



Einfach wegblasen

Cleanfix – Hägele GmbH | Das schwäbische Familienunternehmen Hägele GmbH hat sich auf die Entwicklung und Produktion von Umschaltventilatoren für Kühlsysteme spezialisiert und sich damit einen weltweiten Namen gemacht. Deren Komponenten für Motorkühler sind in der Branche besser bekannt unter dem patentierten Markennamen Cleanfix.

N ahezu jedes weltweit agierende Unternehmen, welches in der Landmaschinenbranche aktiv ist, hatte seinen Ursprung entweder in einer Einmann-Schmiede oder einem Landmaschinen-Fachbetrieb. So auch die Hägele GmbH Cleanfix, welche sich im Laufe ihrer Schaffenszeit eine Expertise in der Lüfterproduktion aufgebaut hat, die von unzähligen OEMs wertgeschätzt wird. Im Jahr 1998 – das familiengeführte Unternehmen feiert heuer sein 20-jähriges Bestehen – fiel der Startschuss für die Herstellung der Umkehrventilatoren und bereits ein Jahr später heimste die Firma Hägele eine Goldmedaille auf der Agritechnica ein. Geschäftsführer, Benjamin Hägele, ist nicht nur deshalb dankbar für den Werdegang des Unternehmens: „Seit der Unternehmensgründung haben wir über 100 000 Ventilatoren produziert und die Nachfrage steigt erfreulicherweise weiter.“ Das alles stemmt Hägele mit zirka 60 Mitarbeitern am Hauptstandort Schorndorf im Großraum Stuttgart. In den beiden internationalen Niederlassungen in Stratford, Kanada und im türkischen Ankara werden weitere 20 Angestellte beschäftigt. Für diese Standorte hat man sich laut dem jungen Geschäftsführer nicht von ungefähr entschieden. Er begründet dies wie folgt: „Vor allem in Nordamerika haben wir tendenziell ganz andere meteorologische Bedingungen. Trockene Winde in



Benjamin Hägele (li.) leitet zusammen mit seinem Vater Karl das Unternehmen Hägele GmbH mit dem zirka 80 Mitarbeiter zählenden Team.



Das Stichwort „Manufaktur“ mit einem entsprechend hohen Handarbeitsanteil wird bei der Firma Hägele großgeschrieben. Die Fertigungstiefe liegt bei nahezu 80 Prozent.

den weiten Ebenen Kanadas und Amerikas führen zu oftmals viel staubigeren Verhältnissen als es anderswo auf der Erde der Fall ist und hier setzt unser Umschalt-Ventilatoren-Konzept nun mal an.“ Der jährliche Gesamtumsatz beträgt mehr als zehn Millionen Euro. Bezüglich genauer Zahlenangaben hält sich das Unternehmen bedeckt. „Über allem steht unsere Maxime ‚So langsam wachsen wie notwendig‘ – mit Bedacht und Weitsicht eben. Unser Firmenziel ist immer schon ein gesundes organisches Wachstum. Wir planen auch für 2018 wieder mit einem Umsatzanstieg von um die zehn Prozent“, fasst Benjamin Hägele zusammen. Das Thema Expansion schwingt selbstverständlich jederzeit mit, wenn es darum geht aktiv die Zukunft zu gestalten. Beispielsweise wurden erst jüngst weitere Gebäude für Büros und Lagerfläche am Hauptstandort bezogen. Vor nicht allzu langer Zeit hat das Unternehmen die Produktions- und Lagerflächen in Kanada mehr als verdreifacht. „Derzeit sind weitere Expansionsideen und Überlegungen am Laufen, um den Standort in Deutschland weiterhin wettbewerbsfähig zu halten, die Kapazitäten kräftig zu steigern und der wachsenden Nachfrage sowie anstehenden Kundenprojekten gerecht zu werden“, meint der Geschäftsführer. Für detaillierte Informationen sei es zum jetzigen Zeitpunkt noch zu früh, da noch viele Dinge ungeklärt seien.



Das Cleanfix-Konzept für eine effiziente Kühlerreinigung: Bei maximaler Umdrehung des Ventilators wird durch eine Winkelverstellung der Flügel eine Hochdruckreinigung der Kühlrippen garantiert.

Stark in der Landmaschinenindustrie

Zu den Kunden der Hägele GmbH gehören einerseits die Motoren-Zulieferindustrie und andererseits die OEM Off-High-Way-Maschinenhersteller. Zu den Geschäftspartnern gesellen sich Marken wie AGCO, John Deere, CNH, JCB, Manitou, die Bomag Fayat Group, Mercedes-Benz, Caterpillar, Komatsu und viele mehr. „Unsere Kunden werden unsere Cleanfix-Produkte entweder direkt ab Werk angeboten oder eben auf individuellen Kundenwunsch“, führt Benjamin Hägele aus. Insgesamt sei momentan die Landmaschinenindustrie die wichtigste Kundengruppe, welche ungefähr 60 Prozent im Verhältnis zu den anderen Branchen ausmache. Der Rest verteilt sich laut dem Geschäftsleiter auf die Bereiche Baumaschi-

nen-, Forst-, Recycling-, Mining- und Kommunaltechnik. Wobei der Baumaschinensektor eine ebenfalls immer stärkere Rolle spiele, mit weiter wachsendem Potenzial. Speziell im Landtechnikbereich finden sich die Cleanfix-Lüfter aber längst nicht ausschließlich in den Traktoren wieder, auch unter der Verkleidung von selbstfahrenden Erntemaschinen wie Mähdruschern, Feldhäckslern und darüber hinaus sogar Baumwollvollerntemaschinen sind die schwäbischen Produkte zu finden. Weltweit gesehen gehen 80 Prozent der Produkte in den Export. Die wichtigsten Märkte seien Europa und Nordamerika. „Asien und Russland spielen darüber hinaus eine zunehmend größere Rolle“, berichtet der Unternehmenschef. Die Expansion wird damit weiter vorangetrieben.



**PARTS &
SERVICE
WORLD**

Aussteller bei der Parts & Service World 2018

Unter der gemeinsamen Initiative ProFachhandel veranstalten AGRARTECHNIK und GRANIT PARTS am 13. und 14. Oktober 2018 erstmals die PARTS & SERVICE WORLD in Kassel. Vorab stellen wir regelmäßig Unternehmen vor, die auf dieser Präsentationsplattform der Land- und Gartentechnikbranche vertreten sein werden.



Werkbilder

Blick in die Produktions- und Entwicklungshallen der Hägele GmbH im schwäbischen Schorndorf. Von hier aus gelangen die Cleanfix-Umkehrlüfter in die ganze Welt.

Effizienzsteigerung im Fokus

Herkömmliche Ventilatoren ändern zum Ausblasen lediglich ihre Drehrichtung. Das ist laut Benjamin Hägele aber nur eine unzureichende Lösung bei hintereinander angeordneten Kühlern, da speziell bei diesem Konzept der statische Druck zu hoch ist. „Der Grund liegt darin, dass der Luftstrom mit der falschen Profilseite des Flügelblattes erzeugt wird. Es fehlt Druck für eine gründliche Reinigung, der Kühlbedarf im Reinigungsmodus ist nicht ausreichend gedeckt. Die unangenehmen Folgen sind dann logisch: Überhitzung von Motor, Getriebe und Hydraulik.“ Benjamin Hägele zieht hier einen schönen Vergleich: „Das wäre derselbe Effekt, wie wenn man versucht eine Suppe mit der Rückseite des Löffels zu essen.“ Ein gänzlich anderes Konzept verfolgt das baden-württembergische Unternehmen. Benjamin Hägele erläutert: „In unseren Cleanfix-Umschaltventilatoren steckt eine Menge Potenzial. Im Gegensatz zu herkömmlichen, hydraulisch reversiblen Ventilatoren mit starren Flügeln, liefert unser Umschaltventilator einen erhöhten und optimalen Luftstrom bei der Reinigung dank der exakten Ausrichtung des Flügelprofils und nicht, wie es bei herkömmlichen Systemen der Fall ist, mittels Änderung der Drehrichtung. Über die Querstellung lässt sich jeder Flügel des Ventilators um die eigene Achse drehen. Eine an sich wenig komplexe Idee, die aber als einzige garantiert, dass die Flügelprofile stets in der optimalen Position stehen, um den maximalen Luftstrom und Druck für effiziente Kühlung und gründliche Reinigung zu erzeugen.“ Durch die damit erzielte automatische Kühlerreinigung lasse sich, so der Geschäftsführer weiter, bis zu sechs Prozent Kraftstoffeinsparung erzielen. „Zusammen

mit der Fachhochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen haben wir eine entsprechende wissenschaftlich fundierte Untersuchung durchgeführt, welche diese Zahlen belegen. Auch mit dem Karlsruher Institut für Technologie der Uni Karlsruhe wurde eine Effizienzsteigerung gegenüber Visko-Lüftern von 30 Prozent gemessen und belegt“, ergänzt er. Benjamin Hägele erklärt das Herstellungs-konzept der Ventilatoren, in dem Handarbeit noch eine wichtige Rolle spielt: „Mittels CNC-Fräse werden die Aluminiumgehäuse mit hoher Präzision gefertigt. Am Achsenpressautomat werden dann die Flügelachsen montiert. Nach dem Aufspritzen der faserverstärkten Kunststoffflügel werden die Cleanfix-Ventilatoren schließlich in Handarbeit montiert.“

Zentralisierter Vertrieb

Die Fäden für die globale Vertriebsorganisation laufen am Hauptstandort in Schorndorf zusammen. „Wir zentralisieren aus organisatorischen Gründen den weltweiten Vertrieb auf Deutschland und unterstützen von hier aus unsere beiden Gesellschaften in der Türkei und in Kanada. In weiteren 16 Ländern sitzen Cleanfix-Vertriebspartner, in Europa unter anderem in Spanien, Frankreich, England, Österreich, Italien und vielen weiteren Ländern. Darüber hinaus in Übersee-Staaten wie Japan, Australien und Neuseeland. Somit ist eine weltweite Marktabdeckung sichergestellt.“ Insgesamt werden zirka 30 Prozent der Cleanfix-Lüfter über die Nachrüstung verkauft. „Bislang sind unsere Ventilatoren noch nicht bei allen Herstellern in der Erstausrüstung verfügbar, per Nachrüstung durch eine Fachwerkstatt ist es jedoch möglich, einen Großteil aller Maschinen mit dem Cleanfix-System

auszustatten. Hierfür existiert übrigens eine ausführliche Maschinenliste“, berichtet der Geschäftsführer weiter. Die After-Sales-Betreuung liegt dem Unternehmen selbstredend sehr am Herzen: „Ersatzteile sind auf Lager und entsprechend an 24 Stunden, sieben Tage die Woche verfügbar und können sowohl in Europa, wie auch in der Türkei und in Nordamerika via Nachtexpress versendet werden. Der Vorteil bei unseren Produkten liegt sicher auch darin, dass es sich meist um kleine leichte und wenig sperrige Teile handelt. Somit ist auch ein einfaches Materialhandling garantiert.“

Volle Auftragsbücher

Insgesamt bestehe momentan eine sehr hohe Nachfrage auf dem Weltmarkt, berichtet der Geschäftsführer. „Unsere Auftragsbücher sind gut gefüllt. Auch in Spitzen versuchen wir, unsere angestrebten Liefertermine streng einzuhalten. In der Nachrüstung beispielsweise beraumen wir stets eine Lieferzeit von 15 Arbeitstagen an. Klar ist es auch so, dass diese Zeitspanne variieren kann, aber diese Hausnummer in etwa einzuhalten, bleibt dennoch oberste Priorität. Bei den Kunden gelten eben die vereinbarten Lieferzeiten und Losgrößen. Wir kommen trotz der erfreulichen Auftragslage aber immer noch mit einem Ein-Schicht-System aus.“

Auf vielen Messen präsent

Bei allem liegt dem Geschäftsführer Benjamin Hägele die Präsenz auf den diversen Messen und Ausstellungen besonders am Herzen. Aufgrund der günstigen Rahmenbedingungen mit der Tatsache in den unterschiedlichsten Branchen Fuß gefasst zu haben, sind nicht nur die Landtechnikmessen von Bedeutung, sondern eben beispielsweise auch die Bauma und andere Spezialmessen. Dennoch, so betont der Geschäftsführer: „Die vielfältigen Agrartechnikmessen sind für uns immer noch mit die wichtigsten Ausstellungen, da man uns ja vor allem in der Landtechnikfamilie kennt. Diese Plattformen als Produkt- und Neheiten-show zu nutzen ist das Eine, das Andere – und das ist uns mindestens genau so wichtig – ist der direkte Kontakt und der damit verbundene Meinungsaustausch mit unseren Kunden und Interessenten.“ Offen ist man darüber hinaus natürlich auch für neue Messekonzepte, wie der Parts & Service World in Kassel. „Das von der AGRAR-TECHNIK und GRANIT PARTS ins Leben gerufene Konzept hat uns von vornherein überzeugt. Dort sehen wir große Chancen verstärkt mit den Landmaschinen-Fachbetrieben und anderen Zulieferern ins Gespräch zu kommen. Gründe diese Plattform zu nutzen gibt es zuhauf“, meint Benjamin Hägele abschließend. (la)