

## MESSE AKTUELL

## Stahlprofile für Präzisionsanwendungen

Die Zollern-Unternehmensgruppe hat die Walzkapazitäten erweitert. Das Ergebnis der Investition ist die Komplettierung des Lieferprogramms an Spezialprofilen im Bereich 0,05 bis 33 kg/m. Aus den im eigenen Walzwerk hergestellten Vorprofilen entstehen

durch anschließende Kaltumformung Präzisionsprofile. Die spannende Bearbeitung beschränkt sich somit auf die Endbearbeitung, zum Beispiel das Trennen, Bohren oder partielle Fräsen. Das ermögliche einerseits eine außerordentlich wirtschaftliche Herstellung, andererseits sei dadurch ein Maximum an Maßgenauigkeit, Festigkeit und Oberflächengüte sichergestellt. *jk*

► **Zollern GmbH & Co. KG**, [www.zollern.com](http://www.zollern.com), Halle 3, Stand A66



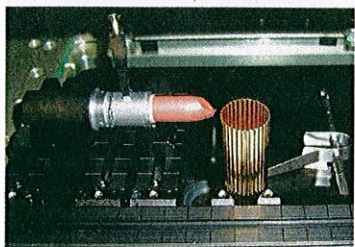
## Metallbearbeiter

fürher Jens Schumacher. „Der Vorteil des Systems besteht darin, dass die Verbrennungsluft von allen Seiten gleichmäßig kommt.“ Das Gerät verfüge zudem nicht über einen üblichen Rost, sondern werde auf der alten Asche angefeuert. Die Asche werde nicht mehr herausgeholt. *jk*

► **JS Lasertechnik**, [www.js-lasertechnik.de](http://www.js-lasertechnik.de), Halle 4, Stand G05

## Präzises Spannen von Messobjekten

Um messende Produkte zu fixieren, hat der Aussteller SGM ein Spannsystem entwickelt. Diese als DF-System bezeichnete Entwicklung eignet sich insbesondere für optische Messungen und leichte Produkte. Wie die SGM AG gehört auch die SGM Schut Geometrische Messtechnik GmbH zur niederländischen Schut Geometrische Meettechniek bv. Die Schut-



Gruppe umfasst fünf Tochterunternehmen in Europa, die sich auf die Entwicklung, Fertigung und den Vertrieb von Präzisionsmessgeräten und -systemen spezialisiert haben. So fertigt die Niederlassung SGM nicht nur Gerätekomponenten, sondern auch komplette 3D-CNC-Koordinaten-Messmaschinen. *jk*

► **SGM Schut Geometrische Messtechnik GmbH**, [www.schut.com](http://www.schut.com), Halle 6, Stand K16

## Enger verzahnt

Als Systempartner übernehmen Zulieferer mehr Verantwortlichkeiten von den Originalgeräteherstellern

Im Themenpark Systempartner zeigen Zulieferer, wie sie aufeinander abgestimmte Komponenten zu ganzen Systemen zusammenführen. Dabei optimieren sie Prozesse, senken Kosten und bieten langfristige Kooperationen als Wertschöpfungspartner für die Originalgerätehersteller (OEM). Die Folge ist eine engere Verzahnung mit dem jeweiligen OEM. Dabei erfüllen sie als strategische Partner die Anforderungen der Abnehmer nach Komplettsystemen.

Geliefert werden nicht mehr nur Einzelteile, sondern komplexe Baugruppen. Kundenspezifische Konstruktion und Fertigung sind Tagesgeschäft. Eine übergreifende logistische Verantwortung für das Gesamtprojekt steigert die Kosteneffizienz und die Effektivität des Projektablaufs. Folglich überneh-



Als Systempartner übernehmen Zulieferer die Verantwortung für die komplette Wertschöpfungskette. Das ist beispielsweise bei kompletten Bauarrunden für

cycle-Management und Risikokapitalbeteiligung erweitert. Nicht selten schlüpfen die Zulieferer dabei in die Rolle eines industriellen Projektmanagers.

Ein Beispiel dafür ist der Aussteller Cortexon, der zwar als Metallbearbeiter aus der Gehäusefertigung kommt, doch als Systempartner der Elektronikbranche alle Prozessschritte bis zur Montage des Endprodukts übernimmt. Dazu gehört die logistische Verantwortung für die Lieferung von Materialien und elektronische Komponenten. Der Zulieferer übernimmt die Verantwortung für die gesamte Wertschöpfungskette. *jk*

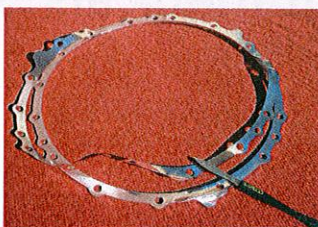
► **Themenpark Systempartner**, [www.hannovermesse.de/49234](http://www.hannovermesse.de/49234), Halle 4

## Einfach abziehen

Schälbare Scheiben erleichtern den Ausgleich von Toleranzen

Feinste Präzisionsfolien aus Metall oder Verbundwerkstoffen lassen sich nicht nur zu Schichtblechen laminieren, die einzelnen Lamellen können auch nacheinander abgezogen werden. Dennoch unterscheidet sich das Endprodukt weder äußerlich noch in den mechanischen Eigenschaften von einem Massivteil. Das versichert der französische Hersteller Lameco am Messestand. So lässt sich der Vorteil des Abziehens ohne Einschränkung nutzen: Die dünnen Folien ermöglichen es, die Schichtbleche in 10-µm-Schritten den jeweiligen Baugruppen anzupassen.

Die benötigte Dicke wird durch Abziehen der erforderlichen Anzahl an Lamellen erreicht. Langwieriges Nachschleifen oder Passscheibenlager entfallen. Beim Positionieren, Höhen- und Spielausgleich bedeutet das Zeitgewinn. Weitere Vorteile werden in der Möglichkeit gesehen, größere Toleranzen bei der Bauteilfertigung zu akzeptieren. Mit Hilfe der schälbaren Passscheiben werden sie kompensiert. Das Einbringen von Bohrungen oder Gewinden ist möglich. Geometrie und Abmessungen der Schichtbleche richten sich nach den einzelnen Baugruppen. Die Formen können laut Lameco frei gewählt werden. Man sei



nicht auf Flansche, Ringe und Rechtecke beschränkt.

Darüber hinaus bleibt man in der Werkstoffzusammensetzung variabel. Das verbreitert das Anwendungsspektrum. So präsentiert der Aussteller am Stand schälbare Passscheiben aus dem Faserverbundwerkstoff X-Fiber. Nach Angaben von Lameco sind sie so robust wie Stahlscheiben, aber um ein Vielfaches leichter. Hauptanwendungsbereich sei der Leichtbau, inklusive der Luft- und Raumfahrttechnik. Um im Vergleich zu Aluminium das Gewicht bei doppelter Druckstabilität zu halbieren, rät der Zulieferer zum Kunststoffverbund Intercomposite. Dagegen verweist er bei Kombination von Toleranzausgleich und Vibrationschutz auf die Entwicklung Silentline: Metallzwischenlagen, versichert er, reduzierten die Vibration einer Baugruppe um 50%. *jk*

► **Lameco S.A.**, [www.lamecogroup.com](http://www.lamecogroup.com), Halle 5, Stand D24

Elektronik „Gerade kleinere bis mittlere Serien sind bei uns bestens aufgehoben“, berichtet Geschäftsführer Klaus Richter.

So fordert der Zulieferer weder Mindestabnahmemengen oder Mindermengenzuschläge noch Mindestumsätze. Gerade bei Elektroprodukten der Wickeltechnik ist das nicht die Regel. Spulen, Transformatoren, Drosseln, Strom- und Spannungswandler werden üblicherweise als Massenware hergestellt. Bei DSW Elektronik sind sie kundenspezifische Komponenten. Wie Fräs- und Drehteile für elektromechanische Komponenten werden sie auf die Kundenwünsche abgestimmt.

Die Nachfrage kommt aus unterschiedlichen Branchen. „Haupt-



sächlich sind es Produktentwickler“, stellt Richter fest. Sie schätzen die große Kundennähe: „Für uns ist der Kunde noch König“, sagt der DSW-Geschäftsführer. Das zeigt sich in der hauseigenen Produktion. Sie versetzt den Aussteller in die Lage, schnell und flexibel auf Kundenbedürfnisse einzugehen. Aufgrund der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9002:2000 erhalten die Kunden laut Richter „Sicherheit und Zuverlässigkeit für ihre Innovationen“. *jk*

► **DSW Elektronik GmbH**, [www.dsw-elektronik.de](http://www.dsw-elektronik.de), Halle 6, Stand F16

## Nächste Leitmesse 2011

Das für die Coiltechnica entwickelte Messekonzept für die Fertigung von Spulen, Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren wurde vom Markt hervorragend angenommen. So waren zur Premiere über 70 internationale Aussteller auf der neuen Leitmesse vertreten. Schon im Vorfeld der diesjährigen Hannover-Messe hat sich die Branche auf eine Zweitaufgabe im nächsten Jahr festgelegt. Die Messe wird integriert. „Wir kommen diesem Marktwunsch gern nach“, sagt Wolfgang Pech, Geschäftsbereichs-

leiter der Hannover-Messe. „Die Coiltechnica-Branche hat mit dem Standort Hannover ihre Messeheimat gefunden.“ Gemeinsam mit den Ausstellern und Verbänden soll die junge Leitmesse als führende europäische Messeplattform für die Fertigung von Spulen, Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren etabliert werden. „Alle ziehen an einem Strang“, registriert Pech. Partner der Messe ist die Plattform Zulieferindustrie im ZVEI. *jk*

► **Coiltechnica**, [www.hannovermesse.de/coiltechnica](http://www.hannovermesse.de/coiltechnica), Halle 6