



Bild: Müller Hydraulik

Martin Müller, Geschäftsführer
Müller Hydraulik GmbH.

INTERVIEW DES MONATS MIT MARTIN MÜLLER, MÜLLER HYDRAULIK GMBH

„Maximale Effizienz im Bereich der Kühlschmierstofftechnik“

Herr Müller, was zeichnet die Hochdruckanlagen von Müller Hydraulik aus?

Ein ganz großes Ziel von Müller ist, und da sind wir sehr stolz darauf, dass wir so enorm kompakte Hochdruck-Filtrationssysteme bauen. Es liegt auf der Hand: Wer kompakt sein will, der muss irgendwo „abspecken“. In der Regel wird dann an der Leistungsfähigkeit angesetzt oder an der Anpassungsfähigkeit der Anlagen an die Prozesse beim Kunden oder den Einsatzmöglichkeiten insgesamt. Oder an allem. Aber wir sind bei Müller nicht bereit, hier Kompromisse einzugehen. Wir verbinden genau diese Parameter: Kompaktheit, Leistungsfähigkeit, Flexibilität in Sachen Leistungsausgestaltung und Einsatz. Und das zeichnet unsere Hochdruckanlagen aus. Denn nur mit diesem hohen Anspruch stellen wir unser übergeordnetes Ziel und unsere Motivation sicher: die Prozessstabilität unserer Kunden positiv zu beeinflussen und ihnen maximale Effizienz im Bereich der Kühlschmierstofftechnik mit Kompakthochdruckanlagen zu bieten. Und ich denke, das zeichnet unsere Anlagen in allerletzter Konsequenz dann auch aus.

Worauf ist bei der Auslegung einer Anlage zu achten?

Man muss darauf achten, was letztendlich auf der Anlage passiert. Also nicht nur die Anforderungen an die Hochdruckanlage oder an den Späneförderer und die Technologie bestimmen, sondern insbesondere die Anforderungen an den Prozess berücksichtigen. Hierzu sollte man diverse Parameter definieren und sich zunächst einmal die Frage stellen: Was passiert eigentlich auf der Maschine, welche Spanarten, welche Materialien werden verarbeitet, welche Späne können entstehen, mit welcher Maschinenverschmutzung ist zu rechnen? Auf der anderen Seite: Welche Werkzeuge, welche Werkzeughalter werden eingesetzt? Welchen Druck benötige ich und welche Förderleistung? Läuft die Anlage sporadisch oder im Dauerbetrieb, in der Emulsion oder im Öl? All das determiniert und bedingt die

Hochdruckanlage, also die Wahl der richtigen Hochdrucktechnologie sowie des Filtrationskonzepts. Sie merken, der passgenauen Ausgestaltung der Hochdruckanlage, vor allem dann, wenn man die Prozess-, Qualitäts- und Effizienz-Vorteile, die Hochdruck bietet, maximal ausschöpfen möchte, sollte entsprechendes Augenmerk gewidmet werden. Bei Müller legen wir größten Wert auf unsere fachkundige Beratung und bieten zudem Hilfsmittel sowie Qualifikationsprogramme.

Gibt es den idealen Hochdruck für die Zerspanung?

Das ist natürlich eine spannende Frage. Wäre ich Anwalt, würde ich sagen: „Es kommt darauf an.“ Als Hochdruckspezialist sage ich: „Ja, natürlich gibt es den – und zwar entweder passgenau zusammengestellt oder als Maximalausprägung.“ Um diese Antwort richtig zu deuten, müssen wir Ihre Frage etwas differenziert(er) betrachten. So verstehen wir auch die Sinnhaftigkeit der jeweiligen Vorgehensweise besser. Vereinfacht gesagt, gibt es zwei große Zerspaner-Gruppen bzw. Bearbeitungsformen. Einerseits Großserien eines bestimmten Teils, die permanent an einer Maschine gefahren werden. Hier hat man die Chance, die Anlage kostenoptimiert zusammenzustellen und damit eine recht zügige Amortisation zu erzielen. Das wäre also die ganz passgenaue Version. Andererseits gibt es aber den klassischen „Job-Shopler“, der eher Kleinserien auftragsbezogen fertigt, häufig umrüsten muss und sowohl Bearbeitung wie auch Material nur schwer auf die Zukunft bestimmen kann. Und hier kann eine Maximalversion sinnig sein. Ich sage bewusst „kann“.

Wie kann eine solche Version aussehen? Nun, nimmt man für einen Langdreher beispielsweise ein kombiniertes Hochdrucksystem combistream mit integriertem Späneförderer und Bodenreinigung plus Hochdruckpumpe mit Regelpumpen-Technologie plus wartungsfreiem Automatikfilter im Voll- und im Nebenstrom plus einer spezifischen Ansaugung der Niederdruckpumpe aus dem Maschinentank etc., so ergibt sich eine Maschine, auf der sehr viele verschiedene Materialien prozesssicher laufen können: von normalem Stahl über Messing und Edelstahl bis hin zu einem hochlegierten Werkstoff wie etwa Titan oder anderem medizinischem Stahl. Wir haben viele Kunden, die so verfahren. Diese enorme Flexibilität hat allerdings auch ihren Preis. Mir ist es ganz wichtig, dass man gemeinsam immer den Blick ins Detail macht und die Möglichkeiten durchdenkt. Wir wollen unseren Kunden helfen, kluge Investitionsentscheidungen zu treffen. Für uns steht die langfristige Partnerschaft und Zufriedenheit weit über der Umsatzmaximierung um jeden Preis.

„Wir werden den Markt überraschen.“
Martin Müller

„Wir wollen die Prozessstabilität unserer Kunden positiv beeinflussen.“

Partnerschaft des Monats

Hexagon verlängert Zusammenarbeit mit Red Bull Racing

Mit der Verlängerung ihrer Innovationspartnerschaft mit dem Formel-1-Team Red Bull Racing setzt Hexagon Manufacturing Intelligence diese bereits über ein Jahrzehnt währende Zusammenarbeit fort. Mit 30 000 Änderungen im Produktdesign in nur einer Saison nimmt das Team Aston Martin Red Bull Racing deshalb kontinuierlich Qualitätsverbesserungen seiner Flotte vor und wird dabei durch Messtechnik von Hexagon unterstützt. Mobile Messarme und Laser-Tracker-Lösungen gewährleisten etwa verlässlich die Präzision der Fahrzeuge.

infoDIREKT

www.hexagon.com



Bild: Hexagon

Zulieferer des Monats

Kager in der Forschung

Der Lehrstuhl für Fertigungsautomatisierung und Produktionssystematik an der Friedrich-Alexander-Universität in Erlangen-Nürnberg erhielt im Herbst 2018 grünes Licht für ein neues Forschungsvorhaben zur Elektromobilität. Als Lieferant keramischer Faserprodukte

und Klebstoffe ist das Dietzenbacher Industrie-Handelshaus Kager unter der Leitung von Firmenchefin Claudia Berck mit eingebunden in dieses Innovationsprojekt.

infoDIREKT

www.kager.de



Bild: Kager

Entwicklung des Monats

Messe GrindTec wird internationaler

Bereits 300 Anmeldungen zur GrindTec 2020. Die führende Plattform der Schleiftechnik wird immer internationaler. Kamen zur GrindTec 2000 gerade mal 15 Prozent der 164 Aussteller aus dem Ausland, waren es zuletzt bereits 45 Prozent der 644 Unternehmen. Entsprechend stieg die Zahl der vertretenen Länder von 8 auf 30. Maßgeblich zur Internationalisierung der GrindTec hat die immer intensiver gewordene Bearbeitung der Märkte in Asien auf einer ganzen Reihe von Messen beigetragen.

infoDIREKT

www.grindtec.de



Bild: MAG

Jubiläum des Monats

Hoffmann feiert 100 Jahre

Hoffmann, das Stammhaus der Hoffmann Group, feierte im März sein hundertjähriges Jubiläum. Den Grundstein für die Hoffmann SE legte Gründervater Josef Hoffmann am 11. März 1919 in München. 1932 trat sein Sohn Franz in den Betrieb ein. Er erfand 1936 den Hoffmann Katalog, der mittlerweile in 18 Sprachen erscheint und auch als eShop verfügbar ist. Ab den 1950er-Jahren richtete Franz Hoffmann das Unternehmen konsequent auf Fachberatung und Vertrieb von Qualitätswerkzeugen aus. Auch die Einführung eigener Produktlinien unter der Marke Garant im Jahr 1973 geht auf ihn zurück. Als langjähriger Firmenchef prägte er Kultur und Wertesystem wie kein anderer. In der dritten Generation schloss sich Hoffmann dann mit Gödde, Oltrogge und Perschmann zur Hoffmann Group zusammen.

infoDIREKT

www.hoffmann-group.com



Bild: Hoffmann-Group

Ergebnis des Monats

Heller mit stabiler Entwicklung und gutem Ergebnis für 2018



Bild: Heller

Für die Heller Gruppe war 2018 unterm Strich ein gutes Jahr. Das Nürnberger Familienunternehmen erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 558,3 Mio. Euro und blieb damit drei Prozent oder 19,3 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Auf Rekordniveau befand sich 2018 hingegen der Auftragseingang. Es konnten Aufträge im Wert von 695,2 Mio. Euro verbucht werden, was einem Plus von 82,3 Mio. Euro oder 13,4 Prozent entspricht. Mit Aufträgen im Wert von 546 Mio. Euro weist auch der aktuelle Auftragsbestand einen Höchstwert auf. „Dank der vollen Auftragsbücher erwarten wir auch für 2019 eine gute Auslastung, steigende Umsatzerlöse und ein ordentliches Jahresergebnis“, blickt Klaus Winkler, CEO der Heller Gruppe, optimistisch auf die aktuelle Entwicklung.

infoDIREKT

www.heller.biz



Bild: Kelch

Besuch des Monats

Chinesische Delegation bei Kelch

Der Systemlieferant Kelch GmbH empfing kürzlich eine internationale Delegation der China General Technology Holding Co., Ltd. (Genertec). Zu diesem staatlichen chinesischen Mischkonzern gehört das Mutterunternehmen von Kelch, die Harbin Measuring & Cutting Tool Group Co., Ltd. (HMCT). Ziel ist eine Bestandsaufnahme der industriellen Standards und der wichtigsten Player in Deutschland und Europa.

infoDIREKT

www.kelchgmbh.de

KURZ UND BÜNDIG

Rund 1 Mio. Euro hat **3M** in das Center of Abrasive Technologies, kurz CAT, an seinem Standort in Neuss investiert, um Kunden zukünftig noch besser in innovativen Schleiftechnologien weiterbilden zu können. Insbesondere eine hochmoderne Roboterzelle trägt dazu bei, dass 3M im neuen Trainingszentrum auch für zukünftige Kundenanforderungen gerüstet ist.

Hahn+Kolb konnte das Wachstum der vergangenen Jahre auch 2018 weiter fortsetzen. Der konsolidierte Umsatz der Hahn+Kolb Group stieg im Vergleich zum Vorjahr um 14,5 Prozent auf 282 Mio. Euro. Besonders stark waren der Zerspanungsbereich, die Qualitätsmarke Atorn und der Absatz über E-Business-Lösungen. 2019 investiert Hahn+Kolb unter anderem in einen Ausbau des Logistikzentrums am Standort Ludwigsburg.

Big Kaiser, Anbieter von hochpräzisen Werkzeugsystemen und Lösungen für die metallverarbeitende Industrie, hat im Jahr 2018, dem 70-jährigen Jubiläum der Firmengründung von Kaiser in Rümlang, erneut einen Rekordumsatz erzielt. Im ersten Quartal stieg der Umsatz um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr, und die Wachstumsraten des Gesamtjahres 2018 waren beispiellos in der Geschichte des Unternehmens. So erzielten Südeuropa und die Schweiz 2018 ein Umsatzwachstum von über 30 Prozent.

Die **Autoform Engineering GmbH**, Anbieter von Softwarelösungen für die Blechumformung, hat eine neue Niederlassung in Shanghai eröffnet. Mit diesem neuen Büro ist AutoForm näher am schnell wachsenden chinesischen Markt, um die Kunden mit der gesamten Palette der Produkte und Dienstleistungen von AutoForm besser bedienen zu können.

Siemens intensiviert seine Kooperation mit der EDAG Gruppe als weltweit führendes unabhängiges Engineering-Unternehmen der Automobilindustrie, um industrielle Anwendungen von Additive Manufacturing (AM) weiter voranzutreiben und gleichzeitig die Engineering- und Produktionsprozesse effizienter zu gestalten. Das Innovationsprojekt „NextGeneration Spaceframe 2.0“ wurde im Rahmen der Hannover Messe als Ergebnis der Kooperation präsentiert.

Laut **VDMA Landesverband Bayern** lag der Auftragseingang im bayerischen Maschinen- und Anlagenbau im Februar um real 1 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahres. Das Inlandsgeschäft verzeichnete dabei ein Plus von 16 Prozent. Das Auslandsgeschäft verschlechterte sich um 7 Prozent. Der von kurzfristigen Schwankungen weniger beeinflusste Dreimonatsvergleich von Dezember 2018 bis Februar 2019 sank insgesamt um 5 Prozent.

Service des Monats

Mobiler Showroom von Halder

Die Erwin Halder KG ist mit über 10 000 Normalien wie Maschinen- und Vorrichtungsteilen, Spannelementen, Bedienteilen und Maschinenelementen einer der führenden Hersteller von Präzisionsteilen für Industrie und Handel. Mit dem neuen Mobil Showroom vereint die Erwin Halder KG alles in einem Fahrzeug und präsentiert die Produkte direkt beim Kunden. Seit Ende September 2018 hat der Mobile Showroom schon rund 8000 km zurückgelegt und zirka 70 Kunden besucht. Neben gezielten Kundenbesuchen fährt der Mobile Showroom auch kleinere Hausmessen, Berufsschulen und Ausbildungsbörsen an.

infoDIREKT

www.halder.com



Eröffnung des Monats

Mitutoyo in Eisenach

Ein hochmodernes neues Gebäude hat die Eisenacher Niederlassung der Mitutoyo Deutschland GmbH nun bezogen. Nach nur acht Monaten Bauzeit weihte der Premium-Messmittelhersteller sein neues Domizil gemeinsam mit geladenen Gästen feierlich ein.



Auf rund 700 m² bietet das neue Gebäude einen großen und mehrere kleine Schauräume, einen Schulungs- und einen Konferenzraum sowie mehrere modern ausgestattete Büros. Die Niederlassung ist mit modernster Gebäudeleittechnik ausgestattet.

infoDIREKT

www.mitutoyo.de

PERSONEN

Covadonga Lombardero verantwortet bei Sandvik Coromant als Managerin Sales Round Tools SACE den Produktbereich Vollhartmetallwerkzeuge in Zentraleuropa. Die 45-jährige Spanierin hat die globale Strategie für Vollhartmetallwerkzeuge in den vergangenen Jahren in Zentraleuropa implementiert und erfolgreich vorangetrieben.



Oliver Lödl verantwortet bei Orderfox.com ab sofort als Chief Sales Officer die Weiterentwicklung und den Ausbau globaler Vertriebsstrukturen und eines internationalen Vertriebspartner-Netzwerks sowie den Aufbau von weiteren Partnerschaften. Lödl ist in der CNC-Branche kein Unbekannter und global sehr gut vernetzt.



Der Messtechnikhersteller Mahr hat seine Geschäftsführung erweitert. **Manuel Hüsken** verantwortet weltweit die Bereiche Vertrieb, Marketing, Anwendungstechnik, Service und Kundenlösungen. Als bisheriger Gesamtvertriebsleiter ist er mit den globalen Absatzmärkten von Mahr bestens vertraut.



TIPP DES MONATS

Schritt zur digitalen Fertigung mit c-Com

Mit der Open-Cloud-Plattform c-Com wird die gesamte Lieferkette vernetzt. Daten stehen für alle Beteiligten zur Verfügung. Über RFID-Chips und DNC-Server gelangen Daten zu Werkzeugen und Maschinen automatisch in die Cloud. Manuelle Übertragungen kommen nicht vor. So oder ähnlich sieht das Idealszenario der vernetzten Fertigung aus. Doch dieses Szenario entspricht nur selten der Realität. Für Unternehmen, die ohne hohe Kosten in die Digitalisierung einsteigen möchten, hat c-Com, ein Tochterunternehmen der Mapal-Gruppe, das Modul „c-Connect“ inklusive gleichnamiger Box entwickelt. Der Einsatz von c-Connect zahlt sich für Kunden gleich mehrfach aus. c-Connect ermöglicht zum einen die digitale Übertragung der Werkzeugmessdaten vom Einstellgerät zur Maschine inklusive der Registrierung der Bestandsbewegungen.

Zum anderen kann mit der c-Connect-Box dank verschiedener Sensoren unter anderem der Maschinenstatus überwacht werden.

infoDIREKT

www.c-com.net



Werkstück-handling in guten Händen

Positiver Payback in weniger als 2 Jahren möglich – mit den profitablen Automationslösungen von Fastems.

Fastems ist nicht nur Ihr starker Partner für das Palettenhandling, sondern hat auch in Sachen Werkstückhandling viel zu bieten: Intelligente Automationslösungen wie Roboterzellen und Portallader tragen dazu bei, Ihre Herstellungskosten zu senken sowie Produktivität und Prozesssicherheit effizient zu steigern.

Und das Beste daran: Mit dem Werkstückhandling von Fastems können Sie bereits innerhalb von 2 Jahren den positiven Payback erreichen!

Mehr über profitable Automationslösungen: www.fastems.de



Bilder: Open Mind

Feier des Monats

Open Mind begeht 25-jähriges Firmenjubiläum

Die Open Mind Technologies AG feiert ihr 25-jähriges Bestehen. Mit ihrer CAD/CAM-Suite hyperMill gehört Open Mind heute weltweit zu den Top-5-Anbietern im Markt und gilt in vielen Bereichen als technologisch führend. Insbesondere die moderne 5-Achs-Simultanbearbeitung im Werkzeug- und Formenbau wurde durch Open Mind wesentlich mitgestaltet und vorangetrieben. Open Mind bedient Anwender über alle Branchen hinweg und ist heute in 15 Ländern mit eigenen Vertriebs- und Service-niederlassungen präsent. 25 Jahre nach Gründung des Unternehmens stehen die Zeichen weiter auf Wachstum: Ende 2018 beschäftigte der CAD/CAM-Spezialist 305 Mitarbeitende. Bis zum Ende des Jubiläumjahres soll deren Zahl weltweit auf über 330 wachsen, und neue Ländergesellschaften werden ihre Arbeit aufnehmen. „Angefangen haben wir mit 20 Mitarbeitern – doch unsere Technologiebegeisterung und unser Innovationsgeist haben sich nicht geändert“, sagt Josef Koch (links), CTO und einer der Gründer von Open Mind. „Mit effizienten Bearbeitungsstrategien und eigenen Postprozessoren ist es uns immer wieder gelungen, die Möglichkeiten von Maschinen auszureizen und die Prozesssicherheit vom Design bis in die Maschine weiter zu erhöhen. Neben Geschwindigkeit und Oberflächengüte haben wir dabei stets einen weiteren Kostenfaktor beim Anwender im Blick: die maschinen- und werkzeugschonende Bearbeitung, um Standzeiten und Wartungszyklen zu verlängern“, erklärt Volker Nesenhöner, CEO der Open Mind Technologies AG, das Erfolgsrezept.

infoDIREKT

www.openmind-tech.com

