Mit Weitblick und Kreativität in die Zukunft streben

Im Jahr 1908 begann eine münsterländische Familienfirmengeschichte, die in über 100 Jahren durch viele Hochs und Tiefs mit viel Mut, Engagement, Ideenreichtum und Tatkraft zu einer Erfolgsgeschichte des deutschen Mittelstandes geworden ist. Heute ist die egeplast international GmbH, Familienunternehmen in vierter Generation, ein weltweit tätiges Unternehmen, das innovative Kunststoffrohrsysteme für die Bereiche Gas, Wasser, Abwasser, Industrie und Telekommunikation fertigt und im Tiefbaumarkt mit dem Werkstoff Polyethylen einen Spitzenplatz einnimmt. Am Standort Greven (NRW) betreibt das Unternehmen, das seit seiner Gründung über 60 Patente erhielt, das größte PE-Rohrwerk Europas. Von dort aus exportiert die egeplast international GmbH ihre Produkte in über 30 Länder.

Am Anfang war die Jute

Angefangen hat das heute im Kunststoffrohrmarkt sehr erfolgreiche Unternehmen allerdings mit einem anderen Werkstoff: Jute.

In den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts betrieb Engelbert Gröter, der spätere Firmengründer, eine Garnagentur in Emsdetten und später in Münster. In den folgenden Jahren war er Teilhaber eines Emsdettener Textilwerkes, bevor er dann im Jahr 1908 eine eigene Jutespinnerei in Emsdetten gründete. Der Name „egeplast" geht übrigens zurück auf die Initialen des Firmengründers E.G. und dem ehemaligen Firmensitz Emsdetten.

Aufgrund steigender Juteimporte aus den Niedriglohnländern Indien und Bangladesch und des Strukturwandels in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg wurde das Geschäft mit Jute immer schwieriger. 1955 stellte man die Produktion auf Sisalteppiche um, betrieb diese allerdings nur wenige Jahre.

Neubeginn mit Polyethylen

Werner Strumann, Enkel des Firmengründers, machte im Jahr 1957 schließlich den Weg frei, mit einem völlig artfremden Produkt das angeschlagene Unternehmen zu sanieren. Im Herbst 1958 – 50 Jahre nach Firmengründung – begann die Produktion von Polyethylenrohren unter dem Namen egeplast-Kunststoffe GmbH. Um einen damaligen Sporttrend, der aus Amerika nach Europa überschwappte, bedienen zu können, stellte das Unternehmen kurzerhand als erster deutscher Kunststoffrohrhersteller u. a. auch Hula-Hoop-Reifen her. Damals zeigte sich schon das Talent des Unternehmenslenkers, neue Trends und Entwicklungen zu erkennen, schnell aufzugreifen und den Bedarf von Kunden bedienen zu können.

1962 wurde das Unternehmen zur Kommanditgesellschaft umgewandelt, deren persönlich haftender Gesellschafter Werner Strumann war. 1978 wurde aus der KG dann eine GmbH & Co.

Der Umsatz stieg in den folgenden Jahren stark an, von 2,4 Mio. DM im Jahr 1962 auf 60 Mio. DM in 1998. Das Produktprogramm, das zunächst ausschließlich auf den Wasserbereich ausgerichtet war, wurde im Laufe der Jahre erheblich erweitert. 1999 übernahm mit Dr. Ansgar Strumann die vierte Generation die Geschäftsführung des Familienunternehmens, 2005 wurde Strumann Hauptgesellschafter.

Infolge der positiven Geschäftsentwicklung wurde das Werk in Emsdetten zu klein und man entschloss sich für einen Umzug des Firmensitzes und der Produktionsstätte nach Greven. Dort begann dann 2001 nach kurzer Planungs- und

Foto aus dem Jahr 1921: Meister Albers in der Jutespinnerei

Foto aus dem Jahr 1969: Rohrextruder mit kurzen Kühlstrecken

Bauzeit die neue Ära der Kunststoffrohrproduktion von egeplast. Diese erfolgte allerdings in zunächst wirtschaftlich schweren Zeiten, da kurz zuvor der über Jahre boomende Markt für Kabelschutzrohre zusammenbrach.
Es folgten Jahre mit vielen technischen Innovationen und betrieblichen Änderungen, die rasch zur Erholung des Unternehmens und dann weiter zu einem starken Wachstum führten. Im Jahr 2014 erwirtschaftete die egeplast international GmbH nunmehr mit 230 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von rund 108 Millionen Euro und deckt inzwischen mit seinem Produktspektrum die gesamte unterirdische Leitungsinfrastruktur ab. So werden in Greven Rohre für die Gas- und Trinkwasserversorgung ebenso wie für Abwasser, Telekommunikation, die Industrie und Erdwärme produziert. Ergänzt wird das breit gefächerte Angebot an Kunststoffrohren seit 2011 um die entsprechende Systemtechnik, d. h. druckklassengerechte Formteile wie T-Stücke, Winkel, Bögen, Abzweige, Flanschverbindungen, Anbohrarmaturen und -ventile, Heizwendelschweißfittings, Reduzierungen oder mechanische Verbinder.

Systemanbieter mit Know-how

Das Unternehmen ist bekannt als Spezialist für Rohre mit Schutz- und Prüfeigenschaften (Mehrwertrohre) für grabenlose oder grabenreduzierte Verlegeverfahren und produziert seine qualitativ hochwertigen Produkte energie- und umweltschonend unter Einhaltung der gesetzlichen Regeln und ethischen Standards. Um dies auch dauerhaft sicherzustellen, unterzieht sich das Unternehmen regelmäßig internen und externen Audits und hat sich nach ISO 9001 (Qualität), ISO 14001 (Umwelt) und ISO 50001 (Energie) zertifizieren lassen.
Großen Wert legt das Unternehmen auf die technische Beratung und Betreuung der Kunden. Angeboten werden methodengestützte Beratung von Ingenieur-Büros, individuelle Projektberatung, anwendungstechnische Beratung vor Ort sowie Schulungen im 2012 neu geschaffenen, firmeneigenen Schulungszentrum egeConference. In diesem Schulungszentrum mit einem 2.000 m2 großen Testgelände bietet egeplast regelmäßig Schulungen mit Gruppengröße von 15 bis 60 Teilnehmern zu Themen wie Spülbohren, Druckprüfung nach DVGW, Großrohrtechnik, FTTx oder PE-Rohre in der Versorgung an. Die Mehrzahl der angebotenen Seminare wird von der Ingenieurkammer-Bau Nordrhein-Westfalen als Fortbildungsveranstaltung anerkannt. Darüber hinaus nutzt das Unternehmen das Schulungszentrum ebenfalls für die Weiterqualifizierung der eigenen Mitarbeiter.
Ein wesentlicher Baustein des Unternehmenserfolges war und ist das stete Streben nach Verbesserung und Neuem, was sich in der großen Anzahl an Produktentwicklungen und Patenten widerspiegelt. Um dies zu fördern, wurde eigens ein Technologiezentrum errichtet, in dem Produkte für den Markt von morgen für und vor allem mit dem Kunden entwickelt werden. Denn die Bedürfnisse seiner Kunden stehen bei egeplast immer im Mittelpunkt einer Produktentwicklung.

Meilensteine der Produkt- und Technikentwicklung	
1986	Markteinführung des „Diffusionsdichten Trinkwasserrohres“
1992	Markteinführung des Schutzmantelrohres (SLM®-Rohr) für grabenlose Verlegeverfahren
1995	Das SLA®-Sicherheitsrohr für kontaminierte Böden erhält vom Prüfinstitut KIWA die offizielle Zulassung als weltweit erstes Kunststofftrinkwasserrohr für die Verlegung in kontaminierten Böden
2000	egeplast erhält das Patent für QuickSwitch, das einen stufenlosen Dimensionswechsel bei laufender Extrusion ermöglicht
2000	Markteinführung des 3L/SLA®-Rohres zur automatischen Leckageüberwachung
2003	Neuentwicklung des egeplast 9010®-Rohres für sandbettlose Verlegung
2004	Entwicklung des PP-Moduls für die grabenlose Sanierung
2005	egeplast SLM® 2.0 DCT: Möglichkeit der Ortung als auch des Nachweises der Nichtbeschädigung eines grabenlos verlegten Rohrstrangs
2006	Markteinführung Microduct-Rohre ab 3mm
2007	Markteinführung Multibündelrohre Microduct
2008	Markteinführung HexelOne® – ein Hochdruckrohr komplett aus Polyethylen
2009	Einführung des webkalkulators, der einen Kostenvergleiche zwischen verschiedenen Verfahren zur Neuverlegung und Erneuerung von Rohrleitungen ermöglicht
2011	Markteinführung egeplast egefuse®; egeLaser: das gläserne Rohr
2012	egeLiner®: wenig Platzbedarf auf der Baustelle; egeMDR mit werkseitig angeschweißter Muffe; Markteinführung HexelOne® SLM – Hochdruckrohre aus Polyethylen für grabenlose Bauweisen
2013	Relaunch egeplast 9010 RCplus mit Streifenkennzeichnung
2014	Relaunch SLM® 3.0; Markteinführung egeSlurry®; Markteinführung Stutzenfitting egeConnect; Markteinführung egeDuct®

Sich immer wieder neu erfinden

3R: *Herr Dr. Strumann, die Firma egeplast hat sich in ihrer über 100-jährigen Unternehmensgeschichte immer wieder neu erfinden müssen und hat sich auch immer wieder erfolgreich den Marktveränderungen angepasst. Welche Entscheidungen waren rückblickend für das Unternehmen egeplast die bedeutendsten?*

Dr. Ansgar Strumann: Sicher ist an erster Stelle die Entscheidung meines Vaters, Werner Strumann, zu nennen, als er Mitte der 1950er Jahre erkannte, dass das Textilgewerbe und damit auch die Juteweberei in Deutschland keine Perspektive mehr hat. Sein Entschluss, etwas völlig Artfremdes zu suchen und nicht etwas „Textilnahes", war keine leichte Entscheidung, da es viele Bedenken, auch seitens des damaligen Beirates, gab. Nach intensiver Recherche und monatelangen Überlegungen kam er zu dem Schluss, dass die Kunststoffrohrherstellung, trotz einer Vielzahl an bereits existierenden Wettbewerbern, großes Potential hat und die eigenen Vertriebsstrukturen und das vorhandene technische Personal nach relativ kurzer Umstellungszeit einsatz- und produktionsbereit sein würden. Die zweite große Veränderung kam mit dem Umzug des Firmensitzes von Emsdetten nach Greven. Aufgrund der sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung stießen wir mit unseren Produktionskapazitäten und Lagermöglichkeiten in Emsdetten an unsere Grenzen. Letztlich entschieden wir uns gegen eine Erweiterung des damaligen Standortes und für einen vollständigen Umzug des Firmensitzes nach Greven, der dann 2001 erfolgte. Zu dieser Zeit brach allerdings der Absatzmarkt eines unserer Standbeine weg: der Kabelschutzrohrmarkt. Aber wie heißt es so schön: „Not macht erfinderisch". Es begann eine der intensivsten technischen Entwicklungsphasen des Unternehmens mit der Erfindung zahlreicher innovativer Produktneuheiten. Gleichzeitig wurden natürlich auch Produktions- und Vertriebsabläufe hinterfragt und effektiver gestaltet.

3R: *Wie ist das Unternehmen heute aufgestellt, welche Märkte bedienen Sie?*

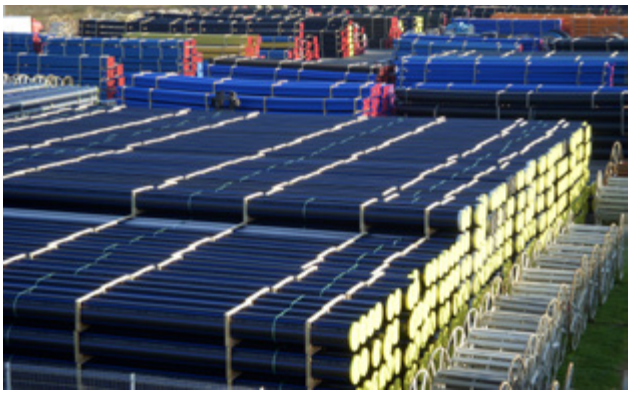
Dr. Strumann: Zu Beginn der Kunststoffrohrproduktion belieferten wir vor allem Wasserversorgungsunternehmen. Heute gliedert sich unser Produktprogramm in viele verschiedene Marktbereiche auf. Unsere Produkte finden sowohl in der Gas- und Wasserversorgung, als auch in der Abwasserentsorgung, der Industrie, im Geothermie- oder auch im Kabelschutzbereich Anwendung. Neben den zahlreichen verschiedenen Schutzmantelrohren, für die unser Unternehmen bekannt ist, bieten wir natürlich auch Standardrohre für den sogenannten Commodity-Bereich an. Seit 2011 runden Formstücke unser

Ergebnisse jahrzehntelanger Forschung und Entwicklung – das vielfältige Rohrsystemprogramm von egeplast

Produktportfolio ab.
Darüber hinaus suchen wir interessante neue Geschäftsbereiche, die nicht direkt zu unserem Kerngeschäft, aber doch zu unserem Kundenkreis gehören. So haben wir uns vor zwei Jahren an einem Start-up-Unternehmen aus Berlin beteiligt, das sich mit der Wasseranalytik beschäftigt. Dies ist eines der spannendsten Aufgabenfelder der Zukunft, sowohl im Wasser- als auch im Abwasserbereich – denken Sie beispielsweise an die Themen Arzneimittelrückstände im Abwasser oder Hygiene beim Wassertransport. Es handelt sich um ein hochspezialisiertes, beratungsintensives Dienstleistungsgeschäft. Blue Biolabs, so heißt das Unternehmen, kann mittels chemischer sowie mikro- und molekular-biologischer Analysen Inhaltsstoffe und mehr als 10.000 verschiedene Bakterien in Wasserproben identifizieren und quantitativ bestimmen. Ein neues Verfahren von Blue Biolabs ermöglicht das Erkennen von Verockerungen in Brunnen, so dass effektive Gegenmaßnahmen getroffen werden können. Wir sehen hier ein enormes Entwicklungspotenzial und eine interessante Ergänzung unseres Produktportfolios.

3R: *Wie teilen sich Ihre Absatzmärkte auf, wie hoch liegt der Exportanteil und welche Zielgruppen werden von Ihnen angesprochen?*

Dr. Strumann: Der größte Anteil liegt sicher noch im Wassermarkt. Im Gasbereich hatten wir in den letzten Jahren in Deutschland eher einen Rückgang zu verzeichnen, wohingegen das Geschäft im Ausland wuchs. Damit ist der Gassektor aber nach wie vor interessant für uns. Der Kabelschutzmarkt ist wachsend. Aufgrund des politisch gewünschten Ausbaus der Glasfasernetze und auch des vermehrt diskutierten Einbaus von Starkstromkabeln in erdverlegte Kabelschutzrohre könnte es aber noch deutlich mehr sein. Im Abwasserbereich, allerdings auch im Gas- und Wasserbereich, findet nur wenig Neubau statt. Hier liegt der Schwerpunkt auf Ertüchtigung und Sanierung der Netze. In der Regel benötigt man dann mehr als nur ein neues Rohr. Erforderlich sind geeignete Installationsmethoden und Anschlusstechniken, um möglichst grabenlos die Altrohrleitungen instand setzen zu können. Hier bieten unsere Schutzmantelrohrsysteme und der Werkstoff Polyethylen deutliche Vorteile.



Seit 2001 befindet sich der Unternehmenssitz in Greven

Dr. Ansgar Strumann lenkt seit 1999 die Geschicke des Unternehmens egeplast

Der Absatz unserer Produkte innerhalb Deutschlands liegt zwischen 50 und 60 %, d. h. 40 bis 50 % der Produkte gehen in den Export. Hauptabsatzmarkt ist dabei Zentraleuropa mit einem Lieferkreis von rund 2.000 km um unseren Produktionsstandort Greven. Darüber hinaus fallen die Frachtkosten dann zu sehr ins Gewicht. Anders sieht es mit Exporten ins außereuropäische Ausland mittels Schiffsfracht aus. Diese muss heutzutage nicht teurer sein als eine LKW-Fracht nach Polen. Das Auslandsgeschäft ist eher geprägt durch eine konstante, gleichbleibende Produktabnahme durch unsere Kunden, im Gegensatz zum Projektgeschäft in Deutschland. Die außereuropäischen Märkte wollen wir in Zukunft gezielter erschließen. Unsere Zielgruppen kann man grob in die Bereiche Stadtwerke, Kommunen und Versorgungsunternehmen, d. h. Auftraggeber, sowie Bauunternehmen und planende Ingenieurbüros teilen. Für alle drei gilt gleichermaßen, dass wir uns nicht nur als Rohrlieferant verstehen, sondern als Gesamtlösungsanbieter mit kunden- und projektspezifischer Beratung.

3R: *Bei Tiefbaumaßnahmen spricht man in der Regel davon, dass 10 bis 20 % der Kosten für das Rohrmaterial aufzuwenden sind. Wie setzen sich die Kosten bei der Rohrproduktion zusammen und welche Möglichkeiten hat man, Kosten im Rohrleitungstiefbau einzusparen?*

Dr. Strumann: Abhängig vom gewählten Bauverfahren können die anteiligen Kosten im Rohrleitungstiefbau erheblich schwanken. Mit den grabenlosen Bauverfahren kann man gegenüber der offenen Bauweise z. B. deutlich Kosten einsparen. In 2009 entwickelten wir den sogenannten webkalkulator, ein Softwaremodul, mit dessen Hilfe man sehr schnell einen monetären Vergleich zwischen verschiedenen Bauverfahren erstellen kann. Das Programm ist intuitiv zu bedienen und lässt sich leicht auf individuelle Baumaßnahmen parametrieren. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass die Kostenermittlungen mit dem Programm sehr präzise sind und dass sich der webkalkulator daher hervorragend zur Vorplanung oder zur

Überprüfung von Kostenkalkulationen eignet. Er ersetzt am Ende natürlich nicht die Feinplanung. Die Basisversion des Programms kann jetzt neu registrierungsfrei und kostenlos über unsere Homepage genutzt werden.
Bei der Rohrproduktion selbst entfallen mehr als 50 % auf den Rohstoffpreis, weitere relevante Kostenträger sind die Personal- und die Energiekosten. Ein Beispiel für Kosteneinsparung bei der Rohrproduktion ist die von uns entwickelte QuickSwitch-Technologie (siehe auch Kasten, Anmerkung der Redaktion). Sie ermöglicht auf Knopfdruck den vollautomatischen Dimensionswechsel während der Produktion. QuickSwitch gewährleistet dadurch eine unübertroffene Produktionsflexibilität. Die stufenlose Verstellung der gesamten Linie erlaubt überdies die Produktion sämtlicher Sondermaße wie 192er, 242er usw. Statt der üblichen sechs Stunden Umrüstzeit bei einem Dimensionswechsel benötigen wir dank dieser Innovation nur lediglich sechs Minuten. 2001 wurde die patentierte Technik an die Firma Krauss Maffei, Weltmarktführer für Kunststoffmaschinen, lizenziert und ist heute weltweit bei verschiedenen Kunststoffrohrproduzenten im Einsatz.

3R: *Die Kunststoffrohrindustrie hatte in diesem Jahr erstmalig mit dem Problem der Rohstoffverknappung zu tun. Es konnte zeitweise nicht genug Material geliefert werden und die Preise für das Rohmaterial sind entsprechend gestiegen. Wie haben Sie auf diese Entwicklung, die sich möglicherweise wiederholen kann, reagiert?*

Dr. Strumann: Die Verknappung des Rohstoffes hat es in dieser Form noch nie gegeben. Als Produzent ist man natürlich darauf angewiesen, für die laufende Produktion ausreichend Rohmaterial zu haben. Und in den letzten acht Jahren, in denen ich selbst für den Einkauf verantwortlich war, wurde das Material spätestens zwei, drei Tagen nach Einigung in Gänze vom Rohstofflieferanten geliefert.
Auf diese neue Entwicklung haben wir umgehend reagiert, indem wir unsere Bevorratung des Rohmaterials von zurzeit zehn auf 20 Tage ausbauen, und für wichtig Produkte, bei denen wir Kundenverpflichtungen haben, sogenannte strategische Produkte, werden wir unsere Bestände von einem Monat auf zwei bis drei erhöhen.

3R: *Wie stellen Sie sich auf die Herausforderungen der Zukunft ein, was wird der Markt von morgen bringen?*

Dr. Strumann: Die Zeiten, in denen man langfristig planen konnte, sind aus meiner Sicht vorbei. Plötzlich auftretende äußere Einflüsse können massive Auswirkungen auf Entwicklungen nehmen. Die politisch eingeleitete Energiewende nach dem Unfall in Fukushima und die damit verbundenen Änderungen im Versorgungsmarkt seien nur ein Beispiel.
Vorsichtig optimistisch sehe ich im Rohrleitungstiefbau allerdings bessere zehn Jahre auf uns zukommen, da die Notwendigkeit der Instandhaltung dieser Systeme unabdingbar ist und in den letzten Jahren zum Teil zu wenig investiert worden ist. Um heute als Unternehmen weiterhin erfolgreich am Markt zu agieren, ist es aus meiner Sicht wichtig, wach zu sein, sich und sein Handeln zu hinterfragen, Bewährtes zu behalten und immer offen zu sein für Veränderungen.

3R: *Herr Dr. Strumann, wir danken Ihnen für das Gespräch.*

	Fakten
Sitz	Robert-Bosch-Str. 7, 48268 Greven
Grundstücksgröße	176.000 m²
Extrusionshalle	120 m breit, 150 m lang, 85 m Kühlstrecke
Lagerung Rohstoff	Inhouse-Sacksilos
Lagerkapazität	ca. 6.500 Tonnen Fertigware
NOS-Lager (= Never out of stock)	400 verschiedene Artikel werden lagermäßig geführt, alle Werkstoffe, alle Druckstufen, alle Lieferformen, alle Mehrwertprodukte, die Produkte können innerhalb von 24 Stunden geliefert werden
Extrusionslinien	23 (davon 7x QuickSwitch)
Dimensionsbereich	OD 3 – 1.600 mm
Rohrwerkstoffe	Polyethylen, Polypropylen, technische Kunststoffe

QuickSwitch-Technologie

Mit der von egeplast entwickelten QuickSwitch-Technologie wurde die Kunststoffrohrproduktion revolutioniert

QuickSwitch ermöglicht auf Knopfdruck den vollautomatischen Dimensionswechsel.

QuickSwitch gewährleistet eine unübertroffene Produktionsflexibilität.

Die stufenlose Verstellung der gesamten Linie erlaubt überdies die Produktion sämtlicher Sondermaße (192er, 242er usw.).

2001 wurde die patentierte Technik an die Firma Krauss Maffei, Weltmarktführer für Kunststoffmaschinen, lizenziert.