

Rodriguez ist SKF Segmenthändler

Hochgenauigkeitslager für Werkzeugmaschinen

Im Interview erläutert Geschäftsführer Gunther Schulz, wie die Kunden von der Zusammenarbeit profitieren.



Bild 1: Die Lösungen von SKF sind eine gute Ergänzung des bestehenden Rodriguez-Sortiments für die Werkzeugmaschinenbranche (Bild: AdobeStock/nordroden)

Herr Schulz, seit Kurzem ist Rodriguez SKF-Segmenthändler für Hochgenauigkeitslager. Wie kam es dazu?

Schulz: Die Zusammenarbeit mit SKF besteht schon seit vielen Jahren. 2014 hat SKF die Firma Kaydon übernommen. Seitdem haben sich die Beziehungen intensiviert, denn Kaydon-Dünnringlager sind ein fester und wichtiger Bestandteil unseres Sortiments. Nun hat sich auch eine Kooperation im Bereich der Präzisionslager ergeben, über die wir uns sehr freuen. Rodriguez ist in der Werkzeugmaschinenbran-

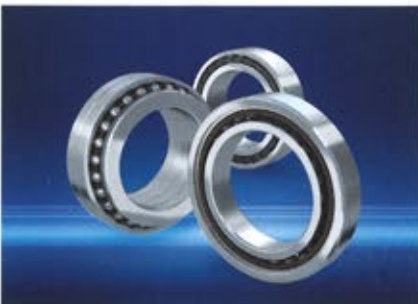


Bild 2: Die besonders präzisen Axial-Schräggugel- und Zylinderrollenlager sind speziell für die hohen Anforderungen von Werkzeugmaschinen konzipiert (Bild: SKF/Rodriguez)

che äußerst aktiv und als Lieferant bestens etabliert. Die Lösungen von SKF sind eine gute Ergänzung unseres bestehenden Sortiments.

Um welche Produkte handelt es sich konkret?

Schulz: Um die Hochgenauigkeitslager der Reihe "Super Precision Bearings" von SKF. Sie unterstützen hohe Drehzahlen und Traglasten, laufen steif und extrem genau und erzeugen nicht zuletzt wenig Wärme und einen geringen Geräusch- und Schwingungspegel. Zudem überzeugen sie mit einer hohen Lebensdauer, langen Wartungsintervallen und einem niedrigen Energieverbrauch.

Welche Vorteile ergeben sich durch die Zusammenarbeit für Rodriguez?

Schulz: Die Kooperation mit SKF macht es uns möglich, unser Geschäftsfeld zu erweitern. Diese besonders präzisen Axial-Schräggugel- und Zylinderrollenlager sind speziell für die hohen Anforderungen von Werkzeugmaschinen konzipiert. Nicht nur Originalgerätehersteller, sondern auch Endanwender können ihre bestehenden Anlagen und Anwendungen mit diesen Lösungen optimieren. Somit sind wir nicht nur für die Werkzeugmaschinen-Industrie noch breiter aufgestellt, sondern können auch den Ersatzteil- und Servicebedarf unserer Kunden kurzfristig bedienen.

Und wie profitieren Ihre Kunden?

Schulz: Im Bereich der Werkzeugmaschinen ist die Lagerung von Spindeln sowie Dreh- oder Rundtischen erfolgskritisch für die opti-



Bild 3: Gunther Schulz, geschäftsführender Gesellschafter der Rodriguez GmbH (Bild: Rodriguez GmbH)

male Kraftaufnahme und -übertragung. Rodriguez kann mit einem umfassenden Portfolio im Bereich der präzisen Wälzlager sämtliche Anforderungen bestens erfüllen. Das ist auch vor dem Hintergrund wichtig, dass sich immer mehr Unternehmen bemühen, ihre Lieferantenzahl zu reduzieren. Je mehr Produkte ich also von einem Lieferanten beziehen kann, desto besser. Unter anderem lässt sich so der Verwaltungs- und Logistikaufwand reduzieren, was unseren Kunden Geld spart. Anwender im MRO-Bereich profitieren übrigens davon, dass wir die SKF-Lager auch kurzfristig individuell anpassen können. Die fortschrittliche Lagertechnik von SKF und die Flexibilität von Rodriguez sind eine perfekte Kombination.

Welche Anpassungen sind dabei möglich?

Schulz: Im Wesentlichen geht es hier um die Umschlüsselung. Wenn eine Maschine mit einem älteren Wettbewerbsprodukt ausgestattet war, lässt sich nicht immer ein hundertprozentig passender Ersatz finden. Hier kommen wir bzw. unsere

Eigenfertigung ins Spiel: Wir bestimmen das SKF-Lager, das dem alten Produkt am nächsten kommt, und korrigieren zum Beispiel die Vorspannung. Der Hintergrund dazu ist, dass Spindellager nicht ganz unkompliziert sind. Gerade die Vorspannung ist ein wichtiges Kriterium dafür, dass sich das Lager im Einsatz bewährt. Wir sind dank unseres Maschinenparks und Know-hows in der Lage, die Produkte individuell an die Anforderungen anzupassen. Der Kunde muss also nicht erst auf dem weltweiten Wälzlagermarkt nach einem gleichwertigen Ersatz suchen. Das stellt einen absoluten Mehrwert dar, denn schließlich ist gerade im MRO-Bereich Zeit gleich Geld. Als Mittelständler mit einer Eigenfertigung haben wir die Möglichkeit, schnell und flexibel zu reagieren.

Rodriguez ist für seine kundenspezifischen Lösungen bekannt. Können Sie sich vorstellen, diese auch auf Basis der SKF-Produkte zu realisieren?

Schulz: Das ist auf alle Fälle möglich. Tatsächlich gibt es aktuell einen Fall, wo wir in eine unserer kundenspezifischen Lösungen, die wir Value Added Products nennen, ein SKF-Lager integrieren. Bislang haben wir solche Lager kundenspezifisch mit Flanschen und gegebenenfalls weiteren Additionen konstruiert und gefertigt. In diesem konkreten Fall wünschte sich unser Kunde ein Komplettsystem, in dem wir

ein Standard-Spindellager von SKF verbauen können.

Sie hatten vorhin schon angesprochen, dass Rodriguez für Werkzeugmaschinen schon ein umfangreiches Sortiment anbietet. Gibt es hier abseits der SKF-Lager Neuerungen?

Schulz: Seit Ende letzten Jahres sind unsere bidirektionalen Axial-Radial-Zylinderrollenlager der RTB-Serie in einer neuen Version erhältlich. Diese hochpräzisen Lösungen eignen sich vor allem für die Positionierung von Dreh- oder Rundtischen in Bearbeitungszentren. Nun sind sie auch in einer HSA-Ausführung verfügbar, die mit einer verbesserten Steifigkeit, einem um 20 % reduzierten Start- und Laufmoment und einer Drehzahlerhöhung von 20 % überzeugt. Anwender profitieren zudem von bis zu 70 % mehr Momentensteifigkeit und Tragkraft (axial und radial). Diese deutlichen Verbesserungen konnten unter anderem durch eine Neuberechnung der RTB-Lager durch den Hersteller sowie einen optimierten Produktionsprozess erzielt werden.

Sehen Sie generell Trends in der Werkzeugmaschinenindustrie?

Schulz: Beim Einsatz in Werkzeugmaschinen ist vor allem eine hohe Präzision von großer Wichtigkeit. Hier sehen wir nach wie vor Fortschritte – die neuen RTB-Lager sind das beste Beispiel dafür. In diesem Fall er-

möglichten verbesserte Modelle und neue Software eine genauere Kalkulation. Tests und Entwicklungen in Zusammenarbeit mit ausgewählten Kunden führten zudem zu wichtigen Erfahrungen und einer vermehrten Sachkenntnis auf diesem Gebiet. Ich denke, dass gerade letzteres extrem wichtig ist, und zwar abseits jeglicher Trends: Zusammen mit dem Kunden Lösungen zu erarbeiten, die der Markt benötigt. Genau das war und ist seit jeher die Philosophie von Rodriguez.

Zurück zur Zusammenarbeit mit SKF – sehen Sie hier Möglichkeiten, diese noch auszubauen?

Schulz: Das ist nicht ausgeschlossen, Potenzial dafür gibt es auf jeden Fall. Die Zusammenarbeit mit SKF gestaltet sich bisher sehr angenehm, professionell und vertrauensvoll. Wir begegnen uns auf Augenhöhe. Insofern sind wir diesbezüglich aufgeschlossen. Aber ein Schritt nach dem anderen. Wir bei Rodriguez wollen unsere Sache immer möglichst gut machen. Derzeit beschäftigen wir uns intensiv mit den Hochgenauigkeitslagern, die Schulungen dazu laufen noch. Erst einmal wollen wir Erfahrungen mit diesen Produkten sammeln, bevor wir weitere Lösungen in unser Sortiment aufnehmen. Es gibt aber definitiv Bereiche und Branchen, in denen eine erweiterte Zusammenarbeit in Zukunft sinnvoll sein könnte.