

UV-Trocknung im  
Offset-Druck

## Wachstum mit Licht

Die Dr. Hönle AG hat sich auf dem Gebiet der UV-Technologie weltweit eine führende Position erobert. Mit wohl durchdachten Firmenkäufen geht das Unternehmen in die Offensive und stellt die Weichen für die Zukunft.

Robert Haimerl, Vorstand Finanzen der Dr. Hönle AG in Gräfelfing bei München, hat sich ein klares Ziel gesteckt. „Wir wollen durch Zukäufe und organisches Wachstum in drei bis vier Jahren beim Umsatz die 100-Millionen-Grenze erreichen.“ Die Grundlagen sind gelegt. Mit UV-Anlagen, die beispielsweise für die schnelle Aushärtung von Kleb- und Kunststoffen sowie bei der Trocknung von Lacken oder Farben zum Einsatz kommen, hat sich das Unternehmen weltweit einen Namen gemacht und zu den drei größten Wettbewerbern aufgeschlossen.

Die Zukunftsperspektiven sind glänzend. Haimerl: „Derzeit ist das konjunkturelle Marktumfeld für die UV-Technologie ungeachtet der weltwirtschaftlichen Turbulenzen positiv; Auftragseingang und Auftragsbestand der Hönle Gruppe liegen im Februar 2008 über Vorjahresniveau.“ Mehr noch: Das erste Quartal im laufenden Geschäftsjahr sei das Beste der gesamten Firmengeschichte gewesen.

Die Zeichen stehen auf Wachstum. Im Geschäftsjahr 2007/2008, so prognostiziert der Finanzvorstand, wird der Konzernumsatz (einschließlich der Tochtergesellschaften) um 60 Prozent auf rund 42 Millionen Euro zulegen. Auch der Jahresüberschuss soll den Planungen zufolge kräftig steigen. Gegenüber 2006/2007, als das Gräfelfinger Unternehmen über 3 Millionen Euro erreichte, ist ein Zuwachs um über 40 Prozent ge-

plant. „Die hohe Dynamik basiert einerseits auf dem organischen Wachstum im Inkjet- und Offsetdruck und andererseits auf den beiden zum 1. Januar 2008 erfolgten Übernahmen der Panacol AG und PrintConcept GmbH,“ erläutert Haimerl, der seit 1996 bei Hönle tätig ist, zunächst als kaufmännischer Leiter und ab 2000 in der Chefetage. Als Vorstand für die Bereiche Vertrieb und Technik fungiert Heiko Runge.

Der börsennotierte (Prime Standard) UV-Spezialist Hönle entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Anlagen, Klebstoffe, Strahler und messtechnische Geräte, die allesamt auf die Nutzung von Ultraviolettlicht basieren. Die Produkte kommen in der Druck- oder Automobiltechnik ebenso zum Einsatz wie in der Luftfahrt- und Pharmaindustrie, in Fertigungsprozessen der Elektronik, Mikroelektronik, Feinmechanik und Optik. Zugute kommt den Gräfelfingern, dass immer mehr Unternehmen herkömmliche Trockner bei Druck-, Klebe- und Beschichtungsverfahren durch UV-Anlagen ersetzen. Wesentliche Vorteile: Dank dieser Technologie lassen sich Fertigungsprozesse effizienter und umweltverträglicher gestalten. Zudem steigt die Produktqualität, etwa bei UV-Farben in der Druckindustrie oder bei UV-Lacken, die in der Regel kratzfest, glänzender und haltbarer sind als herkömmliche Produkte. Zum Einsatz kommt die Technik auch bei der Oberflächenentkeimung und bei

der Sonnensimulation, mit der sich überprüfen lässt, in welchem Ausmaß Automobil-Lacke durch die Einwirkung von Sonnenstrahlen altern.

Hönle setzt bereits seit der Firmengründung im Jahr 1976 auf Produkte rund um Ultraviolettstrahlung. War die Technik anfangs noch für medizinische Anwendungen konzipiert, so erkannten die Oberbayern in den 90er-Jahren das gewaltige Potenzial der Technik für industrielle Anwendungen. Die Grundidee ist einfach. UV-Strahlung erzeugt in flüssigen Materialien, so zum Beispiel in speziellen Klebstoffen, photochemische Prozesse, die gleichsam automatisch zur Aushärtung führen. Der Zeitpunkt der Härtung kann exakt bestimmt werden, überdies ergeben sich kurze Aushärtezeiten, wobei sich die UV-behandelten Produkte sofort weiterverarbeiten lassen. Bei den klassischen Verfahren indes müssen zunächst die Lösemittel verdampfen. Dies führt oft erst nach vielen Stunden zur gewünschten Härtung des Materials. Weil herkömmliche Klebstoffe oder Lacke bis zu 80 Prozent Lösungsmittel enthalten, führt dies in der Regel zur Freisetzung von umweltbelastenden Kohlenwasserstoffverbindungen. Bei UV-Materialien jedoch entfällt dieser unerwünschte Effekt. Vielmehr wirkt das ultraviolette Licht direkt auf die sogenannten Fotoinitiatoren im Material. Als weiterer Vorteil kommt hinzu, dass die UV-Technik die unerwünschte Schrumpfung des

Materials verhindert – bei herkömmlichen Wärme- oder Infrarotverfahren tritt dieser Effekt auf, wenn die enthaltenen Lösungsmitteln verdampfen. Bei der Herstellung von CDs beispielsweise dauert die Trocknung der Silberscheiben dank UV-Licht nur 500 bis 1000 Millisekunden. Mit herkömmlichen thermischen Methoden wie Warmluft- oder Infrarot-Trocknung vergehen oft mehrere Stunden. Durch die Beschleunigung erhöhen sich insgesamt die Taktraten in der Produktion, die Fertigungskosten sowie die Lagerbestände sinken, die Produktivität steigt. Um eine optimale Wirkung zu erzielen, erfolgt die Bestrahlung mit einer exakt festgelegten Lichtstärke und, je nach Bedarf, entweder permanent oder „getaktet“ in präzise errechneten Zeitabständen.

Die UV-Anlagen kommen auch bei der Herstellung von Banknoten zum Einsatz. Dabei handelt es sich um spezielle 13 000-Watt-UV-Systeme, die mit einer Fertigungsgeschwindigkeit von 150 Me-



Hönle Finanzvorstand Haimler

tern pro Minute produzieren. Bei der Glasfaserfertigung werden 17 000-Watt-Anlagen genutzt, die eine Produktionsgeschwindigkeit von 3000 Metern pro Minute ermöglichen – das entspricht einer Geschwindigkeit von 180 km/h. Die Produktion erfolgt dabei in mehreren Schritten: Beschichtung der Lichtleiterfasern und Färbung sowie Verkleben der einzelnen Fasern zu einem Faserbündel. Zusammengebaut wird die UV-Gerätschaft in Gräfelfing, wobei die Kunden in vielen Fällen nicht Seriengeräte, sondern maßgeschneiderte Anlagen ordern. Allein im

Geschäftsjahr 2006/2007 wurden 39 000 Strahler an Industriekunden verkauft gegenüber 32 000 im Vorjahr.

Zur Hönle Gruppe gehören neben der Dr. Hönle AG (UV-Anlagen) die Aladin GmbH (UV-Strahler) und der Wellomer GmbH (UV-Klebstoffe). Neben Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien, Großbritannien und einem Repräsentanzbüro in China hat Hönle weltweit Vertriebspartner. Ende 2007 erwarb die Gruppe die PrintConcept GmbH (Jahresumsatz rund 3,5 Mio. Euro), die Trocknungssysteme etwa für Offsetdruckmaschinen herstellt, sowie den Schweizer Klebstoff-Spezialisten Panacol AG, der mit 70 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 14 Millionen Euro erwirtschaftet. Mit der Panacol-Übernahme erweitert Hönle das bisher bei der Tochtergesellschaft Wellomer gebündelte Produktportfolio bei Klebstoffen durch mehrere bekannte, am Markt gut eingeführte Marken. Hintergrund: Panacol verfügt über ein breites Produktspektrum, das von sogenannten Strukturklebstoffen und leitfähigen Klebstoffen bis hin zu Sekundenklebstoffen oder Silikonreicht. Darüber hinaus vertreibt das Unternehmen UV-Geräte, Dosiersysteme und Bügellötmaschinen. Mit der Übernahme der Panacol steigert das Gräfelfinger Technologieunternehmen den Umsatzanteil von Verbrauchsgütern und macht sich so unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen im Investitionsgüterbereich. Der

### Breites Spektrum

#### Anwendungen der Hönle-Produkte

**Messtechnik:** Messgeräte für die sporadische und kontinuierliche Messung von Strahlungsintensitäten

**Vorbehandlung:** Gerätetechnik für die Vorbehandlung unterschiedlichster Materialien, um eine Verbesserung der Haftung zu erreichen

**Vergießen:** punktgenaue Aushärtung von Vergussmassen in elektronischen Komponenten

**Entkeimen:** Oberflächenentkeimung in der Lebensmittel-, Arzneimittel- und Kosmetikindustrie; das UV-Verfahren kommt zum Beispiel beim Entkeimen von Kunststoffbechern, Getränkekartons, Kronkorken oder Schraub-Kunststoffverschlüssen zum Einsatz.

**Drucken:** Gerätetechnik für unterschiedlichste Druckanwendungen, etwa zur Trocknung von UV-Inkjet auf elektronischen Bauteilen

**Sonnensimulation:** Gerätereihe zur Simulation der natürlichen Sonnenstrahlung, etwa für die Materialprüfung, bei chemischen, pharmazeutischen und biologischen Untersuchungen; wird beispielsweise zur Prüfung der Lichtbeständigkeit von Papier genutzt

**Fluoreszenzprüfung:** Qualitätstest z. B. bei Produktionsprozessen oder Echtheitsprüfungen

**Verkleben:** UV-Kleben in der optischen und elektronischen Industrie, in der Glas- und Schmuckindustrie; wird unter anderem bei der Verklebung von Montagehilfen auf Kfz-Windschutzscheiben oder beim Verkleben von Glasfaserkabeln eingesetzt

**Lackieren:** UV-Gerätetechnik für die Lackierung unterschiedlichster Objekte, wie CDs, 3D-Teile, Folien

Quelle: Hönle AG

wiederkehrende Verbrauchsgüterumsatz am Hönle-Umsatz liegt mittlerweile bei rund 50 Prozent.

Haimerl erläutert einen wesentlichen Synergie-Effekt der Übernahme: „Wir können die Panacol-Podukte auch durch das Hönle-Vertriebsnetz verkaufen, auf der anderen Seite kann der Panacol-Vertrieb über seine Kanäle unsere UV-Anlagen anbieten.“ Neue Synergien verspricht die Zusammenarbeit mit der Hönle-Tochtergesellschaft Wellomer, die für Panacol zusätzliche Entwicklungskapazitäten bereitstellt. „Das läuft schon sehr gut an,“ betont Haimerl.

Auch die Übernahme der PrintConcept GmbH, die UV-Produkte für Hersteller von Offsetdruckmaschinen bietet, zeigt erfreuliche Effekte. „Die bereits im ersten Quartal positive Geschäftsentwicklung in diesem Bereich gewinnt nach dem Erwerb der Mehrheit an der PrintConcept noch mehr Dynamik,“ sagt der Finanzvorstand. Weil das neue Tochterunternehmen bereits Druckmaschinenhersteller im Bereich Offset-

druck direkt beliefert, ergibt sich für Hönle ein viel versprechender Zugang zu diesen Anbietern. Das beschleunigt den gewünschten Marktzugang für den Gräfelfinger UV-Spezialisten erheblich. Haimerl ergänzt: „Wir wollen den wachsenden Rollenoffsetbereich weiter ausbauen. Mit dem Kauf von PrintConcept haben wir jetzt eine gute Basis geschaffen, um dort weiter zu wachsen.“ Für 2009 ist auch der Eintritt in den Markt für Boge-

noffsetdruckmaschinen geplant. „Dort schlummert ein großes Potenzial,“ bekräftigt der Experte.

Die Gräfelfinger sind für die Zukunft offenbar bestens gerüstet: „Wir haben eine kerngesunde Bilanzstruktur,“ so Haimerl, „und werden durch zusätzliche Übernahmen von Technologieunternehmen unsere Marktstellung künftig weiter ausbauen.“ Prächtig laufen auch die Auslandsgeschäfte. Die europäischen Auslandsmärkte erreichten im Geschäftsjahr 2006/2007 einen Umsatzanteil von 32,6 Prozent und wiesen eine Umsatzsteigerung von 17,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf. Im übrigen Ausland wurde ein Umsatzanteil von 22,8 Prozent erwirtschaftet, das Umsatzplus summierte sich in diesem Markt auf 12,1 Prozent.

Neue Einsatzmöglichkeiten für UV-Technik gibt es reichlich. Denkbar ist zum Beispiel, dass künftig ganze Automobilkarosserien mit UV-Lacken beschichtet werden. Die Trocknung mit UV-

Licht würde eine besonders kratz- sowie schlagfeste Lackierung schaffen. Auch

der sogenannte OLED-Markt (Kurzform für „organic light emitting diode“) ist für Hönle interessant. Dabei werden künftig UV-Anlagen im Herstellungsprozess zum Einsatz kommen. Hönle hat erste Anlagen für Testzwecke bereits ausgeliefert. Bei der zukunftsweisenden OLED-Technologie handelt es sich um organische Leuchtdioden: dünnfilmige, leuchtende Bauelemente aus halbleitenden Materialien, deren Aufbau dem einer anorgani-

## Klare Vorteile

### Für UV-Technologie spricht

- **Qualitätssteigerung:** UV-Farben und -lacke sind in der Regel kratzfester, glänzender sowie haltbarer als herkömmliche Produkte und zugleich lösemittelbeständig. UV-Klebstoffe gewährleisten eine präzise Fertigung.
- **Zeitersparnis:** Der Einsatz der Technologie beschleunigt Produktionsprozesse und macht sie flexibel. UV-Klebstoffe erlauben es, den Zeitpunkt der Aushärtung frei zu bestimmen.
- **Umweltschonung:** Die Technologie kommt ohne umweltschädliche Lösungsmittel aus und verbraucht meist weniger Energie als herkömmliche Verfahren.

schen Leuchtdiode (LED) ähnelt. Ein wichtiges Einsatzfeld werden künftig Fernseher oder PC-Bildschirme sein, die dank OLED-Technologie eine optimale Bildqualität aus fast jedem Blickwinkel ermöglichen.

Haimerl zeigt sich insgesamt zuversichtlich und prophezeit der UV-Technik in vielen Branchen eine rosige Zukunft: „Das Potenzial ist enorm.“ Wobei das Wachstum keineswegs mit einem verstärkten Outsourcing einhergehen soll. Im Gegenteil. Bisher ausgelagerte Kernkompetenzen in der Geräte-Entwicklung oder auch Aufgaben bei der Bestückung von Schaltschränken, hat er ins Unternehmen zurückgeholt: „Dieser Schritt hat sich ausgezahlt.“

*Josef Stelzer*

## Kauf von PrintConcept