

# Kundeninterview

## Plasmatreat GmbH

»Bei Forschung und Entwicklung fokussieren wir uns auf die Dinge, die unsere Kunden voranbringen.«

**Die Plasmatreat GmbH hat sich als Sondermaschinenbauer mit der Entwicklung und Herstellung von Atmosphärendruck-Plasmasystemen weltweit einen Namen gemacht. Im Interview erzählt FuE-Leiter Magnus Buske, wie es zur Zusammenarbeit mit Fraunhofer IPM kam, was sich daraus entwickelt hat und welche neuen Herausforderungen er in der Welt der Oberflächenbehandlung noch angehen möchte.**

### Was genau machen Sie bei Plasmatreat?

**Magnus Buske:** Als Leiter der Forschung und Entwicklung koordiniere ich vier Teams, die sich mit den verschiedenen Aspekten der Plasmatechnologie und den Plasmaprozessen auseinandersetzen. Wir entwickeln nicht nur Plasmadüsen und -systeme, sondern auch individuell auf die Herausforderungen beim Kunden zugeschnittene Plasmaanlagen.

### Was sind die Kernprodukte, womit verdienen Sie Geld?

Wir haben uns auf Atmosphärendruck-Plasmasysteme spezialisiert. Unser Kerngeschäft liegt allerdings nicht nur in den Produkten selbst, sondern auch in individuellen Lösungen: Wir

unterstützen unsere Kunden dabei, dass Klebstoffe, Lacke, Druckfarben oder auch Dichtungen besser auf Oberflächen haften. Dieser Prozess beginnt oft mit Tests in unserer Anwendungstechnik, aber er beinhaltet auch Forschungs- und Entwicklungsaufgaben in unserem Technologiezentrum.

### Welche Bedeutung hat in diesem Prozess die Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten?

Die Kooperation mit Instituten wie dem Fraunhofer IPM ist uns sehr wichtig. Wir suchen Partner mit industriellem Fokus, um anwendbare Lösungen im Bereich der Oberflächenbehandlung zu entwickeln. Fraunhofer-Institute sind in dieser Hinsicht ideal, da sie den Brückenschlag zwischen Grundlagenforschung und industrieller Anwendung meistern.

### Wie positioniert sich ihre Firma im Wettbewerb?

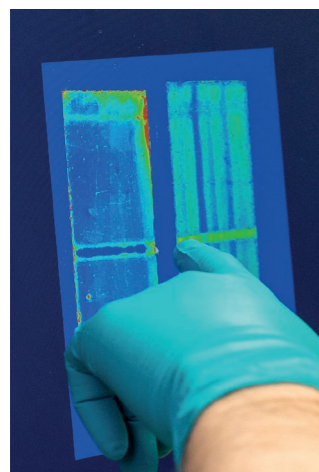
Es gibt Konkurrenten, die ebenfalls Plasmatechnologien anbieten, aber nur wenige verfolgen einen so stark lösungsorientierten Ansatz wie wir. Wir bauen nicht nur die Düsen, Generatoren und Transformatoren, die für die Betreibung eines Plasmasystems notwendig sind, sondern wir entwickeln z. B. bei Bedarf auch spezielle Düsenköpfe, um das bestmögliche Ergebnis für den Kunden zu erreichen.

### Welche Rolle spielt in Ihren Augen die Exklusivität bei der Entwicklung neuer Technologien?

Wir streben immer eine gewisse Exklusivität in der Atmosphärendruck-Plasmatechnik an, um unseren Kunden passende und zuverlässige Anlagen bieten zu können. Es geht uns aber nicht darum, Exklusivität für alle Bereiche zu erlangen, sondern spezifisch für die, in denen unsere Technik zum Einsatz kommt.

### Was sind für Sie entscheidende Schlüsseltechnologien?

Unser Fokus liegt auf der Plasmavorbehandlung von Oberflächen, z. B. die Reinigung von Metall- oder Glasoberflächen für nachfolgende Prozesse. Hier arbeiten wir unter anderem mit dem F-Scanner von Fraunhofer IPM, um Verunreinigungen zu detektieren.



»Der F-Scanner hilft uns, unterschiedliche Verunreinigungsgrade zu visualisieren und die Effektivität der Plasmabehandlung zu überprüfen«, sagt Magnus Buske.



## Plasmatreat GmbH

Die Plasmatreat GmbH ist weltweit führend in der Entwicklung und Herstellung von Atmosphärendruck-Plasmasystemen zur Vorbehandlung von Oberflächen. Durch den Einsatz der Plasmatechnologie werden Oberflächeneigenschaften von Kunststoffen, Metallen, Glas oder Papier zu Gunsten der Prozessanforderungen modifiziert. Die Plasmatreat-Gruppe verfügt über Technologiezentren in Deutschland, USA, Kanada, China und Japan und ist mit seinem weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerk in über 30 Ländern mit Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern vertreten.

Mehr Infos unter: [plasmatreat.de](https://www.plasmatreat.de)

### Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

Der Kontakt erfolgte über einen Mitarbeiter aus unserer Innovationsmanagementgruppe, der sich um staatlich geförderte Projekte kümmert. Im Rahmen eines AiF-Projekts, an dem auch Fraunhofer IPM beteiligt war, ist Herr Blättermann auf die Möglichkeiten von Plasma zur Behandlung von Oberflächen aufmerksam geworden und hat die Nutzung eines F-Scanners zur Detektion bei uns in Betracht gezogen.

### Und wie ging es dann weiter?

Die Ergebnisse unseres Projekts, mit dem F-Scanner Verunreinigungen auf der Oberfläche zu erkennen, waren überzeugend. Besonders bei metallischen Bauteilen, wie Druckgussteilen für Gehäuse von Elektromotoren, die geklebt und abgedichtet werden müssen, ist es wichtig, Verunreinigungen wie Schneidöl zu entfernen. Der F-Scanner kann diese Rückstände detektieren und zeigt uns, wo die Verunreinigungen wie stark sind. So können wir die unterschiedlichen Verunreinigungsgrade visualisieren und die Effektivität der Plasmabehandlung überprüfen.

### Haben Sie durch den F-Scanner eine Alleinstellung am Markt erreichen können?

Wir haben keinen Anbieter gefunden, der so schnell und großflächig Messungen vornehmen kann wie wir mit dem F-Scanner. Andere Firmen nutzen ähnliche Prinzipien, aber niemand erreicht die Geschwindigkeit und Auflösung, die wir benötigen. Unsere Entscheidung, in diesen Bereich zu investieren, war insofern ohne Alternative: Wir fanden keine vergleichbare Lösung bei anderen Firmen.

*Magnus Buske ist nicht nur Betriebswirt und Maschinenbauer, sondern auch ein Experte im Bereich Adhäsionstechniken. Durch seine Tätigkeit bei einem Klebstoffhersteller weiß er aus eigener Erfahrung, welche Bedeutung eine optimalen Oberflächenvorbereitung haben kann. Bei der Plasmatreat GmbH leitet er den Bereich Forschung und Entwicklung.*

### Wie treffen Sie eigentlich solche doch recht weitreichenden Entscheidungen?

Richtungsweisende Entscheidungen basieren bei uns immer auf einer Kombination aus strategischer Überlegung und gesundem Bauchgefühl. Wir bewerten dazu unsere Kundenliste und die potenziellen Anwendungsfälle und entscheiden dann, wie vielversprechend es ist, ein konkretes Projekt zu starten. Es gibt dabei für uns keine starre Vorgabe für die Amortisation einer Investition: Wenn wir den strategischen Wert erkennen, handeln wir danach.

### Zum Schluss: Was sind kommende Herausforderungen?

Ein wichtiger Trend ist der Ersatz von Niederdruck- durch Atmosphärendruck-Plasmasysteme. Wir arbeiten daran, Prozesse zur Oberflächenbehandlung schneller, energieeffizienter und kostengünstiger zu gestalten. Dabei orientieren wir uns an den Bedürfnissen der Industrie und streben danach, vorhandene Niederdruckprozesse zu ersetzen.

### Herr Buske, recht herzlichen Dank für das Gespräch!

