



Entfettung und Reinigung von Rohren



**Ein Gespräch mit Herrn Lorenz Geyer,
Geschäftsführer der Eugen Geyer GmbH**

??? Herr Geyer, Sie führen in der dritten Generation ein Familienunternehmen, das Ihr Großvater vor mehr als 85 Jahren gründete. Wie präsentieren sich Jahrzehnte der Erfahrung in der Herstellung und Bearbeitung von Metallhalbzeugen in dem Angebot Ihres Unternehmens?

Lorenz Geyer: Wir bedienen seit vielen Jahren Nischenmärkte mit Metallhalbzeugen und legen dabei besonderen Wert darauf, dass wir unseren Kunden Halbzeuge liefern können, die sie bei anderen Lieferanten nicht bekommen. Sei es in der Menge – vor allem gerade in kleinen Mengen –, sei es in Maßen, Toleranzen, Oberflächenvorgaben oder besonderen Weiterbearbeitungen, stets bieten wir Lösungen an, die andere Lieferanten nicht anbieten können.

??? In Kürze schauen Sie und Ihre Mitarbeiter nun auf fast 2 Jahre Erfahrung mit einer neuen Entfettungsanlage des Typs EVT GIGANT zurück. Wie lautet Ihr kurzes Resümee?

Lorenz Geyer: Die Anschaffung der EVT GIGANT-Anlage war für uns eine wichtige Entscheidung. Nach eineinhalb Jahren können wir sagen, dass diese Anschaffung für uns ein Meilenstein in unserer Fertigung war. Wir haben ein Projekt, an dessen Realisierung wir schon nicht mehr geglaubt hatten, dank EVT erfolgreich in die Tat umsetzen können.

??? Herr Geyer, worin lag die Hauptproblematik beim Reinigen der Teile, die zur Anschaffung einer neuen Anlage führte?

Lorenz Geyer: Wir wollten von dem bislang genutzten Kohlenwasserstoff weggehen und so war die Überlegung, ob wir unsere fettfreien Rohre mit einer alkalischen Anlage realisieren könnten oder ob wir im Hinblick auf die erforderliche Fettfreiheit auf eine PER-Anlage gehen müssten, also eine mit Perchlorethylen arbeitende Entfettungsanlage. Im Grunde war dann durch die Gespräche und die Beratung der EVT die Entscheidung schnell getroffen.

??? Aus welchem Grunde wurde die Anschaffung einer neuen Anlage erforderlich?

Lorenz Geyer: Wir waren mit der Lösung mit Kohlenwasserstoff zu arbeiten nicht mehr zufrieden, weil mit jedem Tag der Anwendung die Qualität der Entfettung zunehmend litt und schlechter wurde und wir letztlich nicht mehr die Qualitäten liefern konnten, die von unseren Kunden gefordert werden.

??? Wie schwierig gestaltete sich die Suche nach dem richtigen Partner für den Bau Ihrer Wunschanlage?

Lorenz Geyer: Wir hatten mit Mitarbeitern der EVT schon vorab Kontakte und im Endeffekt ging es darum, dass wir von EVT einfach eine faire und neutrale Bewertung unserer Situation haben wollten. Nach der überzeugenden Beratung durch EVT und einem überzeugenden technischen Angebot war die weitere Suche nach einem anderen Partner gar nicht mehr gegeben. Im Grunde genommen hat uns erst die Abklärung mit dem Unternehmen EVT darauf gebracht, dass wir nur mit einer PER-Anlage die Ergebnisse erzielen können, die wir uns vorstellen. Uns war klar geworden, dass es für eine dauerhaft gleichbleibende Qualität nur eine PER-Anlage sein konnte.

??? Basierte die Projektarbeit weitgehend auf Ihren eigenen Lösungsansätzen oder entwickelte EVT diese auf Basis der Aufgaben- und Problemstellung?



Lorenz Geyer: Also, nachdem wir schon Anlagen hatten, die mit KW arbeiteten, und nun auf alkalische Anlagen umstellen wollten, haben wir unsere Erfahrungen, unsere Lösungsansätze und Anforderungen der EVT dargestellt. Aber im Grunde genommen hat die EVT relativ schnell durch Besuche in unserem Haus und die genaue Betrachtung unserer Fertigung erkannt, welche Anforderungen gegeben waren und wie diese in Lösungen umgesetzt werden mussten. Nachdem wir mit dem Bereich PER-Anlagen wieder Neuland betraten, hatten wir uns weitgehend auf die Erfahrungen der EVT verlassen.

??? Herr Geyer, am Ende eines Projektes steht bei einem positiven Verlauf in der Regel ein Angebot. War das Angebot der EVT durch seinen Aufbau in Form „Basis-Anlage plus Aufzählung aller einzelner Optionen“ nachvollziehbar und sinnhaftig?

Lorenz Geyer: Nachdem wir uns mit der Thematik „geschlossene PER-Anlage“ zuvor nicht befasst hatten, war das Angebot von EVT für uns auf jeden Fall erklärungsbedürftig. Das Angebot enthielt ja Optionen, die wir gar nicht beurteilen konnten: Wer mit Perchlorethylen nicht regelmäßig umgeht, der weiß auch nicht worauf es ankommt. Natürlich ist es wie beim Autokauf: Man sieht den Grundpreis und verschiedene Optionen und geht davon aus, dass mit einem Auto zum Grundpreis auch gefahren werden kann. Ähnlich war es auch bei dieser Anlage. Wir haben aber relativ schnell dann durch die Erklärungen der Optionen festgestellt, dass ohne die zusätzlichen Optionen keine wirklich erfolgreiche Anlage hätte installiert werden können.





Der EVT-GIGANT für Eugen Geyer GmbH in der Fertigung der EVT

??? Darf man daraus schließen, dass ein Angebot in der Form „Kompletanlage Y für Preis X“ nicht wirklich hilfreich gewesen wäre?

Lorenz Geyer: Genau! Im Grunde genommen ist es ja sehr gut, dass das Angebot so detailliert gestaltet wird und man auch die verschiedenen Optionen hat, um sich durch Gespräche der Thematik und dem Wesen einer PER-Anlage zu nähern. Erst mit den Erläuterungen der ganzen Optionen wird einem klar, worauf es überhaupt ankommt und man schätzt dann auch das Angebot und die Anlage um so mehr, wenn man weiß, welche „Goodies“ noch drinnen sind, um mit PER sauber und sicher arbeiten zu können.

??? Sie haben mit der neuen EVT-Anlage auch das Medium zur Entfettung gewechselt; von einem Kohlenwasserstoff nun zu einem chlorierten Kohlenwasserstoff! Was gab den Ausschlag für diesen Wechsel?

Lorenz Geyer: Ausschlag gab die gleichbleibende prozesssichere Qualität, aber auch – das darf man eben auch nicht außer Acht lassen – der ökologische Standpunkt.

Unsere Mengen von etwa elf bis 15.000 Liter kohlenwasserstoffhaltiger Lösemittel gemischt mit Ölen, die wir pro Jahr entsorgen mussten, stelle ich mal der geschlossenen PER-Anlage mit Vakuum-Destillation gegenüber, bei der wir ein deutlich geringeres Maß an Entsorgung haben. Wir benötigen heute ungefähr 50 – 60 Liter PER im Jahr im Vergleich zu etwa 11.000 Litern KW in der Vergangenheit. Das ist ökologisch wie wirtschaftlich ein Standpunkt, der nicht unberücksichtigt bleiben darf.

??? Auslegung, Konstruktion, Bau und der Betrieb von Entfettungsanlagen teilen sich in zwei Verantwortungsbereiche auf: Zum einen die Verfahrensverantwortung – also die technische Verantwortung des Anlagenbauers - und zum anderen die lösemittelchemische Verantwortung, die bei Ihrem Lösemittel-Provider liegt. Sind in Ihrem Fall beide Bereiche zu Ihrer vollen Zufriedenheit abgedeckt?

Lorenz Geyer: Mit der Bestellung einer solchen Anlage hat man es im Grunde genommen immer mit zwei Unternehmen zu tun: Dem Anlagenbauer und dem Lösemittellieferanten.



Der EVT-GIGANT im Unternehmen der Eugen Geyer GmbH

Mit letzterem ist der Einsatz der Lösemittel auf die eingesetzten Öl zuweilen durch spezielle Additive und Stabilisatoren abzustimmen. Auch die Schulungen für die tägliche Überprüfung des eingesetzten Lösemittels und so manch brauchbarer Hinweis aus dem Bereich der Chemie sind unverzichtbar, um die Anlage stabil fahren zu können. Auf der anderen Seite steht dann der Anlagenbauer, der auch seine Abstimmungen zu machen hat. In unserem Fall profitieren wir von einer guten Zusammenarbeit mit Brenntag und EVT, die schnell an den Tisch geholt werden können, um die richtige Lösung zu finden.

??? Haben Sie die Laborleistungen und Untersuchungen Ihres Lösemittellieferanten schon über Gebühr in Anspruch nehmen müssen?

Lorenz Geyer: Nein! Wir sind für beide Seiten, also für Brenntag wie auch EVT, einen zunächst unverständlichen Weg gegangen, indem wir gesagt hatten, wir verwenden jetzt hier im Moment in unserer Fertigung Öle und Ziehmittel, die auf unser zuvor eingesetztes Lösemittel

Kohlenwasserstoff abgestimmt sind. Wir müssen aber nicht statisch bei diesen Mitteln bleiben, wenn wir nun das Lösemittel wechseln, wir können auch andere Öle und Ziehmittel verwenden.

In der Folge haben wir uns mit Ölherstellern auseinandergesetzt und die Verträglichkeit der Produkte durch Brenntag prüfen und freigeben lassen. Mit der neuen Anlage und dem neuen Lösemittel haben wir neue Wege beschritten und diese konsequent auch bei der Wahl der einzusetzenden Öle und Hilfsmittel weiterverfolgt.

Herr Geyer, wir überlassen Ihnen das Schlusswort.

Lorenz Geyer: Natürlich ist bei einer solchen Anlage... vor allem bei einer solchen Dimension einer Anlage... sowohl für den Kunden als auch für den Anlagenbauer jede Menge Neuland zu betreten. Mit dem Kauf einer solchen Anlage geht beim Kunden die Hoffnung einher, bitte nicht alleine gelassen zu werden, die Folgen der Konflikte wären unabschätzbar.

In der Zusammenarbeit mit EVT wurde nach der Inbetriebnahme der Anlage jeder Punkt, jede gewünschte Änderung der Steuerung, jeder vermeintliche oder tatsächliche Fehler sofort behoben, besprochen, umgesetzt oder geklärt. Die räumliche Nähe zur EVT kam uns dabei natürlich sehr zugute, aber in einem Fall klinkte sich der EVT-Software-Manager sogar aus Spanien in unsere Anlage ein und regelte die Situation im Handumdrehen.

Das schafft Vertrauen und die Sicherheit, **die richtige Anlage vom richtigen Partner gekauft zu haben!**



**Technische Daten,
Abmessungen (mm L/B/H) und Gewichte**

Arbeitskammer	7400 / 500 / 1100
Anlage Abmessung	8200 / 3400 / 2600
Anlagengewicht	6000 kg netto
Max. Korb / Teil	7000 / 400 / 400
Einsatzgewicht Warenbewegung	in 500 kg
Verfahren	Spritzen, Tauchen, Warenbewegung, Dampfentfetten, Trocknen
Reinigungsmedium	Perchlorethylen (PER)
Durchsatz	1 Charge/h entspricht bei Stahlteilen 500 kg
Betriebsweise	2-schichtig
El. Anschlusswert	Ca. 100 kW
Energiebedarf	Ca. 30 kW

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Rolf-R. Frost von der UEP Frost GmbH im November 2012. Die technischen Daten der zur Rede stehenden Anlage finden Sie zur Linken. Für alle weiteren Fragen rund um das Thema Entfettung und Reinigung steht Ihnen das EVT- Team europaweit zur Verfügung ...

... und wenn es um Metallhalbzeuge geht, die Ihnen sonst (fast) keiner liefert, dann...



Remchinger Str. 9
75203 Königsbach-Stein

Fon: +49 (0) 7232 / 30 47 - 0
Fax: +49 (0) 7232 / 30 47 - 47
Internet: www.eugengeyer.de
Mail: vertrieb@eugengeyer.de

Vertriebsleitung:
Lorenz Geyer +49 (0) 7232 / 30 47 - 0