

DER STAHLFORMEN- BAUER

1/2017

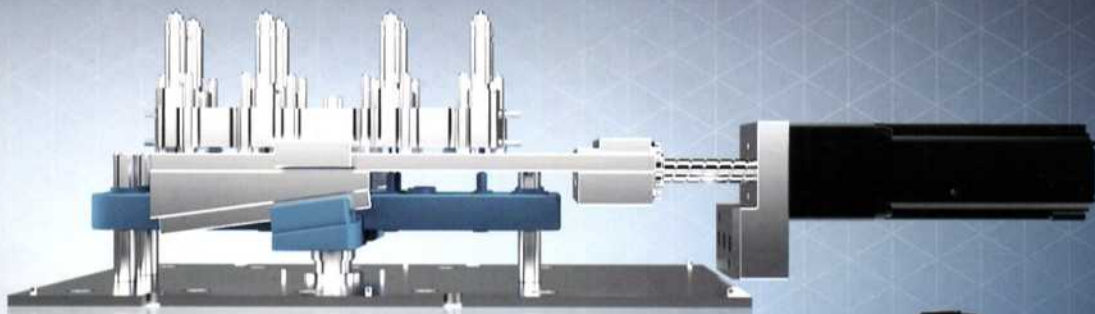
G 11358

DRUCKGIESSWERKZEUGE

SPRITZGIESSWERKZEUGE


FUNKENEROSIONSTECHNIK

Synchroner geht nicht.



männer

SOLUTIONS FOR PLASTICS

 A business of BARNES GROUP INC

männer e-plate™

Elektrische Nadelbetätigungsplatte
für Heißkanalsysteme





Bild 1+2: Die sieben Unternehmen der Wolpert Gruppe fertigen für Automobilhersteller und Zulieferer Werkzeuge und Formen für Prototypen von Stoßfängern und kompletten Frontends und liefern diese in Serienqualität (Werkbilder: WOLPERT HOLDING GmbH, Bretzfeld)

Wolpert startet Offensive 4.0

Das Thema Industrie 4.0 ist bei der Wolpert Gruppe Chefsache. Unter dem Motto Zukunft formen 4.0 soll die Digitalisierung sämtlicher Fertigungs- und Verwaltungsprozesse über alle Firmen und Standorte hinweg in den nächsten zwei Jahren implementiert werden. Zusammen mit weiteren Großinvestitionen in Maschinen und in ein neues Gebäude verspricht sich der Formenbauer und Automobilzulieferer deutliche Produktivitätssteigerungen.

„Wir versprechen uns von der Digitalisierung sämtlicher Abläufe eine Erhöhung des Durchsatzes um 30 Prozent“, erklärt Josef Wolpert. Das Thema Industrie 4.0 hat der Gesellschafter und Geschäftsführer der Wolpert Gruppe zur Chefsache erklärt und treibt es mit aller Macht voran. Bis Ende 2017 sollen alle Fertigungs- und Verwaltungsprozesse über alle sieben Firmen

und vier Standorte sowie sämtliche Produktionsmittel hinweg digitalisiert sein. Die Infrastruktur dafür wird bis Jahresende 2016 geschaffen. In einer neuen, noch zu erstellenden Konzernzentrale am Hauptsitz Bretzfeld werden dann alle Daten zusammenlaufen. Ziel ist die noch bessere Auslastung sämtlicher Maschinen und Anlagen aller Betriebsstätten, um die Kunden noch schneller beliefern zu können.

Schnelligkeit als Wettbewerbsvorteil

Wolpert sieht die Vorteile der Zukunft des Werkzeug- und Formenbaus vor allem in der Geschwindigkeit. „Wir wollen noch schneller werden und uns dadurch im harten Wettbewerbsumfeld noch besser positionieren.“ Die sieben Unternehmen der Wolpert Gruppe fertigen für alle bedeutenden Automobilhersteller und 1st-Tier Zulieferer Werkzeuge und Formen für Prototypen von Stoßfängern und kompletten Frontends und liefern diese in Serienqualität. Das übergeordnete Ziel der Gruppe bleibt die vollautomatisierte Fertigung für Losgröße Eins. Dafür sollen auch in der Produktion jedes Unternehmens die digitalisierten Daten aller Maschinen und Prozesse für jeden Bediener zur Verfügung stehen.

Darüber hinaus wird in zwei große vollautomatisierte Fräszentren investiert, die verkettet werden. Zu-

sammen mit einem Palettenbahnhof für fünf Plätze und Paletten für Werkstücke mit Abmessungen bis 2.000 x 3.000 mm und bis 25 Tonnen Gewicht werden Produktionskapazitäten für noch größere Teile geschaffen. Wolpert hat auch die meisten LKW-Hersteller auf seiner Kundenliste stehen, da sind die Dimensionen der Frontends noch größer. Zusammenlaufen sollen alle Informationen in der neuen Konzernzentrale, die gerade am Standort Bretzfeld-Schwabbach geplant wird.

Investitionen auch in Fachkräfte

Die derzeit sieben eigenständigen Unternehmen fertigen Prototypenwerkzeuge und Serienwerkzeuge sowie Prüfmittel und Serienteile. Jedes Unternehmen hat sein Spezialgebiet wie beispielsweise die 3-Komponenten-Veredelungstechnologie, die Hybrid-Technologie für das Umspritzen von Stahl- oder Glasteilen mit Kunststoff oder die Projekttilstechnik. Um den Standort zu sichern und weiterhin organisch wachsen zu können, sucht die Wolpert Gruppe ständig Fachkräfte aus allen fertigungsnahen Bereichen sowie für kaufmännische und verwalterische Aufgaben. Den derzeit 85 Azubis bieten sich bei Wolpert gute Übernahmechancen.

KOSTENLOS

Gerne veröffentlichen wir auch redaktionelle Beiträge aus Ihrem Hause!

Bitte wenden Sie sich an einen unserer Mitarbeiter.

Technischer Fachverlag Möller
Neustraße 163 • 42553 Velbert
Tel. 02053/981250 • Fax: 02053/981256
www.fachverlag-moeller.de
redaktion@fachverlag-moeller.de



Bild 1:
(v. l.) Gerardo Müller (Director Channel Sales), Dr. Thomas Wrede (Mitglied des Vorstands), Christian Zierhut (Country Manager Japan) bei einem Besuch der Mazda Motor Corporation in Hiroshima

Bild 2:
Im Herzen Tokios befindet sich das neue Büro von Tebis. Damit baut der Prozessanbieter seine Repräsentanz in Japan weiter aus und verkürzt Informationswege mit seinem Vertriebspartner



Tebis eröffnet Repräsentanz in Tokio

Tebis hat ein Büro in Tokio eröffnet. Damit baut der Prozessanbieter für die Entwicklung, Konstruktion und Fertigung von Modellen, Formwerkzeugen und Komponenten, seine Repräsentanz in Japan weiter aus. Unternehmen in diesem technologiegeprägten Land erhalten nun noch mehr Unterstützung, um sich gegen eine starke Konkurrenz behaupten zu können.

Bereits seit 2001 ist Tebis mit dem Vertriebspartner Marubeni Information Systems Co. Ltd in Japan vertreten, einem Tochterunternehmen des traditionsreichen Handelshauses Marubeni Corporation, das zu den 50 größten Unternehmen des Landes zählt. Die Zusammenarbeit mit dem führenden Full-Service-Anbieter von IT-Lösungen für Software und Investitionsgüter ist äußerst erfolgreich. Mittlerweile arbeiten in Japan fast 200 Firmen mit Tebis. Darunter befinden sich die meisten Erstausrüster aus der Automobilindustrie sowie deren Tier-1- und Tier-2-Zulieferer. „Eine solche Entwicklung wäre ohne Marubeni undenkbar gewesen“, freut sich Gerardo Müller, Director Channel Sales bei Tebis. Und das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. „Zahlreiche Firmen

aus dem Werkzeug-, Modell- und Formenbau suchen hier nach effizienten CAD/CAM-Lösungen. Dafür sind wir die geeigneten Partner.“ Mit der neuen Repräsentanz kann sich Tebis noch schneller mit seinem Vertriebspartner abstimmen.

Dafür hat sich der Prozessanbieter eine optimale Lage ausgesucht. Das neue Büro befindet sich im Herzen von Tokio direkt an die Räumlichkeiten von Marubeni angeschlossen. Christian Zierhut, Country Manager von Tebis, unterstützt den Vertriebspartner nun vor Ort mit einer starken Marktexpertise. „Gemeinsam entwickeln wir Marketing- und Vertriebs-

strategien mit dem Fokus auf nationale Zielgruppen. Wir stellen Hintergrundinformationen zu technischen und wirtschaftlichen Fragen zur Verfügung und stimmen spezielle Anforderungen des japanischen Markts mit den Tebis Headquarters ab. Zudem koordinieren wir sämtliche marktrelevanten Aktivitäten.“

Deutsche Werkzeugmaschinenindustrie schließt 2016 mit solidem Ergebnis ab

Im vierten Quartal 2016 sank der Auftragseingang der deutschen Werkzeugmaschinenindustrie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4 Prozent. Dabei verzeichneten die Aufträge aus dem Ausland wie dem Inland ein vergleichbares Minus. Für das Jahr 2016 gilt insgesamt ein Plus von 7 Prozent. Dabei stiegen die Bestellungen aus dem Ausland um 10 Prozent, während die Bestellungen aus dem Inland das Jahr mit einer Null abschließen.

„Obwohl das vierte Quartal sich schwächer als die Vorquartale präsentiert, beendet die deutsche Werkzeugmaschinenindustrie

2016 mit einem erneuten Auftragsrekord und bestätigt damit die positive Prognose des Vorjahres“, kommentiert Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer des Branchenverbands VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) in Frankfurt am Main, das Ergebnis. Der Auftragsrückgang zum Jahresende lässt sich ursächlich mit dem nachlassenden Projektgeschäft in China und den USA aus den ersten neun Monaten erklären.

2017 profitiert die Branche insgesamt vom guten Auftragspolster aus 2016, das im laufenden Jahr realisiert wird. „Die deutschen Werkzeugmaschinenhersteller sind für 2017 gut aufgestellt und erwarten ein weiteres Produktionswachstum von 3 Prozent“, sagt VDW-Geschäftsführer Schäfer.