

## Maßgeschneiderte Lösungen statt Oberflächen von „der Stange“

Bei der Entwicklung der neuen Produktlinien Z-PROTECTION® mit „1001“ kundenindividuellen Oberflächen hat Zeschky bereits neue Maßstäbe im Markt gesetzt. Marktanforderungen werden zu kundenindividuellen Oberflächen mit bis zu mehr als 100 Varianten des Oberflächenschutzes einer Produktlinie. Jede Beschichtung ist die optimale Zeschky-Oberfläche für spezielle Produkt-/Kunden-Marktanforderungen.

Maxi-Leistung für Mini-Teile – neue Delta MKS Beschichtungs-Anlage in Wetter

Der Anlauf der neuen Delta MKS Beschichtungsanlage im Wetteraner Werk Zeschky Beschichtungstechnik GmbH ist gelungen, die Ergebnisse optimal! Ein großer Schritt zur Flexibilisierung und Erweiterung der Produktpalette und des gesamten Leistungsspektrums. Die neue Anlage kann verschiedenartige, schüttfähige Massenkleinteile, insbesondere Klein- und Kleinstschrauben beschichten. Optimal auch bei Produkten mit schwieriger Geometrie, wie Schrauben mit Innenangriff und absoluter Chemikalienbeständigkeit. Daneben werden auch komplexe Stanz-Biegeteile mit DELTA®-MKS beschichtet.

Gerade in Zeiten zunehmender Automations sind hier geringste Fehlerraten im ppm-Bereich (!) möglich. Ein zusätzlicher und besonderer Baustein, individuelle Kundenwünsche noch optimaler erfüllen zu können.

Die Anlage ist mit einer neuartigen Zentrifugiertechnik ausgestattet und bietet alle Möglichkeiten modernster Prozessführung und Überwachung der Abläufe. Um die leistungsstarke neue Anlage mit einer Durchsatzkapazität von rund 6.000 kg pro Stunde zu installieren, wurde am Standort Wetter angebaut.



Garantestechnischen Fortschritts sind, bezogen auf die neue Delta MKS Beschichtungs-Anlage, die nachstehenden Oberflächen:

### Z-PROTECTION® 500

Diese Produktlinie ist ein Cr6-freies, thermoreaktives, nichtelektrolytisch appliziertes Zinklamellen-System, hochgefüllt mit Zink- und Aluminiumflakes. Es beinhaltet die Verfahren DELTA®-TONE, DELTA®-PROTEKT und DELTA®-SEAL. Mit zusätzlichen Topcoats, die speziell auf die Basecoat abgestimmt sind, können die Korro-

sionsbeständigkeiten gegenüber Weiß- und Rotrost erhöht werden.

### Z-PROTECTION® 600, Oberfläche Duplex

Sie bietet die Kombinationsmöglichkeit galvanischer, organischer und anorganischer Beschichtungs-lösungen im High-End-Bereich. Für Produkte, die aggressiven Umweltbedingungen ausgesetzt sind und höchste Sicherheitsanforderungen erfüllen müssen. Optimalen Kundennutzen schaffen diese Oberflächen durch eine Farbvielfalt und damit kundenindi-

viduelles Design bzw. Optik. Unschlagbar der extrem hohe Korrosionsschutz, auch durch die Vermeidung von Kontakt- und Spaltkorrosion. Er schafft Langlebigkeit und kann Gewährleistungen verlängern.

### Ständige Innovationen für Markterfolge

heißt: Marktentwicklungen frühzeitig zu antizipieren und ihnen nicht hinterherzulaufen. Nur was dem Kunden hilft, hilft auch dem Unternehmen Zeschky und sorgt für dauerhafte Partnerschaften.

## Die WELT DER OBERFLÄCHE

Das jährlich weltweit wichtigste Technologieereignis – die HANNOVER MESSE – öffnet am 20. April 2009 wieder für fünf Tage seine Pforten.

Die WELT DER OBERFLÄCHE ist der ZVO-Gemeinschaftsstand in Halle 6. B 40.

Der Zeschky-Stand hat die Nr. 5.11.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch, auf das Fachgespräch mit Ihnen.



# Zeschky steht für höchste Ansprüche

**Sicherheit und Verlässlichkeit auch im Verband gefragt.**

So ist Walter Zeschky zum neuen ZVO-Präsidenten gewählt worden und steht damit einem der wichtigsten, deutschen Branchenverbänden vor. Schon seit vielen Jahren ist der Mehrheitsgesellschafter der Zeschky-Gruppe in den verschiedenen ZVO-Gremien aktiv. Nach der Mitarbeit im Vorstand der DGO (Deutsche Gesellschaft für Galvano- und Oberflächentechnik e.V.) und stellvertretendem Vorsitz der GGG gehörte er schon zum Gründungsvorstand des ZVO und des FIB (Fachverband Industrieller Beschichter e. V.).

## **Jahrzehntelange Branchen-Erfahrung für sichere und optimale Prozesse**

Unter dem Dach des ZVO haben sich die wichtigsten Branchenverbände aus dem Bereich der Oberflächentechnik zusammengefunden. Ständig werden neue Entwicklungen antizipiert oder aufgegriffen. Gemeinsam definierte Standards sorgen für lupenreine win-win-Situationen. Prozesse werden optimiert, Prozesskosten gesenkt. Auf der anderen Seite profitieren die Kunden von den hohen, transparenten Standards und wissen, worauf sie sich verlassen können. Wenn sie beispielsweise mit Mitgliedern des FIB zusammenarbeiten. Denn die haben fünf wichtige Elemente verinnerlicht. Im Fokus: Der optimale Prozess. Dann: Die Maschinenfähigkeit. Darüber hinaus muss jeder Teilprozess sicher sein, um Prozesssicherheit zu gewährleisten. Alles, was vorne sichergestellt wurde, braucht hinterher nicht mehr geprüft zu werden. Die Messmittelfähigkeit (MSA) muss stimmen. Last but not least: Die Prozessfähigkeit (Zuverlässigkeitsanalyse).

## **Verbandsarbeit nicht als Selbstzweck**

Auf der Mitgliederversammlung des Fachverbandes industrieller Beschichter (FIB) am 12.03.09 ist Walter Zeschky zum neuen Vorsitzenden gewählt worden. Hohe Standards zu erarbeiten, das ist seit langem einer der zen-

tralen Aspekte seiner Verbandsarbeit. Für Dachverband und Einzelunternehmen zeigt sich, dass sich eine konsequente strategische Ausrichtung für alle auszahlt. Dabei geht es um Dinge, die ein einzelnes Unternehmen unter Umständen eben nicht leisten könnte!

Die moderne Oberflächentechnik hat sich in den letzten Jahren zur wichtigen Schlüsselindustrie mit zunehmender volkswirtschaftlicher und ökologischer Bedeutung entwickelt. Sie ermöglicht die zuverlässige Funktionalität unterschiedlichster Bauteile – und vermeidet jährlich Korrosions- und Verschleißschäden in vielfacher Milliardenhöhe.

Durch gezielte Innovationen werden Fortschritte in der Anlagen- und Verfahrenstechnik in immer rasanterem Tempo erreicht. Die Kombination von verschiedenen Oberflächentechniken schafft zusätzlich neue Anwendungsfelder. Die Branche unterliegt ständig wachsenden technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, denen nur mit führendem Know-how begegnet werden kann. Informationsvorsprung ist mittlerweile ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Know-hows sammeln, Informationen bündeln, strukturieren und werten und das Wissen schließlich effizient zur Verfügung stellen: Das funktioniert nur mit einer straffen Organisation.

Die Oberflächentechnik ist eine typische Querschnittsbranche und wird in allen Branchen und Produkten eingesetzt. Beispielhaft hierfür sind die Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrtstechnik, Solartechnik oder die Medizintechnik. Die wirtschaftlichen Zuwachsraten der Oberflächentechnik lagen in den vergangenen Jahren immer über dem allgemeinen Wirtschaftswachstum in Deutschland. Die Oberflächentechnik hat also eine glänzende Zukunft!

Der Bedarf an ausgebildeten Fachkräften kann nicht abgedeckt werden. Die Unternehmen der Oberflächen-



Walter Zeschky, neuer Präsident des ZVO

technik haben durch komplexe Beschichtungsanlagen, hohe Anforderungen im Umweltschutz und dem Qualitätsmanagement einen großen Bedarf an qualifizierten Fachkräften.

Deshalb sind die Chancen für ausgebildete Fachkräfte außerordentlich gut. Hinzu kommen gute Weiterbildungsmöglichkeiten zum Meister, Techniker oder Ingenieur und damit verbunden die Möglichkeiten in Führungspositionen im Unternehmen.

Im internationalen Vergleich sind die Unternehmen in der Branche mit ihrer Fachkompetenz und Innovationskraft solide positioniert. Gleichwohl trifft gerade jetzt die Abhängigkeit von Schlüsselbranchen, insbesondere der Automobilindustrie, einzelne besonders hart. Es ist wohl davon auszugehen, dass sich in dieser Phase die Strukturen innerhalb der Branche schneller verändern werden, als man dies noch vor einem halben Jahr vermuten konnte.

## **Bei jedem Neukunden: „Brockhaus“.**



Mal Türöffner, mal Berater, immer Gesprächsthema. Zumindes bei den Neukunden, die Key Account Manager René Brockhaus besucht. Viele der positiven Eigenschaften des legendären Nachschlagewerks können dem 38-Jährigen zugeschrieben werden. Ohne aber immer Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben.

Zum einen muss eben nicht jeder alles können, zum anderen kommt es im Gespräch mit dem Kunden häufig eher auf die speziellen Fähigkeiten an: Die flexible Suche nach der kundenindividuellen Lösung. Know-How, in Verbindung mit dem richtigen Ton, den es gerade im Gespräch mit Neukunden zu treffen gilt. Und vor allem: Die Updates im Markt kommen schneller, als es Brockhaus-Neuaufgaben je taten.

### **Persönliches ...**

René Brockhaus, 38 Jahre.  
Geboren in Wattenscheid, wohnhaft in Werdohl.  
Verheiratet, 1 Kind.

### **Und vorher ...?**

Nach der Ausbildung zum Industriekaufmann zwei Jahre Verkaufssachbearbeiter bei einem namhaften Mutterhersteller. Außerdem: Vier Jahre bei einem Kaltwalzwerk im Vertrieb mit eigenverantwortlicher Position im Bereich Lohnbearbeitung. Anschließend 10 Jahre Verkaufsleiter bei einem international tätigen Unternehmen der Verbindungstechnik und hier auch Europa Key-Account Koordinator für einen großen Automobilzulieferer. Darauf folgend Vertriebsleiter bei einem Kunststoff- und Zinkdruckgussverarbeitenden Betrieb im Bereich Automotive.

### **Und bei Zeschky ...?**

Das Hauptaugenmerk liegt auf der Akquise von Neukunden aus der Verbindungstechnik. Darüber hinaus hat natürlich der Ausbau bestehender Kundenkontakte hohe Priorität.

### **Erfolg trotz Krise ...**

In einem Jahr, am liebsten noch früher soll Zeschky im hoffentlich wieder wachsenden Markt seine starke Position behaupten.

### **Berufliches Steckenpferd ...**

„Mein Spezialgebiet ist die Verbindungstechnik, mein Lieblingsbereich die Kundenbetreuung. Die aktuelle Aufgabe verbindet beide Bereiche optimal.“

### **Willkommen im Zeschky-Team!**

# Tonnenweise Filigran-Arbeit mit Fingerspitzengefühl

**Kundenwünsche werden antizipiert oder gemeinsam definiert, Kundenanforderungen abgestimmt. Der nächste Schritt, die optimale Umsetzung im Beschichtungsprozess vollzieht sich besonders effizient in der neuen Anlage im Werk Zeschky Beschichtungstechnik GmbH in Wetter. Sie ist mit speziell entwickelter Zentrifugiertechnik ausgestattet.**

Die Stärken liegen insbesondere in der prozesssicheren Applikation von anorganischen Zinklamellschichten und organischen bzw. anorganischen Deckschichten. So können komplizierte Schöpftteile, z. B. Muttern, Schrauben mit kleinstem Krafttinnenangriff, aber auch herkömmliche Standardteile wie Federn oder Stanz- und Biegeteile behandelt werden. Für zusätzlich höchste Qualitätsansprüche und zur Vermeidung von Beschädigung der Oberfläche

ches ind sämtliche Schüttprozesse auf eine minimale Schütthöhe von ca. 30 cm reduziert worden. Und auch der Weg in die Maschine ist optimal. Die gesamte Transportzuführung erfolgt über Gummibänder. So lassen sich sichere Prozesse erreichen, ist die Produktivität eine Selbstverständlichkeit.

Beim schnellsten Taktzeit er bringt die Anlage einen Durchsatz von 6 Tonnen je Stunde.

## Mehr Zeschky geht nicht

Wer jemand sucht, der auch die frühen Kapitel der „Erfolgsgeschichte Zeschky“ kennt, der kommt an Paul Ulrich Siekmeier nicht vorbei. Seit dem 1.4.1960 ist er im Unternehmen, fast 50 Jahre vollen Einsatz an vorderster Front. „Die tägliche Herausforderung – jeden Tag wieder neu.“ Für den langjährigen Leiter Vertrieb Außendienst das Salz in der Suppe. Unzählige, interessante Projekte. Für und mit starken Partnern.

**„Einzelne herauszuheben ist eigentlich unmöglich.“**

Nach Jahrzehnten erfolgreicher Marktbearbeitung wird der „Fast-Jubilär“ etwas kürzer treten. Doch er bleibt



Paul Ulrich Siekmeier

dem Unternehmen erhalten. Kunden und Kollegen danken es ihm. „Paul Ulrich Siekmeier hat die Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen, die er immer gepflegt hat. Viele seiner Kontakte, sowohl intern als auch extern, wurden zu Freundschaften, wovon das Unternehmen bis heute profitiert hat,“ so die Geschäftsleitung.

Zukünftig wird die Berater-Tätigkeit für OEM-Kontakte in den Vordergrund treten.



**ZESCHKY**  
OBERFLÄCHEN

Gleichbleibende Beschichtungsqualität durch neue Zentrifugiertechnik – ob in schwarzer oder silberner Optik.



Bild links: Vielfältige Anwendungen auch in der Federn-industrie.

Bild unten: Für höchste Beanspruchung vertrauen Kunden DELTA® MKS.

## Das Tempo hat angezogen – Schritt zu halten der selbstverständliche Anspruch

Die Intervalle bei Markt-Innovationen werden zunehmend kürzer. „Die technische Entwicklung der Oberflächen hat so einen enormen Sprung gemacht. 1960 und heute – nicht mehr zu vergleichen. Fast ein halbes Jahrhundert im Großeinsatz – für Hobbys bleibt da kaum Zeit für den kompetenten und geschätzten Oberflächenprofi.“



## Unverzichtbar universell

**Eine wichtige Säule im Zeschky-Team ist seit nunmehr 40 Jahren Monika Verlage.**

Nicht nur absolute Genauigkeit und Verlässlichkeit sondern auch Menschlichkeit sind ihre besonderen Vorzüge – die perfekte Mischung aus Kompetenz und Kommunikation. Die Kolleginnen und Kollegen schätzen sie



Monika Verlage

nau deswegen. „Sie kennt das Unternehmen aus dem eff-eff, und hat zum

richtigen Zeitpunkt auch mal ein Döner aus vergangenen Zeiten auf Lager.“

Angefangen hat Monika Verlage in der Disposition. Es folgten Aufgaben im Vertriebsinnendienst und heute ist sie bei Zeschky die Fachfrau in Sachen Rechnungserstellung und Fakturierung.

Aktuell gibt es doppelten Grund zur Freude. Einen Tag vor dem 40-jährigen Dienstjubiläum kann Monika Verlage auch ihren Geburtstag feiern.

# Gegen die Kultur des Wegduckens – gemeinsam stark aus der Krise

Die Welt, das Miteinander in kleinsten, kleinen und großen Gemeinschaften wäre besser, wenn Verständnis für den Nächsten in der Familie, in privaten oder beruflichen Bereichen vorhanden wäre.

Nicht zuletzt die zur Zeit allgegenwärtige, globale Finanzkrise zeigt, wohin Geldgier zu Lasten anderer, wegducken, Egoismus, verbale wie auch körperliche „Brutalität“ führen. Es gibt eben doch Grenzen, was die Ausprägung des sprichwörtlichen Ellbogens angeht. Harter Wettbewerb: ja. Das Konkurrieren um das optimale Angebot am Markt: ja. Aber eben nicht um jeden Preis. Starke, strategische Partnerschaften und transparente Abläufe sind mittel- und langfristiger eher die gesunde Basis für Weiterentwicklung und Prosperität. Jeder kann dazu in seinem Verantwortungsbereich, seinem Umfeld etwas tun. Ein nettes Wort, Lob für gute Arbeit und andere Ergebnisse, sich engagieren. Beispielsweise auch im Ehrenamt, wo es in vielen Bereichen viel Gutes zu tun gibt. Sich nicht immer wegducken – kein „Ohnmichel“ sein. Öfter „machen“, anstatt nur zu „reden“.

## Verständnis durch verstehen!

Immer wichtiger wird die schnelle, zielführende Kommunikation. Das Austauschen von Einschätzungen, das Entwickeln von Ideen, das Abstimmen von Strategien. Nie als Einbahnstraße, immer mit Respekt und Vertrauen. Vorbilder dafür zu suchen, scheint aktuell mehr als mühsam zu sein. Gerade während der vielen Talkshows, bei denen die vermeintlichen Vor-

bilder oft zu Dampfplauderern verkümmern!

## Auch und gerade in schwierigen Zeiten greifen einfache Antworten zu kurz

Verständnis erzielt man auch für schwierige Situationen mit sachlicher Kommunikation, bei der nichts unter den Tisch gekehrt wird. Tacheles reden ist besser als drumrumlavieren. Klartext schafft Gewissheit. Wissen, woran man ist. Verlässlichkeit. Eben auch ein Zeichen von gegenseitigem Respekt. Wo die Menschen – Vorgesetzte, Mitarbeiter, Kollegen, Kunden aber auch Wettbewerber – wissen, was Sache ist. Eben nicht wie bei oktroierter Gesetzgebung, die nicht beim Bürger ankommt und eher für Kopfschütteln oder Verärgerung sorgt. Wo häufig eher der Grundsatz „Nix Genaues weiß man nicht“ gilt, oder „im Zweifel gegen Otto Normalverbraucher“. Spätestens am Biertisch oder sonstwo, greift jeder mit seinem Halbwissen in die Diskussion ein, wird ein nach der anderen Schublade mit kühnen Sprüchen gezogen, je nach Einstellung oder politischer „Zuneigung“.

## Analyse, Strategie, zielgerichtetes Handeln

Wenn Antizipieren nicht möglich ist, wenn aktuelle Entwicklungen schnell



## A-Lieferant 2008

Für das an den Kunden gelieferte Teilespektrum erhielt Zeschky Galvanik Kempten für die Kriterien **Qualität (ppm), Logistik, Service und Umwelt** nach 2007 auch für das Jahr 2008 jeweils die Note A und damit auch das Gesamtprädikat A-Lieferant!

„Grundsatz der Bewertung ist, dass wir unsere Lieferantenbewertung als bedeutendes strategisches Hilfsmittel der Lieferanten- und Kaufteilequalitätsentwicklung einsetzen“, so das Unternehmen.

zu analysieren sind und in die optimale Zukunftsstrategie einzubauen sind, ist ein Höchstmaß an Entschlossenheit und Kreativität gefragt. Gerade dann ist es wichtig, die grobe Richtung und definierte Ziele nicht aus den Augen zu verlieren. Auch wenn schwierige Situationen – zumal bestimmt durch externe Krisenlagen – Einschnitte fordern, neue Ziele zu definieren sind, Strategien und Maßnahmen verändert, optimiert, angepasst werden müssen: Handeln anstatt nur zu reden ist und bleibt die Devise.

Um Verständnis zu werben, verstehen! Kommunikation betreiben. Kommunikation, die hilft, zu verbessern. Denn: **„Das Problem ist die Aufgabe!“**

Bei der Umsetzung hilft Coaching, wobei jeder des anderen Mediator sein kann. Bei der Umsetzung helfen Weitsicht und unternehmerisches Know-How. Bei der Umsetzung hilft besonders das, was nur schwerlich in Maßeinheiten oder gar per Kuniär dargestellt werden kann. Die absolute Entschlossenheit, auf Augenhöhe miteinander umzugehen. Und im fairen und respektvollen Miteinander Großes zu leisten und vieles erreichen.



## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Zeschky Galvanik GmbH & Co. KG  
Altenhofer Weg 35 · 58300 Wetter  
Tel.: 0 23 35 / 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.: 0 23 37 / 91 19 51  
info@ghiermer.de  
www.strategisches-marketing.de

### Basse Druck GmbH

Leimstraße 54 · 58135 Hagen  
Tel.: 0 23 31 / 48 08-0 · Fax: -88  
info@bassedruck.de · www.bassedruck.de

