

Industrie

anzeiger

E-Learning

Neuartiges Lernformat motiviert Mitarbeiter des Anwenders ESG
» Seite 22

Produktdemonstration

Neuheiten streamt Igus vom virtuellen Messestand zum Kunden
» Seite 26

Automatisierung

Fahrerlose Transportsysteme schnell und kontaktlos laden
» Seite 40

Interview

Expresso-Chef Alexander Bünz über neue Strategien in Zeiten von Corona
» Seite 50



TOPSTORY

Trends in der flexiblen Blechbearbeitung

» Seite 28

Wissen für Entscheider in der Produktion



TOPSTORY

Trends in der flexiblen Blechbearbeitung

» Seite 28

Die digital vernetzte Blechfertigung schafft auch die Voraussetzungen für neue Geschäftsmodelle, die gerade die Branche verändern.



Bild: Trumpf

NEWS & MANAGEMENT

Industrienews

- Deutschland unter Top 5 der automatisiertesten Länder 10
- Bosch erzielt positives Ergebnis für Geschäftsjahr 2020 11
- Thyssenkrupp investiert in Standorte 12
- TU München entwickelt Superkondensator 14
- Forschungsprojekt zu EU-Standard für Cloud-Sicherheit 16
- Report zu Schwachstellen in ICS 17
- Menschen 18

Lieferketten

- Impfstoffverteilung ist Stresstest für die Supply Chain, praktikable Lösungen könnten Abhilfe schaffen 20

E-Learning

- Innovatives E-Learning-Projekt macht Wissen im Unternehmen sofort und dezentral verfügbar 22

Interview

- Stauff-CEO Jörg Deutz und Kroning-Geschäftsführer Dr. Arne Lucas zur Stauff-Systempartnerschaft 24

Produktdemonstration

- Igus zeigt sein Produktportfolio im Rahmen individuell geführter digitaler Touren über realen Messestand 26

TECHNIK & WISSEN

TOPSTORY

Blechbearbeitung

- Die digital vernetzte Blechfertigung ist die Vision, den Weg dorthin bahnen modulare Einzelsysteme 28

Automatisiertes Abkanten

- In Deutschlands erster E-Autofabrik arbeiten Presse und Roboter Hand in Hand 34

Wasserstrahlschneiden

- Wasserstrahl schneidet empfindliche Materialien wie Faserverbundwerkstoffe effizient und schonend 38

Automatisierung

- Induktive Ladesysteme optimieren die Effizienz von fahrerlosen Transportsystemen 40

Serie Industrie 4.0

- Trends in der Logistikbranche: Von Fusionen über neue Lieferkettenkonzepte bis zum Supply-Chain-Management 44

Intralogistik

- BASF Catalysts Germany setzt am Standort Nienburg auf Lastenaufzüge des Förderspezialisten Haro 48

Interview

- Espresso-Chef Alexander Bünz nutzt die Corona-Pandemie für die Entwicklung neuer Geschäftsbereiche 50

Robotics Kongress 2020

- Beim digitalen Event wurde deutlich, wie Machine Learning die Integration der Roboter vereinfacht 52

Beleuchtungstechnik

- Lohnfertiger spart 40.000 Euro Stromkosten im Jahr mit moderner LED-Technik 54

Virtual Reality

- Zeiss Microscopy nutzt VR & AR für weltweite Trainings und die interne Kommunikation 56

Leichtbau contra CO₂

- Wie sich CO₂-Emissionen minimieren lassen, erläutert ein neues Whitepaper von Leichtbau BW 58

PRODUKTE & SERVICE

- Editorial 03
- Augenblicke der Technik 06
- Tipps der Redaktion 08
- Produkte 60



WÜRTH Industrie Service

NIE WIEDER ZETTEL- WIRTSCHAFT

**Ihre Herausforderung
in der Instandhaltung:**

- Manuelle Bedarfsscheine
- Fixe Materialausgabestellen
- Lange Wegzeiten
- Keine Kostenübersicht

**Mit dem Automaten-System
ORSY®mat optimieren Sie Ihr
Materialmanagement:**

- 24/7 Warenverfügbarkeit
- Automatische Nachbestellung
- Maximale Prozesstransparenz
- Einfache Integration
- Einfache Anbindung
- Zugriffsgesicherte Lagerung
- Modulare Bauweise



www.wuerth-industrie.com/m-orsymat



Bild: Wiferion

Intelligente Ladesysteme sorgen für eine maximale Auslastung von fahrerlosen Transportsystemen.

» Seite 40



Bilder: Stauff/Kroning

Interview Stauff-CEO Jörg Deutz (links) und Kroning-Geschäftsführer Dr. Arne Lucas erläutern das Konzept der Stauff-Systempartnerschaft.

» Seite 24

Vorschau	64
Impressum	64
Wir berichten über	64
Zuletzt	66

ZUM TITELBILD

Vertikalförderer des Fördertechnik-Spezialisten Haro heben sich durch einen hohen Automatisierungsgrad von anderen Lastenaufzügen ab. Bild: Haro

Industrie anzeiger

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF DIESEN KANÄLEN:



Twitter:
[hier.pro/DfK03](https://twitter.com/hier.pro/DfK03)



LinkedIn:
[hier.pro/3G7xq](https://www.linkedin.com/company/hier.pro/3G7xq)

Stauff-CEO Jörg Deutz und Kroning-Chef Dr. Arne Lucas zum Partnerschaftskonzept

„Dem regionalen Systempartner überlassen wir den Erstkontakt“

IM ÜBERBLICK

In der Stauff-Systempartnerschaft werden die Kompetenzen regionaler Partner mit denen des international agierenden Herstellers verknüpft.

Stauff hat kürzlich die erste Stufe seines Programms der Systempartnerschaft gezündet. Der langjährige Geschäftspartner Kroning ist jetzt autorisiert und übernimmt die Verantwortung für Anwender hydraulischer Leitungssysteme im norddeutschen Raum. Wir sprachen mit Jörg Deutz, CEO der Stauff Gruppe, und Dr.-Ing. Arne Lucas, Geschäftsführer des Bremer Hydraulikdienstleisters Kroning.

» Dietmar Kieser, stv. Chefredakteur Industrieanzeiger



Jörg Deutz ist Geschäftsführer der Stauff-Gruppe mit Sitz in Werdohl.

Herr Deutz, wie kam es dazu, dass sich Ihr Unternehmen vom Hersteller von C-Komponenten im Bereich hydraulischer Rohrleitungen zum Anbieter hydraulischer Leitungssysteme für OEM gewandelt hat?

Jörg Deutz: Stauff erlebt die Veränderungen in der Hydraulik nun seit den 60er-Jahren und hat sein Portfolio immer vorausschauend weiterentwickelt. In den letzten Jahren ist deutlich geworden, dass das Denken in einzelnen Komponenten nicht reicht. Der Kostendruck im Maschinen- und Anlagenbau ist groß, auf billigere Komponenten zu setzen geht aber immer auf Kosten der Qualität. Die Alter-

native ist, interne Prozesse zu verschlanken. Ein Baustein ist das Single Sourcing. Mit unserem Produktprogramm Stauff Line sind wir Full Liner für sämtliche Komponenten. Weiteres erhebliches Einsparpotenzial besteht aber darin, einzelne Fertigungsschritte an externe Dienstleister zu vergeben oder sogar die Verantwortung für ganze Funktionseinheiten, eben das hydraulische Leitungssystem, in die Hände von Spezialisten zu legen.

Worum geht es in der Stauff-Systempartnerschaft?

Jörg Deutz: Die Stauff-Systempartnerschaft ist eine Kooperation zwischen uns und autorisierten Partnern, die langjährige Erfahrung als Berater und Dienstleister in der Hydraulik haben. Sie bieten Maschinen- und Anlagenbauern sämtliche Dienstleistungen rund um hydraulische Leitungssysteme an, die in vielen Unternehmen bislang intern durchgeführt werden. Das können einzelne Arbeitsschritte sein, wie beispielsweise das Biegen von Rohrleitungen, die Vormontage ganzer Baugruppen oder die Komplettbetreuung von Anschluss zu Anschluss.

Gerade ist die Kroning GmbH die Systempartnerschaft eingegangen. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?

Jörg Deutz: Mit Kroning verbindet uns eine über Jahrzehnte gewachsene Ge-

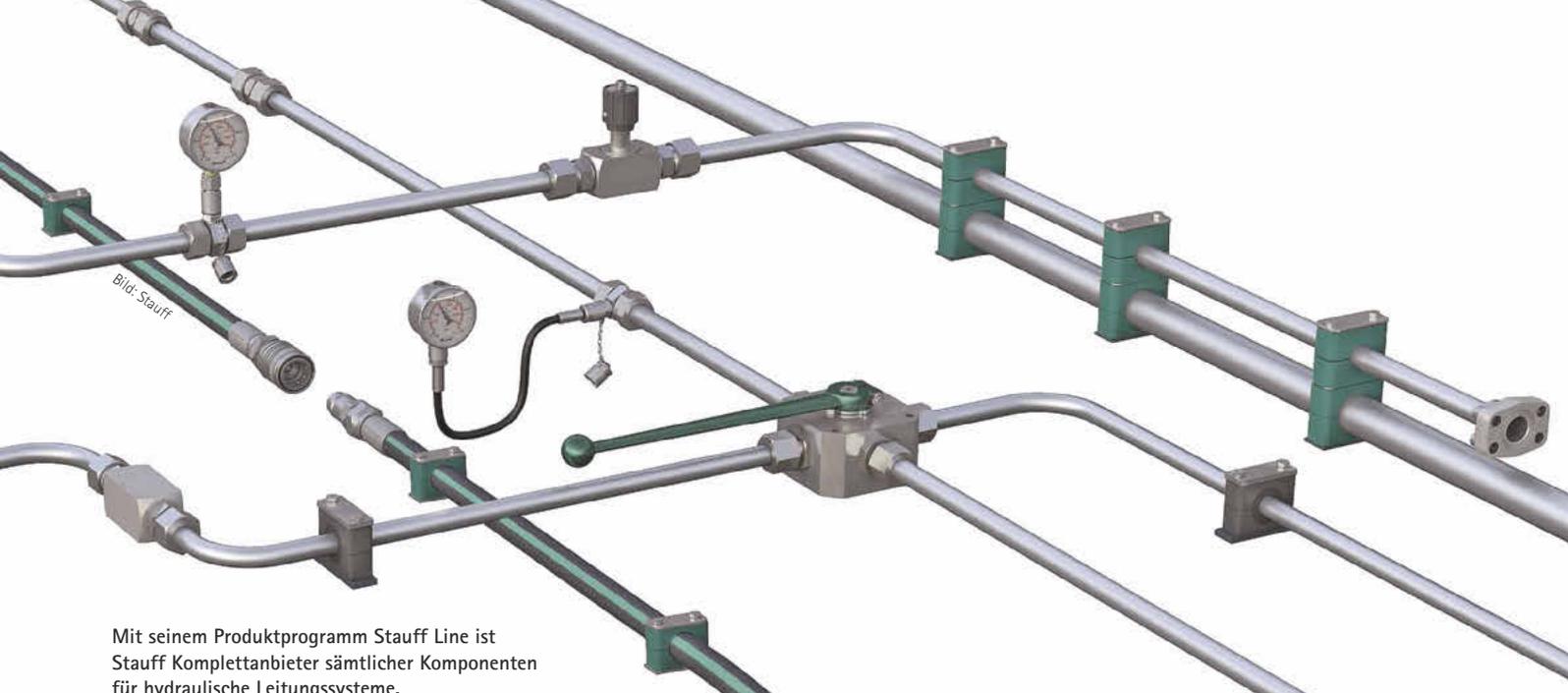


Dr. Arne Lucas ist Geschäftsführer der Kroning GmbH & Co. KG in Bremen.

schäftsbeziehung, die schon immer von gegenseitiger Wertschätzung und Vertrauen in die Kompetenzen des anderen geprägt ist. Das Unternehmen ist nah am Markt und bei seinen Kunden für hervorragende Beratung, hohe Lieferperformance und langjährige Erfahrung in allen Dienstleistungen rund um das hydraulische Leitungssystem bekannt.

Herr Dr. Lucas, Sie verstehen sich schon immer als Dienstleister und Berater, nicht nur als Händler von Komponenten. Was bietet Kroning seinen Kunden an?

Dr. Arne Lucas: Zum Start der Zusammenarbeit ist es sinnvoll, die internen



Mit seinem Produktprogramm Stauff Line ist Stauff Komplettanbieter sämtlicher Komponenten für hydraulische Leitungssysteme.

Produktionsprozesse beim Kunden zu analysieren und das größte Einsparpotenzial zu erkennen und zu nutzen. Hier kommt den Kunden unsere branchenübergreifende Erfahrung zugute. Unsere Leistungen können dann von der Auslegung des Systems über Schlauchkonfektionierung, Biegen von Rohrleitungen, Vormontage und Lieferung von Baugruppen und Aggregaten bis zum Montageband des Kunden reichen. Unsere besondere Stärke liegt im Engineering, das heißt, dass der Kunde uns von Anfang in die Konzeption seiner Maschinen und Anlagen – ob stationär oder mobil – einbinden kann. Die Nachfrage nach dieser beratenden Rolle ist in den letzten Jahren stark gestiegen.

Welche Vorteile haben Ihre Kunden von der Stauff-Systempartnerschaft?

Dr. Arne Lucas: Letztlich geht es immer um größtmögliche Zuverlässigkeit der hydraulischen Anlage bei gleichzeitig möglichst geringen Kosten. Die Kombination unserer Leistungen erhöht die Lebensdauer des hydraulischen Leitungssystems und senkt Betriebskosten und Maschinenstillstände. Nehmen wir beispielsweise Montagefehler. Sie sind für viele Ausfälle verantwortlich, auch Wartungsaufwand schlägt mit hohen Kosten zu Buche. Unsere Vorarbeiten senken die Fehlermöglichkeiten beim Kunden, etwa durch den Bezug ganzer Baugruppen. Einmal ganz abgesehen davon, dass wir Montagefragen von Anfang an berück-

sichtigen können, wenn wir schon in die Konzeption einer Anlage involviert sind.

Jörg Deutz: Von Vorteil für alle Beteiligten ist auch die Frage der Gewährleistung. Je weniger Hersteller und Dienstleister an einer Anlage beteiligt sind, umso einfacher können sie geklärt werden. Hier bieten wir für Stauff Line auch ein umfangreiches Gewährleistungspaket in Zusammenarbeit mit führenden Versicherungsgesellschaften.

»In der Komplettbetreuung des hydraulischen Systems durch externe Partner liegt ein großes Einsparpotenzial.«

Welche Vorteile entstehen für Kronging?

Dr. Arne Lucas: Wir werden als zunächst einmal lokaler Anbieter auch für exportorientierte OEM ein attraktiver Partner. Wir bleiben ein unabhängiges Unternehmen, haben aber Zugang zum internationalen Stauff-Netzwerk. Das bedeutet für unsere Kunden eine weltweite Versorgung mit Stauff Line-Komponenten und Zugriff auf das internationale Servicenetzwerk mit allen Dienstleistungen rund um die Fertigung hydraulischer Leitungen. Für uns bedeutet das ein erhebliches Wachstumspotenzial. Nicht zuletzt entlasten wir auch unsere eigenen internen Prozesse und senken unsere Betriebskosten.

Führt Kronging die Stauff Line-Komponenten künftig exklusiv im Programm?

Dr. Arne Lucas: Exklusiv nicht, aber unser Fokus richtet sich darauf, dem Kunden eine maßgeschneiderte Stauff Line-Systemlösung anzubieten. In diesem Gesamtpaket befinden sich natürlich die Stauff-Komponenten. Eine Kundenlösung beinhaltet aber neben den Verbindungselementen oft auch Hydraulik-Komponenten, die Stauff gar nicht im Portfolio hat, aber ebenfalls von Kronging angeboten werden. Und nicht zuletzt gibt es natürlich Kundenvorgaben oder technische Freigaben für den Einsatz bestimmter Komponenten und Hersteller. Daher bieten wir auch weiterhin ein Portfolio verschiedener Hersteller an.

Herr Deutz, überlassen Sie einem Systempartner den Erstkontakt?

Jörg Deutz: Die Systempartnerschaft ist auch aus der kritischen Betrachtung des klassischen Händlermodells entstanden. Es ist nicht sinnvoll, innerhalb eines Gebietes doppelte Vertriebsstrukturen zu unterhalten, deshalb überlassen wir dem regionalen Systempartner den Erstkontakt. Darin liegt unseres Erachtens auch im internationalen Geschäft die Zukunft. Der lokale Partner tritt mit allem Service, den unsere weltweite Organisation bietet, auf. Stauff profitiert von dem Vertrauen, das aus der Markt- und Kundennähe unserer Partner entsteht. Eine klassische Win-Win-Situation.