

Aromen-Mischer für Malaysia und mehr...

Vorausschauende Planung für die Misch- und Agrartechnik

Ein Themenkomplex dominiert in diesem Herbst 2022 in fast allen Unternehmen und Branchen: die Lieferketten, die Versorgungslagen mit Rohstoffen und Energie, sowie deren jüngste Preisentwicklungen. Als Ursachen dafür wirken viele Faktoren zusammen, sei es nun Russlands Angriffskrieg in der Ukraine, die Corona-Pandemie oder der demografische Wandel. Betroffen sind auch Unternehmen der Lebensmittelindustrie und ihre zuliefernden Branchen, wie z. B. der Anlagen und Maschinenbau. Eines dieser Unternehmen ist die Gebr. Ruberg Maschinenfabrik aus Nieheim, in der Nähe von Paderborn.



■ **Abb. 1:** Unter dem Begriff „Marathon 2023“ bereitet die Unternehmensführung der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik den Übergang zwischen Alhard Ruberg (5. Generation, Bild Mitte) und Janina und Marc Ruberg (6. Generation) vor.

1848 gegründet, wird sie im nächsten Jahr ihr 175stes Jubiläum feiern. Die LVT-Redaktion hat den Maschinen- und Anlagenbauer am 2. August 2022 besucht und berichtet hier darüber.

Den eingangs erwähnten Produktionshemmnissen zum Trotz, steht im Technikum der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik ein Aromen-Mischer von 2.000 l Volumen für Malaysia, eingepackt für die Zollformalitäten. Vor wenigen Tagen war der Mischer dort noch unverpackt zu sehen (Abb. 2). Auftraggeber ist ein weltweit agierender Hersteller von Aromen und Geschmackstoffen, der schon mehrere Mischer verschiedener Volumina in Nieheim bestellt hat. Der aktuelle Aromen-Mischer ist vorgesehen für den Standort in Malakka, 150 km südöstlich der Hauptstadt Kuala Lumpur. Angesprochen auf besonders große

Volumina bei Mischern, konkret einem 15.000 l Mischer, der trotz Corona-Beschränkungen im Mai 2021 den Norden Deutschlands geliefert wurde, sagt Geschäftsführer Alhard Ruberg: „Letzte Woche gingen zwei davon in den Süden.“

Die Pandemie im Geschäftsleben

Natürlich hat die Corona Pandemie auch das Geschäftsleben für die Maschinenbauer aus Nieheim verändert. In der Vor-Corona-Zeit waren die Kunden deutlich häufiger in Nieheim zu Gast und auch das Messengeschäft war wesentlich für den Vertrieb. Die Pandemie hat das verändert: „Wir haben gelernt, online Geschäfte zu machen und online Besprechungen zu machen“,

so Alhard Ruberg. In diesem Jahr besuchte das Unternehmen bereits als Aussteller die Solids und man plant aktuell den Besuch der Powtech (Nürnberg, Halle 4A, Stand 332).

Lieferfähig unter erschwerten Bedingungen

Darauf angesprochen, dass derzeit viele seiner Kunden in den Zielbranchen auf Grund steigender Preise und wegen der angespannten Rohstoff- und Energieversorgung eher „auf Sicht“ fahren, sagt Alhard Ruberg vehement: „Da muss ich widersprechen: Wir fahren nicht auf Sicht, wir fahren vorausschauend. Wir fahren auf lange Sicht. Wir haben schon immer versucht, relativ unabhängig zu sein von anderen Unternehmen. So haben wir einen großen Maschinenpark, dessen Maschinen nicht zu 100% ausgelastet sind. Wir haben auch einen großen Lagerbestand, von dem wir immer wieder zehren können.“ Mit Blick auf die Just-in-time-Philosophie in der Logistik führt Alhard Ruberg aus: „Der Warenvorrat stand früher auf der Straße. Wir haben seit Jahrzehnten einen guten Warenvorrat. Wenn wir einen Mischer verkaufen, dann haben wir eigentlich schon die Ware hier.“

HR-Managerin Janina Ruberg ergänzt: „Irgendwann ist ein Lagervorrat aber auch aufgebraucht, oder es ist nicht mehr so viel von dem da, was man eigentlich braucht. Es gibt auch den Fall, dass wir mit den Kunden sprechen, die eigentlich das knappe Material wollten, und dass wir dann sagen: Das haben wir nicht vorrätig und das würde einen Preisaufschlag kosten, wir können aber ein anderes Material anbieten, das im Kostenrahmen bleibt. Und diese Alternativen können wir anbieten.“

Die Volatilität der Rohstoffpreise erläutert Alhard Ruberg am Beispiel des Edelstahl: „Vor dem Ukraine Krieg war der Edelstahlpreis etwa um die 4,- € pro Kilo. Als der Ukraine Krieg losging, waren wir in den ersten Tagen schon bei 25,- €. Jetzt ist der Preis etwa bei 5,50 €. Wir waren allerdings vor drei Jahren auch bei 2,- €. Diese 2,- € werden nicht mehr erreicht werden.“

Wärme und Strom

Auch bei der Energiefrage für den kommenden Winter ist man bei der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik für alle Eventualitäten gerüstet. Das Unternehmen wurde in den Anfängen mit Holz geheizt. Dann setzte man bei der Heizung sukzessive auf Energieträgern wie Kohlen, Briquettes, Heizöl und auf Gas. „Wir haben sehr früh



■ Abb. 2: Dieser Aromen-Mischer von 2.000 l der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik ist für den Standort eines ein weltweit agierender Hersteller von Aromen und Geschmacksstoffen im Malaysia bestimmt.



■ Abb. 3: Neben der passenden Expertise und dem technischen Know-how kennzeichnet das gute Miteinander das Ruberg Team.

erkannt, dass uns eventuell Putin den Gashahn zudreht. Wir haben vor Jahren die Heizölbrenner alle verkauft und jetzt haben wir wieder welche gekauft.“

„Wir sind quasi gewappnet für die kältere Saison. Es ist schon generell in unserem Betrieb nicht so warm. Wenn die uns jetzt die Hälfte vom Gas nur noch zuteilen würden, das wäre unmenschlich kalt. Und da mussten wir überlegen, was wir vorausschauend machen“, sagt Janina Ruberg.

Dabei macht sich das Dreigestirn in der Geschäftsführung der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik, bestehend aus Janina, Marc und Alhard Ruberg (Abb. 1), keine Illusionen: Man sei eben keine systemrelevante Branche, wie z. B. die Lebensmittelindustrie. Vorausschauend folgt man auch bei der Stromversorgung den Empfehlungen der Bundesregierung: „Vor kurzem haben wir einen 300 KW-Stromerzeuger geliefert bekommen, den wir mit Diesel betreiben können. Robert Habeck empfahl den Betrieben Stromerzeuger zu kaufen. Der Stromerzeuger soll auch dazu dienen, mal einen großen Mischer mit 200 KW im Probebetrieb fahren zu können, ohne im Stromnetz gleich mit Lastspitzen hineinzufahren“, so Alhard Ruberg und fährt fort: „Wir stellen uns also vorausschauend die Frage: Was könnte passieren?“

Innovativ unterwegs

Die Spezialisten Gebr. Ruberg Maschinenfabrik fokussieren sich auf die Produkte der Kunden und auf deren Mischaufgaben. Der Kunde schildert sein Problem und zeigt sein Produkt. Dann gelte es Mischversuche zu machen. „Wenn sich herausstellt: Das lässt sich nicht mischen, muss man eine Lösung entwickeln, wenn man innovativ unterwegs sein will“, so Alhard Ruberg.

Der Innovator sei dann eigentlich das Produkt, das der Kunde gemischt haben wolle. Dabei investieren die Nieheimer Unternehmer in Maschinen und Mitarbeiter. „Das macht Eindruck bei den Kunden“, so die Erfahrung von Janina Ruberg. Dabei gelte es die Firma mit den bestmöglichen Werkzeugmaschinen auszurüsten und der Belegschaft die besten Mittel in die Hand geben, damit sie die bestmöglichen Maschinen bauen können. „Das schafft Vertrauen bei den Kunden. Wir sind kein Handelshaus“, ergänzt Alhard Ruberg.

Beispielhaft führt der Geschäftsführer die Produktionsbedingungen eines Kunden in Thailand aus. Dort gebe es schlicht nicht so viel Wasser zum Reinigen der Mischer, wie z. B. in Deutschland. So haben die Nieheimer Spezialisten über Monate Versuche gemacht, um den Wasser- und Druckluftverbrauch beim CIP-Verfahren zu senken. Das Ergebnis konnte sich für den Kunden sehen lassen: der Wasserverbrauch sank von 4.500 l auf 1.500 l.

Ein gutes Miteinander

Neben der passenden Expertise und dem technischen Know-how macht das gute Miteinander im Ruberg-Team solche Erfolge möglich. Personalchefin Janina Ruberg kennt die Anforderungen einer laufenden erfolgreichen der Produktion einerseits und andererseits die Bedeutung der Work-Life-Balance bei der Berufswahl der jungen Generation. Aus diesem Blickwinkel diskutiert sie mit anderen Unternehmern deren Erfahrungen aus Gleitzeitmodellen oder aus der Viertagewoche.

„Durch gute Öffentlichkeitsarbeit und durch das zeigen unserer Maschinen und Fertigungsanlagen finden wir gute und motivierte Menschen, welche bei Gebr. Ruberg eine Ausbildung absol-

vieren möchten.“, so Janina Ruberg. Insgesamt 14 Auszubildende finden aktuell in der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik ihren Einstieg in die Berufswelt.

Aber auch der Einzelfall bleibt im Blick: So unterstützte die Belegschaft und die Geschäftsführung gemeinsam die Familie eines ukrainischen Kollegen, u. a. durch eine Spendenaktion. Dabei hat die Gebr. Ruberg Maschinenfabrik gerade auch im Agrarsektor viele Kunden in der Ukraine. Anlagen werden von dort nach wie vor bestellt. Noch im Dezember besuchten Marc und Alhard Ruberg ihre Kunden in der Ostukraine.

Fazit

Befragt nach der nahen Zukunft des Unternehmens sagt Alhard Ruberg: „Meine Tochter und mein Schwiegersohn machen das und sie werden es auch weiter machen. Aber für die beiden ist das auch ein harter Lernprozess, das dauert seine Zeit und oft ist auch Fachwissen gefragt und das Fachwissen kann man sich nur im Verlauf der nächsten Jahre und Jahrzehnte aneignen.“ Auf seine Unterstützung darf die sechste Generation bauen, denn die fünfte Generation hält unverdrossen an ihrem lebenslangen Arbeitsrecht fest. Und einmal mehr wird die vorausschauende Planung auf lange Sicht bei der Gebr. Ruberg Maschinenfabrik erkennbar.

Autor: Dr.-Ing. Jürgen Kreuzig,
Chefredakteur LVT LEBENSMITTEL Industrie

Kontakt:
Gebr. Ruberg GmbH & Co. KG
Nieheim
Janina Ruberg
Tel.: +49 5274/98510-0
ru-ja@g-ruberg.de
www.g-ruberg.de