



# controlled energy flow

Ein Interview mit Ralf Schwarzkopf,  
Geschäftsführer der Hotset GmbH

*hotset präsentiert sich mit neuem  
Logo und neuem Erscheinungsbild.  
Ist das ein sichtbarer Ausdruck  
für einen grundlegenden Wandel  
im Unternehmen?*

**Ralf Schwarzkopf:** Ich würde eher von einer konsequenten Weiterentwicklung sprechen. hotset hat sich in den vergangenen Jahren mehr und mehr vom Hersteller elektrischer Heizelemente zum Anbieter thermodynamischer Komplettsysteme entwickelt. Und zum Engineering-Partner für anspruchsvolle, individuelle Kundenprojekte.

*Was sind die Gründe für diese  
Veränderungen?*

**Ralf Schwarzkopf:** Eine verstärkte Präsenz unseres Unternehmens auf den wichtigen internationalen Märkten. Und unsere Erfahrungen aus der intensivierten Zusammenarbeit mit vielen neuen Kunden und mit den Partnern in unseren Technologie-Netzwerken.

*Und das hat das Selbstverständnis  
von hotset verändert?*

**Ralf Schwarzkopf:** So ist es. Über viele Jahrzehnte stand die Unternehmensmarke »hotset« primär für das Thema Heißkanaltechnik. Und für die Fertigung industrieller Heizelemente – vorwiegend für die Kunststoffverarbeitung. Dieses Bild entsprach schon lange nicht mehr der Realität. Wir haben in den letzten Jahren nicht nur geografisch expandiert. Wir haben uns auch weit über die Grenzen der Kunststofftechnik hinaus weiterentwickelt. Und dabei sowohl unser System-Know-how als auch unsere Engineering-Kompetenzen erheblich erweitert.



*Mit welchen Auswirkungen?*

**Ralf Schwarzkopf:** Branchenübergreifend und mit starker internationaler Ausrichtung realisieren wir bereits seit geraumer Zeit maßgeschneiderte thermodynamische Problemlösungen in Form von Komplettsystemen. Und im Projektgeschäft bieten wir unseren Kunden individuelle Lösungen, die auch sehr komplex sein können. Dabei decken wir alle Leistungen ab: von der Ist-Analyse über das Engineering und den Prototypenbau bis hin zur Serienfertigung. Diese beiden Geschäftsbereiche entwickeln sich sehr dynamisch.

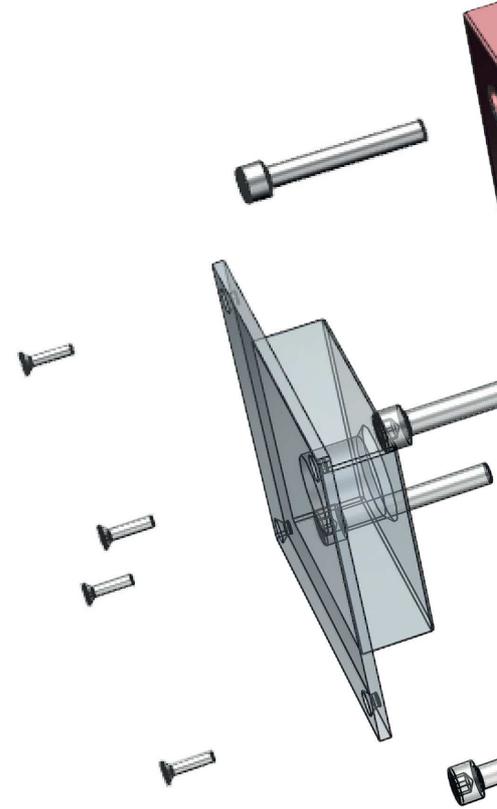
*hotset bleibt aber auch weiterhin Komponenten-Hersteller?*

**Ralf Schwarzkopf:** Selbstverständlich. Wir sind und bleiben einer der führenden Hersteller von Heizelementen, Thermosensoren und Regeltechnik. Diese Produkte in ihren unendlichen Variationen spielen auch beim Projektgeschäft und bei den kundenspezifischen Individual-Lösungen eine elementare Rolle. Als erfahrener Hersteller haben wir alle Optionen, unseren Kunden mit Beheizungs- und Kühlungssystemen hohe Einsparungen zu verschaffen, produktionstechnische Abläufe zu optimieren und die Qualität ihrer Produkte zu verbessern. Und auch die Ökologie haben wir dabei im Fokus – zum Beispiel durch moderne Steuer- und Regeltechnik. Damit führen wir die richtige Temperatur zur richtigen Zeit an den richtigen Ort.

*Also – viele attraktive neue Vorteile für den Kunden?*

**Ralf Schwarzkopf:** Genau! Wir haben im Rahmen unseres Entwicklungsprozesses einen neuen Claim definiert: »controlled energy flow«. Dieser formuliert exakt unseren Anspruch, die beste thermodynamische Lösung für die Prozesse unserer Kunden zu entwickeln, herzustellen und weltweit zu liefern. Zum anderen spiegelt er auch unsere Fähigkeit wider, in einem interkulturellen Team rund um den Globus völlig neue Ideen zu finden und Projekte termingerecht abzuwickeln. Was da zwischen den Kunden und uns fließt, ist eben auch »gesteuerte Energie«.

# Komponenten Systeme Projekte



## Komponenten

Wir bieten unseren Kunden ein umfangreiches Portfolio technisch ausgereifter Produkte aus den Bereichen Heizelemente, Thermosensorik und Regeltechnik. Seit 1973 fertigen wir Heizelemente in Deutschland, seit 2002 bauen wir unseren Produktionsstandort auf Malta kontinuierlich aus. Die Produkte sind meistens kundenindividuell gefertigt – in sehr kleinen Stückzahlen oder in großen Mengen, zu einem attraktiven Preis. Unser Kernprozess ist mittels eigener Software hocheffizient organisiert. Wir bieten Kundenlager in allen wichtigen Märkten der Welt. Wir arbeiten mit eigenen Fachberatern, um für unsere Kunden das beste Produkt auszusuchen.

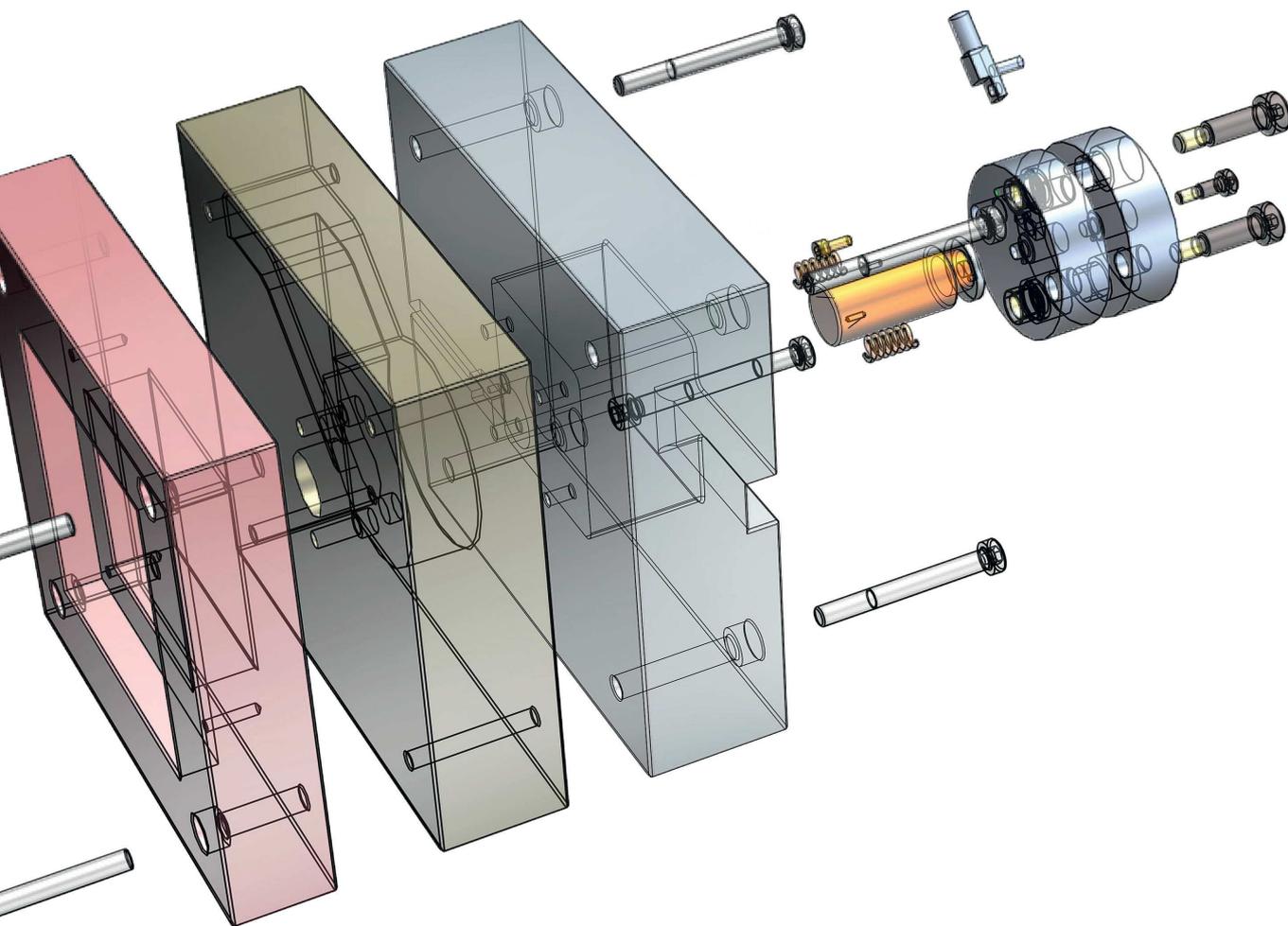
## Systeme

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile. Das trifft insbesondere auf die Thermodynamik zu. Das richtige Heizelement braucht den entsprechenden Thermofühler und die geeignete Regelung. Dazu müsste noch eine schützende Isolation gefunden werden? Der passende Stecker? Eine Box drumherum? Wie sieht es mit aktiver Kühlung aus? Wenn unsere Kunden diese Fragen stellen, brauchen sie nicht nur eine Komponente von uns, sondern vielmehr das passende System.

## Projekte

Industrie 4.0, Hightech-Materialien, regenerative Energien – wir leben den Fortschritt. Neues Denken, neue Verfahren, neue Produkte – all das spornt uns an, neue Lösungen zu finden, die unseren Kunden innovative Wege in eine erfolgreiche Zukunft ebnen. Wir begleiten sie dabei mit fundiertem Technologie-Know-how und dem soliden Sockel langjähriger Erfahrung in nahezu allen produktionstechnischen Disziplinen. Und immer mit dem Blick über den Tellerrand. Denn Scheuklappen waren gestern. Heute kennzeichnen 3D-Brille und Augmented Reality die aktuellen Perspektiven.

Wir analysieren die thermischen Prozesse unserer Kunden und entwickeln idealerweise eine völlig neue Lösung. Wir wollen nicht nur ein wenig schneller oder heißer werden, sondern haben den Anspruch auf eine »andere« Lösung, die deutlich mehr Effizienz und Qualität ermöglicht. Unser Augenmerk gilt dabei nicht nur der technischen Seite der Aufgabe, sondern auch dem menschlichen Faktor in der Projektphase. Mittels agiler Projektmethoden bieten wir eine vernetzte, schnelle und hochwirksame Kooperation.



## Damit Sie verstehen, was wir meinen

Ein bisschen Technik kann nicht schaden. Hier einige aktuelle Beispiele für innovative Produktentwicklungen aus den Bereichen »Komplettsysteme« und »Kundenspezifische Lösungen«.

### *Beispiel 1:*

**Die Herausforderung:** Deutliche Qualitätsverbesserungen beim Thermoforming.

**Die Lösung:** hotset entwickelt anwendungsspezifische Heizplatten für die Verarbeitung von Verpackungsfolien, die als Ersatz für die bisher gängigen Standardprodukte eingesetzt werden. **Das Ergebnis:** Eine ausgeprägte und homogene Temperaturverteilung auf den Folien im dynamischen Prozess und dadurch deutliche Qualitätsverbesserungen bei den durch Thermoforming gefertigten Produkten. Dieses Konzept lässt sich auch auf das Heißpressen oder Versiegeln von Verpackungsfolien übertragen.

### *Beispiel 2:*

**Die Herausforderung:** Optimierung des Prozessablaufes bei gleichzeitiger Verbesserung der Produktqualität.

**Die Lösung:** Die patentierte Angussdüse hotcast ZD für den Zinkdruckguss, die die konventionelle kalte Angussbuchse ersetzt, hält die

Schmelze bis kurz vor ihrem Eintritt in die Kavität auf Schmelztemperatur. Der Abschmelzpunkt wird direkt an die Trennebene verlegt.

**Das Ergebnis:** Der nun kurze Anguss reduziert Zykluszeit und Rückschmelzkosten. Durch die länger warm gehaltene Schmelze werden im Gussteil Feinkonturen deutlicher ausgebildet, die Oberfläche optisch verbessert sowie Porosität und Lunkerbildung reduziert.

### *Beispiel 3:*

**Die Herausforderung:** Ganzheitliche Qualitätsverbesserungen im Spritzgussprozess.

**Die Lösung:** Konzeption und Entwicklung des neuen Z-Systems für eine gezielte partielle und dynamische Temperierung von Formwerkzeugen im Spritzguss.

**Das Ergebnis:** Optisch makellose Oberflächen, gute Abformung von Mikrostrukturen, sehr dünne Wandstärken und die Möglichkeit, Kavitäten sehr schnell punktuell zu erwärmen bzw. zu kühlen. Dadurch können Zykluszeiten beim Spritzgießen reduziert werden, was letztendlich zu einer Steigerung der Produktivität führt.

### *Beispiel 4:*

**Die Herausforderung:** Verbesserung

der Energieeffizienz eines Milcherhitzers (Segment »Weiße Ware«).

**Die Lösung:** Konzeption und Durchführung eines gemeinschaftlichen Entwicklungsprojektes für einen Durchflusserwärmer.

**Das Ergebnis:** Eine besonders energieeffiziente und gleichzeitig sehr ökologische Gerätelösung.

### *Beispiel 5:*

**Die Herausforderung:** Logistische Optimierungen im Montageprozess von Schaltschränken.

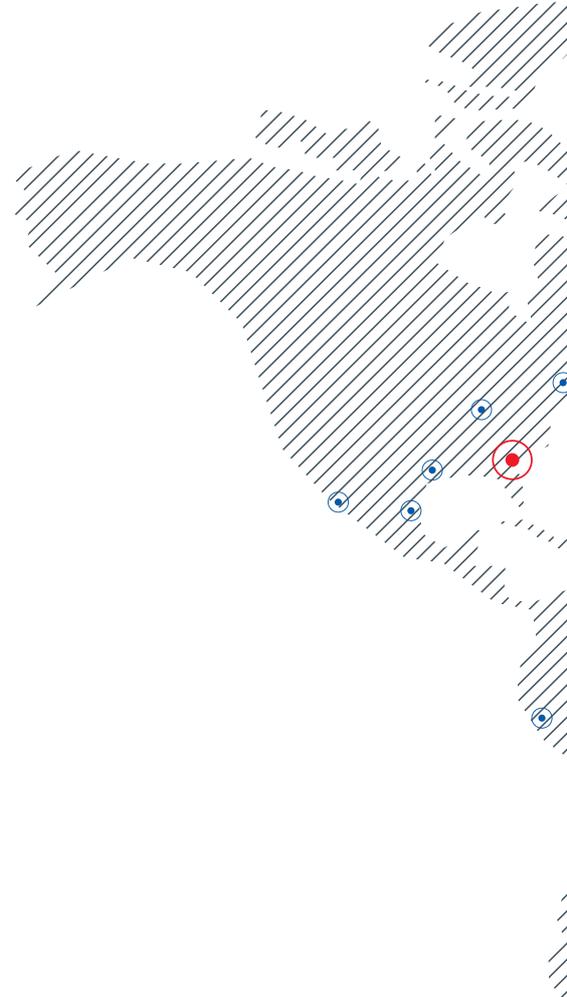
**Die Lösung:** Entwicklung einer komplett neuen Montagelinie für einen namhaften Hersteller von Schaltschränken.

**Das Ergebnis:** Entlastung des Kunden durch Übernahme der Verantwortung für einen erheblichen Teil der Wertschöpfungskette.

### *Weitere Beispiele:*

Weitere Projekte öffnen hotset zurzeit viele Türen in neue Märkte – aktuell beispielsweise auch im Bereich der Brennstoffzellen-Technologie. Hier geht es zumeist weniger um das Heizen allein, sondern vielmehr um komplexe thermodynamische Lösungen, bei denen das intelligente Temperieren im Mittelpunkt steht.

# Weltweit



## Konstanten

Wirtschaftlicher Erfolg ist nichts, worauf man sich ausruhen kann. Nicht nur die Technologien, auch die Märkte verändern sich permanent und in atemberaubender Geschwindigkeit. Eine Konstante ist der Wandel. Wer erfolgreich sein will, muss Tempo machen. Durch die Anpassung von Produktionsverfahren, durch Prozessoptimierung, durch Qualitätsverbesserung oder durch Innovationen.

Wie das geht? Ganz einfach: Energieeffizienz steigern, Zykluszeiten reduzieren, Produktionskosten senken, Workflow optimieren. Wir von hotset zeigen Ihnen gern, was geht und wie es geht. Und wir helfen Ihnen dabei, Wünsche Wirklichkeit werden zu lassen. Durch fundierte Analyse Ihrer Prozesse und Verfahren und durch intelligente Veränderungen. Damit Sie sich auf Ihren Erfolg in der Zukunft konzentrieren können.

Eine zweite Konstante ist die Familie. Wir sind ein Familienunternehmen, das in Generationen denkt und plant. Wir gehen keine unnötigen Risiken ein, sind unabhängig und verlässlich. Wir legen großen Wert auf Kontinuität und Vertrauen. Das spiegelt sich auch in den langjährigen Beziehungen zu unseren Lieferanten, Mitarbeitern und Kunden.



## Das Prinzip Nähe – global gedacht

Kundennähe ist eine schöne Tugend. Schwierig wird es für einen Mittelständler, wenn er dieses Prinzip internationalisieren möchte. hotset hat schon früh erkannt, dass Kundennähe in globalen Dimensionen nur mit sinnvoll positionierten Niederlassungen funktioniert. Auf diese Weise gelingt der direkte Dialog mit unseren Kunden. Egal ob in Singapur, New York oder Neu-Delhi – wir verstehen ihre Sprache und wir kennen ihre Kulturen, Religionen und Märkte.

Den Auftakt bildete 2002 die *Hotset Malta Ltd.* als reine Produktionsstätte für Heizelemente und Temperatursensoren. 2008 folgte die Gründung der *Hotset Singapur Pte Ltd.* für die Versorgung des asiatischen Marktes. *Hotset America Corporation* mit Sitz in Georgia, USA, ging 2010 an den Start, konzipiert zur Betreuung der Kunden in Kanada, den Vereinigten Staaten und in Mexiko. Ein Jahr später schloss sich die Eröffnung der *Hotset Heating Elements (Suzhou) Co. Ltd.* in China an. Jüngste Tochtergesellschaft ist die 2014 gegründete *HIPL India Pvt. Ltd.* mit Sitz in Bidadi, nur rund 30 Kilometer von Bangalore, der drittgrößten Stadt Indiens, entfernt.

Beste Voraussetzungen also für globales Denken und wertvolle Inspirationen aus den wichtigsten internationalen Märkten. Bei hotset genial gepaart mit deutscher Gründlichkeit und mittelständischem Erfindergeist.



Hotset GmbH  
Hueckstraße 16  
58511 Lüdenscheid/Germany

Telefon: +49 2351 4302-0  
Fax: +49 2351 4302-25  
E-mail: [info@hotset.com](mailto:info@hotset.com)

[www.hotset.com](http://www.hotset.com)