

Additive Fertigung vom Attersee

Ein junges oberösterreichisches Unternehmen beliefert große Firmen mit 3D-Druckern. Doch wie kann man angesichts der Konkurrenz aus Asien auf dem Markt bestehen? GEWINN war vor Ort.



Markus Kaltenbrunner [28] gründete EVO-Tech 2013 und machte damit sein Hobby zum Beruf. Heute hat er knapp 20 Mitarbeiter und zählt Unternehmen wie Siemens oder VW zu seinen Kunden [Foto: EVO-tech]

Markus Kaltenbrunner nennt 3D-Druck als sein Betätigungsfeld nur ungern. Lieber spricht der 28-jährige HTL-Absolvent, der vorher im Bereich Individualsoftware selbständig war, von „additiver Fertigung“. Kaltenbrunner ist Gründer, Haupteigentümer und Geschäftsführer von EVO-tech. Das Unternehmen gründete er 2013, im zarten Alter von 22 Jahren, mit zwei Partnern. Nach mehreren Umzügen ist es jetzt in Schörfing am Attersee beheimatet.

Made in Austria

EVO-tech produziert und entwickelt additive Fertigungstechniken. Man beschränkt sich dabei nicht nur auf Maschinen, sondern bietet den Kunden auch Material und verschiedene Schulungen an. Momentan agiert das oberösterreichische Unternehmen nur im deutschsprachigen Raum, bisher sind rund 400 Maschinen von EVO-tech im Einsatz.

Alle Geräte werden direkt am Atterseer Standort von EVO-tech produziert. Das ist Markus Kaltenbrunner besonders wichtig: „Eine Wirtschaft, die nicht selbst produziert, ist langfristig dem Verderben ausgesetzt“, ist er sich sicher. Außerdem sei es leichter, Innovationen am Standort zu integrieren und nicht den Weg über einen Dienstleister – etwa in Asien – zu gehen.

3D-Druck bei bis zu 420 Grad

Kaltenbrunner ist sich sicher, dass in Zukunft viele der Einzelteile, die bisher gefräst wurden, in der industriellen Fertigung gedruckt werden. „Wir sehen uns an, was uns bis dorthin noch fehlt und wie wir dahin kommen“, erklärt der Geschäftsführer. Aktuell produziert das Unternehmen zwei verschiedene Geräte: den großen EL-102 und den kleineren EL-11. Letzterer ist primär ein Testdruckgerät, mit dem EL-102 lassen sich größere Bauteile drucken. Mit bis zu 420 Grad Celsius können Objekte hergestellt werden, Materialrollen von bis zu zehn Kilogramm sorgen für wenig Rüstzeiten. Die Software auf den Maschinen kommt aus dem eigenen Haus. Lediglich die Software, die das Objekt in einen Code umrechnet, den die Maschine versteht, wird extern bezogen. Die Rohstoffe, aus denen später die gedruckten Objekte entstehen, werden gemeinsam mit Partnern entwickelt und hergestellt. Der Druck selbst dauert, je nach Qualität, zwischen zehn und 80 Stunden pro Kilogramm Material (technische Kunststoffe, auch Metalle). Die Bandbreite an verwendbaren Materialien ist groß, so können etwa Kunststoffe für verschiedenste Anwendungsbereiche gedruckt werden. Auch der Druck von Metall ist möglich, aber das macht laut Kaltenbrunner nur einen geringen Anteil aus, da hier die Anwendungsbereiche sehr limitiert sind. Die Produktionszeit ist damit zwar länger als bei herkömmlichen Techniken, etwa bei gefrästen Objekten, die Kosten sind allerdings um ein Vielfaches geringer.

Expansion kann warten

Für 2019 rechnet Markus Kaltenbrunner mit einem Umsatz von knapp drei Millionen Euro. Im letzten Jahr hat sich EVO-tech verdoppelt, heuer wird man um 50 bis 60 Prozent wachsen. Das Unternehmen mit seinen knapp 20 Mitarbeitern läuft gut, warum also nicht expandieren? Die Exportquote liegt immerhin schon zwischen 65 und 70 Prozent. „Das ist für dieses oder nächstes Jahr noch nicht geplant“, sagt Kaltenbrunner. Der deutschsprachige Raum sei immerhin zehn Prozent des Weltmarktes und man habe sich da auch schon einen guten Namen gemacht. „Wenn wir hier zu den Top drei gehören, expandieren wir“, so der Geschäftsführer. Momentan gibt es in Hannover einen Schauraum, innerhalb des nächsten Jahres ist auch eine Vertriebsniederlassung in Deutschland geplant. Langfristig sieht Kaltenbrunner EVO-tech als Marktführer in der additiven Fertigung von technischen Kunststoffen.

Eindeutig B2B

Doch wer sind eigentlich die Kunden von EVO-tech? „Grundsätzlich alle Unternehmen, die etwas fertigen“, so Kaltenbrunner. EVO-tech betreut seine Kunden entlang des Produktionszyklus. Die unterschiedlichen Bereiche umfassen die Produktion von Prototypen, das Anpassen von Details im Design oder die „Massenproduktion“ von Teilen, die in der „klassischen“ Herstellungsweise (im Werkzeugbau) zu teuer wären. Ein weiterer Einsatzbereich sind Ersatzteile. „Unsere Kunden sind große DAX-Unternehmen, aber auch genauso kleine Vorrichtungsbauer“, erklärt Kaltenbrunner. Einige namhafte Beispiele sind Siemens, VW oder John Deere. Eigene Druckaufträge zur Lohnfertigung nimmt EVO-tech nicht an, aber manche seiner Kunden. Als Dienstleister agiert das Unternehmen trotzdem, immerhin bietet es Schulungen, Optimierungen und Forschungsprojekte an.

Gründer mit 22 Jahren

Als Markus Kaltenbrunner EVO-tech mit seinen Partnern gründete, war er gerade einmal 22 Jahre alt. Schon während seiner HTL-Zeit war das Bauen von kleinen 3D-Druckern sein Hobby. In seiner Zeit als selbständiger Individualsoftware-Entwickler lernte er seinen späteren Partner Josef Öhlinger kennen. Dieser wollte schon bald ein Geschäft aus dem Hobby machen und ein eigenes Produkt mit Kaltenbrunner entwickeln. Doch der winkte zuerst ab, denn er sah die Konkurrenz aus Asien als zu übermächtig. Nach einiger Zeit wurde dann eine passende Positionierung im B2B-Sektor (Business to Business) gefunden und EVO-tech wurde gegründet.

Doch warum kann sich EVO-tech immer noch gegen die internationale Konkurrenz behaupten? Dafür gibt es laut Kaltenbrunner zwei Gründe: Erstens konzentrierte sich die Konkurrenz auf B2C (Business to Customer), weil es da um viel größere Mengen geht. Zweitens sei man nicht irgendein Unterhändler, sondern als Entwickler und Produzent der Ansprechpartner für die Kunden. „Man darf nicht vergessen, dass viele unserer Kunden zum ersten Mal eine solche Maschine im Betrieb haben“, so Kaltenbrunner: „Da ist es manchmal schon viel wert, wenn man bei einem Telefonat die gleiche Sprache spricht.“

Kaltenbrunner ist seit 2013 Gründer und Geschäftsführer. Wie ernst hat man einen Gründer eines Industriebetriebes diesen Alters auf dem Markt genommen? Er grinst und antwortet mit einer Gegenfrage: „Warum glauben Sie, habe ich mir damals rasch einen Bart wachsen lassen?“

Tipp: Am 25. und 26. September findet bei EVO-tech in Schörfing am Attersee die Hausmesse statt. Neben einem Besuch in der Fertigung stehen spannende Vorträge über 3D-Druck und additive Fertigung sowie deren Anwendungsfelder auf dem Programm.

18.09.2019 | **Simon Seher**

★ Zu Merkliste hinzufügen

