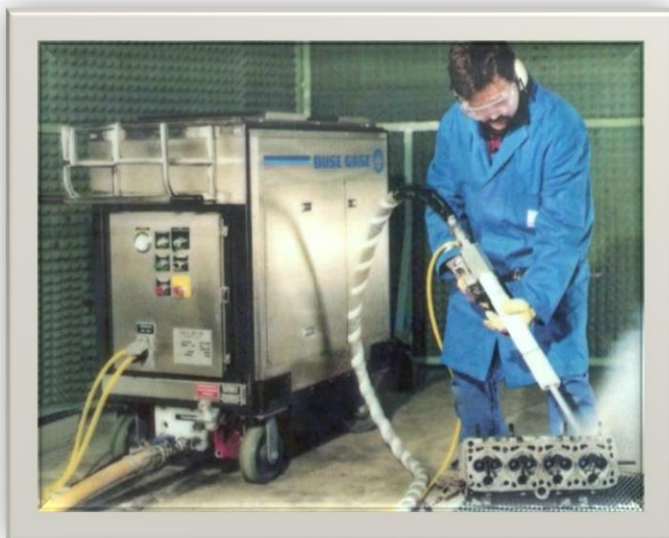




Trockeneisstrahlen Marktentwicklung



Industrie Engineering Service GmbH

Weeserweg 21

47804 Krefeld

Tel: 02151-41711-0

E-Mail: info@ies-gmbh.com

Marktentwicklung Trockeneisstrahlen in Deutschland

(Eine persönlich betrachtete Zusammenfassung)

Die Anwendungsmöglichkeiten für das Strahlen mit Trockeneis wurden in Deutschland bereits vor mehr als 30 Jahren von Messer Griesheim (heute Messer) mit Geräten des amerikanischen Unternehmens Cold Jet für einzelne Branchen untersucht. Die Vermarktung wurde aber nach einigen Jahren und vielen Untersuchungen eingestellt, da die Technik damals zu kostenintensiv und technisch auch zu aufwendig im Handling war.

Eine Revolution in der Entwicklung von Strahlgeräten in Deutschland gelang vor ca. 20 Jahren einem kleinen Unternehmen aus München, indem man kleinere Strahlgeräte mit einem guten Preis-Leistungsverhältnis entwickelte. Die Green Tech GmbH, die in dieser Form heutzutage leider nicht mehr existiert, wurde geleitet von Raphael Rotstein und Birgit Papcke. Ihnen gebühren mein Respekt und meine Anerkennung für die geleistete Pionierarbeit. „Auch wenn wir oft unterschiedliche Ansichten hatten“.



Die Vermarktung, insbesondere durch den Aufbau von Produktionsanlagen für Trockeneis, geschah in Zusammenarbeit mit Messer Griesheim. Bei diesem Unternehmen durfte ich 15 Jahre arbeiten und so die Entwicklung des Trockeneismarktes mitgestalten.

Seither befindet sich dieser in stetiger Veränderung. Inzwischen entstanden viele neue Produktionsstandorte für Trockeneispellets, neue Gerätehersteller haben sich im Markt eingefunden und wieder größere wie ASCO oder Cold Jet haben die kleineren wie Buse oder ICETECH übernommen. Das Trockeneisstrahlen wurde auch in immer mehr Branchen, bei immer vielfältigeren Reinigungsaufgaben eingesetzt.

Dabei teilt sich der Markt „Trockeneisstrahlen“ in unterschiedlichen Interessensgruppen auf:

- Gerätehersteller
- Zubehörlieferanten
- Trockeneisproduzenten
- Gaslieferanten
- Dienstleister
- Anwender in der Produktion

Jeder Bereich verfolgt seine eigenen Ziele und verwendet entsprechende Argumente für diese Strahltechnik. Gerätehersteller wollen ihre Geräte verkaufen. Um diese einsetzen mussten es dem Anwender aber auch zeit- und ortsnah möglich sein Trockeneispellets einkaufen zu können.

Da es damals nur wenige Produktionsstandorte für Pellets gab - von einer flächendeckenden Versorgung konnte keine Rede sein -, kam Messer Griesheim ins Spiel.

Messer Griesheim in Kooperation mit Green Tech und ASCO begann dann mit dem Aufbau von Produktionsstandorten für Trockeneispellets in ganz Deutschland.

Messer kaufte hierzu fünf Kompressoren bei Kaeser, fünf Strahlanlagen bei Green Tech und Trockeneisproduktionsanlagen bei ASCO, schulte die Techniker, den Vertrieb und läutet damit die neue Ära der Marktentwicklung des Trockeneisstrahlens ein.

Die Anwendungsmöglichkeiten, die der Vertriebsmannschaft daraufhin akquirierte, stellten uns immer wieder vor neuen Herausforderungen. Denn jede Aufgabe muss immer wieder aufs Neue bewertet werden. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Dazu lesen Sie später mehr.



Wir führten unzählige Versuche durch, waren oft erstaunt und begeistert, wie gut dieses Verfahren bei einzelnen Aufgaben funktionierte; und manchmal auch enttäuscht, wenn uns die technischen Grenzen dann doch bewusster wurden. Denn damals gab es nur Strahlanlagen, die nach dem Zweischlauchprinzip gebaut waren.

Diese hatten eine große Luftmenge nötig, so dass viele Anwendungen in Produktionsanlagen gar nicht durch die hauseigene Druckluftstation betrieben werden konnten.

So mussten mobile Kompressoren zum Einsatz kommen,- was eine weitere Einschränkung mit sich brachte, die wir damals aber akzeptieren mussten.

In den ersten Jahren waren wir dennoch fest davon überzeugt, dass nun alles mit Trockeneis gereinigt wird und dass das Reinigen mit Wasser und Sand - mit den bekannten Nebenwirkungen – besonders an den Tankstellen ausgedient haben würde. Natürlich wurden wir eines Besseren belehrt, das sei schon mal erwähnt.

Nachdem ich nicht mehr bei Messer Griesheim tätig war und die IES GmbH übernommen hatte, wollte ich das Thema Trockeneisstrahlen eigentlich nicht weiterbearbeiten. Meine ehemaligen Kollegen haben mich allerdings immer mal wieder, bei entsprechenden Aufgabenstellungen kontaktiert und um Rat gefragt. Zudem stagnierte die Entwicklung von Strahlanlagen in dieser Zeit. Die notwendigen großen Luftmengen, zum Betrieb der Strahlanlagen notwendig, waren hierbei oft das Hauptproblem.



Der Green Tech GmbH ging es zu diesem Zeitpunkt wirtschaftlich nicht besonders gut. Die enormen Kosten für Entwicklung des Equipments konnten nicht durch den Verkauf von Anlagen kompensiert werden. Man kooperierte noch mit verschiedenen Partnern und versuchte sich im Aufbau einer neuen Gesellschaft, was aber leider auch nicht den gewünschten Erfolg brachte. Das endgültige Aus konnte dann schließlich nicht verhindert werden.

ICETECH war zu dieser Zeit bereits mit einem Einschlauchsysteem auf dem Markt. Mehr zufällig lernte ich das System kennen und es überzeugte mich sofort, als man es mir dann vorstellte.

Die Anlagen waren noch kleiner, flexibel und selbst mit geringen Druckluftmengen erreichte man eine relativ hohe kinetische Energie. Die Begeisterung für das Verfahren an sich war wieder da.

Und nicht nur die neue Technik, auch die Marktbearbeitung und Strategie und das Marketingkonzept waren bei ICETECH hervorragend.

Der Mann, der den Aufbau und die Entwicklung bei ICETECH geleitet hat, war Björn Nilsen. Auch ihm gilt meine Wertschätzung. Die IES unterstützte schließlich auch ICETECH über einige Jahre beim Marktaufbau in Deutschland.

Leider hat es aber auch ICETECH versäumt, ein starkes Händlernetzwerk aufzubauen bzw. zu halten, wie eigentlich alle Gerätehersteller, die danach bis heute in den Markt kamen. Die Folge war, dass alle Gerätehersteller eine eigene Vertriebsstruktur einführten und später dann doch feststellte, dass die Kosten für den Vertrieb, besonders mit eigenen Mitarbeitern, recht hoch sind. Man versäumte es zudem, sich mit den verbliebenen Händlern bei der Marktbearbeitung abzustimmen. So mancher vermeintliche Händler verkaufte seinen Kunden (unter den Bedingungen) lieber einen langfristigen Dienstleistungsvertrag, als das einmalige Geschäft mit dem Verkauf einer Strahlanlage zu machen.

Dazu muss aber auch gesagt werden, dass der Verkauf einer Anlage einen hohen Aufwand nötig macht; und da die Provisionen nicht unbedingt üppig ausfielen, hatte man daher schnell erkannt, dass sich das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag nicht mehr rechnete. Zudem fehlte es an Schulungsmaßnahmen für die Händler, denn nicht jeder hatte bereits so viel Erfahrung auf dem Gebiet des Strahlens mit Trockeneis, wie wir.

ICETECH hatte zudem auch interne Probleme und der damalige Geschäftsführer Deutschland Jose Ortiz wechselte zu Buse, ebenfalls in Bad Hönningen.

Buse war damals noch eine Tochtergesellschaft von Messer Griesheim. Hier wurde dann an der Entwicklung einer neuen Strahlanlage gearbeitet, die dem technischen Aufbau der ICTECH Anlagen sehr nahekam, jedoch auch einige Verbesserungen zeigte.



Später traten weitere Hersteller von Strahlanlagen wie Kärcher, Südstrahl und einige weitere kleinere Unternehmen in den Markt. Cold Jet, ASCO, Linde, AL und Crynomic erkannten den Trend und optimierten ihre Anlagen und ihre Strategie.

Das Rennen um die besten Plätze hatte begonnen.

ICS war ein weiterer Anbieter. Obwohl schon länger im Markt aktiv, waren sie ein eher unbekannter Produzent. Erst durch die starke Vertriebsarbeit von Thomas Waldenberger kam ICS in Schwung und somit auch zu uns. Was uns überzeugte, war die gute Verarbeitung und Konstruktion der Anlage, die auf dem Inhaber Peter Gabris zurückzuführen ist. H. Peter Gabris hatte sich schon zu Green Tech Zeiten mit dem Thema des Trockeneisstrahlens beschäftigt.



Leider hatte auch Herr Waldenberger seine Tätigkeit bei ICS aufgegeben. Auch ein Grund für das „Kommen und Gehen“ von Unternehmen und Personal sind wohl auch die falschen Erwartungen an die Möglichkeiten, wodurch so mancher Hersteller die Latte für den angedachten Erfolg einfach zu hochgelegt hatte.



Heute muss ich sagen das ICS eine enorme Entwicklung bei den Strahlgeräten durchgeführt hat.

Bereits zu Zeiten von Green Tech hatte sich auch das Fraunhofer Institut Berlin in den Markt eingebracht und diverse Untersuchungen auf dem Gebiet des Trockeneisstrahlens durchgeführt.

Bei dem später gegründeten Arbeitskreis trafen sich in Berlin über einige Jahre ein- bis zweimal jährlich die Firmen und tauschten ihre Erfahrungen aus. Hier konnte man die praktischen Erfahrungen mit den Untersuchungen verbinden. Die wesentlichen Grundlagen, die in dieser Abhandlung mit erwähnt werden, hat damals Herr Dr. Mark Krieg, mit seinem Team, unter Leitung von Herrn Prof Uhlmann, untersucht.

Parallel dazu ist auch die Parts to Clean entstanden; eine Messe, die sich mit dem Thema Oberflächenreinigung beschäftigt und heute noch veranstaltet wird.

Dies war ein kurzer Abriss der Entwicklung des Trockeneisstrahlens in Deutschland. Er hegt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern beruht natürlich nur auf den mir persönlich bekannten Fakten und Wahrnehmungen.



Sicherlich wird die Entwicklung auf diesem Gebiet nicht stehenbleiben und wir sind selbst gespannt, welche Fortschritte noch möglich sind.

Wir von der IES schulen unsere Kunden, bevor sie investieren und beraten sie nach bestem Wissen und Gewissen, herstellerneutral und mit der Erfahrung von mehr als 30 Jahren. Egal was die Zukunft auch bringen wird:

Wenn Sie sich also mit dem Gedanken beschäftigen das Trockeneisstrahlen anzuwenden fragen Sie uns, bevor Sie investieren. Es lohnt sich,- das versprechen wir Ihnen.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Industrie Engineering Service GmbH

www.ies-gmbh.com