

Felix Casper: „Die Senkung des Energieverbrauchs ist unser Top-Thema“



Gießerei Karl Casper in Remchingen bei Pforzheim

Die Gießerei Karl Casper in Remchingen bei Pforzheim ist seit den 1950er Jahren Kunde bei Keller Lufttechnik. Langfristige Kunden- und Lieferantenbeziehungen sind ein Charakteristikum der „weißen Gießerei im Grünen“. kl-direkt sprach mit Geschäftsführer Felix Casper und mit Wilhelm Kastner, der für Werksplanung und Instandhaltung zuständig ist, über die Besonderheiten ihres Unternehmens und die Zusammenarbeit mit dem Keller-Service.

kl-direkt: Herr Casper, Ihr Unternehmen hat eine lange Tradition. Was macht die Karl Casper GmbH & Co. KG aus?

Casper: Wir blicken in der Tat auf eine lange Geschichte zurück. Mein Ur-Ur-Großvater Karl Casper gründete das Unternehmen 1877 in Pforzheim. 1951 erwarb mein Großvater das heutige Betriebsgelände in Remchingen und entwickelte die Vision von der weißen Gießerei. Das „Weiß“ bezog sich nicht nur auf das Äußere, sondern vor allem auf humane Arbeitsplätze im Betrieb. Sie sollten sauber sein und ein angenehmes Arbeitsumfeld bieten. Wer die Branche kennt, weiß, dass das bis heute ein revolutionärer Ansatz ist. Mein Vater, der vor rund 35 Jahren das Unternehmen übernahm, ergänzte den Slogan. Er lautet jetzt „Weiße Gießerei im Grünen“. Damit nehmen wir auf

unseren ländlich-grünen Standort hier in Remchingen ebenso Bezug, wie auf unseren ökologischen Anspruch. Als eine der ersten Gießereien ließen wir uns nach dem EU-Öko-Audit zertifizieren. Für unsere Kunden münden diese Bemühungen in eine Qualität, die uns so leicht keiner nachmacht. Das liegt vor allem daran, dass wir mit unseren sauberen Arbeitsplätzen gute Fachkräfte gewinnen und langfristig behalten. Unser derzeit „dienstältester“ Mitarbeiter ist seit 45 Jahren im Unternehmen. Dass sich die Investitionen in eine saubere Arbeitsumgebung auszahlen, können Sie auch am Krankenstand ablesen. Bei uns liegt er nicht höher als in einem Dienstleistungsunternehmen mit Büroarbeitsplätzen.

kl-direkt: Was stellen Sie genau her und an wen liefern Sie?

Casper: Unser Markenzeichen sind individuelle Kleinserien und Einzelfertigungen im Handformverfahren. Damit beliefern wir den führenden Anlagen- und Werkzeugmaschinenbau weltweit. Eine besondere Expertise haben wir bei der Herstellung von druckdichtem Guss. Für unsere Abnehmer ist es häufig wirtschaftlicher, diese Gussteile hier zu erwerben und ans andere Ende der Welt transportieren zu lassen, anstatt sie vor Ort in Auftrag zu geben. Die Ausschussquoten liegen dort nämlich häufig bei satten 20 bis 30 Prozent.

Wer unser Unternehmen besucht, dem fallen bereits im Außengelände Kunstwerke auf. Die Herstellung großer Einzelskulpturen und Reliefs aus Bronze-, Aluminium und Eisenguss und auch Schweißkonstruktionen machen nämlich einen weiteren wichtigen Schwerpunkt unserer Arbeit aus. Kunst ist in unserem Werk sehr präsent. Kunst und Technik gehen hier eine spannende Verbindung ein.



Kunst aus der Gießerei Karl Casper: Turm der grauen Pferde von Jürgen Goertz. Aluminium – teils dunkelgrau patiniert, teils vergoldet – und Bronze, 10,9 Meter hoch, 9,80 Meter breit und 4 Meter tief. Standort: Bietigheim-Bissingen

kl-direkt: Wenn Sauberkeit in Ihrem Werk gelebte Philosophie ist, welche Rolle spielen dabei die Keller Absauganlagen?

Kastner: Eine sehr große. Wenn die Absauganlagen stehen, dann steht hier alles. Sie müssen also immer zuverlässig funktionieren. Wir haben Zu- und Abluftanlagen für die Produktionshallen, die pro Stunden 40.000 bis 90.000 Kubikmetern Luft ab- bzw. zuführen. Die Keller-Absaugsysteme kommen für die einzelnen Prozesse zum Einsatz, an der Kupol- und Elektro-schmelzanlage, an der Strahlanlage für Eisguss und Nichteisen-Metalle, bei der Sandaufbereitung, im Modellbau, in der Putzerei und bei der Formsandherstellung. Dort erfassen die Anlagen die Fremdstoffe, bevor sie in die Atemluft entweichen können.

kl-direkt: Seit wann arbeitet Casper mit Keller-Abscheideanlagen?

Kastner: Die Anlagen gab es hier schon, als ich ins Unternehmen kam. Der Großvater von Herrn Casper baute in den 1950er Jahren die Geschäftsbeziehung zu Keller auf. Keller hatte nämlich technisch immer die Nase vorn. Daher sind wir bei Keller geblieben, auch wenn wir für jede neue Anlage zusätzlich immer Angebote von Mitbewerbern einholten. Außerdem hat die Zusammenarbeit immer hervorragend funktioniert. Das ist natürlich auch ein Aspekt. Ich erinnere mich zum Beispiel an eine witzige Geschichte: 1995 hatten wir hier nach einem Gewitter einen Ausfall der Stromversorgung der Steuerung an der Entstaubungsanlage, die Kupolofenanlage stand still. Unsere Leute hatten alles geprüft und konnten den Fehler nicht finden. Schließlich riefen wir bei Keller an. Bernd-Ulrich Barner war um 18.00 Uhr da, hielt seinen Spannungsprüfer an die Stromversor-

gung und diese lief – wie von Geisterhand gesteuert – an.

Casper: Übrigens: Lieferanten- und genauso auch Kundentreue ist ein typisches Charakteristikum unseres Unternehmens. Es gibt Betriebe mit denen wir bereits seit unserem Bestehen zusammen arbeiten. Wenn die Zusammenarbeit gut läuft, warum sollte man sich dann trennen? Eine lange Partnerschaft schafft Vertrauen und man weiß, was man aneinander hat. So ist das ja auch mit dem Keller Service. Wir haben seit Jahren immer den gleichen Ansprechpartner bei Keller, Rolf Stojan. Der kennt unsere Anlagen ganz genau. Das kommt dann beiden Seiten zu Gute.

kl-direkt: Was wünschen Sie sich für die künftige Zusammenarbeit mit Keller Lufttechnik?

Casper: In unserer Putzerei haben wir uns für Keller-Sinbran-Filter entschieden, da diese ohne wartungsaufwändige Polzeifilter eine Rückführung der gereinigten Luft in die Halle erlauben. Damit sparen wir 50.000 Liter Heizöl im Jahr. Die Reduktion des Energieverbrauchs ist das Top-Thema für uns. Das betrifft natürlich auch die Abscheideanlagen. Den eingeschlagenen Weg die Anlagen energieeffizienter und wartungsärmer zu gestalten, muss Keller konsequent und zügig weitergehen. Wir brauchen neue überzeugende Lösungen von Keller.

kl-direkt: Als Zulieferer der Maschinenbauindustrie sind Sie von der gegenwärtigen Wirtschaftskrise ja unmittelbar betroffen. Wie sieht Ihre Strategie aus, um gestärkt daraus hervorzugehen?

Casper: Wir müssen gerade jetzt unternehmerisch in die Zukunft denken. Wir haben nun die Zeit, uns intensiv mit einem weiteren Quali-

tätssprung in unserer Arbeit zu beschäftigen. Wir erwähnten es ja bereits: Das Schlüsselwort lautet Energieeffizienz.



Kastner: Wir planen den Umbau hin zu einem komplett elektrisch gesteuerten Schmelzbetrieb. Das machen wir jetzt. Wenn die Wirtschaft wieder anzieht, müssen die Verträge alle unterschriftsreif in der Schublade liegen, damit wir durchstarten können.

Eins ist mir außerdem wichtig: Wir dürfen jetzt in der Krise die Wartungsintensität bei unseren bestehenden Anlagen auf keinen Fall runterfahren. Unsere Anlagen müssen immer im Top-Zustand sein. Alles andere würde unterm Strich viel teurer werden.

kl-direkt: Herr Casper, Herr Kastner, wir bedanken uns für das spannende Gespräch.



Thomas Peine von Keller Lufttechnik und Wilhelm Kastner von der Gießerei Karl Casper



Felix Casper und Wilhelm Kastner von der Gießerei Karl Casper