

Eine messerscharfe Zusammenarbeit

ANSGAR WESSENDORF

Seit mehr als 30 Jahren ist BTG in Eclépens/CH, ein Hersteller verschleißfester Rakel aus den unterschiedlichsten Materialien. Sie kommen in zahlreichen Anwendungsbereichen, hauptsächlich jedoch in der Papier- und Zellstoffindustrie zum Einsatz. In den 1980er Jahren brachte BTG die erste beschichtete Rakel auf den Markt, 1994 den ersten Kreppschaber und fünf Jahre später die erste Rakel für die Flexoindustrie. Vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrung und reichem technischen Know-how erfüllt die Rakelqualität Duroblade höchste Ansprüche in der Produktion. Künftig wird BTG seine Kompetenzen mit der Rolf Meyer GmbH (Hersteller von Rakeln, Hochleistungsmessern und Ersatzteilen für die Druck- und Verpackungsindustrie) in Bargteheide/D verbinden. Unter dem neuen Namen RMB DuroBlade werden seit dem 1. September 2009 der weltweite Vertrieb sowie die Abwicklung der Serviceleistungen von der Rolf Meyer GmbH übernommen. Die Produktion verbleibt bei BTG. JEROME MICHAUT, BTG DuroBlade und THOMAS STÖRTE, Rolf Meyer GmbH, geben Auskunft über die jeweiligen Produkte sowie die Vorteile dieses Zusammenschlusses.

BTG Eclépens genießt weltweites Ansehen als Hersteller keramikbeschichteter Rakel. Können Sie einen kurzen Abriss der Firmengeschichte geben? Welche anderen Produkte bieten Sie an?

JEROME MICHAUT: BTG arbeitet seit 1921 in der Papier- und Zellstoffindustrie. Zuerst vorrangig auf den Bereich Prozeßoptimierung ausgerichtet, entwickelte sich BTG nach der Übernahme des Unternehmens Duroblade SA im Jahre 1988 zu einem Zulieferer von Rakelmessern. Als Erfinder der beschichteten Hochleistungsrakel führte BTG 1994 seinen ersten keramisch beschichteten Kreppschaber und 1999 eine Rakel für den Flexodruck ein. Diese Rakel kann sowohl für Druckanwendungen als auch für UV-härtende sowie im Offset- und Tiefdruck aufzubringende Beschichtungen und ähnliche Anwendungen genutzt werden. Unsere jüngste Entwicklung ist eine Hochleistungsrakel für die Tiefdruckindustrie, insbesondere für die Anwendungsbereiche Dekordruck und flexible Verpackung.

Unser Schwerpunkt liegt in der

Entwicklung innovativer, kosteneffektiver Wege zur nachhaltigen Steigerung der Produktivität unserer Kunden. Neben dem vollen Programm an Sensoren und Laborinstrumenten hat BTG auch das Produkt IPI Durorod im Programm. Dabei handelt es sich um Rots für Beschichtungen.

Wie hoch ist Ihrer Einschätzung nach die Wichtigkeit von Rakeln für den Druckprozeß? Welche Kriterien müssen erfüllt werden, um ein optimales Rakelergebnis im Flexodruck zu erreichen? Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang das eingesetzte Farbsystem?

JEROME MICHAUT: Seit der Einführung von Duroblade in der Flexoindustrie können wir bedeutende Steigerungen hinsichtlich Druckqualität und Druckgeschwindigkeit feststellen. Der größte Vorteil dieses Produkts liegt jedoch in dem geringeren benötigten Anpreßdruck der Rakel gegen die Rasterwalze. Dies hat positive Auswirkungen auf die keramische Oberfläche einer Rasterwalze wie beispielsweise weniger Reibung.

Erfahrungen zeigen, daß beim Einsatz von Keramikrakeln kein zusätzlicher Verschleiß auf der Zylinderoberfläche auftritt. Ein weiterer Vorteil ist die Reduzierung von Laufrillen auf der Rasterwalze. Die Qualität bei Abrakeln wasser- und lösemittelbasierter Farben ist während der gesamten Lebensdauer der Rakel konstant; unter gewissen Umständen kann auch das Phänomen des »Back Doctoring« vermieden werden.

Ihre Produktmanager sind ständig in Kontakt mit den Entscheidungsträgern in der Druckindustrie. Daraus folgern wir, daß sie deren aktuelle Anforderungen an Rakelmesser genau kennen.

THOMAS STÖRTE: Mehr als je zuvor benötigt die Industrie Unterstützung um eine Optimierung ihrer Produktion zu erreichen. Der hauptsächliche Schwerpunkt liegt dabei in den Bereichen Produktivität, Sicherheit und Qualität. Heute können wir nicht nur einen Typ von Rakel für alle Anwendungen in der Industrie anbieten, denn es werden individuelle Lösungen zur weiteren Optimierung der Produktionsprozesse nachgefragt. Darum sind wir stolz darauf, eine komplette Auswahl an Rakelmessern anbieten können, um die hohen Ansprüche unserer Kunden zu erfüllen.

BTG war die weltweit erste Firma am Markt, die keramikbeschichtete Rakel (Duroblade) angeboten hat. Würden Sie sowohl den Fertigungsprozeß als auch die Besonderheiten im Vergleich zu konventionellen Rakeln erklären?

JEROME MICHAUT: Für die Beschichtung dieser hochwertigen Rakelqualität kommt ein thermisches Sprühverfahren für Keramik und Cermet (zusammengesetzt aus engl. ceramic und metal – Verbundwerkstoffe aus Keramiken mit einer Beimischung spezieller Metalle) zum Einsatz. Sie zeichnen sich durch



J. Michaut,
Marketing
Manager BTG
DuroBlade.

eine besonders hohe Härte und Verschleißfestigkeit aus.

Der Verschleißmechanismus herkömmlicher Standard-Stahlraketel beruht auf der Reibung zwischen Lamelle, Farbe und Oberfläche der Rasterwalze. Rakel mit Keramikschicht hingegen überzeugen durch eine sehr niedrige Wärmeleitfähigkeit sowie durch sehr geringen und gleichmäßigen Verschleiß. Das führt nicht nur zu einer wesentlich längeren Lebensdauer sondern insbesondere zu sehr konstanten Druckergebnissen während des gesamten Druckprozesses ohne nachträgliche Anpassungen der Maschineneinstellungen.

Sie verfügen bereits über ein vielfältiges Rakelprogramm. Warum ist RMB DuroBlade für Rolf Meyer dennoch von Bedeutung?

THOMAS STÖRTE: Mit RMB DuroBlade nutzen wir die Möglichkeit, unsere Kompetenzen auf dem Gebiet optimaler Lösungen im Rakelbereich zu vervollständigen. Dieses Produkt wird für uns speziell bei besonderen Anwendungsfällen erste Wahl sein, in denen unsere FlexoTip- und Mega-Print-Rakel an ihre Grenzen stoßen.

Können Sie ein Beispiel geben?

THOMAS STÖRTE: Zum Beispiel bei sehr langen Druckaufträgen, in denen weiße Farbe als Vordruck verwendet wird. Weiß ist üblicherweise wesentlich abrasiver als andere Druckfarben und führt so zu einer verkürzten Lebensdauer der Rakel. Hier können wir mit RMB Duro-

Blade entgegenwirken und so Kosten für Maschinenstillstandszeiten und Makulatur aufgrund vorzeitigen Rakelwechsels vermeiden. Es gibt darüber hinaus aber noch wesentlich mehr Anwendungsbeispiele, in denen BTG Duroblade-Rakel die wirtschaftlich und technologisch beste Wahl sind.

Wie können Sie das dem Kunden gegenüber beweisen?

THOMAS STÖRTE: Unsere Produktmanager sind in der Lage, gemeinsam mit dem Kunden und vor dem Hintergrund individueller Anwendungsfälle eine Wirtschaftlichkeitsanalyse (»return on investment«) zu erstellen um damit zielsicher die beste Empfehlung zu geben.

Wie sehen die (Investitions-)Pläne von BTG für die Zukunft aus? An welchen Projekten und Entwicklungen arbeiten Sie derzeit?

JEROME MICHAUT: Für beide Unternehmen, BTG und Rolf Meyer, ist es sehr wichtig, so nah wie möglich am Anwender und seinen Bedürfnissen zu sein. Durch genaue Beobachtung und viele Gespräche mit Kunden, Farb- und Maschinenherstellern leiten sich hieraus zukünftige Marktanforderungen ab, die dann zielgerichtet von uns umgesetzt werden. Bei BTG arbeiten wir kontinuierlich an neuen und verbesserten Materialien, um auch künftigen Anforderungen gerecht zu werden. Ein Beispiel ist unsere bereits erwähnte Tiefdruckrakel.

THOMAS STÖRTE: Sofern es die künftige Zusammenarbeit betrifft, liegt der Schwerpunkt von Rolf Meyer im Bereich des Vertriebs sowie der

Marktbeobachtung und bei BTG im Bereich der Entwicklung.

Wie ist Ihr Vertrieb aufgebaut?

THOMAS STÖRTE: Wir arbeiten mit einem mehrkanaligen Netzwerk. In einigen Ländern profitieren wir von der starken Organisation der IKS Klingelberg-Gruppe oder durch unsere eigenen Unternehmen, z.B. in Frankreich, den USA oder Asien. In anderen Ländern arbeiten wir mit speziell ausgebildeten Händlern, die sowohl die Produktpalette als auch die Industrie sehr gut kennen. Dieses Netzwerk wird außerdem durch unsere Produktmanager und unser internes Vertriebsteam unterstützt.

Wie sehen Sie die Entwicklung dieses Zusammenschlusses in nächster Zukunft?

JEROME MICHAUT: Die Kombination des exzellenten Fachwissens sowie des intensiven Marktkontakts der Rolf Meyer GmbH mit unserer langjährigen Erfahrung in der Rakelherstellung wird das Verständnis für die Bedürfnisse und Probleme der Kunden noch zusätzlich steigern. Dadurch werden wir in der Lage sein, alle Anforderungen mit dem richtigen Produkt abzudecken. Die Verbindung mit Rolf Meyer birgt darüber hinaus vielfältige Möglichkeiten der Entwicklung neuer Produkte für heutige aber auch künftige Marktansprüche.

THOMAS STÖRTE: Duroblade ist eine extrem hochleistungsstarke Rakel und deshalb von großem Interesse für den Markt. Ich sehe hier ein sehr vielversprechendes Wachstumspotential. ■



Th. Störte, Geschäftsführer Rolf Meyer.