

Pulverbeschichtung

Modulares Anlagensystem reduziert Risiko und schafft neue Kapazitäten

Alles redet vom Strukturwandel, aber nur wenige Betriebe sind in der Lage, sich den veränderten Marktbedingungen anzupassen. Nicht selten stehen horrende finanzielle Vorbedingungen zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Wolfgang Wehlage hat es geschafft. Mit einem ganz auf seine individuellen Bedürfnisse und Anforderungen angepassten, modularen Anlagensystem hat der 37jährige Unternehmer aus dem emsländischen Lengerich aus dem traditionellen Maler- und Lackierbetrieb einen industriellen Oberflächenbeschichter gemacht, der nur drei Jahre nach dem ersten vagen Stepp nun vor einer weiteren Expansion steht.



Wolfgang Wehlage scheut das Risiko nicht. Seit er die Geschäfte des fast 70jährigen Familienunternehmens führt, hat der gelernte Malermeister schon so manche unternehmerische Klinge geschlagen. Dabei blieb Wehlage jun. Stets dem Grundsatz seines Vaters und Großvaters treu, bei allen Investitionen „das unternehmerische Risiko niemals so zu strapazieren, dass es am Ende nicht mehr zu kalkulieren ist.“

Mit Verstand ins kalkulierbare Abenteuer der Pulverbeschichtung

Als er anno 2000 mit dem Gedanken schwanger ging, den Familienbetrieb auf das neue Jahrtausend hin zu trimmen und ihm ein neues lukratives und zukunftsorientiertes Standbein zu verschaffen, stieß er immer wieder auf die beiden entscheidenden Fragen, die es im Vorfeld zu beantworten galt: „Steht die Investition in gesunder Relation zum zu erwartenden Ertrag?“ Und: „Ist das finanzielle Risiko überschaubar?“ Denn Wehlage war geneigt, in eine für ihn „interessante Nische“ zu springen - die industrielle Pulver-Oberflächenbeschichtung.



Anfangs hatte er geglaubt, seine Idee von der unternehmerischen Neuorientierung finanziell niemals stemmen zu können: „Alles was ich im Vorfeld sah und was man mir als Einstieg riet, ging gleich in die Millionen!“ Erst der Kontakt zum Sinsheimer Anlagenbauer Noppel sorgte für einen Silberstreif am Horizont und die erste erkennbare Spur in ein neues, kalkulierbares Abenteuer. Wehlage: „Gleich im ersten Gespräch wurde mir deutlich gemacht, dass ich nicht unbedingt eine komplette Düsenjet-Staffel kaufen musste, um fliegen zu können.“ Auch die Vorgabe, im Erfolgsfall der bestehenden Anlage schnell und leicht weitere Elemente zur Ertrags- und Durchlasssteigerung anzuf lanschen, wurden von den süddeutschen Maschinenbauern als „durchaus machbar“ eingestuft.



Investition nach Bedarf – Starterset erwies sich als Volltreffer

„Ich wusste, dass es in unserer Region einen Bedarf für industrielle Pulverbeschichtung gibt. Ich wusste aber nicht, wie sich der Markt allgemein entwickelt und ob die Wirtschaftslage überhaupt ein solches Geschäft langfristig erlaubt“, erinnert sich Wehlage, der im strukturschwachen Emsland mit den ihm bekannten Unwägbarkeiten des Umlandes rechnen musste. So passte ihm die Vorabkalkulation der Firma Noppel mit einer Investitionssumme von rund 250.000 € für das Starterset bestens ins familiäre Kalkül. Binnen vier Monaten nach Auftragserteilung war aus dem Malermeister Wehlage ein Oberflächenbeschichter geworden, dem selbst vor Werkstücken bis zu einer Länge von sechs Metern, einer Breite von zwei und einer Höhe von ebenfalls zwei Metern nicht Bange werden musste.

Die zu Beginn zu reinigenden Werkstücke werden an die Gehängewagen gebracht und über eine Querverschiebeeinrichtung in die Reinigungskabine transportiert. Dort werden die Teile mittels zweier, bauseits beigestellter, Hochdruckaggregate gereinigt und gespült. Das Reinigungs- sowie das Spülmedium werden dabei im Kreislauf gefahren, um den Abwasseranfall zu reduzieren. Ist das Reinigungsmedium verbraucht, so wird dieses über ein externes Unternehmen entsorgt. Im Anschluss an das Reinigen erfolgt - wiederum über die Querver-

schiebungseinrichtung - der Transport über den Pulvereinbrennofen, der zunächst allerdings als Haftwasser-trockner dient. Nachdem die Werkstücke dann getrocknet und abgekühlt sind, werden sie von den beiden Pulversprühständen beschichtet. Danach erfolgt als letzter Arbeitgang das Einbrennen des Pulvers im Pulverbrennofen.

Kurskorrektur: Trockner statt neuer Brenneinheit

Vor allem aber die geforderte Kompetenz der schnellen Auftragsabwicklung sowie eine flexible Anlagen-Handhabung wurden seitens des Anlagenbauers dadurch voll erfüllt. „Unsere Klientel erwartet von uns eine schnelle Auftragsabwicklung, flexible Termingestaltung - selbst bei kleinen Stückzahlen - und eine Preissituation, die den allgemeinen Marktbedingungen entspricht“, macht Wehlage deutlich, worauf er schon bei seiner Vorkalkulation achten musste. „Unser Kundenstamm ist auf die klein- und mittelständischen Metallverarbeiter und Schlossereien der Region weitestgehend beschränkt und daher auch begrenzt.“



Dass der Malermeister aus Lengerich mit seiner Politik der „kleinen Schritte“ goldrichtig liegt, zeigte sich schon nach wenigen Monaten der praktischen Arbeit. War er zunächst davon ausgegangen, dass als zweiter Ausbauschritt eine Mehrkammer-

Vorbehandlungsanlage sowie ein zweiter Ofen vorgesehen waren, machte die erste Bedarfsanalyse deutlich einen zweiten Trockner notwendig. Der soll nun jetzt installiert werden. „So schaffen wir einen höheren Durchlass“, versichert Peter Singer, Geschäftsführer des Sinsheimer Anlagenbauers Noppel. „Dadurch entlasten wir den Pulverbrennofen und schaffen neue Kapazitäten.“

Höherer Durchlass auch im Ein-Schichten-Verfahren

Die sind auch notwendig, um dem Auftragsaufkommen auch gerecht zu werden. Dabei könnte Wehlage durchaus auch in zwei Schichten arbeiten, was sich für den kühlen Rechner aber als wenig lukrativ erwiesen hat, da die zusätzlichen Lohnkosten in keiner Relation zum Ertrag standen. „Künftig, so unsere Berechnung, können wir mit dem gleichen personellen Aufwand gut 30 Prozent mehr durchlassen“, wieiß Wolfgang Wehlage, der mit seinem neuen Industriebetrieb dennoch zehn neue Arbeitsplätze geschaffen hat.



Bei der Planung der Anlage im Jahre 2001 wurden bereits die Fundamente für den zweiten Bauabschnitt berücksichtigt. Selbst eine zusätzliche Erweiterung der Anlage mit einer nass-chemischen Vorbehandlungsanlage zum Entfetten / Eisenphosphatieren sowie anschließendem Spülen ist jederzeit

möglich. „Dieses modulare Anlagenkonzept mit seiner umfassenden Basisversion hat das unternehmerische Risiko deutlich reduziert“, konstatiert Noppel-Verkaufsleiter Frank Santner und verweist zudem auf die Umweltverträglichkeit. „Neben einer hohen Energiekosteneinsparung wurden hier auch die Emissionen auf ein Minimum reduziert, da u.a. bei der Pulverbeschichtung keinerlei Lösungsmittel anfallen.“

Denn Wehlage hat inzwischen auch Bereiche seines traditionellen Geschäftes, den Maler- und Lackierbetriebes, in den Pulverbetrieb einfließen lassen: „Wir können viele Teile, die wir einst im Nasslackierverfahren bearbeitet haben, jetzt über die Pulveranlage laufen lassen, was sich sowohl von den Arbeitsabläufen wie auch von der Oberflächenqualität her als positiv erwiesen hat.“

Wolfgang Wehlage hat es geschafft. Inzwischen gilt das Unternehmen des 37jährigen im Emsland als „gute Adresse“ in Sachen Pulverbeschichtung. Nicht auszuschließen, dass dem Ausbauplan zwei schon bald Nummer drei folgen wird und Wehlage auch zu neuen Ufern aufbricht.

Josef Simon