

Gelungene Mischung

Der erste Informationstag der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“ fand im April bei der Firma Toyoda Gosei Meteor statt. 25 interessierte Teilnehmer aus dem Technischen Handel nahmen an der Premierenveranstaltung teil und waren mit dem Konzept und den Gastgebern vollends zufrieden.



Die Mitglieder der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“ waren sich im Rahmen der Mitgliederversammlung im November 2015 einig - die Attraktivität und die Aktivitäten der Gruppe müssen weiter ausgebaut werden. Schließlich wolle man sowohl vom Markt als auch von den Endkunden als führendes Netzwerk von Dichtungs-Spezialisten wahrgenommen werden. Ein Schritt, diesem Ziel näher zu kommen, ist die Etablierung eines festen Lieferantenkreises nach dem Vorbild der VTH-Fachgruppe „Antriebstechnik“.

Auch im Bereich der Aus- und Weiterbildung ist die Gruppe aktiv geworden. Der dreiteilige Fachberater-Lehrgang für Dichtungstechnik, der alle zwei Jahre durchgeführt wird, ist bereits fest in der Branche etabliert. Allerdings vermittelt er kein Grundlagenwissen für neue Mitarbeiter, da grundlegende warenkundliche Kenntnisse über die im Technischen Handel vorkommenden Dichtungsarten vorausgesetzt werden. Für Branchenneulinge, Quereinsteiger, Azubis im letzten Lehrjahr und interessierte Mitarbeiter wird nun jährlich ein Informationstag angeboten, bei dem neben der Besichtigung der Produktion vor

allem die Grundlagen und die jeweiligen Einsatzbereiche der entsprechenden Dichtungsart vermittelt werden.

Premiere beim Wunschpartner

Wunschpartner für den ersten VTH-Informationstag der Fachgruppe „Dichtungstechnik“ zum Thema „Profildichtungen“ war die Toyoda Gosei Meteor GmbH in Bockenem (Landkreis Hildesheim), die ein interessantes und abwechslungsreiches Programm bot. Schwerpunkt des Unternehmens sind Dichtungssysteme für die Bereiche Automobil- und Automobilzulieferindustrie sowie technische Industriezweige wie beispielsweise Umwelttechnik, Sonderfahrzeugbau, Hoch- und Tiefbau, Verpackungs- und Elektroindustrie. 1951 in Hildesheim gegründet, ist seit 1954 im unweit gelegenen Bockenem der Firmensitz. Hier laufen alle Fäden der Meteor-Gruppe zusammen und es werden die Impulse für Forschung, Entwicklung und Fertigung gesetzt. 2014 übernahm die japanische Toyoda Gosei-Gruppe die Meteor Gummiwerke und gründete die heutige Toyoda Gosei Meteor GmbH.

Vorträge beim VTH-Informationstag „Profildichtungen“

- Profiltechnologie: Edgar Mumme
- Selbstklebefolien und Verklebung: Birgit Sauerbier
- Profilsimulation: Andreas Ludwig
- Mischungen (Aufbau, Herstellung, Prüfung):
Dr. Jürgen Schankat
- Prüfverfahren (physikalische und chemische Prüfmöglichkeiten): Hildegard Weitkamp

UHF- oder Wasserbad-Linie - die Teilnehmer kennen nun die Unterschiede der Herstellungsverfahren



Frank-Heinz Bleckmann, Abteilung Service und Produktmanagement, und Lutz Wöbbecke, Key Account Technische Produkte, begrüßten die 25 Teilnehmer aus 11 Technischen Großhandlungen herzlich und freuten sich, ihr Unternehmen vorzustellen.

Tiefe Einblicke und breite Theorie

Um die hohe Fertigungstiefe aus nächster Nähe begutachten zu können, wurden die Technischen Händler für die Besichtigung der Produktion in vier Kleingruppen aufgeteilt. Ob bei den Mischlinien, der Extrusion auf den Ultra-High-Frequency- und Salzbad-Linien oder im Prüflabor - überall wurden die hohen Qualitätsstandards und Anforderungen an die Produkte sichtbar.

Nach dem Mittagessen standen fünf Fachvorträge an, die von den jeweils hauptverantwortlichen Mitarbeitern von Toyoda Gosei Meteor gehalten wurden. Den Anfang machte Edgar Mumme. Er stellte die verschiedenen Profilvarianten und Materialkombinationen vor und zeigte, in welchen Bereichen Profildichtungen eingesetzt werden. Bei Birgit Sauerbier mussten die Teilnehmer selbst ran und konnten in einem Versuch die Wichtigkeit der Vorbehandlung mit Primer bei der Kaltverklebung von Hand testen. Andreas Ludwig erläuterte, wie wichtig FEM-Simulationen (Finite- Elemente- Methode) für die Entwicklung von neuen Profilen sind. Die Entwicklungszeiten nehmen rapide ab und das vorzeitige Aufdecken von >>

MADE IN GERMANY

SONAX
MADE IN GERMANY

SX90 PLUS

EASY SPRAY

360°

360°

360°

Für Profis goldrichtig!

SONAX SX90 PLUS das Multifunktionsöl für den Profi-Einsatzbereich. Hervorragend in Sachen Korrosionsschutz, Schmierfähigkeit, Verschleißminderung und Materialverträglichkeit. Punktgenau, flüchtig und aus jeder Lage versprühbar – sogar kopfüber. SONAX SX90 PLUS der King unter den Universalölen.

**Erhältlich in den Größen: SX90 PLUS 300 ml und 400 ml,
mit EasySpray 400 ml und 100 ml.**

SONAX®

www.sonax.de

Für Branchenneulinge, Quereinsteiger, Azubis im letzten Lehrjahr und interessierte Mitarbeiter

- » Schwachstellen bei der Dichtungsgeometrie, die in der Praxis nur schwer erkennbar sind, führt zu einer längeren Lebensdauer des Profils. Auch die Einsparungen von Versuchs- und Werkzeugkosten sowie die Vermeidung von Fehlentwicklungen sind nicht zu unterschätzen. Mit Dr. Jürgen Schankat tauchten die Technischen Händler in die Welt der Moleküle ein. Er machte deutlich, wie wichtig die einzelnen Bestandteile der Mischung und der Mischprozess als solcher für das spätere Endprodukt sind. Hildegard Weitkamp zeigte schließlich die verschiedenen physikalischen und chemischen Prüfmöglichkeiten auf und verdeutlichte damit noch einmal, wie wichtig das Thema Qualität und Qualitätssicherung dem Unternehmen ist. Die Teilnehmer waren vom ersten Informationstag der Fachgruppe „Dichtungstechnik“ begeistert. Der tiefe Einblick in die verschiedenen Produktionsprozesse und Profilgeometrien sowie die vielen Qualitätsprüfungen von den Rohstoffen über die Mischung bis hin zum fertigen Produkt, verdeutlichten die Komplexität und den Aufwand der nötig ist, um qualitativ gleichbleibende und hochwertige Profildichtungen zu fertigen. Die Technischen Händler wissen nun noch genauer, worauf es bei Profildichtungen ankommt. ■



Die Teilnehmer sahen beim Rundgang durch die Produktion alles aus nächster Nähe



Stimmt die Dichtungsgeometrie? Die Projektion im Maßstab 10:1 verrät es.

Toyota Gosei Meteor - viel mehr als nur eine Dichtung

Nachdem Meteor 1950 durch Karl-Heinz Bädje gegründet wurde, produzierte das Unternehmen zunächst Moosgummi-Dichtungen für technische Anwendungen und später auch für die Automobilindustrie. Seit den 1960er Jahren wurden für die Profilmontage Salzbadanlagen und ab den 1980er Jahren UHF-Extrusionsanlagen für die kontinuierliche Fertigung verwendet. Somit kann das Unternehmen auf eine jahrzehntelange Erfahrung an Dichtungsentwicklungen sowohl für die Automobilindustrie als auch für den Bereich der technischen Produkte bauen.

Neben Standardprofilen aus Weich- und Moosgummimaterialien rücken zunehmend komplexere Materialkombinationen in den Mittelpunkt. Ob es um Hybridprofile, TPE- oder Kunststoffprofile, um Festigkeitsträger, Oberflächenveredelung oder variable

Querschnitte in der Linie oder Beschichtungen mit Folien und Klebebändern im Prozess geht, Toyota Gosei Meteor verfügt laut eigener Aussage über alle Voraussetzungen für maßgeschneiderte Dichtungs-lösungen. Durch einen gezielten Einsatz von FEM-Verformungssimulation mit MARC, z.B. 2/3-D für Profile, Formteile und Teilbereiche der Karosserie, Schließkräfte, Biegesimulation, Toleranzuntersuchungen, Akustiksimulation und FEM-Fließanalysen sowie durch Dichtigkeitstestverfahren, z.B. Akustikuntersuchungen, Dauerläufe, Wasserdichtigkeitsprüfungen im Rahmen der Entwicklung, sind termin- und kostengerechte Dichtungsentwicklungen möglich. Dazu tragen auch eine eigene Mischungsentwicklung und -fertigung bei. Auch maßgeschneiderte Mischungen für spezielle Dichtungsanwendungen gehören zum Angebot.

Nach Übernahme durch den japanischen Konzern Toyota Gosei im Jahre 2014, wurde europaweit die Dichtungsentwicklung für den Konzern übernommen. Das Unternehmen versorgt die europäischen Standorte mit Mischungen.

Die japanische Toyota Gosei-Gruppe mit einem Netzwerk aus 65 Unternehmen in 18 Ländern ist weltweit mit 35.000 Mitarbeitern aktiv. Der vor 66 Jahren gegründete Konzern wies für das am 31. März beendete Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 362,2 Mrd. JPY (rund 3 Mrd. EUR; 1.000 JPY = ca. 8,15 EUR) aus; auf konsolidierter Basis waren es 727,8 Mrd. JPY.

Toyota Gosei Meteor GmbH, Bockenheim,
info@tg-meteor.com, T +49 5067 25-0,
www.tg-meteor.com