

Aktive Verbandsarbeit: Klammer zwischen Gesetzgebung und Unternehmen

Die Vision ist klar umrissen – auch wenn sie nirgendwo schwarz auf weiß nachzulesen ist. Die Mitgliedschaft im Fachverband Industrieller Beschichter e.V. (FIB) soll mittelfristig zum Gütesiegel werden. Längst ist man auf dem Weg zur Marke FIB-Beschichter.

„Die Mitgliedschaft im FIB wird mehr und mehr zur Garantie für einen Platz in der Spitzengruppe. FIB setzt u. a. voraus, dass z.B. eine bestimmte Zertifizierung nachzuweisen ist, die Mitglieder sich zusätzlich einem Benchmark untereinander stellen, heißt: von den Besten zu lernen, ein geschätzter Partner zu sein, für die Marktbereiche, die wir ansprechen wollen. Das hat man nicht nur bei DaimlerChrysler erkannt, wo man empfiehlt, z.B. CrVI-freie Beschichtungen ausschließlich von FIB-Mitgliedern entsprechend der Werksnorm DB 8451 einzusetzen.“

Dem vorausgegangen war ein Prozess, in dem die Beschichterbranche und deren Verbandsvertreter zufriedenstellende Antworten auf die aktuellen Erwartungen der Automobilindustrie gaben. „Dabei ging es um die Schaffung von verlässlichen Normen, der Definition von Fertigungsvoraussetzungen. Denn die Richtlinien zur Sicherstellung der Prozessfähigkeit waren eine zentrale Forderung der Automobilindustrie. So bekommen wir nicht nur in einem sehr frühen Stadium die aktuellsten Informationen, sondern haben auch die Möglichkeit, mitzugestalten, wie die Antwort der Oberflächenveredler auf aktuelle Fragen auszusehen hat. Das haben wir genutzt und sind dabei, es im Unternehmen zu implementieren.“

„Ein wichtiger, konstruktiver Vorgang auch für uns, stellt er doch die Qualität und Beratungskompetenz von Zeschky Oberflächen unter Beweis, gibt Sicherheit und bildet eine wichtige Entscheidungsgrundlage für andere Kunden. Wir haben natürlich auch Vorteile durch unsere Anlagenvielfalt mit den 5 zur Gruppe gehörenden Werken.“

Ging es in der jüngeren Vergangenheit um Reaktionen auf die EU-Verordnung REACH, CrVI-freie Oberflächen oder die Zertifizierung TS 16 949 als Forderung der Autobildindustrie, sind aktuell auf Grund der Globalisierung neue Aufgabenstellungen auf die Unternehmen, die im Verband organisiert sind, zugekommen.

„Dies mit interessanten Erkenntnissen: einmal, dass man nicht wie ein Schaf der Herde derer hinterherläuft, die alle von Globalisierung sprechen, sondern dass man stärker konturiert, was die Vorteile des Standortes Deutschland sind. Speziell die Vorteile heimischer Beschichter wie Zeschky bzw. die Kunden, die aus gutem Grund ihre Produktion und Fertigung in Deutschland aufrechterhalten und ein höher qualifiziertes Angebot



Das Gespräch mit Walter Zeschky, Gesellschafter von Zeschky Oberflächen und stv. Vorsitzender des Fachverbandes Industrieller Beschichter e.V. (FIB). Seit rund 15 Jahren nimmt er unterschiedliche, ehrenamtliche Aufgaben im Verband wahr.

wollen. Wir als Beschichter müssen gerade diesen Kunden einen spezifischen Nutzen bieten. Freilich ohne dabei außer Acht zu lassen, dass auch Aktivitäten über die Grenzen Deutschlands hinaus erforderlich sind. Die speziellen Auswirkungen der Globalisierung auf den Standort Deutschland sehen wir im FIB als Aufgabenstellung für den Verband an. Schließlich geht es dabei um Dinge, die ein einzelnes Unternehmen unter Umständen nicht leisten kann.“

Die ehrenamtliche Arbeit im Verband ist also alles andere als „Schattenboxen“. Mit viel Herzblut und Dynamik geht es an die brennenden Fragen, an zukunftsfähige Antworten darauf.

„Wir schmoren nicht im eigenen Saft. Das Zusammenwirken der Experten im FIB erfüllt eine höchst-wichtige, strategische Funktion: Wir spüren frühzeitig Marktentwicklungen auf und gehen darauf ein, als Lösungen für unsere Kunden!“



Nanotechnologie, Schrittmacher des Fortschritts

Die Nanostrukturierung von Dünnschichtsystemen hat die Oberflächentechnik revolutioniert. Die damit einhergehende Nanotechnologie ist ein noch recht neuer aber umso geeigneterer Weg, die Materialeigenschaften von Werkstoffen an bestimmte Anforderungen wie Verletzungen der Oberfläche, Kratzschutz und Verschleißfestigkeit anzupassen.

Unter Nanotechnologie, benannt nach dem griechischen Wort „nanos“ für „Zwerg“, versteht man allgemein die Herstellung, Untersuchung und Anwendung von Strukturen, molekularen Materialien und Oberflächen mit mindestens einer kritischen Dimension oder Fertigungstoleranzen unterhalb eines Bereichs von 100 Nanometer.

Das System zeichnet sich durch große Härte und geringe Reibung der neuen Beschichtungstechnologie aus und schafft eine Verbesserung der mechanischen Eigenschaften. Die Ursachen lie-

gen darin begründet, dass Nanotechnologie und Mikrosystemtechnik einander ergänzende Bereiche der Miniaturisierung sind.

Chrom(III)-Passivierung mit Nanopartikeln, Cr VI-frei.

Sie verlängern den Korrosionsverlauf durch den Selbstheilungseffekt der Nanopartikel (auch Lotuseffekt genannt), die sich, so der Fachmann, für den Bestand der effektiven Oberfläche „opfern“, also Korrosion verhindern.



Im Salzsprühetest nach Ritzspur ist der Selbstheilungseffekt deutlich erkennbar.

Stammwerk Wetter: Dreh- und Angelpunkt mit höchsten Ansprüchen

Wir stellen Ihnen die hochmotivierten Mitarbeiter und die ZESCHKY-Standorte in den nächsten Ausgaben vor. In dieser Ausgabe lernen Sie Thomas Heinemann aus unserem Stammwerk Wetter kennen.



Werkleiter am Standort
58300 Wetter, Altenhofer Weg 35:
Thomas Heinemann

Thomas Heinemann, 39 Jahre, ist nicht nur Werkleiter am Standort Wetter, dem Zeschky-Firmensitz. Er ist gleichzeitig Entwickler, Planer, Problemlöser, Kommunikator, Key Account Manager, Produktivitätssteigerer, Preisgestalter mit Ergebnisverantwortung ... kurz: Thomas Heinemann spielt eine zentrale Rolle bei Zeschky.

Nach dem Ingenieurschulstudium Maschinenbau an der Fachhochschule Dortmund mit Schwerpunkt Oberflächentechnik/Korrosion arbeitete er zunächst als Techniker. 1991 kam er zu Zeschky und ging 1993 bereits als Werkleiter nach Gladbeck. Sofort eine äußerst anspruchsvolle Aufgabe, mit viel Aufbauarbeit, in dem früheren Siemens Beschichtungszentrum, die er mit Bravour meistert. Er schafft den Turnover und steigert mit seinem Team die Produktivität. Die Entwicklung mit der Baubeschlagbranche, Stichwort versiegelte Oberflächen, erfolgt in dieser Zeit. Gelbe Oberflächen, gelb chromatiert, heißt

mittlerweile CrVI-frei. Die Baubeschlagbranche hat schnell mit uns umgestellt, Entwicklungen wurden gemeinsam kreiert. Im November 2002 kehrt er als Werksleiter nach Wetter zurück.

Bis zu 200 Tonnen täglich

Dieses Werk mit rund 120 Mitarbeitern und vielen Zentralfunktionen ist der Dreh- und Angelpunkt bei Zeschky. Bis zu 200 Tonnen zu beschichtendes Material werden hier jeden Tag an- und abgeliefert. Hier stehen u.a. die größten, leistungsfähigsten Trommelanlagen. Dabei ist ein Schwerpunkt die Beschichtung mit Zink. „Selbstverständlich kein 08/15-Zink“, betont Thomas Heinemann.

Mehr und mehr geht es um spezielle Oberflächen für Großkunden. Entsprechend werden Anlagen auf ein bestimmtes Artikelspektrum zugeschnitten. Eine Anlage wurde gerade für die Baubeschlagindustrie umgerüstet, vor allem für Zink-Druckguss-Lösungen.



Umschlagplatz

59757 Arnsberg, Von-Siemens-Str. 17
Eberhard Zeschky



45966 Gladbeck, Rockwoolstr. 2 -4
Arne Krezmin



ZESCHKY-Werkleiter: Sie sind Identifikationsfiguren für die Kunden, betreuen sie verlässlich und kompetent. Sie sind die flexiblen Partner von der Planung bis zur Serie.

Alfred-Peter Harms
87437 Kempen, Zeppelinstr. 3



Michael Kruse
58300 Wetter, Ochsenkamp 2



gen. Der Trend geht in Richtung „nicht versiegelt“, hin zu Prozessen mit Nanotechnik. Dabei ist der Werksleiter in zentraler Funktion gefordert. Die operative QS, Instandhaltung, zahlreiche Zentralfunktionen, F und E, Verfahrenstechnik, Testläufe bezogen auf neue Fachchemie – das Telefon steht selten still. Schnelle, klare Kommunikation am laufenden Band. Mal ist der Techniker gefragt, mal der Key Account Manager. Ziel ist bei allem die Kundenzufriedenheit, Problemlösungen im Tagesgeschäft. Häufig geschieht das mit unterschiedlichen Bereichen auf der Kundenseite, denen er sich mit seinen Mitarbeitern motiviert und selbstbewusst stellt.



Versorgung (Bild oben)

Konzentration

„KVP im Schulterschluss mit den Kunden- Wir erfüllen hier höchste Ansprüche!“ So auch in den täglichen Geschäftsabläufen. Geliefert wird u. a. direkt ans Band der Automobil-Industrie. Just in time, versteht sich. Das zeigt sich aber auch im strategischen Bereich.

Visionen für die Zukunft

In Wetter wird kontinuierlich an Visionen für die Zukunft gearbeitet. Etwa beim Stichwort „Papierlose Kommunikation mit dem Kunden“. Auch hier zeigt sich die hohe Qualität der Beziehung zwischen Zeschky und den Zeschky-Kunden! Das Ziel ist der völlige Verzicht auf Papier. Dann käme der Auftrag direkt im EDV-System an. Ein Nebeneffekt: die Fehlerquelle „Abtippen“ entfällt.

Daran arbeitet Thomas Heinemann – seit 2002 führt er Prokura. Ein Zeichen der Firma Zeschky: die Werksleiter sollen mehr und mehr Identifikationsfiguren für den Kunden sein. Identifikationsfiguren wie Thomas Heinemann, der seit rund 15 Jahren viele Akzente im Unternehmen gesetzt hat. Von der Aufbauarbeit im Werk Gladbeck bis hin zur Tätigkeit als Prokurist und Allround-Experte im Firmensitz Wetter.

Vom Markt her denken, zum Markt hin handeln!

Für Zeschky Oberflächen ein wichtiger Marketinggrundsatz.

Dieser Grundsatz besagt, dass nur das an Produkten und Dienstleistungen verkauft werden kann, was im Markt bzw. bei den Kunden unserer Kunden Nutzenerwartungen erfüllt. Das liest sich plausibel und Marketing-, Vertriebsleute, aber genauso F- und E-Mitarbeiter, Ingenieure oder Techniker nicken den Satz ab. Doch was ist alles im Bereich Oberflächen in Bewegung?

Ein befreundeter Geschäftsführer meinte vor Jahren zu den immer kürzeren Innovationszeiträumen: „Jetzt haben wir den richtigen Kleber als Alternative fürs Schweißen unserer Sicherheitsteile gefunden – aber leider ist er noch giftig!“

Zum Oberflächenmarkt hin handeln heißt: Die Kundenerwartungen erfüllen mit den unterschiedlichsten Oberflächen. Sie müssen gut aussehen, dauerhaft schützen, den Designanforderungen, aber natürlich auch unbedingt den Umweltrichtlinien entsprechen.

„Das geht doch nicht, weil...!“ lassen wir in unserem Hause nicht gelten. Vielmehr arbeiten wir nach dem Grundsatz: „Wie kann man erreichen, dass...?“

Dabei lassen wir uns auch nicht von Situationen aufhalten, wenn man die Grenze zum Machbaren kaum noch überschreiten kann.

Mit den Fachleuten bei unseren Kunden wird das Oberflächenprofil definiert. Daraus und in engem Dauerkontakt mit ihm entwickeln wir bei Zeschky bis zur Serienreife. Natürlich gibt es auch Oberflächen, fast von der Stange. Darin steckt aber fast immer die Erfahrung von Beschichtungen vieler Millionen Teile für unterschiedlichste Kunden und Märkte.



Es geht immer wieder um die Balance zwischen Kundennutzen und der Zeschky-Firmenleistung

Wir werden Ihnen in persönlichen Gesprächen gerne mehr dazu sagen.

Erfolgsfaktoren strategisch planen, taktisch und konsequent umsetzen

Wie im Mannschaftssport, so ist es auch in Unternehmens-teams. Wer Sieger werden oder sein will, der hat sich kompromisslos an den Forderungen der Kunden auszurichten. Ein wichtiger und vom Wettbewerb kaum nachzuvollziehender Erfolgsfaktor sind die einzelnen Mitarbeiter, jeder an seinem Platz. Denn Kompetenz und Mitarbeiterzufriedenheit schafft die besten Voraussetzungen zur Kundenzufriedenheit.

Dazu kommt die Anlagenvielfalt in 5 Zeschky-Werken – Wetter (2x), Arnsberg, Gladbeck und Kempen mit unterschiedlichen Angeboten bezogen auf Oberflächen und Dienstleistungen.

Umsetzungskonsequenz, Qualität, Time-to-Market-Geschwindigkeit und diverse Angebotsvorteile sind

ein „Pfund“, das dauerhaft präsent sein muss. So erkannt, macht dauerhaft bekannt! Der Kunde gibt uns keinen Cent dafür, wenn wir interne Probleme haben! Deshalb hinterfragen wir die Zeschky-Marktorientierung permanent, lassen sie nicht als vielstrapaziertere Vokabel unbeantwortet stehen!

In dem funktionierenden Dreieck Zeschky, Kunde, Markt (Kunde unserer Kunden) hilft ein offenes, partnerschaftliches Miteinander den KVP-Kreislauf optimal in Gang zu halten. Der Kunde liebt Kontinuität, verlässliche Partner. Das schafft Einkaufs- und Prozesssicherheit, ist aber auch bequem.

So ergeben unsere Erfolgsfaktoren die angestrebte „Mannschaftsleistung“. Denn: Wenn nicht das gesamte Team gewinnt, gewinnt keiner!

INTERN

Paul Ulrich Siekmeier kann am 01.04.2006 auf 46 Jahre bei Zeschky Oberflächen zurückblicken.



Ein Jahr Praktikum in mehreren Abteilungen ließ die Entscheidung für eine kaufmännische Lehre bei seinem Arbeitgeber reifen. Über den Einkauf und viele Jahre als Leiter der Disposition kam er mit seinem breiten, fundierten Wissen ab Mitte der 80er in den Vertrieb. Zum Ende des Jahrzehnts hatte er dann den Schwerpunkt seiner Tätigkeiten als Vertriebsleiter mit Handlungsvollmacht im Außendienst.

Zu den Zielkunden gehören u. a. die Automobilindustrie und deren Zulieferer, die Baubeschlag- oder Schraubenindustrie mit einer interessanten und vielseitigen Produktpalette.

„Ich habe den direkten Kontakt zur deutschen Automobilindustrie (OEM's) und allen anderen Branchen und Herstellern von Halb- und Fertigfabrikaten – die komplette Palette, die bei Zeschky beschichtet wird. D.h., ich bin regelmäßig bei denen vor Ort im technischen und kaufmännischen Austausch. Dazu gehören auch die Gespräche mit den Zentrallabors, der Konstruktion, mit den Fachleuten rund um die Oberfläche.“

Dann heißt es auch, technische Informationen zu sammeln und weiterzugeben.

Mit Sorge beobachtet er zzt. die Kostenentwicklungen, Preissteigerungen bei Metall um 100% (!), bei Energie (Öl, Strom, Gas) + ca. 60%,

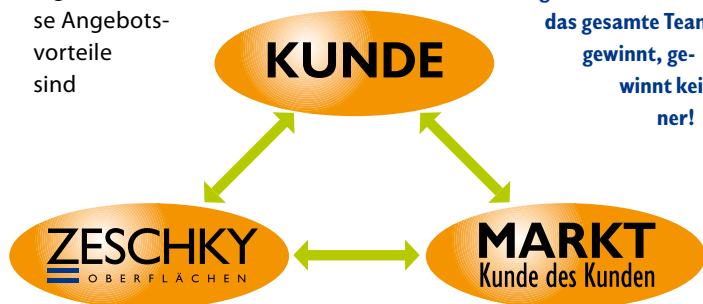
Chemie + 20 – 55%. Solche exorbitant hohen Preissprünge lassen keine Kostenfestschreibungen auf Jahre zu.

Forschung und Entwicklung als Endprodukt moderner Oberflächen, Prozessverbesserungen (KVP) müssen auch zukünftig möglich sein, erfordern andererseits die ganze, auch finanzielle Kraft der Unternehmen. Das alles geht nicht zum Nulltarif. Preisangleichungen von wenigen Prozentpunkten helfen auf Dauer keinem.

„Mehr denn je müssen wir zu einem partnerschaftlichen, vernünftigen Miteinander mit akzeptablen Kosten-/Preiskonzepten kommen, bei denen keiner verliert.“

Die jährlichen Fahrkilometer innerhalb der Bundesrepublik Deutschland und angrenzenden Ländern machen dem Autofreak wenig aus. Alles was sich ums Auto dreht, findet sein besonderes Interesse. Das eigentliche Hobby, so kam im Gespräch eindeutig heraus, ist aber seine Familie. Drei Kinder und zwei Enkelkinder lassen keine Langeweile aufkommen. Im Sommer geht es in die Berge zum Wandern.

„Wer rastet, der rostet – aber doch nicht bei und mit Zeschky!“



Qualitätsgemeinschaft zu Dörken MKS-Systeme



Seit rund 20 Jahren ist das DELTA-MKS Mikroschicht-Korrosionsschutz-System vor allem in der Automobilindustrie eingeführt. Lizenzierte Beschichtungen wie Delta-Protekt KL 100 und sein Vorgänger Delta Tone 9000, Delta-Seal und Delta-Protekt VH 300 ergänzen in idealer Weise das übrige Zeschky-Leistungsangebot. Hauptvorteile sind Mikroschicht-Korrosionsschutz-Verfahren ohne Wasserstoffaufnahme auch bei hochfesten Bauteilen. Aktuell heißt das: Hochleistungs-korrosionsschutz ohne Chrom (VI).

DELTA-PROTEKT ist der extreme Schutz für hochfeste Materialien. Die nachstehenden Zink-Lamellen-Beschichtungen werden je nach der Geometrie des Bauteils in den Zeschky-Werken aufgebracht:

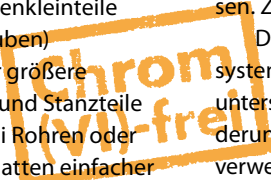
- Tauch-Schleudern für mittelgroße Massenkleinteile (z. B. Schrauben)
- Spritzen für größere Schrauben und Stanzteile
- Tauchen bei Rohren oder größeren Platten einfacher Geometrie

So behandelte Oberflächen bestehen auch bei enormen Dauertemperaturen von über 200°C und im Salzsprühstest bis zu 1.000 Std. Ein zusätzlicher Überzug mit einem Topcoat optimiert unter

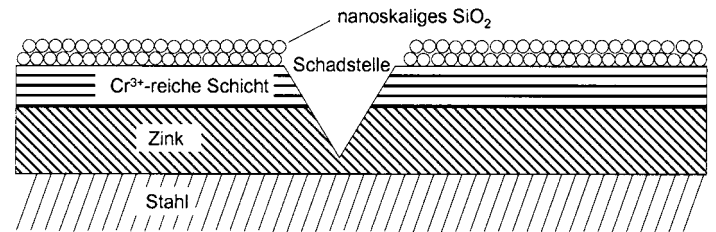
anderem Aspekte wie Farbe, Reibungswerte, Abrieb- und Chemikalienbeständigkeit gezielt. Unterschieden wird dabei prinzipiell in organische, meist auf silikatischer Basis formulierter Topcoats, z.B. Delta-Seal. Sie bieten einen besseren Schutz vor Chemikalien, während die anorganischen Topcoats, z.B. Delta-Protekt in sehr viel dünneren Schichten und damit in engeren Toleranzen aufgebracht werden können. Mit Hilfe eines Gleitmittelzusatzes kann bei allen Topcoats die gewünschte Reibungszahl eingestellt werden.

Zu definieren ist in diesem Zusammenhang die Gütegemeinschaft Qualicor MKS. Dabei handelt es sich um eine Vereinigung europäischer Unternehmen, in welcher nur auditierte bzw. zertifizierte Betriebe aufgenommen werden, die sich mit Mikroschicht-Korrosionsschutz-Systemen befassen. Zeschky gehört dazu. Die beschriebenen Zukunftssysteme und deren Einsatz für die unterschiedlichsten Kundenanforderungen lassen sich nur optimal verwenden, wenn Schulterchluss zwischen der Fachfirma für die Chemie und dem Beschichter besteht.

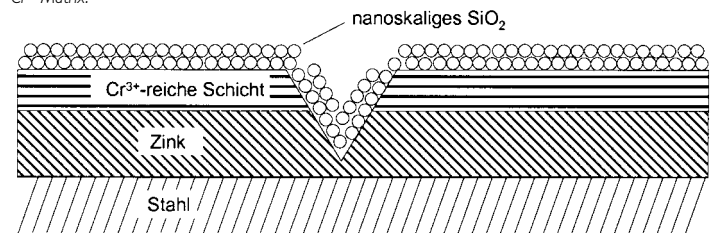
Dazu Dr. Gutenberg von Dörken MKS-System: „Zeschky Oberflächen ist unser professioneller, kompetenter Beschichter mit MKS-Erfahrung seit rund 15 Jahren“.



Selbsteheilungseffekt



Die Passivierung besteht aus einer Cr³⁺-reichen Schicht und einer Schicht aus SiO₂-Nanopartikeln in einer Cr³⁺-Matrix.



Wenn die Zinkschicht durch eine Beschädigung freigelegt wird, bildet sich dort eine positive Oberflächenladung aus. Die SiO₂-Partikel tragen eine negative Oberflächenladung und wandern zu der Schadstelle. Dabei wird die Schadstelle abgedeckt; es kommt zu einer „Selbsteilung“.

AKTUELL

SEMINAR im IFU-Institut in Lüdenscheid:

Chrom(VI)-freie Beschichtungssysteme

Dazu führte Geschäftsführer Martin Bremicker aus, wie weit Zeschky Oberflächen in der Umsetzung der Richtlinie ist und präsentierte die gesamte Palette an Cr-VI-freien Produkten. Dazu gehören die Dickschichtpassivierung, aktuell die Nanotechnik, Legierungsbeschichtungen wie Zn-Fe und Zn-Ni oder das Delta MKS-System.



TERMINE

HAUS DER TECHNIK E.V. Essen, 10. 05. 2006:

Tagesveranstaltung zu: CHROM-VI-FREIE FAHRZEUGINDUSTRIE Status und strategischer Ansatz aus Sicht eines Lohnbeschichters

Ab 15.30 Uhr das Vortragsthema von Martin Bremicker, Geschäftsführer Zeschky Oberflächen.

Die Beschichter Marke!

IMPRESSUM

Herausgeber:

Zeschky Galvanik GmbH & Co. KG
Altenhofer Weg 35 · 58300 Wetter
Tel.: 02335 / 965-0 · Fax: -160
info@zeschky.de · www.zeschky.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Martin Bremicker

Redaktion und Konzept:

G. Hiermer Unternehmenskonzepte
An der Spechert 1 · 58091 Hagen
Tel.: 02337 / 911951
info@ghiermer.de
www.strategisches-marketing.de

Realisierung:

BasseDruck GmbH
Leimstraße 54 · 58 · 58135 Hagen
Tel.: 02331 / 4808-0 · Fax: -88
info@bassedruck.de · www.bassedruck.de