

Ausgabe 6 | November 2020

HELLER

Das Magazin





Zusammenkommen

ist ein Beginn,

zusammenbleiben

ist ein Fortschritt,

zusammenarbeiten

ist ein Erfolg.

Henry Ford

&

Wortwörtlich ein Zeichen für Zusammenhalt und Partnerschaft ist die Et-Ligatur auf dem Magazintitel: In ihrer Bedeutung [lat. „et“ = „und“) stellt sie Verbindungen her, während sie sogar selbst ein Buchstabenverbund ist.



Liebe Kunden, Partner und Mitarbeiter,

das Jahr 2020 ist für uns alle rund um den Globus anders verlaufen, als wir es uns je hätten vorstellen können. Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie Anfang des Jahres ist die komplette Welt nahezu zum Stillstand gekommen. Auch wir bei HELLER standen und stehen immer noch vor enormen Herausforderungen.

In dieser außergewöhnlichen und durchaus komplexen Situation wurde eines aber sehr deutlich: Wir können eine solche globale Herausforderung nur gemeinsam bewältigen. Gerade diese globalen Krisensituationen zeigen uns einmal mehr wie wichtig und wertvoll langfristig gewachsene Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern sind. Deshalb widmet sich die aktuelle Ausgabe von *HELLER das Magazin* ganz bewusst dem Leitthema Partnerschaft.

Partnerschaft ist für uns bei HELLER ein zentraler Unternehmenswert, der intern wie extern höchste Priorität genießt. Dies beginnt bereits am Anfang, nämlich bei der Ausbildung. Wir nehmen Sie mit in die Ausbildungswerkstatt in Nürtingen, die wir bereits seit 1913 betreiben, in der aber alle Weichen auf Zukunft gestellt werden. Unser COO Manfred Maier spricht im Interview über seine ganz persönliche Definition von Partnerschaft und die Bedeutung für den

Global Footprint unserer Unternehmensgruppe.

Außerdem stellen wir Ihnen Partnerunternehmen vor, die entweder als Teil der HELLER Gruppe strategische Aufgaben übernehmen, so wie die STS Maschinendienstleistung GmbH [Seite 24], oder die Handelsvertretung Hans P. Greising GmbH [Seite 26], die uns als externer Partner bereits seit vielen Jahren am Markt unterstützt.

Die vorliegende Ausgabe schließt mit dem Gedenken an Herrn Hubert Heller, von dem wir tief betroffen im Mai Abschied nehmen mussten. Er war es, der gemeinsam mit seinem Bruder Berndt über viele Jahrzehnte hinweg enge und langfristige Partnerschaften zu Kunden und Geschäftspartnern rund um den Globus aufgebaut hat, von denen wir heute noch zehren. Einen Nachruf finden Sie auf Seite 68.

Ich wünsche Ihnen nun viele gute Eindrücke und Anregungen beim Lesen. Bleiben Sie gesund!

Ihr Klaus Winkler
CEO der HELLER Gruppe



10_ Ehrlichkeit gewinnt

Fokus

- 08_ Einleitung
- 10_ Ehrlichkeit gewinnt
von Marcus Schick
- 14_ Im Fokus: Partnerschaft

Portrait

- 20_ HF Generation 2
von Manfred Lerch
- 24_ Starker Partner mit HELLER DNA
von Lukas Schult
- 26_ Partnerschaft – mittendrin statt nur dabei
von Manfred Lerch
- 30_ HELLER China – ein bedeutender Standort
der HELLER Gruppe
- 34_ Geballte Service-Kompetenz für Sie vor Ort
von Lukas Schult
- 36_ Global lokal: Partnerschaft als
zentraler Unternehmenswert
von Lukas Schult
- 38_ Digitale Produkte von HELLER
für die Transformation
von Martin Ricchiuti



20_ HF Generation 2

38_

Digitale Produkte von HELLER für die Transformation

Markt

- 44_ EROWA realisiert die Smart Factory
- 46_ Erfolgreiche Partnerschaften in den USA
- 48_ Eine gemeinsame Philosophie
für das perfekte Bild
von Lukas Schult

Menschen

- 52_ Unter Profis
von Marcus Schick
- 58_ Grenzgänger
von Marcus Schick
- 60_ Der HELLER Standort in Querétaro
- 64_ Teambuilding, vernetzte
Zusammenarbeit & Home Office
- 68_ Die HELLER Gruppe trauert
um Hubert Heller



52_ Unter Profis

FOKUS

in bev

vegung

08_ Einleitung

10_ Ehrlichkeit gewinnt

14_ Im Fokus: Partnerschaft



Part|ner|schaft, die ['pɑʁtnɐʃaft]

Wortbedeutung/Definition

1. **gemeinschaftliche Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Gruppierungen, Organisationen oder politischen Einrichtungen, die auf mehreren Ebenen wirken kann**
2. **{Paar-}Beziehung zwischen zwei Menschen**
3. **Rechtswissenschaft: Gemeinschaft mehrerer natürlicher oder juristischer Personen**

Synonyme zu Partnerschaft

Gemeinsamkeit, Gemeinschaft, Liaison, Solidarität, Verbindung, Vereinigung, Zusammenarbeit, Zusammenhalt

Herkunft

Ableitung von *Partner* mit dem Derivatem *-schaft*, belegt seit dem 19. Jahrhundert

Beispiele

- _ eingetragene Partnerschaft
- _ eine Partnerschaft eingehen, besiegeln, vereinbaren

Quelle: Duden, wiktianary.org

Dass Zusammenarbeiten nicht nur wie im eingangs erwähnten Zitat von Henry Ford Erfolg verspricht, zeigen weltbekannte Unternehmen, die auf Partnerschaften mit anderen Marken setzen: So verbündete sich der Speiseeisproduzent Häagen-Dazs mit Likörhersteller Baileys, Lufthansa und Mastercard brachten eine gemeinsame Miles & More-Kreditkarte heraus, Nokia verbaut Zeiss-Optiken in seinen Handys. Sogenannte Image-Partnerschaften, in denen beide Seiten darauf hoffen, bei den Zielgruppen des jeweils anderen selbst positiv in Erinnerung zu bleiben, pflegen z. B. der Weltkonzern Coca-Cola mit dem Musik-Streamingdienst Spotify und der bayerische Fahrzeugkonzern BMW mit dem amerikanischen Elektronikriesen Apple. Aber Achtung – der sogenannte Spill-over-Effekt funktioniert ebenso andersherum, sodass im worst case ein Partner die Imageprobleme des anderen negativ zu spüren bekommt.

Das Thema Partnerschaft ist fest in unserer Unternehmens-DNA verankert: Es ist unser Anspruch an uns selbst, authentisch, ehrlich und transparent aufzutreten. Intern wie extern, in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden genauso wie mit unseren Partnern und unseren Mitarbeitern. Wir sind stolz auf unseren Status als Familienunternehmen, in dem diese Werte von Generation zu Generation weitergegeben werden, und auf langjährige Mitarbeiter und langjährige Geschäftsbeziehungen, die sich in dieser Zeit entwickelt haben.

In der vierten Ausgabe von *HELLER das Magazin* erklärte Steffen Kirchner den Lesern, welche vier Phasen sie auf dem Weg zur Realisierung ihrer Visionen durchleben müssen. Der Motivationstrainer bezeichnet Partnerschaft als Schlüssel zum Erfolg und erklärt in seinem Blog, warum es wichtig ist, den Unterschied zwischen Beziehung und Partnerschaft zu kennen: In „Beziehung“ stecke bereits das Wort „ziehen“ – und das sage schon viel über die Art dieses Zusammenlebens aus. Hier sei man nämlich (nur) zusammen, weil der eine etwas vom anderen brauche. Man ziehe also gegenseitig aneinander. Der Knackpunkt: „Wer Verbindungen eingeht, um in erster Linie etwas zu bekommen, führt keine Partnerschaft, sondern betreibt Handel“, so Kirchner. Der Experte für Spitzenleistung ist überzeugt davon, dass der Quantensprung von der Beziehung zur Partnerschaft notwendig ist, um die Potenziale von Menschen wirklich zusammenzubringen und im Miteinander etwas Größeres entstehen zu lassen. Er definiert dafür vier Ebenen der Zusammenarbeit, wobei eine tatsächliche, zielführende Partnerschaft frühestens beginnt, wenn die dritte Stufe erreicht ist:

1. Gegeneinander arbeiten
2. Nebeneinander arbeiten
3. Miteinander arbeiten
4. Füreinander arbeiten

Untrennbar mit dem Begriff „Partnerschaft“ verbunden ist der der Solidarität. Er bezeichnet das unbedingte Zusammenhalten mit jemandem, was insbesondere durch Glaubwürdigkeit, Loyalität sowie gemeinsame Werte und Ziele stark begünstigt wird. Das Gefühl der Solidarität vermittelt eine Sicherheit, die es leichter macht, sich auf den anderen zu verlassen, seine Meinung zu teilen und zu vertreten. Solidarität ist als Wert fest in den Programmen fast aller demokratischer Parteien in Europa verankert und wichtiger Bestandteil aller humanistischer Weltbilder. Nicht ohne Grund war „Solidarität“ außerdem im März und April, als das Corona-Virus das soziale Miteinander auf den Kopf stellte und viel über notwendige Maßnahmen diskutiert wurde, Spitzenreiter auf der Website wertesysteme.de*.

* wertesysteme.de ist eine Online-Enzyklopädie für Wertvorstellungen und -definitionen im deutschsprachigen Raum. Für ihre Werte-Rankings analysiert und gewichtet die Seite die Ergebnisse eigener Umfragen, alle Suchanfragen innerhalb der Website, die erfolgreichsten Suchanfragen, die von Google dorthin führten, sowie die Zugriffsstatistik der einzelnen Begriffsdefinitionen in der Enzyklopädie zu jeweils 25%.



Ehrlichkeit gewinnt

INTERVIEW **Marcus Schick**

„Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“ Der Automobilpionier Henry Ford hat damit gedeihlichen Partnerschaften den Weg gewiesen. Nur wie kann dies im Alltag – geschäftlich wie privat – tatsächlich gelingen? Fragen an den Sozialpsychologen Professor Dr. Gerald Echterhoff vom Institut für Psychologie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

Herr Professor Echterhoff, der Mensch ist nicht gerne vollkommen alleine, sucht die Nähe zu anderen und mag es, sich in Gemeinschaft zu entfalten – in der Familie, dem Freundes- und Kollegenkreis, in Vereinen und Organisationen. Woher kommt dieses Bedürfnis nach Partnerschaft?

Partnerschaft ist ein universales Urbedürfnis der Menschheit. Im Vergleich zu anderen Säugetieren ist der Mensch eine extreme Frühgeburt und daher auf sich allein gestellt gar nicht überlebensfähig. Er bedarf in der ersten Lebensphase existenziell einer engen Schutz- und Versorgungsbeziehung mit der Mutter beziehungsweise den Eltern. Ein solcher sozialer Mutterleib ist elementar für die ontogenetische Entwicklung der Menschheit und erhöht deren Reproduktionserfolg. Partnerschaft basiert dabei auf Fürsorge, Vertrauen und Zuneigung.

Damit wären ja alle Voraussetzungen für ein überaus harmonisches und friedvolles Miteinander der Menschen gegeben. Was läuft da in der Realität schief?

Soziale Beziehungen sind nicht nur auf Harmonie gebaut. Entwicklungsgeschichtlich gehören wie im Tierreich auch gegenseitige Abgrenzung, Aggression und Wettbewerb dazu. Dass solches „Querschießen“ am Ende nicht selbstzerstörerisch wird, dafür sorgt die kulturell angelegte Fähigkeit des Menschen zur Kollaboration und Kooperation. Wir sprechen in der Sozialpsychologie von „Shared Reality“, die es ermöglicht, zusammen mit anderen kooperative Aktivitäten mit geteilten Zielen und gemeinsamen Absichten zu unternehmen.

Was muss zusammenkommen, um zu sagen „die Chemie passt“?

So ganz eindeutig lässt sich dies nicht beantworten. Die Ausgangszutaten für eine gute und dauerhafte Partnerschaft können schließlich sehr unterschiedlich sein. „Gleich und gleich gesellt sich gern“ ist dabei, so zeigt die Forschung, zutreffender als das Sprichwort „Gegensätze ziehen sich an“. Zumeist greift eine Trias aus drei Faktoren: Ähnlichkeit, Kontakt und Vertrautheit, die eine Art Regelkreis bilden. Menschen zeigen dabei zumeist eine Präferenz für das Vertraute und Sichere anstelle des Unbekannten und Gefährlichen. Hinzu kommt eine Kosten-Nutzen-Abwägung. Niemand möchte sich in einer unausgewogenen Partnerschaft ausgenutzt fühlen. Dann steigt sehr schnell die Unzufriedenheit.

Was hat ein persönliches, privates Partnerschaftsverhältnis mit einer professionellen Partnerschaft zu tun – etwa mit Kollegen oder Kunden?

Die Grundprinzipien und „Mechaniken“ eines partnerschaftlichen Miteinanders unterscheiden sich in vielen Hinsichten nicht im privaten und professionellen Bereich. Im Mittelpunkt steht nach Theorien des Austauschs jeweils die Frage nach der Divergenz oder Konvergenz von Interessen. Je mehr Ähnlichkeit besteht, desto näher können Partner zusammenrücken. Dabei stellt sich dann auch die Frage nach möglichen Alternativen: Gibt es andere, die mir vielleicht mehr bieten? Zum Beispiel mehr Wertschätzung des Vorgesetzten oder der Kollegen. Oder gibt es andere Anbieter, die mir als Kunden ein günstigeres Produkt und auch noch eine bessere Betreuung zukommen lassen.

Die Wechselbereitschaft hängt davon ab, wie viel man bereits in eine Beziehung investiert hat. Sind die Wechselkosten hoch, steigt beiderseits die Tendenz, in der Partnerschaft zu bleiben.

Folgt Partnerschaft damit vor allem einer nüchternen Ratio?

Geben und Nehmen spielen in einer ausgewogenen Partnerbeziehung eine wichtige Rolle, sind aber nicht alles. Wenn das Gemeinschaftliche („communal“) von beiden Seiten betont wird, hört das Aufrechnen zu Gunsten einer langfristigen Perspektive irgendwann auf. Man führt dann nicht mehr Buch über das, was man für den anderen tut. Es überwiegt das gute Gefühl, für das Gegenüber wertvoll zu sein. Diese Entwicklung kann man sich wie zwei Kreise vorstellen: das Ich [self] und die Anderen [others] – je mehr beide Kreise überlappen, bis möglicherweise hin zur vollkommenen Übereinstimmung, desto erfolgreicher, intensiver und dauerhafter entwickelt sich die Partnerschaft. Man steht dem Anderen dann nicht mehr mit Distanz gegenüber, sondern kommt zu einer verschmolzenen Identität. Daran sind natürlich nicht alle gleichermaßen interessiert. Individualisten gehen gerne ihren eigenen, non-konformistischen Weg, halten Distanz auf kollektivistisches Interagieren.

Wie artikulieren sich die unterschiedlichen Erwartungen aneinander?

Als ultrasoziale Spezies haben Menschen Antennen für soziale Beziehungen. Erfahrungen damit machen wir von klein auf. Wenn ein Kind ein Stück Schokolade möchte, lernt es sehr schnell, dass es oft nicht ausreicht, nur das eigene Bedürfnis zu artikulieren und an Mutter oder Vater zu adressieren. Es muss auch wissen, was in denen vorgeht, was sie eher glücklich macht oder eher aufregt. Und wie sich deren Interessen mit den eigenen vertragen. Es braucht also eine mitfühlende Strategie, um ans Ziel, die Schokolade, zu gelangen. Mit anderen Worten: Kommunikation ist im Kleinen wie im Großen entscheidend wichtig für eine funktionierende Partnerschaft. Ebenso wie ein transaktionales Kosten-Nutzen-Verständnis.

Das heißt was?

Die empfundene Ausgewogenheit einer Austauschbeziehung entscheidet über die Beziehungsfähigkeit. Wer sich gut verstanden und behandelt fühlt, hat auch eine größere Bereitschaft, sich auf den anderen einzulassen und mit ihm gemeinsame Wege zu gehen. Das kann dann auch dazu führen, dass sich selbst erbitterte Konkurrenten zusammenschließen und auf einmal sehr einträchtig und erfolgreich gemeinsame Ziele verfolgen. Wichtige Voraussetzung dafür sind aus psychologischer Sicht Empathie und gegenseitiges Vertrauen. Sich aufeinander verlassen können ist Ziel und Anspruch einer funktionierenden Partnerschaft.

Wie entsteht ein solches gegenseitiges Vertrauen?

Essenziell ist eine offene, dynamische und ehrliche Kommunikation, bei der die Ziele und Motivationen des jeweils anderen jederzeit transparent sind. Partner wollen wissen, was der andere will und ob es vielleicht unauflösliche Zielunvereinbarkeiten gibt. Eine ehrliche Selbstoffenbarung ist deswegen ein entscheidender Baustein für gegenseitiges Vertrauen. Dieses sich Öffnen schafft oftmals eine neue, positive Konstellation für eine Beziehung – eine kognitive Konsonanz. Wir mögen Menschen mehr, nachdem wir ihnen etwas über uns preisgegeben haben, zum Beispiel über die eigene Familie, die Hobbys oder Vorlieben. Umgekehrt ist es, dass wir einer verschlossenen, distanzierten Person, deren Ziele wir nicht kennen, eher skeptisch gegenüberstehen. Dass derjenige dieses ungleiche Verhältnis vielleicht sogar zum eigenen Vorteil gegen uns ausnutzen könnte, ist nicht gut zu ertragen.

„Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

Woran scheitern Partnerschaften am öftesten?

Sie scheitern dann, wenn das Commitment fehlt, man sich dem anderen nicht mehr verpflichtet fühlt, die gegenseitige Augenhöhe verloren geht und vielleicht sogar attraktive Alternativen bestehen. Amerikanische Psychologen haben das Scheitern einer eigentlich funktionierenden Beziehung in den 60er-Jahren anhand des „Trucking Game“ sehr schön illustriert. Darin versuchen zwei Transportunternehmer ihre Routen so zu optimieren, dass sie ihre Verkehrsflüsse niemals auf einer Einbahnstraße blockieren und damit das System zum Erliegen bringen. Als diese anfangen, allein auf ihren eigenen Vorteil zu schießen und Drohmittel gegeneinander einsetzten, ging das Ganze den Bach runter und beide fuhren schwere Verluste ein. Die Lehre daraus: Wer kooperiert und ehrlich mit dem anderen ist, hat deutliche Vorteile im Erreichen seiner Ziele.

Wie wirken kulturelle Unterschiede auf die Qualität einer Partnerschaft?

Interkulturelle Unterschiede zu kennen und damit empathisch umzugehen, ist für die Kommunikation und das Aufbauen von Nähe und Vertrautheit unverzichtbar. Das ist aber auch ein sehr weites Feld, für das es spezielle interkulturelle Trainings gibt, die in der globalisierten Wirtschaft beim Aufbau von Partnerschaften gute Dienste leisten. So macht es einen Unterschied, ob man mit eher introvertierten und wortkargen Finnen oder mit sehr direkt-fröhlichen US-Amerikanern am Verhandlungstisch sitzt. Gut zu wissen ist auch, dass man in Asien einen Geschäftserfolg nicht der Genialität eines Einzelnen, sondern immer dem gesamten eigenen Kollektiv zuweist. Achtsamkeit, Respekt und Weltoffenheit sowie ein kommunikatives Aufeinander zugehen sind in jedem Fall gute Türöffner.

Wieviel physische Nähe ist für eine gute Partnerschaft erforderlich?

Physische Nähe ist immer ein positiver Verstärker. Studien zeigen, dass in einer intimen Beziehung beispielsweise Händchenhalten ein messbarer Puffer gegen Stress ist, die Resilienz erhöht und gesund hält. Aber auch ohne direkte körperliche Berührung sind durch Nähe positive Effekte nachzuweisen. Etwa durch Mimik und Gestik – ein Lächeln oder eine einladende Handhaltung – entsteht sozialer Kitt und erhöht sich die Verbindlichkeit von Gruppennormen. Trotz immer besserer und umfassender verfügbarer Kommunikationsmedien, die im Lockdown gute Dienste geleistet haben, ist dafür die direkte persönliche Begegnung nach wie vor unverzichtbar.

Inwiefern können Learnings aus der Corona-Krise dazu beitragen, Partnerschaften neu zu bewerten und ggf. mit einer verbesserten Qualität zu leben?

Die „Teams“- , „Zoom“- oder „Skype“-Konferenzen haben Beziehungen zusammengehalten, die im Lockdown sonst komplett blockiert gewesen wären. Für die Kommunikation in der Gruppe sind dabei ein paar Vorteile schnell sichtbar geworden. In eigenen Online-Veranstaltungen mit Studierenden habe ich erlebt, dass das Ankündigen von Redebeiträgen per Handzeichen oder begleitende Chats dafür sorgen, dass auch Ideen in das Miteinander eingespeist werden, die in realen Runden mit sehr präsenten und dominanten Teilnehmern eher untergehen würden. Dass deswegen Online-Treffen die persönliche Begegnung komplett ersetzen könnten, davon halte ich nichts.

Essenziell ist eine offene, dynamische und ehrliche Kommunikation.

Die physische Anwesenheit, das „embodiment“, ist für uns als hyper-soziale Spezies so wichtig, dass wir für beständige und belastbare Partnerschaften nicht darauf verzichten können. Zum Beispiel dann, wenn es gilt, sich gemeinsam auf ein Ziel einzuschwören. Das ist wie bei einem Musiker, der perfekt einstudierte Stücke vor Publikum noch mal in einer ganz anderen Qualität spielt –energetisiert. Auf dieses Potenzial sollten wir nicht verzichten.

Und was ist mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz: Könnten diese nicht viel besser und schneller Entscheidungen treffen als Menschen in einer Partnerschaft?

Mit Künstlicher Intelligenz, Algorithmen und Deep Learning können Maschinen sicher sehr gut und viel schneller als Menschen Informationen zusammentragen und Standards abgleichen, um daraus Entscheidungsgrundlagen zu formen. Wenn es aber um das Verstehen, sich Annähern, Committen und vertrauensvolle Miteinander-Agieren geht, ist und bleibt der Mensch als soziales, empathiefähiges Wesen die letzte Instanz. Er ist es, der mit seinem Wissen, seiner kulturellen und sozialen Erfahrung und seinen Werten eine Entscheidung treffen und auch glaubhaft vertreten kann, um andere auf diesem Weg mitnehmen und begeistern zu können. Auf dem aktuellen Stand der Technik kann das einer Maschine nicht gelingen. Ihr fehlen dafür die immateriellen Ingredienzen einer Partnerschaft: Fürsorge, Vertrauen, Zuneigung und empathische Sensibilität.

Wer kooperiert und ehrlich mit dem anderen ist, hat deutliche Vorteile im Erreichen seiner Ziele.



Im Profil

Prof. Dr. Gerald Echterhoff, Jahrgang 1969, studierte Psychologie in Köln und New York. Seine wissenschaftlichen Stationen führten ihn danach über die Universitäten Bielefeld und Bremen nach Münster, wo er 2010 Professor für Sozialpsychologie wurde. Im Zuge seiner Forschungen hat Gerald Echterhoff immer wieder das Zusammenwirken kognitiver, motivationaler, interpersoneller Prozesse herausgestellt, wobei er auch deren physiologisch-körperliche Verankerung berücksichtigt. Seit 2018 ist er ordentliches Mitglied der Nordrhein-Westfälischen Akademie der Wissenschaften und der Künste.



Im Fokus: Partnerschaft



Der Stoff, aus dem Märchen geschrieben werden: Der Kaiser verliebt sich in eine blutjunge Prinzessin und holt sie in sein Schloss. Als Traumpaar der österreichischen Monarchie deswegen eher in die Trivallliteratur als in die Geschichte eingegangen:

Franz Joseph I. von Österreich & Sissi

Kevin Richardson ist

„Der Löwenflüsterer“:

Der Südafrikaner, der mit der gleichnamigen Serie bekannt wurde, ist Zoologe, Tierschützer und Inhaber des „Kingdom-of-White-Lion“-Parks in der Gauteng-Provinz in Südafrika. Seit vielen Jahren setzt er sich für den Schutz der Tiere ein, konnte zu einigen Löwen eine Beziehung auf Augenhöhe aufbauen und wurde in ihre Familie aufgenommen.





Wanderalbatrosse fliegen tausende Kilometer über den Antarktischen Ozean ...

72
72 % der Deutschen glauben
laut einer Statistik aus dem Jahr 2012
an die Liebe fürs Leben.

Bonnie & Clyde:

Die kriminelle Laufbahn des Paares inspirierte Autoren aus mehreren Genres zu mehr oder weniger freien Interpretationen des Themas. Infolge der romantischen Verklärung der Geschichte des umherziehenden und gejagten Gangsterpärchens ist der Begriff „wie Bonnie und Clyde“ sprichwörtlich geworden für Unzertrennlichkeit angesichts widriger Umstände, für Liebe und Zusammenhalt bis in den Tod und für „Wir beide gegen den Rest der Welt“.



... meistens allein. Doch alle zwei Jahre treffen sie ihren Partner auf einer subantarktischen Insel, um ein Ei zu legen und gemeinsam auszubrüten.



Das Forscherehepaar:
Pierre & Marie Curie
erzielten unter ungünstigen Bedingungen
Ende des 19. und Anfang des
20. Jahrhunderts großartige
Forschungsergebnisse.
Ihre Entdeckung der Radioaktivität und
einiger radioaktiver Elemente machte
sie zu Pionieren der Kernforschung.

Ca. 35 % niedriger ist das Erkrankungsrisiko bei
glücklich Verheirateten
im Vergleich zu
unglücklich Verheirateten.

Das haben die Forscher Lois Verbrugge
und James House herausgefunden.



Pflanzenfan Uli Hoppe, in den 70ern kurzfristig bekannt als RammaDamma, der „Sänger vom anderen Planeten“, heiratete im Oktober 1975 eine Ananas-Pflanze im Hochzeitsparadies Gretna Green (Schottland). Die Schotten waren so begeistert, dass die Kirche während der Trauung voll war und sogar Presse und Fernsehen aus London anreisten. Die geplante Hochzeitsreise am Loch Ness klappte leider nicht, da die BBC Hoppe für einen Showauftritt nach London flog.



Trotz, oder vielleicht gerade wegen der langen Phasen der Trennung hält eine Albatross-Beziehung ein Leben lang. Und das dauert gute 50-60 Jahre!

Der Begriff „Hochzeit“ leitet sich von „Hohe Zeit“ ab, was eine Festzeit bestimmt. In vielen Ländern handelt es sich nicht um eine kurze abgeschlossene Zeremonie, sondern um eine mehrtätige Feier zu Ehren des neu vermählten Paares.



Die ältesten über- und zwischenstaatlichen Bündnisse sind die UNESCO, die UNO, der Internationale Währungsfonds [IWF] und die Weltbank – sie bestehen alle schon seit 1945.

Grace Kelly & Rainier III. von Monaco:

Der Star aus Hollywood bescherte dem Zwergstaat an der Riviera eine neue Ära des Glamours und des Aufstiegs und machte ihn zum Magneten für Touristen, Investoren und VIPs aus aller Welt.



PORTRAIT

was wir

bewegen

20_ HF Generation 2

24_ Starker Partner mit HELLER DNA

26_ Partnerschaft –
mittendrin statt nur dabei

30_ HELLER China – ein bedeutender
Standort der HELLER Gruppe

34_ Geballte Service-Kompetenz
für Sie vor Ort

36_ Global lokal: Partnerschaft als
zentraler Unternehmenswert

38_ Digitale Produkte von HELLER
für die Transformation



HF

Gen2

3500/5500

Eine neue Dimension der Zerspaltung: auch auf der



New Dimension
V-CON 2020



In der zweiten Generation noch produktiver und vielseitiger

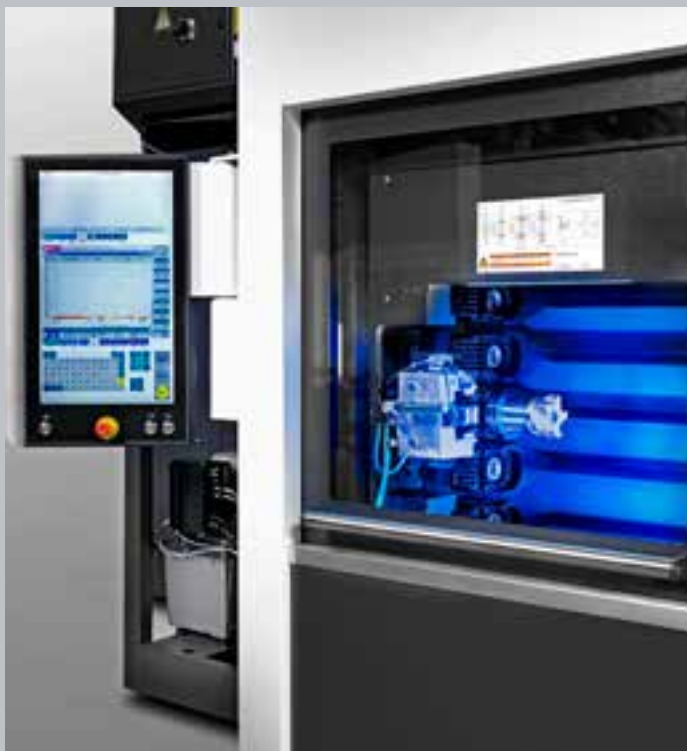
Die horizontalen 5-Achs-Bearbeitungszentren der Baureihe HF mit der fünften Achse im Werkstück stellte HELLER erstmals 2016 vor. In Verbindung mit hoher Dynamik und deutlich reduzierten Nebenzeiten sowie dem Alleinstellungsmerkmal AB-Kinematik in Kombination mit dem Gegenlager überzeugt diese Baureihe mittlerweile seit Jahren in der Praxis. HELLER sieht den Einsatz der ersten Generation dieser Baureihe, meist mit Palettenwechsler geordert, überwiegend bei mittleren Losgrößen in der Serienproduktion sowie im produktiven Bereich – eine Positionierung, die HELLER mit der Entwicklung der zweiten Generation nun erweitert. Das Ziel ist ein noch universellerer Einsatz auch in der Einzelteillfertigung, verbunden mit den HELLER Genen Produktivität, Genauigkeit und Zuverlässigkeit. Zu den wesentlichen Änderungen in der zweiten Generation zählen neue Arbeitseinheiten mit noch höherer Performance sowie der optionale Einsatz eines zweiten Antriebs in der Z-Achse.

TEXT Manfred Lerch FOTOS Jens Gelowicz



Ein wesentlicher Bestandteil der zweiten Generation der HF-Baureihe sind die neuen Arbeitseinheiten, denn zahlreiche Bearbeitungsversuche bei HELLER haben gezeigt, dass der Umstieg von den bisher eingesetzten Motorspindeln auf die neu entwickelten HELLER Spindle Units [HSU] im Inline-Design enorme Vorteile bringt. Diese Spindeln sind absolut „Made by HELLER“ und werden auf eigenen hochgenauen Fertigungslinien hergestellt. Das Prinzip der Inline-Spindel ist eine Weiterentwicklung der HSM-Spindeln, die bereits seit vielen Jahren in der Baureihe H bewährt und erprobt wurden. HELLER hatte sich daher entschlossen, das Prinzip weiter zu optimieren und auch für die 5-Achsbearbeitung, konkret für die zweite Generation der Baureihe HF, zur Verfügung zu stellen. HSU-Spindeln sind auf Nullmaß abgestimmt und überzeugen so mit einem schnellen und kostengünstigen Austausch der Nullspindel im Servicefall sowie niedrigem Total Cost of Ownership [TCO]. Gegenüber den bisherigen HSM-Spindeln zeigen sich die HSU-Spindeln nochmals robuster und leistungsfähiger. Die neue Arbeitseinheit Power Cutting [PC] verfügt beispielsweise bei HSK-A 63 über eine Drehzahl von 12.000 min^{-1} und ein Drehmoment von 228 Nm. Beim Speed Cutting [SC] sind es Drehzahlen bis 18.000 min^{-1} und ein Drehmoment von 103 Nm gepaart mit kurzer Hochlaufzeit. Völlig neu sind die beiden Arbeitseinheiten Dynamic Cutting [DC]. Speziell für ein unterschiedliches Werkstückspektrum, für mehr Universalität und Flexibilität ausgelegt, überzeugt die HSK-A 63 DC-Spindel mit Drehzahlen bis 16.000 min^{-1} und einem gleichzeitig hohen Drehmoment von 180 Nm, während bei der HSK-A 100 bis zu 400 Nm möglich sind.

Häufig werden in der Praxis bzw. der Serienfertigung aber auch die Hochlaufzeiten als Nebenzeiten thematisiert. HELLER ist es in dem Bereich gelungen, diese mit den neuen Arbeitseinheiten enorm zu reduzieren. Anwender, die vor allem unterschiedliche Werkstoffe wie Aluminium oder Guss bearbeiten, werden in der gewichtsabhängigen Dynamik der Z-Achse ein weiteres Highlight sehen. Diese Funktion passt die Dynamik der jeweiligen Zuladung an. Das heißt, ist die Zuladung geringer als die Maximalzuladung von 550 kg, lassen sich auf Grund der möglichen höheren Dynamik noch kürzere Positionierzeiten realisieren.



Start mit neuen Zusatzfunktionen

Nun hat sich die erste Generation der Baureihe HF – auch durch das Gegenlager am Schwenkrundtisch – bereits als äußerst frässtabil und präzise erwiesen. Mit der Ausstattungsvariante „PRO“ bietet die zweite Generation der Baureihe HF nun zusätzlich einen klassischen Gantry-Antrieb in der Tischachse [Z] mit zwei physikalisch getrennten Achsen in der Steuerung und zwei direkten Messsystemen. Ein wesentlicher Vorteil, der durch dieses Mehr an Steifigkeit in der Tischachse erreicht wird, ist die Aufnahme maximaler Prozesskräfte in Z-Richtung – eine Option, die z. B. in Kombination mit den drehmomentstarken DC-Arbeitseinheiten sinnvoll wird, oder wenn das Bearbeitungszentrum noch universeller eingesetzt werden soll. Das gilt z. B. in der Einzelteillfertigung mit maximaler 5-Achs-Präzision und Konturtreue oder auch, wenn das Bearbeitungszentrum künftig mit einer Drehfunktion mit schnellem Torque-Drehtisch ausgestattet wird. Neben dem Gantry-Antrieb wird die neue Baureihe HF mit weiteren neuen Funktionen an den Start gehen. Dazu zählt u. a. das HELLER Planzugsystem. Dies ist eine zusätzliche Maschinenachse U, integriert in die Steuerung der Maschine für einfaches und hochproduktives Ausdrehen von komplexen Innen- und Außenkonturen.

Produktivität für den universellen und flexiblen Einsatz

Messbare Vorteile bringt die neue Generation neben dem Einsatz in der Serienfertigung nun auch speziell in der Einzelfertigung. In der Summe wird aber die neue Generation der Baureihe HF neben noch höherer Produktivität und robuster Genauigkeit durch den universellen und flexiblen Einsatz den bisherigen Kundenkreis wesentlich erweitern – zumal man auch die Zuverlässigkeit und die Robustheit durch vielfache Optimierungen und Erhöhung der Steifigkeit an Schlüsselkomponenten sowie eine Verkürzung des Abstands der Spindelvorderkante zur Drehmitte der B-Achse nochmals steigern konnte. Außerdem wird diese Baureihe künftig auch in der Ausführung als Tischmaschine optimal automatisierbar sein.



Starker Partner mit HELLER DNA



TEXT **Lukas Schult** FOTOS **Tanja Kasten**

Metzingen in Baden-Württemberg ist vor allem als Shopping-Paradies bekannt, denn die 22.000-Einwohner-Stadt am Fuße der Schwäbischen Alb beherbergt als Outlet-City zahlreiche Modelabels und zieht jährlich mehr als vier Millionen Modebegeisterte aus aller Welt an. Seit vergangenen Herbst gibt es nun auch ein Outlet für gebrauchte Werkzeugmaschinen, das von der STS Maschinendienstleistung GmbH betrieben wird. Doch hinter dem Unternehmen, das zur HELLER Gruppe gehört, steckt viel mehr als nur ein schönes Schaufenster. Ein Besuch bei Marcus Genkinger und seinem Team.

Anfang November vergangenen Jahres gab es im Metzinger Industriegebiet etwas zu feiern. Das neue Gebrauchtmaschinen-Outlet der STS Maschinendienstleistung GmbH [STS] wurde mit einer zweitägigen Hausmesse erfolgreich eröffnet. Der neue Showroom bietet viel Platz für perfekt in Szene gesetzte Werkzeugmaschinen von HELLER, die nach einer aufwändigen Aufarbeitung wieder in neuem Glanz erstrahlen. „In einer solchen Aufbereitung stecken viel Arbeit und Know-how“,

erklärt Marcus Genking, Gründer und Geschäftsführer von STS. Doch bevor die Aufarbeitung beginnen kann, müssen die Maschinen zunächst ihren Weg nach Metzingen finden. Das geschieht entweder direkt durch Ankauf beim Kunden oder über die Kontakte durch den HELLER Vertrieb. „Zum Teil sind es auch Mietmaschinen aus dem HELLER4Use-Programm, die bei uns landen.“

Nach einer umfassenden Eingangskontrolle wird individuell entschieden, was zu tun ist. Ein Schwerpunkt bei der anschließenden Aufbereitung wird etwa auf die Geometrie der Maschine gelegt, die am Ende auch mit einem Geometrieprotokoll bestätigt wird. „Zudem können wir auch gezielt auf Kundenwünsche eingehen, um beispielsweise zusätzliche Optionen zu verbauen“, so Genking. Nach der Endabnahme erfolgen der Transport, die Inbetriebnahme beim Kunden sowie die Schulung der Anwender vor Ort. Darüber hinaus bieten Genking und sein Team auch Unterstützung bei der Findung des geeigneten Maschinentyps für die Applikation, um immer die bestmögliche Lösung für den Kunden zu finden. Neben dem An- und Verkauf sowie der Aufbereitung von Gebrauchtmaschinen bietet STS aber auch einen kompletten Retrofit von Werkzeugmaschinen an. Hier wird eine Werkzeugmaschine bis auf die letzte Schraube zerlegt, von Grund auf gereinigt und wieder komplett neu aufgebaut. „Alle qualitätsrelevanten Teile, wie Spindeln oder der Palettenwechsler, werden komplett neu montiert. Dafür gibt es am Ende dann auch eine neue Herstellergarantie“, erläutert der 54-jährige dreifache Familienvater.

Überhaupt ist Marcus Genking ein ruhiger und besonnener, gradliniger Typ. Ab 1983 absolvierte er seine Ausbildung zum Maschinenschlosser mit Zusatzqualifikation zum Informationselektriker bei HELLER in Nürtingen und bekleidete danach mehrere leitende Funktionen im Bereich des Service, ehe er sich Anfang der Zweitausender selbstständig machte und fortan unter dem Namen STS – Service, Training, Software – firmierte. Zunächst als klassische Ich-AG und ab 2011 dann als GmbH mit anfangs zwei Angestellten. Mittlerweile ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und so kümmern sich heute rund 30 Mitarbeiter um mehr als 300 Kunden aus 22 Ländern.



Über die Jahre wurde das Leistungsspektrum stetig erweitert. Legte man zu Beginn den Fokus auf den reinen Maschinenservice und später dann auf den Retrofit gebrauchter Maschinen, die vom Leben bereits gezeichnet waren, so entwickelte man sich mehr und mehr in Richtung eines Anbieters für Steuerungstechnik, wo von der Planung über den Schaltschrankbau und die Entwicklung Software bis hin zur Inbetriebnahme alles aus einer Hand geboten wird.

Entscheidend für den Erfolg ist auch die Partnerschaft mit HELLER. Denn als Teil der HELLER Gruppe leistet STS einen wichtigen Beitrag zur gesamten Unternehmensentwicklung. „Partnerschaft bedeutet für mich ein Geben und ein Nehmen. Treue ist dabei besonders wichtig. Und genau das leben wir auch mit HELLER. Ich möchte meinen Beitrag zum Erfolg der gesamten Unternehmensgruppe leisten.“



STS
Maschinendienstleistung GmbH



Hans P. Greising GmbH

mittendrin **statt nur dabei**

Systematisch, nachhaltig,
partnerschaftlich: Diese Werte bilden die
Basis der HELLER Unternehmensphilosophie.
Einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung
dieser Werte leisten die HELLER
Vertriebspartner. Einer dieser Partner ist
schon seit Jahrzehnten die freie
Handelsvertretung Hans P. Greising GmbH
in Rottenburg mit Ansprechpartnern
vor Ort für Kundennähe und deren optimale
Betreuung in Baden-Württemberg.
Eine Partnerschaft, aus der beide
Unternehmen einen Mehrwert ziehen,
denn die Brüder Peter und René Greising
sind geborene „HELLER Jungs“.

TEXT Manfred Lerch FOTO Jens Gelowicz

Die beiden haben nach ihrer Ausbildung in Tübingen bei HELLER im Versuch gearbeitet, kennen die Maschinen und identifizieren sich mit der Marke HELLER. Diese Partnerschaft beschränkt Stefan Benz, Vertriebsleiter DACH, aber nicht nur auf den Verkauf von Maschinen: „Unsere Vertriebspartner sind gleichzeitig auch unsere Markenbotschafter. Sie kommunizieren ja auch unsere Philosophie, die Einstellung zum Kunden oder den hohen Stellenwert, den der Service bei HELLER hat. Unsere Kunden sind teilweise sehr anspruchsvoll und haben sehr hohe Anforderungen beziehungsweise Erwartungen. Da ist es für uns wichtig, dass die Kunden kompetente Ansprechpartner haben, die Kontakte ständig gepflegt werden und wir mit dem Feedback unsere Zukunft gestalten.“

Dass die Brüder Greising das mit Stolz und Elan tun, machen die kontinuierlich wachsende Marktdurchdringung und der Bekanntheitsgrad in Baden-Württemberg deutlich. So ist es den beiden beispielsweise gelungen, den Anteil der verkauften Baureihe HF zu verdoppeln. Interessant dabei ist, dass sich die Handelsvertretung Hans P. Greising besonders auf kleine und mittelständische Unternehmen, auf Lohnfertiger und Zulieferer aus nahezu allen Branchen konzentriert. Mit einer Gewichtung von Neukundengewinnung zur Betreuung vorhandener Kunden von 50:50 scheint diese Formel aufzugehen.

Gebündelte Kompetenzen und der direkte Draht

HELLER denkt global, überzeugt aber auch gleichzeitig mit starker regionaler Präsenz. Für Baden-Württemberg heißt das, die Feedbacks, Anforderungen aus dem Markt oder auch eventuelle Probleme werden gesammelt und an die entsprechenden Stellen bei HELLER weitergeleitet. Für René Greising ist das eine ideale Konstellation: „In der Praxis geht es doch vorrangig um zuverlässige Maschinen und eine hohe Ausbringung der Bearbeitungszentren. In diesem Bereich kann HELLER eindeutig punkten. Aufgrund unserer Erfahrungen und dem Fachwissen können wir hier bereits bei der Erstberatung konkret Stellung beziehen und Empfehlungen aussprechen. Bei Automatisierungslösungen haben wir außerdem einen sehr guten Draht zur zuständigen Abteilung bei HELLER.

Die jeweilige Fachabteilung wird für gewöhnlich aber erst dann kontaktiert, wenn es um detaillierte Ausarbeitungen wie beispielsweise die Berücksichtigung von Störkonturen geht.“ Diese gebündelten Kompetenzen bzw. der direkte Draht nach Nürtingen bringen allerdings auch für bestehende Kunden von HELLER einen Mehrwert, denn die Brüder Greising sitzen mit am Tisch, wenn technische Weichen für die Zukunft gestellt werden oder Sales-Meetings stattfinden. Das heißt, die Brüder sind mittendrin statt nur dabei. Das gilt übrigens auch, wenn es um schnelle Hilfe bei einem Service-Einsatz geht.



Wir liefern realistische Werte

Nun ist es schwierig, bei der Vielfalt der Branchen, die HELLER bedient, technische Anforderungen kurzfristig umzusetzen. Das ist allerdings auch nicht die Aufgabe der

Vertriebspartner. Vielmehr sind es vorgefasste Meinungen, bei denen Überzeugungsarbeit geleistet werden muss. Dazu zählt u. a. „HELLER Maschinen sind gut, aber das können wir uns nicht leisten“. In solchen Fällen ist es Aufgabe der Greising GmbH, Vorteile auszuarbeiten und mögliche Kapazitäten für die Zukunft aufzuzeigen. Rechnet ein Kunde alle Vorteile zusammen, so ist die Investition zwar im Vergleich zu kostengünstigeren Maschinen höher, sie rechnet sich aber bei der Qualität, Zuverlässigkeit und Lieferfähigkeit sehr schnell. Zu den Argumenten, die vermeintlich gegen HELLER sprechen, vertritt Peter Greising deshalb auch eine klare Meinung: „Die HELLER Gene sind mittlerweile bekannt, und trotzdem kämpfen wir im Wettbewerb bei manchen Projekten gegen technische Daten, die nur auf Papier stehen. Fakt ist aber doch, dass nicht diese theoretischen Werte wichtig sind, sondern welche Ausbringung die Maschine hat, wie zuverlässig sie ist oder von welcher Verfügbarkeit auszugehen ist. In diesen Punkten ist unser Vorteil: Wir liefern kontinuierlich realistische Werte.“

Werte, die verbinden

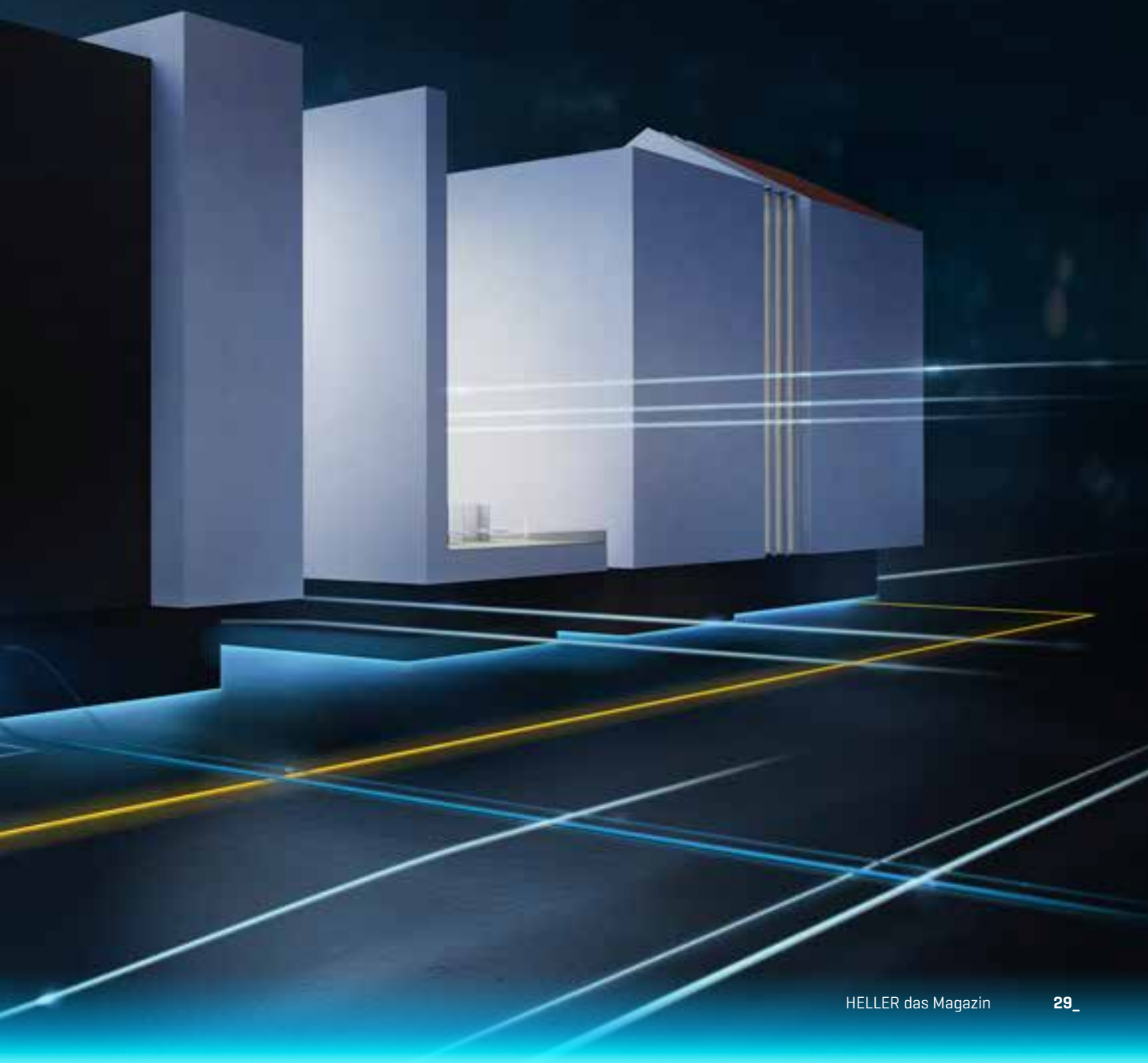
Zusammenfassend steht die Zusammenarbeit mit der Handelsvertretung Hans P. Greising also im Gleichklang mit der Unternehmensphilosophie von HELLER: systematisch, nachhaltig, partnerschaftlich. Systematisch, weil man zielgerichtet auf die Kundenanforderungen mit messbarem Mehrwert eingeht. Nachhaltig durch die lange Lebensdauer der Maschinen und die intensive After-Sales-Betreuung, die auch für den Service gilt. Und in einer Partnerschaft, die zwischen HELLER und dem Unternehmen Greising durch Vertrauen, Verständnis und gemeinsame Ziele geprägt ist.

Connect to





New Dimension
V-CON 2020





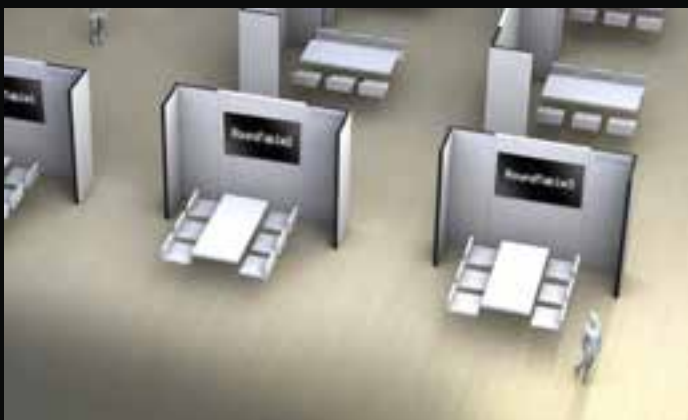
Eine neue Dimension der Zerspanung

Zeit für eine neue Generation horizontaler 5-Achs-Bearbeitungszentren: Entdecken Sie die Weiterentwicklung unserer bewährten Baureihe HF in ihrer virtuellen Form auf der V-CON – und mit ihr viele Möglichkeiten, Ihre Fertigung zuverlässiger, präziser und produktiver zu machen.

Experten-Know-how für Ihre Fertigung

Bei unserem TalkPodium haben Sie mehrmals täglich die Gelegenheit, spannende und informative Fachvorträge live zu verfolgen. Dank unseres digitalen Event-Formats stellen Sie Fragen ganz einfach nebenbei im Chat und der Speaker beantwortet sie im Nachgang.

Das Programm können Sie ab Oktober online einsehen – und sich eine persönliche Agenda mit „Must-see“-Vorträgen für Ihren Messebesuch zusammenstellen.



Aus dem Arbeitsalltag – für den Arbeitsalltag

An unseren RoundTables tauschen Sie sich live mit ausgewählten Experten der Branche und anderen Anwendern über relevante Themen aus Ihrem Alltag aus. Sie profitieren von echten Erfahrungsberichten, aber auch von Einschätzungen der Experten zu Ihren spezifischen Fragestellungen.

Die geplanten Themenrunden sind ab Oktober online einzusehen. Ab dann können Sie sich auch einen der limitierten Plätze sichern und die RoundTables in Ihrer Agenda speichern.

the world of

Eine virtuelle Welt voller Lösungen

Wir bringen Networking auf das nächste Level – mit der V-CON 2020, unserem neuen virtuellen, interaktiven & internationalen Event-Format. Im Gegensatz zu den üblichen Online-Formaten bewegen Sie sich hier frei in einer ortsungebundenen Erlebniswelt – in Ihrem Tempo, auf eigene Faust oder gemeinsam mit einem HELLER Mitarbeiter.

Für das Event haben wir uns alle Vorteile physischer Messen angeschaut – und holen dank des digitalen Formats noch mehr für Sie heraus: Sie sparen Reisekosten, knüpfen mit wenigen Klicks relevante Kontakte, können auf rund 200 Experten von HELLER und seinen Partnern und ihr Know-how zugreifen, kommunizieren einfach und effizient per Chat oder [Video-]Call, gelangen unmittelbar von der Maschine zu angrenzenden Lösungen von Werkzeugen über Mess- und Prüftechnik bis zu Automation, verfolgen Fachvorträge und Roundtables oder diskutieren live mit – und nutzen Ihre Zeit auf der Messe durch diese und weitere Features so effizient wie nie zuvor.

Entdecken Sie unsere virtuelle, mehrdimensionale Welt der Fertigungslösungen mit geballter Kompetenz aus dem ganzen HELLER Netzwerk – und freuen Sie sich auf ein auf ein einzigartiges Messeerlebnis.

f solutions





Services zum Anfassen

So haben Sie unsere Services noch nie erlebt: In unserer dreidimensionalen Messewelt können Sie sich einen Überblick verschaffen über alle Lösungen, mit denen wir Sie vor und nach dem Kauf einer Maschine unterstützen. Nutzen Sie die Gelegenheit und lassen Sie sich von der bewährten HELLER Lifetime Partnership überzeugen.

HELLER rundum erleben

Sie wollten schon immer mal an einer Werksführung in Nürtingen teilnehmen? Dann haben Sie auf der V-CON die Gelegenheit dazu. Dank unseres digitalen Eventformats nehmen wir Sie mit auf eine virtuelle 360°-Tour an unserem Stammsitz. Kommen Sie mit und überzeugen Sie sich selbst von unserem Qualitätssiegel „Made by HELLER“.



Geballte Kompetenz aus unserem Netzwerk

Weil wir verstanden haben, wie wichtig Synergien sein können, setzen wir auf verschiedene starke Partner, die unser Angebot erweitern und komplettieren. Lernen Sie die HELLER Gruppe und unsere Partnerunternehmen durch ihren Auftritt auf der V-CON und in ersten Gesprächen kennen – und überzeugen Sie sich selbst von den Mehrwert, die unsere Partnerschaften für Sie haben.

Save the date:

10.-12.11.20

Jetzt registrieren und
Programm entdecken:

www.v-con2020.com



HELLER China

Ein bedeutender Standort der HELLER Gruppe



China war als erstes Land von der COVID-19-Krise betroffen. Nach Ausbruch der Epidemie in Wuhan wurde für die Stadt ab dem 23. Januar 2020 eine Ausgangssperre verhängt. Im Anschluss kam es im ganzen Land zu entsprechenden Sperren. Mit der Ausbreitung des Virus im Rest der Welt wurden für Milliarden von Menschen Ausgangssperren verordnet. Angesichts der unvorhergesehenen Pandemie besaßen die Behörden keinerlei Erfahrungswerte oder vorgefertigten Maßnahmenpläne. Daher taten wir unser Bestes, um für unsere Mitarbeiter und Kunden proaktiv für Klarheit und Sicherheit zu sorgen. Wir haben eng mit den Behörden vor Ort sowie Kunden und Mitarbeitern zusammengearbeitet und alle Anforderungen bezüglich der

Reisebeschränkungen, Schutzausrüstung, Desinfektionsmaßnahmen usw. erfüllt. Am 13. Februar, dem frühestmöglichen Termin der Wiedereröffnung, haben wir die Erlaubnis erhalten, den Betrieb wieder aufzunehmen. Natürlich ist die Situation an jedem Ort anders, daher haben wir unsere Strategie zur Wiederaufnahme des Betriebs dem jeweiligen Standort angepasst und überprüfen unsere Bemühungen laufend. Wir nutzen Online-Tools, um unsere Mitarbeiter und Geschäftspartner zu koordinieren und verteilen Arbeit flexibel um. Die geringe Arbeitsbelastung gab uns zudem Gelegenheit, die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter im Rahmen von Video-Schulungen und On-the-Job-Trainings, die jeweils von den Abteilungen organisiert wurden, auszubauen. Anfang Mai war das Virus in China schließlich unter Kontrolle. Wir bewundern die Anstrengungen der chinesischen Regierung und der Menschen im Land. China führt den wirtschaftlichen Aufschwung an. Wir erwarten, dass sich der chinesische Markt innerhalb kurzer Zeit wieder erholt und unterstreichen unser Engagement auf dem chinesischen und asiatischen Markt.

Andrew Parkin, CEO HELLER China



庚寅

1950

Die erste HELLER Maschine erreicht China.



甲申

2004

Die HELLER Shanghai Trading Company wird in der Freihandelszone Waigaoqiao gegründet.



己丑

2009

HELLER richtet ein eigenes Applikations-Engineering- und Technologie-Center sowie ein lokales Ersatzteillager in Shanghai ein.



壬辰

2012

HELLER beginnt mit dem Bau eines Produktionswerks in Changzhou. Es ist Teil des dynamischen Markts von Jiangsu und dient der Unterstützung unserer globalen und chinesischen Geschäftspartner vor Ort.



1950 überquerte die erste HELLER Maschine den Ozean und wurde an einen Lkw-Hersteller in China ausgeliefert. Das ist nun schon über 65 Jahre her, was einmal mehr zeigt, welche Rolle Werte wie Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit und Kontinuität für uns spielen. Seitdem hat HELLER sehr viel erreicht: Auf die Einrichtung einer Vertretung in China folgte die Gründung der HELLER Shanghai Trading Company in der Freihandelszone Waigaoqiao und schließlich der Bau des Produktionswerks in Changzhou. Von der Auslieferung der ersten Maschine bis hin zu den 1800 Maschinen, die derzeit im Land in Betrieb sind, hat das Unternehmen einen außergewöhnlichen Weg zurückgelegt.

癸巳

2013

Der Produktionsstandort Changzhou wird offiziell eröffnet. Seit Juni 2014 ist die hundertprozentige Tochtergesellschaft HELLER Machinery (Changzhou) Co., Ltd. mit einer Gesamtfläche von 24.000 m² der Hauptsitz von HELLER in China.

甲午

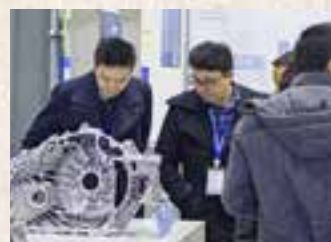
2014

Im Werk Changzhou nimmt HELLER die Produktion von CBC-Maschinen für den chinesischen und asiatischen Markt auf.

丙申

2016

Im April veranstalten HELLER und Kennametal einen Tag der offenen Tür im HELLER TechnologieCenter in Waigaoqiao. Ein weiterer großer Open Day findet im Juni in Changzhou statt, veranstaltet von HELLER, STON, SECO, HAIMER und FUCHS.



丁酉

2017

HELLER begrüßt 120 Gäste von CRRC in Changzhou. Der Besuch bildet eine gute Grundlage für enge Geschäftsbeziehungen mit dem weltweit größten Schienenfahrzeughersteller.

戊戌

2018

HELLER China veranstaltet einen dreitägigen Tag der offenen Tür für Automobilkunden im Werk Changzhou. Zu den Teilnehmern gehören mehr als 300 bestehende und potenzielle Kunden aus dem ganzen Land. Im Rahmen des Events halten auch teilnehmende Regierungsvertreter eine Gratulationsrede.

己亥

2019

Um der Nachfrage aus dem lokalen Markt nachzukommen, beginnt HELLER, Bearbeitungszentren des Typs H 6000 im Werk Changzhou zu montieren.



Geballte Service-Kompetenz für Sie vor Ort

TEXT **Lukas Schult**

Der jüngste HELLER Service-Stützpunkt liegt im Alpenvorland, an der Autobahn A8 in unmittelbarer Nähe zum Inntaldreieck und damit auch verkehrsgünstig zu Kunden in Österreich. Ende 2019 wurde der neue Service-Stützpunkt von HELLER in Beyharting bei Rosenheim eingeweiht. Ein kompetentes, erfahrenes und zuverlässiges Team um Standortleiter Patrick Klement bietet den Kunden aus Bayern und Österreich vom Chiemgau aus umfassenden Support in allen Servicefragen rund um das HELLER Produktprogramm. Hier gibt es Daten und Fakten und im Kurzinterview spricht Standortleiter Patrick Klement über das, was die Kunden vom neuen Standort erwarten können.



Gründung: 2019

Fläche: 140 m²

Leitung: Patrick Klement

Mitarbeiter: 3 Innendienstmitarbeiter und 7 Monteure

Leistungen: sämtliche Leistungen aus dem After-Sales-Produktportfolio

Zuständigkeit: Bayern & Österreich [ohne Vorarlberg]

Kontakt:

HELLER Services GmbH

Maxlrainer Straße 31

83104 Tuntenhausen-Beyharting

+49 8065 90917 0

+49 8065 90917 2929

services.rosenheim.de@heller.biz

„Durch den neuen Stützpunkt pflegen wir zu unseren Kunden einen noch engeren Kontakt.“



Drei Fragen an Standortleiter Patrick Klement

Herr Klement, wieso fiel die Wahl auf den Chiemgau?

Bei der Standortauswahl haben wir primär darauf geachtet, die geografische Mitte unserer Kunden zu treffen. Damit wollen wir all unseren bayerischen und österreichischen Kunden den Vorteil einer schnelleren Vorortpräsenz bieten.

Welche Vorteile bieten sich dem Kunden durch den neuen Standort?

Neben der genannten geografischen Nähe ist durch die zusätzliche Vor-Ort-Präsenz von HELLER in der südlichsten DACH-Serviceregion eine weiter verbesserte Betreuung unserer Kunden möglich. Durch den neuen Stützpunkt können wir zu unseren Kunden einen noch engeren Kontakt als bisher pflegen. In Bayern präsent zu sein bedeutet für uns außerdem, besser auf lokale Bedürfnisse eingehen zu können und schnelle Entscheidungen zusammen mit dem Kunden zu treffen.

Welche Erwartungen haben Sie an das Team vor Ort?

Die bayerischen Kunden sollen sich bei uns rundum gut betreut und beraten fühlen. Dies gilt sowohl mit Blick auf die technische Kompetenz der Service-Hotline beziehungsweise unserer Servicetechniker als auch mit Blick auf die Vor-Ort-Präsenz der Stützpunktleitung.

Global lokal:

Partnerschaft als zentraler Unternehmenswert

Ein Interview mit Manfred Maier, COO der HELLER Gruppe

INTERVIEW **Lukas Schult** FOTOS **Tina Trumpp**

Was bedeutet Partnerschaft für Sie persönlich?

Partnerschaft im persönlichen Umfeld bedeutet für mich, dass ich mit anderen Menschen gemeinsam einen Weg beschreite, eine Aufgabe angehe, ein Problem bewältige, aber auch gemeinsam Freude und Erfolg erlebe, die ich ohne die Partnerschaft nicht erreiche. Partnerschaften leben davon, dass jeder Partner vom anderen „profitiert“.

Wie definieren Sie Partnerschaft aus Sicht von HELLER, gerade auch im globalen Kontext?

Die Definition von Partnerschaft aus dem persönlichen Bereich lässt sich prinzipiell auch auf das Unternehmen übertragen. Auch im Organisationskontext beschreiten Menschen gemeinsam partnerschaftlich einen Weg und verfolgen ein gemeinsames Ziel. Extern betrachtet pflegt HELLER langjährige Partnerschaften zu Kunden und Lieferanten, die ein wichtiger Kern unseres unternehmerischen Tuns sind. Aber auch intern agieren die unterschiedlichen Organisationseinheiten als partnerschaftliches Netzwerk. Unterm Strich gilt auch im Unternehmenskontext die Formel: Partnerschaft ist keine Einbahnstraße, sondern sie kann nur fruchten, wenn alle Partner voneinander profitieren können.

Oft ist heute vom „Global Footprint“ die Rede. Wie sieht dieser „Fußabdruck“ von HELLER aus und welche Vorteile bieten sich dem Kunden?

Die HELLER Gruppe besteht aus mehr als 30 Sales- und Service-Niederlassungen über den Globus verteilt. In den vier Hauptmärkten ist HELLER zusätzlich mit wertschöpfenden Standorten in Engineering & Production vertreten. In Europa sind dies das Stammwerk in Nürtingen und der Standort in England, auf dem amerikanischen Kontinent die beiden Werke in Brasilien und den USA und in Asien unser Produktionsstandort in China. Diese globale Aufstellung ermöglicht eine enge lokale Partnerschaft mit unseren Kunden in den Märkten rund um den Globus. In Zeiten von Länder-Egoismen und Handelsbarrieren ist dies ein wichtiger Freiheitsgrad und dieser Vorteil hat durch Covid-19 und die damit einhergehenden Reise-Beschränkungen eine ganz neue Dimension erhalten.

Um als Partner langfristig attraktiv zu bleiben, sollte man sich nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern sich kontinuierlich weiterentwickeln. In den vergangenen Jahren wurde viel investiert, unter anderem im Bereich Fertigung und Montage. Wie hat HELLER hier auf die sich ändernden Anforderungen (Digitalisierung, Industrie 4.0 etc.) reagiert?

HELLER bietet seinen Kunden ein sehr umfangreiches Produkt- und Leistungsspektrum. Im globalen Kontext bringt dies eine gehörige Portion an Komplexität mit sich. Zur Beherrschung dieser Komplexität sind die richtige Infrastruktur in Montagehallen, Fertigungseinrichtungen,

„Partnerschaft ist keine Einbahnstraße“

IT-Systemen und nicht zuletzt die entsprechend qualifizierte Mannschaft unerlässlich. In diesen Bereichen hat HELLER in den vergangenen Jahren massiv investiert. Im Bereich Montage konnten wir Anfang des Jahres beispielsweise eine neue Halle in Nürtingen in Betrieb nehmen. In UK wurde die Fließtaktmontage optimiert und unsere Spindelfertigung in Nürtingen ist in einer hochmodernen Spindellinie aufgegangen. Unsere Großmaschinen FP 16000 und H 14000 werden in Brasilien bzw. den USA montiert. Die Montage unserer patentierten CBC-Maschinen erfolgt mittlerweile auch in China. Diese Beispiele zeigen sehr deutlich, was der Global Footprint auch im Fertigungs- und Montagekontext für uns bedeutet.

Seit jeher ist es selbstverständlich für/bei HELLER, alle qualitätsrelevanten Komponenten der Maschinen selbst zu entwickeln und zu fertigen. Welche Bedeutung hat dies für die Partnerschaft mit Kunden und Lieferanten?

Die Beherrschung von Komplexität hat auch immer etwas mit „Wissen, wie es geht“ zu tun. Dies ist der Markenkern von HELLER seit mehr als einem Jahrhundert. Wir schöpfen dieses Wissen aus unserer Wertschöpfungstiefe. Zusätzlich erlaubt uns diese Wertschöpfungstiefe auch ein hohes Maß an Reaktionsfähigkeit beim Auftreten von äußeren Störungen. Unsere Kompetenz ist ein entscheidender Beitrag zur Partnerschaft mit Kunden und Lieferanten.

Blicken wir nochmals nach innen: Ein global operierendes Unternehmen mit Produktionsstandorten rund um den Globus muss auch intern sehr partnerschaftlich agieren, um effizient und zukunftsweisend zu arbeiten. Warum ist die langjährige Zusammenarbeit mit den internationalen Kollegen so fruchtbar und wertvoll für HELLER?

HELLER ist ein Familienunternehmen. Dies gilt bezogen auf die Gesellschafter, aber auch für die Firmengruppe und die Mitarbeiter rund um den Globus. Viele Mitarbeiter – ich darf mich übrigens dazuzählen – haben einige Jahre für HELLER an einem anderen Standort bzw. in einer anderen HELLER Gesellschaft verbracht und dabei auch viel interkulturelle Erfahrungen sammeln können. Es gibt viele internationale Beziehungen und Freundschaften über Firmen- und Ländergrenzen hinweg. Diese gelebte „HELLER interne Partnerschaft“ ist die Basis für die Partnerschaft mit Kunden und Lieferanten.

A portrait of a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a white shirt and a patterned tie. He is gesturing with both hands, palms facing outwards, as if explaining something. In the background, another man in a white shirt and blue tie is partially visible, looking towards the foreground. The image has a blue tint.

**„Es gibt viele internationale
Beziehungen und Freundschaften
über Firmen- und Ländergrenzen hinweg.“**

Digitale Produkte von HELLER für die

Transformation

gebündelt im HELLER Services Interface

TEXT **Martin Ricchiuti**

Werkzeugmaschinen von HELLER setzen seit jeher Maßstäbe in der wirtschaftlichen Bearbeitung. Die leistungsfähigen Bearbeitungszentren agieren auf höchstem technologischem Niveau und sind für ihre besondere Effizienz und Zuverlässigkeit bekannt. Die Digitale Transformation, in der HELLER für sich und seine Kunden eine Vorreiterrolle einnimmt, schafft innerhalb der gesamten Fertigungssituation die Voraussetzung für weitere Effizienzsteigerungen. So können die Zielsetzungen für einen höheren Output und höhere Qualität bei gleichzeitiger Entlastung der Bediener weiter nach oben verschoben werden.

Ohne Daten keine Digitalisierung. Gerade wenn mehrere Maschinen im Verbund oder in einer Linie betrieben werden, ist die Suche nach Ursachen für Störungen oder Qualitätsmängeln keine einfache Aufgabe. Die komplexen Prozesse, häufig automatisiert, lassen sich vom Standpunkt der reinen Maschinenbedienung nicht mehr nachvollziehen. Selbiges gilt für das Identifizieren von Optimierungspotenzialen. Deshalb bedarf es eines ganzheitlichen Vernetzungsansatzes, um die nötigen Prozessdaten einerseits zu erheben sowie zu analysieren und daraus andererseits konkrete Handlungsschritte auf der Shopfloor- und Leitstandsebene abzuleiten.

„Quick wins motivieren Fertigungsverantwortliche besonders, ihre Digitalisierungsvorhaben voranzutreiben und interne wie externe Stakeholder zu überzeugen. Dafür sind besonders die Tools aus dem Bereich HELLER Performance geeignet“, wie Bernd Zapf, Leiter Development New Business & Technology, betont. „Aber eine Optimierung über die reine Leistungsfähigkeit der einzelnen Werkzeugmaschine hinaus zeigt erst die Anwendung des HELLER4Industry-Konzepts mit den aufeinander aufbauenden und miteinander verknüpften Wirkungsfeldern: Operation, Maintenance und Performance.“ Die Adaption an unterschiedliche Fertigungssituationen führt zur bestmöglichen Produktivität; die Säulen dafür stellen nach wie vor die Reduzierung von Stillstandszeiten, die Flexibilisierung in der Anwendung zugunsten der Auslastung und eine einfache Bedienung dar.

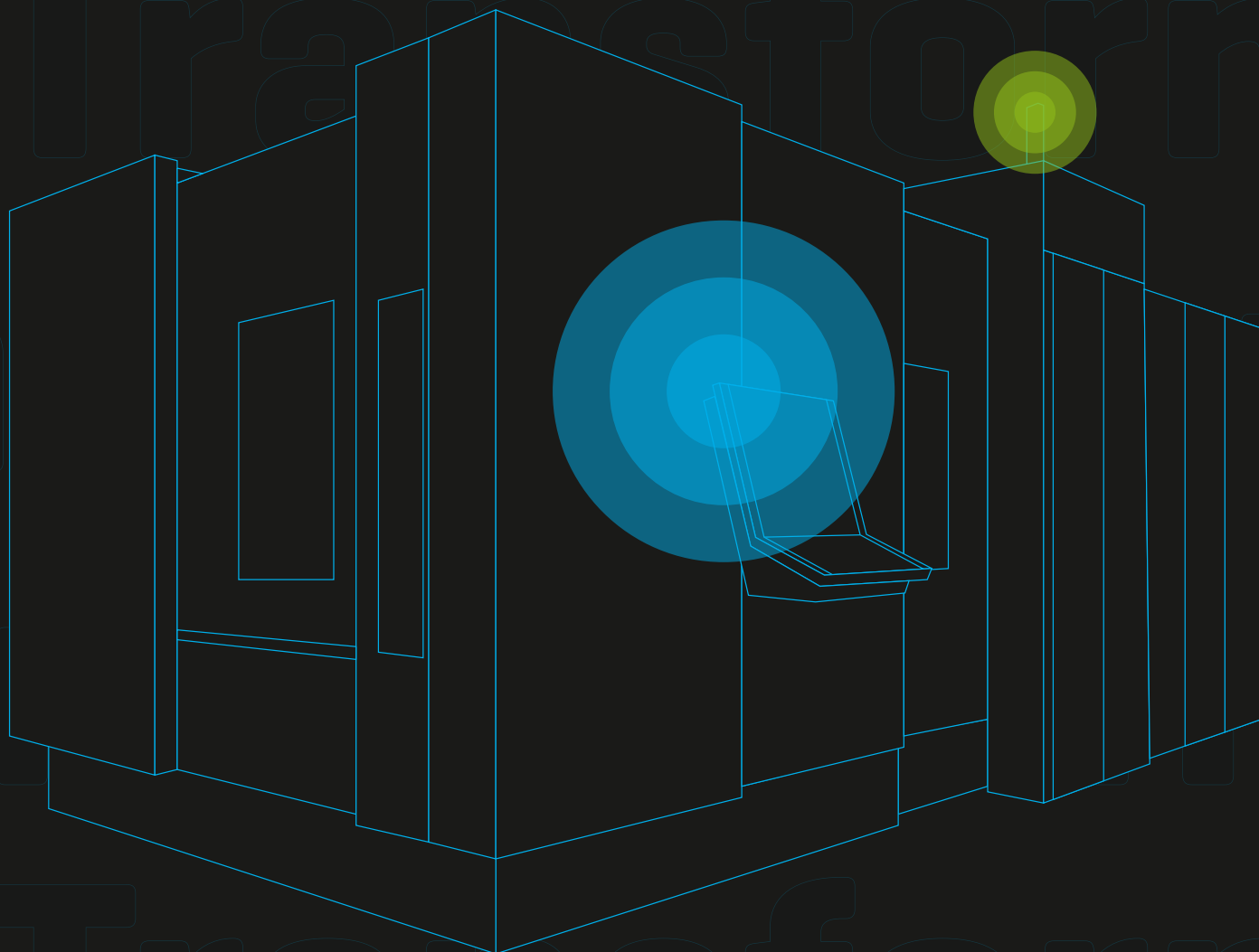
Die Effizienzsteigerung ergibt sich aus der Interpretation der aufgezeichneten Daten. HELLER verfügt bereits aus zahlreichen Projekten im OEM-Bereich gerade in diesem Schlüsselbereich über eine herausragende Expertise.

„Diese Wissensbibliothek geben wir innerhalb des Optimierungskreislaufs an den Nutzer weiter. So versetzen wir ihn in die Lage, etwa durch Trendanalyse Stillstände zu vermeiden, Reserven zu erkennen und Arbeitsvorgänge zu parallelisieren. Dazu zählt auch die vorausschauende Einrichtung der Maschine für den Folgeauftrag.“

Kundennutzen Stückkostenreduzierung im Fokus

Denn grundsätzlich müssen sich alle Teilschritte auf dem Digitalisierungspfad am Kundennutzen messen lassen. Um für ihn das übergeordnete Ziel der Stückkostenreduzierung zu realisieren, setzt HELLER den Dreiklang aus Produktivität, Qualität und Verfügbarkeit mit Hilfe der digitalen Optimierungstools aus den Bereichen Performance, Operation und Maintenance bestmöglich um. Bereits hier wird deutlich, dass die Aufgabenfelder je nach Position des verantwortlichen Mitarbeiters stark variieren und dementsprechend der Blickwinkel auf den jeweiligen Produktionsschritt sich ändert. Neben der Produktionsdatenerfassung, welche die Datenbasis bildet, hat HELLER für die unterschiedlichen Anforderungen der Akteure speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Bereiche entwickelt. Dazu zählen Ableitungen zum Wartungszustand und zur Instandhaltung über den Lebenszyklus der Anlage (Maintenance), Prozess- und Produktionsoptimierung (Performance) sowie das Monitoring der Produktqualität, der Maschine und der benötigten Energie (Operation).

HELLER fungiert über alle Wertschöpfungsstufen in der Fertigung hinweg als grundsätzlicher Enabler, da aktuelle Werkzeugmaschinen über sämtliche Implementierungen zur Vernetzung verfügen und so einen geordneten Informationsfluss gewährleisten. Dies gilt im Übrigen auch für Fremdfabrikate, die via umati, dem zukünftigen Kommunikationsstandard für Werkzeugmaschinen, ebenso konform in das Netzwerk eingebunden werden können.



„Neben der Hardware kommt den Tools zur Digitalisierung höchste Bedeutung zu“, stellt Bernd Zapf klar.“ HELLER4Industry ist wie ein Regelkreis, der Anwendern an vielen Stellen hilft, die theoretischen Potenziale auch in der Praxis vollumfänglich abzurufen. Und erst dann kann eine HELLER noch eindrucksvoller wie bisher ihre überlegenen Stärken ausspielen.“

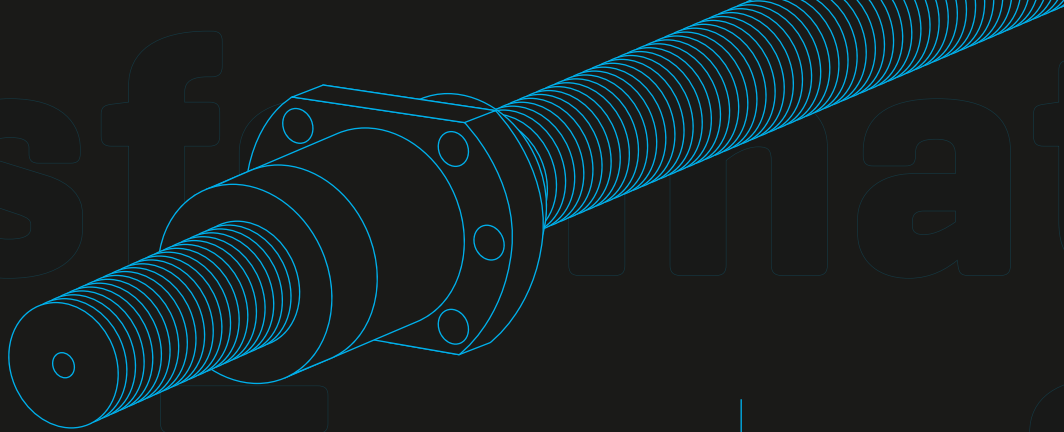
Entscheidend für den Nutzwert in der Praxis ist vor allem die einfache Bedienung beziehungsweise der Fokus der Applikation auf die Aufgabenstellung. Die browserbasierte Darstellung erlaubt es jedem Benutzer mit internetfähigem Endgerät, ob Smartphone, Tablet oder PC, die passenden Auswertungen oder Informationen ortsunabhängig abzurufen und mit Kollegen zu teilen. Dafür hat der Nürtinger Werkzeugmaschinenhersteller mit HSI, dem HELLER Services Interface, eine einmalige Plattform geschaffen, die einerseits als Schnittstelle des Anwenders zu den einzelnen Applikationen, andererseits als Andockstelle für die vielfältigen HELLER Services dient. Ob Daten zur tieferen Analyse in die Cloud ausgelagert oder lokal vor Ort behalten werden, obliegt dem Anwender. Verlassen die Daten das lokale HELLER Services Interface nach einer Datensynchronisation über das lokale IoT Operating System zum Firmenserver oder der SIEMENS-MindSphere im Internet, dann steht ein Maschinenvergleich der Maschinen im Firmen-Netzwerk oder im Internet über mehrere Standorte zusätzlich zur Verfügung. Die Adaption des HSI auf Maschinenebene, Unternehmensebene oder auf einen Unternehmensverbund trägt der präferierten Netzwerksituation Rechnung.

HELLER4Industry Connect für einen skalierbaren Einstieg in die Digitalisierung

Der Einstieg in die Vernetzung gestaltet sich mit HELLER denkbar einfach, da sämtliche Bausteine und deren Zusammenwirken vom Hersteller validiert und aus einer Hand angeboten werden. In Stufe 1 wird zur Datenspeicherung und Vorverarbeitung der Edge-Computer (Siemens Sinumerik Edge) benötigt, HSI local mit Basisfunktionalitäten wie Maschinenübersicht, Performance-, Operation- und Maintenance-Monitor sowie das Tool Produktions-Analyse (PA). In dieser Konfiguration verbleiben alle gewonnenen Daten und Erkenntnisse in einer integrierten Datenbank in der Maschine und somit im Unternehmen und dienen zur individuellen Optimierung der laufenden Produktion.

Das Einbinden von MES und ERP wird zur einfachen Routine

In der nächsten Integrationsstufe packt HELLER die Problematik des Datenaustauschs zwischen Maschine und übergeordneten Steuerungssystemen wie MES und ERP an. Da man in Nürtingen die standardisierte VDW-MDE/BDE-Datenschnittstelle verwendet, die sich auf umati (universal machine tool interface) auf Basis des OPC-UA-Standards stützt, ist die reibungslose Kommunikation herstellerübergreifend im vordefinierten Umfang garantiert. Der umati-Standard macht die Implementierung von umati-konformen MES- und ERP-Lösungen besonders komfortabel, sodass aufwändige Programmierarbeiten entfallen können.



Axes Condition AC

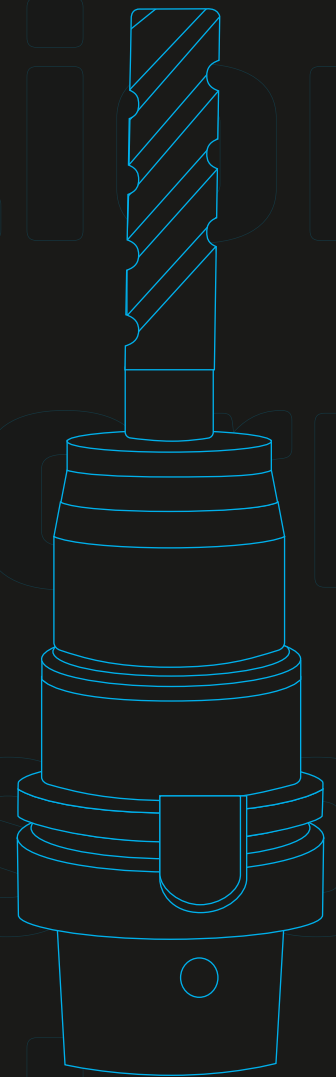
Ohne zusätzliche Sensorik kann der Verschleißgrad der Kugelgewindetriebe der Hauptachsen in der Vorschubbewegung bestimmt und so ein Qualitätsverlust frühzeitig erkannt werden.

Spindle Condition SC

Eine kontinuierliche Überwachung der Spindel im Bearbeitungsprozess mittels eines Schwingungssensors dient der ständigen Prozessüberwachung und gibt Auskunft über den Verschleißgrad der Spindellager. Überlasten werden zuverlässig detektiert. Beide Maßnahmen zählen auf das Ziel der Reduzierung ungeplanter Stillstände ein.

Tool Optimization TO

Eine integrierte Werkzeugüberwachung dient dem Schutz der Werkzeuge und deren der Standzeitoptimierung. Der nutzbare Rahmen der Werkzeuge wird durch die Datenaufzeichnung und -analyse optimiert, sodass mit Trendanalysen das Ende der Standzeit bestmöglich vorhergesagt werden kann. Ein Überlasten oder Bruch des Werkzeugs wird verhindert, was in Summe die Werkzeugkosten positiv beeinflusst. Als Upgrade kann das vorhandene Integrated Process Monitoring IPM aufgerüstet werden, um Überlasten und Brüche sicher zu detektieren und somit den Werkzeugverschleiß sicher bestimmen zu können.



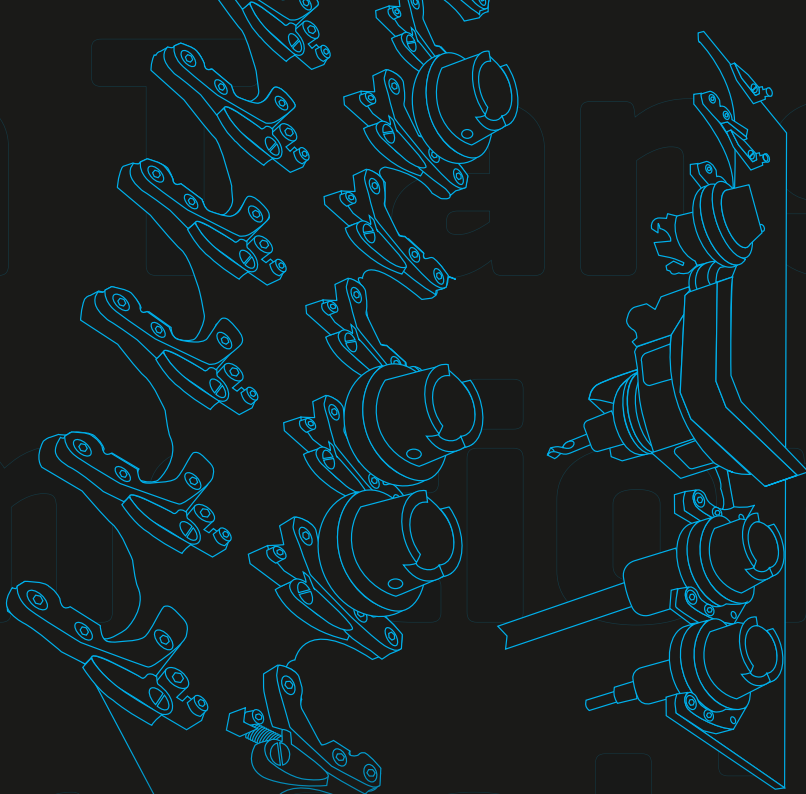
Die Module von HSI im Überblick

Je nach Anforderung des Anwenders lassen sich aus den einzelnen Modulen optionale Services und Funktionalitäten zusammenstellen. So sind bedarfsgerechte, skalierbare Lösungen individuell möglich. In der lokalen HSI Konfiguration (ohne Cloudanbindung) sind folgende Funktionen wählbar.

Damage Reduction DR

Verringert bei einer Kollision der Spindel das Beschädigungsrisiko der Komponenten durch ein sofortiges Gegensteuern der Antriebsachsen. Der potenzielle Schaden wird minimiert.





Magazine Optimization

Aus dem Bereich der Performance-Tools stammt die bereits in den vorangegangenen Ausgaben vorgestellte Magazine Optimization, die im vierten Quartal für die Anwender erhältlich sein wird. Das Vorsortieren des Werkzeug-Regalmagazins in der Maschine abhängig vom kommenden Fertigungsauftrag macht Werkzeugwechsel effizienter und schneller. Die optimale Magazinbelegung hat kürzere Programmlaufzeiten und Verfahrwege zur Folge und greift dazu auf die anstehenden CNC-Programme zur Analyse zu.

Energy Monitoring EM

Den Energieverbrauch der Maschine kontinuierlich zu überwachen und übersichtlich zu visualisieren und aufzuzeichnen, kann das Erkennen von Anomalien erleichtern und zu Energieeinsparungen führen. Die Aufteilung der Verbräuche nach Betriebsarten und Herkunft (Strom und Luft) ist für die frühzeitige Problemerkennung essentiell und kann auch als Grundlage zukünftiger Energie-Audits verwendet werden.

Auch auf der



New Dimension
V-CON 2020

Die Zukunft nicht im Blick, sondern in der Tasche

Die neuen HELLER4Industry Produkte zeigen eindrücklich, wie wertvoll Prozess- und Maschinendaten sind, wenn sie nutzbringend aggregiert und ausgewertet werden. Mit seinem umfassenden Portfolio demonstriert HELLER, wie Digitalisierung und Vernetzung die derzeit wichtigsten Bereiche der Fertigung durchdringt. Geschlossene Datenkreisläufe holen die Beteiligten mit maßgeschneiderten Funktionen und Visualisierungen dort ab, wo sie im Praxisalltag benötigt werden. Von der Konstruktion über die Arbeitsvorbereitung und Produktion bis hin zu benachbarten Arbeitsbereichen wie Wartung und Instandhaltung: HELLER Kunden können auf eine zukunftssichere Fertigung unter Berücksichtigung aller technischen wie organisatorischen Blickwinkel bauen um die Grenzen der Leistungsfähigkeit stets weiter zu verschieben für einen höheren Output, höhere Qualität bei gleichzeitiger Entlastung der Bediener.



MARKT

was uns

bewegt

44_ EROWA realisiert die Smart Factory

46_ Erfolgreiche Partnerschaften
in den USA

48_ Eine gemeinsame Philosophie
für das perfekte Bild



Informationen aus dem Fertigungsprozess
optimal nutzen mit der EROWA Web-App

Den Fertigungsprozess aus jeder Sicht beherrschen

EROWA realisiert die Smart Factory

Die „intelligente Fabrik“ ist keine Erfindung unserer Zeit. Aber mit den heute zur Verfügung stehenden Komponenten der Informationsverarbeitung erschließen sich Lösungen, von denen unsere Vorväter nur träumen konnten. Seit über 30 Jahren arbeiten wir von EROWA mit dem Flexiblen Fertigungskonzept („Flexible Manufacturing Concept“, FMC). Es handelt sich dabei um eine Produktionsweise, in der zu jeder Zeit klar ist, wo sich die Werkstücke im Fertigungsprozess befinden. Damit werden Liegezeiten reduziert, die Fertigungsqualität verbessert und die Flexibilität auch mit der Automatisierung hochgehalten. Oder kurz gesagt: Wir haben die Smart Factory von heute schon damals vorweggenommen.

„Fertigungsprozess“ – das bedeutet für die involvierten Personen je nach ihrer Funktion etwas Unterschiedliches: In der Beschaffung dreht sich alles um Verfügbarkeit von Rohmaterial, die Arbeitsvorbereitung setzt sich mit Lieferterminen und verfügbaren Produktionsstunden auseinander, die Leute an der Maschine sorgen sich um NC-Programme, Werkzeuge im Wechsler, Kontrollmessungen, Fertigstellungstermine und Qualitätskontrolle. Das Zusammenspiel des EROWA-Konzepts mit seinen vielen Komponenten sorgt dafür, dass alle notwendigen Informationen zu diesen Bedürfnissen permanent verfügbar sind.

Partner

Sowohl bei der Entwicklung zukünftiger Produkte als auch beim täglichen Kundengeschäft streben HELLER und EROWA eine langjährige Partnerschaft an. Die beiden unabhängigen, familiengeführten Unternehmen HELLER und EROWA wenden die FMC-Philosophie erfolgreich an. Die kurzen Entscheidungswege innerhalb der Firmen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den beiden Herstellern kommt den Kunden direkt zugute. Flexibilität und Vertrauen auf beiden Seiten ermöglichen es, schlüsselfertige Gesamtanlagen auf Kundenanforderung effizient zu realisieren.

Ein Beispiel:

Ein HELLER Kunde will seine Produktionsfräsmaschine automatisch beladen. Die Zielsetzung ist, kleine Losgrößen oder sogar Einzelteile im unbeaufsichtigten Betrieb zu fertigen. Im Erfolgsfall soll auch eine zweite Maschine in diesen Prozess mit eingebunden werden. Mit dem entsprechend ausgewählten EROWA-Roboter werden die Grundvoraussetzungen geschaffen. Dank den schier unendlichen Möglichkeiten wird genau die Fertigungszelle kreiert, die den Anfangsbedürfnissen entspricht. Bereits in der ersten Projektphase wird auf den möglichen weiteren Ausbau Rücksicht genommen. Bestehende Investitionen werden so weiterverwendet und weitere Investitionskosten sind überschaubar.

Vernetzung

In einem Fertigungsprozess fallen Informationen in rauen Mengen an: angefangen bei den CAD-Daten über die CAM-Programme, die für definierte Maschinen gerechnet werden. Dazu kommen Termine, Qualitätsmessungen und Auswertungen, Werkzeugdaten, Prozesszeiten, einzelne Arbeitsschritte, Rückmeldungen ins ERP-System usw. Basierend auf der FMC-Philosophie werden diese und weitere Informationen gesammelt und in überschaubarer Ordnung dargestellt. Dafür verantwortlich zeichnet die JMS-4.0-Software. Auch dieser Teil der FMC-System-Produkte wird auf den Anfangsbedarf konfiguriert und bei steigenden Anforderungen an die Anlage ausgebaut.

Nutzen

Oft wird überschätzt, wie viel fertigungsrelevante Zeit auf einer Maschine ohne automatische Beladung erreicht werden kann. Im genannten Einschnitt-Betrieb lassen sich mit der vollen FMC-Technologie weit über 90 % produktive Verfügbarkeit realisieren. Je enger die Zusammenarbeit zwischen dem Maschinenhersteller und EROWA, desto schneller und reibungsloser lässt sich dieses Ziel im Produktionsalltag erreichen. Die „Nutznießer“ des Flexiblen Fertigungskonzepts erhalten eine durchaus einfach zu bedienende smarte Anlage für ihren Fertigungsprozess.



Projekt bei der Firma SPÜHL: EROWA Automation einer HELLER HF 3500 APC



Bekannt für seine innovativen Spannsysteme und Beladegeräte bietet EROWA seinen Kunden mit dem FMC-Konzept viel mehr für deren Produktivität, als auf den ersten Blick ersichtlich ist.

EROWA ist seit 50 Jahren erfolgreich im Geschäft und permanent dabei, die Produktivität der Anwender mit der FMC-Philosophie zu steigern. Bereits 1987 erkannte man, dass die Automatisierung von Kleinserien und Einzelteilen ein Schlüssel zum Erfolg sein würde. Seither wurde das Flexible Manufacturing Concept kontinuierlich weiterentwickelt und umgesetzt.

550 Mitarbeitende weltweit, ein wesentlicher Teil davon in Forschung und Entwicklung tätig, treiben die EROWA-FMC-Philosophie kontinuierlich voran. In enger Zusammenarbeit mit Maschinenherstellern werden Lösungen entwickelt, die immer ein wenig über das Erwartete hinausgehen.

EROWA®
system solutions





Als einer der führenden direkten Zulieferer der Automobilindustrie entwirft, konstruiert und fertigt American Axle & Manufacturing, Inc. (AAM) Antriebsstrang- und Metallumformungstechnologien, die neue Fahrzeuggenerationen intelligenter, leichter, sicherer und effizienter machen.

AAM mit Hauptsitz in Detroit beschäftigt ungefähr 20.000 Mitarbeiter in rund 80 Einrichtungen in 17 Ländern, um die Kunden auf globaler und regionaler Ebene mit Schwerpunkt auf Qualität, operativer Exzellenz und Technologieführerschaft zu unterstützen.

Zusammenarbeit mit HELLER

Vor mehr als 20 Jahren begannen HELLER und AAM eine Beziehung, die sie im Zuge der Ausweitung der globalen Aktivitäten von AAM auf neue Märkte einschließlich Mexiko vertieften. HELLER war AAMs Wahl für alle prismatischen Gusseisenbearbeitungen, die das Unternehmen für Heavy-Duty-Pickup-Trucks für GM und schließlich FCA auf den Markt brachte.

Laut Tom Szymanski, Vice President of Global Manufacturing Services, decken die bei American Axle & Manufacturing, Inc. im Einsatz befindlichen Maschinen nahezu die komplette Bandbreite der HELLER Produkte ab. Dazu zählen neben Bearbeitungszentren der Baureihen H 4000, H 4500 und H 5000 auch noch einige Modelle der MCP-Baureihe, die auch nach 20 Jahren „immer noch tadellos funktionieren und hochwertige Teile produzieren“.

Für weitere Informationen: www.aam.com



®



Erfolgreiche in den USA

„Auf die gute Serviceunterstützung von HELLER konnten wir uns rund um den Globus immer verlassen.“

„Durch den Umstieg auf Ausrüstung und Technik von HELLER ist es uns gelungen, die Qualität unserer Vorder- und Hinterachsträger, die zu jener Zeit unser Kerngeschäft waren, dramatisch zu verbessern. Darüber hinaus konnten wir die Austauschgarantie für Kegelradgetriebe für die Erstausrüster deutlich verbessern.“

„Wenn man Maschinen an 6 oder mehr Tagen pro Woche über 24 Stunden für die Schruppbearbeitung und Zerspanung großer Gusseisen-Achsträger einsetzt und die Maschinen das über 15 Jahre mitmachen, dann spricht das meiner Meinung nach für sich.“

„Mit der Einführung neuer Technologien veralteten die Steuerungen anderer Maschinen mit Blick auf die Elektronik, Steuerbausteine und Bearbeitungsmöglichkeiten. Deshalb erwies sich die Zuverlässigkeit der HELLER Maschinen als eindeutiger Vorteil gegenüber anderen Zulieferern.“

„HELLER hat schon immer qualitativ hochwertige Maschine gebaut und was die Mechanik angeht, übertreffen die Maschinen von HELLER die anderer Marken bei Weitem.“

Partnerschaften



„HELLER hat sich im Rahmen der Zusammenarbeit mit Caterpillar immer sehr flexibel gezeigt. HELLER nimmt sich Zeit, um Prozesse gemeinsam mit unseren Konstruktionsteams auszuarbeiten und so zu gewährleisten, dass diese reibungslos funktionieren. Diese Vorgehensweise unterscheidet sich grundsätzlich von der anderer Maschinenhersteller, die Caterpillar den Prozess praktisch vorgegeben haben, was in der Vergangenheit nicht gut funktioniert hat.“

„HELLER kennt sich in der Dieselindustrie sehr gut aus und bringt daher eine hohe Zerspanungskompetenz mit. Das Vertrauen in diese Expertise ist ein wichtiger Faktor innerhalb der Partnerschaft.“

„Die Maschinen von HELLER sind robuster als die Maschinen der Wettbewerber. Die Flexibilität der Maschinen, die im Einzelbetrieb, mit Portal- oder Roboterbeladung usw. eingesetzt werden können, ist ein echter Pluspunkt.“

„Die partnerschaftliche Zusammenarbeit bei der Prozessauslegung ist von enormem Vorteil – anders als bei einem Maschinenbauer, der einem einfach nur die Maschine hinstellt, wobei man sich dann selbst um den Rest kümmern muss.“

„Vor der Zusammenarbeit mit HELLER nutzten wir Maschinen aus dem Handel mit manueller Beladung und speziell konstruierte Transferstraßen. Zu den wesentlichen Vorteilen der HELLER Maschinen gehören nach wie vor die automatisierten Prozesse mit Portalbeladung. Darüber hinaus sorgt die Kombination aus Bearbeitungszentren und Sondermaschinen für ein hohes Maß an Flexibilität und ein durchgängig hohes Produktionsvolumen. Zudem können die Prozesse im Falle neuer oder anderer Produkte entsprechend angepasst werden. Zur damaligen Zeit besaßen wir nicht die Flexibilität, die wir heute seit der Einführung der HELLER Maschinen in unseren Werken genießen.“

Seit 1925 unterstützt Caterpillar Inc. Kunden beim Bau einer besseren Welt und trägt dabei zu nachhaltigem Fortschritt und positiven Veränderungen auf allen Kontinenten bei.

Mit einem Umsatz von 53,8 Milliarden Dollar im Jahr 2019 ist Caterpillar der weltweit größte Hersteller von Bau- und Bergbaumaschinen, Diesel- und Erdgasmotoren, Industriegasturbinen und dieselelektrischen Lokomotiven. Dienstleistungen für den gesamten Produktlebenszyklus, Spitzentechnologie und über Jahrzehnte ausgebaute Produktkompetenz verleihen Caterpillar eine einzigartige Stellung am Markt und bieten Kunden einen herausragenden Mehrwert, der ihnen zum Erfolg verhilft. Das Unternehmen betätigt sich im Wesentlichen in drei Geschäftsfeldern – Bauindustrie, Rohstoffindustrie sowie Energiewirtschaft und Transportwesen – und bietet darüber hinaus im Segment der Finanzprodukte Finanzdienstleistungen und verwandte Services an.

Zusammenarbeit mit HELLER

Im Schwesterbetrieb von Caterpillar im texanischen San Antonio, in dem auch Zylinderköpfe und -blöcke bearbeitet werden, kommen seit der Eröffnung im Jahr 2003 Maschinen von HELLER zum Einsatz. Seit Inbetriebnahme der Fertigungseinrichtung im Jahr 2011 setzt auch das Team aus Schertz in Texas auf Maschinen von HELLER.

Für weitere Informationen: www.cat.com



Eine gemeinsame Philosophie für das perfekte Bild

TEXT **Lukas Schult** FOTOS **Sebastian Grenzing**

Das oberitalienische Städtchen Feltre in der Provinz Belluno sollte jeder Fotograf und Kamera-Enthusiast kennen. Nicht nur weil die historische Oberstadt malerisch an einem Hügel gelegen und in ein herrlich grünes Tal an den Ausläufern der Dolomiten eingebettet ist. Hier hat auch einer der weltweit renommiertesten Hersteller von Kamerazubehör seinen Sitz. Die Firma Manfrotto, heute Vitec Imaging Solutions, steht seit 45 Jahren für höchste Qualität bei der Produktion von Kamerastativen und anderem Zubehör im Bereich Foto- und Videoproduktion. Seit zehn Jahren ist Andrea De Danieli der verantwortliche Fertigungsleiter im Produktionswerk in Feltre, wo rund 400 Mitarbeiter alle wesentlichen Komponenten für Stative verschiedenster Größen produzieren. Doch hinter einem vermeintlich simplen Produkt stecken nicht nur unzählige Einzelteile, sondern auch viel Know-how, Innovationsgeist und ein charismatischer Tüftler, der für insgesamt sieben Hallen auf 40.000 Quadratmetern verantwortlich ist und bei dem im vergangenen Jahr auch eine HELLER HF 3500 eingezogen ist.

Pioneering Lab als Fabrik in der Fabrik

Anfang 2018 entschied man sich bei Vitec Imaging Solutions ein Pioneering Lab einzurichten, ein eigener Bereich, in dem neueste Entwicklungen für den Test beim Kunden gefertigt werden sollen. „Es hat vier Monate gedauert bis wir die Halle ausgeräumt, renoviert und neu eingerichtet hatten“, erklärt Andrea De Danieli, auf dessen Idee das Projekt beruht. „Wir produzieren hier neue Produkte und Entwicklungen in geringer Stückzahl, um diese dann im Markt zu testen. Wir verstehen das Lab als eine Mischung aus Prototypenbau und Serienproduktion. Es ist praktisch eine Fabrik in der Fabrik, die unabhängig zur restlichen Produktion arbeitet“, führt De Danieli weiter aus. Und wer hier hinkommt, dem zeigt der studierte Elektroingenieur nicht nur bereitwillig und mit viel Enthusiasmus seinen Bereich, sondern der erkennt sofort, dass hier Hochtechnologie entwickelt und produziert wird. In der ganzen Halle ist der Innovationsgeist zu spüren. Hohe helle Wände, ein glänzender weißer Boden, viel Platz zum Tüfteln und mittendrin das 5-Achs-Bearbeitungszentrum HF 3500 von HELLER. Das sind die Zutaten für die Stativ-Pioniere



bei Vitec Imaging Solutions. „Alles war neu für uns. Der Bereich sollte komplett anders werden als die anderen Bereiche, die Strategie war neu und auch die 5-Achs-Bearbeitung war Neuland. Das passte aber alles sehr gut zusammen“, berichtet De Danieli.

Die HF 3500 als hochproduktives Gesamtpaket

Auf der HF werden zunächst zwei neue Produkte gefertigt, die im Anschluss den Marktcheck bestehen müssen. In den ersten sechs Monaten wurde etwa ein innovativer Kamerakopf in einer Stückzahl von 3.000 Stück bearbeitet. Ausgerüstet ist die Maschine in Feltre mit Palettenwechsler und drehbarem Rüstplatz sowie mit CAD/CAM-Technologie und einem Sensorsystem von Balluff zur automatischen



Erkennung der Werkzeuge. Die Motorspindel mit HSK-A63 verfügt über eine Antriebsleistung von 47 kW und ein Drehmoment von 100 Nm und schafft so 18.000 Umdrehungen pro Minute. Die Torqueantriebe in der A- und C-Achse mit Gegenlager garantieren darüber hinaus die hohe Produktivität der Maschine. Das Werkzeugmagazin der HF 3500 bei Manfrotto bietet 80 Plätze.

Überzeugt hat De Danieli aber nicht etwa das Feedback von anderen italienischen Anwendern, sondern ein Besuch bei HELLER in Nürtingen. „Mich hat das Konzept ‚HELLER made by HELLER‘ sehr begeistert, das passt zu unserer Philosophie hier.“ Warum die Konzepte so gut zusammenpassen erkennt sofort, wer mit dem „Daniel Düsentrieb“

von Vitec Imaging Solutions spricht. Denn der Fertigungsleiter ist selbst auch Erfinder und Entwickler von komplexen Produktionsmaschinen, die etwa helfen die Rohre für die Stativfüße zuzuschneiden oder die fertig bearbeiteten Teile dann individuell zu lackieren. „Wir planen, konstruieren und fertigen eigene Maschinen für unsere Produktion. Das ist einer unserer größten Wettbewerbsvorteile und nach meiner Überzeugung für unseren Status als Innovationsführer eminent wichtig“, merkt er an. Entsprechend anspruchsvoll ist der leitende Ingenieur auch bei Anschaffungen von neuen Maschinen. „Die Maschine von HELLER ist eine hochpräzise Maschine, die höchste Qualität auch für unsere Kunden garantiert.“ Und sollte dennoch einmal ein Servicefall eintreten, so hilft die ebenfalls im Paket enthaltene HELLER RDS Ferndiagnose bei der schnellen Fehleranalyse und Behebung.

De Danieli ist das, was man heute einen Innovator nennt. Er reist viel durch die Welt, immer auf der Suche nach neuen Trends und technologischen Weiterentwicklungen. Denn auch wenn er nicht Teil des R&D-Bereiches ist, wird seine Meinung gehört und hochgeschätzt. „Ich bin in die Brainstormings unserer Entwicklungsabteilung immer eingebunden“, sagt der Tüftler, der – wie könnte es anders sein – selbst ein großer Fotoenthusiast ist. Mit Anfang 20 fing er an hobbymäßig zu fotografieren, doch erst vor zehn Jahren mit seinem Start bei Manfrotto begann er sich professionell mit dem Thema Fotografie zu beschäftigen. „Durch meinen Job habe ich die Gelegenheit die wichtigsten und bekanntesten Fotografen der Welt zu treffen und mit ihnen auf Fototour zu gehen. Das ist wirklich einzigartig.“ So kann das Feedback von draußen direkt in die Produktentwicklung einfließen. Denn an ein Stativ werden hohe Anforderungen gestellt. Es muss vibrationsarm und stabil sein, um eine perfekte Bildqualität gewährleisten zu können. Dieser unbedingte Anspruch an höchste Qualität deckt sich mit dem Ziel von HELLER den Kunden immer die beste und qualitativ hochwertigste Lösung für ihre individuellen Fertigungsaufgaben zu bieten. Dies in Stahl, Eisen oder Carbon umzusetzen ist für Andrea De Danieli nicht etwa Arbeit, sondern pure Leidenschaft: „Ich mag meinen Job nicht nur, ich liebe meinen Beruf.“

MENSCHEN

wer uns

bewegt

52_ Unter Profis

58_ Grenzgänger

60_ Der HELLER Standort in Querétaro

64_ Teambuilding, vernetzte
Zusammenarbeit & Home Office

68_ Die HELLER Gruppe trauert
um Hubert Heller

Unter Profis

Lernen fürs Leben: Am Stammsitz in Nürtingen hat HELLER den ganzen Kosmos seiner Fertigungssysteme für die spannende Bearbeitung in der langjährig bestehenden, gewerblichen Ausbildung zusammengeführt. Mit seinem integrierten Ausbildungskonzept „Lehr- und Lernfabrik“ positioniert sich das Familienunternehmen als ein Innovationsführer – nicht nur in der Schlüsselbranche Maschinenbau.





Wer das lichtdurchflutete Foyer am Haupteingang von HELLER in Nürtingen betritt, ist eingeladen, gleich zur Sache zu kommen. Rechts geht es in das TechnologieCenter, eine Art Showroom, wo aktuelle CNC-Werkzeugmaschinen und Fertigungssysteme für die spannende Bearbeitung des Traditionsunternehmens ausgestellt sind: darunter 4- und 5-Achs-Bearbeitungszentren, Fräs-Dreh-Bearbeitungszentren, Sonder- und Prozessmaschinen, Beschichtungsmodule oder Maschinen für die Kurbel- und Nockenwellenbearbeitung.

Linkerhand führt der Weg direkt zur Basis all solcher Hightech. „Willkommen in der Ausbildung bei HELLER“ steht auf dem Plakat am Eingang. Darauf abgebildet sind junge, strahlende Menschen in ihrer blauen HELLER Montur mit ihren Ausbildern. Ihre Einladung in das Ausbildungszentrum des Maschinenbauers anzunehmen, lohnt sich. Die Ausbildung von HELLER ist einzigartig und lockt jedes Jahr Interessenten aus der ganzen Welt an, um sich über das preisgekrönte ganzheitliche Ausbildungskonzept zu informieren.

Am Eingang wartet Martin Schmeckenbecher. Ein freundlicher, zugewandter Schwabe mit wachen Augen und einem gepflegten grauelierten Kinnbart. Der 49-Jährige leitet seit Januar dieses Jahres die Ausbildung bei HELLER in Nürtingen. Dass er in Corona-Zeiten seinen Besuchern nicht die Hand geben kann, fällt ihm sichtlich schwer. „Ich mag Menschen“, sagt er und hebt entschuldigend die Hände. Es ist nicht zu übersehen: Der gelernte Stahlbauschlossler lebt seine Begeisterung für Ausbildung und lebenslanges Lernen. Er selbst habe sich über diverse berufsbegleitenden Qualifizierungsmaßnahmen zum Technischen Betriebswirt weitergebildet, immer mit dem Ziel, in der Ausbildung zu arbeiten. „Ich mag es, nah bei den jungen Mitarbeitern zu sein und sie für ihre Berufe zu begeistern.“

Die Voraussetzungen dafür sind am Stammsitz von HELLER in Nürtingen besonders günstig. Die einstige eigene Lehrwerkstatt ist im Laufe der Zeit kontinuierlich größer geworden, wo jedes Jahr zwischen 30 und 40 junge Menschen ihre Ausbildung oder ihr Studium beginnen.



„Selbst die Oma versteht, dass die Enkel bei HELLER in der Ausbildung gut aufgehoben sind und einer guten Zukunft entgegengehen.“

Ausbildungsgänge mit Perspektive

Das Ausbildungsspektrum ist breit: Es reicht vom Industriemechaniker und Zerspanungsmechaniker über den Mechatroniker und Elektriker für Automatisierungstechnik bis hin zum Technischen Produktdesigner der Fachrichtung Maschinen- und Anlagenkonstruktion. Hinzu kommen verschiedene duale Studiengänge mit den Schwerpunkten Mechatronik und Maschinenbau.

„Experten wachsen nicht auf Bäumen, fallen nicht vom Himmel, sondern müssen stetig qualifiziert werden. Wirtschaftlichkeit und Erfolg der Maschine werden von den Fachkräften bestimmt“, bringt Martin Schmeckenbecher

die HELLER Ausbildungsphilosophie auf den Punkt. Den Weg dorthin bereitet unter anderem der HELLER ProfiTrainer (PT), eine Miniaturausgabe eines großen CNC-Bearbeitungszentrums, der von den Azubis im Laufe ihrer Ausbildung komplett gefertigt wird.

„Die Stationen des PT 16 bilden die gesamte Prozesskette des modernen Werkzeugmaschinenbaus ab. Von der Grundlagenausbildung über das Produktdesign, die Mechatronik und Zerspanung bis hin zur Elektronik, Logistik und Montage – das alles fließt zusammen im ProfiTrainer“, erklärt Schmeckenbecher. „So lernen unsere Azubis von Anfang an, das große Ganze im Auge zu behalten und mitzudenken.“



Frauen auf dem Vormarsch

Eine der Auszubildenden ist Despina Lang. Die 24-Jährige ist im zweiten Ausbildungsjahr zur Technischen Produktdesignerin in der Fachrichtung Maschinen- und Anlagenkonstruktion. „Ich hatte nach der Schule erst Bauingenieurswesen studiert, habe aber schnell gemerkt, dass ich mehr an den Maschinen interessiert war“, berichtet sie. „Das 3D-Konstruieren von großen, faszinierenden Maschinen und ihren Bauteilen macht mir großen Spaß – vor allem, weil hier immer auch viel Zukunft im Spiel ist – zum Beispiel bei der Integration von Virtual und Augmented Reality in den Entwicklungsprozess.“

Sich als Frau in einer noch immer sehr männerdominierten Arbeitsumgebung zu behaupten, fällt Despina Lang nicht schwer. Sie stamme schließlich aus einer Handwerkerfamilie: der Opa Schreiner, der Vater gelernter Elektriker, die Mutter Schneiderin. Zudem sei sie seit vielen Jahren als Truppführerin in der Freiwilligen Feuerwehr aktiv und es gewöhnt, „mit schwerem Gerät und gestandenen Kerlen zusammenzuarbeiten“.

Ein Lernfeld fürs richtige Leben

Für technische Innovationen weiß sich auch Philipp Scheuerle zu begeistern. Er ist 18 und im dritten Lehrjahr als Zerspanungsmechaniker. Ein anspruchsvolles Ausbildungsprofil. Diese Fachkräfte bedienen neben den computergesteuerten Drehmaschinen auch Fräs- und Schleifsysteme, um Präzisionsbauteile zu fertigen. Sie haben den gesamten Fertigungsprozess, die Auswahl des Bearbeitungsverfahrens sowie die Einrichtung der CNC-gesteuerten Maschinen im Griff.

„Ich hatte mir zuvor viele verschiedene Berufe angeschaut. Fräsen und Drehen haben mir am meisten Spaß gemacht“, sagt er. „Und das kann man hier hervorragend lernen. Auch weil in der HELLER Ausbildung das ganze Arbeits- und Aufgabenspektrum von HELLER durch das Konzept der Lehr- und Lernfabrik wie unter einem Brennglas zusammengefasst ist.“ Für die Bauteile des PT 16 nutzt er mit dem 4-Achs-Bearbeitungszentrum H 2000 eines der modernsten Bearbeitungszentren für Zerspanung bei HELLER. „Das ist ganz große Technik“, sagt er anerkennend. Dass man dabei auch einmal Fehler machen dürfe, findet er wichtig und richtig. „Dann traut man sich auch leichter an Neues ran.“

Scheuerle erlebt seinen Beruf im Umbruch. Die Digitalisierung des Fräs- und Drehprozesses schreitet immer weiter voran. Zum Handwerk ist längst auch ein großer Teil Datenverarbeitung, Maschinenprogrammierung und Virtualisierung hinzugekommen. „Das macht mir viel Spaß und weist in die Zukunft“, sagt Scheuerle.



Von der Fischer-Technik zum ProfiTrainer

Gleich neben der Zerspanungs-Unit haben die Elektroniker ihren Lernbereich. Es riecht nach Lötzinn, überall sind Kabel und Steckverbinder in greifbarer Nähe. Axel Schäffer absolviert bei HELLER eine Ausbildung zum Elektroniker für Automatisierungstechnik. Der 19-Jährige ist im dritten Lehrjahr und bewegt sich innerhalb der Ausbildung mit einer Selbstverständlichkeit, als sei er schon ein „alter Hase“ der Elektrotechnik.

Er hat sichtlich Spaß an seinen Aufgaben. „Mein Vater ist auch Elektroniker bei HELLER. Als ich noch ein kleiner Junge war, hatte er mir zu Weihnachten mit einem Fischertechnik-Bausatz mit Programmierset eine große Freude gemacht“, erinnert sich der Azubi. Damit sei seine Ausbildungsentscheidung auch schon vorgezeichnet gewesen.

„Mit Maschinen zu arbeiten und die Elektronik für deren komplexe Steuerung zu betreuen, ist super abwechslungsreich“, sagt er. Nach dem zweiten Lehrjahr habe er bereits auf einer sogenannten Versetzungsstelle erste praktische Erfahrungen mit dem „realen“ Arbeitsalltag in der Automatisierungstechnik sammeln können. Dennoch weiß er nach wie vor die HELLER Ausbildung als geschützten Lernraum besonders zu schätzen: „Ich lerne am meisten, wenn beim Aufbau des PT 16 irgendwo Problemstellungen auftreten und wir diese mit Hilfe des Meisters und Ausbildungsleiters lösen. Wenn’s dann wieder funktioniert, ist es ein richtig gutes Gefühl.“



Axel ist ein Teamplayer, deshalb gefällt es ihm besonders gut, dass beim ProfiTrainer auf kleinstem Raum alle Gewerke Hand in Hand arbeiten. „Wir hocken ganz oft zusammen und überlegen, was wir besser machen könnten.“ Auf diese Weise wisse man, was die anderen können, und dass man sich aufeinander verlassen kann.

Für Ausbildungsleiter Martin Schmeckenbecher geht damit das heutige Ausbildungskonzept der Lehr- und Lernfabrik unter Einbindung des ProfiTrainers auf. „Der ProfiTrainer hilft uns, den Auszubildenden deutlich zu machen, wie einzelne Prozessschritte und Qualifikationen ineinandergreifen und was dies für die jeweiligen Berufsbilder bedeutet.“ Weil hier alle Zusammenhänge der Wertschöpfungskette sowie sämtliche Fertigungsstufen deutlich erkennbar und besprechbar würden, könne die Ausbildung immer auch den Sinn und Zweck des Unternehmens umfassend erlebbar machen. „Und zwar so, dass jeder versteht, was wir tun: die Bewerber, die Eltern, die IHK und unsere Kunden“ sagt Schmeckenbecher. Und fügt mit einem Augenzwinkern hinzu: „Selbst die Oma versteht, dass die Enkel bei HELLER in der Ausbildung gut aufgehoben sind und einer guten Zukunft entgegengehen.“

„ Potenzial ohne Ende

Eine eigene „Lehr- und Lernfabrik“ für Auszubildende unterschiedlicher Fachrichtungen: Am Stammsitz in Nürtingen setzt HELLER ein wegweisendes Ausbildungskonzept um. Warum dieser Aufwand? Nachgefragt bei Martin Schmeckenbecher, Leiter Ausbildung bei HELLER

Herr Schmeckenbecher, welchen Stellenwert hat die Ausbildung bei Heller?

Martin Schmeckenbecher: Ausbildung ist der Anfang für alles. Sie hat also einen enorm hohen Stellenwert – für das Unternehmen, aber auch für die Gesellschaft und unser gesamtes Bildungssystem. Lernen und Entwicklung gehören immer zusammen. Selbst die Top-Entscheider haben irgendwann einmal als Lernende ihren Lebens- und Berufsweg begonnen. Ausbildung ist deswegen immer eine Investition in die Zukunft.

Was erwarten Sie dabei von den Auszubildenden?

Ich sehe unsere Azubis als noch ungeschliffene Diamanten. Unser Ausbildungsteam erwartet von ihnen vor allem Neugier und die Bereitschaft, sich auf die Herausforderungen der Zeit einzulassen. Dabei ist jeder Jahrgang anders. Vor zehn Jahren fragten junge Menschen uns noch: „Was soll ich machen und wie soll ich es machen?“ Heute heißt es aber immer öfter: „Warum mache ich etwas und wie sehen weitere Berufswege für mich aus?“

Wie kommt dieser Perspektivwandel zustande?

Wirtschaft und Gesellschaft sind dynamische Systeme, die sich immer wieder ändern und auf neue Rahmenbedingungen einstellen. Etwa die Digitalisierung oder die zunehmende Vernetzung aller Lebens- und Arbeitsbereiche. Hier müssen wir als Ausbildungsbetrieb danach fragen, was die Auszubildenden aus der Schule und ihren gesellschaftlichen Umfeldern mitbringen. Umgekehrt müssen wir den Auszubildenden und ihren Eltern sagen, warum bestimmte Berufswege in diesen transformativen Zeiten sinnvoll und richtig sind.

Wo sehen Sie dabei Ihre Rolle als Ausbildungsleiter?

Ein wesentlicher Teil meiner Aufgabe besteht darin, aufzuklären und zu vermitteln: zwischen den jungen Leuten, der Schule, den Elternhäusern, der IHK mit ihren Prüfungsanforderungen und uns als Ausbildung. Und zwischendurch muss man auch mal die „alten Hasen“ im Unternehmen daran erinnern, dass sie selbst auch einmal Auszubildende waren, die damals etwas lernen, aber auch selbst etwas bewegen und verändern wollten. Wie in allen Bereichen des Lebens kommt es darauf an, einander zuzuhören.



Welche Vorteile bringt das Konzept der Lehr- und Lernfabrik?

Wir verbinden hier in der Ausbildung traditionelles Handwerk und Mechanik mit unterschiedlichsten Aspekten der Industrie 4.0. Das händische Feilen, Drehen und Bohren gehören genauso dazu wie digitalisierte Fertigungsverfahren, 3D-Druck, VR- und App-Einsatz sowie vernetzte Aktorik und Sensorik. Die Lehr- und Lernfabrik ist damit ein sehr gutes Instrument für eine moderne, zeitgemäße Ausbildung. So halten wir Schritt mit der Zukunft.

Und was ist mit Corona? Könnte man da nicht auch in der Ausbildung etwas langsamer treten?

Wann und wie die Wirtschaft aus der Krise herauskommt, lässt sich schwer vorher-sagen. Wenn es aber heißt, in schlechten Zeiten für gute Zeiten zu investieren, ist eine gute Ausbildung sicherlich ein wichtiger Wegweiser in die Zukunft. In Corona-Zeiten haben wir uns auf die Hygiene- und Abstandsregeln eingestellt, bei der Qualität der Ausbildung bewusst keinerlei Abstriche gemacht.

Wohin steuert die Ausbildung bei HELLER?

„Beim HELLER g'lernt“ ist ein Markenzeichen, das weit über die Region hinausstrahlt und Potenzial ohne Ende hat. Und dass sich unsere Ausbildung mit dem ProfiTrainer um ein Hightech-Produkt dreht, in dem sich die ganze Qualität des Unternehmens widerspiegelt, ist ein Alleinstellungsmerkmal beim Suchen, Finden und Binden der fähigsten Köpfe für das Unternehmen.



GRENZ-

TEXT **Marcus Schick** FOTOS **Sebastian Grenzing**

Damit morgen und übermorgen zuverlässig läuft, was heute neu gedacht und konstruiert wird, sind in Forschung und Entwicklung von Werkzeugmaschinen Erfahrung und vor allem viel Geduld, Spürsinn und eine penible Detailversessenheit gefragt. Bei HELLER arbeiten dazu im Bereich Versuch und Erprobung Theorie und Praxis Hand in Hand. Unbequem zu sein, ist dabei Teil des Konzepts und Ehrensache.

Die Werkzeugspannung muss etwas aushalten. Millionenfach wird das unscheinbare Spindelbauteil am Prüfstand Druck- und Zugkräften ausgesetzt. Seit anderthalb Jahren läuft der Test schon im neuen Versuchszentrum bei HELLER in Nürtingen. Schlapp machen gilt nicht. Oder doch? „Wir setzen unsere Bauteile, Baugruppen, Prototypen und Vorserien-Anlagen im Dauerlaufversuch immer großen Lastzyklen aus, bringen sie bewusst an ihre Grenzen, um belastbare Aussagen über die Haltbarkeit und Betriebssicherheit zu erhalten“, sagt Dr. Michael Mayer.

Der promovierte Maschinenbau-Ingenieur ist seit 1990 bei HELLER. Als Leiter Versuch & Erprobung steckt er in einem Zwiespalt. Er und sein Team sind Treiber des Fortschritts und zugleich seine Bremser. „Genauigkeit kommt vor Schnelligkeit“, sagt Mayer. „Wir dürfen in der Verbindung von Entwicklung, Versuch und Serienfreigabe keine Schritte überspringen. Das ist entscheidend für die spätere Prozessstabilität und die absolute Genauigkeit der HELLER Bearbeitungszentren. Und zwar unter allen erdenklichen Einsatzbedingungen.“

Die Entwicklung von solchen anspruchsvollen und hochkomplexen Hightech-Maschinen brauche einfach Zeit und ein absolut akribisches Vorgehen. Zu sagen: „Das geht jetzt nicht so schnell!“, sei manchmal unangenehm, aber eben auch unvermeidbar auf dem Weg zur möglichst perfekten Anlage. Und so laufen im Versuchszentrum vier große HELLER Maschinen der H- und HF-Baureihen für die 4- und 5-Achsbearbeitung von Werkstücken sowie eine Vielzahl kleiner und großer

Prüfstände für Komponententests in einer Tour fort. Produziert wird hier nichts – außer Daten, schier endlose Messreihen und jede Menge Ingenieurserkenntnisse.

„Genaues Durchdenken, immer wieder Arbeitsvorgänge und Prozesse hinterfragen und den Bauteilen und Komponenten nach allen Regeln der Ingenieurs- und Technikkunst gnadenlos auf den Zahn zu fühlen, ist alles andere als bequem“, weiß Mayer. Das mache am Ende dann aber auch den Unterschied zwischen einer HELLER und irgendeiner anderen Maschine aus, deren Hersteller vielleicht nicht ganz so pingelig in der Entwicklung seien.

Dass man bei HELLER dem Bereich Versuch & Erprobung einen besonders hohen Stellenwert einräumt, zeigt sich schon an dem neuen Versuchszentrum in Nürtingen. Die ehemalige Logistikhalle wurde dazu 2019 komplett entkernt und nach dem neuesten Stand der Technik ausgestattet – durchgängig klimatisiert, mit LED-Lichttechnik perfekt ausgeleuchtet, alle Stationen sind mit Druckluft, Strom und Datenleitungen verbunden. Hinzu kommen ergonomische Arbeitsplätze in der Werkstatt, Lärmumhausungen für laute Versuchsanordnungen und spezielle Absauganlagen für Ölnebel. In einer eigenen Klimaschleuse können sogar extrem heiße oder kalte Umgebungsbedingungen für den weltweiten Einsatz der Bearbeitungszentren simuliert werden. Mit anderen Worten: Nichts bleibt dem Zufall überlassen, bevor es in Serie gehen kann.

Dazu arbeiten Versuch und Entwicklung eng zusammen. Im Nachbargebäude hat Markus Gottwald sein Büro. Der Maschinenbauingenieur ist seit 25 Jahren bei HELLER und kennt die Bearbeitungszentren und ihre Anforderungen aus dem Effeff. „Wir beschäftigen uns mit der Gesamtmaschine und ihrer Topologie, vor allem mit Statik, Thermik und dem Verhalten der Maschinenbauteile unter Lasten“, erklärt Gottwald. Die CAD-Konstruktionen und viele Simulationen finden dazu am Rechner statt.

Über Simulationen können die Ingenieure heute Maschinen und Baugruppen bereits umfangreich testen, bevor die Prototypen gebaut werden. Das spart Zeit und Kosten, zum Beispiel bei Fragestellungen wie diesen: Wie steht es mit dem Wärmegang einer Maschine und was bedeutet dieser für die Ergebnisqualität? Wie verhält sich ein Maschinenbett unter Eigengewicht und wie wirkt sich dies auf die Bearbeitungsgenauigkeit aus? Oder welche Frequenzganganalysen müssen zu Nachgiebigkeitsfrequenzgängen bei Fräseinheiten angestellt werden? Klingt kompliziert? „Ist es auch. Wir müssen immer das große Ganze denken, mit allen möglichen Einflussgrößen. Das ist sehr komplex“, stellt Gottwald fest.

Zum Beispiel wenn es darum geht, modellhaft eine Spindel mit virtuellen Kräften zu traktieren. Auf diese Weise finden die Ingenieure heraus, wie sich Unwuchten auswirken könnten. Am Rechner ist es dann sehr beeindruckend zu sehen, wie die Spindel durch die einwirkenden Kräfte buchstäblich ins Wedeln gerät – ein Alptraum für einen Konstrukteur, der bei HELLER stets um Genauigkeit im Mikrometer-Bereich ringt. Doch Markus Gottwald winkt ab: „Pädagogisch überhöhte Maßstäbe helfen uns, Kräfte und ihre Wirkungen aufzuzeigen, um daraus dann entsprechende steuernde Maßnahmen zu weiteren Geometrie- und Topologie-Optimierungen zu ergreifen.“

Alle Denkmöglichkeiten müssen sich dann erst einmal in der Praxis bewähren. Hier kommt die Werkstatt des Versuchszentrums ins Spiel. Thomas Huppert ist seit 2014 Gruppenleiter F&E Versuch und Erprobung bei HELLER. Der 43-Jährige ist seit 1993 im Unternehmen. Ein extrem erfahrener Praktiker, der bei HELLER seine Ausbildung zum Industriemechaniker gemacht hat, um danach gleich eine weitere Ausbildung zum Elektroniker für Automatisierungstechnik anzuschließen. „Ich bin dann gleich in den Versuch gegangen und habe in der Abend-schule noch den Industriemeister gemacht“, berichtet er. Es ist offenkundig, dass Thomas Huppert nur Vollgas kann. Wenn er von seiner Arbeit und seinem Team spricht, sprudelt die ganze Begeisterung für das umfassende Versuchsgeschehen nur so aus ihm heraus.

Thomas Huppert versteht sich mit seiner Werkstattmannschaft („alles HELLER Eigengewächse“) als Teamplayer, der dazu immer in enger Abstimmung mit den Entwicklungsingenieuren sowie den Experten „aus dem Feld“, also aus der Montage, Wartung und Service, steht. „Wir schaffen, damit andere weiter schaffen können“, ist er sich der hohen Verantwortung und des Entwicklungsdrucks bewusst. „Je mehr Informationen wir aus der Entwicklung, aber auch aus dem Feld bekommen, desto besser und schneller kommen wir voran.“

Dazu statten die Techniker beispielsweise eine Spindel mit einer Vielzahl von Sensoren aus. So wollen sie den Zusammenhang von Lauf-ruhe und Temperaturentwicklung erfassen und Fragen wie diese beantworten: Welche Messgrößen und -werte ergeben sich im Dauerbetrieb, wie sehen diese beim „Kaltstart“ aus? „Unter allen Bedingungen soll die Maschine schließlich immer zuverlässig die angestrebte Prozess- und Verarbeitungsqualität erzielen“, sagt Huppert. Hinzu komme, möglichst frühzeitig zu erkennen, wann ein Verschleißteil seine Grenzen erreicht. „Das ist wesentlich für predictive maintenance – also um Schäden an der Anlage infolge von Abnutzung einer Komponente gar nicht erst entstehen zu lassen.“

Auch Zulieferteile müssen sich erst im Härtestest bewähren, bevor sie in einer HELLER Maschine verbaut werden. „Wenn wir dazu auf dem Markt nicht das richtige Produkt finden, entwickeln wir dieses eben selbst“, sagt Thomas Huppert. Dazu sind sie im Versuchszentrum streng mit sich selbst. „Alles, was nicht funktioniert, geht zurück in die Entwicklung“, so der Werkstattdleiter. „So erreichen wir Schritt für Schritt das Optimum und lernen fortlaufend auch für neue Lösungen.“

Bei aller Digitalisierung und immer neuen Möglichkeiten der Simulation geht für Michael Mayer dabei auf dem Weg zu immer neuen Innovationen nichts über Ingenieursverstand und viel Erfahrung. „Alle möglichen Freiheitsgrade zu berechnen wäre theoretisch möglich, aber ist ökonomisch nicht sinnvoll“, so der Leiter Versuch & Erprobung. „Wir müssen nicht alle Fragen stellen, sondern die richtigen. Das können wir bei HELLER.“

GÄNGER





Der HELLER Standort in Querétaro

Anfänge:

HELLER Mexiko wurde im April 2001 gegründet und ist seit Oktober 2011 in Querétaro ansässig.

Aufgaben:

- _ Direktvertrieb von HELLER Maschinen
- _ Vertrieb, inkl. Direktvertrieb, von Ersatzteilen und Ausrüstung
- _ Schulung
- _ Produktionsunterstützung und Prozessanpassung
- _ Dienstleistungen
- _ vorbeugende Instandhaltung und Instandsetzung
- _ Aufbau/Montage
- _ Retrofits und Reparaturen
- _ Unterstützung HELLER Vertrieb

Niederlassungsleiter:

Salvador Icazbalceta

Einrichtungen:

- _ Bürofläche: 120 m²
- _ Ausstellungs- und Lagerfläche: 480 m²

Mitarbeiter:

13



Unsere Kunden:

Unsere Kunden stammen aus verschiedensten Branchen. Zu ihnen gehören im Wesentlichen Unternehmen aus der Automobilindustrie sowie deren Zulieferer, Maschinenbauunternehmen, Anlagenbauer, Werkzeug- und Formenbauer sowie Unternehmen aus dem Bereich Aerospace und metallverarbeitende Unternehmen. Alle unsere Kunden sind uns wichtig und erhalten von uns den bestmöglichen Service und eine optimale Unterstützung.

Ziele:

Vertrieb von HELLER Maschinen sowie Ersatzteilen und Ausrüstung innerhalb der Gruppe und im Direktvertrieb. Von uns erhalten Kunden stets die Maschine, die ihren Anforderungen optimal entspricht. Daneben bieten wir unseren Kunden auch Schulungen sowie Produktionsunterstützung und Prozessanpassungen an. Darüber umfasst das Angebot von HELLER Mexiko Umbauten und Reparaturen von Komponenten,

Lösungen zur Taktzeitoptimierung und TPS [Total Productive Services] sowie technische Beratung bezüglich von Prozessen und Maschinenoptimierungen.

Sehenswertes im Bundesstaat Querétaro

Querétaro

Das Aquädukt „Los Arcos“ ist das wichtigste historische Monument der Stadt Querétaro und diente ab dem 18. Jahrhundert der Verteilung von Trinkwasser. Der Legende nach wurde es einst als Liebesbeweis errichtet. Es umfasst 74 Bögen, ist 1.298 Meter lang und 28,5 Meter hoch.

Das Kloster von Santa Cruz ist vielleicht die größte Sehenswürdigkeit von Querétaro. Erbaut wurde es an der Stelle, an der am 25. Juli 1532 der entscheidende Kampf zwischen den Spaniern und den in der Region ansässigen Chichimeca-Indianern stattfand. Der größte Stolz des Klosters ist der „Árbol de la Cruz“; ein Baum, dessen Dornen die Form eines Kreuzes aufweisen.



Im Jahr 1867 ergab sich der zum Kaiser von Mexiko ausgerufene Maximilian von Habsburg in Querétaro und übergab sein Schwert an General Mariano Escobedo. Von einem Kriegsgericht zum Tode verurteilt, wurde er zusammen mit seinen Generälen Miramón und Mejía auf dem Cerro de las Campanas (dt.: Glockenhügel) standrechtlich erschossen. Der Name des Hügel leitet sich von besonderen Steinen, sogenannten Phonolithen, ab, die bei Berührung aufgrund ihres Bronze-, Silber-, Kupfer- und Antimonerz-Gehalt einen hellen Klang, ähnlich dem einer Glocke, erzeugen.



Freixenet

In Ezequiel Montes befindet sich das Weingut Freixenet. Aufgrund seiner Lage und den besonderen geoklimatischen Bedingungen vor Ort bietet es exzellente Voraussetzungen für den Anbau von Wein.

Der Baustil des Weinguts mit gebrannten Ziegeln und Holz verleiht ihm ein harmonisches, ruhiges Ambiente, das an die großen Haciendas mit ihren Gärten erinnert. Zum Weingut gehören weitläufige Weinberge, in denen verschiedene Rebsorten angebaut und mit großer Sorgfalt gepflegt werden.



Tequisquiapan

Tequisquiapan ist eines der sechs „Pueblos Mágicos de México“ [dt.: magische Dörfer Mexikos] und lockt mit seiner beschaulichen Atmosphäre und seinem guten Wetter das ganze Jahr hindurch Reisende an. Auf einem Rundgang kann man farbenfrohe Häuser bewundern und die kulinarische Vielfalt sowie das reiche Kunsthandwerk der Region kennenlernen. In Tequisquiapan findet alljährlich das traditionelle Käse- und Weinfest statt, auf dem Spezialitäten aus dem gesamten Bundesstaat angeboten werden. Darüber hinaus können Besucher Ballonfahrten unternehmen.

In der Nähe des Dorfs befinden sich verschiedene Kureinrichtungen und Thermalbäder, in denen man während der Sommerferien oder auf einem Wochenendausflug angenehme Abkühlung findet.

Bernal

59 km von der Stadt Querétaro entfernt liegt der beeindruckende, rund 300 Meter hohe „Peña de Bernal“. Der in der Sierra Gorda gelegene Monolith gilt nach dem Felsen von Gibraltar in Spanien und dem Zuckerhut in Brasilien als drittgrößter der Welt. Das Gebiet rund um den Felsen ist ein Paradies für Bergsteiger und Kletterer. An seinem Fuß befindet sich die Ortschaft Bernal, ein malerischer Ort mit wunderschönen Arkaden, verwinkelten kopfsteingepflasterten Gassen, zahlreichen Bars und Restaurants mit lokalen Spezialitäten, Werkstätten von Kunsthandwerkern sowie Museen und farbenprächtigen Häusern.





Teambuilding, vernetzte Zusammenarbeit & Home Office

Tipps & Tricks für zielführende
Kollaboration

Bevor sich Unternehmen mit der Digitalisierung auseinandersetzen, sollten sie über ihr vorhandenes Teamwork nachdenken. Denn Digitalisierung erfordert eine neue Art der Zusammenarbeit – und die beginnt im Kopf. Wenn Mitarbeiter weiterhin in „Ich“ und ihrem bisherigen System denken, können auch neue digitale Hilfsmittel nur altbekannte, eingefahrene Strategien abbilden. Apropos neue digitale Hilfsmittel: Mit solchen Tools sollte die Digitalisierung der Zusammenarbeit doch wie allein von der Hand gehen?! Jein. Denn: Keine noch so aufregende App o. Ä. kann ein gut funktionierendes Team ersetzen.

Was also braucht es für ein gut funktionierendes Team? Und wenn diese Grundlage steht: Wie können wir von überall aus effizient zusammenarbeiten und welche Tools unterstützen uns dabei? HELLER das Magazin hat ein paar Tipps für Sie zusammengefasst.

„Teamwork makes the dream work“ statt „Team = Toll, ein anderer macht's“: Über die Zusammenstellung erfolgreicher Teams

- _ **Ein klares Ziel:** Was soll gemeinsam erreicht werden?
– das muss jedem im Team klar sein; im besten Fall brennen die Teammitglieder selbst für das Ziel.
- _ **Die richtige Größe:** Das Team sollte groß genug sein, um das Ziel gemeinsam zu erreichen, aber nicht zu groß, um sich noch gut navigieren zu lassen.
- _ **Unterschiedliche Persönlichkeiten:** In homogenen Teams gibt es zwar weniger Reibung – aber auch keine neuen Ideen.
- _ **Ein akzeptierter Leiter:** Eine Person sollte die Verantwortung übernehmen, das große Ganze im Blick behalten und das Team entsprechend führen.
- _ **Eine funktionierende Kommunikation:** Ein leistungsfähiges Team muss ständig in Kontakt miteinander stehen und Informationen austauschen.



Woran auch ein perfektes Team scheitern kann

- _ das Team arbeitet seit Jahren zusammen – kein frischer Wind und gegensätzliche Ideen ▶ Stagnation
- _ es werden keine Fehler gemacht – aus Fehlern kann man aber am meisten lernen ▶ keine Weiterentwicklung
- _ alle sind immer einer Meinung – ohne Diskussionen und Zurückstecken tut sich aber nichts ▶ Stillstand, mehr Zeit für unnötige Sticheleien
- _ Entscheidungen werden zu schnell getroffen – manchmal braucht es aber mehr Informationen und Zeit, um verschiedene Optionen zu betrachten und abzuwägen ▶ Nachlässigkeit, Stagnation

Wie man dagegenwirken kann

- _ sich beim Teambuilding nicht auf Vertrauen, Sympathie und Zuneigung konzentrieren und verlassen
- _ Teams und ihre Zusammensetzung regelmäßig verändern
- _ Konflikt- und Streitkultur entwickeln und fortführen



Wenn das Zuhause zum Büro wird: 10 Tipps zur Selbstorganisation im Home Office

1. Definieren Sie realistische Arbeitsziele für den Tag oder die Woche – lieber zu wenig als zu viel, um Kapazität für Unerwartetes zu sichern.
2. Setzen Sie klare zeitliche Grenzen – und halten Sie sich daran.
3. Kommunizieren Sie Ihre Arbeitszeiten aktiv.
4. Behalten Sie Ihre Überstunden und die Faktoren, die dazu geführt haben, im Blick.
5. Gestalten Sie regelmäßige Pausen im Laufe des Arbeitsalltags.
6. Machen Sie Ihre Erreichbarkeit eindeutig erkennbar, z. B. über Statusanzeigen in Outlook oder anderen Kollaborationstools.
7. Machen Sie sich neue Technologien zunutze, beispielsweise in Form von Apps, die die Bildschirmzeit messen oder Ihnen Erinnerungen für Bewegungs- und Trinkpausen schicken.
8. Gestalten Sie bewusst Übergangszeiten, die die Pendelzeiten zwischen Arbeit und Freizeit ersetzen.
9. Helfen Sie Ihrem Unterbewusstsein mit Ritualen wie z. B. dem An- und Ausziehen Ihres „Arbeitsoutfits“ dabei, Arbeit und Privates zu trennen.
10. Trennen Sie Ihren Arbeitsbereich auch optisch von Ihrem privaten Bereich.



Teamwork über Grenzen hinweg: Diese Tools können dabei unterstützen



Microsoft Teams

- _ Projekte als „Teams“ anlegen und gemeinsam verwalten
- _ verschiedenste Dateitypen einbinden und teilen
- _ Chats und Videocalls innerhalb der Teams, aber auch mit externen Teilnehmern führen
- _ in der Grundversion gratis und auf jedem Gerät verfügbar

Trello

- _ „Boards“ mit Listen erstellen und (ggf. gemeinsam) verwalten
- _ Checklisten, Anhänge, Termine u. v. m. integrieren
- _ mit Kalenderfunktionen und anderen Tools kombinieren
- _ mit Grundfunktionen kostenlos, für die gängigsten Browser sowie als App verfügbar

Microsoft To Do und Todoist

Listen erstellen und strukturiert abarbeiten

Microsoft To Do: als kostenlose Desktop- und Web-App verfügbar; mit Outlook-Aufgaben kombinierbar, synchronisiert Aufgaben mit iPhone, Android, Windows 10 und dem Web

Todoist: als Website, für Desktop sowie mobile Endgeräte verfügbar; in der Grundversion kostenfrei

Zoom

- _ Remote-Konferenzen, Webinare, Videokonferenzen, Online-Besprechungen, Chat und mobile Zusammenarbeit
- _ bis zu 1000 Videoteilnehmer und 10.000 Zuschauer
- _ in der Basisversion mit eingeschränkten Funktionen bis zu 100 Teilnehmern kostenlos
- _ verfügbar für Mac, Windows, Linux, iOS und Android

OneDrive und SharePoint

- _ Dokumente online speichern, verwalten und überall verfügbar machen
- _ DSGVO-konform
- _ Dateinutzung im Web, auf mobilen Endgeräten mittels Apps und auf dem Desktop (Windows sowie Mac) möglich
- _ OneDrive als reiner Speicherplatz bis 5 GB kostenlos; SharePoint als Bestandteil einer Office365-Lizenz kostenpflichtig

DocuSign und AdobeSign

- _ Dokumente elektronisch unterschreiben
- _ elektronische Unterschriften beider Anbieter in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in fast allen Ländern der Welt rechtlich bindend
- _ beide kostenpflichtig, können aber vorab kostenlos getestet werden

Die HELLER Gruppe trauert um Hubert Heller

Die HELLER Gruppe trauert um Herrn Hubert Heller, der Ende April im Alter von 83 Jahren nach kurzer schwerer Krankheit verstorben ist. Hubert Heller war Unternehmer mit Herz und Verstand und hat die Entwicklung von HELLER hin zu einem der weltweit führenden Werkzeugmaschinenbauer und einer internationalen Unternehmensgruppe mit Niederlassungen rund um den Globus maßgeblich geprägt. Schon sehr früh musste er Verantwortung für das Unternehmen übernehmen, nachdem der Vater im Jahr 1959 viel zu früh verstorben war. Im Januar 1960 trat er als junger Maschinenbauingenieur ins Familienunternehmen ein, wurde 1961 zum Geschäftsführer und 1963, mit gerade einmal 27 Jahren, zum Vorsitzenden der Geschäftsführung bestellt. In den rund 40 Jahren, in denen er, ab 1969 gemeinsam mit seinem jüngeren Bruder Berndt, aktiv die Geschicke des Unternehmens leitete, hat Hubert Heller unzählige Spuren seines Wirkens hinterlassen. Ganz besonders auch bei vielen Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern.

„Ich war immer der Außenminister.“ So beschrieb Hubert Heller seine Rolle noch im Rahmen eines Interviews im vergangenen Jubiläumsjahr 2019. Als „Außenminister“ war er „seinen“ Kunden stets sehr verbunden und stellte die Kunden und ihre individuellen Anforderungen in den Mittelpunkt jeglicher unternehmerischen Tätigkeit. Besonders verbunden fühlte er sich seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Bis zuletzt war es ihm ein großes Anliegen und eine Selbstverständlichkeit, sich jedes Jahr im November im Rahmen der Jubilarfeier persönlich bei den Mitarbeitern für die langjährige Treue zum Unternehmen zu bedanken.

Nach dem Eintritt in den wohlverdienten Ruhestand im Jahr 1999 übernahm Hubert Heller bis 2007 den Vorsitz des Aufsichtsrates der Heller GmbH und der Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH. Auch im Anschluss hat er regen Anteil an der Entwicklung des Unternehmens genommen, ein Besuch in der Firma und das direkte Gespräch waren ihm bis zuletzt wichtig.

Hubert Heller hat sich um den Werkzeugmaschinenbau in Deutschland verdient gemacht. Auch vertrat er das Unternehmen viele Jahre ehrenamtlich in diversen Verbandsorganisationen.

„Die Firma war sein Leben. Mit Hubert Heller verlieren wir eine große Unternehmerpersönlichkeit und einen bis zuletzt wichtigen Ratgeber. Unser ganzes Mitgefühl gilt seiner Ehefrau und seiner Familie. Wir werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren“, sagt Klaus Winkler, für die Geschäftsführung der HELLER Gruppe.



Hubert Heller * 1937 † 2020



Online lesen:

heller.biz/magazin

Impressum

HELLER das Magazin

Ausgabe 6 | Auflage 6.124 Exemplare

Herausgeber

Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH

Projektleitung

Marcus Kurringer [HELLER, V. i. S. d. P.]

Kathrin Schwenker [echolot.GROUP]

Konzeption, Gestaltung und Produktion

echolot.GROUP

Kreativdirektion Text und Redaktion

Lukas Schult und Jenny Schnizler [HELLER]

Franziska Hapke [echolot.GROUP]

Kreativdirektion Art und Artdirektion

Helge P. Ulrich und Thomas Steigerwald [echolot.GROUP]

Übersetzung

Tanja Kreutz [Dipl.-Übersetzerin]

Lektorat

Johannes Reinke [M. Ed. Akademisches Lektorat]

Bildnachweise (Agenturen)

@ Adobe Stock: s_l [S. 8-9]

@ Alamy Stock Foto: Frank Nowikowski [S. 63],

Brian Overcast [S. 62, 63], Marcelo Rodriguez [S. 63],

Roman Samborskyi [S. 10-13]

@ GettyImages: ferrantraite [S. 60-61]

Printed in Germany

Druckerei Mack GmbH

Falls in diesem Magazin bei der Bezeichnung von Personengruppen die männliche Form gewählt wurde, so geschah dies ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Entsprechende Angaben beziehen sich ausdrücklich auf Angehörige aller Geschlechter.

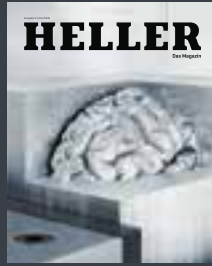
© 2020, HELLER das Magazin. Alle Rechte vorbehalten.

HELLER das Magazin

Alle bisher erschienenen Ausgaben



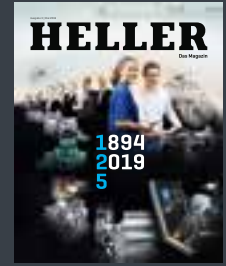
Ausgabe 1
September 2017
Digitalisierung



Ausgabe 2
Mai 2018
Wissen



Ausgabe 3
September 2018
Mobilität



Ausgabe 4
Juni 2019
Visionen



Ausgabe 5
September 2019
Nachhaltigkeit



Ausgabe 6
September 2020
Partnerschaft

HELLER online

- H** www.heller.biz
-  www.heller.biz/magazin
-  facebook.com/HELLERMachineTools
-  instagram.com/heller_group
-  youtube.com/HELLERMachineTools
-  xing.com/companies/gebr.hellermaschinenfabrikgmbh
-  twitter.com/HELLER_Group_EN
-  linkedin.com/company/heller-maschinenfabrik-gmbh

Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH

Gebrüder-Heller-Straße 15
72622 Nürtingen
Deutschland
Telefon: +49 7022 77-0
Telefax: +49 7022 77-5000
info@heller.biz
www.heller.biz

HELLER

Connect to the world of solutions

Sind Sie bereit?

Bereit für ein neues und einzigartiges Messeerlebnis?
Treffen Sie uns und unsere Partner in unserer virtuellen Welt
der Fertigungslösungen, in der Sie sich frei bewegen und
so einfach und effizient Kontakte knüpfen und mit Experten
zusammenkommen wie nie zuvor.

Freuen Sie sich unter anderem auf diese Highlights:

- _ die **neue Generation** der **HF** entdecken
- _ spannende Vorträge beim **TalkPodium** verfolgen
- _ am **RoundTable** mitdiskutieren
- _ den Stammsitz von **HELLER rundum** erleben
- _ alle Vorteile unserer **Services** kennenlernen
- _ die richtigen **Partner** für Ihre Aufgabe treffen

#hellergroup5d

Save the date:

10.-12.11.20

Jetzt registrieren und Programm
entdecken:

www.v-con2020.com



New Dimension
V-CON 2020