Für wirtschaftliche Herausforderungen bestens gerüstet

Die durch die Covid-Pandemie ausgelöste Wirtschaftskrise hat analog zu einem Brennglas bereits länger bestehende Herausforderungen für Fertigung, Einkauf und Vertrieb scharf gestellt und damit stärker sichtbar gemacht. Die METZLER Fertigungsprofis haben manches davon früh erkannt und Prozesse sowie Services frühzeitig angepasst. Im Zentrum ist dabei immer die Überlegung gestanden, wie ein Systemhaus mit Handel qualitativer Markenprodukte und ausgereifter Kundenservices bestmöglich zum Mehrwert seiner Kunden beitragen kann. Die METZLER Highlights geben einen kleinen Einblick in diese Erkenntnisse und was das für die Lieferanten-Kunden Beziehung in Gegenwart und Zukunft bedeutet.

Harald Gelis, Leiter der METZLER Zerspanungsprofis, beobachtet vor allem, dass „Unternehmen im krisenbedingten Abschwung im Jahr 2020 ihre Kapazitäten nach unten korrigiert haben, was seit der konjunkturellen Erholung seit 2021 zu massivem Personal- und Warenmangel geführt hat. Die Folge sind Preissteigerungen und drängendere Fragen zur Wettbewerbsfähigkeit für Fertigungen in Zentraleuropa“. Für Firmenchef Reinhard Metzler bedeutet das vor allem, „unsere Kompetenzen und Dienstleistungen in Richtung System- und Lösungsorientierung weiter auszubauen. Natürlich wird man weiterhin über das qualitative Produkt- und Markenangebot mit Kunden im Kontakt sein. Der Mehrwert der Lieferanten- und Kundenbeziehung ergibt sich künftig aber vor allem aus Beiträgen zur Optimierung von Fertigungs- und Arbeitsprozessen und damit zur Steigerung der Effizienz und Produktivität.“

Bedeutung digitaler Anbindung des Einkaufs steigt

Dafür bildet METZLER als Systemhaus den gesamten Produktions- und Logistikprozess von Fertigungs- und Produktionsunternehmen spiegelbildlich ab. Dazu zählen insbesondere digitale Anbindungen von Bestell- und Liefervorgängen, zum Beispiel über EDI oder OCI in Verbindung mit Werkzeugausgabesystemen wie dem METZLER MAT. „Die Automatisierung dieser Beschaffungs- und Logistiksysteme ermöglicht, dass nicht mehr jedes einzelne Produkt bewegt werden muss. Bewirkt werden können dadurch unter anderem eine Reduktion der Anzahl von Sendungen sowie eine Wiederverwertbarkeit von Verpackungen und Waren, deren Lebenszyklus überschritten ist. Hier sehen wir vor allem ökologische Vorteile, wobei gerade Nachhaltigkeit bei unseren Kunden gemäß einer jüngsten Befragung stark an Bedeutung gewinnt“, sagt Reinhard Metzler. Weitere Vorteile der Integration von Warenausgabesystemen sind die permanente Warenverfügbarkeit, weniger Schwund, umfassende Transparenz und Kontrolle sowie die Übersichtlichkeit bei Leihgut.

„Die Rollen Innendienst und Aussendienst erleben eine Trendwende.“

Reinhard Metzler,
Geschäftsführer

„Konkreten Mehrwert zu bieten, erfordert viel Wissen in der technischen Beratung."

Clemens Pfeiffer,
Vertriebsleiter

Die Ansprache von Neukunden findet online statt
Was sich vor Corona bereits ankündigte, schlägt gemäß der Erfahrung von Harald Gelis nun mit voller Wucht durch: Die meisten Firmen mit langjähriger und intensiver Lieferantenbeziehung haben den Komfort digitaler Bestellungen eines großen Teils ihres Warenkorbs schätzen gelernt. Physische Besuche von Vertriebsmitarbeitern finden vorwiegend nurmehr projekt- oder bedarfsbezogen statt. Erschwert wird die Ansprache von neuen Kunden, deren Aufmerksamkeit immer mehr nur noch über digitale Kanäle geweckt werden kann. Harald Gelis prognostiziert, was das für den Einkaufs- und Vertriebsprozess bedeutet: „In fünf Jahren werden 60 bis 70 Prozent der Entscheidungsprozesse über Online-Tools oder über Konfiguratoren und Shop-Lösungen erfolgen. Daher werden auch bei uns die digitalen Kommunikationskanäle stetig ausgebaut und weiterentwickelt. Dabei geht es vor allem um das Generieren von Interesse, bevor überhaupt ein analoger Austausch beginnt.

Rolle für den Vertriebs-Außendienst verändert sich
Aus der Perspektive von METZLER-Vertriebsleiter Clemens Pfeiffer müssen Unternehmen derzeit viel vorausschauender planen. Mitverantwortlich dafür ist unter anderem Corona, weil physische Besuche nur noch bedingt möglich waren und nach wie vor sind. „Je komplexer der Kunde, desto weniger gibt es Chancen, sich vor Ort physisch zu treffen. Wir müssen Kunden daher für alle Besuche jeweils einen konkreten Mehrwert bieten. Das erfordert viel Wissen über Fertigungsprozesse und deren Anforderungen sowie intensive Vorbereitung auf den individuellen Bedarf. Die Zeiten für Fahrten ins Blaue sind definitiv vorbei", sagt Clemens Pfeiffer. Denn Kunden sehen die Aufgabe des Außendienstes gemäß einer aktuellen Befragung unverändert zu 63 Prozent in der technischen Beratung sowie zu 34 Prozent in der laufenden Betreuung und im Service. Seit dem Ausbruch der Corona-Krise hat in dem Zusammenhang das Thema virtueller Kundenbesuche an Bedeutung zugelegt. „Unsere Verkäufer werden bei diesem Umstieg auf digitale Kommunikationskanäle geschult und individuell unterstützt. Das ist auch ein emotionales und psychisches Thema, wobei wir das ebenso fachlich begleiten. Denn immerhin ändert sich dadurch das frühere Berufsbild des Außendienstlers, aber auch des Einkäufers, doch stark."

Der Innendienst wird zum zentralen Kundenservice
Firmenchef Reinhard Metzler sieht eine Trendwende im Bereich der Kundenbetreuung. War der klassische Innendienst früher nur Sachbearbeiter, ist er inzwischen zum zentralen Ansprechpartner im Vertriebsprozess geworden: „Die digitalen Kanäle, wie Onlineshops, Video-Konferenzen, Navigatoren und Konfiguratoren, ersetzen heute vielfach den Dialog, der früher mit Kunden vor Ort stattgefunden hat. Eine aktuelle Befragung zeigt deutlich, dass knapp 80 Prozent unserer Kunden den Onlineshop für Bestellungen nutzen. Diese Verlagerung der Kundenbetreuung ins Internet und Office hat wiederum ökologische und wirtschaftliche Vorteile, weil Reisekilometer und -zeiten wegfallen, ohne an Qualität in der Lieferanten-Kunden Beziehung zu verlieren." Damit wird die bisherige Rollenunterscheidung von Innen- und Außendienst aufgebrochen. Mitarbeitende des internen Kundenservices werden künftig hin und wieder bei Kunden vor Ort unterstützen, wohingegen der externe Betreuer viel mehr im Office und damit weniger im Auto oder vor Ort beim Kunden präsent sein wird. Dadurch steigen aus Sicht von Reinhard Metzler auf beiden Seiten sowohl Anforderungen an Mitarbeitende als auch die Attraktivität der jeweiligen Tätigkeit.

METZLER für aktuelle Trends bestens aufgestellt
Das Systemhaus METZLER hat sehr früh auf nach wie vor aktuelle Trends reagiert. Im Kommunikationsbereich wurde bereits vor zwei Jahren auf den Printkatalog zugunsten rein digitaler Lösungen verzichtet. Eine absolut richtige Entscheidung, wie eine aktuelle Befragung nun zeigt: Bereits 2/3 der Kunden nutzen den digitalen Blätterkatalog, und demselben Prozentanteil würden die zusätzlichen Print-Broschüren in digitaler Form ausreichen. Die Herausforderung von steigenden Preisen vermag das große Volumen des Einkaufsverbundes mit der Konzernmutter HAHN+KOLB abzufedern. Die sich aus dieser Konstellation ergebende Breite und Tiefe des Sortiments kann die Nachfrage nach immer mehr unterschiedlichen Materialien in verschiedensten Branchen sehr gut befriedigen. Die Hauptthemen der Kunden „Digitalisierung", „Automatisierung", „neue Fertigungstechnologien" sowie „Beschaffung und Logistik" stehen bei METZLER seit Jahren im Fokus, weshalb sich das Unternehmen für die Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet sieht.

„Online-Tools spielen im Entscheidungsprozess eine immer wichtigere Rolle."

Harald Gelis,
Vertriebsleiter Zerspanen/Spannen

Mit dem OPT-I-STORE Koffer zur Lehrabschluss-prüfung

„Wenn man in Österreich an Biegemaschinen denkt, denkt man automatisch an TRUMPF!“ Thomas Brückl, Teamleitung Ausbildung gew./techn., ist seit 15 Jahren bei TRUMPF am Standort Pasching. Er hat selbst eine Lehre zum Werkzeugmacher absolviert und bereits in vorigen Stellen Erfahrungen mit dieser und anderen Funktionen im Fertigungsbereich gemacht. Er weiß daher, wie stark sich die Anforderungen an die Auszubildenden verändert haben: „Es ist alles komplexer geworden, vor allem wegen der Maschinentechnologie. Man muss viel mehr wissen und beherrschen, was weit über den einen Bereich hinaus geht. Zudem spüren wir den anhaltenden Trend zu Digitalisierung und Automatisierung. Daher bewegt sich der Hauptanteil der Lehrausbildungen vom reinen Maschinenbau- und Elektrotechniker hin zum Mechatroniker, was die fächerübergreifende Perspektive unterstützt.“

Thomas Brückl, Teamleitung Ausbildung gew./techn., und die TRUMPF-Lehrlinge sind gleichermaßen von der Übersichtlichkeit des OPT-I-STORE Koffers begeistert.

Alleine am Standort Pasching bildet TRUMPF derzeit 48 Lehrlinge in gewerblich-technischen und fünf in kaufmännischen Berufen aus. Das Interesse von jungen Frauen an den technischen Lehrberufen nimmt zu. So wird im September die erste Zerspanungstechnikerin ihre Ausbildung beginnen. Davon und von der Ausbildungsphilosophie bei TRUMPF erzählt Thomas Brückl mit Begeisterung. Den jungen Menschen begegnet man auf Augenhöhe. Sie durchlaufen zu Beginn eine Teamentwicklung und gegen Ende unterschiedliche Fachbereiche, wie die Produktion, die Logistik, aber auch die Entwicklungsabteilung. Im Ausbildungszentrum werden sogar über 300 Stück Biegehilfen pro Jahr, als Zusatzangebot für die am Standort produzierten TruBend-Maschinen, gefertigt. „TRUMPF ist ein sehr soziales Unternehmen. Es gibt bei uns auch integrative Konzepte für Auszubildende mit Lernschwächen, damit alle eine Chance bekommen“, sagt Thomas Brückl.

Der OPT-I-STORE Koffer vermittelt Ordnung und Sicherheit

Zu dieser besonderen Unternehmenskultur passt zudem, dass TRUMPF Auszubildenden spezielle Hilfsmittel für die Lehrausbildung und die jeweilige Abschlussprüfung zur Verfügung stellt. Ein Highlight stellt dabei der mit der innovativen Hartschaumlösung OPT-I-STORE ausgestattete Werkzeug-Trolley dar. Er besteht aus einem Koffer mit sogenannten bestückten Hartschaumeinlagen, die alles sicher und sauber eingelagert haben, was der Prüfling für seine anstehenden Aufgaben braucht. „Ich habe schon Lehrlinge erlebt, die zur Abschlussprüfung mit einer Schachtel samt wild durcheinander gewürfeltem Inhalt angekommen sind. Wenn unsere Lehrlinge antreten, machen die Prüfer zunächst einmal große Augen. Denn unsere Prüflinge haben alles dabei, was sie brauchen, und räumen es dann auch wieder sauber ein. Letztlich findet so auch das gesamte Equipment wieder sicher und vollständig zu uns zurück“, so Thomas Brückl.

Wertvolle Impulse aufgrund langjähriger Partnerschaft

Der Koffer macht inzwischen einen großen Teil in der Lehrausbildung aus, was im Bereich der Produktion für positive Aufmerksamkeit sorgt. „So lernen die jungen Menschen von vornherein Ordnung und Sauberkeit am Arbeitsplatz. Verschwendung wird reduziert und die Arbeitssicherheit steigt. Nicht zuletzt werden Prinzipien von Qualitätsmodellen wie 5A (5A = Aussortieren,

vl: Jochen Jobst (Ausbilder), Bernd Häfner (METZLER Fachverkäufer Innovative Arbeitsplatzlösungen), Thomas Brückl (Teamleitung Ausbildung gew./techn.), Marcel Hanemann (METZLER Fachverkäufer Werkzeuge), Andreas Mayrhofer (Ausbilder)

Aufräumen, Arbeitsplatz-Sauberkeit, Anordnung zur Regel machen, Alle Punkte einhalten und verbessern) bei den künftigen Fachkräften zu einer Selbstverständlichkeit“, sagt Thomas Brückl. Regelmäßig erhält er nach Lehrabschlussprüfungen Anrufe und Anfragen von Kollegen, woher er denn diese tollen Werkzeugkoffer mit den elegant bestückten Hartschaumeinlagen hat. Für ihn repräsentiert dieses innovative Produkt aus dem Systemhaus METZLER die Vorteile einer langjährigen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit. „Mit dem Koffer will man zunächst keinen Umsatz generieren, sondern wertvolle Impulse setzen, die uns alle weiterbringen.“

Vom Lieferanten zum Partner für Prozessoptimierung
Für Thomas Brückl ist klar: „Ich kann nicht alles wissen und brauche daher kompetente und vertrauenswürdige Partnerfirmen, die uns Impulse bringen. Ziel der Kunden-Lieferanten-Beziehung darf nicht nurmehr der Einkauf oder Verkauf sein, sondern vielmehr, uns als Unternehmen insgesamt produktiver zu machen. In diesem Sinne ist unsere Betreuung mit Produkten und Beratung durch METZLER sehr gut und die Zusammenarbeit stets unkompliziert.“ Verändert habe sich einkaufs- und vertriebstechnisch Corona-bedingt nicht viel, wenngleich gewisse Besuche nicht mehr möglich waren. Man telefoniere sehr viel, brauche aber trotz aller elektronischer Bestellwege weiterhin persönliche Beratung und Betreuung, auch vor Ort. Angesichts der breiten Palette von Angeboten und Dienstleistungen von METZLER gibt es zwischen uns immer genügend Themen und Gesprächsbedarf.“

Potenzial des Alleskönners OPT-I-STORE erkannt
Inzwischen werden die OPT-I-STORE Hartschaumlösungen auch in anderen Bereichen der Firma TRUMPF eingesetzt. Unter anderem werden damit Ersatzteile oder Zubehör von Maschinen sicher und sauber verpackt. Zur Konfiguration der dazu nötigen individuellen Konturen und Größen können Einlagen im OPT-I-STORE Onlineshop je nach Bedarf online gestaltet und bestellt werden. Damit nutzt das Unternehmen bereits einen Teil des Potenzials dieser METZLER-Eigenmarke, das unterschiedlichste Anwendungen für Unternehmen möglich macht, zum Beispiel:

- **Optimierung von Betriebseinrichtungen**
- **Schutz und Aufbewahrung für sensible Werkzeuge**
- **Transport & Verpackungslösungen**
- **Organisationslösungen für Schubladen, Schränke und Schreibtische**

Zu den Anwendungsbeispielen:
metzler.at/optistore

TRUMPF Maschinen Austria
TRUMPF wurde 1923 als mechanische Werkstätte gegründet und hat sich zu einem der weltweit führenden Unternehmen für Werkzeugmaschinen, Laser sowie Elektronik für industrielle Anwendungen entwickelt. Im Geschäftsjahr 2020/21 erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 14.767 Mitarbeiter:innen einen Umsatz von 3,5 Milliarden Euro.

Standort Pasching
Als eine von über 70 Tochtergesellschaften ist TRUMPF Maschinen Austria das Kompetenzzentrum für Biegetechnologie. Am Standort Pasching werden die TruBend Biegemaschinen, automatisierte TruBend Cell Biegezellen sowie lasergehärtete Biegewerkzeuge produziert. 702 Mitarbeiter:innen erwirtschafteten am Standort Pasching 2020/21 rund 300 Mio. Euro.

Ausbildung hat bei TRUMPF einen hohen Stellenwert
Die Lehrausbildung hat eine lange Tradition, was im Jahr 2011 mit der Auszeichnung zum „staatlich ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb“ gewürdigt wurde. Jedes Jahr starten einige junge Damen und Herren ihre Berufslaufbahn bei TRUMPF. Neben Platz 1 der Top Arbeitgeber 2016 in der Branche Industrie/Produktion/Chemie, wurde TRUMPF im November 2019 mit dem Qualitätssiegel INEO für das vorbildliche Engagement in der Lehrausbildung ausgezeichnet.

Langjährige Partnerschaft für optimierte Prozesse

Die Breite und Tiefe der von RPD/DISTech gebotenen Fertigungstechnologien wird im High-Tech Kompetenzzentrum in Kapfenberg rasch sichtbar: In einem Gebäude wird die Entwicklung und Fertigung von Prototypen der RPD – Rapid Product Development – mit einem Maschinenpark der DISTech - Disruptive Technologies GmbH - für die additive und mechanische Fertigung kombiniert. Damit kann das Unternehmen das jeweils effizienteste System für die Fertigung unterschiedlichster Stückzahlen und Bauteilgrößen anbieten. Wesentlich für diese stetige Optimierung von Herstellungsprozessen ist die Partnerschaft mit zuverlässigen Lieferanten, wie mit den METZLER Fertigungsprofis.

Betriebsleiter Ing. Christian Feigele ist von Haus aus Maschinenbauer. Er verantwortet die additive Fertigung, unter anderem durch Laserschmelzen und -sintern sowie Vakuumguss. Der Maschinenpark auf Basis von CNC Technologien ermöglicht Drehen, Fräsen und Erodieren bis hin zur Serie und zur Oberflächenbehandlung. Was Christian Feigele begeistert, ist die Vielfalt und Breite der Herstellungsverfahren, die er Kunden bieten kann: „Das Unternehmen kommt ursprünglich vom Prototypenbau. Seit geraumer Zeit ist dieser an die mechanische Fertigung angeschlossen. So übernehmen wir beispielsweise die bei RPD im 3D-Druck und Kunststoffverfahren entwickelten Prototypen und setzen dann kleine bis mittlere Serien um. Je nach Aufgabenstellung wissen wir genau, welches Verfahren sich dafür am besten eignet und können dieses auch selbst umsetzen."

Erhebliche Vorteile durch Funktionsintegration

Die Zahlen sprechen für sich: Durch die Auswahl des besten Verfahrens mit der Funktionsintegration von Engineering und Konstruktion, Prototypenentwicklung sowie additiver und mechanischer Fertigung ergeben sich vielfältige Vorteile. Bezogen auf die Produktion eines Halterungsteils weist DISTech unter anderem eine mögliche Reduktion bei Kosten (-5,6%), Bauzeit (-20%), Gewicht (-32%) und Abfall (-75%) aus. Stark verringerte Lieferzeiten, vereinfachte Montagen sowie Einsparungen bei Beschaffung und Logistik sind ein weiteres Plus. Kein Wunder, dass Kunden aller Branchen, aber vor allem aus den Bereichen Automotive, Haushaltsgeräte, Luftfahrt und Medizintechnik, auf Produkte und Dienstleistungen von RPD/DISTech vertrauen.

Langjährige Partnerschaft als Erfolgsrezept

Die Partnerschaft mit dem High-Tech Unternehmen und dem Systemhaus METZLER nahm bereits vor rund 15 Jahren ihren Ausgang. „Über die Jahre ist das Vertrauen gewachsen. So arbeiten wir mittlerweile intensiv in allen Bereichen Zerspanung, Betriebseinrichtungen und Messmittel zusammen. Sehr wichtig ist uns dabei der persönliche Kontakt mit unserem Kundenbetreuer Gerald Stranimaier. Er berät uns und macht uns dabei auf neue Entwicklungen im Produkt- und Technologieangebot aufmerksam. Allein das Produkt macht eine exzellente Lieferantenbeziehung nicht aus", so Betriebsleiter Christian Feigele. RPD/DISTech konzentriert sich ganz bewusst auf wenige und in Teilbereichen auf exklusive Lieferanten. „Wir haben keine Zeit, uns stetig in allen Innovations-, Technologie- und Produktbereichen auf dem Laufenden zu halten. Hier brauchen wir kompetente Profiszuverlässigkeit, und wesentlich dafür sind eine gute langjährige Partnerschaft und Lieferzuverlässigkeit"

One-Stop-Shop: 3D-Druck Turboladergehäuse aus Inconel 718 inklusive mechanischer Bearbeitung

Überzeugt vom Ausgabesystem METZLER MAT zeigt sich Betriebsleiter Christian Feigele (li). Er vertraut seit Jahren auf die Beratungs- und Poduktkompetenzen von METZLER, wobei er sich dabei von Gerald Stanimaier bestens betreut fühlt. OPT-I-STORE bringt Ordnung und Sicherheit an den Arbeitsplätzen des High-Tech Kompetenzzentrums in Kapfenberg.

METZLER MAT bringt Vorteile für Innenlogistik
Beim Rundgang in der Fertigung stechen dementsprechend sofort zahlreiche, von METZLER vertriebene Qualitätsprodukte – unter anderem von ATORN und ORION – ins Auge. Drei Ausgabeautomaten der Eigenmarke METZLER MAT stellen Handwerkzeuge und andere Hilfsmittel bereit. „Mit dieser zentralen, automatisierten und kontrollierten Ausgabe haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Damit ist garantiert, dass die benötigten Betriebsmittel immer dann verfügbar sind, wenn sie gebraucht werden. Andernfalls steht der Prozess. Dazu kommt die Nachverfolgbarkeit und die Ordnung, was positive Effekte auf die gesamte Innenlogistik hat“, so Christian Feigele. Die Installierung der Werkzeugautomaten bewirkt nach seinen Angaben auch ein Umdenken bei den rund 50 Mitarbeitenden. Mit der automatisierten Entnahme per Code und Schlüssel übernehmen alle mehr Verantwortung für das hochwertige Material.

Innovative Lösungen für Qualitätssicherung
Vor allem bei High-Tech Unternehmen wie RPD/DISTech ist spürbar, dass der Stellenwert zum Beispiel der 5S-Methode und damit verbundener innovativer Lösungen zur Qualitätssicherung stetig zunimmt. Um dem Rechnung zu tragen, setzt Christian Feigele seit geraumer Zeit die innovative Hartschaumlösung OPT-I-STORE für die Bauteileabwicklung und den Innentransport ein. Damit werde das Handling von hochwertigen Kleinteilen, z.B. von Düsen, wesentlich vereinfacht. Zudem ergebe sich ein Einsparpotenzial von rund zwei Stunden Arbeitszeit pro Woche, weil das mühsame Verpacken sowie viel Papierkram wegfallen. Auch für sensible Arbeitsmittel und qualitative Mess-Schieber wird OPT-I-STORE bereits eingesetzt.

Für Christian Feigele steht fest: RPD/DISTech möchte sich weiterhin als Maßstab für optimierte Fertigungsprozesse positionieren. Dafür sind langjährige Partnerschaften mit Lieferanten wie METZLER unverzichtbar, weil sie dem innovativen Unternehmen zusätzlich zu hochwertigen Markenprodukten kompetente Beratung und zuverlässigen Lieferservice bieten können.

Gerald Stranimaier,
Kundenbetreuer

„Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit ist gegenseitiges Vertrauen und der persönliche Kontakt.“

RPD – Rapid Product Development GmbH
Die RPD wurde im Jahr 1997 gegründet, mit der Vision Ideen für ihre Kunden greifbar zu machen. Dazu wurde bereits vor 25 Jahren auf neueste Technologien gesetzt, war man z.B. Österreichs erster Anbieter der SLS Technologie. Im High-Tech Kompetenzzentrum am Standort Kapfenberg beschäftigt das auf Prototypen spezialisierte Unternehmen rund 50 Mitarbeiter:Innen.

DISTech – Disruptive Technologies
Mit dem 2017 gegründete Unternehmen bietet die Firmengruppe die neuesten Möglichkeiten der Bauteilfertigung oder deren Entwicklung ob konventionell, additiv oder als hybride Fertigungsweise auch in höheren Stückzahlen an. Dem gestiegenen Kundenbedarf geschuldet werden von unseren Spezialisten Metall- und oder Kunststoffbauteile in Einzel aber auch Serienfertigung hergestellt. Abgerundet wird das Angebot mit der Möglichkeit Kunden hinsichtlich der Bauteilgestaltung und -auslegung für Additive Fertigung zu schulen bzw. zu beraten.

Neuer Ausstellungsraum mit modernster Messtechnik von MAHR

Als qualifizierter Partner von Mahr Messtechnik hat METZLER die Möglichkeit, gleich mehrere Produkthighlights der gehobenen Messtechnik am Hauptstandort in Röthis zu präsentieren – inklusive Vorführung und Beratung durch die METZLER Fertigungsprofis. Nevzat Maksuti, verantwortlich für den Bereich Handel bei der Mahr Austria GmbH, hat mit METZLER Highlights über die gemeinsame Ausstellung, die Partnerschaft mit METZLER und die Zukunft des Messmittelmarkts gesprochen.

Das Wellenmesssystem MarShaft SCOPE ist ein Highlight im neuen Ausstellungsraum. Der Messplatz ist für die smarte Fabrik der Industrie 4.0 ausgelegt: Messungen erfolgen vollautomatisiert und Werkstücke können optional per BarCode-Reader erkannt werden.

METZLER Highlights: Wohin entwickelt sich der Messmittelmarkt und durch welche Technologien wird er revolutioniert?
Nevzat Maksuti: Seit einigen Jahren zeichnen sich zwei klare Tendenzen ab: Zum einen verlagert sich die Messung in vielen Bereichen vom Messraum in die Produktion. Die Herausforderungen, die damit einhergehen, haben wir erkannt und bei aktuellen sowie künftigen Produkten berücksichtigt. Zum anderen gewinnt die optische Messung oder eine Kombination aus optischer und taktiler Messung immer mehr an Bedeutung.

METZLER Highlights: Die vernetzte und digitalisierte Fertigung wird immer wichtiger. Mit welchen Produkten und Lösungen kann Mahr hier unterstützen?
Nevzat Maksuti: Praktisch alle digitalen Messgeräte bei Mahr bieten eine Möglichkeit zur Vernetzung bzw. zum Datenexport an. Besonders hervorzuheben ist unser Portfolio an Handmesstechnik mit Funk-Datenanbindung, das aktuell das größte am Markt ist. Durch die bidirektionale Verbindung können nicht nur Messwerte übertragen, sondern auch Befehle an die Geräte gesendet werden. Außerdem wird die Übertragung weiterer

Nevzat Maksuti,
Vertrieb Handel Mahr
Austria GmbH

„Der Ausstellungsraum bei METZLER mit unseren Messgeräten hebt die Zusammenarbeit auf ein neues Level. Es ist uns eine Freude, Kunden gemeinsam bei ihren messtechnischen Aufgaben zu unterstützen."

Am Headquarter der Metzler GmbH & Co KG in Röthis wurde ein Ausstellungsraum mit hochqualitativer Mess- und Prüftechnik von Mahr sowie innovativen Arbeitsplatzlösungen und Materialausgabesystemen geschaffen.

Parameter wie Artikel- und Seriennummer unterstützt, was die Rückführbarkeit der Messwerte vereinfacht.

METZLER Highlights: Am METZLER Unternehmensstandort in Röthis haben Sie in Zusammenarbeit mit METZLER einen Ausstellungsraum mit hochwertigen Messmitteln eingerichtet. Was erwartet den Kunden dort?
Nevzat Maksuti: Derzeit ist der Raum mit Geräten zur Oberflächen- und Konturmessung, einer optischen Wellenmessmaschine, einem Messuhrenprüfstand und unserer Handmesstechnik mit integrierter Funk-Datenübertagung zur Live-Vorführung ausgestattet. Das ist aber noch nicht alles: Neben der Beratung und Unterstützung unserer Kunden sollen in Zukunft auch Schulungen und Workshops im Ausstellungsraum stattfinden.

Für Terminvereinbarung oder Fragen zu den Produkten kontaktieren Sie bitte die METZLER Werkstättenprofis: werkstaettenprofis@metzler.at, T +43 5523 90909 210

Mahr Aktionsprodukte finden Sie im Innenteil ab Seite 52

Gregor Jochum,
Spezialist Mess- und
Prüftechnik bei METZLER

„Der neue Ausstellungsraum bietet Kunden die einzigartige Möglichkeit, innovative Messtechnik, aber auch Produkte aus dem gesamten Werkstättenbedarf, in Verbindung mit einer exzellenten Beratung live zu erfahren."

EWS Group

Ihr starker Partner für die Ausstattung von Dreh- und Fräszentren

Das umfangreiche Produktportfolio von EWS beinhaltet eine Vielzahl an verschiedenen angetriebenen Werkzeugsystemen, Wechsel- und Schnellwechselsystemen, statischen Werkzeugen und Sonderlösungen.

Angetriebene Werkzeugsysteme

Schwenkköpfe

Radial Bohr- und Fräsköpfe

EWS. Slot

EWS.Multiform

Axial Bohr- und Fräsköpfe

Wechselsysteme und Aufnahmen

MK Schnittstelle

EWS.Capto

HSK Schnittstelle

EWS.SpinJet

Schnellwechselsystem Varia VX

Werkzeugwechsel innerhalb weniger Sekunden • Keine Verletzungsgefahr durch seitliche angebrachte Bedienschraube • Kein gefährliches Lösen einer Mutter oder Schraube im Schneidenbereich • Mechanisch beaufschlagter Werkzeugauswurf, kein Verkleben • Sichere Kraftübertragung über Polygon • Innenkühlungsübertragung durch diametral wirkende Membrandichtung • Optimaler Rundlauf durch überlagerte Konus-Plananlage

EWS.Varia VX

„Die Firma EWS ist unser zuverlässiger und kompetenter Partner im Bereich Werkzeugsysteme für CNC Fräs- und Bearbeitungszentren. Das technologiegetriebene Unternehmen bietet mit Ihren Innovationen Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden."

Harald Gelis,
Vertriebsleiter Zerspanen/Spannen

Das TEAM der Metzler Zerspanungsprofis freut sich auf ihre Anfragen:
zerspanungsprofis@metzler.at
T +43 5523 90909 257