



Brasilien im Blickfeld

Sprimag Brasil Ltda. expandiert und investiert in eine neue Beschichtungsanlage

» S.3

ÜBERBLICK

1 Editorial

Gleitlacke im Trend

2 News + Facts

- » Optimierter Druckregler
- » Sprimag auf dem Aerosol Forum
- » Berufsinformationsmesse

Produktpalette um eine wichtige Maschine erweitert

Sprimag Applikationstechnik – der Schlüssel zum Erfolg

3 „Jeito brasileiro“ – der brasilianische Weg

4 Interview mit Joseph Vanden-Eynden

General Manager Sprimag Inc., USA

Kalender

Impressum



Joachim Baumann und Philippe Nollet, Geschäftsführer der Sprimag

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Jeito brasileiro – der brasilianische Weg“, so lautet die Titelstory unserer Frühlingausgabe des Sprimagazines. Wie dieser Weg unserer brasilianischen Tochtergesellschaft in den letzten fünfzehn Jahren bis heute verlaufen ist, lesen Sie auf Seite 3. Seit Sprimag Brasil 1998 in São Paulo gestartet ist, verzeichnet das Unternehmen ein stetiges Wachstum mit seiner Dienstleistung, der Lohnbeschichtung. In diesem Jahr wird es weiter expandieren und seinen kompletten Standort auf ein größeres Gelände verlagern. Investitionen werden auch in die Anlagentechnik fließen. „Big Chain“, eine neue voll automatisierte Lackieranlage, wurde von Sprimag in Kirchheim-Teck bereits ausgeliefert und wird in den nächsten Monaten in Produktion gehen.

Positiv ist unsere wirtschaftliche Entwicklung nicht nur in Brasilien, sondern auch in

Deutschland: Wir am Standort in Kirchheim-Teck profitieren von der weltweiten Marktsituation. Direkt zu Anfang des Jahres erhielt Sprimag einen Großauftrag aus dem Oberflächenbereich.

Im Verpackungsbereich entwickelte Sprimag unter der Typenbezeichnung HIL-05 eine neue Innenlackiermaschine für Aluminium-Getränkedosen und -flaschen. Die ersten Maschinen wurden bereits an Kunden ausgeliefert. Bis zu 350 Dosen und Flaschen pro Minute kann die neue HIL-05 innen beschichten und Flaschen mit großen Mantellängen sind für diesen Maschinentyp kein Problem. Weitere Details finden Sie auf Seite 2.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Joachim Baumann *Philippe Nollet*
Joachim Baumann Philippe Nollet

Gleitlacke im Trend

Sprimag verzeichnet eine erhöhte Nachfrage nach Gleitlackprojekten.

Seit mehreren Jahren ist Sprimag im Gleitlackgeschäft tätig. In den letzten Monaten scheint sich jedoch ein verstärkter Trend für Gleitlackprojekte abzuzeichnen. Gründe für diese Marktentwicklung sind sicherlich die stetige Verbesserung der Gleitlacke sowie die Ausweitung auf neue Anwendungsgebiete.

Verstärkt finden Gleitlacke Anwendung bei Kleinteilen in der Feinmechanik, der Elektrotechnik und im Automobilbereich.

Gleitlacke oder „Anti-Friction-Coatings“ sind ähnlich wie die üblichen Industrielacke aufgebaut. Sie enthalten Festschmierstoffe als Pigmente, Harze als Bindemittel sowie organische Lösemittel oder Wasser.

Als Feststoffe (Pigmente) werden vorwiegend Molybdändisulfid (MoS₂), PTFE und andere strukturell wirksame Stoffe eingesetzt. Der Festschmierstoff, der in der Regel durch Wärmeeinwirkung zu einer sehr dauerhaften, wartungsfreien Gleitbeschichtung aushärtet, kann nun beispielsweise eine Öl- oder Fettschmierung ersetzen.

Gleitlacke bieten als Hochleistungsschmierstoffe häufig eine wartungsfreie Dauerschmierung und erfüllen extreme Anforderungen, die sich mit herkömmlichen Schmierstoffen nicht realisieren lassen.



» michael.blankenhorn@sprimag.de

Ein typisches Einsatzgebiet von Gleitlack sind Zahnräder

Eigenschaften von Gleitlacken

- Reduzierung von Reibung und Verschleiß
- Konstante Reibungszahlen mit sehr geringer Streuung
- Einsatz unter extremsten Bedingungen
- In vielen Fällen eine Lebensdauer-schmierung ohne Öl und Fett
- Sehr guter Korrosionsschutz
- Lange Lagerungszeiten ohne Alterungseinflüsse
- Verbesserung der Montagemöglichkeiten für Maschinenelemente
- Minimierung des Wartungsaufwands

Gegenüber der Öl- oder Fettschmierung bieten Gleitlacke folgende Vorteile: Für die Trennung der Kontaktoberflächen ist nur die einmalige Aufbringung einer Gleitschicht notwendig, zudem eliminiert der trockene und saubere Schmierfilm von Gleitlacken unerwünschte und störende Verunreinigungen.

NEWS + FACTS



Robusterer Druckregler mit Hartmetall-dichtsatz für abrasive Medien

Optimierter Druckregler

Seit Januar 2010 sind die Sprimag eigenen Druckregler auf dem Markt. Über 700 hergestellte Regler sprechen für den Erfolg der Druckregler. Seit Anfang dieses Jahres hat Sprimag eine weitere Version des Vorlaufreglers im Angebot. Der neue Regler wurde mit einem Hartmetalldichtsatz (Kugel, Sitz, Stößel) ausgestattet, ist dadurch besonders verschleißfest und eignet sich daher auch für den Einsatz von abrasiven Medien, wie etwa Zinkstaubfarbe.

» service@sprimag.de

Sprimag auf dem Aerosol Forum

Über 3.000 Teilnehmer aus 56 Ländern besuchten vom 6. bis 7. Februar das Aerosol and Dispensing Forum in Paris. Auch Sprimag war mit einem Messestand vertreten und konnte spannende Kontakte in der Verpackungsindustrie knüpfen. Exklusiv wurden auf dem Aerosol Forum die ersten Kunden über die neue Highspeed-Innenlackiermaschine HIL-05 für Aluminium-Getränkedosen und -flaschen und die abgeleiteten Varianten für die Aerosoldose informiert. Für Sprimag war der Branchentreff eine erfolgreiche Veranstaltung.

» joachim.baumann@sprimag.de



Schüler informierten sich über die Ausbildung bei Sprimag

Berufs-informationsmesse

Am 5.2.2013 veranstaltete die Jugendagentur eine Berufsinformationsmesse in der Stadthalle in Kirchheim unter Teck. Auch Sprimag war mit einem Stand präsent, um Schülern aus den umliegenden Schulen über die Ausbildungsberufe „Elektroniker für Automatisierungstechnik“ und „Industriemechaniker Fachrichtung Maschinen- und Systemtechnik“ zu informieren. Sprimag bildet jedes Jahr jeweils zwei Auszubildende in den genannten Ausbildungsberufen aus.

» ausbildung@sprimag.de

Produktpalette um eine wichtige Maschine erweitert

Sprimag entwickelt neue Innenbeschichtungsmaschine HIL-05.

Sprimag als Spezialist für das Innenlackieren von Aluminiumtuben und -Getränkedosen, Aerosoldosen sowie Getränkedosen aus Aluminium und Stahl hat sein Produktportfolio um eine neue, marktentscheidende Maschine erweitert und damit eine Marktlücke geschlossen.

Die nüchterne Bezeichnung HIL-05 steht für eine neue Innenlackiermaschine, deren erste Variante speziell für das Innenlackieren von Getränkedosen und -flaschen mit einer großen Mantellänge im Verhältnis zum Durchmesser konzipiert wurde.

Im Marktsegment der Getränkedosen und -flaschen war bisher die Lackierung mit fixierten,

unbeweglichen Spritzapparaten gebräuchlich. Der Hauptvorteil dieses Verfahrens waren hohe Maschinentaktzahlen. Bei entsprechend großen Mantellängen wie zum Beispiel bei schlanken Flaschen stößt es jedoch an seine Grenzen. Mit der HIL-05 hat Sprimag für dieses Produktsegment eine Maschine entwickelt, die hohe Taktzahlen und gleichzeitig hervorragende Lackierqualität gewährleistet.

Bei dem neuen Verfahren werden die zu lackierenden Produkte über einen Einlaufstern der Maschine zugeführt. Ein neunfacher

Vakuutteller fixiert die vereinzelte Dose oder Flasche. Während der Rotation des Vakuuttellers tauchen die neun mitlaufenden Spritzapparate in den Hohlkörper ein und garantieren so eine gleichmäßige, qualitativ hochwertige Lackierung von Boden und Mantel. Über einen Auslaufstern werden die Dosen in hoher Geschwindigkeit abtransportiert. Eine technisch ausgeklügelte Drehdurchführung versorgt dabei die neun Spritzapparate. Die speziell für die Anforderungen der Getränke-Verpackungsindustrie konzipierte Maschine ist äußerst robust, bietet hohe Verfügbarkeit und erfüllt durch die weitgehend in Edelstahl ausgeführte Verkleidung höchste Ansprüche an Hygiene und Reinigungsfreundlichkeit. Eine Maschine mit einer derart hohen Leistungsfähigkeit ist bisher einmalig und findet ein entsprechend großes In-

teresse bei namhaften Kunden. Die ersten Maschinen sind bereits an einen Großkunden ausgeliefert, der mehrere HIL-05 zu einer Bank zusammenfassen wird, um eine Produktionsanlage mit einer vierstelligen Taktzahl aufzubauen.

Auf der im Mai anstehenden Messe CANNEX in Atlanta (USA) wird das Maschinenkonzept einem breiten Fachpublikum vorgestellt. Es ist zu erwarten, dass von ihr Impulse für weitere Aufträge ausgehen werden.

Mit der HIL-05 erweitert Sprimag nicht nur das Produktportfolio und schließt eine Marktlücke. Mit nunmehr zwölf unterschiedlichen Maschinentypen für das Innenlackieren von Tuben, Dosen und Flaschen macht Sprimag deutlich, dass gerade im Innenlackierbereich maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedliche Geschwindigkeiten, Formate und Applikationstechniken gefragt sind und somit angeboten werden müssen.

Um die Marktposition im Bereich des Innenlackierens weiter auszubauen, plant Sprimag für die Jahre 2013 und 2014 neben einer aus der HIL-05 abgeleiteten Variante für die Aluminium-Aerosoldose eine nochmalige deutliche Erweiterung des Produktsegments.

» joachim.baumann@sprimag.de



HIL-05: hohe Taktzahlen und hervorragende Lackierqualität auch bei großen Mantellängen

Daten und Fakten zur HIL-05:

- Produktspektrum: Getränkedosen und -flaschen
- Produktdurchmesser: max. 66 mm
- Mantellänge: max. 260 mm
- Einzelmaschinengeschwindigkeit: 350 cpm
- Verarbeitung von lösemittelhaltigen Lacken oder Wasserlacken
- Luftzerstäubende Spritzapparate oder Airless-Spritzapparate

Sprimag Applikationstechnik – der Schlüssel zum Erfolg

Eine Hightech-Beschichtungsanlage für unseren Kunden High Tech Coatings.

Die Firma High Tech Coatings (HTC) gehört zur Miba Gruppe und ist im österreichischen Vorchdorf ansässig. Mitte letzten Jahres beauftragte uns HTC mit der Realisierung einer Anlage zur Applikation von Gleitschichten auf Motorenteile für die Automobilindustrie. Diese Beschichtung stellt höchste Anforderungen an die Qualität.



Zwischentrockner mit Ausblasdüsen für gleichmäßige Trocknung der Innenbeschichtung

Neben dem kompakten Anlagenlayout hatte HTC vor allem die Applikationstechnik von Sprimag überzeugt. Speziell die funktionalen Düsen für die Innenbeschichtung bieten einen herausragenden Vorteil gegenüber der Applikationstechnik der Wettbewerber.

Sprimag setzte sich bereits lange vor der Auftragserteilung mit den besonderen Anforderungen des Kunden auseinander und konnte HTC durch seine langjährige Erfahrung im Bereich der Gleitlackbeschichtung ein optimal auf die Vorgaben zugeschnittenes Anlagenkonzept anbieten. Im Januar 2013 wurde die Hightech-Beschichtungsanlage von unseren Monteuren und Service-Technikern beim Kunden aufgebaut.

Die Anlage führt die Beschichtung der Teile in drei Schritten aus: Die zu beschichtenden Motorenteile werden vorgewärmt, danach an den vorgegebenen

» Auf der Beschichtungsanlage können zwei verschiedene Lacksysteme ohne großen Umrüstaufwand zur Anwendung kommen. «

Michael Blankenhorn

lauf werden die Motorenteile an der Be- und Entladestelle manuell auf den Rundschalttisch der Beschichtungsanlage gesetzt. Eine Automatisierung der Be- und Entladung ist vorbereitet und kann zu einem späteren Zeitpunkt nachgerüstet werden. Während der Ent- und Beladung werden die Teile ohne Beschichtung im Zwischentrockner vorgewärmt.

Stellen innen oder außen beschichtet und im Anschluss zwischentrocknet. Die Endvernetzung der Lackschicht erfolgt in einem Ofen des Kunden.

Für den ersten Durch-



Auf dem kompakten Rundautomaten werden Motorenteile mit Gleitlack automatisch beschichtet

Ist der Ent- und Beladevorgang beendet, werden die Teile an der Spritzstelle innen oder wahlweise außen beschichtet und durchlaufen anschließend den Trockner zur Zwischentrocknung. Der Vorgang kann mehrfach wiederholt werden.

Nach der Beschichtung werden die Teile wieder manuell an der Be- und Entladestelle abgenommen.

Auf der Beschichtungsanlage können zwei verschiedene Lacksysteme ohne großen Umrüstaufwand abwechselnd zur Anwendung kommen. Die Spritzapparate sind mittels eines Schnellwechselsystems in der Anlage fixiert, wodurch ein Nachjustieren beim Spritzapparatewechsel entfällt. Der Wechsel von Innen- auf Außenbeschichtung kann somit in kürzester Zeit erfolgen.

Alle relevanten Prozessparameter sind in der Steuerung hinterlegt und werden teileabhängig ge-



Dank Schnellwechselsystem entfällt das Nachjustieren der Spritzapparate

steuert. Die Anlage kann abhängig von der Teilegröße im 1-fach-, Doppel- und 4-fach-Takt betrieben werden. Dadurch wird eine höhere Leistungsfähigkeit bei kleineren Teilen erreicht.

» michael.blankenhorn@sprimag.de

Auf den Sprimag Anlagen werden Türgriffe in unterschiedlichsten Farben beschichtet

„Jeito brasileiro“ – der brasilianische Weg

Sprimag Kunden weltweit profitieren von der Erfahrung der eingesetzten Sprimag Lackieranlagen am brasilianischen Standort.

Im Jahr 1998 fasste Sprimag in Deutschland den Entschluss, seine Aktivitäten im Lackieranlagenbereich global auszuweiten, und gründete zwei Tochtergesellschaften, eine in Cincinnati (Ohio), USA, und eine in São Paulo, Brasilien. Im Januar 1999 wurde die brasilianische Verkaufsniederlassung eröffnet. Zu diesem Zeitpunkt konnte niemand vorhersehen, wie sie sich in den folgenden fünfzehn Jahren entwickeln würde.

Der Showroom in São Paulo war ursprünglich für die Demonstration von „State-of-the-Art“-Technik im Lackierbereich konzipiert worden. Ziel war es, potenziellen brasilianischen Kunden aus der Automobilindustrie sowie der Tier-1- und der Automobilzulieferindustrie zu zeigen, wie man automatisiert und replizierbar qualitativ hochwertige Beschichtungen von Serienteilen erzielt.

Das brasilianische Improvisationstalent

Antonio Donnianni, vom ersten Tag an Geschäftsführer von Sprimag Brasil, erinnert sich mit einem Schmunzeln an die Anfänge: „Damals gab es eine große Entwertung des brasilianischen Real gegenüber dem amerikanischen Dollar. Fast über Nacht verlor er die Hälfte an Zahlungskraft. Zuvor waren die beiden Währungen gleichzustellen. Damals dachte ich, wir würden scheitern, es würde nicht funktionieren, deutsche Produkte in Brasilien zu verkaufen, es würde zu teuer.“ Damit Investitionskosten von rund zwei bis drei Millionen US-Dollar für eine automatische Lackieranlage gerechnet werden musste, hatten wir die zu erwartenden Verkaufszahlen bereits sehr

» Sprimag und unsere Kunden profitieren von den Erfahrungen der Anlagen im Dauereinsatz einer Lohnlackierung. Die Ergebnisse fließen direkt in die Entwicklung unserer Produkte ein. «

Rainer Mendl

verkaufen, verkauften wir unsere Dienstleistung.“

Vom Anlagenhersteller zum Dienstleister

Sprimag Brasils erster Kunde war TRW, ein bekannter Hersteller von Kfz-Teilen. Für diesen Kunden wurden Fahrzeuginnenteile im Zweilackverfahren lackiert und anschließend gelasert. Die gute Geschäftsbeziehung brachte Sprimag Brasil weitere Aufträge.

In Deutschland war man beeindruckt von dem Erfolg, der in dieser Form bis heute einzigartig in der Sprimag Gruppe ist. Die Gesellschafter der Sprimag waren überzeugt und gaben der brasilianischen Tochtergesellschaft grünes Licht für den weiteren Weg mit ihrem erfolgreichen Konzept.

Sprimag Brasil beschäftigt heute rund 320 Mitarbeiter vor Ort. Etwa 60.000 Teile

werden im Durchschnitt pro Tag beschichtet und an über 15 verschiedene Tier-1-Automotivekunden ausgeliefert. Zwar kamen die wichtigen ersten Kunden aus dem Automobilsektor, doch der große Durchbruch gelang, als Sprimag Brasil 2002 der alleinige Lieferant lohnbeschichteter Teile für Handyschalen für Motorola Brasil wurde: Rund 14.300.000 Handyschalen wurden zwischen 2002 und 2006 für das Unternehmen beschichtet. Sprimag stieg 2006 aus dem Handy-Geschäft aus und ist bis heute nicht mehr im Telekommunikationsmarkt aktiv, sondern konzentriert sich wieder hauptsächlich auf den Automobilmarkt.

Jeder muss seine Nische finden

Sprimag Brasil hat sich in der Automobilbranche auf die Beschichtung von Kunststoff-Kleinteilen spezialisiert, wie Türgriffe, Außenspiegelgehäuse, Fahr-

zu werden, richtete Sprimag Brasil ein eigenes Labor für laufende Qualitätskontrollen sowie spezielle Beschichtungsanlagen für Erstbemusterungen ein.

„Als Sprimag Brasil startete, gab es eine Marktlücke“, erklärt Donnianni. „Es gab eine Menge kleiner Anbieter, die sehr kleine Stückzahlen lackiert haben. Und es gab größere Unternehmen, die sich auf die Beschichtung von Großteilen wie Stoßdämpfer spezialisiert hatten. Diese Unternehmen hatten nicht die Anlagentechnik, um Kunststoff-Kleinteile wie Türgriffe oder Spiegelgehäuse zu beschichten. Auf diese Teile haben wir uns konzentriert.“

Neue Investitionen

Tatsächlich hatte Sprimag Brasil seine Nische gefunden und konnte so in kürzester Zeit enorm wachsen. Die Gesamtproduktionszahl der lackierten Teile pro Jahr hat sich in den vergangenen zwölf Jahren rasant entwickelt: 2000 waren es 1,3 Millionen Teile, 2004 fünf Millionen, 2005 14 Millionen (aufgrund der Handy-Schalen). Im Jahr 2010 wurden 14 Millionen Teile beschichtet, ohne Handyschalen, 2012 waren es 16 Millionen. Dieses spektakuläre Wachstum führte zu den jüngsten Investitionen. Die Sprimag Holding beschloss eine signifikante Standortvergrößerung von Sprimag Brasil. Die wesentliche Kapazitätserweiterung wird neben dem Umzug in ein neues Firmengebäude durch eine neue Beschichtungsanlage erreicht.

Hierzu liefert die Sprimag Spritzmaschinen GmbH & Co. KG im Laufe des Jahres die Maschinen- und Anlagenkomponenten nach Brasilien aus. Das Konzept

flache, beidseitig zu beschichtende Teile wie Tankklappen und Ähnliches anzubieten.

Sprimag Brasil wird noch in diesem Jahr seinen kompletten Firmensitz an einen neuen Standort, südlich von São Paulo, verlegen. Auf einer Gesamtfläche von 27.879 m² wird ein Firmengebäude mit 15.879 m² entstehen. Die neue Größe bietet die Möglichkeit, alle automatischen Lackieranlagen von Sprimag, wie auch die Neuanlage, an einem Ort aufzustellen.



Der erste Kunde von Sprimag Brasil hatte großes Interesse an gelaserten Tag- und Nacht-Kunststoffteilen

Nachdem die Neuanlage in Betrieb genommen ist, werden die vorhandenen Lackieranlagen Schritt für Schritt umgezogen. Ziel ist es, im Jahr 2014 alle Lackieranlagen am neuen Standort zentriert zu haben.

Die Zukunft sieht Donnianni positiv: „Wir sind bestens darauf vorbereitet, die steigenden Anforderungen des brasilianischen Automarktes mit einem erwartenden Wachstum von 5 bis 6 Millionen Autos pro Jahr zu erfüllen.“

In der nächsten Sprimagazine-Ausgabe berichten wir ausführlich über die neue Produktionsanlage bei Sprimag Brasil. Sie können gespannt sein.

Antonio Donnianni,
General Manager,
Sprimag Brasil Ltda.
» antoniod@primag.com.br

Rainer Mendl,
Leiter Konstruktion und Entwicklung,
Sprimag
Spritzmaschinenbau
GmbH & Co. KG
» rainer.mendl@primag.de



Das neue Firmengelände von Sprimag Brasil wird deutlich größer als das bisherige Gebäude, das hier abgebildet ist



Über 16 Millionen Teile werden bei Sprimag Brasil jährlich beschichtet, dies bietet ein ideales Testfeld für Neuentwicklungen im Dauereinsatz.

zeuginnenteile einschließlich Laserbeschriftung und Antifogbeschichtung von Scheinwerferstreuscheiben. Derzeit bestimmen Kfz-Teile zu 100 Prozent den Umsatz. Um den hohen Anforderungen der Endkunden wie Ford, VW, GM Fiat, Honda, PSA, Renault und MAN gerecht

für die Anlage wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Betreiber Sprimag Brasil erarbeitet. Die neue Anlage soll zum einen ermöglichen, die bisher schon beschichteten Produkte in größerer Anzahl zu liefern, und zum anderen, größere Fahrzeugbauteile wie Sidemolds oder Spoiler sowie



Antonio Donnianni, Geschäftsführer von Sprimag Brasil Ltda. seit der ersten Stunde

INTERVIEW

„Die Prognosen sind stürmisch und sonnig zur gleichen Zeit.“

Joseph Vanden-Eynden, Geschäftsführer Sprimag Inc., USA

Der globale Abschwung hat besonders die amerikanische Wirtschaft getroffen. Wie schätzen Sie die Situation heute ein: Hat sich die Wirtschaft wieder erholt?

Die US-Wirtschaft hat sich nach dem globalen Abschwung wieder gut erholt. Wir beobachten viele Unternehmen, die in den letzten zwei Jahren die Rezession aus-gesessen haben und jetzt mit erhöhter Nachfrage nach neuen Maschinen auf den Markt zurückkehren. Ich glaube, dafür sind verschiedenste Faktoren ausschlaggebend: neue, strategische Produkteinführungen, der günstige Wechselkurs für amerikanische Hersteller, die Geldreserven von herstellenden Unternehmen und eine allgemeine Zunahme des Vertrauens der Verbraucher.

Die meisten der OEM-Unternehmen haben einen gesunden Auftragsbestand

und ihre Vorlaufzeiten für kundenspezifische Ausrüstungen wachsen. Und trotz all der Schlagzeilen über die hohe Arbeitslosigkeit: Es herrscht immer noch ein Mangel an qualifizierten Fachkräften und Ingenieuren.

Wie sieht die Prognose für die Zukunft in den USA aus?

In einem Wort, es herrscht „Unsicherheit“. Die aktuelle Stimmung ist wieder positiv und die Auftragszahlen steigen, aber es gibt keine Garantie, dass diese Situation anhalten wird. Aufgrund der Staatsverschuldung liegt über den USA ein Schatten; die möglichen Änderungen im Steuerrecht für Unternehmen und die fehlende legislative Zusammenarbeit dämpfen die Konjunkturprognosen. Ein Geschäftsklima wie heute habe ich noch nie erlebt: Die Prognosen sind stürmisch und sonnig zur gleichen Zeit. Während sich die Kreditmärkte öffnen und die Börsen neue Rekordhöhen verzeichnen, nutzen wir die gute Stimmung und hoffen, dass der aktuelle Aufwärtstrend anhält.

Was sind Ihrer Ansicht nach die größten Herausforderungen im US-Markt?

Eine der größten Herausforderungen, die jetzt zu unserer Stärke werden, ist, dass wir hier alles für jeden machen müssen. Die USA sind immer noch ein kommerzieller Schmelztiegel. Wir in Nordamerika müssen verschiedenste Kulturen bedienen und deren unterschiedliche Geschäftsmentalitäten respektieren. Es ist interessant, wenn beispielsweise amerikanische Vertriebsleute in Deutschland hergestellte Anlagen an Unternehmen verkaufen, die nach Japan verlagert wurden.

Eine weitere Herausforderung, der wir uns stellen, ist kommerziell bedingt. Die Kunden stehen ständig unter dem Druck, den Preis der Produkte, die sie herstellen, zu senken. Das wiederum übt Druck aus auf die Preise, die sie für ihre Produktionsanlagen bezahlen können. In der Regel bedeutet das: Sie müssen mit weniger mehr leisten. Wir als Hersteller müssen daher einen Weg finden, wie wir unsere Anlagen effizienter entwickeln und herstellen. All diese Faktoren, gepaart mit dem Druck durch schwankende Wechselkurse, machen das Leben interessant. Wir haben gelernt, mit der Situation ganz gut umzugehen.

Sprimag Inc. ist seit über fünfzehn Jahren in den Vereinigten Staaten aktiv. Wie hat sich die Lackierbranche in dieser Zeit entwickelt?

Der Markt ist noch so ähnlich wie vor

fünfzehn Jahren. Zwar gab es eine gewisse Konsolidierung bei den Lieferanten, ein paar sind gegangen, andere sind gekommen, doch die meisten sind immer noch am Markt. Auch die Mischung ist gleich geblieben: Die einen fokussieren auf einfache industrielle Ausrüstung, die anderen passen sich mit hohen Produktionszahlen und Automation an die Bedürfnisse des Automobilmarkts an. Die wichtigste Veränderung bei Sprimag Inc. ist, dass wir uns in den vergangenen Jahren als Firma weiterentwickelt haben.

Heute sind wir am Markt akzeptiert und als Anbieter von automatischen Lackieranlagen in den Vereinigten Staaten weit-hin bekannt.

Vielleicht können Sie auch ein paar Worte über die Entwicklung der Sprimag Inc. in diesen Jahren sagen?

Unsere US-Niederlassung wurde im Jahr 1998 gegründet, um Sprimag im nord-amerikanischen Markt einzuführen. Wir konzentrierten uns darauf, die in Deutschland hergestellten Maschinen mit einem US-Frontend zu versehen. So konnten wir die elektronische Steuerung liefern, ohne das Gütesiegel „Made in Germany“ aufgeben zu müssen. Wir waren auch die englischsprachige Schnittstelle für unsere Kunden, die dafür sorgte, dass die Maschinen deren individuellen Spezifikationen entsprachen und dass Sprimag die verschiedensten US-amerikanischen Vorschriften erfüllte. Im Laufe der Zeit erweiterten wir unser Angebot. Mit der Roboterautomatisierung haben wir unser Produktspektrum bei automatischen Lackieranlagen ergänzt. Wir haben Business Development betrieben, um in die nach Japan verlagerten Märkte einzutreten. Und vor Kurzem haben wir unsere Aktivitäten erneut verdoppelt, um den Verkauf von Sprimag Beschichtungsanlagen für Tuben und Dosen in der Metallverpackungsindustrie in den Vereinigten Staaten zu erhöhen.

Seit einigen Jahren gewinnt die Gleitlackbeschichtung auch in den USA stark an Bedeutung. Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation in diesem Bereich?

Ein Großteil der ursprünglichen Forschung für Gleitlackbeschichtungen startete in Europa vor etwas über fünf Jahren. Heute ist die Gleitlackbeschichtung im US-Markt für die amerikanischen Lieferanten und Dienstleister ein starkes Standbein.

Das Wachstum in der Beschichtung von Gleitlagern in den letzten zwei Jahren war bemerkenswert, aktuell sehen wir auch ein Wiederaufleben der Nachfrage nach Gleitlackbeschichtung bei Nebenbohrungen von Motorkolben. Motorenhersteller versuchen, den kommerziellen Forderungen standzuhalten, indem sie die Laufleistung erhöhen, die kleineren Motoren mit hohen Drehmomenten vor Verschleiß schützen und die Einführung der Start-Stopp-Motoren in den USA vorbereiten.

Im Jahr 2012 erhielt Sprimag Inc. einen Auftrag von ASAMA für eine vollautomatische Lackieranlage zur Beschichtung von Bremsscheiben mit Geomet. Was wurde bei

diesem Projekt erreicht?

Das Projekt war ein technischer Erfolg für Sprimag wie auch für den Kunden und es hat die Erwartungen sogar übertroffen. Ziel war die erstmalige Inhouse-Beschichtung von Bremsscheiben. Es standen einige Lernprozesse an, als die Lackieranlage mit der Beschichtung in Produktionsumgebung startete, aber der Kunde hat sich rasch orientiert. Die erste Linie produziert bereits an der Kapazitätsgrenze und ein Bedarf an weiteren Produktionskapazitäten in der Zukunft ist sehr wahrscheinlich.

Welche weiteren Beschichtungstechnologien sind in den USA derzeit im Trend?

Zurzeit stehen Gleitlack- und Antikorrosionsbeschichtungen im Mittelpunkt. Große Bedeutung haben daneben nach wie vor die Beschichtung mit UV-Lacken und die Verchromung, wie sie die PVD-Technik bietet. Zudem wird weiter an der Entwicklung wasserbasierter Lacke gearbeitet und auch die energieeffiziente Optimierung des Beschichtungsequipments wird vorangetrieben. Es wird viel Energie benötigt, um eine Beschichtungs- und Trocknungsanlage zu betreiben, eine Reduzierung des Energieverbrauchs senkt die Betriebskosten für den Kunden und hilft gleichzeitig unserer Umwelt.

» Eine der größten Herausforderungen, die jetzt zu unserer Stärke werden, ist, dass wir in den USA alles für jeden machen müssen. «

Joseph Vanden-Eynden



JOSEPH VANDEN-EYNDEN,
Geschäftsführer Sprimag Inc.

Seit wann sind Sie für Sprimag tätig?

Im März diesen Jahres hatte ich mein 13. Jubiläum bei Sprimag. Ich bin ein wenig abergläubisch, daher hoffe ich, dass ich die nächsten Jahre genauso genießen werde wie die zwölf Jahre zuvor!

Wie kamen Sie zur Sprimag?

Ich war auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und stieß auf eine kleine Anzeige in der ein Sales Manager gesucht wurde. Ich kannte die Branche bereits ziemlich gut, deshalb beschloss ich, die Chance zu ergreifen und mich im technischen Vertrieb zu versuchen. Ich habe den Schritt nie bereut.

Was mögen Sie am meisten bei der täglichen Arbeit bei Sprimag?

Die Menschen, mit denen ich zusammenarbeite, sind fantastisch. Wir sind ein kleines Tochterunternehmen und das bedeutet, jeder muss viele Hüte tragen. Jeder Tag bringt neue Anforderungen und das macht den Job für jeden von uns interessant.

IMPRESSUM



Sprimag
Spritzmaschinenbau
GmbH & Co. KG
Henriettenstraße 90
73230 Kirchheim/Teck,
Telefon: +49 (0) 7021 579-0
Fax: +49 (0) 7021 41760
info@sprimag.de

Redaktionsleitung:
Bettina Maier-Hermann
(V.i.S.d.P.)

Gestaltung und Produktion:
pr+co GmbH,
Tine Bärthel, Martin Reinhardt
Fuchseckstraße 7
70188 Stuttgart

Bildnachweise:
Titel: Shutterstock
S. 2 Sprimag Brasil Ltda.
S. 4 Interview, Sprimag Inc.
S. 4 Messe-Logos der Veranstalter
Alle übrigen Bilder: Sprimag

Repro und Druck:
GO Druck Media GmbH & Co. KG
Einsteinstraße 12-14
73230 Kirchheim/Teck

KALENDER 2013

AUTOMECE

International Trade Fair
for the Automotive Industry

Anhembi, São Paulo, Brazil
16. – 20. April 2013
Sprimag Stand: Fo8
www.automecefeira.com.br



CANNEX

The World Canmaking Congress

Atlanta, Georgia, USA
01. – 03. Mai 2013
Sprimag Stand: 143
www.spgevents.com



Feiplastic

Größte Kunststoffmesse in Brasilien

Anhembi, São Paulo, Brazil
20. – 24. Mai 2013
Sprimag Stand: I93
www.feiplastic.com.br/en/



Aerosol Congress

FEA International Aerosol
Congress and Exhibition

Madrid, Spanien
24. – 26. September 2013
Sprimag Stand: 117
www.aerosolmadrid2013.com



K 2013

Internationale Messe für
Kunststoff und Kautschuk

Düsseldorf, Deutschland
16. – 23. Oktober 2013
Sprimag Stand: Halle 4, A35
www.k-online.de



Sprimag Inc. Niederlassung in Cincinnati,
Ohio, USA