

NCF FERTIGUNG

Werkzeugmaschinen | Werkzeuge | Fertigungsprozesse

Innovative Rundschleiflösungen

Die CNC-Technik Weiss GmbH gilt als erste Adresse für industrielles Rundschleifen. Dank des modularen Baukastensystems kann der Full Service-Partner Kundenlösungen einfach, betriebssicher und wirtschaftlich realisieren. Die innovativen Konzepte sollen mit Blick auf Bedienerfreundlichkeit, bessere Software oder auch neue Schleif-Technologien in den kommenden Jahren weiter ausgebaut werden.

WEISS
Rundschleiftechnik



Sonderdruck

AUS NCF



4-fach Revolver zum Innenschleifen für komplexe Schleifaufgaben in einer Aufspannung.

Bilder: Lagor / Weiss

Die Zukunft gehört der individualisierten Schleiflösung

Wenn Bernd Weiss über seinen unternehmerischen Werdegang redet, dann merkt man ihm an, wie sehr ihm das Thema Rundschleifen am Herzen liegt. Der 52-jährige weiß allerdings auch genau, wovon er spricht: Seit über zehn Jahren treffen seine modular aufgebauten Rundschleifmaschinen beim Kunden auf große Resonanz.

In der Zeit davor war Weiss wiederum über zehn Jahre lang in der technischen Entwicklung beim Schleifmaschinenhersteller Karstens tätig. Mit dem Verkauf von Karstens an die Emag ging Weiss in die Selbständigkeit und war fortan für rund 800 Karstens-Kunden der Ansprechpartner für Service und Ersatzteile, aber auch für Maschinenüberholungen und -anpassungen. Daraus wurden bald die ersten eigenen Weiss-Maschinen, fast immer kundenspezifische Sonderlösungen.

Die Universal-Rundschleifmaschine WUG21 war die erste Eigenentwicklung von Bernd Weiss. Sie vereint manuelle Bedienung über Handräder mit den Möglichkeiten einer CNC-Steuerung.

„Jede Maschine, die ich baue, ist genau auf die Art der Werkstücke des Kunden und ihre Bearbeitung ausgerichtet. Das unterscheidet mich von meinen Mitbewerbern am Markt“. Baurothen kennt der eigenwillige Tüftler und Impulsgeber der Branche deshalb nur als



Rahmen, innerhalb dessen er sich bewegt und den er bisweilen auch gern sprengt.

„2004 habe ich meine erste eigene Maschine entwickelt. Die grundsätzliche Frage, die ich mir gestellt habe, lautete: „Warum sollte sich der Kunde zwischen einer CNC-gesteuerten und einer konventionellen Maschine entscheiden müssen. Manchmal ist es nämlich praktisch, beides zu haben.“ Und so baute Weiss die WUG 21. Im Gebrauch kann der Kunde über die Steuerung entscheiden, ob er ein Werkstück – beispielsweise einen Prototyp – mit den Handrädern oder über die CNC-Steuerung schleifen will.

Per Knopfdruck an der Steuerung switcht diese Maschine zwischen den beiden Bearbeitungsarten hin und her. Die Software dafür kommt natürlich aus dem Hause Weiss – wie übrigens 70% der mechanischen Teile für seine Maschinen.

Kunden weltweit schätzen individuelle Lösungen

Die Maschinen von Weiss basieren alle auf einem modularen System unterschiedlicher Baugruppen, die je nach Bedarf auf einer Maschinenplattform zusammengefügt

Bernd Weiss:

„Ich möchte immer innovativ bleiben. Mit den richtigen Partnern ist das möglich.“

werden. Zur Auswahl stehen beispielweise fünf verschiedene Werkstückspindelstöcke, drei verschiedene Reitstöcke und bis zu 25 verschiedene Varianten zum Aufbau des Schleifspindelstocks. Ein eigenentwickelter 4-fach Revolver zum Innenschleifen sowie bei Bedarf eine passende Automatisierung komplettieren das Wunschmenü.

Kunden für diese höchst individuellen Konfigurationen finden sich auf der ganzen Welt – 60% davon allerdings in Deutschland und im deutschsprachigen Ausland, der Rest verteilt sich auf Länder wie Russland, Ungarn, Italien, Belgien und Frankreich. Vor allem Lohnfertiger, Automobilzulieferer, Werkzeugbauer, Hersteller von Sondermaschinen, Dienstleister und Baugruppenfertiger wissen die individuellen Lösungen zu schätzen. Ein eigenes Konstruktionsbüro mit vier Fachleuten kümmert sich um die Umsetzung der Kundenanforderungen. Die Steuerung kommt auch von Weiss. Bernd Weiss schränkt ein: „Die Maschinenbetten und die Umhausung lassen wir fertigen. Dafür gibt es genügend gute Lieferanten in der Umgebung. Und auch die bestückten Schaltschränke kommen von Firmen, die nach unseren Angaben arbeiten. Und natürlich werden die Bildschirme und Messsysteme zugekauft.“

Hohe Anforderungen – auch an Zulieferer

Neben seinen Sondermaschinen hat Weiss Standardmaschinen im Programm, die er außer Haus nach seinen Entwürfen und seinen Qualitätskriterien fertigen lässt. Überhaupt stellt Bernd Weiss hohe Anforderungen und ist heikel bei der Auswahl seiner Zulieferer. „Ich erwarte eine ähnliche Haltung von den Leuten, mit denen wir zusammenarbeiten, wie wir sie bei Weiss an den Tag legen.“

Beim Thema Messsysteme suchte Weiss schon seit einigen Jahren nach neuen Lösungen: „Wenn Sie für Ihre Kunden sehr individuelle Maschinenlösungen anbieten, von den Lieferan-



ten aber nur 08/15 Lösungen bekommen, dann müssen Sie in Sachen Zulieferer umdenken.“ Ein befreundeter Unternehmer brachte den Namen Fagor ins Spiel, den Weiss bis dahin noch nicht kannte.

Der spanische Hersteller von CNC-Steuerungen, Positionsanzeigen und Wegmesssystemen war auf dem deutschen Markt noch nicht flächendeckend bekannt und Weiss zunächst skeptisch. Ein Besuch im Fagorwerk im baskischen Mondragon im Jahr 2007 hat ihn dann überzeugt. Die Produktionsstätten der Mitglieder der Mondragon Gruppe, der Fagor neben Danobat, Soralue und Großpressenbauer Fagor Arasate angehört, zeigten anschaulich, welche unternehmerische und wirtschaftliche Kraft hinter der genossenschaftlich organisierten Struktur der Gruppe steht.

Weiss setzt auf Vertrauen und wird nicht enttäuscht

Ein wesentlicher Punkt war für Bernd Weiss aber noch ein ganz anderer: „Den Vertriebsmann von Fagor, Stephan Schroller, kannte ich aus unserer gemeinsamen Zeit bei Emag Karstens. Seinem Know how vertraute ich in Sachen Fagor erst einmal vorbehaltlos.“ Das wurde nicht enttäuscht: Sowohl die Praxisnähe von Fagor als auch die notwendige Steckerkompatibilität überzeugten Weiss, der technische Support erwies sich als durchweg exzellent.

„Die Leute von Fagor bieten kundenspezifische Lösungen, sie sind aber auch im Standard zu Hause, das heißt für mich, ich kann je nach Anforderung genau das richtige Produkt bekommen. Damals war für mich kaufentscheidend, dass die Fagor-Maßstäbe in gleicher Qualität günstiger waren mit deutlich besserem Support und besserer Beratung.“

Bernd Weiss denkt kundenorientiert. Möglich werden die individuellen Lösungen durch den modularen Aufbau seiner Maschinen.

Weiss setzt das ganze Fagor-Messsystemprogramm ein. Fagor Messsysteme gibt es in Längen bis 50 m.

Fagor Vertriebspezialist Stephan Schroller sorgt dafür, dass im Bereich Messsysteme für Weiss alles rundläuft.

Stephan Schroller:

„Wir entwickeln unsere Produkte in Zusammenarbeit mit unseren Kunden.“

Heute setzt Weiss das ganze Fagor-Messsystemprogramm mit Dreh- und Winkelgebern und Digitalanzeigen ein, rund 90% der eingesetzten Produkte aus diesem Bereich kommen von Fagor. Und für die Zukunft sind weitere Schritte geplant.

Innovativ mit dem richtigen Partner

Aktuell entwickelt Fagor für ein Weiss-Projekt im Bereich Schnittstellen ein offenes Protokoll für absolute Messsysteme. „Ich möchte immer innovativ bleiben für meine Kunden. Mit den richtigen Partnern ist das möglich,“ runder Bernd Weiss die gute Zusammenarbeit mit Fagor ab. Stephan Schroller ergänzt: „Wir entwickeln unsere Produkte nicht am Markt vorbei, sondern in Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Die Innovationskraft der Firma Weiss kommt uns da sehr entgegen.“ Neuheiten im Bereich Messsysteme zeigt Fagor auf der EMO in Mailand. ■

www.cnc-technik-weiss.de
www.fagorautomation.de