

# JOT

Journal für  
Oberflächentechnik

---

**SPECIAL Industrielle Teilereinigung**

## Anlagentechnik

Vollautomatische Reinigung  
mit Pick-and-place-System

## Prozessmedien

Kaltreiniger als effektiver  
Energiesparfaktor

## Qualitätssicherung

Reinigungsprozesse analysieren  
und systematisch optimieren



Modulares Multi-Washing-System

**Betriebskosten  
nachhaltig  
reduzieren**

# Herausforderungen und Chancen im USA-Markt

Nordamerika gehört neben Südostasien und Europa zu den größten Absatzmärkten für hochwertige Industrieprodukte. Die Digitalisierung, veränderte Mobilitätskonzepte und neue Produktionsverfahren haben auch in Übersee zu einer Überarbeitung der Anforderungen an die Technische Sauberkeit in Fertigungsprozessen geführt. Dies birgt ein großes Potenzial für deutsche Anlagenhersteller.

Gerhard Koblenzer

Während seither in der europäischen Automobilindustrie und deren Einflussbereichen meist deutlich höhere Reinheitsparameter galten als in der nordamerikanischen Branche, waren auf der anderen Seite die Anforderungen in der US-dominierten Hochvakuum-/Lasertechnik und Halbleiterindustrie deutlich höher sowie

ambitionierter. Die Medizintechnik ließ sich vergleichen, wenn auch mit leicht unterschiedlichen Herangehensweisen (FDA-Kriterien versus Europäische Medizinprodukteverordnung/MDR). Doch in den vergangenen zwei Jahren hat es diesbezüglich durch die weltweiten industriellen Veränderungsprozesse viel Bewegung gegeben,

weshalb der nordamerikanische Markt aktuell für deutsche Hersteller sowie Dienstleister rund um die Technische Sauberkeit wieder attraktiver wird – und umgekehrt ist deren Expertise vor Ort sehr gefragt. Klassische Aufgaben bezüglich der partikulären Sauberkeit in der Automobilindustrie und im Maschinenbau bestehen weiterhin. Auch sind die Voraussetzungen an einen definierten Grad an Fett- und Ölfreiheit im Vorfeld von Lackier-, Beschichtungs-, Klebe- und galvanotechnischen Prozessen in bekannter Form gegeben. Darauf hat sich der US-amerikanische Zuliefermarkt seit Jahrzehnten eingestellt. Neu sind jedoch die strengeren Anforderungen an die organischen und anorganischen Kontaminationen, die geometrische Komplexität der teils neuartigen Bauteile (beispielsweise durch 3D-Druck) sowie die Umwelt- und Rahmenbedingungen der Produktionsprozesse. Hier hat Europa Vorsprung und kann auf die strukturellen sowie systematischen Erfahrungen der vergangenen zwei Jahrzehnte aufbauen. Die nordamerikanische Branche hingegen ist in puncto Technische Sauberkeit noch sehr in alten Denkweisen („Never change a running process“) sowie im Reinigungs-Alltag der späten 1990er Jahre gefangen, während die großen Endkunden bereits die Herausforderungen der kommenden 30 Jahre erarbeiten müssen.

## Andere Länder, andere Sitten

In allen Auslandsmärkten geht es bei der Neuerschließung erst einmal um das Ein-



Verbände spielen eine wichtige Rolle beim Aufbau neuer Märkte. Hier die Unterzeichnung des Kooperationsvertrags zwischen dem europäischen FIT und dem US-amerikanischen MCA.



Surface Alliance in Mexiko: Gemeinsam mit dem Joint-Venture-Partner Washtech S.A. stellt der Unternehmensverbund dort einen qualifizierten Service und nutzt den Standort zudem für den Bau von lizenzierten Anlagensystemen der europäischen Partner.

stellen auf die individuelle Situation und die Erwartungshaltung vor Ort. Und die Fragen: Wie schaffe ich den Zugang? Wen habe ich als Unternehmen exklusiv vor Ort? Sind es Partner, baue ich auf eigene Aktivitäten oder beides? Auf welches Netzwerk kann ich zugreifen und ist dieses bereit, meine Fähigkeiten und Ideen zu übernehmen und an jene Stellen weiterzutragen, die tatsächlich Interesse und Bedarf haben? Kommt es zur Zusammenarbeit, ist es gerade in Bezug auf die neuen Reinheitsaufgaben und weiterentwickelten Prozesse wichtig, eine adäquate Unterstützung in der Applikation „Technische Sauberkeit“ vor Ort oder zumindest online in derselben Zeitzone verfügbar zu haben. Insgesamt stellt das Thema Kommunikation eine große Herausforderung dar. Denn Erfahrungsstand und Wissen um die Prozesse und deren Anforderungen klaffen stellenweise noch weit auseinander. Das bedeutet in Folge viel Arbeit. Doch in genau diesem Umstand liegt für zentraleuropäische Unternehmen die Chance, überhaupt mit ihrem spezifischen Fähigkeitsvorsprung auf dem US-Markt zu punkten.

## Interkontinentale Kooperation zwischen FIT und MCA

Bei der Parts Cleaning Conference auf der Messe PMTS in Cleveland im vergangenen Jahr wurde ein Kooperationsvertrag zwischen dem amerikanischen Reinigungstechnikverbandes MCA und dem deutschen FIT unterzeichnet. Daraus ergeben sich unter anderem folgende Vorteile:

- Die fachlichen Expertisen, Erfahrungen, Guidelines und Richtlinien der europäischen Partner finden über den MCA die relevanten Zielgruppen auf dem nordamerikanischen Markt.
- Kooperationen auf den jeweiligen Fachmessen und Fachveranstaltungen fördern den Austausch und erweitern das jeweilige Netzwerk der Verbände und Mitglieder.
- Über die Verbände können direkte Kontakte in die jeweiligen Märkte geknüpft und belebt werden.

## Surface Alliance: Better Together

Der Unternehmens-Verbund Surface Alliance geht seit Jahren auf den internationalen Kernmärkten Kooperationen mit lokal ansässigen Firmen ein. Auf dem US-Markt präsentiert sich ein Joint Venture der drei europäischen Partner Mecano Lav, Hemo und LPW mit dem mexikanischen Anlagenbauer Washtech in Queretaro. Neben dem Lizenz-Anlagenbau stellt das Unternehmen die qualifizierte und erfahrene Servicekapazität. Diese kommt derzeit zum Beispiel beim Aufbau, der Inbetriebnahme und Betreuung von Feinstreinigungsanlagen für Hochvakuumkomponenten im Silicon Valley zum Einsatz. Die neugegründete Surface Alliance Cleaning Cooperation stellt zudem einen Sales Koordinator für die Unternehmen des Verbundes. Dieser ist in der MCA aktiv und plant sowie koordiniert unter anderem die Teilnahme an Fachmessen. Außerdem stellt er das Bin-

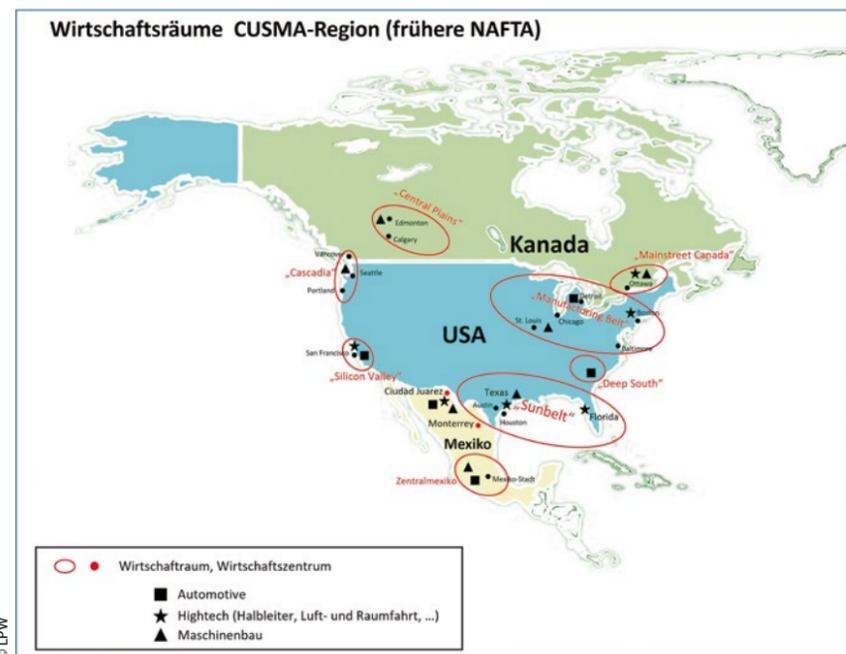
deglied zu den Partnern auf dem Kontinent und in Europa dar.

## Fazit

Nordamerika gehört zu den Kernmärkten mit dem höchsten Wachstumspotenzial für die industrielle Reinigungstechnik. Für klassisch mittelständische Unternehmen kann er jedoch nur selektiv und bezogen auf bestimmte Schwerpunktthemen bearbeitet werden – und auch nur mit möglichst tragfähigen Kommunikationskanälen und Netzwerken. Hierbei können und sollen die Verbände unterstützen. Auch sind die Kosten und Aufwendungen des Markteintritts möglichst auf mehrere Parteien zu verteilen, wie etwa bei der Surface Alliance. Hinzu kommt der Akzeptanzaufbau gegenüber eines ausländischen/europäischen Akteurs. Bei allen relevanten Faktoren ist individuelles Engagement, die Arbeit der Verbände und die entsprechende aktive Unterstützung ihrer Mitglieder gefragt. Denn das eine kann ohne das andere nicht sinnvoll funktionieren. //

## Autor

**Gerhard Koblenzer**, CEO  
LPW Reinigungssysteme GmbH  
Riederich  
info@lpw-cleaning.de  
www.lpw-cleaning.de



Die CUSMA-Region (Canada-USA-Mexiko) besteht aus mehreren Wirtschaftsräumen. Neben den klassischen Automobil- und Maschinenbauregionen, wie „Manufacturing Belt“ und „Deep South“, haben sich die Regionen des „Sunbelt“ sowie des „Silicon Valley“ zu den Hightech-Regionen der USA entwickelt. Des Weiteren wird die Grenzregion im benachbarten Mexiko in allen Industriebereichen zunehmend attraktiver.