifische PowerBoxx ein gutes Beispiel für unser Produktverständnis.

Sie haben viel Zeit und Geld in die PowerBoxx gesteckt. Wie geht es nun weiter?

Dr. Gräbener: Der Markt für Brennstoffzellen ist noch nicht reif. Dies wird sicherlich noch fünf Jahre dauern. Mit zahlreichen auf dem Gebiet der Brennstoffzellentechnik tätigen Firmen haben wir Verträge geschlossen. Wir werden für diese Unternehmen das Prototyping und auch Nullserien fahren. Sehr intensiv werden derzeit Materialtests mit unterschiedlichen Beschichtungen durchgeführt. Wir können über die im Hause befindliche besondere Werkzeugtechnologie die kundenspezifische Bipolarplatte herstellen und auch im Prüfstand testen. Wir sehen uns mit der PowerBoxx derzeit als Dienstleister im »Kompetenznetzwerk Brennstoffzelle und Wasserstoff NRW« mit der

Hoffnung

Kosten einer Standardlösung liegt.

Die PowerBoxx zeigt offenkundig, dass die Umformung mittels Wirkmedien (Hydroforming) mit klassischem Pressenbau nichts mehr gemein hat. Die letzte Frage einer solchen Prozesskette ist heute die nach dem Schließ- und Zuhaltesystem. Hier kommen gebrauchte Anlagen in Frage oder gar sich selbst arretierende und kompensierende Werkzeugsysteme. Mit dem Produktionssystem PowerBoxx haben wir anschaulich gezeigt, dass wirtschaftliche Hydroformingsysteme nichts mehr mit dem klassischen Pressenbau zu tun haben. Zukünftig ist die technische Kreativität im Einzelfall zu kombinieren mit bestehen-

Möglichkeit bis zu 1.200 cm² große metallische Bipolarplatten zu fertigen und zu testen. Wir wissen, dass wir mit der Brennstoffzelle bzw. der Lieferung von Komponenten dazu noch kein Geld verdienen können. Aber als Unternehmer muss ich in die Zukunft schauen und Antworten haben auf die Frage: Und wovon will Ihr Unternehmen in den nächsten fünf bis zehn Jahren leben?

Meine Antwort ist heute: Von Leistungen für die Brennstoffzellentechnologie. Ob diese Antwort richtig ist, wird sich erst in fünf bis zehn Jahren erweisen. Derzeit ist es eine gut fundierte Hoffnung. —

**DIE FRAGEN STELLTE
ERIK SCHÄFER**