

## Flexible und kompakte Lösung mit hoher Beschichtungsqualität

Insgesamt sieben Sprimag Rundautomaten wurden an Brembo geliefert, die flexiblen und kompakten Beschichtungsanlagen wurden direkt in die Bremscheibenfertigungslinien integriert.

» S.3

### ÜBERBLICK

#### 1 Editorial

##### Eine saubere Angelegenheit

Die Sprimag Mischeinheit optimiert die Reinigung und erhöht die Anlagenverfügbarkeit

#### 2 News + Facts

» Messen für Oberflächentechnik 2012  
» Sprimag auf YouTube

##### UV-Applikationen im Anwendungszentrum

Strengere Qualitätsmaßstäbe erhöhen die Anforderungen an die Applikation von Beschichtungsstoffen

#### 3 7 auf einen Streich

Sprimag liefert sieben Rundautomaten für die Beschichtung von Bremscheiben

#### 4 Improvisationstalent erschwert uns den Maschinenverkauf

Interview mit Tobias Schmitz, Sprimag Mitarbeiter in Mexiko

#### Neue Mitarbeiter

#### Impressum

#### Kalender



Joachim Baumann und Philippe Nollet, Geschäftsführer der Sprimag, blicken positiv in das Jahr 2012

### Liebe Leserin, lieber Leser,

nach milden Temperaturen im Herbst erreichte uns doch noch im Februar der kalte Winter. Bei Sprimag kam jedoch kein Frieren auf, mit jeder Menge Arbeit konnten wir uns warm halten. In den letzten Monaten haben wir zwölf Anlagen gefertigt, montiert und in zehn verschiedene Länder versandt. Ohne den Einsatz unserer Mitarbeiter hätten wir das Auftragsvolumen nicht realisieren können. Daher möchten wir uns an dieser Stelle bei allen Sprimag Mitarbeitern, Lieferanten und Partnern bedanken, dass die letzten Monate so gut verlaufen sind.

Nach einem verheißungsvollen Jahresstart erwarten wir trotz Euro-Dauerkrise ein weiteres erfolgreiches Jahr. Die Auftragschancen sehen wir positiv und mit weiteren Neueinstellungen sind wir für die kommenden Aufgaben und Herausforderungen gerüstet.

Im April und im Juni werden wir auf zwei Branchenmessen der Lackiertechnik vertreten sein: auf der Paint-Expo in Karlsruhe und auf der O&S in Stuttgart. Wir laden Sie herzlich dazu ein, uns auf unserem Stand zu besuchen, unsere Innovationen zu erleben und mit uns neue Trends in der Oberflächenbeschichtung zu diskutieren. Während der O&S in Stuttgart können Sie auch die Chance nutzen, bei unserer Firma im nur 15 Kilometer entfernten Kirchheim-Teck vorbeizuschauen. Unser Anwendungszentrum steht zu dieser Zeit allen Kunden und Interessenten für Besichtigungen zur Verfügung. Wir würden uns freuen, Sie persönlich begrüßen zu dürfen!

 Joachim Baumann  
 Philippe Nollet

## Eine saubere Angelegenheit

Die neue Sprimag Mischeinheit optimiert die Reinigung und erhöht die Anlagenverfügbarkeit

Sprimag stellt nicht nur automatische Lackieranlagen, sondern auch die auf die Anlagen abgestimmte Applikationstechnik her. Vom Spritzapparat bis hin zur kompletten Lackversorgung wird das Produktportfolio immer ausgereifter und befindet sich stets in der Entwicklung. Präzises Lackhandling, tottraumarme Materialführung, einfache und schnelle Wartung sowie leichte Spülbarkeit sind Dauerthemen bei der Applikationstechnik. Logische Konsequenz der Entwicklung bei Sprimag war daher die Herstellung eines eigenen Mischblocks mit Dosierventilen, um die Performance weiter zu verbessern. Eine Mischeinheit besteht aus einer Mischkammer, einem Mischblock und zwei Dosierventilen und ist für den Einsatz in einer 2-K- oder 3-K-Mischanlage vorgesehen.

Die Sprimag Mischeinheit sorgt für eine tottraumfreie Materialführung vom Dosierventil durch den Mischblock und die Mischkammer. Die Vorteile für den Kunden im Produktionsprozess:

präzise Lackierungen, minimierte Wartezeiten und Kosten, Reduzierung von Ausschusszahlen und Steigerung der Anlagenverfügbarkeit durch ein kompromissloses Design aller beweglichen Teile. Optimierte Reinigungsergebnisse ermöglichen es dem Kunden, noch flexibler verschiedene Lacke auf einer Mischanlage einzusetzen. Durch die kompakte Bauform kann die Sprimag Mischeinheit an verschiedenen Stellen montiert werden, was die Minimierung der Abstände zwischen Mischkammer und Applikationsgerät erlaubt.

» [Bernd.Koerner@sprimag.de](mailto:Bernd.Koerner@sprimag.de)



Die tottraumarme Materialführung der Sprimag Mischeinheit sorgt für einfache Wartung und leichte Spülbarkeit

## NEWS + FACTS



Sprimag stellt auf zwei Oberflächenmessen aus

## Messen für Oberflächentechnik 2012

Vom 17. bis 20. April 2012 findet in Karlsruhe wieder die Branchenmesse für Oberflächentechnik, die PaintExpo, statt. Sprimag informiert in Halle 2, Stand 2511 über verschiedenste Anlagenkonzepte, die flexibel eingesetzt werden können. Zudem wird Sprimag im Rahmen eines VDMA-Gemeinschaftsstandes auf der O&S in Stuttgart vom 12. bis 14. Juni ausstellen. Ihre Eintrittskarte können Sie gerne unter [marketing@sprimag.de](mailto:marketing@sprimag.de) anfordern. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

» [Marketing@sprimag.de](mailto:Marketing@sprimag.de)



Jetzt online: [www.youtube.com/SprimagVideo](http://www.youtube.com/SprimagVideo)

## Sprimag auf YouTube

Seit der Fertigstellung des Sprimag Imagevideos hat Sprimag einen eigenen YouTube-Kanal. Unter [www.youtube.com/SprimagVideo](http://www.youtube.com/SprimagVideo) finden Sie neben dem Imagefilm weitere Videos von Sprimag Referenzanlagen. Auch unser Anwendungszentrum können Sie sich hier live anschauen. Für die Zukunft sind weitere Filme geplant. Abonnieren Sie unseren Kanal auf YouTube, dann werden Sie automatisch benachrichtigt, wenn ein neues Video verfügbar ist!

» [Marketing@sprimag.de](mailto:Marketing@sprimag.de)

# UV-Applikationen im Anwendungszentrum

## Strengere Qualitätsmaßstäbe erhöhen die Anforderungen an die Applikation von Beschichtungsstoffen

Bei der Beschichtung von Kunststoffteilen gelten immer strengere Qualitätsmaßstäbe. Dieser Trend erhöht auch die Anforderungen an die Applikation von Beschichtungsstoffen in erheblichem Maße. Aus diesem Grund geraten Beschichtungen mit UV-härtenden Lacken immer häufiger in den Blickpunkt. Die Verfahren sind zwar nicht völlig neu, sie bieten aber gerade heute eine Reihe von Vorteilen für die UV-Applikation: Zum einen haben entsprechende Prozesse eine sehr gute Umweltbilanz, da auf flüchtige organische Lösungsmittel (VOC) ganz oder zu einem großen Teil verzichtet werden kann. Und zum anderen sind sie sehr wirtschaftlich. Die Trocknung erfolgt in Sekundenschnelle und die nasse Lack-schicht ist nur für sehr kurze Zeit dem Staub ausgesetzt, wodurch sich die Ausschussquote deutlich verringert.

Die Kosten pro Bauteil lassen sich mit UV-Beschichtung erheblich senken. Die Lackieranlagen können sehr kompakt gebaut werden, was sich bereits bei den Investitionskosten deutlich bemerkbar

macht. Sprimag bietet seinen Kunden nicht nur die komplette Anlagentechnik für die UV-Beschichtung, sondern auch das entsprechende Know-how für dieses Verfahren. Mit der modernen Anlagentechnik im eigenen Anwendungszentrum ist Sprimag hervorragend für verschiedenste UV-Anwendungen ausgerüstet. So sind wir jederzeit in der Lage, gemeinsam mit den Lackherstellern die Verfahrensparameter zu ermitteln und die Leistungsfähigkeit durch die Beschichtung von Musterteilen vorzustellen. Dieses Vorgehen bietet nicht nur Prozesssicherheit, sondern auch die Chance, den Kunden die entsprechend beschichteten Bauteile zu präsentieren und gegebenenfalls auch Tests durchzuführen.

So konnte in den letzten Monaten mit den Geräten und Anlagen im Sprimag Anwendungszentrum die Beschichtung von UV-Urmustern erfolgen. Die Lackierung in einem Hochglanzschwarz stellte höchste Qualitätsanforderungen an die Beschichtungsanlage.

Der Trend hin zu UV-Anwendungen spiegelt sich auch deutlich in der Häufigkeit der Kundenversuche in unserem Anwendungszentrum wider.

„Wir legen Wert darauf, den gesamten Prozess aus einer Hand anzubieten – von der Reinigung der Teile über die Ionisierung und Aktivierung bis hin zum Lackauftrag und zur Vernetzung“, so Michael Blankenhorn, Verfahrenstechniker bei Sprimag. Bewährte Reinigungsverfahren sind die Power-Wash-Technik oder das CO<sub>2</sub>-Schneestrahlen. Das Schneestrahlen besticht dadurch, dass es faktisch in nur einem Prozess abläuft, der dann auch besser zu steuern und beherrschen ist. Die Aktivierung erfolgt meistens durch Beflammen oder es wird atmosphärisches Plasma eingesetzt. Alle Schritte erfolgen „inline“, ohne unnötige Zwischenzeiten.

Sprimag gilt als führendes Unternehmen bei der Kunststoffapplikation.

» [Michael.Blankenhorn@sprimag.de](mailto:Michael.Blankenhorn@sprimag.de)



Die Sprimag Verfahrensspezialisten führen vermehrt Versuche mit UV-Lacken im Anwendungszentrum durch

## MARKTENTWICKLUNG

## Blick zurück – und nach vorn

Vor wenigen Tagen wurden die aktuellen Branchenkennzahlen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) für das vergangene Jahr sowie die prognostizierten Zahlen für 2012 veröffentlicht.

Danach sind die einzelnen Branchenkennzahlen von 2011 genauso unterschiedlich wie die Erwartungen der einzelnen Betriebe für 2012. Während die Umsätze im Bereich Werkzeugmaschinen um 38 Prozent zulegten, mussten die verfahrenstechnischen Maschinen und Anlagen einen Rückgang um 32 Prozent verkraften. Mit 950.000 Beschäftigten ist die Branche nach wie vor größter industrieller Arbeitgeber in Deutschland.

Die Prognosen des Verbands sowie der einzelnen Betriebe für 2012 fallen ebenfalls unterschiedlich aus. Während viele Unternehmen von einer Stabilisierung auf hohem Niveau ausgehen, gibt es auch Unternehmen, die mit Sorge in die nächsten Monate schauen. Unsicherheitsfaktoren sind nach wie vor die Eurokrise, eine abklingende Nachfrage aus Asien, insbesondere aus China, aber auch

die Auswirkungen der hohen Lohnforderungen für die kommende Tarifrunde. So betrachtet, könnte sich das Exportwachstum von rund 15 Prozent im Jahr 2011 in wenigen Monaten umkehren.

Sicher ist, dass Maschinen und Anlagen „made in Germany“ nach wie vor sehr gefragt sind. Davon profitiert auch die Sprimag Spritzmaschinenbau GmbH & Co. KG. In unserem Geschäftsbereich Verpackung waren wir für 2012 schon zu Beginn des Jahres nahezu ausgebucht. Interessante Projekte in Asien bestätigen, dass der Markt dort weiterhin einen hohen Investitionsbedarf aufweist. Dazu kommen nun auch vermehrt Kunden aus Schwellenländern, die sich für modernste Anlagentechnik „made in Germany“ und die damit verbundenen hohen Produktionsgeschwindigkeiten interessieren und finanziell auch in der Lage sind, derartige Projekte umzusetzen. Ebenso hält die Nachfrage nach Anlagen mit Pulvertechnologie an. Dabei wird deutlich, dass sich diese Technologie der alternativen Innenbeschichtung für Monobloc-Aerosoldosen und Aluminiumtuben durchsetzen wird.

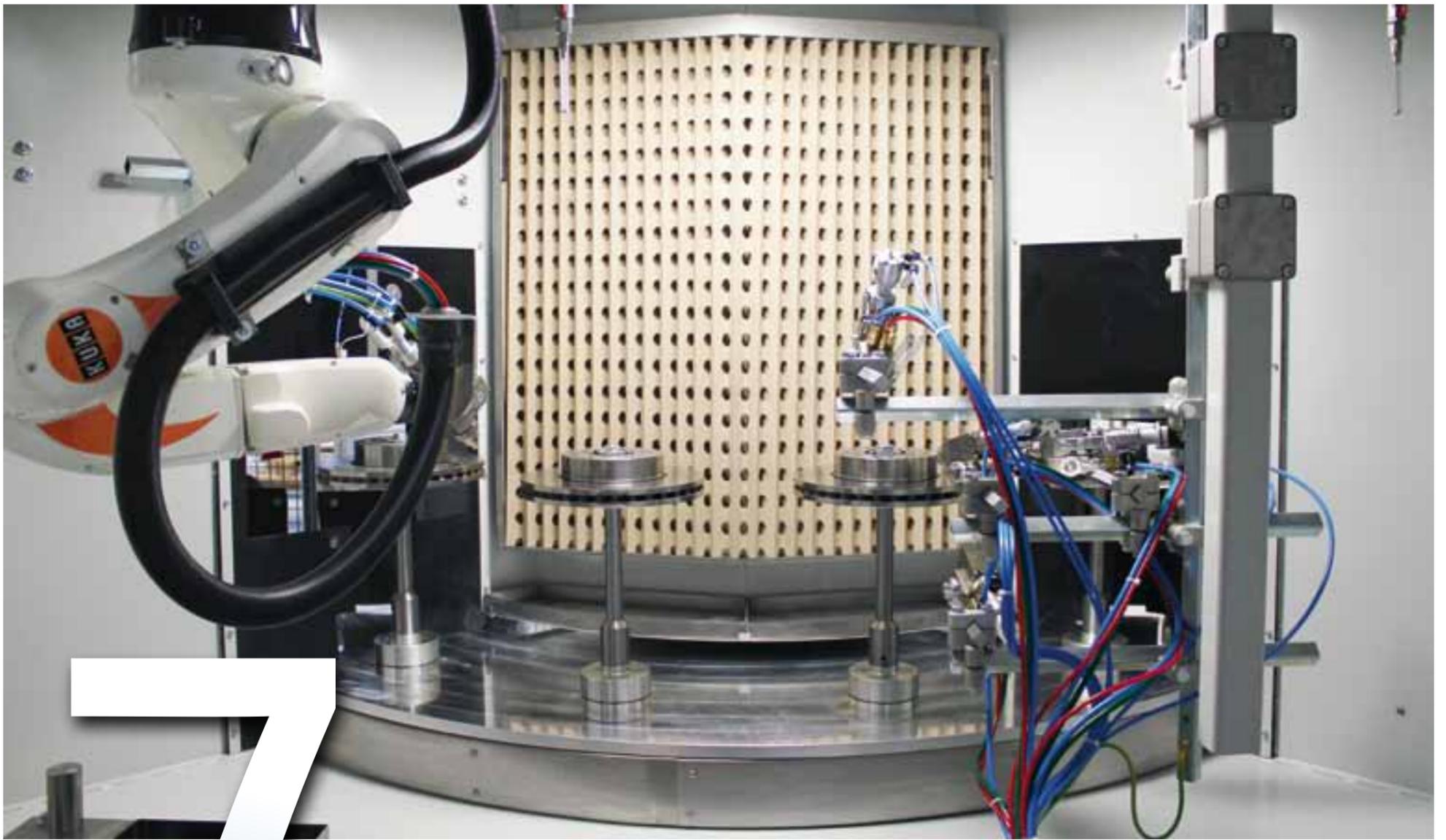
Im Geschäftsbereich Oberflächenbeschichtung zeichnet sich eine anhaltende Investitionsbereitschaft der Automobil- und Automobilzulieferindustrie ab. Des Weiteren gibt es viele kleinere und mittlere Projekte aus den unterschiedlichsten Branchen, die zusammen mit den Großprojekten einen stabilen Nachfragemix darstellen. Ebenso spüren wir eine verstärkte Nachfrage aus den USA über unsere Tochtergesellschaft in Cincinnati.

Insgesamt können wir also zuversichtlich ins Jahr 2012 schauen. Wir müssen jedoch bei allen nüchternen unternehmerischen Betrachtungen auch die weltpolitischen und sozialen Themen im Blick behalten – entsprechend schnell können sich Prognosen ändern. Wie Naturgewalten und politische Entwicklungen die Weltwirtschaft beeinflussen können, erleben wir am Beispiel Japan und an den politischen Krisenherden im Nahen und Mittleren Osten.

» [Joachim.Baumann@sprimag.de](mailto:Joachim.Baumann@sprimag.de)



Sprimag profitiert auch in 2012 von einem Nachfragemix verschiedenster Branchen und vermehrten Anfragen aus Asien und den Schwellenländern



An je zwei Spritzstellen werden Bremsscheiben von Brembo präzise beschichtet

# 7 auf einen Streich

Rundautomaten von Sprimag helfen Brembo, die Kapazitäten in der Beschichtung von Bremsscheiben zu erweitern



Insgesamt sieben Rundautomaten lieferte Sprimag an Brembo, einen der bedeutendsten Automobilzulieferer weltweit. Bekannt ist das Unternehmen hauptsächlich durch die Herstellung von Bremsanlagen für Kraftfahrzeuge. Brembo ist Erstausrüster für viele Automobilunternehmen und Motorradhersteller, wie zum Beispiel Ducati, BMW, Harley-Davidson, Renault, Nissan, Ferrari, Lamborghini, Mercedes-Benz, Opel, Porsche und Alfa Romeo. Jährlich wird bei Brembo weltweit eine beachtliche Anzahl an Bremsscheiben gefertigt. Die Beschichtung erfolgt in Zukunft mit weiteren sieben Rundautomaten von Sprimag.

## Flexible und kompakte Lösung

Als uns die Anfrage von Brembo zu Beschichtungsanlagen für Bremsscheiben erreichte, waren Art und Anzahl der Anlagen noch nicht genau definiert. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Bremsscheiben und des Auftrags eines großen Automobilherstellers stand jedoch fest, dass Brembo seine Produktionskapazität in der Bremsscheibenherstellung deutlich erhöhen wird. Schnell war klar, dass eine Anlage wie der Kettenautomat mit einer hohen Produktionsleistung nicht infrage kommt, da Brembo den Beschichtungsprozess direkt in verschiedene Fertigungslinien integrieren wollte. Daher entschied sich der Bremsscheibenhersteller für eine flexiblere und kompaktere Variante. Insgesamt sieben Rundautomaten sollten in ver-

schiedene Fertigungslinien bei Brembo in Italien und Polen integriert werden. Gegen die Wettbewerber konnte sich Sprimag aufgrund seiner langjährigen Erfahrung im Bremsscheibenbeschichtungsbereich durchsetzen. Nicht zuletzt war die eigene Applikationstechnik ausschlaggebend für Brembo, die Lackieranlagen bei Sprimag in Auftrag zu geben. Mit dem Eingang der Bestellung stand auch

Sprimag vor einer neuen Herausforderung, denn selten wird exakt derselbe Anlagentyp in einer solchen Stückzahl bestellt. Unser Einkauf hatte eine gute Verhandlungsbasis, die Sprimag Fertigung zeigte vollen Einsatz und auch die Arbeitsleistung der Monteure sorgte dafür, dass die

sieben Anlagen problemlos vor Ort in Polen und Italien installiert werden konnten.

## Verschiedene Bremsscheiben-Typen auf einer Anlage

Die sieben Rundautomaten sind in der Ausstattung und in der Leistung exakt gleich. Jede Maschine wurde so programmiert, dass bis zu neunundneunzig verschiedene Bremsscheiben-Lackierprogramme hinterlegt werden können. Jeweils zwei verschiedene Bremsscheiben-Typen können gleichzeitig durch die Anlage laufen.

Die Bremsscheiben werden mittels Laderoboter vollautomatisch aufgegeben. Bei Kleinserien kann

die Aufgabe wahlweise auch manuell erfolgen. Die Teile werden von den Haltefuttern, die auf Drehspindeln befestigt sind, aufgenommen. An jedem Rundtisch sind fünfzehn Drehspindeln montiert, das Takten des Drehtisches erfolgt im Regelbetrieb automatisch. Bevor die Bremsscheiben nun eine Vorwärmzone mit Induktion durchlaufen, werden sie mit einer Lichtleiter abgetastet, die ihre korrekte Position prüft. Die Vorwärmung auf circa 50 °C dient dazu, eine bessere Haftung des Lacks zu erzielen.

## Zwei Spritzstellen und wenig Overspray

Anschließend passieren die Scheiben eine Spritzkabine mit zwei Spritzstellen. In der ersten Spritzstelle ist ein Roboter mit einem S-7 Spritzapparat von Sprimag integriert. Der Spritzapparat ist mit einer Nadeldrehung ausgestattet. Dadurch wird ein Verkrusten der Düse verhindert und eine optimale und präzise Beschichtung erzielt. In der Roboterspritzstelle wurde eine Spritzapparatereinigung integriert. Der Roboter steuert die Reinigungsstation automatisch nach einem bestimmten Lackierzyklus an und die Düse des Spritzapparates wird vollautomatisch gereinigt. Diese Vorgehensweise dient nicht nur dazu, die Spritzdüsen stets sauber zu halten, um ein konstant gutes Spritzbild zu erzielen, sondern sorgt auch dafür, dass die laufende Produktion nicht wegen Reinigungszyklen unterbrochen werden muss. Die zweite Spritzstelle ist mit vier stationären S-7 Spritzapparaten mit Nadeldrehung ausgestattet; hier ist die spätere Nachrüstung mit einem Roboter vorgesehen. Die Bremsscheiben werden an beiden Spritzstellen mit Zinkstaubfarbe beschichtet. Der Overspray wird durch die präzise Beschichtungstechnik der Sprimag Spritzapparate gering gehalten. Da er sich allerdings nie komplett vermeiden lässt,

wurde ein Absaug-spritzstand mit Trockenfiltern gewählt. Als Trockenfilter kamen hier Faltpapierfilter mit einer nachgeschalteten Paint-Stopp-Glasfaserfiltermatte zum Einsatz. Diese bietet den Vorteil der schnellen und einfachen Reinigung und Entsorgung der Lacküberschüsse.

Nach der Beschichtung durchlaufen die Bremsscheiben eine Auslaufkabine, in der sie in der Luft trocknen und abkühlen. Da die Teile bereits vor der Lackierung aufgewärmt wurden, ist keine weitere Trocknung erforderlich.

## Passende Sprimag Farbversorgung integriert

Jeder Rundautomat wurde mit einer Sprimag Farbversorgung ausgestattet, die den Spritzapparaten den entsprechenden Beschichtungsstoff zuführt. Die Farbversorgung besteht jeweils aus einer Membranpumpe des Typs MP-SP2 sowie zwei pneumatischen Rührwerken und einer Regelarmatur mit Umlaufleitung.

Die gelieferten Anlagen erfüllen die Anforderungen des Kunden an eine schnelle und flexible Lösung mit einer hohen Beschichtungsqualität. Durch das perfekte Zusammenspiel von Einkauf, Konstruktion, Fertigung, Montage und Inbetriebnahme konnte Sprimag das Projekt zur vollen Zufriedenheit des Kunden abwickeln und den vorgegebenen Realisierungstermin für die sieben Rundautomaten einhalten. Brembo ist ein langjähriger Kunde von Sprimag und so funktionierte die Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern beider Unternehmen sehr gut. Auch dies trug zum erfolgreichen Abschluss des Projekts bei.

» Rainer.Mendl@sprimag.de

## INTERVIEW

# „Das mexikanische Improvisationstalent erschwert uns den Maschinenverkauf“

Tobias Schmitz, Mitarbeiter für Sprimag in Mexiko, betreut Bestandskunden vor Ort und akquiriert Neukontakte

*In den letzten Jahren hat sich der mexikanische Markt sehr gewandelt. Wie sehen Sie, als Mitarbeiter vor Ort, die Entwicklung des Landes?*

Die Entwicklung sehe ich insofern positiv, als sehr viele, vorwiegend ausländische Industrieunternehmen in das Land investieren und so das Wirtschaftswachstum ankurbeln. Die Qualität der erwirtschafteten Produkte ist mit internationalen Standards gleichzusetzen, dadurch wird das Exportgeschäft belebt.

Dies gibt wiederum anderen Branchen Wachstumsimpulse, was auch dazu führt, dass sich die Stadt mit atemberaubender Geschwindigkeit entwickelt.

*Welche Branchen sind Ihrer Meinung nach in Mexiko besonders stark?*

Einer der größten Industriezweige in Mexiko ist die Automobilbranche, sie zieht eine große Vielfalt an weiteren Industriezweigen an. Die Maschinen werden jedoch hauptsächlich importiert oder von ansässigen ausländischen Firmen gebaut.

Mexiko verfügt über bedeutende Ölressourcen und betreibt riesige Raffinerieparks. Der Erdöllexport zählt wohl zu den größten Einnahmequellen, ist jedoch in staatlicher Hand.

Eine sehr wichtige Sparte ist auch der nationale und internationale Tourismus. Gut ein Viertel der Bevölkerung lebt von der Landwirtschaft, der Kaffeeanbau ist von großer Bedeutung für den Exportmarkt. Außerdem gehö-

ren Rohstoffe und Mineralstoffe, pharmazeutische und chemische Industrie zu den starken Branchen.

*Sie sind seit vielen Jahren als Vertreter in Mexiko tätig. Können Sie bei Kunden einen Trend in der Lackierung erkennen?*

Was uns den Verkauf von Anlagen sehr schwer macht, ist das Improvisationstalent des mexikanischen Volkes. Vor allem manuelle Lackierung ist hier noch sehr im Trend und wird oft größeren Investitionen vorgezogen. Häufig

wird auch unsere Applikationstechnik mit selbst gebastelten „Anlagen“ kombiniert. Firmen, die bereit sind, in eine gute, saubere und funktionierende Technologie zu investieren, sind überwiegend aus dem Ausland gesteuert, wobei die Investitionen dann auch dort getätigt werden.

*Hierzulande wird das Thema Energieeffizienz, auch im Anlagenbereich, immer wichtiger. Ist das Umwelthema in Mexiko präsent?*

Der Umwelt- und Energiegedanke ist auch in Mexiko präsent und rückt aufgrund des Industriebereichs des Landes immer mehr in den Vordergrund.

Die mexikanische Regierung setzt sich verstärkt für die Entwicklung von Energiespar- und Umweltkonzepten ein. Firmen nutzen bestehende Möglichkeiten und bieten zum Beispiel Workshops zu wichtigen Themen wie

Nutzungsenergie- und Prozessoptimierung an.

Nennenswert ist die Zusammenarbeit zwischen Mexiko und Deutschland im Conacyt (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) und der GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit). Diese bietet Weiterbildungen zu relevanten Themen an, wie zum Beispiel der „Technologiekooperation zur Förderung der Energieeffizienz und des Einsatzes erneuerbarer Energien in mexikanischen Unternehmen“. Dabei wird sehr darauf geachtet, weitreichendes Wissen zu vermitteln.

*Wo sehen Sie den mexikanischen Markt in zehn Jahren?*

Ich sehe ihn exportstark, jedoch weiterhin von ausländischen Firmen bestimmt, die hier zunehmend investieren werden. Es fehlt nicht an Initiativen, aber an Geld und vor allem an der Vergabe von bezahlbaren Krediten.

*Wie haben Sie sich als Deutscher in Mexiko zurechtgefunden? Würden Sie sich noch als „typisch deutsch“ bezeichnen oder haben Sie sich im Lauf der Jahre verändert?*

Als typischen Deutschen sehe ich mich nicht mehr, eher als „mexikanisierten Deutschen“. Dafür musste ich einige meiner deutschen Grundsätze schlichtweg

vergessen. Doch durch die vielen, weltweiten Reisen für Sprimag hatte ich gelernt, anderen Kulturen und Verhaltensweisen mit Kulanz und Respekt zu begegnen, und so fiel es mir nicht sehr schwer, mich auf das Leben hier einzustellen. Mittlerweile habe ich mich so eingelebt, dass mich viele Mexikaner fragen, wo ich eigentlich herkomme, da praktisch kein Akzent mehr in meinem Spanisch zu hören ist. Meine Haarfarbe verrät aber sofort, dass ich jedenfalls kein Mexikaner bin.

*In den Nachrichten hört man oft von Banden- und Drogenkriegen in Mexiko. Wie gehen Sie persönlich*

*damit um, wie schützen Sie sich und Ihre Familie?*

Das macht mir schon Sorgen, vor allem jetzt, als stolzer Vater, der im ganzen Land unterwegs ist. Wir leben in Puebla, wo es bis heute keinerlei Unruhen gab. Sprimag ist am Standort sehr interessiert und hat im November 2011 ein Büro in Puebla eröffnet. Natürlich hoffe ich, dass die Situation sich nicht verschlechtert, sondern das Leben in Mexiko sicherer wird.



TOBIAS SCHMITZ,  
Vertreter für Sprimag in Mexiko

*Nach Mexiko kam er durch Zufall: 2004 fiel ein Kollege aus und Tobias Schmitz übernahm spontan das Projekt bei Brembo – die Installation von drei Bremsscheibenanlagen. Er lernte seine heutige Ehefrau kennen und entschied sich, in Mexiko zu bleiben. So trennte er sich zunächst für zwei Jahre von Sprimag. Seit Januar 2007 vertritt Tobias Schmitz Sprimag in Mexiko.*

» Sprimag ist am Standort sehr interessiert und hat im November 2011 ein Büro in Puebla eröffnet «

Tobias Schmitz

## IMPRESSUM



Sprimag  
Spritzmaschinenbau GmbH & Co. KG  
Henriettenstraße 90  
73230 Kirchheim/Teck,  
Telefon: +49 (0) 7021 579-0  
Fax: +49 (0) 7021 41760  
info@sprimag.de

Redaktionsleitung:  
Bettina Maier-Hermann (Vi.S.d.P)

Gestaltung und Produktion:  
pr+co GmbH,  
Tine Bärthel, Martin Reinhardt  
Fuchseckstraße 7  
70188 Stuttgart

Bildnachweise:  
IST METZ GmbH (S.1, Teaser)  
Alle übrigen Bilder: Sprimag

Repro und Druck:  
Bertsch KG Medienproduktion  
Friedrich-List-Straße 4  
70771 Leinfelden-Echterdingen

## NEUE MITARBEITER BEREICH OBERFLÄCHE



**Mark Dekreon**  
Key Account Manager  
Tel. +49 (0) 7021 579 -190  
Mark.Dekreon@sprimag.de

Der Bereich Oberfläche hat weitere Unterstützung erhalten: Mark Dekreon ist seit dem 2. Januar 2012 bei Sprimag in Kirchheim-Teck als Key Account Manager tätig. Dekreon kümmert sich umfassend um den Bereich der Beschichtungsanlagen für metallische Oberflächen, mit dem Fokus auf Bremsscheibenanlagen. Zuvor war der Wirtschaftsingenieur bei einem großen Anlagenhersteller im Key-Account tätig. Als Concept Engineer sammelte er erste Erfahrungen in der Konzeption, Planung und Budgetierung von Lackieranlagen im Automotivebereich. Mit seinem Know-how und der Branchenkenntnis wird er unsere Kunden kompetent beraten und betreuen.



**Ralf Wassermann**  
Vertriebsmitarbeiter Bereich  
Oberfläche / Sales Manager  
Tel. +49 (0) 7021 579 -231  
Ralf.Wassermann@sprimag.de

Ralf Wassermann ist ein wahrer Vertriebsmann: Er ist wortgewandt und kommunikativ, bevorzugt den persönlichen Kontakt zum Kunden und ist gern unterwegs. Wassermann startete seine berufliche Laufbahn als Konstrukteur, wechselte dann als Projektingenieur in die Entwicklung und kam schließlich im Vertriebsbereich an. Zuletzt war der Diplomingenieur als Vertriebsleiter für einen Hersteller von zerstörungsfreien Werkstoffprüfungen für den gesamten süddeutschen Raum zuständig. Mit seiner Vertriebsleidenschaft und dem technischen Hintergrund wird Ralf Wassermann tatkräftig den Vertrieb bei Sprimag unterstützen.

## KALENDER

**NPE**  
Internationale Kunststoffmesse  
Orlando, Florida, USA  
01. – 05. April 2012  
Stand 2003  
www.npe.org



**PaintExpo**  
Leitmesse für  
Industrielle Lackiertechnik  
Karlsruhe, Germany  
17. – 20. April 2012  
Halle 2, Stand 2511  
Ihre kostenlose Eintrittskarte erhalten Sie online unter:  
www.paintexpo.de / Ihr Ticketcode: YTK3Z



**O&S**  
Internationale Fachmesse für  
Oberflächen und Schichten  
Stuttgart, Germany  
12. – 14. Juni 2012  
Halle 9, Stand C12  
www.ounds-messe.de



Nutzen Sie die Gelegenheit und besuchen Sie uns während der Messe in unserem 15 km entfernten Stammhaus. Gerne zeigen wir Ihnen unseren Standort und das top moderne Anwendungszentrum!

**Asia CanTech Conference**  
Fachkonferenz für die  
Getränkedosenergie  
Bangkok, Thailand  
29. – 31. Oktober 2012  
www.asia-can.com

