

MAGAZIN

Meldung des Monats

Gefährliche Hydraulikanlagen frühzeitig erkennen

Seine Hydraulikanlagen in Schuss zu halten, spart Geld und verhindert gefährliche Situationen. Die IHA bietet dazu in 2016 wieder Instandhaltungs- und Servicetagungen an.



Der tägliche Umgang mit hydraulischen Anlagen bringt ein nicht zu unterschätzendes Risiko mit sich. Durch die hohen Drücke in modernen Maschinen kann jeder Unfall schlimme Folgen haben. Ein Beispiel: Tritt bei einem Leck in einer Schlauchleitung ein Ölstrahl aus, kann dieser beinahe jede Schutzkleidung durchdringen und zu tödlichen Verletzungen führen. Ebenso sind erhebliche Umweltschäden zu befürchten. Meist sind sich jedoch die verantwortlichen Instandhalter und Maschinenbetreiber über diese Risiken nicht vollständig bewusst. Daher bietet die IHA als Schulungseinrichtung in der

Fluidtechnik regelmäßig Seminare, Tagungen und Veranstaltungen zu diesem Thema an. Denn durch einen bewussten Umgang, eine gewissenhafte Wartung und durch den Einsatz der richtigen Hydrauliköle können viele Schäden und Stillstandzeiten im Vorfeld verhindert werden.

Nützliche Hinweise

Fachleute wie etwa von den Firmen Oil-Doc oder Giebel FilTec geben in ihren Vorträgen nützliche Hinweise, damit es erst gar nicht zu Störungen und gefährlichen Situationen kommt. Speziell werden die Vorschriften im Zusammenhang der eige-

nen Rechtssicherheit mit Hydraulikanlagen erläutert. Behandelt wird vor allem die Instandhaltung hydraulischer Anlagen. Geplant sind Themen wie „Sicherheits-technische Anforderungen an hydraulischen Anlagen und Hydraulik-Schlauchleitungen (DGUV 113-015)“ oder „Wasserfreie Belüftung von Hydrauliksystemen“. Weitere Informationen zu den Instandhaltungs- und Servicetagungen finden Sie auf www.hydraulik-akademie.de. Weitere nützliche Tipps von den IHA-Experten gibt es auch in der **fluid** (hier Seite 86).

Autorin

Felicitas Heimann, Redaktion

Aventics

Preferred Supplier Status

Aventics gehört zum Kreis der bevorzugten Lieferanten des Bosch-Konzerns. Im Rahmen der Motek wurden die Pneumatikspezialisten mit dem Preferred Supplier Status in der Kategorie Pneumatik ausgezeichnet. Prämiert wurde Aventics für überdurchschnittliche Leistungen in der Zusammenarbeit mit Bosch. Die Bewertungskriterien sind unter anderem hohe Liefertreue, clevere technische Lösungen, die Erfüllung von internationalen Standards sowie die globale Ausrichtung.



V. li.: Dieter Michalkowski (Aventics), Lars Nordström (Bosch) und Christoph Becker (Aventics) bei der Ehrung.

Bosch Rexroth

Spezialist auf Sparkurs

Bosch Rexroth sichert die langfristige Zukunftsfähigkeit seines Produktbereichs Mobile Anwendungen. Dazu plant das Unternehmen Kosten in Höhe von 450 Millionen Euro einzusparen. An mehreren deutschen Standorten sollen die Effizienz gesteigert, Kosten reduziert und die Strukturen verschlankt werden. „Der Markt für mobile Anwendungen ist hart umkämpft. Überkapazitäten in allen Regionen führen zu erheblichem Kostendruck in der gesamten Branche. Zudem ist die Marktnachfrage weltweit stark rückläufig“, erklärt Dr. Karl Tragl, Vorstandsvorsitzender von Bosch Rexroth, die Situation. Seit Jahren sind weltweit die Märkte für Baumaschinen, Bohrgeräte sowie Landmaschinen stark rückläufig. Verschärft wird die Situation durch einen deutlichen Nachfragerückgang in China – dort ist der Baumaschinenmarkt zuletzt um 40 Prozent eingebrochen. Die Märkte für Baumaschinen sowie für Aufbauten von Straßen- und Nutzfahrzeugen sind in Europa und in Nordamerika zwar stabil, zeigen jedoch keine Wachstumsdynamik.

Aventics

Verkauf der Zahnketten-Sparte

2016 geht die Zahnketten-Sparte des Pneumatikspezialisten Aventics in neue Hände. Mit dem global aufgestellten Unternehmen Renold hat Aventics einen Käufer gefunden, der weltweit Ketten und Kettenantriebe herstellt. Renold plc ist ein börsennotiertes Unternehmen. Der neue Eigentümer soll dem Produktbereich mit Werk in Gronau bei Leine bessere Entwicklungschancen bieten. Aventics möchte sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Bereits zu Rexroth-Zeiten nahm die Zahnketten-Sparte eine Sonderstellung im Unternehmen ein und agierte vergleichsweise autonom. Der Produktbereich ist finanziell gut aufgestellt. Von dem Verkauf an die Renold Gruppe soll der am Standort Gronau ansässige Bereich direkt profitieren. Unter neuem Eigentümer soll er die Möglichkeit bekommen, seine Kompetenzen auszubauen und neue Märkte zu erschließen. Als neue Geschäftseinheit der Unternehmensgruppe wird der Produktbereich künftig das bestehende Portfolio von Renold ergänzen, alle Mitarbeiter werden übernommen.