



DTS: „Wo andere qualitativ aufhören, fangen wir erst an.“

# Alleinstellung als Unternehmens-Strategie



> Wilhelm Taubert (ganz links) und Ralf Michael Gerigk erläutern „mf“-Redakteurin Doris Bauer, warum DTS bei diversen Produkten, wie zum Beispiel der neuen Matt-Oberfläche mit Anti-Finger-Print „Clean touch“, über eine Alleinstellung verfügt.



Wenn es um hochwertige Oberflächen geht, setzt DTS immer wieder Standards. Dabei stellt das Unternehmen zum großen Teil Produkte her, mit denen es über eine Alleinstellung am Markt verfügt und die von wichtigen Trendsettern der Branche eingesetzt werden. Wie DTS sich diese Position erarbeiten konnte und welche Pläne der Oberflächenspezialist verfolgt, erläutern Inhaber Wilhelm Taubert und Betriebsleiter Ralf Michael Gerigk im Gespräch mit der Redaktion der „möbelfertigung“.

**möbelfertigung: Herr Taubert, Herr Gerigk, wie lief die „Interzum“ für DTS?**

**Wilhelm Taubert:** Es gab eine sehr gute Resonanz auf unsere Produkte. Positiv ist für uns, dass einige Kunden unsere Produkte ebenfalls ausstellen.

Die Messe startete durch den Bahnstreik etwas schleppend, aber das betraf nur den ersten Tag. Danach lief es sehr gut.

**möbelfertigung: Was war Ihre wichtigste Produkt-Neuheit?**

**Ralf Michael Gerigk:** Die ultramatte „Elesgo“-Oberfläche „Clean touch“ mit einem Glanzgrad von unter drei Glanzpunkten bei sechzig Grad Beobachtungswinkel und „Anti-Finger-Print“.

**Wilhelm Taubert:** Neben der überragenden Optik überzeugt sie durch ihre Top-Haptik. Grundsätzlich sollte eine Oberfläche optisch

vermitteln, über welche Haptik sie verfügt. Das können aber nicht alle Produkte bieten – „Clean touch“ schon.

**möbelfertigung: Wie widerstandsfähig ist die neue Oberfläche?**

**Wilhelm Taubert:** Sie weist eine Kratzfestigkeit von drei Newton auf. Normalerweise liegen Produkte dieser Art eher bei einem Newton.

**Ralf Michael Gerigk:** Es gibt andere Hersteller, die Produkte mit ähnlicher Oberflächentextur – also ultramatt mit „Anti-Finger-Print“ – auf der „Interzum“ vorgestellt haben. Deren Lackaufbau beträgt ungefähr zehn Gramm, unser hingegen hundert Gramm. Und hierbei handelt es sich um elektronenstrahlgehärtete Acrylate, die per se eine höhere Widerstandsfähigkeit bieten.

**Wilhelm Taubert:** Zumal diese eine nachweisbare Vernetzung von 99,9 Prozent aufweisen. Das geht mit anderen Technologien nicht. Mittels UV-Härtung lassen sich Vernetzungsgrade von 95 Prozent erreichen – die sich zudem mit der Zeit abbauen. Außerdem gibt es bei unseren Prozessen kein Lösemittel oder Wasser, welches verdampfen kann. Das trägt bedeutend zur Kratzfestigkeit bei.

**möbelfertigung: Verfügt Ihr Produkt damit über eine Alleinstellung am Markt?**

**Wilhelm Taubert:** Eindeutig. Aus diesem Grund konnten wir auf der „Interzum“ sogar schon konkrete Aufträge schreiben.

**möbelfertigung: Wer sind die Abnehmer?**

**Ralf Michael Gerigk:** „Clean touch“ geht in die Laminatindustrie

und wird für Küchenfronten und Arbeitsplatten eingesetzt. Wichtige internationale Trendsetter verwenden dieses Material bereits seit Ende 2014.

**möbelfertigung: Wie kommt DTS zu dieser renommierten Kundschaft?**

**Wilhelm Taubert:** Wir sind kein Volumenproduzent, sondern gehen in Nischen und entwickeln Spezial-

täten. Dabei machen wir oft Dinge, die komplett auf die Kundenanforderungen zugeschnitten sind. Das wissen unsere Partner zu schätzen. Dadurch lässt sich auch ein Preiswettbewerb sehr gut vermeiden.

Bei gängigen Produkten ist es viel schwerer, besser oder deutlich günstiger zu sein. Eine Folge unserer Strategie: Wir produzieren sehr viele unterschiedliche Produkte.

**Ralf Michael Gerigk:** Der Großteil der am Markt üblichen Oberflächen wird auf Basis von Melaminharzen hergestellt. Bei DTS werden überhaupt keine Melamin- oder Phenolharze, sondern nur strahlenhärtende Harze verwendet und nur die Elektronenstrahl-Technologie eingesetzt.

**möbelfertigung: Was spricht gegen die UV-Härtung?**

**Wilhelm Taubert:** Mit UV-Trocknung lassen sich durchaus gute Oberflächen im Klarlackbereich herstellen, denn überall, wo Licht an der Oberfläche hinkommt, findet die Aushärtung statt. Für alles andere werden Hilfsmittel benötigt.

Der Elektronenstrahl hingegen ist ein Korpuskularstrahl. Der dringt in das Material ein. Selbst wenn metallische Pigmente eingesetzt werden, durchstrahlt er diese.

Darüber hinaus sind unsere Strahler sehr leistungsfähig und arbeiten mit 300 Kilowatt. Das ergibt eine Eindringtiefe von 300 µ. Unternehmen wie Schattdecor arbeiten hingegen mit 110-Kilowatt-Strahlern, die nicht so eine hohe Eindringtiefe besitzen, die aber für Finishfolien völlig ausreichend sind.

**Ralf Michael Gerigk:** Wo andere Firmen mit ihren höchsten Qualitäten aufhören, fängt DTS erst an. Wir verfügen über die dafür nötigen Maschinen, das entsprechende Know-how und haben uns als Qualitätsanbieter etabliert. DTS ist ein qualitatives Add-on. Das macht das Unternehmen sehr stabil – begrenzt aber auch das Wachstum.

DTS wächst natürlich trotzdem jedes Jahr, aber nicht in dem Maße, wie ein breiter aufgestelltes Unternehmen.

**möbelfertigung: Warum verfügen keine anderen Unternehmen über Maschinen, wie DTS sie einsetzt?**



**„Bei unseren Mattoberflächen findet auch bei hoher Beanspruchung keine Aufglänzung statt.“**

Wilhelm Taubert

**Wilhelm Taubert:** Die Investitionen sind sehr hoch und die Art der Technologie passt in erster Linie zu hochwertigen Nischenprodukten. Das ist für viele Unternehmen – vor allem die großen – nicht so interessant.

Ein weiterer Punkt: Als ich mit DTS vor zwanzig Jahren begann, waren die für unsere Produkte und Prozesse erforderlichen Stoffe am Markt nicht vorhanden. Ich musste bei Firmen wie Bayer quasi an der Tür kratzen. Denn die haben sich damals für uns als Kunden nicht interessiert, weil wir keine großen Mengen garantieren konnten. Also musste ich mir erst den Markt machen. Heute stehen die Lieferanten bei uns Schlange, da wir inzwischen diverse Tonnen abnehmen.

Außerdem gab es damals für unsere Technologie keine Fachleute auf dem Markt. Die mussten wir selber ausbilden.

**möbelfertigung: Weil die Technik so neu war?**

**Wilhelm Taubert:** Nein, beim Elektronenstrahl handelt es sich um eine alte Technik. Die schon Henry Ford benutzt hat, um Autolacke auszuhärten. Aber es existierten für das Lacksystem keine passenden Pumpen. Die gaben auf wie bei ei-

nerem Auto mit Kolbenfresser – insofern haben wir die nötigen Systeme erst entwickeln müssen. Im Übrigen halte ich für das DTS/„Elesgo“-Verfahren ein Weltpatent, was uns einen zusätzlichen Vorsprung verschafft hat.

**möbelfertigung: Wie haben Sie sich den Markt gemacht?**

**Wilhelm Taubert:** Indem ich die potenziellen Kunden immer wieder bearbeitet habe und dafür sorgte, dass die quasi von unserer Technologie träumten. So konnte ich den großen Parketthersteller Hamburger überzeugen, dass sie mit unserer Technologie 3.000 Umdrehungen Abrieb auf das Parkett bekommen. Und er hat eine Anlage bestellt.

Zu diesem Zeitpunkt ging es mir noch darum, Anlagen zu verkaufen, denn ich komme vom Maschinenbau. Irgendwann fiel der Entschluss, die Produkte selbst herzustellen. Zumal es immer schwieriger wurde, Anlagen zu verkaufen. Mir gehört aber nach wie vor die Taubert GmbH, die alle Anlagen für DTS entwickelt und baut. Ich akquiriere auch nicht mehr aktiv in andere Richtungen.

**Ralf Michael Gerigk:** Teil des Erfolges ist, dass bei DTS anders gedacht wird. Wir haben aufgrund

unserer Möglichkeiten oft Ideen für Produkte, die es noch nicht gibt. Ein Beispiel: Wir liefern der Fensterbankindustrie seit zehn Jahren erfolgreich unsere Oberflächen. Vorher waren diese stets einfach und weiß. Dann ließen sich die Hersteller für unsere Hochglanzoberflächen begeistern.

**möbelfertigung: In der Branche heißt es, dass die DTS-Hochglanzoberfläche zwar sehr widerstandsfähig, aber nicht gut verformbar ist. Stimmt diese Aussage?**

**Wilhelm Taubert:** Ja, die klassischen Tiefziehflächen sind mit unseren Produkten nicht realisierbar. **Ralf Michael Gerigk:** Es gilt: Je kratzfester eine Oberfläche, desto weniger lässt sie sich verformen. Wir verfügen aber auch über verformbare Systeme, zum Beispiel für Sockelleisten. Die dann in logischer Konsequenz nicht ganz so widerstandsfähig sind.

**Wilhelm Taubert:** Wobei auch diese eine recht hohe Kratzfestigkeit von etwa zwei Newton haben, während Standardmelamin bei 0,8 Newton liegt.

**Ralf Michael Gerigk:** HPL oder CPL verfügen über eine Kratzfestigkeit von circa zwei Newton, mit speziellen Rezepturen sind auch bis zu drei Newton erreichbar, abhängig von der Struktur. Unsere bereits im Markt befindlichen Oberflächen schaffen bis zu neun Newton, natürlich auch strukturabhängig.

**„Je kratzfester die Oberfläche, desto weniger lässt sie sich verformen.“**

Ralf Michael Gerigk

**Wilhelm Taubert:** Deshalb findet sogar auf unseren Mattoberflächen selbst bei hoher Beanspruchung keine Aufglänzung statt.

**möbelfertigung: Wann kommt es zu einer Aufglänzung einer Mattstruktur?**

**Ralf Michael Gerigk:** Immer dann, wenn die Mikrolackstruktur abgetragen wird. Aber da unsere harten Acrylatsysteme einen so starken Widerstand bieten, passiert das nicht.

**möbelfertigung: Inwiefern unterstützen Sie Ihre Kunden, wenn sie sich für ein Produkt von Ihnen entscheiden?**

**Ralf Michael Gerigk:** Wir sind in der Regel bei der Verarbeitung bei unseren Kunden dabei, um – wenn notwendig – unser Produkt anzupassen oder die Anlage unseres Kunden auf das Material einzustellen. DTS produziert also nicht nur eine Oberfläche, sondern bringt auch Verarbeitungs-Know-how und sogar Ideen zur Vermarktung mit.

**Wilhelm Taubert:** Aktuell entsteht in Europa eine neue Indoor-Fußballliga. Und die Oberfläche für den besonderen Fußboden kommt von DTS. Er hat eine Rutschfestigkeit von „R10“ und wurde von uns speziell für diese Anwendung entwickelt.

**Ralf Michael Gerigk:** Früher war fast jedes unserer Produkte eine komplette Neuentwicklung. Inzwischen können wir auf einen großen Baukasten existierender Oberflächen zurückgreifen.

**möbelfertigung: Das Finishfolien-Segment wächst aktuell stark. Spielt es für DTS eine Rolle?**

**Wilhelm Taubert:** Nein, der Bereich ist für uns nicht interessant. Allein schon aufgrund des Preissegmentes. Aber in der Regel kommen bei Möbelherstellern im Mix Finishfolien und unsere Oberflächen zum

Einsatz. Die Finishfolie bei der Front, das DTS-Produkt in der horizontalen Fläche. Und da wir mit allen Druckern zusammenarbeiten, stehen auch alle nötigen Dekore zur Verfügung.

**Ralf Michael Gerigk:** Grundsätzlich kann man sagen, dass sich Niedrigpreis-Produkte nicht mit „Elesgo“ umsetzen lassen.

**möbelfertigung: Wie hoch ist der Anteil der Möbelindustrie bei DTS?**

**Ralf Michael Gerigk:** Ich schätze, dass der auf fünf Prozent zurückgegangen ist, auch aufgrund unserer Fokussierung auf höherwertige Qualitäten. Wobei „Clean touch“ definitiv in den Möbelbereich gehen wird. Also dürfte der Anteil bei uns wieder an Bedeutung gewinnen.

**Wilhelm Taubert:** DTS hat im Hochglanzbereich damals den Trend gesetzt und wird dies auch im Mattsegment tun.

Der Bedarf nach einer Oberfläche wie „Clean touch“ ist da. Schließlich gab es zuvor aus der Möbelindustrie immer wieder Beschwerden hinsichtlich der zu empfindlichen Mattoberflächen und den damit zusammenhängenden, stark eingeschränkten Einsatzmöglichkeiten.

**möbelfertigung: DTS bietet auch Trennpapiere. Warum sind Sie in dieses Produktsegment eingestiegen?**

**Wilhelm Taubert:** Das war eine Anforderung des Marktes, die wir anfangs nicht angehen wollten, da es schon zwei etablierte Anbieter gab. Doch die Kunden wünschten sich einen dritten Anbieter, der im Idealfall eine noch höhere Qualität liefert. Und die zur Produktion von Trennpapieren nötigen Anlagen besaßen wir bereits.

**möbelfertigung: Was sind die entscheidenden Parameter bei diesem Produkt?**

**Wilhelm Taubert:** Erst einmal spielt die Qualität des Papiers eine wichtige Rolle. Dann ist ein hoher Vernetzungsgrad wichtig. Je widerstandsfähiger die Oberfläche, desto höher die Standfestigkeit. Während das Wettbewerbsprodukt zwölf Mal

läuft, schafft das DTS-Trennpapier 15 bis 18 Mal. Zudem erlaubt es eine höhere Produktgeschwindigkeit. Und das bei gleichem Preis.

Allerdings können wir nur eine Breite bis 1,65 Meter anbieten, während einige Kunden 2,20 Meter haben möchten. Trotzdem bauen wir momentan eine weitere 165er-Anlage auf – mit einer völlig neuen Technologie. Danach könnte eine 220er-Anlage folgen. Aber dafür müssten wir aufgrund der Größe eine neue Halle bauen.

**möbelfertigung: Wo möchten Sie bauen?**

**Wilhelm Taubert:** Der Standort steht noch nicht fest. Wir haben in Möckern genug Platz, bekommen aber nicht genug Fachkräfte.

**möbelfertigung: Könnte die neue Produktion auch im Ausland entstehen?**

**Wilhelm Taubert:** Nein, es gibt für uns keinen Grund, mit der Produktion ins Ausland zu gehen.

**möbelfertigung: Was würde der Neubau mit der 2,20-Meter-Anlage kosten?**

**Wilhelm Taubert:** Wir gehen von 40 Mio. Euro aus. Investitionen wie diese tätigen wir alle aus meinem Cashflow.

**möbelfertigung: Warum sind Trennpapiere so gefragt?**

**Wilhelm Taubert:** Sie wurden

**„DTS ist ein qualitatives Add-on.“**

Ralf Michael Gerigk

aufgrund der kleiner werdenden Volumina erfolgreich. Und das in verschiedenen Industrien, wie der Möbelindustrie, dem Vinyl-Fußboden oder dem Lederbereich.

**Ralf Michael Gerigk:** Ein Vorteil von Trennpapier gegenüber Pressblechen ist auch die schnellere Wechselmöglichkeit im Prozess.

**möbelfertigung: Wie tiefe Strukturen sind mit DTS-Trennpapier möglich?**

**Wilhelm Taubert:** Wir können Strukturiefen bis 300 µ realisieren.

**möbelfertigung: Genügt der Möbelindustrie diese Tiefe?**

**Wilhelm Taubert:** Ich glaube nicht, dass noch tiefere Strukturen im Möbelbereich wirklich gefragt sind.

**Ralf Michael Gerigk:** Bei Strukturen muss man schauen, was sich wirklich verkaufen lässt: Sehr tiefe Strukturen können zu expressiv sein. Das findet ein Möbelkäufer eventuell für den Moment spannend – will es aber nicht über Jahre jeden Tag sehen.

**Wilhelm Taubert:** Es hängt definitiv mit dem Design zusammen. Schon heute kann man mithilfe von preiswerten 3D-Druckern sehr schnell neue Strukturen herstellen und testen.

Auch sind inzwischen flache Strukturen mit ganz anderen Anstellwinkeln und Übergängen möglich. Früher musste man dafür an die Walze – ein enormer Aufwand.

Ich gehe davon aus, dass die Strukturen in zehn Jahren über Digitaldruck-Plotter hergestellt werden. Das wird den Markt komplett verändern.

**möbelfertigung: In welchen Segmenten und Märkten ist DTS aktuell besonders erfolgreich?**

**Wilhelm Taubert:** Fassaden, Labor-Oberflächen, rutschfeste Fußböden sowie das Thema „Matt“ sorgen derzeit für steigende Umsätze. Hinsichtlich der Märkte entwickeln sich die USA gut.

Grundsätzlich sind wir in den letzten Jahren im Schnitt jährlich um fünf bis acht Prozent gewachsen. In diesem Jahr rechne ich mit zwölf Prozent, ausgehend von unserem letztjährigen Umsatz von 18,89 Mio. Euro.

**möbelfertigung: Ist DTS weltweit aktiv?**

**Wilhelm Taubert:** Grundsätzlich schon. Wobei bestimmte Kunden und Märkte für DTS nicht relevant sind. Ich möchte mit dieser Aussage auf keinen Fall arrogant wirken, aber wir benötigen für unsere Produkte einen bestimmten Preis. Er ist weltweit gleich und unter diesen können und wollen wir nicht gehen.

**möbelfertigung: Ihnen gehörte auch mal Varioboard. Warum haben Sie verkauft?**

**Wilhelm Taubert:** Es war zum einen ein Überangebot am Markt entstanden und zum anderen gestaltete sich die Holzbeschaffung wegen der Pelletindustrie zunehmend schwierig. Da wurde waldfreies Holz verbrannt, trotz der gesetzlichen Regelung „stoffliche Verwertung vor thermischer Nutzung“. Aber das hat in den Ministerien niemanden interessiert und ich war es leid, dagegen anzukämpfen.

**„Die Preise für unsere Produkte sind weltweit gleich.“**

Wilhelm Taubert

Deshalb habe ich das Equipment an Peter Kaindl verkauft. Er produziert damit in Weißrussland, wo wir ihn mit Know-how unterstützen. Das Grundstück ging an einen Hersteller für Windräder.

Als Marke gibt es „Varioboard“ aber noch. Darunter bieten wir heute „Elesgo“-Oberflächen auf verschiedenen Trägermaterialien an. Wir kaschieren für Kunden, die die Oberfläche nicht selbst verarbeiten können. Außerdem vertreiben wir unter „Varioboard“ mehrere Handelsprodukte unserer Kunden.

**möbelfertigung: Was kommt aus Ihrer Sicht in Zukunft in Sachen Oberfläche auf uns zu?**

**Wilhelm Taubert:** Ich gehe von kleinen Stückzahlen aus, digital gedruckt mit entsprechender Haptik. Transluzenz und Licht könnten eine Rolle spielen. Darüber hinaus könnten Oberflächen mit Funktionen wichtiger werden.

Wobei DTS diese jetzt schon bietet: Wir liefern gerade WC-Sitze an einen Kunden. Hier müssen Bakterien nach 15 Minuten getötet sein und das realisieren wir.

Da wir mit dem Korpuskularstrahl auch durch metallische Pigmente dringen können, lässt sich auch jede Menge in Sachen Leitfähigkeit umsetzen. Mir wird also um die Zukunft nicht bange.

Das Interview führten Doris Bauer und Stefan Müller