

möbel fertigung

international furniture production

GROSSES SPECIAL
WERKSTOFFE
& LEICHTBAU

ANALYSEN
& TRENDS:
SO TICKT DER
ITALIENISCHE
MARKT



SEHR PERSÖNLICH
MICHAEL EGGER ZU VISIONEN
UND ZUKUNFTSPLÄNEN

REVOLUTION
KLEIBERIT ZUM DURCHBRUCH
BEI HOTCOATING

ZUKUNFTSFÄHIG
HOMAG MACHT DIE
FERTIGUNG VON RECOR FIT

SCHNELLE REAKTION
WIE BLUM KURZFRISTIGE
AUFTRÄGE MANAGT

ROHSTOFFRALLYE UND FINANZKAPRIOLEN

FLEXIBILITÄT

SICHERT UMSÄTZE

KLEIBERIT: EINE INNOVATION, WIE ES SIE NUR ALLE 15 BIS 20 JAHRE GIBT

DIE REVOLUTION der Beschichtung

Wer wirklich etwas bewegen will, braucht einen langen Atem. Wie Kleiberit, die jahrelang an der Entwicklung eines völlig neuen Verfahrens arbeiteten. Und das mit Erfolg: Auf der „Ligna“ gelang dem Klebstoffhersteller der endgültige Durchbruch mit seinem revolutionären „HotCoating“-Verfahren. Die Redaktion der „möbelfertigung“ hat das Unternehmen in Weingarten besucht.

möbelfertigung: Kleiberit ist stark von Rohstoffen abhängig und dementsprechend massiv von den Preiserhöhungen betroffen. Wie stellt sich die aktuelle Situation für das Unternehmen dar?

Klaus Becker-Weimann: Um es kurz zu sagen: schrecklich. Bislang haben wir es glücklicherweise ohne Betriebsstillstand und ohne Lieferengpässe gegenüber Kunden geschafft – aber bis vor wenigen Wochen war es ein tagtäglich Kampf um bestimmte Stoffe. Zum Beispiel Ethylvinylacetat (EVA). Wäre da eine Lieferung mal ausgeblieben, dann hätte das hier alles gestoppt. Auch die Teuerungen hemmen uns. Rizinusöl, ein wichtiger Bestandteil zweikomponentiger Systeme, hat sich innerhalb eines Jahres im Preis verdoppelt.

möbelfertigung: Bessert sich die Lage derzeit wieder?

Klaus Becker-Weimann: Leider ist es immer noch so, dass uns – genau wie vielen anderen – Rohstoffe nur zugeteilt werden. Wobei der Schlüssel dazu die Bestellungen der letzten Jahre ist. Damit ist beliebiges Wachstum nahezu unmöglich. Bislang erhielt Kleiberit zwar die nötigen Mengen, aber wir mussten immer darum kämpfen.

möbelfertigung: Vor zwei Jahren wurde das Technologiezentrum in Weingarten eröffnet. Was hat sich seitdem getan?

Klaus Becker-Weimann: Das Technologiezentrum kam ja quasi mitten in eine Krise hinein – was natürlich vorab nicht zu erkennen war. Wir haben darum erst einmal versucht, unser Niveau zu halten.

Mitte 2010 sah das schon anders aus: Wir expandierten wieder, vor allem in Märkte hinein, in denen wir eine große Zukunft sehen. Wir haben beispielsweise eine EVA-Schmelzkleberproduktion in China gekauft. Das hatte einen einfachen Hintergrund, es war zu teuer geworden, von Deutschland aus dorthin zu liefern. Außerdem sieht es derzeit so aus, dass die Rohstoffindustrie auch eher dort ihre Kapazitäten erweitert. In einigen Jahren erwarte ich in China die modernsten Rohstofffabriken der Welt.

möbelfertigung: Das ist also aus Ihrer Sicht eine Form der Standortsicherung auch für Deutschland?

Klaus Becker-Weimann: Auf jeden Fall. Wenn wir uns die Entwicklung vor Augen führen, dann ist es so, dass bereits jetzt nicht mehr jede neue Idee bei Harzen, Polyolefinen (PO) oder EVA auf jeder Rohstoffanlage produziert werden kann. Manchmal ist die Umrüstung einfach zu aufwendig oder teuer. Und neue Anlagen entstehen nicht hier, sondern beispielsweise in China.

Also müssen wir mit neuartigen Versuchsprodukten dort am Ball

bleiben, wenn wir uns in Mitteleuropa auf lange Sicht nicht abhängen lassen und uns vor allem einen Zugang zu diesen Märkten erhalten wollen.

möbelfertigung: Gibt es weitere geplante Investitionen?

Klaus Becker-Weimann: Derzeit haben wir hier am Standort einige große Projekte, beispielsweise werden zwei neue PU-Schmelzkleber-Anlagen in den nächsten Wochen fertig. Diese vor allem, um die erforderlichen Mengen für das „HotCoating“ liefern zu können, aber auch für die herkömmliche, stetig steigende Nachfrage an diesen Produkten. Wir gehören weltweit zu den drei größten Herstellern von PU-Schmelzklebstoffen.

möbelfertigung: Das „HotCoating“ ist ein Verfahren, mit dem sich Klebchemie bereits seit vielen Jahren beschäftigt. Wie ist derzeit der Stand der Dinge?

Rainer Kampwerth: Wir befinden uns derzeit in der Nachbereitung einer wirklich überragenden „Ligna“ – und können mit Recht behaupten, dass uns mit dem „HotCoating“ der Durchbruch gelungen ist.

Der technische Stand des „HotCoatings“ sieht so aus, dass wir in einigen Bereichen perfekte Lösungen erzielen, insbesondere im Laminat-/Flooring-Bereich. Hier boomt es. Auch bei der Beschich-

tung von Plattenwerkstoffen mit Melaminoberfläche sind wir sehr weit, versuchen uns derzeit auf alle Feinheiten wie unterschiedliche Melaminqualitäten optimal einzustellen. Wichtig ist hier eine Vereinfachung in der Verarbeitung und das Erzeugen von festgelegten Eigenschaftsprofilen hinsichtlich Alltagshärte, Abrieb- und Kratzfestigkeit.

möbelfertigung: War es abzusehen, das die diesjährige „Ligna“ für Klebchemie ein derart großer Erfolg wird?

Rainer Kampwerth: Ja, denn Kleiberit leistete im Vorfeld der Messe eine herausragende Entwicklungsarbeit, und auch das Marketing hat gestimmt. Natürlich spielt hier auch eine große Rolle, dass das Unternehmen über Jahre so hartnäckig an diesem Projekt festgehalten hat.

Dadurch wurden die Produkte stetig besser, und auch der Markt hatte entsprechend Zeit für die Resonanz auf dieses neue Verfahren. Jetzt ist das „HotCoating“ der verarbeitenden Industrie breitflächig bekannt.

Peter Mansky: Wir sind die „Ligna“ 2011 fokussiert angegangen, haben im Vorfeld viele Hundert Musterteile angefertigt und gezielt verschickt: einfache Spanplatten mit „HotCoating“ beschichtet in einer hervorragenden Oberflächenqualität. Das Ziel war, möglichst viele Interessenten auf unseren Messestand zu bekommen. Dann haben wir auf der Messe mit den aufgebauten Maschinen noch einen draufgesetzt und live bewiesen, dass wir das Verfahren beherrschen. Unter Messebedingungen wurden erstaunliche Ergebnisse erzielt – das hat viele überzeugt.

möbelfertigung: Wie eingangs erwähnt, arbeitet Kleiberit seit vielen Jahren am „HotCoating“. Gab es einen Zeitpunkt, an dem das Verfahren insgesamt infrage gestellt wurde?

Klaus Becker-Weimann: Grundsätzlich hätte es ein solches Produkt in einem Großkonzern nicht gegeben: Ein Manager, der wie ich derart hartnäckig an einem langwierigen Projekt festhalten würde, hätte sicherlich schon seinen Hut

nehmen müssen. Ohne einen Return of Invest über so viele Jahre, das ist natürlich nicht einfach.

Als Mitunternehmer verfügte ich natürlich über andere Möglichkeiten und konnte meinen Mitgesellschaftern aufzeigen, dass wir mit dem „HotCoating“ an der Zukunft des Unternehmens arbeiten. Hier entsteht eine Innovation, wie es sie nur alle 15 bis 20 Jahre gibt.

„Wir wollen das „HotCoating“ als vollwertige weitere Beschichtung etablieren.“

Rainer Kampwerth

Im Klebstoffbereich hat sich schon lange nicht mehr viel getan und die Klebstoffe an sich sind weitestgehend ausgereizt. Als Beispiel seien hier EVA-Klebstoffe erwähnt.

Aber natürlich stand das „HotCoating“ in all den Jahren auch bei uns immer mal wieder infrage – aber genau dadurch entstanden weitere Ideen und Lösungen.

möbelfertigung: Wie hoch war die Investitionssumme ungefähr?

Der Dipl.-Physiker Klaus Becker-Weimann ist nicht nur geschäftsführender Gesellschafter der Klebchemie, sondern vor allem der stärkste Befürworter des „HotCoating“. Er erkannte frühzeitig die Bedeutung des Verfahrens.

Klaus Becker-Weimann: Auf jeden Fall mehrere Millionen Euro. Wir haben beispielsweise über Jahre zwei bis drei Mitarbeiter nur für das Thema „HotCoating“ freigestellt, haben umfangreich bemustert, auf Messen ausgestellt et cetera, et cetera. Die Liste ist lang.

So präsentierte unser Unternehmen über die Jahre auf Messen immer die Fortschritte des „HotCoating“. Zuerst konnten wir nur Parkett, später Furnier, dann hat das Mineral Korund für die ausgezeichnete Abriebfestigkeit gesorgt, jetzt beherrschen wir den Hochglanz, sogar in Verbindung mit dem Digitaldruck.

möbelfertigung: Was ist aktuell das Ziel von Kleiberit im Bereich „HotCoating“?

Rainer Kampwerth: Die Etablierung des Verfahrens als vollwertiges zusätzliches Beschichtungsverfahren für plane Werkstoffe aller Art. Wir arbeiten ja nicht nur auf Holzwerkstoffplatten, sondern allen Kunststoffen und auch Glas – und in jedem Bereich auch immer in Kombination mit weiteren

Gesprächsteilnehmer beim Unternehmen Klebchemie, Markenname Kleiberit:

Klaus Becker-Weimann, Geschäftsführender Gesellschafter

Rainer Kampwerth, Verkaufsleiter Oberflächen-Produkte

Peter Mansky, Leiter Marketing-Kommunikation

Holger Scherrenbacher, Bereichsleiter Bau- und Möbelklebstoffe

dekorgewebenden Verfahren wie beispielsweise dem Digitaldruck oder der Dekorpapierkaschierung.

möbelfertigung: Wo lässt sich das „HotCoating“ noch anwenden?

Rainer Kampwerth: Ein gänzlich neues großes Feld eröffnet sich bei der hoch abriebfesten Beschichtung von Dekorpapieren. Das „HotCoating“-Verfahren ist offensichtlich hochinteressant für die Beschichtung stehender Breite der Maschinen aus. Wir können AC3-Dekorpapieren eine unglaublich elastische und belastbare Oberfläche geben – aber nur bis 600 Millimeter. Um mit dem „HotCoating“ hier erfolgreich zu sein, müssen wir hier in Kürze auf das Vollformat gehen: im besten Fall 2.100 Millimeter, mindestens allerdings 1.300 Millimeter.

Wir feilen also nicht nur an der Technologie des „HotCoating“, sondern parallel auch an der verfügbaren Maschinenausstattung des Verfahrens.

Holger Scherrenbacher: Besonders interessant ist das „HotCoating“ für Anwender vor allem, seit wir auch Hochglanzoberflächen sicher beherrschen. Mit dem „HotCoating“ werden bei der späteren Verarbeitung Biegegradienten zugelassen, wo bei lackversiegelten Furnieren oder Papieren Brüche auftreten würden. Außerdem bieten „HotCoating“-Oberflächen Transparenzen, die mittels Lackbeschichtung bislang unerreichbar sind.

möbelfertigung: Hat das „HotCoating“ also jetzt die Marktdurchdringung, die Sie sich wünschen?

Peter Mansky: Wir haben auf jeden Fall ein vielversprechendes Vakuum erzeugt, in das es jetzt hineinzuwachsen gilt.

Rainer Kampwerth: Solche Vorgänge lassen sich schlecht vorhersehen und -planen. Sonst hätten wir uns noch mehr für die derzeitige enorme Nachfrage gerüstet. Aktuell begrüßen wir hier am Standort alle namhaften Möbel- und Plattenhersteller dieser Welt, bekommen palettenweise teures Versuchsmaterial angeliefert. Die Qualität der „HotCoating“-Kontakte ist einfach erstaunlich gut. Und wir sind weit über den Punkt hinaus, dass sich potenzielle Kunden hier ein wenig informieren wollen. Jeder für sich versucht mit seinem Material eine Wertsteigerung durch das „HotCoating“ zu erzielen.

möbelfertigung: Wie viele Oberflächenbeschichtungen mit „HotCoating“ sind bereits am Markt installiert?

Holger Scherrenbacher: Insgesamt zwölf, alle im Paneelbereich. Besonders hervorzuheben ist hier eine jüngst installierte Fertigung in der Schweiz, das Unternehmen fertigt Laminat. Dieser Hersteller stellt sukzessive Teile seiner Produktpalette auf das „HotCoating“-Verfahren um.

Peter Mansky: Und nicht nur das: Er setzt den Begriff „HotCoating“ auch als Qualitätsmerkmal für die Oberflächen ein und wirbt direkt damit.

Rainer Kampwerth: Neben den zwölf verkauften Anlagen werden aktuell weitere zwölf projektiert, von denen mindestens zehn unserer Erfahrung nach umgesetzt werden dürften.

möbelfertigung: Können Sie das Potenzial von „HotCoating“ in irgendeiner Form quantifizieren?

Rainer Kampwerth: Das ist schwer abzuschätzen, die produzierten Quadratmeter variieren je nach Fertigung. In die Türkei liefern wir jetzt eine Anlage für ein „HotCoating“-Verfahren, mit der jährlich zehn Millionen Quadratmeter im Jahr entstehen sollen. Das entspricht einem Materialeinsatz von 1.300 Tonnen. Bei einer weiteren Anlage stehen wir kurz vor dem Abschluss. Sie ist für sechs bis acht Millionen Quadratmeter Jahresproduktion ausgelegt.

Intern diskutieren wir eher das Potenzial des Verfahrens insgesamt: Das „HotCoating“ ist im Bereich Flooring und bei hochabriebfesten Folienbeschichtungen derzeit anderen Verfahren einfach überlegen und wird darum in den nächsten zehn bis 15 Jahren seinen festen Platz am Markt finden. Aus unserer Sicht wird weltweit der größte Teil der Fußbodenhersteller zumindest einen Teil ihrer Produktion auf das „HotCoating“ umstellen, denn es ist günstig in der Investition und unerreicht im Eigenschaftenprofil.

Klaus Becker-Weimann: Wir rechnen damit, in diesem Jahr mehr als 100 Tonnen „HotCoating“ in den Markt zu bringen. Damit ist es aktuell für Kleiberit nur ein sehr kleines Produkt. Die Vision sieht so aus, dass dieser Markt mehr als 20.000 Tonnen groß werden kann. Schon bei 10.000 werden wir unseren Gesamtumsatz mehr als verdoppeln.

Rainer Kampwerth: Wir haben aktuell auch das Glück, mit einigen erstklassigen Referenzadressen arbeiten zu können, die nicht nur für Masse, sondern vor allem erstklassige Technologie und Qualität stehen.

möbelfertigung: Gibt es regionale Unterschiede, was das Interesse betrifft?

„möbelfertigungs“-Redakteur Tino Eggert (links) lässt sich von Rainer Kampwerth (Mitte) und Holger Scherrenbacher im neuen Kleiberit-Technologiezentrum in Weingarten kürzlich gefertigte Hochglanz-Muster mit dem innovativen „HotCoating“ zeigen.



Rainer Kampwerth: Es sind natürlich die derzeit expandierenden Märkte, die sich sehr investitionswillig und mutig zeigen. Im nord-europäischen Raum herrscht aktuell eine leichte Zurückhaltung. Dagegen erreichen uns aus China, Indien oder Südamerika interessante Anfragen, zumal in diesen Regionen Entscheidungen oft sehr schnell getroffen werden.

möbelfertigung: Wo ist das „HotCoating“ noch verbesserungsfähig?

Rainer Kampwerth: Es gibt noch einige Parameter, die wir verändern können. Ich habe lange im Industriekleberbereich gearbeitet und dementsprechend noch den einen oder anderen Punkt anzubringen. Das „HotCoating“ ist sicherlich keine „Eier legende Wollmilchsau“ für alle Probleme im Plattenbereich, wir arbeiten hier schon auch in jedem individuellen Anwendungsfall an der Performance. Auch müssen wir mit den Anwendern über die gängigen Prüfverfahren diskutieren, da die Qualität einer „HotCoating“-Oberfläche erst nach circa 48 Stunden erreicht wird. Wer ein Produkt direkt nach der Fertigung testet, wird nie die überragenden Ergebnisse erhalten, die diese Oberflächen nach entsprechender Trocknungszeit erreichen.

möbelfertigung: Wie sieht es patentrechtlich aus? Ist Kleiberit hier in der Lage, noch lange die Nase vorn zu haben, oder gibt es bereits Mitbewerber?

Klaus Becker-Weimann: Trotz der andauernden Entwicklungszeit ist uns bisher noch kein Mitbewerber bekannt, ob dies am Patentschutz liegt oder an der aufwendigen Technik zur Herstellung von „HotCoating“, lässt sich nur schwer einschätzen. **Peter Mansky:** Letztlich ist das Ganze ja auch nicht nur eine Frage von Patenten, sondern vor allem des langjährigen und umfangreichen Know-hows. Klebchemie beherrscht das „HotCoating“ aufgrund seiner großen Erfahrungen in der reaktiven Chemie mit Polyurethan-Klebstoffen. Das lässt sich

„Uns sind keine Mitbewerber beim „HotCoating“ bekannt.“

Klaus Becker-Weimann

nicht so einfach von heute auf morgen kopieren.

Rainer Kampwerth: Das Verfahren wurde vor Jahren aus der Sicht der Lackindustrie noch belächelt. Später, nach weiteren Fortschritten, wurden wir aufmerksam. Denn das Verfahren schien wirklich etwas zu können, wozu die Flüssiglackierung nicht in der Lage ist.

möbelfertigung: Wie groß ist das Interesse aus der Möbelindustrie?

Holger Scherrenbacher: Es ist sehr groß. Speziell bei Unternehmen, die Papiere für die Direktbeschichtung von Platten verarbeiten. Hinsichtlich der Farbbrillanz, Farbtiefe und Abriebfestigkeit lassen sich derzeit mit gängigen Lack-

systemen keine vergleichbaren Ergebnisse erzielen.

Rainer Kampwerth: Dennoch kommt die Nachfrage eher aus den Wachstumsmärkten. Die deutsche Möbelindustrie verhält sich eher abwartend.

möbelfertigung: Wie steht Kleiberit zu anderen Themen und Verfahren, die aktuell die Möbelindustrie beschäftigen, zum Beispiel das Kantenanbringen mit Plasma?

Klaus Becker-Weimann: Wir haben Produkte von uns getestet und für gut befunden, wollen aber abwarten, bis sich die ganze Situation patentrechtlich geklärt hat, bevor wir mit unseren Produkten an den Markt gehen.

möbelfertigung: Aber in puncto Laserschweißen ist Klebchemie mit am Ball, oder?

Klaus Becker-Weimann: Ja, in der Tat. Wir haben mit der Homag exklusiv einen Vertrag für „Lasermelt“ geschlossen. Das bedeutet, wenn die Homag-Gruppe hier eine Maschine verkauft, dann werden unsere Produkte empfohlen, anders herum arbeiten wir natürlich ebenfalls der Homag zu.

möbelfertigung: Gibt es weitere Verfahrensinnovationen, die für Furore sorgen könnten?

Klaus Becker-Weimann: Durchaus. Wenn zum Beispiel künftig die Membranpresstechnologie mit PU-Schmelzklebern funktionieren würde – das wäre eine interessante

Innovation. Einer unserer Kunden ist an diesem Thema dran, erste Versuche haben gut funktioniert.

möbelfertigung: Herr Becker-Weimann, wir haben jetzt viel über das Unternehmen und das „HotCoating“ als Thema der nächsten Jahrzehnte gesprochen. Wie lange werden Sie noch als Geschäftsführer der Gesellschaft im Unternehmen verbleiben, und wie sichern Sie die kontinuierliche Weiterführung?

Klaus Becker-Weimann: Mir macht es jeden Tag noch Riesenspaß, darum denke ich aktuell nicht ans Aufhören. Aber natürlich ist es mir wichtig, rechtzeitig die Weichen zu stellen. Ich werde unterstützt von einer starken Führungsebene, bestehend aus neun Managern, die verschiedene Bereiche verantworten. Von daher denke ich, dass wir hier zuversichtlich in die Zukunft blicken und auch dahingehend unseren Kunden gegenüber Konstanz zeigen.

möbelfertigung: Wo sehen Sie die Kleiberit in zehn Jahren?

Klaus Becker-Weimann: Unser Ehrgeiz besteht darin, den Umsatz etwa alle sechs bis sieben Jahre zu verdoppeln. Die Krise hat uns hier natürlich etwas zurückgeworfen, aber wir sind wieder auf einem sehr guten Weg. Besonders mit dem „HotCoating“ hoffen wir, dies auch 2018 wieder erreichen zu können.

Das Interview führten Tino Eggert und Doris Bauer

➤ Von links: Rainer Kampwerth, Verkaufsleiter für Oberflächenprodukte; Holger Scherrenbacher, Bereichsleiter Bau- und Möbelklebstoffe, und Peter Mansky, Leiter Marketing-Kommunikation bei Kleiberit.

