

# Die Nische in der Nische

„CeraCon ist in erster Linie ein Maschinenbauunternehmen mit verschiedenen Geschäftsbereichen, die jeweils Nischenprozesse lösen“, erklärt **Andreas Kreissl, Geschäftsführer der CeraCon GmbH** und fügt hinzu: „Wir bedienen die Nische in der Nische.“



Foto: CeraCon

**Herr Kreissl, CeraCon wurde im Jahr 2000 als Engineering- und Maschinenbauunternehmen gegründet. Inzwischen sind rund 200 Mitarbeiter in den Geschäftsbereichen Sealing systems, Thermal systems und Laser systems beschäftigt. Wodurch zeichnen sich die einzelnen Bereiche aus?**

Mit dem Geschäftsbereich „Thermal systems“ bewegen wir uns im Umfeld der Elektronik, der Kfz-Elektronik und der Medizintechnik. Hier geht es darum, Klebstoffe und Vergussmassen auszuhärten, Produkte zu trocknen oder Elektronik vor einem Test aufzuheizen. Hinzu kommt der Kunststoffbereich. Dort werden unsere Thermosysteme zum Tempern eingesetzt, um Spannungen herauszulösen die entstehen, sobald z.B. zwei unterschiedliche Kunststoffe durch ein Schweißverfahren verbunden werden.

Der Geschäftsbereich „Sealing systems“ liefert Maschinen und Dichtmaterialien zum Applizieren weichgeschäumter geschlossenzelliger Dichtungen. Da diese Dichtungen hervorragend abdichten, greift die Automobilindustrie oftmals darauf zurück. Beispielsweise wenn es darum geht, Einbauteile in die Karosserie zu integrieren oder Elektronik im Motorraum zu verbauen. Unsere Systeme werden außerdem zum Abdichten von Türschlössern, Rückleuchten und Säulenverkleidungen verwendet. Sie kommen überdies zum Einsatz wenn es darum geht, Elektronikgehäuse vor Feuchtigkeit oder Staub zu schützen. Eine weitere Applikation ist „Weiße Ware“ wie etwa Waschmaschinen, Wäschetrockner und Kühlschränke. Darüber hinaus bieten wir das Auftragen der geschäumten Dichtungen auch als Dienstleistung an. Die Nachfrage nach dem sogenannten „Lohnschäumen“ ist sehr hoch. Deshalb betreiben wir hierfür in einem eigenen Werk inzwischen 12 Anlagen, die im Dreischichtbetrieb laufen.

Der Geschäftsbereich „Laser systems“ ist eine wertvolle Ergänzung zu den Geschäftsbereichen „Sealing systems“ und „Thermal systems“, da wir unseren Kunden damit zusätzliche Lösungen anbieten können. Etwa die Vorbehandlung schwieriger Oberflächen für Klebe- oder Dichtanwendungen oder das exakte Abtrennen von Angüssen bei Kunststoffspritzgussteilen im Mehrfachwerkzeug.

Zudem kombinieren wir die Lasertechnologie mit dem OpenAir-Plasmaverfahren, um eine stark verbesserte Oberflächenqualität bei der Reinigung von Metallen oder bei sehr anspruchsvollen Kunststoffen zu erreichen. Wir nutzen für die Bauteilvorbehandlung vorhandenes Automatisierungs-Know-how und ergänzen es mit neuen Kenntnissen aus dem Bereich der Laserapplikationen. Somit sind wir Ansprechpartner für drei komplexe Prozesse und können unseren Bestandskunden sowohl neue Lösungen als auch eine erweiterte Produktpalette anbieten. Darüber hinaus bietet unser Lohnfertigungswerk alle erforderlichen logistischen und qualitätssichernden Voraussetzungen, um den anspruchsvollen Laserprozess auch als Dienstleistung anzubieten. Oftmals greifen Kunden so lange auf unsere Lohnfertigung zu bis die Stückzahlen steigen und sich die Investition in eine eigene Anlagentechnik lohnt.

**Im vergangenen Jahr haben Sie die Produktreihe „Vertikale Thermosysteme mit stapelbaren Warenträger“ des Schweizer Unternehmens Lükon übernommen. Welche Vorteile ergeben sich daraus?**

Die Übernahme erlaubt es uns, Kunden des Geschäftsbereiches „Thermal systems“ ein sehr breites Produktspektrum anzubieten. So sind wir in der Lage, nahezu jede Aufgabenstellung bis zu einer Temperatur von 220 °C von sehr platzsparend bis kostengünstig zu lösen. Dabei reicht die Bandbreite vom Aufheizen und Abkühlen von Produkten bis hin zum bedarfsgerechten und platzsparenden Puffer unter Einhaltung des FIFO-Prinzips. Ferner greifen wir auf die jeweils optimale Transport- und Automatisierungstechnologie zurück. Außerdem erzielen wir mit standardisierten Modellen kostengünstige Lösungen und realisieren mit unseren Sonderanlagen platzsparende Systeme für knappe Produktionsflächen. Im Übrigen belasten unsere Thermosysteme wegen der sehr geringen Wärmeabstrahlung die Klimatechnik der Produktionsumgebung kaum. Sie lassen sich daher ideal in klimatisierten Räumen betreiben. Zudem haben wir auch Anlagen im Portfolio, die sich für Reinnräume eignen. Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch Automatismöglichkeiten unmittelbar vor oder nach dem Wärmeprozess.

**Welche Ziele verfolgen Sie sich aktuell?**

Die derzeitige Herausforderung besteht in der Dezentralisierung unseres Serviceangebotes. Innerhalb Europas befinden sich die Produktionsstätten der Kunden meist in Ländern wie Tschechien, Slowenien, Slowakei, Ungarn, Polen und Rumänien. Außerhalb Europas produzieren Kunden beispielsweise in Mexiko, in Kanada, in den USA und in China. Deshalb ist es für uns wichtig, regionale Partner zu finden, die nach einer umfänglichen Schulung einen First-Level-Support vor Ort erbringen können. Obwohl das bei der Komplexität der Prozesse nicht einfach ist, wollen wir auch in diesem Bereich unserem Anspruch „More than you expect“ gerecht werden.

**Vielen Dank für das Gespräch, Herr Kreissl.**

*Das Gespräch führte Carola Tesche*

[www.ceracon.com/de](http://www.ceracon.com/de)