

# „Alles außer Stangenware“

Aus der als Servicedienstleister für Armaturen gestarteten Firma aas GmbH – Armaturen Anlagen Service ist mittlerweile ein zertifizierter Hersteller für individuelle und anspruchsvolle Industriearmaturen geworden. Im Interview mit dem Fachmagazin Industriearmaturen erläutern Geschäftsführer Volker Wurzer und Konstruktionsleiter Ludger Becker, warum das Unternehmen, das in diesem Jahr erst sein zehntes Jubiläum feiert, bestens für die Zukunft gerüstet ist, und welche Strategie dahintersteckt.

**Herr Wurzer, als Sie Ihre Firma 2011 gegründet haben, haben Sie sich mit einer kleinen Mannschaft in erster Linie um Serviceaufträge im Kraftwerkbereich gekümmert. Wie sieht die Situation heute aus?**

**Volker Wurzer:** Das stimmt. Als wir damals angefangen haben, waren wir so vier, fünf Leute. Heute sind wir auf über 40 Personen angewachsen. Darüber hinaus sind wir immer noch auf der Suche nach hochqualifizierten Nachwuchs- und Fachkräften, die uns unterstützen können.

**Daher auch der Umzug an Ihren neuen Standort in Wesel, wo Sie im Frühjahr 2019 auf über 3.000 Quadratmetern einen neuen Firmensitz mit Verwaltung und Fertigung gebaut haben?**

**Volker Wurzer:** Ja, es hatte sich herausgestellt, dass wir einfach mehr Platz brauchten. Aber mit der Investition von rund 2,6 Millionen Euro, die wir mit dem Neubau getätigt haben, ist längst noch nicht Schluss. So nehmen wir allein im Jahr 2021 noch einmal knapp 1 Millionen Euro in die Hand, um unseren Maschinenpark noch moderner aufzustellen. Neben den zwei bereits gelieferten Zerspanungsmaschinen planen wir für Mitte des Jahres auch noch die Anschaffung eines nigelnagelneuen Bearbeitungszentrums.

**Nach einem Krisenjahr, wie es 2020 für den Großteil der Industrie war, hört sich das alles aber nicht an. Eher nach ungebrochener Expansion und Spaß an der Arbeit ...**



Volker Wurzer ist Geschäftsführer (rechts), Ludger Becker leitet die Konstruktions- und Entwicklungsabteilung (links)



Hochdruck-Absperrschieber, DN350 PN100

**Volker Wurzer:** In der Tat konnten wir im letzten Jahr gute Geschäfte machen und sind sehr zufrieden, was unsere Umsatzentwicklung angeht. Nur vor diesem Hintergrund machen unsere hohen Investitionen ja auch Sinn. Wir sind aber als Spezialunternehmen auch völlig anderen Mechanismen unterworfen als viele andere Unternehmen in der Armaturenbranche.

**Können Sie das näher erläutern? Was meinen Sie genau?**

**Volker Wurzer:** Naja, das hat ja auch mit unserer Geschichte zu tun. Wir waren ja nicht von Anfang an Hersteller, sondern sind als Ansprechpartner für Serviceaufträge in die Anlagen gegangen. Aus meiner Zeit vor der Selbständigkeit, wusste ich, mit welchen Problemen sich die Betreiber und Anwender von Industriearmaturen tagtäglich beschäftigen. Hier konnte ich natürlich entsprechend reagieren und bekam durch den Kundenkontakt direktes Feedback. Als Dienstleister bauten wir dann viele Armaturen anderer Hersteller ein oder hielten diese in Stand usw. Häufig war es aber so, dass wir diese Armaturen nachjustieren oder in nicht unerheblichem Ausmaß für die jeweilige Anwendung auslegen und modifizieren mussten. So, dass wir irgendwann zu dem Entschluss kamen: Das können wir auch selbst.

**Viele Hersteller von Armaturen gehen eher den umgekehrten Weg: Verkaufen zusätzlich zu ihren Armaturen entsprechende Dienstleistungen wie Wartung etc. Bei Ihnen lief es aber etwas anders ...**

**Volker Wurzer:** Was uns auch von den anderen unterscheidet. Wir heben uns von der Masse ab, weil wir nicht nur die Standardarmaturen liefern, die jeder im Programm hat. Dank unserer Erfahrung als Servicepartner

können wir heute echte Sonderarmaturen für die Industrie anbieten. Da muss dann nichts mehr nachjustiert oder angepasst werden. Diese Armaturen oder zum Beispiel ganze Dampfumformstationen können wir genau für die Anwendung auslegen und herstellen. Da wird nichts von der Stange genommen. Die Patentierung einiger unserer Spezialregel- und -Absperrarmaturen unterstreicht unsere Kenntnis auf dem Gebiet. Ein weiterer Pluspunkt, der für viele Kunden ausschlaggebend ist.

**Herr Becker, Sie sind Konstruktionsleiter bei aas. Wie sieht der „normale“ Weg vom Kundenauftrag bis zur Auslieferung einer Sonderarmatur aus? Was ist für den Kunden wichtig?**

**Ludger Becker:** Je nach Anforderung – also, ob es um die Revision, Bearbeitung oder den kompletten Neueinsatz einer Armatur geht – machen wir uns erst einmal ein genaues Bild von der Ausgangslage. Dies geschieht in der Regel mithilfe der technischen Daten, vorzugsweise aber mit einem Besuch vor Ort. Als Servicedienstleister können wir dann dem Kunden eine individuelle und passgenaue Lösung vorschlagen. Denselben Weg gehen wir auch als Hersteller von Neubauarmaturen. Da kommen dann die Betreiber von Kraftwerken, z. B. aus dem Biogas-Bereich auf uns zu und sagen: „Für meinen Fall kann ich keine Standardarmatur einsetzen, was könnt ihr da machen?“ Dann setzen wir uns hin und machen dem Kunden nach Einbeziehung aller Parameter und technischen Anforderungen ein Angebot, das seine spezielle Problematik löst.

**Die doch im Kraftwerkbereich, zum Beispiel im Kühlkreislauf, enorme Anforderungen mit sich bringen können und daher auch sicherheitsrelevant sind...**

**Ludger Becker:** Das ist unser tägliches Brot. Nicht nur dank unserer Erfahrung, sondern auch unseres Equipments sind wir in der Lage Armaturen für solche Herausforderungen zu bauen. So können wir zum Beispiel auf einem unserer neuen Prüfstände bis zu 1.200 bar abdrücken und unsere Armaturen entsprechend testen.

**Ein gutes Stichwort: Ihr Unternehmen bietet für wiederkehrende Prüfungen bzw. Tests von Sicherheitsventilen eine spezielle Dienstleistung an, die es Betreibern erlaubt, ihre Armaturen ohne Unterbrechung ihrer Prozesse prüfen zu lassen?**

**Volker Wurzer:** Das stimmt. Hierfür haben wir spezielles tragbares Equipment, mit dem unsere Mitarbeiter vor Ort die Ventile prüfen können und dem Betreiber direkt gesicherte Ergebnisse für seiner Überwachung



Regelarmaturen, DN400/600 PN16



ARED-V, DN25-65 PN500

oder Dokumentationen für die überwachenden Behörden liefern können. Alles ohne Stillstände.

**Ein Service, der bestimmt sehr gerne angenommen wird...**

**Ludger Becker:** Na klar. Als Betreiber ist es natürlich bequem, alles aus einer Hand zu bekommen. Das ist generell eine Entwicklung, die wir in den letzten Jahren beobachten konnten. Wenn ich einem Kunden eine hochkomplexe Sonderarmatur liefere, wie zum Beispiel eine Dampfreduzierstation, dann nimmt er auch gerne unser Know-how für die „normalen Standardarmaturen“ in Anspruch.

**Volker Wurzer:** Genau. Hierfür haben wir zahlreiche Rahmenverträge mit Kunden, für die wir quasi „alles“ machen, also von den Servicedienstleistungen, Prüfungen von Armaturen usw. bis hin zum kompletten Engineering und der Herstellung individueller Sonderarmaturen, die wir allesamt hier in Wesel fertigen. Ein weiteres Angebot, das gerne angenommen wird, sind unsere mobilen Container, die zum Beispiel je nach Anforderung mit Bearbeitungsmaschinen ausgestattet sind und direkt in den Anlagen vor Ort aufgestellt werden. Der Kunde bekommt dann seine Leistung direkt, wo er sie braucht und verliert weniger Zeit, als seine Armaturen herauszugeben. Außerdem kann er sicher gehen, dass wir alle Maschinen und Werkzeuge dabei haben, die er nicht vorhalten muss.

**Das starke Wachstum Ihres Unternehmens erfordert ja nicht nur im räumlichen Sinne mehr Platz, auch brauchen Sie fachkundiges Personal, um Aufträge abwickeln zu können. Wie sehen Sie die derzeitige Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt?**

**Volker Wurzer:** Wie Sie auch auf unserer Internetseite sehen können, haben wir immer einen Bedarf an Fachkräften. Wir sind der Meinung, dass es sich lohnt, junge Menschen auszubilden. Und zwar in allen Bereichen, wir brauchen Kaufleute genauso wie wir Unterstützung in der Fertigung brauchen. Zurzeit haben wir zum Beispiel einen Auszubildenden zum Produktdesigner und zur Kauffrau für Büromanagement. Dank unserer flachen Hierarchien können sie sich hier gleich von Anfang an profilieren. Dabei achten wir vor allem darauf, dass es wirklich eine fundierte Ausbildung ist und nicht ein bloßes „Durchschleifen“. Natürlich versuchen wir junge Menschen zu halten und ihnen eine langfristige Perspektive zu geben. Als Geschäftsführer ist ja auch eine Ausbildung immer eine Investition (lacht).

**Kommen wir doch einmal auf Ihre Produkte zu sprechen: In der September-Ausgabe 2019 unserer Fachzeitschrift stellten Sie erstmalig einer breiteren Öffentlichkeit ihr patentiertes und verschleißfreie Absperrventil ARED-V vor. Ein Produkt, das Ihnen als Servicedienstleister ja eigentlich das Geschäft kaputt macht, oder?**

**Volker Wurzer:** Das kann man so natürlich nicht betrachten. Erst durch den Beweis unseres Know-hows und unserer tiefen Kenntnis der Armaturentechnik in Form eines solches Produktes kommen wir bei den Kunden ja auch als „Problemlöser“ für viele andere Fälle infrage. Sogas spricht sich ja auch im Markt herum und man bekommt mehr und mehr Aufträge. Letztendlich war die Entwicklung des ARED-V ja auch eine Reaktion auf die Probleme der Betreiber, die durch häufige Schäden einer eigentlich

„kleinen“ Armatur ihre ganze Anlage außer Betrieb nehmen mussten. Durch unsere Entwicklung des durchgangsfreien Absperrventils können Betreiber das verhindern und Stillstände aufgrund von Kavitationen bzw. Schäden in diesem Bereich sind so gut wie ausgeschlossen.

**Kann man sagen, dass ARED-V damit der Startschuss für die Entwicklung eigener Armaturen war?**

**Ludger Becker:** Jein. Die Ausgangslage war ja so, dass man als Servicedienstleister auf der Baustelle immer wieder gefragt wurde, „kannst du nicht auch noch die Armatur beschaffen? Ich als Kunde möchte mich darum nicht kümmern, besorg du die Teile, schweiß du die Armaturen ein. Ich möchte einfach nur, dass das Kraftwerk nachher läuft ohne, dass wir einen Verzug haben.“ Und als dann der damalige Dienstleister aas die notwendigen Teile entsprechend auf dem Markt geordert hat, war es von dort nicht weit, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen und selbst zu fertigen.

**Volker Wurzer:** Und zwar, weil es erstens für den Kunden deutlich günstiger ist und zweitens, weil es in der Regel ja eh um Sonderarmaturen ging, die auf dem Markt gar nicht so schnell und einfach zu bekommen waren. Da haben wir uns gesagt, wir machen es selbst, wir entwickeln Patente, wir schließen diese Lücke für unsere Kunden. Mittlerweile halten wir zahlreiche Patente und werden immer häufiger angefragt, ganze Anlagenteile in Kraftwerken umzubauen und mit unseren funktionellen Sonderarmaturen auszustatten.

**Ludger Becker:** Und das geht über alle Bereiche, die wir im Wasser- und Dampfkreislauf haben. Ob Schieber, Klappe, Mindestmengenventil, Dampfumformarmaturen, Wasserregelarmaturen und so weiter. Wir bilden das gesamte Portfolio ab und freuen uns auf neue Aufträge, die wir in zunehmendem Maße auch aus dem Ausland bekommen, wo wir zurzeit einige Großaufträge gewinnen konnten.

**Ein Weg, der offensichtlich erfolgreich war und ist. Abschließende Frage an Sie: Was wünschen Sie sich für das Jahr 2021?**

**Volker Wurzer:** Das Thema Gesundheit steht natürlich gerade jetzt an erster Stelle. Für das Unternehmen wünsche ich mir, dass wir weiter wachsen können und unsere geplanten Projekte, wie die Einführung neuer Maschinen und eines neuen ERP-Systems erfolgreich abgeschlossen werden können und wir damit für die Zukunft noch besser aufgestellt sind.

**ZUM UNTERNEHMEN**

Die aas GmbH Armaturen Anlagen Service ist ein innovatives und dynamisches Unternehmen und wurde 2011 gegründet. Am Hauptsitz in Wesel am Niederrhein und an einem zweiten Standort in Kahl am Main arbeiten über 40 Mitarbeiter. Als Hersteller von Hochdruckarmaturen mit einem umfassenden Programm für Standard- und Sonderarmaturen bietet die aas gmbh ein Branchen Know-how mit über 40 Jahren Erfahrung. Neben der Konstruktion und Fertigung von Neuarmaturen, der Planung und Durchführung von Revision, Wartung und Reparatur, gehören die Reproduktion von Ersatzteilen und die Sicherheitsventilprüfung (Online-Prüfung) zu den Geschäftsfeldern der aas GmbH.

Folgende Zertifizierungen kann aas vorweisen: DIN ISO 9001, DIN ISO 14001, SCC\*\*, WHG, KTA 1401, DIN ISO 45001, DGRL 2014/68/eu, AD2000 und DIN ISO 50001.

Das Unternehmen betreut europaweit namhafte Kunden aus dem Energiesektor und der Industrie. Dank technologischer Innovation, eigenen Patenten und moderner Weiterentwicklung hat sich die aas gmbh in kurzer Zeit auf dem Markt für Hochdruckarmaturen positioniert.



Kontakt:

**VOLKER WURZER**

aas GmbH | Armaturen Anlagen Service

46485 Wesel

Tel.: +49 281 206980-0

info@aaagmbh.de

www.aasgmbh.de