

Kontakt Jessica Göres
Telefon +49 69 6603-1450
Telefax +49 69 6603-2450
E-Mail jessica.goeres@vdma.org

„Unser Kernmarkt ist nach wie vor die Druckindustrie“

26.02.18 Die Planatol Gruppe entwickelt und fertigt seit 1932 Klebstoffe und seit den 1950er Jahren Klebstoffauftragssysteme. Frank Heuer, Geschäftsführer des Maschinenbaubereichs Planatol System, erklärt im Interview, wie Entwickler von Klebstoffen und Auftragstechnik bei Planatol Hand in Hand arbeiten, warum es seit dem Einstieg eines Investors wieder bergauf geht und inwiefern die eingeschlagene Diversifizierungsstrategie greift.

Herr Heuer, können Sie Planatol kurz vorstellen?

Frank Heuer: Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit circa 150 Mitarbeitern an den Fertigungsstandorten in Rohrdorf und Herford sowie zwei eigenen Vertriebs- und Servicestandorten in Frankreich und Italien und weltweiten Vertriebs- und Servicepartnerschaften. Unser jährlicher Umsatz liegt bei ca. 50 Mio. Euro. Planatol entwickelt, produziert und vertreibt Klebstoffe und Klebstoffauftragssysteme. In der Maschinenbausparte Planatol System GmbH, die ich leite, lag die F&E-Quote zuletzt bei 6,9 Prozent.

Seit 2009 gehört Planatol der Beteiligungsgesellschaft Blue Cap, die eine strategische Neuausrichtung vorantreibt. Was hat sich seither verändert?

Heuer: Wir haben unser Profil geschärft und unsere Produktportfolios ausgeweitet. Unsere Muttergesellschaft Planatol hat eine hochmoderne Anlage zur Herstellung von Dispersions-Klebstoffen in Betrieb genommen. Seit dem Zukauf der Wetzol GmbH fertigen wir auch Heißleim inhouse. Und die Entwicklung unserer neuen Auftragssysteme Coldjet und Hotjet war für uns der Schlüssel zu neuen Märkten, darunter die Verpackungs- und Möbelindustrie.

Welche Rolle spielt die Druck- und Papierbranche?

Heuer: Sie ist quasi die „Wiege“ von Planatol – und weiterhin elementar für uns, auch wenn wir weitere Standbeine auf- und ausbauen. Neben den Coldjet-/Hotjet-Systemen haben wir jüngst ein System zur Injektion von Duftstoffen in Schwämme für ein US-amerikanisches Großunternehmen entwickelt. In solchen Sonderprojekten liegt immer auch eine Chance, neue Märkte zu erschließen.

Seit 2012 liefern Sie Spezialklebstoffe für die Verpackungs- und die Holzverarbeitende Industrie. Greift dieses Angebot?

Heuer: Die neuen Produktbereiche entwickeln sich inzwischen gut. Das positive Marktumfeld in Deutschland hilft. Außerdem setzen wir auf Technologiepartnerschaften mit Unternehmen, Hochschulen und Verbänden, um unsere Produkte und Innovationen an den Anforderungen der Märkte ausrichten zu können. Das ist entscheidend. Als Mittelständler können wir schnell

auf Kundenwünsche reagieren und Probleme aus Sicht unserer Kunden denken. Unser New Business Development arbeitet intensiv daran, unsere Klebstofflösungen in weiteren Märkten zu etablieren. Diese Bemühungen tragen immer mehr Früchte.

Zu welchem Anteil gehen die Produkte der Planatol System in den Export?

Heuer: Direkt exportieren wir 30 bis 40 Prozent. Hinzu kommen unsere Auftragssysteme in den Rotationsdruckmaschinen führender Druckmaschinenbauer, die großteils in Drittländer gehen. Sie können davon ausgehen, dass heute acht von zehn rotativ geklebten Akzidenzen mit Systemen und Klebstoffen aus dem Hause Planatol gefertigt werden.

Inwiefern unterscheiden sich Ihre Systeme für die Druck- und Verpackungsindustrie?

Heuer: Im Druckbereich entwickeln, fertigen und liefern wir High-Speed-Falzklebesysteme, die in Rotationsdruckmaschinen integriert werden. Bei Geschwindigkeiten bis 20 Meter pro Sekunde liegt die große Herausforderung in der exakten Unterbrechung (Intermittierung) der Leimlinie, damit der Klebstoff nicht die Falzmesser verklebt. Im Verpackungsbereich kommt es dagegen mehr auf den Einsatz von Sensorik zur Klebstoff- und Produkterkennung sowie zur Kontrolle der Klebstoffmengen und -muster an. Zudem sind die Klebstoffmengen größer und es sind Systeme im Einsatz, die sowohl Kalt- als auch Heißeim verarbeiten.

Kalt- und Heißeim aus einem System. Wie funktioniert das?

Heuer: Wir bieten Systeme an, in denen die jeweiligen Auftragsköpfe über eine Steuerung laufen. Speziell für die neue Generation der Coldjet-/Hotjet-Klebstoffauftragssysteme haben wir eine Steuerung entwickelt, die sowohl Kaltleim- als auch Heißeimsysteme oder Beides vereint steuern kann. Auftragsköpfe und Klebstoffversorgung für Heiß- und Kaltleim müssen natürlich gesondert vorhanden sein.

Hilft es, dass Klebstoffe und Auftragstechnik bei Planatol aus einer Hand kommen?

Heuer: Wir liefern als einziger Anbieter weltweit Klebstoffauftragssysteme und Klebstoffe aus einer Hand. Dadurch können wir auf Kundenwunsch hin für fast jedes Anwendungsfeld speziell entwickelte Klebstofflösungen anbieten. Kunden erhalten von uns exakt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Gesamtlösungen. Es gibt täglich Berührungspunkte zwischen Ingenieuren, Entwicklern und Anwendungstechnikern. Um Synergien zu heben, nutzen wir ein modernes Ticketsystem, das aktuellen Beratungs- oder Abstimmungsbedarf in Echtzeit anzeigt. Unsere Mitarbeiter können überall darauf zugreifen, ob unterwegs, beim Kunden oder im Labor. Die verschiedenen Bereiche arbeiten „Hand-in-Hand“, was steten Wissenstransfer gewährleistet.

Welche Rolle spielen Steuerungstechnik und Sensorik für die Prozessüberwachung?

Heuer: In unserem Kernmarkt, der Druckindustrie, bieten wir vielfältige Lösungen: Sensorik zur Papierbahnerkennung und –kantenüberwachung, Verbrauchsmengenmessung oder bei Bedarf Kamerasysteme. Unsere Klebstoffauftragssysteme können über den Leitstand der Rotationsdruckmaschine bedient werden und sind serienmäßig mit Ferndiagnosesystemen ausgerüstet. Auch WLAN-Bedienoberfläche und VNC-Schnittstelle sind obligatorisch. Die Steuerungen speziell unserer Combijet Längsleimsysteme sind modular so erweiterbar, dass bis zu 80 Auftragsköpfe angesteuert werden können. Zudem sind die Auftragsköpfe motorisch axial und vertikal verfahrbar. Eine klare Anforderung aus unseren Zielmärkten ist einfache, komfortable Bedienbarkeit unserer Systeme. Dafür setzen wir auf anschauliche Visualisierungen und Touchscreens.

Passen Sie Ihre Systeme an sinkende Auflagen und häufig wechselnde Druckjobs an?

Heuer: Dafür braucht es hochkomplexe Steuerungen, intuitive Bedienung und automatische Produktwechsel. Wir setzen auf Touchdisplays und integrierte Produktspeicher für bis zu 250 unterschiedliche Jobs. Einmal eingerichtet, stellen sich solche Systeme automatisch auf den nächsten Job um. Bediener rufen die entsprechende Klebevariante für den nächsten Auftrag per Touchdisplay auf. Darauf erkennt er anhand der farblichen Darstellung auch den Zustand der Auftragsköpfe - ob sie gerade kleben, soften oder stillstehen. Solche Features haben wir auch in die Systeme Coldjet und Hotjet für den Verpackungsmarkt übernommen.

Welche Rolle spielen Print 4.0 bzw. Industrie 4.0 für Planatol System?

Heuer: Wir beschäftigen uns intensiv damit, sehen jedoch bei einem Unternehmen unserer Größenordnung nicht den Nutzen, den Großunternehmen mit hohem Automatisierungsgrad haben. Unsere Fertigung ist dafür zu speziell. Aber für unsere Klebetechnik ist Vernetzung unabdingbar, denn sie wird meist in vollvernetzte Prozessketten integriert, verfügt über hoch komplexe Steuerungen, Zustandsüberwachung und vollautomatisierte Reinigungslösungen. Anwender können die Auftragsköpfe und Leitungen unserer Systeme sogar während der laufenden Druckproduktion durchspülen. Das ist wichtig, denn Klebstoffleitungen setzen sich nach und nach zu, wenn sie nicht regelmäßig gespült werden. Automatisierung ist dabei das A und O, damit die Spülung einfach und sauber durchgeführt werden kann.

Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Forschung & Entwicklung?

Heuer: Aus der Druckindustrie gibt es Nachfrage nach nachrüstbaren Querleimsystemen. Dafür suchen wir eine praktikable Lösung mit Auftragdüsen. Bisher gibt es nur konventionelle Querleimsysteme auf Zylinderbasis, deren Platzbedarf Nachrüstungen im Akzidenz- und Tiefdruckbereich im Wege steht. Daneben befassen wir uns intensiv mit Auftragssystemen für Anwendungen abseits der Grafischen Industrie – etwa in der Dämmplattenherstellung.

Ihr Flaggschiff Planamelt ist ein Heißleim, der in die Lücke zwischen günstigem EVA- und teurem PUR-Klebstoffen stößt. Was sind die Vorteile für Kunden?

Heuer: Die Entwicklung von Planamelt zielt speziell auf die grafische Industrie, wo sie eine Reihe technischer, ökonomischer und ökologischer Vorteile bewirkt. Mittlerweile gibt es vier Varianten, die sämtliche Buchbindearbeiten und auch das Kleben schwieriger Papiere und Folien abdecken. Schon ein dünner Klebstoffauftrag sorgt für hochqualitative und haltbare Bindung. In einer dreimonatigen Versuchsreihe mit über drei Mio. Broschüren konnten wir die Klebstoffmenge gegenüber handelsüblichem EVA-Klebstoff um 54 Prozent reduzieren, was in 15 Prozent niedrigeren Klebstoffkosten und sinkenden Kosten für Wartung und Ersatzteile resultierte. Zudem ist der Klebstoff nahezu geruchlos und kennzeichnungsfrei. Immer mehr Kunden setzen auf Planamelt, weil sie damit Aufträge mit höchsten Qualitätsanforderungen annehmen können, ohne hohe Investitionskosten für eine PUR-Anlage stemmen zu müssen.

Planatol entwickelt sich laut Pressemeldungen von Blue Cap sehr gut. Wie schätzen Sie die Zukunft Ihrer Systeme im Druck- und Papierbereich ein?

Heuer: Bekanntlich gab es in den letzten Jahren, auch aufgrund des Digitalisierungshypes, starke Verwerfungen und eine bereinigende Konsolidierung im grafischen Markt. Mittlerweile gibt es Bodenbildung und erhöhte Investitionsbereitschaft. Das stimmt uns zuversichtlich.

Welche Rolle spielen die Wachstumsmärkte Asiens in Ihren Strategien?

Heuer: Kleben ist in Asien nicht so verbreitet wie in Europa oder Australien. Doch wir sind zuversichtlich, dass auch dort in naher Zukunft eine Trendwende kommt. Wir registrieren in Asien nachhaltiges Interesse an hochwertigen Klebstoffauftragslösungen. Die Kernmärkte für unsere Klebstoffe liegen in Europa. Zunehmend in Osteuropa. Südeuropa erstarbt nach der Wirtschaftskrise wieder. Nord- und Zentraleuropa bleiben stark.

Was sehen Sie, wenn Sie sich Planatol System im Jahr 2030 vorstellen?

Heuer: Mit der Blue Cap AG haben wir einen starken Partner, der es uns ermöglicht, größere Entwicklungsthemen und Investitionen zügig umzusetzen. Wir haben das Knowhow und das Potential, um mit unserer Klebetechnik in weiteren Märkten so erfolgreich zu werden, wie wir es im Bereich der rotativen Falzklebung bereits sind. Dafür werden wir Digitalisierungstrends aufgreifen und sie in sinnvolle, intuitiv bedienbare Lösungen für unsere Kunden übersetzen.

<http://dup.vdma.org>