

Mutig in eine Spritzanlage investiert

Text **Stephan Wildi** Bilder **Mordasini AG**

Gute Eigenwerbung

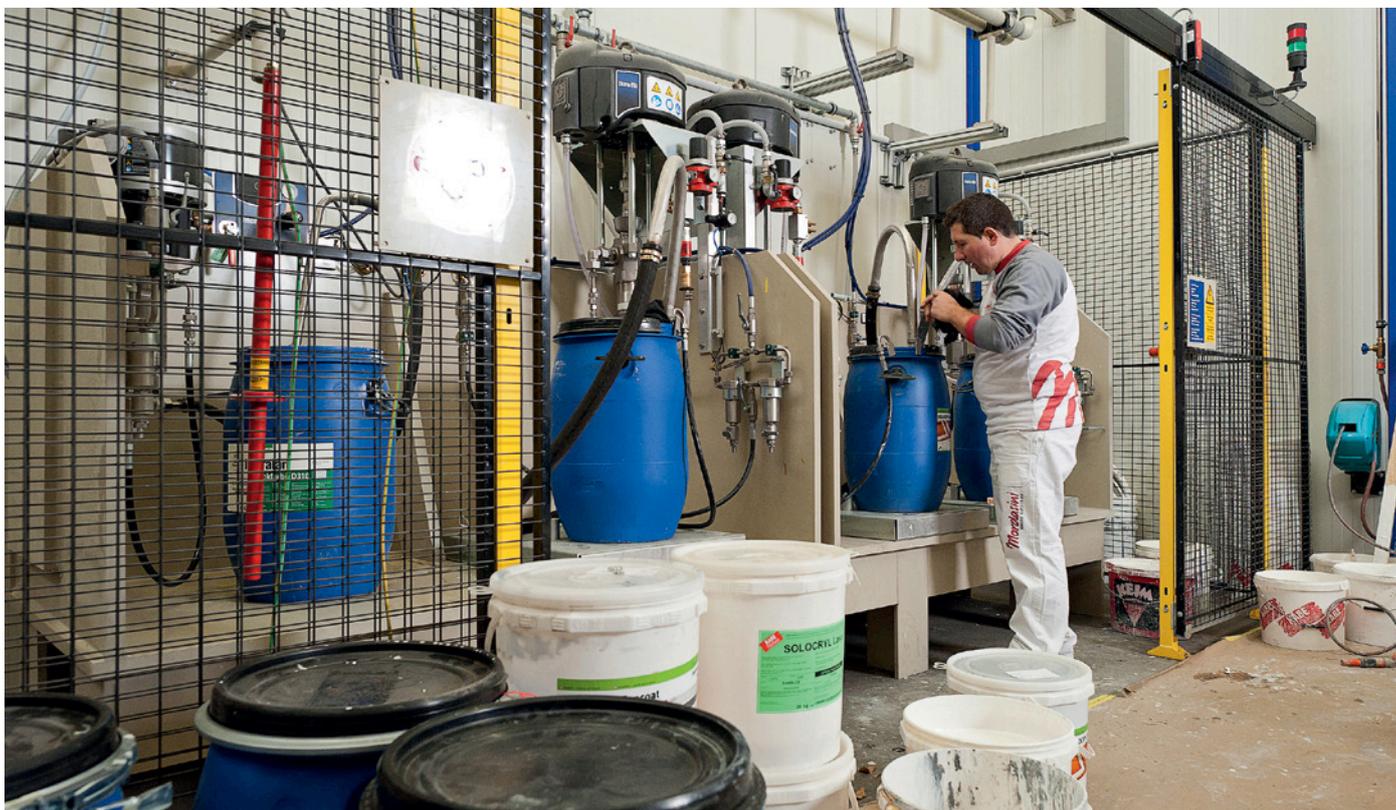
Den Film zum Spritzwerk findet man auf YouTube. In der Suche einfach das Wort «Mordasini» eingeben.

Vollautomatische, robotergesteuerte Farbbeschichtungsanlagen eignen sich für das Spritzen grosser Stückzahlen von Fenstern und Türen. Sie werden oft in Grossschreinereien eingesetzt, wodurch der Malerbranche Aufträge verloren gehen. Nicht so bei Mordasini AG: Das zukunftsorientierte Unternehmen, ein Mitglied des Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes SMGV, hat sich selbst eine Anlage angeschafft.

Dass sich dereinst Fensterrahmen vollautomatisch durch eine Flutanlage bewegen und vom Roboter mit Farbe beschichtet werden, hätte sich Carlo Mordasini 1885 wohl nicht im Traum vorgestellt. Knapp dreizehnjährig verliess er seine Heimat im Onsernonetal, um den Beruf des Malers zu erlernen und später zusammen mit seinem Bruder Augusto im Berner Breitfeldquartier ein Malergeschäft zu gründen.

Sich stetig weiterentwickeln

Der Betrieb wuchs rasch, die Nähe zur Stadt war für die schnelle Entwicklung massgebend. Die Belegschaft erreichte sehr bald um die 50 Personen. Zum Firmenerfolg beigetragen hat der stetige Wille zur Weiterentwicklung. Ende 2011 erfolgte nun die letzte Grossinvestition, die Beschaffung und Inbetriebnahme einer vollautomatischen Fensterbeschichtungsanlage. Dass sich ein regio-



In einer speziell geschützten Zone, welche während den Spritzarbeiten unter Strom steht, wird die Farbe bereitgestellt. Drei Materialpumpen, eine für weisse, eine für bunte und eine für Lasurfarben stehen zur Verfügung.

nal verankertes, stadtnahes Maler- und Gipserunternehmen mit einer solchen Anlage ausrüsten lässt, erstaunt. Dies umso mehr, weil solche Investitionen sonst eher von grossen Fensterbauunternehmen getätigt werden. Blickt man aber auf die Entwicklung von Mordasini AG zurück, erscheint die Investition als logische Fortsetzung einer bewährten Strategie. Denn Fenster hat die Firma schon immer beschichtet. War man früher vorwiegend auf der Baustelle tätig, hat man später die Fensterteile im Maleratelier getaucht, geschliffen und im Handspritzstand beschichtet.

Strukturwandel als Chance

Weil viele Malergeschäfte das steigende Auftragsvolumen der Fensterbauer nicht mehr bewältigen konnten und zudem die wässrigen Fensterlacke das automatische Beschichten einfacher machten, entschlossen sich etliche Fensterbauer, die Beschichtung selber an die Hand zu nehmen. Das Malergeschäft Mordasini AG wollte dieser Entwicklung nicht tatenlos zuschauen und investierte mutig. Die Sicherheit dazu gab ein langfristiger Vertrag mit dem Fensterbauer Muesmatt AG über garantierte Abnahmemengen. Man gründete eine separate Gesellschaft, die Mordasini Spritzwerk AG, und zog ins Wylerfeldquartier um. «Die ehemalige Industriehalle eignete sich optimal für unser Vorhaben. Wir brauchten rund 800 m² Nutzfläche bei einer Raumhöhe von mindestens fünf Metern», sagt der heutige Inhaber Christoph Tanner.

Neuartiges Beschichtungssystem

Mit der Entwicklung des Anlagekonzepts erfolgte auch ein Wechsel des Farblieferanten. Gerhard Keller, Gesamtverant-

wortlicher für Industrieanwendungen bei der Firma Karl Bubenhofer AG, erklärt dazu: «Die Firma Mordasini hat sich für ein neuartiges Beschichtungssystem entschieden. Zur Anwendung kommt eine farblose Grundierung mit guter Isolierung gegen Inhaltsstoffe. Diese Ausrüstung sorgt dafür, dass nur sehr wenige Inhaltsstoffe aus dem Holzgefüge emittieren und Verfärbungen auslösen können. Insbesondere beim Beschichten von Föhrenholz spielt dies eine grosse Rolle.»

Grundiert wird farblos und nicht, wie beim manuellen Beschichten üblich, weiss, was allfällige Beschichtungsfehler weniger auffällig erscheinen lässt. Beim industriellen Beschichtungskonzept ist dies nicht vonnöten, denn das nachfolgende Lackieren mit elektrostatischer Ausrüstung sorgt für eine lückenlose Abdeckung der Holzstruktur.

Eingestellt ist die Grundierung leicht sauer. Dadurch stehen die Holzfasern trotz wässriger Ausrüstung weniger auf als bei konventionellen Produkten. Geschliffen wird von Hand, mittels korundbeschichteter Faserpads. Zur eigentlichen Beschichtung wird ein wässriger Industrielack mit geringer Dampfdurchlässigkeit und schneller Blockbildung eingesetzt.

Logistik fordert heraus

Viel Wert legt Christoph Tanner auf die Logistik. «Die Mitarbeiter der Muesmatt AG liefern frühmorgens jeweils die fertigen Fenster auf die Baustellen aus. Danach bringen sie uns die grundierbereiten Fenstereinheiten auf speziellen Transportgestellen. Bei der Rückfahrt können sie die fertigen Fenster mitnehmen», sagt Tanner. Dieser Ablauf erlaubt jeweils das Hängenlassen der fer-



Automatische Fördersysteme transportieren die Fensterteile zu den Beschichtungsanlagen. Hinter der Flutanlage werden die Teile zum Abtropfen automatisch schräg gestellt.



Der Spritzroboter bewegt sich in vertikaler Richtung entlang einer Säule. Die Spritzpistolen geben nur in jenen Bereichen Farbe ab, die beim Einfahren mittels Scanner detektiert wurden.



Für die effiziente Abwicklung der Lohnlackierung braucht es ein gutes Logistikkonzept: Anlieferung der rohen Fensterteile in die Malerei.

tigen Teile über Nacht im Trockenraum, was dem Beschichtungsprozess entgegenkommt: Es gibt deutlich weniger Beschädigungen. Die Aufträge erteilt Muesmatt AG auf elektronischem Weg. «Die Fensterteile werden kommissionsweise und angeschrieben geliefert», sagt Tanner. Seine Arbeiter müssen sie nur noch entsprechend aufhängen und die Anlage bedienen.

Seine Arbeiter, das sind gerade mal ein festangestellter Spritzlackierer, ein

temporärer Mitarbeiter, ein Lehrling und ein Mitarbeiter, der sich in einem sozialen Wiedereingliederungsprogramm befindet. Sie sind in der Lage, bis zu 250 Türen am Tag abzuarbeiten. Gegenüber früher entspricht dies einer Volumensteigerung um das Zehnfache.

Trotz dieses Quantensprunges bleiben das Hauptgeschäft von Mordasini die Baualerei, das Gipsen und die Dämmung. In diesem Bereich erzielt das Unternehmen mit durchschnittlich 55 Angestellten 90 Prozent seines Umsatzes. ■

evtl. Inserat