

Vernetzte Spezialisten

L & S Oberflächentechnik GmbH & Co KG bietet Fachvorträge für 140 Kunden

■ Von Monika Schönfeld

Schloß Holte-Stukenbrock (WB). »Die Globalisierung treibt uns. Wir müssen die Besten sein und hocheffizient.« Das sagt Gerald Pörschmann von OWL Maschinenbau, der sich gestern ein positives Beispiel des »Netzwerkens« im Schulungszentrum des Unternehmens L & S Oberflächentechnik GmbH & Co. KG angesehen hat.

Die Geschäftsführer des Schloß Holte-Stukenbrocker Unternehmens, Erhard Schröder, Gerhard Pelzl (Technik und Vertrieb) und Philipp Jansen (Personal, Finanzen, Verwaltung), hatten 140 Kunden aus der Region zu Gast, die sich über Arbeitsplatz-Sicherheit und -Gestaltung, Umweltschutz und neueste gesetzliche Anforderungen und lösungsmittelfreie Lacke informierten. »Wir haben mit eigenen Mitarbeitern und Externen fünf Fachvorträge angeboten, um den regionalen Kunden Impulse zu geben«, sagt Jansen.

Der Maschinenanlagenbauer L & S Oberflächentechnik GmbH & Co. KG fertigt mit 35 Mitarbeitern individuelle Lösungen für die Holz-, Metall- und Kunststoffindustrie, die Teile lackieren oder beschichten muss. Lack ist dabei nicht nur der Farbauftrag – er

dient vor allem dem Schutz der Teile, wie zum Beispiel bei Off-Shore-Windkraftträgern, oder der Sicherheit – zum Beispiel bei der Beschichtung von Airbag-Kästen –, dem Korrosionsschutz im Schiffsbau oder des energiesparenden Betriebs durch die Lackierung von Flugzeugen. »Wo Teile beschichtet werden, Lacke gepumpt und gefördert oder dosiert werden, bieten wir Lösungen an«, sagt Philipp Jansen. Im »exotischen« Bereich sogar für die Backindustrie zum

Beschichten von Kuchen mit Schokolade oder in der pharmazeutischen Industrie, die beschichtete Tabletten braucht.

Lackhersteller, Maschinen- und Anlagenbauer und die Kunden sind ein Dreier-Gespann, das Know-How und Ideen austauscht. »Das Spektrum der Lackierung ist breit, es gibt gesetzliche Auflagen, Anforderungen der Kunden nach Einsatzgebiet und Effizienz.« Philipp Jansen sagt, dass die Leiter von Lackierereien mit speziellen

Anforderungen zu L & S Oberflächentechnik kommen. »Unsere Ingenieure greifen dann beim Kunden vor Ort ein.« Von der Veranstaltung mit Fachvorträgen profitieren beide Seiten. »Unsere Kunden erhalten unentgeltlich qualifizierte Informationen und wir bauen auf diese Weise den Kontakt zu unseren Kunden aus.« Der Leitgedanke des Unternehmens: »Wenn es eine Anlage nicht von der Stange gibt, bauen wir sie.«

L & S Oberflächentechnik GmbH & Co. KG gehört zum Verein OWL Maschinenbau wie 100 andere Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe. »Mit zehn Mitgliedsunternehmen ist Schloß Holte-Stukenbrock ein starker Standort«, sagt Gerald Pörschmann. »Je enger Unternehmen in der Region zusammenarbeiten, desto kostengünstiger wird es. Deutsche Produkte zeichnen sich durch Innovation, Professionalität und Spezialisten aus.«

Eine Kundenveranstaltung mit informativen Vorträgen gehöre zum ausgezeichneten Marketing, die die Kompetenz des Hauses repräsentiere. »Das Ambiente ist exzellent, es bietet sich auch mal für eine Veranstaltung der Gruppe an.« OWL Maschinenbau trete an, kleine und mittelständische Unternehmen in OWL zu vernetzen, zu fördern und zu unterstützen. »Das Gute liegt in OWL. Das zeigen wir auch im Forum Maschinenbau im November in Bad Salzuflen.« 100 der 300 Maschinenbauer und Systemlieferanten in Ostwestfalen-Lippe sei im Verein OWL Maschinenbau organisiert.



Starker Standort Schloß Holte-Stukenbrock für den Maschinenbau: Die Geschäftsführer des L & S Oberflächentechnik GmbH & Co. KG, Philipp Jansen und Gerhard Pelzl (2. und 3. von links), haben 140 Kunden die neuesten Entwicklungen vorgestellt. Gerald Pörschmann (links), Geschäftsstellenleiter der OWL Maschinenbau, fördert die Vernetzung der Maschinenbauer. »Schloß Holte-Stukenbrock ist ein starker Standort«, sagt er. Bürgermeister Hubert Erichlandwehr (rechts) hört das gern.

Foto: Monika Schönfeld