

ERODIERMASCHINEN UND AUTOMATISIERUNG IM WERKZEUGBAU

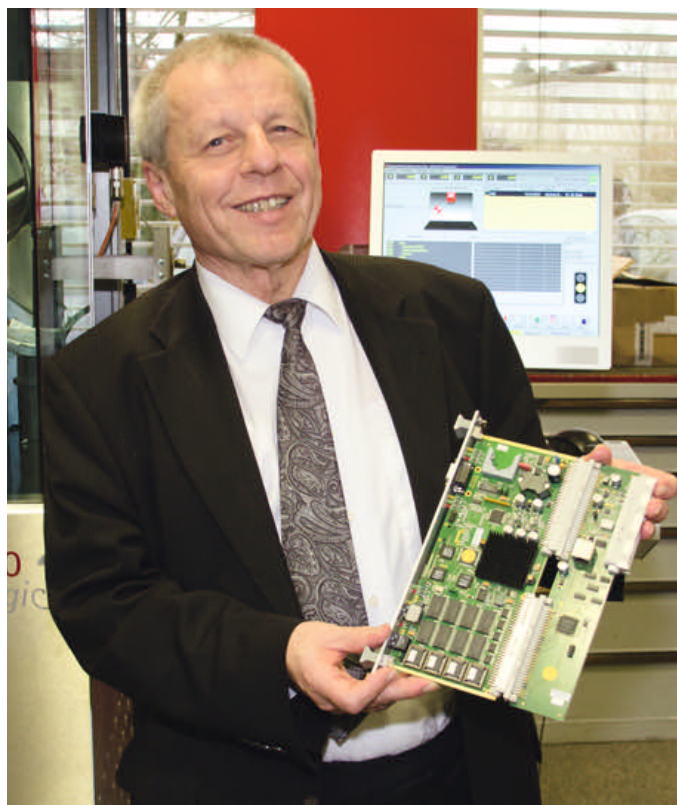
Neue Führung in alter Stärke

Vor Kurzem meldete sich Zimmer & Kreim mit einem Paukenschlag zurück: unter neuer Führung, mit viel Enthusiasmus – und einer neuen Generator-Technologie fürs Erodieren.

DER WENDEPUNKT kam vor gut einem Jahr. Ende 2012 kaufte die Schweizer Indel AG ihren langjährigen Partner, die Zimmer & Kreim GmbH & Co. KG. Inhaber Arthur Jericke holte den Mitbegründer von ZK, Klaus Kreim, als Gesellschafter mit ins Boot und übertrug ihm die Geschäftsführung. Der Fokus des Unternehmers, der selbst Elektro-Ingenieur ist, liegt auf technischen Innovationen – die er vor allem im Bereich des Erodierens einbringen wird. Unter Führung der HPI Holding AG, dem vorherigen Inhaber, hatte sich ZK zu einem der führenden Unternehmen im Bereich des automatisierten Handlings entwickelt und hier auch seinen vertrieblichen Schwerpunkt gesetzt. »Wir werden diesen Marktvorteil natürlich nicht aufgeben«, so Jericke, aber wir wollen auch einen stärkeren Fokus auf die technische Weiterentwicklung unserer Erodiermaschinen setzen.« Die Form+Werkzeug-Redaktion traf das Führungsteam im hessischen Brensbach, dem Produktionsstandort von ZK.

Wann begann die Zusammenarbeit zwischen Indel und ZK?

KLAUS KREIM: Vor 28 Jahren. Indel lieferte elektronische Komponenten und entwickelte 1988 die erste CNC-Steuer-



Ein Mann der Tat: Arthur Jericke ist nicht nur Inhaber. »In 80 Prozent der Zeit, die ich hier bin, arbeite ich aktiv an der Technik mit.« Hier präsentiert er das Innenleben des neuen Generators: die Leiterkarte mit den hochkomplexen Chips.

ung für uns. Auch die Hardware-Komponenten für den Generator kommen von Indel. Diese Zusammenarbeit hat sich bis heute bewährt: Wir schildern ein Problem – Indel macht.

Erodieren steht als aufwendiges Verfahren mit langen Bearbeitungszeiten häufig in der Kritik. Warum setzen Sie trotzdem auf diese Technologie?

KLAUS KREIM: Als die HSC-Technik beim Fräsen ihren Aufschwung hatte, wurde das Erodieren totgesagt. Die verbesserte Technologie hat aber auch das Erodieren befördert, weil dadurch das Elek-

trodenfräsen schneller und preiswerter wurde. In der Endfertigung von Produkten wird zum Beispiel bei matten oder strukturierten Oberflächen bis heute der größte Teil erodiert. Daneben gibt es noch viele andere Anwendungen, die ausschließlich durch das Erodieren zu lösen sind.

Herr Jericke, worin sahen Sie die wirtschaftliche Chance beim Kauf von ZK?

ARTHUR JERICKE: Zimmer & Kreim ist schon immer ein technisch innovatives Unternehmen gewesen. Wir möchten diese Tradition forcieren. Ich sehe sehr

UNTERNEHMEN

Zimmer & Kreim GmbH & Co. KG
Tel. +49 6161 9307-0
www.zk-system.com



Qualität steht hoch im Kurs: Dass die Gussbetten für die Erodiermaschinen handgeschabt sind, ist für Klaus Kreim eine Selbstverständlichkeit.

gute Chancen am Markt für ein Unternehmen, das hochtechnisierte und für spezielle Anforderungen ausgelegte Erodiermaschinen anbietet.

Ein Jahr ist nicht viel Zeit, um ein Unternehmen ›umzukrempeln‹. Was haben Sie 2013 erreicht?

KLAUS KREIM: Wir hatten schon 2006 begonnen, an einem neuen Generator zu arbeiten. Die nachfolgende Führung hat das Projekt aber nicht mehr forciert. Jetzt wurde wieder mit Vollkraft daran gearbeitet, sodass wir schon zur EMO 2013 etwas zeigen konnten. Wir haben Anfang dieses Jahres die ersten Maschinen mit der Technologie ausgeliefert. Keiner hätte geglaubt, dass wir diese so schnell zur Marktreife bringen.

Was leistet Ihr neuer Generator?

KLAUS KREIM: Bei bestimmten Dingen sind wir drei bis fünf Prozent schneller als die andern. Quantensprünge gibt es keine mehr. Die Physik ist mittlerweile ausgereizt beim Erodieren. Die Vorteile holt man im Detail. Bei schwierigen Geometrien, bei der Materialpaarung. Bei unseren internen Tests konnten wir eine vierfach schnellere Abtragraten erreichen. Die neuen Hardwarekomponenten arbeiten 25-mal schneller.

Wie ist das für den Anwender messbar?

KLAUS KREIM: In der Regel geht der Anwender mit seiner Elektrode zu den Herstellern und schaut, was die Spezialisten des Herstellers daraus machen. Es gibt so viele Parameter, an denen man schrauben kann. Wir laden die Kunden gerne in unser Technologiecenter ein. Wenn er hier selber an der Maschine steht, sieht er, was unsere Technologie leisten kann.

Wie sahen die Zahlen 2013 aus?

ARTHUR JERICKE: Wirtschaftlich verlief das vergangene Jahr bereits zufriedenstellend. Ein großer Auftrag von Samsung hat zu einer erheblichen Umsatzsteigerung geführt. Hier war unsere Kompetenz als Automatisierer gefordert: Wir haben innerhalb von sechs Monaten vier komplett automatisierte Anlagen nach Korea geliefert.

Wo liegt Ihr Umsatz?

ARTHUR JERICKE: In 2013 konnten wir mit circa 80 Mitarbeitern 16,5 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften. Der Auftragseingang ist momentan sehr gut. Nach der Euromold kamen viele Anfragen und Bestellungen.

Wo sehen Sie Zimmer & Kreim in fünf Jahren?

ARTHUR JERICKE: Natürlich gibt es einen Strategieplan – der auch die Unternehmensnachfolge mit meinem Sohn sicherstellt. Wir erwarten eine stabile Umsatzsteigerung. Moderat, aber stetig steigend. Langfristig können wir uns einen Ausbau des Erodierens auch in der Produktion vorstellen. Den Werkzeugbau, aus dem momentan unsere meisten Kunden kommen, werden wir aber nicht aufgeben.

Wird sich das Spektrum der Maschinentypen verändern?

KLAUS KREIM: Von den fünf derzeit bestehenden Typen werden wohl zwei bis drei wegfallen. Es kommen dann neue dazu: mit anderer Bauart, neuer Konstruktion und anderen Tischgrößen.

Jetzt reden wir nur vom Erodieren. Wie wichtig sind die anderen Unternehmensbereiche?

ARTHUR JERICKE: Unsere Kompetenz bei der Automatisierung als logischer Ergänzung zur Maschine werden wir stabilisieren und ausbauen – ebenso die Software. Die Kombination dieser Säulen ist am Markt einzigartig.

Was bietet die ZK-Akademie?

KLAUS KREIM: In erster Linie sind wir damit Partner unserer Kunden in Fragen der Weiterbildung. Wir bieten Schulungen an, in denen nicht die Maschinenbedienung, sondern das Erodieren an sich im Mittelpunkt steht. Welche Elektroden in welcher Reihenfolge gefräst



Mit neuer Generatortechnologie

›Genius magic 3‹: Für die Herbstmesse wurde die Genius 700 als Eyecatcher in schwarz produziert. Der Standard bleibt aber rot – es sei denn, der Kunde wünscht eine eigene Farbe.

werden, welche Materialpaarungen Sinn machen – danach kann man viel effizienter arbeiten. Dafür haben wir ein eigenes Schulungsteam. Die Teilnehmer erhalten zum Abschluss der Schulung ein Zertifikat. Das Interesse in diesem Bereich ist sehr groß. ■

SUSANNE SCHRÖDER

Die Dokumentnummer für diesen Beitrag unter www.form-werkzeug.de ist FW110765