



Den Prozess verstehen

10



Zuverlässig – trotz widriger Umstände

14



Komplexität für andere beherrschen

22

D I C H T !

TRIALOG DER DICHTUNGS-, KLEBE- UND ELASTOMERTECHNIK

04-2014 | € 8,50



MAKE or buy?

Lohndienstleistungen rund um Dichtungen und Profile

DIENSTLEISTUNGEN – Make or buy?
Vor dieser Frage stehen viele Anwender bei ganz unterschiedlichen Fragestellungen rund um Dichtungen. DICHT! unterhielt sich mit Boris Kübler, Geschäftsführer der Dostech GmbH, Heiko Friedrich, Geschäftsführer der Ove Plasmatec GmbH und Jörg Ritter, Vertriebsleiter, Karl Späh GmbH & Co. KG über die Besonderheiten bei Lohndienstleistungen bei Flüssigdichtungen, Dichtungsbeschichtung und Flachdichtungen.

Wann sollte man Dichtungen und Profile beschichten lassen?

Heiko Friedrich: Immer dann, wenn es bei der Montage von Dichtungen zu Störungen/Schwankungen kommt oder die Anwendung als solche ihre Funktion aufgrund zu hoher Reibwerte nicht erfüllen kann. Reibungsreduzierende Beschichtungen mit Lacken auf Wasserbasis ermöglichen zudem die Substitution von klassischen Montage- und Anwendungsschmierungen wie Ölen, Fetten oder Pulvern, welche nicht prozesssicher appliziert werden. Beschichtungen sind grifffest, trocken und garantieren somit eine saubere Montage- und Arbeitsumgebung. Anwender, Maschinen, der Arbeitsplatz und vor allem optische Sensoren werden nicht mit Ölrückständen, Silikonen oder anderen Verunreinigungen kontaminiert. Beschichtete Dichtungen sind dauerhaft vereinzelt und ermöglichen hierdurch eine störungsfreie Zuführung und Montage. Zudem können durch die Verwendung von UV-Indikatoren im Lack oder durch farbige Beschichtungen Verwechslungen von gleichen oder ähnlichen Bauteilen ausgeschlossen werden.

Wann sollte ein Industriekunde die Lohnfertigung von Flüssigdichtungen in Betracht ziehen?

Boris Kübler: Da gibt es verschiedene Aspekte – eine Lohnfertigung macht Sinn, wenn der Kunde Prototypen oder Musterteile zu fertigen hat und seine Serienproduktion hierfür nicht unterbrechen möchte oder weitere Kapazitäten dafür schaffen muss. Darüber hinaus macht eine Lohnfertigung dann Sinn, wenn Kunden zu geringe Stückzahlen haben, um sich die Dosiertechnik ins Haus zu holen. Hierfür wäre eine Investition in Maschinenteknik, Personal und Know-how nötig, die für viele mittelständische Unternehmen nicht wirtschaftlich ist. Aber selbst große Unternehmen mit Serienprodukten nutzen die Lohnfertigung von Dichtungen, da die Kernkompetenz dieser Unternehmen nicht im Bereich der Dichtungstechnik liegt. Ihnen ist jedoch die Bedeutung einer durchgängigen Qualität und prozesssicheren

Gibt es Benchmarks, wann sich eine eigene Beschichtung lohnt?

Heiko Friedrich: Der Aufbau einer eigenen Beschichtung ist nicht nur personal- und kapitalintensiv – hier kommen schnell Investitionen von 300.000 € zusammen – sondern auch stark von den auszuführenden Personen abhängig. Die Beschichtung von Gummi ist kein Schubladenprodukt, das per Knopfdruck automatisch durchgeführt werden kann. Schwankungen des Gummi-Materials gehören zum Alltag, die beherrscht werden müssen. Die grundsätzliche Frage ist deshalb, ob sich Anwender freiwillig aus dem Bereich ihrer Kernkompetenz herauswagen oder besser ganz klassisch outsourcen und sich auf das Know-how eines geeigneten Dienstleisters verlassen.

Lohnbeschichter ist nicht gleich Lohnbeschichter – worauf sollte ein Anwender bei der Auswahl achten?

Heiko Friedrich: Das Gesamtpaket muss stimmen. Idealerweise bietet der Lohnbeschichter die gesamte Dienstleistungspalette, beginnend mit einer fachlich fundierten Beratung im Vorfeld. Es gibt nicht nur eine



Dichtung im Laufe einer Serienfertigung bewusst.

Gibt es Benchmarks, wann sich eine eigene Produktion lohnt?

Boris Kübler: Prinzipiell gibt es zu diesem Thema keine pauschale Aussage. Das liegt an der Komplexität des Themas. Bei sorgfältiger Berücksichtigung der Faktoren Lieferkette, Produkt, Menge, Stückzahl, Material, etc. ist man gut beraten, sich jedes Projekt genau anzuschauen.

Lohnfertigung ist nicht gleich Lohnfertigung – worauf sollte ein Anwender bei der Auswahl achten?

Boris Kübler: Generell sollte ein Anwender darauf achten, welche Möglichkeiten er hinsichtlich Vorbehandlung, Dosierverfahren, Prüfmöglichkeiten und Logistik von seinem Dienstleister angeboten bekommt. Kurze Re-

Gleitlackbeschichtung für alle Anwendungen, sondern ein Portfolio von mindestens sieben unterschiedlichen Lacken mit Möglichkeiten zu Variationen. Welche Beschichtung für den Kunden sinnvoll ist, sollte vorab besprochen und anhand von Mustern getestet werden.

Saubere Teile sind die Grundvoraussetzung für eine konstant hohe Qualität, wobei der Anlieferzustand bzw. der Verschmutzungsgrad von Lieferung zu Lieferung variieren kann. Effiziente Teilevorbehandlung sowie entsprechend sichere Prozesse sind Aufgaben des Lohnbeschichters und können nicht verlässlich auf Teilehersteller abge-



aktionszeiten, Flexibilität, Professionalität, Innovation und kundenorientierte technische Beratung schaffen das nötige Vertrauen zu dem Lohnfertiger, welches als Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit notwendig ist.

„Make or buy? – dazu gibt es bei Flüssigdichtungen keine Benchmarks. Jedes Projekt ist aufgrund der Komplexität anders. Wichtig ist die ganzheitliche Vorgehensweise bei der Entscheidungsfindung.“



– Boris Kübler, Geschäftsführer, Dostech GmbH

Was ist bei der Integration eines Lohnfertigers in den eigenen Produktionsprozess zu beachten?

Boris Kübler: Ein sehr sensibler Bereich ist die Beschaffenheit der beigeestellten Teile auf welche dosiert werden soll, d.h. die Sau-

berkeit und maßliche Toleranz müssen festgelegt und eingehalten werden. Hier gilt es, vor Auftragsvergabe über Toleranzen und Oberflächengüte zu sprechen.

Nicht weniger sensibel ist das ganze Thema Logistik, insbesondere ihre Verpackung. Die Verpackung bei Anlieferung der Teile ist u.U. nicht dafür geeignet, die Teile mit Dichtung zu versenden.

Darüber hinaus sind die Qualitätsmerkmale bezüglich der Dichtungsgeometrie genau festzulegen. Zur Ermittlung dieser Merkmale können unterschiedliche Prüfmethode zum Einsatz kommen. Diese Prüfmethode müssen auf Seiten des Lohnfertigers und des Kunden identisch sein, da es sonst zu Abweichungen kommen kann.

Dostech GmbH
www.dostech.de



wälzt werden. Des Weiteren sind Know-how und Erfahrung nicht hoch genug einzuschätzen: Das unterschiedliche Verhalten von Gummi je nach Lieferant oder auch Jahreszeit muss beherrscht werden. Eine auf die Kundenwünsche abgestimmte Logistik, die garantiert, dass die beschichteten Teile termingerecht und in der vereinbarten Qualität angeliefert werden, versteht sich von selbst.

„Der Aufbau einer eigenen Beschichtung ist personal- und kapitalintensiv und gehört bei vielen Industrieunternehmen nicht zur Kernkompetenz – da rechnet sich eine Lohnbeschichtung schnell.“



– Heiko Friedrich, Geschäftsführung, OVE Plasmatec GmbH

Was ist bei der Integration eines Lohnfertigers in den eigenen Produktionsprozess zu beachten?

Heiko Friedrich: Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist Vertrauen und eine offene Kommunikation, die in den meisten

Fällen durch eine Geheimhaltungserklärung zusätzlich rechtlich abgesichert wird. Eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe ist wichtig, um die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und Lösungen umsetzen zu können. Dabei sollten alle Schnittstellen des „gemeinsamen Produktionsprozesses“ sauber geklärt sein. Dabei ist auch das Verständnis des Kunden für die Prozesse des Lohnbeschichters von großem Vorteil. Ein Rundgang durch die Fertigung und transparente Prozesse stärken nicht nur das Vertrauen, sie sorgen auch für das Bewusstsein, dass ein vollumfänglicher Behandlungsprozess mit Reinigung, Aktivierung, Beschichtung, Prüfung, Einzelung, Verpackung und Versand nicht innerhalb eines Arbeitstages zu erbringen ist.

OVE Plasmatec GmbH
www.ove-plasmatec.de



3D- Wasserstrahl- Zuschnitte

ohne Werkzeugkosten,
höchste Präzision

| Verbundwerkstoffe |

| Metalle |

| Kunst- und Schaumstoffe |

| Gummi und Dichtungsmaterial |

BergerS2B GmbH

- | Dichtungen |
- | Elastomerprodukte |
- | Zuschnitte |

Hans-Thoma-Straße 49/51
68163 Mannheim
Tel.: 0621.41003-0
Mail: info@BergerS2B.com

ÜBER 80 JAHRE
ERFAHRUNG UND QUALITÄT

www.BergerS2B.com