



## BLM GROUP

BIEGEN  
FORMUNG  
SCHNEIDEN, ENTGRATEN UND WASCHEN  
SCHNEIDEN UND ENDENBEARBEITUNG  
ROHRLASER  
BLECHLASER UND GEMISCHTE BLECH-ROHR-LASER  
HANDLING  
3D-MESSUNG  
BEARBEITUNGSINSELN  
KONTAKTFREIE MESSSYSTEME  
SOFTWARE FÜR PROZESSKONTROLLE

INSPIRED FOR TUBE

## BLM

Via Selvaregina, 30  
22063 Cantù (CO) Italy  
tel. +39 031 7070200  
fax +39 031 715911  
e-mail: [vendite@blm.it](mailto:vendite@blm.it)

## ADIGE

Via per Barco, 11  
38056 Levico Terme (TN) Italy  
tel. +39 0461 729000  
fax +39 0461 701410  
e-mail: [vendite@adige.it](mailto:vendite@adige.it)

## ADIGE-SYS

Via dei Campi, 4  
38050 Novaledo (TN) Italy  
tel. +39 0461 720007  
fax +39 0461 720214  
e-mail: [adigesys@adigesys.it](mailto:adigesys@adigesys.it)

Pdf-Version und andere Neuigkeiten auf:

[www.blmgroup.com](http://www.blmgroup.com)

# INSPIRED for **TUBE**

 **BLM GROUP**

[www.blmgroup.com](http://www.blmgroup.com)



# Inhalt

INSPIRED FOR TUBE

- 4  IDEAS EN METAL  
Vom Amboss zum **laser**
- 8  SWISSMEX  
Der Rohlaser dient der **Landwirtschaft**
- 10  VALSINELLO  
Die **Kraft** des Konzerns
- 14  CICLO FAPRIL  
Wendigkeit durch **flexible** Maschinen
- 18  EVENTO  
Ein Frühling voller **Neuheiten**  
bei der BLM GROUP
- 19  DURIGHT ENGINEERING  
Verdopplung des **Umsatzes**  
in drei Jahren
- 23  BLM GROUP DEUTSCHLAND  
Reaktionen - und **Einsatzschnelligkeit**

Pdf-Version und andere Neuigkeiten auf:

[www.blmgroup.com](http://www.blmgroup.com)

## INSPIRED FOR TUBE

### Herausgeber

Area Comunicazione  
BLM GROUP  
Antonio Farese  
Emanuela Colombo  
Cristina Guzzetti  
E-Mail: [pr@blm.it](mailto:pr@blm.it)  
Tel.: +39 031 7070 200

### Produktion

BLM GROUP  
Via Selvaregina 30  
22063 Cantù (CO) Italy  
[www.blmgroup.com](http://www.blmgroup.com)

### Ausgabe

INSPIRED FOR TUBE  
Nr. 8 - 03/2008

### Entwurf und Grafik

Studio Grafico Page  
Vincenzo De Rosa  
Fabrizio Santini

### Druck

Intergrafica, Verona

### Fotos

AEFFE  
Fabrizio Santini

Die vollständige oder teilweise Vervielfältigung der veröffentlichten Artikel und Abbildungen sind ohne vorherige Genehmigung untersagt.

# KOMMENTAR

## EIN FRÜHLING VOLLER NEUHEITEN, UM IMMER EINEN SCHRITT VORAUSS ZU SEIN



Auf den Messen des ersten Halbjahres 2008 präsentiert die BLM GROUP eine Flut von Neuheiten, die sich im Laufe des Jahres auf alle Produktlinien erstrecken werden.

Den Anfang macht die Messe TUBE in Düsseldorf, eine wichtige Schau in der „Welt des Rohrs“, auf der vier neue Produkte ausgestellt werden:

- DYNAMO LR 150: eine elektrische Rohrbiegemaschine mit rechter und linker Biegerichtung für Rohre bis 25 mm mit mittlerer Produktivität von 1 Biegung/Sek.
- ELECT: eine neue Linie elektrischer Mehrstrahl-Maschinen bis 60 und 80 mm.
- LT722: die achte Generation des Rohrlasers, die neue Maßstäbe auf dem Markt setzt und weiter verbesserte Leistungen bietet.
- TUBEFORM: ein hochproduktives Rohrformungszentrum für die gleichzeitige Bearbeitung von 2 Rohren. Was all diese Neuheiten verbindet sind allem voran die Produktionssteigerung sowie Prozessinnovationen zur Kostenreduzierung.

Die BLM GROUP verfolgt somit weiter ihre Entwicklungsstrategie: konstante Innovation und Forschung nach Produkten und Lösungen, die es sowohl unseren Kunden als auch uns ermöglichen, immer einen Schritt voraus zu sein.

Das Jahr 2007 schlossen alle Unternehmen des Konzerns mit einem guten Wachstum ab. Der Gesamtumsatz betrug € 138 Millionen, was einen Zuwachs von 17% im Vergleich zu 2006 darstellt. Das Wachstum wurde insbesondere auf den europäischen Märkten erzielt, sowie in den wichtigsten Expansionsgebieten des Konzerns. Auch für 2008 sind Wachstumsmargen vorausgesehen, wenn auch ein Rückgang auf einigen Märkten berücksichtigt werden muss.

Die für dieses Jahr geplante Erneuerung der Produktpalette wird uns dabei helfen, die erwarteten Wachstumsraten zu erzielen und unseren Kunden eine weiter gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit zu bieten.

Wir laden Sie dazu ein, sich unsere Neuheiten auf einer der kommenden Messen oder in unseren dauerhaften Showrooms in unseren Firmensitzen anzusehen. Neuheiten kündigen sich an, aber am Besten kann man sie sich vorstellen, wenn man sie selbst sieht!

**Pietro Colombo**  
*President & CEO*

Mit innovativen und flexiblen Systemen wie dem Rohrlaser fertigt das spanische Unternehmen Ideas en Metal Rohrkonstruktionen aus Metall für Fertigungshallen und Sportanlagen

## Vom Amboss zum **laser**



Bei dem Gedanken an Firmengründung werden sehr häufig die grundlegendsten Dinge außer Acht gelassen: Vision und Risikobereitschaft. Ideas en Metal aus dem spanischen Gijón trägt im Firmennamen die Vision „Umwandlung von Ideen in Metallprodukte“ und verbindet diese mit der Eigenschaft der Risikofreudigkeit.

Ideas en Metal ist die jüngste Firma von José Antonio Hevia Corte, der diese im Jahr 2000 gründete, um Rohrkonstruktionen aus Metall für industrielle Fertigungshallen und Sportanlagen herzustellen. Hevia ist ein alteingesessener Unternehmer, der vor 61 Jahren mit der Blechbearbeitung begann, als man für das Biegen der Bleche noch Ambosse verwendete und für das Schneiden von Hand betriebene Guillotineschen. Heute lächelt er angesichts der tiefgreifenden Veränderungen, deren Zeuge er geworden

ist. Doch ins Staunen gerät er noch immer, wenn er die Rohrlasersysteme im Einsatz sieht, die er in seinem Werk installiert hat. „Das Laserschneiden erstaunt dich immer wieder wie beim ersten Mal, auch wenn du es bereits kennst. Es benötigt keine Werkzeuge, es ist eine Universalmaschine, die es erlaubt, alles herzustellen was wir wollen, ohne an eine bestimmte Branche oder Anwendung gebunden zu sein.“

### Von der Idee zum Produkt

„Aus diesem Unternehmenskonzept heraus entstand Ideas en Metal“, erklärt Juan José del Campo Gorostidi, geschäftsführendes Verwaltungsratsmitglied der Firma. „Von Anfang an waren wir entschlossen, ein Produktangebot zu entwickeln, das es bisher so nicht gab, Rohrkonstruktionen für Fertigungshallen. Und um diese herzustellen, haben wir innovative und flexible Produktionssysteme wie den Rohrlaser und das robotisierte Schweißen gewählt.“

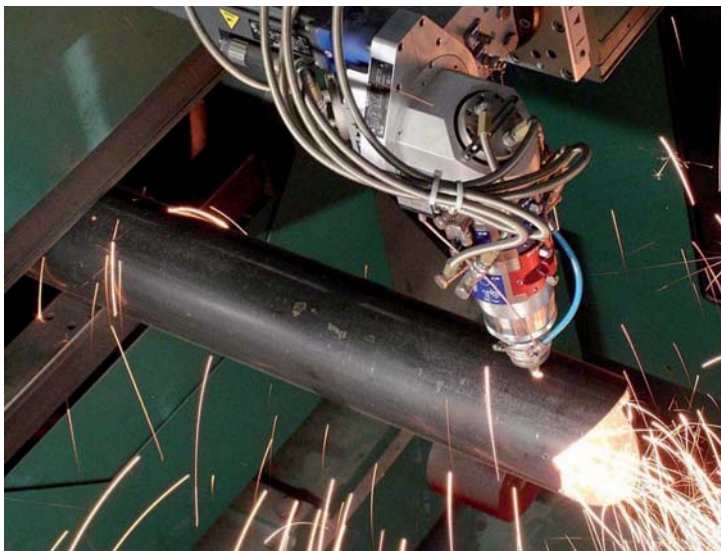
Unsere Maschinen sind äußerst flexibel und passen sich dem Markt problemlos an. So haben wir die Möglichkeit, jede neue Gelegenheit zu ergreifen, ohne die Struktur des Produktionsprozesses überarbeiten zu müssen. So zum Beispiel bei Halterungen für Sonnenkollektoren. Der Markt erlaubt heutzutage keine Spezialisierungen auf bestimmte Produktlinien; angesichts der Lebensdauern und rapiden Veränderungen war keine andere strategische Entscheidung möglich. Zusätzlich zu den flexiblen Maschinen haben wir in Entwurf und Industrialisierung investiert und diese vollständig integriert. Von der Idee zum (Metall-)Produkt eben.“

„Mit unserem installierten Maschinenpark mit drei Rohrlasern (einer LT651, einer LT712 und einer Jumbo) für Rohre von 12 bis 508 mm, zwei Rohrbiege-



Juan José del Campo Gorostidi

José Antonio Hevia Corte



maschinen für Durchmesser bis 130 mm, Schweißrobotern und Flachlasersystemen für Bleche decken wir im Großen und Ganzen vier Tätigkeitsbereiche ab: die bereits genannten Konstruktionen für Fertigungshallen, die Zuliefertätigkeit, die Bearbeitungen und Montage von Blechen und Rohren verbindet, den Bereich der erneuerbaren Energien sowie Eigenprodukte.“

### Der Produktions-Showroom

Der Maschinenpark ist beeindruckend und sucht nicht nur in Spanien sondern in vielen europäischen Ländern seinesgleichen. Mit der Jumbo gelingt es dem Unternehmen beispielsweise, Rohre bis 508 mm oder offene Profile ab einer Länge von 12 m mit dem Laser zu schneiden und so neue Anwendungen zu ermöglichen, für die der Laser gerade erst entdeckt wurde. Ebenso stellt die Fähigkeit, bereits ab dem Entwurf Rohr- und Blechelemente zu kombinieren, einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar, den nur wenige Blechzulieferer kennen und anbieten können. Das Werk von Ideas en Metal stellt einen Showroom für solche Anwendungen dar.

„Den ersten Rohlaser den wir kauften benötigten wir für den Bau der Anlage, in der wir uns befinden“, erinnert sich Hevia Corte. „Wie hätten wir auch ein Produkt auf dem Markt anbieten können, das wir selbst nicht verwendeten? Es handelt sich um eine sehr vorteilhafte Konstruktionslösung, die die Arbeit auf der Baustelle völlig verändert. Die Konstruktionen sind ideal für große Flächen, bei denen keine Säulen benötigt werden, sie sind leicht zu montieren, da die Arbeit völlig sicher am Boden durchgeführt wird, sie wer-



den mit Hydraulik-Hebern angehoben und sind gleichzeitig leicht und widerstandsfähig. Eine technische Lösung, die sich mittlerweile sehr schnell verbreitet.“

### „La novia“

Ideas en Metal ist in vielerlei Hinsicht eine untypische Fabrik. Jede Maschine hat einen Namen. Die Rohrbiegemaschine DYNAM4 von BLM wurde wegen ihrer kurvenreichen Bewegungen beispielsweise in „la novia“ („die Verlobte“) umbenannt. Die Rohrlaser tragen den Namen eines großen asturischen Unternehmers, mit dem Hevia persönlich befreundet ist. Dies könnte wie eine

Marotte aus alten Zeiten wirken, aber Hevia verweist auf seine Unternehmenskultur: „Menschen arbeiten und erschaffen etwas, aber sie dauern nicht ewig. Die Fabrik dagegen, als Ort des Wirkens und der Umwandlung, kann weitergeführt und stetig verbessert werden, so dass sie aktuell bleibt. So löst sie sich vom Leben der Personen und überlebt diese.“

Mit seinen 75 Jahren hört Hevia Corte noch nicht auf zu staunen und denkt bereits über ein neues Projekt nach. Doch er spricht nur hinter vorgehaltener Hand darüber. „Ich arbeite daran. Es ist geplant für 2010.“

#### IDEAS EN METAL S.A.

Pol. Ind. Los Campones -  
Tremanes

33211 Gijón (Asturias) Spagna

tel: +34 985 308980 -

fax: +34 985 308981

[www.ideasenmetal.com](http://www.ideasenmetal.com)



Schlankere und flexiblere Produktion von Landwirtschaftsmaschinen durch Rohrlaser - so bewältigt Swissmex in Mexiko saisonale Marktschwankungen

## Der Rohrlaser dient der **Landwirtschaft**



Swissmex ist ein Unternehmen mit 480 Mitarbeitern, das 40% seiner Produktion an Landwirtschaftsmaschinen weltweit in 30 Länder exportiert; die restlichen 60% sind für den heimischen Markt bestimmt. Die Geschichte der Firma beginnt 1962, als Importeur von Landwirtschaftsmaschinen (Vernebler und Mähmaschinen). Doch nachdem die Grenzen für diese Art von Technologie geschlossen wurden, wurde die Firma selbst zum Hersteller. Heute produziert Swissmex eine weite Bandbreite an Produkten jeder Größe und für jeden Bedarf. Diese reichen von Bewässerungsanlagen und Düngemittelverteilern, manuellen und motorisierten Sprühgeräten und Vorrichtungen für automatisches Säen und Abernten der Felder bis hin zu Motorhackmaschinen und Fräsmaschinen.

### **Kleine und unterschiedliche Losgrößen in kürzester Zeit**

Aufgrund der Lage des Unternehmens in einem stark landwirtschaftlich geprägten Gebiet (ohne metallmechanische Betriebe) sowie wegen der mangelnden Zuverlässigkeit lokaler Zuliefererfirmen – sowohl bei den Lieferzeiten als auch bei der Produktqualität - hat Swissmex stets auf vertikale Integration der Produktionsprozesse gesetzt.

„Wir produzieren alles was wir für unsere Produkte benötigen intern,“ erklärt Ingenieur Pedro Wirz Luchingen, Generaldirektor des Unternehmens, „von Unterscheiben über Getriebe und das Formpressen von Kunststoff bis hin zu Federn und Polyesterbändern. Aus diesem Grund haben wir 2005 unser erstes Rohrlasersystem ADIGE LT120 gekauft, gefolgt ein Jahr darauf von einer automatischen Rohrbiegemaschine BLM DYNAMO, einer Sägemaschine für Stangen ADIGE CM601 sowie einem zweiten Rohrlaser LT120. In den Laser zu investieren hat sich als umsichtige und





siegreiche Entscheidung erwiesen, da dieser uns die notwendige Flexibilität garantiert, um auf die Anforderungen eines extrem unbeständigen und wechselhaften Marktes wie dem für Landwirtschaftsmaschinen zu reagieren.“

Bei Swissmex variiert die Produktion stark, sowohl im Bezug auf die Stückzahlen (es gibt Jahre, in denen auf Grund bestimmter Umgebungsbedingungen viel verkauft wird, und andere, in denen der Verkauf schleppend verläuft) als auch im Bezug auf die Verkaufsperioden: in manchen Jahren sind die Monate Mai bis Juli am verkaufsstärksten, in anderen Jahren sind es die Wintermonate. „Daher hat sich die Lasertechnologie für Rohre als so vorteilhaft erwiesen,“ bekräftigt Wirz zufrieden. „Wir können in kurzer Zeit viele kleine und unterschiedliche Losgrößen produzieren, da es möglich ist, die Produktion innerhalb von wenigen Minuten radikal umzustellen.“

Wenn wir nun montags einen Auftrag erhalten, können wir das fertige Produkt problemlos freitags liefern. Die Produktionszeiten haben sich beträchtlich verringert, ebenso wie die Lagerbestände an Fertigteilen, die in der Vergangenheit nötig waren, um innerhalb der kürzest möglichen Zeit auf Kundenbestellungen reagieren zu können.“

### Von 9 auf 4 Arbeitsschritte für ein Fahrgestell

Ebenfalls bemerkenswert sind die Qualitätssteigerung bei den produzierten Einzelteilen sowie die beträchtliche Reduzierung von Zwischenschritten dank der Einführung des Rohlasers. Bisher waren für die Herstellung eines Fahrgestells ganze neun Schritte nötig (Scheiden, Bürsten, Bohren, Fräsen, Biegen, Waschen, Heftschweißen, Schweißen und Lackieren). Nun dagegen genügen vier Arbeitsschritte: Laserschneiden, Waschen, Schweißen und Lackieren. Da auch Schweißroboter in den Produktionsprozess eingeführt wurden, ist nun jedes Werkstück, das die LT120 verlässt, völlig mit dem vorhergehenden identisch und kann direkt an die Schweißschablonen weiterbefördert werden, ohne dass eine Heftschweißphase nötig ist.

„Wie man sieht, hat die Einführung des Lasers nicht nur eine Reduzierung der Prozesse ermöglicht“, erklärt Wirz weiter, „sondern auch Kosteneinsparungen für Maschinen, für die Steuerung von Halbfertigteilen, sowie für verschleißanfällige Teile wie Fräsen, Bohrspitzen, Sägeblätter etc. Und, wieso nicht, auch für Personal. Hoffen wir, dass die Produktionssteigerung anhält, so dass wir weitere Rohrlaser von ADIGE kaufen können.“

#### SWISSMEX-RAPID SA DE CV

Calle Swissmex nr. 500  
Lagos de Moreno (Jalisco)  
Mexico  
Tel. (0052) 474-7420300  
[www.swissmex.com.mx](http://www.swissmex.com.mx)

Die italienische Firma Valsinello Srl ist Teil eines Konzerns mit vier spezialisierten Unternehmen, für die die Rohbearbeitung einer der Stützfeiler ihrer Tätigkeit ist

## Die **Kraft** des Konzerns

Subunternehmer

INSPIRED FOR TUBE



Mario Di Rocco



Es ist nicht leicht, den Reichtum an Know-how und Bearbeitungen zu beschreiben, den man bei Valsinello Srl findet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Blech- und Rohrbearbeitung für Rechnung Dritter. Wie immer sagen Zahlen mehr als Worte und beschreiben diese bedeutende abruzzische Firma am Besten: 180 Mitarbeiter, ein Umsatz von über €30 Millionen, 28.000 m<sup>2</sup> überdachte Fertigungsfläche, 8 Lasersysteme für großformatige Werkstücke (davon eines für Rohre und eines mit kombiniertem Lochstanzen), dazu eine Reihe an Guillotinescheren für bis zu 6 m, 12 Druckbiegemaschinen für 1,5 bis 12 m mit 800 t, 4 Schweißroboter und 4 Fräs-Bohrmaschinen (die neueste, die bald geliefert wird, hat einen Arbeitsbereich von bis zu 24 m).

Dieses eindrucksvolle Unternehmen befindet sich in-



mittlen der abruzzischen Hügel in Gissi, in der Provinz Chieti. Im Jahre 1980 beschlossen dort die beiden Unternehmensgründer D'annunzio und Di Rocco, die aus der Schweiz zurückgekehrt waren, um ihre Kinder in Italien aufwachsen zu lassen, mit der Blechbearbeitung zu beginnen. Sie nutzten sofort ihre Kenntnisse und setzten auf Produktionsmittel, die zu jener Zeit nicht nur in den Abruzzen eine Neuheit darstellten. Mit dem Kauf des ersten Flachlasers wurden sie bekannt als „Valsinello, die mit dem Laser“.

### Eine Produktionskette mit vier Unternehmen

Heute ist Valsinello Srl Teil eines Konzerns mit vier Unternehmen, die unterschiedliche Produkte und Bearbeitungen anbieten. Die Firma ist seit fast drei Jahr-

zehnten als „Zulieferer“ in der Blechbearbeitung tätig und ist Ansprechpartner für eine Vielzahl von metallmechanischen Betrieben, die in ihren jeweiligen Branchen marktführend sind. Teknolamiere Srl widmet sich Schweißverfahren und Materialabtragungen. Der Konzern sammelte Feedback von einem Großteil seiner Kunden, die eine Umstrukturierung ihrer Unternehmen anstrebten und sich somit der zwingenden Notwendigkeit gegenüber sahen, immer mehr Phasen ihres Produktionszyklus auszugliedern und nach außen zu verlagern. Somit beschloss der Konzern, in Präzisionsmechanik für die Anwendung im Stahlbau zu investieren und Teknolamiere mit robotisierten Schweißzentren für große Strukturen und ausreichend großen Fräs-Bohrmaschinen auszurüsten. Vervollständig wird der Konzern durch Automotive GM, spe-



**VALSINELLO GROUP**

Zona industriale -  
66052 Gissi (CH) Italy  
Tel. +39 0873 942010 -  
fax. +39 0873 942049  
e-mail: info@valsinellogroup.it  
www.vasinellogroup.it

zialisiert auf Industriemontagen, und Leomar Veicoli, eine im Bereich der Herstellung von Arbeitsmaschinen und Nutzfahrzeugen hoch geschätzte Marke.

Diese Produktionskette mit vier Unternehmen versorgt sich selbst in einem Gebiet, in dem es kein wirkliches Produzentennetzwerk gibt, wie es für Norditalien typisch ist. Auch diese Konzernstrategie erwies sich als erfolgreich in einer Gegend, die ansässige Firmen dazu zwingt, sich Zulieferer, Kunden und hin und wieder spezialisiertes Personal außerhalb zu suchen. Dennoch werden bevorzugt lokale Arbeitskräfte beschäftigt, und zu diesem Zweck werden interne Fortbildungen durchgeführt. Die Verbundenheit mit der Heimat ist stark und paart sich mit Opferbereitschaft und einer hohen Wertschätzung für gute Arbeit.

**Ein Auftrag wird nie abgelehnt**

Mit seinem umfangreichen Maschinenpark führt Valsinello Bearbeitungen im Bereich des Leicht- und Schwermetallbaus durch und deckt eine Vielzahl von Sektoren ab: Fahrgestelle für Lastwägen, Kräne für

Hafenanlagen, Schwerfahrzeuge, Hebevorrichtungen, Erdbewegungs- und Landwirtschaftsmaschinen, Rahmen und Karosserien für Reinigungsmaschinen, Fitnessgeräte etc.

Seit jeher gehen Entwicklung und Wachstum Hand in Hand mit Investitionen. Die zuletzt installierte Anlage war Mitte des letzten Jahres eine Rohrbearbeitungsmaschine ADIGESYS LT COMBO, konfiguriert sowohl für das Schneiden von Rohren mit Durchmesser von 225 mm und ausgehend von Längen von 13 m als auch für das Schneiden großformatiger Bleche. Die Installation dieser Maschine wurde nötig angesichts des starken Zuwachses an Bearbeitungen von Rohren für Sektoren, in denen der Einsatz von Rohrstrukturen sehr wichtig ist. Bearbeitet werden mittlere bis große Rohre und Flachdraht für die Herstellung von Bauteilen für die Montage in Strukturen, die auch Rohrbauteile enthalten.

In Gissi steht man nie still. Die Abteilungen fahren drei Schichten, und aus Prinzip wird nie ein Auftrag abgelehnt.



Ciclo Fapril, Portugal, hat seinen Maschinenpark erneuert, um mit maximaler Flexibilität auf die Anforderungen des Marktes reagieren zu können

## Wendigkeit durch **flexible** Maschinen

Ciclo Fapril SA in Portugal hat in seiner 46-jährigen Unternehmensgeschichte viele Änderungen durchlebt. Der Firmenname erinnert daran, dass das Unternehmen als Hersteller von Fahrradbauteilen begann, um daraufhin zur Lieferung von Autoteilen für Citroën überzugehen und schließlich in den letzten Jahren weitere Entwicklungen durchzumachen.

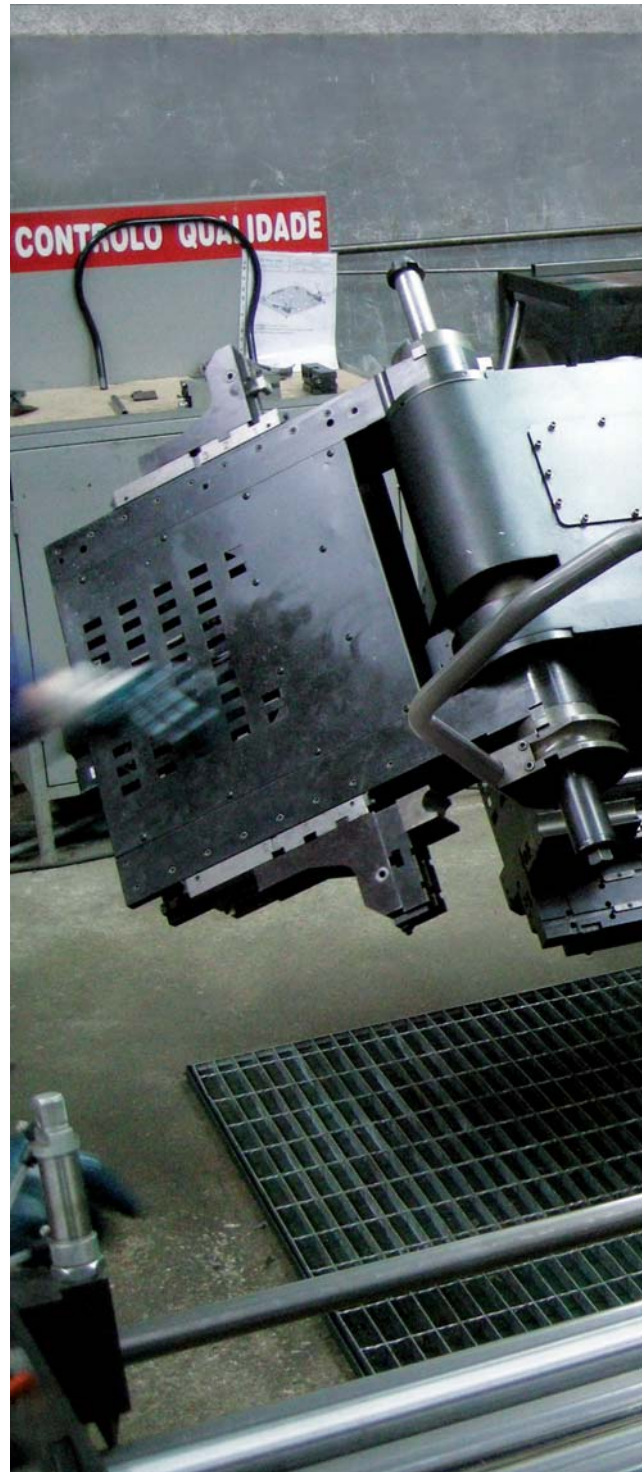
Die Firma Ciclo Fapril dieses Jahrzehnts stellt ein rundum erneuertes Unternehmen dar, sowohl im Bezug auf das Unternehmensgefüge als auch auf die Strategie der angebotenen Produkte. In zweiter Generation sind nun fünf Brüder, Schwestern und Cousins direkt in die Firmentätigkeit eingebunden, angeführt von Generaldirektor Vital Almeida und Geschäftsführer Nuno Santos.

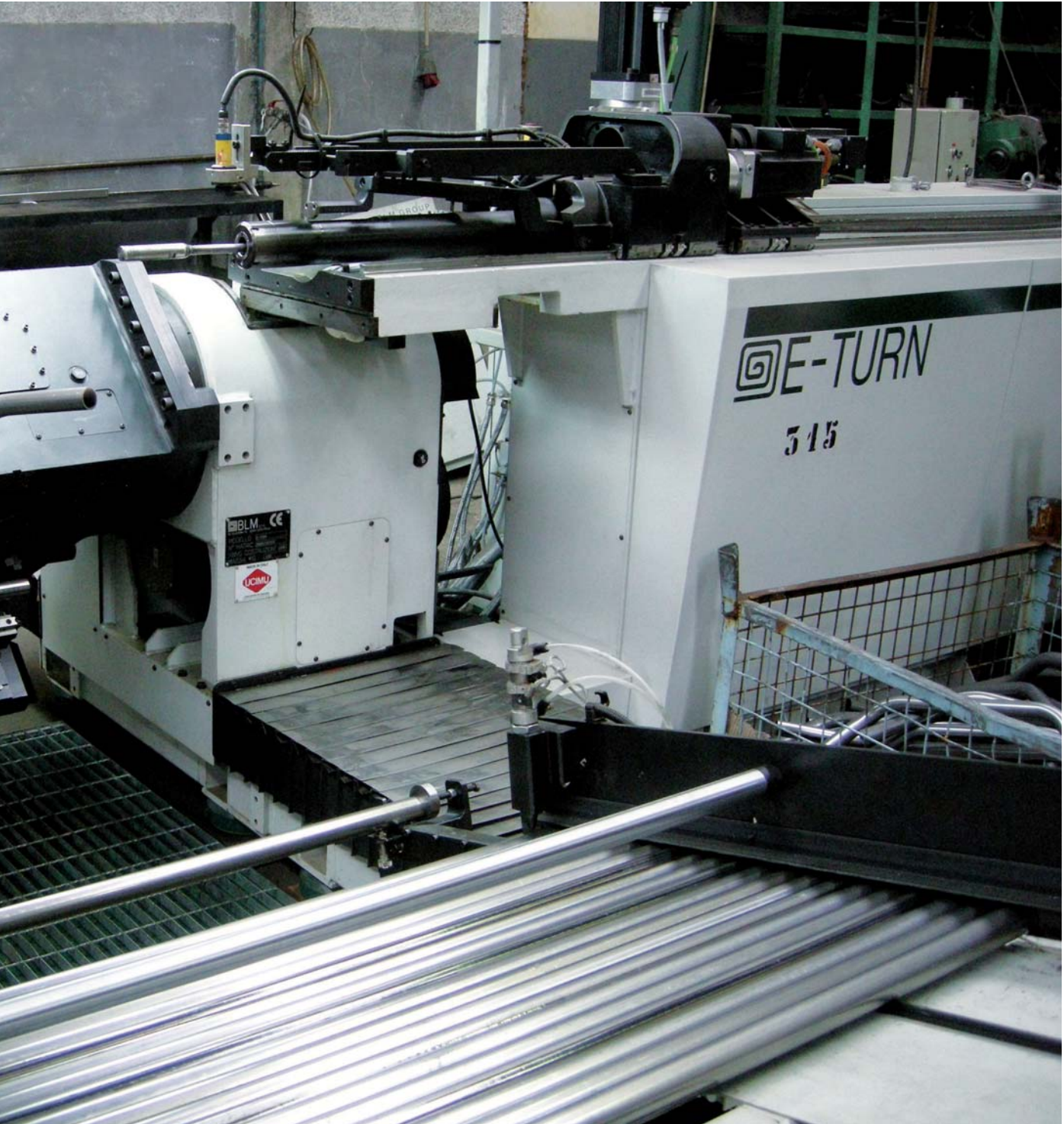
### „Herren“ des technologischen Know-how

„Wir haben über 160 Mitarbeiter und schließen gerade eine Erneuerung des Maschinenparks und des Produktionsprozesses ab, um uns ein Profil als Subunternehmer mit höchster Flexibilität zu geben“, betont Vital Almeida. „Unser Markt hat sich stark entwickelt. Wir liefern Rohrkomponenten und montierte Bauteile für Autos, Motorräder und Motorroller, aber auch Bauteile für Windräder und Produkte für den Krankenhaussektor und Sanitäreinrichtungen.“

Wir exportieren 90% unserer Produktion nach ganz Europa und darüber hinaus. Um den Anforderungen unserer Kunden immer gerecht zu werden, müssen wir daher in der Lage sein, einen vollständigen Service zu bieten: vom Entwurf über die Herstellung von Ausrüstungen und Schweißschablonen bis hin zur Qualitätskontrolle und zum abschließenden robotisierten Schweißen. Diese Organisationsstruktur haben wir nun so gut wie umgesetzt.“

„Heutzutage ist es unverzichtbar, über optimales Know-how im Bereich der Technologien und der Produktionsprozesse zu verfügen“, erklärt Almeida, „und wir müssen uns unseren Kunden selbstständig und kreativ präsentieren.“







Aus diesem Grund sind wir in der Lage, die Produkte mit unseren eigenen Mitteln industriell umzusetzen, alle Schweißschablonen zu entwerfen und herzustellen, die Kontrolle durchzuführen und dem Kunden ein Produkt mit gesicherter Qualität zu liefern. Da wir über robotisiertes Schweißen mit 26 Stationen verfügen, ist es darüber hinaus absolut notwendig, dass die einzelnen Werkstücke konstant wiederholgenau sind. Dies wird durch die Produktionsmittel garantiert, die wir zuvor für das Schneiden und Biegen einsetzen.“

### **Sehr flexibel und wendig**

Wenn man sich im Werk umsieht, so entdeckt man die Rohrschneidemaschinen LT712 und die Sägemaschinen TS72 von ADIGE sowie einige Rohrbiegemaschinen E-TURN und DYNAMO von BLM, die alle kürzlich installiert wurden. Von diesen Systemen nimmt der Produktionsprozess seinen Ausgang, der in den robotisierten Schweißzellen abgeschlossen wird. „Mit diesem Maschinenpark sind wir sehr flexibel und wendig, um uns an die unterschiedlichsten Anwendungen anpassen



**CICLO FAPRIL S:A:A**  
 Vale do Grou - Ap.2  
 3754-908 Aguada de Cima  
 Agueda - Portugal  
 Tel.: 351 234 660 570  
 Fax: 351 234 666 030  
 www.ciclofapril.pt  
 E-Mail: geral@ciclofapril.pt

zu können“, erklärt Vital Almeida weiter.

„Im Bereich Motorräder und Motorroller beliefern wir beispielsweise so bekannte Marken wie Peugeot, Malaguti und Piaggio. Gleichzeitig haben wir aber auch Aufträge für Windräder angenommen, bei denen die inneren Zugangstreppen aus Rohren gefertigt sind. Wir beliefern zudem wichtige amerikanische Hersteller von Büroeinrichtungen und Unternehmen im Bereich der Sanitäranlagen. Diese Wendigkeit ist unsere Stärke.“ „Europa von Portugal aus zu beliefern ist nicht

wie in Frankreich, Italien oder Deutschland zu sein. Man fühlt sich ein bisschen in einer Randposition und muss ein attraktives Kosten-Qualitäts-Verhältnis bieten, ohne von anderen abhängig zu sein“, so Vital Almeida.

Aus seinen Worten geht somit der Wille hervor, den Produktionsprozess noch stärker auszubauen und die Unternehmenstätigkeit weiter zu diversifizieren. Doch es ist noch zu früh, um darüber zu sprechen, und besonders, um darüber zu schreiben.

# Ein Frühling voller **Neuheiten** bei der BLM GROUP

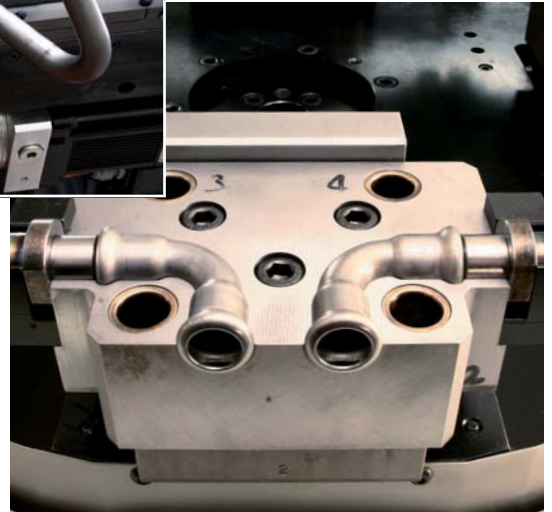
Der Konzern

INSPIRED FOR TUBE

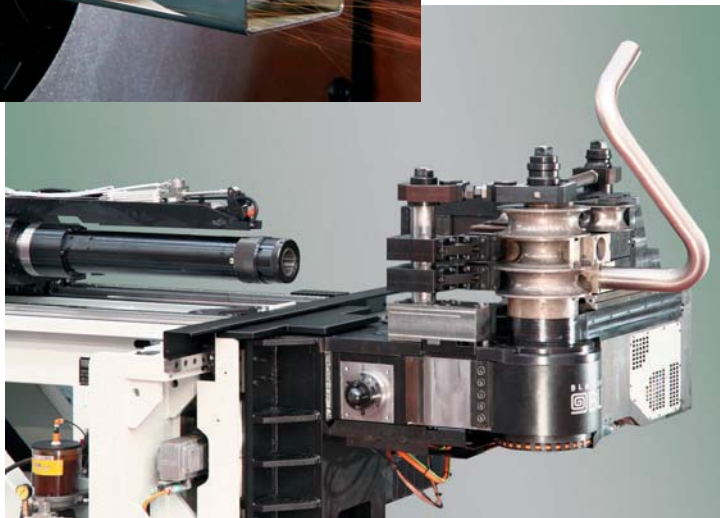
**LT 722:**  
die achte Generation  
des Rohrlasers setzt neue  
Maßstäbe auf dem Markt  
und bietet weiter  
verbesserte Leistungen.



**TUBEFORM:**  
hochproduktives  
Rohrformungszen-  
trum für die gleichzeitige  
Bearbeitung von 2  
Rohren.



**DYNAMO LR150:**  
elektrische  
Rohrbiegemaschine  
mit rechter und linker  
Biegerichtung für Rohre  
bis 25 mm mit mittlerer  
Produktivität von 1  
Biegung/Sek.



**ELECT:**  
neue Linie an elektrischen  
Mehrradien-Maschinen  
bis 60 und 80 mm.

BLM GROUP



Ross Taylor

Duright Engineering UK erweiterte durch Investition in Rohrlaser ihren Kundenstamm und behauptet sich so gegen Import aus Low-cost-Ländern

## Verdopplung des **Umsatzes** in drei Jahren

Die Erfahrung von Duright Engineering, einem Unternehmen in den englischen West Midlands, das mit offensichtlichem Nutzen in Rohrlaser investiert hat, zeigt, dass auch englische Anwender die Notwendigkeit spüren, diese Technologie anzuwenden, um sich gegen den Import aus Schwellenländern zu behaupten.

„Als wir begonnen haben, die Installation eines Rohrlasers in Betracht zu ziehen“, so Ross Taylor, Managing Director von Duright, „wurde uns klar, dass

unsere Kunden ohne diese Maschine kaum mit uns über die Bearbeitungen sprechen würden, die sie benötigen. Wir konnten also nicht darauf zählen, dass ein zusätzliches Auftrags-Portfolio unsere Investition sofort rechtfertigen würde. Darüber hinaus rechtfertigte unsere Produktypologie die Anschaffung eines Spezielsystems nicht, aber auf herkömmliche Art mit mehreren Maschinen für jeweils einzelne spezielle Bearbeitungen weiter zu arbeiten, machte es immer schwieriger, wenn nicht unmöglich, mit Low-cost-Märkten zu konkurrieren.





Eine Preispolitik, die die Schnelligkeit, Flexibilität und gesicherte Produktivität der Laserschneidesysteme für Rohre widerspiegelte, erwies sich dagegen als äußerst attraktive Alternative. Trotz des Risikos einer so umfangreichen Investition haben wir die Herausforderung angenommen und sind siegreich daraus hervorgegangen. Profitiert haben nicht nur wir bei Duright, sondern auch unsere Kunden, denen jetzt die Vorteile der Lasertechnologie zu Gute kommen, ohne dass sie sich um Fixkosten sorgen müssen.“

In der Tat war es Durights größtes Risiko, nicht in eine Technologie zu investieren, die jeden Gesichtspunkt des Produktionsprozesses von Rohren - vom Entwurf über die Bearbeitung bis zur Endmontage - revolutionieren konnte.

### Umsatzsteigerung

Obwohl Duright bereits seit dreißig Jahren auf dem Markt vertreten ist, trug die Installation der ADIGE-Maschine bereits im ersten Jahr zu einer Umsatzsteigerung um 30% bei. Und noch bevor Ende 2005 eine zweite, noch schnellere und produktivere Anlage installiert wurde, hatte sich der Umsatz innerhalb von drei Jahren mehr als verdoppelt, ohne dass dabei das Personal aufgestockt werden musste. 2007 wurde zusätzlich zu den zwei nun mit vol-





ler Leistung laufenden Maschinen eine dritte ADIGE-Maschine der neuesten Generation installiert, um der wachsenden Nachfrage des englischen Marktes gerecht zu werden.

„Mit dem Rohrlaser“, so Taylor, „haben wir unseren Kundenstamm beträchtlich ausgeweitet. Wir sind sowohl bei großen Losgrößen als auch bei der Entwicklung von Prototypen wettbewerbsfähig. Das Re-Design der Produkte, für das wir früher Wochen benötigten, erfolgt heute in wenigen Minuten, da lediglich die Maschine neu programmiert werden muss, ohne dass neue Ausrüstungen hergestellt werden müssen. All das schlägt sich beim Kunden in niedrigeren Entwicklungskosten und Time-to-market-Reduzierung bei neuen Produkten nieder. Die schnelle Umsatzsteigerung be-

legt, dass die Kunden einen wahren Nutzen daraus ziehen.“

Der größte Vorteil ist, dass nun jede Form, egal wie kompliziert, geschnitten werden kann, sowohl an den Rohrenden als auch entlang des Rohrs, in einem einzigen Zyklus und vollautomatisch. Daraus ergibt sich eine Platzersparnis durch Wegfall von Halbfertigteilen und Lagerbeständen, sowie eine Steigerung der Wiederholgenauigkeit und der Präzision der Bauteile. Dies wiederum wirkt sich positiv auf die anschließenden Montage-, Schweiß- und Kontrollvorgänge aus.

### In 20 Minuten zum Werkstückmuster

Bevor der dritte Rohrlaser von ADIGE installiert wurde, bearbeitete Duright Engineering 3,5 Millionen Rohre pro Jahr, für Kunden und Vertriebszentren, doch es handelte sich vorwiegend um Zuschneidebearbeitungen. Heute dagegen beliefert die Firma ihre englischen und europäischen Kunden mit laser-



**PUKY GMBH & CO. KG**

Fortunastraße 11

42489 Wülfrath

Tel: 02058/773-0

E-Mail: [info@puky.de](mailto:info@puky.de)[www.puky.de](http://www.puky.de)

geschnittenen Werkstücken jedes Querschnitts aus verschiedensten Materialien: Weichstahl, Inox-Stahl und Titanium, sowie Aluminium, Kupfer und Messing. Die Stückzahlen variieren zwischen Losgrößen von einem Werkstück und 200.000 und mehr. „Unsere Preispolitik basiert auf der Komplexität der Werkstücke, egal ob es sich um 20 oder um 20.000 Einheiten handelt“, erklärt Ross Taylor. „Der Umfang spielt dank der äußerst schnellen Produktionswechsel kaum eine Rolle. Wenn ein Kunde zu uns ins Büro kommt, hat er innerhalb von 20 Minuten ein Werkstückmuster vor sich auf dem Tisch.“

„Dies hilft uns sehr, um alle technischen und entwerferischen Aspekte zu bewerten. Es ist möglich, alle nötigen Veränderungen durchzuführen und Muster herzustellen, bevor wir beschließen, die Produktion zu starten.“

„In der Regel arbeiten wir von der Entwurfsphase

an mit dem Kunden zusammen, um ihm Geld zu sparen“, bekräftigt Taylor. „Ein aktuelles Beispiel war ein Rundrohr, das ursprünglich einen sehr langen Schlitz und ein gestanztes Loch hatte. Wir haben das Werkstück mit dem Laser geschnitten und festgestellt, dass der Kunde es später noch zwei Mal wiederaufnahm. Diese Bearbeitungen konnten wir problemlos in das Arbeitsprogramm des Rohrlasers integrieren. Der Kunde hat so von allen Vorzügen des Lasers profitiert und die Anwendung auch auf andere Werkstücke ausgeweitet.“

Duright beliefert eine Vielzahl unterschiedlicher Kunden, von Landwirtschaftsmaschinen über medizinische Geräte und Schutzeinzäunungen, aber der Automotive-Sektor deckt direkt oder indirekt 75% der Produktion ab. In jedem Fall liefert die Firma vollständig zurückverfolgbares Material mit Qualitätskontrolle von 100% der Werkstücke.

Die BLM GROUP DEUTSCHLAND hat ihre Unternehmensstrategie neu definiert, um Kundenbedürfnissen noch besser zu entsprechen

# Reaktionen - und **Einsatzschnelligkeit**

Die BLM GROUP DEUTSCHLAND GmbH mit Sitz in Unna wurde 1990 gegründet und widmet sich seitdem direkt den deutschen Kunden des Konzerns.

Doch die Präsenz der Produkte von BLM und ADIGE reicht bis zum Anfang der 70er-Jahre zurück, und bereits damals waren diese in einem engmaschigen Netz vertreten und wurden von der Kundschaft hoch geschätzt.

## **Neudefinition der Strategie**

Zum Jahr 2008 wurde die Unternehmens- und Servicestrategie der BLM GROUP auf dem deutschen Markt für die nächsten Jahre neu definiert. Hier wurde stets ein starkes Interesse für alle Produktlinien des Konzerns verzeichnet.

Zunächst wurde der technische Kundendienst er-

weitert. Das hochspezialisierte und speziell geschulte Personal ist in der Lage, mit allen Produktlinien zu arbeiten. Der Großteil der Kunden besitzt Biege-, Formungs- und Schneidemaschinen oder Sägemaschinen, die integrierte und umfangreiche Kenntnisse erfordern.

Das neue Service Team steht unter der Leitung von Patrik Lorenzon und umfasst Jan Schmutzler sowie die Techniker Andreas Hinz, Carsten Vogel-Habekost, Fabrizio Frigerio und Davide Venturini.

Die Koordination und Verwaltung wird durch Katja Sommer, Laura Salanitri und Martina Ceschi gewährleistet.

Das Team steht den Kunden voll zur Verfügung und garantiert Kompetenz, schnelle Reaktionen und Einsätze sowie technologische Unterstützung.



**BLM GROUP DEUTSCHLAND  
GMBH**  
Tel. (02303) 330444  
Fax. (02303) 330460  
e-mail: mail@blmgroup.de