

Anlagen- und Maschinenbau



Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Interview:

Das Positive im Fehler sehen

mit Dipl.-Ing. (FH) Thomas Gießler,
Geschäftsführer der Werner Gießler GmbH

Porträts:

- > **ZETA GmbH**, Seite 10
- > **GreenGate AG**, Seite 24



TESTIMONIALS - ZEUGNISSE ERFOLGREICHER ZUSAMMENARBEIT

Lesen Sie, was Unternehmerinnen und Unternehmer über die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsforum sagen, welche Erfahrungen sie mit uns gemacht haben:

“*„Ich habe das angenehme und persönliche Interview sehr geschätzt. Von der Vorbereitung bis zur Veröffentlichung zeichnete sich das Wirtschaftsforum durch eine professionelle journalistische Arbeit aus. Wir haben viele positive Resonanzen aus dem Markt erhalten.“*

Eduard B. Wagner

Geschäftsführender Gesellschafter der INSYS Microelectronics GmbH



“*„Das Wirtschaftsforum ist eine informative und fundierte Plattform, die mir täglich einen Überblick über diverse Sparten unserer Wirtschaft gibt. Die Artikel bestechen durch gut recherchierte und kompakt zusammengefasste Berichte. Für die angenehme Zusammenarbeit bedanke ich mich recht herzlich.“*

Steve Schwenkglens

Geschäftsführer der Anschutz Entertainment Group Arena Hamburg GmbH






Manfred Brinkmann
Chefredakteur

Liebe Leserin, lieber Leser,

Der Anlagen- und Maschinenbau hält regelmäßig besonders spannende Entwicklungen bereit. Immer wieder beeindruckt die Branche mit Innovationen und Ideen, die das Leben erleichtern und verbessern. Wir stellen Ihnen in der vorliegenden Ausgabe Unternehmen und die dahinterstehenden Köpfe vor, die es schaffen, den Anlagen- und Maschinenbau nicht nur als spannende Branche zu etablieren, sondern auch mit Leben zu füllen.

Ein Unternehmen, das es schafft, in der Branche mit Leidenschaft zu überzeugen, ist die ZETA GmbH aus Freising. Wie es ihr gelungen ist, sich als Problemlöser und Komplettanbieter zu etablieren und was genau dazu gehört, hat uns Direktor Business Line Automation Gerald Dollberger erklärt. (ab S. 10)

Leidenschaft für Verbesserungen beweist auch die Systemtechnik Hölzer GmbH mit Sitz in Kronberg am Taunus. Sie setzt auf die Entwicklung immer besserer Verfahren und ist heute Experte im Bereich Lasern zur dauerhaften Beschriftung von Materialien. Geschäftsführerin Silvia Hölzer-Becker hat uns verraten, wie sich das Familienunternehmen zum Spezialisten entwickelt hat und wo das Lasern eingesetzt wird. (ab S. 12)

Die Hüttenhein GmbH & Co. KG Anlagenbau aus Wittlich kennt sich ebenfalls bestens mit Weiterentwicklungen aus. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren stark vergrößert. Geschäftsführer Gerald Rees sprach mit uns über sein Erfolgsgeheimnis und über Herausforderungen, die ein starkes Wachstum mit sich bringt. (S. 18)

Viel Spaß bei der Lektüre

08

Interview mit Dipl.-Ing. (FH) Thomas Gießler,
Geschäftsführer der Werner Gießler GmbH

Das Positive im Fehler sehen



Wirtschaftsforum: Wir nehmen Wirtschaft persönlich! ePaper – 2019

**Was immer Sie bewegt –
sprechen wir darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen
in einem persönlichen Interview im nächsten
Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert · +49 5971 921640
media@wirtschaftsforum.de

10



Gerald Dollberger,
Direktor Business Line
Automation
der ZETA GmbH

12



Silvia Hölzer-Becker,
Geschäftsführerin
der Systemtechnik
Hölzer GmbH

14



Sascha Richter,
Geschäftsleiter Vertrieb
und Technik
der BAIER GmbH + Co KG
Maschinenfabrik

16



Klaus Lenz,
Geschäftsführer
der Ungerer Technology
GmbH

18



Gerald Rees,
Geschäftsführer
der Hüttenhein
GmbH & Co. KG Anlagenbau

19



Claudia Max-Heine,
Geschäftsführerin
der Range + Heine GmbH

20



**Dipl. Wirt.-Ing.
Jochen Seidler,**
Geschäftsführer
der SIM Automation GmbH

22



**Dipl.-Ing. MBA Rüdiger
Schury,**
Geschäftsführer
der MAE. Maschinen- und
Apparatebau Götzen GmbH

24



Frank Lagemann,
Vorstand
der GreenGate AG

26



Giancarlo Peruzzo,
Verkaufsleiter
der Saga Spa

Service

28

Messeausblick

29

Kontakte

SIE SUCHEN? WIR FINDEN!



Fabian Funnekötter
Geschäftsführer



Enrico Funnekötter
Leitung Recruiting

DAS SIND WIR:

Wir setzen auf die Zukunft und sind als digitaler Personaldienstleister der Zeit voraus.



Mit unserem innovativen Team und zudem modernster Technik, sind wir in der Lage die Stellen unserer Kunden im Bereich der Personaldienstleistungen und der Arbeitsvermittlung kurzfristig und passgenau zu besetzen.

Mehr Informationen zu den Profilen stellen wir gerne zur Verfügung:

 **05971 9587979**

Everyday Personalservice GmbH

Landersumer Weg 40 · 48431 Rheine · info@everyday-online.de

1.

INDUSTRIEMEISTER (M, 51 Jahre)

Ausbildung zum Textilmaschinenmechaniker

Schlikker & Söhne, Schüttof
Ausbildung mit Auszeichnung abgeschlossen

Lehrgang zum Industriemeister Textil mit dem Schwerpunkt Weberei

Technischer Bereichsleiter

Kindermann GmbH, Ibbenbüren 2009-2019
-> Gesamte Werkstattleitung
Instandhaltung der Maschinen und Gebäude
-> Verbesserung der Maschinen und Energieeinsparungen

Stellv. Produktionsleiter, Schichtleiter, Webmeister, Maschinenführer

Hecking Deotexis GmbH 1996-2008
-> Maschinenprogrammierung
und mechanische Einstellung
-> Instandsetzung und Wartung der Maschinen

Profil anfordern, klicken Sie hier:

info@everday-oline.de

oder rufen Sie uns an

 **05971 9587979**

2.

ENTWICKLUNGSINGENIEUR KERAMIK (M, 38 Jahre)

Doctor of Materials, Dipl.-Ing. Verfahrenstechnik

Promotionsstudium

Loughborough University, England

Studium der Verfahrenstechnik

Technische Universität Bergakademie Freiberg

Schwerpunkte:

- > Ceramic Engineering
- > Keramik, Glas- und Baustoffe

Entwicklungsingenieur in Redwitz 2016

Projekte:

- > Entwicklung des Ozonfilters zur Rauchgasreinigung
- > Entwicklung eines metall-keramischen D-Sub-Steckers

Sprachkenntnisse

- > Englisch (annähernd Muttersprachenniveau)
- > Chinesisch (erweiterte Grundkenntnisse + Weiterbildung im Privatunterricht)
- > Französisch (Grundkenntnisse)

Einsatzbereitschaft

- > weltweit

Profil anfordern, klicken Sie hier:

info@everday-online.de

oder rufen Sie uns an

 **05971 9587979**

3.

DIPLOM-INGENIEUR FÜR ELEKTROMECHANIK (M, 50 Jahre)

Studium

Luft- und Raumfahrt Universität, Ukraine

Fachrichtung: Steuer- und Regelungssysteme für Flugkörper

Leiter des Elektroniklabors

Fraunhofer Institut für Produktionstechnologie 2011-2018

- > Budgetverantwortung/-planung
- > Beratung von internen und externen Kunden in den Bereichen Automatisierungssysteme, Antriebstechnik, Sensorik und Elektronik

Elektroingenieur – Leiter der Entwicklung

Mönchengladbach 2004-2009

- > SPS (nach IEC 61131)- und HMI-Programmierung
- > Prototypenbau, Nullserien-Vorbereitung, komplette Testreihen und Freigaben von Baugruppen

- > Beitrag zur Optimierung von logistischen Abläufen und Zertifizierung der Firma nach ISO 9000

Weiterbildung bei alfatraining Bremen

- > Elektrokonstruktion mit EPLAN Electric P8

Sprachen

- > Russisch (Muttersprache), Deutsch (gute Kenntnisse)
- Englisch (gute Kenntnisse), Ukrainisch (gute Kenntnisse)

Profil anfordern, klicken Sie hier:

info@everday-online.de

oder rufen Sie uns an

 **05971 9587979**

Interview mit Dipl.-Ing. (FH) Thomas Gießler, Geschäftsführer der Werner Gießler GmbH

Das Positive im Fehler sehen

» Was für eine Entwicklung. Als Garagenbetrieb im Keller der Oma entstanden, ist die Werner Gießler GmbH nach über 50 Jahren heute einer der bedeutsamsten Bosch-Zulieferbetriebe weltweit. „Das haben wir unseren Mitarbeitern und unserer ganz besonderen Fehlerkultur zu verdanken“, freut sich Dipl.-Ing. (FH) Thomas Gießler, Geschäftsführer des Unternehmens aus dem baden-württembergischen Elzach, das nicht nur Bosch, sondern auch andere Kunden weltweit beliefert. „Bei uns sind die Mitarbeiter das größte Kapital“, erläutert er die Philosophie der Werner Gießler GmbH.



Werner Gießler GmbH

Am Rißlersberg 59
79215 Elzach
Deutschland

☎ +49 7682 918120

☎ +49 7682 7830

✉ info@werner-giessler.de

🌐 www.werner-giessler.de

„Da kommt es darauf an, dass wir wertschätzend, offen und ehrlich miteinander umgehen. Wenn jemand einen Fehler macht, sehen wir das Positive daran. Denn daraus lernen wir und können dafür sorgen, dass dieser Fehler nie wieder auftritt.“

WACHSEN IN ANDEREN BRANCHEN

Wir beliefern Bosch weltweit mit der Einspritztechnologie für Injektoren und für die Hochdruckpumpen“, beschreibt Thomas Gießler den wichtigen Kunden.

„Wir wollen in der Zukunft weitere Branchen stärker ausbauen. In Elzach wachsen wir jährlich in den weiteren Bereichen, wie Medizintechnik, Lasertechnik und angetriebenen Werkzeugen. An unserem zweiten Standort Denzlingen planen wir außerdem mit der 3-D-Drucktechnik zu starten.“

EIGENE SONDERMASCHINEN

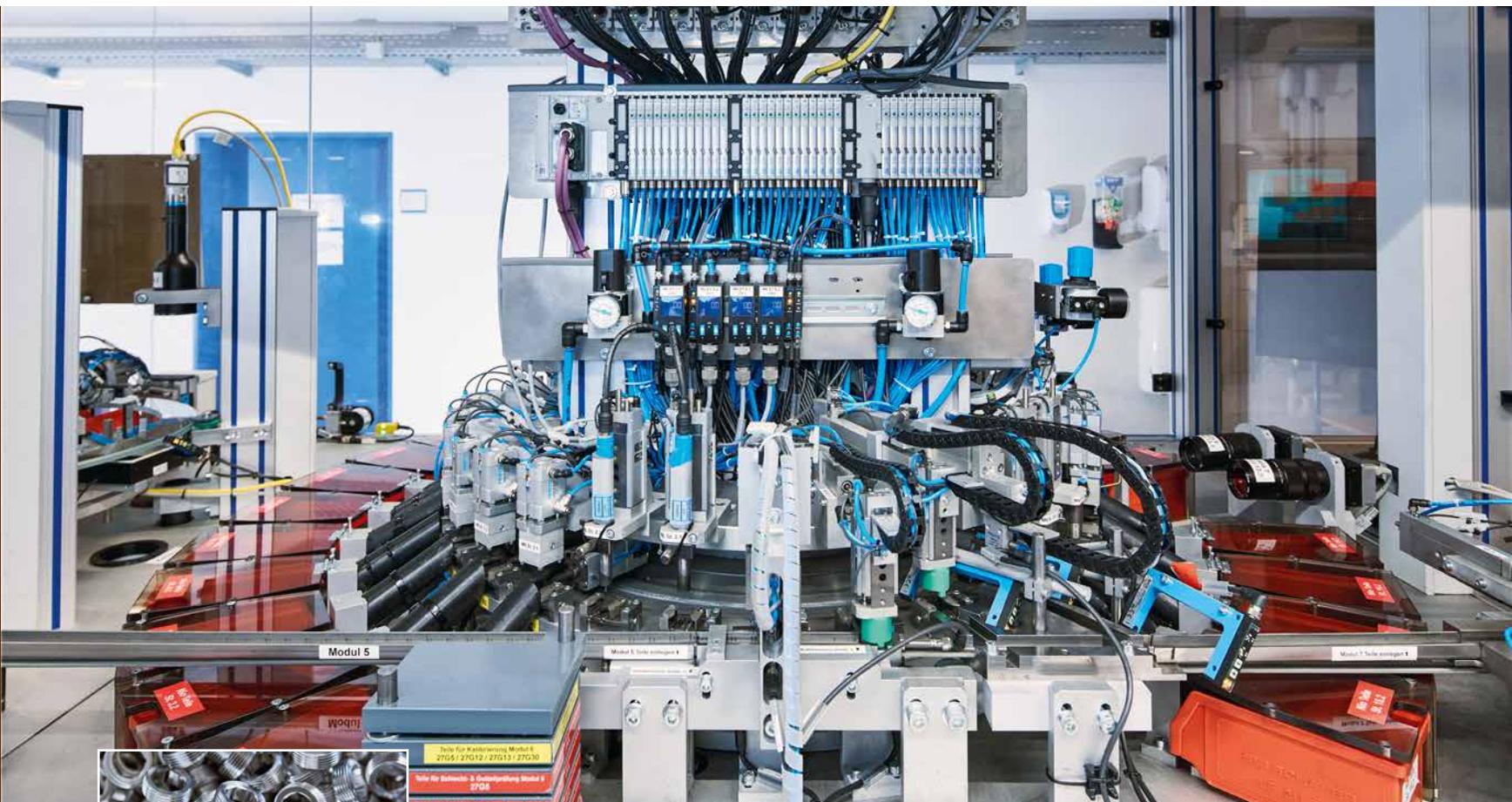
Das Produkt- und Leistungsspektrum der nach IATF 16949, ISO 9001 sowie der ISO 14001 zertifizierten Werner Gießler GmbH umfasst unter anderem Drehfrästeile, Hartdrehen sowie die Fünfbearbeitung. „Wir fertigen auch eigene Sondermaschinen und verfügen über eine Technikgruppe, welche die

Produktion automatisiert und rationalisiert“, betont Thomas Gießler. „Das chemische Entgraten zur Gewährleistung der Sauberkeitsanforderungen unserer Kunden bieten wir sogar unseren Mitbewerbern an.“ Einen hohen Stellenwert hat darüber hinaus die Nachhaltigkeit. So werden – je nach Jahreszeit – Wärme und Kälte aus dem Produktionsprozess zur Klimatisierung der Fertigungshallen eingesetzt.

UNTERNEHMEN GEKAUFT

Gemeinsam mit seinem Bruder kaufte Werner Gießler, der Vater des heutigen Geschäftsführers, 1964 Maschinen des Bosch-Konzerns, nachdem dieser seine Produktion ausgelagert hatte. 1969 trennten sich die Brüder und der Stuttgarter Ingenieur gründete die Werner Gießler GmbH in Elzach.

1980 erfolgte der Umzug an den aktuellen Standort nach Elzach, 1983 mit dem Programmieren der ersten Maschine durch Thomas Gießler der Einstieg ins CNC-Zeitalter. „Später kauften wir ein größeres Grundstück und eröffneten Werk II“, erinnert sich der Geschäftsführer. „Aktuell verfügen wir über insgesamt 9.400 m² Produktionsfläche auf einem Grundstück von 20.000 m². 2014 haben wir das damalige Unternehmen Störle in Denzlingen gekauft,



das wir jetzt unter dem Namen „Gießler Feinwerktechnik“ weiter entwickeln. Mit Medizin- und Lasertechnik setzen wir hier 2,5 Millionen EUR um und verdoppeln unseren Umsatz fast jährlich. Damit haben wir den Weg in die Zukunft gefunden – weg von Automotive und hin zu anderen Branchen und auch zu Tätigkeiten wie dem Fräsen und der Montage von Baugruppen.“

NACHFOLGE GESICHERT

Vor einigen Wochen entstand die Gießler-Gruppe als Dach der Gießler Feinwerktechnik und der Werner

Gießler GmbH. Hier arbeiten 148 Beschäftigte im Drei-Schicht-Betrieb und erwirtschaften bei einem jährlichen Wachstum von 12% einen Umsatz von 20 Millionen EUR.

„Wir haben ein sehr positives Miteinander und sind eine lösungsorientierte Mannschaft, die nach vorne denkt“, freut sich Thomas Gießler, dessen Tochter Maschinenbau studiert und ins Unternehmen eintreten wird. „Dann kann ich auch Verantwortung abgeben, über den Tellerrand hinausschauen sowie neue Technologien und Branchen finden.“



Gutes Miteinander: Teamwork wird groß geschrieben



Interview mit Gerald Dollberger, Direktor Business Line Automation
der ZETA GmbH

High Level Engineering mit Leidenschaft

Es war der Eigentümerwechsel 2011, durch den die ZETA GmbH auch ihre Strategie veränderte. Das zur österreichischen ZETA-Gruppe gehörende Unternehmen aus Freising bei München war bis dato als reiner Anlagenbauer in der pharmazeutischen Industrie bekannt. Während sich die weltweit tätige Firma jedoch mehr auf Ingenieurdienstleistungen konzentriert, hat sie sich zwischenzeitlich zudem als Problemlöser und Komplettanbieter in der Branche etabliert.

Mit einem Anteil von 60 bis 70% macht der klassische Anlagenbau mit Teilplanung, Konstruktion und Inbetriebnahme auch heute noch das Kerngeschäft der ZETA GmbH aus. Die jahrelange Erfahrung als Anlagenbauer kombiniert ZETA geschickt mit neu entwickelten Projektstrategien, einer ordentlichen Portion Engineering-Kompetenz und nachhaltigen Prozessverbesserungen, um sich der wichtigsten Herausforderung bei der Entwicklung neuer Arzneimittel zu stellen: Time to market! Stark forciert wird aktuell das Engineering & Consulting. Dabei steht die Verschmelzung von Planung, Automation, IT und Logistik im Vordergrund. Das interdisziplinäre ZETA-Team, bestehend aus Verfahrenstechnikern, Biotechnologen und Automation-Ingenieuren, begleitet die Arzneimittelhersteller mit durchgängigen Engineering-Konzepten in Rekordzeit vom Labor bis zur industriellen Fertigung. „Wir treten bereits in die frühe Phase der Planung ein“, beschreibt Gerald Dollberger, Direktor Business Line Automation der ZETA GmbH, das Prozedere. „Deshalb agieren wir nicht nur als Umsetzer vorhandener Planungen,



Komplettanbieter auf dem neuesten Stand der Technik: Single-use-Technologie

sondern als Generalauftragnehmer. Die Kunden wollen immer schneller auf den Markt. Wenn wir die Gesamtverantwortung haben, sparen wir wertvolle Zeit, da Schnittstellen reduziert und somit Risiken vermieden werden. So gelangen wir gemeinsam schneller ans Ziel und erzeugen gleichzeitig höhere Qualität für unsere Kunden.“

SPEZIALTHEMA BIOPHARMAZIE

Wichtigste Zielgruppe der auf die Biopharmazie spezialisierten ZETA-Gruppe sind die etablierten und

größten Konzerne der Branche, zum Beispiel Roche, Novartis, Pfizer und Sanofi. Der Kundenkreis der ZETA umfasst neben großen CMOs wie Boehringer Ingelheim auch mittelständische Unternehmen bis hin zu kleinen Start-ups. Die Bandbreite der Auftragsvo-

Grund ist ZETA weltweit auf vielen Fachmessen und Konferenzen in Europa, Asien und den USA, wie der deutschenACHEMA und der US-amerikanischen Interphex, vertreten. Eine entscheidende Rolle spielen natürlich persönliche Gespräche mit den Kunden durch den Außendienst und Fachspezialisten. Neuigkeiten zum Unternehmen werden auch über Social Media-Kanäle der ZETA publiziert. So wird unter anderem LinkedIn für das Recruiting genutzt.

STARK EXPANDIERT

Die ZETA Holding hat als Muttergesellschaft ihren Sitz in der Nähe von Graz und verfügt über weitere Niederlassungen in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Tschechien, Russland und der

Wir sind Komplettanbieter – vom Labor bis zur industriellen Fertigung von hochwertigen Arzneimitteln.

lumina reicht daher von 10.000 EUR bis zu 50 Millionen EUR. Das Portfolio der ZETA ist breit und die komplexe Technologie erklärungsbedürftig. Aus diesem

Ukraine. „Wir setzen sehr stark auf Internationalisierung und sind von unserem Kerngebiet, der DACH-Region, sehr stark in Richtung Asien expandiert“, sagt Gerald

Dollberger. „Auch in den USA haben wir bereits erste Anlagen geplant und realisiert. Die Eröffnung einer Niederlassung ist nicht ausgeschlossen.“ Die internationale Ausrichtung der Geschäftstätigkeit der ZETA zeigt sich unter anderem an einer Exportquote von 91% im Jahr 2015, die in den Folgejahren aufgrund von Pharma-Großprojekten am österreichischen und deutschen Markt leicht gesunken ist. Die ZETA-Gruppe beschäftigt rund 550 Mitarbeiter, davon sind circa 300 Ingenieure. Von den 550 Beschäftigten arbeiten 70 in Freising, wo der Schwerpunkt auf der Automatisierung von Biotech-Herstellungsprozessen liegt. Im laufenden Jahr wird für die ZETA-Gruppe ein Umsatz von 120 Millionen EUR erwartet, von denen in Freising rund 20 Millionen EUR erwirtschaftet werden.

EIGENVERANTWORTLICH ARBEITEN

„Wir treiben am Standort Freising vorwiegend unser Automationsgeschäft voran, sind aber voll in

die Gruppe integriert“, erklärt der Direktor Business Line Automation. „Die Projektabwicklung erfolgt an unterschiedlichen Standorten, aber auch standortübergreifend, je nachdem, welche Kompetenzen benötigt werden.“ Seit 2011 ist Gerald Dollberger im Unternehmen, zunächst als Projektingenieur, später als Projektleiter. In seiner jetzigen Funktion als Direktor Business Line Automation ist er gleichzeitig Geschäftsführer für ZETA Deutschland. Hier arbeitet er an der unternehmensweiten Strategie, der Geschäftsentwicklung in seiner Business Line sowie an seinem Spezialthema ‘Single-use-Technologie’. In Absprache mit dem Eigentümer setzt er die strategischen Ziele eigenverantwortlich am Standort Freising um.

PROJEKTE SCHNELL UMSETZEN

„Unsere wichtigsten Erfolgsfaktoren sind Mut, der Wille, Dinge voranzutreiben und Eigentümer mit Visionen“, beschreibt Gerald Dollberger. Nur wenige Entschei-

ZETA GmbH
Münchner Straße 8
85354 Freising
Deutschland

☎ +49 8161 99210
☎ +49 8161 992144
✉ info.automation@zeta.com
🌐 www.zeta.com



Die Kunden wollen immer schneller auf den Markt.

dungen werden von einer Person getroffen. Ideen und Anregungen werden gerne angenommen und umgesetzt. Das motiviert die Mitarbeiter und die ganze Firma. Wir haben es geschafft, den Drive, den die Eigentümer mit eingebracht haben, umzusetzen.“ In vielerlei Hinsicht ist die ZETA-Gruppe ein sehr modernes Unternehmen – auch in punkto Arbeitskultur und Teamverständnis. „Visionen und Unternehmensziele werden auf die Mitarbeiter heruntergebrochen“, verdeutlicht Gerald Dollberger.

„Dabei erklären wir ihnen, welche wichtige Rolle sie dabei spielen. Unser größtes Kapital sind das Know-how unserer Mitarbeiter und der starke Teamgeist. Mit unseren Kunden arbeiten wir partnerschaftlich oft über viele Monate in gemeinsamen Projektteams zusammen und unterstützen dort, wo das ZETA-Wissen gebraucht wird.“ Dabei sieht Gerald Dollberger seine Aufgabe darin, Projekte so schnell und reibungslos wie möglich umzusetzen.



Komplexe Technologie: 3-D-Modell einer biopharmazeutischen Produktionsanlage



Vollautomatisiert: die Pharma-Produktionsanlage von ZETA



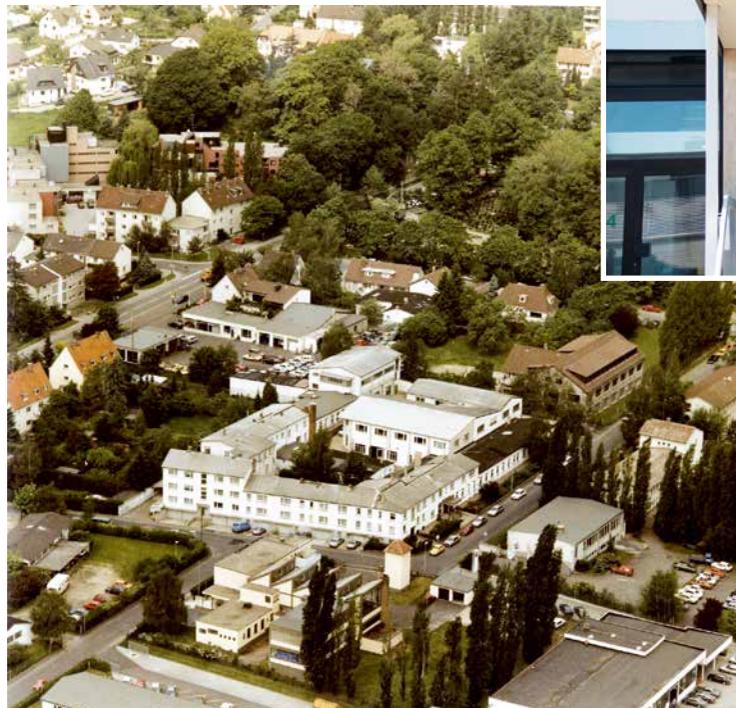
Mit neuen Technologien für die Zukunft gerüstet

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

Der Laser hat schon längst Einzug in die industrielle Produktion gehalten. Mit der Entwicklung immer besserer Verfahren steigen auch die Möglichkeiten in Bezug auf seine Einsatzbereiche. Ein Anwendungsgebiet, das immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist das Lasern zur dauerhaften Beschriftung von Materialien. Die Systemtechnik Hölzer GmbH mit Sitz in Kronberg am Taunus ist Experte auf diesem Gebiet, aber auch in anderen Bereichen wie dem Nutzentrennen und der Luftlagerfertigung ein bevorzugter Partner, der seit über 30 Jahren mit deutschem Engineering und Anlagen 'Made in Germany' überzeugt.

WF: Frau Hölzer-Becker, Sie führen das Familienunternehmen mittlerweile in der dritten Generation. Wie ist die Systemtechnik Hölzer GmbH entstanden?

Silvia Hölzer-Becker: Die Systemtechnik Hölzer GmbH ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation. Noch vor Kriegsende gründete mein Großvater, der Ingenieur Heinz Schmoll, in der Garage seiner Eltern einen kleinen Betrieb. Er fertigte Sondermaschinen sowie Stanz- und Schnittwerkzeuge und spezialisierte sich weiter auf Leiterplatten-Bearbeitungsmaschinen. Er meldete diverse Erfindungen zum Patent an. Die Firma entwickelte sich stetig und wuchs auf 300 Mitarbeiter an. Heinz Schmoll übergab 1980 das Unternehmen an seine Tochter und diese dann an mich.



Von der Garage zum Familienunternehmen: Die Systemtechnik Hölzer GmbH wurde nach dem Krieg gegründet

1988 wurde Systemtechnik Hölzer als Tochterunternehmen ausgegliedert.

Ich habe 1999 die Geschäftsführung übernommen.



WF: Im Laufe der Jahre haben Sie sich auf bestimmte Bereiche spezialisiert. Welche sind das?

Silvia Hölzer-Becker: Der Hauptbereiche sind Nutzentrennen, Luftlagerfertigung sowie Sondermaschinenbau. Seit einiger Zeit sind wir innerhalb Europas auf den Vertrieb verschiedenster hochwertiger Laserbeschrifteter spezialisiert.

Unsere qualifizierten Mitarbeiter stehen Kunden für individuelle Wünsche und Fragen jederzeit gerne auch vor Ort zur Verfügung.

WF: Warum spielt das Lasern und Markieren gerade im Mittelstand eine so wichtige Rolle und wo wird es eingesetzt?

Silvia Hölzer-Becker: Die 'dauerhafte und nicht zu entfernende Kennzeichnung' von Gegenständen ist in der Industrie 4.0 von außerordentlicher Bedeutung und auch oft gesetzlich vorgeschrieben. Diese Kennzeichnung sichert außerdem die Einhaltung der europäischen Richtlinien zur Qualitätskontrolle, ermöglicht die Rückverfolgbarkeit, verbessert die Effizienz und schützt vor Fälschungen.

Herkömmliche Verfahren wie das Ätzen oder Prägen funktionieren zwar heute noch, doch das Lasern ist eine verlässlichere, schnellere, präzisere und vor allem kosteneffizientere Methode.

In vielen Branchen ist die Teilebeschriftung nicht Schmuck und Zierde, sondern gesetzlich aus Sicherheitsgründen vorgegeben. Doch nicht nur der Inhalt der Beschriftungen, auch die Art und Beschaffenheit sind streng reglementiert. So müssen Serien- und Chargennummern dauerhaft auf das beziehungsweise mit einer relativ großen Tiefe in das Material graviert werden und dürfen nicht einfach – durch Manipulation – entfernbar sein.

In der Regel werden Namen, Adressen, Typenschilder, Ziffern, Visitenkarten, Datamatrixcodes, Barcodes, QR-Codes oder einfache Texte, Seriennummern, Artikelnummern, Fotos und individuelle Bilder gelasert. Das Schöne an den modernen Faserlasern ist, dass man fast alle Materialien, zum Beispiel Gold, Silber, Stahl, Hartmetall, Aluminium und Kunststoffe, beschriften kann. Mit einem speziellen MoPa-Laser ist es sogar möglich, in Farbe zu lasern.

WF: In welchem Zusammenhang stehen der Laser und das Thema Industrie 4.0?

Silvia Hölzer-Becker: Die vierte industrielle Revolution ist in vollem Gang. Die Digitalisierung der Pro-

duktion und sämtlicher vor- und nachgelagerter Prozesse verspricht wichtige Vorteile im Wettbewerb. Die Basis sind Softwareplattformen und smarte Maschinen, Daten und Vernetzungen, welche die virtuelle und reale Welt verschmelzen lassen. So ist es auch in der Lasertechnologie. Der Faserlaser ist eine relativ junge Technologie und löst langsam den CO₂-Laser ab. Der Wirkungsgrad ist dreimal so hoch wie beim CO₂-Laser. Die Energieeffizienz ist bis zu 85% höher. Durch die kompaktere Bauform sind sie sehr klein herzustellen und können in bestehende Maschinen besser eingebaut werden. Sie sind bis zu 100.000 Stunden wartungsfrei. Durch seine Robustheit eignet sich der Faserlaser sogar für den Einsatz im Plasmaschneideverfahren auf einer Schneideanlage und auch wei-



Schon früh meldete das Unternehmen eigene Erfindungen zum Patent an

tere Kombinationen sind denkbar. Der Strahl für Schneideanlagen ist per Glasfaserkabel auf bis zu 12 m möglich.

Laser LAS20



Lasertechnologie und die zugehörigen Maschinen sind wichtiger Teil der Industrie 4.0



Systemtechnik Hölzer GmbH

Westerbachstraße 4
61476 Kronberg
Deutschland

+49 6173 92490
+49 6173 924927
info@hoelzer.de
www.hoelzer.de

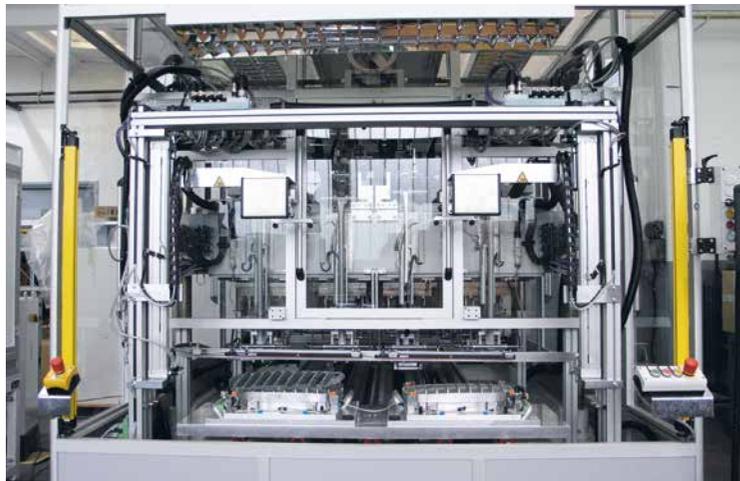




Prägend in Auto und Haushalt

Wer kennt nicht die berühmte Niere am BMW-Kühlergrill. Sie ist nur eines von unzähligen Produkten, die durch Maschinen der BAIER GmbH + Co KG Maschinenfabrik veredelt werden. Die Spezialisten für Heißprägetechnologie hinterlassen nicht nur im und am Auto einen prägenden Eindruck. Auch auf Haushaltsgeräten, Lippenstifthülsen, Medizinprodukten und Reisepässen findet sich die 'Handschrift' des Maschinenherstellers aus Rudersberg. Heute in Richtung Industrie 4.0 unterwegs, begann vor 70 Jahren alles ganz eindimensional.

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU



Seit 20 Jahren prägend bei BMW: Die 'Niere' erhält durch Maschinen von BAIER ihren 'letzten Schliff'

Als Ferdinand Baier und seine Geschwister im Mai 1948 eine Maschinenfabrik gründeten, sah die Welt noch anders aus – und auch das, was man unter modernem Design verstand. „Damals stellte die Firma Produkte zur grafischen Aufwertung von Verpackungen und Grußkarten her“, berichtet der Geschäftsleiter Vertrieb und Technik Sascha Richter, der auch Prokurist des Unternehmens ist. Im Zuge des beginnenden Hypes in der Kunststoffindustrie beschäftigte man sich auch mit dem Aufbringen von Prägefolie. In immer mehr Bereichen war eine Produktaufwertung gefragt. So bekam BAIER die ersten Aufträge aus der

Automobilindustrie. Zunächst ging es nur um die Kilometeranzeige im Auto. „Der Dekobereich, im Zuge der Fokussierung auf Kunststoff etwas aus den Augen verloren, bekam wieder eine größere Bedeutung, zum Beispiel durch die Prägung von Linealen und Kosmetikartikeln“, erzählt Sascha Richter. Ein Großauftrag aus Russland für

zwölf Anlagen zur Veredlung von Lippenstifthülsen war ein besonderes Highlight für das damalige Familienunternehmen und zeugte



Auch der Münchner Hausgerätehersteller BSH setzt auf Maschinenteknologi von BAIER

bereits in der ersten Phase der Firmengeschichte von einer guten internationalen Aufstellung.

DIE NIERE WIRD PRÄGEND

Die zweite Generation in Person von Birgit Baier, der Tochter von Ferdinand Baier, übernahm in den 1980er-Jahren die Geschäfte.

für die Bearbeitung von Etiketten sowie Stanzmaschinen. So fasste man in China und Saudi-Arabien Fuß. Die Internationalisierung der Firma ging in großen Schritten voran – weltweit. Im Jahr 2000 wurde die Firma an zwei externe Eigentümer verkauft. Ab 2001 spielte die BMW-Niere eine zunehmend große Rolle: „Dieses Segment hat sich in den letzten 20 Jahren vervielfacht. Fast alle Hersteller haben eine Prägung, die überwiegend mit unseren Maschinen hergestellt wird“, betont der Geschäftsleiter. Seit 2011 ist die Firma Kurz, ein eigentümergeführter Hersteller von Prägefolien mit weltweit rund 5.000 Mitarbeitern,

Auf dem Markt zu wachsen, ist kein Problem –
aber die richtigen Leute zu finden!

Während immer mehr Aufträge aus der Automobilindustrie kamen, begann BAIER auch mit der Herstellung von Sonderprodukten



BAIER GmbH + Co KG Maschinenfabrik
 Lindentaler Straße 78
 73635 Rudersberg
 Deutschland

+49 7183 927140
 +49 7183 3481

service@baier-praegetechnik.de
 www.baier-praegetechnik.de

Produktaufwertung für die Küche: Maschine zur Veredelung von 'Weißer Ware'

Eigentümer der BAIER Maschinenfabrik. Diese verzeichnet heute einen Umsatz von 18 Millionen EUR und hat es im Bereich der Heißprägemaschinen zum Marktführer gebracht. Mehr als 100 Maschinen – überwiegend Sondermaschinen – verlassen jährlich das Werk am Firmensitz in Rudersberg, wo 80 Mitarbeiter beschäftigt sind.

STARK IN SONDERANFERTIGUNGEN

„70 bis 80% unserer Maschinen sind auf den Kunden zugeschnitten. Das ist unsere Stärke“, sagt

Sascha Richter. In der Praxis sieht das so aus: Der Kunde hat eine Idee, BAIER übernimmt das gesamte Engineering und stellt die Anlage auf. „Dass wir einen Wunsch des Kunden nicht erfüllen können, gibt es nicht“, stellt er klar. Der Ansatz ist immer ganzheitlich: „Wir bauen Systeme anstelle von Produkten.“ Durch ihre breite Aufstellung ist die Firma nicht von einzelnen Branchen abhängig. „Schwächelt eine Industrie, gehen wir stärker in eine andere.“ Der Automotivebereich ist derzeit der größte, gefolgt von der 'Weißen Ware': Haushalts-

geräte namhafter Hersteller wie Bosch-Siemens, Kärcher, Braun oder Procter & Gamble. Die Zulieferer kommen überwiegend aus Deutschland, darauf legt man bei BAIER Wert. Das Ziel ist, weiter

Unternehmen bereits groß, aber es fehlt an Ingenieuren und Facharbeitern. Aktuell sind acht Stellen zu besetzen. „Bei dieser Zielgruppe müssen wir unsere Wahrnehmung stärken.“ Interessante

Man braucht heute nicht mehr nur ein gutes Produkt, sondern Zeitgeist.

zu wachsen und den Standort zu erweitern – allerdings gibt es einen Haken: „Auf dem Markt zu wachsen, ist kein Problem – aber die richtigen Leute zu finden!“, beklagt Sascha Richter. Bei Auszubildenden ist das Interesse am

Entwicklungen gibt es allemal: „Mit einem neuen Maschinentyp gehen wir jetzt die Industrie 4.0 an. Wir arbeiten an einem ganzheitlichen Konzept, einer Komplettlösung für den Kunden.“



Sogar im Körper sicher: In der Medizintechnik ermöglicht die Heißprägung gesundheitlich unbedenkliche, haltbare und perfekt lesbare Bedruckungen zum Beispiel von Spritzen und Kathetern



Auf in die Industrie 4.0: Der neu entwickelte Maschinentyp ist vernetzbar

Eine Krise als Chance

Die stetige Suche nach Perfektion hat aus einem 1895 gegründeten Traditionsunternehmen aus Pforzheim einen internationalen Top-Player gemacht. Die Ungerer Technology GmbH ist weltweit Synonym für technisch führende Streck-Biege-Richt-, Querteil- und Spaltanlagen – viele davon patentiert. Dennoch lief auch bei Ungerer nicht immer alles perfekt. Ende 2015 musste das Unternehmen Insolvenz anmelden. Ein Kapitel, das inzwischen wieder Geschichte ist – dank wegweisender Umstrukturierungen des neuen Managements.

WF: Herr Lenz, Ungerer hat sich mit Präzisionsmaschinen und Anlagen für die Hütten- und Walzwerkindustrie im Sondermaschinenbau international einen hervorragenden Ruf erarbeitet. 2015 kam es dann zur Krise. Nach dem Insolvenzantrag wurde Ungerer 2017 von der französischen REDEX-Gruppe übernommen, Sie wurden als Geschäftsführer eingesetzt. Seitdem geht es für das Unternehmen wieder steil bergauf. Wie konnte Ungerer in so kurzer Zeit gestärkt aus dieser tiefgehenden Krise hervorgehen?

Klaus Lenz: Ungerer gilt weltweit als Pionier für den Streck-Biege-Richt-Prozess im Flachbandveredelungsbereich für hochpräzise Anwendungen, zum Beispiel im Flugzeugbau, in der Kommunikationstechnik im Automobilbereich, auch im Hinblick auf die im Weltmarkt stark steigende Ausrichtung bezüglich Elektromobilität. Ungerer-Anlagen wurden oft kopiert, aber die hochpräzise Qualität des Originals wurde nie erreicht. Irgendwann hat das Unternehmen dann den Anschluss verloren, da das damalige Management die innovative Technik nicht weiter-

entwickelt und die steigenden Qualitätsanforderungen und den Service im Weltmarkt nicht genügend fokussiert hat. Das haben wir gemeinsam inzwischen wieder aufgeholt, und sogar deutlich überholt. 2018 sind wir wieder mit zwei neuen Kupfer- und Bronzerichtanlagen sowie mehreren neuen Aufträgen im Aluminiumbereich und hochpräzisem Super Thin Edelstahl im Dickenbereich von 0,03 mm eingestiegen. Erst vor wenigen Wochen konnten wir erfolgreich einen Großauftrag mit zwei Linien für Baosteel in China im Spalt- und Richtanlagensektor platzieren. Mittlerweile sind die laufenden An-

fragen für unsere Anlagen und der Modernisierungsservice wieder auf sehr hohem Niveau, aktuell sind circa 20 Anfragen für 2019 für neue Projekte aus aller Welt in Verhandlung. Entscheidend für diesen Aufwärtstrend waren Investitionen von rund 13 Millionen EUR sowie weitreichende Umstrukturierungen. Ungerer hatte ehemals 150 Mitarbeiter, als ich kam, waren es rund 70. Mit der Übernahme der REDEX-Gruppe und meiner Geschäftsführung von Ungerer an drei Standorten weltweit haben wir angefangen, die Prozesse neu zu organisieren, neueste Technologien in unsere Anlagen zu imple-

mentieren und auf den neuesten Stand zu bringen. Zusätzlich haben wir insbesondere in der Planheitsmess- und Regeltechnik, die Ungerer seit 25 Jahren in Deutschland am Standort Pforzheim selbst fertigt, neue patentierte Lösungen entwickelt. Diese neuen Techniken sind schon in eine neue Ungerer Anlage 2018 bei Arinox in Italien eingeflossen. Arinox war die erste nach Neuausrichtung verkaufte Anlage und ist für diesen weltweit für höchste Qualitätsanforderungen bekannten Kunden ein Synonym für unsere hochpräzise Anlagenqualität. Wir haben 40 neue Mitarbeiter eingestellt, ehemalige Mitarbeiter kamen zurück. Heute haben wir wieder ein Team von 110 Mitarbeitern und wachsen weiter. Auch der Umsatz spiegelt den Aufwärtstrend. Nach nur einem Jahr haben wir einen Umsatz von 17 Millionen EUR erreicht.

WF: Wie genau sahen die Umstrukturierungen aus, die das Wachstum beflügelt haben?

Klaus Lenz: Wir haben in vielen verschiedenen Bereichen neue Strukturen etabliert. Aus strategischen Gründen haben wir zum



Streck-Biegeanlage – Steckenpferd und Aushängeschild des Unternehmens



Dank umfassender Inhouse-Kompetenzen steht Ungerer weltweit für Komplettlösungen für die weiterverarbeitende Metallindustrie

Beispiel die Bühler Walzwerke übernommen und deren Fertigung integriert. Bühler konzentriert sich auf das Engineering und den Verkauf, Ungerer auf die Fertigung und Inbetriebnahme. Diese so entstandenen Synergien sind ein echter Pluspunkt. Umfassende Investitionen flossen in neue Bearbeitungsmaschinen; wir haben für zwei Millionen EUR ein neues Walzenbearbeitungszentrum angeschafft. Dank der vollautomatischen Fertigung mit CNC-Schleif-, Biege- und Honmaschinen im klimatisierten Bearbeitungszentrum werden wir die Lieferzeiten und Qualität der Walzenbearbeitung bis Ende 2019 deutlich verbessern.

WF: Sie haben in der Vergangenheit sehr international gearbeitet. Was war für Sie der besondere Reiz, die Geschäftsführung bei Ungerer zu übernehmen, einem Unternehmen, das stark mit dem Standort Pforzheim verbunden ist?

Klaus Lenz: Ungerer ist ein deutsches Traditionsunternehmen, das immer wieder Innovationen auf den Weg bringt, die international Standards setzen. Ein Highlight ist sicherlich das zum Patent angemeldete UMS Pro System, ein weltweit einzigartiges Planheitsmess- und Regelsystem, bei dem wir mit dem Betriebsforschungsinstitut BFI in Düsseldorf kooperieren. Die gesamte Fertigung ist in Pforzheim ansässig; Elektrik, Automation, Mechanik. Gleichzeitig ist

Ungerer weltweit tätig. Ich habe im Laufe meines Berufslebens viele verschiedene Länder, Kulturen und Mentalitäten kennengelernt. Auch bin ich sehr eng mit den Kulturen in Asien verwurzelt. Ich war 32 Jahre bei ThyssenKrupp in Krefeld beschäftigt und dort zuständig für die Abteilung Walzwerke und Schleifereien; vom Anlagenbediener bis zum Betriebsleiter habe ich alle Ebenen durchlaufen. 2001 und 2002 war ich für Shanghai Krupp Stainless in China tätig, bin anschließend nach Krefeld zurückgekehrt, um später für das ThyssenKrupp New Star-Projekt nach Alabama zu gehen, wo ich für die Planung und Produktion verantwortlich war. Ende 2010 entschloss ich mich, für Fives DMS als General Manager Field Services nach Frankreich zu gehen; nach fünf Jahren ging es dann zurück in die Heimat. Ein Jahr lang war ich bei Andritz Sundwig in Hemer tätig, bis das Angebot der REDEX-Gruppe kam, Geschäftsführer bei der Firma Ungerer zu werden.

WF: Sie haben die Herausforderung angenommen – und bravourös gemeistert. Haben Sie immer

an Ungerer geglaubt? Und wie schätzen Sie die Zukunftsperspektiven des Unternehmens ein?

Klaus Lenz: Die REDEX-Gruppe hat mir von Beginn an vollkommen freie Hand gelassen, um Ungerer wieder auf Kurs zu bringen. Das hat mir großen Raum gelassen, all meine Erfahrungen der vergangenen Jahrzehnte ins Unternehmen und die Gruppe einzubringen. Ich bin generell sehr proaktiv und suche bewusst die Herausforderung. Ich bin Mitglied im Senat der Wirtschaft, der Anregungen für Europa und die Bundesregierung bei regelmäßigen Treffen mit Regierungsmitgliedern aller Parteien gibt. Der weltweite Austausch mit verschiedenen Nationalitäten ist etwas, was ich sehr schätze. Ungerer hat einen Standort in Shanghai. Dort fertigen wir insbesondere Entfettungseinheiten für unsere Linien, aber auch komplette Anlagenkomponenten unter der Federführung von Ungerer Deutschland auf speziellen Kundenwunsch hin und sind somit in der Lage, auch kompetenten, schnellen Service für unsere asiatischen Kunden zu liefern. Zudem bauen wir unseren amerikanischen Standort in New

Jersey aus. Wir expandieren in ganz Europa, vor allem aber auch in Asien und in den USA. Unsere Organisation ist mit nun insgesamt circa 450 Mitarbeitern weltweit stark vertreten. Durch unser sehr breit gefächertes Angebot von den verschiedensten Linien, Spezialwalzwerken, Getrieben und Automations-, Modernisierungs- und Elektroservice in der gesamten REDEX-Gruppe werden wir der aktuellen Marktsituation gerecht. Eine Umsatzerhöhung auf 40 Millionen EUR nur für Ungerer mit einem 30%igen Serviceanteil lautet das Ziel. Schneller und marktgerechter, auf kundenspezifische Wünsche abgestimmter Service ist bei uns oberste Priorität. Bei aller Dynamik ist das Klima sehr familiär und persönlich geblieben. Im nächsten Jahr werden wir das 125-jährige Jubiläum groß feiern. Wir haben also allen Grund, stolz zu sein und positiv nach vorn zu schauen.

Ungerer
Strip Finishing Equipment
Member of **REDEX** Group

Ungerer Technology
GmbH

Kandelstraße 20
75179 Pforzheim
Deutschland

☎ +49 7231 9420

☎ +49 7231 942200

✉ info@ungerer.de

🌐 www.ungerer.com



Wachstum erfolgreich meistern

Seit der Übernahme durch Geschäftsführer Gerald Rees hat sich das Unternehmen Hüttenhein GmbH & Co. KG Anlagenbau um ein Vielfaches vergrößert, allein die Anzahl der Mitarbeiter ist um das Zwanzigfache gestiegen. Im Interview erzählt Gerald Rees, welche Herausforderungen das starke Wachstum mit sich gebracht hat und wie er sie gemeistert hat.

WF: Herr Rees, Sie haben das Unternehmen vor 15 Jahren übernommen, damals mit gerade einmal zwei Mitarbeitern. Seitdem ist viel passiert, die Produktionsfläche wurde mehrfach verdoppelt und zahlreiche Mitarbeiter hinzugewonnen. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Gerald Rees: Das lässt sich nicht pauschal sagen, es sind viele Faktoren und Puzzlesteine, die schlussendlich eine erfolgreiche Entwicklung bewirken.

In unserem Gewerk ist ganz sicher die Individualität ein entscheidender Faktor. Die Ansprüche und Visionen unserer Kunden in den unterschiedlichen verfahrenstechnischen Branchen sind schon sehr vielfältig. Hierfür stimmige Konzepte zu entwickeln, lösungsorientiert und auf den konkreten Anwendungsfall zugeschnitten, ist etwas, das uns auszeichnet. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und Termintreue kommen genauso hinzu wie die

Zuverlässigkeit unserer Mitarbeiter. Der Blick über den Tellerrand und eine unkomplizierte, partnerschaftliche Abwicklung werden von unserer Kundschaft ebenfalls positiv bewertet. Und schlussendlich braucht es eine permanente Weiterentwicklung des Teams genauso wie ein Gespür für die passenden Projekte oder die notwendige Investition zur richtigen Zeit.

WF: Was sind die größten Herausforderungen, die ein solch starkes Wachstum mit sich bringt, und wie gehen Sie mit diesen um?

Gerald Rees: Unabdingbar ist die Entwicklung des Personals, egal ob extern oder intern. Aus- und Weiterbildung sind Schlüsselkriterien, Fachleute hinzugewinnen ein weiteres. Und dann wächst der Betrieb phasenweise schneller als die internen Strukturen oder die interne Vernetzung der wachsenden Strukturen. Das erzeugt immer mal wieder Reibungsverluste, die auch nicht direkt im Ansatz erkennbar sind. Da

gilt es, besonders wachsam zu sein, hinzuschauen und zuzuhören. Weitere Herausforderungen sind sicher auch die Investitionen. Zusätzlich zu den permanent steigenden Werkzeug-, Maschinen-, Personal- und Immobilienkosten werden natürlich auch die Projekte größer. Höhere Vorfinanzierungsanteile und längere Projektlaufzeiten sind parallel die Folge, und ganz klar auch steigende Risiken gilt es immer im Auge zu behalten und auszutariieren.

WF: Neben Engineering-Dienstleistungen sowie Service und Wartung bieten Sie das sogenannte 360°-Leistungsspektrum an. Was

verbirgt sich dahinter und welche Vorteile bietet es potenziellen Kunden?

Gerald Rees: Zunächst bedeutet es, dass wir alles, was wir liefern, auch selbst 'engineeren', fertigen, montieren und final in Betrieb nehmen. Mit Lieferung der Anlage oder Abschluss des Projekts endet unser Leistungsangebot jedoch nicht. Wir decken außerdem den im Anschluss erforderlichen Service ab und sind darüber hinaus für unsere Kunden gerne weiterhin Ansprechpartner, auch für Erweiterungen oder Optimierungen – 'alles aus einer Hand', wenn Sie so wollen.



Hüttenhein GmbH &
Co. KG Anlagenbau
Dr.-Oetker-Straße 7
54516 Wittlich
Deutschland

☎ +49 6571 956190

☎ +49 6571 9561919

✉ info@huettenhein.de

🌐 www.huettenhein.de

Alles im Lack im Anlagenbau

Die Range + Heine GmbH weiß auf zweierlei Art zu überzeugen. Das Unternehmen mit Sitz in Winnenden hat sich in den vergangenen 25 Jahren einen guten Namen im Anlagenbau sowie in der Beschichtungstechnologie gemacht. Diese beiden Kompetenzen machen Range + Heine zu einem einzigartigen Partner für den Bau von effektiven und ressourcensparenden Beschichtungsanlagen. „Wir haben ein tiefgehendes Branchen-Know-how“, sagt Claudia Max-Heine.

Vor zehn Jahren stieg die Unternehmensberaterin für Finanzdienstleistungen in den Familienbetrieb ein. Heute führt sie gemeinsam mit Thierry Goutfer die Geschäfte. Vor allem Partner aus der Holzverarbeitung wie Fenster- und Türenbauer vertrauen auf die Lösungen von Range + Heine. Im Schnitt realisiert der 15 Mitarbeiter starke Betrieb 35 Anlagen im Jahr.

RESSOURCEN SCHONEN

Der Jahresumsatz liegt bei mehr als sechs Millionen EUR. Frankreich ist ein wichtiger Markt für Range + Heine. „Wir sind sehr gut vernetzt mit allen Akteuren in der Branche, Lackherstellern wie Holzverarbeitern. Dadurch bieten wir eine um-

fassende Beratung für passgenaue Lackieranlagen.“ Während sich die Holzfensterhersteller in der Vergangenheit stark mit dem Thema Automatisierung beschäftigten, rücken heute ressourcenschonende Verfahren in den Blickpunkt.

Das Wichtigste ist Kundenzufriedenheit. Dann kommen die Kunden auch wieder.

„Heute stehen der Umweltgedanke und die Rückgewinnung stärker im Vordergrund“, sagt Claudia Max-Heine. Gut für das Unternehmen, dass sich schon ihr Vater, der es

einst gründete, mit dem Thema Lackrückgewinnung beschäftigt hat. „Er hat die Umstellung von Lack auf Lösungsmittelbasis zu Lack auf Wasserbasis begleitet. In diesem Zuge spielte das erste Mal das Thema Lackrückgewinnung eine Rolle“, erklärt die Geschäftsführerin. Als Familienunternehmen setzt Range + Heine auf den persönlichen Kontakt zu Auftraggebern. „Wir stehen für den Service, die Qualität und die Funktionalität der Anlagen gerade und schauen immer auf den Kundennutzen“, nennt sie ein Alleinstellungsmerkmal. Zudem nutzt der Betrieb kaum Standardlösungen. „Wir haben eine ganze Palette von Pfeilen im Köcher für ein höheres Maß an Spezialisierung.“ Für Solarlux bei-

spielsweise hat Range + Heine eigene Visualisierungen der Lackierprozesse als Ergänzungsmodule zur Standardtechnik realisiert.



Range + Heine GmbH

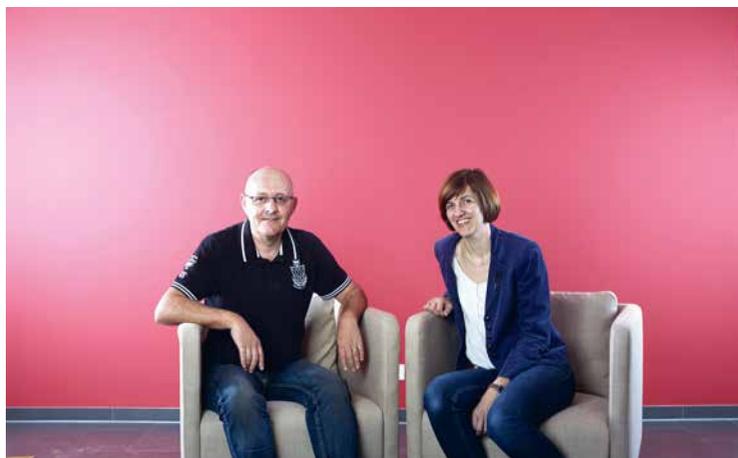
Lise-Meitner-Straße 3
71364 Winnenden
Deutschland

☎ +49 7195 9772540

☎ +49 7195 97725477

✉ info@range-heine.de

🌐 www.range-heine.de



Gemeinsam mit Thierry Goutfer führt Claudia Max-Heine die Geschäfte. Er bringt das technische Know-how ein, sie die kaufmännische Kompetenz



Für die Firma Solarlux hat Range + Heine eine Gesamtlösung entwickelt und eigene Visualisierungen der Lackierprozesse als Ergänzungsmodule zur Standardtechnik geliefert



Weit über den Standard hinaus

Es war ein langer Weg vom betriebseigenen Sondermaschinenbau des Reißverschlussherstellers Kombinat Solidor bis zur SIM Automation GmbH. Doch das Unternehmen aus dem thüringischen Heilbad Heiligenstadt ist diesen Weg erfolgreich gegangen. Heute zählt die Firma zu den gefragtesten Anbietern von individuellen Komplettlösungen für alle Stufen der Automatisierungstechnik.

„Als Sondermaschinenbauer verkaufen wir nicht nur Standardprodukte, sondern Lösungen, die wir bei unseren Kunden integrieren“, erläutert Geschäftsführer

Dipl. Wirt.-Ing. Jochen Seidler die besondere Kompetenz der SIM Automation GmbH. „Möglich sind auch Anbindungen an bestehende SIM-Systeme. Wir können Kun-

denwünsche erfüllen, die weit über den Standard hinausgehen. Wir können und müssen gut zuhören. Unsere Mitarbeiter versetzen sich in die Lage der Kunden hinein. Deshalb bieten wir auch keine vorgefertigten Lösungen an.“ Sämtliche Projekte werden in intensiver Zusammenarbeit mit den Auftraggebern abgewickelt. So erfolgen nach der Konstruktion Aufbau und Inbetriebnahme der Anlage – in-

nen auch im Ausland immer mehr Kunden“, verdeutlicht Jochen Seidler. „Wir sind Spezialisten für die Entwicklung, den Bau und die Inbetriebnahme von Montageanlagen sowie für Zuführ- und Sortiertechnik. Auch wenn es um etwas Besonderes geht, zum Beispiel hochautomatisierte Prüfmaschinen, sind wir der richtige Ansprechpartner.“ Mit ihren Aktivitäten deckt die SIM Automation



Ausgeklügelte Lösungen: System mit Beladung von oben



Effizient und übersichtlich: Lösung mit manuellem Transfersystem

Unsere Mitarbeiter versetzen sich in die Lage der Kunden hinein.

klusive der Abnahme schwieriger Prozesse. „Wir sind der Partner unserer Kunden“, bekräftigt Jochen Seidler.

IN DEN STANDORT INVESTIERT

Nach der Wende 1989 investierte die Unternehmerfamilie Julius Thyssen in den ehemals volkseigenen Betrieb. Sie baute den Standort aus und steigerte den damaligen Umsatz von drei bis vier Millionen EUR auf aktuell 30 Millionen EUR. „Wir sind in der Wachstumsbranche Automation und Robotik unterwegs und gewin-

GmbH gleich drei Produktparten ab: Maschinen- und Montageanlagen, Zuführ- und Prüftechnik sowie Geräte und Komponenten. Die dritte Sparte gliedert sich wiederum auf in Laserbeschriftungszellen sowie Komponenten für andere Sondermaschinenbauer.

GROSSE POTENZIALE

„Aktuell sind die Maschinen- und Montageanlagen sowie Zuführsysteme unser Brot-und-Butter-Geschäft“, nennt der Geschäftsführer den Schwerpunkt. So entwickelte SIM Automation eine Anlage zum Prüfen von Luftfiltern. Hier werden

SIM Automation GmbH
Liesebühl 20
37308 Heilbad Heiligenstadt
Deutschland

+49 3606 6900
+49 3606 690370
info@sim-automation.de
www.sim-automation.de



leichte Teile mit hoher Geschwindigkeit zugeführt und mit extrem hoher Genauigkeit geprüft. Dabei sind sowohl die Zuführtechnik als auch der Prüfvorgang höchst anspruchsvoll. Jochen Seidler: „Standardprüfzellen und Be-

und montiert werden. Wir haben das erforderliche Know-how und die Technologie.“ Um die Vermarktung kümmert sich der eigene Außendienst im direkten Kontakt mit den Kunden, ergänzt durch externe Vertriebspartner. Außer-

Viele können nur Zuführen oder Montieren – wir können beides.

schriftungslaserzellen sind unsere Wachstumsfelder mit großem Potenzial. Das Thema Prüfen wird getrieben durch immer stärkere Fertigungsoptimierung mit möglichst wenig Ausschuss. Hier bieten viele Branchen Möglichkeiten, zum Beispiel der Spritzguss. Gleiches gilt für die Medizinbranche. Durch das neue Gesetz zur Rückverfolgbarkeit besteht ein immer höherer Bedarf an Beschriftungslasern.“

PRÄSENZ AUF FACHMESSEN

Automotive, Medizin und Elektro sind die zur Zeit wichtigsten Branchen, doch auch die Luft- und Raumfahrttechnik hat der Geschäftsführer, der das Unternehmen gemeinsam mit Dr.-Ing. Rüdiger Timmermann und Dr. Winfried Büdenbender führt, im Blick: „Hier muss auch viel beschriftet

dem präsentiert sich SIM Automation auf Fachmessen wie der Stuttgarter Control, der ebenfalls in Stuttgart stattfindenden Motek sowie der automatica in München. Hinzu kommen kleinere Messen in Friedrichshafen, Essen, Leipzig und Hamburg. Ergänzt werden diese Aktivitäten durch das Online-marketing sowie die Mitgliedschaft im Branchenverband VDMA.

VERTRIEBSBÜRO IN CHINA

Obwohl das Unternehmen mit 250 Beschäftigten hauptsächlich in Deutschland tätig ist, werden weitere Märkte in Europa, China und den USA erschlossen. „Hier haben wir erste Leuchtturmprojekte“, freut sich Jochen Seidler. „So bekamen wir vor zehn Mitbewerbern einen Auftrag in den USA, weil wir über großes Wissen



Nähe zu Kunden und Interessenten: Messestand auf der Münchener automatica



Individuelle Lösungen sind die Regel: Zuführsystem

im medizintechnischen Maschinenbau verfügen. Entscheidend waren unsere Montageanlagen mit eigener Zuführtechnik. Viele können nur Zuführen oder Montieren – wir können beides.“ Die extrem starke Kundenbindung sowie die technologische Kompetenz, verschiedene Bearbeitungsprozesse in eine Montageanlage zu integrieren, sieht der Geschäftsführer ebenso als Erfolgsfaktoren an wie die Kompetenz für Sonderlösungen in Laserbeschriftung und ungewöhnliche Zuführsysteme. Damit dies

weiterhin so bleibt, wird mit hoher Intensität ständig um qualifizierten Nachwuchs – seit Kurzem auch direkt an den Hochschulen – geworben. „Wir wollen uns in weiteren Branchen etablieren und international noch stärker Fuß fassen“, nennt Jochen Seidler die Pläne. „Neben unserem Hauptsitz hier im Heilbad Heiligenstadt bauen wir gerade ein Vertriebsbüro in China auf.“

Kleine, aber feine Nische

Richtmaschinen, Hydraulik- und Fügepressen sind die Kompetenzen der MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH. In diesen Nischen hat sich das Unternehmen weltweit einen exzellenten Ruf erworben. So avancierten die Spezialisten aus Erkrath mit ihrer Radsatzpresse sogar zum Weltmarktführer – ein klassisches Beispiel für einen Hidden Champion, der außerhalb seiner Branche nur wenig bekannt ist.



SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

„Unsere Technologie haben wir stets weiterentwickelt, bleiben aber in unserer Nische, in der wir uns sehr wohlfühlen“, skizziert Dipl.-Ing. MBA Rüdiger Schury, Geschäftsführer der MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH. Ob manuelle Richtpressen, automatische Richtmaschinen, Radsatzpressen, Messmaschinen oder hydraulische Pressen – geliefert werden die Spezialmaschinen an Stahlwerke, Automobilindustrie oder für die Bahntechnologie.

RICHTUNGSWEISEND

Zu Beginn konzentrierte sich das 1931 von der Familie Götzen

gegründete Unternehmen auf Hochregalbau und Bremskomponenten für Straßenbahnen. In den 1950er-Jahren entwickelte sich zunächst der Pressenbau, später entstanden daraus Richtmaschinen für Wellen im Automobilbau, wie beispielsweise Nocken-, Getriebe- und Antriebswellen. „Ein großer Wurf war Anfang der 1990er-Jahre unsere neue patentierte Richtmaschine“, erklärt Rüdiger Schury. „Bis heute bauen wir dieses Modell in Baukastenform in Richtkräften zwischen 60 und 1.400 kN und bieten es mit kompletter Transporttechnik an.“ Zu Beginn der Jahrtausendwende wurde mit Groß-Richtmaschinen

für Stahlwerke ein neues Kundensegment angesprochen und die erste 1.000-Tonnen-Pressen auf den Markt gebracht. Für Furore sorgte 2017 auch die weltweit erste 4.000-Tonnen-Richtmaschine.

schnell an die Weltspitze der Branche katapultierte. „Richten und Radsatzpressen sind kleine, aber feine Nischen“, sagt Rüdiger Schury. „Hier gibt es nur wenig Mitbewerber. Diese spornen uns

Unsere Technologie haben wir stets weiterentwickelt, bleiben aber in unserer Nische.

STARKE MARKTPPOSITION RADSATZPRESSEN

Zu einem wichtigen Standbein haben sich auch die 2008 vollständig überarbeiteten Radsatzpressen entwickelt, mit denen sich MAE.

aber zu stetiger Weiterentwicklung an. Beim 3-D-Richten haben wir zum Beispiel Lösungen für Alu- und Druckgussteile für den Automobilbau entwickelt, ebenso wie Schweiß-Baugruppen für Autogetriebe oder Sonderanwendungen.“ Stets größere Bedeutung gewinnen



Zuverlässig und technisch ausgereift: Beladung einer Radsatzpresse



Präzisionsarbeit: Richten von Extruderschnecken



MAE. Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH

Steinhof 65
40699 Erkrath
Deutschland

+49 211 924830

+49 211 9248352

info@mae-group.com

www.mae-group.com

auch digitale Maschinenschnittstellen im Rahmen von Industrie 4.0. So wird intensiv daran gearbeitet, dass die Maschinen regelmäßig mit Leitrechnern kommunizieren, ihren Status melden und Produktionsdaten austauschen.

STRUKTUREN VERÄNDERT

Seit der Gründung 1931 ist Erkrath der Firmensitz. Nach vielen Erweiterungen wurde 2012 ein neues Bürogebäude errichtet. 2013 eröffnete MAE. eine Tochtergesellschaft in China. Ein Highlight der Firmengeschichte war 2014 die Übernahme eines US-Wettbewerbers. MAE.-Eitel bedient nun den

kompletten nordamerikanischen Markt – von Mexiko bis Kanada. Die positive Entwicklung zeigt sich auch an den Mitarbeiterzahlen. Sie stiegen allein in Erkrath von 110 im Jahr 2012 bis auf aktuell 170.

Der vom Standort Erkrath erzielte Umsatz liegt zur Zeit zwischen 33 und 38 Millionen EUR. Hinzu kommen weitere neun bis zehn Millionen EUR Umsatz, die zirca 46 Mitarbeiter in den USA erwirtschaften. Der heutige Geschäftsführer Dipl.-Ing. MBA Rüdiger

Schury startete seine Karriere im Unternehmen 2002 als Konstrukteur im technischen Büro. Später wurde er Gruppenleiter und danach Leiter der Konstruktionsabteilung. 2012 hat er MAE., die vom

letzten Spross der Gründerfamilie Götzen an die GESCO AG verkauft worden war, als Geschäftsführer übernommen. Die erste Aufgabe war, das Unternehmen nach einem deutlichen Umsatzsprung neu aufzustellen. Unter der Leitung von Rüdiger Schury wurden

Strukturen verändert: kürzere Lieferzeiten, schnellere Durchläufe und verbesserter Service sind nur einige Ergebnisse. Darauf verlassen sich auch die namhaften Kunden – unter anderem VW, Daimler, Audi, BMW und die Deutsche Bahn. „Wir haben ein sehr gutes Team, sind innovationsfreudig, risikobereit und bestens vernetzt“, freut sich der Geschäftsführer.

„Wir streben moderates Wachstum als weltweiter Technologieführer an, wollen unsere Durchlaufzeiten weiter verkürzen und unsere Produkte mehr standardisieren.“

Wir streben moderates Wachstum als weltweiter Technologieführer an.



Setzt Maßstäbe: Großteilrichtanlage ADSV4000 mit einer Kapazität von 4.000 t



Hoher Automatisierungsgrad: Richtmaschine mit Roboterbeladung im Einsatz



Optimale Prozesse dank maßgeschneiderter Instandhaltungssoftware

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU

Seit ihrer Gründung im Jahr 2000 hat sich die GreenGate AG mit Sitz in Windeck, Nordrhein-Westfalen, auf Instandhaltungssoftware für verschiedene Branchen und Anwendungsbereiche spezialisiert. Interdisziplinäre Teams aus Projektmanagern, Softwareentwicklern und Supportexperten sorgen stetig für neue Innovationen und bilden im Dialog komplexe Instandhaltungsprozesse individuell und strukturiert ab, um sie transparent und steuerbar zu machen. Als Mann der ersten Stunde ist Mitgründer und Vorstand Frank Lagemann ein fester Bestandteil des rund 30-köpfigen Teams.

Heute, 19 Jahre nachdem das Unternehmen aus der Taufe gehoben wurde, vertrauen mehr als 300 Kunden mit über 4.500 Arbeitsplätzen auf die Lösungen der GreenGate AG. „Unsere großen Zielgruppen sind Stadtwerke, Windparkbetreiber, Ver- und Entsorger sowie Industriebetriebe“, ergänzt Frank Lagemann. Begonnen hat alles mit der Wasserwirtschaft. „Wir haben uns die

Branche damals angesehen und festgestellt, dass Stadtwerke neben der reinen Wasserversorgung auch andere Leistungen anbieten und deshalb eine spartenübergreifende Instandhaltungssoftware dringend nötig wäre“, so der Vorstand. Hoch anpassungsfähige und innovative Softwarelösungen für die strategische Instandhaltung von Anlagen und Infrastrukturen sind

seither sein Steckenpferd – und das seiner Mitarbeiter. „Die einzelnen Themen der Software haben sich im Lauf der Jahre natürlich angepasst. Noch immer kann man mit unseren Lösungen Objekte und Maschinen wie etwa Windturbinen verwalten. Mit unserer Software sorgen wir außerdem dafür, dass die Aufträge durch die richtigen Mitarbeiter in der richtigen Reihenfolge bearbeitet

werden. Dabei geht es ebenfalls um die effiziente Bestellung von Ersatzteilen und um Reparaturen. Auch Arbeitssicherheit, Umweltsicherheit und Zertifizierungen sind wichtige Themen“, erklärt Frank Lagemann. Bei allen Projekten ist es dem Team der GreenGate AG wichtig, die Lösungen möglichst agil und eng am Kunden zu entwickeln. „Wir schauen uns die Prozesse bei den Kunden



Kreativschmiede: die Entwicklungsabteilung der GreenGate AG

genau an, um sie dann in der Software abbilden zu können. Das bedeutet, dass wir lange mit unseren Kunden zusammenarbeiten und sie ebenso bei Änderungen beispielsweise in der Gesetzeslage begleiten.“

MIT LÖSUNGEN WELTWEIT UNTERWEGS

Auch mobile Lösungen wie etwa diverse Apps gehören zum Portfolio des Softwareentwicklers, der neben seinem deutschen Hauptsitz mittlerweile eine Tochtergesellschaft in der Schweiz unterhält. Einmal im Jahr findet ein Austausch zwi-

Unsere Kunden können selbst entscheiden, ob sie bestimmte Dinge selbst machen und nur auf einzelne Dienstleistungen zurückgreifen möchten. Die meisten wollen aber das komplette Paket.

schen Kunden und Mitarbeitern im Rahmen eines Anwendertreffens statt. Zusätzlich werden einzelne Arbeitskreise gebildet, um neue Software beziehungsweise Module zu entwickeln. „Unser System ist wie ein Baukasten“, sagt Frank Lagemann. „Wir sehen uns dabei als Lösungsanbieter und sind stets bestrebt, unsere Projekte möglichst kompakt durchzuführen, um schnell gute Ergebnisse zu erzielen. Unsere Kunden können aber selbst entscheiden, ob sie bestimmte Dinge



Enge Zusammenarbeit: Alle Projekte werden bis ins Detail mit den Kunden erarbeitet, die meist eine lange, vertrauensvolle Zusammenarbeit über viele Jahre mit GreenGate verbindet

selbst machen und nur auf einzelne Dienstleistungen von uns zurückgreifen möchten. Die meisten wollen aber das komplette Paket.“

Seit 2006 arbeitet die GreenGate AG zudem gemeinsam mit ihren Partnern und Kunden immer wieder an neuen Forschungsprojekten. „Im Rahmen des letzten Projekts, DispoOffshore, haben wir eine Instandhaltungslösung für Offshore-Windparks entwickelt, die die Logistik mit Schiffen und Hubschraubern auf hoher See erleichtert“, so der Unternehmer. Das Projekt begeisterte auf breiter Ebene und wurde mehrfach ausgezeichnet. Mittlerweile zählt GreenGate acht Windparks in Norddeutschland zu seinen Kunden. „Zudem sind wir häufig auf verschiedenen Branchenveranstaltungen“, betont Frank Lagemann, der an seiner Arbeit vor allem die Abwechslung schätzt. „Man bekommt Einblick in alle möglichen Branchen und hat immer wieder mit neuen Schwerpunkten zu tun. Das bringt ständig neue Herausforderungen mit sich, ein Windpark ist beispielsweise etwas völlig anderes als ein Produktionsbetrieb“, sagt er.

Selbstverständlich spielt die Digitalisierung für die Arbeit von GreenGate eine entscheidende Rolle. „Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden ihre Maschinen, Anlagen und Gebäude mit möglichst geringen Ressourcen nachhaltig betreiben können. Dabei setzen unsere Stadtwerke-Kunden unsere Dispositionstools ein. Die Mitarbeiter dort legen oft lange Fahrstrecken zurück, um etwa Reparaturen an Schaltschränken oder anderen Stellen durchzuführen. Mit unserer Software wollen wir die Routenplanung für unsere Kunden optimieren. Zudem ist geplant, Elektrofahrzeuge für die Fahrten einzusetzen. Konkret haben wir ein Tool entwickelt, mit dem wir die nötigen Routen ansehen und auswerten können. Auf dieser Basis schlagen wir dann optimierte Routen für Elektrofahrzeuge vor“, erklärt Frank Lagemann.

Die Kunden der GreenGate AG kommen zu 90% aus der DACH-Region, aber auch in Indien und den USA hat das Unternehmen bereits Projekte durchgeführt. „Unser Ziel ist es auf jeden Fall, unseren Bekanntheitsgrad zu erhöhen“, betont Frank

Lagemann. Um dies zu erreichen, ist der Softwareentwickler in diversen Verbänden aktiv. Dazu kommen Messeauftritte, etwa auf der Main-trance in Dortmund und Zürich, der IN.STAND in Stuttgart oder der WindEnergy in Hamburg, als wichtiger Bestandteil des Marketings. Die Zukunft des Unternehmens sieht Frank Lagemann positiv. „Wir setzen klare Trends und haben den Eindruck, dass Wettbewerber versuchen, uns nachzueifern“, erzählt er nicht ohne Stolz. Von der Politik wünscht er sich in erster Linie weniger Regulierungen. „Vor allem der Bereich der Sozialversicherungen ist manchmal überreguliert. Akut ist zum Beispiel die Tatsache, dass wir jede Auslandsreise per ‘A1-Bescheinigung’ unserer Mitarbeiter an die Krankenkasse melden müssen. Oft kommen wir aber nicht dazu, weil die Reisen sehr kurzfristig organisiert werden müssen. Hier wünsche ich mir an der einen oder anderen Stelle dann eine Vereinfachung.“



GreenGate AG

Alte Brücke 6
51570 Windeck
Deutschland

☎ +49 2243 923070

☎ +49 2243 9230799

✉ info@greengate.de

🌐 www.greengate.biz



Interview mit Giancarlo Peruzzo, Verkaufsleiter
der Saga Spa

Die Pressform ist das Herz

Sie sind das Herz der Kunststoffindustrie, denn nur mit guten Pressformen lässt sich ein gutes Produkt herstellen – so einfach ist das im Grunde. Durch seine Kompetenz als führender Anbieter von Pressformen für die Kunststoffindustrie hat sich die Saga Spa einen Namen am Markt gemacht, arbeitet heute mit ihren 100 Mitarbeitern vor allem für die anspruchsvolle Automobilindustrie und deren Zulieferer – und unterstreicht damit, dass nur mit einem guten Werkzeug wie der Pressform auch Erfolg in der Produktion gewährleistet ist.



„Mit dem Pressen für Kunststoff sind wir groß geworden“, sagt Verkaufsleiter Giancarlo Peruzzo, der seit 32 Jahren im Unternehmen tätig und inzwischen einer der Gesellschafter ist. „Seit nunmehr 41 Jahren sind wir immer besser geworden und können heute einen kompletten Service in der Herstellung von Pressformen anbieten.“ Das Unternehmen wurde 1978 von vier Ge-

sellschaftern gegründet. Damals konzentrierte sich Saga auf den Bau von Pressformen und wenige Jahre später nahm eine Abteilung für das Pressen von Kunststoff ihre Arbeit auf.

FÜR NOCH MEHR EFFIZIENZ

Saga ist kontinuierlich gewachsen und baut noch immer Pressformen. „Zudem suchen wir die Zusammenarbeit mit Forschungszentren und Partnern, mit denen

wir experimentieren können, um unseren Kunden noch weiter verbesserte Lösungen zu bieten“, erklärt Giancarlo Peruzzo. „So sind wir Kooperationen mit dem CNR und dem Technologiepark in Padua eingegangen, wobei es beispielsweise um innovative Materialien und neue Technologien geht. Wir haben dort Experimente mit Polymeren initiiert und setzen auch Studienabgänger intern im Unternehmen ein. Ziel ist es, neue Lösungen zu testen und sie an-

2018 für Automotive.“ Rund 70% des Umsatzes, der im letzten Jahr auf 22,8 Millionen EUR stieg, wird mit Pressformen generiert. „Wir haben die Abteilungen neu organisiert und die Produktion optimal erneuert, sodass die Effizienz verbessert wurde“, ergänzt Giancarlo Peruzzo. „Wir wollen die Prozesse automatisieren. Die Pressen sind miteinander verbunden und bekommen so in Echtzeit alle benötigten Daten, auch die aus der Produktion.“ Sagas Maschinen der neuen Generation sind elektrisch angetrieben und die Pressen sind mit Dreiachs-Robotern ausgestattet. Die Qualitätskontrolle wird von Kameras übernommen. Inzwischen sind acht der 50 Pressen dafür ausgerüstet, zwei Drittel der Materialien gleichzeitig zu formen. Die Produktionsabteilung arbeitet 24 Stunden am Tag in drei Schichten.

PARTNER DER AUTOMOBILINDUSTRIE

„Da wir im Automobilbereich für multinationale Großkonzerne arbei-

schließend dem Kunden anzubieten.“ Für Saga steht die Pressform im Zentrum der Aktivitäten. „Wir geben der Pressform die Wichtigkeit zurück, die ihr zusteht“, so Giancarlo Peruzzo. „Heute verdient man mit den Produkten das Geld, und um gute Produkte herzustellen, ist das richtige Werkzeug essenziell. Wir haben in den letzten Jahren viel gearbeitet, um die Qualität zu steigern, und bieten heute die nötigen Zertifizierungen wie ISO 9001 und ISO TS-IATF

Die Kunden sollen vor Ort sehen,
was wir haben und wie wir arbeiten.



Saga Spa

Via T. Edison 9
35010 Cadoneghe (PD)
Italien

+39 049 8888511

+39 049 8888688

info@sagaplastic.com

www.sagaplastic.com

SPECIAL ANLAGEN- UND MASCHINENBAU



Mittels modernster Technologie kann Saga präzise Pressformen und Pressformung entwickeln und produzieren



Inzwischen ist die Pressformung hochautomatisiert und arbeitet in drei Schichten

ten, müssen wir Hochpräzision mit minimalen Arbeitstoleranzen bieten“, sagt Giancarlo Peruzzo. „Was Innovation betrifft, so haben wir die Liquidmetal-Technologie eingeführt, eine Technologie aus Kalifornien, die eine Transformation von Zirkonium- und Titanlegierungen mit einem Fusionsprozess bei 1.100 Grad und anschließendes Pressen bietet. Liquidmetal, ein Spin-off von NASA und Caltech, wurde ursprünglich für Raumfahrtkomponenten erdacht. Durch Liquidmetal können wir sehr präzise arbeiten. Der amorphe Teil bleibt

Es geht um die richtigen Investitionen und die besten Technologien, um die idealen Produkte zu liefern.

gerade und wird nicht verformt wie im Fall von regulärem kristallinem Material. Es hat einen Härtegrad von 53 HRC und eine wesentlich bessere Korrosionsresistenz als Standard-Inoxstahl.“ Für das Pressen ist Sagas technisches Büro der richtige Ansprechpartner und entwickelt den kompletten Prozess, falls benötigt inklusive der Nachbereitung. „Eine der letzten Implementationen ist das Management von Qualitätskontrol-

len der Werkstücke durch Axial-Tomografie, die mathematische Modelle des konkreten Teils mit den theoretischen Idealvorgaben vergleicht. Wir verfügen über die Software zur dimensional Kontrolle“, so Giancarlo Peruzzo. „Wir sind auf die elektrischen Verbindungsstecker der Steuergeräte im Automotivbereich spezialisiert. Hier eröffnet sich mit der zunehmenden E-Mobilität ein ganz neuer Markt.“ Zwar erkennt Saga eine

Veränderung des Marktes, auch durch Konkurrenz aus Asien. „Der Automobilbereich erlaubt eine schnelle Evolution, aber es ist schwierig, den Markt zu finden, der auch bereit ist, die Kosten zu tragen. Wir haben das Unternehmen so strukturiert, dass wir mit ausländischen Unternehmen interagieren können“, unterstreicht Giancarlo Peruzzo. „Wir haben über 40 Jahre Erfahrung und können auf einen wachsenden Exportmarkt verweisen. Die Kontinuität ist gewährleistet.“



Am Firmensitz in Cadoneghe bietet Saga fünf Produktionshallen auf 10.000 m²



Mit dem richtigen Werkzeug lassen sich die richtigen Produkte pressen – etwa für die Automobilindustrie

Messeausblick 2019

16. - 21. September 2019 – Hannover

EMO Hannover -- Fachmesse für Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik

07. - 10. Oktober 2019 – Stuttgart

Motek – Fachmesse für Produktions- und Montageautomatisierung

16. - 23. Oktober 2019 – Düsseldorf

K-Trade Fair – Weltleitmesse für Maschinen der Kunststoffindustrie

06. - 08. November 2019 – Bad Salzuflen

FMB – Zuliefermesse für Maschinenbau

10. - 16. November 2019 – Hannover

AGRITECHNICA – Weltleitmesse für Landwirtschaftsmaschinen

20. - 24. April 2020 – Hannover

HANNOVER MESSE - Weltleitmesse der Industrie

07. - 13. Mai 2020 – Düsseldorf

interpack – Weltleitmesse für Maschinen für die Verpackungsindustrie

17. - 18. Juni 2020 – München

CosmeticBusiness – Fachmesse der Kosmetik-Zulieferindustrie

16. - 26. Juni 2020 – Düsseldorf

drupa – Fachmesse für Technologien der Print-Media-Branche

13. - 17. September 2021 – München

drinktec – Weltleitmesse für Anlagen und Maschinen der Getränkeindustrie



Kontakte

Werner Gießler GmbH

Am Rißlersberg 59
79215 Elzach
Deutschland

☎ +49 7682 918120

☎ +49 7682 7830

✉ info@werner-giessler.de

🌐 www.werner-giessler.de

ZETA GmbH

Münchner Straße 8
85354 Freising
Deutschland

☎ +49 8161 99210

☎ +49 8161 992144

✉ info.automation@zeta.com

🌐 www.zeta.com

Systemtechnik Hölzer GmbH

Westerbachstraße 4
61476 Kronberg
Deutschland

☎ +49 6173 92490

☎ +49 6173 924927

✉ info@hoelzer.de

🌐 www.hoelzer.de

BAIER GmbH + Co KG Maschinenfabrik

Lindentaler Straße 78
73635 Rudersberg
Deutschland

☎ +49 7183 927140

☎ +49 7183 3481

✉ service@

baier-praegetechnik.de

🌐 www.baier-praegetechnik.de

Ungerer Technology GmbH

Kandelstraße 20
75179 Pforzheim
Deutschland

☎ +49 7231 9420

☎ +49 7231 942200

✉ info@ungerer.de

🌐 www.ungerer.com

Hüttenhein GmbH & Co. KG Anlagenbau

Dr.-Oetker-Straße 7
54516 Wittlich
Deutschland

☎ +49 6571 956190

☎ +49 6571 9561919

✉ info@huettenhein.de

🌐 www.huettenhein.de

Range + Heine GmbH

Lise-Meitner-Straße 3
71364 Winnenden
Deutschland

☎ +49 7195 9772540

☎ +49 7195 97725477

✉ info@range-heine.de

🌐 www.range-heine.de

SIM Automation GmbH

Liesebühl 20
37308 Heilbad Heiligenstadt
Deutschland

☎ +49 3606 6900

☎ +49 3606 690370

✉ info@sim-automation.de

🌐 www.sim-automation.de

MAE. Maschinen- und Ap- paratebau Götzen GmbH

Steinhof 65
40699 Erkrath
Deutschland

☎ +49 211 924830

☎ +49 211 9248352

✉ info@mae-group.com

🌐 www.mae-group.com

GreenGate AG

Alte Brücke 6
51570 Windeck
Deutschland

☎ +49 2243 923070

☎ +49 2243 9230799

✉ info@greengate.de

🌐 www.greengate.biz

Saga Spa

Via T. Edison 9
35010 Cadoneghe (PD)
Italien

☎ +39 049 8888511

☎ +39 049 8888688

✉ info@sagaplastic.com

🌐 www.sagaplastic.com



**Was immer
Sie bewegt –
sprechen wir
darüber!**

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen in einem persönlichen Interview im nächsten Special-ePaper von Wirtschaftsforum.

**Erfahren Sie mehr
über geplante
Themen!**

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Detert

+49 5971 921640

media@wirtschaftsforum.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14

48431 Rheine

Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0

Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de

www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Wifo Audio | Sven L. Franzen



// *Ständige Erreichbarkeit gilt nur für den Notfall.*
SVEN L. FRANZEN



Wifo | Audio

Sven L. Franzen

Erreichbarkeit als Unternehmer

Smartphone an oder aus? Und was ist mit dem Wann und dem Wo? Wir sprachen mit Sven L. Franzen, CEO der TIGER MARKETING Group, über seine Einstellung zur Erreichbarkeit als Unternehmen



Wifo | App des Monats Audio

7Mind: Die Meditations-App

Entspannt in nur 7 Minuten? Und das per App? Mit 7Mind soll das möglich sein. Die Redaktion von Wirtschaftsforum hat die App zum Ommmm getestet



Wifo App des Monats

7Mind:
Meditations-App



Wirtschaftsforum
Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Wifo | Produkttest

Hokki: Der Bewegungssitz im Wifo-Test

Besser gut gewackelt, als schlecht gegessen. Das Wifo-Team hat den Hokki auf seine Bürotauglichkeit geprüft.



WiFo to go auf  YouTube