

Lohnbeschichter: Spezialisten für effiziente Abläufe

Spezifische Herausforderungen und die Rollen, die Anlagenbauer für den Erfolg von Lohnbeschichtern spielen

DR. SILVIA SCHWEIZER

Die Märkte verlangen nach immer kürzeren Lieferzeiten, welche Inhouse-Beschichtungszentren oft nicht gewährleisten können. Lohnbeschichtungsunternehmen fangen Produktionsspitzen ab, bieten moderne und individuelle Beschichtungstechnologien und können flexibel und rasch liefern. Damit diese Serviceleistungen zum Erfolg führen, sind Lohnbeschichter auf professionelle Anlagenbauer als Partner angewiesen. Diese unterstützen bei Problemlösungen, kennen genau die spezifischen Herausforderungen und gehen darauf umfassend sowie kontinuierlich ein. Befragt nach den An- und Herausforderungen, die Lohnbeschichter an die jeweiligen Anlagenbauer stellen, sagt Andre Felchner von der SLF Oberflächentechnik GmbH, die Lohnbeschichter unterliegen einem starken Preisdruck. Daher sind die Produktionskosten ein wesentlicher Faktor, der einer ständi-



Das Erreichen kontinuierlich steigender Qualitätsziele sowie Durchsätze gewinnt bei der Lohnbeschichtung immer mehr an Bedeutung. Foto: SLF

gen Prüfung unterliegt. Bei der Neukonzeption ist die Anforderung, ein Konzept zu erstellen, das eine maximale Flexibilität in Bezug auf die Bearbeitung des Teilespektrums gewährleistet. Dabei gewinnt das Erreichen kontinuierlich steigender Qualitätsziele sowie Durchsätze eine immer größere Bedeutung. Die Herausforderung ist, dass die Konzeption mit Blick auf die Betriebskosten sowie hinsichtlich der Investitionskosten den Kunden überzeugt. Wesentliche Unterschiede im Vergleich zu Inhouse-Beschichtern sind sehr individuell und fallbezogen zu sehen, so Felchner.

Fabian Luccarini, e. Luterbach AG sagt, „durch den ewigen Kostendruck wollten Lohnbeschichter am Anfang vor allem niedrige Investitionskosten.“ Durch das Aufzeigen von Betriebskosten und möglichen Optimierungen relativiert sich dies dann aber schnell und man schaut dann auch stark auf die Betriebskosten. Die meisten Lohnbeschichter möchten möglichst viel anbieten können: große Dimensionen und möglichst alle Substrate für In- und Outdoor. Bei Inhouse-Beschichtern geht es noch viel mehr um die Verknüpfung der Prozesse zueinander. Materi-

alfluss, Logistik, Wertstrom, Lean Production, Prozessstabilität etc. haben hier eine viel höhere Gewichtung und die Kunden wollen auch top beraten werden. Einfach gesagt: Es ist umfassender und komplexer, so Luccarini.

Individuelle Lösungen

Es ist oft eine Herausforderung für die Anlagenproduzenten, die von den Lohnbeschichtern gestellten Anforderungen umzusetzen. Luccarini von e. Luterbach betont, dies sei grundsätzlich Teamarbeit. Von den Chemie- über den Lacklieferanten bis hin zu den Herstellern der Abwasseraufbereitung

gehörten alle an einen Tisch, um das beste Konzept gemeinsam mit dem Lohnbeschichter zu entwickeln. Gefragt, welche Dienstleistungen e. Luterbach speziell für Lohnbeschichter anbietet, sagt Luccarini, es werden alle Kunden gleich behandelt – es existierten hier keine nennenswerten Unterschiede. Es gebe auch Lohnbeschichter, die sich stark mit Lean Management und Kaizen auseinandersetzen. Das Unternehmen geht immer individuell auf die Kunden ein.

SLF setzt die Anforderungen von Lohnbeschichtern um, indem deren Anregungen, Bedürfnisse und Erfahrungen in die Gestaltung neuer Anlagenkonzepte einfließen, so Felchner. Nur so ist es möglich, bedarfsorientierte Anlagenkonzepte anzubieten. Das Unternehmen bietet Lohnbeschichtern eine kostenfreie Beratung, in der eine Ist-Aufnahme durchgeführt wird. Unter Berücksichtigung der zukünftigen Ausrichtung wird gemeinsam mit dem Beschichter ein Anlagenkonzept erstellt. SLF sieht sich als Partner und strebt eine langfristige Bin-

dung an. Daher ist die Beratung nicht nur auf das Anlagenkonzept beschränkt. Man will den Kunden ganzheitlich in allen Fragen der Oberflächentechnik mit Rat und Tat zur Seite stehen, ergänzt Felchner. Darüber hinaus verfügt SLF über ein Wartungs- und Service-Netz, welches eine kurze Reaktionszeit ermöglicht. Über den Ansatz des „Proaktiven Service“ ist das Unternehmen in regelmäßigem Kontakt mit dem Kunden, auch ohne konkreten Service- und Wartungsfall. So ist es in der Lage, frühzeitig auf Erfordernisse hinzuweisen, was zu einer erhöhten Verfügbarkeit und Produktivität beiträgt.

Zum Netzwerk:

e. Luterbach AG,
CH-Hildisrieden,
Fabian Luccarini,
Tel. +41 41 46260-06,
luccarini@luterbach-ag.ch,
www.luterbach-ag.ch

SLF Oberflächentechnik
GmbH, Emsdetten,
Andre Felchner,
Tel. +49 2572 1537-130,
info@slf.eu, www.slf.eu

ANZEIGE

ANZEIGE