Ticker

Die Entwicklungsabteilung von Hesse hat jetzt ein neues Handbuch mit einer Vielzahl innovativer Oberflächentrends zusammengestellt. Es bietet Anregungen für die phantasievolle und moderne Gestaltung im gesamten Innenbereich. Das Handbuch umfasst über 20 Ideen zur modernen Gestaltung im Innenbereich. Die jeweiligen Arbeitsschritte werden durch Piktogramme skizziert und ermöglichen eine umgehende Anfertigung des Oberflächeneffekts. Ein der Lackierung ähnliches Motiv einer Inneneinrichtung oder eines Möbels runden die Vorstellung des Effekts ab. Aufbauten in angesagter Betonoptik, im Rosteffekt, als „PU Decorative Metall“ oder moderne Metallicfarbtöne auf Hydrobasis sind ebenso zu finden, wie naturmatte Lackierungen im „invisible look“, Stricheffekte und innovative Öl-Aufbauten.

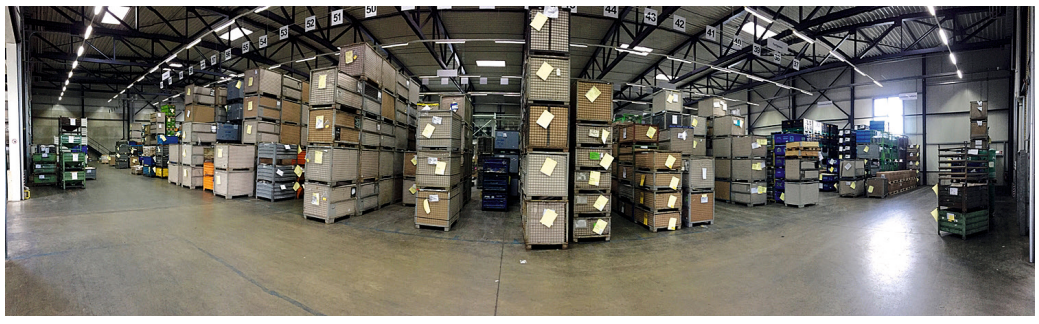
www.hesse-lignal.de

Kundenerwartungen umfassend erfüllen

Kaiser GmbH Oberflächentechnik erweitert Portfolio um kundenspezifische Dienstleistungen und Serviceangebote

Neben der Beschichtung als Kernkompetenz werden weitere Leistungen immer entscheidender bei der Auftragsvergabe. Deshalb begegnet man bei der Kaiser GmbH Oberflächentechnik den Anforderungen der Kunden mit umfangreichen Logistikleistungen, aufwändigen Messverfahren u.v.m. Zum Gelingen trägt zudem eine vielschichtige Kommunikationsstrategie bei.

Jährlich beschichtet der Lohnbeschichter rund 60 Mio. Teile in der KTL-Anlage.
Quelle (drei Bilder): Kaiser GmbH Oberflächentechnik



Neben der Kernkompetenz Beschichtung hat das Unternehmen sein Angebot an Logistikdienstleistungen ausgebaut. Diese umfassen Kommissionierung sowie Versand, Transport, Kanban, Just in time und Supply Chain.

Blick in die Zinklamellenbeschichtung: Hier werden im Schüttgutverfahren dünne Schichten auf die Werkstücke aufgetragen. Insgesamt veredelt das Unternehmen allein mit diesem Verfahren mehr als 3200 t Bauteile.

Industriepartner des besser lackieren. Award

Engagierte und innovative Unternehmen unterstützen als Industriepartner den Wettbewerb um den **besser lackieren. Award**. Sie fördern nachhaltig die technologische Weiterentwicklung und das Wachstum in der industriellen Lackiertechnik.

SLF Smart Surface Solutions

Was haben Autos, die in Deutschland gebaut werden, gemeinsam? Sie alle verfügen über mindestens ein Bauteil, das von Kaiser beschichtet wurde, sagt Sascha Paduch, Geschäftsführer des Erndtebrücker Unternehmens. Die Spezialitäten seines Betriebes liegen in den Bereichen Kathodische Tauchlackierung (KTL), Pulverlackierung und Zink-Lamellenbeschichtung (ZnAl). Jährlich verlassen rund 60 Mio. KTL-Teile, 10 Mio. pulverbeschichtete Werkstücke sowie mehr als 3200 t Bauteile mit Zinklamellenbeschichtung die beiden Standorte des Unternehmens – mehr als 90% der Werkstücke finden ihren späteren Einsatz in der Automotive-Industrie.

Doch allein mit diesen Kernkompetenzen sei der unternehmerische Erfolg langfristig nicht sicherzustellen, so Paduch. Deshalb hat sich sein Team entschieden, den Kunden einen Mehrwert zu bieten, in dem der Fokus stärker auf vor- und nachgelagerte Prozesse wie etwa Logistikdienstleistungen, Montage, Verpackungsservice, Labelung usw. gelegt wird. „Die Prozesse um die Kernkompetenzen herum werden immer bedeutsamer zur Auftragsgewinnung und Kundenbindung“, ist sich der Geschäftsführer sicher.

Kommunikationen auf und mit allen Ebenen

Einer der strategischen Schwerpunkte ist deshalb der Ausbau des Customer Relationship Management (CRM). „Wir wollen unsere Kunden-Lieferanten-Beziehungen intensivieren und durch ein umfängliches Service- und Leistungspaket die Kundenbindung und Auftragsgewinnung stärken“, sagt der Beschichtungsprofi. „Dabei ist es wichtig, die Erwartungen der Kunden zu kennen sowie ihre Standards und Normen einzuhalten.“ Im Fokus steht in Erndtebrück vor allem die Kommunikation – nicht nur mit den Kunden, sondern besonders auch intern, und zwar auf allen Ebenen. Wichtig ist, dass auch jeder Mitarbeiter weiß, worauf es bei den Aufträgen ankommt. Deshalb informiert das Intranet täglich zu aktuellen Projekten, und das Datenmanagementsystem hält u. a. Prozessbeschreibungen, Fehlerkataloge, Verpackungsvorschriften bereit. Die Mitarbeiter können sich darüber hinaus im ERP ausführlich über die Aufträge und ihre Anforderungen informieren – jeder Betriebsauftrag verfügt über einen QR-Code und ist somit jederzeit identifizierbar. „Weil wir Kommunikation als wesentlichen Erfolgsfaktor erleben, finden täglich Teambesprechungen an den Meeting-Points im Shopfloor-Bereich statt; ein wöchentliches Reporting erfolgt auf Führungsebene. Regelmäßige Qualitätszirkel und Teamleitertreffen sorgen darüber hinaus für einen nachhaltigen Informationsfluss.“ Auch das Thema Mitarbeiter-Qualifikation wird bei Kaiser groß geschrieben und findet in regelmäßigen Fortbildungen und Schulungen seinen Ausdruck.

Kein Auftrag ohne Zertifizierung

Neben der Kernkompetenz, also der reinen Beschichtung, hat das Unternehmen inzwischen sein Angebot an Logistikdienstleistungen ausgebaut. Diese umfassen Kommissionierung und Versand, Transport, Kanban, Just in time und Supply Chain. Außerdem bietet der Lohnbeschichter Serviceleistungen wie Sortier- u. Kontrollarbeiten, Montagen, Abdeckungen, Kundenlabel etc. Um Kundenwünsche umfassend zu erfüllen, kann man bei Kaiser auch Prüf- und Musterdienstleistungen – von Fehleranalysen über Schichtdickenmessungen bis Steinschlagprüfungen – ordern.

Wie die Erfahrung gezeigt hat, ist es wichtig, sich in allen für die Kunden relevanten Bereichen zertifizieren zu lassen – dazu gehören die Nachweise zur Erfüllung der DIN EN ISO 9001:2008, der ISO/TS 16949:2009, der DIN EN ISO 14001:2004 sowie der DIN EN ISO 50001:2011. „Unser Erfolgskonzept stützt sich auf mehrere Säulen, gepaart mit neuster Anlagentechnik gelingt es uns, die Erwartungen unserer Kunden voll und ganz zu treffen. Das lässt uns zuversichtlich in die Zukunft blicken“, so Paduch.

Kaiser GmbH
Oberflächentechnik,
Erndtebrück, Sascha Paduch,
Tel. +49 2753 5947-90,
spaduch@kaiser-oberflaechentechnik.de,
www.kaiser-oberflaechentechnik.de

Wollen Sie auch prozesssicher beschichten?

Encore® HD Pulverpistolen – verwenden die Dichtstrom-Technologie und sind designt für schnelle sowie verschleppungsfreie Qualitäts-Farbwechsel.

Kombiniert mit den selbstreinigenden patentierten HDLV® Pumpen bieten sie Ihnen die Flexibilität kurze oder lange Produktionsläufe wirtschaftlich durchzuführen.

HDLV Pumpen ermöglichen Ihnen einen wartungsfreien Betrieb von bis zu **4.000 Stunden** und führen so zu einer dauerhaften Qualitätssteigerung.

Erfahren Sie mehr und rufen Sie uns für einen Präsentationstermin an.

+49.211.9205.141 | ics.eu@nordson.com | www.nordson.com/ics

Nordson