



Der Winter kann kommen

BYJET MANCHE MÖGEN DEN WINTER – ANDERE NICHT. ZU LETZTEREN GEHÖRT DIE FAMILIE LUNG, ZUMINDEST IN HINBLICK AUF DIE AUFTRÄGE. REGELMÄSSIG IN DER KALTEN JAHRESZEIT WURDE ES FÜR DEREN MITTELSTÄNDISCHES UNTERNEHMEN AUCH WIRTSCHAFTLICH FROSTIG. DAS SOLL SICH KÜNFTIG ÄNDERN: MIT HILFE VON WASSERSTRAHLTECHNOLOGIE WILL MAN SICH NEUE GESCHÄFTSFELDER ÖFFNEN.

— Peter Lung ist guter Stimmung. Mit sichtlichem Stolz steht er vor der jüngsten Errungenschaft seines Betriebs, die erst vor vier Wochen installiert wurde und bereits voll in die Abläufe eingebunden ist. »Unser Byjet hat die Erwartungen bislang voll erfüllt«, bringt er seine ersten Erfahrungen mit der Wasserstahlschneidanlage auf den Punkt. Gemeinsam

mit seinem Sohn Marcus leitet Lung die Peter Lung GmbH mit Sitz in Mayen bei Koblenz. Vor gut 70 Jahren als Werkzeugschmiede für die regionale Natursteinindustrie gestartet das Unternehmen in den 60er Jahren in den Geschäftsbereich vor, der auch heute noch das wirtschaftliche Rückgrat bildet: Verankerungssysteme für Natursteinfassaden. Auftragge-

ber sind jeweils die Unternehmen der Natursteinindustrie, die mit der Fassadenerstellung beauftragt werden und zu diesem Zweck solche Verankerungselemente aus Edelstahl benötigen. Lungs Unternehmen war eines der ersten, die solche Verankerungen produzierten. Sie sind inzwischen rund um den Globus zu finden, wie etwa am neuen Hauptsitz

der IBM Schweiz in Zürich oder am Königspalast in Riad, Saudi Arabien, mit seinen rund 50.000 Quadratmetern Fassadenfläche. Müßig zu erwähnen, daß bei solchen Ausmaßen auch die gefertigten Stückzahlen jeweils hoch sind. Das Geschäft mit der Verankerung läuft auch heute noch sehr gut, hat aber einen saisonalen Haken: Im Winter geht in der



1 _ »Eine überzeugende Anlage« - Peter Lung über den Byjet.

2 _ Exakte Abstandskontrolle: Die Distanz zwischen Schneidkopf und Material beträgt stets genau einen Millimeter.

Bauindustrie der nördlichen Hemisphäre nicht viel und somit war die Auslastung des Betriebs in diesen Monaten stets unbefriedigend. Dies zeigt sich auch im Umfang der Belegschaft: Zum Stamm gehören heute 18 Mitarbeitende, die in den auftragsstarken Sommermonaten um bis zu zwölf Leiharbeiter ergänzt werden.

SUCHE NACH NEUEN WEGEN

Der alljährlichen winterlichen Talfahrt überdrüssig, hat man sich Ende der Neunzigerjahre nach einem zweiten Standbein umgesehen und ist in der Getränkeindustrie fündig geworden. »Dies bot sich allein schon deshalb an, weil dort fast ausschließlich Edelstähle verarbeitet werden, die wir ohnehin stets vorrätig haben«, schil-

dert Marcus Lung. Für diesen Industriezweig produziert das Unternehmen seit rund vier Jahren Maschinengehäuse und sonstige Elemente für Abfüllstraßen, wodurch die jahreszeitlichen Schwankungen zumindest verringert werden konnten. Zwar steht im Werk eine große Bandbreite an Fertigungsverfahren zur Verfügung, doch waren beim Schneiden die eigenen Möglichkeiten auf den Schlagscheren beschränkt, was zur Bearbeitung der Aufträge für die Getränkeindustrie auf Dauer nicht ausreichend war. »Wir mußten die Teile zum Laser- oder Wasserstrahlschneiden meist nach außen vergeben, was unsere Flexibilität bei der Auftragsabwicklung einschränkte und den finanziellen Ertrag schmälerte«, erläutert Marcus Lung. So hat man sich bereits seit länge-

rem mit dem Gedanken befaßt, in eine moderne Schneidtechnologie zu investieren. Hatte man ursprünglich eine Laserschneidanlage ganz oben auf der Liste, setzte sich mit der Zeit allerdings eine Präferenz für das Wasserstrahlschneiden durch. Wesentlich war dafür die Flexibilität des Verfahrens, mit dem praktisch alle Materialien bis zu einer Dicke von rund 100 Millimetern wirtschaftlich geschnitten werden können. »Wir haben kalkuliert, daß sich mit dem Wasserstrahl im Gegensatz zum Laser Synergien nutzen lassen, indem wir nicht nur unsere Teile für die Getränkeindustrie komplett fertigen können, sondern auch in der Lage sind, unseren Hauptkunden in der Natursteinindustrie neben den Verankerungen auch das Schneiden der Steintafeln anzubie-

ten«, umreißt Marcus Lung die damaligen Gedankengänge. Daneben kristallisierten sich noch einige weitere Vorteile heraus: Die Investitionskosten sind gegenüber einer leistungsfähigen Laserschneidanlage geringer. Der Blick auf die Konkurrenzsituation, mit einer hohen Dichte an Laserschneidanlagen und lediglich einer qualitativ hochwertigen Wasserstrahlschneidanlage in der näheren Umgebung, sprach ebenfalls eine deutliche Sprache. Nicht zuletzt ist man dank der Flexibilität des Verfahrens auch in der Lage, als Lohnfertiger in völlig neuen Bereichen Fuß zu fassen und somit über das ganze Jahr eine weitgehende Auslastung des Betriebes zu erreichen. »Wir wollten in jedem Fall sichergehen, daß die wir anschließend in den Genuß ei- →



3 _ Peter und Marcus Lung (rechts) bei der kritischen Inspektion eines gefertigten Teils. **4** _ Präzis: Auf dem Byjet gefertigter Rohling für eine Geländehalterung; Edelstahl 1.4301 A2, 15 mm. Die Schnittkanten sind praktisch gratfrei. **5** _ Auch die Schnittkanten der auf dem Byjet gefertigten Gewindeplatte (ohne Gewinde) in Edelstahl sind praktisch gratfrei. **6** _ Fleißarbeit: Fertigung der Verankerungssysteme.

nes kompetenten Services kommen und haben nur die Anbieter bei der Auswahl berücksichtigt, die die zentralen Komponenten der Systems selbst entwickelt haben«, schildert Peter Lung die weitere Herangehensweise.

DIE LÖSUNG: WASSERSTRAHLTECHNOLOGIE

Derer gibt es indes nicht allzu viele, und so fiel die Wahl schließlich auf den Byjet. »Eine überzeugende Anlage, und überdies sind wir von den Bystronic-Leuten ganz ausgezeichnet beraten worden«, so Peter Lung. Die Vorzüge des Byjets beginnen bereits mit

der Steuerung: Sämtliche Parameter, die die Zuverlässigkeit und Prozeßstabilität beeinflussen, sind CNC-gesteuert. Dies umfaßt beispielsweise die Förderung des Schneidsandes, die Abstandsmessung zwischen Schneidkopf und Material oder den Schneiddruck. Die Ultrahochdruckpumpe verfügt über zwei einzeln angetriebene und über einen Mikrocontroller geregelte Druckübersetzer, was einen konstanten, linearen und stufenlos regelbaren Druckverlauf gewährleistet. Ein umfangreiches Diagnosesystem sorgt zudem für einen störungsfreien Lauf der Pumpe. Der neu entwickelte Schneidkopf produziert außer-

dem einen idealen Schneidstrahl und die automatische Höhenabtastung hält den Abstand zwischen Schneidkopf und Schneidmaterial auf konstant 1 mm, so daß Kollisionen vermieden werden. Insgesamt erzielt die Anlage beste Noten in puncto Präzision, Prozeßsicherheit und Leistung. Letzteres liegt auch darin begründet, daß nicht nur eine hohe Schneid-, sondern auch Positioniergeschwindigkeit auf der X- und Y-Achse mit 84 Metern pro Minute und Achse erreicht wird. Die Erfahrungen seit der Installation des Byjets sind äußerst positiv. Bereits nach kurzer Zeit wurden pro Tag rund fünf Stunden Fremdaufträge

gefertigt, und man ist mit den Kosten konkurrenzfähig. Daß sich selbst das Schneiden der Verankerungen mit ihren einfachen Geometrien gegenüber der Schlagschere rechnet, belegt dies.

»Darüber waren wir selbst überrascht«, führt Marcus Lung aus, »aber durch den parallelen Einsatz von zwei Schneidköpfen und die Möglichkeit die Bleche zu schichten, kommt es uns trotz der hohen Stückzahlen auf der Wasserstrahlschneidanlage unter Umständen günstiger als auf der Schere.«

Erstaunt hat ihn, daß die Aufträge jenseits der bisherigen Tätigkeiten in erster Linie Me-





talle betreffen. Vor allem im Dickblechbereich hat das Wasserstrahlschneiden gegenüber dem Laser die Nase vorn, und es ist eine wirtschaftliche Al-

ternative zu konventionellen Fertigungsverfahren. Bei Aluminium jedoch setzt die Wirtschaftlichkeit bereits bei dünnen Blechen ein, und es wurde

auch schon ein Auftrag zum Schneiden von 1,5 Millimetern Dicke gewonnen.

»Auf der Basis der bisherigen Erfahrungen sind wir überzeugt, die optimale Entscheidung getroffen zu haben«, freut sich Peter Lung.

Dabei hat sich noch ein Effekt eingestellt, der im Vorfeld gar nicht beachtet wurde. »Die Anschaffung des Byjets hat allen unseren Mitarbeitern einen riesigen Motivationsschub gegeben, weil sie sehen, daß in die Zukunft investiert wird.« Außerdem zeichnet sich ab, daß eine große Anzahl neuer Aufträge gewonnen werden kann, die dem Betrieb auch in den kalten Monaten volle Bücher bescheren. Beste Bedingungen, um der Winteraversion dauerhaft den Garaus zu machen. —

**MARTIN ENGEL,
BYSTRONIC LASER AG**



KONTAKT

PETER LUNG GMBH

Eduard-Rhein-Straße 1
56727 Mayen
TEL _ 0 26 51/959-70
FAX _ 0 26 51/959-720
E-MAIL _
info@lunggmbh.de
www.lunggmbh.de

BYSTRONIC LASER AG

Industriestraße 21
CH-3362 Niederönz
TEL _ (+41) 62/956-33 33
FAX _ (+41) 62/956-33 80
E-MAIL _
info.laser@bystronic.com
www.bystronic.com