



DTS weiter im Aufwind

Die Ansprüche der Konsumenten an die Oberflächen steigen stetig. Was vor nicht allzu langer Zeit nur schön aussehen sollte, muss heute auch gestiegenen haptischen Anforderungen standhalten. Zudem sind auch die Erwartungen dahingehend gestiegen, dass Oberflächen deutlich stärker gegenüber mechanischen Belastungen ausgelegt sein müssen.

Die DTS Systemoberflächen, Möckern, der weltweit führender Hersteller von elektronenstrahl gehärteten Oberflächen, profitiert in besonderem Maße von dieser Entwicklung. Eine stetig steigende Anzahl von Verarbeitern in unterschiedlichen Produktbereichen setzt die „Elesgo“-Oberflächen von DTS aus diesen Gründen ein. Auch im vergangenen Jahr konnte DTS somit den Wachstumskurs der vergangenen Jahre erfolgreich fortsetzen. Nach wie vor verwendet nur eine sehr begrenzte Anzahl von Herstellern die von DTS angewendete ESH Technologie, wobei DTS die einzige Firma ist, die ausschließlich dieses immer noch innovative Härtingssystem einsetzt, das im Gegensatz zu den klassischen Melaminbeschichtungen zudem noch über deutliche Entwicklungspotentiale verfügt. Wurde die Verwendung

der ESH Technologie im Bereich der Holzwerkstoffbranche zunächst kritisch beäugt oder sogar belächelt, zweifelt mittlerweile niemand mehr an den unterschiedlichen Vorteilen, die diese Oberflächen bieten. Neben der stetigen Ausweitung der Produktpalette wurde der Wachstumskurs sicherlich auch dadurch unterstützt, dass sich DTS mittlerweile über viele Jahre stets als verlässlicher und vertrauensvoller Partner etabliert hat. DTS versteht seine „Elesgo“-Oberflächen dabei nicht als reine Alternative zu bereits bestehenden Oberflächen anderer Hersteller sondern immer als qualitativ hochwertigere Ergänzung im Produktionsprogramm der DTS Kunden. Neben den besonderen Produkten, die die Verarbeiter somit ihren Kunden gegenüber anbieten können, profitieren diese dabei zusätzlich von weiteren, auch finanziellen Vorteilen wie beispielsweise geringere Materialverluste durch die gesamte Produktions- und Logistikkette, unbegrenzte Lagerstabilitäten oder auch oftmals einfachere und schnellere Kaschierungen. Unterstützt werden sollte die Vermarktung und der Verkauf von Produkten mit „Elesgo“-Oberflächen jedoch immer durch ein besonderes Marketing, das die

Vorteile der Produkte - insbesondere der Oberflächen - zu den Endverbrauchern transportiert um somit die Kaufentscheidung positiv zu beeinflussen. Einige Kunden verwenden dabei in Abstimmung mit DTS das „Elesgo“ Markenzeichen, welches mittlerweile innerhalb der Holzwerkstoffbranche sowie der HPL Industrie international ein Synonym für außergewöhnliche Qualität darstellt. Andere Kunden von DTS haben ihren Produkten mit den „Elesgo“-Oberflächen mit eigenständigen Markennamen versehen um eine deutlich erkennbare Abgrenzung der Produkte zu Standardqualitäten zu erreichen. DTS blickt optimistisch in das neue Geschäftsjahr und die weitere Zukunft. Um den gestiegenen Anforderungen der Ausweitungen der Geschäftsbereiche gerecht werden zu können, wurden vor kurzem insbesondere die Bereiche Technologie, Forschung & Entwicklung sowie Vertrieb personell kompetent verstärkt.

Auf der ZOW wird DTS alle „Elesgo“-Oberflächen aus den aktuellen Produktbereichen ausstellen, nicht nur als reine Oberflächensmuster sondern auch als jeweils verarbeitetes Ansichtsmuster.

