

Die

Porträt – Ein strukturschwacher Standort muss kein Nachteil sein: Fachliche Expertise, Hartnäckigkeit und eine Prise Heimatliebe machten ein norddeutsches Familienunternehmen in sieben Jahren zu einem anerkannten Hersteller von Antriebstechnik.

Klaus Treusch, Rolf Treusch und Wilfried Treusch (v.li.) haben sich ihren Traum aus eigener Kraft erfüllt.



Team- Worker

■ Erfolgsgeschichten be-
ginnen oft mühsam und
voller Fehlschläge, und am Ende
hat der Erfolg meist mehrere
Väter. Einen erneuten Beleg für
diese alte Erkenntnis liefert der
Aufstieg des Bremerhavener
Elektromotorenherstellers Rotek
aus kleinsten Anfängen zu
einem anerkannten Spezialisten
für individuell gefertigte
hochwertige Synchron-Klein-
motoren, Schrittmotoren und
Getriebemotoren für spezifische
Einsatzgebiete: Seit seiner
Gründung im Jahr 2000 wächst
das Unternehmen jährlich mit
deutlich zweistelligen Raten
und produziert mittlerweile
viermal so viele Motoren wie zu
Beginn. Zugleich stieg die Mit-
arbeiterzahl auf das Dreifache.
Heute liefert das Unternehmen
seine energieeffizienten Moto-
ren in viele Länder Europas und
sogar nach China.

Start mit Hindernissen

Am Anfang jedoch standen jah-
relange vergebliche Versuche,
sich an einem örtlichen Moto-
renhersteller zu beteiligen, er-
innert sich Wilfried Treusch, der
das Unternehmen gemeinsam
mit seinen beiden Söhnen leitet.
Der 70-jährige Elektrotechnik-
ingenieur und frühere Professor
für Automatisierungstechnik
an der Hochschule Bremer-
haven hatte in den 70er-Jahren
bei einem Motorenhersteller in
Süddeutschland gearbeitet und
wurde etwa 20 Jahre später von
einem seiner ehemaligen Kolle-
gen angesprochen, ob er nicht
in sein Unternehmen einsteigen

wollte, das er inzwischen in Bre-
merhaven gegründet hatte.

Das Angebot schien verlockend,
erzählt Treuschs Sohn Rolf, der
damals gerade sein Wirtschafts-
studium beendet hatte: »In der
Hoffnung, dass wir die Firma
bald übernehmen können, habe
ich direkt nach dem Studium
begonnen, dort zu arbeiten.«

Als dritter im Bunde sollte zu-
dem sein Bruder Klaus einstei-
gen, der als studierter Elektro-
techniker sein technisches Fach-
wissen einbringen konnte. »Das
hätte gut gepasst«, ist Treusch
überzeugt. Doch als man sich
auch nach fünf langen Jahren
nicht mit dem Eigentümer einig
werden konnte, gaben die drei
ihr Projekt zunächst auf.

Einen Nutzen hatte die Treuschs
immerhin von den jahrelangen
vergeblichen Versuchen, das Un-
ternehmen zu übernehmen und
sich selbstständig zu machen:
Alle wussten inzwischen, was
den Wert eines Unternehmens
ausmacht, und kannten die mög-
lichen Fallstricke eines solchen
Projekts. Kurz entschlossen
wandten die Jungunternehmer
in sie sich deshalb im Jahr 1999
an den Inhaber eines anderen
lokalen Motorenherstellers, der
sein Unternehmen aus gesund-
heitlichen Gründen aufgeben
wollte, Paul Hasselbach. Dieser
hatte 1984 begonnen, in einer
leer stehenden kleinen Halle
selbst entwickelte Motoren zu
bauen, und war 1998 mit sieben
Fertigungs-Mitarbeitern umge-
zogen in einen ehemaligen Pfer-
destall aus dem Jahre 1927 auf
dem Gelände eines früheren Mi-
litärflughafens im Norden von

Bremerhaven. Zwei Jahre später
besichtigten die Treuschs also
dieses Firmengebäude sowie
die Geschäftsunterlagen - und
schon innerhalb einer Stunde
besiegelte ein Handschlag den
Firmenübergang.

Starke Grundlage

Paul Hasselbach sei einer der
Väter des heutigen Erfolgs von
Rotek, sagt Rolf Treusch, der
heute in der Führungs-Troika
des Unternehmens für das Kauf-
männische zuständig ist: »Er hat
die technischen Grundlagen ge-
legt, die Maschinen zusammen-
gestellt und laufend überholt.«
Als größere Herausforderung
erwies sich die Finanzierung
der Firmenübernahme: Zunächst
fand sich keine Bank, die den
Kauf des kleinen Unternehmens
mit längst abgeschriebenen Ma-
schinen finanzieren wollte. Am
Ende aber überzeugte das hart-
näckige Trio einen Banker davon,
dass die wirtschaftliche Lage des
Unternehmens vor allem durch
die gesundheitliche Situation
des Geschäftsführers bedingt

war und im kaufmännischen Be-
reich sowie in der Fertigung noch
viel Rationalisierungspotenzial
lag. Zudem hatten auch die Ma-
schinen, das Lager und die Kun-
dendatei ihren Wert.

Noch heute ist der Maschinen-
park nahezu unverändert, und
ehemalige Mitarbeiter des vori-
gen Unternehmens fertigen Mo-
toren in bewährter Weise: Weit-
gehend von Hand und höchst
individuell sowie unter strikter
Qualitätskontrolle - allerdings
musste der ehemalige Pferdestall
mittlerweile zum dritten Male
erweitert werden, und heute pro-
duzieren 28 Rotek-Mitarbeiter
dort täglich knapp 200 Motoren.
Bis es soweit kommen konnte,
mussten die neuen Firmenin-
haber jedoch zunächst die Ferti-
gungsabläufe neu organisieren,
die kaufmännische Abwicklung
der Geschäfte modernisieren, die
Kommunikation auf eine neue
Basis stellen und zahlreiche
Produktdetails neu entwickeln.
Das Ergebnis ist ein Baukasten-
system von Synchronmotoren,
das mehr als 60.000 Standard-
varianten ermöglicht. ➤

FAKTEN

- Die Rotek GmbH & Co. KG in Bremerhaven ist einer der
wachstumsstärksten Hersteller von Kleinmotoren in Europa
mit jährlichen Wachstumsraten von mehr als 20 Prozent.
- Die Motoren mit einem sehr hohem Wirkungsgrad und
hohem Selbsthaltemoment bieten konstante Drehzahlen
sowie extrem kurze Start-/Stopzeiten.
- Weitgehend manuelle Fertigung und große Fertigungstiefe
ermöglichen den Bau höchst individueller Lösungen.

Optimal ausgelegt ist die Produktion auf kleine Serien bis zu mehreren hundert Stück pro Fertigungslos. Eine Spezialität des Unternehmens sind individuelle Sonderausführungen auch in kleinen Mengen, erzählt Klaus Treusch, der den Bereich Technik verantwortet: »Wenn zum Beispiel jemand einen Antrieb für 127 Volt bei 60 Hertz braucht oder einen Drehstrommotor für 24 Volt, dann machen wir eben die passende Wicklung: Bei uns weiß der Kunde, dass wir ihn nicht hängen lassen.«

Extraschnelle Sonderfälle

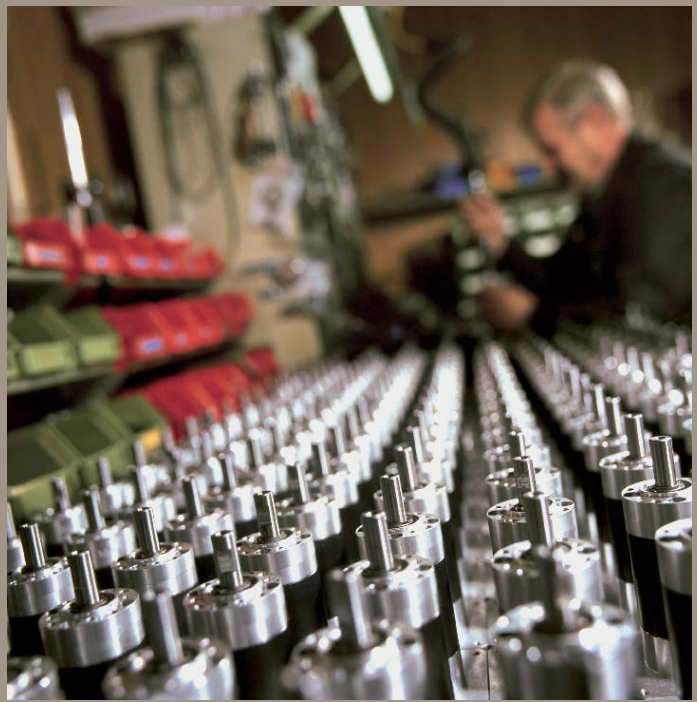
Besonders stolz ist Treusch auf die kurze Lieferzeit, mit der das Unternehmen auch solche Sonderwünsche erfüllt: »Wenn es eilt, können auch solche Exoten noch am Tag der Bestellung das Haus verlassen. Bei anderen Herstellern dauert es erstmal 14 Tage, bis überhaupt eine Nummer angelegt ist.«

Die Motoren zeichnen sich besonders durch konstante Drehzahl, kurze Start- und Stoppzeiten sowie ein Selbsthalte-moment im stromlosen Zustand aus. Zum Einsatz kommen die langlebigen Antriebe beispielsweise als Antrieb für die Förderschnecken in Holzpellet-heizungen. In diesem Bereich beliefert Rotek ungefähr zehn Kunden, die ein gutes Drittel zum Umsatz beitragen. Ein weiteres Drittel des Umsatzes macht das Unternehmen mit Herstellern von Stellantrieben für Ventile und Klappen, den Rest mit zahlreichen Kunden in ganz Europa, etwa mit Herstellern von industriellen Teilereinigungsanlagen, Dosiergeräten oder Supermarktschranken.

Die neueste Entwicklung ist ein außergewöhnlich laufruhiger Synchronmotor mit einer besonders effizienten Energieaus-nutzung. Die Ursachen für den hohen Wirkungsgrad seien vor allem das verbesserte Magnet-material aus kunststoffgebunden Neodym-Magneten sowie eine zum Patent angemeldete Statorgeometrie, erklärt der Technische Leiter und ergänzt augenzwinkernd: »Die restlichen Details sollte sich aber jeder selbst erarbeiten.«

Die wichtigste Basis für ein er-folgreiches Unternehmen ist je-doch die Produktqualität - und hier gibt sich Klaus Treusch

Die Verwendung von einheitlichen Komponenten ermöglicht bis zu 30.000 verschiedene Produkt-kombinationen für eine Vielzahl von Anwendungsfeldern.



Schneckenräder aus Hartgewebe gewährleisten einen besonders ruhigen Lauf. Für den Einsatz unter hoher Belastung sind die Schneckenräder auch in Bronze lieferbar.



Der Einsatz von Wickelmaschinen ermöglicht die schnelle Fertigung von individuellen Motoren.



kompromisslos: »Wir sind stolz drauf, wenn unsere Kunden sagen können, den Rotek-Motor kann man einbauen und vergessen, der geht nicht kaputt.«

Fokus auf Verlässlichkeit

Entscheidend sei deshalb, dass die Kunden einen Antrieb bekommen, der sie nicht im Stich lässt, sondern schlicht und einfach funktioniert, ergänzt sein Bruder Rolf, und bringt die Aussage auf den Punkt: »Wir verkaufen Sicherheit.«

Wenn es nötig ist, verbaut der Hersteller deshalb zum Beispiel bei besonderen Anforderungen deutlich überdimensionierte Kondensatoren, um sicherzustellen, dass die Motoren auf Dauer funktionieren. Zudem produziert Rotek die Motoren mit größter Fertigungstiefe

der Technische Geschäftsführer jedoch keinen Anlass und sagt selbstbewusst: »Wir machen einfach Qualität, ohne unnötige Bürokratie zu produzieren.« Und der Erfolg gibt ihm recht: Bis heute spielte die ISO-Zertifizierung für keinen seiner Kunden eine Rolle - und das, obwohl darunter auch einige besonders anspruchsvolle Automobilzulieferer sind.

Vertrauen und Partnerschaft

Mindestens ebenso entscheidend wie die Qualität der Produkte und die Flexibilität der Fertigung ist den Treuschs jedoch vor allem ein partnerschaftliches, persönliches Verhältnis zu Kunden und Lieferanten, ergänzt Rolf Treusch und bekräftigt: »Das ist für uns keine vorge-schobene Worthülse; wir bauen



»Entscheidend ist am Ende immer das Teamwork.«

Wilfried Treusch,
Geschäftsführer Rotek GmbH

selbst, bis hinab zur eigenen Magnetisierung der einzelnen Ferrite, der Verzahnung von Motorwellen und der Bearbeitung der Druckgussteile. Die Montage erfolgt überwiegend in Handarbeit. Zum Einsatz kommen dabei ausschließlich beste Komponenten von langjährigen Lieferanten, etwa INA-Kugellager mit einer hochwertigen Spezialschmierung.

Zudem wird jeder Motor einzeln geprüft auf seine elektrischen und mechanischen Eigenschaften oder auf ungewöhnliche Geräuscentwicklungen. Dazu kontrolliert jeder Mitarbeiter den vorherigen Fertigungsschritt. Wichtig ist deshalb, dass jeder Fertigungsmitarbeiter möglichst mehrere aufeinander folgende Tätigkeiten ausführen kann. Zum Schluss überprüft schließlich ein weiterer Mitarbeiter alle Funktionen und Eigenschaften des fertigen Motors, erzählt Klaus Treusch, der weiß: »Da sitzen unsere besten Leute; die müssen nur den Motor hören und wissen sofort, was damit los ist.«

Für eine aufwendige Zertifizierung nach ISO 9001 sieht

hier Motoren nämlich nicht nur aus Profitstreben, sondern auch, weil es uns Spaß macht.«

Ein Grund für diese Freude am eigenen Werk sei dabei auch der Standort des Unternehmens, sagt der kaufmännische Geschäftsführer - auch wenn Bremerhaven vielleicht ein wenig ungewöhnlich sei für einen Betrieb dieser Branche: »Aber das ist hier eben unsere Heimat, und wir sind schon auch ein wenig stolz darauf, was wir hier erreicht haben: Wir sind jetzt aus der Regional-liga aufgestiegen.«

Diese Begeisterung spüren auch die Kunden, bestätigt Wilfried Treusch, und ergänzt: »Entscheidend ist am Ende aber das Teamwork.« Für die kommenden Jahre sind die Treuschs deshalb optimistisch und erwarten ein dauerhaftes Wachstum des jungen Unternehmens - aber Klaus Treusch bleibt dennoch bescheiden und hofft: »Wir wollen aber nicht mehr alle zwei Jahre das Gebäude erweitern müssen.«

Björn Thomsen

 www-info: K 07-06-0220

www-info: A09 

MOXA: UPort

Ihr Upgrade in die First Class

Höchstleistung in seiner Klasse

Die weltweit erste Hi-Speed USB 2.0 Lösung
Mit 16 KV ESD- (IEC6-) Schutz
Optional mit 2 KV optischer Isolation
Metallgehäuse für rauhe Industrieumgebungen

Andere: 2x100m
MOXA: UPort: 100m
USB zu Serial - doppelt so schnell wie andere!

MOXA®-Technologie



COM Einstellungen:
Reduzierte Set-up Zeit

Eigene CPU und UART:
Überragende serielle Durchsatzleistung



Terminal Block Adapter: Einfache Verkabelung von Industrieanwendungen

Einfach!

Schnell!

Professionell!



MOXA®

Europazentrale:
Moxa Europe GmbH
Einsteinstr. 7
85716 Unterschleißheim

www.moxa.com
E-Mail: uport@moxa.com
Tel.: +49 (0) 89 3 70 03 99-28