

Exklusiv-Interview mit Ulrich Turck, geschäftsführender Gesellschafter, Hans Turck GmbH & Co. KG

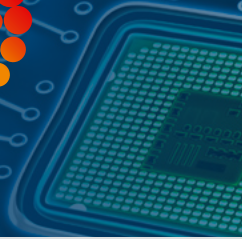


”

Wir wollen mit intelligenten Ideen durch die schwache Wirtschaft kommen und neue Marktanteile vor allem in der Chemie- und Pharma-Industrie erobern.



**all-electronics.de**  
ENTWICKLUNG. FERTIGUNG. AUTOMATISIERUNG



Entdecken Sie weitere interessante  
Artikel und News zum Thema auf  
all-electronics.de!

**Hier klicken & informieren!**



# Mit technischen Sinnesorganen zum Erfolg

Was beim Menschen Augen und Ohren, das sind bei Robotern oder Maschinen die Sensoren. Nur mit ihrer Hilfe wissen sie, wann sie zupacken oder positionieren müssen. Dies geschieht so schnell und zuverlässig, dass der Mensch gar nicht mehr eingreifen muss. Turck ist mit Sensoren groß geworden, ist heute aber viel mehr als ein Sensorspezialist. Die IEE sprach mit Ulrich Turck darüber, wie erfolgreiche Firmen agieren.

**Turck ist mit Sensortechnik groß geworden, hat im Laufe der Firmengeschichte aber immer mehr Produktbereiche ins Programm genommen, von der Interface- über die Anschluss- bis hin zu Feldbustechnik und programmierbare Gateways. Was kommt nun?**

Nach wie vor machen wir einen Großteil unseres Umsatzes mit Sensortechnik. Daneben entwickeln und produzieren wir seit langem aber auch erfolgreiche Interface- und Feldbuslösungen für die Fabrik- und Prozessautomation. Mit dem Know-how in all diesen Bereichen konnten wir ein RFID-System entwickeln, das weltweit Beachtung findet. Das RFID-System BL ident ist ein Schritt auf unserem Weg vom Komponentenlieferanten zum Lösungsanbieter, der nächste Schritt waren die programmierbaren Feldbusgateways, also Kompaktsteuerungen im Feldbusknoten. Ein weiterer Meilenstein auf diesem Weg wird die Erweiterung unseres Portfolios um Human Machine Interfaces (HMIs) sein.

**Wann gehen Sie diesen nächsten Schritt?**

Auf der SPS/IPC/Drives präsentieren wir mit dem VT250 das erste Modell unserer HMI-Serie, das nicht nur Visualisierungs- und Steuerungsfunktionen mitbringt, sondern – wie die Kunden es von uns erwarten dürfen – vor allem ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten zwischen Feldbussen und Realtime-Ethernet. Dabei kann das VT250 in jeder Richtung sowohl als Master wie auch als Slave konfiguriert werden. Offene Standards wie CoDeSys und in Kürze FDT/DTM garantieren unseren Kunden eine hohe Zukunftssicherheit – made in Germany.

**Ist die Wandlung zum Lösungsanbieter ihr Erfolgsrezept?**

Es ist sicher ein Baustein zum Erfolg, wenn man den Kunden Lösungen mit Mehrwert liefern kann. Doch egal, ob Lösung oder Komponente, der Innovationsgrad und die Qualität müssen bei beiden stimmen. Und so sind wir auch in der Sensortechnik ständig am Ball, wie ein weiteres Highlight unseres Messeauftritts zeigt: ein neuentwickelter induktiver Linearwegsensor, mit dem Sie alle magnetostriktiven und potenziometrischen Wegerfassungslösungen ersetzen können. Die Sensoren arbeiten nicht mit magnetischen Positionsgebern, sondern nach dem Resonanzprin-

zip. Das macht sie absolut störsicher, selbst in Umgebungen mit metallischen Spänen.

**Die Sensortechnik ist weltweit in deutscher Hand. Worin liegt das Erfolgsgeheimnis?**

Der deutsche Mittelstand beherrscht den amerikanischen Markt und ist auch in den Wachstumsmärkten China und Indien die Nr. 1. Wenn man die Marktanteile der vier großen deutschen Sensorhersteller addiert, kommt man auf eine klare Mehrheit. Im Bereich der induktiven Sensorik beispielsweise ist Turck in USA und China Marktführer. Und das hat sowohl etwas mit der Technologie zu tun als auch mit dem sogenannten Ohr am Kunden. So hat Turck vor über 15 Jahren den Faktor-1-Sensor Uprox erfunden, der auf alle Metalle den gleichen Schaltabstand hat. Der Kunde konnte einen Sensor für zahlreiche Anwendungen nutzen. Dass so etwas nicht so einfach zu kopieren ist, zeigt, warum deutsche Hersteller noch immer erfolgreich sind.

**Liegt dies am Fertigungs-Know-how oder in der Ausbildungsqualität der Mitarbeiter?**

Das liegt an der Technologie, die man von allen Seiten beherrschen muss. Einerseits ist eine hochpräzise Fertigung gefragt, bei engen Toleranzen. Auch die Zusammensetzung des Gehäusematerials ist so wichtig, dass kleinste Veränderungen ein anderes Ansprechverhalten hervorrufen können. Letztlich müssen natürlich auch die Mitarbeiter, vom Konstrukteur bis zur Frau an der Maschine, immer auf dem neuesten Stand der Technologie sein. Im Großen und Ganzen kann man sagen, es ist das Produktionsniveau in Kombination mit den Kenntnissen der Mitarbeiter.

**Wie hoch ist der Entwicklungsaufwand bei Turck?**

Wir wenden knapp 10 % unseres Umsatzes für Entwicklung auf.

**Gehen diese Entwicklungen auf Anregungen der Kunden zurück?**

Rund 80 % der Ideen für neue Produkte entstehen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Rest ist Eigenkreativität der F&E. Ideal ist es natürlich, wenn man einen Kunden hat, mit





Rund 80 % der Ideen für neue Produkte entstehen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Rest ist Eigenkreativität der F&E.

dem man zusammen ein neues Produkt entwickelt und der sich auch an den Kosten beteiligt. So ist es uns etwa beim Einstieg in die Feldbustechnik gelungen. 1988 haben wir zusammen mit Ford das erste proprietäre Feldbussystem Sensoplex entwickelt. Heute bieten wir vier Produktfamilien an, über alle gängigen Feldbusprotokolle hinweg.

#### **Gibt es Intentionen, in die Gebäudeautomation zu gehen?**

Wir haben zuerst einmal die drei Zielbranchen Prozessindustrie, Automotive und Food & Beverage im Fokus. Ich muss erst mal vorweg schicken, dass man heute nicht wie in den Pionierzeiten einfach losrennen kann und mal schauen, was nachgefragt wird. Man muss sich fokussieren. Deshalb haben wir diese drei Branchen ausgewählt, bei der Automobilindustrie gehört natürlich noch die Zuliefererindustrie dazu. Die Gebäudeautomation ist bei uns außen vor.

#### **Sie haben zwei große Bereiche, die Fabrik- und die Prozessautomation. Wie verteilt sich der Umsatz?**

Die Fabrikautomation macht rund 75 %, die Prozessautomation etwa 25 % aus. Hier muss man allerdings sehen, dass Teile unserer Produktpalette, etwa RFID oder einige Feldbuslösungen, der FA zugerechnet werden, obwohl sie auch im PA-Umfeld eingesetzt werden.

#### **Welche neuen Bereiche/Branchen sehen sie für die nächsten zehn Jahre?**

Unsere drei Fokusbereiche bieten noch genügend Potenzial für die Zukunft. Aber wir schenken auch individuellen landesspezifischen Branchen Beachtung wie etwa in China, wo wir in der Ta-

bakindustrie mittlerweile einen beachtenswerten Umsatz erzielen. Auch gibt es in China und Indien eine recht starke Textilindustrie, die wir bedienen. Diese Flexibilität muss man sich erhalten, losgelöst von einer Gesamtstrategie. Es ist sicher eine Stärke von Turck, anwendungsorientiert für den Kunden etwas zu entwickeln und anzubieten. Man muss sich aber davor hüten, zu sagen, ich will in dieser oder jener Branche Spezialist sein. Eine unserer Devisen lautet, immer über den Tellerrand schauen, Augen und Ohren aufhalten.

#### **Mit intelligenten Ideen durch schwierige Zeiten**

Die weltweite Rezession vermag Ulrich Turck nicht von seinem unternehmerischen Optimismus abzubringen: „Wir haben uns auf verschiedene Szenarien eingestellt. Die Strategie: „Wir wollen mit intelligenten Ideen durch die schwache Wirtschaft kommen und neue Marktanteile vor allem in der Chemie- und Pharma-Industrie erobern. Innovativ sein heißt, eine neue Idee herausbringen. Und die verdient ihren Namen erst, wenn sie zum Standard wird und die Wirtschaftlichkeit des Kunden verbessert, ansonsten war sie nur ein Flop. Die individuelle Struktur unseres Familienunternehmens ist der Grundstock für gute Ideen.“ Wer sich von Turcks Innovationspotenzial überzeugen will, findet den Sensor-, Feldbus-, Interface- und Anschlusstechnikspezialisten im November auf der SPS/IPC/Drives in Nürnberg am Stand 351 in Halle 7. ←

**infoDIRECT**

**780iee1109**

[www.iee-online.de](http://www.iee-online.de)  
Link zum Unternehmen  
Link zu aktuellen Nachrichten

## **Unternehmen im Detail**

### **Global denken, lokal handeln – Turck gestern und heute**

Anfang der 60iger Jahre gründeten die Brüder Hans und Werner Turck das gleichnamige Unternehmen für technische Sinnesorgane mit einem geringen Startkapital und der Idee, Fertigungsprozesse durch elektronische Komponenten zu automatisieren. Heute zählt das Unternehmen zu den global führenden Unternehmensgruppen auf dem Sektor der Industrieautomation. Mit mehr als 2500 Mitarbeitern in 27 Ländern ist der Sensor-, Feldbus-, Interface- und Anschlusstechnikspezialist weltweit vertreten. Zu den innovativen Lösungen, mit denen man immer wieder neue Maßstäbe setzen konnte, zählen unter anderem Faktor-1-Sensoren, hochkompakte und -modu-

lare Feldbus- und Remote-I/O-Systeme sowie das Hochtemperatur-RFID-System BL ident. Von den Chemischen Werken Hüls erhielt Hans Turck in den frühen Sechzigern den Auftrag, einen speziellen Sensor zu liefern, der berührungsfrei arbeitet. Die Maschine sollte Signale erfassen und verarbeiten können, ohne dass mechanisch eingegriffen wird. Hier kam ihm die Erfahrung seines Bruders Werner zu Hilfe, der bei der Firma Lumberg für die Entwicklung von industriellen Steckverbindungen verantwortlich war. So entwickelte man induktive Näherungsschalter, die sich kontakt- und berührungsfrei schalten ließen. Die Kombination Vertrieb (Hans Turck und

sein späterer Partner Hermann Hermes) und Entwicklung (Werner Turck) erwies sich als so geschickt, dass dieses Dreigestirn schon bald gemeinsam firmierte. Die Aufgabe der zweiten Generation, so Ulrich Turck, Sohn von Hans Turck und heute geschäftsführender Gesellschafter, sei es, diesen Weg konsequent weiter zu gehen. Mit der Philosophie, global zu denken, aber lokal zu handeln, und dem Anspruch, stets Problemlösungen zu bieten, sind die Mülheimer in der Lage, sich weltweit den Bedingungen lokaler Märkte anzupassen. „Die Kernkompetenz des Unternehmens bleibt aber auch in Zukunft in Deutschland“, verspricht Turck.