

iNOEX hält das Entwicklungstempo hoch



Reinhard Klose

Seit mehr als 20 Jahren steht der Name iNOEX für Automatisierungskonzepte in der Kunststoffextrusion. Als Marktführer in den Bereichen gravimetrische Dosierung und Ultraschall-Sensorik ist das Unternehmen anerkannter Wegweiser für Effizienz- und Qualitätsverbesserung. Erstmals für Furore sorgte das ostwestfälische Unternehmen auf der K'04: ADVANTAGE wurde zur Riesenüberraschung für die gebeutelte Rohrbranche. Als zukunftsweisendes System für den automatischen Dimensionswechsel eröffnete ADVANTAGE einen lukrativen Weg zu mehr Wertschöpfung und Flexibilität. Eine überzeugende Vorstellung, denn inzwischen setzen sechs der zehn weltweit führenden Rohrersteller ADVANTAGE ein. Grund genug Reinhard Klose, den Geschäftsführer von iNOEX, mit Blick auf die K'07 nach dem Kurs der iNOEX zu befragen:

Herr Klose, auf der K'04 hat sich die iNOEX erstmals mit dem Anspruch 'The Future of Extrusion' positioniert. Sind Sie diesem Ziel nach eigenen Maßstäben gerecht geworden?

Reinhard Klose: Definitiv. 2002 haben wir für die iNOEX einen Strategiewechsel eingeleitet, den wir bereits auf der K'04 eindrucksvoll unter Beweis stellen konnten. Damals präsentierten wir erstmals ein umfassendes Produktportfolio, das von der Mess- und Regeltechnik bis zu verfahrenstechnischen Modulen innerhalb der Prozesskette 'Rohrextrusion' reichte.

Gerade die Vorstellung von ADVANTAGE war ein Highlight der K'04. Diese Technologie hat sich in den vergangenen Jahren überzeugend im Markt platziert und uns heute als Technologiepartner bei den Extrudeuren bestätigt. Diesen Weg wird iNOEX auch zukünftig verfolgen: Mit neuen, wirklich innovativen Technologien die Zukunft der Extrusion maßgeblich positiv beeinflussen.

Lässt sich daraus ableiten, dass iNOEX den Weg der Verfahrenstechnik/Technologien weiter intensivieren wird?

Klose: Unser Schwerpunkt liegt auf Lö-

sungen speziell für die Rohrextrusion. Hier setzen wir an, um für unsere Kunden große Wertschöpfungspotentiale nutzbar zu machen bzw. die Effizienz von Produktionsprozessen drastisch zu erhöhen.

Zu diesem Zweck haben wir in den vergangenen Jahren ein eigenständiges Innovationsteam aufgebaut, dessen Experten sich ausschließlich auf die Entwicklung neuer Verfahrenslösungen und Technologien konzentrieren. Ergänzend haben wir ein eigenes Technikum eingerichtet, in dem drei vollständige Extrusionslinien für Entwicklungs- und Kundenversuche zur Verfügung stehen.

Das weckt natürlich unsere Neugier – auf welche Entwicklungsergebnisse dürfen wir uns für die K'07 einstellen?

Klose: Auch auf der K'07 werden wir mit zwei Highlights aufwarten. Eines davon möchte ich kurz anschnitten, denn iNOEX hat das Thema 'Innenkühlung in der Rohrextrusion' gelöst. Hier werden wir auf der K'07 eine produktionssichere und effiziente Lösung präsentieren, die direkt in das Extrusionswerkzeug integriert ist.

Was genau verstehen Sie unter: Wir haben das Thema gelöst?

Klose: Gelöst bedeutet für uns, dass wir bislang brach liegende Wertschöpfungspotentiale durch Innovation nutzbar gemacht haben. Im Fall der Innenkühlung

kann sich dieses Ergebnis durchweg sehen lassen.

Die neue Technologie erreicht Wirkungsgrade von 15 bis 20 Prozent, was für den Verarbeiter eine direkte Optimierung der Kühlleistung und damit Leistungserhöhung der Anlage bedeutet. Dies erzielen wir durch einen kontrollierten thermodynamischen Effekt im Werkzeug, bei dem normale Pressluft in einen Kalt- und einen Heißstrom entspannt wird. Die Kaltluft von ca. -5°C führen wir dann gezielt aus dem Werkzeug heraus an die Rohrinnenfläche. So wird bereits beim Austritt des Rohrs aus dem Werkzeug ein deutlicher Temperaturabfall erzielt, der sich wiederum positiv auf nachgelagerter Kühlprozesse auswirkt.

Zusätzliche positive Effekte entstehen speziell bei der Großrohr-Extrusion. Hier wird nicht nur der Sagging-Effekt reduziert, sondern auch eine Minimierung von Spannungen in der Rohrwand erzielt. Wer sich mit eigenen Augen davon überzeugen möchte, ist herzlich in unser Technikum eingeladen. Dort steht für dieses Produkt eine eigene Extrusionslinie auf Basis eines Cincinnati-Extruders für Kundenversuche bereit.

Was bedeutet das konkret für den Extrudeur?

Klose: Er erhält durch unsere Innenkühlung eine direkte Leistungssteigerung bei überschaubarer Investition, die sich zudem noch schnell amortisiert. Wie bei allen iNOEX-Lösungen greift hier unser modulares Komponentensystem: Jeder Kunde kann sich entscheiden, ob er sein Werkzeug entsprechend umrüsten oder ein neues Werkzeug mit unserer Technologie kaufen möchte. In beiden Fällen beträgt die Amortisationszeit gute sechs Monate.

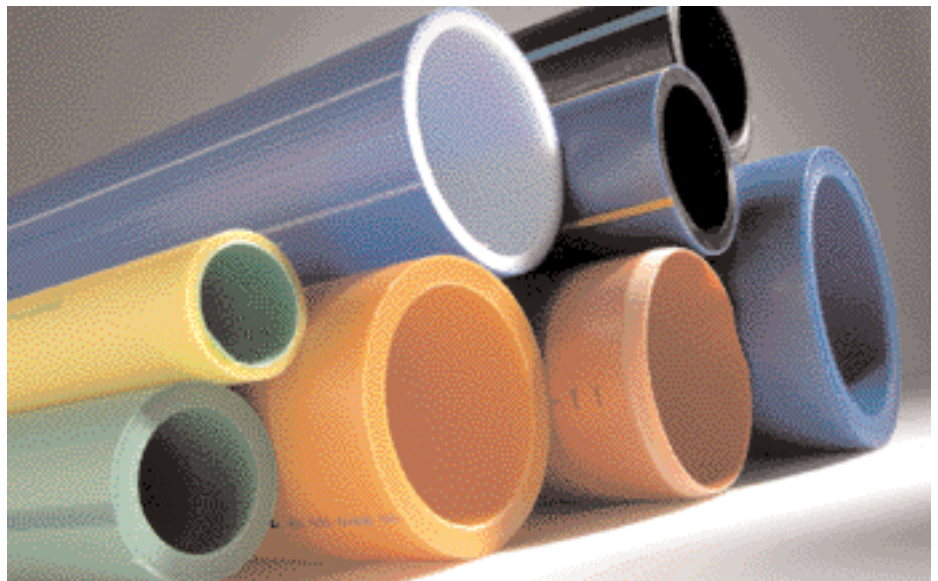
See next edition (07/2007) for the English version of this interview

Sie erwähnten eingangs zwei Innovationen?

Klose: Das ist richtig. In den vergangenen Monaten hat sich iNOEX intensiv mit der PEX-A-Rohrextrusion beschäftigt, so dass wir zukünftig das gesamte Paket der Vernetzungstechnologie anbieten. Wie Sie vielleicht wissen, ist iNOEX bereits Technologie- und Marktführer bei diesem komplexen Prozess im Hinblick auf die Förderung und Dosierung der sensiblen Rezepturen. Neu ist hingegen die Tatsache, dass iNOEX ab sofort auch über die Technologie der Inline-Vernetzung auf Basis eines Infrarotofens verfügt. Auf der K'07 werden wir zum ersten Mal eine Verknüpfung dieser beider Produkte in einem Steuerungskonzept präsentieren.

Wo liegt der Vorteil in dieser Verknüpfung?

Klose: Ausschlaggebend dafür ist eine Neuentwicklung unseres Automatisierungsteams, das eine Inline-Messung des Vernetzungsgrades realisiert hat. Ein Umstand, der für eine Revolution im Produktionsablauf und in der Dokumentation sorgen wird. Dank dieser neuen Lösung können Extrudeure zum ersten Mal den Vernetzungsgrad ihrer PEX-A-Rohre regelungstechnisch im Prozess überwachen. Sie wissen bereits während der Produktion, ob die Vernetzung erfolgreich eingeleitet wurde und können dies nicht nur nachweisen, sondern auch gegebenenfalls steuernd eingreifen – beziehungsweise im Falle der Verknüpfung mit unserer neuen Infrarottechnologie auf eine automatische Regelung bauen und somit deutlich effizienter produzieren.



Außerdem verfügt iNOEX in seinem Technikum wahrscheinlich über die einzige, frei verfügbare Extrusionslinie für die PEX-A-Rohrherstellung, auf Basis eines Weber DSE. Auf dieser Anlage werden wir als zusätzliche Serviceleistung das Zusammenspiel unserer Module zur Rezeptur, Verfahrens- und Vernetzungstechnik für unsere Kunden optimieren, um wirklich das absolute Maximum an Wertschöpfung aus dieser Innovation zu gewinnen.

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang Ihre unlängst veröffentlichte Kooperation mit der Firma Crosslink/SF?

Klose: Crosslink entwickelte die Technologie der Vernetzung über einen Infrarotofen maßgeblich und verfügt seit längerem über eine sichere Produktlösung. Das überzeugte uns, weswegen iNOEX exklusiv die weltweiten Vertriebs- und Entwicklungsrechte von Crosslink übernommen hat. Mittelfristig werden wir ebenfalls die Fertigung und Wartung der Produkte übernehmen, während die Weiterentwicklung in diesem Sektor Seite an Seite mit Crosslink voran getrieben wird.

Wir möchten noch einmal auf Ihre Produktlinie ADVANTAGE zurückkommen. Wer hat die Nase vorn: ADVANTAGE oder QuickSwitch?

Klose: Eine schwierige Frage. Ich würde sagen, beide. ADVANTAGE hat aufgrund seiner technischen Konzeption Vorteile im Nachrüstgeschäft und kann in diesem

Segment als marktführend bezeichnet werden. Krauss-Maffei hat mit QuickSwitch hingegen klar im Anlagengeschäft die Nase vorn. Das ist nicht das Geschäft der iNOEX, wir sind einfach kein Lieferant für Gesamtanlagen. Dennoch werden wir in diesem Segment aufholen, da inzwischen auch andere Extruderhersteller verstärkt mit Anfragen zum Dimensionswechsel konfrontiert werden.

So hat die BEX zum Beispiel einige erfolgreiche Projekte mit unserem ADVANTAGE realisiert und uns zudem eine Extrusionsanlage für unser Technikum zur Verfügung gestellt.

Dabei ist die Partnerschaft zwischen Krauss-Maffei und Egeplast doch sicherlich ein großer Nachteil für ADVANTAGE, oder?

Klose: Auf den ersten Blick scheint das sicherlich so. Besonders die Vorführmög-



Ofen PEXLINK

ADVANTAGE Kalibrierhülse

lichkeiten bei Egeplast sind vertriebsstechnisch mehr als hilfreich für Krauss-Maffei. Es gibt aber auch gegenteilige Meinungen dazu im Markt aufgrund der Wettbewerbsposition von Egeplast.

Aber auch hier werden wir im positiven Sinne aufholen: Neben den bereits bestehenden Vorführmöglichkeiten in unserem Technikum werden wir in naher Zukunft namhafte Extrudeure als Referenzpartner für den vollautomatischen Dimensionswechsel mit ADVANTAGE vorstellen. Und vor allem Neuerungen. So werden wir in Düsseldorf neben den bereits genannten Produkten zusätzlich neue Features zum ADVANTAGE-Programm vorstellen, die unsere Führungsrolle in dieser Technologie unterstreichen. Lassen Sie sich überraschen – es wird noch einfacher, kostengünstiger und wir werden zudem ein vergrößertes Prozessfenster anbieten.

Können Sie uns bereits erste Details nennen?

Klose: Sicher. Das wichtigste vorweg, der Verstellbereich der Kalibrierhülse wird von ca.1:2 auf ca.1:2,5 erweitert, zum Beispiel von 63 bis 160 mm. Möglich wurde dieses Ergebnis durch die konsequente Weiterentwicklung unseres Einlaufbereiches, bei Beibehaltung der Korbstruktur. Erweitert wurde auch das Produktprogramm. ADVANTAGE kann nun auch bis 1200 mm Rohrdurchmesser eingesetzt werden und wir bieten eine Lösung für den Kleinrohrbereich von 16 bis 25 mm Durchmesser. Zukünftig wird auch der Düsensatzwechsel der Geschichte angehören. Eine Formkammer erlaubt Unterzugsverhältnisse des Masseschlauches, die den gesamten Wanddickenbereich im Verstellbereich der Kalibrierhülse gestatten. Mit diesen Produkterweiterungen und Alleinstellungsmerkmalen wird ADVANTAGE noch wettbewerbsfähiger, wodurch wir sicherlich auch technisch die führende Marke für den automatischen Dimensionswechsel sind.

Dieses Entwicklungstempo bedeutet große Investitionen. Wie können Sie das leisten?

Klose: Sie haben natürlich Recht. Unsere Investitionen bedeuten aber nicht nur die Finanzierung von Entwicklungsprojekten, Prototypen und die Kosten für Marketing und Markteinführung. Von größerer Bedeutung sind für uns die Schaffung von Human Resources, die unser stetig wachsendes Produktportfolio langfristig sup-



Neue SAVEOMAT-Generation

portieren können. Deswegen arbeiten seit langem intensiv mit verschiedenen Hochschulen zusammen, um unseren technischen Nachwuchs optimal zu fördern. Sie sehen, wir entscheiden letztlich auf Basis nachvollziehbarer und messbarer Strategien sowie betriebswirtschaftlicher Daten. Die stimmen, und unser Markterfolg mit jährlichen Wachstumsraten über dem Branchendurchschnitt bestätigt diese Ausrichtung.

Generieren Sie dieses Wachstum hauptsächlich durch Ihre Neuentwicklungen aus dem Bereich Verfahrenstechnik oder sind das auch Effekte aus dem weltweit positiven Investitionsverhalten Ihrer Kunden?

Klose: Maßgeblich für unsere Geschäftsentwicklung sind nach wie vor unsere Mess- und Regelmodule, die absolut im Markttrend, die Effizienz und Qualität im Extrusionsprozess zu steigern, liegen. Gerade unsere SAVEOMAT-Systeme zur Dosierung, Metergewichtsregelung, insbesondere auch für Flüssigkeiten und schlecht rieselfähige Materialien sind zurzeit besonders gefragt.

Im Ultraschallbereich haben unsere AUR-EX-Technologien zur 100 Prozent-Wanddickenmessung und Fehlererkennung bei Rohren einen neuen Standard definiert. Gerade unter dem Aspekt der Produkthaftung und Rückverfolgung bieten unsere Produkte hier Verarbeitern die notwendige Sicherheit. Da wir durch unsere intelligente Sensorik und die Verknüpfung unterschiedlicher Mess- und Regelmodule komplette Lösungen für die Integration in Extrudersteuerungen bieten, partizipieren wir natürlich auch vom positiven Auftragszugang unserer OEM-Kunden.

Gerade im Sensorikbereich werden wir auf der K'07, sicherlich sehr zur Freude unserer Kunden, wirkliche Neuheiten zei-

gen. Die neue SAVEOMAT-Generation mit integrierter Saugförderung wird vorgestellt und im Ultraschallbereich werden wir das Zeitalter der digitalen Messtechnik einläuten – für höchste Messgenauigkeit und zukünftig einfachste Bedienung in der Anwendung.

Vor einem Jahr sind Sie eine Beteiligungskooperation mit der ASCONA GmbH eingegangen. Was hat dieser Schritt für ihre Kunden in der Profilextrusion gebracht?

Klose: Auf den Punkt gebracht: Die modernste und beste optische Messtechnik für seine Messaufgaben. Dank der Zusammenführung der PROMEX-Technologie mit den Erfahrungen der ASCONA bezüglich der Qualitätsanforderungen der Aluminiumbranche bieten wir heute perfekt konzipierte Messsysteme im Inlinewie im Offlinebereich für die Profilextrusion an. Nach einer langen Durststrecke in diesem Segment verzeichnen wir durch diesen Schritt inzwischen sehr positive Auftragseingänge. Mehr noch, ASCONA entwickelt sich langsam aber sicher zum Technologie- und Marktführer in diesem Segment.

Wird es weitere Beteiligungen der iNOEX in naher Zukunft geben?

Klose: Wenn eine Beteiligung unseren Kunden zusätzliche Wertschöpfungspotenziale erschließt und damit unsere Marktposition verbessert, werden wir das tun oder eben sinnvolle Kooperationen eingehen.

Abschließend: Wie bewerten Sie die Ihre Chancen auf dem Weltmarkt?

Klose: Wir haben uns der Herausforderung 'Weltmarkt' schon vor Jahren gestellt. In den Volumenmärkten USA und China haben wir inzwischen Tochtergesellschaften etabliert, die Sales & Service absichern. Über differenzierte Marketingstrategien und natürlich durch unsere Investitionen in neue Produkte streben wir in diesen Märkten ganz klar die Marktposition des Technologieführers an. Nur so können wir unserem Anspruch 'THE FUTURE OF EXTRUSION' langfristig gerecht bleiben.

K 2007: Halle 10, Stand D74



iNOEX GmbH

Borweg 27, D-32547 Bad Oeynhausen

Tel.: +49 5731 9886-49, Fax: +49 5731 96766

www.inoex.de

Jari