

„WIR FANGEN DA AN, WO ANDERE AUFHÖREN.“

Ein Gespräch mit
Dipl.-Ing. Werner Hartmann
zum 70. Firmenjubiläum der
Hartmann Valves GmbH



70 Jahre – Welche Gedanken bewegen Sie?

Das Wesentliche, auch bei so einem Jubiläum, bleibt der Blick in die Zukunft. Dennoch sind wir natürlich stolz auf das Geleistete, insbesondere die Tatsache, dass es uns gelungen ist, über so lange Zeit Jobs zu schaffen und zu bewahren sowie bei technischen Entwicklungen eigene Akzente zu setzen.

Ist die Familie noch voll in die Geschicke des Unternehmens involviert? Wie vermeidet man da mögliche Konflikte?

Wir sind ein richtiges Familienunternehmen seit 3 Generationen: Meine Mutter ist als Geschäftsführerin tätig. Mein Bruder Christian leitet den Einkauf und ich bin für den Verkauf zuständig. Konflikte gibt es da glücklicherweise keine, was nicht zuletzt daran liegt, dass wir alle dasselbe Ziel verfolgen und mit Herzblut dabei sind. Wir pflegen eine offene und ehrliche Kommunikation und verstehen uns dadurch sehr gut.

Wie schafft man es, sich so lange Zeit auf einem internationalen Markt zu behaupten?

Unser großer Vorteil ist, dass wir nicht nur in einem Marktsegment tätig sind, sondern in vielen unterschiedlichen Bereichen. Das heißt, wir sprechen mit unseren Leistungen und Produkten eine Vielzahl von Kunden an und können diese sehr flexibel und individuell bedienen. Dabei meinen wir mit Flexibilität nicht nur das Eingehen auf die jeweiligen Wünsche des einzelnen Kunden, sondern auch die Möglichkeit, schnell auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren, sei es bezogen auf die Produkte, schwankende Stückzahlen oder spezielle Kundenwünsche wie zum Beispiel besondere Tests

bei Hoch- und Tieftemperaturen und dergleichen mehr. Das äußert sich aktuell im Bereich der Tiefen-Geothermie, wo es häufig um elektrische versenkte Pumpen geht, die mit Strom versorgt werden, wozu das Stromkabel oben am Bohrkopf durchgeführt werden muss. Das kommt in den vorliegenden Dimensionen und Nennweiten in der klassischen Öl- und Gasproduktion nicht so häufig vor, weshalb ein reiner Serienhersteller mit seinen Lagerbeständen an dieser Stelle nur schwer entsprechende Lösungen liefern kann. Was uns in diesem Zusammenhang grundsätzlich auszeichnet, ist, dass wir nicht einfach nur Produkte anbieten, der der Kunde bei uns anfragt, sondern vielmehr für Probleme, die an uns herangetragen werden, vollumfängliche Lösungen inklusive Aufbauservice umsetzen.

Was sind die wichtigsten Meilensteine auf dem Weg bis heute?

Da sind sicherlich mehrere Stationen zu nennen. Natürlich zunächst einmal die Gründung des Unternehmens durch meinen Großvater vor jetzt 70 Jahren direkt nach dem Krieg. Dann die Patente für Kugelhähne, auf denen das Geschäft damals aufbaute. Und als weiterer wichtiger Schritt der Anfangsjahre muss ohne Frage auch der Ausbau des Namens „Hartmann“ zu einer eigenen Marke gelten. Diese Weiterentwicklung von reiner Produktion hin zu einer eigenen weltweiten Marktpräsenz und dem dazu passenden Marketing fällt insbesondere in die Zeit, als mein Vater die Firma leitete. Dieser hat auch die Übernahme der Celler Maschinenfabrik und die damit verbundene Produkterweiterung umgesetzt, welche ebenfalls zu den prägenden Momenten unserer Unternehmensgeschichte zählt. Auf diese Weise konnten wir unser eigenes Knowhow im Bereich Kugelhähne mit der hinzugewonnenen Expertise im Bereich Bohrlochkopf-Komponenten optimal kombinieren. Speziell im Zuge des Ausbaus der Gasspeicherkapazitäten in Deutschland und Europa ist das sehr gut angekommen, weil der Kugelhahn dem klassischen Schieber technisch weit überlegen ist und eine „0-Blasen-Dichtheit“ auch in größeren Dimensionen ermöglicht. Der Kugelhahn ist mit den vielen Innovationen eines unserer wichtigsten Produkte. Das Einzigartige ist, dass wir über die Jahre eine rein metallische



Abdichtung zwischen der Kugel und dem Dichtring entwickelt haben, die gasdicht ist und damit eine Leckrate von A bzw. 0 erfüllt und gleichzeitig extrem widerstandsfähig ist. Das ist eine Besonderheit, die uns hier neben vielen anderen Dingen auszeichnet.

Wo liegen heute Ihre Stärken?

Eines unserer Markenzeichen ist ganz sicher, dass wir uns neben der reinen Produktion zu einem Ingenieursdienstleister entwickelt haben. Das heißt, die Problemstellungen, die unsere Kunden an uns herantragen, werden gemeinsam mit ihnen gelöst. Der Vorteil ist einfach, dass wir auf diese Weise sehr frühzeitig in die jeweiligen Projekte eingebunden sind und uns so auf alle Eventualitäten optimal einstellen können. Man könnte also fast sagen, da, wo die Produktpalette bei anderen Herstellern aufhört, fängt sie bei Hartmann erst an. Insofern bieten wir unseren Kunden das komplette Leistungspaket von der Beratung über die Problemlösung bis hin zum individuell passenden Produkt sowie den Aufbauservice für Bohrlochköpfe und Armaturen vor Ort. Dazu kommt noch ein umfassender Wartungsservice, den wir sowohl für unsere eigenen Produkte als auch für die des Wettbewerbs bereitstellen.

Wenn Sie eigene Lösungen und Produkte entwickeln, verfügen Sie dazu über eine spezielle Entwicklungsabteilung oder liegt das „Tüftler-Gen“ quasi in der Familie?

Wir haben eine relativ große Konstruktionsabteilung, in der auch Forschung und Entwicklung betrieben wird. Auf die Mitarbeiterzahlen bezogen bedeutet das konkret, dass etwa jeweils 10 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Konstruktion und im technisch orientierten Verkauf tätig sind. Das hat auch damit zu tun, dass Konstruktion und Neuentwicklung unser tägliches Geschäft sind. Neben den genialen Köpfen in der Firma gibt es da aber auch tatsächlich das eigene Tüftler-Gen in der Familie. Mein Bruder und ich haben beide Maschinenbau studiert und sind deshalb ganz tief in die Technik involviert. Sei es am Prüfstand, bei Fire-safe-Tests (s. Bild)



oder in der Montage. Wenn man dann wie ich als Leiter des Verkaufs die Anforderungen am Markt sieht, kann man dadurch natürlich direkt spezielle Forschungs- und Entwicklungsprojekte anstoßen.

Thema Nachwuchs: Die DIAM setzt sich ja bekanntlich für eine verstärkte Kommunikation zwischen Unternehmen und Hochschulen ein. Sehen Sie hier Möglichkeiten für Ihr Unternehmen?

Das ist in jedem Fall ein sehr interessantes Thema. Nicht nur für uns, sondern allgemein für alle Industriearmaturenhersteller. Wir haben tatsächlich gerade noch nach neuen Mitarbeitern gesucht und stoßen da vor allem auf die Schwierigkeit, dass wir eben nicht einfach nur nach Katalog verkaufen, sondern bereits in den Verkaufsgesprächen individuelle Lösungen für unsere Kunden entwickeln. Daher gehört neben dem nötigen kaufmännischen Wissen eine Menge technisches Knowhow dazu. Das gilt auch für unsere Produktion, wo die Mitarbeiter mitdenken und Ideen mit einbringen müssen, damit das alles auch wirklich funktioniert. Aus diesem Grund bieten wir selber Schul- und Hochschulpraktika an, um frühzeitig geeignete Nachwuchskräfte zu gewinnen. Generell muss man sagen, dass wir bei unseren Kunden und Partnern merken, dass es einen Generationenwechsel gibt und man dort zunehmend auf jüngere Leute trifft. Darauf haben wir uns hier gut eingestellt, indem wir selber in den letzten Jahren wesentliche Schlüsselpositionen mit jungen Kräften besetzt haben, die aber zunächst noch parallel zu den Älteren arbeiten.

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche?

Da gibt es sicherlich eine Reihe von Unwägbarkeiten wie unter anderem die Russland-Sanktionen oder den Ölpreis, aber auch hier hilft uns wieder unsere Flexibilität. Es gibt nur wenige Firmen unserer Größe, die so breit aufgestellt sind wie wir. Wir können zum Beispiel die Petrochemie bedienen oder die Öl- und Gasindustrie, wo der Austausch von Armaturen bzw. der Service und die Instandhaltung uns zurzeit sehr beschäftigen. Und dann ist da noch das große Thema Erneuerbare Energien. Hier speziell die Tiefen-Geo-

thermie, für die wir Bohrlochköpfe und Armaturen liefern. Daneben haben wir auch im Rahmen von „Power to Gas“-Anlagen Armaturen für Wasserstoff geliefert, der aus Windkraft als regenerative Energie hergestellt wird. Dieser Wasserstoff wird ins Erdgasnetz eingespeist und die Schnittstelle zwischen der Wasserstofferzeugung und dem Erdgasnetz ist mit unseren Armaturen ausgerüstet. Das ist mit Sicherheit ein Thema, was uns auch noch in Zukunft beschäftigen wird, und das wir rechtzeitig angegangen sind.

Welche Pläne gibt es für die Zukunft des Unternehmens?

Bislang war es in der Hauptsache so, dass viele Anforderungen seitens der Kunden an uns herangetragen wurden. Wir gehen jetzt aktiv mit diesen Referenzen an den Markt und entwickeln damit neue Bereiche für uns, was derzeit speziell in Deutschland und Europa sehr gut funktioniert. In Asien laufen die Bereiche Chemie und Petrochemie sehr gut und im Mittleren Osten die Molcharmaturen. Das alles wollen wir nun verstärkt mit den entsprechenden Referenzen belegen.

 www.hartmann-valves.com



Die Hartmann Produkte auf einen Blick

KUGELHÄHNE

Nennweiten:	DN8 bis DN1000 (½" bis 40")
Druckstufen:	bis 700 bar (10.000 psi)
Temperaturen:	- 200 bis + 550 °C
Medien:	Erdöl, Erdgas, Sauer gas, Sole, Sauerstoff, Wasserstoff, Wasserdampf, Thermalwasser, abrasive und entfettende Medien
Eigenschaften:	rein metallisch dichtend, gasdicht, Split Body Design, kundenindividuelle Anfertigungen, wartungsarm
Funktionen:	Double-Block and Bleed (DBB), Double Isolation and Bleed (DIB), Fire-safe und weitere
Regelwerke:	API 6A, API 6D, ASME, PED, DGRL, DIN ISO, TA Luft und weitere

BOHRLOCHKÖPFE (nach API 6A)

Ausführungen:	für Kavernen- und Porenspeicher, Solung, Gas- und Ölproduktion sowie Tiefengeothermie
Druckstufen:	bis zu API 10.000
Temperaturen:	alle Temperaturklassen
Eigenschaften:	ausgerüstet mit rein metallisch dichtenden Kugelhähnen (z.B. 4 1/16", 10.000 psi, Fail-safe-Close unter 2 Sek.), Solidblock Design, kundenindividuelle Anfertigungen
Materialien:	Schmiedestahl in allen Materialklassen