

Thermomanagement → Wenn es Bauteilen zu heiß wird S. 8

Dichten/Kleben → Advanced Materials:

„To be or not to be, that is the question“ S. 26

Polymer → Dichtungstechnik = Werkstofftechnik = Advanced Materials S. 40



DICHT!digital lesen

# DICHT!

[www.isgatec.com](http://www.isgatec.com)

Dichten. Kleben. Polymer. verstehen

4.2025

Polymer

**TPU: Qualität**

**braucht Zeit** S. 36



# „Gummi lebt“ – und deshalb müssen wir über Beschichtungen reden

Über High-Performance-Oberflächenveredelungen im Kontext zu Marktverhalten, Missverständnissen und PFAS

**Beschichtungen von „C-Teilen“ wie Dichtungen sind eine Nischenlösung, die man „bei Bedarf mitbestellt“. Auf diese öfter im Markt anzutreffende Haltung, reagiert Bettina Kremer, OVE Plasmatec-Geschäftsführerin, inzwischen schon mal ungehalten, denn zu optimalen High-Performance-Lösungen – und dazu gehören die heutigen Dichtungsveredelungen – gehört es auch, dass man projektspezifisch über Gummi redet – denn, „Gummi lebt“ und verhält sich immer mal wieder unvorhergesehen.**

**Bevor wir in die verschiedenen Aspekte rund um die optimale Beschichtung von Elastomerdichtungen einsteigen – was macht solche Beschichtungen aus?**

**Kremer:** Beschichtung ist mir als Begriff für uns zu eng gefasst. Wir sprechen von einer Oberflächenveredelung von Elastomeren. Konkret bedeutet das, durch Reinigen, Behandeln und Beschichten ein leistungsstarkes Premiumprodukt entsprechend der Kundenanforderungen weiter zu ertüchtigen. Und das ist es im Kern, was eine Beschichtung am Ende ausmacht: Kundennutzen, der dadurch entsteht, dass eine beschichtete Dichtung Anforderungen der unterschiedlichsten Art besser gerecht wird als eine unbeschichtete Dichtung.

**Es ist also eine Dienstleistung, die man dann bei Bedarf ordert...**

**Kremer:** ... auf dieses Missverständnis stoße ich im Vertrieb immer wieder. Doch: „Gummi lebt“ und deshalb ist es bei jedem Projekt wichtig, über den jeweiligen Gummi und eine produktspezifisch sinnvolle Veredelung zu reden.

**Ist das keine übliche Vorgehensweise?**

**Kremer:** Sollte man meinen – und viele Dienstleister werden das auch behaupten. Ich erlebe es anders und für mich ist es ein Unterschied, ob man Kundennähe und persönlichen Kontakt lebt oder lediglich überwiegend Mails hin- und herschickt.

**Wie wichtig ist der Zeitpunkt der Gespräche?**

**Kremer:** Je früher desto besser – aber mit dieser Aussage klingt man quasi schon wie eine zerbrochene Schallplatte. Fakt ist aber: Wir können unsere mehr als 25-jährige Expertise und unser Know-how am besten einbringen, wenn wir frühzeitig reden – möglichst schon in der Konstruktions- und Entwicklungsphase eines Produktes, für das eine leistungsfähige Dichtung benötigt wird. Dabei ist es auch egal, ob es sich um eine einzige oder um 100 Millionen oder mehr Dichtungen handelt: Wir finden die passende Beschichtung.



*„Persönliche Kommunikation auf Augenhöhe und zum frühestmöglichen Zeitpunkt ist bei Beschichtungen das A und O. So können sich unsere Erfahrung, Flexibilität unser Know-how, und Stärke als mitdenkender Partner optimal entfalten.“ – Bettina Kremer*

**Die oft angestrebte Standardisierung ist also bei Oberflächenveredelungen eher selten...**

**Kremer:** ...das kommt darauf an – zunächst erarbeiten wir i.d.R. individuelle Lösungen. In Tests in unserem neuen Technikum checken wir dann gemeinsam vor der Serienbeschich-

tung, ob das gewünschte Ergebnis mit dem ausgewählten Lack überhaupt erreicht wird. Denn nicht immer lässt sich sofort sagen, welcher Lack für die Beschichtung des speziellen Anwendungsfalls der richtige ist. In verschiedenen Versuchsanordnungen begleiten unsere Expert:innen einen Testprozess bis zur passenden Beschichtung.

Dabei nutzen wir natürlich unseren Wissenspool. Denn eventuell gab es diese Anforderung oder eine ähnliche bereits früher schon einmal. Und wenn wir es damals gelöst haben, dann können wir das auch heute. Über mehrere Projekte kann man so auch im gewissen Rahmen eine Standardisierung erreichen. Die Möglichkeiten sind aber – bei den höchst unterschiedlichen Anforderungen heute – eingeschränkt. Oberflächenveredelungen „von der Stange“ führen oft in die falsche Richtung.

**Man muss also drüber reden...**

**Kremer:** ...ja, denn wir können eigentlich (fast) alles, man muss uns nur lassen. Leider geben uns heute viele Unternehmen diese Möglichkeit gar nicht mehr, und nehmen lieber eine schnelle, vermeintlich billigere und von der Leistung und Performance schlechtere Lösung in Kauf. Da hat sich in den letzten Jahren – auch durch den Fachkräftemangel – manches zum Schlechten verändert.

**Der Fachkräftemangel ist immer ein Thema, wie wirkt er sich hier aus?**

**Kremer:** Wir stellen fest, dass sich nach Corona die Praktiken bei der Suche nach einer passenden Beschichtung für eine Dichtung stark anonymisiert und standardisiert haben. So bekommen wir häufig eine unspezifische Mail-Anfrage nach einem Preis für die Beschichtung von Dichtungen der Größe X mit den Eigenschaften A, B und C – wenn wir Glück haben, ist sogar ein Absender dabei! Da wir jedoch immer auch konkret wissen müssen, was die Beschichtung alles leisten bzw. aushalten muss, fragen wir nach: Handelt es

Interessant für  
alle Branchen

Weitere Informationen  
OVE Plasmatec GmbH  
[www.ove-plasmatec.de](http://www.ove-plasmatec.de)

 **Zum Lösungspartner**



sich um eine statische oder eine dynamische Anwendung? Welche Einsatztemperaturen herrschen im Ort der Dichtung? Welche Reibwerte gilt es zu überwinden? Wird die Dichtung automatisch zugeführt und montiert? Sollen Steckkräfte reduziert werden? Sollte sich der Lack zur besseren Identifizierung und Unterscheidung einfärben lassen? Wird eine UV-Beständigkeit benötigt? etc.

Diese Fragen sind elementar und auch sonst sind uns kaum Anforderungen und Anwendungen fremd. Umfangreiche Informationen sind allerdings die Voraussetzung, damit wir auf Basis unserer Erfahrungen über die Veredlung hinausgehende Anwendungstipps geben können. Das Ergebnis sind oft erleichterte bzw. verbesserte Prozesse. Der direkte Kontakt entscheidet hier meist, wie erfolgreich das Produkt letztendlich ist. Darin liegt eben auch unser Vorteil eines kleinen familiengeführten Mittelständlers und seiner Nähe zu Kunden.

#### **Soweit die Theorie...**

**Kremer:** ...richtig, oftmals bekommen wir jedoch bei Nachfragen entweder keine/n kompetente/n Ansprechpartner:in oder keine Antworten oder beides. Vor allem in Konzernen sind die Aufgaben so arbeitsteilig zergliedert, dass, sollten wir jemanden ans Telefon bekommen, nach der zweiten Frage die Antwort-Kompetenz des Gesprächspartners am Ende ist. Hier macht sich der Fachkräftemangel deutlich bemerkbar. Und die KI hilft hier auch noch nicht sinnvoll weiter. Manchmal bekommen wir noch Musterteile zugesandt, aber das macht es meist nicht besser, denn das entlarvt den Umgang vieler Unternehmen mit Dichtungen noch mehr.

#### **Inwiefern ? ...**

**Kremer:** ...Lassen Sie mich ganz offen sein: In der Corona-Zeit mit den zusammengebrochenen Lieferketten hieß es überall: „Wir müssen wieder mehr in Europa produzieren.“ Davon ist nichts mehr zu spüren. Der Kostendruck ist inzwischen so groß, dass es nur noch um den Preis geht – manchmal um Nachkommastellen. Dann bekommen wir Dichtungen als Muster geschickt, die aus mehr als fragwürdigen Werkstoffen ohne Dokumentation in Asien gefertigt wurden. Jenseits der Lieferkettenproblematik hat hier sicher niemals jemand die Arbeits-, Produktions- und Umweltbedingungen, geschweige denn die verwendeten Werkstoffe und Lösungsmittel, hinterfragt. Das scheint keine Rolle mehr zu spielen. Und ob das Produkt dann den gestellten Qualitätsanforderungen entspricht, ist doch sehr fraglich. Das ist für uns keine Arbeitsbasis.

#### **Sie sind nun seit rd. eineinhalb Jahren Geschäftsführerin. Wie war der Wechsel in ein Familienunternehmen angesichts der geschilderten Herausforderungen?**

**Kremer:** Zunächst einmal ist es einfach nur schön, zumal es auch die eigene Familie ist. Denn anstatt Hierarchien im Unternehmen aufzubauen, zu erklimmen und zu verteidigen, reden wir miteinander und fokussieren uns auf Dienstleistungen für unsere Kunden. Zusammen mit meinem Cousin, Heiko Friedrich, sowie meinem Onkel, dem Firmengründer Bernd Friedrich, führen wir unser Familienunternehmen entsprechend unserer Unternehmens-DNA: Wir sind für die Kunden da und unterstützen sie dabei, ihre Herausforderungen bezüglich Dichtungen und Beschichtungen zu bewältigen – wenn man uns lässt.

#### **Und wenn Sie es mit ihrer früheren Tätigkeit in einer anderen Branche und in einem Unternehmen mit anderen Strukturen vergleichen?**

**Kremer:** Es ist völlig anders – in meiner früheren Tätigkeit bei einem Automobilzulieferer und im Kontakt mit vielen OEMs blieb viel Effizienz unserer Arbeit in Konzernstrukturen, Befindlichkeiten und Rängeleien hängen. Das gibt es bei uns alles nicht.

#### **Ein zentrales Thema der letzten Jahre ist die drohende PFAS-Regulierung und damit die Marktanforderung nach PFAS-freien Lacken. Wie bewerten Sie die aktuelle Situation?**

**Kremer:** Es ist wirklich erstaunlich, wie viele Anbieter inzwischen tatsächlich PFAS-freie Lacke anbieten. Und ebenso ist die Zahl der Dienstleister gewachsen, die eine Beschichtung mit PFAS-freien Lacken anbieten. Vor allem aus Italien drängen viele Anbieter auf den deutschen Markt. Und viele versprechen universelle Eigenschaften.

#### **Also ist hier „Standardisierung“ möglich...**

**Kremer:** ... da wäre ich vorsichtig – auch hier ist es ratsam, genau nachzufragen. Denn trotz aller Vielfalt, die es inzwischen bei PFAS-freien Lacken gibt, sollte dennoch jeder Einsatzbereich und Anwendungsfall ganz konkret geprüft und ein möglicher Lack getestet werden. Denn auch hier gilt: Gummi macht nicht immer, was es soll, „Gummi lebt“. Es ist also schwer vorstellbar, dass es einen Lack gibt, der alles abdeckt.

#### **Wie gehen Sie mit der Situation um?**

Wir setzen für Beschichtungen vorwiegend Lacke von großen und namhaften Herstellern ein. Das gibt unseren Kunden eine hohe und andauernde Liefersicherheit. Je nach

Anwendungsfall sind die Lacke auch frei konfigurierbar. Für viele Kunden ist das aufgrund ihrer Zwei-Lieferanten-Strategie ein wichtiger Aspekt. Aktuell können wir sieben PFAS-freie Lacke einsetzen. Alle zeichnen sich durch besondere Einsatzzwecke aus und lassen sich flexibel konfektionieren.

Ein weiterer, sehr nachgefragter Aspekt sind unsere Farben. Wir können die neuen PFAS-freien Lacke in vielen verschiedenen Farbtönen einfärben. Die Vorteile sind oft entscheidend. So lassen sich farbige Dichtungen schnell und sicher identifizieren und so von anderen Dichtungen mit ähnlichen Abmessungen sicher unterscheiden. Und sie sind auch für kamerabasierte Zuführungssysteme eindeutig und fehlerfrei erkennbar. Da freut sich die Qualitätsprüfung.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

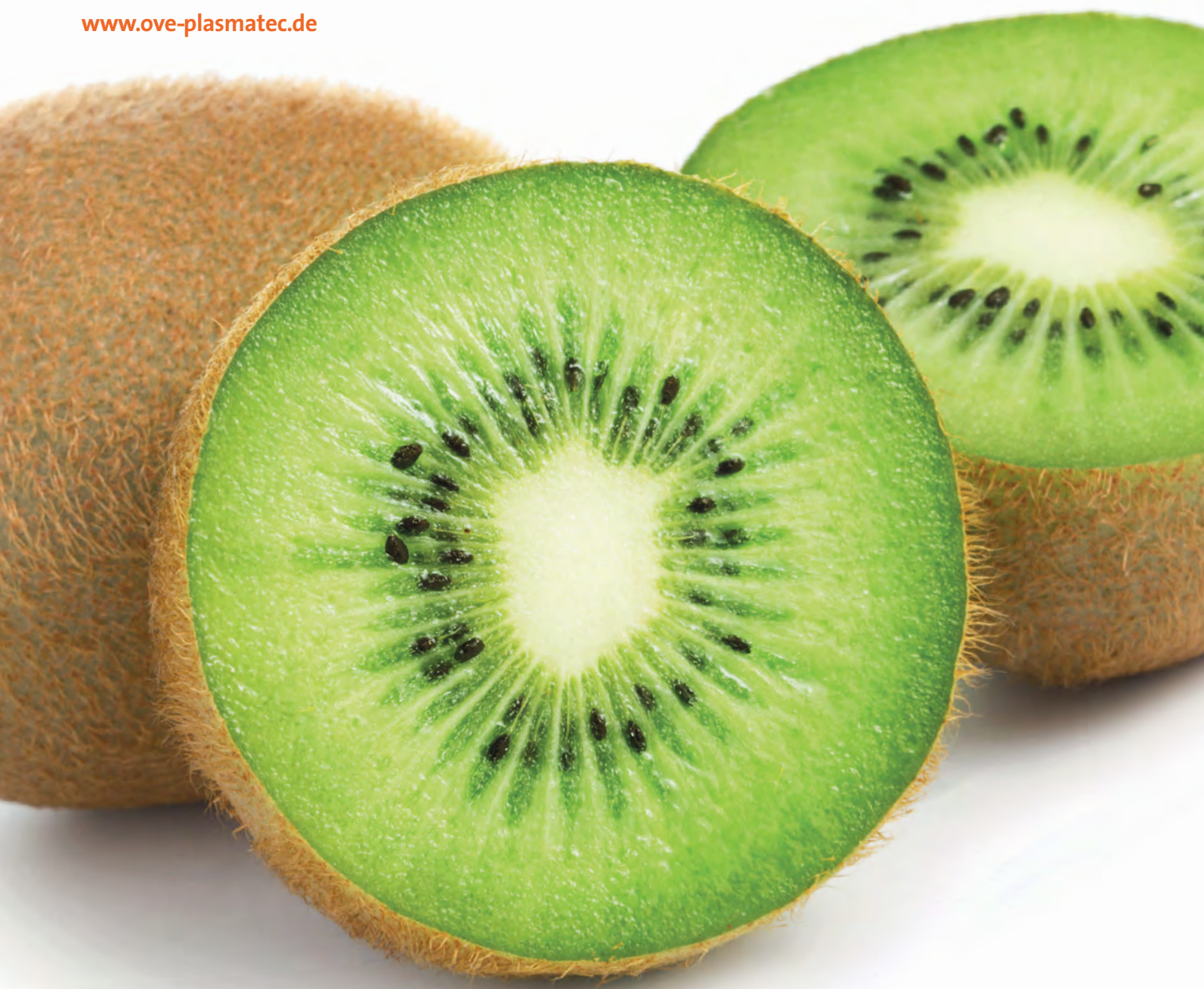


# Seit 25 Jahren Lösungen für Ihre haarigen Probleme\*

O.V.E.

**OVE Plasmatec GmbH** – Ihr erfahrener Spezialist für  
Oberflächenveredelung von Elastomeren und Kunststoffen.

[www.ove-plasmatec.de](http://www.ove-plasmatec.de)



Reinigen



Beschichten

**\*PFAS-frei**



Behandeln



Service



**JAHRE**

alles reibungslos