

# Ruwa: Innovation in der Bewehrung

Die Ruwa Drahtschweisswerk AG in Sumiswald setzt mit dem System «ruwatec» neue Massstäbe bei der Bewehrung. Dank Innovationskraft und hoher Qualität kann sich der Spezialist für Armierungsmatten im umkämpften Bewehrungsmarkt erfolgreich behaupten.



Marktführer bei Bewehrungsprodukten: Ruwa-Geschäftsführer Frank Gross begutachtet eine Lieferung für den Tunnelbau.

Im Herzen der Schweiz, in der Emmentaler Gemeinde Sumiswald, stellt die Ruwa Drahtschweisswerk AG Produkte für die Bewehrung von Stahlbetonkonstruktionen her. Trotz der Lage abseits der schnellen Verkehrswege ist die 1962 gegründete Firma ihrem Standort treu geblieben. Für Frank Gross, seit Mitte 2009 Geschäftsführer der Ruwa, ein klares Indiz dafür, wie eng die Firma mit der eher strukturschwachen Region verbunden ist: «Wir sind uns der Verantwortung für die 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewusst.»

Diesen Standortnachteilen zum Trotz hat sich die Firma eine führende Position im Bewehrungsmarkt erarbeitet. Möglich geworden ist dies dank Innovationskraft – und durch die erfolgreiche Umsetzung von neuen Ideen in qualitativ hochstehende Produkte.

### Hohe Fertigungstiefe

Die Fertigungstiefe bei der Ruwa AG ist hoch. Den Beton-



Die Werkhallen der Ruwa Drahtschweisswerk AG in Sumiswald. Fotos: Theler

stahl, aus dem die Bewehrungsmatten und Distanzkörbe gefertigt werden, stellt die Ruwa selbst her: Im firmeneigenen Walzwerk wird glatter Stahldraht aus europäischen Stahlwerken gezogen, gewalzt, profiliert und verfestigt. Ein Teil dieses Halbfabrikats, Betonstahl in Ringen, wird an den Stahlhandel verkauft. Der Löwenteil wird mit modernsten Spezialmaschinen weiterverarbeitet – zu standardisierten Lagermatten oder Spezialmatten nach Mass, zu Anschlussystemen wie Wandbewehrungen oder zu Distanzkörben.

### Die Ruwa hats

Damit ist bereits gesagt, dass die Ruwa über ein sehr breites Sortiment an Produkten zur Bewehrung von Stahlbetonkonstruktionen verfügt. Das breite Angebot und die Tatsache, dass die Ruwa auch Nischenprodukte herstellt, ist aus der Sicht von Frank Gross mitentscheidend für den Erfolg der Firma. So habe am Markt die Überzeugung wachsen können: «Wenn es ein bestimm-

tes Produkt für die Bewehrung überhaupt gibt: Die Ruwa hats.» Oder sie macht es, bliebe hinzuzufügen. Ins gleiche Kapitel gehört die ausserordentliche Lieferbereitschaft. Da wird auch mal nachts oder am Wochenende produziert und just-in-time geliefert.

«Wir geben dem Beton den Halt», heisst der Slogan der Ruwa. Ihre Bewehrungsprodukte werden bei Betonbauten im Hoch- und Tiefbau eingesetzt, beim Wohnungsbau ebenso wie beim Tunnelbau. Dennoch ist die schweizerische Marktführerin bei der Herstellung von Bewehrungsmatten vielen Baumeistern nicht bekannt. Das hat weniger mit dem überraschend niedrigen Anteil (15%) von Matten am gesamten Bewehrungsmarkt zu tun (zu 85% werden Bewehrungsstäbe eingelegt). Der Grund ist vielmehr, dass die Ruwa nur im Ausnahmefall, bei Sonderanfertigungen oder wenn es extrem pressiert, direkt auf die Baustelle liefert. In der Regel beliefert die Ruwa den Baumaterialhandel,



Mitarbeiter bei der Produktion von Wandanschlüssen.

dort deckt sich der Unternehmer ein.

Mit der Entwicklung des Bewehrungssystems «ruwatec» (Kasten) hat die Ruwa erneut unter Beweis gestellt, dass im Bewehrungsmarkt Innovation möglich ist, über Verbesserungen bei Gewicht, Biegung und Maschenichte der Matten hinaus. Mit «ruwatec» kann der Kunde seine Bewehrungsprodukte so designen, wie er sie benötigt. In der direkten Beratung und Begleitung projektierender Planer und Ingenieure sieht Frank Gross denn auch Entwicklungsmöglich-

keiten für seine Firma. Wachstum sei möglich und auch geplant: So sollen die bereits heute eindrücklichen Lagerkapazitäten für das Rohmaterial Stahldraht und für Bewehrungsprodukte weiter ausgebaut werden, und der Bau von zusätzlichen Produktionsstätten ist angedacht. Auch zum 50-jährigen Bestehen 2012 wird die Ruwa Drahtschweisswerk AG dem Betonhalt und der regionalen Bevölkerung Arbeit geben. **th** ■

Mehr Informationen:  
Ruwa Drahtschweisswerk AG  
3454 Sumiswald  
www.ruwa-ag.ch

Eine Lieferung mit standardisierten Distanzkörben wird vorbereitet.



### ruwatec – massgeschneiderte Bewehrung

Mit der Entwicklung des innovativen Bewehrungssystems ruwatec ist es der Ruwa AG gelungen, Planungssoftware und Produktion zu verbinden. Dies ermöglicht ungeahnte Bewehrungslösungen – und bringt Vorteile für alle Beteiligten.

#### So funktioniert:

Der Ingenieur bezieht von der Ruwa die ruwatec-Planungssoftware. In Verbindung mit allen gängigen CAD-Programmen plant er am Computer die ideale Bewehrung. Eine digitale Bestellliste gelangt direkt oder via Bauunternehmer oder Stahlhändler zur Ruwa und wird dort in die Fertigungsstrasse eingelesen. Die individuell produzierten Matten werden von der Ruwa direkt auf die Baustelle geliefert, die Fakturierung erfolgt über den Stahlhandel.

Das 2009 von der Ruwa AG entwickelte System bringt Vorteile für alle Beteiligten.

#### Der Ingenieur optimiert die Planung, durch:

- frei wählbare Mattengrößen
- variable Stahlquerschnitte
- nahtlose Integration der ruwatec-Planungssoftware in die bestehende IT-Infrastruktur (CAD, Statiksoftware und Kommunikationssysteme); Import/Export von DWG/DXF- und FEM-Dateien
- eine einzige Bestellliste für ruwatec-Matten, Anschlussysteme und Distanzkörbe
- Planungssicherheit durch elektronische Übermittlung
- einfache und sichere Kontrolle von Lagen, Stössen, Abständen auf der Baustelle
- automatische Verlegepläne

#### Der Unternehmer optimiert Kosten, durch:

- frei wählbare Mattengrößen
- variable Stahlquerschnitte
- keine Schnittkosten
- geringeren Verlegeaufwand
- hohe Verlegesicherheit und -kontrolle
- kurze Lieferzeiten
- Wirtschaftlichkeit auch für kleine oder komplexe Projekte
- Möglichkeit individueller Anpassungen, wie Aussparungen

#### Der Vorfabrikant optimiert Kosten, durch:

- geometrische Abmessung
- variable Stahlquerschnitte
- keine Schnittkosten
- rationale Planung durch nahtlose Integration der ruwatec®-Planungssoftware in die IT-Infrastruktur (CAD, Statiksoftware und Kommunikationssysteme)
- Wirtschaftlichkeit auch für kleine Serien
- Integrationsmöglichkeit für Zulagen
- hohe Lieferbereitschaft

#### ruwatec-Matten – Produktionsmöglichkeiten (fast) ohne Grenzen

	min.	max.
Breite	800 mm	3500 mm
Länge	800 mm	13000 mm
Draht-Ø-Längsdraht	6,0 mm	16,0 mm
Draht-Ø-Querdraht	6,0 mm	16,0 mm
Überstand Längsdraht	25 mm	
Überstand Querdraht	25 mm	