

# HotCoating hat den Durchbruch geschafft

Bericht und Exklusivinterview  
mit Herrn Becker-Weimann



Mit freundlicher Genehmigung des Parkettmagazines

KLEIBERIT

# HotCoating hat den Durchbruch geschafft

Eine abriebfeste Oberfläche für Parkett, Korkböden, Dekorpapiere, Laminat und sogar für Vinylböden, die in einer kaum sieben Meter langen Anlage in nur einer Schicht aufgetragen werden kann – das kommt einer Revolution in der Beschichtung von Fußböden gleich. Zumal die Kosten bis zu 30 % geringer sein können als ein mehrschichtiger Lackauftrag in den viel aufwendigeren Beschichtungsstraßen der Fußbodenhersteller.

**H**otCoating heißt das System von KLEIBERIT. Und es ist viel mehr als nur ein Produkt. Es ist ein patentgeschütztes Verfahren, das in den vergangenen 10 Jahren entwickelt und auf der Ligna 2011 eine Art Durchbruch erlebt hat. Seit der Messe schicken Möbel- und Fußbodenhersteller aus aller Welt ihre Produktmuster ins Werk nach Weingarten, um Beschichtungsergebnisse zu testen. Jüngst kamen anderthalb Tonnen Luftfracht aus Chile. Der damit verbundene Kostenaufwand beweist das intensive Interesse der Branche.

HotCoating ist fraglos eine Konkurrenz für industrielle Lackbeschichtung. Aber dort, wo Fußbodenhersteller teure Lackstraßen in Betrieb haben, werden sie nicht einfach auf das neue Verfahren umschwenken. Schließlich müssen sich die vorhandenen Anlagen amortisieren und rund 250.000 Euro Investition in eine HotCoating-Linie müssen überlegt sein. Es sind also eher neue Werke oder Kapazitätserweiterungen, wo diese Beschichtungsart eine Chance erhält.

## Was genau ist HotCoating?

Was leistet das Verfahren, wo entfaltet es seine Vorteile und



**Geschäftsführer Klaus Becker-Weimann im Technologiezentrum: „Dieser Ort ist der dreidimensionale Ausdruck unserer kundenorientierten Problemlösungskompetenz. Hierher kommen Kunden von weit her und arbeiten so lange mit unseren Experten, bis sie ihr Problem gelöst haben.“**

wo liegen die Grenzen? Entwickler ist KLEIBERIT Klebstoffe. Der Ort, wo Innovationen entstehen und ihre Marktreife erlangen, ist das vor drei Jahren eingeweihte Technologiezentrum in Weingarten. Hierher kommen industrielle Kunden und arbeiten zusammen mit KLEIBERIT an der werkstoffgerechten Einstellung einer Beschichtung.

Der 1948 in Ingolstadt gegründete Klebstoffhersteller versteht sich als Spezialist und ist mit der



**Rainer Kampwerth, neuer Verkaufsleiter Oberflächenmaterial bei KLEIBERIT, sieht vor allem auch in der Fußbodenbeschichtung ein künftiges Potenzial für HotCoating: „Wir verfügen über alle Prüfzertifikate, die das HotCoating auf eine Ebene mit den klassischen Laminatprodukten stellt.“**

Marke Kleiberit Partner von Industrie, Handel und Handwerk. Vom Auto bis zum Fensterbau reichen die Anwendungsgebiete. Bei dem Produkt HotCoating hat KLEIBERIT seine Erkenntnisse von EVA-Schmelzklebstoffen und PU-Klebstoffen gebündelt. Vom Lack unterscheidet sich HotCoating in vielerlei Weise. Das Produkt wird im Werk heiß abgefüllt und dabei mit jenen Zusatzstoffen versetzt, die gewünschte Eigenschaften erzeugen. Korund beispielsweise macht die Ober-

fläche abriebfest, Wachs- und Silikonbeigaben beeinflussen die Haptik und andere Additive sind für den Glanz zuständig.

Nach dem Erkalten sind diese Zusätze gleichmäßig in einem festen Kunststoffblock verteilt. So kommt das Produkt zum Fußbodenhersteller. Weder muss es als Gefahrgut gekennzeichnet werden, noch setzen sich die Zusatzstoffe am Boden ab. Daher können auch Korundtypen verwendet werden, die in einer



**Jens Fandrey: „Unser Team in der Anwendungstechnik ist derzeit dabei, weltweite Anfragen und Applikationswünsche für HotCoating zu bearbeiten und viele Substrate zu testen, nachdem wir auf der LIGNA 2011 überzeugend präsentieren konnten wie unschlagbar dieses System ist.“**

Flüssiglackierung keinen Einsatz finden. Für die Fußbodenbeschichtung wird HotCoating bei 130 Grad C zu einer viskosen Masse von honigartiger Konsistenz geschmolzen. Der Auftrag erfolgt mittels Walze in einer Anlage des spanischen Maschinenbauers Barberan.

Eine große Schwierigkeit bei der Entwicklung von HotCoating war die Glättung der Oberfläche. Auch die Tatsache, dass die Oberfläche nicht klebrig wirkt, ist bei



dem Ursprung des Produkts aus dem Klebstoffsektor keine Selbstverständlichkeit. Die hier gefundenen Lösungen, da ist sich das Unternehmen sicher, können nicht so rasch kopiert werden. „Der Wissensvorsprung dürfte einige Jahre betragen“, gibt sich der Hersteller optimistisch.

## Ein heißer Auftrag und dann lackieren

Beschichtet werden plane Werkstoffplatten vor dem Auftrennen



**Peter W. Mansky (Marketing/Kommunikation):** „KLEIBERIT ist ein sehr familiärer Betrieb mit guter Führungsebene. Wir bilden Nachwuchsfachkräfte aus und konzentrieren uns bei der Produktentwicklung auf technisch anspruchsvolle Lösungen.“

und Profilieren. Um eine leicht fühlbare Struktur zu erzeugen, kann in die Beschichtungslage eine nachgeschaltete Strukturwalze integriert werden. Ein großer Vorteil von HotCoating ist die einmalige Auftragsschicht – im Vergleich zur siebenfachen Standard-Lackbeschichtung mit Zwischenschliff und UV-Trocknung. Je nach Dicke der Schicht erhöht HotCoating die Beanspruchungsklasse des Bodens. Die nach der Laminatbodennorm geltenden Beanspruchungsgrup-

pen von AC1 bis AC5 sind mit dem KLEIBERIT-Verfahren durch einfache Steuerung der Auftragsmenge erreichbar.

Die noch warme, thermoplastische Nutzschiene wird zusätzlich mit jeweils 10 g UV-Lack überzogen. Tatsächlich also gibt es zwei Auftragsschichten. Der Lack erfüllt dabei im Wesentlichen zwei Funktionen. Zum einen schützt er die HotCoating-Schicht während ihrer 24-Stunden-Aushärtung im Stapel, zum anderen bestimmt er den gewünschten Glanzgrad der Oberfläche. „Der Lack ist die sichtbare Verkaufsschicht“, erklärt Rainer Kampwerth, Verkaufsleiter Oberflächenmaterial.

Die technisch enge Verbindung von HotCoating zu Klebstoffen lässt das Produkt besonders gut haften. Das gilt für alle denkbaren Träger, ob Glas, Melaminschicht, Dekorpapier, Folie oder ein so schwieriges Holz wie Teak. Dabei dringt HotCoating in die zugänglichen Holzporen, aber nicht tief ins Holz ein. Wegen ihrer Elastizität ist die Schmelzbeschichtung besonders für Korkböden sehr gut geeignet. Aber auch für Mantelfolien von Sockelleisten. „Am Ende kann man eine Korund gefüllte HotCoating-Oberfläche in der Glätte nicht von einer ohne Korund unterscheiden“, betont Peter W. Mansky, Leiter Marketing/Kommunikation.

HotCoating ist ein emissions- und lösemittelfreies Produkt. Die erstellten Oberflächen haben im Gegensatz zu konventionell beschichteten Laminatböden einen warmen Charakter. Sogar im Außenbereich ist das Produkt einsetzbar. Versuche prüfen derzeit die Langzeitwirkung dieser Beschichtung in Wind und Wetter. Und die Anlagen, in denen das Produkt eingesetzt wird, sind umrüstbar, sowohl zur hochglänzenden Beschichtung von Möbelteilen als auch zur Fuß-



**All diese Fußbodenprodukte sind mit HotCoating beschichtet: (v.l.) Mehrschichtparkett auf Fichteträger, massives Feuchtraumparkett mit Gummiader, Vinylboden und zwei bedruckte Kork-Fertigparkett Muster.**

bodenherstellung. „Glänzende Möbelflächen sind eine Mode, die sich schnell ändern kann“, sagt Rainer Kampwerth, „deswegen sehen wir das stabilere Potenzial für HotCoating in der Fußbodenfertigung.“

Bei glatten Parkettböden hält KLEIBERIT sein HotCoating gegenüber UV-Schutzlack für mehr als konkurrenzfähig. Für Laminatböden steht die Preis-Leistungs-Kalkulation noch aus, aber einschlägige Hersteller haben

das Verfahren im Auge. Über alle notwendigen Zertifikate verfügt der Prozess. „Das IHD Dresden hat HotCoating bezüglich der Laminatbodennorm ausführlich geprüft“, kann Rainer Kampwerth berichten. ■

## KLEBCHEMIE M. G. Becker GmbH & Co. KG

Max-Becker-Str. 4  
76356 Weingarten  
www.kleiberit.com

mobilindustrie, Fensterprofile,  
Möbelindustrie, Leichtbau,  
Textil, Holzbau u. v. m.

### Gegründet:

1948 in Ingolstadt

### Mitarbeiter:

ca. 400, darunter  
weltweites Netz von 60  
Verkaufsingenieuren

### Ausstoß:

40.000 t Klebstoff/  
Jahr verteilt auf 500 Produkte  
in unterschiedlichen  
Gebindegrößen

### Verkaufsleitung

### Oberflächenmaterial:

Rainer Kampwerth

### Produktmanager:

Jens Fandrey

### Marketing/Kommunikation:

Peter W. Mansky

### Produkte:

Klebstoffe für Auto-

Interview mit KLEIBERIT-Geschäftsführer Klaus Becker-Weimann

## „Wir haben einen Wissensvorsprung von etwa fünfzehn Jahren“

**Parkettmagazin:** Woher stammt der Markenname KLEIBERIT?

**Becker-Weimann:** Unser Logo zeigt den Kleiber. Das ist ein Vogel, der seine Nester verklebt. Wir glauben, dass dieses Image in der Branche einen hohen Wiedererkennungswert erlangt hat.

**Parkettmagazin:** Wo sieht das Unternehmen seine Stärken?

**Becker-Weimann:** Als familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen denken wir langfristig. So haben wir die Ausdauer, Innovationen zu entwickeln, die nicht gleich Rendite bringen und die es nur alle zehn bis fünfzehn Jahre gibt. HotCoating ist solch eine Entwicklung.

**Parkettmagazin:** Ist HotCoating die erste Berührung von KLEIBERIT mit der Parkettbranche?

**Becker-Weimann:** Nein, den klassischen Weißleim für Parkett gibt es bei KLEIBERIT schon immer. Aber diese Technologie zeigt gewisse Nachteile. Deshalb haben wir getestet, ob PU-Schmelzklebstoffe aus dem Bereich der Fensterprofilummantelung die Weißleime bei der Herstellung von Mehrschichtparkett ersetzen können und den PU-Schmelzklebstoff erfolgreich in die Produktion von Zweischichtparkett eingeführt. Und schließlich fertigt KLEIBERIT seit vielen Jahren Klebstoffe für die Parkettverlegung.

**Parkettmagazin:** Wie man hört, hat die Entwicklung von HotCoating Geduld verlangt?

**Becker-Weimann:** Durchaus, denn als sich vor zehn Jahren die Frage der Oberfläche stellte, kamen wir vom heißen Schmelzklebstoff und mussten den Klebstoff gewissermaßen umerziehen, damit er zu einer Fläche aushärtet, die oben nicht haftet. Es war auch schwierig, die Beschichtung glatt zu bekommen. Eigentlich muss man mit einem Bügeleisen darüber gehen – und das geschieht auch. Heute haben wir einen Wissensvorsprung von etwa fünfzehn Jahren gegen-

über der Lackbranche und sind auch der Klebstoffindustrie einige Jahre voraus, weil hier das Lack-Know-how fehlt.

**Parkettmagazin:** Wo sehen Sie industriellen Bedarf für das HotCoating-Verfahren?

**Becker-Weimann:** Für einen mittelständischen Fußbodenhersteller liegt der Charme der Geschichte in einer Anlage, die auf nur 7 m Produktionslänge einen AC 5 Boden ohne Kurztaktpresse beschichten kann. Aber auch für große Laminatbodenhersteller sollte das von Vorteil sein. Ihr vielschichtiger Aufbau ist unserer Ansicht nach anfälliger und eine HotCoating-Anlage schafft, obwohl sie so kurz ist, durchaus 12,5 Mio. m<sup>2</sup> im Jahr.

**Parkettmagazin:** Interessant für die Fußbodenindustrie ist sicher die hohe Abriebfestigkeit?

**Becker-Weimann:** Der Fußbodenhersteller kann durch die Auftragsdicke entscheiden, welche Beanspruchungsklasse er haben möchte. Es gibt bereits Parkethersteller, die sich dabei an der Laminatbodennorm orientieren wollen. Und wir tun das auch, indem HotCoating bis zur Topklasse AC 5 reicht. Eine hohe Schichtstärke in einem einzigen Auftrag macht einem Klebstoff kein Problem. Nutzschichten bis 100 µ lassen sich ohne Weiteres auftragen und wir können unterschiedliche Korundtypen einsetzen, die gleichmäßig im Hotcoat verteilt sind. Auch eine farbliche Pigmentierung gibt es schon. Sie hat einen lasierenden aber nicht deckenden Charakter und erreicht im Dekor bestimmte Nuancen. Dann folgt ein Lack als kratzfesteste Designschicht in matt oder glänzend.

**Parkettmagazin:** Warum sitzen Spanier als Anlagenhersteller mit im Boot?

**Becker-Weimann:** Wir hatten ursprünglich mit deutschen Maschinenbauern Kontakt, aber dort scheute man offenbar die lange Entwicklungszeit. Jetzt haben wir eine feste Partnerschaft mit Barberan und dazu stehen wir auch.



**Klaus Becker-Weimann:** „Unser völlig neuartiges Verfahren erzeugt weltweit großes Interesse in der Parkett- und Laminatbodenindustrie.“

HotCoating ist ein verlustfreies Auftragsverfahren und die Reinigung einer Hotcoat-Maschine dauert kaum fünf Minuten. Von der Viskosität der Masse her gibt es ein breites Verarbeitungsfenster. KLEIBERIT passt die Parameter auf die Anforderung des Kunden an. Um das dann direkt an der Maschine einzustellen, braucht man keine zehn Minuten. Im 1. Quartal 2012 soll eine erste Großanlage von 10 Mio. m<sup>2</sup> Jahreskapazität in Betrieb gehen. Ende 2012 wollen wir im Bereich Möbel und Fußboden weltweit bis zu 30 Mio. m<sup>2</sup> mit HotCoating beschichten.

**Parkettmagazin:** Die internationale Vertriebskompetenz hat KLEIBERIT ja offenbar?

**Becker-Weimann:** Mit 75 % Exportquote und vielen Vertriebstöchtern im Ausland sind wir international aufgestellt. Für den asiatischen Markt produzieren wir mittlerweile direkt in China. Am Standort Weingarten können unsere Kunden in 25 Muttersprachen empfangen werden. Kompetente Beratung und Service sind uns genauso wichtig wie moderne Fertigung und Qualitätssicherung. Jede Charge wird geprüft und es gibt Rückstellmuster, um auch später eine lückenlose Nachkontrolle zu ermöglichen. Als strategisches Ziel möchte das Unternehmen alle sieben Jahre seinen Umsatz verdoppeln. Kapazitätserweiterungen in der Herstellung sind geplant.