

360°

Das Magazin der elumatec AG

SBZ 122 - „Passend für jedes Bedürfnis und Budget“

Beim Profilmittelzentrum SBZ 122 ist elumatec ein bemerkenswerter Generationswechsel gelungen: Die neuen Modelle bieten einen höheren Nutzwert bei geringerem Platz- und Energiebedarf und passen sich dank ihres modularen Aufbaus an die unterschiedlichen Bedürfnisse und Budgets der Kunden an. Dieter Grau, Teamleiter mechanische Konstruktion, und Achim Schaller, Verantwortlicher für die Softwareentwicklung, stellen die wesentlichen Neuerungen vor.



Darüber hinaus in dieser Ausgabe:



04 elumatec TechDays 2015
Rückblick



07 Rückblick Messen
Batimat, Big 5, Fenestration China



08 elumatec After Sales
„Vorsorge schützt vor Mehrkosten“



14 Anwenderbericht
Wilken GmbH



15 Swissbau 2016

Vorwort



Liebe Kunden, Geschäftspartner und Freunde der elumatec-Gruppe!

Wir sind jetzt im zweiten Jahr als elumatec AG tätig. Und dies mit großem Erfolg. Dazu tragen hauptsächlich neue Produkte bei, wie unsere zukunftsweisende SBZ 628 oder die SBZ 122-Modellfamilie. Sie verkörpert perfekt die neue elumatec-Philosophie: Lösungen noch enger an den Ansprüchen unserer weltweiten Anwender auszurichten. Dank einer Neukonzeption ist die Maschine jetzt modular aufgebaut und lässt sich an unterschiedliche Anforderungen anpassen. Zudem bietet sie auf minimierter Stellfläche eine vergrößerte Bearbeitungskapazität. Komponenten wie intelligente Steuerung, geregelte Spindel, modernes Schrägbett und kraftvolle Servomotoren sparen Betriebskosten und machen das Bearbeiten von Aluminium-, Kunststoff- und Stahlprofilen noch präziser, ergonomischer und wirtschaftlicher. Beste Voraussetzungen also dafür, die Erfolgsgeschichte des mit weit mehr als 1.000 Installationen überaus beliebten Vorgängermodells fortzuschreiben.

Eine Erfolgsgeschichte hat zweifelsohne auch unser langjähriger Kunde, die norddeutsche Firma Wilken GmbH, hingelegt. Der Spezialist für den Wintergartenbau wächst seit Jahren ständig, und setzt dabei immer auf neueste elumatec-Technologie im Aluminium- und Kunststoffbereich. Ein Grund dafür: Durch die hohe Flexibilität, Präzision und Automation der Bearbeitungszentren, gerade auch beim Bearbeiten von Sonder- und Schrägelementen, kann das Unternehmen mit gleichem Personal mehr produzieren und dadurch in Spitzenzeiten schnell reagieren.

Damit wir unsere Kunden wie die Firma Wilken künftig noch besser in ihrem Geschäft unterstützen können, haben wir unseren After-Sales-Bereich neu aufgestellt. Verkürzte Reaktionszeiten und umfassende Services tragen dazu bei, die Maschinenverfügbarkeit zu maximieren. Darüber hinaus arbeiten wir mit Hochdruck an weiteren Entwicklungen. Für unsere Kunden bedeutet dies: Sie können sich auch in 2016 auf interessante Neuheiten freuen. Möglichkeiten zum Kennenlernen bieten die Messen Swissbau in der Schweiz, Polyclose in Belgien und die FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg an. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich nochmals bei allen Besuchern der TechDays und allen Mitwirkenden bedanken.

Dank Ihrer Teilnahme und Ihres Engagements wurde die Veranstaltung ein toller Erfolg.

Ich wünsche Ihnen ein gesegnetes Weihnachtsfest und alles Gute für 2016!

P. Haspel



elumatec TechDays begeistern Besucher mit Innovationen und Informationen

Mehr als 800 Besucher aus aller Welt verwandelten die elumatec-Firmenzentrale in Mühlacker drei Tage lang in einen Hotspot der professionellen Profilmontage. Sie lernten die neuesten Lösungen aus den Bereichen Maschinen, Software und Services „live“ kennen und erfuhren viel Wissenswertes, wie sie ihr Geschäft noch erfolgreicher gestalten können.



Schon von weitem begrüßten riesige, bis in die dritte Etage des Hauptgebäudes reichende Banner die internationalen Besucher in ihrer Landessprache. Sogar aus Alaska, China und Südamerika reisten Kunden an. Eine türkische Delegation kam sogar trotz eines hohen Feiertags zu den TechDays, um elumatec getreu dem Veranstaltungsmotto „stärker und näher als je zuvor“ zu erleben. Keiner wollte die begeistert aufgenommene Premiere der elumatec-Anwendertage verpassen. Bot sie doch Gelegenheit, am Stammsitz des Weltmarktführers anhand von Live-Demos, Maschinenpräsentationen, Praxisbeispielen, Werksführungen und in intensiven Gesprächen mit Technik- und Anwendungsspezialisten neue Potenziale zur Steigerung der Produktivität und Profitabilität zu entdecken.

„Der Trend geht zu immer komplexeren Produkten und kürzeren Lieferzeiten. Das erfordert nicht nur hocheffiziente Maschinen, sondern komplette Lösungen, die optimal zur Auftragsstruktur passen“, erklärt Ralf Haspel, Vorstand für Vertrieb und Marketing. „Mit den TechDays wollten wir unseren Kunden Antworten und Anregungen liefern“. Inspirationen und Informationen gab es in Hülle und Fülle. elumatec hatte die beiden Infocenter, die Produktion sowie die speziell für die TechDays errichteten Showrooms, Zelt pavillons und Sonderflächen in eine riesige Wissensplattform verwandelt, die die Teilnehmer entsprechend ihrer persönlichen Agenda nutzen konnten.

Kundennahe Innovationen sichern Vorsprung

Als Highlights präsentierte elumatec gleich mehrere Produktneheiten: das Durchlaufzentrum SBZ 628, zwei Modelle der neukonzipierten SBZ 122-Baureihe und eine Konzeptstudie für eine neue Doppelgehrungssäge „DG 202“. „Ein Beweis dafür, dass wir individuelle Kundenbedürfnisse jetzt noch schneller in unseren Produkten abbilden“, so Haspel. Kunden konnten das SBZ 628, das auf der BAU 2015 in München bei seiner Videopremiere für Aufsehen sorgte, im Rahmen einer Werksführung zum ersten Mal live erleben. Über zwei Innenkameras erhielten sie sogar Einblick in das Herzstück: das mit acht drehbaren Frässpindeln bestückte Rotationsmodul. Durch komplettes Umfahren bearbeitet es Profile mühelos von allen Seiten, bevor im Anschluss das um 360 Grad schwenkbare 4-Achs-Sägeaggregat den Zuschnitt erledigt oder Ausklüngen am Profil anbringt.

Ausgestattet mit Fahrspanner und Kombispannsystem für die stationäre und fliegende Bearbeitung beeindruckt das SBZ 628 als äußerst flexibler Allrounder, der bei unverändertem Setup eine Vielzahl von Konfigurationen abdeckt und



kostspielige Zwischenschritte erspart. „Kunden können sich ihr Durchlaufzentrum in Bezug auf Ausstattung und Länge passgenau zuschneiden. Daher fertigen wir erst nach Auftragsingang entsprechend der gewünschten Spezifikationen“, erläuterte Michael Dehm, Stellvertretender Leiter Technischer Vertrieb. Die Montage inklusive der abschließenden Qualitätstests dauert in der Regel acht

Wochen. Ein Besucher wollte beim SBZ 628 jedoch nicht so lange warten: Wenig später hing ein kleines Schild an der Vorfühmaschine mit der Aufschrift „Verkauft“.

Große Fertigungstiefe verkürzt Reaktionszeiten

Über 400 Mitarbeiter arbeiten am elumatec-Stammsitz in Mühlacker, davon über 200 in der Produktion. Die Stärke der Belegschaft erlaubt eine sehr große Fertigungstiefe und damit eine hohe Qualität und Reaktionsschnelligkeit. So produziert elumatec beispielsweise die Motoren für die verschiedenen Säge- und Fräsmaschinen selbst. „Wir können jede Ländervariante mit der erforderlichen Spannung für das lokale Stromnetz innerhalb von drei Tagen herstellen“, betont Karlheinz Mannhardt, Leiter der mechanischen Produktion. Hinzu kommt die eigene Forschung und Entwicklung, die neue Marktanforderungen in Vorsprung sichernde Innovationen überführt. Aktuelles Beispiel dafür sind die neuen 3- und 4-Achs-Zentren aus der SBZ 122-Baureihe, die großen Anklang unter den Besuchern fanden. Das um 45 Grad geneigte Maschinenbett, der vergrößerte Arbeitsbereich bei verringerter Aufstellfläche sowie die höhenverstellbare Bedieneinheit erleichtern das Arbeiten. Moderne Steuerung, geregelte Antriebsspindel und kraftvolle Servomotoren unterstützen ein präzises Handling und machen Abläufe schneller, zuverlässiger und wirtschaftlicher (siehe Beitrag Seite 4).

PVC-Produktionslinie und Premiere für Verputzautomat Scharenweise strömten die Teilnehmer in den PVC-Showroom, um zu erfahren, wie sie komplexe Aufträge trotz enger Lieferzeiten einhalten können. Eine Möglichkeit ist die parallele Bearbeitung, wie sie das brandneue SBZ 122 für Haustüren beherrscht. Das 3-Achs-Zentrum bearbeitet den ruhenden Profilstab samt eingeschobener Stahlarmerung mit Winkelkopf von fünf Seiten in einem Durchgang. Das Nachfolgezentrum SBZ 609 verkürzt durch zeitgleiches Armierungsverschrauben sowie Bohren und Fräsen mit bis zu 22 Fräsbohrspindeln ebenfalls die Fertigungszeiten. Ein weiterer Besuchermagnet: die gemeinsam mit Kooperationspartner Stürtz vorgestellte Produktionslinie, die vom Zuschnitt über die Stabbearbeitung bis zur Beschlagmontage alle Arbeitsschritte automatisiert.

In einer Schicht lassen sich damit 150 Fenstereinheiten fertigen – auf Knopfdruck. „Damit ist die neueste Turbo-Line-Generation bei gleichem Platzbedarf 30 Prozent produktiver“, betonte Elmar Zech, Technical Account Manager bei Stürtz. Armin Dangel, Produktmanager PVC bei elumatec, konstatierte zufrieden: „Nach dem sehr erfolgreichen Start unserer Partnerschaft konnten wir auf den TechDays unseren Kunden den Mehrwert konkret vor Augen führen.“ Ein Ergebnis der Zusammenarbeit ist das breite Lösungsportfolio,



das vom Handwerksbetrieb bis zum industriellen Hersteller alle Anforderungen abdeckt und ständig erweitert wird. Jüngste Innovation: ein Verputzautomat für Kämpferverbindungen und Außenecken (TXR 3-2), der mit den TechDays seine Marktprämie feierte.

Wertvolle Tipps und Services für hohe Maschinenverfügbarkeit Nützliche Praxistipps erhielten die Besucher am Info-Stand des After-Sales-Bereichs. „Wir sind nicht nur im Notfall für unsere Kunden da, sondern unterstützen sie über den gesamten Lebenszyklus ihrer elumatec-Maschine dabei, die maximale Leistung herauszuholen“, erklärte Andre Gwosdek, Leiter After Sales, mit Blick auf das umfangreiche Serviceangebot. Sein Team informierte unter anderem über die richtige Wartung und Pflege von Frässpindeln. Wie wichtig der Einsatz einwandfreier Maschinenkomponenten im täglichen Betrieb ist, veranschaulichte eine Simulation. Sie zeigte die schädlichen Auswirkungen von Vibrationen, die beispielsweise durch ungewuchtete Werkzeuge entstehen, auf Funktion und Lebensdauer von Frässpindeln.

Lohnender Blick über den Tellerrand

Gefragt waren auch die zahlreichen Live-Demos und Vorführungen der namhaften Partnerfirmen aus den Bereichen Software und Maschinentechnik. Ruchser stellte clevere Lösungen vor, die Zeit sparen und die Arbeit erleichtern. Allen voran die Auflegehilfe RU-AH-T mit Teleskoptransport, die am Durchlaufzentrum SBZ 628 Erstaunliches leistete. Als „zweiter Mann“ ermöglichte sie es Michael Dehm aus dem Technischen Vertrieb von elumatec, mit nur einem Finger eine sechs Meter lange Aluminiumstange ins Magazin „seines“ SBZ zu legen. Bei Casadei konnten sich Besucher davon überzeugen, dass sich viele Arbeiten ergonomischer und platzsparender in der Vertikalen ausführen lassen. Die senkrechten Bearbeitungsstationen erleichtern beispielsweise das Bearbeiten großer Aluminium-Verbundplatten, die als Kassetten bei hinterlüfteten Fassaden verwendet werden.

Anhand einer Drei-Rollen-Walzbiegemaschine zeigte die PBT Profilbiegetechnik aus der Schweiz, dass sich Profile auch kalt in die gewünschte Form bringen lassen – automatisiert, kostengünstig und materialschonend.

Von Heavy Metal zu Bits und Bytes

Ein Muss auf dem Programm vieler Besucher: der Stand der elumatec-Tochter elusoft. Mit der Software eluCad lassen sich schnell und bedienerfreundlich Programme für die Profilmontage mit elumatec-Maschinen erstellen. Funktionen wie der 3D- oder CSV-Import erlauben eine direkte Datenübernahme aus marktüblicher Konstruktionssoftware, um daraus Steuerprogramme, etwa zur Herstellung von Kleinteilen oder ähnlichen Fassadenbauteilen, zu erzeugen. Ein weiterer Pluspunkt sind die vielfältigen,



effizienzsteigernden Zusatzfunktionen, wie zum Beispiel die „Stangenoptimierung“ zum Minimieren des Verschnitts, oder das „Spanner-Management“ zum Verkürzen der Arbeitszyklen, sowie die immer wichtiger werdenden Schnittstellen zu externen Kalkulations- oder CAD-Systemen. Spannende Einblicke in das PUMA-System für anspruchsvolle Profilmontagen gaben die Spezialisten von CAMäleon. So konnten Besucher die Handhabung des Tauchfräsens an einem SBZ 151 verfolgen: Das pendelnde Eintauchen bis auf die Zieltiefe verhindert das Entstehen extremer Schnittkräfte beim Zerspanen und schon dadurch Fräser und Spindellager. CAMäleon zeigte weiterhin die Programmierung eines 5-Achs-Zentrums zur Bearbeitung eines gebogenen Industrieteils.

Türöffner für Metallbau 4.0

Orgadata präsentierte mit LogiKal® 10 ein wegweisendes Release seiner Kalkulations- und Konstruktionssoftware für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau. „Durch den Schwerpunkt auf die vernetzte Produktion öffnen wir damit Unternehmen die Tür zum Metallbau 4.0“, erklärte Orgadata-Vertriebsleiter Matthias Willberg. Welcher Mehrwert in vernetzten Abläufen steckt, demonstrierte er, indem er mit

einem Mausklick in LogiKal® in einem SBZ von elumatec Bearbeitungsschritte auslöste. Die dazu erforderlichen Informationen liefert eine Datenbank, die alle relevanten Vorprodukte samt ihren Maßen und technischen Details wie Schließbleche oder Stoßgriffe von mehr als 100 Profilverstellern enthält. Sobald der Anwender ein Werkteil eingibt, ermittelt LogiKal® automatisch alle Bearbeitungen, zum Beispiel für Beschläge oder Klinkungen, und übermittelt sie an das Stabbearbeitungszentrum. Für die nötige Transparenz und Effizienz bei der Bearbeitung sorgt der neue Info-Server: Er stellt Konstruktionen und Aufträge in der Werkstatt bereit, indem er jeder Arbeitsstation nur die von ihr auszuführenden Bearbeitungen übermittelt – samt der zu beachtenden Vorschriften und Anzeige des aktuellen Bearbeitungsstandes. Die Zuweisung im Push-Verfahren verhindert, dass Fertigungsschritte übersehen werden, und sichert ihre optimale Reihenfolge.

Doch bevor es ans Bearbeiten geht, braucht es eine präzise Planung. Die Experten von Klaes stellten dazu die Software Klaes 3D vor. Mit ihr lassen sich Konstruktionen für Wintergärten oder aufwändige Fassaden schnell und einfach erfassen, ganz ohne CAD-Kenntnisse. Das Programm erstellt anhand des importierten CAD-Gitternetzmodells ein fotorealistisches Konstruktionsmodell und leitet daraus die Schnitte von Profilen und Konstruktion ab. Bei baulichen Änderungen passt Klaes 3D die Schnitte in Echtzeit an, bei einer veränderten Dachneigung beispielsweise den Gehrungswinkel und die Schifterschnitte. Das Programm berechnet sogar auf Knopfdruck die Fertigungslisten für die verwendeten Materialien. „Ob Software oder Maschinenteknik: die Produkte unserer Partner sind ein weiterer Hebel, mit der sich Wertschöpfung und Wirtschaftlichkeit steigern lassen“, hebt elumatec-Vorstand Haspel hervor.

Überwältigendes Feedback

Der Vorstand zeigte sich voll und ganz zufrieden mit der Veranstaltung: „Die zahlreichen Gespräche mit unseren Anwendern zeigen, dass wir als Weltmarktführer in der Lage sind, mit unserem Portfolio aus Maschinen, Dienstleistungen und ergänzenden Software- und Hardwareprodukten ihre Bedürfnisse zu beantworten. Das einhellige Kunden-Feedback lautete: Es war großartig, sich an einem Ort ausführlich und in aller Ruhe über Lösungen und Möglichkeiten zu informieren, mit denen man sich künftig noch erfolgreicher im Markt behaupten kann.“ Aufgrund des überwältigenden Erfolgs denkt elumatec bereits über eine Wiederholung nach. Man darf also hoffen und gespannt sein, wann die Firmenzentrale in Lomersheim zu den nächsten TechDays einladen wird.

Rückblick Messen



BATIMAT 2015, Paris (Frankreich) - Es wird wieder investiert!

Nimmt man die BATIMAT, die vom 2. bis 6. November in Paris stattfand, als Konjunkturbarometer, dann geht es wieder bergauf mit den Investitionen. Erleichtert klingt das Fazit, das Yvon Wirz Geschäftsführer bei elumatec Frankreich von der Teilnahme an der Baumesse zieht: „Endlich wurde nicht mehr von der Wirtschaftskrise gesprochen. Die Kunden richten den Blick wieder nach vorn.“ Die Aufbruchsstimmung spiegelte auch die gewonnenen Neukontakte wider: Mit über 200

waren es doppelt so viele als vor zwei Jahren. Besuchsmagneten auf dem 150 Quadratmeter großen Messestand waren das brandneue Profilmontagezentrum SBZ 122/71 für Metallbau-betriebe sowie das Durchlaufzentrum SBZ 628. Das 3-Achs-Zentrum aus der SBZ 122-Modellreihe setzte mit Schrägbett, geregelter Spindel und neuer Einhausung ein Ausrufezeichen im Einstiegssegment. Das SBZ 628 wurde auf einer Videowand präsentiert. Besucher konnten die Vorzüge des 22 Meter langen Durchlaufzentrums live erleben: den Eintransport, das rotierende Bearbeitungsmodul mit bis zu acht frei positionierbaren Werkzeugen, die Sägestation sowie den Austransport. Viel Aufmerksamkeit fanden auch die Doppelgehungssäge DG 244, die Eckprofilpresse EP 124, die Ausklinkfräse AF 223 und die Software eluCAD, mit der sich schnell und einfach Bearbeitungsprogramme für elumatec-Stabbearbeitungszentren erstellen lassen. Im Kunststoffbereich stieß die Single-Line vom Kooperationspartner Stürtz auf großes Interesse, die vollautomatisierte Schweiß- und Verputzarbeiten zusammenführt. „Im Alu- und sogar im PVC-Bereich, der während der Krise besonders litt, kamen zahlreiche Kunden mit Projekten und Anfragen auf uns zu“, fasst Yvon Wirz die erfolgreiche Teilnahme an der BATIMAT zusammen.

The Big 5, Dubai (Arabische Emirate) - Trotz Turbulenzen sehr erfolgreich

The Big 5 wurde auch dieses Jahr vom 23. bis 26. November ihrer Rolle als größte Baumaschinen-Messe im Mittleren Osten gerecht. Trotz der geopolitischen Turbulenzen in der Region und des sinkenden Ölpreises, der weniger Geld in die Kassen spült,



strömte eine stattliche Zahl von Fachbesuchern ins Dubai World Trade Center. „Unser Stand war sehr gut besucht und das Interesse an den ausgestellten Maschinen sehr hoch“, berichtet Ayman Droubi, General Manager elumatec Middle East. Vor allem die neue Steuerung an der Doppelgehungssäge DG 142 kam sehr gut an. Und auch die beiden Stabbearbeitungszentren SBZ 140 und 122, mit denen sich Präzision und Produktivität automatisiert steigern lassen, überzeugten. „Wir konnten neue, vielversprechende Geschäftskontakte zu Firmen aus dem Mittleren Osten, Indien, Pakistan und Nordafrika knüpfen“, sagt Droubi. Allerdings heißt es Abschied nehmen. The Big 5 wird durch die neue und voller Spannung erwartete Messe „Türen, Fenster und Fassade“ ersetzt, die im September 2016 Premiere hat und bei der elumatec „Founding Partner“ ist.

Fenestration China, Shanghai - Grünes Bauen als Wachstumsmotor

„Unsere Teilnahme war ein voller Erfolg. Die Kunden waren regelrecht begeistert von unseren Lösungen“, berichtet Robin Lian, Direktor elumatec Asien. Denn mit den ausgestellten Maschinen traf elumatec genau den Nerv der Fachbesucher der internationalen Top-Messe, die vom 11. bis 14. November stattfand, und bei der sich dieses Jahr alles um das grüne Bauen drehte mit Schwerpunkt auf Fenster, Türen und Fassaden. Highlight am elumatec-Stand war das neue Durchlaufzentrum SBZ 628, das auch schwierige Profile von allen Seiten in jedem Winkel zwischen 0 und 360 Grad sicher und präzise bearbeiten kann. Großes Interesse zeigte das sachkundige Publikum auch an Partner Casadei Industrie (Alu Bender und Alu Ranger) sowie diversen Kleinmaschinen aus dem elumatec Sortiment. „Wir sind sehr zufrieden. Nicht nur die Zahl, sondern auch die Qualität der Besucher war sehr gut“, resümiert Lian.

Vorsorge schützt vor Mehrkosten

Seit dem Neustart von elumatec als AG hat sich der Bereich After Sales neu aufgestellt. Das Ziel: Die Kunden noch effektiver dabei zu unterstützen, Stillstandzeiten zu vermeiden. André Gwosdek, Leiter After Sales, erläutert, was sich bisher getan hat und wie Kunden davon profitieren.



Herr Gwosdek, Sie traten vor zwei Jahren Ihren Job als Leiter After Sales an. Seitdem haben Sie den Bereich reorganisiert und das Angebot ausgeweitet. Inwiefern kann elumatec Kunden jetzt noch besser betreuen?

Herr Gwosdek: Wir haben unseren After Sales Service so ausgerichtet, dass wir Kunden in jeder Lebensphase der Maschine und bei jedem Anliegen so effektiv wie möglich unterstützen können. Denn wer in eine Maschine des Weltmarktführers investiert, soll auch nach dem Kauf einen erstklassigen Service erhalten. Daher haben wir in einem ersten Schritt die bislang getrennten Bereiche wie Ersatzteilservice, Servicetechniker, Reparaturservice und Hotline unter dem Dach des After Sales zusammengeführt. Für Kunden hat dies den Vorteil, dass sie für alle Servicethemen nur noch eine Anlaufstelle haben, die sich um ihr Anliegen kümmert. Zusätzlich profitieren sie von schnelleren Reaktionszeiten, weil sich innerhalb der Serviceorganisation die Prozesse verschlankt haben. Beispielsweise haben die Servicetechniker durch das vernetzte Arbeiten noch schnelleren Zugriff auf Ersatzteile, so dass diese innerhalb kürzester Zeit vor Ort bereit stehen.

Und was hat sich beim Angebot getan: Mit welchen Services helfen Sie Kunden, die Maschinenverfügbarkeit zu steigern?

Herr Gwosdek: Die Leistungsfähigkeit und damit die Profitabilität eines Betriebs werden wesentlich davon bestimmt, dass die Maschinen auch bei höchster Beanspruchung, teilweise sogar rund um die Uhr, absolut zuverlässig laufen. Um Maschinenausfällen vorzubeugen, bieten wir daher auch präventive Wartungen an.

Wie funktioniert das?

Herr Gwosdek: Wie eine Inspektion. Zu bestimmten, mit dem Kunden gemeinsam festgelegten Terminen prüft ein Servicetechniker die Maschine auf Herz und Nieren. Er kontrolliert anhand einer umfangreichen, maschinenindividuellen Checkliste sämtliche Komponenten, von der Pneumatik über die Mechanik und Elektronik bis zur Software. Darüber hinaus führt er Einstellarbeiten durch und fährt Testläufe, um Maßhaltigkeit und Genauigkeit zu untersuchen und um festzustellen, ob ungewohnte Geräusche auf eine Störung hinweisen. Wir empfehlen, alle 1.000 Betriebsstunden eine Wartung durchführen zu lassen. Für eine Maschine im 24/7-Betrieb wären das bis zu drei Wartungen jährlich.

Wie lange dauert die Wartung und wie kann ich sie am besten einplanen?

Herr Gwosdek: Man sollte vier Stunden für eine kleine Säge und sechzehn Stunden für ein großes Durchlaufzentrum, wie

zum Beispiel das SBZ 151, einplanen. Den Wartungstermin kann der Kunde flexibel auf solche Zeiten legen, an denen die Maschine nicht in der Produktion gebraucht wird, etwa während der Betriebsferien, oder wenn die Auslastung niedrig ist. Wir erinnern den Kunden frühzeitig an die anstehende Wartung, damit er den Spielraum nutzen kann, den bestmöglichen Termin zu finden

Für wen lohnt sich eine solche Früherkennung?

Herr Gwosdek: Bei unseren industriell arbeitenden Kunden ist eine präventive Wartung selbstverständlich. Sie sind auf eine maximale Maschinenverfügbarkeit und stabile Produktion angewiesen. Sie wissen, dass unsere Servicetechniker die Maschinen aus dem Effeff kennen und ein geschultes Auge haben, um zu erkennen, wo der Verschleiß beginnt oder Auffälligkeiten in absehbarer Zeit Probleme verursachen können. Durch diese Früherkennung verschaffen sie sich einen ausreichenden Zeitpuffer, um einen plötzlichen Produktionsausfall zu vermeiden.

Was ist mit den handwerklich ausgerichteten Betrieben?

Herr Gwosdek: Leider reagieren viele erst, wenn ein Schaden vorliegt. Meist ist der Grund dafür, dass sie sich ausschließlich auf ihr eigenes Personal verlassen und sich somit in falscher Sicherheit wiegen. Denn auch ein geschulter Instandhaltungsmitarbeiter verfügt nicht über die gleiche Expertise wie einer unserer Servicetechniker, der ständig geschult wird und Tag für Tag nichts anderes macht, als elumatec Maschinen zu warten.

Aber präventive Wartung kostet ja auch Geld. Warum rechnet sich so ein Vertrag dennoch – und sogar für ältere Maschinen?

Herr Gwosdek: Tritt ein unerwarteter Störfall ein, dann wird's schnell teuer. Zum einen, weil durch die Fehlfunktion im laufenden Betrieb der Schaden an der Maschine oft schwerer ausfällt. Je nach Größe des Schadens wird eine entsprechende Reparaturdauer benötigt, was wiederum die Nichteinhaltung von Lieferterminen zur Folge haben und für Ärger mit den Endkunden sorgen kann. Eine präventive Wartung erspart den Betrieben diesen Ärger und unnötige Mehrkosten. Zudem erhalten Wartungsvertragskunden einen Rabatt auf Ersatz- und Zubehörteile.

Wie können sich die Betriebe selbst vorsorgen?

Herr Gwosdek: Jeder Betrieb sollte qualifizierte Mitarbeiter haben, die in der Lage sind, die Maschine lt. den Anweisungen in der Betriebsanleitung sachgerecht zu warten und zu pflegen. Dazu gehört beispielsweise, jeden Tag beim Einschal-

ten den Öl- und Schmiermittelstand zu prüfen, sowie einfache Sichtkontrollen durchzuführen. Wenn das nicht gemacht wird, dann entstehen relativ schnell aus kleinen Dingen große Schäden an der Maschine, die Stillstände verursachen. Deshalb bieten wir praxisnahe Trainings an, in denen wir Kundenmitarbeiter darin schulen, Wartungsarbeiten über den in der Betriebsanleitung angeführten Standardumfang selbstständig durchzuführen.

Und wie sieht das Angebot aus, wenn doch ein Störfall eintritt?

Herr Gwosdek: Ein Technischer Experte schaltet sich über das Internet per Remote-Service auf die Maschine. Bei Maschinen älteren Baujahres erfolgt die Erste Hilfe telefonisch: Anhand von Fragen wird die Problemursache eingegrenzt und der Kunde Schritt für Schritt durch den Problemlösungsprozess geführt. Lässt sich die Störung weder per Remote-Service noch telefonisch beheben, dann schicken wir kurzfristig einen Servicetechniker zum Kunden. Darüber hinaus bieten wir Zusatzleistungen an, beispielsweise die erweiterte telefonische Erreichbarkeit unseres Serviceteams bis 20.00 Uhr anstatt bis 17.00 Uhr, oder auch individuelle Ersatzteilkpakete.

Sie nannten bereits die Fehlerbehebung per Remote-Service. Das große Trendthema Service 4.0 geht sogar noch einen Schritt weiter, indem Maschinen miteinander „sprechen“, um automatisiert Prozesse anzustoßen. Welches Potenzial steckt in dieser Technologie und welche Projekte verfolgen Sie?

Herr Gwosdek: Die Grundidee hinter Service 4.0 ist vereinfacht gesagt, Maschinen mit Hilfe von Sensoren, Chips und Barcodes so intelligent zu machen, dass sie beispielsweise selbsttätig einen Serviceeinsatz oder eine Ersatzteilbestellung auslösen oder bei Störungen die Fehlerdiagnose erstellen können. Das Potenzial für zukunftsweisende Services mit hohem Nutzwert für elumatec-Kunden ist riesig. Wir arbeiten daher bereits mit Hochdruck an verschiedenen Projekten. Doch aktuell ist es noch zu früh, um darüber zu sprechen.

Rundum perfekt betreut

- Service Hotline inklusive Telefonsupport
- Entstörung durch Servicetechniker
- Neuinstallationen
- Betreuung bei Großprojekten
- Original-Ersatzteile
- Reparaturservice
- Präventive Wartung
- Nachrüstungen
- Trainings (z.B. Instandhaltung)
- Weltweit einheitliche Standards

SBZ - 122 „Passend für jedes Bedürfnis und Budget“

Beim Profilbearbeitungszentrum SBZ 122 ist elumatec ein bemerkenswerter Generationswechsel gelungen: Die neuen Modelle bieten einen höheren Nutzwert bei geringerem Platz- und Energiebedarf und passen sich dank ihres modularen Aufbaus an die unterschiedlichen Bedürfnisse und Budgets der Kunden an. Dieter Grau, Teamleiter mechanische Konstruktion, und Achim Schaller, Verantwortlicher für die Softwareentwicklung, stellen die wesentlichen Neuerungen vor.



Das bisherige SBZ 122 war mit weit über 1.000 Installationen eine äußerst erfolgreiche Einstiegsmaschine zur Bearbeitung von Aluminium-, PVC- und Stahlprofilen. Warum haben Sie sich zu einer grundlegenden Neukonzeption in Form einer Modellfamilie entschlossen?

Herr Schaller: Weil wir damit die Anwenderbedürfnisse besser erfüllen können. Das SBZ 122 ist zwar als Einstiegsmaschine konzipiert, aber auch in diesem Segment variieren die Einsatzzwecke sehr stark, ebenso wie das verfügbare Budget der Betriebe. Ursprünglich wurde das SBZ 122 für kleine Metallbaubetriebe konzipiert. Aufgrund seiner Zuverlässigkeit und der vielfältigen Bearbeitungsoptionen hat es sich jedoch weitere Anwenderkreise erschlossen. Diese reichen vom Kleinbetrieb, der 20 Fenster in der Woche herstellt, bis hin zum Zulieferunternehmen, das im Zweischichtbetrieb Kleinteile damit fertigt.

Wie viele Modelle sind insgesamt geplant?

Herr Schaller: Sechs. Zwei 3-Achs-Zentren haben wir bereits auf den elumatec TechDays vorgestellt. Das SBZ 122/70 ist ein Basismodell, das im Preis und Funktionsumfang unter der Vorgängerversion liegt. Das SBZ 122/71 ist als direkter

Nachfolger auf die Leistungsansprüche von Metallbaubetrieben zugeschnitten. Das SBZ 122/72 adressiert mit stabilerer und leistungsstärkerer Ausführung Industriekunden. Ein weiteres Modell werden wir erstmals auf der Messe FENSTERBAU FRONTALE präsentieren, die im März 2016 in Nürnberg stattfindet.

Das heißt, ein Modell ist sogar kostengünstiger als das bisherige SBZ 122?

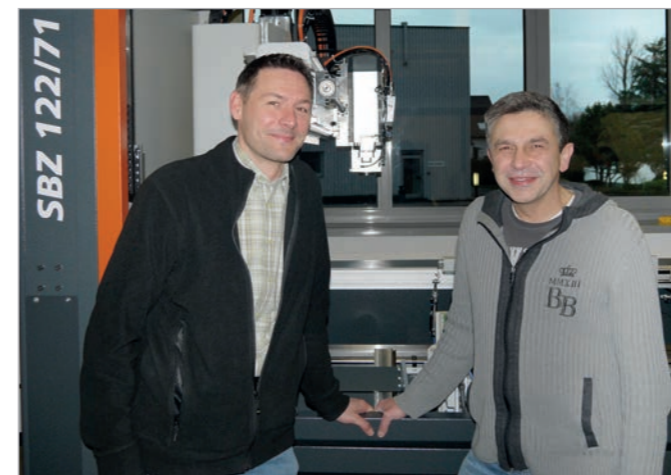
Herr Grau: Ja. Dafür verfügt es aber auch über weniger Funktionen. Es wird ohne Winkelkopf ausgeliefert. Unsere Wertanalyse, in die auch die Anwenderwünsche und -erfahrungen eingeflossen sind, ergab: Manchen

Kunden reicht das. Die Nachfrage ist da. Bei allen anderen Modellen ist die 5-Seiten-Bearbeitung in einer Aufspannung mit Winkelkopf möglich.

Eine Vorgabe war: den Nutzwert erhöhen und dabei im gleichen Preissegment bleiben. Wie haben Sie das geschafft, ohne doch irgendwo Abstriche bei der Qualität zu machen?

Herr Grau: Durch die Neukonzeption inklusive der Neukonstruktion der Bauteile. Beispielsweise sind die neuen Spanner schmaler und besitzen eine höhere Steifigkeit. Insgesamt haben sich die Bauteile der Maschine halbiert, beim Maschinenbett sind es sogar 70 Prozent weniger. Das führt zu einer verbesserten Stabilität auch bei hohen Verfahrgeschwindigkeiten. Dadurch konnten wir die Präzision und Prozesssicherheit bei der Bearbeitung nochmals steigern. Bei allen SBZ 122-Modellen kommt daher eine Plattform zum Einsatz, deren Qualität durchgängig höher ist, und dank deren Kompaktheit sich die Maschine innerhalb kürzester Zeit beim Kunden installieren lässt.

Herr Schaller: Erst die Neukonzeption hat uns den Spielraum eröffnet, durch einen intelligenten Aufbau passgenaue Modelle



für die unterschiedlichen Ansprüche der Nutzer zu konzipieren, was Leistung, Funktionsumfang und Budget betrifft. Das modulare Konzept haben wir konsequent in vielen Bereichen durchgezogen, damit der Anwender genau die Option wählen kann, die ihm den größten Nutzwert bringt. Ein Beispiel ist die Einhausung, die die Haube am Fräsaggregat ersetzt. Die neue Schutzkabine gibt es hinten und oben offen, rundum geschlossen sowie mit zusätzlicher Schallschutzdämmung.

War das auch der Schlüssel dazu, den Arbeitsbereich zu vergrößern und gleichzeitig den Platzbedarf zu verringern?

Herr Grau: Das neue Haubenkonzept macht die Lichtschranke überflüssig. Dadurch verringert sich die Stellfläche um ein Drittel, was besonders kleinen Betrieben mit beschränktem Platzangebot entgegenkommt. Gleichzeitig hat sich der Bearbeitungsbereich auf 300 mm x 300 mm vergrößert, so dass sich jetzt auch größere Profile bearbeiten lassen. Gerade im Fensteraufbau sind diese wegen der Wärmedämmung ständig breiter geworden. Ein weiterer Vorteil: Durch den Wegfall des Späneschutzes ist das Fräsaggregat leichter geworden und kann schneller verfahren.

Um wieviel haben sich die Bearbeitungszeiten verkürzt?

Herr Schaller: Um 20%. Dazu tragen auch die neue Antriebstechnik und leistungsfähigeren Motoren bei. Die Servo-Achsen laufen jetzt doppelt so schnell. Die X-Achse erreicht 120 m/min, die beiden anderen jeweils 60 m/min. Mit einer erhöhten Taktfrequenz reagiert die Steuerung jetzt noch feinfühler. Das ermöglicht ein schnelleres Positionieren der Spindel, die drehzahl geregelt betrieben wird. Ihr wird dazu unabhängig von der Nennleistung nur die Energie zugeführt, die sie für den Bearbeitungsprozess braucht. Das bringt eine Energieeinsparung zwischen 25 und 30 Prozent. Zusätzlich sichert die intelligente Regeltechnik eine extrem hohe Drehzahlkonstanz und damit eine sehr gute Bearbeitungsqualität, sogar bei schnell wechselnden Belastungen.

„Das neue Modell wird nach der Premiere auf der Fensterbau Frontale 2016 im Werk zu besichtigen sein“

Könnten Sie bitte erläutern, wie die intelligente Regeltechnik die Qualität und Energieeffizienz sichert?

Herr Schaller: Indem Steuerung und Regler jetzt Informationen schneller austauschen, können die Motoren viel höher belastet werden, um je nach Anforderung und Werkzeug das beste Bearbeitungsergebnis zu erzielen. Dazu lädt der Regler für jedes Werkzeug wie Bohrer, Scheibenfräser oder Fräser den optimalen Parametersatz für die Antriebssteuerung. Beim Gewindebohrer heißt das vereinfacht: Er braucht keine hohe Drehzahl, dafür aber umso mehr Leistung im unteren Drehzahlbereich. Das Resultat dieser neuen Antriebstechnologie ist eine sehr gute Effizienz, das heißt, es wird nur so viel Energie aufgewandt, wie der Antrieb umsetzen kann.



Und wie unterstützen Sie den Bediener, ergonomisch zu arbeiten?

Herr Grau: Bei der Konstruktion haben wir Wert auf gute Zugänglichkeit aller wesentlichen Komponenten gelegt. Ein Novum ist das „Schrägbett“ der Maschine. Dank seiner 45 Grad-Neigung fallen die Späne ab, was die Reinigung erleichtert. Zudem kann der Bediener beim Einlegen des Profils sehr nahe an den Maschinentisch herantreten und somit dicht am Teil arbeiten. Eine höhere Ergonomie und bessere Übersicht



ergeben sich auch durch den Wegfall der Haube am Fräsaggregat. Für zusätzlichen Komfort sorgt die auf unterschiedliche Körpergrößen höhenverstellbare Bedieneinheit, die an der Schutzhaube befestigt ist und den bisherigen separaten Steuerungs-PC ersetzt.

Herr Schaller: Bei der Bedienerführung haben wir ebenfalls nachgelegt und sie auf die unterschiedlichen Ansprüche zugeschnitten. Die Steuerung der Maschine erfolgt wie bei allen elumatec-Systemen über die grafikbasierte, intuitiv verständliche Oberfläche eci (elumatec customer interface) mit komfortablen Touch-Funktionen.

Wie sieht die neue Bedienerführung aus?

Herr Schaller: Diese gibt es jetzt in drei Abstufungen. In der Basisversion für das SBZ 122/70 leiten Assistenten den Bediener Schritt für Schritt durch das Eingabemenü. Sämtliche Werte werden vom Einrichte-Assistent auf Plausibilität geprüft, wodurch Eingabefehler deutlich verringert werden können. Das reduziert den Schulungsaufwand und erhöht die Sicherheit. Die nächsthöhere Stufe richtet sich an Betriebe,

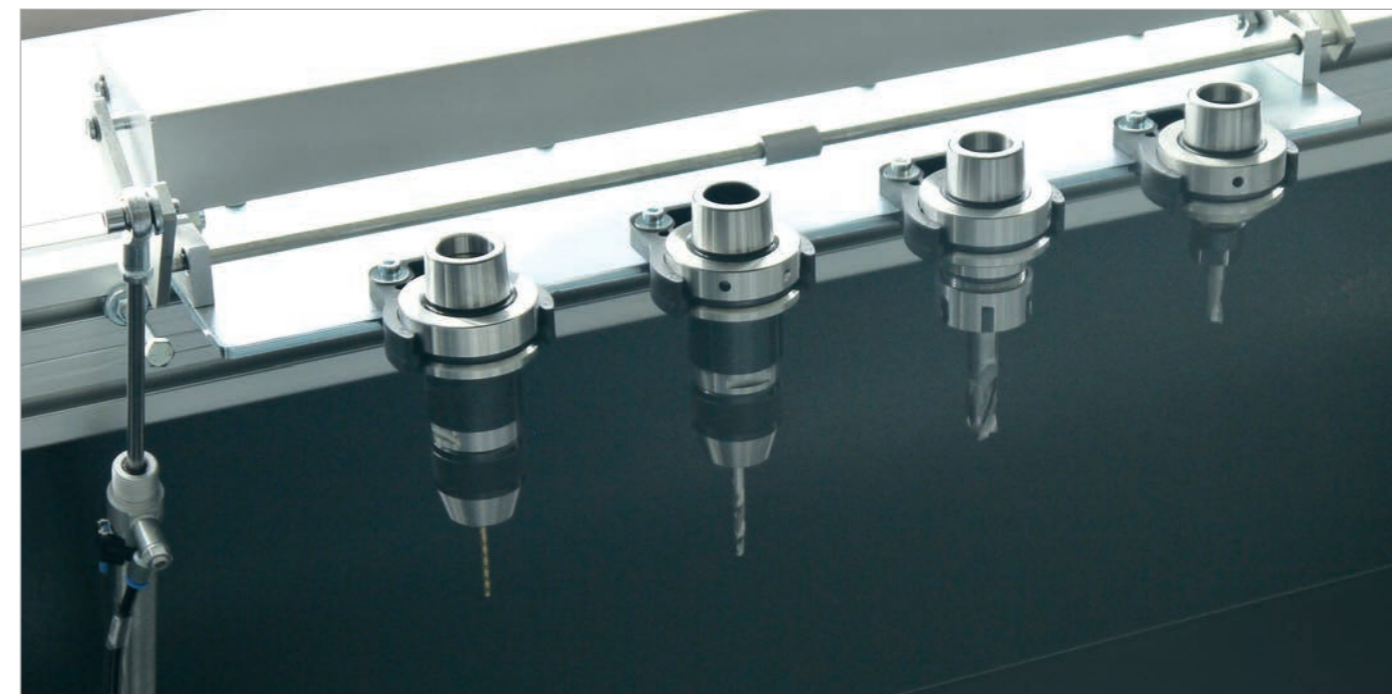
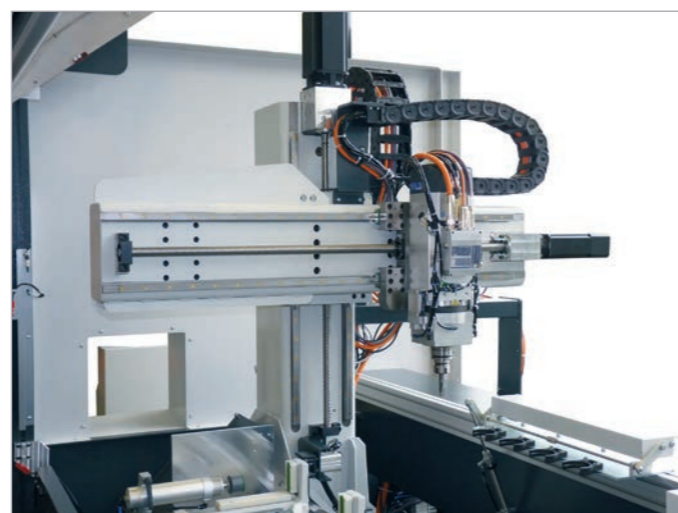
die komplexere Bearbeitungen mit ihrem SBZ 122 ausführen wollen. Daher sind manuelle Eingaben möglich und alle Sondereingabefelder, wie zum Beispiel die Helix-Bearbeitung, verfügbar. Eine abschließende Plausibilitätsprüfung vermeidet auch hier Fehlbedienungen. Die Stufe „Professional“ bietet die größten Freiheiten bei der Eingabe. So kann sich der Bediener die Spanner-Positionen automatisch berechnen lassen, um dann die Spanner manuell genau auf die benötigte Position zu platzieren. Optional erhältlich sind eine 3D-Vorschau und Zeitberechnung.

Die Maschine arbeitet jetzt doppelt so schnell. Lässt sich die Geschwindigkeit bei Bedarf herunterfahren?

Herr Grau: Ja, der Bediener kann auf Einrichtebetrieb umstellen oder über einen Regler am Handbedienpult das Tempo steuern. Bestimmte Tätigkeiten, beispielsweise das Einmessen von Profilen, lassen sich im geschwindigkeitsreduzierten Betrieb (Prozessbeobachtung) sogar bei geöffneter Haube durchführen. Dieser Modus erleichtert das Arbeiten; er muss aber aus Sicherheitsgründen über einen besonderen Schalter nochmals bestätigt werden.

Wo können Kunden die neuen SBZ 122-Modelle besichtigen?

Herr Grau: Das SBZ 122/70 und 71 stehen im Info-Center hier in der Zentrale in Mühlacker zu Demozwecken bereit. Das neue Modell wird nach der Premiere auf der Fensterbau Frontale 2016 im Werk zu besichtigen sein.



Modulare Modellfamilie für unterschiedliche Ansprüche

Die SBZ 122-Modelle bearbeiten Aluminium- und PVC-Profile sowie Stahl (Wandstärke abhängig vom Material). Sie unterscheiden sich in Ausstattung und Optionen, so dass Anwender genau die Maschine auswählen können, die ihrem Bedarf entspricht.

- SBZ 122/70 – kostengünstiges Grundmodell: u.a. Spannervstellung per Hand, Gewinde schneiden mit Ausgleichsfutter
- SBZ 122/71 – Variante für Metallbau-Kunden: u.a. schleppt die Spanner auf Position, Gewindeschneiden ohne Ausgleichsfutter
- SBZ 122/72 – Variante für Industrie-Kunden: u.a. autonome Spannerverschiebung, Linearführungen für die Spanner, Gewindeschneiden ohne Ausgleichsfutter
- Weltpremiere auf der FENSTERBAU FRONTALE - 4-Achs-Bearbeitung mit verstellbarer Spindel.

Highlights

- ein Drittel weniger Stellfläche
- vergrößerte Bearbeitungsfläche von 300 mm x 300 mm
- um bis zu 30 Prozent verringerter Stromverbrauch
- um bis zu 20 Prozent verkürzte Bearbeitungszeiten
- um 45 Grad geneigtes Schrägbett mit höherer Steifigkeit
- schmalere Spanner mit höherer Steifigkeit
- auf hohe Verfahrgeschwindigkeit ausgelegter Aufbau
- Installation der Maschine innerhalb kürzester Zeit

Ausstattung

- Stationäres Werkzeugmagazin mit 4 Plätzen, optional flexibel erweiterbar durch zusätzliche Werkzeugmagazine mit insgesamt bis zu 20 Plätzen.
- Standardmäßig 4 Spanner. Erweiterbar auf bis zu 8 (16) Spanner bei Maschinen mit 4.000 mm (8.000 mm) Bearbeitungslänge.
- Materialreferenzanschlag zum Anlegen der Werkstücke, optional erweiterbar
- Optional sind u.a. auch Mehrspindelbohrköpfe, Vakuumsche oder weiteres Zubehör erhältlich.

Wilken wächst mit Wintergartenbau und elumatec

Die norddeutsche Firma „Wilken GmbH - Elemente & Wintergartenbau“ ist in Deutschland ganz weit oben – geographisch und geschäftlich. Das Erfolgsrezept? Eine vielseitige und flexible Fertigung, die dem Kunden in Kunststoff und Aluminium alles aus einer Hand und auf höchstem technischem Niveau bietet.



Die Wilken GmbH aus Wiesmoor, einer Stadt unweit der niedersächsischen Nordseeküste, hat sich auf den Wintergartenbau spezialisiert und eine beispiellose Erfolgsgeschichte hingelegt. Der 40-köpfige Betrieb bietet eigene Systeme wie Dächer, Türen und Fenster an: „In diese Produkte fließt das gesamte Knowhow unserer 18-jährigen Branchenerfahrung“, sagt Geschäftsführer Klaus Wilken.

Diesen Marktvorteil ergänzt eine vielseitige und flexible Fertigung, die anspruchsvolle und individuelle Kundenwünsche ebenso wie das hochwertige System-Portfolio souverän umsetzt. „Bei uns bekommt der Kunde alles aus einer Hand, egal ob in Kunststoff oder Aluminium“,

erklärt Wilken das stetige Wachstum der vergangenen Jahre. Dieses wiederum ist sicherlich auch auf den hohen technischen Standard in der Produktion zurückzuführen: Der Betrieb schwört seit Jahren auf die Bearbeitungszentren des schwäbischen Weltmarktführers elumatec. „Wir setzen immer auf die neueste Technologie von elumatec – da diese dem Markt stets einen Schritt voraus ist“, sagt Wilken.

Als der Betrieb an die Kapazitätsgrenzen stieß und mit dem Bau einer weiteren Halle die Produktionsfläche vergrößerte, nutzte der Unternehmer die Gelegenheit, den Maschinen- und Anlagenpark zu erneuern. Im Kunststoffsektor kommen jetzt das SBZ 616 und das neue SBZ 617, welches das SBZ 607 ablöst, zum Einsatz. Das SBZ 616 ist ein Sägeautomat,

optimiert für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau. Das SBZ 617 komplettiert als Nachfolgezentrum die automatisierte Komplettbearbeitung vom PVC-Zuschnitt über die Bearbeitung mit oder ohne Armierungsstahl und Armierungsverschraubung sowie mit oder ohne Kämpfer-Ausklinkungen bis zum schweißfertigen Stab.

Die beiden Bearbeitungszentren zeichnen sich durch ihre hohe Flexibilität aus. So lassen sich auf dem SBZ 616 Sägeschnitte stufenlos in Winkeln von $-22,5^\circ$ bis $+22,5^\circ$ durchführen. Bei dem hohen Volumen von Sonder- und Schrägelementen, das bei 50 Prozent liegt, können die Teile deutlich zügiger gefertigt werden. „Wir können mit gleichem Personal den Durchsatz erhöhen und damit in Spitzenzeiten schnell reagieren“, sagt Wilken. Alle Bohrungen und Fräsungen passen exakt aufeinander und garantieren so die gleichbleibende hohe Qualität der Wilken-Produkte. „Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Werkzeuge sind ein großer Vorteil. Diese hohe Flexibilität bei einer Automatisierung zu haben, ist einzigartig. Sie zeigt, dass Maschinen der elumatec AG immer wieder die richtige Wahl sind“, sagt Wilken. Folgerichtig hat der Unternehmer auch im Aluminiumsektor in ein neues Durchlaufzentrum von elumatec investiert. Dort löst ein SBZ 628 ein SBZ 630 ab. Wie das SBZ 617 im PVC-Bereich verfügt es über ein Rotationsmodul für

den flexiblen Werkzeugeinsatz. Zudem setzt es durch seine Vielseitigkeit bei unverändertem Setup neue Maßstäbe in der Aluminiumbearbeitung.

Alle elumatec-Maschinen erhalten die Bearbeitungsdaten wie Maße und technische Details über die Software LogiKal® der Orgadata AG online übermittelt. Anhand dieser Informationen führen sie Sägeschnitte und Bearbeitungen vollautomatisch durch. Damit nutzt Wilken bereits heute Effizienzvorteile einer vernetzten Produktion. Die automatisierte Fertigung mit der digitalen Welt noch umfassender zu verschmelzen: Das ist eines der Ziele, das den weitsichtigen Unternehmer Wilken bewegt – und das er mit dem Einsatz von Technologie „made by elumatec“ erreichen möchte.

WILKEN GMBH
Elemente & Wintergartenbau
Am Dobben 16
D-26639 Wiesmoor
Tel.: +49 (0) 49 44-920 280 0
Fax: +49 (0) 49 44-920 280 99
www.wilken-wiesmoor.de

Save the Date: Swissbau vom 12. bis 16. Januar 2016



„Gutes muss nicht immer teuer sein“

Unter diesem Motto präsentiert sich elumatec auf der Swissbau in Basel, die mit über 100.000 Besuchern und rund 1.100 Ausstellern zu den größten Baumessen Europas zählt. Den Beweis des Mottos tritt elumatec unter anderem mit der neuen SBZ 122/71 an. Die modular aufgebaute Modellreihe ebnet Betrieben aus dem Metall- und Fensterbau den Einstieg in die automatisierte Profilmontage. Sie lässt sich flexibel an die Bedürfnisse der Anwender anpassen und wartet in ihrer Investitionsklasse mit einem beachtlichen Nutzwert auf. Vielfältige Bearbeitungen auf kleinstem Raum computergesteuert durchführen zu können, das erhöht das Tempo, die Prozesssicherheit und die Wirtschaftlichkeit. Darüber hinaus werden die Tischsäge TS 161, die Doppelgehungssäge DG 244 sowie Lösungen von unseren Partnern PBT und Ruchser vorgestellt.

Doch elumatec bietet mehr als „nur“ hochwertige Maschinen. „Als Partner für den Metallbauer beraten und unterstützen wir unsere Kunden von der Prozessplanung bis zur Ausstattung der kompletten Produktion“, erklärt Mark Hess, Geschäftsführer bei der elumatec Swiss AG. Besucher können sich am Messestand über Möglichkeiten sowie Leistungen von elumatec informieren, mit denen sie die Fertigungskette verbessern und die Durchlaufzeit verkürzen können. Dazu zählt auch der Einsatz ergänzender Lösungen, etwa für Montage und Logistik. „Kommen Sie vorbei und überzeugen Sie sich von unserer Erfolgsformel: Erstklassiger Maschinenbau + fundierte Beratung = höhere Produktivität!“, so Mark Hess.

Bild Quelle: «MCH Messe Schweiz (Basel) AG»



elumatec inside.

Die elumatec AG wünscht Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins Neue Jahr!

Ausblick auf die nächste Ausgabe

In der kommenden Ausgabe erfahren Sie, wie Kundenbetriebe das Durchlaufzentrum SBZ 628 für ihren Geschäftserfolg nutzen. Außerdem berichten wir über die FENSTERBAU FRONTALE 2016 in Nürnberg und stellen Ihnen die wichtigsten Neuheiten vor, mit denen wir Sie wieder begeistern wollen. Darüber hinaus gibt der elumatec-Vorstand in einem Exklusiv-Interview Einblick, wie sich die elumatec AG seit ihrem Neustart vor zwei Jahren erfolgreich gewandelt hat, und was Kunden künftig erwarten können.

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.