



DKB: KNOW-HOW AUS 50 JAHREN

SPEZIALITÄTEN ALS ERFOLGSGARANT

Im Bereich der Oberfläche macht die technische Entwicklung große Schritte. Einer der Innovationsmotoren ist das Unternehmen DKB. Denn der Oberflächenspezialist ruht sich nie auf erreichten Standards aus, sondern setzt auf Spezialitäten, die seine Kunden im Wettbewerb voranbringen, wie Geschäftsführer Frank Eith gegenüber der „möbelfertigung“ verdeutlicht.

„Wirtschaftlicher Erfolg und Standardprodukte bilden im Augenblick einen Widerspruch“, betont DKB-Geschäftsführer Frank Eith. Deshalb setzt DKB auf Spezialitäten und gibt damit seinen Kunden echte Differenzierungsmöglichkeiten an die Hand.



möbelfertigung: Wo sehen Sie die besonderen Stärken von DKB?

Frank Eith: Wir verfügen über fast 50 Jahre Erfahrung und haben gelernt, die Ansprüche unserer Kunden, insbesondere hinsichtlich Qualität und Flexibilität, erfolgreich umzusetzen. Gerade in dieser herausfordernden Zeit profitieren wir davon, die Tochter eines kerngesunden Familienunternehmens zu sein. In unserem Handeln und unserer Entwicklung sind wir weitestgehend unabhängig von äußeren Einflüssen.

möbelfertigung: Mit welchen Anforderungen treten Ihre Kunden auf Sie zu? Haben sich diese in den letzten Jahren verändert?

Frank Eith: Unsere Kunden spezialisieren sich mehr und mehr. Dementsprechend werden die Anfragen immer spezifischer, teilweise auch komplexer. DKB hat sich in den letzten Jahren auch verstärkt einen Namen als Dienstleister gemacht, getragen durch ein leistungsfähiges F&E Team.

möbelfertigung: Entstehen aus diesen Kundengesprächen Impulse für Neuentwicklungen?

Frank Eith: Natürlich ergeben sich aus den partnerschaftlichen Dialogen mit unseren Kunden viele Impulse für Neuentwicklungen. Konkret kann man zum Beispiel unsere scheuerfesten Overlays und Dekorfilme nennen.

möbelfertigung: Welche Trends beobachten Sie im Oberflächenbereich, besonders in Hinblick auf den Möbelbereich?

Frank Eith: Wir als freier Imprägnierer sehen einen Fokus im Bereich Hochglanz und höher belastbarer Oberflächen. Zudem gewinnt der allgemeine Trend zur individuellen Gestaltung an Bedeutung.

möbelfertigung: Mit welchen Produkten sind Sie im Moment besonders erfolgreich?

Frank Eith: Wirtschaftlicher Erfolg und Standardprodukte bilden im Augenblick einen Widerspruch. Dementsprechend sind wir mit unseren Spezialitäten erfolgreich. Dementsprechend sind wir mit unseren Spezialitäten erfolgreich, wie hochtransparenten Oververlays, „AC6 Klasse 34“, Antistatik-Produkten oder unserem neuen Produkt ‚Digilay‘, welches perfekt in das rasant wachsende Umfeld des Digitaldruckes passt. Also alles Produkte, oder Produkteigenschaften, die unseren Kunden die Möglichkeit geben, sich am Markt abzuheben.

möbelfertigung: Gibt es einen starken Austausch mit den Druckern? Wie sehr beeinflusst das Dekor die Wahl der Oberfläche?

Frank Eith: Denken Sie dabei nur an Synchronthemen. Die steigenden Anforderungen an die Maßhaltigkeit führen zwangsläufig zu einem entsprechenden Abstimmungsbedarf. Tiefe Strukturen, oder sonstige Effekte lassen sich nur dann überzeugend umsetzen, wenn Drucker, Blechhersteller, Imprägnierer und Kunden erfolgreich zusammenarbeiten und kommunizieren.

möbelfertigung: Hat die Oberfläche insgesamt an Bedeutung gewonnen?

Frank Eith: Ja enorm, und sie wird weiter gewinnen. Natürliche Haptik, hochglänzende und hochmatte Oberflächen sind nur einige Stichworte. Ich sehe noch ein enormes Entwicklungspotenzial für diesen Bereich.

möbelfertigung: Wie war aus Ihrer Sicht die diesjährige ‚Interzum‘?

Frank Eith: Unser erstmaliges Engagement auf der ‚Interzum‘ war ein voller Erfolg. Die sehr internationalen Besucher haben unseren Auftritt durchweg als positiv und richtiges Signal bewertet. Wir haben zahlreiche Projekte und auch konkrete Aufträge generiert und konnten feststellen, dass wir mit den präsentierten Innovationen genau die Vorstellung und den Bedarf unsere Kunden getroffen haben.

