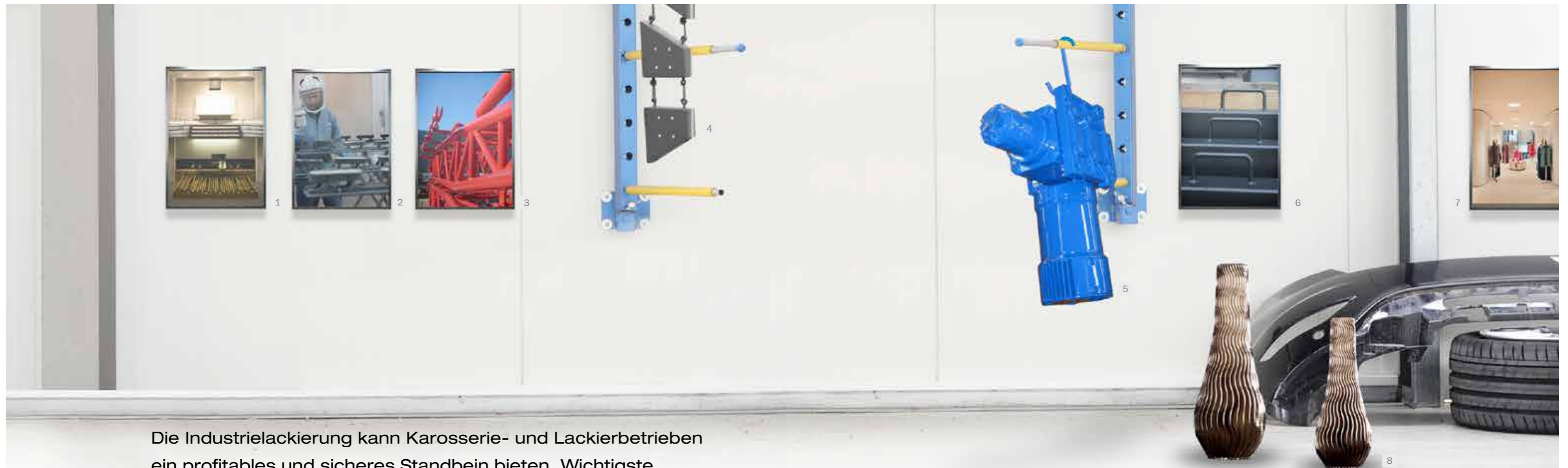


Von Kran bis Kirchenorgel



Die Industrielackierung kann Karosserie- und Lackierbetrieben ein profitables und sicheres Standbein bieten. Wichtigste Voraussetzungen: Know-how, Kreativität – und viel Platz.

Die aktuelle Branchensituation sorgt für Unsicherheit bei den Betrieben. So geht der Schadensteurer Innovation Group davon aus, dass die Anzahl der Strukturschäden sinken, die Zahl der gesteuerten Schäden im Kleinschadenbereich weiter steigen wird. „Wer unabhängiger von der schwankenden Situation im Unfallschadengeschäft und von der Schadensteuerung sein möchte, für den bietet die Industrielackierung ein zusätzliches Geschäftsfeld mit viel Potenzial“, ist sich Unternehmensberater Herbert Prigge von der bpr Mittelstandsberatung sicher. „Allerdings sollte der Betrieb das neue Standbein vorausschauend und professionell aufbauen. Als Zwischenlösung, um den Betrieb punktuell auszulasten, ist die Industrielackierung weniger geeignet“, führt der Experte aus.

Vielfältige Möglichkeiten

Hat sich der Betrieb dazu entschieden, Industrielackierung anzubieten, sind die Möglichkeiten vielfältig. Klassische Industrieobjekte, wie beispielsweise große Bauteile für Brücken oder Maschinen, sind

nur ein Bruchteil der Optionen, mit denen der Betrieb Geschäft generieren kann. Laut Michael Wellnitz, Vertriebsleiter von Spies Hecker, haben rund zehn Prozent aller Kunden der Lackmarke ihr Kerngeschäft um die Industrielackierung ergänzt.

Kernkompetenz weiter ausgebaut

Einer von ihnen ist Martin Blitz, Inhaber von Lorenz Lackierungen im anhaltischen Schönebeck. Sandstrahlen, Montieren, Lackieren, Kommissionieren: diese Arbeiten gehören für ihn und sein Team bereits seit dem Jahr 2000 zum Geschäft. „Wir planen schon damals, unseren Betrieb breiter aufzustellen. So standen wir vor der Entscheidung, in Karosserie und Mechanik zu investieren – oder unsere Kernkompetenz, das Lackieren, weiter auszubauen“, blickt er zurück. Inzwischen erzielt er 70 Prozent seines Umsatzes durch Industrielackierungen, 22 seiner 25 Mitarbeiter sind für diese Abteilung abgestellt. Schnell akquirierte er Kunden, die durch Empfehlungen wiederum neue Aufträge in den Betrieb brachten. „Preis, Qualität und Termintreue: Wenn diese

drei Faktoren stimmen, wächst der Kundenkreis schnell. Und wenn Auftraggeber sich vergrößern, muss der Betrieb in der Lage sein, mitzuwachsen“, betont Betriebsinhaber Martin Blitz.

Mehr Geschäft durch Serienproduktion

Seine Werkstatt umfasst inzwischen ein Areal von fast 10.000 Quadratmetern und beinhaltet sieben Lackierkabinen, drei Trockner sowie eine Sandstrahlkabine. „Wir haben sukzessive angebaut. Denn empfindliche Rohteile müssen geschützt gelagert werden – ebenso fertige Aufträge“, berichtet er. Momentan beschichtet er unter anderem für die Serienproduktion eines namhaften Baumaschinenherstellers.

In Ausbildung der Mitarbeiter investieren

„Wer dieses Geschäftsfeld professionell aufziehen will, muss neue Wege gehen. Weg von standardisierten Abläufen, hin zu individuellen Arbeitsprozessen“, erklärt Susanne Kipfmüller, Geschäftsführerin des Lackierzentrums VS in Villingen-Schwenningen

in Hinblick auf die Industrielackierung. Insbesondere die Ausbildung der Mitarbeiter spiele dabei eine entscheidende Rolle. Die Handhabung der Teile, unterschiedliche Strukturlackierungen, die Materialverarbeitung auf unterschiedlichen Untergründen – ihr Team musste spezielle Ausbildungen durchlaufen, um Industrielackierungen fachgerecht durchführen zu können.

Sicheres Geschäftsfeld

„Wenn die Abläufe stimmen und die Prozesse sicher sind, können insbesondere Serienaufträge sehr lohnenswert sein“, unterstreicht Susanne Kipfmüller. Seit 17 Jahren lackiert der Betrieb auch für die Industrie – von Kleinteilen wie Nietenköpfen und Tasten bis hin zu Baggern und Überseecontainern. Vier Industrielackierer arbeiten in einer separaten, 200 Quadratmeter großen Halle und erwirtschaften damit 30 Prozent des Umsatzes. „Für unseren Betrieb stellt die Industrielackierung ein zwar kleines, aber sicheres Standbein dar“, führt die Geschäftsführerin vom Lackierzentrum VS aus.



Vorausschauend planen

„Dieser Geschäftszweig lässt sich nicht von heute auf morgen in den Betrieb integrieren, sondern sollte langsam wachsen“, erklärt Hubert Falk, Inhaber des gleichnamigen Lackierbetriebes in Haslach im Schwarzwald. Aus Erfahrung weiß er: Die Logistik muss stimmen. „Anfangen bei Förderbändern und Deckenschienen zum Transport innerhalb der Halle, Know-how und Material zum Verpacken der Objekte bis hin zu einem Fuhrpark, um die beschichteten Teile zum Kunden liefern zu können“, betont der 68-Jährige.

Fahrzeuglackiererei ausgelagert

Darüber hinaus setzt Hubert Falk auf sein Team: „Meine Mitarbeiter verfügen über gute handwerkliche Fähigkeiten, haben Freude an immer neuen Aufgaben und wissen über unterschiedliche Materialien und Lackaufbauten Bescheid“, unterstreicht Hubert Falk. Seit mehr als 30 Jahren lackiert er Objekte für die Industrie und hat die Fahrzeuglackiererei deshalb an einen anderen Standort im ländlichen Gebiet ausgelagert. Unter anderem beschichtet er Einrichtungsgegenstände und Zubehör wie Duschköpfe für den Sanitärbereich, Möbel für große Modehäuser sowie Bauteile für die Stahlindustrie. Auch Kirchenorgeln, Vasen und Konzert-

flügel haben er und sein Team bereits lackiert. Mit lohnenswertem Erfolg. „Der Bereich Industrielackierung wächst in unserem Betrieb nach wie vor stetig“, erklärt Hubert Falk.

Geschulte Mitarbeiter, vorausschauende Planung und ein ausreichend großes Werkstattareal: Stimmen die Voraussetzungen, bietet die Industrielackierung im Karosserie- und Lackierbetrieb eine aussichtsreiche Geschäftschance.

- 1 Kirchenorgel, Betrieb Hubert Falk
- 2 Lackierer Andreas Döring lackiert im Betrieb Lorenz Lackierungen Kleinteile.
- 3 Kran-Bauteil
- 4 Schweißbaugruppe, Lorenz Lackierungen
- 5 Hydraulikpumpe
- 6 Schubladen für Möbel, Lorenz Lackierungen
- 7 Modehaus-Interieur, Betrieb Hubert Falk
- 8 Chrom-lackierte Vasen, Betrieb Hubert Falk
- 9 Hubert Falk vor einer mit Klavierlack beschichteten MDF-Platte.
- 10 Interieur einer Kaufhauskette, Betrieb Hubert Falk
- 11 Kunststoff-Sitzmöbel, Lorenz Lackierungen
- 12 Martin Blitz von Lorenz Lackierungen in seiner Industrieabteilung.

NEUES GESCHÄFTSFELD: DAS SOLLTEN BETRIEBE BEACHTEN

Welche Voraussetzungen muss der Betrieb erfüllen, um Industrielackierung anbieten zu können?

Wichtig sind in erster Linie die räumlichen Gegebenheiten. Oft handelt es sich um große Objekte, die die Industrie beim Betrieb in Auftrag gibt. Die Werkstatt sollte daher über ausreichend Platz verfügen und auch über Vorrichtungen, um großflächige Industrieteile während der Vorbereitung, Beschichtung und Trocknung fachgerecht aufhängen zu können. Darüber hinaus sollte der Unternehmer prüfen, ob er überhaupt ausreichend Mitarbeiter mit dem nötigen Know-how für diesen Bereich aufbringen kann.

Was sollte der Unternehmer aus kaufmännischer Sicht beachten?

Der Betriebsinhaber sollte auf jeden Fall die Kennzahlen im Blick behalten. Daher ist es wichtig, die Stunden für Industrie-Aufträge getrennt von der Un-

fallinstandsetzung einzubuchen, um den tatsächlichen Aufwand für das Geschäftsfeld analysieren zu können.

Für welche Betriebe stellt Industrielackierung ein lohnenswertes Geschäftsfeld dar?

Gute Ertragschancen haben Betriebe in Regionen, in denen die verarbeitende Industrie ansässig ist. Hier geht es oft um Aufträge in der Serienfertigung.

Wo liegen die Herausforderungen?

Gerade in der Serienfertigung ist es wichtig, dass der Bedarf an Teilen immer gedeckt werden kann, um sich profitabel aufzustellen. Fällt ein Auftraggeber weg, drohen Umsatzeinbußen. Von Vorteil ist es daher, ständig Neuaquise zu betreiben und sein Netzwerk an potenziellen Auftraggebern kontinuierlich zu pflegen.



Herbert Prigge, bpr Mittelstandsberatung

PRODUKTTIPPS ZUR INDUSTRIELACKIERUNG



sianet: Lange Standzeit, hoher Abtrag

Speziell für Anforderungen mit hohem Abtrag hat die part GmbH das neue Netzschleifmittel 7500 sianet CER mit Keramik-Korund im Programm. Das Schleifmittel ist extrem leistungsfähig und einreißfest. Zudem sorgt die Netzstruktur für maximale Absaugung bei minimalem Zusetzen.



SikaPower-415 P1: Prozesssicher abdichten

Der hitzehärtende Metalldichtstoff ist optimal für Pulverbeschichtungen und Lackierprozesse geeignet. Beim Einsatz des leicht zu verarbeitenden Dichtstoffs fallen kaum Nacharbeiten an. Mit dem Produkt lassen sich Schweißnähte und Blechüberlappungen vollständig abdichten.



Spies Hecker: Mit System zu mehr Umsatz

Speziell für die Industrielackierung hat Spies Hecker PercoTop entwickelt. Das Produktsystem enthält Mischpasten, Bindemittel und entsprechende Härter. Damit erreicht der Lackierer ein breites Spektrum von Oberflächen mit verschiedene Glanzgraden und Effekten.



Devilbiss: Effizient auf großer Fläche

Das 2,3 Liter Druckgefäß KBII von Devilbiss ermöglicht durch sein hohes Fassungsvermögen effizienteres Arbeiten ohne Auffüll-Unterbrechungen. KBII eignet sich zur Verwendung mit allen Devilbiss Kesselpistolen und ist in Aluminium oder Edelstahl erhältlich.



WOLF: Leistungsstark und vielseitig

Bei vielen Projekten in der Industrielackierung kommt die WOLF TAIFUNO-Kabine, häufig mit separatem Trockner, zum Einsatz. Wie in der Kfz-Reparatur sind in der Industrie moderne Steuerungskonzepte mit verschiedenen Betriebsarten oder das Düsensystem Multi-Air zum schnellen Ablüften gefragt.



IRT by Hedson: Schnellere Produktionsabläufe

Die IRT PowerCassette von IRT by Hedson lässt sich in bestehenden Prozesse der Industrielackierung integrieren und beschleunigt unter anderem die Lacktrocknung auf CFK und Aluminiumteilen. Optional kann dieses Leistungsmodul mit Kontrolleinrichtungen für Temperatur und Abstand kombiniert werden.

Lackakademie PercoTop Industrielackierung:

Termin: 15. - 17.11.2017 . Ort: Spies Hecker Training Center Köln . Infos: spieshecker.de/seminare2017