

# SMM

MIT  
GRÖSSTEM  
OCCASIONSMARKT

DIE INDUSTRIEZEITSCHRIFT FÜR DIE PRAXIS  
Schweizer Maschinenmarkt



**HANNOVER MESSE – NACHSCHAU >> 28**  
Trotz Vulkanasche: Zuversicht unter den Ausstellern

- |  |           |
|--|-----------|
| <b>INTERVIEW</b> Seit 65 Jahren Architekten der Antriebstechnik >>     | <b>18</b> |
| <b>HANNOVER MESSE</b> Hannover Messe: mit Schweizer Zuversicht >>      | <b>34</b> |
| <b>AUTOMATION</b> Dynamischer Fertigungsbetrieb der Antriebstechnik >> | <b>54</b> |
| <b>FERTIGUNGSTECHNIK</b> Feinste Bohrungen für grosse Teile >>         | <b>67</b> |
| <b>LASERTECHNIK</b> Laserauftragsschweissen: auch an engen Stellen >>  | <b>94</b> |

## >> Knoepfel: 2009 ohne Kurzarbeit durchgezogen

Mit 41 Mitarbeitern machte das Zulieferunternehmen Knoepfel AG in 2009 zirka 12 Millionen sFr. Umsatz. Der Lohnfertiger ist spezialisiert auf die Fertigung komplexer und hochpräziser Bauteile in der spanabhebenden Bearbeitung. 80% aller Aufträge gehen an Schweizer Unternehmen, 20% Prozent in das europäische Ausland. Beliefert wird auch in die Luft- und Raumfahrtindustrie an GE Aircraft in den USA.

Friedrich Mumenthaler (CEO) umreist sein potentielles Kundensegment wie folgt: «Wir sind praktisch in jedem Industriebereich tätig, der funktionale Baugruppen in seinen Maschinen einbaut. Dazu gehören Medizintechnik, Schiffsbau, Flugzeugbau, Verpackungs-, Textil- und Werkzeugmaschinenbau. Die Werkzeugmaschinenbranche, eines unserer

bedeutenden Kundensegmente, hat besonders schwer gelitten. Für uns stellt sich die Situation aktuell so dar, dass wir langsam wieder in eine stabile wirtschaftliche Lage kommen. Wir sind eher spät in die Rezession reingekommen und kommen in der Regel spät wieder heraus. Auch die Energietechnik läuft für uns noch nicht wirklich gut. Hier sehen wir ab 2011 wieder einen spürbaren Anstieg der Aufträge. Die Auftragslage bei den Werkzeugmaschinen ist nach wie vor eher schlecht. Positiv ist zu vermerken, es hat sich stabilisiert. Aktuell kommen wieder Bestellungen rein, die wir ursprünglich vor über einem Jahr abgesprochen hatten. Wir glauben, dass ab dem 3. bis 4. Quartal die Bestellungen wieder anziehen. Das Anfragevolumen war auch in 2009 stark, aber mit einem riesigen Preis- und einem

hohen Termindruck. Aufgefangen haben wir das mit einem Gleitzeitsaldo mit plus/ minus 250 Stunden, so dass wir keine Kurzarbeit eingeführt haben. <<

### Information

Knoepfel AG, Gaismoos  
9428 Walzenhausen AR  
Tel. 071 886 50 00  
www.knoepfel.ch



Mehr als zwei Partner gehören zu der Two-in-one-Partnerschaft. Im Bild v.l.n.r.: Rolf Nägele (Vertretung Süddeutschland der Härterei Gerster), Mirko Pichel (Verkauf und technische Beratung, Benninger Guss AG) und Friedrich Mumenthaler (CEO, Knöpfel AG). Friedrich Mumenthaler: «Die Werkzeugmaschinenbranche, eines unserer bedeutenden Kundensegmente hat besonders schwer gelitten.»

## >> Schiess: Die Feinstanzer



Iwan Wüst: «In 2009 haben wir mehr Aufträge generiert als in 2008, diese kommen jetzt zum Tragen.»

Das Unternehmen Fritz Schiess AG kooperiert eng mit dem Unternehmen Federtechnik (siehe dort) und ist auf das Feinschneiden und Feinstanzen spezialisiert. Mit 170 Mitarbeitern machte das Unternehmen 30 Mio. sFr. Umsatz. Das 1920 von Fritz Schiess-Forrer erfundene Feinschneiden hat im Werkzeug eine obere und untere Matrize mit einer Ringzacke, die das Band hält. Mit dem Gegenstempel und dem Schnittstempel wird der Druck

aufgebaut und das Material beginnt zu fließen, bis die Verformung oder das Durchtrennen abgeschlossen ist.

Iwan Wüst (Verkaufsingenieur): «Genutzt wird das Verfahren insbesondere dann, wenn beispielsweise die Schnittfläche gleichzeitig Funktionsfläche (Zahnrad) sein muss. Wir können solche Werkstücke per Feinschneiden realisieren ohne Nachbearbeiten der Schnittflä-

che. Die Toleranzen bewegen sich zwischen  $\frac{2}{100}$  und  $\frac{5}{100}$  mm. Wirtschaftlich ist das Verfahren ab Losgrößen von 5000 Stück pro Jahr. Das Werkstoffspektrum ist vielseitig, einzige Bedingung: die Werkstoffe müssen tiefziehfähig sein. Einsatzstähle, Vergütungsstähle, rostfrei, Messing, Kupfer, Alu, im Prinzip können wir das gesamte Spektrum verarbeiten.» Das Unternehmen liefert 40% in die Automobilindustrie, 16% in Powertools und je 15% in den Apparatebau und Maschinenbau. Weitere Branchen von Textil bis Medizin und Labor sind ebenfalls Abnehmer.

I. Wüst: «Wirtschaftlich bemerken wir aktuell ein ansteigen aller Branchen. Wir haben bis Ende 2009 15 Monate Kurzarbeit machen müssen. Bemerkenswert ist: in 2009 haben wir mehr Aufträge generiert als in 2008, diese kommen jetzt zum Tragen. Es entwickelt sich aktuell



Weltneuheit: Bei dem Zahnrad ist das Verhältnis Modul zur Materialstärke von 1:8 und gleichzeitig ein sehr kleiner Stanzeinzug.

recht positiv.» Zu Beginn der Krise hat das Unternehmen mit einem Erweiterungsbau gestartet, der derzeit bezogen wird. I. Wüst: «Das widerspiegelt sehr gut unsere aktuelle wirtschaftliche Lage.» <<

### Information

Fritz Schiess AG  
Floozstrasse, 9620 Lichtensteig  
Tel. 071 987 67 67  
info@fschiess.com  
www.fschiess.com