

SURFACE

MAGAZIN

2008



Genial digital

Ingeniously digital

Kreative Gratwanderung

Creative tightrope walk

Dekordesign nach Maß

Made-to-measure decor design

Ein Supplement von Holz-Zentralblatt und HK

Spezialisierungs-

Im Surface-Magazin 2007 wurde (auf den Seiten 30–38) mit der DTS-Systemoberflächen GmbH, Möckern, ein junges, dynamisches Unternehmen vorgestellt, das auf Grund seiner ESH-Fertigungstechnologie eine Sonderstellung unter den Oberflächenspezialisten innehält. Man hatte sich viel vorgenommen für 2008, der Ausbau läuft – in der Endphase – auf Hochtouren. Über den aktuellen Status des Unternehmens Mitte 2008, aber auch über das Oberflächenkonzept hat sich die Redaktion des Surface-Magazins mit Betriebsleiter Ralf Michael Gerigk Ende Juni unterhalten.

Aus seiner Sicht stellt sich die aktuelle Branchen-Geschäftslage für die Firmen, die sich spezialisiert haben, durchaus positiv dar. Entgegen der schwachen oder rückläufigen Entwicklung in manchen Branchen für die Hersteller klassischer Oberflächen ohne USPs ist es DTS gelungen, Marktanteile auszubauen und wichtige strategische

DTS forciert Position als Nischen- anbieter von ESH-Ober- flächen

neue Kunden zu akquirieren. Maßgeblich ist hierfür, dass sich das Unternehmen in vielen Branchen darauf spezialisiert hat, den Kunden Oberflächen zu entwickeln und zu liefern, die diese Firmen bisher nicht von anderen Oberflächenherstellern beziehen konnten.

Da DTS als Nischenanbieter im obersten Qualitätsbereich tätig ist, sind die Rahmenbedingungen in verschiedenen Ländern identisch positiv. Die Dollarschwäche sowie die stetig steigenden Energiepreise wirken sich jedoch erschwerend aus.

Daneben wachsen auch die Ansprüche potenzieller und bestehender Kunden stetig. Insofern ist man mit den permanent zusammen mit den Kunden betriebenen F&E Anstrengungen richtig für die Zukunft aufgestellt. DTS hat neue Kunden in Südosteuropa und Asien hinzugewinnen können. Ebenso konnten im wichtigen Produktsegment der Laminatbodenbranche neue Kunden gewonnen werden, wie z. B. Classen Indust-

ries mit der Produktlinie „Extravagant, Design-Oberflächen in Hochglanz und Supermatt“ (exklusiv mit Elesgo on Top). Unverändert steht der Plan, den Umsatz in den nächsten Jahren zu verdoppeln.

Investitionen weitestgehend abgeschlossen

Als ein kompletter, unabhängiger Oberflächenhersteller wird man auch auf absehbare Zeit ausschließlich als Zulieferer für unterschiedliche Industrien tätig sein. Was das ehrgeizige Erweiterungsprojekt am Standort Möckern betrifft, sind die Investitionen weitestgehend abgeschlossen. Die Gebäude sind errichtet und die Maschinen sowie das vollautomatische Hochregallager sind installiert. Zurzeit läuft die komplette Inbetriebnahme der neuen Produktionsbereiche. Bedingt durch die zur Verfügung stehenden Spezialmaschinen hat DTS umfangreiche Möglichkeiten der Oberflächenbeschichtungen, die



Links: Kunststoff-Fensterbankprofile mit verschiedenen ESH-Oberflächen

Spezialist

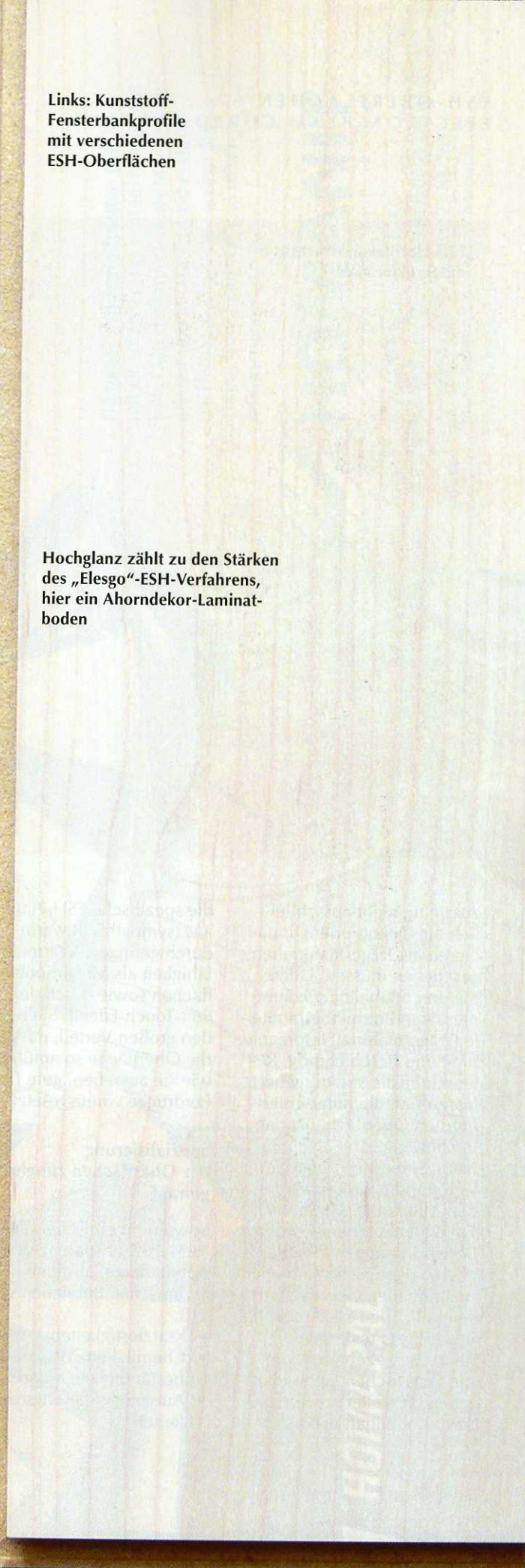


metallische ESH-Oberfläche

Holzdekor-Laminatpaneele zeigen Vielseitigkeit der DTS-ESH-Oberflächen



Hochglanz zählt zu den Stärken des „Elesgo“-ESH-Verfahrens, hier ein Ahorndekor-Laminatboden



ESH-Holzdekor-Schichtstoff
mit Struktur matt



zukünftig nicht ausschließlich auf Dekor- oder Unipapieren als Trägermaterialien geschehen müssen. Durch die drei unabhängig kombinierbaren Produktbestandteile (Trägermaterial, Imprägnierung und Beschichtung, Releasefolie als Strukturgeber) lassen sich die unterschiedlichsten Oberflächenvarianten herstellen.

Neue Strukturen befinden sich ständig zusammen mit den Kunden in der Entwicklung. Nanopartikel werden bereits in einigen Oberflächen beigemischt, sind aber nicht in allen Oberflächen sinnvoll. Die F&E-Abteilung in Möckern testet ständig neue Lackrezepturen, um die technischen Eigenschaften noch weiter zu verbessern. Vorteilhaft wirkt sich

die spezifische ESH-Haptik aus (sympathisch warm durch geringere Wärmeleitfähigkeit als Melaminoberflächen sowie durch den Soft-Touch-Effekt). Sie bietet den großen Vorteil, dass sich die Oberfläche so anfühlen, wie sie aussehen, gute Dekordrucke vorausgesetzt.

Spezialisierung der Oberflächen zunehmend gefragt

Sowohl im optischen Bereich (bessere Transparenz der Acrylatharze) als auch in technischen Bereichen wie z. B.

- Kratzfestigkeiten,
- Chemikalen-/Wasserbeständigkeiten und
- Außenwitterungsfestigkeiten

haben ESH-Oberflächen klare Vorteile gegenüber anderen Oberflächenlösungen, so Ralf Michael Gerigk. Diese kämen auch in der Verarbeitung auf normalen Rollenkaschieranlagen im kontinuierlichen Prozess zum Tragen. Die Anteile an Hochglanz- und Supermattproduktionen wachsen prozentual an. Auch hier merkt man in Möckern, dass eine Spezialisierung der Oberflächen zunehmend nachgefragt wird. In einer Zeit immer vielfältigerer Oberflächenlösungen und kleineren Stückzahlen bewertet der DTS-Betriebsleiter seine ESH-Produktion an sich als flexibel, bei Mindestabnahmemengen zwischen 3 000 bis 5 000 m². Bei der Produktion von kleineren Losgrößen würden die benö-

tigten Maschinenkapazitäten ineffektiv belegt sein. Im Zuge der umgesetzten Investitionen und bereits geplanter Neuinvestitionen im F&E-Bereich denkt DTS auch über die Entwicklung eigener Dekore im Verbund mit spezifischen Oberflächenstrukturen nach.

Die Eigenproduktion von Endprodukten ist dagegen nicht geplant. Durch die Implementierung insbesondere von Digitaldruckanlagen können jedoch mögliche Entwicklungen spezifischer, eigener DTS-Oberflächenvarianten sinnvoll werden. Das langfristige DTS-Oberflächenkonzept ist **die weitere Forcierung der Spezialisierung**, um den Märkten stetig neue Oberflächenlösungen anbieten zu können.

