

NEWS.

DIE SCHWANOG-ZEITUNG FÜR KUNDEN,
MITARBEITER UND FREUNDE DES HAUSES

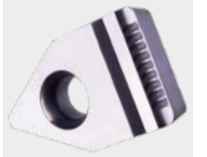
SEITE
02

Mehrkantschlagen und Formbohren ins Volle:
Frebel+Obstfeld profitiert von Schwanog
Werkzeuglösungen mit Wechselplatten ...



SEITE
03

Schruppen statt Vordrehen ist die Devise:
Maximal möglicher Materialabtrag
mit Schwanog Schrupp-Platte ...



Ausbildung auf höchstem Niveau:

**NEUES
AUSBILDUNGS-
ZENTRUM
EINGEWEIFHT!**

SEITE
04



EDITORIAL:

Sehr geehrte Geschäftspartner,

mit unserer ersten Ausgabe der Schwanog News im neuen Jahr möchten wir Ihr Augenmerk direkt auf ein Kundenprojekt lenken, das wir auf Seite 2 präsentieren. Es zeigt einmal mehr, welche exzellente Potenziale sich für eine Stückkostenreduktion bieten, wenn man wie unser Kunde Frebel+Obstfeld offen für Neues ist, Projekte startet und mit uns erfolgreich umsetzt.

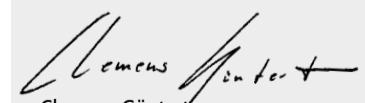
Dafür braucht es auch immer wieder Verstärkung im Schwanog-Team und so freuen wir uns, dass wir unser Vertriebsteam gleich auf drei Positionen erweitern konnten. Ein kurzes Portrait der neuen Mitarbeiter finden Sie auf Seite 4 dieser News.

Die Ausbildung eigener Fachkräfte bleibt die zentrale Aufgabe, um auch in Zukunft qualifiziert wachsen zu können. Dazu haben wir in ein neues Ausbildungszentrum für gewerbliche Mitarbeiter investiert. Dass Ausbildung auch Spaß machen kann, beweisen die Eindrücke aus dem neuen Ausbildungszentrum im Bericht auf Seite 4.

Einfach aber sehr wirkungsvoll präsentiert sich die Schrupp-Platte von Schwanog. Schruppen statt Vordrehen ist die Devise, die ganz schnell die Bearbeitungszeiten im zweistelligen Bereich senkt. Mehr zum Thema lesen Sie auf Seite 3.

Einen Rückblick und Ausblick über die Ergebnisse der Schwanog Strategie 2025 finden Sie auf Seite 4 dieser News. Wir sind glücklich, unsere Ziele auch dank Ihrer Partnerschaft konsequent umsetzen zu können. So war auch das Jahr 2018 von starkem Wachstum in allen bedeutenden Märkten geprägt.

Ihnen wünschen wir im noch jungen Jahr 2019 viel Erfolg und zahlreiche gemeinsame Projekte voller Produktivität!


Clemens Günter
Geschäftsführer

SCHWANOG

Mehrkantschlagen und Formbohren ins Volle:

FREBEL+OBSTFELD PROFITIERT VON SCHWANOG WERKZEUGLÖSUNGEN MIT WECHSELPLATTEN.

Perfekte Form, präzise gefertigt. Die Frebel+Obstfeld GmbH wurde im Jahre 1951 von Friedrich Obstfeld und Wilhelm Frebel in Altena gegründet und hat sich seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Seit über sechs Jahrzehnten produziert das Unternehmen anspruchsvolle Drehteile und Rohrteile aus Metall auf höchstem technischem Niveau. Mit rund 120 leistungsfähigen Fertigungsmaschinen bietet Frebel+Obstfeld seinen Kunden ein umfangreiches Produktportfolio an Präzisionsteilen zu international wettbewerbsfähigen Preisen.

Frebel+Obstfeld ist auf dem Gebiet der Präzisionsteilfertigung aus Metall eine der wenigen Fertigungsbetriebe, die sowohl hochgenaue Drehteile produzieren, als auch Rohre zerspanend und umformend bearbeiten. Die Produkte sind in den verschiedensten Anwendungsbereichen anzutreffen: Neben der Fahrzeug- und Industrietechnik ist das Unternehmen Partner der Energie- und Elektrotechnik, der Medizintechnik, der kunststoffverarbeitenden Industrie, des Maschinenbaus und vieler anderer Branchen.

Präzisionsdrehteile im Durchmesserbereich von 2–60 mm.

Im Bereich der Präzisionsdrehteile fertigt das Unternehmen komplexe Drehteile aufwändiger Formgestaltung, Langdrehteile sowie Drehteile aus Draht auf Ringdrehautomaten.

Präzisionsrohrteile in höchster Qualität.

Im Gegensatz zu vielen Marktbegleitern ist Frebel+Obstfeld nicht nur Drehteilhersteller, sondern auch Rohrverarbeiter. Dazu zählen Präzisionsrohrteile, Rohrnieten, Rohrbiegeteile, Mehrfachbündel sowie Rohrabchnitte. Mit diesem Wettbewerbsvorteil kann das Unternehmen seinen Kunden immer das vorteilhafteste Fertigungsverfahren anbieten und so echte Mehrwerte generieren.

Produktivität und höchste Qualität als Anspruch.

Höchste Qualität und Produktivität sind der Anspruch, den das Unternehmen sowohl an sich selbst als auch an seine Partner und Zulieferer stellt. Die schlanke, leistungs- und wandlungsfähige Organisation mit klar definierten Kompetenzen und Verantwortungen ist so in der Lage, Projekte schnell und direkt umzusetzen. Bestes Beispiel ist die Zusammenarbeit mit Schwanog als Hersteller von

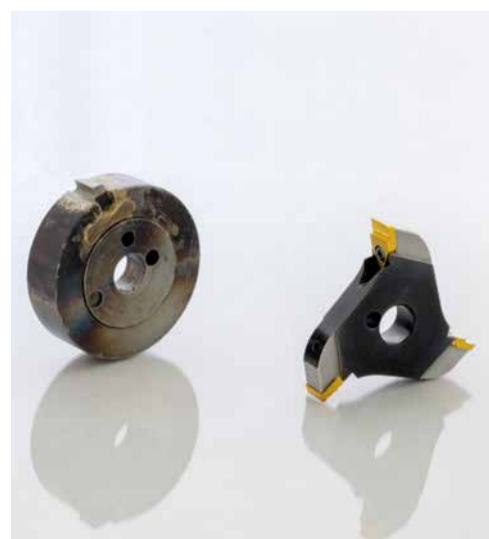
Projekt 1: Schwanog Mehrkantschlagen mit Wechselplatten.

Bislang wurde mit selbst gelöteten Schlagmessern gearbeitet. Nachteil hier waren die vergleichsweise aufwendigen Rüstzeiten, denn die Platten mussten beim Einrichten teilweise nachgearbeitet werden, um den Rundlauf zu optimieren.

Herr Hönle, als betreuender Schwanog-Mitarbeiter des technischen Vertriebs, analysierte die Situation, nahm die wichtigsten Daten auf und stimmte diese mit den Kollegen in Oberschach ab.

Die Lösung:

Schwanog entwickelte ein Schlagmesser mit perfekt profilierten Wechselplatten, die sofort die volle Begeisterung von Geschäftsführer Carsten Obstfeld fanden.



Vorteile:

- Markante Reduzierung der Rüstzeiten durch einfache Werkzeugeinrichtung
- Schneller Schneidplattenwechsel während der Bearbeitung
- Höhere Standzeit der Schwanog Wechselplatten
- Wegfall des bislang erforderlichen Schleifaufwandes
- Deutliche Stückkostenreduzierung

Geschäftsführer Carsten Obstfeld zeigte sich begeistert von den Schwanog Lösungen und der gesamten Projektentwicklung.

Beflügelt durch die Ergebnisse stellt das Unternehmen Frebel+Obstfeld bereits weitere Projekte für 2019 in Aussicht – das Schwanog Team bedankt sich auch an dieser Stelle für das große Vertrauen!



Carsten Obstfeld (links) im Gespräch mit unserem Schwanog Mitarbeiter Jörg Hönle (rechts)

Werkzeugsystemen mit Wechselplatten. Frebel+Obstfeld arbeitet seit dem Jahre 2016 mit Schwanog zusammen. Die aktuellen Projekte Mehrkantschlagen und Formbohren sind beste Beispiele, wie man durch enge Partnerschaft und hohe Kompetenz deutliche Kosteneinsparungen generieren kann.

Projekt 2: Schwanog Formbohren – natürlich direkt ins Volle!

In der Vergangenheit wurde der Fertigungsprozess der Bohrung an einem Präzisionsdrehteil mit drei Werkzeugen durchgeführt. Dabei erstellte ein Formbohrer zunächst die Kernbohrung, ein weiterer Bohrer übernahm das Bohren der Geometrie und ein drittes Werkzeug kopierte die Schrägen. Alle drei Werkzeuge wurden dabei im Unternehmen selbst geschliffen.

Durch die erstklassigen Erfahrungen mit Schwanog wurde Herr Hönle gerufen, um auch hier eine effizientere Lösung zu finden.

Die Lösung:

Schwanog entwickelte einen Formbohrer mit profilierter Wechselplatte, bei dem die komplette Kontur mit einem einzigen Werkzeug ins Volle gebohrt wird.



Vorteile:

- Statt drei Werkzeugen wird nur ein Werkzeug eingesetzt
- Die Rüst- und Einrichtungskosten für zwei Werkzeuge entfallen komplett
- 3-fache Standzeit der Schwanog Formbohrplatte gegenüber alter Lösung
- Entfall des internen Schleifaufwandes
- Bei Verschleiß wird nur die Platte gewechselt – schnell und einfach

„Mein Dank gilt Herrn Hönle und dem Schwanog-Team, in kurzer Zeit solch erstklassige und professionelle Lösungen zu entwickeln, die uns in der Fertigung deutliche Vorteile in jeder Hinsicht bringen.“

Geschäftsführer Carsten Obstfeld, Frebel+Obstfeld GmbH

Schruppen statt Vordrehen ist die Devise:

MAXIMAL MÖGLICHER MATERIALABTRAG MIT DER SCHWANOG SCHRUPP-PLATTE!

Bei den meisten Werkstücken macht es Sinn, vor der eigentlichen Bearbeitung durch Kopierdrehen oder Stechoperationen zunächst möglichst viel Material abzutragen.

Eine perfekte Lösung bietet Schwanog mit seiner 15 mm breiten Schrapp-Wechselplatte mit gesinterter Spanleitstufe. Bei Verschleiß muss nicht das komplette Schrappwerkzeug gewechselt werden, sondern lediglich die Wechselplatte.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Die Bearbeitungszeiten werden im zweistelligen Bereich reduziert, was zu deutlich niedrigeren Werkstückkosten führt. Und der gesinterte Spanbrecher ermöglicht einen besseren Spanbruch und eine optimierte Spanabfuhr. Nutzen Sie unsere Schrappwerkzeugplatten, um auf einfache und effiziente Art Ihre Stückkosten zu senken.

Vorteile:

- Besserer Spänebruch und optimierte Späneabfuhr
- Deutliche Reduzierung der Bearbeitungszeiten im zweistelligen Bereich
- Bei Verschleiß wird nur die Platte gewechselt und nicht das komplette Werkzeug
- Erhebliche Senkung der Werkstückkosten
- Mit oder ohne Beschichtung erhältlich



Ausbildung auf höchstem Niveau:

NEUES AUSBILDUNGSZENTRUM FÜR GEWERBLICHE AZUBIS EINGEWEIFHT!

Schwanog hat sich selbst die höchsten Ziele gesetzt, um auch seinen gewerblichen Auszubildenden (m/w/d) die beste Betreuung und Unterstützung zu bieten. Dazu wurde im Rahmen des Erweiterungsbaus der Ausbildungsbereich neu strukturiert.

Die Auszubildenden haben nun die Möglichkeit, sowohl auf einer Weiler Drehmaschine als auch einer Micron Fräsmaschine alle Fertigkeiten zu erlernen, um später als bestens ausgebildete Fachkräfte bei Schwanog Karriere zu machen.

Im kaufmännischen Bereich hat die Ausbildung von Industriekaufleuten mit Zusatzqualifikation Internationales Wirtschaftsmanagement (m/w/d) bereits Tradition bei Schwanog. Durch die starke Globalisierung der Geschäftsprozesse warten hier nach der Ausbildung spannende Herausforderungen bis hin zu Aufenthalten bei den Schwanog Tochtergesellschaften in China, USA oder Frankreich.

Lara Durlin hat im Januar ihre Ausbildung zur Industriekauffrau mit Zusatzqualifikation Internationales Wirtschaftsmanagement (m/w/d) erfolgreich abgeschlossen und wird zukünftig für Schwanog im Bereich Vertrieb und Marketing arbeiten. Auch Joel Fochler hat seine Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker mit Bravour bestanden und wird im Schwanog Schleifzentrum auf Haas Schleifmaschinen das Team verstärken. Das Foto zeigt die Mitarbeiter bei der Zeugnisübergabe – wir gratulieren beiden für ihre Leistung und freuen uns auf eine gemeinsame erfolgreiche Zukunft.

Derzeit werden fünf junge Menschen bei Schwanog als Zerspanungsmechaniker und Industriekaufleute ausgebildet. Und im September 2019 starten wieder drei Azubis ihre Ausbildung. Für 2020 können sich wieder junge Menschen mit Talent und Begeisterung für beide Ausbildungsberufe bei Schwanog bewerben. Weitere Informationen hierzu finden sich auf schwanog.com und den sozialen Netzwerken.



Ausbilder Ronny Thome mit den Azubis Zerspanungsmechaniker



Zeugnisübergabe Lara Durlin und Joel Fochler mit Clemens Güntert, Ausbilderin Petra Grade und Ausbilder Ronny Thome

Ab sofort verfügbar im Web und als Prospekt:

ALLE WERKZEUGLÖSUNGEN FÜR ESCOMATIC-MASCHINEN!

Auf Anregung zahlreicher Kunden haben wir unser Programm für Escomatic-Maschinen gezielt ausgebaut und präsentieren nun komplette Lösungen für die Baureihen New Mach und D2/D4/D5/D6.

Für jede Baugruppe stehen spezielle Grundhalter, jeweils links und rechts zur Verfügung, die für diesen Einsatz entwickelt und konstruiert wurden. Dazu haben wir unser DCI- und WEP-System als Grundlage eingesetzt und bieten nun eine perfekte Lösung für jeden Anwendungsfall an.

Alle Lösungen mit technischen Daten, Vermaßungen und Detailinformationen stehen ab sofort als Prospekt und natürlich im Web zur Verfügung.



Investitionen in Kundenunterstützung und Vertriebskapazitäten:

DREI NEUE MITARBEITER VERSTÄRKEN DAS SCHWANOG-TEAM!

Es freut uns sehr, dass wir unser Vertriebsteam sowohl qualitativ als auch quantitativ weiter verstärken konnten. Neu im Team sind Armin Jaud, Manuel Kohn und Klaus Rosenfeld. Mit den neuen Kollegen schaffen wir mehr Power im Bereich der OEM-Betreuung, im Technischen Vertriebsinnendienst sowie im Vertriebsgebiet Norddeutschland und Dänemark. Damit setzen wir auch im Vertrieb unsere ehrgeizigen Ziele im Rahmen unseres Entwicklungsprogramms Schwanog 2025 erfolgreich um.



Armin Jaud
OEM-Betreuung

Armin Jaud kennt die Branche und ihre Herausforderungen aus über 30-jähriger Erfahrung in allen Facetten. Nach seinem erfolgreichen Studium Maschinenbau war Herr Jaud in der NC-Programmierung und Werkzeugbeschaffung tätig, bevor er als Projektingenieur für Werkzeugausrüstungen weitere wertvolle Erfahrungen sammelte. Darauf folgten über 25 Jahre im technischen Verkauf und der Anwendungstechnik von Werkzeugen. Wir freuen uns, Herrn Jaud seit Oktober 2017 als neuen Mitarbeiter zur direkten Betreuung unserer OEM-Kunden/Maschinenhersteller gewonnen zu haben.



Manuel Kohn
Technischer Vertrieb Innendienst
Neue Bundesländer, Tschechien und Slowakei

Seit Juni 2018 neu im Innendienst-Team ist Manuel Kohn, der unsere Kunden in den neuen Bundesländern, in Tschechien und der Slowakei betreut und die Vertriebskollegen im Außendienst mit großer Motivation unterstützt. Nach seiner Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker im Bereich Dreh- und Frässysteme arbeitete Herr Kohn als Einrichter und Programmierer von CNC Kurz- und Langdrehautomaten. Darauf folgte eine Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker an der Feintechnikschule in Schwenningen. In der Folge konnte Herr Kohn weitere wertvolle Praxiserfahrungen in den Bereichen Projektbegleitung und der Betreuung von mehrstufigen Fertigungsprojekten sammeln.



Klaus Rosenfeld
Technischer Vertrieb Norddeutschland und Dänemark

Klaus Rosenfeld bringt alles mit, was zur qualifizierten und produktivitätsoptimierenden Beratung unserer Kunden erforderlich ist. Nach seiner Ausbildung zum Dreher hat er sich zum Industriemeister, zur NC-Fachkraft HWK und zum Technischen Betriebswirt weitergebildet. In den letzten Jahren standen die Programmierung von CNC-Postprozessoren und die Bearbeitungsentwicklung, vornehmlich an Drehmaschinen, im Mittelpunkt seiner Arbeit. Seit Juli 2018 für Schwanog im Einsatz, hat Herr Rosenfeld durch seine fundierte Ausbildung und große Erfahrung schnell das Vertrauen seiner Kunden gewonnen.

Schwanog präsentiert sich auf erster Fachmesse 2019:

INTEC LEIPZIG BIETET STARKES POTENZIAL UND HOHE NACHFRAGE!



Mit der INTEC in Leipzig konnten wir die erste Fachmesse des noch jungen Jahres 2019 sehr erfolgreich bestreiten. Besonders interessant war aus unserer Sicht die gute Vorbereitung der Besucher mit konkreten Projektanfragen. Unser Team war so in der Lage, ganz gezielt zu beraten und Stückkosten senkende Lösungen bereits auf dem Messestand aufzuzeigen.

Auch auf der INTEC waren die Formbohrer mit Wechselplatten und in Vollhartmetallausführung sehr stark nachgefragt und das Werkzeugprogramm für Escomatic-Maschinen stieß auf große Resonanz unter den Kunden mit diesen Maschinentypen. Das einhellige Resümee lautete denn auch: „So kann das Jahr 2019 weitergehen!“

Und dazu bietet die DST, Dreh- und Spantage Südwest als nächste Fachmesse bereits die ideale Möglichkeit. Hierzu laden wir Sie sehr herzlich an unseren Messestand auf der DST vom 10. – 12. April 2019 nach VS-Schwenningen ein.

DST DREH-UND SPANTAGE SÜDWEST
Halle B I Stand 132

Die Strategie Schwanog 2025 greift:

VOM MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN ZUM GLOBAL PLAYER!



Mit einer fundierten Strategie des gesunden Wachstums entwickelt sich Schwanog immer stärker zum globalen Player im Markt für hoch wirtschaftliche Werkzeuglösungen.

Dabei steht für uns ganz klar im Mittelpunkt, gesund zu wachsen und sowohl das Know-how als auch die Ressourcen in den jeweiligen Märkten optimal einzusetzen. Ein wesentliches Element ist dabei die Fertigungsstrategie. Diese sieht vor, zunächst Vertriebsstützpunkte zu gründen und im weiteren Verlauf kleine, leistungsstarke Fertigungseinheiten in den jeweiligen Auslandsmärkten aufzubauen. Dabei wird das globale Fertigungszentrum am Standort Deutschland in Obereschach kontinuierlich ausgebaut – die lokalen Fertigungen dienen dazu, Spitzen abzufedern und schnell auf Eilaufträge reagieren zu können. Die Hauptinvestitionen in den Märkten fließen in den Vertrieb und den Ausbau der Kundenbeziehungen in allen Zielbranchen. Dass diese Strategie bereits von Erfolg gekrönt ist, beweisen die aktuellen Zahlen.

In den USA konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um fast 10 % gesteigert werden. Frankreich setzt seine Erfolgsstory fort und freut sich über ein deutliches zweistelliges Wachstum. Und auch in China, Polen, Tschechien setzt sich der Aufwärtstrend der vergangenen Jahre mit enormer Dynamik fort.

In Schweden haben wir im letzten Jahr mit Jonas Lund einen eigenen Vertriebsmitarbeiter eingestellt, um die Potenziale noch intensiver erschließen zu können und profitieren bereits heute von dieser stärkeren Präsenz am Markt.

Und mit der Beteiligung an UBR sind wir nun auch in Italien noch näher am Markt und sehr davon überzeugt, hier ebenfalls zu einem weiteren Wachstum beitragen zu können.