



Indoor-Lösung stoppt Outsourcing-Trend

Beschichten im eigenen Haus reduziert Kosten und schafft neue Qualität

“Schuster bleib bei deinen Leisten!“ Oder wie es auf Neudeutsch heißt: Outsourcing und Offshoring von Nebenkompetenzen! Was einst Evangelium war, wird heute nicht selten zur Kostenfalle und zum absoluten Qualitätsrisiko. Dass es durchaus erstrebenswert sein kann, sich Nebenleistungen wie das Beschichten von Produkten sich ins eigene Haus zu holen, zeigt das Beispiel Otto Lehmann GmbH (Neutraubling), der die farbliche Ausgestaltung seiner Bedachungsartikel nicht mehr dem Lohnbeschichter um die Ecke überlassen wollte.

Die Entscheidung, künftig auf einer haus-eigenen Pulverbeschichtungsanlage zu beschichten, hat man sich in Neutraubling nicht einfach gemacht. Dabei sprach alles dafür, die farbliche Ausgestaltung des Bedachungssortiments künftig in

eigene Hände zu nehmen. Denn was vor mehr als einem Jahrzehnt als Versuch mit Nischencharakter begann, hat sich bei der Otto Lehmann GmbH inzwischen zu einem weiteren Standbein mit zweistelligen Zuwachsraten entwickelt.

Dass das Dach als Teil des Hauses in den vergangenen Jahren deutlich an Wertigkeit gewonnen hat, war den beiden Geschäftsführern Ludwig Haimerl (Technik) und Franz Ehl (Finanzen) des alt-ingesessenen Familienunternehmens nicht entgangen. Sie erkannten sehr schnell, dass neben Haltbarkeit und Langlebigkeit der Produkte auch das Design eines Daches eine wesentliche Rolle spielt. So war es nur eine Frage der Zeit, bis die rot-, blau-, braun- oder auch grünlasierten Dachpfannen die farblich passenden Dachfenster, Lauf- und Trittroste sowie Schneefanggitter bekamen. Seit mehr als zehn Jahren werden vor den Toren Regensburgs Bedachungsartikel in schmecken Farben gepulvert - allerdings bis vor sechs Monaten bei Lohnbeschichtern aus der näheren Umgebung.

Das war nicht nur umständlich sondern auch teuer, wie Ehl bemerkt: „Es stellten sich für uns zwei gravierende Probleme: Einmal die Logistik, zum anderen die sehr hohe Kapitalbindung durch die extrem große Lagerhaltung!“ Denn um die Farbsequenzen optimal auszunutzen und um gleichzeitig möglichst zeitnah dem Kundenwunsch nachzukommen, war man bei dem Marktführer in Neutraubling praktisch gezwungen, einen Großteil der Produktion auf Lager zu legen. Das kostete Raum und Geld.



aflkalkflksakfja
ajklfklalkfj

Rattenschwanz beseitigt

Dass man in Neutraubling den Schritt „back to home“ gewagt hat, ist für Peter Singer, Geschäftsführer des bei der Otto Lehmann GmbH involvierten Anlagenbauers Noppel (Sinsheim), „eigentlich nur logisch“ - produktionstechnisch wie kaufmännisch. Durch die Beschichtungsanlage im eigenen Haus läuft die Produktionskette in einem durch. So werden zusätzlich Arbeiten wie das Einpacken von Produkten, das Schreiben neuer Auftragsformulare, der Hin- und Rücktransport sowie das Ausstellen weiterer Liefer- und Empfangsscheine hinfällig. „Wenn man sich allein diese Zettelwirtschaft und den Rattenschwanz von Arbeitsschritten vor Augen führt, kann sich auch eine Millionen-Investition sehr schnell rechnen“, erklärt Singer, dem es bei der Otto Lehmann GmbH zudem gelungen ist, bestehende Organisationsstrukturen in den Beschichtungsablauf einzubinden. Dabei wurde ein vorhandenes AV/PPS-System so in den Prozess integriert, dass eine vollautomatische, roboter-ähnliche Beschichtung durchgeführt werden kann werden.

Über einen Barcode werden die aktuellen Produktdaten per Handscanner eingelesen und an die Beschichtungsanlage weitergegeben. Informationsträger sind spezielle Programmnummern, die schon beim Anhängen der Teile mit der Traverse zusammengeführt werden. So erhält die Beschichtungsanlage ihre Informationen

über Art, Größe und Geometrie des jeweiligen Produkts. „Wir übernehmen dabei praktisch einen bestehenden Arbeitsablauf und transferieren das vorhandene System in den Beschichtungsprozess“, erläutert Peter Singer seine Lösung für die Otto Lehmann GmbH. „Wir verarbeiten die ‚intelligenten‘ Programmnummern, mit denen auch die Anlagen gesteuert werden.“

Von Nummern gesteuert

Diese Programmnummern starten die Anlage, steuern sie, bestimmen die Geschwindigkeit und regeln die Beschichtung, die aufgrund der besonderen Teilevielfalt und deren unterschiedlichsten Geometrien einen häufigen Programmwechsel erfordert. Darüber hinaus ermöglicht die Anlagensteuerung eine Visualisierung der einzelnen Prozessdaten. Mit derselben Steuerung, die die Programme verwaltet, werden auch die Vorbehandlungstemperaturen, die pH-Werte und die Leitwerte der verschiedenen Vorbehandlungsbäder, die Trocknungs- und Einbrenntemperaturen oder auch die Geschwindigkeit der Fördertechnik überwacht und protokolliert. Singer: „Dadurch werden Fehlerquellen ausgeschlossen und eine hohes Maß an Qualitätssicherheit erreicht.“

Derartige Vorgaben sind von einem Lohnbeschichter nicht ohne Weiteres zu erfüllen. Das liegt schon in der Natur der Sache. „Wir verarbeiten hier ausschließlich feuerverzinkte Oberflächen, die auch

eine ganz spezielle Vorbehandlung benötigen“, erklärt Johann Hügel, Produktionsleiter bei der Otto Lehmann GmbH. Der Lohnbeschichter um die Ecke allerdings verwendet weitestgehend Allroundlösungen, die den Bau- und vor allem den Dach-Produkten nicht die Vorbehandlung zuteil werden lassen, die sie benötigen, um den extremen Witterungsbedingungen auf Dauer standhalten zu können. Durch die eigene Pulverbeschichtungsanlage mit ihrer perfekt auf ihre feuerverzinkten Produkte abgestimmten Fünf-Stufen-Vorbehandlung erreicht der Marktführer aus Neutraubling eine optimale Qualität, die ein wichtiges Argument gegenüber den Produkten aus den osteuropäischen Niedriglohnländern ist.

Unkalkulierbarer Pomp

Die Indoor-Lösung muss aber nicht immer so „pompös“ ausfallen. Es funktioniert auch in einem durchaus bescheideneren aber nicht minder wirkungsvollen Rahmen. Bestes Beispiel ist der Maler- und Lackierbetrieb des 40jährigen Wolfgang Wehlage aus dem emsländischen Lengerich. Der sah sich immer häufiger der Frage seiner Kunden nach einer industriellen Beschichtung von Großteilen und sperrigen Gütern ausgesetzt. Die Angst vor einer „unkalkulierbaren Investition“ war allerdings groß. „Ich wusste, dass es in unserer Region einen Bedarf für industrielle Pulverbeschichtung gibt. Ich wusste aber nicht, wie sich der Markt allgemein entwickelt und ob die Wirtschaftslage überhaupt ein solches Geschäft langfristig erlaubt“, erinnert sich Wehlage, der im strukturschwachen Emsland mit den ihm bekannten Unwägbarkeiten des Umlandes rechnen musste.

Kontakt

Noppel Maschinenbau GmbH
Postfach 1518
74875 Sinsheim
Tel.: 07261 934-0, Fax -250
Internet: www.noppel.de

Otto Lehmann GmbH
Berliner Straße 21
93073 Neutraubling
Tel.: 09401 78650
Internet: www.otto-lehmann-gmbh.de

Wehlage GmbH & Co. KG
49838 Lengerich



aflkalkflksakfja
ajklfklalkfj

Die modulare Lösung der Noppel GmbH nahm dem vorsichtig kalkulierenden Unternehmer die Ängste, da seine

Einstiegsinvestition von rund 125.000 Euro im Jahre 2001 „überschaubar“ war. Inzwischen hat der Maler- und

Lackiermeister seine Einstiegslösung erweitert und gilt in der Region als „gute Adresse“. Wehlage hat inzwischen auch Bereiche seines traditionellen Geschäftes in den Pulverbetrieb einfließen lassen: „Wir können viele Teile, die wir einst im Nasslackierverfahren bearbeitet haben, jetzt über die Pulveranlage laufen lassen, was sich sowohl von den Arbeitsabläufen wie auch von der Oberflächenqualität her als positiv erwiesen hat.“

Entscheidend aber ist für den Unternehmer die neugewonnene Flexibilität in der Abwicklung der Aufträge. „Unsere Klientel erwartet von uns kurze Lieferzeiten, flexible Termingestaltung - selbst bei kleinen Stückzahlen - und eine moderate Preisgestaltung“, erklärt Wehlage.

Die alte Regel, sich stets auf die Kernkompetenz zu beschränken, gilt nicht mehr als uneingeschränkte Erfolgsformel. Neue Kompetenzen einkaufen oder sie selbst erwerben kann einen unzweifelhaften unternehmerischen Vorteil mit sich bringen. „Die Lösungen“, so Peter Singer, „sind meist einfach und naheliegend - und nicht immer an riesige Stückzahlen und Umsätze gekoppelt!“

(Josef Simon)

chromitAL TCP

Chrom(III)haltige Passivierung für Aluminium

SurTec 650 chromitAL bietet unlackierten Oberflächen einen exzellenten Korrosionsschutz, verbessert aber auch die Haftung von organischen Beschichtungen und dient als Nachbehandlung von Eloxalschichten.

Fragen diskutieren
und Literatur finden
im SurTec-Forum
<http://forum.surtec.com>

- Ersatz für die sechswertige Passivierung
- umweltverträglich, ungiftig, leicht zu handhaben, einfache Abwasserbehandlung
- erreicht und übertrifft die Korrosionsschutzanforderung gemäß MIL-DTL-81706 und MIL 5541
- hitzebeständig bis 100 °C

- niedriger Kontaktwiderstand, erreicht die elektrische Leitfähigkeitsanforderung von Aluminiumsubstraten gemäß MIL DTL-81706, Klasse 3 (<0,8 mΩ/cm²)
- geeignet auch für hochlegiertes Aluminium, Guss- und Schmiedeteile
- chromitAL kann im Spritzen, Tauchen sowie bei großen Flächen auch im Wischverfahren angewendet werden.



SurTec Deutschland GmbH · SurTec-Str. 2 · D-64673 Zwingenberg · 0(049)6251-171 700 · www.SurTec.com