

Anwenderbericht

Köln, 04. Februar 2020

Aus alt wird neu

Hommel GmbH

Donatusstraße 24

50767 Köln

Deutschland

Kontakt

Sibylle Ebert

Telefon: 0221 5989-147

sebert@hommel-gruppe.de

Andreas Dziura

Telefon: 0221 5989-191

adziura@hommel-gruppe.de

www.hommel-gruppe.de

5 Das 40 Mitarbeiter starke Unternehmen Neiko GmbH & Co. KG aus Herten dürfte deutschlandweit die erste Adresse für die Herstellung von Sonderrohrverbindungs-
teilen für den Kraftwerks- und Anlagenbau sein. Voraussetzung dafür sind ein außergewöhnliches Materiallager, bestens ausgebildete Mitarbeiter und ein hochflexibler Maschinenpark. Letzterer wurde
10 zur Jahreswende um gleich drei CNC-Maschinen ergänzt. Alle von der Hommel Gruppe und dank der aktuellen Verschrottungsprämie 2020 auch noch außergewöhnlich preisgünstig.

Als sich Günter Neises mit der Neiko GmbH & Co. KG am 1. April 1993
15 selbstständig machte, gab es nicht wenige, die das für einen echten Aprilscherz hielten. Und objektiv gesehen, gab es durchaus einiges an Rahmenbedingungen, die einem erfolgreichen Unterfangen diametral entgegenstanden. Zum einen befand sich die deutsche Industrie 1993 in einem
echten Konjunkturtal und zum anderen fehlten Günter Neises einige elementare Voraussetzungen um erfolgreich wirtschaften zu können. Seine
20 Geschäftsidee – Vertrieb von Sonderteilen für den Kraftwerks- und Anlagenbau – verlangte beispielsweise eine ganze Reihe von Zertifizierungen, Qualitätshandbüchern und Zulassungen, die normalerweise erst nach Monaten und Jahren zugeteilt werden. Hier halfen dem gelernten Maschinen-
25 bautechniker sein über lange Jahre als Baustellenleiter erworbenes Know-how und seine anerkannte Kompetenz zwar zu einer schnellen Lösung, aber er musste sehr bald eine weitere Schwachstelle in seinen Überlegungen erkennen: Es fehlte an den ‚richtigen‘ – sprich qualitätsbewussten und flexiblen – Zulieferbetrieben. Nur logisch, dass er nach gut einem Jahr sein
30 Unternehmen neu ausrichtete und daran ging, eine eigene Fertigung aufzubauen. Heute, nach wenig mehr als 25 Jahren, spricht vieles dafür, dass es genau diese Entscheidung war, die aus dem 70 qm-Büro im Souterrain seines Wohnhauses ein international be- und anerkanntes Unternehmen formte.

35

Günter Neises zu den Anfängen: „Meine Vorstellung, uns ausschließlich als Vertriebsunternehmen von Sonderbauteilen für Rohrverbindungen zu

Anwenderbericht

etablieren, scheiterte vor allem daran, dass es damals an einer geeigneten Zulieferstruktur fehlte. Wir haben ~~wir~~ uns von Beginn an auf jene Bauteile spezialisiert, die eben nicht fertig in irgendwelchen Regalen liegen, sondern die genau nach den Spezifikationen der Betreiber hergestellt werden. Das betrifft vor allem konkrete Vorgaben in Sachen Werkstoffe. Mit normalem Baustahl ist es da nicht getan. Die Idee, alles selbst zu machen, war also eine schon fast zwangsläufige. Dazu brauchten wir ein breites Vorratslager an unterschiedlichsten Werkstoffen und Durchmessern und einen Maschinenpark, auf dem auch exotische Materialien sicher und genau bearbeitet werden können.“

Stephan Neises, seit 01.01.2016 Geschäftsführer, erklärt: „Wenn aufgrund eines defekten Teiles ein Kraftwerk stillsteht, verliert der Betreiber Hunderttausende Euro pro Tag. Also braucht es einen Partner, der möglichst schnell ein Ersatzteil in der geforderten Qualität liefern kann. Neiko ist dieser Partner. Wir verfügen über ein sehr breitgefächertes Materiallager und können so nahezu alle Bauteile aus den Originalwerkstoffen herstellen und sorgen zudem dafür, dass bei Auslieferung alle nötigen Zulassungen und Bestätigungen vorliegen.“ Und weiter: „Wie mein Vater schon angedeutet hat, sind die meisten Werkstoffe hochtemperaturbeständig und sollen hohen Drücken und aggressiven Medien standhalten. Das ist nicht nur eine Herausforderung für unseren Lagerbestand an sich, sondern stellt auch höchste Anforderungen an unseren Maschinenpark.“

Und weiter Stephan Neises, der im Übrigen sogar einmal der jüngste Maschinenbaumeister Deutschlands war: „Aufgrund der hohen Anforderungen haben wir es meist mit Speziallegierungen zu tun, die nicht nur schwierig zu beschaffen, sondern auch entsprechend schwierig zu bearbeiten sind.“ Das macht Investitionen in Werkzeugmaschinen nicht gerade einfach. Dazu Günter Neises: „Wir haben neben hohen Anforderungen an die Steifigkeit auch zusätzlich kaum Teile, die in nennenswerter Stückzahl laufen. Das heißt, wir können im Normalfall beim Maschinenkauf nicht auf ein bestimmtes Anforderungsprofil zurückgreifen, sondern benötigen Maschinen, die auf ein breites Teilespektrum ausgelegt sind. Natürlich achten wir auch darauf, dass wir ~~auch~~ die neuesten Bearbeitungstechnologien bei uns im Hause haben und so innovative Bearbeitungsstrategien nutzen können, die uns früher nicht zur Verfügung standen.“ Stabilität und Flexibilität allein reichen aber nicht aus, wie Stephan Neises betont: „Daneben ist für uns

Anwenderbericht

75 der Service eine absolut ausschlaggebende Größe und speziell der gute
Service ist beispielsweise ein Kriterium, das sehr für unseren bevorzugten
Maschinenlieferanten Hommel spricht. Wir haben ja auch andere Hersteller
bei uns im Haus und da ist schon festzustellen, dass manche davon bei ei-
nem Schadensfall unter Service vor allem den Austausch ganzer Baugrup-
80 pen verstehen. Bei Hommel können wir sicher sein, dass die Reparatur im
Vordergrund steht. Zudem verbindet uns mit dem Hommel-Geschäftsführer
Gisbert Krause ein jahrzehntelanges Miteinander. Er hat uns schon vor
seiner Tätigkeit bei Hommel immer fair und kompetent beraten.“

85 Trotzdem wird bei anstehenden Investitionen in Werkzeugmaschinen
grundsätzlich auch immer bei anderen Firmen angefragt und deren Ange-
bote denen von Hommel gegenübergestellt. Dieses Mal waren die Hom-
mel-Angebote aber nicht nur technisch überlegen, sondern konnten dank
der Verschrottungsprämie 2020 auch auf der preislichen Seite kräftig punk-
90 ten. Gisbert Krause erklärt: „Unsere Grundüberlegung war, dass bei vielen
Firmen noch richtig alte Maschinen in dunklen Ecken stehen, die nicht
mehr wirklich in die Produktion integriert sind. Wir sind deshalb auf unsere
Herstellerpartner zugegangen und haben sie gebeten uns dabei zu unter-
stützen, diese alten Maschinen durch Neumaschinen zu ersetzen. Unter-
95 stützen meint, dass wir von unseren Partnern einen zeitlich begrenzten
Preisnachlass bekommen, den wir als Verschrottungsprämie an unseren
Kunden weitergeben, ganz ähnlich wie seinerzeit die PKW-
Verschrottungsprämie. Für unseren Kunden bringt diese Aktion auf der ei-
nen Seite eine merkliche Ersparnis und gleichzeitig eine Modernisierung
100 des Maschinenparks mit sich. Gegenüber unseren Herstellerpartnern müs-
sen wir diese Verschrottung dokumentieren, denn schließlich kostet das
sie und uns auch einiges an Geld. Im Gegensatz zu klassischen Rabattak-
tionen ist das eine Vorgehensweise, die zum einen zeitlich begrenzt ist und
zum anderen erst nach der normalen Preisverhandlung greift. Das heißt,
105 erst wenn die Maschine fertig verhandelt ist und ein endgültiger Preis fest-
steht, kommt die Verschrottungsprämie ins Spiel und bringt dem Kunden
einen zusätzlichen Nachlass von bis zu acht Prozent.“

Stephan Neises: „ Wir haben die Sonderaktion zum Anlass genommen,
110 unseren Maschinenpark intensiv zu durchleuchten und sind so zu der
Überzeugung gekommen, dass es Sinn macht, gleich drei Werkzeugma-

Anwenderbericht

schinen auf einen Schlag zu kaufen. Das sind zwei Dreh-/Fräszentren SC-300II von Nakamura-Tome und ein vertikales Bearbeitungszentrum MV 184 P von Quaser. Wobei eine der beiden Nakamuras mit einem Robotersystem von RoboJob aufgerüstet wurde und die andere eine um 500 mm verlängerte Spitzenweite hat. Ansonsten sind die Maschinen identisch. Die Idee dahinter ist, die robotergestützte Maschine für einfachere Serienteile zu nutzen und die zweite für entsprechend komplexere Werkstücke.“ Wobei die Idee, einen Roboter beizustellen, von Gisbert Krause an das Neiko-Management herangetragen wurde. Dazu Stephan Neises: „Bei Hommel ist es im Gegensatz zu so manch anderem Wettbewerber so, dass im ersten Schritt gemeinsam definiert wird, wie die Maschine sinnvollerweise ausgerüstet sein sollte, um unsere Anforderungen weitestgehend abzudecken und nicht welche Maschine aus dem Katalog am ehesten für uns geeignet ist. Das heißt, mit Hommel erarbeiten wir eine spezifische Ideallösung und bekommen auf dieser Basis eine passende Maschine präsentiert. Andere bieten uns eine Maschine an, und damit hat es sich. Wir lassen uns jedoch gerne beraten, denn so können wir von dem Wissen der Hersteller profitieren.“ Wobei die robotergestützte Lösung letztlich auf einen ganz konkreten Anwendungsfall hin ausgerichtet wurde: „Durch den Rückbau der Kernkraftwerke hat der Bedarf an ultradichten Transportbehälter stark zugenommen. Wir liefern für die Castoren Trägerteile und Deckel, wobei wir für die Herstellung der Deckel eine neue Halle gebaut und in eine Spezialmaschine investiert haben, die Werkstücke bis zu einem Gewicht von 25 Tonnen bei einer Maximallänge von acht Metern und einem Durchmesser von 2,2 m bearbeiten kann.“

Die Trägerkomponenten laufen künftig über die robotergestützte Nakamura-Tome. Da Neiko hier mit ungewöhnlichen Stückzahlen rechnet, macht sich eine automatisierte Lösung schnell bezahlt. Günter Neises: „Bislang werden diese Teile auf zwei Maschinen bearbeitet, künftig kommen diese Werkstücke einbaufertig von der Nakamura-Tome.“

Noch einmal Günter Neises: „Wir haben die Nakamura-Produkte schon länger auf dem Schirm. Man braucht bei Probearbeitungen nur einmal die Hand auf die Maschinen legen und auf eventuelle Vibrationen achten. Die Nakamuras sind hier eine Klasse für sich. Aber bislang hatten wir keinen wirklichen Bedarf an weiteren Dreh-/Fräszentren. Da hat uns die Hommel-Verschrottungsprämie in Verbindung mit den Castor-Aufträgen

Anwenderbericht

150 einen entscheidenden Schub gegeben.“ Wobei, wie Stepan Neises betont,
es noch weitere grundsätzliche Überlegungen gab, zusätzliche Maschinen
zu ordern. „Wir halten ganz bewusst immer Maschinenkapazitäten vor und
versuchen gar nicht die einzelnen Systeme bis an die Grenze auszulasten,
denn für uns ist es wichtiger, immer bei Bedarf auch auf unsere Zentren
zugreifen zu können. Wenn der Kunde anruft, er bräuchte innerhalb weni-
155 ger Stunden einen bestimmten Flansch und wir haben das Material auf La-
ger, dann können wir das angeforderte Teil herstellen, ohne andere Arbei-
ten unterbrechen zu müssen. Wir haben einige Maschinen, die für diese
Schnellschüsse reserviert sind. Wir garantieren unserem Kunden, dass er
seine Teile in dem kürzest möglichen Zeitraum bekommt und wir sind stolz
160 darauf, dass unser Name in der Branche inzwischen für uneingeschränkte
Lieferzeit und hohe Qualität steht.“ Und: „Das führt so manches Mal zu ei-
gentlich kuriosen Abläufen, wenn beispielsweise trotz einem vorhandenen
Mini-Auftragspolster von wenig mehr als einer Woche auch an Sams- und
Sonntagen gearbeitet werden muss.“

165
Zum Schluss noch kurz zu den Maschinen: Die Nakamura-Tome SC-300 II
ist standardmäßig mit Fräsantrieb und Y-Achse ausgestattet und ausgelegt
für einen Drehdurchmesser bis 360 mm und einer Drehlänge von 600 mm
(respektive 1.100 mm). Sie bietet bei einer Spindelleistung von 22 kW ein
170 stolzes Drehmoment von 500 Nm. Ausgerüstet mit einer Fanuc 0i CNC
können auf dem Revolver bis zu 12 rotierende Werkzeuge genutzt werden.
Was die schon angesprochene Stabilität angeht, so lässt sich das mit
Flachführungen in allen Achsen und ein Maschinengewicht von über neun
Tonnen belegen. Zudem sind die Maschinen für Materialien bis zu einem
175 Härtegrad von HRC 62 prädestiniert.

Das vertikale Hochleistungs-Bearbeitungszentrum Quaser MV 184 P be-
steht vor allem durch die hochdynamischen volldigitalen Achsantriebe mit
bis zu 40 m/min Eilgang. Das bei Neiko mit einer Siemens 828 D ausge-
rüstete Zentrum (alternativ stünden auch eine Heidenhain TNC 640 oder
180 eine Fanuc 31i zur Auswahl) bietet Verfahrswege von 1.020x610x610 mm
(X,Y,Z) und deckt einen Drehzahlbereich bis 12.000 min⁻¹ (optional bis
15.000 min⁻¹) ab. Mit 30 Werkzeugen stehen zudem für die bei Neiko an-
stehenden Aufgaben ausreichend Werkzeuge zur Verfügung. Auch hier
lohnt sich ein Blick auf das Maschinengewicht. Mit fast 7.400 kg bei Au-

Anwenderbericht

185 ßenmaßen von gerade einmal 291x330x286 cm steht die Quaser MV 184
P für einen grundsoliden und stabilen Maschinenbau.

Nähere Informationen finden Sie unter:

www.neiko.de

190 **www.hommel-gruppe.de**

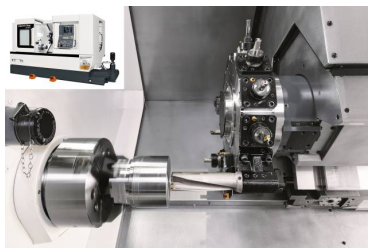
1.666 Wörter, 12.015 Zeichen

195 **Boilerplate Hommel Gruppe:**

Die Hommel Gruppe, mit Hauptsitz in Köln, wurde im Jahr 1876 gegründet und zählt heute zu den größten Beratungs-, Vertriebs- und Servicegesellschaft für Werkzeug- und Kreuzschleifmaschinen in Deutschland. Mit technologischem Know-how und der Erfahrung von rund 200 Mitarbeitern übernimmt die Hommel
200 Gruppe den Neumaschinenvertrieb für die Hersteller Nakamura-Tome, Sunnen, Quaser, Chevalier und Caruso. Maßgeschneiderte vollumfassende Dienstleistungen rund um die CNC-Werkzeugmaschine, hochwertige Gebrauchtmaschinen, komplexe Fertigungssysteme und Automationslösungen sowie ein Präzisionswerkzeugservice und der Sonderwerkzeugbau runden das Portfolio ab. Aktuell
205 betreut die Hommel Gruppe mehr als 15.000 Maschinen mit passgenauen und profitablen Lösungen für die wirtschaftliche Zerspanung.

Bilder zum Anwenderbericht:

Bild 1



Der 12-fach-Revolver bietet durch seine Zwischentakt-Schaltung Platz für 24 Drehwerkzeuge oder alternativ 12 Fräs-/Bohrwerkzeuge.

Bild: Hommel

210

Anwenderbericht

Bild 2



v.l. Stefan Neises, Neiko-Geschäftsführer, Gisbert Krause, Geschäftsführer der Hommel Gruppe, und Günter Neises, Gründer und Geschäftsführer der Neiko GmbH & Co. KG.

Bild: Hommel

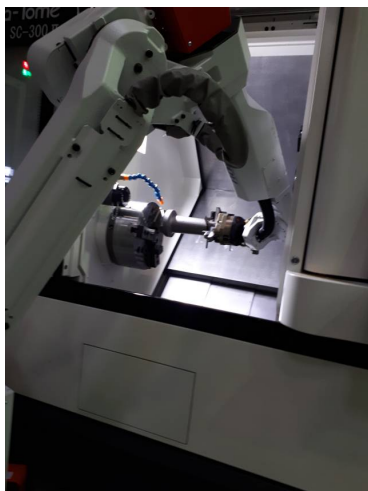
Bild 3



Das vertikale Hochleistungs-Bearbeitungszentrum Quaser MV 184 P ist mit einer Siemens CNC 828 D ausgerüstet.

Bild: Hommel

Bild 4



Die an einer der beiden Nakamura-Tome SC-300 II beigestellte Roboterlösung wurde von RoboJob konzipiert.

Bild: Hommel

Anwenderbericht

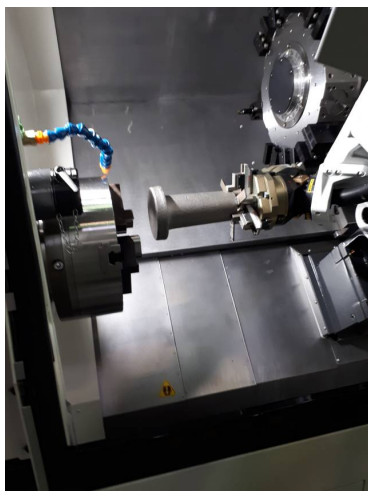
Bild 5



Das Hochleistungs-Bearbeitungszentrum Quaser MV 184 P besticht vor allem durch die hochdynamischen voll digitalen Achsantriebe mit bis zu 40 m/min Eilgang.

Bild: Hommel

Bild 6



Die Castor-Trägerkomponenten laufen künftig über die robotergestützte Nakamura-Tome.

Bild: Hommel

215

Bild 7



Ein kleiner Querschnitt durch das Produktprogramm von Neiko.

Bild: Hommel

220

Sie wünschen weitere Fotos für eine Veröffentlichung? Dann sprechen Sie uns gerne an und wir übersenden Ihnen gerne weiteres Bildmaterial.

Anwenderbericht

Ansprechpartner: Andreas Dziura, Telefon: 0221 5989-191, adziura@hommel-gruppe.de

225 **Darüber hinaus finden Sie unsere Presseinformationen und Fotos unter www.hommel-gruppe.de/presseportal/geschuetztes-presseportal/ (Zugang nur mit Registrierung möglich)**