

IM GESPRÄCH MIT OTHMAR SAILER

Die Technologieführerschaft als Ziel

Am Rande der glasstec sprach GLASWELT Chefredakteur Matthias Rehberger mit dem neuen Lisec-Geschäftsführer. Othmar Sailer ist operativ seit September 2012 bei Lisec aktiv.

GLASWELT – Was für einen Eindruck haben Sie von der glasstec-Messe und der Branche mit nach Hause genommen?

Othmar Sailer – Die Stimmung ist sehr gut, wir hatten von Beginn an einen vollen Stand und viele Besucher. Die Kunden kamen ganz gezielt und mit konkreten Ideen und Fragen, gerade auch

hinsichtlich der zunehmenden Automation. Diese ist stark im Kommen. In der Branche geht es darum, Maschinen und Ablaufprozesse permanent weiterzuentwickeln. Dabei findet – was mich freut – ein produktiver Austausch zwischen Kunde und Hersteller statt. Hier ist gegenseitiges Vertrauen wichtig, was wiederum gemeinsame Entwicklungen möglich macht.

GLASWELT – Worüber haben sich die Besucher gezielt informiert?

Sailer – Besonders oft wurde nach unseren neuen Lösungen für den Glaszuschnitt gefragt. Ein Highlight ist hier sicherlich der FlyOver Be-

ladekran, der einige Probleme im Restplattenhandling löst. Im Isolierglas-Bereich konnten wir mit dem neuen Multi-Applikator für unterschiedliche Typen von flexiblen Abstandhaltern und dem neuen Versiegelungsautomaten großes Interesse wecken. Mit Letzterem kann man die Versiegelungsqualität speziell im Eckenbereich wesentlich verbessern, was in dichteren und sauberen Isoliergläsern resultiert.

Aber auch im Verbundglas-Bereich ist das Interesse sehr groß. Wir haben hier eine Vorverbundlinie mit neuer horizontaler Waschmaschine und überarbeitetem Folieneinleger und Press-System ausgestellt. Die Waschmaschine eignet sich speziell für Gläser mit sensibler Oberflächenbeschichtung, da die Scheiben von oben nicht von Rollen berührt werden. Mit dem neuen Presssystem haben wir es geschafft, für eine 100 Prozent gleichmäßige Druckverteilung über die gesamte Pressplatte hinweg zu sorgen.

GLASWELT – Wie sehen Sie die Positionierung von Lisec am Markt?

Sailer – Die Erwartungshaltung der Kunden uns gegenüber ist sehr hoch. Bei uns erwartet und sieht man, wo die Entwicklung hingehen kann. Wir haben ganz klar die Technologieführerschaft als Ziel. Dabei steht für uns die zunehmende Automatisierung derzeit im Fokus. Qualität wird weltweit erwartet. Aber je entwickelter die Maschinenlandschaft, desto interessanter wird für die Glasverarbeiter die Automatisierung. Das zeigt sich deutlich in unseren Kernmärkten in Westeuropa und teils auch in Nordamerika.

GLASWELT – Sie haben in der Gruppe auch glasverarbeitende Betriebe, warum?

Sailer – Unsere eigenen Verarbeitungsbetriebe sind ein Alleinstellungsmerkmal und für uns wichtig. Denn so können wir unsere Maschinen unter realen Produktionsbedingungen testen. Unsere Kunden profitieren damit doppelt: erstens von ausgereiften Anlagen und zweitens von der Möglichkeit, direkt in unserer Fertigung unter Realbedingungen geschult zu werden. Darüber hinaus kann man die neuesten Maschinen im Praxiseinsatz sehen. Das wird von den Kunden gut angenommen.



LISEC-OFFEN FÜR ENERGY-GLAS

Auf der glasstec 2012 in Düsseldorf wurde auf dem Messestand des Herstellers der Kauf des Vorspannofens durch Energy-Glas (Hans Kai und Mirco Franke sowie Elmar Dohmann) und Othmar Sailer von Lisec besiegelt.

Dazu Hans Franke, Geschäftsführer von Energy-Glas: „Wir sind sehr zufrieden mit unserer Entscheidung. Uns hat die Qualität des vorgespannten Glases überzeugt, gerade auch im Hinblick auf beschichtetes Glas.“

Ein weiterer Vorteil sei laut Franke, dass die Gefahr der Schichtverletzung mit dem Lufttransportsystem gegen Null gehe. Die Anlage sei zudem sehr bedienerfreundlich, was auch in Bezug auf die Reinigung und den Service zutreffe. Ein weiterer Grund für die Wahl der Anlage sei der relativ geringe Stromverbrauch des neuen Ofens. Dieser falle erheblich niedriger aus, als bei anderen Anlagen im Markt. Auch lasse sich der Ofen schnell wieder anfahren.

Franke: „Doch die Technik ist beim Kauf nicht alles, gerade auch die menschliche Seite muss stimmen. Und das ist hier auf allen Ebenen gegeben. Wir sehen uns bei Lisec gut aufgehoben.“ Die Glasveredler wollen mit dem Vorspannofen Glasstärken von 1,8 und 2,8 mm fahren, um 3-fach-ISO im Aufbau 2,8/1,8/2,8 fertigen zu können. Energy-Glas arbeitet nicht nur komplett mit den Anlagen des Herstellers, sondern auch mit dessen kaufmännischer und Produktionssteuerungssoftware.



Auf der glasstec besiegelten Hans Franke (ganz r.) von Energy-Glas und der neue Lisec-Geschäftsführer Othmar Sailer (2.v.r.) den Kauf des Lisec-Vorspannofens.

Fotos: Matthias Rehberger

www.energy-glas.de

GLASWELT _ Was sind Ihre aktuellen Aufgaben?

Sailer _ Momentan geht es darum, die Struktur in der Gruppe zu stabilisieren. Wir haben auf der Eigentümerseite einen guten Rückhalt; das gilt ebenso von Seiten des Aufsichtsrats, auch dort erfahren wir eine gute Unterstützung. Jetzt ziehen wir alle am gleichen Strang. Auf dieser Basis werden wir die Stärken des Unternehmens ausbauen.

GLASWELT _ Ändert sich dadurch etwas für Ihre Kunden, die Verarbeiter?

Sailer _ Wir wollen den Service noch weiter verbessern, gerade auch den After-Sales-Service und die Betreuung im laufenden Betrieb. Da die Systeme und Anlagen immer komplexer werden, wächst hier der Bedarf nach Service, und die regelmäßige Produktpflege wird immer wichtiger. Softwareunterstützte Überwachungssysteme können beispielsweise frühzeitig mögliche Abnutzungserscheinungen melden und geben dem Nutzer rechtzeitig Warnung. Weiters wollen wir die Anlagenverfügbarkeit für den Verarbeiter erhöhen sowie die Stillstandzeiten minimieren.

Für den Kunden soll immer alles rund laufen und dabei unterstützen wir ihn bestmöglich.

GLASWELT _ Wie war für Sie der Sprung in die Branche als Geschäftsführer von Lisec?

Sailer _ Was mir besonderen Spaß macht ist, dass ich in einem Unternehmen bin, das seit über

sen vertraut. Mit großen Projekten kann ich gut umgehen und auch der Service war in der früheren Firma für uns ein wichtiges Thema.

GLASWELT _ Welche mittelfristigen Ziele haben Sie sich gesteckt?

Sailer _ Wir stehen mit unserem Unternehmen auf gesunden Füßen und sind damit ein verlässlicher und nachhaltiger Partner für unsere Kunden. Wir werden uns in den kommenden Monaten verstärkt und gezielt der Entwicklungsarbeit widmen und diese stark vorantreiben. Nach wie vor leben wir die Lisec Werte und wollen damit weiter erfolgreich im Sinne unserer Kunden sein.

www.lisec.com



Othmar Sailer

Momentan geht es darum, die Struktur in der Gruppe zu stabilisieren. Und auf dieser Basis werden wir die Stärken des Unternehmens ausbauen.

fünf Jahrzehnten Pionierarbeit leistet und dies mit der glasstec 2012 wieder bewiesen hat. Ich komme aus einem Anlagenbauunternehmen, deshalb bin ich mit den hiesigen Geschäftsprozessen

Die Fragen stellte Matthias Rehberger, Chefredakteur der GLASWELT

Anzeige

glaströsch

LUXAR®

Nichtreflektierendes Glas

Anwendungen:

- Architektur
- Schaufenster
- Fassaden
- Inneneinrichtungen
- Museumsglas
- Vitrinen
- Reflexfreies Bilderrahmenglas



Soldier Field Stadium Chicago, USA



Tropenhaus, Berlin



Centre Las Vegas, USA