

## Liebe Geschäftspartner, liebe Freunde,

man sagt, der Superlativ sei die höchste Steigerungsform der Wortart. Gut, besser, am besten! Gut ist es dann, wenn alles am besten ist, würde man meinen sagen zu können. Was aber ist, wenn man sich im dritten aufeinanderfolgenden Jahr figürlich in der dritten Steigerungsform befindet, obwohl es eigentlich nur zwei gibt? Da ist man zunächst einmal geplättet und sprachlos.



Und dabei sind wir nicht die einzigen, die über dieses Wachstums-Phänomen derzeit berichten können. Fast alle uns bekannten Unternehmen, egal ob Zulieferer, Wettbewerb oder Partner – alle stöhnen doch ganz erheblich unter der momentanen Arbeitsbelastung, verursacht durch das enorme Wachstum im Markt. Wo kommt es eigentlich her, wo führt es hin? Wie wird das nächste Jahr? Ein guter Geschäftspartner meinte vor einigen Tagen, dass 2019 zwischen ziemlich schlecht und extrem gut werden könnte. Dabei mussten alle am Gespräch Beteiligten natürlich schmunzeln. Am Ende aber hat er uns auch aus der Seele gesprochen. Verkraften wir überhaupt nochmal eine weitere Steigerung? Hält die Mannschaft durch, die im Moment schon Höchstleistungen auf allen Ebenen erzielt?

Wenn wir die letzten Jahre bei der kurz- und mittelfristigen Vorausplanung immer schon ein wenig zu konservativ waren und daneben lagen, weil wir einfach keine vernünftige Planungsgrundlage hatten, so sind wir im Moment, so kurz vor Weihnachten – der reflektierten Zeit des Jahres also – doch herzlich unreflektiert. In diesem Sinne hören wir immer mehr das Wort der Konsolidierung – aus dem eigenen Mund, aber auch von anderen. Das klingt doch irgendwie beruhigend und nach einem Plan für 2019. Wir konsolidieren uns vor dem Hintergrund, dass wir von einem ziemlich schlechten bis zu einem extrem guten Jahr ausgehen.

Vielleicht endet das Jahr dann figürlich im Komparativ, kurz vor dem Superlativ, aber hoffentlich nicht im Supra-Superlativ. In diesem Sinne ganz herzlichen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen im aktuellen Geschäftsjahr, für Ihre Treue und auch teilweise die Geduld, die Sie mit uns haben mussten. Hoffentlich kommen Sie in den Genuss besinnlicher Weihnachtstage und können das Fest im Kreise Ihrer Lieben genießen. Das in jedem Fall wünschen wir Ihnen von ganzem Herzen.

Jürgen und Martin Müller

## Mehr als nur Hochdruck-Inside SYSTEMPARTNERSCHAFTEN ALS SCHLÜSSEL FÜR MEHR EFFIZIENZ

Wie hört sich das für Sie als Zerspaner an?: Schnell, reibungslos und mit einer ebenso bewährten wie innovativ-zukunftsfähigen Lösung an ihrem Langdrehautomaten zu einem Maximum an Effizienz durch Hochdruck gelangen – ohne jedes Mal die Mitarbeiter neu einlernen oder Prozesse nachjustieren zu müssen? Oder gar Stillstände wegen suboptimaler Maschinenkommunikation zu riskieren? Und das sowohl in der Erstausrüstung wie auch in der Nachrüstung?

Für weit mehr als 80 % der Langdrehautomaten der führenden Hersteller Citizen, Star, Tsugami und TORNOS, ist dies mit den Hochdrucklösungen von Müller kein hehrer Wunsch, sondern längst Realität. Das eingangs genannte „Wunschprofil“ bestimmt und leitet seit mehr als 10 Jahren wortwörtlich die Müller Kompakthochdruck-Geschicke – von der Entwicklung über den Vertrieb und die Produktion bis hin zum Service. Doch wie kann man als Peripherie-Anlagenbauer diesem Wunsch, diesem Ziel wirklich Rechnung tragen? Gerade heute, wo sich die zerspanende Industrie immer komplexer werdenden Prozessen gegenübersteht? Bei stetig steigenden Anforderungen – in Bezug auf Materialität, Toleranzen, Formgebung – der (weiter-) verarbeitenden Industrie? Bei unterschiedlichsten, teils wechselnden Span- und Verschmutzungsaufkommen? Und einem technologischen Wandel, gerade bei der Steuerung und Automatisierung, mit dem man nur schwer Schritt halten kann?



### Der Schlüssel – ein cleverer Baukasten und permanente Zusammenarbeit

„Dass wir unsere Kunden heute so bedienen können, ist das Ergebnis vieler Jahre, in denen wir sehr intensiv, eigeninitiativ auf die Maschinenhersteller zugegangen sind. Zugleich haben wir uns immer proaktiv draußen in den Betrieben mit den echten Bedürfnissen auseinandergesetzt, und das tun wir immer noch. Wir schauen dabei nicht nur auf unsere Technologien, sondern betrachten immer den kompletten Prozess, um wirklich im Detail zu verstehen, was eigentlich auf der Maschine passiert. Mit dieser Arbeitsweise schufen wir einen System- und Technologie-Baukasten als Grundlage für unsere Idee der Systempartner-

## FROHE WEIHNACHTEN!

schaften“, erläutert Martin Müller, Geschäftsführer von Müller. „Seit rund drei Jahren sind wir an dem Punkt, dass wir nun bereits sehr früh durch die Maschinenhersteller direkt in den Entwicklungsprozess einbezogen werden und unseren Baukasten stets auf die Neuerungen abstimmen und anpassen. Wir stehen in einem permanenten, engen Dialog. Diese Arbeitsweise, diese Systempartnerschaften erfordern ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen. Und natürlich sind diese Adaptionen für uns immer mit einer entsprechenden Investition verbunden. Doch nur so profitieren unsere Kunden schnell und ganzheitlich vom technologischen Fortschritt.“

Aufbauend auf den Basissystemen combiloop und combistream wurden Grundkomponenten definiert und in einen Baukasten überführt – vom Gedanken her vergleichbar mit einem Baugruppen-Prinzip, nur komplexer. Der Komponenten-Baukasten umfasst alle relevanten Schlüsseltechnologie-Bereiche, von der Nieder- und Hochdrucktechnologie, der Filtrationstechnologie über die Steuerungstechnologie bis hin zur Spänefördertechnologie bei combistream. Je nach Produktkategorie einer Anlage bedeutet das Entwicklungszeiten von bis zu 12 Monaten. Gerade bei combistream gleicht der Aufwand einer solchen Anpassung für Müller fast einer Neuentwicklung: In einem ersten Schritt entwickelt ein Team, bestehend aus Müller Produkt-Manager und Entwicklungsmitarbeitern sowie Verantwortlichen des Partners, ein entsprechendes Pflichtenheft und daraus ein Konzept, das die erforderlichen Kriterien erfüllt und auf den neuen Langdrehautomaten abgestimmt ist. Bis zum ersten Prototypen vergehen dann weitere 3 bis 4 Monate. Denn durch das Ersetzen des Maschinentanks müssen entsprechende Wannen passgenau für die neue Drehmaschine konstruiert und gefertigt werden. Nachdem die Passgenauigkeit geprüft und eventuell nachjustiert wurde, wird der Prototyp im Zuge eines Feldtests geprüft. Nach finalen Nachbesserungen kann das neue Aggregat dann in Serie gefertigt werden.

Die Komplexität der Definition eines Technologie-Baukastens entsteht durch

- die Anzahl an Maschinentypen in unterschiedlicher Bauart,
- die Vielzahl an Zerspanungsarten und Materialien sowie die Tatsache, dass die Hochdruckanlagen den unterschiedlichsten Spänevorkommen Rechnung tragen müssen, sowie
- die eingesetzten Werkzeuge, Werkzeughalter und die Art und Weise der Anbindung des Hochdrucks an die Maschine.

Es gilt also, für die unterschiedlichsten Zusammenstellungen der genannten Parameter die richtigen Technologien zu kennen, zu beherrschen und die Komponenten so zu kombinieren, dass daraus ein besonders kompaktes Gesamtsystem entsteht. Darüberhinaus gilt: „In die Zukunft geblickt: Industrie 4.0 lässt sich nur in Form einer engen Systempartnerschaft umsetzen!“ so Geschäftsführer Jürgen Müller.

### Anfangen, wo andere aufhören

Jürgen Glaser, Vertriebsleiter DACH bei Müller, zeigt dabei auf, dass die Systempartnerschaften weit mehr sind als reine Entwicklungskooperationen: „Der Anwender, der Zerspaner, wünscht sich meist ein geschlossenes, aufeinander abgestimmtes, validiertes Gesamtsystem – nicht



seltener auch aus einer Hand. Unsere Systempartner können nicht immer Experte für alle verschiedenen Peripheriegeräte von der Absaugung über den Brandschutz bis hin zu Zufluss-Systemen sein. Wir von Müller sind ganz einfach das Hochdruck-Puzzlestück, bei dem der Maschinenbauer von unserer Erfahrung mit Hochdruck-Anlagen und im Späne-Management profitiert. Im Ergebnis kann er seinen Kunden eine stimmige Lösung anbieten.“

„Mit diesen Systempartnerschaften sowie der ganzheitlichen Prozessbetrachtung schaffen wir Effizienz und Sicherheit über die gesamte Wertschöpfungs- und Absatzkette hinweg. Es ist eine Win-win-Situation mit dem Ziel, dem Zerspaner schnell und stabil die Vorteile unserer Hochdruckanlagen zugänglich zu machen“, erläutert Alexander Lang, Produktmanager bei Müller, den Anspruch. Abschließend fügt er noch hinzu: „Die Systempartnerschaft und der maschinenspezifische, umfangreiche Baukasten bringen noch einen weiteren, ganz entscheidenden Vorteil für den Kunden mit: Kompaktheit! Also die optimale Raumnutzung, natürlich in Verbindung mit Effizienz und Leistungsfähigkeit. Denn bei wenig Platz kommen Standardsysteme, Standardbaukästen und nicht in dem Maß individualisierbare Hochdruckanlagen sofort an ihre Grenzen.“



Auch in diesem Jahr verzichten wir auf Weihnachtsgeschenke und fördern unser Schul-Projekt in Peru: das Colegio San José Obrero in Chimbote, das wir wieder mit zahlreichen Stipendien für Kinder aus finanzschwachen Familien unterstützen, um möglichst vielen Kindern trotz starker Armut einen Schulbesuch zu ermöglichen.

