

Auf die ganz große Rolle transformiert

Huser und Kleiberit realisieren neue Anlagendimension für Polyurethanoberfläche »Hot Coating«

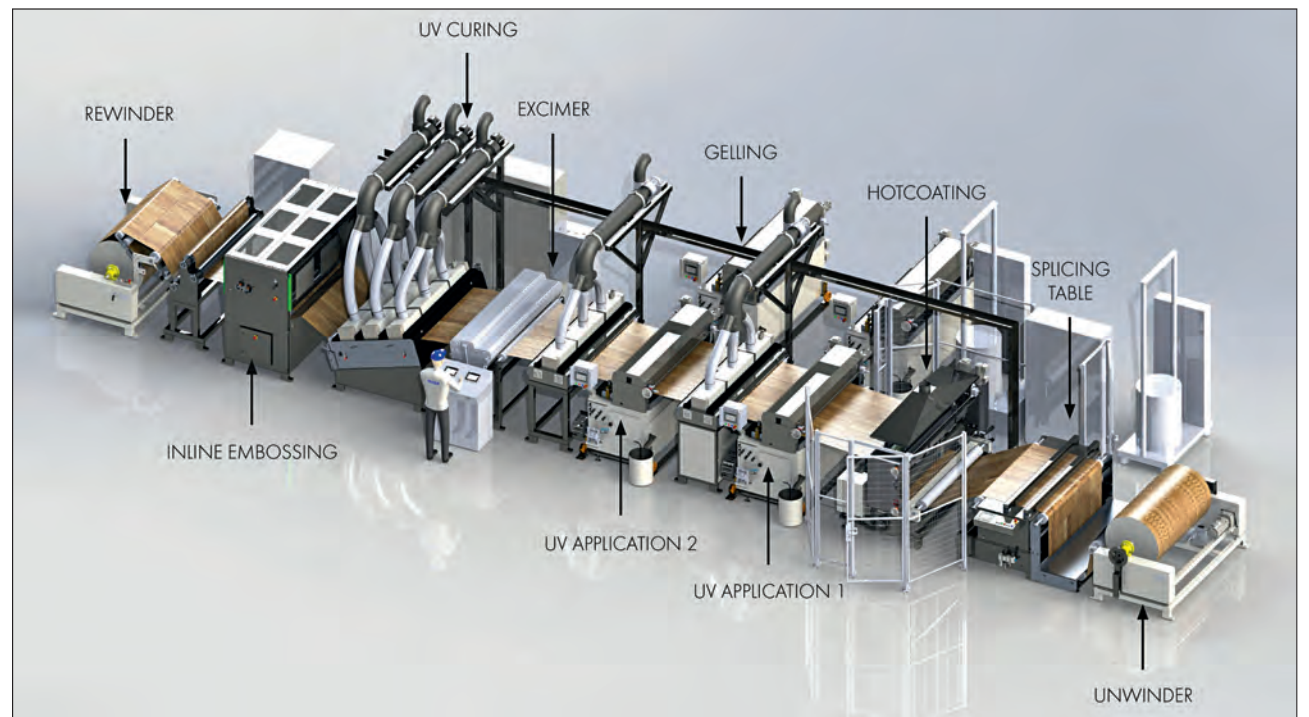
fi. Die badischen Firmen Klebchemie M. G. Becker GmbH & Co. KG aus Weingarten, besser bekannt unter ihrem Markennamen „Kleiberit“, und die Huser Maschinenbau GmbH aus Herbolzheim, transformieren die Applikation der PUR-Oberfläche „Hot Coating“ in eine ganz neue Dimension. Galten bisher Rolle-zu-Rolle-Anlagen mit einer Bahnbreite von 400 mm als Standard, so können sie nun auch mit einer Breite von 1600 mm gefertigt werden. Die erste Anlage ihrer Art ist im Frühsommer bei einem Beschichter in den USA, der Firma Dackor Inc. aus Winter Garden in Florida, aufgestellt worden. Zuvor konnten Interessierte aus Europa die aufgebaute Fertigungsstraße im Betrieb in Augenschein nehmen. Nahezu die gesamte Oberflächenbranche nutzte diese Gelegenheit und pilgerte nach Herbolzheim – der Weg hat sich gelohnt.

Nichts gegen die badische Kleinstadt Herbolzheim, aber angesichts der starken Konkurrenz mit dem nahen Schwarzwald, dem nur 30 km entfernten Freiburg und vor allem dem „Europa-Park“ im benachbarten Rust führt der 11000-Einwohner-Ort eher ein touristisches Schatten-dasein. Und auch die Firma Huser wirkt eher unscheinbar, vor allem weil sie ihren Sitz zwischen vielen Wohnhäusern in einem Mischgebiet der Kleinstadt hat. Daher als Reisetipp: Ruhig dem Navigationsgerät vertrauen, der Weg an gepflegten Vorgärten vorbei führt schließlich doch zum Firmenschild von Huser. Für die „Open days“ war zudem ein Versorgungszelt gut sichtbar aufgebaut und ließ die Besucher an diesen sonnigen Maitagen weder verhungern noch verdursten.

Start im Jahr 1957

Huser war gleichwohl vor den Wohnhäusern da, denn Bernhard Huser, der Vater des heutigen Firmenchefs Bernd Huser, hatte das Unternehmen bereits im Jahr 1957 gegründet. Das erste Produkt war der Sägeschärfautomat „Rekord Piccolo“ – den es heute immer noch im Programm gibt.

Den Durchbruch in der Holz- und vornehmlich Furnierbranche brachte dann aber ein anderes Produkt: Ein Gemeinschaftswerk von Hans Heinrich Kuper und Bernd Huser, die Entwicklung der „Zi/Zu 330“, um Furnier an den Stirnkanten zusammensetzen. Erstmals vorgestellt auf der „Ligna“ im Jahr 1977 in Hannover – die Geburtsstunde von Furnier auf der Rolle. Seitdem fertigt Huser die Anlagen für Kuper



Rendering der Gesamtanlage – Start ist rechts die Abwicklung des zu beschichtenden Materials. Vom Spleißtisch geht es weiter zur „Hot Coating“-Anlage, d. h. zum Auftrag der PUR-Oberfläche. Anschließend werden zwei Schichten UV-Lack als Topcoat aufgebracht – damit wird der Glanzgrad der Oberfläche eingestellt. Mittels der Excimer-Technologie können auch sehr matte Oberflächen mit angenehmer Haptik und hoher Kratzbeständigkeit erzeugt werden. Rendering: Kleiberit

– und liefert sie inzwischen auch direkt aus Herbolzheim aus. Gefertigt werden aber auch noch andere Anlagen zur Fertigung, Bearbeitung und Kaschierung von Furnier. Über Letztere ist auch vor mehr als 20 Jahren der Kontakt zu Kleiberit entstanden.

Rund um Polyurethan

PUR-Spezialist Kleiberit hat sich Ende des letzten Jahrtausends auf den Weg gemacht, um Polyurethan nicht nur als Klebstoff – sondern auch als Beschichtungsmaterial zu etablieren. Der Weg war lang und steinig und wäre in vielen Großkonzernen wohl schon längst von den Controllern aussortiert worden. Nicht so im Familienunternehmen Kleiberit mit heute 670 Mitarbeitern, wo vornehmlich der geschäftsführende Gesellschafter Klaus Becker-Weimann das Projekt immer wieder gepusht hat. Inzwischen sind viele Anlagen weltweit installiert, zu den prominentesten Kunden gehören der Schweizer Bodenbelagshersteller Lico, der türkische Holzwerkstoffhersteller Kastamonu Entegre und der US-Beschichter Framera, der gleich drei Anlagen betreibt.

Aus klein mach groß

Die grundlegende Technologie einer 400er- und einer 1600er-Anlage ist natürlich gleich, es gibt vornehmlich einen Abwickler des zu beschichtenden Materials, den Auftrag der PUR-Schicht,

zwei (oder mehr) Lackiereinheiten, eine Gelierung, einen Excimer (für Supermatt-Oberflächen), eine Prägewalze und einen Aufwickler. Aber niemand würde wohl auf den Gedanken kommen, die Herausforderungen zur Fertigung eines 3 t schweren PKW mit der Herstellung eines 12 t schweren LKW zu vergleichen. Ganz ähnlich verhält es sich bei der Vervielfachung der Rolle-zu-Rolle-Anlage von Huser. „Wir mussten das Konzept komplett überarbeiten“, bestätigt Firmenchef Bernd Huser und machte das vor allem am Beispiel der Walzen fest. Die waren nunmehr statt 25 bis 30 kg mitunter 250 bis 300 kg schwer. Der Austausch mit reiner Menschenkraft fällt damit natürlich aus. Also musste die Anlage u. a. so aufgestellt werden, dass man sie mit einem Kran anfahren kann. Bei der Schilderung dieser Herausforderung leuchten die Augen des Maschinenenthusiasten auf. Solche „Problemchen“ scheinen eher Ansporn als Stolperstein für Huser und sein 20-köpfiges Team zu sein. Herausforderungen wie der deutlich größere Papierverzug über die Breite schienen für ihn hingegen deutlich kleinere Hürden zu sein.

„Ein großes Kompliment an Bernd Huser und sein Team – bei der Transformation von einer kleinen auf eine große Anlagen sind sie die Spezialisten“, betont Leonhard Ritzhaupt, seit Februar 2019 Geschäftsführer bei Kleiberit. „Wir haben es hier mit einem weichen Medium zu tun, was sehr labil ist. Hier ist es die Kunst, auf so einer Breite das Papier an jeder Stelle gleichmäßig zu beschichten.“ „Und die Bahnführung“, ergänzt Jens Fandrey, Technischer Leiter für „Hot Coating“ bei Kleiberit. Der Dipl.-Ing. Holztechnik ist von Beginn an bei der Entwicklung der PUR-Beschichtung und darf als einer der versiertesten Fachleute auf diesem Gebiet angesehen werden. Geeignet ist die Anlage genauso wie die 400er freilich nicht nur für Papier, sondern auch für CPL, thermoplastische Folien und auch Furnier. Letzteres müsste allerdings vorher vlieskaschiert werden.

Erste Pläne im Jahr 2018

Entsprechend hat die Entwicklung ein paar Jahre in Anspruch genommen, was allerdings nicht nur an technischen Hürden lag. Die ersten Planungen mit dem amerikanischen Kunden begannen bereits im Jahr 2018, 2019 wurde das Projekt im Rahmen der „Ligna“ in Hannover angekündigt und erste Elemente, wie der Lackauftrag und die Abwicklung, waren dort bereits in den neuen Dimensionen und in Aktion zu sehen. Die Amerikaner holten sich dann einen



Blick auf die im Frühsommer in der Huser-Werkhalle in Herbolzheim aufbaute Anlage vor der Kundenauslieferung



Startpunkt der Anlage mit Abwickler rechts und Spleißtisch links.



Im rechten Maschinenteil wurde gerade das „Hot Coating“ aufgebracht, anschließend folgt die Aufgabe des ersten Topcoat (links).



Auftrag des zweiten Topcoat rechts, Gelierung (Mitte) und links nach Bedarf Aufbau einer Mattoberfläche mittels Excimer-Technologie.



Nach dem Excimer (rechts) werden die Oberflächen UV-gehärtet (Mitte) und bei Bedarf noch geprägt (links).
Fotos: Fischer



Verstehen sich prima: die beiden Firmenchefs Huser (links vorne) und Ritzhaupt, hier bei der Begutachtung der neuen Anlage
Foto: Peter Mansky

Auf die ganz große Rolle transformiert

Fortsetzung von Seite 609

neuen Partner/Investor an Bord und die Welt wurde von Corona heimge-sucht. Das hat einiges verzögert. Von dem Virus wurde der eigene Betrieb allerdings nur bedingt in Mitleidenschaft gezogen, versichert Huser. In der Vergangenheit habe man beispielsweise eine Anlage quasi schon auch mal per WhatsApp in Betrieb genommen. Für einen chilenischen Kunden wurden die Mitarbeiter hier vor Ort eine Woche geschult - „... und danach haben wir nie

wieder etwas davon gehört.“ Fandrey ergänzt: „Wir sind es gewohnt, den Kunden die Technologie beizubringen.“

Große Präsenz in den USA

Dass die erste Anlage dieser Dimension nach Nordamerika geht, das ist für ihn kein Zufall: „Viele von unseren 400er-Anlagen werden in den USA betrieben und die ‚Hot Coating‘-Produkte sind sehr präsent im Markt. Zudem ha-

ben wir dort die Idee aktiv an die Kunden gebracht, statt überall Plattenwerke hinzustellen und die fertigen, schweren Platten zu transportieren, auf Rolle zu produzieren und dann flexibel verschiedene Beschichter zu beliefern.“ Was bisher noch gefehlt hatte, war eine Demonstrationsanlage. „Daher ist das nicht nur ein Kundenprojekt, sondern ein Quantensprung“, so Fandrey weiter. „Jetzt können wir dem Kunden sagen, dass er beispielsweise 100 m industriell produziertes Kaschiermaterial in höchster Qualität bekommen kann, um es auszutesten. Davon versprechen wir uns, zum einen diese Anlage auszulasten, und zum anderen diesen Gedanken weiter fortzupflanzen – über die USA hinaus.“ Ritzhaupt denkt dabei vor allem an Kunden in Südafrika und im asiatischen Raum.

Neue Anforderungsprofile

Kleiberit-Vertriebsleiter für „Hot Coating“ Rainer Kampwerth fokussiert weniger auf Regionen, sondern auf Produkte und vor allem Produkthanforderungen: „Wir reden hier von neuartigen Produkten, mit extremsten Anforderungsprofilen, denken wir z. B. an Fassadenelemente oder an Deckings, die sich nur mit solch einer Chemie auf einer solchen Anlage realisieren lassen.“ Daher sei hier auf jeden Fall noch eine ganze Menge Pionierarbeit zu leisten.



Bei Kleiberit und Huser verspricht man sich viel von der neu entwickelten Anlagentechnik (von links): Jens Fandrey (Technischer Leiter für „Hot Coating“ bei Kleiberit), Rainer Kampwerth (Vertriebsleiter für „Hot Coating“ bei Kleiberit), Kleiberit-Geschäftsführer Leonhard Ritzhaupt, Peter Mansky (Marketingleiter Kleiberit) und Huser-Geschäftsführer Bernd Huser.

„Uns schmerzt aus diesem Grund besonders, dass wir coronabedingt seit 24 Monaten keine Messe mehr besuchen konnten. Jetzt wäre genau der richtige Zeitpunkt, diese Neuheit auf einer großen Plattform zu präsentieren.“ Auch Ritzhaupt lässt keinen Zweifel an der Wichtigkeit von Messen für Kleiberit: „Unsere Kunden erwarten, dass wir auf allen großen Messen vertreten sind: Da-

zu gehören Atlanta, Shanghai, Bangalore, Istanbul, natürlich Hannover, aber auch der Iran.“ Gleichwohl ist er auch so zuversichtlich für die Zukunft der neuen Technologie: „Wenn die Anlage dort läuft, wir über unseren Außendienst dorthin einladen, dann gehe ich davon aus, dass innerhalb von einem halben Jahr eine zweite Anlage beauftragt wird.“

INTERVIEW

»Bei Kleiberit regiert nicht das Controlling«

fi. Huser und Kleiberit vervierfachen die Dimension für ihre „Hot Coating“-Anlagen – aber ist auch die Rohstoffversorgung gesichert? – können die Maschinen auch ausgeliefert werden? Im Interview äußern sich Huser-Firmenchef Bernd Huser und Leonhard Ritzhaupt, Geschäftsführer bei Kleiberit, zu den aktuellen Herausforderungen unserer Zeit rund um Versorgungsproblematik, Lagerhaltung versus Controlling und Nachhaltigkeit.

Holz-Zentralblatt: Wie ist die Versorgungslage, können Ihre Kunden damit rechnen, ausreichend mit „Hot Coating“-Rohmaterial versorgt zu werden?

Leonhard Ritzhaupt: Von der chemischen Seite her haben wir auf jeden Fall ausreichend Material, sodass wir die Versorgung sicherstellen können. Es ist nicht mehr so wie früher, dass wir innerhalb von zehn Tagen alles liefern können, aktuell sprechen wir von einer Lieferzeit zwischen 20 und 28 Tagen. Es werden aber alle Kunden bedient!

Das liegt aber auch daran, dass wir innerhalb der letzten zwei Jahre unsere Rohstoffversorgung auf Rahmenverträge umgestellt haben, die fixe Abnahmeverbindungen beinhalten. D.h. der LKW kommt, ob ich das nun verbraucht habe in der letzten Woche oder nicht. Ich muss jetzt gelegentlich entscheiden, ob die LKW-Ladung in den Tank abgepumpt wird, oder ob wir sie beispielsweise in IBCs ablassen (Intermediate Bulk Container; große quaderförmige Behälter für flüssige und rieselfähige Stoffe (aus Wikipedia)), d.h. in ein anderes Speichermedium. Aber diese Volumina werden von uns alle zu 100% abgenommen – und der Hersteller sichert zu, dass er zu 100% liefert. Das kostet vielleicht ein bisschen mehr, aber wir haben eine sichere Warenversorgung.

HZ: Damit wird die bisherige lagerlose Just-in-time-Welt auf den Kopf gestellt.

Ritzhaupt: Ja. Wenn Unternehmen in eine Krise kommen, dann sparen sie meist an Lagerware, weil sie Bestandsabbau betreiben, um bei der Kapitalbindung zu sparen. Wir sind hier antizyklisch unterwegs: Wir geben unser Investment in Rohstoffe und in Fertigungsmaterialien. Das sichert unseren Kunden zu, dass wir jederzeit

liefern können. Wir haben bewusst in Rohstoffe investiert – und nicht in Controlling.

HZ: Wie sieht es mit der Versorgung mit Maschinenzulieferteilen aus?

Bernhard Huser: Das ist derzeit natürlich ein Problem. Wir möchten aber ungern auf andere Hersteller umschwenken, die ggf. etwas schneller liefern und etwas preiswerter sind. Dafür handeln wir uns aber ggf. nachher Schwierigkeiten ein. Deshalb ver-



Bernd Huser

trauen wir auf unsere bisherigen Lieferanten, alles namhafte deutsche Hersteller. Und wir hoffen natürlich, dass die irgendwann ihre Lieferengpässe verbessert bekommen, sodass wir wieder schneller beliefert werden können. Wir haben aber auch elektronische Komponenten sowie Umrichter und Motoren auf Vorrat bestellt.

Ritzhaupt: Wir als Kleiberit bestellen immer die doppelte Menge, sodass wir einen Vorrat haben, z.B. im Reaktorenbereich, oder bei Stellmotoren und Pumpen. Das ist heute nicht mehr anders möglich. Wenn heute etwas kaputt geht, beispielsweise eine Pumpe, und es ist kein Ersatz da, dann steht der Reaktor – für ca. 250 Arbeitstage. Bei Stellmotoren haben wir immer gleich zwei Motoren in der Vorbestellung, damit wir rechtzeitig beliefert werden.

HZ: Jetzt verstehe ich auch, warum Sie keine gute Beziehung zu Controllern haben.

Ritzhaupt: So kann man das nicht sagen. Aber wir sind naturwissenschaftlich unterwegs. Bei uns regiert nicht das Controlling.

HZ: Welche Möglichkeiten haben Sie, Herr Huser, die Fertigungstiefe im eigenen Unternehmen noch weiter zu erhöhen?

Huser: Wir haben schon eine sehr

hohe Fertigungstiefe. Wir haben aber zudem den Maschinenpark u.a. um ein großes Bearbeitungszentrum für 500.000 Euro erweitert, das wir im letzten Jahr bestellt haben, und das im Juli dieses Jahres geliefert wurde. Damit können wir manche Teile flexibler selber herstellen, ohne auf irgendwelche Zulieferer warten zu müssen bis man an der Reihe ist. Und auch wenn die Maschine mal steht, das muss man sich leisten können und wollen. Der reine Lohnfertiger, der verdient vielleicht erst sein Geld, wenn auch die dritte Schicht voll arbeitet. Das ist bei uns nicht der Fall.

Ritzhaupt: Wenn eine Maschine nicht 24/7 laufen muss und ich trotzdem meine Teile soweit gefertigt bekomme, in acht Stunden beispielsweise, besser geht es nicht.

Huser: Es war uns immer sehr wichtig, dass wir die Teile, die wir selber konstruiert haben, auch selber fertigen können. Wir haben die Konstruktion im eigenen Haus, konstruieren bis zur letzten Schraube und testen das auch aus. Das ist viel Arbeit. Aber wenn wir es dann hier draußen fertigen und zusammenbauen, sind wir uns sicher, dass auch alles passt, dass nicht eine falsche Bohrungsgröße auf ein falsches Gewinde trifft. Dann fängt nämlich die teure Handarbeit an. Wir haben im Mai ein eigenes ERP-System installiert, was mit dem CAD zusammenarbeitet, die gleichen sich permanent ab, sodass wir alle Komponenten, die wir in der Konstruktion verbaut haben, auch gleichzeitig im ERP-System haben. Wir müssen daher nicht erst am Ende der Konstruktion eine Stückliste generieren, die nachher ins ERP übernommen wird, alles läuft zeitgleich. Dann hoffen wir, dass wir die Auftragsflut, die dann kommt (lacht), auf bestem Wege – first in, first out – bewältigen können.

HZ: Dass ein Unternehmen wie Huser so denkt, dass aber auch ein Großer, wie Kleiberit so denkt und arbeitet, überrascht mich. Wenngleich Sie unter den weltweiten großen Chemie-Giganten natürlich eher ein kleinerer Player sind.

Ritzhaupt: Wir sind der größte PUR-Produzent an einem Standort weltweit und mit 30.000 t Jahresproduktion Marktführer – weltweit! Aber. Wir sind immer noch ein Familienunter-



Leonhard Ritzhaupt

nehmen. Und bei uns spielt die Flexibilität zum Kunden hin eine wesentliche Rolle. Bei uns ist alles ausgerichtet auf die Kundenversorgung – alles. Die Materialwirtschaft, die Produktion, jeder denkt „in Kunden“. Und das ist ganz wichtig. Und das wollen wir auch behalten. Und wenn es jetzt einen Euro mehr kostet, dann werde ich nie schimpfen, wenn uns der Kunde am Ende des Jahres in der Kundenzufriedenheitsstatistik immer noch gute Noten bescheinigt. Dann haben wir alles richtig gemacht.

HZ: Glauben Sie denn, dass bei den anderen großen Brüdern neben Ihnen, auch ein (nachhaltiges) Umdenken stattgefunden hat? Oder kommen in zwei, drei Jahren, wenn ggf. alles vorbei ist, doch wieder die Heerscharen von Controllern und übernehmen wieder das Kommando? D.h. erleben wir nach Ihrer Einschätzung eine tatsächliche Zäsur in der Wirtschaft, im Hinblick auf mehr Eigenproduktion, auf mehr Fertigung in Europa? Schauen wir in zwei Jahren bei den Lieferketten auch noch vornehmlich auf die sichere Versorgung, und nicht wieder auf den letzten Cent?

Ritzhaupt: Zwei Dinge werden sich nach meiner Einschätzung sicher ändern. Erstens die Liefersicherheit. Sie werden nicht mehr vom Single Sourcing leben, sie werden weltweit schauen, dass sie in irgendwelchen Märkten mehrere Partner aufbauen. Das haben wir auch zum Teil erlebt. Beispielsweise haben wir manches nicht in Asien eingekauft, weil uns die Wege zu lang waren, heute müssen wir in Asien einkaufen, damit wir einen Mix haben.

Zweitens der Vertrieb. Sie müssen künftig in Diversifikation denken. Sie dürfen sich nicht abhängig machen von einem Markt, und nicht abhängig machen von einer Produktfamilie. D.h. wir haben auf der einen Seite eine Multiple-Sourcing-Strategie und auf der anderen Seite eine Multidiver-

sifikation. Kein Kunde oder keine Marktnische ist bei uns größer als 1% vom Gesamtumsatz. Das ist ganz wichtig!

HZ: Dann würden Sie jetzt dem Herrn Källenius von Mercedes sagen, dass das, was er vorhat, Quatsch ist, sich nämlich nur auf den Hochpreissektor zu fokussieren?

Ritzhaupt: Ich werde jetzt aus persönlichen Gründen nichts sagen, was Mercedes-Benz in irgendeiner Hinsicht schaden könnte, weil er aus dem gleichen Stall kommt wie ich. Wir haben uns irgendwann dazu verpflichtet, immer nur loyal zueinander zu sein (lacht).

HZ: In normalen Zeiten macht das vielleicht Sinn, aber wir haben keine normalen Zeiten. Herr Huser beispielsweise kann sich nicht erlauben, sich so zu verengen.

Ritzhaupt: Die Automobilindustrie war dominant – bis zum Abgasskandal. Danach war sie wirtschaftlich und psychologisch maßgeblich durch Entscheidungen getrieben, die eindeutig aus der Politik kamen. Das Thema Elektro ist aus der Politik gekommen – nicht aus eigenem Antrieb der Automobilwirtschaft. Wir in der Chemie sind komplett anders. Wir werden getrieben einmal durch EU-Verordnungen, Reach und andere Thematiken, und wir werden getrieben durch Vorkommen oder Rohstoffe, die weltweit verfügbar sind. Das ist komplett konträr.

HZ: Sie geben mir zwei Stichworte: Rohstoffe und Nachhaltigkeit.

Ritzhaupt: „Hot Coating“ ist fast isocyanatfrei, kleiner 0,1. Damit haben wir hier schon ein ME, ein Micro-Emission-Produkt. Wir sind gerade dabei, unsere isocyanathaltigen Systeme aus nachhaltigen Rohstoffen zu produzieren. D.h. mehr als 50% aus nachhaltigen, biobasierten Rohstoffen. Früher waren es Klassiker wie das Rizinusöl, heute wird viel aus der Maisstärke gewonnen. Das ist in der Klebstoffbranche die neueste Generation. Wir haben das z.B. unseren Schreiner- und Tischler-Kunden zuletzt auch auf der Messe „Holz-Handwerk“ vorgestellt.

HZ: Vielen Dank für das spannende Gespräch.