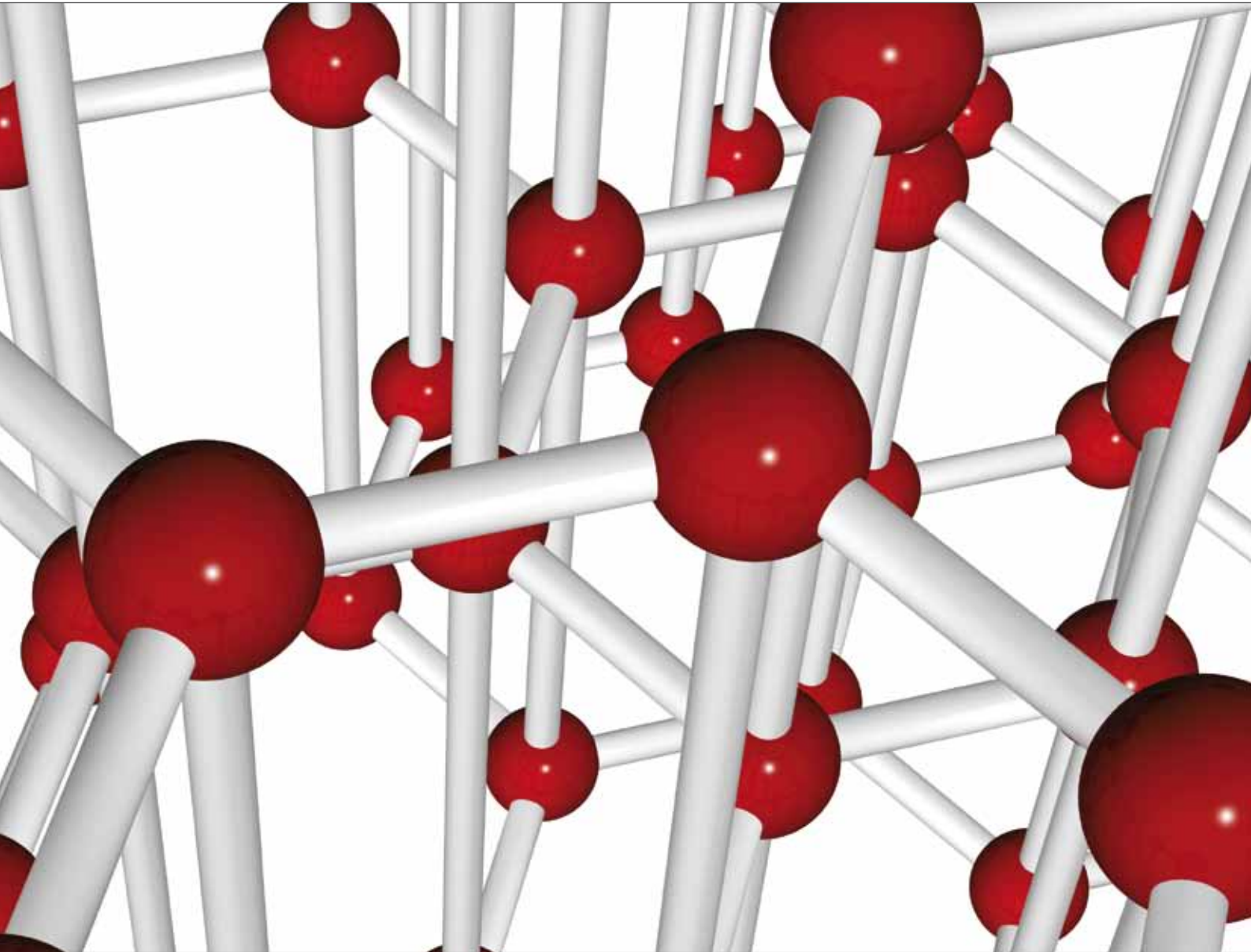


7W.com

DAS KUNDENMAGAZIN DER SIEBENWURST-UNTERNEHMEN



Globaler Mittelstand

Herausforderung für die deutsche Metallindustrie

Seite 4

TOP 100

Siebenwurst gehört zu den innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand

Seite 5

04 **TITELTHEMA | Der globale Mittelstand**
Herausforderung für die deutsche Metallindustrie

05 **TITELTHEMA | TOP 100**
Siebenwurst gehört zu den innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand 2010

05 **GRUSSWORT | Lothar Späth**
Schirmherr Prof. Dr. h. c. Lothar Späth würdigt strukturelle Basis für Innovationskraft

06 **LEICHTBAU | Leichtbaugedanke(n)**
Synergie aus Kunststoff, Konstruktion und Fertigungsprozess

06 **UNSERE PARTNER | Synventive**
Innovative Heißkanaltechnologie für die Marktanforderungen der Zukunft

07 **INNOVATIONEN | F & E**
Siebenwurst ist gefragter Partner in der Composite-Forschung

07 **INNOVATIONEN | Neue Anforderungen**
SWZ forciert Entwicklung zum industriellen Werkzeugbau

Siebenwurst startet Seminarangebot

Leichtbau-Know-how von Spezialisten



Seit November bietet Siebenwurst Auftraggebern und Interessenten ein neues Forum für die fachspezifische Fortbildung rund um den Leichtbau im Werkzeug- und Formenbau. Damit greifen wir zahlreiche Anfragen auf, die unsere Geschäftspartner an uns herangetragen haben. Kernthema des ersten Blocks waren faserverstärkte Kunststoffe als zukunftsweisende Materialien. Unsere Seminare haben wir auf alle Branchen ausgerichtet, in denen innovative Werkstoffe und anspruchsvolle Formen zum Einsatz kommen. Details finden Sie auf unserer neuen Seminar-Website unter www.siebenwurst-seminare.de.

Sie bestimmen die Themen

Formen und Werkzeuge von Siebenwurst sind maßgeschneiderte Lösungen – wir begleiten unsere Kunden häufig über den kompletten Produktentstehungsprozess von der Entwicklung über die Prototypen bis hin zur Serie. Daher ist es uns wichtig, auch bei unseren Fortbildungsangeboten Ihre Fragen und Anforderungen einzubeziehen. Nutzen Sie die Möglichkeit, anstehende Themen mitzubestimmen: Im Rahmen einer Online-Umfrage können Sie auf www.siebenwurst-seminare.de mit wenigen Mausklicks Themenvorschläge bewerten und eigene Wünsche an uns weitergeben. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

IMPRESSUM

Das Siebenwurst-Kundenmagazin **.com** ist eine kostenlose Publikation der Christian Karl Siebenwurst Modellfabrik und Formenbau GmbH & Co. KG. Es erscheint zweimal jährlich und berichtet über aktuelle Themen der Siebenwurst-Unternehmen.

Herausgeber:

Christian Karl Siebenwurst Modellfabrik und Formenbau GmbH & Co. KG
Industriestraße 31 · 92345 Dietfurt
Telefon 08464 650-0 · Telefax 08464 1280
info@siebenwurst.de
www.siebenwurst.de

Geschäftsführer:

Christian Siebenwurst

Verantwortlich i. S. d. P.:

Christian Walter

Konzeption und Redaktion:

Auctores GmbH · Amberger Straße 82
92318 Neumarkt i. d. OPf.
Tel.: 09181 5095-0 · Fax: 09181 5095-200
info@auctores.de · www.auctores.de

Geschäftsführer: Karl Weigl

An dieser Ausgabe haben mitgewirkt:

Andrea Hetz-Fellner, Martin Herbaty,
Autoren im Einzelvermerk

Layout/Grafik: Sabine Härtelt,
Peter Pokorny

Druck und Verarbeitung:

Druckerei M. W. Bauer
Ringstraße 11 · 92339 Beilngries
mail@bauer-druck.de

Ausgabe 1/November 2010
Auflage: 1.000

Fotos:

Siehe Einzelbildnachweis. Nachdruck und Vervielfältigung jeder Art, auch die elektronische Verwertung, sind nur mit Genehmigung des Herausgebers zulässig.



Liebe Kunden und Geschäftspartner,

wir freuen uns, Ihnen heute die erste Ausgabe unseres Kundenmagazins **.com** zu präsentieren.

In den letzten Jahren haben wir uns mit den Siebenwurst-Schwesterunternehmen zu einem der wenigen Anbieter im Werkzeug- und Formenbau entwickelt, der mit fast vollständiger Unabhängigkeit von Verfahren und Materialien am Markt agiert. Diese Situation ist ein echter Mehrwert für unsere Kunden,

da sich unsere Lösungen am Produktnutzen ausrichten können und nicht durch die eigenen Möglichkeiten begrenzt sind. Zukunftsthemen wie Leichtbautechnologien können so völlig frei und an der Sache diskutiert werden. Mit einem sehr erfolgreichen „Leichtbautag“ im März 2010 gaben wir den Startschuss für eine gemeinsame Kommunikation der Siebenwurst-Unternehmen auf dieser Ebene. Um als Schwesterunternehmen wahrgenommen zu werden, wurde auch ein gemeinsames Logo eingeführt. Es ist Ausdruck einer Strategie, die übergeordnete Themen vom Kundennutzen her aufgreift und dabei die Eigenständigkeit der einzelnen Siebenwurst-Unternehmen erhält. Mit dem Start unseres Kundenmagazins fügen wir dieser Kommunikation einen weiteren Baustein hinzu.

Auch für das nächste Jahr haben wir uns viel vorgenommen: Im Zuge unserer Internationalisierung stehen Ihnen ab dem 1. Januar 2011 in der neu gegründeten Servicegesellschaft in Shanghai unsere Werkzeugspezialisten direkt vor Ort zur Verfügung. Die Mitarbeiter sind ausgebildete Fachleute mit langjähriger Erfahrung aus unseren Unternehmen für Spritzguss- und Druckgussformen in Dietfurt und für Blechumformwerkzeuge aus Zwickau. Für Ihre Produktionswerke in China führen sie eigenständig alle Reparaturen, Instandhaltungsaufgaben, Qualitätsmaßnahmen, Werkzeugabnahmen und Inbetriebnahmen sowie das Anlauf- und Projektmanagement fachkundig, zuverlässig und schnell durch – auch für Fremdwerkzeuge.

Unser Magazin werden wir zukünftig zwei Mal im Jahr versenden und möchten es als Plattform für interessante Projekte, Innovationen oder Technologien aus unserem Kunden- und Partnerkreis öffnen. Wir freuen uns darauf, auch Ihre Fachbeiträge zu veröffentlichen.

Für die sehr angenehme Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihr Vertrauen möchten wir uns sehr herzlich bedanken. Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten, einen guten Rutsch und viel Gesundheit und Erfolg im neuen Jahr.

Christian Siebenwurst

Roland Siebenwurst

Editorial

.COM

DER GLOBALE MITTELSTAND

Herausforderung für die deutsche Metallindustrie

Dem deutschen Maschinenbau und der Metallindustrie geht es besser. Beängstigenden Umsatzeinbrüchen im Jahr 2009 folgte ein Boom im ersten Halbjahr 2010. War es nur ein unglückseliger „Ausrutscher“, der eine ganze Exportnation erschütterte? Ein Beitrag von Dr. Gunter Denk.

Präsent im Zielmarkt: Dr. Gunter Denk (Mitte) und das SANET-Team in Bangkok, Thailand



Wer sich selbst und andere mit diesem Gedankengang beruhigt, ignoriert die Lehren aus einer Krise, die sich jederzeit wiederholen kann. Der Maschinenbau, das Aushängeschild unserer mittelständisch geprägten Wirtschaft, ist durch zwei wesentliche Risiken bedroht: Regionaldenken und Fremdbestimmung.

Risiko Regionaldenken

Die Branche ist exportabhängig, wobei der Export zahlreichen fremdbestimmten Rahmenbedingungen unterliegt. Hierzu zählen u. a. Währungsparitäten, binnenwirtschaftliche Kostenentwicklungen, Zölle, die Bedarfsentwicklung in den Abnehmerländern und Konkurrenten aus anderen Ländern, die massiv durch ihre Regierungen, bilaterale Abkommen und eine auf gegenseitige Abschirmung getrimmte Geschäftskultur unterstützt werden.

Zudem konzentriert sich der Umsatz unverhältnismäßig stark auf den EU-Binnenmarkt und die westlichen Länder und vernachlässigt Wachstumsregionen wie Südostasien oder Indien. Diese regionale Fixierung könnte sich bereits beim nächsten Wachstumseinbruch als fatal erweisen.

Risiko Fremdbestimmung

Die Vorteile der Euro-Schwäche für den Export haben sich durch die ungehemmte Dollar-Abwertungs politik der USA in den letzten Monaten zumindest im Dollarraum bereits wieder erledigt. Bei den Löhnen drängen Gewerkschaften, EU und einige deutsche Volkswirte auf deutliche Erhöhungen, um die Binnenkonjunktur zu fördern. Schon jetzt verteuern sich durch den schwachen Euro Rohstoffe und Komponenten, die auch die Exportwirtschaft einführen muss. Die Freihandelsabkommen zwischen den Staaten Asiens werden wesentlich schneller realisiert als Megaabkommen zwischen der von Nationalinteressen gehemmten EU und ihren Handelspartnern im Osten. Und der deutsche Mittelstand ist so stolz auf seine Exportprodukte, dass er sein Engagement in den Absatzmärkten vernachlässigt.

Export war gestern

Dennoch gibt es Mittelständler wie Siebenwurst, die die Warnzeichen ernst nehmen. Trotz wachsender Umsatzzahlen engagieren sie sich entschlossen und nachhaltig in neuen Märkten. Klassischer Export war gestern. Eine globale Marktstrategie und Hinwendung zu Wachstumsmärkten sind die gebotenen Lösungsansätze.

Der Königsweg ist die Produktion in oder nahe dem Absatzmarkt. Aber auch marktorientierte Servicekonzepte können notwendig sein, um sich auf einem Wachstumsmarkt zu behaupten. Maschinen der asiatischen Konkurrenz kauft man in Südostasien nicht nur wegen des Preises oder vergleichbarer Qualität, sondern weil der Service markt-näher ist. Die Deutschen haben oft das Nachsehen, weil sie vor Ort kaum vertreten sind.

Deutsche Mittelständler zögern oft sogar beim Aufbau der lebensnotwendigen Vertriebspräsenz im Zielmarkt. Aber nur mit einer Mindestpräsenz kann man Angebote erläutern, Produkte zeigen und erklären und für Kunden da sein. Wer diese Kosten scheut und sich auf Margen fressende Importeurstrategien, sporadische Messeauftritte und tinglende Export-Key-Account-Manager verlässt, den werden die Professionalität und Präsenz asiatischer Wettbewerber überrollen.

Noch hat der deutsche Mittelstand alle Chancen – dank dualem Schulsystem, hervorragenden Fachkräften, innovativen Ingenieuren und traditionell verwurzelt dem Streben nach Perfektion. Diese Vorteile müssen jetzt und entschlossen zum Aufbau eines globalen Mittelstands genutzt werden: Damit sich die deutsche Exportwirtschaft nicht „selbst abschafft“.

Der Autor

Dr. Gunter Denk sammelte über 25 Jahre Erfahrung als mittelständischer Familienunternehmer. Im Jahre 2000 fusionierte er seine deutsche Firmengruppe mit einem börsennotierten chinesischen Unternehmen, das er fünf Jahre vor Ort in Shenzhen (China) als Vice Chairman of the Board mitführte. Heute ist Denk Geschäftsführer der Unternehmensberatung SANET mit Stammsitz in Lauterbach/Hessen und Auslandsbüros in Bangkok, Phnom Penh, Ho-Chin-Minh-Stadt, Kuala Lumpur und Hongkong. Denk ist Autor des viel beachteten Fachbuchs „Asien für den Mittelstand – Strategien statt Illusionen“. Sein mit dem US-Amerikaner Tim Cole herausgegebenes neues Buch „Asien für Profis – Strategien für den Globalen Mittelstand“ erschien im März 2010 im Hanser-Verlag in München. •



TOP 100

Siebenwurst gehört zu den innovativsten Unternehmen Deutschlands

Findige Mitarbeiter, Mut zu Neuem und das kreative Vermarkten neuer Ideen haben Siebenwurst im Innovationsranking ganz nach oben gebracht. Marketing- und Vertriebsleiter Christian Walter umreißt die Bedeutung der Auszeichnung.

Herr Walter, nach dem „Werkzeugbauer des Jahres 2009“ ist kürzlich auch die Auszeichnung „Top 100“ an Siebenwurst gegangen. Wer steht hinter diesem Gütesiegel?

Die Preisverleihung Top 100 der innovativsten Unternehmen im Mittelstand wird von der renommierten Wirtschaftsuniversität Wien unter der Schirmherrschaft von Prof. Lothar Späth seit 1993 vergeben. Nur die jeweils 100 innovativsten Unternehmen eines jeden Jahres dürfen sich mit diesem Premiumsiegel der deutschen Wirtschaft schmücken.

„Top 100“ steht für Innovationskraft. An welchen Punkten haben die Juroren dieses Potenzial bei Siebenwurst festgemacht?

Für die positive Bewertung waren mehrere Faktoren ausschlaggebend: Für die Juroren waren das kontinuierlich hohe Niveau der Aus- und Weiterbildung auf allen Hierarchiestufen und unser starkes Engagement im Bereich Forschung und Entwicklung entscheidend – und nicht zuletzt die Orientierung auf zukunftsweisende Technologien wie den Leichtbau.

Welche Bedeutung hat dieses Gütesiegel für Siebenwurst?

Für uns ist es sehr wichtig, die seit Jahrzehnten erzielten Erfolge und das durch die Mitarbeiter erarbeitete Know-how branchenübergreifend auch einem wesentlich größeren potenziellen Kundenkreis bekannt zu machen. Ziel muss es für uns sein, unsere Vorreiterrolle auf dem europäischen Markt im Bereich der komplexen Großwerkzeuge und -formen weiter zu untermauern sowie Neukunden in neuen Branchen zu gewinnen. Diese Auszeichnung soll für uns ein weiterer Ansporn sein, um ständig noch besser zu werden und unsere Dienstleistungen weltweit anzubieten.

Siebenwurst kann auf 113 Jahre Geschichte zurückblicken. Von welcher Philosophie wird das Unternehmen getragen?

Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahrzehnten geprägt gewesen durch eine inhabergeführte Tradition, die sich kontinuierlich und sehr flexibel am Markt orientiert hat und orientiert. In Zukunft wollen wir verstärkt die Kräfte unserer Schwesterunternehmen am Markt bündeln, um unseren Kunden ein noch breiteres Produktportfolio anzubieten.



Freude über den Erfolg – von links: Sylwia Ohnhäuser, Christian Siebenwurst, Christian Walter, Prof. Dr. h. c. Lothar Späth, Roland Siebenwurst und Franz Stephan, Bürgermeister von Dietfurt

Nicht ein einzelner Geniestreich zeichnet für den Top 100-Schirmherrn Prof. Dr. h. c. Lothar Späth die Preisträger aus. Sie haben vielmehr eine strukturelle Basis für Innovationskraft geschaffen – sein Grußwort:

„Zunächst und noch einmal von mir die herzlichsten Glückwünsche an die Christian Karl Siebenwurst GmbH & Co. KG. Sie hat es geschafft und gehört seit Juli zu den Top 100, den innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand 2010. Das ist ein Erfolg, den

man gar nicht hoch genug bewerten kann. Schließlich ging der Auszeichnung eine strenge Prüfung des Innovationsmanagements durch die Experten der Wirtschaftsuniversität Wien voraus. Wer sich hier durchsetzt, kann sich mit Recht zur Innovationselite unseres Landes zählen.

Denn bei Top 100 geht es nicht um einen einzelnen Geniestreich, um den schnellen Erfolg mit einer zufällig entstandenen Idee. Vielmehr werden hier Unternehmen für die Strukturen ausgezeichnet, die dafür sorgen, dass sie immer und immer wieder innovativ sind. Die Träger des Gütesiegels sind also

Betriebe, die für hohe Qualität, für Professionalität und nicht zuletzt für Zuverlässigkeit stehen. Ihnen kann man vertrauen.

Ich bin mir sicher, dass die Christian Karl Siebenwurst GmbH & Co. KG den bisher eingeschlagenen Weg konsequent weiterverfolgt und wünsche mir, wir sehen uns auf der Preisverleihung 2011 wieder!“

Herzlichst

Prof. Dr. h. c. Lothar Späth

LEICHTBAUGEDANKE(N)

Leichtbau ist heute ein in der Entwicklung von Produkten vielfach gefordertes Ziel. Er dient der Steigerung der Effizienz bewegter Güter, kann zudem aber auch Produktthemen wie Komfort oder Miniaturisierung bedienen.

Kunststoffe sind beliebig formbar und für den Einsatz in Leichtbauprodukten durch ihre geringe Dichte prädestiniert. Ihre besonderen Eigenschaften spiegeln sich zudem auch in den vielfältigen Verarbeitungsmöglichkeiten und den spezifischen Modifikationen für unterschiedlichste Anwendungen wider.

Leichtbau mit Kunststoffen ist daher mehr als nur eine Konstruktionsphilosophie. Moderne, rationelle und energieeffiziente Fertigungsverfahren der Kunststofftechnik erlauben heute eine zunehmend beliebige Kombination werkstofflicher und konstruktiver Leichtbauelemente in Produkten unterschiedlichster Komplexität und Größe. Die Integration lang- und endlosfaserverstärkter Kunststoffe oder einfach umgeformter Leichtmetallbleche sind hier Beispiele.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt daher in der Nutzung der Synergie aus Kunststoff, Konstruktion und Fertigungsprozess – einem Dreiklang, den wir unter dem Begriff „Kunststofftechnik“ zusammenfassen. Kern des Dreiklangs sind formgebende Werkzeuge, die auf wirtschaftliche Weise diesen wachsenden Anforderungen genügen.

Der Lehrstuhl für Kunststofftechnik fokussiert im Rahmen seiner durch die Anwendung motivierten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten primär auf großserientaugliche Leichtbaulösungen und nutzt daher vornehmlich die zahlreichen Vorteile von thermoplastischen Faserverbundkunststoffen. Das Eigenschaftsspektrum dieser Werkstoffklasse lässt sich durch die Kombinierbarkeit unterschiedlicher Faser- und Matrixsysteme speziell an z. B. thermische oder mechanische Anforderungen bei gleichzeitig niedrigem Gewicht anpassen.

Darüber hinaus können solche Systeme auch durch Funktionen erweitert oder durch Schweißprozesse miteinander gefügt werden. Neben der grundlegenden Erforschung thermoplastisch basierter Faserverbundkunststoffe und ihrer Kurz- und Langzeiteigenschaften werden am Lehrstuhl für Kunststofftechnik gemeinsam mit Siebenwurst als langjährigem Begleiter in zahlreichen Projekten und weiteren Industriepartnern Verfahren zur Verarbeitung thermoplastischer Faserverbundkunststoffe entwickelt und zur Vorserienreife geführt. Dabei werden auch etablierte Technologien auf neue Weise konstruktiv und verfahrenstechnisch miteinander kombiniert. So können konventionelle Bauweisen durch leichtere Strukturen mit hoher Funktionsintegration substituiert werden.

**Friedrich-Alexander-Universität
Erlangen-Nürnberg**



**LEHRSTUHL
FÜR KUNSTSTOFFTECHNIK**
Prof. Dr.-Ing. Dietmar Drummer

Die Autoren

Prof. Dr.-Ing. Dietmar Drummer, Lehrstuhlinhaber des Lehrstuhles für Kunststofftechnik, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, und Dipl.-Ing (FH) Thomas Müller, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Kunststofftechnik der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg •



Unsere Partner

SYNVENTIVE

Innovative Heißkanaltechnologie

Für besonders prozesssichere und innovative Heißkanalsysteme im hochinnovativen Marktsegment Automotive hat sich die Synventive Molding Solutions GmbH die weltweite Marktführerschaft erarbeitet. Dabei fokussiert sich das Unternehmen auf die Sicherheit des Fertigungsprozesses seiner Kunden – durch technologisch stabile Produkte trägt Synventive zu einer effizienten und störungsfreien Fertigung bei. Die damit verbundene Reduktion der Prozesskosten erhöht Wertschöpfung und Ertragsicherheit auf Kundenseite.

Synventive
molding solutions



Heißkanalsystem für Träger Frontendmodul

Insbesondere für Leichtbau-Bauteile entwickelt Synventive in diesem Segment im Rahmen gemeinsamer und internationaler Projekte mit den größten OEMs, Werkzeugbauern und Spritzgießern zukunftsweisende Heißkanaltechnologien. Die Systeme sind dabei situativ sowohl für kurzglasfaser- als auch für langglasfaserverstärkte Kunststoffe ausgelegt. Optimale Fließkanäle verringern in den Synventive-Systemen den Druckbedarf und die Belastung durch Scherkräfte. Die Materialhärte der Düsenspitzen ist auf die jeweilige Anwendung optimiert und garantiert eine maximale Verschleißfestigkeit.

Auch bei der Weiterentwicklung und Fertigung von Hybrid- und Organobauteilen unterstützt Synventive durch seine Heißkanaltechnologie einen sicheren Fertigungsprozess maßgeblich. So liefert der Einsatz von Synventive-Heißkanalkomponenten gerade bei diesen innovativen Bauteilen optimale Ergebnisse.

Der Autor

Hans-Jörg Schreyer, zuständig für den Bereich Marktentwicklung bei der Synventive Molding Solutions GmbH •

F&E

Siebenwurst ist gefragter Partner in der Composite-Forschung

Der Werkzeug- und Formenbau steht vor großen Herausforderungen in der Kunststofftechnik. Auf vielen Feldern wird geforscht, entwickelt und getestet, um neue Lösungen zu finden und umzusetzen. Ein Überblick von Wolfgang Rauscher.

Siebenwurst setzt seit Jahren den Leichtbau im Formenbau um. Innovative Verfahren im Bereich Metall (Strukturbauteile aus Aluminium/Magnesium) und Kunststoff/Metall (Hybrid) sind Stand der Technik und in der Automobilbranche etabliert.

Im Bereich Composites sind die Verfahren jedoch noch nicht prozesssicher – Verfahren und Simulation sind für Erstausstatter noch nicht serientauglich. In diesem Bereich hat Siebenwurst mit Universitäten lose Kooperationen aufgenommen, um die Verfahren dokumentieren und validieren zu können. Siebenwurst beteiligt sich aktuell im Bereich

Composites mit unterschiedlichen Verbundpartnern an drei Forschungsprojekten.

Fit Hybrid: Gesamtziel des Vorhabens ist die Entwicklung einer neuartigen Produktionstechnologie zur Herstellung von hybriden Leichtbau-Verbundrohren mit integrierten Funktionselementen.

CFK-Großserie: Derzeit genutzte Fertigungsverfahren für Hochleistungs-Faserverbunde sind nicht großserientauglich, da die Zykluszeiten in der Regel oberhalb von 30 Minuten liegen. Durch die Entwicklung und den Einsatz von neuartigen, hybriden Textil-Halbzeu-

gen sowie die Anlehnung an das In-Molding-Forming, eines neuen Sonderverfahrens des Spritzgießens, soll dieses Ziel erreicht werden.

EffiPressOr: Ziele der Entwicklung des material- und energieeffizienten Herstellverfahrens EffiPressOr sind die maximale Werkstoffausnutzung und ein minimaler Energieaufwand für die Großserie.

Der Autor

Wolfgang Rauscher ist bei Siebenwurst zuständig für die Anwendungsberatung und den Bereich F&E. •

Neue Anforderungen:

Siebenwurst forciert Entwicklung zum industriellen Werkzeugbau

Die Siebenwurst Werkzeugbau GmbH Zwickau (SWZ) plant, konstruiert und fertigt Werkzeuge für fast alle Bereiche der Stanz- und Umformtechnik. Im Kerngeschäft sind das Umform- und Beschneidewerkzeuge für den Großserieneinsatz, beispielsweise zur Herstellung von Kraftfahrzeugkarosserieteilen.

Das Bauteilspektrum erstreckt sich von anspruchsvollen Strukturteilen bis hin zu Außenhautteilen mit höchsten Oberflächenanforderungen. Weitere bedeutende Bereiche sind Werkzeuge für Akustik- und Wärmeabschirmungen und die Werkzeug- und Bauteilfertigung im Non-Automotive-Bereich wie Medizintechnik und Schienenfahrzeugbau.

Auch unsere Technik und Fertigung unterliegt einem stetigen Wandel. Die Werkzeugauslegung für neue, hochfeste Materialien und der steigende internationale Wettbewerbsdruck sind dafür beste Beispiele.



Mit der Zielsetzung, dem Markt innovative Impulse zu geben, forcieren wir die Entwicklung hin zum industriellen Werkzeugbau. Dabei ist das Erstellen kundenübergreifender Entwicklungs- und Fertigungsstandards ein wichtiger Meilenstein. Auf dieser Grundlage und unter Implementierung von Softwareprodukten der ID-GmbH entwickeln wir zur Zeit eine moderne Prozesslandschaft. Mit deren durchgängiger Anwendung wollen wir eine Optimierung der Prozess- und Durchlaufzeiten in der Entwicklung und Fertigung erreichen, was letztendlich eine Kostenoptimierung ermöglicht.

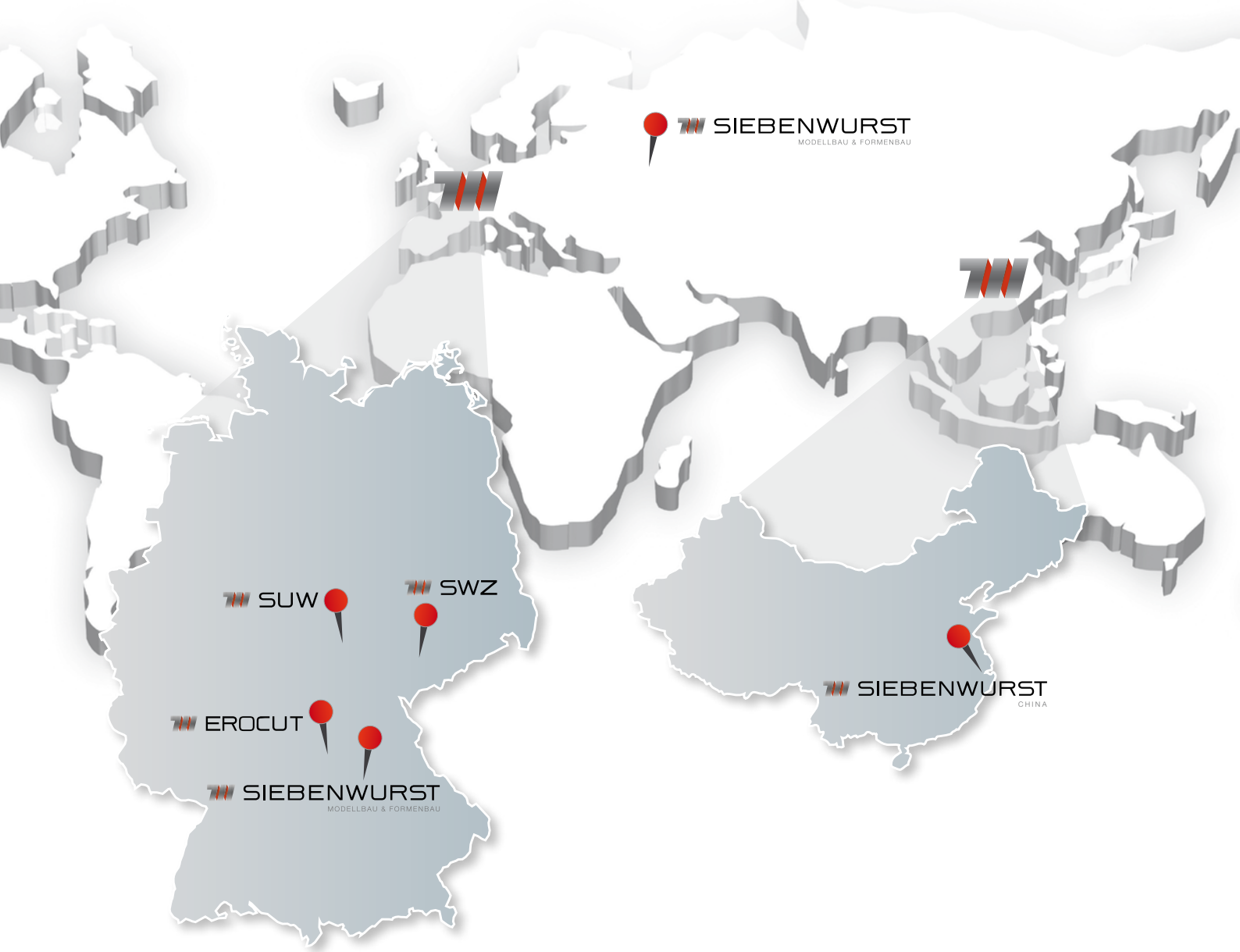
Ein weiteres Novum stellt die Entwicklung eines speziell für den Werkzeugbau entwickelten Kalkulationstools dar. Dieses Tool arbeitet auf Basis der Realkonstruktion und kann die Werkzeugkosten konstruktionsbegleitend abbilden. Entwickelt wird das bislang einmalige Kalkulationssystem in Zusammenarbeit mit der TU Chemnitz.

Der Autor

Olaf Schreiber ist bei Siebenwurst Werkzeugbau Zwickau zuständig für Vertrieb und Unternehmenskommunikation. •

UNSERE STANDORTE

siebenwurst.com



Christian Karl Siebenwurst
Modellfabrik und Formenbau GmbH & Co. KG
Industriestraße 31 · 92345 Dietfurt
Telefon 08464 650-0
Telefax 08464 12 80
info@siebenwurst.de
www.siebenwurst.de

Siebenwurst
UFE-Werkzeugbau GmbH Eisenach
Amrastraße 5 · 99817 Eisenach
Telefon 03691 88966-0
Telefax 03691 88966-199
kontakt@suw-eisenach.de
www.suw-eisenach.de

Siebenwurst China Ltd.
Regus Silver Center
1388 North Shan Xi Road
Putuo District
Shanghai 200060, P. R. China
info@siebenwurst-china.com
www.siebenwurst-china.com

Erocut Funkenerosions GmbH
Gewerbering 6 · 90547 Stein bei Nürnberg
Telefon 0911 96719-16
Telefax 0911 96719-17
info@erocut.de
www.erocut.de

SWZ Siebenwurst Werkzeugbau GmbH
Herschelstraße 4 · 08060 Zwickau
Telefon 0375 8143-0
Telefax 0375 8143-299
kontakt@siebenwurst-wzb.de
www.siebenwurst-wzb.de

Christian Karl Siebenwurst
Modellfabrik und Formenbau GmbH & Co. KG
Vertriebsbüro Russische Föderation
115184 Moskau
1.Novokuznetsky per.5/7-37
Telefon +7 495 9538077
siebenwurst@bk.ru