

360°

Das Magazin der elumatec AG

SBZ 628 – „Den Nerv der Anwender getroffen“

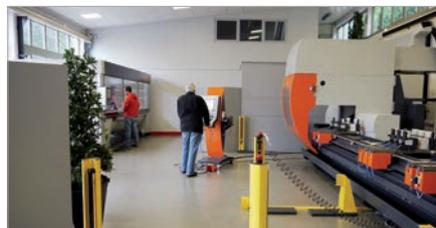
Mit dem Stabbearbeitungszentrum SBZ 628 ebnet elumatec Metallbaubetrieben den Weg in die automatisierte Durchlauf fertigung und damit zu mehr Wirtschaftlichkeit. Stellv. Leiter Technischer Vertrieb Michael Dehm erläutert im Gespräch mit 360° die Besonderheiten der Anlage, die Vorteile für Anwender, sowie die erste Kundenresonanz.



Darüber hinaus in dieser Ausgabe:



07 **elusoft**
elucad 4.0



08 **Info-Center**
Das Schaufenster in die elumatec Welt



10 **Stürtz GmbH**
Innovation trifft Kundennähe



11 **Save the Date**
elumatec TechDays 2015

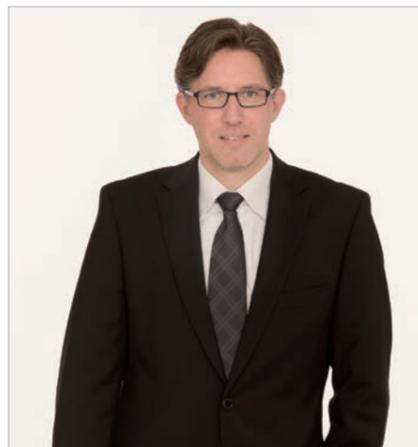


12 **Klimaschutz als Kostenbremse**



13 **Rückblick Messen**
München, Poznan, Ulan-Bator, Istanbul, Moskau

Gemeinsam die Zukunft gestalten



Liebe Kunden, Geschäftspartner und Freunde der elumatec-Gruppe!

Wir haben unser erstes Jahr als AG erfolgreich abgeschlossen. Auch 2015 arbeiten wir mit Hochdruck an weiteren innovativen Konzepten und Lösungen, intelligenten Weiterentwicklungen sowie dem Ausbau unserer Servicedienstleistungen, die Sie unterstützen, um profitabel zu wachsen.

Die zahlreichen Gespräche, die wir mit Anwendern auf der „Bau 2015“ in München und anderen internationalen Messen auf drei weiteren Kontinenten in diesem Frühjahr geführt haben, bestätigen: Wir sind auf dem richtigen Kurs. Etwa mit unserem neuen, speziell für den Metallbau entwickelten Stabbearbeitungszentrum SBZ 628. Die kompakte Allroundmaschine kombiniert höchste Flexibilität und Prozesssicherheit mit einem einfachen Handling und ebnet so den Weg zu einer kosteneffizienten Durchlaufertigung.

Mit großem Engagement leben wir unsere Kooperation mit der Stürtz Maschinenbau GmbH. Denn speziell das Marktsegment PVC bietet uns ein wichtiges Wachstumspotenzial. Durch diese Kooperation sind wir in der Lage, ein lückenloses Produktportfolio für den Bereich PVC anbieten zu können. Darüber hinaus haben wir unseren gemeinsamen Vertrieb intensiviert. Durch die weltweite Präsenz können wir den Austausch mit Anwendern noch enger gestalten und so Produkte noch schneller und individueller an den jeweiligen Bedarf anpassen.

Denn unser Ziel ist: Jede Ihrer Anforderungen - in Aluminium oder PVC - genau zu kennen, egal wie anspruchsvoll sie auch ist, und die dafür richtige Lösung anzubieten. Dafür setzen wir uns mit ganzer Kraft ein. Beispielsweise und vor allem auch in unseren Info-Centern, die Ihnen als Ideenfabrik, „Teststrecke“ und Trainingscenter zur Verfügung stehen.

Schon heute möchte ich Sie zu unseren

„elumatec TechDays 2015“

einladen. Diese finden erstmals vom 23. bis 25. September 2015 am Standort in Mühlacker statt.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Ralf Haspel
Vorstand Vertrieb und Marketing
elumatec AG



Interview mit Michael Dehm - Stellv. Leiter Technischer Vertrieb „Den Nerv der Anwender getroffen“

Mit dem Stabbearbeitungszentrum SBZ 628 ebnet elumatec Metallbaubetrieben den Weg in die automatisierte Durchlauffertigung und damit zu mehr Wirtschaftlichkeit. Stellv. Leiter Technischer Vertrieb Michael Dehm erläutert im Gespräch mit 360° die Besonderheiten der Anlage, die Vorteile für Anwender, sowie die erste Kundenresonanz.

Herr Dehm, Sie haben das SBZ 628 auf der BAU 2015 in München erstmals dem Fachpublikum vorgestellt. Wie kommt die Maschine am Markt an?

Herr Dehm: Das Interesse ist enorm. Viele Kunden haben im Anschluss an die Messe Vorführtermine in unserem Werk in Mühlacker gebucht, bei denen wir typische Beispielprofile, aber auch spezielle Kundenprofile gefahren sind. Das überaus positive Feedback zeigt: Das SBZ 628 trifft voll den Nerv der Anwender. Das spiegelt auch der Auftragseingang wider.

Welche Anwender adressiert das SBZ 628?

Herr Dehm: Klassische Metallbaubetriebe für Fenster, Türen und Fassaden, aber auch industrielle Anwender, die Zulieferteile herstellen, etwa für die Automobil-, Luftfahrt- oder Möbelbranche.

Was macht das neue Durchlaufzentrum so attraktiv?

Herr Dehm: Wir liefern damit eine überzeugende Antwort auf eine Anforderung, für die viele Betriebe momentan eine Lösung suchen. Immer mehr Kunden, die Einzelbearbeitungsstationen einsetzen, wollen



kostspieliges Handling und den Personalaufwand minimieren, indem sie Teile, die bislang beispielsweise noch über drei verschiedene Maschinen gezogen werden müssen, mit einer einzigen Maschine realisieren. Dazu brauchen sie ein Durchlaufzentrum, das alle Bearbeitungen am Stab zuverlässig erledigt. Mit dem SBZ 628 ebnen wir diesen Kunden den Weg zu mehr Wirtschaftlichkeit. Zusätzlich schlagen wir eine Brücke zwischen unseren stationären Anlagen

aus der SBZ 1xx-Serie und unseren High-End-Durchlaufzentren.

Können Sie präzisieren, wie das SBZ 628 den Umstieg erleichtert?

Herr Dehm: Zum einen ist das Investitionsvolumen interessant. Zum anderen haben wir Performance und Bedienung der Maschine exakt auf die Anforderungen dieser Zielgruppe zugeschnitten. Die Umsteiger benötigen eine Allroundmaschine, mit der sie

flexibel ein großes Anwendungsspektrum abdecken können. Das SBZ 628 bietet bei unverändertem Setup maximale Bearbeitungsmöglichkeiten.

„Qualitätssteigerung bei minimiertem Handling und Personaleinsatz“



Es deckt einen hohen Prozentsatz der Aufträge ab, ohne dass ein Umrüsten nötig ist. Hierzu sind wir neue Wege gegangen: Beispielsweise verfügt das SBZ 628 über ein Bearbeitungsmodul mit bis zu acht beliebig über dem Profil positionierbaren Werkzeugen. Das Kombi-Spannsystem für die fliegende und stationäre Bearbeitung ermöglicht es, größere Vorschübe am Teil zu fahren. Das Zusammenspiel zwischen der Spanntechnik, die auch anspruchsvolle Profilgeometrien zuverlässig fixiert, und den bis zu acht frei positionierbaren Werkzeugen in Kombination mit den schnellen Antrieben strafft die Bearbeitungszyklen und sichert optimale Ergebnisse.

Wie geht die Rechnung auf, wenn statt parallel an drei Stationen nur noch sequentiell bearbeitet werden kann?

Herr Dehm: Die meisten Kunden wollen mit der Automation einen strategischen Schritt in die Zukunft machen. Für sie steht daher nicht ein maximaler Ausstoß an erster Stelle, sondern vielmehr eine robuste, flexibel einsetzbare und einfach

„Maximale Bearbeitungsmöglichkeiten bei unverändertem Setup“

zu bedienende Maschine, die auf Knopfdruck möglichst alle Bearbeitungen erledigt. Und zwar Non-Stopp, das heißt ohne dass ein Mitarbeiter eingreifen muss. Dadurch entfallen unproduktive Neben- und Pufferzeiten, etwa durch wiederholtes Einspannen, sowie Fehlerquellen. Denn drei Stationen bedeuten drei Fachkräfte, von denen jeder dasselbe Teil umlagern und bearbeiten muss. Durch Automation gewinnen Anwender zudem eine konstante Qualität sowie Prozesssicherheit und



Planbarkeit, indem sie Abläufe auf hohem Niveau standardisieren. Anstatt aufwändige Teilelogistik zu betreiben, genügt es, das Rohteil aufzulegen und am Ende das montage- bzw. verkaufsfertige Produkt zu entnehmen.



Wie sichern Sie die schnelle und reibungslose Inbetriebnahme durch den Kunden?

Herr Dehm: Wir weisen den Kunden nach der Installation gründlich in die Maschine ein. Das SBZ 628 wird über eluCad angesteuert. Das kommt den zahlreichen Kunden entgegen, die bereits die Software unserer Tochter elusoft verwenden. Sie sind mit der Bedienoberfläche vertraut und müssen das SBZ 628 zur Ansteuerung nur als weitere Zielmaschine mit den entsprechenden Werkzeugparametern anlegen. Dann



sind sie bereits startklar: Sie können aus den vorhandenen Produktionsdaten direkt Steuerungsprogramme für das SBZ 628 erstellen. Über definierte Schnittstellen lassen sich alle gängigen Konstruktionsprogramme anbinden; eluCad erzeugt daraus die Maschinendaten. Ein weiterer Vorteil der softwarebasierten Steuerung: Unterschiedliche Bediener finden sich schnell zurecht, was gerade bei Lastspitzen oder Personalengpässen wertvollen Spielraum schafft.

Wo können interessierte Betriebe das SBZ 628 kennenlernen?

Her Dehm: Nach Terminabsprache mit unserem Info-Center ist die Maschine hier im Werk Mühlacker zu besichtigen. Außerdem werden wir sie auf den „elumatec TechDays 2015“ vorführen, zu denen wir erstmals vom 23. bis 25. September 2015 einladen.

Highlights

- Für Anwender aus dem Aluminium- und PVC-Bereich
- Kompaktes, platzsparendes Layout
- Rotationsmodul mit bis zu acht verschiedenen Werkzeugen
- Frässpindeln um bis zu 360° drehbar
- Stufenlos schwenkbares Sägeblatt
- Kombi-Spanntechnik für fliegende und stationäre Bearbeitung
- Schnellwechselsystem
- Schallschutzkabine

Technische Daten

- Belademagazin für fünf bzw. zehn Profile (querschnittabhängig)
- 4-Achs-Bearbeitungsmodul mit vier bis acht Frässpindeln
- Frässpindeln 6,0 kW S1 mit HSK 40 C -Aufnahme
- Kurze X-Achse mit 400 mm
- 3-Achs-Sägeportal 5,5 kW
- Säge: Schwenkbereich 0 - 360°
- Sägeblatt 550 mm (650 mm optional)
- Achsgesteuerter Sägevorschub
- Profilauszug mit Außengreifer

Mehr Informationen:

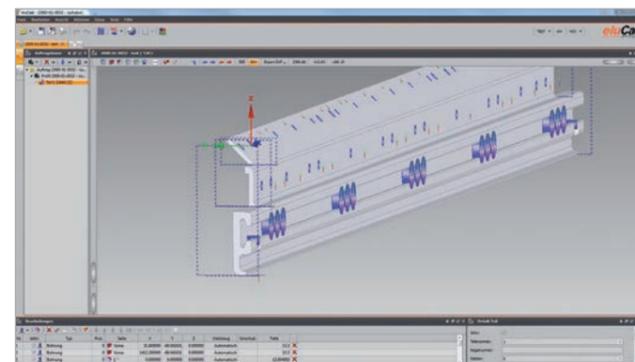
www.elumatec.de/produkte/aluminium-bau/stabbearbeitungszentren/sbz-628.html

elucad 4.0 - Komplexe Funktionen einfach zu bedienen

Bei Version 4.0 von eluCad, der Software für die Profilmbearbeitung, haben die Entwickler der elusoft GmbH den Bedienkomfort deutlich gesteigert. Komplexe Aufgaben lassen sich jetzt noch schneller, einfacher und sicherer erledigen. Die neuen Features im Überblick.

Die Funktionsvielfalt ist eine Stärke von eluCad. Damit Anwender diese Stärke besser nutzen können, finden sie jetzt alle Funktionen, die sie brauchen, in einer übersichtlichen Gesamtansicht integriert. Weniger Fenster ersparen Klicks und erhöhen die Bediensicherheit – etwa bei den Einstelldialogen. Hier prüft eluCad neuerdings die Plausibilität der eingegebenen Werte und informiert im Klartext darüber, wenn Eingaben unlogisch sind oder durch andere Features deaktiviert werden. Ein weiterer Vorteil: Die Einstellungen lassen sich für eine ausgewählte Zielmaschine abspeichern – und stehen bei Wiederholaufträgen schnell bereit.

Mehr Sicherheit beim „3D-Import“. Das Modul erkennt automatisch Bearbeitungen wie etwa Sägeschnitte aus 3D-Modellen (z.B. aus AutoCAD) und erzeugt daraus schnell ein Bearbeitungsprogramm für die Stabbearbeitungsmaschine. In den seltenen Fällen, in denen sich komplizierte Bearbeitungen nicht eindeutig identifizieren lassen, schafft ein Vergleich Klarheit: Hierzu legt der Anwender das importierte 3D-Modell und das in eluCad erzeugte Modell übereinander. Abweichungen sind mit einem Blick erkennbar. Wurde zum Beispiel eine komplizierte Klinkung nicht richtig oder nur unvollständig erkannt, kann der Anwender diese Bearbeitung mit wenigen Klicks korrigieren.



eluCad 4.0, 3D-Import:

In eluCad 4.0 kann der Anwender das importierte 3D-Modell und das in eluCad erzeugte Modell mit den erkannten, blau gekennzeichneten Bearbeitungen übereinander legen. Bei dem Profil im Bild wurden alle Bearbeitungen erkannt.

Auftragsvariablen für veränderliche Werte wie zum Beispiel die „X-Position einer Schlosskasten-Bearbeitung“ können Anwender jetzt frei benennen und innerhalb eines Auftrags in unbegrenzter Anzahl anlegen. Diese Flexibilität ist beispielsweise beim „CSV-Import“ nützlich. Hierbei liest das eluCad-Modul die benötigten Auftragsdaten aus Tabellenprogrammen wie Excel ein und verknüpft sie mit einer Vorlage (Masterprogramm). Sind die Masterprogramme einmal angelegt, lassen sich damit beliebig viele Bearbeitungsprogramme für ähnlich zu bearbeitende Bauteile erzeugen. Das eluCad-Modul kopiert dazu das Masterprogramm mit den Auftragsvariablen und fügt die benötigten Auftragsdaten aus der Excel-Tabelle automatisch ein. Vor allem im Fassadenbau, wo viele nur geringfügig voneinander abweichende Bauteile gebraucht werden, lassen sich Arbeitsaufwand und Fehlerquote im Vergleich zur händischen Eingabe dadurch drastisch verringern.

Logo, Firmenname oder Werbespruch – manchmal möchten Unternehmen Schriftzeichen in Aluminiumprofile gravieren. Das klappt jetzt ganz einfach, weil eluCad den Schriftzug als Freiform behandelt. Der Anwender schreibt den Text, ändert bei Bedarf Parameter wie Schriftgröße oder Schriftart und platziert den Schriftzug auf dem Profil. eluCad errechnet und erzeugt dann die erforderliche Fräsbahn für die Gravur.



elusoft, Gravur:

Profile beschriften – in eluCad 4.0 geht das noch einfacher.

Besondere Anforderungen? Bitte her damit!

Das Info-Center in Mühlacker ist weit mehr als nur ein Schaufenster in die elumatec-Welt. Denn durch das vielfältige Angebot aus Maschinenvorfürungen, Beratung und Trainings erhalten Kunden vor allem eines: fundierte Antworten, die sie im Geschäftsalltag weiterbringen.



Wer eines der beiden langgestreckten Gebäude gleich nach der Einfahrtsschranke betritt, ist sofort mitten drin in der elumatec-Welt. Anwender aus aller Welt kommen hierher, um einen Überblick über das Lösungsportfolio zu gewinnen und den Weltmarktführer kennenzulernen.

Orientierungshilfe „live“

Alle gängigen Lösungen und Neuheiten sind im Info-Center zu besichtigen, manche Großanlagen aus Platzgründen in der Produktion direkt nebenan. Das Zeitfenster zwischen Aufbau und Auslieferung der Maschinen wird für Vorfürungen genutzt. In den Ausstellungsräumen können sich Kunden einen Überblick über das vielfältige elumatec-Lösungsportfolio verschaffen.

Dicht an dicht präsentieren sich Bearbeitungszentren, Doppelgehrungssägen, Kleinmaschinen wie Eckpressen, Kopierfräsen oder Messsysteme. „Unser Info-Center bietet Orientierungshilfe vor einer Kaufentscheidung. Der Kunde kann verschiedene Modelle live miteinander vergleichen und Musterprofile fahren“, sagt Harald Burger, Leiter des Tech-

nischen Vertriebs. Auf den Regalen in seinem Büro springen sofort die außergewöhnlich geformten Aluminiumteile ins Auge. Kunden haben die Profile geschickt, weil sie für spezielle Anforderungen eine Lösung brauchen, erklärt Burger. Bei manchen Teilen ist auf den ersten Blick gar nicht erkennbar, ob sie zum Beispiel in einer Kaffeemaschine, einer Designerlampe oder Duschkabine verbaut sind. „Egal wie knifflig die Anfrage ist, wir setzen alles daran, eine Lösung zu finden“, sagt Burger - und bringt damit die Philosophie des Info-Centers auf den Punkt: jedem Kunden eine Antwort auf seine Anforderung zu geben.

Lösungsfinder und Teststrecke für spezielle Kundenanforderungen

Das Info-Center dient daher auch als Ideenfabrik und Teststrecke. Bei Kundenanfragen, etwa infolge eines Neuauftrags oder einer Erweiterung der Produktpalette, sucht das Info-Center-Team nach Lösungen und berät, wie sich eine geforderte Bearbeitung termingerecht, wirtschaftlich und in der gewünschten Qualität realisieren lässt. Meistens reicht es, wenn Kunden bei ihrer Anfrage eine Zeichnung des Profils als DXF, DWG oder 3D-Modell (STEP file) mitschicken, damit elumatec

konkrete Lösungsvorschläge erarbeiten kann. In komplexen Fällen erleichtert ein Muster die Arbeit. Mit seiner Mannschaft, zwölf erfahrenen Spezialisten aus unterschiedlichen Fachbereichen, klopft Burger sämtliche Möglichkeiten ab und entwickelt Ideen, wie sich die Kundenvorgaben beispielsweise durch eine bestimmte Maschinenkonfiguration oder spezielle Profilbeilagen erfüllen lassen.

Technische und betriebswirtschaftliche Beratung

Ist eine Lösung gefunden, wird der Kunde zum Testlauf eingeladen. Anhand der Musterproduktion an einer oder mehreren Maschinen kann er sich ein genaues Bild machen, wie die Umsetzung seiner Anforderung in der Praxis funktioniert. Dabei stehen die entsprechenden Experten von elumatec bereit, um technische und betriebswirtschaftliche Aspekte zu erörtern und dadurch die Investitionsentscheidung abzusichern. Sie geben auch Tipps zu Anwendungen, wie beispielsweise zum optimalen Einsatz von Werkzeugen. Und sie zeigen Möglichkeiten auf, wie sich mithilfe der Software eluCad Abläufe vereinfachen und straffen lassen, um auf kürzestem Weg ans Ziel zu kommen. „Durch dieses mehrstufige Vorgehen stellen wir sicher, dass der Kunde eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung erhält, die im Praxisalltag einwandfrei funktioniert und die gesetzten Erwartungen voll erfüllt“, betont Burger. Als besonderen Service für Kunden, die nicht nach Mühlacker kommen können, liefert elumatec den Testlauf per Video ins Haus.

Einweisung von Erstanwendern und produktionsbegleitende Schulungen

Damit Anwender die Leistungsfähigkeit ihrer elumatec-Maschine in der Praxis tatsächlich voll ausschöpfen, bietet das Info-Center Schulungen an. So werden die Bediener vor der Installation sorgfältig in Maschinenbedienung, Funktionen und Software eingewiesen und fit für den Arbeitsalltag an der Maschine gemacht. Die zwei- bis viertägigen Hands-on-Trainings sind exklusiv auf den Kundenbetrieb abgestimmt. Die Anwender lernen anhand der von ihnen mitgebrachten Beispielprofile, „ihre“ Maschine optimal einzustellen. Dies umfasst beispielsweise die Wahl der richtigen Fräsgeschwindigkeit und Vorschubwerte sowie das Erstellen der entsprechenden Steuerungsprogramme an einem PC im Schulungsraum mit anschließendem Live-Test an der Maschine. Nach der Einführung ist jedoch noch nicht Schluss: Das Team des Info-Centers bietet auch produktionsbegleitende Schulungen vor Ort im Kundenbetrieb an.

Gewinnbringender Austausch

Ein Highlight des Info-Center-Angebots ist der Rundgang durch das Werk. Dort können Kunden ihre Wunschmaschine

im Aufbau sehen und erhalten einen Einblick, wie Qualität „made by elumatec“ bereits in den Fertigungsprozessen angelegt ist. „Solche Besuche sind eine exzellente Gelegenheit, sich mit Kunden auszutauschen und zu erfahren, was ihnen



auf den Nägeln brennt“, sagt Burger. Damit Anwender darüber auf dem Laufenden sind, wie elumatec ihre Anforderungen erfüllen kann, lädt das Unternehmen zu den elumatec Tech-Days 2015 ein, die erstmals vom 23. bis 25. September 2015 in Mühlacker stattfinden.

Info-Center & Showrooms

Neben dem Info-Center am Firmensitz in Mühlacker präsentieren Showrooms in South Bend, IN (USA) und Singapur einen Teil des Lösungsportfolios.

Terminreservierung

Setzen Sie sich bitte mit Ihrem Fachberater in Verbindung oder schicken Sie uns eine Nachricht.

www.elumatec.de/unternehmen/blick-hinter-die-kulissen.html

Innovation trifft Kundennähe

Durch die Kooperation mit Stürtz Maschinenbau verkürzt elumatec Wege und Reaktionszeiten, um Anforderungen von Kunden noch schneller mit passgenauen Lösungen zu beantworten.



Produktmanager Armin Dangel und Jörg Breuer, Geschäftsführer Stürtz Maschinenbau

PVC-Kunden können was erleben: Denn die Zusammenarbeit mit Stürtz hat nach einem Jahr mächtig an Fahrt aufgenommen. „Wir haben gemeinsam schon mehrere internationale Großprojekte, unter anderem in Russland, China, Polen, Italien und Benelux gewonnen und erfolgreich durchgeführt, weil wir durch die geballte Kompetenz zweier starker Partner unseren Kunden genau das bieten können, was sie brauchen“, sagt Produktmanager Armin Dangel, der seitens elumatec die Kooperation vorantreibt.

Allen voran nennt er das Produktportfolio, das in Breite und Tiefe einzigartig ist und alle Anforderungen vom Handwerksbetrieb bis zum hoch industrialisierten

Unternehmen lückenlos abdeckt. Dadurch kann elumatec noch besser auf die Bedürfnisse der Anwender eingehen. Eine wesentliche Rolle spielt dabei der Vertrieb, der über sein engmaschiges Netz nahe an den Kunden ist und sie dadurch individuell betreuen und beraten kann.

Durch die überregionale Abdeckung - so ist elumatec in über 50 Ländern mit eigenen Tochtergesellschaften, Niederlassungen und Händlern vertreten - hat der Vertrieb sein Ohr dicht am Markt und erfährt daher schnell, was die Anwender brauchen. „Diese Impulse setzen wir zeitnah in passgenaue Innovationen um, indem wir Lösungen einer Produktfamilie an die Erfordernisse der lokalen Märkte anpassen, etwa was Funktionen und Automationsgrad betrifft, oder neu entwickeln“, sagt Dangel. Jüngste Beispiele sind die

Bearbeitungszentren und Schweißverputzlinien. Innerhalb nur eines Jahres wurden anhand der Marktbedürfnisse verschiedene Modellversionen entwickelt und in die Märkte eingeführt.

Die gesteigerte Schnelligkeit ist auch das Ergebnis regelmäßiger Strategiemeetings. Dort besprechen beide Partner zentrale Punkte wie Modellpolitik und Aufgabenverteilung. Die Konzentration auf die jeweiligen Stärken, die sich komplementär ergänzen, vermeidet redundante Arbeiten und schafft Synergien. Das setzt



Turbo Line



SBZ 617

Kapazitäten frei, die genutzt werden, um einen Gang höher zu schalten. „Durch die Kooperation können wir Vollgas geben. Neu- und Weiterentwicklungen können heute so in kürzester Zeit umgesetzt werden“, sagt Dangel.

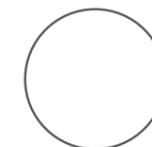
Der Manager ist mit dem bislang Erreichten zufrieden. Doch hat er noch viel mehr vor. Durch ständige Gespräche mit Kunden, Herstellern von Profilen, Beschlägen und Software, sowie die Einbeziehung neuer Gesetze werden wir (elumatec und Stürtz) den erfolgreich begonnenen Weg zum Vorteil unserer Kunden weitergehen.

Save the Date

elumatec TechDays 2015
23. - 25. September / Mühlacker

Innovative Lösungen erleben. Neue Potentiale entdecken.

Bei den „elumatec TechDays 2015“ stellen wir Ihnen erstmals an drei Tagen unsere neuesten Lösungen und Innovationen aus den Bereichen Aluminium und PVC vor. Informieren Sie sich über Maschinen, Software, Services sowie ergänzende Produkte unserer Partner. Erfahren Sie anhand von Demos, Live-Vorführungen und intensiven Expertengesprächen, welche Lösung Ihren Anforderungen entspricht, wie Sie Ihr Equipment besser ausnutzen und Ihr Ertragspotenzial steigern können.



Für Anmeldung und weitere Informationen gehen Sie auf die www.elumatec.de/elumatec-techdays-2015 Internet-Seite oder setzen Sie sich mit Ihrem Fachberater in Verbindung.

Klimaschutz als Kostenbremse

Knapp **25%** weniger Strom und ein um **13,7%** verringerter Heizölverbrauch – so lautet die bisherige Bilanz der Energieeffizienz-Offensive am Firmensitz in Mühlacker nach zwei Jahren. Allein durch die Wärmedämmung und -rückgewinnung spart elumatec deutlich Energie und damit Kosten ein. Die Abwärme der Kompressoren aus den Produktionsmaschinen wird im Winter zum Heizen des Hochregallagers und im Sommer zur Warmwasseraufbereitung im Sanitärbereich genutzt.

Der Einsatz effizienter Kompressoren und ständig überwachter Druckluftleitungen senkt ebenfalls CO₂-Emissionen und Betriebskosten wie die



sensorgesteuerte Lichtsteuerung und das Ausschalten von Geräten statt Standby-Betrieb. Ideen zu Maßnahmen und Finanzierungsmöglichkeiten lieferte ein Workshop der Industrie- und Handelskammer.

Darüber hinaus sparte das Recycling von knapp sechs Tonnen Kunststoffresten und -teilen aus der Produktion zu PVC-Granulat und -Mahlgut im vergangenen Jahr 11,725 Tonnen CO₂ ein. Durch weitere, noch nicht gefundene oder ausgeführte Maßnahmen will das Energie- und Umwelt-Team auch in Zukunft: Energie effizienter nutzen, Kosten reduzieren und die Umwelt entlasten.

Bärenstarkes Engagement



Plüschbär Benny hilft Kindern in Notfallsituationen.



Mit der Teilnahme an der Aktion „Trost spenden“ unterstützt elumatec in Not geratene Kinder. Ein Plüschteddy spielt dabei die Hauptrolle. Das Kuschtier erreicht, was Erwachsenen mit Worten häufig nicht gelingt: Es hilft über den ersten Schreck, Schmerzen oder die Angst vor einer fremden Umgebung hinweg, beispielsweise nach einem Verkehrsunfall, einem Brand, bei der Einweisung in ein Heim oder wenn das Kind mit seiner Mutter ins Frauenhaus muss.

So berichten Rettungssanitäter, dass sie weniger Beruhigungsmittel brauchen. Ärzten oder dem Pflegepersonal erleichtert Bär „Benny“ den Zugang zu den verstörten Patienten. Initiator der Hilfsaktion ist der gemeinnützige Verein „Kleine Patienten in Not“ aus dem süddeutschen Achern. Er sammelt Spendengelder und organisiert Benefizveranstaltungen, um Einrichtungen, darunter auch Kinderhospize und Krankenhäuser, mit den tierischen Trostspendern auszustatten.

Weitere Informationen unter:
<http://www.trost-spenden.de>

Quelle: Branddirektion München <http://www.trost-spenden.de/benny-in-der-presse.html>

BAU 2015, München (Deutschland)



Neues Durchlaufzentrum SBZ 628 als Publikumsrenner

Die Premiere des SBZ 628 war das Highlight des Messeauftritts auf der BAU 2015, der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme im Januar, die mit 251 000 Fachbesuchern einen neuen Rekord verbuchte. Die riesige Videowand, auf der elumatec den Eintransport, das rotierende Bearbeitungsmodul mit bis zu acht frei positionierbaren Werkzeugen, die Sägestation sowie den Austransport an dem 22 Meter langen Durchlaufzentrum zeigte, zog viele Besucher an. Sie konnten sich von der enormen Flexibilität gepaart mit einer hohen Produktionssicherheit des SBZ 628 überzeugen. „Aufgrund der großen Nachfrage haben wir die ursprünglich geplante Produktionsstückzahl nochmals erhöhen müssen“, sagt der stellv. Leiter Tech. Vertrieb, Michael Dehm. Als weitere

Neuheiten präsentierte elumatec eine Konzeptstudie für ein neues 3- und 4-Achs-Stabbearbeitungszentrum und das 4-Achs-Zentrum SBZ 137. Beide Maschinen ermöglichen Anwendern auf gleicher Grundfläche einen höheren Output. Auf sehr große Resonanz stießen beim 5-Achs-Zentrum SBZ 151 und der Doppelgehrungssäge DG 244 die neuen Steuerungen. Durch sie wird das Bearbeiten anspruchsvoller Profile noch bedienerfreundlicher und wirtschaftlicher.

Viel Zuspruch fanden auch die Vorführungen der Bürosoftware eluCad. In zahlreichen Kundengesprächen erläuterten die Experten der elumatec-Tochter elusoft, wie die neuen Funktionen der aktuellen Softwareversion eluCad 4.0 beispielsweise den Import von 3D-Modellen oder CSV-Dateien und damit das Lösen komplexer Aufgaben noch einfacher machen.

WinDoor-tech by BUDMA, Poznań (Polen)



Preisgekrönter Messeauftritt und Gold für das SBZ 151

Zwei Auszeichnungen waren der krönende Abschluss der Teilnahme an der WinDoor-tech by BUDMA im März 2015. Auf der wichtigsten polnischen Baumesse präsentierte sich elumatec zum ersten Mal in Polen im neuen Corporate Design. Der für sein herausragendes Design mit dem „Acanthus Aureus“-Preis ausgezeichnete Messestand entpuppte sich als Publikumsmagnet. Viele Fachbesucher wollten sich über die Arbeitsweise und die Bearbeitungsqualität der Stabbearbeitungszentren SBZ 151, SBZ 137 und SBZ 618, der Doppelgehungssäge DG 244, der Eckprofil-

presse EP 124 und der Ausklinkfräse AF 222 informieren. Vor allem das 5-Achs-Stabbearbeitungszentrum SBZ 151, das dank neuer Steuerungstechnologie nochmals an Tempo und Produktionssicherheit zugelegt hat, und die Schweiß-Verputzlinie „Turbo-Line“ des PVC-Kooperationspartners Stürtz erregten großes Interesse. „Mit rund 200 Firmen führten wir intensive Gespräche, von denen deutlich über 100 in konkrete Anfragen mündeten“, berichtet Waldemar Lis, Geschäftsführer bei elumatec in Polen. Ein weiterer großer Erfolg: Eine hochkarätig besetzte Fachjury zeichnete das SBZ 151 für seine herausragende Qualität, innovative Technik und Bedienfreundlichkeit mit der prestigeträchtigen „Złoty Medal MTP“ aus. Die Goldmedaille der Internationalen Messe Poznań ist eine national bedeutende und auch außerhalb der Fachwelt viel beachtete Auszeichnung.

Expo Mongolia 2015, Ulan-Bator (Mongolei)

Wachstumsstarker Zukunftsmarkt

Die Expo Mongolia ist eine wichtige Plattform, um am Wachstum des boomenden asiatischen Landes teilzuhaben. Wie in den Vorjahren lag der Schwerpunkt der dreitägigen Messe auf den Bereichen Landwirtschaft, Infrastruktur, Energie, Bergbau, sowie dem Anlagen- und Maschinenbau. elumatec präsentierte sein Produktportfolio, das beträchtliches Interesse unter den rund 2.150 Fachbesuchern weckte.



„Mit über 40 Firmen haben wir Gespräche geführt, die in gemeinsame Projekte münden können“, sagt Anton Pivovarov, Regionalvertreter in der Region Ural, Sibirien, im Fernen Osten und in der Mongolei.

Zweistellige Zuwachsraten beim Bruttoinlandsprodukt und der Industrieproduktion, der Reichtum an Bodenschätzen sowie eine Regierung, die die wirtschaftliche Entwicklung des Landes vorantreibt: All dies macht die Mongolei zu einem attraktiven Zukunftsmarkt.

Istanbul Pencere (Türkei)



Klasse statt Masse

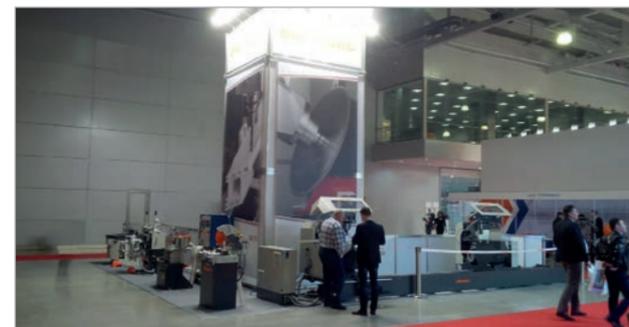
Die wichtigste internationale Messe für Fenster-, Türen- und Fassadenbau im eurasischen Raum zog auch dieses Jahr wieder über 56.000 Besucher aus knapp 100 Ländern an. Viele von ihnen kamen aus schnell wachsenden Zukunftsmärkten wie Mittel- und Osteuropa, dem Nahen und Mittleren Osten sowie Indien, Südkorea und Malaysia.

Der elumatec-Stand im neuen Corporate Design lockte zahlreiche Firmen, vor allem aus dem klassischen Metallbau,

an. Im Mittelpunkt des Interesses standen folglich das 3-Achs-Stabbearbeitungszentrum SBZ 131 für die Bearbeitung von Aluminium-, Stahl- und Edelstahlprofilen sowie die Doppelgehungssäge DG 244 mit neuer Steuerung E 580.

Viel Aufmerksamkeit fand auch die Eckprofilpresse EP 124/20 für extra hohe Profile. Weitere Highlights waren das SBZ 122 und die Ausklinkfräse AKS 134. Zwar fiel die Besucherzahl im Vergleich zu den vergangenen Jahren etwas schwächer aus, dafür aber war die Qualität der Besucher und der Gespräche umso besser, so dass wir auf eine erfolgreiche Messe zurückblicken können.

BATIMAT 2015, Moskau (Russland)



Krise? Jetzt erst recht!

Während die Hälfte der Aussteller des Vorjahres wegen der Ukraine-Krise und dem damit verbundenen schlechten Investitionsklima gleich ganz wegblieben, nutzte elumatec die Chance, seine Marktposition zu stärken. „Für uns war die Messe sehr wichtig, um Kontakte zu pflegen und mit potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen“, sagt Dmitriy Alekseyev, Geschäftsführer OOO „elumatec Rus“.

Auch wenn der Stand deutlich kleiner dimensioniert war, zogen die ausgestellten Maschinen die gleiche Anzahl von Fachbesuchern wie im Vorjahr an. Auch deshalb, weil der Schwerpunkt im Aluminiumbereich lag, der gegenüber PVC deutlich stärker nachgefragt wurde.

Im Fokus der Besucher standen die Doppelgehungssäge DG 244 mit der neuen Steuerung E 580, sowie die beiden Stabbearbeitungszentren SBZ 140 und SBZ 131. „Aufgrund der momentanen Lage sind aktuell keine Großprojekte zu erwarten, doch konnten wir mit potenziellen Kunden sehr vielversprechende kleinere und mittlere Projekte diskutieren“, resümiert Dmitriy Alekseyev.



Die elumatec AG wünscht Ihnen eine schöne Urlaubszeit.

Ausblick auf die nächste Ausgabe

In der kommenden Ausgabe berichten wir, wie sich Anwender mit unseren Maschinen erfolgreich im Markt abheben, und informieren über unsere neue Präsenz auf den unterschiedlichen Sozialen Medien. In einem exklusiven Preview stellen wir Ihnen die Konzeptstudie eines 3-, 4-Achs-Stabbearbeitungszentrums vor und werfen einen Blick auf die künftige Maschinengeneration.

IMPRESSUM

Ein ganz herzliches Dankeschön an alle Kolleginnen und Kollegen, die an dieser Ausgabe mitgewirkt haben.

Herausgeber:

elumatec AG
Ralf Haspel, Vorstand Vertrieb und Marketing
Pinacher Straße 61
75417 Mühlacker

Telefon +49 7041 14-0
Telefax +49 7041 14-280
mail@elumatec.com
www.elumatec.com

Projektleitung:

Zeynep Temiz,
Leiterin Marketing und Kommunikation

Verbreitungsgebiet:

weltweit

Sprachen:

Deutsch, Englisch, Französisch, Holländisch, Polnisch, Portugiesisch, Russisch, Spanisch, Türkisch.

elumatec 360° ist ein kostenloses Magazin für Kunden, Interessenten, Partner und Mitarbeiter der elumatec AG.

Der Inhalt der Beiträge gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.