

Händle GmbH Maschinen und Anlagenbau

150 years in the service of its customers: preparation and shaping machines from Mühlacker

150 Jahre im Dienst der Kunden: Aufbereitungs- und Formgebungsmaschinen aus Mühlacker

This year, one of the best-known suppliers to the heavy clay branch is celebrating its 150-year anniversary: Händle GmbH Maschinen und Anlagenbau from Mühlacker. We spoke to Gerhard Fischer, Managing Director; Dietmar Heintel, Head of Sales Service, and Hans-Jörg Walter, Head of Sales Machinery, about the company's history, present and future.

In diesem Jahr feiert einer der bekanntesten Zulieferer für die Grobkeramik sein 150-jähriges Jubiläum: die Händle GmbH Maschinen und Anlagenbau aus Mühlacker. Wir sprachen mit Gerhard Fischer, Geschäftsführer; Dietmar Heintel, Leiter Vertrieb Service, und Hans-Jörg Walter, Leiter Vertrieb Maschinen, über Geschichte, Gegenwart und Zukunft.

The 150-year anniversary is an occasion to say thank you. Who or what has contributed to Händle's success?

G. F.: A lot of things, first and foremost the people, of course. We are a family business, and credit our success to our employees who have been committed to Händle over our 150-year company history – in good and not so good times. Our shareholders, who have always supported us, are guarantors for our success. Therefore, together with our shareholders and employees, we shall honour this anniversary fittingly, the official founding date being on June 26. The expertise, the dedication of our team and our aspiration to supply our customers with even better products and services have made us the globally operating company that we are today.

Das 150-jährige Jubiläum ist ein Anlass, einmal Danke zu sagen. Wer oder was hat zum Erfolg von Händle alles beigetragen?

G. F.: Das sind viele Dinge, in erster Linie aber natürlich die Menschen. Wir sind ein Familienunternehmen und verdanken unseren Erfolg unseren Mitarbeitern, die sich während unserer 150-jährigen Unternehmensgeschichte für Händle engagiert haben – in guten und auch weniger guten Zeiten. Auch unsere Gesellschafter, die uns immer unterstützt haben, sind ein Garant für den Erfolg. Deshalb werden wir gemeinsam mit unseren Gesellschaftern und Mitarbeitern dieses Jubiläum, der offizielle Gründungstag jährt sich am 26. Juni, entsprechend würdigen. Die Kompetenz, das Engagement unseres Teams und der An-



Photo/Foto: Anett Hümmer, Zi

»Gerhard Fischer, Managing Director; Dietmar Heintel, Head of Sales Service, and Hans-Jörg Walter, Head of Sales Machinery, report on 150 years of Händle (left to right)

»Gerhard Fischer, Geschäftsführer; Dietmar Heintel, Leiter Vertrieb Service, und Hans-Jörg Walter, Leiter Vertrieb Maschinen, berichten über 150 Jahre Händle (v.l.n.r.)

We share a very close and partnership-based cooperation with our worldwide customers and business partners. 150 years of Händle not only means "sold machines", it also means being there for our customers. We thank all our customers very sincerely for these many years of trust in our products and services.

Founded in the year 1870, Händle built the first brick press in 1890. How many have you sold up to this day?

H.-J. W.: Händle has sold almost 6000 extruders in total, and these mainly to the ceramics industry, but to other branches, too. A small part of these is made up by our laboratory machines, which are also in service worldwide.

With the development of the de-airing pug mill into a de-airing extrusion unit, Händle advanced to a global player in the 1930s. How do you set yourself apart from the competition and what added value do you offer your customers?

G. F.: Händle has almost 100 years of experience in de-airing extrusion. There is no material and no product in the world that we do not know from our own experience! All our machines are individually designed to meet the specific customer requirements and every machine is produced with its characteristics in line with the specifications in the order. Dimensioning always starts with tests in our laboratory. Here we have build up a unique know-how over many years, on which we can rely even with difficult tasks. I think that is really unique in this industry.

A second strength is the extremely long life of our machines. In some cases, we are servicing machines that are older than 50 years. A key feature of our products are their low maintenance requirement even when they are run at maximum capacity.

Saving energy is another constant focus at Händle. For steady optimization, we offer our customers, for example, permanent logging of operational data.

Our de-airing extrusion units feature optimum vacuum tightness of the entire system. On account of the threadless wear-part fixation of the barrel and liner, they are also easy to maintain. Optimum auger geometry ensures a steady advance of the clay column. Our range of de-airing extruders spans barrel diameters from 80 to 750 mm and can be used for pressures from 100 to a maximum of 150 bar in individual cases.

D. H.: The added value for our customers comprises the following aspects: Our practice-oriented application laboratory is an integral part of Händle as service feature and for project support.

Our highly qualified development and design department can build on many years of experience and is not only engaged

sprach, unseren Kunden noch bessere Produkte, Services und Leistungen anzubieten, haben uns zu dem weltweit agierenden Unternehmen gemacht, das wir heute sind.

Mit unseren weltweiten Kunden und Geschäftspartnern verbindet uns eine sehr enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit. 150 Jahre Händle heißt nicht nur „verkaufte Maschinen“, es bedeutet auch, für unsere Kunden da zu sein. Für dieses langjährige Vertrauen in unsere Produkte und Services bedanken wir uns bei all unseren Kunden ganz herzlich.

Im Jahr 1870 gegründet, baut Händle 1890 die erste Ziegelpresse. Wie viele haben Sie bis heute verkauft?

H.-J. W.: Händle hat insgesamt fast 6000 Extruder verkauft und diese hauptsächlich in die keramische Industrie, aber auch in andere Bereiche geliefert. Ein kleiner Teil davon sind unsere Laboraggregate, die ebenfalls weltweit ihren Dienst tun.

Mit der Weiterentwicklung der Vakuumpresse zum Vakuumaggregat wird Händle in den 1930er-Jahren zum Global Player. Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb und welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden?

G. F.: Händle verfügt über eine fast 100-jährige Erfahrung in der Vakuum-Extrusion. Es gibt kein Material und kein Produkt auf der Welt, das wir nicht aus eigener Erfahrung kennen! Alle unsere Maschinen werden individuell auf die jeweilige Kundenanforderung ausgelegt und jede Maschine wird mit ihren spezifischen Ausprägungen auftragsbezogen produziert. Die Auslegung startet dabei immer mit Versuchen in unserem Labor. Hier haben wir über viele Jahre ein einzigartiges Know-how aufgebaut, auf das wir auch bei schwierigen Aufgabenstellungen zurückgreifen können. Ich denke, das ist in der Branche wirklich einzigartig.

Eine zweite Stärke ist die extreme Langlebigkeit unserer Maschinen. Teilweise betreuen wir Maschinen, die älter als 50 Jahre sind. Unsere Produkte zeichnen aus, dass sie sehr wartungsarm sind und das bei maximaler Belastbarkeit.

Auch das Einsparen von Energie steht bei Händle immer im Fokus. Für eine stetige Optimierung bieten wir unseren Kunden auf Wunsch zum Beispiel eine permanente Betriebsdatenerfassung an.

Unsere Vakuumaggregate zeichnen sich durch eine optimale Vakuumdichtigkeit des gesamten Systems aus. Aufgrund der schraubenlosen Befestigung der Zylinder und Rumpfmäntel sind sie außerdem leicht zu warten. Eine optimale Schnecken-geometrie sorgt für einen gleichmäßigen Strangvorschub. Unser Angebot an Vakuumaggregaten umfasst Zylinderdurchmesser von 80



Graphic/Grafik: Händle

- » Händle's development from machine shop to globally operating machine and plant engineering supplier
- » Die Entwicklung der Firma Händle von einer Schlosserei zum weltweit agierenden Maschinen- und Anlagenbauer



Photo: Foto: Händle

»1 Everything starts in the laboratory: Basic raw materials and extrusion tests are an essential foundation for successful project realization

»1 Alles beginnt im Labor: Grundlegende Rohstoff- und Extrusionsversuche sind eine unverzichtbare Grundlage für eine erfolgreiche Projektumsetzung

in the design of new machines. Process optimization, wear minimization and the reduction of energy consumption are, of course, all part of the work.

Our customer-oriented project management philosophy characterized by fast, accurate attention to the customer's specific needs all the way from the initial consultations and on-the-ground problem solving to the actual commissioning of machines and systems – plus after-sales service, of course – for the life of the machine.

Händle stands for a global service response and personal on-the-ground customer support for guaranteed fast delivery of spare and wear parts, regeneration service, preventive maintenance and overhauling of used machines. As Gerhard Fischer already mentioned, we are still looking after machines that have been running for more than 50 years, and for these we offer flexible and fast fabrication of parts.

Of course, our company also stands for reliable adherence to planning, engineering and installation timelines for all types of projects in preparation and shaping – and that all over the world.

As a German machine and plant engineering company, Händle has now been a Steele subsidiary for 20 years. At Steele, the next generation has taken over at the wheel. How does this affect your cooperation?

G. F.: We are very grateful to be part of the Steele Group and to

bis 750 mm und kann für Pressdrücke von 100 bis in Einzelfällen maximal 150 bar eingesetzt werden.

D. H.: Der Mehrwert für unsere Kunden umfasst dabei folgende Punkte: Unser praxisorientiertes Anwendungslabor ist für die Projektunterstützung und als Serviceleistung ein integraler Bestandteil von Händle.

Unsere hochqualifizierte Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung kann auf ihre langjährige Erfahrung bauen und befasst sich nicht nur mit der Neukonstruktion von Maschinen. Auch Prozessoptimierungen, Verschleißminimierung und die Reduzierung des Energieverbrauchs sind selbstverständlich Teil der Arbeit.

Mittels eines kundenorientierten Projektmanagements können wir schnell und präzise auf die spezifischen Kundenbedürfnisse eingehen und den Kunden von der Beratung und Problemlösung vor Ort über die Inbetriebnahme der Maschine oder Anlage bis zum After-Sales-Service betreuen, d. h. über die gesamte Lebensdauer der Maschine.

Händle steht für eine weltweite Servicebereitschaft und persönliche Kundenbetreuung vor Ort, die eine schnelle Lieferung von Ersatz- und Verschleißteilen, einen Regenerierservice, die vorbeugende Instandhaltung und die Überholung von Gebrauchsmaschinen gewährleisten. Wie Gerhard Fischer schon sagte, wir kümmern uns auch noch um Maschinen, die mehr als 50 Jahre in Betrieb sind und bieten dafür eine flexible und schnelle Teilefertigung an.

Unser Unternehmen steht natürlich auch für die zuverlässige Einhaltung von Planungs-, Bau- und Montagezeiten bei jeglicher Art von Projekten in der Aufbereitung und Formgebung – und das weltweit.

Als deutscher Maschinen- und Anlagenbauer ist Händle nun seit 20 Jahren eine Steele-Tochter. Bei Steele hat die nächste Generation das Ruder übernommen. Wie wirkt sich das auf die Zusammenarbeit aus?

G. F.: Wir sind sehr dankbar, ein Teil der Steele-Gruppe zu sein und mit Steele einen Hauptgesellschafter zu haben, der das Geschäft versteht und im Familienkreis selbst ein Ziegelunternehmen betreibt.

Steele ist ein typisch geprägtes Familienunternehmen, das von Anfang an an einer langfristigen Zusammenarbeit mit Händle interessiert war, es heute noch ist, und nicht nur auf kurzfristigen Erfolg setzt. Dieses Jahr feiern wir nicht nur 150 Jahre Händle, sondern auch diese 20-jährige, sehr erfolgreiche Zusammenarbeit. In dieser Zeit hat sich zwischen den handelnden Personen der bisherigen Steele-Verantwortlichen, insbesondere mit John und David Steele, eine sehr enge und auf höchstem Vertrauen basierende Zusammenarbeit entwickelt. Und das setzt sich mit der aktuellen Leitungsgeneration nahtlos fort. Marian Clark und Mac



have in Steele a majority shareholder that understands the business and operates a brick company itself within its family.

Steele is a typical family business that from the beginning was, and still is today, interested in long-term collaboration with Händle, and not only in it for short-term success. This year we are celebrating not only 150 years of Händle, but these 20 years of very successful collaboration. In this time, with those responsible at Steele, especially with John und David Steele, very close cooperation has evolved on the basis of the highest trust. And this has been seamlessly continued with the current management generation. Marian Clark and Mac Steele have learned their business from the bottom up. Mac worked more than two years here at Händle in Mühlacker and got to know the German language and our culture.

We also maintain intensive and good cooperation with our co-subsiary Direxa, especially in the development of new areas of business. Our customers in the USA, South America, and Australia profit considerably with Steele's bases from an optimized storage of parts, enabling their faster supply with replacement and wear parts. New developments of our machines and services can be realized faster and more easily thanks to know-how transfer within the Steele Group.

The Händle laboratory has been in existence for more than 70 years and is an institution. How important are basic raw material tests in the design of a project today?

H.-J. W.: For us, basic raw material and extrusion tests are an indispensable foundation for the successful realization of projects.

At the beginning of the overall production process, in preparation and shaping, the preconditions for the quality of the finished products are created. If something is not done properly here, it is no longer possible to correct the consequences in the later course of production, that is there are irreversible processes and results.

We do not sell an extruder without knowing the essential rheological properties and operating parameters. This includes, for example, the flow limit and the wall slip properties, the pressing moisture, the maximum pressure and the maximum torque for a defined degree of deformation.

D. H.: Besides completing daily laboratory work with great care, our team naturally works on advanced aspects as a basis for future projects. Here we are looking for answers to the following questions:

- › How we can contribute to savings in times of increasing energy costs for preparation and shaping?
- › How can machine maintenance be further optimized?
- › How can we produce high-quality brick products in future despite poorer-quality and scarcer resources

Steele haben ihr Geschäft von der Pike auf gelernt. Mac hat mehr als zwei Jahre bei Händle hier in Mühlacker gearbeitet und so die deutsche Sprache und unsere Kultur kennengelernt.

Auch mit unserer Schwester Direxa verbindet uns eine intensive und gute Zusammenarbeit, insbesondere auch bei der Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Unsere Kunden in den USA, in Südamerika und Australien profitieren durch die Steele-Standorte in hohem Maße von einer optimierten Teilelagerung und können so noch schneller mit Ersatz- und Verschleißteilen versorgt werden. Neue Entwicklungen unserer Maschinen und Servicedienstleistungen können durch Know-how-Transfer innerhalb der Steele-Gruppe noch schneller und einfacher umgesetzt werden.

Das Händle-Labor gibt es schon seit mehr als 70 Jahren, und es ist eine Institution. Wie wichtig sind grundlegende Rohstoffuntersuchungen bei der Auslegung eines Projektes heute?

H.-J. W.: Für uns sind grundlegende Rohstoff- und Extrusionsversuche eine unverzichtbare Grundlage, um Projekte erfolgreich umzusetzen.

Am Anfang des Gesamtproduktionsprozesses werden in der Aufbereitung und Formgebung die Voraussetzungen für die Qualität der Endprodukte gelegt. Was hier versäumt wird, lässt sich im späteren Produktionsablauf nicht mehr korrigieren, d.h., es handelt sich um irreversible Prozesse bzw. Resultate.

Wir verkaufen keinen Extruder, ohne die essenziellen rheologischen Eigenschaften und Betriebsparameter zu kennen. Dazu gehören zum Beispiel die Fließgrenze und die Wandgleiteigenschaften, die Pressfeuchte, der maximale Pressdruck und das maximale Drehmoment für einen definierten Umformgrad.

D. H.: Neben der mit großer Sorgfalt täglich durchzuführenden Laborarbeit beschäftigt sich unser Team natürlich auch mit weiterführenden Themen als Grundlage für zukünftige Projekte. Dabei suchen wir nach Antworten auf folgende Fragen:

- › Wie können wir im Zeichen ständig steigender Energiekosten in der Aufbereitung und Formgebung zu Einsparungen beitragen?
- › Wie lässt sich die Maschinenwartung weiter optimieren?
- › Wie können wir zukünftig mit qualitativ schlechteren und knapperen Rohstoffen trotzdem hochqualitative Ziegelprodukte herstellen?
- › Sind die heutigen Simulationsmethoden geeignet, die Fließvorgänge in Extrudern einschließlich Presskopf und Mundstück realistisch abzubilden?

Von der Revolverpresse Nova II, die im Jahr 2000 auf den Markt kam und mit der erstmals großformatige Dachziegel hergestellt werden konnten, wurden nicht so viele ver-



- › Are today's simulation methods suitable to realistically reproduce the flow processes in extruders, including those in the pressure head and die?

You did not sell so many of the Nova II revolving press launched onto the market in 2000, with which large-format roofing tiles could be produced for the first time. In 2017 you introduced the successor, the NOVA III roofing tile press with eccentric cam. What is the difference between the two presses and what has been the market response to the new one?

G. F.: When in the early 2000s we developed the new Nova II together with Manfred Bracht from Nibra, the focus was on large-format roofing tiles with just five tiles per square metre. This new development was protected as part of a contract for many years by the customer. Then from 2007 came the big crisis and as a consequence there was hardly any demand for new presses with high pressing capacity.

In the meantime, roofing tiles sizes have evened out in the range of 8 to 12 tiles/m², with a high throughput rate. Following an extensive market analysis, in 2016 we took the decision to cover the current and future demand for roofing tile presses with the development of the Nova II to the new Nova III. Besides the larger drum width of 2 400 mm, a structure-optimized machine frame for maximized stiffness, especially against higher lateral forces, is a key factor in comparison with existing designs. Other features of the new press are:

- › mechanical pressure generation with eccentric cams for up to 400 t pressing force
- › electrically coupled individual as well as parallel adjustment of the upper die
- › exact cutting out of the tiles with electromechanically (servo-cylinders) positioned suction heads
- › a very stiff drum for simultaneous pressing of up to four large-format tiles
- › a high-quality cross-section during cutting out of the tiles

H.-J. W.: The response that we have received for our new Nova III 2400 is a positive one. We have already sold five roofing tile presses, three of these are already up and running and two are to be delivered in early 2021. We have already reached an encouraging stage in talks with other customers.

But we have not only further or redeveloped roofing tile presses for flat roofing tiles. For accessory tiles, in 2021 a completely new, modern machine will be available with which today's and future requirements can be optimally met.

In 2014, with the takeover of the die manufacturers ZMB Braun and Kampen, you widened your range with the addition of shaping tools. What benefit does the customer



PhotoFoto: Händle

›2 The new Nova III is designed to cater for current and future demand for roofing tile presses

›2 Die neue Nova III soll den aktuellen und auch zukünftigen Bedarf für Dachziegelpressen bedienen

kauf. 2017 haben Sie den Nachfolger, die Exzenter-Dachziegelpresse NOVA III eingeführt. Wie unterscheiden sich beide Pressen und wie kommt die neue auf dem Markt an?

G. F.: Als wir Anfang der 2000er-Jahre die neue Nova II gemeinsam mit Manfred Bracht von Nibra entwickelt haben, lag der Fokus auf großformatigen Dachziegeln mit nur fünf Stück pro Quadratmeter. Diese Neuentwicklung hat sich der Kunde über viele Jahre hinweg vertraglich schützen lassen. Danach kam ab 2007 die große Krise, und es gab in der Folge kaum Nachfrage nach neuen Pressen mit hoher Pressleistung.

In der Zwischenzeit haben sich die Formate bei Dachziegeln im Bereich von 8 bis 12 Stück/m² eingependelt, bei einer hohen Durchsatzleistung. Nach einer umfangreichen Marktanalyse haben wir 2016 den Entschluss gefasst, mit einer Weiterentwicklung der Nova II zur neuen Nova III den aktuellen und auch zukünftigen Bedarf für Dachziegelpressen zu bedienen. Neben der größeren Trommelbreite von 2 400 mm ist ein strukturoptimierter Maschinenrahmen für maximale Steifigkeit, insbesondere gegen höhere Querkräfte, prägend gegenüber vorhandenen Konstruktionen. Weitere Merkmale der neuen Presse sind:

- › eine mechanische Druckerzeugung mit Exzenter-scheiben für bis zu 400 t Presskraft
- › eine elektrisch gekoppelte Oberformen-Einzel- als auch -Parallelverstellung
- › ein exaktes Ausstechen der Ziegel durch elektromechanisch (Servo-Zylinder) positionierbare Saugköpfe
- › eine sehr steife Trommel zum gleichzeitigen Auspressen von bis zu vier großformatigen Ziegeln



get from that? Is there any joint development work between press and die engineering?

G. F.: Naturally, there is close interaction between the development areas for optimum design of the shaping process. Both die engineer and machine engineer profit considerably from the respective experience of the other. In this cooperation we can offer our customers an integrated approach for resolution of all shaping and process problems, with involvement of the Händle laboratory. Our new developments are driven forwards and brought to market maturity by the joint development group "Shaping", which is made up of employees from Händle and ZMB Braun. To conclude, I can underscore today that it was absolutely the right decision to integrate ZMB Braun and August Kampen into the Händle Group.

D. H.: In the service division for preparation and shaping, we support customers from one source in the team Händle-Braun-Kampen (H B K). There is another central point of contact for wear optimization and regeneration of wear parts in the Bad Salzuflen region.

The clay brick and tile industry is an energy-intensive branch. What possibilities do you see for energy saving in preparation and shaping?

G. F.: Even if our machines are not the main energy consumer in a brick and tile plant, we take the topic of energy reduction very seriously. Therefore, we are in future going with completely new drive concepts for our machines and will present these at ceramitec 2021. With the selective further development of the individual and various machines and components, better efficiency will be achieved, and less energy consumed in future.

An important topic in brick and tile production is the moisture content necessary for pressing. Every percent of water has to be dried out again, and water is also a valuable resource. In this field we certainly see more potential for development in the cooperation with Steele, a company with a great deal of experience in stiff pressing, and also with the support of our laboratory, which has extensive know-how concerning plasticity, we are working here on concepts to press products with lower moisture content.

D. H.: Another opportunity is optimized wear protection, from this results lower friction and, consequently, lower energy demand.

H.-J. W.: And the optimum design and linking of the various machines and plant components lead to increased efficiency and therefore to a specific energy saving and better overall efficiency.

› ein qualitativ hochwertiges Schnittbild beim Ausstechen der Ziegel

H.-J. W.: Die Resonanz, die wir vom Markt für unsere neue Nova III 2400 bekommen, ist sehr positiv. Insgesamt haben wir jetzt bereits fünf Dachziegelpressen verkauft, davon laufen drei und zwei werden Anfang 2021 ausgeliefert. Mit weiteren Kunden sind wir in guten Gesprächen.

Aber nicht nur die Dachziegelpressen für Flächenziegel haben wir weiter- bzw. neuentwickelt. Auch für Zubehörziegel wird in 2021 eine völlig neue, moderne Maschine zur Verfügung stehen, mit der die heutigen und auch zukünftigen Anforderungen optimal erfüllt werden können.

2014 erweitern Sie mit der Übernahme der Mundstückhersteller ZMB Braun und Kampen Ihr Angebot um Formwerkzeuge. Welchen Nutzen hat der Kunde dadurch? Gibt es eine gemeinsame Entwicklungsarbeit zwischen Pressen- und Formenbau?

G. F.: Selbstverständlich gibt es eine enge Verzahnung der Entwicklungsbereiche zur optimalen Auslegung der Formgebung. Beide, Mundstückbauer und Maschinenbauer, profitieren in hohem Maße von der jeweiligen Erfahrung des anderen. Wir können in dieser Zusammenarbeit unseren Kunden einen ganzheitlichen Ansatz zur Lösung aller formgebungs- und verfahrenstechnischen Problemstellungen bieten, unter Einbezug des Händle-Labors. Unsere Neuentwicklungen werden durch die gemeinsame Entwicklungsgruppe „Formgebung“, die aus Mitarbeitern von Händle und ZMB Braun besteht, vorangetrieben und zur Marktreife gebracht. Als Fazit kann ich heute unterstreichen, dass es die absolut richtige Entscheidung war, ZMB Braun und August Kampen in die Händle-Gruppe zu integrieren.

D. H.: Auch im Bereich Service für Aufbereitung und Formgebung betreuen wir den Kunden aus einer Hand im Team Händle-Braun-Kampen (H B K). Dabei gibt es eine weitere zentrale Anlaufstelle für die Verschleißoptimierung und die Regenerierung von Verschleißteilen in der Region Bad Salzuflen.

Die Ziegelindustrie ist eine energieintensive Branche. Welche Möglichkeiten der Energieeinsparung in den Bereichen Aufbereitung und Formgebung sehen Sie?

G. F.: Auch wenn unsere Maschinen nicht der Hauptenergieverbraucher im Ziegelwerk sind, nehmen wir das Thema Energie-reduzierung sehr ernst. Deshalb setzen wir zukünftig auf völlig neue Antriebskonzepte an unseren Maschinen und werden diese auf der ceramitec 2021 präsentieren. Durch die gezielte Weiterentwicklung der einzelnen und verschiedenen Maschinen und Bauteile werden zukünftig bessere Wirkungsgrade erzielt und damit weniger Energie verbraucht.

Ein wichtiges Thema bei der Ziegelherstellung ist die Pressfeuchte. Jedes Prozent an Wasser muss wieder herausgetrock-





Photo: Foto: Händle

»3 Giuseppe Gramaglia, Production Manager, presents the new tool store system to Hans-Jörg Walter, Gerhard Fischer and Anett Hümmer (f. l. t. r.)

»3 Giuseppe Gramaglia, Produktionsleiter, stellt Hans-Jörg Walter, Gerhard Fischer u. Anett Hümmer (v.l.n.r.) das neue System zur Werkzeugausgabe vor

In our last interview, you announced that you were further extending your range of inspection and maintenance agreements to be more specific in catering for customers' individual wishes. The subject of remote maintenance forms part of that. What has happened since then?

D. H.: We have further extended inspection and maintenance agreements, and this has been very well accepted by our customers. Last year, our team completed more than 40 deployments for preventative maintenance worldwide. Our most experienced field fitters are assigned to these tasks and channel their entire know-how into this service.

For the projects Service Tool and Remote Maintenance, we have been able to acquire the first customers, the results so far are certainly positive. After further series of tests we should like to include these services into our portfolio by the end of 2020.

How as an employer are you combatting the shortage of skilled employees and how are you arranging the succession for key employees?

G. F.: Particularly because production processes are becoming increasingly complex and difficult, companies need increasingly qualified professionals, and these are difficult to find on the market. That is why we at Händle continue to focus on solid training as a successful form of recruiting new talent. That is very important especially for us as here in Mühlacker we have to compete with the strongly engineer-driven regions around Stuttgart and Karlsruhe.

To promote the development of upcoming engineers, Händle cooperates with the renowned University of Pforzheim and the Dual Universities (DHBW) in Karlsruhe and Stuttgart. And,

net werden und Wasser ist auch als Rohstoff ein kostbares Gut. Auf diesem Gebiet sehen wir durchaus noch Entwicklungspotenzial. In der Zusammenarbeit mit Steele, die viel Erfahrung mit der Steifverpressung haben, und auch mit der Unterstützung unseres Labors, das ein umfangreiches Know-how beim Thema Plastizität hat, arbeiten wir hier an Konzepten, um feuchteärmer verpressen zu können.

D. H.: Ein weiterer Angriffshebel ist der optimierte Verschleißschutz, daraus resultiert eine geringere Reibung und als Ergebnis ein niedrigerer Energiebedarf.

H.-J. W.: Und die optimale Auslegung und Verkettung der verschiedenen Maschinen und Anlagenteile führen zur Effizienzsteigerung, damit zur spezifischen Energieeinsparung als auch zur besseren Gesamteffizienz.

Bei unserem letzten Interview haben Sie angekündigt, Ihr Angebot an Inspektions- und Wartungsvereinbarungen weiter auszubauen, um noch spezifischer auf die einzelnen Wünsche der Kunden eingehen zu können. Das Thema Fernwartung gehört dazu. Was hat sich seitdem getan?

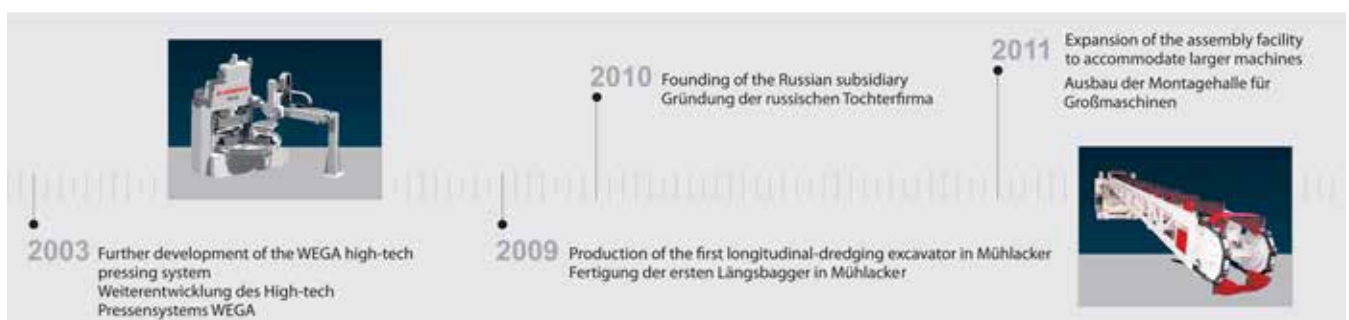
D. H.: Das Thema Inspektions- und Wartungsvereinbarungen haben wir weiter ausgebaut und es wird von unserer Kundschaft sehr gut angenommen. Letztes Jahr hat unser Team mehr als 40 Einsätze zur vorbeugenden Instandhaltung weltweit durchgeführt. Unsere erfahrensten Außendienstmonteure sind für diese Aufgaben zuständig und bringen ihr gesamtes Know-how in diese Dienstleistung ein.

Für die Projekte Service Tool und Fernwartung konnten wir die ersten Kunden gewinnen, die Ergebnisse bisher sind dabei durchaus positiv. Nach weiteren Testreihen möchten wir diese Leistungen bis Ende 2020 in unser Serviceportfolio übernehmen.

Wie begegnen Sie als Arbeitgeber dem Fachkräftemangel und wie regeln Sie die Nachfolge von Schlüsselmitarbeitern?

G. F.: Gerade weil Produktionsprozesse immer komplexer und schwieriger werden, benötigen Unternehmen zunehmend qualifizierte Fachleute, die auf dem Markt schwierig zu finden sind. Wir setzen bei Händle deshalb nach wie vor auf eine solide Ausbildung als erfolgreiche Form der Nachwuchsgewinnung. Das ist für uns insbesondere sehr wichtig, da wir hier in Mühlacker auch im Wettbewerb mit den stark ingenieurgetriebenen Regionen Stuttgart und Karlsruhe stehen.

Zur Förderung des Ingenieurwachstums kooperiert Händle mit der renommierten Hochschule Pforzheim und den dualen Hochschulen (DHBW) in Karlsruhe und Stuttgart. Und wir unterstützen Sie regelmäßig als Partner bei der Zi-Fachexkursion. Hier präsentieren wir uns Studierenden aus Höhr-Grenzhausen



we support the Zi student excursion regularly as partners. Here we present ourselves to students from Höhr-Grenzhausen and Nuremberg as a potential employer or perhaps also as a future partner as these graduates may also go into brick and tile plants.

In addition, we have begun in good time with the transfer of the know-how of long-serving key employees into generally available company know-how. We, too, are faced with the challenge of replacing the baby boomer generation with qualified successors in good time, here we are implementing dedicated personnel concepts. Of course, Händle today is and will remain in future an interesting and attractive employer in the region. Trust and dependability, which are reflected in our family-oriented ideals, are highly appreciated by our employees.

Mr Fischer, as managing director, you have headed up Händle since early 2009. What are your personal challenges for the next few years?

G. F. Together with my team, I should like to advance our company so far in the next few years so that all successor arrangements work well. One of the biggest challenges will be to find or build up good personnel to take over this responsibility. This applies not only to Händle, but the entire Steele family. Here, I am very optimistic that we will succeed in this.

We live in very fast-paced times. The Corona crisis, the impact of which has certainly surprised and affected everyone, is currently confronting us with completely new challenges. In our company alliance, we shall rise to the challenge. True to our motto: "We are there for our customers", we have introduced a large number of measures to secure our processes and provide service for our customers. All contact persons within the Händle Group remain on hand for our customers, our different production sites are working in new working hour models to comply with contact rules. So we can ensure the supply to our customers around the world, providing there are no other regulations from authorities to the contrary.

For 150 years, Händle has stood for long-term orientation, trust and reliability. These are our founding values and nothing about that will change during and after the Corona crisis.

Many thanks for this pleasant talk. We wish you all the best and great success. And we hope you and your employees stay healthy through the Corona crisis. We look forward to reporting on Händle's latest developments at ceramitec next year.

The interview was conducted by Zi Editor Anett Hümmer.

Händle GmbH Maschinen und Anlagenbau

www.haendle.com

und Nürnberg als potenzieller Arbeitgeber oder vielleicht auch als zukünftiger Partner, da diese Absolventen ja auch in die Ziegelwerke gehen.

Außerdem haben wir rechtzeitig damit begonnen, das Erfahrungswissen unserer langjährigen Schlüsselmitarbeiter in allgemein verfügbares Unternehmenswissen umzusetzen. Auch wir stehen vor der Herausforderung, dass wir die Babyboomer-Generation rechtzeitig durch qualifizierte Nachfolger ersetzen müssen, hier haben wir entsprechende Personalkonzepte in der Umsetzung. Selbstverständlich ist und bleibt Händle heute und in der Zukunft ein interessanter und attraktiver Arbeitgeber in der Region. Vertrauen und Verlässlichkeit, die sich in unserer familienorientierten Wertevorstellung widerspiegeln, werden von unseren Mitarbeitern sehr geschätzt.

Herr Fischer, Sie führen Händle seit Anfang 2009 als Geschäftsführer. Was sind Ihre persönlichen Herausforderungen für die nächsten Jahre?

G. F. Ich möchte gemeinsam mit meinem Team unser Unternehmen in den nächsten Jahren so voranbringen, dass alle Nachfolgeregelungen gut funktionieren. Eine der größten Herausforderungen wird sein, gutes Personal zu finden oder aufzubauen, das diese Verantwortung übernehmen kann. Das gilt nicht nur für Händle, sondern für die gesamte Steele-Familie. Ich bin sehr optimistisch, dass uns das gelingen wird.

Wir leben in einer sehr schnelllebigem Zeit. Die Corona-Krise, die uns in ihren Auswirkungen sicher alle überrascht und betroffen hat, stellt uns derzeit vor völlig neue Herausforderungen. Diesen werden wir uns im Firmenverbund stellen. Nach dem Motto: „Wir sind für unsere Kunden da“ haben wir eine Vielzahl von Maßnahmen zur Sicherstellung unserer Prozesse und zur Servicebereitschaft für unsere Kunden eingeleitet. Alle Ansprechpartner innerhalb der Händle-Gruppe stehen unseren Kunden nach wie vor uneingeschränkt zur Verfügung, unsere verschiedenen Fertigungsstätten arbeiten in neuen Arbeitszeitmodellen, um die Kontaktgebote einzuhalten. So können wir die Belieferung unserer weltweiten Kunden nach wie vor sicherstellen, vorausgesetzt, es gibt keine anderslautenden behördlichen Vorgaben.

Händle steht seit 150 Jahren für Langfristigkeit, Vertrauen und Verlässlichkeit. Das sind unsere Grundwerte und an diesen wird sich auch während und nach der Corona-Krise nichts ändern.

Herzlichen Dank für das angenehme Gespräch. Wir wünschen Ihnen alles Gute und viel Erfolg und kommen Sie und Ihre Mitarbeiter gesund durch die Corona-Krise. Wir freuen uns darauf, nächstes Jahr zur ceramitec über die neuesten Entwicklungen von Händle berichten zu können.

Das Gespräch führte Zi-Redakteurin Anett Hümmer.

