

möbel fertigung

international furniture production

DEKOR-SPECIAL
DAS IST 2015 TREND



COMEBACK
DER US-MÖBELMARKT
STARTET WIEDER DURCH

VERNETZTE FERTIGUNG
LIGNA ZÜNDET DIE NÄCHSTE STUFE
DER INDUSTRIELLEN EVOLUTION

STRATEGIE 2017
IMPRESS INVESTIERT
IN FOLIE UND EUROPA

NEUES LICHT-ZEITALTER
OSRAM: DIE OLED GEHT 2016 IN SERIE



DENKENDE MASCHINEN SO FUNKTIONIERT SMART FACTORY

PFLIEDERER: AUF KURS DEUTSCHE KÜCHENMÖBEL: ZEHN MRD. EURO GEKNACKT POLSTERMÖBEL: DIESE SYSTEME SPAREN BARES GELD
MILLIONEN-INVEST: SCHATTEDECOR MACHT WEITER DRUCK ABSAUGTECHNIK: NEUE NORM EUPHORIEWELLE: HOHE ERWARTUNGEN AN DIE IWF

Alleinstellung in Deutschland: Veredelung mittels Hotcoating bei der AV Group

> DIAMANT-NIVEAU für hochglänzende Möbelteile

Unternehmerischer Weitblick zeichnet sich häufig dadurch aus, zum richtigen Zeitpunkt den Mut zu haben, in eine vielversprechende Innovationsidee zu investieren. Wie es Udo Papenberg, Inhaber und Managing Director der AV Group, getan hat. So stellte er die Weichen für sein Unternehmen 2010 sehr erfolgreich Richtung Wachstum. Dabei spielte im Rahmen seines Konzepts eine neue Hotcoating-Anlage zur Veredelung von Holzwerkstoffmaterialien – nach dem Verfahren von Kleiberit – eine der Hauptrollen.



dem Hotcoating-Verfahren von Kleiberit auseinander – denn mit dem neuen Verfahren lassen sich Hochglanzoberflächen herstellen, die gleichzeitig mit hoher Kratzfestigkeit punkten. „Wir wollten definitiv etwas im Portfolio haben, mit dem wir deutschlandweit ein Alleinstellungsmerkmal haben“, so Papenberg. Ebenfalls ein Argument war die Nähe zur deutschen Möbelindustrie in Ostwestfalen als Abnehmerschaft – und der Gedanke, die Hochglanzoberflächen in anderen Unternehmensbereichen wie dem Ladenbau selber einsetzen zu können. Denn Hochglanz ist und bleibt ein Dauerbrenner mit großer Nachfrage und Wertigkeit.

Um dieses Thema voranbringen zu können, musste allerdings ein neuer Standort mit entsprechenden Möglichkeiten her – immerhin benötigt eine komplette Hotcoating-Anlage, inklusive aller Bearbeitungsschritte, ihren Platz.

Dafür erwarb die AV-Gruppe Ende 2012 in Barsinghausen bei Hannover einen ehemaligen In-

>Links: Oliver Seehausen-Engelke, Betriebsleiter bei AV Design Components, betreute das Hotcoating-Projekt von Beginn an. Oben: Neben dem Lizenzgeber Kleiberit, der das Hotcoating-Verfahren entwickelt hat, war Barberan der wichtigste Planungspartner für die neue Anlage bei der AV Group in Barsinghausen.

Nicht in der Menge untergehen, sondern etwas Besonderes bieten – das hat sich Udo Papenberg, Inhaber und Managing Director der AV Group, im Jahr 2010 auf die Fahnen geschrieben. Er entwickelte mit seinen engsten Mitarbeitern ein Wachstumskonzept für die Gruppe und stellte damit die Weichen in Richtung Zukunft.

Ein wichtiger Bestandteil der neuen Strategie war die Konzentration auf hochglänzende Möbelteile und Platten. Schon frühzeitig setzte sich Papenberg dafür mit

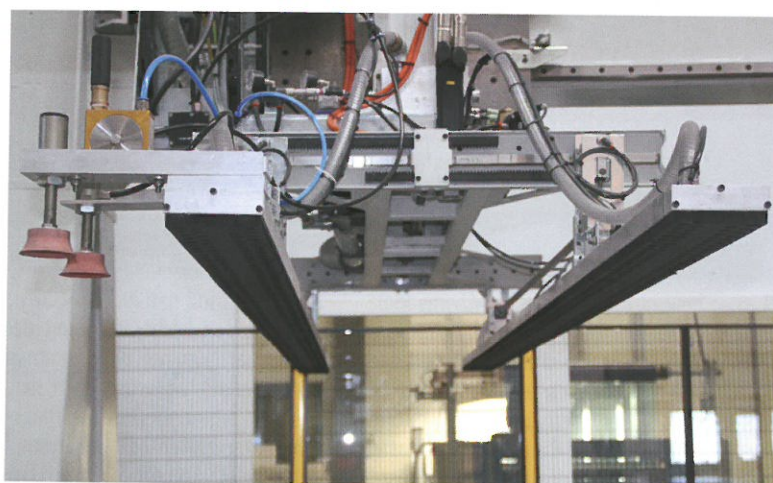
dustriebetrieb mit rund 15.000 Quadratmetern. Alle Aktivitäten der Gruppe werden an diesem Standort in mehreren Schritten gebündelt – und es gab genügend Platz im Produktionsbereich, um dort eine 130 Meter lange Hotcoating-Anlage zu errichten.

Nach der entsprechenden Planungszeit mit dem Hotcoating-Lizenzgeber Kleiberit und dem beteiligten Maschinenlieferanten Barberan wurde die Technik im Jahr 2013 installiert. Seit Februar 2014 produziert die AV Group in Barsinghausen hochglänzende Teile. Mit großem Erfolg – denn das Interesse aus den Abnehmerindustrien ist riesig.



bei für eine hochglänzende, glasklare Oberfläche mit hoher Abriebfestigkeit.

Mit dem speziellen Hotcoating-Veredelungsprozess lassen sich auch Dekore, die im Design den Wünschen des Kunden entsprechen, aber die geforderte Wertigkeit nicht erfüllen, mit „Pure Diamond Gloss“ beschichten. Dabei sind die Glanzgrade, die sich mit dem Verfahren erzielen lassen, herausragend: Aktuell herrschen in der Möbelindustrie Glanzgrade mit



>Oben: Ob mit weißen Pigmenten oder als transparentes Kleber-Lack-System für Holz- oder Fantasiedekore: Die neue Hotcoating-Anlage der AV Group kann beides. Links: Spezielle Vakuumbreifer schützen die Hochglanzoberflächen beim Abstapeln.

„Aktuell erwirtschaftet die AV Group mit allen Unternehmensbereichen rund 10 Mio. Euro. Bis Ende 2015 wollen wir diese Summe verdoppeln“, so Papenberg. „Den größten Teil dazu wird AV Components, also die Sparte mit den Hotcoating-Platten und -Möbelteilen, beitragen.“

AV vertreibt die hochglänzenden Teile unter einer eigenen Marke, die aktuell eingetragen wird: „Pure Diamond Gloss“ steht da-

rund 80 Gloss Units vor, AV Components erreicht Oberflächengüten mit 90 bis 95 Gloss Units.

In der Breite ist die Hotcoating-Anlage auf 1,25 Meter limitiert, in der Länge sind unterschiedlichste Varianten bis zu maximal 4,10 Meter Länge möglich – und natürlich jederzeit die Losgröße 1, in der beispielsweise Digitaldrucke veredelt werden.

Die neue Anlage bei AV Components ist in U-Form aufgebaut,

die Beladung der Rohwerkstoffe und Entnahme der fertigen Platten geschieht unmittelbar nebeneinander – außerhalb der ersten Einhausung zur Eindämmung eines hohen Staubaufkommens. Darin liegt definitiv das Geheimnis der herausragenden Qualität, die Barsinghausen tagtäglich verlässt: Bei der Planung legte Betriebsleiter Oliver Seehausen-Engelke besonders viel Wert darauf, keine Kompromisse einzugehen. Und so entwickelten

die Niedersachsen passende Lösungen für jeden Arbeitsschritt. Das Schleifen beispielsweise findet jeweils in vom restlichen Prozesse abgetrennten Räumen mit schmalen Durchlässen statt, das Aufbringen des Topcoates – als allerletzter Bearbeitungsschritt – erfolgt sogar in einem Areal mit Unterdruck, um auch Staubpartikel im Mikrobereich auszuschließen.

Da die kompletten Anlage in einem automatischen Prozess ar-

ANZEIGE

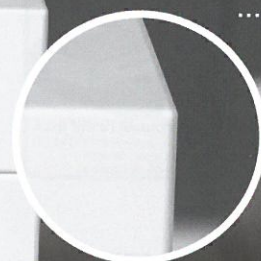
Wir machen mehr aus Arbeitsplatten...

DANIELMEYER
ARBEITSPLATTEN

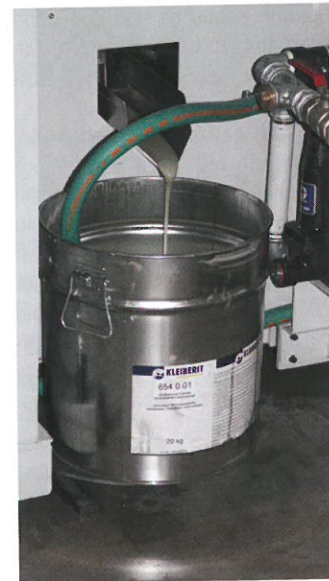
Danielmeyer GmbH & Co. KG - Arbeitsplatten
Bünder Straße 248 | 32584 Löhne
Deutschland | Germany
Fon +49 (0) 5732 9840 | Fax +49 (0) 5732 984130
info@danielmeyer.de | www.danielmeyer.de

NEU!
Laser-Edge-Kante!

... fugenlos ...



www.danielmeyer.de



>Der Auftrag des Decklacks erfolgt in einem speziellen Unterdruckraum. Die gesamte Hotcoating-Anlage ist in der Produktionsstätte der AV Group eingehaust und wird speziell abgesaugt.

beitet, bei dem die insgesamt sechs Bediener nur punktuell oder bei Problemen eingreifen, war gerade der Übergang des Werkstoffes von einem Raum zum nächsten mit Durchlauf der verschiedensten Maschinenstationen mit diesen besonderen Absaugsituationen eine große Herausforderung.

„Wir haben dank des Reinraumes so gut wie keinen Reinigungsaufwand rund um die Anlage – was ja letztlich auch wieder für eine Staubentwicklung sorgen würde“, schwärmt Seehausen-Engelke. Da das Hotcoating-Verfahren komplett lösemittelfrei ist, kommt es zu keiner Geruchsbildung in den Überdruckräumen.

Im ersten Schritt nach Eingang in die Hotcoating-Anlage werden eventuelle Papierüberstände oder Verunreinigungen entfernt und landen damit nicht im Beschichtungsprozess. Zudem werden die Platten erwärmt und mittels Bürsten und Luftstrahl zusätzlich gereinigt. Im daran anschließenden Überdruckraum erfolgt mit etwa 130°C der Auftrag des PUR-Klebers von Kleberit per Walze sowie eine UV-Grundierung.

Dann kommt nach kurzem Transport ein UV-Base-Coat, der direkt in den noch feuchten Kleber eingebracht wird. Mittels nachgeschalteter UV-Trocknung geliert

das Gemisch leicht an, damit der Base-Coat Nummer zwei kommen kann. Bereits hier entscheidet sich, ob ein pigmentiertes Weißlack- oder transparentes Lacksystem zum Einsatz kommt – je nach gewünschtem Endergebnis stellt sich die Anlage automatisch in der jeweiligen Maschinenstation ein.

Die automatische Hotcoating-Anlage kommuniziert an verschiedenen Stellen miteinander, ein elektronischer Supervisor überwacht und koordiniert alle gelieferten Daten.

Dementsprechend wird auch die folgende Trocknung ausgerichtet. Die Platten können nun den Zwischenschliff, durchlaufen, kommen vorab allerdings in eine Pufferzone am Querteil der Gesamtanlage. Im Schleifautomaten sorgen mehrere Aggregate unter höchster Absaugleistung für die optimale Vorbereitung des letzten Schrittes, den Top-Coat-Auftrag mit Walzen.

Die Trocknung des UV-Top-Coats ist der allerletzte Schritt, bevor die Platten eine zehn Meter lange Ruhezone durchlaufen – in der mittels spezieller Beleuchtung eine erste visuelle Qualitätskontrolle durch einen Mitarbeiter erfolgt. Aufgrund der hohen Vorsichtsmaßnahmen produziert AV Components nur eine Ausschussquote von

etwa einem Prozent, wobei auch die angelieferte Qualität der Rohwerkstoffe wie Platten und Lack eine Rolle spielt. Sind die Oberflächen in Ordnung, bekommen die Platten als erste Schutzmaßnahme eine Folie kaschiert.

Die Beschichtung benötigt sieben Tage bis zur kompletten Aushärtung des Klebers, wobei das System nie komplett durchhärtet, sondern semi-elastisch einen festen Verbund bildet. Zwei Ruhetage reichen in der Regel aus, um die Platten weiterzubearbeiten, beispielsweise zu konfektionieren.

Um sie maximal zu schonen, erfolgt die automatische Abstapelung am Anlagenende mit speziellen Vakuumsaugern.

Papenberg glaubt fest an die derzeitige Alleinstellung und Qualitätsvorteile durch das Hotcoating: „Wir haben jetzt einen Entwicklungsvorteil, den wir nun zu 100 Prozent in Vertriebsaktivitäten umsetzen müssen.“

Das Interesse aus der deutschen Küchen- und Schlafzimmerelementindustrie ist groß, die Anfragen häufen sich. Und auch dem Handwerk steht das hochglänzende Material mittlerweile zur Verfügung, denn der Großhandel nahm ein eigenes Sortiment der von der AV Components veredelten Platten ins Portfolio mit auf.

Doris Bauer



> **Mike Vandenberg,**
Kleiberit,
US Sales Manager

Während der Wohnungsbau in den USA stetig im zweistelligen Prozentbereich wächst, befindet sich der Markt für Einrichtungen auf einem 50-Jahres-Tief. Aber die niedrigen Kreditzinsen sorgen dafür, dass es aufwärts geht. Insgesamt sind viele Projekte im Gang und das Geschäft läuft gut.

Das Besondere am amerikanischen Markt ist, dass Qualität gefordert wird, man aber nicht dafür bezahlen will. Wir sind durch geringe Kosten für Treibstoff, Kleidung, Elektronik und so weiter verwöhnt. Dieses Denken hat sich zum Teil auch in der Geschäftswelt durchgesetzt. Alles muss schnell, gut und billig sein. Gleichzeitig lassen sich Amerikaner aber mit guten Argumenten überzeugen.

Obwohl die „IWF“ kleiner geworden ist, kommen noch viele Entscheider auf die Messe. Neue Technologie zu zeigen, bringt immer viele Menschen zusammen. Und oft erleben wir, dass die gleichen Leute die gleichen Fragen wie auf vorherigen Events stellen. Das liegt daran, dass sie die Prozesse genau verstehen wollen, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Das kann lange dauern, aber am Ende sind alle glücklich. Wir hoffen darauf, dass dieses Jahr auch neue Kunden die „IWF“ besuchen.



> **Thomas Troeger,** Rehau,
Director Business Unit Furniture
Region North America

Wir haben seit 2007 Jahr für Jahr langsame Verbesserungen des Markts beobachten können. Es gibt keinen speziellen Marktbebereich, der besonders stark ist, sondern wir beobachten gleichmäßiges Wachstum durch alle Kundengruppen. Da sich das Geschäftsklima verbessert und die Firmen in die Erneuerung ihrer Büromöbel investieren, wird erwartet, dass dieser Trend sich fortsetzt und dass sich dadurch speziell die Büromöbelbranche in der nahen Zukunft erholen wird.

Eine wichtige Änderung im amerikanischen Markt ist, dass viele Kunden zur neuen Kantenverarbeitung mittels Lasertechnologie wechseln, die in Europa schon seit ein paar Jahren etabliert ist. Wir schätzen, dieser Trend wird sich kurzfristig fortsetzen, vor allem wegen der verbesserten Produktqualität.

Die „IWF“ ist Amerikas größte Messe für die Holzverarbeitende Industrie und damit eine wichtige Plattform, um Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen. Rehau nimmt bereits seit vielen Jahren an dieser Messe teil und wird dieses Jahre neue Produkte für den nordamerikanischen Markt vorstellen. Wir gehen davon aus, dass viele Firmen und Kunden zu der Messe kommen werden, die damit eine großartige Networking-Plattform bietet.



> **Michael Hettich,**
Hecht Electronic,
Geschäftsführer

Einige Firmen konzentrieren ihre Fertigung wieder direkt in den USA und investieren. Auch aufgeschobene Investitionen werden jetzt umgesetzt. Mit unseren Anlagen für die Qualitätskontrolle im Prozessablauf sind wir erfahrungsgemäß in der zweiten Anschaffungswelle. Wir bekommen nun wieder verstärkt Anfragen und das zeigt uns, dass der Markt wieder aktiv ist. Wir erwarten für das zweite Halbjahr und für nächstes Jahr einen Umsatzschub in den USA. Wir sind der Meinung, dass die Amerikaner Investitionen in Prozesskontrolle als viel wichtiger einstufen, als das in anderen Ländern der Fall ist.

Auch die Erfahrungen der letzten Jahre, die viele US-Unternehmen mit Verlagerung der Produktion gemacht haben, hat zu mehr Aufmerksamkeit in Sachen Qualität geführt. In den USA werden wir durch Stiles vertreten.

Auf der „IWF“ haben wir in früheren Jahren ausgestellt, jedoch werden wir in diesem Jahr noch keine Anlage ausstellen, sondern nochmals abwarten, wie die positiven Zeichen tatsächlich zu bewerten sind. Insgesamt erwarten wir von der „IWF“ die entsprechenden Impulse und Kontakte, um den Umsatz im zweiten Halbjahr und für 2015 vorbereiten zu können.



> **William Hines Jr.,**
Interprint USA,
Managing Director



> **Holger Dzeia,**
Interprint Deutschland,
Managing Director

Nach der Wirtschaftskrise und einem starken Rückgang unserer Absätze 2009 hat sich unser Nordamerika-Geschäft bereits ab 2010 wieder recht stabil entwickelt. Als Marktführer in dieser Region waren und sind wir sehr breit bei unterschiedlichen Abnehmergruppen aufgestellt. Der Gesamtmarkt für dekorative Oberflächen wächst kontinuierlich im unteren einstelligen Prozentbereich. Die Rekordabsätze von 2008 sind bisher trotz positiver Meldungen aus dem Bereich des Wohnungsmarktes und der Bauindustrie noch nicht erreicht worden. Wir gehen jedoch davon aus, dass die Marktentwicklung in absehbarer Zeit weiterhin positiv sein wird.

In den letzten Jahren hat es diverse Eigentümerwechsel in unserer Abnehmerindustrie gegeben. Firmen wie Flakeboard, Pergo, Uniboard und Wilsonart sind einige namhafte Beispiele. Die neuen Inhaber sind bereit, in diesen Unternehmen große, zukunfts-trächtige Investitionen im Bereich Technologie, Innovation, Logistik, Design und Marketing zu tätigen. Das wird der gesamten Holzwerkstoffindustrie in Nordamerika einen Schub geben.

Die „IWF“-Show ist hauptsächlich eine Messe für unsere Abnehmerindustrie, die dort ihre neuesten Produkte vorstellt. Ebenso ist die Messe stark fokussiert auf den Bereich neue Technologien und Prozesse. Wir nutzen den Zeitpunkt dieses Branchentreffs, um intensive Gespräche mit unseren Abnehmern führen zu können.