

Kalwar konzentriert sich auf Nischen im Markt

Prozessschritte einsparen

Kalwar hat sich darauf spezialisiert, alle erdenklichen Kunststoffoberflächen derart zu veredeln, dass sie für spezifische Zwecke und Einsatzbereiche genutzt werden können. Das sogenannte Calvasol-Verfahren entwickelt sich immer stärker zum Benchmark. Geschäftsführer Markus Kalwar sieht eine Entwicklung hin zur Oberflächenfunktionalisierung – also der Oberflächenbehandlung mit Mehrwert.

PackMittel: Wie sehen Sie die gegenwärtige Marktentwicklung? Und was bedeutet dies für Ihr Unternehmen?

Markus Kalwar: Neben dem Trend zu mehr qualitativen statt quantitativen Produkten sehen wir die Entwicklung verstärkt in Richtung Besetzung von Marktnischen und Prozessoptimierungen. Durch vorausschauende Planung hat Kalwar diesen Trend bereits früh erkannt und die Produktpalette diesen Marktanforderungen angepasst.

Neben unseren energiesparenden Calvatron-Coronageneratoren sowie neuen Elektrodensystemen, die prädestiniert für die Behandlung von Schäumen oder dünnen Folien <10µm sind, entwickelt sich unser Calvasol-Verfahren immer stärker zum Benchmark. Wir sehen uns mit unserem Produktportfolio also in einer optimalen Position.

PackMittel: Was zeichnet Calvasol aus und wie funktioniert diese Technologie?

Kalwar: Calvasol schafft zunächst einmal Mehrwert durch die Einsparung von Prozessschritten, Energie und Ressourcen und ermöglicht den Unternehmen sowohl das Produktportfolio als auch die Produktion entsprechend den schnell wechselnden Marktanforderungen anzupassen.

Betrachtet man alleine die immer steigenden Energiekosten, kommt man um notwendige Einsparungen gar nicht mehr herum. Gleichzeitig werden aber auch immer speziellere und neuere Spezifikationen an die Materialien gestellt und genau diesen Anforderungen wird Calvasol gerecht.

Die Technologie ist die evolutionäre Weiterentwicklung unserer klassischen Calvatron Corona-Vorbehandlung und der Kombination von funktionalen chemischer Formulierungen, die innerhalb der Entladung mittels eines

Aerosols auf der Substratoberfläche verankert werden.

Mit diesem Verfahren erzielen wir gleichmäßige Oberflächenfunktionen, die von Antifog über Antistatik bis hin zu Langzeitadhäsiv und vielen weiteren Effekten führen. Die funktionale „Schichtstärke“ befindet sich dabei in einer Größenordnung zwischen 3 und 150 Nanometer, je nachdem wie das System eingestellt wird. Die Anwendungsmöglichkeiten sind so vielfältig wie die einsetzbaren funktionalen Formulierungen und „nebenbei“ werden immense Einsparungen durch den Wegfall von Trocknungsstrecken oder durch Einsparungen von chemischen Beschichtungen, wie sie im Sprüh-, Nass-, oder alternativen Beschichtungsverfahren notwendig sind, generiert.

Auch nicht zu unterschätzen sind beispielsweise die Möglichkeiten, schon in der Folienherstellung diverse, mitunter durchaus teure Additive zu minimieren oder gar komplett wegzulassen, um die gewünschten Effekte dann mittels Calvasol direkt an der Folienoberfläche zu aktivieren.

PackMittel: In den letzten Jahren wurde viel investiert, um das Unternehmen auf die globalen Wettbewerbsbedingungen auszurichten. Wie gingen Sie dabei strategisch vor?

Kalwar: Wie bereits oben erwähnt, haben wir uns gezielt auf die Nischen im Markt konzentriert. Und da unser Unternehmen schon immer auf Innovation ausgelegt ist, haben wir uns den Herausforderungen neuer Entwicklungen gestellt, statt einer bereits seit Jahrzehnten etablierten Technologie einfach nur einen neuen Namen zu geben, wie die aktuelle „Plasma vs. Corona“ Diskussion zeigt.

Der speziell mit der permanenten Weiterentwicklung von Calvasol einhergehende

Spin off dient letztlich unserem gesamten Produktprogramm und ermöglicht uns auch, Coronaanlagen anzubieten, die durch Qualität, Standfestigkeit und besonderes technisches Know-how im weltweiten Wettbewerb einen hervorragenden Ruf genießen.

Auf dem Asiatischen Markt sind wir seit 2010 mit einer Vertretung in Südkorea aktiv und in Europa sind wir dabei, unser Vertriebsnetz zu erweitern. Last but not least haben wir mit der Eröffnung unsers Technikums Ende 2012 hier in Halle/Westfalen eine optimale Möglichkeit für die Produktentwicklung unserer Kunden geschaffen.

Entscheidend ist, dass wir einen komplett industrialisierten Produktionsprozess mit Serienanlagen nutzen und vorführen können. Dies gilt sowohl für die „klassischen“ Corona Anwendungen wie auch für das Calvasol Verfahren.



Calvasol-System zur Funktionalisierung von Schäumen und Folien.



High-End Calvatron-Corona-System aus der X-Serie mit integrierten Generatoren.

PackMittel: Wie werden sich Oberflächen-Behandlungssysteme aus technologischer Sicht in den nächsten 5 bis 10 Jahren entwickeln? Werden sich Trends verlagern?

Kalwar: Wir sehen eindeutig den Trend zur Oberflächenfunktionalisierung – also der Oberflächenbehandlung mit Mehrwert. Unsere „Standard“ Calvatron Coronaanlagen sind ausgereift. Da die Systeme bereits von Haus aus für die Behandlung von tendenziell schwierigeren Oberflächen ausgelegt sind und die Problematik z. B. von Rückseitenbehandlungseffekten oder Pin Holing auch ohne die derzeit im Markt kursierende „Plasmatechnologie“ auskommt, kümmern wir uns hier verstärkt um Detailverbesserungen. Dazu zählen Leistungsoptimierungen sowie die Senkung des allgemeinen Energieverbrauchs.

Sicherlich wird es im Commodity-Bereich aufgrund des enormen Preisdrucks immer schwieriger und vermutlich wird es hier zu Konsolidierungen im Markt kommen. Aber auch dafür haben wir vorgesorgt; schließlich ist es einfacher, ein bereits hochwertig entwickeltes System für „Standard“-Anwendungen abzuspicken als umgekehrt. Unsere Calvasmart-Serie ist hier ein gutes Beispiel: Dank unserer komplett neu entwickelten Plattformtechnologie sind wir in der Lage, dieses Behandlungssystem zu einem äußerst attraktiven Preis anzubieten.

Pack Mittel: Sie sind in vielen Bereichen ein marktführendes Unternehmen. Wie gehen Sie mit dem Wettbewerbsdruck um?

Kalwar: Richtig ist, dass wir mit Calvasol über ein Alleinstellungsmerkmal verfügen. Und dies nicht nur in rein technologischer, sondern auch in rechtlicher Hinsicht, da diese Technologie in den meisten Ländern der Welt zum Patent angemeldet ist. Tatsächlich erzielen wir mit diesem Verfahren nicht nur hervorragende son-

dern auch vielfältige, funktionale Ergebnisse auf Oberflächen, die mit alternativen Methoden schwerer, kostenintensiver oder teilweise gar nicht zu erzielen sind.

Ein „Zurücklehnen“ kommt für uns aber nicht in Frage. Schließlich sind Schutzrechte nicht nur dazu da, den Innovationsgeist eines Unternehmens zu repräsentieren, sondern sie müssen und werden selbstverständlich verteidigt, um unseren Kunden den „freedom to operate“ zu sichern.

PackMittel: In welchen Bereichen sehen Sie für Ihr Unternehmen noch Wachstumschancen?

Kalwar: Wir sind überzeugt, mit unserem gesamten Produktprogramm gut für die Zukunft gerüstet zu sein. Natürlich sehen wir mit Calvasol das größte Wachstumspotenzial – aber auch im Bereich von Materialrecycling. Schon in der Vergangenheit hat Kalwar sehr erfolgreich unter dem Warenzeichen Calvamat-Rückspeiseextruder zur direkten Rückführung des Rand-Beschnittes bei der Folienextrusion hergestellt, und viele dieser Systeme sind auch nach Jahrzehnten noch im Kundeneinsatz.

Noch in diesem Jahr werden wir die neueste Generation unseres Calvamat Extruders präsentieren, der in vielen Bereichen optimiert wurde und optional auch mit Heißabschlag zur offline Produktion eingesetzt werden kann. Hinzu kommen unserer Calvapro Plascojet-, Plascomized- und Plasmatunnel-Systeme, die wir teilweise in Zusammenarbeit mit unserem Partner Lectro Engineering entwickeln und vermarkten. Diese Systeme sind spezialisiert auf die atmosphärische Plasmabehandlung von 3-dimensionalen Produkten und werden beispielsweise in der Automobilbranche, aber teilweise auch in der Verpackungsbranche eingesetzt.

PackMittel: Ihre Kunden fordern immer mehr Service und Produktionskostenreduzierung – wollen aber immer weniger dafür bezahlen – wie sehen Sie diese Entwicklung?

Kalwar: Zugegeben ein schwieriges Thema. Alle Unternehmen stehen unter einem starken Kostendruck. Das gilt sowohl für den Kunden wie auch für den Lieferanten. Dies sind nun mal die Schattenseiten der Globalisierung, aber es nützt auch nichts darüber zu jammern, sondern es muss nach Lösungen gesucht werden. Und diese haben wir mit der Spezialisierung in unserem Marktsegment gefunden.

Zu bedenken gebe ich aber, dass dieser Kostendruck zum Teil hausgemacht ist. Die verstärkt aggressivere Verkaufs- und Einkaufspolitik im Markt, die darauf hinaus läuft, den Kunden mit extrem niedrigen Anlagenpreisen zu „locken“ oder den letzten Euro „herauszuquetschen“ rächt sich schnell. Im Nachhinein wird dann mit Ersatzteilen und Serviceeinsätzen „Kasse“ gemacht, und die Stillstände machen das eingesparte Invest schneller zunichte als man „Euro“ sagen kann. Über kurz oder lang kann es in so einem Falle nur noch Verlierer geben und es ist umso schlimmer, wenn dies dann die ganze Branche trifft. Selbstverständlich ist es schwieriger, in einem Markt mit vielen Wettbewerbern noch ein vernünftiges Preisniveau zu erzielen, aber wir reden hier schließlich von einer Technologie, die, wenn sie nicht vernünftig läuft, nicht gepflegt wird oder gar ausfällt, eine komplette Produktion lahm legen kann.

Ich halte es daher auch für angebracht, von der sich leider immer mehr im Markt vertretenden Meinung, Corona sei ein notwendiges Übel, Abstand zu nehmen, denn ohne ein qualitativ hochwertiges System können auch keine hochwertigen Produkte geschaffen werden.

www.kalwar.com