



Netzwerk-Aktivitäten verstärken

Mit dem Thementag „Klebertechnik“ hat der VTH erstmals an diesem Produktbereich interessierte Mitgliedsunternehmen zusammengerufen. Im September trafen sich rund 30 Technische Händler zunächst zur Betriebsbesichtigung bei Sika in Bad Urach und später in Reutlingen zu einem Fachforum. Abschließend diskutierte die Runde über zukünftige Aktivitäten rund um die „Klebertechnik“.

Verstärkte Anstrengungen auf dem Feld der Ausbildung im Bereich Klebetechnik sind der Weg in die Zukunft

Die Geschichte des Klebstoffs ist so alt wie die Menschheit selbst. Archäologen haben erste Spuren eines von Menschen produzierten Klebstoffs gefunden, der 220.000 Jahre alt ist. Als die ersten Technischen Händler ihre Geschäftstätigkeit aufnahmen, wurde über Klebstoffe kaum geredet. Schrauben, Nieten und später Schweißen galten lange Zeit als die bevorzugten Verbindungstechniken. Klebstoffe führten ein Nischendasein. Heutzutage gelten sie als leistungsstarke High-Tech-Produkte, die aus Konstruktion und Entwicklung nicht mehr wegzudenken sind. Aufgrund der Zunahme der Vielfalt neuer Werkstoffe und der Tatsache, dass das Kleben als innovatives Fügeverfahren in der Lage ist, unterschiedlichste Werkstoff-Kombinationen unter Erhalt der Werkstoffeigenschaften miteinander zu verbinden, wird die Klebetechnik häufig als Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts bezeichnet. So reichen z.B. wenige Gramm Epoxidharz-Klebstoff, um einen 21 t schweren Panzer eine Stunde lang über dem Boden „schweben“ zu lassen.

Thementag „Klebetechnik“ mit Beteiligung der VTH-Qualitätspartner

Trotz eindrucksvoller Erfolge bleibt die Klebetechnik hinter ihren Möglichkeiten zurück. Damit das Thema zumindest im Technischen Handel mehr Gewicht bekommt, plant der VTH seine Netzwerk-Aktivitäten in diesem Produktbereich weiter zu verstärken. Aus diesem Grund fand im September der erste VTH-Thementag „Klebetechnik“ mit Beteiligung der drei VTH-Qualitätspartner Henkel, Ruderer und Sika statt.

Für den Einstieg in die Thematik sorgte eine Betriebsbesichtigung im Werk Bad Urach der Sika Deutschland GmbH. Der deutsche Ableger des schweizerischen Konzerns produziert an seinen sieben deutschen Standorten einen Großteil seiner Produktpalette. In der Fabrik in Bad Urach werden überwiegend Klebstoffe produziert. Rüdiger Götz, der als Marktfeldmanager für Sika die Marktsegmente Technischer Handel und Marine betreut, begrüßte die Teilnehmer und führte sie gemeinsam mit Kollegen aus der Anwendungstechnik durch den Betrieb.

Nach dem interessanten und lehrreichen Einblick in die Herstellungsprozesse und die Qualitätssicherung im Labor, wandten sich die rund 30 Teilnehmer des Themen-

tags der Theorie zu. Dazu gab es einen schnellen Ortswechsel ins nahegelegene Reutlingen, wo ein malerisch gelegenes Hotel beste Tagungsmöglichkeiten bot. Für die schöne Aussicht, die der Ort bot, blieb jedoch kaum Zeit. Denn ein hochkarätiges Fachforum gab mit drei Vorträgen einen breit gefächerten Überblick über die neuesten Entwicklungen der Verbindungstechnologie.

Für den Auftakt sorgte Hubert Weimer, der seit 2011 als Business-Developer/Deutschland und Schweiz für den Geschäftsbereich Allgemeine Industrie der Henkel AG & Co. KGaA am Standort München verantwortlich ist. Seine Ausführungen drehten sich um die Klebung von technischen Kunststoffen. Da der weltweite Bedarf an technischen Kunststoffen in den kommenden Jahren um voraussichtlich 4,6 % steigen wird, bietet sich hier für den Technischen Handel eine interessante Perspektive. Nicht nur, weil technische Kunststoffe zum Handelssortiment der Branche gehören, sondern weil die Käufer sehr häufig auch moderne Verbindungslösungen benötigen.

Weimer ist überzeugt, dass der Fachhandel in der Wertschöpfungskette der Kunststoff-Verarbeitung neben der Distribution auch eine Schlüsselrolle bei der Auswahl der Produkte und Verfahren übernehmen kann. So kann er dazu beitragen, dass sich mithilfe innovativer Hochleistungsklebstoffe, beispielsweise den neuartigen Hybridklebstoffen, zunehmend ein ressourcenschonender Leichtbau durchsetzt.

Im zweiten Vortrag „Wertschöpfung beim Kunden – Kleben versus Schrauben, Nieten, Schweißen“ verwies Rüdiger Götz von Sika exemplarisch auf die hybriden Klebstoffe, die die Vorteile von acrylat- und polyurethan-basierenden Klebstoffen kombinieren. Anschaulich machte er deutlich, dass Händler mit dem entsprechenden Know-how ihre Kunden in die Lage versetzen können, die Wertschöpfung zu verbessern. Weniger Ausschuss, schnellere Taktzeiten, geringerer Materialeinsatz, Senken der Stückkosten und schließlich einzigartige Eigenschaften des Endprodukts führen zu einer nachhaltigen Erhöhung des Kundennutzens.

Dr. Florian Kopp, bei der Ruderer Klebetechnik GmbH in Zorneding verantwortlich für die Bereiche Produktsicherheit und Entwicklung, lenkte die Aufmerksamkeit der





Während des Betriebsrundgangs im Sika-Klebstoffwerk in Bad Urach

- » Zuhörer auf den Aspekt der Beratung. Wer dem Kunden für einen bestimmten Anwendungsfall den am besten geeigneten Klebstoff anbieten kann, erwirbt Vertrauen und macht sich zunehmend unverzichtbar. Anhand verschiedener Anwendungsfälle und der Beschreibung der Herangehensweise machte Dr. Kopp deutlich, wie wichtig ein breites Fachwissen beim Händler ist.

Beratungsintensität spricht für den Handel

Alle Fachvorträge waren nachhaltige Belege für die These, dass Klebetechnik beratungsintensiv ist und der Technischen Handel der prädestinierte Absatzkanal für diese Produktgruppe ist. Er sorgt dafür, dass diese unsichtbare

Technologie bei den potenziellen Anwendern besser bekannt wird und behält für seine Kunden den Überblick. Wenn ein Klebstoff nicht hält, bestellt der Kunde dasselbe Produkt nicht erneut, um wiederholt zu scheitern. Er möchte erfahren, warum die Verklebung nicht funktionierte. Um diese Problemstellung zu lösen, ist nicht nur ein vertieftes Verständnis der Technologie sowie ein breiter Überblick über das am Markt verfügbare Angebot an Klebstoffen, sondern auch ein fundiertes Wissen über die spezifische Anwendung beim Kunden erforderlich. Die Vielfalt der angebotenen Produkte mag für Außenstehende chaotisch wirken. Umso wichtiger ist es für die Technischen Händler, symbolisch gesprochen die Rolle des Genies zu übernehmen, das dem Chaos seinen Schrecken

Trotz eindrucksvoller Erfolge bleibt die Klebetechnik hinter ihren Möglichkeiten zurück



Hubert Weimer ist überzeugt, dass der Fachhandel eine Schlüsselrolle bei der Auswahl der Produkte und Verfahren übernehmen kann



Aufmerksame Teilnehmer während einer spannenden Veranstaltung



Florian Kopp machte deutlich, wie wichtig ein breites Fachwissen beim Händler ist

nimmt. Sie kennen die vielfältigen Möglichkeiten, schaffen Vertrauen und bauen damit eine langfristige Kundenbindung auf. Dies können sie allerdings nur, wenn sie stetig ihr Fachwissen auf- und ihre Kompetenzen ausbauen. Daran schließt sich jedoch die Frage an, ob die derzeit verfügbaren Weiterbildungsangebote dem wachsenden Bedarf, insbesondere im Handel, zukünftig gerecht werden.

„Verstärkte Anstrengungen auf dem Feld der Ausbildung im Bereich Klebetechnik sind der Weg in die Zukunft“, sagte VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus. „Was können wir gemeinsam mit den Herstellern dafür tun?“ Bieten sich bereits aus anderen Produktsegmenten bewährte Modelle dafür an?

Die vier VTH-Fachgruppen sind in anderen Produktbereichen sehr gut damit gefahren, Angebote für Wissens-

vermittlung anzubieten, Arbeitshilfen zu entwickeln, Fachinformationen zusammenzutragen und gemeinsam mit den partnerschaftlich verbundenen Lieferanten Wissen für den gemeinsamen Vertriebs Erfolg auszutauschen. Bezogen auf den Bereich der Klebetechnik ist in diesem Bereich noch einiges zu tun.

Klebetechnik-Seminar in Aussicht

In einer lebhaften, von vielen Ideen und intensivem Abwägen von Argumenten geprägten Diskussion tauschten sich die Teilnehmer über mögliche Perspektiven für das Produktsegment aus. Zusammenfassend hielt Thomas Vierhaus fest: „Klar ist, je mehr wir zusammenarbeiten, uns austauschen und gegenseitig befruchten, desto mehr Chancen ergeben sich.“ Als Ergebnis des Thementags und der Diskussionsrunde wurde beschlossen, eine Projektgruppe zu gründen, die sich mit der Konzeptionierung eines Klebetechnik-Seminars, ähnlich der bekannten Fachberater-Lehrgänge, beschäftigt.

Die Diskussion darüber, wie das Themenfeld Klebetechnik im Technischen Handel weiter zu entwickeln ist, dürfte noch lange nicht abgeschlossen sein. Bereits am Abend trafen die Teilnehmer des Thementags auf Einladung von Sika zu einem geselligen Miteinander in „Speidel's Brauerei" des Gasthofs Lamm zusammen (einer urigen Hausbrauerei in Hohenstein auf der Schwäbischen Alb), bei dem neben einer unterhaltsamen Reise durch die Welt des Biers auch die Themen des Tages noch einmal reflektiert wurden. ■