

# „Kontinuität, Marktverständnis und Kundenservice – das sind jetzt die entscheidenden Themen“

**Ansgar Wessendorf**

Seit dem 1. November 2025 ist Dr. Karsten Hoyndorff alleiniger Geschäftsführer der Renzmann GmbH. Nach dem Betriebsübergang befindet sich der Spezialist für industrielle Reinigungs- und Destillationstechnik in einer Phase strategischer Neuausrichtung. Im Zentrum steht dabei nicht allein die Neu- und Weiterentwicklung von Maschinen und Prozessen, sondern die konsequente Fokussierung auf Marktanforderungen und einen verbesserten Kundenservice.

„Unser Technikum ist in erster Linie ein Vertrauensinstrument. Kunden erleben ihre eigenen Medien und Bauteile im Testbetrieb. Sie sehen nicht nur ein Versprechen, sondern ein konkretes Ergebnis. Das reduziert Projektrisiken erheblich.“

– Dr. Karsten Hoyndorff,  
Geschäftsführer der  
Renzmann GmbH –



Quelle: Renzmann

Eine Schlüsselrolle spielt das unternehmenseigene Technikum. Im Gespräch mit VerpackungsDruck & Converting erläutert Dr. Karsten Hoyndorff, warum praxisnahe Tests heute zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden, weshalb Internationalisierung neu gedacht wird und wie Kundenservice, Sicherheit und Marktverständnis ineinandergreifen.

*Herr Dr. Hoyndorff, wie erleben Sie Ihre ersten Monate in der Verantwortung?*

**Dr. Karsten Hoyndorff:** Es ist eine intensive, aber zugleich sehr konstruktive Phase. Der Betriebsübergang im letzten Jahr ist ähnlich ei-

ner Neugründung. Es geht zunächst darum, Stabilität herzustellen – organisatorisch wie strategisch. Mitarbeitende und Kunden erwarten Verlässlichkeit, klare Entscheidungen und eine erkennbare Richtung. Kontinuität, Marktverständnis und Service sind deshalb für mich die entscheidenden Leitbegriffe.

Die Auftragslage ist erfreulich stabil, insbesondere im Bereich unserer Waschmaschinen für Druckwerkzeuge und Druckwalzen. Gleichzeitig müssen wir Strukturen festigen, Prozesse schärfen und unsere strategische Positionierung weiterentwickeln. Die Märkte verändern sich – technologisch, regulatorisch und wirtschaftlich. Entscheidend ist, dass wir diese Veränderungen aktiv gestalten.

*Sie haben internationale Managementenerfahrung. Welche Parallelen sehen Sie?*

**Dr. Hoyndorff:** Ich komme aus einem Umfeld mit eigener Entwicklung, Projektgeschäft und klarer internationaler Ausrichtung. Auch dort bewegten wir uns in einem technisch anspruchsvollen Nischenmarkt mit überschaubarer Wettbewerbslandschaft. Entscheidend ist in solchen Märkten weniger die Größe als Klarheit in der Positionierung. Unser Ziel ist kontinuierliches Wachstum, die Stabilisierung unserer führenden Marktposition und eine saubere strategische Ausrichtung.

*Sie sprechen häufig vom Technikum als strategischem Herzstück. Warum?*

**Dr. Hoyndorff:** Weil sich dort entscheidet, ob eine Investition tragfähig ist oder nicht. Unsere Kunden stehen unter massivem Transformationsdruck: steigende Rohstoffpreise, volatile Energie- und Entsorgungskosten, verschärfte Umweltauflagen und wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Reinigungs- und Destillationstechnik ist daher längst keine isolierte Maschinenentscheidung mehr, sondern ein Eingriff in die Kostenstruktur und Prozessarchitektur eines Unternehmens. Im Technikum erlangen wir Erkenntnisse. Wir testen nicht mit perfekten Modellsubstanzen und theoretischen Modellen, sondern mit real eingesetzten, teils stark belasteten Lösemittelgemischen sowie verschmutzten Originalbauteilen aus der Druckproduktion – etwa Tiefdruckzylinder, Rasterwalzen, Farbbehälter oder Kammerrakel. Genau unter diesen realen Bedingungen zeigt sich, wie sich Pigmentbeladung, Harzanteile, Additive oder Alterungsprozesse tatsächlich auf Reinigungsleistung und Destillationsverhalten auswirken.

*Was heißt das konkret für die Destillation?*

**Dr. Hoyndorff:** In der Theorie lassen sich Siedepunkte berechnen und Stoffdaten vergleichen. In der Praxis verändern sich Lösemittel jedoch durch Nutzung und Kontamination erheblich. Ein breites Siedepunktspektrum, schäumungskritische Bestandteile oder polymerisierende Rückstände beeinflussen Energiebedarf, Prozessstabilität und Rückgewinnungsquote deutlich. Im Technikum analysieren wir diese Effekte systematisch. Wir optimieren Aufheiz- und Füllrampen, prüfen die Stabilität des Destillationsprozesses und bewerten die Qualität des Destillats sowie die Zusammensetzung des Rückstands. Unsere Kunden erhalten belastbare Kennzahlen: Wie hoch ist die tatsächliche Rückgewinnungsrate? Welche Einsparung beim Frischlösemittel ist realistisch? Wie verändern sich Entsor-



Das Technikum für Reinigungs- und Destilliersuche.  
Links: eine ROTomax für die Lösemittel Destillation.  
Rechts von hinten: Eine SKM für große Behälter, eine SP für kubische und runde Behälter, eine Robus für Container mit Auslauf und vorne eine Waschmaschine 3400 für Teile. Regelmäßig testen Kunden hier die Effizienz der Maschinen mit ihren original verschmutzten Teilen, Behältern und verunreinigtem Lösemittel

Quelle: Renzmann

gungsmengen? Diese Daten bilden eine objektive Entscheidungsgrundlage.

*Und im Reinigungsprozess?*

**Dr. Hoyndorff:** Auch hier ist die Realität komplexer als jede theoretische Annahme. Unterschiedliche Behältergeometrien, Ausläufe, verwinkelte Bauteile oder schwer zugängliche Bereiche stellen hohe Anforderungen an Strömungsführung und Düsenkonfiguration. Im Technikum untersuchen wir, wie sich Prozessparameter – etwa Temperatur, Druck oder Medienführung – konkret auf die Reinigungswirkung auswirken. Entscheidend ist die Verzahnung von Reinigungs- und Destillationsprozess. Nur wenn beide Systeme optimal aufeinander abgestimmt sind, entsteht ein wirtschaftlich und ökologisch sinnvoller Kreislauf. Diese systemische Betrachtung ist ein wesentlicher Mehrwert unseres Technikums.

*Ist das Technikum damit auch ein Vertriebsinstrument?*

**Dr. Hoyndorff:** In erster Linie ist es ein Vertrauensinstrument. Kunden erleben ihre eigenen Medien und Bauteile im Testbetrieb. Sie sehen nicht nur ein Versprechen, sondern ein konkretes Ergebnis. Das reduziert Projektrisiken erheblich. Investitionen basieren nicht auf Prospekten, sondern auf validierten Prozessdaten. Gleichzeitig ist das Technikum ein Innovationsraum. Neue Baugruppen, Softwareanpassungen oder konstruktive Neu- und Weiterentwicklungen werden hier intensiv geprüft, bevor sie in

den Markt gehen. Wir bringen nur Lösungen auf den Markt, die unter realen Bedingungen getestet, optimiert und entwickelt wurden.

*Welche Rolle spielt das Technikum bei der Internationalisierung?*

**Dr. Hoyndorff:** Eine strategisch zentrale. Internationalisierung darf nicht bedeuten, europäische High-End-Technologie unverändert zu exportieren. Märkte unterscheiden sich in Investitionsrahmen, Sicherheitsstandards, Lösemittelqualitäten und regulatorischen Anforderungen erheblich. Europa ist historisch unsere Basis. Unsere Maschinen erfüllen daher hohe Anforderungen an Qualität, Leistungsfähigkeit und Sicherheit. Allerdings ist der europäische Markt eher konstant als wachstumsstark. Deshalb gewinnt hier das Servicegeschäft zunehmend an Bedeutung. Durch

unsere neuen Vertriebsstrukturen eröffnen sich für uns Chancen, Internationalisierung gezielter zu gestalten. Wir befinden uns derzeit im Prozess der Expansion in Regionen wie Afrika, Südostasien und Südamerika. Hierfür müssen wir Marktanforderungen analysieren – technisch, preislich und regulatorisch – und darauf aufbauend Lösungen entwickeln. Gerade in Zeiten steigender Rohstoffpreise und verschärfter Nachhaltigkeitsanforderungen sind Investitionen in Reinigungs- und Destillationstechnik strategische Entscheidungen. Im Technikum analysieren wir beispielsweise das Siedeverhalten komplexer Lösemittelgemische, bewerten Rückgewinnungsquoten und optimieren Energieeinsatz. Im Reinigungsprozess untersuchen wir Strömungsführung, Düsenkonfiguration und Reinigungswir-

*„Das Servicegeschäft gewinnt zunehmend an Bedeutung. Durch unsere neuen Vertriebsstrukturen eröffnen sich für uns Chancen, Internationalisierung gezielter zu gestalten.“*  
– Dr. Karsten Hoyndorff –

### Renzmann-Technikum: Praxisnahe Reinigungs- und Destillationsversuche

Im Renzmann-Technikum können Kunden die Reinigungs- und Destillationsleistung modernster Maschinen direkt mit ihren eigenen verschmutzten Lösemitteln oder farbführenden Teilen aus der Druck- und Farbindustrie testen. So lässt sich genau feststellen, welches Gerät und Verfahren für den individuellen Anwendungsfall optimal geeignet ist. Kunden können den Versuchen persönlich beiwohnen. Sie werden dann von einem Team aus Prozessingenieuren und Vertrieb betreut.

#### Maschinenvielfalt für jede Aufgabe

- **ROTomax 30** – Lösemittel-Destillation im Batch- und Nachfüllbetrieb, inklusive Füll- und Aufheizrampen für schäumungskritische oder komplexe Lösemittelgemische. Recycling von Waschlösemitteln möglich.

- **WM 3400** – Für Teile. Kompakte Lösemittel- und Laugenreinigung mit Hobbock-Spritzlanze, Spezialadaptern für komplexe Geometrien und Schlauchspülung.
- **ROBUS** – Für runde Container Ø 500–1200 mm, inklusive optionaler Auslaufreinigung.
- **SKM** – Geeignet für runde Container bis Ø 1100 mm und 1200 mm Höhe, optionale Auslaufreinigung.
- **SP50** – Flexibel für runde und eckige Container bis Ø 1500 mm, Auslaufreinigung möglich.

Das Technikum bietet eine praxisnahe Plattform für individuelle Versuche und unterstützt Kunden dabei, die richtige Maschine und das optimale Verfahren für ihre Prozesse zu identifizieren – effizient, zuverlässig und ressourcenschonend.

*„Langlebigkeit ist Ausdruck unserer Qualitätsphilosophie. Robustheit schafft Vertrauen.“*

– Dr. Karsten Hoyndorff –

kung bei unterschiedlichen Farb- und Lacksystemen. Im Technikum können wir Szenarien simulieren und prüfen, welche Anpassungen notwendig sind. Dieser systematische Ansatz unterstreicht das marktorientierte Denken. Wir definieren zunächst Zielmärkte, analysieren deren Anforderungen und entwickeln darauf basierend unsere Lösungen. Unsere Kunden erhalten einen detaillierten Bericht mit klaren Kennzahlen zu Reinigungsgrad, Destillatausbeute und Einsparpotenzial. Investitionen basieren somit auf validierten Prozessdaten – nicht auf Annahmen. Das schafft Planungssicherheit und Vertrauen.

*Ihre Maschinen gelten als besonders langlebig. Ist das wirtschaftlich nicht ambivalent?*

**Dr. Hoyndorff:** Natürlich ist es aus rein kurzfristiger Sicht paradox, wenn Maschinen aus den 1980er-Jahren noch laufen. Aber Langlebigkeit ist Ausdruck unserer Qualitätsphilosophie. Robustheit schafft Vertrauen. Gleichzeitig haben sich regulatorische Anforderungen, insbesondere im ATEX-Bereich, deutlich verschärft. Sicherheit ist deshalb integraler Bestandteil unserer Konstruktion. Unser ATEX-Schutzkonzept minimiert potenzielle Zündquellen konsequent – durch zertifizierte Komponenten, temperaturüber-

*Die ROTOmAX110 mit einer Destillierleistung von bis zu 660 Liter pro Stunde*



Quelle: Renzmann

*Dr. Karsten Hoyndorff (Geschäftsführer der Renzmann GmbH) und Rebecca Wilhelm (Marketingleiterin bei Renzmann) vor der Waschmaschine 310 für die Teile-Reinigung. Im Hintergrund ein 2000 Liter Lösemitteltank*

wachte Oberflächen, funkenfreie Antriebe und sensorbasierte Überwachungssysteme. Diese Maßnahmen erhöhen nicht nur die Sicherheit, sondern sichern auch die langfristige Performance. Retrofit und Modernisierung gewinnen vor diesem Hintergrund an Bedeutung – sowohl aus regulatorischer als auch aus wirtschaftlicher Perspektive.

*Welche Rolle spielt Service in diesem Gesamtbild?*

**Dr. Hoyndorff:** Kundenservice ist für uns kein Anhängsel des Maschinenverkaufs, sondern ein eigenständiges strategisches Feld. Wartung, Retrofit, Ersatzteilversorgung und prozessorientierte Beratung werden konsequent ausgebaut. Kunden erwarten heute schnelle Reaktionszeiten und professionelle Betreuung.

Unser Beratungsansatz ist konsequent prozessorientiert. Die im Technikum gewonnenen Erkenntnisse fließen direkt in unsere Servicekonzepte ein. Wir betrachten die gesamte Produktionskette – von der chemischen Zusammensetzung der Lösemittel über die Integration der Maschine in bestehende Abläufe bis zur

langfristigen Wartungsstrategie. Ziel ist ein stabiler, effizienter Gesamtprozess.

*Wie erleben Sie den Standort Deutschland?*

**Dr. Hoyndorff:** Die industrielle Basis ist stark, die Ingenieurskompetenz hoch. Gleichzeitig ist die Bürokratie eine Herausforderung. Im Zuge des Betriebsübergangs mussten zahlreiche Registrierungen neu erfolgen. Solche Prozesse kosten Zeit und Ressourcen. International sehen wir hier durchaus große Unterschiede.

*Welche Unternehmenskultur möchten Sie etablieren?*

**Dr. Hoyndorff:** Offenheit, Eigenverantwortung und klare Zielorientierung. Nach einer Phase der Neustrukturierung braucht es Transparenz und Verlässlichkeit. Kontinuität bedeutet für mich nicht Stillstand, sondern Stabilität als Grundlage für Entwicklung.

Das Technikum steht sinnbildlich für diesen Ansatz: praxisnah, datenbasiert, markt- und kundenorientiert. Dort verbinden sich Ingenieurskompetenz, reale Anwendung und strategische Ausrichtung. Genau darin liegt unsere Zukunft. ■