

Trends und Herausforderungen 2022

Das erwarten renommierte Unternehmen der Oberflächenbranche für das neue Jahr

Der Jahresbeginn ist ein guter Anlass, die Ereignisse des vergangenen Jahres zu reflektieren. Wurden die Erwartungen und Ziele erfüllt? Wie hat sich die Branche insgesamt entwickelt? Wie wirkten sich die Corona-Pandemie, politische Entwicklungen, neue Verordnungen aus, aber auch bestehende und neue Trends?

Die mo-Redaktion hat wieder bei führenden Unternehmen der Oberflächenbranche nachgefragt.

Die Interviews in voller Länge lesen Sie auf: vorschau22.oberflaeche.de

Dürr AG

Geschäftsfelder: Lackiertechnik, Endmontagetechnik, Umwelttechnik, Batteriebeschichtungstechnik, Auswuchttechnik, Holzbearbeitungstechnik
Zielgruppen: Automobilindustrie, Möbelindustrie, Maschinenbau, Chemie, Pharma etc.
Mitarbeiter: 17.500
Jahresumsatz: 2020: 3,32 Mrd. €



Dr. Jochen Weyrauch
Vorstandsvorsitzender
Dürr AG

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

2021 war nach dem Corona-Schock des Vorjahres von einer Markterholung und starken Zuwächsen im Auftragseingang geprägt. Der Umsatz entwickelte sich über weite Strecken noch verhalten, da sich die pandemiebedingte Auftragsschwäche des Jahres 2020 zeitverzögert bemerkbar machte. Eine indirekte Auswirkung der Pandemie waren die immensen Material- und Lieferengpässe. Allerdings ist es uns gelungen, die Probleme so abzufedern, dass sie sich nur in überschaubarem Maße auf das Ergebnis auswirkten.

Welches Resümee ziehen Sie für 2021, wie waren Ihre Erwartungen?

2021 hat sich der Auftragseingang wesentlich besser entwickelt, als am Jahresanfang anzunehmen war. Wir haben voraussichtlich einen Rekordauftragseingang erzielt – das sagt alles. Auch mit dem Ergebnis können wir, gemessen an den Umständen, zufrieden sein. Mit Widrigkeiten wie Materialknappheit und pandemiebedingten Hürden in der Auftragsabwicklung sind wir insgesamt gut fertig geworden.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie, hat Corona auch Stillstand bewirkt?

Ich sehe keine Verzögerungen durch die Pandemie. Im Gegenteil: Die Digi-

talisierung wurde beschleunigt, denn digitale Tools ermöglichen es, immer mehr Aufgaben ohne Präsenz vor Ort zu erledigen. Unsere digitale Infrastruktur war in der Auftragsabwicklung ein wichtiger Pluspunkt. Auch bei anderen Trends, vor allem bei der Nachhaltigkeit, gab es keine Verzögerungen – im Gegenteil.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Politische Unsicherheit ist immer schlecht für das Geschäft. Insofern war der Regierungswechsel in den USA zwar ein positives Signal, allerdings gibt es nach wie vor politische Belastungen, allen voran die Kluft zwischen China und den USA. Der Brexit trifft Großbritannien selbst härter als seine Handelspartner.

Welche Absatzmärkte sind für Sie momentan besonders interessant? Hat die Pandemie hier zu Veränderungen geführt?

Unser Geschäft ist global. Die größten Wachstumspotenziale bestehen in Asien, aber auch Europa und Amerika stehen angesichts ihrer Größe weiterhin im Fokus. In der Pandemie gab es unterschiedliche regionale Entwicklungen. China war früher betroffen und hat sich auch früher wieder erholt. Dauerhaft wird die Pandemie keinen Einfluss auf die regionalen Absatzmärkte haben.

Welche Rolle spielt Local Sourcing?

Wir legen seit Langem Wert auf Local Sourcing und haben eine global schlagkräftige Einkaufsorganisation. 2021 hat gezeigt, wie wichtig diese Strategie ist.

Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt?

Der Fachkräftemangel ist natürlich ein Thema im Maschinenbau. Insgesamt schaffen wir es aber, die benötigten Kräfte für uns zu gewinnen. Aber es wird nicht einfacher.

Welche Rolle spielen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Die überragende Rolle der Digitalisierung steht fest. Interessant ist aber, wie sich die Hinwendung zu nachhaltigen Produktionsprozessen derzeit beschleunigt. Das wird sich im Zuge der Transformation hin zu einer klimafreundlichen Wirtschaft fortsetzen und ist eine Chance für uns. Energieeffiziente Technologien für die Automobillackierung sind ein großer Hebel für die Emissionsreduzierung.

Welche Entwicklungsziele stehen 2022 für Ihr Unternehmen auf der Agenda?

Wir werden unser Angebot an nachhaltigen Produktionstechnologien weiter ausbauen. Eine weitere wichtige Anforderung unserer Kunden im Automobilbereich ist die Skalierbarkeit und Flexibilisierung von Lackierereien. Hier haben wir ein hochattraktives Konzept, das auf einen frei steuerbaren Materialfluss anstelle starrer Förderlinien setzt.

Dörken Coatings GmbH & Co. KG

Geschäftsfelder: Hochleistungskorrosionsschutz, Dispersionen und Lacke für Bauteile, Pigmentpasten, Tönsysteme

Zielgruppen: Automobil-, Agrar-, Bau-, Bahnindustrie, Erneuerbare Energien, Malerhandwerk, Fachhandel, Endverbraucher

Mitarbeiter: ca. 1.000 (Dörken-Gruppe)



Dr. Gerhard Reusmann
CTO und COO

In welchen Bereichen hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Das Geschäftsjahr 2021 war vor allem geprägt durch eine schlechte Planbarkeit. Die Strategie dafür ist recht einfach: auf Sicht fahren! Und genau so würden wir es wieder machen und werden es auch in 2022 verfolgen. Unsere Geschäftstätigkeit in 2021 wurde hauptsächlich durch Corona negativ beeinflusst. Die interne Kommunikation und besonders die Kommunikation mit unseren Partnern und Kunden lebt vom persönlichen Gespräch. Hier wurden Kompromisse zum Beispiel in Form von Videotelefonaten gefunden. Diese sind hilfreich und produktiv, werden aber nie das persönliche Gespräch ersetzen können!

Welches Resümee ziehen Sie für 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Die Dörken Coatings erwartet für das Jahr 2021 einen Umsatz über dem Niveau von 2020 – dies gilt sowohl für die Industrielacke als auch für die Baufarben im zweistufigen Vertrieb. Dabei sehen wir nach einem starken ersten Halbjahr eine Abschwächung in der zweiten Jahreshälfte. Negativ beeinflusst wurde das Jahr durch deutlich gestiegene Energie-, Fracht- und Rohstoffkosten und Rohstoffknappheiten. Die Rohstoffengpässe haben jetzt schon negative Einflüsse auf die Produktivität unserer Kunden, wie zum Beispiel den Automobilssektor.

Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt?

Einerseits sind Mitarbeiter aus Unternehmen mit schlechter Geschäftsperspektive auf der Suche, andererseits sind Führungskräfte eher wenig wechselbereit. Insgesamt haben wir unser Team aber trotzdem erfreulich durch Neueinstellungen verstärken können.

Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Entwicklung für 2022 und in den folgenden Jahre ein?

2022 und wahrscheinlich auch 2023 werden weiter dadurch geprägt sein, dass sie sowohl bei der Marktentwicklung als auch bei der Beschaffungssituation schlecht vorhersagbar sind. Wir gehen derzeit von einer Beruhigung der Märkte erst in 2023 aus.

Welche Entwicklungsziele haben Sie 2022 auf der Agenda?

Aus meiner Sicht liegt für uns alle die größte Chance für 2022 in der Normalisierung der Beschaffungssituation. Gleichzeitig werden die massiven Kostenerhöhungen, getrieben unter anderem durch Rohstoffkostenerhöhungen und Rohstoffengpässe, eine große Herausforderung darstellen. Insgesamt sehen wir zudem, wie weiterhin die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung immer wichtiger werden. So haben wir bereits Maßnahmen ergriffen, um höchste Flexibilität der Fertigung durch Digitalisierung aller Wertschöpfungsprozesse und höchste Nachhaltigkeit im Einsatz von Energie, Rohstoffen, Gebäuden und Maschinen zu erreichen.

Heraeus Noblelight GmbH

Geschäftsfelder: Speziallichtquellen und -systeme

Zielgruppen: IR- und UV-Strahler, -Systeme und Lösungen für die industrielle Produktion, Umweltschutz, Medizin und Kosmetik, Forschung und analytische Messverfahren

Mitarbeiter: etwa 800 / 2021



Michael Honig
Vertriebsleiter Infrarot
Prozesstechnik weltweit/
Heraeus Noblelight

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

2021 war alles in allem ein sehr gutes Geschäftsjahr, geprägt von einer starken Erholung der industriellen Märkte. Zu Beginn war das Wachstum zunächst sicher durch gewisse Nachholeffekte getrieben. Allerdings zeichnete sich auch eine nachhaltige Erholung und positive Entwicklung der Märkte ab.

Abgesehen von der Pandemie, gab es 2021 Entwicklungen, mit denen Sie nicht gerechnet haben?

Die aktuellen Verwerfungen der globalen Supply Chain Situation hat uns in diesem Umfang und Ausprägung zunächst überrascht, so wie viele andere Unternehmen sicher auch. Wir haben einiges unternommen, um dem so gut als möglich entgegen zu steuern.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Das komplexe internationale politische Umfeld wird auch in den nächsten Jahren eine genaue Beobachtung erfordern. Unser Ansatz ist hier ein Ausbau der lokalen Produktionen vor Ort.

Welche Absatzmärkte sind für Sie besonders interessant?

Als international ausgerichtetes Unternehmen sind wir global aufgestellt und partizipieren am Wachstum in den unterschiedlichen Regionen der Welt. Wir sehen hier keinerlei Anlass unsere Ausrichtung und Aktivitäten zu verändern.

Welche Rolle spielt das Thema Local-Sourcing?

Eine ausgewogene Auswahl zwischen lokalen und internationalen Lieferanten ist die Basis einer stabilen Supply Chain.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung für 2022 ein?

Auch wenn eine Vorhersage der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung mittelfristig einigen Unsicherheiten unterliegt, gehen wir von einer weiteren Erholung 2022 aus. Unser Weg ist es die eingeschlagene Fokussierung auf definierte Zielmärkte weiterzugehen. Stand bisher die Härtung von Beschichtungen auf Oberflächen im Vordergrund, ist jetzt vor allem die Entkeimung von Oberflächen gefragt. Wir liefern IR- und UV-Technologie für die Härtung und haben unser Portfolio für Entkeimung dieses Jahr mit dem Soluva Programm stark ausgebaut.

Welche Prioritäten und Entwicklungsziele stehen 2022 für Ihr Unternehmen auf der Agenda?

Wir planen auch in 2022 unseren eingeschlagenen Weg einer konsequenten Markt- und Kundenausrichtung fortzusetzen. Die Fokussierung auf definierte Zielmärkte ermöglicht es, uns schnell und agil an Veränderungen anzupassen.

Pero AG

Geschäftsfelder: Anlagenbau – Anlagen zur industriellen Teilereinigung

Zielgruppen: Allgemeine Industrie sowie zahlreiche Branchen, wie Automobil-, Luftfahrt-, Schmuck-, Uhren-, Licht-, Elektro- und optische Industrie

Mitarbeiter: ca. 200

Jahresumsatz: ca. 24,5 Mio.



Horst Erbel, Vorstandsvorsitzender der Pero AG

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Die Corona-Pandemie war für uns das kleinere Problem, unser Hauptproblem ist der Rückgang des Verbrennungsmotors der Autos. Das betrifft etwa 40 Prozent unserer Produktion, insofern hat das Corona-Problem tatsächlich eine untergeordnete Bedeutung.

Wie bewerten Sie die Maßnahmen der Regierung, auch in Bezug auf Hilfsprogramme für die Wirtschaft?

Die Maßnahmen, mit denen die Regierung die Wirtschaft unterstützt, Kurzarbeit und die Übernahme der Sozialleistungen, ist eine hervorragende Hilfe.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Das Geschäftsjahr 2021 ist durch einen wirtschaftlichen Wandel gekennzeichnet der durch die Corona-Pandemie noch beschleunigt wird und nun im letzten Quartal durch Mangel an Teilen noch verstärkt wird. Nicht zuletzt sorgt auch noch eine Inflation von über 12 Prozent im industriellen Bereich für wirtschaftliche Schwierigkeiten, nicht zuletzt auch bei der Angebotserstellung.

Welche aktuell vorherrschenden Trends und Entwicklungen sehen Sie, zum Beispiel im Technologiebereich?

Der wichtigste Trend ist weg vom Verbrennungsmotor hin zu anderen Antrieben. Dadurch verliert Deutschland eine wichtige wirtschaftliche Stütze. Das zwingt uns zu kreativen Innovationen in vielen Bereichen. Bei uns im Maschinenbau wird die Erneuerung im Wesentlichen im IT-Bereich stattfinden.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Von unseren Produkten gehen 60 Prozent ins Ausland und davon ein Viertel ins nicht europäische. Damit sind wir ähnlich von internationalen Entwicklungen betroffen wie die gesamte deutsche Wirtschaft. Auch die Folgen des Brexit sind für uns auf jeden Fall spürbar. Die Investitionen in England liegen nach wie vor zehn Prozent im Minus.

Welche Rolle spielt das Thema Local-Sourcing?

Das Thema Local-Sourcing spielt für uns eine sehr große Rolle. Viele unserer Lieferanten für Teile und Baugruppen kommen aus der unmittelbaren Umgebung und aus Deutschland. Die aktuellen Lieferschwierigkeiten vieler unserer Zulieferer lassen allerdings vermuten, dass deren Lieferketten zu großen Teilen in Asien beginnen. In dieser Frage wird Deutschland nachdenken und handeln müssen.

L&S Oberflächentechnik GmbH & Co. KG

Geschäftsfelder: Applikationstechnik, Farbversorgungen, Mehrkomponentenanlagen, Automation, Sondermaschinenbau

Zielgruppen: Allg. Industrie (Metall, Kunststoff, Holz, Chemie), Luftfahrt, Automobilzulieferindustrie

Mitarbeiter: 40

Jahresumsatz: 9 Mio.



Peter Hornschu
Vertriebsleiter und
Prokurist

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Wie in 2020 blieb die Erteilung von Aufträgen für Gesamtprojekte Anfang 2021 sehr verhalten. Dazu kamen längere Lieferzeiten für Komponenten. Wir haben frühzeitig reagiert und unsere Lagerbestände hochgefahren. Seit Beginn der zweiten Jahreshälfte konnten wir wieder bessere Auftragseingänge im Projektgeschäft verzeichnen.

Wie wurde die Geschäftstätigkeit beeinflusst?

Laufende Aufträge im Inland und den nahen Nachbarn waren gut handlebar. Bei unseren Kunden waren die Coronaregeln zu beachten, davon abgesehen liefen die Projekte beinahe normal. Bei Projekten im weiter entfernten Ausland insbesondere in Richtung Asien und Afrika kam es jedoch zu längeren Unterbrechungen.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Nach einem zähen Anlauf entwickelte sich 2021 hochspannend und hat uns auch neue Märkte erschließen lassen. Jetzt zum Jahresabschluss können wir insgesamt mit dem Ergebnis zufrieden sein.

Welche aktuellen Trends und Entwicklungen sehen Sie?

Gerade im Bereich der Automatisierung und dem Einsatz von Robotern wurden in der allgemeinen Industrie die Türen noch weiter geöffnet. Die Tatsache, dass wir in diesem Bereich viele Jahre intensiv tätig sind, hat uns bei vielen Projekten sehr geholfen.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Jedes Ereignis wirft einen Schatten voraus. Lieferengpässe und Zölle kommen mit Ansage. Allgemeine Handelsbeschränkungen und politische Instabilität sind dagegen nicht berechenbar. Für L&S sind die meisten der betroffenen Länder nicht so relevant und auch mit dem Brexit können wir gut umgehen.

Welche Rolle spielt das Thema Local-Sourcing?

Local-Sourcing da, wo es möglich ist, Global-Sourcing da, wo es nötig ist. Wir können uns das nicht immer aussuchen, wir arbeiten ja nicht im Bereich von Verbrauchsgütern, die sich problemlos überall vor Ort beschaffen lassen.

Wie schätzen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung ein, für 2022 und die folgenden Jahre ein?

Es wird eine flachere Entwicklung geben als uns prognostiziert wird. Wir gehen davon aus, dass die wirtschaftliche Entwicklung in den folgenden Jahren global nur in bestimmten Nischen bemerkenswert zunimmt.

LPW Reinigungssysteme GmbH

Geschäftsfelder: Anlagen und Dienstleistungen zur Herstellung und Aufrechterhaltung von Technischer Sauberkeit im Produktionsumfeld

Zielgruppe: Industriekunden mit hohen Anforderungen an den Grad der technischen Sauberkeit

Mitarbeiter: 84



Gerhard Koblenzer Geschäftsführender Gesellschafter

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Dank des guten Auftragseingangs konnte ein nahezu unterbrechungsfreier Betrieb sichergestellt werden. Im Vergleich zu 2020 sogar mit deutlich mehr Projektstätigkeit unter anderem durch intensivierten Versuchs- und Lohnreinigungstage. Anstrengungen im Alltag entstehen etwa durch die erheblichen Störungen der globalen Lieferketten.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Die Erwartungen und der Auftragseingang für 2021 waren positiv. Lieferprobleme hatten wir beim Wiederaufbau der Konjunktur erwartet, jedoch nicht in diesem Ausmaß, was leider auch zu Umsatzverschiebungen in das Jahr 2022 geführt hat.

Welche Absatzmärkte sind für Sie aktuell besonders interessant?

Unser Fokus liegt auf Europa sowie Nordamerika. Hier sind wir als Experten in allen Branchen, die zuverlässige High-Purity-Lösungen brauchen, gefragt und geschätzt.

Welche Rolle spielt Local-Sourcing? Gibt es durch die Turbulenzen der Pandemie einen Paradigmenwechsel?

Local-Sourcing ist im Mittelstand ein qualitätsentscheidender Faktor. Das gilt auch für unsere Joint Venture Partner in Nordamerika und Asien. Problematisch wird's bei den großen Zulieferern von Industriestandardkomponenten, die durch die Störungen der globalen Lieferketten massiv beeinflusst sind – und in der Folge dann auch wir entsprechend betroffen sind.

Welche Märkte haben für Ihr Unternehmen an Bedeutung gewonnen oder verloren?

Nordamerika entwickelt sich zu einem wichtigen Markt für die hochwertige industrielle Reinigungstechnik. Asien, speziell China, verliert aktuell an Bedeutung.

Wie entwickelt sich der Arbeitsmarkt?

Der Arbeitsmarkt ist weiterhin kritisch. Daher bilden wir im eigenen Haus intensiv aus. Zudem gibt die Branche derzeit immer wieder sehr gute Fachkräfte frei, die wir gerne aufnehmen.

Welche Rolle spielten 2021 die Themen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Die Industrielle Reinigungstechnik wird sich in den kommenden Jahren verstärkt mit der Prozess-Validierbarkeit unter dem Aspekt der technischen Sauberkeit auseinandersetzen müssen. Das führt in Folge auch zu einem enormen Schub beim Thema Digitalisierung.

BASF – Coatings Division

Geschäftsfelder: Autoserienlacke, Autoreparaturlacke, Oberflächentechnik sowie Bautenanstrichmittel

Zielgruppen: Fahrzeughersteller, Automobilzulieferer, Reparaturwerkstätten, metallverarbeitende Industrie

Mitarbeiter: rd. 10.800 weltweit

Jahresumsatz: rd. 3,01 Mrd. € (2020)



Uta Holzenkamp, Leiterin Unternehmensbereich Coatings der BASF

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Zu Beginn des Jahres zeigten sich noch Anzeichen der Erholung im Automobilmarkt. Dieses Bild hat sich in den darauffolgenden Monaten jedoch dramatisch verschlechtert. Aufgrund der weltweiten Halbleiter-Knappheit mussten unsere Kunden ihre Produktion drosseln oder zeitweise komplett herunterfahren. Zusätzlich haben die eskalierenden Rohstoffpreise in unserem Geschäftsumfeld Spuren hinterlassen. Trotz aller Hürden konnten wir durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden viele Erfolge feiern, die uns positiv in die Zukunft blicken lassen. Zudem sind bei den Reparaturlacken und im Bereich der Oberflächentechnik unsere Geschäfte in diesem Jahr hervorragend gelaufen.

Welche Rollen spielten 2021 die Themen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Digitalisierung spielt in der Automobilindustrie eine immer wichtigere Rolle und ist auch in unserem Unternehmensbereich ein Kernthema. So haben wir mit einer virtuellen Plattform entwickelt, mit deren Hilfe sich Automobilfarben und -effekte authentisch simulieren lassen. Um digitale Trends zu erkennen und voranzutreiben, haben wir neben der Digital Incubation Unit in Münster 2021 ein zusätzliches Studio in Schanghai eröffnet, in dem digitale Geschäftsmodelle entwickelt und eigene Start-Ups aufgebaut werden.

Wie schätzen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung ein?

Auch 2022 wird sich der Automobilmarkt noch nicht vollständig erholen. Unterbrechungen in der Lieferkette, insbesondere bei den Halbleitern, führen zu einem weiterhin volatilen Geschäftsumfeld. Wachstum sehen wir vor allem in der Region Asien-Pazifik, in der wir in den letzten Jahren durch strategische Investitionen unsere Marktposition ausgebaut haben.

Welche Prioritäten und Entwicklungsziele stehen 2022 für Ihr Unternehmen auf der Agenda?

Der enge Austausch mit unseren Kunden hat gezeigt, dass die wichtigsten Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung sind. Neben unseren Bemühungen, selbst klimaneutral zu werden, arbeiten wir an vielen Produkten und Lösungen, die unsere Kunden unterstützen, vorhandene Ressourcen bestmöglich zu nutzen und CO₂-Emissionen zu reduzieren.

Welche Prioritäten stehen 2022 für Ihrer Agenda?

Wir analysieren unser Marktumfeld kontinuierlich und werden auch weiterhin in Innovation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung investieren, um den Kundenanforderungen auch in Zukunft bestmöglich gerecht zu werden.

MacDermid Enthone

Geschäftsfelder: Zink- und Zinklegierungssysteme, Verschleißschutzschichten, dekorative Beschichtungen, Kunststoffbeschichtungen

Zielgruppen: Automotive, Maschinenbau, Sanitär, Elektronik, Energie ...

Mitarbeiter: ca. 5000 (Element Solutions)

Jahresumsatz: ca. 2 Mrd. USD



Christian Kaiser
Business Director
Zentral- und Osteuropax

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Die Pandemie hat sich auf alle Bereiche des Unternehmens ausgewirkt – auf den einen mehr, auf den anderen weniger. Sowohl intern als auch im Kundenkontakt arbeiten wir nun viel mit digitalen Plattformen. Der technische Service vor Ort lässt sich jedoch nicht durch Fernwartung ersetzen. Was Anfang 2021 nicht absehbar war, ist die Entwicklung an den Rohstoffmärkten und die Preisentwicklung im Transport- und Energiesektor.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Unterm Strich war 2021 ein erfolgreiches Jahr mit einigen Überraschungen und Turbulenzen. Für uns war 2021 ein besonderes Jahr, weil Element Solutions Inc. die Coventya Gruppe gekauft hat. Zusammen mit Coventya gehört MEIS zu den führenden weltweiten Anbietern von Spezialchemie für die Oberflächentechnik – insbesondere galvanotechnische Verfahren.

Hat ein weiteres Corona-Jahr Stillstand ausgelöst?

Viele bringen die Pandemie mit der problematischen Rohstoff- und Zwischenprodukteverfügbarkeit in Verbindung. Das hat jedoch keinen Stillstand, sondern eher einen Aufschub bewirkt. Bei vielen unserer Kunden sind die Auftragsbücher gut gefüllt, wobei oftmals die Abrufe aufgrund der Chipkrise hinter den Erwartungen geblieben sind. Sicherlich gibt es Bereiche, die von der Pandemie sogar profitiert haben, wie beispielsweise Automotive. Hier konnte in vielen Ländern wieder ein Trend zurück zum Individualverkehr verzeichnet werden. Das Schließen der Grenzen hat auch Entscheidungen getriggert, wieder vermehrt lokal zu produzieren.

Wie entwickelt sich der Fachkräftemangel/Arbeitsmarkt?

Nach wie vor ist es schwer gute Leute zu finden. Unser langfristiger Ausblick für die Beschichtungsindustrie ist aber positiv, insofern lohnt es sich für junge Menschen, sich auch abseits von Modeberufen umzusehen. Denn in welcher anderen Branche bekommt man Einblick in so viele verschiedene Anwendungen? Jedes Bauteil mit Funktion wird oberflächenbehandelt. Ich hatte in 25 Jahren Berufserfahrung unzählige „Sendung-mit-der-Maus-Momente“ und kann eine Karriere in unserer Branche nur empfehlen.

Wie schätzen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung ein?

Selektiv erwarten wir ein deutliches Wachstum, einerseits bedingt durch Produktionsverlagerungen, andererseits durch neue Anwendungen und Bauteile. Das hängt aber davon ab wie sich die Kosten auf den Rohstoff-, Energie- und Transportmärkten entwickeln. Sollte sich die Inflationsrate fortsetzen, wird es unvorhersehbare Verwerfungen geben.

Ecoclean GmbH

Geschäftsfelder: Anlagen zur industriellen Bauteilreinigung & Oberflächenbearbeitung

Zielgruppen: Allgemeiner Markt, Automotive, Medizintechnik, High Purity-Reinigung von Vakuum-, Laser- und Optik-Komponenten, Entgraten

Mitarbeiter: ca. 820

Jahresumsatz: k.A.



Rainer Straub, Vice President Sales & Service am Standort Filderstadt

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Die Pandemie hatte enorme Auswirkungen auf die Kommunikation mit den Kunden. Wichtige Face-to-Face Projektgespräche und Reinigungsversuche in unseren Test-Centern waren im ersten Halbjahr stark eingeschränkt. Dazu war die Planung und Organisation von Serviceeinsätzen sehr zeitintensiv und kompliziert. Hier hätten wir uns eine aktuelle, transparentere Übersicht zu den Regeln gewünscht.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Unsere Erwartungen waren aufgrund der wirtschaftlichen und pandemischen Lage eher gebremst. Nach einem sehr verhaltenen ersten Halbjahr hat sich die Situation in der zweiten Jahreshälfte deutlich verbessert. Zum Jahresende 2021 war die Auftragslage überraschend gut. Wichtige Entwicklungen und neue Anlagenkonzepte konnten 2021 abgeschlossen und erfolgreich am Markt etabliert werden.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie?

Wir konnten vor allem einen Trend in der Nachfrage komplexer Sonderanlagen für gestiegene Anforderungen in den Bereichen Medizintechnik und High-Purity erkennen. Investitionen im klassischen Automotive Business sind stark eingeschränkt. Wir sehen jedoch eine Verschiebung in Regionen mit niedrigeren Herstellkosten und einen steigenden Bedarf für neue Antriebskonzepte.

Welche Auffälligkeiten/Überraschungen gabe es 2021?

Der positive Auftragseingang im vierten Quartal hat gezeigt, welcher hoher Investitionsrückstand und Bedarf an den globalen Märkten für industrielle Reinigungstechnologie besteht. Durch den Zerfall bestehender Liefer- und Transportketten, den wir in diesem Ausmaß nicht erwartet hatten, hat sich der Beschaffungsaufwand verdreifacht.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Die Politik hat in den vergangenen Jahren wenig dazu beigetragen, die Versorgungssituation zu stabilisieren. Man hat den Eindruck, der Gedanke einer globalen Handelswelt hat ausgedient, lokale (Staats-)interessen dagegen Priorität. Der Brexit ist für uns kein Thema, Sorgen bereiten uns eher Themen wie die Verteuerung der Energiepreise.

Welche Prioritäten stehen 2022 auf Ihrer Agenda?

Unser Ziel ist es, weiterhin unser breites Kundenklientel gut zu betreuen, sei es in Europa, Asien oder NAFTA. Wir verfolgen die Umbrüche in den unterschiedlichen Industriesegmenten und Regionen dieser Welt genau – wo dringender Handlungsbedarf entsteht, werden wir schnell reagieren.

Nordson Deutschland GmbH

Geschäftsfelder: Applikationstechnik und Dosiersysteme für Pulver- und Nasslacke, Klebstoffsysteme, Trocknungstechniken

Zielgruppen: Industrie

Mitarbeiter: weltweit über 7.500

Jahresumsatz: 2 Milliarden USD



Thomas Krauze
Sales Manager Central Region

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Wir haben einen sehr strikten Maßnahmenplan erarbeitet und sind bis dato mit Infektionen weitestgehend verschont geblieben. Jedoch sind wir durch eine hohe Anzahl an Projekten in manchen Bereichen beinahe an unsere Kapazitätsgrenzen gestoßen. Unser gesamtes Team hat Übertreffendes geleistet und zeitnah nahezu alle Projekte umgesetzt. Trotzdem gehen wir nun noch kritischer mit dem Zeitmanagement und den vorhandenen Ressourcen um, damit wir in Zukunft „heiße Phasen“ vermeiden können.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Das Jahr 2021 ist für das Unternehmen Nordson Global das erfolgreichste Jahr in seiner Geschichte gewesen. In allen Business Lines und in allen Kontinenten wurden Rekordergebnisse erzielt. Zentral Europa hat seine hochgesteckten Ziele mit mehr als 50 Prozent übertroffen. Mit unserer Strategie erwarten wir weiteres Wachstum für 2022 und werden auch weiter in Personal und Service investieren, um noch näher an unseren Kunden sein zu können.

Welche Rolle spielt das Thema Local-Sourcing? Hat die Pandemie hier einen Paradigmenwechsel ausgelöst?

Nordson hat schon immer mit lokalen Partnern zusammengearbeitet, das ist auch eine unserer Stärken. Kurze Wege, hervorragende Qualität und regelmäßiger Austausch gewährleisten eine optimale Lösung und den Grundstein für höchsteffiziente Technologien.

Welche Märkte haben (für Sie) an Bedeutung gewonnen/verloren?

Es gibt mehrere Segmente, bei denen wir die passenden Lösungen anbieten können. Wir werden uns 2022 noch mehr auf die Segmentierung fokussieren, denn es gibt einige Märkte die perfekt zu unserem Produktportfolio passen, und diese Märkte werden wir in Zukunft noch konkreter bearbeiten.

Welche Rolle spielten 2021 die Themen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Wir haben Themen wie Digitalisierung, Industrie 4.0, Predictive Maintenance bereits mehrfach implementiert und es ist auch zukünftig weiter mit oberster Priorität in unserem Fokus.

In welchen Bereichen planen Sie Veränderungen/Investitionen?

Die Roboterapplikation wird weiter an Bedeutung gewinnen. Wir sind schon heute mit Spezialisten gut aufgestellt, jedoch glaube ich, dass es noch Möglichkeiten zur weiteren Spezialisierung gibt. Wir sind da auf einen sehr guten Weg und werden mit unserer HDLV Dichtstrom-Technologie noch viele Felder besetzen können.

RBC – Ralf Beinrecht Consulting

Geschäftsfelder: Beratung-Begleitung / Interim Manager, Engineering, QM und Lean Management

Zielgruppen: Produzierendes Gewerbe, Automobilzulieferer, Aerospace, Medizintechnik, Rail System, Veredelung, Lackieranlagenplanung



Dr. Ralf Beinrecht
Geschäftsführer der RBC

Wie hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt? Wie bewerten Sie die Maßnahmen der Regierung?

Aufträge wurden auf ein Minimum heruntergefahren, die Kommunikation spielte sich überwiegend online ab – aus meiner Sicht mit dem Ergebnis, leider nicht immer zielführend zu sein, auch wenn dies in einigen Bereichen genügen mag. Die Corona-Hilfen 2020 sollten Unternehmen in solchen Krisenzeiten nachhaltig stützen. Leider wurde diese Hilfe mitunter für sehr kurzfristige Zielsetzungen eingesetzt.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Aufgrund der Analyse war die Planung fürs Geschäftsjahr 2021 durchwachsen ausgelegt, Vorhersagen waren und sind statistisch nicht immer präzise, somit floss auch eine pragmatische Betrachtung mit ein, die uns bis heute gut durch schwierige Zeiten manövriert hat.

Welche aktuell vorherrschenden Trends und Entwicklungen sehen Sie, zum Beispiel im Technologiebereich?

Es steht außer Frage, dass der Wille zur Technisierung sehr stark zugenommen hat, dennoch meine ich, genau diese Entwicklung bedarf einer analytischen Aufarbeitung und sollte mit Weitsicht ausgewogen vorangetrieben werden. Auch sollte nicht alles dem Technisierungszwang unterworfen werden, sondern vielmehr wäre es wichtig erstmal die Basis zu stärken, das heißt, dass benötigte Personal, aber auch bestehende Prozesse gut auszuloten und anstehende Änderungen voranbringen, um nicht wieder mit Halbherzigkeiten die Zukunft verändern zu wollen.

Welche Märkte haben (für Sie) an Bedeutung gewonnen/verloren?

Medizintechnik, Rail System, Konsumgüter werden im Lackieranlagenbereich bedeutender, ebenso Projektanpassungen. Der Automotivbereich dagegen schrumpft derzeit, auch aufgrund der Mobilitätsveränderung.

Welche Rolle spielten 2021 die Themen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Themen wie vorbeugende Wartung, Big-Data und Industrie 4.0 haben seit Jahren einen hohen Stellenwert zur Produktionsstabilität und letztendlich zu langfristiger Kostensenkung. Aber ein hoher Technisierungsgrad kann nur optimal genutzt werden, wenn es eine gute Datenpflege aber auch kompetentes Personal gibt.

In welchen Bereichen planen Sie Veränderungen/Investitionen?

Investitionen im IT-Bereich und um Homeoffice-Aufgaben optimal aufzufangen sind 2021 getätigt worden, je nach Umsatzentwicklung werden wir diese in den kommenden Jahren weiterverfolgen.

Reiter GmbH + Co. KG Oberflächentechnik

Geschäftsfelder: Automatische Lackiersysteme, Materialversorgungen, Dosier-technik, Lackierroboter, In-Line Beschichtung, Service

Zielgruppen: Lohnlackierer, Lohnbeschichter, Fensterbauer, Fahrrad-Industrie, Automobilzulieferer

Mitarbeiter: 50

Jahresumsatz: ca. 9 Mio.



Dipl. Wirt.-Ing. Frank Reiter, Geschäftsführer

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Speziell im Vertrieb und der Projektabwicklung wurden persönliche Treffen durch Videokonferenzen ersetzt. Die sich ständig ändernden Vorgaben erschwerten die Planung und Durchführung von Arbeiten bei den Kunden massiv. Dies führte zu erheblichen Mehrkosten, welche die Unternehmen letztendlich selbst zu tragen hatten.

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021?

2021 konnten wir den Rückgang von 2020 hinsichtlich Umsatz und Auftragsengang ausgleichen. Diese Entwicklung hatten wir auf Grund der positiven Stimmung zum Jahresende 2020 erwartet. Nicht erwartet haben wir die Probleme auf den Beschaffungsmärkten und die extremen Preiserhöhungen im Laufe des Jahres. Die termingerechte Abwicklung von Projekten ist auf Grund der extrem langen und schwer vorhersehbaren Lieferzeiten eine riesige Aufgabe.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie?

Die langfristigen Trends zur Digitalisierung und Automatisierung in der Oberflächentechnik sind ungebrochen. Das Thema Remote-Service hat dabei noch an Bedeutung gewonnen und ist quasi ein Muss für alle automatischen Systeme.

Wie entwickelt sich der Fachkräftemangel/Arbeitsmarkt?

Der Arbeitsmarkt in unserer Region ist sehr angespannt und es dauert lange, offene Stellen zu besetzen. Wir setzen hier auf Ausbildung im Haus und attraktive Angebote für unsere Mitarbeiter.

Wie schätzen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung ein?

Auf Basis des guten Auftragsbestands sehen wir positiv auf das Jahr 2022 wie auch auf die folgenden Jahre. Unsere Ausrichtung auf maßgeschneiderte Lösungen für die Automatisierung von Beschichtungs-aufgaben erlaubt ein stetiges Wachstum in unseren Zielmärkten.

Welche Entwicklungsziele stehen 2022 für Sie auf der Agenda?

Mit der Entwicklung von Energieeinsparungskonzepten werden wir den Anforderungen der Kunden und des Gesetzgebers Genüge tun. Wir erwarten von der Bundesregierung die Schaffung von Investitionsanreizen, noch effizientere Anlagen zu nutzen. Viele Kunden mit älteren Anlagen werden sich für neue sparsamere Oberflächencenter interessieren und schließlich investieren..

In welchen Bereichen planen Sie Veränderungen / Investitionen?

2022 werden wir mit der Einführung eines neuen ERP-System die Weichen für die Zukunft stellen. Damit verbessern wir unsere internen Abläufe und können noch schneller auf die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden reagieren.

SurTec Deutschland GmbH

Geschäftsfelder: Spezialchemikalien für die Oberflächentechnik

Zielgruppen: Automobil, Luftfahrt, Bau, Maschinenbau, Elektronik- und Elektroindustrie, Energie, Medizintechnik

Mitarbeiter: Rund 400 weltweit

Jahresumsatz: > 80 Mio. € (SurTec Gruppe weltweit)



Dieter Aichert
CEO der SurTec
Deutschland GmbH

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Am Jahresanfang sahen wir ein extremes Nachfragehoch, welches sich dann in einer von Rohstoffengpässen geprägten zweiten Jahreshälfte reduzierte. SurTec hat von Anfang an die Kapazitäten im Einkauf verstärkt und die eher regionale Beschaffungsperspektive auf eine weltweite Beschaffungskoordination ausgeweitet. Auch im Vertrieb wurden mit verschiedenen Kunden neue Kommunikationsmöglichkeiten von Web-Meetings bis hin zu AR-Brillen genutzt.

Abgesehen von der Pandemie, gab es 2021 Auffälligkeiten/Entwicklungen, mit denen Sie nicht gerechnet haben?

In positiver Hinsicht hat uns das Nachfragehoch in der ersten Jahreshälfte überrascht. Engpässe bzw. eine extreme Volatilität im Transport- und Rohstoffsektor bildeten die Kehrseite der Medaille.

Inwieweit beeinflussen Entwicklungen auf dem internationalen politischen Parkett Ihre Prognosen?

Als Produzent von chemischen Spezialitäten sind wir auf eine zuverlässige Rohstoffversorgung angewiesen. Power Shutdowns in China beispielsweise beeinflussen Rohmaterialverfügbarkeiten. Beschleunigte Entwicklungen in den Bereichen Nachhaltigkeit bzw. CO₂-Reduzierung stellen eine weitere potentielle Beeinflussung dar, der wir aber gut vorbereitet begegnen.

Welche Rolle spielt das Thema Local-Sourcing?

SurTec ist im Bereich der Spezialitäten tätig. Diese Spezialitäten lassen sich nicht einfach lokal sourcen, deshalb hat die Pandemie und die Rohmaterialknappheiten eher dazu geführt, dass wir internationaler einkaufen und mehr Kapazitäten in die weltweite Qualifizierung von alternativen Rohstofflieferanten gesteckt haben.

Wie schätzen Sie die weitere wirtschaftliche Entwicklung für 2022 und die folgenden Jahre ein?

Wir sehen 2022 als Übergangsjahr, in dem sich Kundennachfrage und Rohstoffverfügbarkeit normalisieren werden. Längerfristig werden Nachhaltigkeitsbewegungen mehr und mehr Einfluss auf Unternehmen haben. Dieses Thema hat SurTec schon seit seiner Gründung besetzt und wird von diesem Trend noch mehr profitieren. Konkret beinhaltet unsere Strategie die Optimierung unseres foot- und handprint. Dazu veröffentlichen wir regelmäßig einen Nachhaltigkeitsbericht.

In welchen Bereichen planen Sie Veränderungen/Investitionen?

Investitionen werden vor allem im Bereich neuer, nachhaltiger Technologien und der Digitalisierung von Prozessen erfolgen. Unser Streben gilt der Generierung von Kundenmehrerten. So setzen wir 2022 unter anderem auf Investitionen in unseren globalen technischen Support.

Oltrogge GmbH & Co. KG

Geschäftsfelder: Oberflächen- und Drucklufttechnik, Werkzeugmaschinen
Zielgruppen: Industriekunden weltweit
Mitarbeiter: 150
Jahresumsatz: 30 Mio. (2019)



Marcus Scheiber
Geschäftsführer

In welchen Bereichen und wie stark hat sich die Pandemie im Jahr 2021 auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Nachdem das Jahr 2020 noch von Kontaktbeschränkungen, Lock-downs und Veranstaltungsabsagen geprägt war, haben wir uns 2021 sehr darüber gefreut, dass wir und unsere Kunden im wahrsten Sinne des Wortes wieder zueinander gefunden haben. Dank Impfungen, Tests, Maskenpflicht und dem Einhalten der Abstandsregeln konnten lang vermisste, echte Kontakte wieder stattfinden. Unser hauseigenes Event „Smart Industry live“ Anfang November wurde ein voller Erfolg. Mehr als 700 Fachbesucher waren vor Ort, um die innovativen Produktideen, digitalen Möglichkeiten und Automationslösungen auf über 2.000 m² in unserer Maschinenhalle live zu erleben. Es wurden viele spannende Gespräche geführt, mehr als 1,4 Mio. Euro Messeumsatz erzielt und tolle neue Projekte angestoßen, auf deren Umsetzung in 2022 wir uns freuen.

Welche Rollen spielten 2021 die Themen Optimierung, Ressourceneffizienz und Digitalisierung?

Wir versuchen, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, um unseren eigenen CO₂-Footprint zu reduzieren. Alle unsere Unternehmensbereiche werden dahingehend überprüft, ob sie diesem Anspruch gerecht werden. Gleichzeitig suchen wir nach Möglichkeiten, künftig noch nachhaltiger und damit umweltgerechter zu arbeiten, zum Beispiel mit der Umstellung der Fahrzeugflotte auf Elektroantrieb sowie der Installation von Sonnenkollektoren auf dem Dach des Firmengebäudes und der Inbetriebnahme eigener Elektro-Ladesäulen. Auch unsere Kunden gehen diesen Kurs mit. Viele Unternehmen haben schnell realisiert, dass umweltbewusst getätigte Investitionen wichtig sind und darüber hinaus enormes Einsparpotenzial bieten. Als innovativer Servicepartner zeigen wir unseren Kunden vorhandene Möglichkeiten auf und unterstützen sie bei der Umsetzung, wie zum Beispiel bei der Integration einer Lösemittelrecyclinganlage in den Lackierprozess oder dem Einsatz einer Molchanlage für einen lösemittelfreien Farbwechsel. Auf diese Weise wird der Lösemittelverbrauch reduziert, Entsorgungskosten gespart und zusätzlich sichert sich das Unternehmen Fördermittel und Zuschüsse.

In welchen Bereichen planen Sie Veränderungen/Investitionen?

Für 2022 haben wir uns vorgenommen, die Digitalisierung unserer Vertriebskanäle weiter voranzutreiben und in ein neues Produktinformationssystem zu investieren. Daten zu Lagerbestand, Verfügbarkeit, Lieferzeit oder Preis unterliegen aktuell einer derart schnellen Veränderung, dass ein effektives System unumgänglich ist, um anpassungsfähig und innovationsbereit zu bleiben. Das sind wir unserer Rolle als Komplettanbieter für hochwertige Lackierprodukte aller namhaften Hersteller in den Bereichen Lackieranlagen, Komponenten und Zubehör schuldig.

VDMA, Fachabteilung Oberflächentechnik

Geschäftsfelder: Technisch-wirtschaftlicher Erfahrungsaustausch, Regelung, Standardisierung, Marktinformationen / Statistiken
Zielgruppen: Unternehmen der Lackier- u. Strahltechnik, Plasma-Oberflächentechnik, Reinigungs- und Vorbehandlungstechnik
Mitarbeiter: 600 (VDMA)



Dr. Martin Riestler
Referent Fachabteilung
Oberflächentechnik

Welches Resümee ziehen Sie für das Geschäftsjahr 2021, wie waren Ihre Erwartungen Ende 2020?

Wie auch schon in der Finanzkrise 2009 konnten wir unsere Mitgliedsunternehmen in der pandemiebedingten Krise der vergangenen zwei Jahren gut unterstützen. Ein Zeichen dieses Erfolgs ist die Steigerung der Mitgliederzahl auf mittlerweile mehr als 3450 Unternehmen. In der Oberflächentechnik sind davon rund 100 Unternehmen organisiert. Die Konjunkturerwartung in der Oberflächentechnik war Ende 2020 gedämpft. Im Anlagenbau der Oberflächentechnik verlief das Jahr 2021 dann besser als erwartet, obgleich mangelnde Verfügbarkeit von Projektzulieferungen das Jahr prägte.

Wie bewerten Sie die Maßnahmen der Regierung?

Die Inanspruchnahme des Kurzarbeitangebots hat 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgenommen. Das heißt, im Maschinenbau hat die Beschäftigung 2021 wieder zugenommen und die Konjunktur angezogen – gleiches gilt für die Oberflächentechnik. Daher bedarf es aus Sicht unseres Verbandes schon guter Gründe, die staatlichen Corona-Hilfen für Unternehmen und Beschäftigte pauschal fortzusetzen.

Inwieweit stehen Unternehmen im Einfluss von Lieferengpässen?

Den Betrieben mangelt es vor allem an Elektronikkomponenten und Metallen. Auch für die Oberflächenbranche war der entscheidende Faktor für die Entwicklung im Jahr 2021 die Verfügbarkeit von Material und Vorprodukten, wie Stahl und andere Metalle, Kunststoffe, Elektronikbauteile und Holz. Die Materialverknappung führte zu teilweise erheblichen Preissteigerungen. Eine Entschärfung der Lage ist frühestens im zweiten Quartal 2022 zu erwarten.

Wie entwickelt sich der Fachkräftemangel/Arbeitsmarkt?

Im Maschinen- und Anlagenbau bleibt die Arbeitskräftenachfrage unverändert groß. Vor allem Fachkräfte sind gesucht. Im laufenden Jahr wird die Nachfrage sogar noch zunehmen. Laut einer aktuellen VDMA-Umfrage wollen 67 Prozent der Unternehmen 2022 ihre Stammbesetzung ausweiten. Allerdings rechnen laut einer früheren Umfrage mehr als 40 Prozent der befragten Unternehmen damit, dass künftig weniger qualifizierte und hochqualifizierte Fachkräfte zur Verfügung stehen werden.

Welche Rolle spielte 2021 das Thema Digitalisierung?

Digitalisierung ermöglicht effizientere industrielle Produktion. Die VDMA Oberflächentechnik organisiert Arbeitskreise, in denen die Industrie standardisierte Schnittstellen für die Maschinentypen der Oberflächentechnik erarbeitet. Im VDMA befassen sich insgesamt mehr als 600 Unternehmen in rund 35 Arbeitskreisen mit Schnittstellenstandards für ihre Maschinen. Die Priorität dieses Themas ist hoch und wird es auch über die kommenden Jahre bleiben.