

Ein weiterer Meilenstein bei den Stellgeräten: Nach den Antrieben perfektioniert Sauter die Ventile.



Rudolf Weber

Fabien Peter

Mit der neuen Antriebsgeneration hat Sauter die Funktionsqualität von Stellgeräten einen entscheidenden Schritt vorwärts gebracht. In einem weiteren Schritt konnten nun die Ventile in Funktion, Zuverlässigkeit und Dauerhaftigkeit deutlich verbessert und die Anzahl Grundmodelle reduziert werden. Zu dieser Entwicklung hat Sauter Facts mit Rudolf Weber, CEO der Fr. Sauter AG, und Fabien Peter, Leitung Product Management Feldgeräte, ein Gespräch geführt.

Facts: Ihre Erfahrungen mit den SUT-Antrieben bilden wohl die beste Voraussetzung, um auch die Ventile weiterzuentwickeln.

Peter: Sicher, nach der Einführung der SUT-Technologie bei den Antrieben und der dadurch möglichen Reduktion auf eine kleine Anzahl vielseitiger Varianten

wurde schnell deutlich, dass auch bei den Ventilen ein weiterer Entwicklungsschritt erforderlich ist, um schliesslich die optima-

len Stellgeräte für jeden Einsatz anbieten zu können.

Facts: Kann man – von den Typen betrachtet – Vergleiche heute/morgen anstellen?

Peter: Das heutige Sortiment von 1200 Ventilen werden wir auf 300 reduzieren. Und wenn man das auf die Kombinationsmöglichkeiten hochrechnet mit den verschiedenen Antrieben (früher waren es 60, heute sind es noch drei Antriebe), sind die Möglichkeiten der Rationalisierung augenfällig, vor allem auch in der Lagerhaltung bei unseren Kunden.

Facts: Was die Funktion betrifft, sind doch zwei Dinge bei den Ventilen wichtig: erstens die perfekte Dichte, zweitens das Durchflussgeräusch, nicht?

Peter: Richtig. Wobei das Geräusch das Schwierigere ist. Ein völlig geräuschloses Ventil zu produzieren, ist unmöglich. Wir

„Mit unseren neuen Stellgeräten sind wir konkurrenzlos in der Regeltechnik.“

Rudolf Weber

haben aber einen neuen Kegel entwickelt, den es bis heute auf dem Markt noch gar nicht gab: den Sauter-Profil-Kegel. Er ermöglicht die Beherrschung hoher Druckdifferenzen mit verminderten Geräuschen. Der Sauter-Profil-Kegel bringt uns eine ganz genaue Kennlinie, er regelt gut und bleibt dabei geräuscharm. Das merkt der Kunde schon gleich nach dem Einbau. Gleichzeitig verlangt der Kunde, dass das Ventil auf Dauer dicht ist. Dies haben wir mit einem im Sitz eingeschweissten Nirostahlring gewährleistet. Der druckentlastete Kegel ist zusätzlich gegenüber dem Auslauf abgedichtet.

Facts: Eine solche Kombination Antrieb/Ventil ist also konkurrenzlos?

Peter: An sich ja. Aber das nützt nichts, wenn die Kombination so teuer ist, dass der Kunde sagt: schön – aber nein danke.

Weber: Wir werden die Möglichkeit haben, gute Preise zu bieten. Nicht zu ver-

„Der einzigartige Sauter Profil-Kegel ermöglicht die Beherrschung hoher Druckdifferenzen bei geringstem Geräusch.“

Fabien Peter

gessen ist: In den meisten unserer Produkte steckt eine Menge Entwicklungsarbeit, von der die Kunden profitieren. Wir treten am Markt innovativ und mit einer Spitzenposition auf, aber zu Preisen, mit denen unser Kunde ebenfalls konkurrenzfähig ist.

Wichtig ist, dass wir unseren Marktanteil halten können. Dafür müssen Technik und Preis stimmen. Bis anhin gab es hier einen Nachteil: Wir hatten einen super Antrieb, aber kein super Ventil, jetzt ist das kompensiert. So sind wir voll wettbewerbsfähig.

Facts: Wird man die Ventile künftig noch weiter verbessern können?

Peter: Ja, aber nur noch zusammen mit den Antrieben. Das ganze Stellgerät muss als Funktionseinheit gesehen werden.



Neue Ventilreihe



VUD/VUE
BUD/BUE



VUG
BUG



VUP

Bisherige Ventilreihe



VXD/VXE



BXD/BXE



V6F/V6G/V6S



B6F/B6G/B6S



„Die Fertigung bleibt in der Schweiz und damit auch das ganze Qualitäts-Know-how.“

Rudolf Weber

ventil musste bisher viel Hub haben. Das war früher okay, als man mit hohen Druckdifferenzen und Mengen arbeitete. Heute verwendet man niedrigere Temperaturen. Wir haben den Mut, auf Kurzhub zu gehen – und erreichen so mit den SUT-Antrieben den gleichen Effekt wie früher mit den grossen Antrieben.

Kommt dazu: 80% vom Preis eines Ventils liegen im Gussmaterial. Wenn ich 20mm Hub ermöglichen muss, wird ein Ventil so und so gross. Brauche ich nur 8mm Hub, reduziere ich den Materialanteil und damit auch beachtlich den Herstellungspreis.

Facts: Warum ist es so wichtig und wird speziell erwähnt, dass das Ventil aus Sphäroguss ist?

Weber: Im Entwicklungsbereich haben wir bekanntermassen ein grosses Know-how. Das wollen wir bewahren. Die gesamte Technologie, das komplette Stellgerät, muss von Sauter kommen. Zudem ist die Fertigung technisch anspruchsvoll, sie erfordert sehr viel Präzision – und sie soll weiterhin in der Schweiz bleiben. Sauter hat die entsprechenden Einrichtungen dafür. Und einen sehr guten Ruf, industrielle Qualität zu produzieren.

Facts: Gibt es eine Einschränkung bei den Typen oder steht der Einführung auf breiter Front nun nichts mehr im Wege?

Weber: Das neue Sortiment wird Anfangs nächstes Jahr eingeführt. 2006 ist also das Jahr des Ventils!

Peter: Man muss noch etwas ganz Wichtiges erwähnen. Sauter wird mit dem ganzen Sortiment eine neue Philosophie verfolgen. Das heisst, wir werden die Flanschventile mit Kurzhub ausführen, was heute niemand anbietet. Ein Flansch-

Peter: Die Norm erfordert eine bestimmte Qualität für den jeweiligen Anwendungsbereich. Daraus wird der am besten geeignete Werkstoff bestimmt. Deswegen arbeiten wir mit Sphäroguss (GGG40.3). Dieser Guss ist wärmebehandelt und wir können damit die geforderte Produkte-Qualität erfüllen.

Facts: Was muss denn beim Einsatz der Ventile noch beachtet werden?

Peter: Ein wichtiger Punkt ist die Auswahl der richtigen Ventilgrösse, welche üblicherweise in den Planungsbüros erfolgt. Bei einem zu kleinen Ventil wird z.B. in einer Heizungsanlage die erforderliche Wärmeabgabe nicht erreicht, ein zu grosses ist nicht korrekt regelbar. Deshalb stellt Sauter zur Ermittlung der richtigen Ventilgrössen das Softwaretool VALVEDIM zur Verfügung.

Facts: Das ist wohl eine riesige Herausforderung, wenn man sich gleichzeitig noch auf wenige Ventiltypen beschränken will.

Weber: Hier braucht es die perfekte Zusammenarbeit zwischen Product Management und Fertigung. Das ganze Programm ist so zu definieren, dass letztlich die Produktivität stimmt und wir damit konkurrenzfähig sind.

Facts: Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?



„Wir werden mit der Flanschtechnik auf Kurzhubventile gehen, was heute keiner anbietet.“

Fabien Peter

Masstäbe, wie wir das beurteilen. Wir haben alte Sortimente abgelöst. Heute haben wir Produkte, mit denen wir gut dabei sind. Nur die Margen gehen leider verloren. Da besteht nun eine umgekehrte Aufgabe, die ist wenig spektakulär. Nämlich, wie kann ich ein bestimmtes Produkt noch preisgünstiger machen.

Peter: Aber wenn wir nicht mit Herzblut dabei wären, müssten wir die Herstellung aufgeben. Doch damit hätten wir unser Image verloren, würden wir zum

besser genutzt werden kann. Das ist unser nächster Schritt: Das Ventil ist da, aber wie es angetrieben wird – das wollen wir weiter perfektionieren.

rudolf.maier@ch.sauter-bc.com



Peter: Zufrieden bin ich erst, wenn der Markt unsere Produkte wie von uns vorgesehen akzeptiert und wir dazu auch noch auf die geplanten Stückzahlen kommen.

Weber: Es gibt natürlich noch andere

Händler. Dann aber könnten wir keine innovativen Produkte entwickeln, die zum System von Sauter passen. Das wäre nicht in unserem Sinn. Kommt dazu: Der Antrieb hat eine Intelligenz, die wohl noch