

THINKING FORWARD

SUSTAINABLE

EFFICIENT

TOGETHER



THE MACHINERY SPECIALIST



- Decorative films/foils
- Floorcoverings
- Medical films/foils
- New energies
- Packaging materials
- Paper convertings
- Release materials and labels
- Self-adhesive films/foils
- Specialties
- Technical textiles
- Wallcoverings



Produktionsanlagen zur Herstellung von Tapeten;
hier beim Kunden 000 ARTEKS

Nachhaltigkeit und neue Energien

Die OLBRICH Gruppe und ihre Marke Polytype Converting blicken selbstbewusst in die Zukunft: Gerade in den Bereichen Nachhaltigkeit und „New Energies“ hat das Bocholter Unternehmen viele Wachstumschancen identifiziert – und auch bereits realisiert. C2 im Exklusiv-Interview mit Geschäftsführer Esa-Matti Aalto und Produktmanager Bernd Theling

C2: Blicken wir zunächst zurück auf das Jahr 2021: Herr Aalto, wie fällt Ihre Bilanz für die vergangenen 12 Monate aus?

Esa-Matti Aalto: Glücklicherweise verfügen wir über ein breit gefächertes Produktportfolio – und das ist uns 2021 sehr zugute gekommen. Wir haben aus allen Branchen, in denen wir vertreten sind, Aufträge erhalten! Insofern konnten wir uns überall sehr gut positionieren – auch in den klassischen Bereichen wie Tapeten, Bodenbeläge, Medizin, Labels & Tapes, Verpackungen, Dekor, usw. Diese Bereiche bilden das Rückgrat unseres Unternehmens. Zugleich konnten wir beobachten, dass der Bedarf nach dem, was wir „New Energies“ nennen, immer weiter steigt.

Aber natürlich gab es auch Herausforderungen in 2021, wie das Problem der Lieferengpässe. Glücklicherweise konnten wir diese aber sehr gut kompensieren. Letztlich haben wir alle unsere Projekte gut abwickeln können. Diese Herausforderungen begleiten uns sicherlich auch noch im Jahr 2022.



Esa-Matti Aalto

Summa summarum war 2021 aber ein sehr stabiles und erfolgreiches Jahr für uns – trotz aller Lockdowns, Reisebeschränkungen und Hafenschließungen.



Bernd Theling

C2: Eine kurze Nachfrage zu den Lieferengpässen: wie kurzfristig müssen Sie hier eigentlich reagieren?



E.-M. Aalto: Wir werden von unseren Materiallieferanten glücklicherweise zeitnah informiert, sodass wir noch rechtzeitig reagieren können. Es gab aber durchaus auch Situationen, in denen dies so kurzfristig war, dass wir uns schnell aus unserem Netzwerk Ersatz beschaffen mussten. Das hat glücklicherweise auch funktioniert – hier möchte ich ausdrücklich die guten Partnerschaften mit unseren Lieferanten loben! Die Herausforderung der Lieferengpässe wird immer größer – und das betrifft bei weitem nicht nur die Converting-Industrie ...

C2: Das Homeoffice, wo es möglich ist, ist bei OLBRICH und Polytype Converting mittlerweile fest etabliert?

E.-M. Aalto: Ganz genau. Das hat sich sehr gut bewährt! Mit der Kombination aus Homeoffice und dem Einhalten der Abstandsregeln in den Firmengebäuden sowie dem Einsatz von Tools wie MS Teams haben wir in wichtigen Bereichen wie dem Engineering keinerlei Verluste bei der Effizienz.

Natürlich wünscht man sich den persönlichen Kontakt – gerade auch mit unseren Kunden und Partnern. Doch, wie ich Ihnen schon vergangenes Jahr prognostiziert habe, wird es künftig weniger Präsenzmeetings geben, die dann dafür aber mehr Qualität haben!

Im zweiten Halbjahr 2021 sind wir tatsächlich wieder viel gereist. Obwohl es mit einem gewissen Risiko verbunden ist, ist Reisen in diesen Zeiten mit so vielen Restriktionen verbunden, dass man sich dabei eigentlich schon wieder sehr sicher fühlt. Wir waren in Asien und Nord- und Südamerika – und passiert ist zum Glück nichts. Vor Ort war es uns dann umso wichtiger, qualitativ hochwertige Meetings mit den entsprechend positiven Ergebnissen abzuhalten.

C2: Stichwort Fachkräfte: Wie ist momentan die Situation bei den Bewerber*innen? Gibt es Engpässe?

E.-M. Aalto: Branchenspezifisch ist es nach wie vor so, dass es einen Engpass gibt – mit einem entsprechenden Wettbewerb um die ausgebildeten Ressourcen. Wir sind stetig auf der Suche nach neuen Talenten, um unser Geschäft weiter ausbauen zu können. Hilfreich für uns ist, dass



- » Lackauftragswalzen » Tiefdruck-Presssure » Breitstreckwalzen
- » Kaschierwalzengummierungen » Extrusions-Presssure » Sleeves
- » Bezüge für Coronawalzen » Silikonbeschichtungen

PROFIS MIT
PROFIL

www.kraiburg-walzen.at



ROBOTERSYSTEME FÜR CONVERTING

Haben Sie heute schon über Automatisierung nachgedacht?

- Integrierbare Einzellösungen und schlüsselfertige Gesamtanlagen
- Verpackungsmaschinen für verschiedene Anwendungen
- Individuell angepasste Greiferlösungen

Kontaktieren Sie uns

KOCH Industrieanlagen GmbH
Ringstraße 9
56307 Dernbach
vertrieb@koch-roboter.de

Mehr Informationen:
www.koch-roboter.de/converting

wir an mehreren Standorten arbeiten. An all unseren Standorten gelten wir als sehr attraktiver Arbeitgeber, der entsprechend nachgefragt wird.

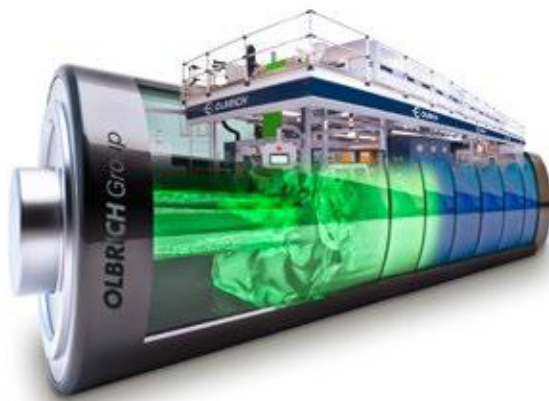
C2: Sie haben den Bereich „New Energies“ bereits kurz erwähnt: Können Sie unseren Leser*innen kurz erklären, welche Aktivitäten sich dahinter verbergen und welche Ziele Sie verfolgen?

E.-M. Aalto: „New Energies“ ist ein Megatrend-Thema, das wirklich in aller Munde ist – übrigens auch in unserem Kernmarkt Beschichtung! Insbesondere in den Bereichen Batterien und Brennstoffzellen verzeichnen wir eine steigende Nachfrage und haben entsprechende Projekte platziert. Wir sehen uns hier quasi mit an der Speerspitze der Entwicklung der Elektromobilität im weiteren Sinne – und zwar „Made in Europe“! Als Maschinen- und Anlagenbauer liefern wir die „Werkzeuge“ und für unseren Teilbereich auch das Prozess-Know-how. Bei den hohen Dynamiken, die hier herrschen, wollen wir vorne mit dabei sein, weil überhaupt noch nicht absehbar ist, was schon in fünf oder in zehn Jahren möglich sein wird.

C2: Kommen wir zum Bereich Nachhaltigkeit – und damit zur speziellen Expertise von Bernd Theling. Können Sie uns Ihre Aufgaben innerhalb der OLBRICH Gruppe kurz skizzieren?

Bernd Theling: Ja, gerne! Ich bin seit knapp 10 Jahren im Unternehmen (in den Bereichen Verfahrenstechnik und Projektierung) und seit April letzten Jahres im strategischen Produktmanagement tätig. Dabei kümmere ich mich hauptsächlich um die Harmonisierung und Standardisierung unserer Maschinenkonzepte – und zwar standortübergreifend. Seit Ende 2021 bin ich auch für die vom Management beschlossene Nachhaltigkeitsstrategie zuständig.

Auch wenn unsere Nachhaltigkeitsstrategie recht neu ist, hat die Unternehmensgruppe schon in den letzten Jahren und Jahrzehnten in nachhaltiges Denken und Handeln investiert. Schon seit langem verfügen wir über interdisziplinäre Ingenieurteams, die nach Erhalt der jeweiligen Kundenspezifikationen reaktiv entsprechende maßgeschneiderte Konzepte bis hin zum Downstream-Prozess ausgearbeitet haben – in Zusammenarbeit



„New Energies“ ist ein Megatrend – auch bei OLBRICH

mit dem Kunden und unserem Lieferantennetzwerk. Mit der neuen Strategie wollen wir weg vom reaktiven Denken und hin zu einem initiativen und proaktiven Konzept.

C2: Ist die Nachfrage nach besonders nachhaltigen Prozessen in der jüngeren Vergangenheit spürbar gestiegen?

B. Theling: Es ist eine interessante Dynamik, die durchaus sowohl Hoch- als auch Ruhephasen hatte. Dieses Thema ist sehr kundenspezifisch: wo sitzt der Kunde und welche Energieströme, Reserven und Kapazitäten sind am Standort vorhanden? Vor allem ist es aber auch eine firmenpolitische Frage. Die Dynamik wird aber nach unserer Überzeugung in den kommenden Jahren zunehmen. Wir wollen hier auf der Höhe der Zeit sein – sowohl im Hinblick auf die Anforderungen des Marktes als auch hinsichtlich der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Wir setzen hier auf klare strategische Partnerschaften und auf intelligente Lösungen wie beispielsweise unser energieeffizientes Booster-Kit für die Tapetenindustrie. Manche Themen können aber auch erst in fünf bis zehn Jahren Früchte tragen – hier denke ich an Künstliche Intelligenz und die nächsten Schritte in der Digitalisierung. Die energetische Optimierung, bzw. Selbstoptimierung, von Maschinen wäre hierfür ein Beispiel.

C2: Wie können wir uns die KI im Falle von OLBRICH/Polytype Converting denn vorstellen?

B. Theling: Weniger Stillstandzeiten, umfangreiche Datensammlung und Auswertung sowie energetische Optimierungspotenziale – hier können wir viel erreichen. Dennoch ist der Sondermaschinenbau natürlich nicht mit der Serienfertigung zu vergleichen, da die

Aufgabenstellungen und Fehlermeldungen sich teils massiv unterscheiden und von sehr individueller Natur sind. Der entsprechende Algorithmus muss schließlich immer erst trainiert werden, bevor er selbst agieren kann. Hier ist unsere Vision eher lang- als mittelfristig.

E.-M. Aalto: Dennoch können wir konkrete Projekte aus dieser Grundlagenarbeit ableiten – Stichwort Predictive Maintenance: Die Maschine erkennt den Fehler schon im Voraus, gibt ein entsprechendes Signal und ermöglicht uns frühzeitiges Gegensteuern. Während diese Technologien schon sehr bald die Regel sein werden, wird das Aufkommen der sich selbst optimierenden Maschine Schritt für Schritt folgen. Gerade auch beim Energiekonzept – CO₂-Einsparung inklusive – hätte diese Maschine einen enormen Vorteil.

C2: Auch im Bereich Digitaldruck baut OLBRICH/Polytype Converting seine Aktivitäten weiter aus. Was können Sie hier berichten?

E.-M. Aalto: Digitaldruck ist eines unserer strategischen Entwicklungsprojekte, das auch schon seit einiger Zeit läuft und kurz vor der Industrialisierung steht. Wir haben ein Pilotprojekt in Deutschland, in dem Tapeten digital gedruckt werden. Im Vordergrund steht die Individualisierung der Tapete: wir ermöglichen das Drucken von eigenen, kundenspezifischen Motiven im industriellen Maßstab im Single-Pass. Im nächsten Schritt wollen wir das Konzept auf Bodenbeläge erweitern. Auch hier gibt es erste Entwicklungsprojekte mit der Firma RICOH. Wir sehen dort große Geschäftspotenziale für die Zukunft. Das alles läuft neben dem analogen Tapetendruck, wo wir Weltmarktführer sind. Es geht nicht darum, diese herkömmliche Technologie zu ersetzen, sondern ein Add-on für sie zu kreieren. Viele Leute kaufen ihre Tapeten nicht mehr im Baumarkt, sondern bestellen sie online.

Spezielle Kollektionen und Uploads von eigenen Motiven spielen hier eine wichtige Rolle. Das Kaufverhalten hat sich in der Folge von Covid-19 deutlich geändert. Dadurch erhalten digitale Druckverfahren einen ganz anderen Stellenwert als vor zwei bis drei Jahren.

C2: Die OLBRICH Gruppe baut ihr weltweites Netz an Standorten und

Service-Angeboten weiter aus. Was gibt es hier konkret Neues zu berichten?

E.-M. Aalto: Vergangenes Jahr haben wir in C2 stolz darüber berichtet, dass wir die lokalen Standorte ausgebaut haben. Wir waren quasi zur richtigen Zeit am richtigen Ort angesichts der Corona-Zeit. Gerade in Nordamerika und Asien hat uns diese zusätzliche Präsenz sehr geholfen. Wir haben diesen Rückenwind mitgenommen und uns insbesondere in Nordamerika deutlich weiter verstärkt. Neben Deutschland und Europa ist Nordamerika mittlerweile der wichtigste Markt für uns! Hervorzuheben ist hier in erster Linie das Geschäft mit mechanischen und auch elektrischen Retrofits. Daraus ergeben sich aber wiederum neue Anfragen für Großprojekte, die wir möglicherweise früher gar nicht bekommen hätten. Die Nähe zum Kunden hat uns dort enorm geholfen, weshalb wir auch weiter stark in den Ausbau der Kapazitäten investieren. Davon profitiert insbesondere unsere Service-Mannschaft, aber auch die Automatisierungstechnik.

Die Situation in Asien ist ähnlich: Wir sind dort noch nicht so weit fortgeschritten wie in Amerika, aber angesichts der strengen Quarantäne-Regeln in China, ist unsere

Kooperation mit den lokalen Partnern dort ein echter Gewinn! Globales Agieren mit lokalen Partnern ist das Maß der Dinge und wird noch weiter voranschreiten. Wir wollen ganz nah am Kunden sein, daher setzen wir auf eigene Standorte mit eigenem Personal.

C2: Was ist Ihre Botschaft an Kunden aus dem klassischen Beschichtungsmarkt?

E.-M. Aalto: Wir sehen uns als der Solution Partner für alle Fragen, Belange, Ideen und Zukunftskonzepte unserer Kunden. Die Megatrends Nachhaltigkeit, Mobilität, Künstliche Intelligenz, usw. werden stark nachgefragt und erfordern uns als wirklichen Partner für die jeweilige Industrie. Wir sind hier auch dazu bereit, Kooperationen mit Marktbegleitern einzugehen – zum Wohle der Industrie. Diese Themen sind zu wichtig, um sie „solo“ zu betreiben. In der Verpackungsindustrie steht das Nachhaltigkeitsthema sicherlich an erster Stelle. Auch legislativ zieht das Thema immer mehr an. Wir sind als Maschinenhersteller gefordert, die „Werkzeuge“ zu entwickeln, die unsere Kunden dazu befähigen, ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren.

C2: Beim Ausblick auf die Zukunft darf das leidige Thema der steigenden Rohstoff- und Lieferkosten momentan nicht fehlen. Wie bewerten Sie die Situation für Ihr Unternehmen?

E.-M. Aalto: Wir beobachten für unsere Supply Chain sehr genau die Entwicklung der für uns relevanten Preise und Rohstoffe. Neben Stahl sind hier auch Antriebs- und Elektrokomponenten zu nennen. Durch eine intelligente Einkaufspolitik konnten wir einigermaßen unbeschadet durch dieses Minenfeld manövrieren. Dennoch war die Preisexplosion natürlich für uns zu spüren. Unsere größte Sorge ist derzeit die Verfügbarkeit von Elektrokomponenten, die sich im Zuge des Chip-Mangels immer weiter manifestiert. Am Stahlmarkt scheint sich die Lage zu stabilisieren und wir haben die Lieferketten im Griff. Ob und wie schnell sich die Lage bei der Elektronik stabilisiert, hängt sehr stark von China ab – und ob wir in Europa und Nordamerika in der Lage sein werden, eigene Kapazitäten aufzuziehen. ■

Bildquellen: OLBRICH Gruppe

Tonex®

Verschleißfeste Composite Beschichtungen für CFK-Walzen

- höchste Widerstandsfähigkeit gegen Abrieb und Verschleiß
- schützt vor Korrosion durch Chemikalien
- als elektrisch leitende und isolierende Beschichtung verfügbar

... und vieles mehr

Sprechen Sie uns jetzt an:
contact@pronexos.com

