

WEBER:TECH

AUSGABE 3

AKTUELLE INFORMATIONEN ÜBER DIE WEBER SCHRAUBAUTOMATEN GMBH

Mit Sicherheit... Weber Schraub- automaten

Sicherheitstechnik im Automobilbau stellt extrem hohe Anforderungen an Hersteller und Zulieferer. Wenn die Weber Schraubautomaten GmbH seit fast 20 Jahren alle namhaften Airbag-Hersteller mit Maschinen und Systemen der Verbindungstechnik beliefert, ist das kein Zufall. 100%ige Prozesssicherheit, eine umfassende Prozessdokumentation sowie ein Höchstmaß an Flexibilität sowohl der Anlagen als auch des Serviceteams sprechen für Qualität „Made in Wolftratshausen“.



Weber präsentiert zur diesjährigen ‚Motek‘ zahlreiche neue Produkte. Besondere Beachtung wird die Vorstellung der LC-Baureihe finden. Die Systeme dieser Reihe sind vor allem für Standardanwendungen konzipiert.

Schraubtechnik auf den Punkt gebracht

Nach der ‚Motek‘ ist vor der ‚automatica‘

Für die Entwickler und Ingenieure bei Weber ist die diesjährige ‚Motek‘ in Stuttgart eigentlich schon längst Geschichte. Den Blick nach vorn gerichtet arbeiten sie mit Hochdruck an den Produkten, die vom 10. bis 13. Juni 2008 auf der ‚automatica‘ in München vorgestellt werden sollen. Bevor es aber so weit ist, sollten Sie sich von den aktuellen Produktneuheiten überzeugen. Mehr dazu auf den folgenden Seiten.

Rechtzeitig zur ‚Motek‘ präsentiert die Weber Schraubautomaten GmbH drei Neuheiten. Neben einem EC-Handschauber verdient die LC-Baureihe besonderes Augenmerk. Konzeptionell sind die Produkte dieser Serie auf spezielle Anwendungsfälle abgestimmt. Auf einige Sonderfunktionen wurde zugunsten eines attraktiven Preis-Leistungsverhältnisses verzichtet. Aber auch für die LC-Line gilt: Weber-Qualität ist nicht verhandelbar, sondern immer serienmäßig.

„Die langjährige Erfahrung zeigt, dass unsere Kunden einen größer werdenden Teil ihrer Montageprozesse standardisieren; wenige verschiedene Arbeitsgänge – dafür aber enorm hohe Stückzahlen; gleiche Produktplattformen mit vergleichbaren Prozessen der Verbindungstechnik – dafür aber ein weiter steigendes Kosten- und Qualitätsbewusstsein“,

resümiert Heinrich Sick, Geschäftsführer der Weber Schraubautomaten GmbH.

Für den Bereich Schraubtechnik bedeutet das u. a., dass die Kunden mehr denn je nach hochwertigen, langlebigen und flexiblen Schrauben und Schraubsystemen verlangen. Einzelne Komponenten müssen aber nicht mehr automatisch für alle

denkbaren Sonderfälle nutzbar sein und über einen endlosen Katalog von Sonderfunktionen verfügen. Die Antwort darauf heißt LC. Gewohnt beste Qualität, reduziert auf Kernfunktionen – zu günstigen Konditionen und kürzesten Lieferfristen.

Kurz & Gut: Neuer EC-Handschauber

Im Zentrum des Interesses bei den diesjährigen Produktneuheiten aus dem Hause Weber steht zweifelsohne der neue High-End EC-Handschauber für anspruchsvolle, frei programmierbare Schraubprozesse.

weiter auf Seite 6 →



Teambesprechungen in Wolfratshausen sichern einen beiderseitigen Erfahrungs- und Meinungsaustausch: Michael Balling, Markus Fischer, Andreas Hinnenkamp und Carsten Eichel (v.l.n.r.).

Augen und Ohren des Unternehmens

Dienstagmorgen – ein Tag wie jeder. Trotzdem gleicht kein Tag dem anderen, denn die Vertriebsmitarbeiter bei Weber kennen keinen Alltag, der täglich zwischen 8 und 18 Uhr immer die gleichen Abläufe umfassen würde. Jeder Tag bringt neue Fragen und Wünsche der Kunden und jeden Tag müssen die passenden Lösungen gefunden werden, so dass immer drei Beteiligte zufrieden sind: Der Weber-Kunde, der Auftraggeber des Weber-Kunden und der Vertriebsmitarbeiter selbst. „Wir arbeiten zwar nicht zum Vergnügen – wenn aber die Arbeit Spaß macht, dann ist das ein gutes Zeichen und darf als Bestätigung unserer Anstrengungen gewertet werden“, sagt Carsten Eichel, Weber Gebietsvertreter für Hessen und das Saarland.

Was liegt an?

Und welche Aufgaben sind tatsächlich zu erfüllen? Grundsätzlich verstehen sich alle acht Weber Außendienstmitarbeiter als ‚Problemlöser‘. Es geht nicht darum, dem Kunden möglichst viel zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen. Die Unternehmen, auf die die Mitarbeiter vor Ort treffen, wollen automatisierte Montageprozesse realisieren. Nur das Ergebnis zählt. Der Weg dort-

hin ist das zu lösende Problem, mit dem der Kunde so wenig wie möglich konfrontiert sein möchte. Er will sich auf Spezialisten verlassen, die sein Problem umfassend analysieren, Lösungsalternativen erarbeiten und schließlich umsetzen; am besten aus einer Hand.

Entsprechend anspruchsvoll ist das Anforderungsprofil, das Weber bei der Einstellung seiner Außendienstmitarbeiter zur Grundlage macht. Andreas Hinnenkamp, für Weber schon mehr als zehn Jahre in Norddeutschland unterwegs: „Wir sind Generalisten und Spezialisten zugleich. Jeder von uns hat eine technische Ausbildung. Zudem sind wir Analysten der Märkte; wir brauchen aber auch betriebswirtschaftliches Know-how, weil wir bei der Angebotserarbeitung dabei sind. Und nicht zuletzt: Wir stehen im direkten Kontakt mit dem Kunden – da sind auch soziale Kompetenzen gefragt.“

Techniker mit Leib und Seele

Der Vertriebsmitarbeiter bleibt bei alledem derjenige, der ein technisches Problem zu lösen hat. Anders als ein freier Handelsvertreter können sich die fest angestellten Mitarbeiter bei Weber ganz auf diese Lösung konzen-

trieren. Zuhören und sich auf die Situation einlassen gehören deshalb auch zu den Grundtugenden, über die alle Mitarbeiter verfügen.

Der Beratung folgt die Begleitung bei der Vertragsabwicklung und der Inbetriebnahme. Später wird der Vertriebsmitarbeiter auch der erste Ansprechpartner sein, wenn es um Wartungs- und Servicefragen geht; ‚One Face to the Customer‘ als Prinzip. „Das funktioniert nur, weil wir relativ frei und selbständig agieren können und die Kollegen in Wolfratshausen günstige Rahmenbedingungen schaffen.“ Michael Balling arbeitet seit sechs Jahren für Weber und weiß wovon er spricht. „Wir kennen die Wünsche und Besonderheiten jedes Auftraggebers und wissen, welche Unternehmen wir wann bezüglich der Anbahnung von Neugeschäft ansprechen.“ Denn die Gewinnung neuer Kunden gehört ebenfalls zur täglichen Arbeit.

Immer am Puls des Geschehens

Zurück in Wolfratshausen. Besprechung alle Gebietsvertreter, Zahlen werden analysiert, Erfolge und Schwachstellen benannt. Hier löst sich das Verhältnis von ‚innen‘ und ‚außen‘ gänzlich auf. Denn das bra-

chen- und kundenspezifische Know-how, das die Kollegen einbringen, ist mit Geld kaum aufzuwiegen. Hier agiert der Außendienst in seiner Funktion als Marktforscher, denn alle Kunden melden in der Regel direkt zurück wo es Optimierungsbedarf gibt. Fragen, Anregungen und konkrete Forderungen, die in die entsprechenden Fachabteilungen des Hauses einfließen. „Der Außendienst ist nur so stark wie sein Innendienst“, sagt Eichel. „Es nützt nichts, wenn wir zwar von unseren Produkten überzeugt sind, diese Begeisterung auch auf die Kunden übertragen können – wenn dann aber beispielsweise ein Schrauber längere Zeit nicht lieferbar wäre.“

Offen und ehrlich

Eigentlich kein Geheimnis: Nur wer als Dienstleister offen und transparent darstellen kann, weshalb jenes Produkt und kein anderes anzuschaffen sei, wird dauerhaft erfolgreich sein. Diese Art von Ehrlichkeit muss gegenüber allen Kontaktpersonen beim Kunden die Regel sein. Balling: „Dabei muss ich meinem Partner im Bereich des Managements ebenso verständlich darstellen können, warum ich wie handle wie ich andererseits die Anregungen der Kollegen am Montageband ernst nehme.“

Und was sagen die Weber-Kunden? Es ist wohl die Mischung aus innovativen Produkten, hoher Fachkompetenz der Mitarbeiter und beispielhaftem Service, die Auftraggeber schätzen. Bei Weber bekommen sie eben keine ‚0/8/15-Lösungen‘ und wissen, dass sie auch nach 18 Uhr immer jemanden erreichen, der ihnen kompetent und schnell hilft.

Eine Mannschaft von acht Vertriebsmitarbeitern nur für Deutschland ist in der Branche absolut unüblich. Aber die Rechnung geht auf; für Weber und vor allem für die Kunden. Denn mit jedem einzelnen der Kollegen steht dem Kunden eine kleine aber feine Weber-Niederlassung in seiner unmittelbaren Nähe zur Verfügung, auf die er jederzeit zurückgreifen kann.



Markus Fischer, Vertriebsleiter Inland und Marketingverantwortlicher bei Weber, über Netzwerke, Jahrespläne und Vertriebsingenieure, die auch schon mal selbst den ‚Blaumann‘ anziehen.

Wissen Sie, was Ihre Kollegen vor Ort im Moment gerade tun?

Fischer: Meine Mitarbeiter arbeiten sehr selbständig. Sie wissen besser als jeder andere, was zu tun ist und wie sie es tun müssen. Natürlich gibt es Steuerinstrumente – aber die Eigenverantwortung kann und will ich den Kollegen nicht abnehmen.

Trotzdem gehen Sie planmäßig in Ihrer Arbeit vor...

Fischer: Natürlich. Weber hat ein sehr komplexes CRM-System etabliert, das uns genaue Analysen des Marktgeschehens erlaubt. Daraus entwickeln wir Jahrespläne, die für jeden Außendienstmitarbeiter Zielvorgaben benennen. Meine Funktion dabei ist eher koordinierend – und wenn es die Situation erfordert, nehme ich Feinjustierungen vor. Ganz wichtig: Wir entwickeln diese Pläne gemeinsam.

Das klingt nach Basisdemokratie...

Fischer: Das System impliziert keine Beliebigkeit – im Gegenteil. Wir definieren Vorgaben für alle drei Arbeitsbereiche: Standardmaschinen, Sondermaschinen/Systeme und Service/Ersatzteile. Die Ergebnisse werden monatlich analysiert und Konsequenzen besprochen. Die momentanen Zahlen für Neugeschäft und Auftragseingang belegen, dass das eine geeignete und erfolgreiche Methode für unser Team ist.



Motivation durch Eigenverantwortung

Sind Außendienstler eigentlich ‚einsame Wölfe‘, die auf der Suche nach Neukunden das Land durchstreifen?

Fischer: Die Kollegen sind zwar im Kontakt mit den Kunden und Partnern in der Regel allein unterwegs. Aber diese Schnittstelle zwischen unserem Unternehmen und den Kunden ist uns zu wichtig, als dass wir den Außendienst nicht nach Kräften unterstützen würden. Wir sehen uns in dieser Hinsicht als Teil des Produktmanagements, weil der Informationsfluss und die Entscheidungsabläufe zwischen Kunden und uns dadurch abgesichert und institutionalisiert werden.

Der ‚Verkäufer‘ war also gestern, heute ist...?

Fischer: Heute arbeiten in meinem Verantwortungsbereich Vertriebsingenieure, die technisch ausgebildet sind, Analysefähigkeiten besitzen und Praktiker sind. Denn es kommt nicht selten vor, dass kleinere Service- und Instandhaltungsmaßnahmen gleich durch unsere Vertriebsmitarbeiter erledigt werden und er in den berühmten ‚Blaumann‘ schlüpf.

Was haben die Kunden davon?

Fischer: Unser dichtes Netz von Gebietsvertretern ist einzigartig am

Markt. Der Kunde hat es dadurch in jedem Fall mit einem hoch qualifizierten Weber-Mitarbeiter zu tun, der schnell und kompetent alle anstehenden Probleme lösen kann – allein oder im Verbund mit unserem Stammhaus.

Wie sieht die Zukunft aus?

Fischer: Ich verstehe mich zunehmend auch als Dienstleister gegenüber meinen Mitarbeitern. Weber muss die passenden Produkte zu optimalen Konditionen und den erforderlichen Service bieten, damit der Außendienst erfolgreich sein kann. Das ist täglicher Antrieb für meine Arbeit.

Für TRW, einem der führenden Zulieferer der Automobilindustrie – insbesondere im Bereich Sicherheitstechnik –, stehen Zuverlässigkeit und damit Sicherheit der Produkte ganz oben auf der Agenda. Das hat auch Auswirkungen auf die eingesetzte Montagetechnik. Die Weber Schraubautomaten GmbH ist deshalb seit fast 20 Jahren ‚Partner der Wahl‘ der Airbag-Industrie. Denn für TRW und Weber gilt:



Safety first

Kaum ein anderer Industriezweig ist einer solch hohen Dynamik ausgesetzt wie die Automobilbranche: Enorme Typenvielfalt, umfangreiche Modellpflegemaßnahmen bereits nach kurzer Laufzeit und eine Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten beleben einerseits den Markt. Andererseits sehen sich Hersteller und Lieferanten einem zunehmenden Kostendruck und aufwendigem Simultan-Engineering ausgesetzt. Beispiel Zulieferer: Vergingen früher zwei bis drei Jahre, um Produktionsanlagen zu beschaffen und einsatzbereit zu machen, umfasst heute die gesamte Produktentwicklung und Anlagenbeschaffung insgesamt nur zwei Jahre. Tendenz: weitere Verkürzung.

Automatisierung und die Verkettung automatisierter Montageprozesse sind eine Lösung des Dilemmas zwischen knappem Budgetrahmen und wachsenden Qualitätsanforderungen.

TRW, einer der führenden Zulieferer der Automobilindustrie – insbesondere im Bereich Sicherheitstechnik –, hat schon frühzeitig in der Automation komplexer Montageprozesse die Lösung des Problems erkannt. Automatisierung und Kosteneffizienz: ‚Ja!‘; Vernachlässigung der Prozessüberwachung auf Kosten der Qualität: ‚Nein!‘ Als einer der drei europaweit einzigen Hersteller von Air-

bag-Einheiten stehen Zuverlässigkeit und damit Sicherheit der hochsensiblen Produkte ganz oben auf der Agenda.

Herwig Baust, Leiter Fertigungstechnik im TRW-Montagewerk St. Leon-Rot bei Walldorf: „Die hohen Anforderungen, die unsere Auftraggeber an uns stellen, sind Maßstab unseres Handelns. Das bedeutet aber auch, dass wir diese Ansprüche genauso gegenüber unseren Dienstleistern und Zulieferern formulieren. Im Bereich Schraub- und Verbindungstechnik beispielsweise verlangen wir von unserem Partner, der Weber Schraubautomaten GmbH, eine 100%ige Prozessdokumentation und ein Höchstmaß an Flexibilität.“



Herwig Baust (l.) und Josef Probst bei letzten Detailbesprechungen zur Inbetriebnahme der Schraubautomaten für die Airbag-Montage.

Seit etwa 20 Jahren liefert das Unternehmen Weber hochwertige Schraubtechnik an TRW. Als Ende der 1980er Jahre Mercedes, BMW und Volvo Airbags nur als Sonderausstattung der Top-Modelle verbauten, genügten einfache Anlagen, um die Stückzahlen von deutlich weniger als täglich 5.000 Einheiten zu montieren. Heute werden pro Fahrzeug bis zu zehn Airbags verbaut. Die um ein Vielfaches höheren Stückzahlen, die jetzt in deutlich kürzeren Taktzeiten produziert werden müssen, können nur auf verketteten Anlagen und Systemen realisiert werden, die Schraub-, Niet- und Crimp-Prozesse parallel ausführen. TRW steigerte seinen jährlichen Ausstoß von

27.000 Einheiten im Jahr 1992 auf jetzt über 6 Millionen. Der Umsatz kletterte von knapp 1,4 Millionen Euro auf 238 Millionen Euro.

Die Airbag-Produktion stellt TRW und Weber auch heute noch vor besondere Herausforderungen. Die Entwicklungszeiten für neue Modelle verkürzen sich zunehmend – jede Verbindung in einem Sicherheitsbauteil wie dem Airbag muss prozesssicher ausgeführt, umfassend dokumentiert und 15 Jahre nach Auslaufen der Produktion des entsprechenden Modells archiviert werden. Josef Probst, Projektleiter Sondermaschinen bei der Weber Schraubautomaten GmbH: „Mit unseren Systemen der Verbindungstechnik können wir garantieren, dass Parameter, wie z. B. Drehmoment, Drehwinkel und andere prozesssicher realisiert und lückenlos dokumentiert werden. Man kann also genau nachvollziehen, welche Schraube zu welchem Zeitpunkt mit welchen Ergebnissen verarbeitet wurde. Gleichzeitig ist in unsere Anlagen entsprechende Prüftechnik integriert, die z. B. die Verkabelung zwischen der Zündpille, dem Airbag-Modul und/oder die Funktion der integrierten Hup- und Funktionstasten zum fahrzeugseitigen Steckanschluss überprüft und dokumentiert.“

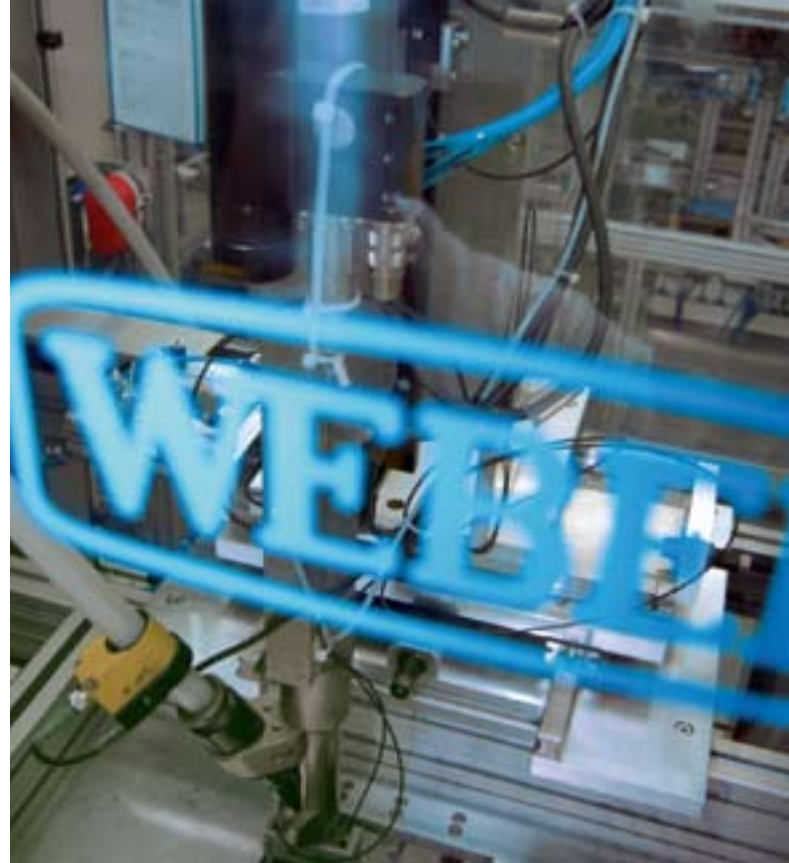
Damit nicht genug: TRW arbeitet streng nach Kundenvorgaben. Design-



Sicherheitsrelevante Bauteile wie Airbag-Einheiten erfordern von den Herstellern und Lieferanten ein Höchstmaß an Prozesssicherheit.

bedingt muss TRW dabei u. a. auf den Trend zu immer kleiner werdenden Airbag-Einheiten reagieren. Der für die Montage der Airbag-Einheit im Lenkrad zur Verfügung stehende Platz wird durch die Bestückung mit Funktions-tasten oder Schalt-Paddels weiter eingeschränkt. Somit ergeben sich für die Verschraubung der Gasgeneratoren, Kontakteinheiten und Multifunktions-tasten bei der Montage des Gesamtmoduls für Weber ggf. Situationen, die dreidimensionale Schraubachsen erfordern, die mit Schraubereinheiten an sechsachsigen Robotern realisiert werden. Auch dafür sind die Schraub-automaten von Weber die erste Wahl im Hause TRW.

Herwig Baust: „Bei 21 Schichten pro Woche können wir uns keine Ausfallzeiten leisten. Das bedeutet dann z. B. auch, dass wir im Bereich Schraubtechnik nicht nur zuverlässige und flexible Systeme fahren müssen, sondern auch, dass wir uns auf einen Service rund um die Uhr verlassen können müssen. Wenn am Freitagnachmittag eine Störung an einem Schraubautomat auftritt, kann ich nicht erst bis Montagmittag warten, ehe ein Servicetechniker bei mir ist. Hier sammelt Weber in unserem Haus die meisten Pluspunkte, denn Produkte und Service stimmen einfach. Dass wir schon fast 20 Jahre zusammenarbeiten, ist der ein-



drucksvolle und beste Beleg für diese fruchtbare Kooperation.“ Produktdurchlaufzeiten von etwa zwei Minuten und Taktraten von 15 Sekunden pro Airbag-Modul müssen ebenfalls prozesstechnisch abgesichert werden. Die Systeme, die Weber für TRW und andere Automobilzulieferer entwickelt, durchlaufen im Prozess ihrer Entstehung einen fixierten Ablaufplan. TRW holt bereits nach den ersten konzeptionellen Ideen und Designvorschlägen der Hersteller seine Zulieferer wie Weber an den Tisch. Machbarkeitsstudien und ein Richtangebot entstehen. In der Regel kennen dann die Inge-

nieure etwa zwanzig Monate vor Beginn der Produktion eines neuen Automodells die Spezifikationen der Bauteile. Zu diesem Zeitpunkt jedoch wollen die Hersteller auch schon mit der Planung und Beschaffung von Montagelinien beginnen – gleichzeitig aber noch Änderungen einfließen lassen, da durch Vorgaben der Automobilhersteller bereits die Vorserienbauteile auf der Serienanlage hergestellt werden müssen. Die Entwicklungszeiten für Maschinen der Zulieferer verkürzen sich also extrem. Für Weber heißt das u. a., dass zwischen Anfrage, Beauftragung und Lieferung nur wenige Monate liegen dürfen. Eine Aufgabe, der künftig nur größere und leistungsfähige Hersteller gewachsen sein werden. Im Hause Weber jedenfalls ist man für dieses Szenario gerüstet und hat entscheidende Positionen in Konstruktion und Projektmanagement personell aufgestockt. Safety first. Für TRW und Weber steht dieser Satz über allen Anstrengungen, denn die prozesssichere Montage von sicherheitsrelevanten Bauteilen ist hochsensibel, erfordert Know-how und langjährige Erfahrungen. Über beides verfügen TRW und Weber, um die Bedürfnisse der Kunden auch künftig optimal bedienen zu können.



Montage- und Prüftechnik aus einem Guss. In der Airbag-Montage gelten höchste Sicherheitsanforderungen an Material und Verarbeitung.



Fortsetzung von Seite 1

... Schraubtechnik auf den Punkt gebracht

Weber erweitert damit seine Produktpalette um einen leistungsfähigen Handschrauber mit Elektroantrieb und automatischer Zuführung der Schraube. Der ‚HSE‘ soll vor allem bei sicherheitsrelevanten Montageprozessen oder empfindlichen Bauteilen eingesetzt werden. Weber rüstet den ‚HSE‘ Handschrauber auf Wunsch mit unterschiedlich leistungsfähiger Antriebs- und Steuertechnik aus. Damit können verschiedene Schraubprozesse jeweils optimal parametrisiert und überwacht werden. Als Besonderheit bietet der Handschrauber die Möglichkeit, nahezu beliebige Antriebe und Steuerungen nach Kundenwünschen zu adaptieren.

Beim Einsatz von Handschraubern entscheiden maßgeblich die Handling-Eigenschaften und die Flexibilität des Gerätes. Der ‚HSE‘ setzt in diesen Disziplinen Maßstäbe: Er zeichnet sich durch eine kompakte Bauweise und geringes Gewicht aus. Das maximale Drehmoment beträgt 6 Nm. Der neue Handschrauber wird mit einem Bit-Vorschub ausgestattet. Dadurch verringert sich der Kraftaufwand beim Einschrauben auf ein Minimum. Der Bithub wird so eingestellt, dass die Schraube aus dem Klinkensatz „fest vorsteht“. Damit werden das Ansetzen des Schraubers und das Finden der Bohrung erheblich erleichtert.

Der Wechsel des Bits und die Besei-

tigung von Störungen am Schwenkarm bzw. am Niederhalter erfolgen werkzeuglos. Schnellverschlüsse an den entsprechenden Bauteilen verringern den Arbeits- und Zeitaufwand erheblich. Der neue Handschrauber ist für Links- und Rechtslauf ausgelegt. Die Auslösung des Schraubprozesses erfolgt elektrisch – das Ergebnis des Montageprozesses wird über ein Display angezeigt oder kann über die Schnittstelle der Steuerung ausgegeben werden.

Zuführschrauber – neu gedacht

Weber ist seit vielen Jahren für seine Kompetenz bei der Entwicklung und Umsetzung komplexer Systeme mit hoch flexiblen Steuerungen und leistungsfähigen Zuführsystemen erfolgreich. Die jetzt vorgestellte LC-Zuführung LCZ ergänzt das bisherige Produktportfolio um passgenaue Technik für standardisierte Handschrauber-Anwendungen.

Die Zuführung arbeitet mit einer ‚CS10S‘, einer Steuerung, die für weniger komplexe Prozesse ausgelegt wurde. Die Konzeption des gesamten Schraubsystems wurde auf das tatsächlich Notwendige reduziert: maximale Qualität und Kundenorientierung bei gleichzeitiger Optimierung der abrufbaren Features.

Die neue Zuführ- und Steuereinheit

kann eine Vielzahl gängiger Verbindungselemente verarbeiten, die allerdings einem bestimmten Raster entsprechen müssen. Der neue Regler ‚C10S‘ (Sortiergeräteregele und LC-Steuerung in einem Gerät) steuert die gesamte Zuführ- und Schraubeinheit. Dadurch kann auf den Einbau einer zweiten Steuerung verzichtet werden. Aufgrund der Fokussierung auf wichtige Kernelemente konnten Entwicklungs- und Konstruktionskosten deutlich reduziert werden. Diesen Produktvorteil gibt Weber weiter, so dass die Kunden ein vollwertiges Handschraubersystem zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis erwerben.

Weber sichert darüber hinaus allen Käufern zu, dass die neue Zuführ- und Steuereinheit innerhalb einer Woche nach Bestelleingang geliefert wird. Heinrich Sick: „Mit der LC-Line bieten wir keine Billig-Produkte minderer Qualität. Im Gegenteil; bei weniger komplexen Anwendungen markiert diese Linie eine Spitzenposition hinsichtlich Langlebigkeit und Kosteneffizienz. Weber-Kompetenz zu interessanten Konditionen also.“

Neue Schraubspindel mit Druckluftantrieb

Einige Industriebranchen sind besonders dadurch gekennzeichnet, dass hohe Stückzahlen bei geringer Pro-

duktvarianz gefertigt werden müssen. Beispiel: die Montage von Fenstern oder Möbeln. Die Schraubverbindungen bei der industriellen Holzmontage sind in der Regel gut zugänglich und beinhalten kaum sicherheitsrelevante Aspekte. Dafür müssen die Schrauber eine hohe Standfestigkeit ausweisen und aufgrund des Kostendrucks günstig in der Beschaffung sein.

Das neue Schraubsystem der LC-Baureihe, das Weber zur diesjährigen ‚Motek‘ vorstellt, erfüllt genau diese Anforderungen. Die neue Schraubspindel bietet alle erforderlichen Einstell- und Konfigurationsmöglichkeiten; mit der bewährten automatischen Schraubenzuführeinheit erfüllt das neue Produkt in qualitativer Hinsicht höchste Anforderungen. Die Spindel wird dabei durch einen Druckluftmotor angetrieben; die Abschaltung des Schraubvorganges erfolgt beim Erreichen der Schraubtiefe oder des Drehmomentes. Eine weitere Parametrierung ist nicht erforderlich, weil sich eine lückenlose Prozessüberwachung in den vorgesehenen Anwendungsbereichen als nicht erforderlich erwiesen hat.

Viel Neues also im Süden. Detaillierte Informationen zu den neuen Weber-Produkten unter www.weber-online.com oder dem zuständigen Gebietsverkaufsleiter.



Team mit Visionen. In den USA gehört Weber zu den Top Five der Branche und betreut mit einem hoch motivierten Team Kunden aus allen Bereichen der verarbeitenden Industrie.

Good Morning America!

Was 1975 unter dem Namen Weber Screwdriving Systems Inc. als unabhängige Vertretung der deutschen Weber Schraubautomaten in den USA begann, zählt heute zu den Top Five Nordamerikas unter den Zulieferern im Bereich Schraubautomation. 29 Mitarbeiter kümmern sich bei Weber USA um den wachsenden amerikanischen Markt, der eigenen Regeln folgt.

Wenn Jim Graham, Präsident von Weber USA, die letzten Jahre Revue passieren lässt, erinnert er sich vor allem an die dramatischen Veränderungen, die die Automobilindustrie im Land durchlebt hat. Die einheimischen Hersteller zählen zu den wichtigsten Auftraggebern von Weber. „Die Konkurrenz aus Asien hat dem einheimischen Automarkt schwer zugesetzt. Für Weber hieß das, dass die Geschäfte mit unseren Produzenten nicht mehr optimal liefen. Wir wollten diesem Prozess nicht tatenlos zusehen und beliefern jetzt die Automobilindustrie in Fernost, die für den amerikanischen Markt produziert.“ Dabei konnte Weber USA vor allem einen Trumpf ausspielen: Seit Gründung des Unternehmens steht der Name Weber für Innovation und höchste Qualität. Eigenschaften, die Kunden weltweit schätzen. Außerdem liest sich die Referenzliste von Weber USA wie ein ‚Who ist Who‘ der nordamerikanischen und internationalen Großindustrie: GM, Chrysler, IBM, Sony, Boeing oder Caterpillar sind u. a. darauf zu finden.

Begonnen hatte man in Yorktown Heights, dem Stammsitz von Weber USA, nördlich von New York, mit den gleichen Produkten, die Weber auch in Deutschland zu einem der marktbestimmenden Unternehmen gemacht hatten: Der Handschrauber ‚HSP‘ war bei seiner Vorstellung seiner Zeit weit voraus. Das Modell ‚HSP32‘ setzt diese erfolgreiche Tradition bis heute fort. Oder die modular aufgebaute Schraubspindel-Serie SA 03/10/30; Produkte die den exzellenten Ruf von Weber in den USA stützen.

Weber USA sieht sich vor allem als regionale Vertriebsorganisation für Nordamerika. Der bloße Abverkauf von Produkten, die andere Weber-Töchter entwickelt haben, war aber nie die Philosophie von Jim Graham und seinem Team: „Wir sind Vertriebsingenieure, die ihre Produkte und die Bedürfnis der Kunden genau kennen und dafür die passende Lösung konzipieren können.“ Dabei hat Weber USA die Veränderungen der Märkte stets im Auge behalten. Die Anforderungen

der Kunden differenzieren sich aus. Das bedeutet, dass Weber Sonderlösungen konzipieren und in möglichst kurzer Zeit umsetzen muss. Dabei hilft eine langfristige strategische Planung, die aus der Marktbeobachtung Tendenzen in der Montagetechnik ableitet und eine Vorschau für die kommenden Jahre entwickelt.

‚Fine Tuning‘ nennt Jim Graham das und meint damit eine noch stärkere Ausrichtung am Kunden. Für ihn bedeutet das neben einer intensiven Marktanalyse auch, so oft wie möglich direkt mit den Auftraggebern ins Gespräch zu kommen: bei Besuchen in deren Montagewerken oder auf Messen. Die Überschrift „New Weber“ steht dabei für neue, innovative Produkte, nach denen der Markt verlangt. Was einst mit dem Handschrauber ‚HSP‘ erfolgreich begann, mit stationärer Schraubtechnik und automatischen Zuführungen ausgebaut wurde, bedeutet heute, dem Kunden für jeden Anwendungsfall eine integrierte Gesamtlösung bieten zu können, die Steuerungen ebenso einschließt wie leistungsfähige Zuführtechnik und prozesssichere und dokumentierfähige Schraubtechnik. Die Entwicklung der neuen Steuerung ‚C50S‘ war ein wichtiger Schritt auf diesem Weg.

Weber ist eine starke Marke in Nordamerika. Die Produkte, Lösungen und den Service, den Weber bietet, sind beispielhaft. Auf die konkreten Pläne von Weber USA angesprochen

hat Jim Graham ziemlich exakte Vorstellungen davon, wie die Marktposition von Weber USA gesichert und ausgebaut werden soll: Grundsätzlich ist die Produktentwicklung entscheidend für den Erfolg. Aber auch standortpolitische Entscheidungen im Zeitalter der Globalisierung spielen für ihn eine Rolle. In einem aktuellen Fall liefert Weber USA z. B. Schraubspindeln, Zuführungen und Steuerungen nach Japan. Der Hersteller baut diese Komponenten in seine Produktionslinie ein, die dann komplett wieder in die USA kommt. Weber USA steht vor einer neuen Etappe in seiner Firmengeschichte. Zusammen mit dem Stammhaus in Wolfartshausen soll die gesamte Produktbreite im Bereich Schraubautomation abgedeckt werden: von der speziellen High-End-Lösung über bestimmte Nischenprodukte bis hin zum Massenmarkt universell einsetzbarer Handschrauber. Weber USA wird darüber hinaus neue Verkaufsstrategien entwickeln, die sich aufgrund der nordamerikanischen Mentalität durchaus von anderen unterscheiden werden. Graham: „Ich bin sicher, dass wir den richtigen Weg gehen.“

Da ist noch lange nicht die Luft raus

Hätten Sie's gewusst?

Seit wann gibt es die lebensrettenen Airbags: Zehn, 20 oder doch schon 30 Jahre? Das erste Patent für Airbag-ähnliche Vorrichtungen – damals für Flugzeuge – wurde bereits 1920 vergeben.

In den USA schrieb man bereits ab 1976 per Gesetz vor, dass Neuwagen mit automatischen Insassen-Schutzsystemen – z. B. Airbags – ausgerüstet werden müssen. Allerdings mussten die Entwickler herbe Rückschläge verkraften: General Motors hatte 1974 das Air Cushion Restraint System (ACRS) eingeführt. Nachdem es aufgrund technischer Unzulänglichkeiten mit diesem druckluftbetriebenen System zu tödlichen Unfällen gekommen war, nahm man ACRS wieder vom Markt.

Mercedes-Benz begann 1967 mit der Arbeit an praxistauglichen Airbags. Erste Versuche setzten auf Pressluft und Frigen, um den Airbag zu füllen. Als beste technische Lösung erwies sich jedoch ein textiler Beutel, der bei einem Unfall durch eine pyrotechnische Treibladung in wenigen Millisekunden aufgebläht wird. Bis zur Serienreife musste das Rückhaltesystem u. a. noch mehr als 250 Crash-Versuche und tausende Tests mit einzelnen Teilen absolvieren. Gleichzeitig stellte ein Langzeitversuch sicher, dass der Gassack nicht im normalen Fahrbetrieb auslöst. Erstes deutsches Auto mit einem Airbag war 1980 der Mercedes-Benz W126 (S-Klasse).

Anfangs wurden die meisten Fahrzeuge lediglich mit einem Fahrer-Airbag ausgerüstet. Seit den späten 1980ern kamen Airbags für den Beifahrer hinzu; Mitte der 1990er Jahre Sidebags und Ende 1997 Kopfairbags. Bis zu elf unabhängige Airbag-Systeme gehören inzwischen zur Serienausstattung. Heutige Pkws sind darüber hinaus mit Gurtstraffern und Gurtkraftbegrenzern ausgerüstet, so dass in deren Kombination eine optimale Rückhaltewirkung erreicht wird.



Wolfgang Wieland, Hans-Jürgen Fritz und Uli Safft (v.l.n.r.) sind nur drei im starken Weber-Team, das sich den sportlichen Herausforderungen ebenso annimmt wie den geschäftlichen.

Weber prima in Form

Die Firma Weber macht nicht nur mit ihren Produkten eine gute Figur und ist im Wettbewerb ganz vorn dabei. Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Hauses zeigen sich fit und in Siegerpose. Ein leistungsorientiertes Unternehmen eben.

Denn regelmäßig stellen sich Mitglieder des Weber-Teams in Wolfratshausen sportlichen Herausforderungen und kämpfen um Sieg und Platzierung. Zuletzt bei Laufwettbewerben, die zum Teil internationale Beachtung finden. Wolfgang Wieland, Uli Safft und Hans-Jürgen Fritz sind drei, die diese Challenge annehmen – die Quelle-Challenge in Roth – einer der renommiertesten Triathlon-Wettbewerbe weltweit.

Dass die drei jeweils nur an einer Disziplin teilgenommen hatten (Fritz/Schwimmen, Safft/Radfahren, Wieland/Laufen) schmälert deren Leistung nicht. Im Gegenteil; wer hier dabei ist, zeigt Ehrgeiz, Ausdauer und Siegeswille. Eigenschaften, die die Kollegen sicher auch ins Unternehmen Weber einbringen. Übrigens: Unter den etwa 100.000 Teilnehmern haben sich die drei wirklich achtbar geschlagen.

Damit nicht genug: Auch beim jährlich stattfindenden Stadtlauf der Gemeinden Wolfratshausen/ Geretsried finden sich immer wieder



Weberianer in den Startlisten und gehen auf die 1, 2,5, 5 oder 10 km langen Strecken.

Jüngstes Beispiel; der Oberland Firmenlauf. Als Lokalmatador durfte die Weber-Crew nicht fehlen. Der Firmenlauf verbindet Spaß am Sport mit Teamgeist und Corporate Activity. Er spricht sowohl die (ohnehin) Sportbegeisterten als auch die solidarischen Kollegen an, denn die Disziplinen und Wertungen sind so gestaltet, dass sie Herausforderung und Spaß bieten. Im Vordergrund steht nicht die Leistung des Einzelnen – vielmehr das Gefühl, gemeinsam zum Ziel zu kommen. Der Firmenlauf fördert so Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen.

Wünsch' Dir was

(Neu-)Kunden, die sich über Weber-Produkte und Lösungen informieren wollen, müssen nicht bis zur nächsten Fachmesse warten. Die Außendienstmitarbeiter von Weber bereiten eine individuelle Firmen- und Produktübersicht – abgestimmt auf die konkreten Anforderungen des Kunden – vor und präsentieren diese vor Ort.

Im Sommer diesen Jahres hatte das Unternehmen MANN & HUMMEL alle seine Entscheidungsträger im Bereich Verbindungstechnik eingeladen, um sich über Grundlagen der Schraubtechnik, automatische Schraubmontage, Produktgestaltung, die Steuerung „C50S“ sowie über allgemeine Statistiken in der Schraubtechnik durch Weber-Mitarbeiter informieren zu lassen. Vorteil: optimale Beratung und enorme Zeitersparnis.

Weitere Informationen:

Telefon 08171 406 470 oder
uhirsch@weber-online.com

Impressum:

Herausgeber:

Weber Schraubautomaten GmbH
Hans-Urmiller-Ring 56
82515 Wolfratshausen
Fon 08171 406 0
Fax 08171 406 111
marketing@weber-online.com

Verantwortlich:

Markus Fischer (V.i.S.d.P.)

Konzept/Realisierung:

Agathon Design, Iffeldorf
www.agathon.de

Konzept/Redaktion:

Büro für Öffentlichkeitsarbeit
Marko Junghänel, München
www.marko-junghaenel.de

Irrtümer und technische Änderungen vorbehalten.



Technik, die verbindet