

**TERMIN BEI EINEM HERSTELLER VON ROHRBIEGEMASCHINEN IM SAUERLAND:**

*Das klingt nach einem altbackenen, patriarchalisch regierten Familienbetrieb, der alles selbst macht und von der Krise kräftig geschüttelt wird. Kein einziges Vorurteil trifft auf Transfluid in Schmallebenberg zu.*

# »»T-TIME IN DER

**Frau Flaeper, was ist der »unique selling point«, das Alleinstellungsmerkmal, der Transfluid Maschinenbau GmbH?**

Einmalig ist sicherlich die Flexibilität der Produkte und der Konzepte. Außerdem besitzen wir ein sehr marktgerechtes Portfolio, das aus Biege- und Umformtechnik, Automatisierung, spanlosem Rohrtrennen und Rohrreinigung besteht. Die Kunden suchen heute immer mehr schlüsselfertige Lösungen, bei denen einer die Verantwortung übernimmt. Wir können da in allen Bereichen rundherum Lösungen bieten.

**Welche Branchen bedienen Sie?**

Es sind sehr vielfältige Industriezweige: Automobilindustrie und -zulieferer, Chemie, Schiffsbau, On- und Offshore-Bereich, Haus- und Klimatechnik, Luft- und Raumfahrt sowie Möbelindustrie. Zu den Abnehmern unserer Anlagen zählen aber genauso Serviceunternehmen für Hydraulikanwendungen oder Unternehmen, die PKW-Tuning durchführen und hierfür Abgasanlagen herstellen.

**Sie sind also breit aufgestellt: Wie sieht es international aus?**

Wir bewegen uns weltweit: So haben wir in Bangkok kürzlich extra ein eigenes Vertriebs- und Servicezentrum gegründet, weil wir Asien als ein Gebiet mit großem Potenzial ansehen. In Kürze folgt ein Vertriebs- und Servicezentrum in Russland. Ähnliches planen wir für Südamerika.

**Sie gehören dem Führungskreis mit insgesamt fünf Geschäftsführenden Gesellschaftern an: Wie kommt ein Unternehmen zu fünf Chefs für 85 Mitarbeiter?**

Dazu ein Blick zurück: Gerd Nöker und Ludger Bludau haben 1988 das Unternehmen gegründet, das schnell eine große Bandbreite an Maschinen entwickelt hat. Irgendwann stellte sich die Frage der Nachfolge: Transfluid hat schließlich im Jahr 2008 drei langjährigen Mitarbeitern die Möglichkeit geboten, als Geschäftsführer und Gesellschafter einzusteigen. Außer mir handelt es sich um Benedikt Hümmeler, der die Produktion übernahm, und Burkhard Tigges mit dem Aufgabengebiet Controlling. Ich kümmere mich um Vertrieb und Marketing. Somit ist der Fortbestand unseres Unternehmens für die Zukunft unserer Kunden gesichert.

**Wie sieht es mit Nachwuchs aus?**

Wir bilden sehr viele unserer Mitarbeiter selbst aus: Transfluid verfügt aktuell über 16 Auszubildende, von denen das Unternehmen sicherlich wieder viele übernimmt.

**Aus dem Bauch heraus vermute ich, dass ihre Produktion eine hohe Fertigungstiefe auszeichnet. Trifft das zu?**

Nein, im Gegenteil! Wir besitzen keinerlei eigene Fertigung. Das Konzept sah von Anfang so aus, dass wir die Maschinen und Anlagen entwickeln. Dazu haben wir 18 Ingenieure. Nach dem Erteilen eines Auftrages legen sie

---

**VITA**

**STEFANIE FLAEPER** wurde 1971 geboren. Seit Beginn ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau im Jahre 1989 ist sie für die Transfluid Maschinenbau GmbH tätig. Zunächst war sie im Unternehmen für den Bereich Export/Vertrieb verantwortlich. Heute ist sie Geschäftsführerin für Marketing & Vertrieb und Mitglied der fünfköpfigen Führungsspitze von Transfluid.

---



# DENK FABRIK «

die Maschine bis in das kleinste Detail aus. Jedes Teil und jeder Bearbeitungsgang wird akribisch im CAD-System erfasst. Leistungskräftige Zulieferer aus der Region fertigen anhand dieser Vorgaben die Bauteile und liefern sie dann just in time an uns. Wir übernehmen dann die Montage.

## **Was spricht für dieses Konzept, bei dem sie wesentlich weiter als die Automobilisten gehen, die ja immer einige Teile selber fertigen?**

Warum sollen wir das Rad neu erfinden? Es gibt sehr viele, unterschiedliche Unternehmen für alle Fertigungsbereiche. Außerdem setzen wir auch nur Standardkomponenten von namhaften Herstellern ein. Dazu zählen Steuerungen von Siemens, Hydraulik von Bosch-Rexroth oder Pneumatik von Festo. Wir nutzen also sehr intensiv das Prinzip der verlängerten Werkbank. Nur deshalb ist Transfluid so flexibel.

## **Geht dadurch denn kein Know-how verloren?**

Nein, denn wir entwickeln alles, wir montieren, wir stellen alles ein, wir fahren die Werkzeuge ein und wir übernehmen die Inbetriebnahme beim Kunden. Hinzu kommen Schulung und Service.

## **Gehen Sie auch beim Service neue Wege?**

Ja, auch hier haben wir uns neu aufgestellt: Den Servicebereich mit seinen fünf Mitarbeitern leitet neuerdings der ehemals leitende Elektroingenieur →



»Wir nutzen sehr intensiv das Prinzip der verlängerten Werkbank. Nur deshalb ist Transfluid so flexibel.«

Stefanie Flaeper,  
Geschäftsführerin Vertrieb/Marketing

Christof Aldrian. Wenn eine Maschine ausfällt, muss sie der Service schnell – möglichst innerhalb von 24 Stunden – wieder zum Laufen bringen, denn manche unserer Kunden produzieren pro Woche in 18 Schichten.

#### Was spricht für Ihre Denkfabrik mit den vielen verlängerten Werkbänken?

Sie verfügt über eine lupenreine und lückenlose Dokumentation aller Teile, denn es wird jede noch so winzige Kleinigkeit erfasst. Sie nutzt uns vor allem bei Reparaturen.

#### Kürzlich wiesen Sie in einer Pressemitteilung auf ihre hängenden Biegemaschinen hin: Wie kamen Sie auf diese Idee?

Sie entstand beim Gespräch mit dem Kunden Vaillant. Die Herausforderung bestand darin, umgeformte und teilweise an den Enden mit Muttern versehene Kupferrohre zu bearbeiten, die teilweise auch noch über eine Lochung verfügten. Vaillant wünschte sich einen automatischen und prozesssicheren Biegeprozess, um das Ganze auch mannos fahren zu können. Die Frage lautete: Wie kann ich ein Rohr zum Biegen spannen, wenn Muttern den Spannvorgang stören? Unsere Idee: Wir hängen die sogenannten Pipecenter auf. Wenn ich das Rohr an der Mutter kontrolliert halte und es dann nach dem Biegen loslasse, fällt es nach unten. Das Rohr befindet sich dann außerhalb des Biegebereichs der Maschine, in dem es den Bearbeitungsgang eventuell stören würde. Für diese Lösung sprach außerdem, dass die Halle nach oben hin genügend Platz bot. Das Plus: Diese Konstruktion reduziert den Platzbedarf enorm.

#### Was mussten Sie ändern?

Wir mussten die Größe der Biegemaschine abwandeln, damit sie in die Fertigungszellen hineinpasste. Wir haben diese Lösung kombiniert mit einer automatischen Zuführung der Rohre und der Muttern.

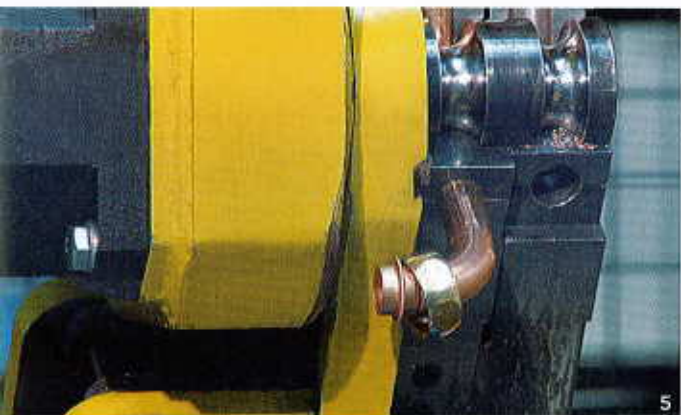
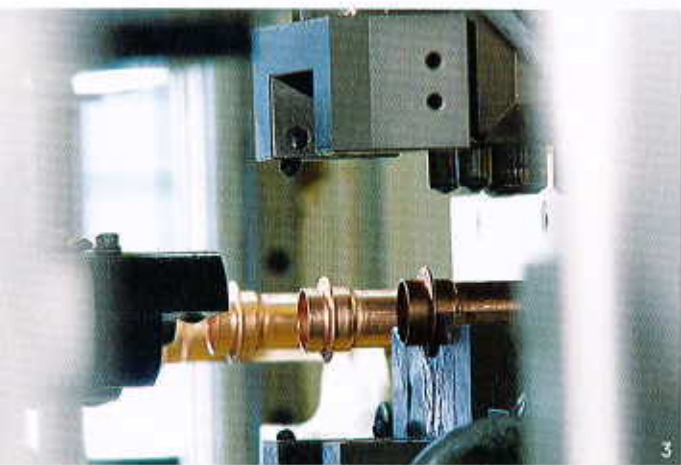
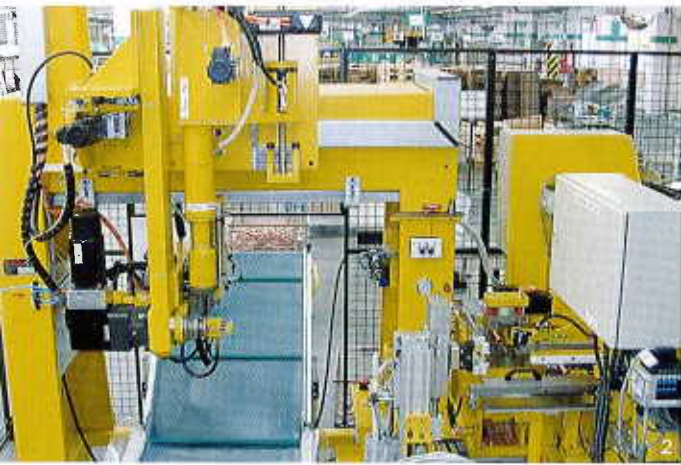
#### Wie läuft die Produktion ab?

Das Rohr wird zunächst beidseitig an den Enden umgeformt, danach eventuell gestanzt und schließlich der Biegemaschine zugeführt. Es handelt sich bei diesem Konzept um eine sehr gelungene Lösung, die wir mit einer Anlage gestartet haben. Das Vaillant-Werk setzt mittlerweile neun Anlagen ein, die zentral von einem Leitrechner gesteuert werden. Der Anwender weiß also stets, wie viele Teile sich auf welcher Anlage befinden. Hier entstand eine interessante Lösung: Damit der Mitarbeiter auf keinen Fall den Moment verpasst, wenn das Magazin leer ist und die Maschine steht, erhält er zusätzlich ein Signal, um Stillstände zu vermeiden.

Derartige Lösungen sind die Feinheiten, die oft nach dem Verkauf in gemeinsamen Diskussionen mit dem Kunden entstehen.



1 Die Pipecenter von Transfluid übernehmen den kompletten Rohrbearbeitungsprozess.



2 bis 5 Mit Hochleistungsfertigungszellen konnte Transfluid den individuellen Anforderungen des Kunden gerecht werden.

## NOTIZEN AUS DER PROVINZ

»HABE ICH MICH in der Adresse geirrt, bin ich hier wirklich richtig?«, fragte sich der **bbr**-Reporter beim ersten Blick auf das Stammhaus der Transfluid Maschinenbau GmbH in Schmallenberg. Diesen Eindruck verstärkt das Innere des gut gestylten Gebäudes, in dem das Logo (ein rotes »t«), das Firmenrot, moderne Kunst und grauer Teppichboden herrschen. Zum Interview begrüßen mich Gerd Nöker und Stefan Flaeper. »Frau Flaeper übernimmt das Interview mit Ihnen, sie kennt sich bestens aus«, erklärt der Geschäftsführer. Aha, die Pressesprecherin! Ein Blick auf die Visitenkarte belehrt mich eines Besseren: »Geschäftsführerin Vertrieb/Marketing« steht da. Das Interview räumt mit weiteren Vorurteilen und Vorbehalten auf.



### Dürfen Sie diese gemeinsam mit Vaillant entstandene Lösung nun auch anderen Unternehmen anbieten?

Ja, es handelt sich eigentlich nur um eine Erweiterung bekannter Techniken. Das entspricht auch unserer Denkweise: Wir gehen immer ganzheitlich an Aufgaben heran, indem wir uns die Prozesse vor und nach dem Biegen ansehen.

### Für welche Anwendungen eignet sich Ihre hängende Lösung?

Sie eignet sich für Rohrdurchmesser von 30 bis 40 Millimeter. Bei Vaillant arbeiten übrigens zwei unterschiedliche Systeme: Eine Anlage ist ausgelegt für maximal 500 Millimeter lange Rohre, deren Handling über einen Innendorn abläuft. Greifer oder Place-to-place-Systeme werden für die bis zu 1 500 Millimeter langen Rohre eingesetzt.

### Wie fiel die Resonanz im Markt aus?

Das Interesse in allen Branchen ist hoch. Aber wir können das Prinzip nicht duplizieren und an andere verkaufen, da in jedem Unternehmen andere Fertigungsprozesse und Strukturen vorhanden sind. Aber es sorgt für ein positives Image als Spezialist für interessante, kundenspezifische Lösungen, neue Denkanstöße und Resonanz bei unseren Kunden.

### Beim Blick auf das Gebäude und Ihre Prospekte fällt auf, dass dieses Image sich auch in Ihrer markanten Corporate Identity mit dem roten »t« wiederfindet. Wann kamen Sie auf dieses für Mittelständler ungewöhnlich konsequente Marketing?

Transfluid hat sich dazu 2007 entschieden. Entsprechend dem Unternehmens-Slogan »it's t-time« vermarkten wir beispielsweise unsere Biegemaschinen unter »t bend« und unsere Umformanlagen unter »t form«. Wir möchten unsere Denkweise und »Philosophie« darstellen und glauben, das ist uns gelungen. An der positiven Resonanz ist dies auch messbar.

Dipl.-Ing. Nikolaus Fecht  
Freier Fachjournalist aus Gelsenkirchen