



© Carl Hanser Verlag GmbH & Co.KG, München, www.hanser.de; Nicht zur Verfügung in Intranet- u. Internet-Angeboten oder elektron. Verteilung

Novotechnik auf dem Weg in die Zukunft:

Vom Potentiometer zum kontaktlosen Sensor

Seit 60 Jahren ist Novotechnik wegweisend in der Weiterentwicklung der Messtechnik. Der aktuelle Geschäftsführerwechsel verspricht nicht nur „neuen Wind“ bei den Marktstrategien, sondern garantiert auch Kontinuität in der Firmenphilosophie. Wir sprachen mit dem bisherigen Geschäftsführer Martin Oppold und seinem Nachfolger Torsten Wegner.



Martin Oppold (links), seit 22 Jahren in der Geschäftsleitung bei Novotechnik ging Ende 2009 in den Ruhestand. Nachfolger Torsten Wegner wird das mittelständische Unternehmen in die Zukunft führen.

Nach über 45 Jahren Firmenzugehörigkeit und mehr als 20 Jahren in der Geschäftsleitung, Herr Oppold, kann man sicherlich sagen, dass mit Ihrem Ausscheiden aus der Firma eine Ära zu Ende geht. Welche Eindrücke nehmen Sie aus dieser Zeit mit und wohin glauben Sie wird der Weg des Unternehmens jetzt gehen?

Martin Oppold: Novotechnik hat in der Sensorik für Weg- und Winkelmessung in den vergangenen Jahrzehnten sicherlich Geschichte geschrieben. Prägende Schritte in der Firmengeschichte waren der Einstieg in die Automobiltechnik und der Schritt zu den kontaktlosen Verfahren bei der Weg- und Winkelmessung. Mit dem magnetischen RFC-Winkelsensor beispielsweise, bei dem Sensorelement und positionsgebender Magnet konstruktiv voneinander getrennt sind, konnten wir am Markt einiges bewegen. Ähnliches wird sicherlich auch in Zukunft gelingen, wenn der Bereich kontaktlose Sensorik weiter ausgebaut wird.

Torsten Wegner: Ganz sicherlich ist die Stärkung der Marktposition bei den kontaktlosen Verfahren ein ganz wichtiges Ziel, das wir in Zukunft weiter verfolgen werden. Herr Oppold

und ich haben in den knapp eineinhalb Jahren unseres gemeinsamen Schaffens hierfür die Weichen gestellt. Bei den Potentiometern gehört Novotechnik heute unbestritten zu den Marktführern, sogar Wettbewerber lassen inzwischen bei uns fertigen. Auch im Bereich kontaktlose Sensorik wollen wir zukünftig

eine vergleichbare Marktposition erreichen. Wir streben hier hochwertige Lösungen an, die nicht nur im Hinblick auf Auflösung und Genauigkeit das Potentiometerprogramm ergänzen, sondern auch im Preis vergleichbar sind. Ein Highlight in diesem Bereich ist schon heute unser getriebeloser Multiturn-Sensor, der den GMR-Effekt (Giant Magneto Resistance) nutzt und ohne externe Energieversorgung auskommt. Die Möglichkeit bis zu 16 Umdrehungen magnetisch zu erfassen, ist sowohl für die Fahrzeugtechnik als auch für industrielle Anwendungen äußerst interessant.

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

Dipl.-Ing. Torsten Wegner löste Anfang 2010 Martin Oppold als Geschäftsführer Marketing/Vertrieb der Novotechnik Messwertaufnehmer OHG ab. Nach dem Studium „Physikalische Technik“ hat sich Wegner sowohl im internationalen Vertrieb als Vertriebsleiter und Global Key Account Manager im Bereich Automotive bewährt. Er hat während dieser Tätigkeiten eine hohe Analysefähigkeit und Auffassungsgabe, gepaart mit ziel- und ergebnisorientiertem Handeln, bewiesen. Beste Voraussetzungen also, um Novotechnik sicher in die Zukunft zu führen. Wichtige Stationen im beruflichen Werdegang Wegners waren zuvor Mannesmann VDO, Thermo King, Textron Fastening Systems sowie Acument Global Technologies.

MULTITURN-SENSOR

Die Vorteile des neuen Multiturns lassen sich in zahlreichen industriellen und automobilen Anwendungen nutzen. In Automobilen oder mobilen Arbeitsmaschinen können sie z. B. den aktuellen Lenkwinkel über mehrere Umdrehungen direkt erfassen. Sie eignen sich beispielsweise aber auch für gewerbliche Rolltore, lineare oder rotative Stellantriebe, Antriebe für Armaturen, Klappen oder Ventile.



Wenn die Weiterentwicklung in Richtung kontaktlose Sensorik geht, hat das Potentiometer dann ausgedient?

Wegner: Aktuell haben wir bei potentiometrischen Sensoren, speziell zur Winkelmessung, immer noch einen Mengenzuwachs. Obwohl oft für tot erklärt, werden sich Potentiometer wohl noch lange am Markt halten, weil sie durch ihre Zuverlässigkeit überzeugen. So gab es bei den insgesamt weltweit 40 Millionen Potentiometern, die in der Kfz-Technik zur Drosselklappenregelung eingesetzt sind, noch keinen Feldausfall, der auf Sensorversagen zurückzuführen wäre. Langfristig wird die kontaktlose Technologie jedoch immer wichtiger.

Novotechnik ist auf dem Automobilssektor stark vertreten. Wie macht sich die dortige Krisenstimmung bemerkbar?

Wegner: Natürlich spüren wir die Auswirkungen. Allerdings macht bei uns der Automobilssektor nur etwa ein Drittel aus. Außerdem sind wir dabei, uns neue Zielmärkte zu erschließen: Dies sind regionale Aktivitäten in China durch Gründung der Novotechnik Sensors Trading (Shanghai) und Nutzung einer Partnerschaft in Indien. Darüber hinaus wollen wir weltweit durch gezielte Marktaktivitäten auch spezielle Branchen wie mobile Arbeitsmaschinen ausbauen.

Wird die neue Niederlassung in China Arbeitsplätze in Deutschland gefährden?

Wegner: Nein, ganz sicher nicht. Die Sensorikfertigung bleibt in Deutschland, aber wir werden den asiatischen Markt von China aus einfach besser bedienen können und bei höheren Stückzahlen auch in Deutschland dank moderner Automatisierungstechnik zu konkurrenzfähigen Preisen fertigen können. Branding-Unternehmen mit chinesi-

scher Fertigung beispielsweise schätzen es als Verkaufsargument gegenüber ihren Kunden, wenn sie Novotechnik-Qualität einsetzen können.

In welche Richtung werden in Zukunft Forschung und Entwicklung gehen? Was darf der Anwender an Neuheiten erwarten?

Wegner: Wir haben nicht das Ziel neue physikalische Prinzipien zur Marktreife zu bringen, sondern wollen bereits entwickelte Technologien applizieren. Wichtige Schlagworte in diesem Zusammenhang sind beispielsweise: „Fit for Use“, „Added Value“, „Global Sourcing (and Global Pricing)“, „MTBF“ und „Funktionale Sicherheit“. Die Frage wird immer sein: Was braucht der Markt und wie können wir geeignete Lösungen mit unseren Kompetenzen am besten umsetzen. Ein Beispiel für diese Marktstrategie gibt es bereits: Für die Lenkwinkelerfassung an Hydraulikzylindern bieten wir seit Kurzem einen neuen Linearsensor an, der induktiv arbeitet und sich z. B. für alle heute üblichen Stahlzylinder mit durchgehender Kolbenstange eignet. Er wurde speziell für diesen Anwendungsbereich designet. Aber auch in anderen Bereichen werden wir uns zukünftig noch stärker auf den Kunden-Mehrwert konzentrieren. Ähnliche Sensor-Applizierungen für andere Marktsegmente werden mit Sicherheit folgen. Und ich denke, dass Novotechnik mit einer solchen Markt-orientierung gut für die Zukunft gerüstet ist.

Herr Wegner erwähnte, dass er bereits seit knapp einhalb Jahren im Hause Novotechnik beschäftigt ist. Dass alter und neuer Geschäftsführer so lange parallel arbeiten, ist ungewöhnlich. Herr Oppold, was waren die Beweggründe dafür?

Oppold: Wir haben meinen Nachfolger Herrn Torsten Wegner so früh mit in Boot genommen, um Sicherheit für das gesamte Unternehmen zu gewinnen. Erstrebenswert ist bei einem Geschäftsführerwechsel – sicher auch im Sinne aller Mitarbeiter – kein harter Schnitt, sondern ein „scho-nender“ Übergang, der garantiert, dass keine Unternehmenswerte auf der Strecke bleiben.

Wegner: Das kann ich nur unterstreichen. Als Geschäftsführer trage ich schließlich neben der wirtschaftlichen auch die soziale Verantwortung. Wer ein Unternehmen erfolgreich führen will, sollte schließlich auch wissen, was die Werte des Unternehmens und der Mitarbeiter sind, und das gelingt nur, wenn man auch dafür Zeit aufwendet.

Herr Oppold, Herr Wegner, vielen Dank für dieses Gespräch und alles Gute für die Zukunft. (oe)