

Jowat AG

Nachhaltig kleben

Mit welchen Neuerungen kann die Klebstoffindustrie die Qualitäten in Möbeln und Küchen verbessern? Ein Hausbesuch bei der Jowat AG in Detmold, dem Marktführer unter den Klebstoffspezialisten der Branche.

Gegenüber vom Stammsitz der **Jowat AG** in der Ernst-Hilker-Straße in Detmold wird schon wieder gebaut. Die Bagger rollen. Bis Ende des nächsten Jahres soll das neue Reich von **Armin Erb**, 59, fertig sein. Erb, seit 35 Jahren beim Detmolder Klebstoffspezialisten Jowat, Prokurist und eines der Urgesteine im Haus, ist Chef des Geschäftsbereichs Technischer Support und Service (TSS). Seine Themen unter anderem: Anwendungstechnik, Reklamations- und Verpackungsmanagement oder Schulungen für die eigenen Mitarbeiter sowie für die Kundschaft. Rund 25 Mitarbeiter werden in der neuen Jowat-Anwendungstechnik einziehen, wenn sie fertig ist, um den nationalen und internationalen Vertrieb in allen Jowat-Sparten von Holz/Möbel über Papier/Verpackung und Automobil oder Textil zu unterstützen. Seit einiger Zeit ist man im Haus dabei, die Aktivitäten in Industriesegmenten jenseits des Kerngeschäfts Holz/Möbel zu verstärken. Es ist viel von „cross-industry“ die Rede. Die Aufgaben wachsen, genauso wie Jowat.



Armin Erb und **Klaus Kullmann**, *Weniger Rohstoff-Rallyes: Klaus Kullmann, Armin Erb*
Vertriebs- und Marketing-Vor-

stand der Jowat AG, sitzen im ersten Stock der Zentrale mit Blick auf die Baustelle. „Eigentlich bauen wir ständig“, sagt Kullmann, 50. Am Stammsitz in Detmold, vor allem aber weltweit. In Malaysia entsteht gerade ein weiterer Produktionsstandort. Im September ist der erste Schmelzklebstoff aus der neuen Anlage dort gelaufen. Die Mannschaft in Asien wird deutlich aufgestockt in den nächsten Monaten. Auch am Standort High Point in Amerika, den Erb Anfang der 80er Jahre mitaufgebaut hat, wird aufgerüstet. Aktuell ist die Keimzelle in Detmold mit 470 Mitarbeitern der Standort, an dem das größte Volumen in den Jowat-Anlagen produziert wird. Doch die Standorte in Asien und Amerika gewinnen zunehmend an Bedeutung. Neue Anlagen, mehr Mitarbeiter: Industrieklebstoffe sind heute ein globales Hightech-Geschäft, eines, das stark abhängig ist von der Rohstoffversorgung und der Großchemie. Und eines, in dem vom Produktionsprozess bis zum Verbraucher die Belastung mit schädlichen Stoffen in den vergangenen Jahren stark in den Fokus geriet. Wenn **Ikea** oder auch **Otto** vorgeben, bald nur noch fast formaldehydfreie Möbel verkaufen zu wollen, ist ein Anbieter wie Jowat gefordert.

Von der Hochglanzfront bis zur Laserkante

In Deutschland sitzen die wichtigsten und größten Produzenten der Klebstoffindustrie. Vom Milliardenkonzern **Henkel** bis zu einem global agierenden Mittelständler wie Jowat. In den vergangenen Jahrzehnten ist allein Jowat auf sechs Produktionsstandorte und 18 Vertriebsbüros weltweit gewachsen. 550 Beschäftigte arbeiten in

Deutschland, insgesamt waren Ende 2013 900 Mitarbeiter in der Gruppe tätig. Ende 2014 werden es über 1.000 sein.

Die Wurzeln des Unternehmens gehen zurück auf das Jahr 1919 und nach Breslau; die Familie des Gründers **Johannes Watzlawczik** startete nach dem 2. Weltkrieg mit einem Großhandel für Lacke und Beizen in Ostwestfalen neu. Heute ist Jowat eine AG ohne Börsennotierung. Im Aufsichtsrat sitzen auch in der Möbelbranche bekannte Leute wie **Dr. Andreas Hettich**. In dem dreiköpfigen Vorstand liegt die operative Führung des Vertriebs und Marketings seit dem Jahr 2008 bei Kullmann. Der in Rosenheim ausgebildete Diplom-Holztechniker ist seit dem Jahr 1996 dabei, war viele Jahre Chef des technischen Vertriebs in Asien, hat zahlreiche Vertriebsbüros aufgebaut wie das in Moskau. Seit dem Jahr 2006 ist Kullmann wieder in der Zentrale in Detmold.

Flächenbeschichtung, Flächenkaschierung, Kantenbeimung, Profilmantelung, Korpusmontage, Postforming – Jowat-Klebstoffe sind in vielen Prozessen der Möbel- und Küchenindustrie ein zentraler Bestandteil. Fragt man Kullmann nach technischen Neuerungen, die Jowat beispielsweise in der Küchenindustrie vorangetrieben hat, sagt er: „Das Qualitätsniveau der deutschen Küche wird unter anderem entscheidend von der Klebstofftechnologie bestimmt.“ Von der Hochglanzfront bis zur Laserkante – platt gesagt, ohne Klebstoff geht da nix. Wenn auch der Klebstoff viele Formen annehmen kann. Ein Beispiel: Um Hoch-

glanzfronten in der Fläche gleichmäßig zu kaschieren, ohne dass dabei etwas schwillt, ist in den vergangenen Jahren Polyurethan in die Fläche gewandert. „Ein 100-Prozent-Festkörpersystem bringt hier deutlich mehr Konstanz rein“, sagt Kullmann. Andere Beispiele sind hochtemperaturbeständige, wasserfeste Verbindungen, die dem Einsatz in einer modernen Küche entsprechen – in verschiedensten Regionen der Erde bei unterschiedlichsten klimatischen Bedingungen.

Kantenquiz in Detmold

Was allerdings die Entwicklung in der Kante angeht, meinte der eine oder andere schon, als etwa die Laserkante dann doch irgendwann im Volumengeschäft der deutschen Küchenindustrie ankam, die neue Kantentechnik könnte einem klassischen Klebstoff-Anbieter Probleme machen. Kullmann sieht das anders: „Techniken wie Laser, Plasma oder Heißluft haben auch klassische Bekantungssysteme verbessert. Sie standen aber nie für das Ende des Klebstoffs in der Kante. Auslöser war immer nur die Qualitätsdiskussion. Jedes Verfahren, das dazu beiträgt, die Qualität zu erhöhen, begrüßen wir. Deshalb arbeiten wie auch eng zusammen mit den Herstellern dieser Systeme. Eine Laserkante ist nicht einfach nur ein Stück Plastik, das heiß gemacht wird. Da sind wir schon auch involviert.“ Und da es laserfähige Klebstoffe für alle Materialien (Furnier-, Aluminium- oder Papierkante) braucht, ist hier auch ein breites Forschungsfeld für Jowat zu beackern. „Wenn etwa ein Küchenhersteller Laser in der vollen Breite des Programms einsetzen will“, sagt Erb, „dann

muss das bei allen Kantenmaterialien gehen.“ Bei der Furnierkante funktioniert es bereits. Von der Kante bis zur Front: Für viele Materialien braucht es verschiedene Lösungen. Kullmann: „Es ist ein Irrglaube zu denken, dass man nur irgendeinen Klebstoff draufschmiert und dann wird alles gut.“

Jowat-Ingenieur Erb sieht etwa in der Lasertechnik aber auch einen Treiber für die Qualität im Küchenmarkt insgesamt. „Die Diskussion um die Laserkante hat dazu geführt, dass Unternehmen, die nach wie vor mit klassischen Kantenverfahren arbeiten, zu uns gekommen sind und uns gefragt haben, wie sie hier besser werden können.“ Man könne heute mit bestehenden Technologien „mindestens gleich gute Qualitäten“ erreichen, sagt Erb. Kullmann spricht gar von einer „vergleichbaren optischen Qualität“. Was die technische Qualität angehe, könne man bei bestimmten Verfahren sogar höhere Ergebnisse erreichen.

Sieht der eine so, der andere so. Auch die Antwort auf die Frage nach der saubersten Nullfuge ist abhängig vom Betrachter. Das wissen sie auch in Detmold. Für überraschende Erkenntnisse sorgte auf dem letzten Jowat-Symposium ein kleines Kantenquiz, auf dem sich selbst Spezialisten aus dem Küchen- und Möbelmarkt schwer damit taten zu sagen, welche nun eine Laserkante, eine Plasmakante oder vielleicht doch eine im klassischen Verfahren produzierte Kante war. Kullmann: „Am Ende spielt das Verfahren aber eine nachrangige Rolle. Es geht um die Qualität in allen Verfahren. Und an der arbeiten wir gemeinsam mit der Möbel- und Küchenindustrie.“

Die Lasertechnik soll somit nichts daran ändern, dass das Segment Holz/Möbel bei Jowat nach wie vor der Schwerpunkt bleibt. 55 Prozent des Umsatzes (2013: 240 Mio Euro) macht der Klebstoffspezialist hier. „In absoluten Zahlen ist das Wachstum in der Holz-Möbel-Industrie für uns nach wie vor am stärksten“, sagt Kullmann.

In Märkten wie China, dem Nahen Osten oder der Türkei geht es deutlich voran. Auch in Deutschland lege man weiter zu, sagt Kullmann. Prozentual betrachtet ist die Wachstumsdynamik in Segmenten wie Automobil oder Textil für Jowat jedoch größer. 30 Prozent des Gesamtumsatzes macht die AG mittlerweile im Segment Papier/Verpackung. 15 Prozent entfallen auf die Automobilindustrie und die Textilbranche. Besonders in diesen Industrien werden deshalb Ressourcen aufgebaut. Wenn Jowat im laufenden Jahr seine Mitarbeiterzahl in den vierstelligen Bereich hievt, dann liegt das vermehrt auch an holzfernen Segmenten. Bei Jowat will man das natürlich nicht als Abkehr vom traditionellen Stammgeschäft ver-

standen wissen. „Vieles, was wir beispielsweise in der Automobilindustrie lernen, können wir auch in der Möbelindustrie anwenden – und umgekehrt“, sagt Kullmann. Deshalb hat auch die Abteilung von TSS-Chef Erb zum Jahreswechsel einen etwas neuen Zuschnitt bekommen. Das Produktmarketing wurde in einer eigenen Abteilung gebündelt.

Erb hat dafür alle anwendungstechnischen Kompetenzen unter seinem Dach, um den nationalen und internationalen Vertrieb von Detmold aus zu unterstützen – und soll dabei die Erkenntnisse aus den

verschiedenen Industrien zusammenführen. Kullmann: „Materialien gleichen sich in verschiedenen Industrien. Die Autoindustrie setzt sich genauso mit thermoplastischen Folien auseinander wie die Möbelindustrie. Diese müssen dort ebenfalls kaschiert werden. Vorbeschichtete Folien werden in der Auto- aber auch in der Möbelindustrie zunehmend Thema. Es gibt viele Parallelen. Reine Spezialisten wissen das gar nicht.“ Erb soll nun verstärkt das crossindustrielle Know-how ausschöpfen – ganz global.



Gegenüber wird schon wieder gebaut: Die Jowat-Zentrale

Mit der weiter globalen und zunehmend crossindustriellen Ausrichtung wachsen auch die Anforderungen. Eine Küchenfront darf in Indien genauso wenig Blasen werfen wie in Deutschland; eine Kante muss Jahre halten, egal, mit welcher Technik sie angebracht worden ist und egal, ob die Küche in Kuala Lumpur oder Oer-Erkenschwick steht. Dazu kommen die Anforderungen an schadstoffarme Möbel, die ohne Weichmacher oder Formaldehyd-Zusätze auskommen sollen, oder gesetzliche Neuregelungen, die von Land zu Land, von Region zu Region unterschiedlich sein können. Eine Antwort darauf ist ein hauseigenes, weltweit auf die jeweils regionalen Besonderheiten abgestimmtes Prüfsystem.

Eine andere haben sie bei Jowat schon vor Jahren gegeben, indem die Forschung nach nachhaltigen Rohstoffen intensiviert wurde. Seit dem Jahr 2012 steht das Thema endgültig ganz oben auf der Agenda. In dem Jahr standen bestimmte Harze auf den Weltmärkten nur noch kontingentiert zur Verfügung, was die Versorgungslage bei Jowat auf eine harte Probe stellte. Anfang 2014 haben die beiden großen Vinylacetat-Anbieter in Europa kurzerhand ihre Produktion auf dem Kontinent eingestellt. Auf einen Schlag fehlten 100 Kilotonnen im Markt.

Sich von Rohstoff-Rallyes abzukoppeln und dabei zunehmend auf nachhaltige Stoffe zu setzen, ist für Kullmann deshalb das Gebot der Stunde. Und somit auch die zentrale Überschrift für den Messeauftritt von Jowat auf der **Ligna** im nächsten Jahr. ■