

NEWS.

LA REVISTA SCHWANOG PARA CLIENTES,
EMPLEADOS Y AMIGOS DE LA EMPRESA

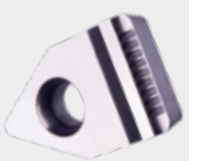
PÁGINA
02

Mecanizado con percutores poligonales y perforado de forma sin pretaladrar: la empresa Frebel+Obstfeld aprovecha las ventajas de las soluciones con plaquitas intercambiables de Schwanog...



PÁGINA
03

Desbastar en vez de pretornear, esa es la máxima: arranque de viruta máxima con la plaquita de desbaste de Schwanog...



Formación al más alto nivel:
**INAUGURACIÓN
DE UN NUEVO
CENTRO DE
FORMACIÓN.**

PÁGINA
04

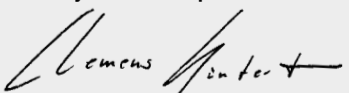


EDITORIAL:

Estimados socios comerciales,

Con el primer boletín de noticias de Schwanog del año 2019 queremos llamar su atención directamente sobre el proyecto de uno de nuestros clientes y que le presentamos en la página 2. Este proyecto demuestra una vez más los excelentes potenciales que hay a mano para lograr reducir los costes de fabricación cuando, como nuestro cliente Frebel+Obstfeld, se está abierto a ideas y proyectos nuevos y se hacen realidad con nosotros de forma exitosa. Unos proyectos que a su vez requieren cada vez más personal y, por ello, estamos muy satisfechos de haber podido reforzar nuestro equipo comercial con tres nuevos miembros. En la página cuatro los podrá conocer un poco más. La formación de personal especializado propio es primordial para poder seguir creciendo de forma cualificada también en el futuro. Para ello hemos invertido en un nuevo centro de formación para nuestro personal. Puede leer las primeras impresiones en el informe en la página cuatro. Sencilla, pero a la vez muy efectiva, es como se presenta la nueva plaquita de desbaste de Schwanog. Desbastar en vez de pretornear es la máxima con la que los tiempos de mecanizado se reducen rápidamente a cifras de solo dos dígitos. Más información en la página tres. En la página cuatro encontrará una retrospectiva de los resultados de la «estrategia 2025» de Schwanog y sus perspectivas. Estamos muy satisfechos de ir logrando nuestros objetivos, también en parte gracias a su confianza y apoyo. Así, el año 2018 estuvo de nuevo marcado por un potente crecimiento en todos los mercados importantes.

Como siempre y para finalizar, le deseamos en este 2019 que todavía estamos comenzando, mucho éxito y numerosos proyectos en común y de máxima productividad.


Clemens Güntert
Gerente

SCHWANOG

Mecanizado con percutores poligonales y perforado de forma sin pretaladrar:

LA EMPRESA FREBEL+OBSTFELD APROVECHA LAS VENTAJAS DE LAS SOLUCIONES CON PLAQUITAS INTERCAMBIABLES DE SCHWANOG.

Formas perfectas fabricadas con precisión. La empresa Frebel+Obstfeld GmbH fue fundada en el año 1951 por Friedrich Obstfeld y Wilhelm Frebel en Altena (Alemania) y, desde entonces, ha ido creciendo con paso firme hasta la actualidad. Son más de 60 años fabricando exigentes piezas torneadas y tubulares en metal con el máximo nivel de desarrollo tecnológico. Con cerca de 120 potentes máquinas, Frebel+Obstfeld ofrece a sus clientes un extensa cartera de productos de piezas de precisión a precios internacionalmente competitivos.

En el ámbito de la fabricación de piezas de precisión, Frebel+Obstfeld es una de las pocas empresas capaz tanto de producir piezas torneadas de alta presión como de mecanizar y curvar tubos. Sus productos se utilizan en todo tipo de sectores: entre sus clientes no solo se cuentan empresas de la industria de la automoción y la técnica industrial, sino también empresas procedentes de los sectores de la tecnología energética y la electrotecnia, la tecnología médica, la industria de procesamiento de plásticos y la construcción de maquinaria entre otros muchos más.

Piezas de precisión torneadas en diámetros desde 2 a 60mm.

En lo que respecta a la fabricación de piezas de precisión torneadas, la empresa fabrica piezas complejas con formas laboriosas, piezas por decoletaje, así como piezas de alambre en tornos automáticos.

Piezas tubulares de precisión de máxima calidad.

A diferencia de muchos de sus competidores, Frebel+Obstfeld, además de a la fabricación de piezas torneadas, también se dedica a la transformación de tubos. Aquí se incluye la fabricación de piezas tubulares de precisión, remaches tubulares, piezas con tubos curvados, tubos conformados y secciones tubulares. Esta ventaja competitiva capacita a la empresa para ofrecer a sus clientes siempre el proceso de producción más ventajoso generando un valor añadido real.

Productividad y máxima calidad como exigencia.

Máxima calidad y productividad es la exigencia que se impone la empresa tanto a sí misma como a sus socios comerciales y sus proveedores. Lo que en combinación con su estructura empresarial ágil, eficiente y flexible con competencias y responsabilidades claramente definidas le permite a hacer realidad cualquier proyecto de forma rápida y directa. Un ejemplo inmejorable es la colaboración

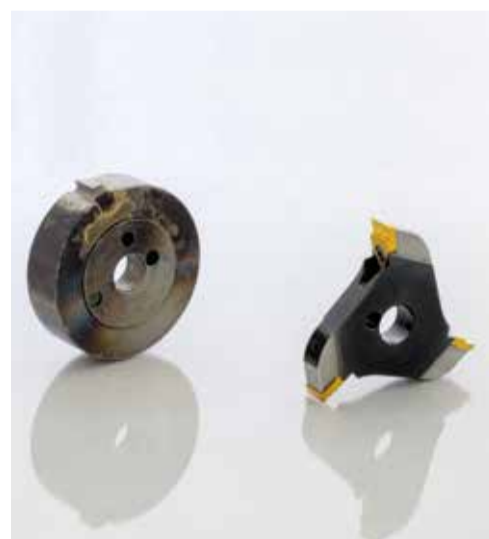
Proyecto 1: mecanizado con percutores poligonales de plaquitas intercambiables de Schwanog.

Hasta ahora se había trabajado con chuchillas percutoras soldadas en la propia empresa. Una desventaja eran los tiempos de reglaje en comparación más largos, ya que frecuentemente era necesario repasar las cuchillas en la máquina para optimizar el ciclo de trabajo.

El señor Hönle, en su calidad de asesor técnico de Schwanog, analizó la situación, recopiló los datos más importantes y los puso en común con los compañeros de la sede central en Obereschach.

La solución:

Schwanog desarrolló una cuchilla percutora con plaquitas intercambiables perfectamente perfiladas que entusiasmaron de inmediato al gerente Carsten Obstfeld.



Ventajas:

- Reducción clara de los tiempos de reglaje gracias al sencillo proceso de equipamiento
- Cambio rápido de las plaquitas de corte durante el proces
- Vida útil superior de las plaquitas intercambiables de Schwanog
- Ahorro del proceso de afilado ya no necesario
- Reducción clara de los costes de fabricación

El gerente, Carsten Obstfeld, quedó impresionado con las soluciones de Schwanog y el desarrollo del proyecto en sí.

Animada por los resultados, la empresa Frebel+Obstfeld ya tiene a la vista nuevos proyectos para el 2019. Y desde Schwanog queremos aprovechar la ocasión para agradecer la confianza depositada en nuestra empresa.



Carsten Obstfeld (izquierda) en conversación con nuestro empleado, Jörg Hönle (derecha).

con Schwanog como fabricante de sistemas de herramientas con plaquitas intercambiables. Frebel+Obstfeld lleva realizando proyectos conjuntamente con Schwanog desde el año 2016. Los proyectos actuales de mecanizado con percutores poligonales y perforado de forma ejemplifican a la perfección cómo el trabajo en equipo unido a la experiencia es capaz de generar un ahorro de costes claro.

Proyecto 2: perforado de forma Schwanog, naturalmente sin pretaladrar.

El proceso de perforado utilizado hasta ahora en piezas de precisión torneadas requería el uso de tres herramientas. Durante el mismo, primero una broca pretaladraba el orificio, una segunda broca perforaba la geometría y una tercera herramienta era la encargada de copiar las caras anguladas. Además, las tres herramientas se mecanizaban también en la propia empresa. Gracias a la inmejorable experiencia previa con Schwanog, se recurrió de nuevo al señor Hönle para buscar también para este caso una solución más eficiente.

La solución:

Schwanog desarrolló una broca de perforado de forma con plaquita intercambiable perfilada que permite taladrar el contorno completo con una sola herramienta sin que sea necesario pretaladrar.



Ventajas:

- Una herramienta en lugar de tres
- Eliminación del coste de reglaje e instalación de dos herramientas
- Vida útil de la herramienta de Schwanog con respecto a la solución anterior 3 veces superior
- Ahorro del proceso de rectificado interno
- Cuando se desgasta la herramienta ya solo es necesario sustituir la plaquita, un proceso rápido y sencillo

«Quiero dar las gracias al señor Hönle y al equipo de Schwanog por en tan poco tiempo haber desarrollado unas soluciones tan magníficas como profesionales y que nos aportan unas ventajas productivas claras en todos los aspectos.»

Gerente Carsten Obstfeld, Frebel+Obstfeld GmbH

Desbastar en vez de pretornear, esa es la máxima:

ARRANQUE DE VIRUTA MÁXIMO POSIBLE CON LA PLAQUITA DE DESBASTE DE SCHWANOG.

La mayoría de las veces tiene su lógica desbastar todo lo que se pueda antes del mecanizado propiamente dicho de la pieza mediante torneado de copia o tronzado.

Una solución perfecta es la plaquita intercambiable de desbaste de 15 mm de anchura con un rompevirutas sinterizado. Cuando se desgasta la herramienta ya no es necesario cambiar la herramienta completa, sino solo la plaquita intercambiable.

El resultado es más que convincente. Los tiempos de mecanizado se reducen a cifras de tan solo dos dígitos, lo que conlleva una reducción clara de los costes. Además, de que gracias al rompevirutas sinterizado, se mejora notablemente la rotura y la evacuación de la viruta. Aproveche nuestras plaquitas de desbaste para reducir sus costes de producción de forma sencilla y eficaz.

Ventajas:

- Rotura de la viruta mejorada y evacuación optimizada
- Clara reducción de los tiempos de mecanizado a cifras de tan solo dos dígitos
- Sustitución de solo la plaquita, no la herramienta completa
- Reducción importante del coste por unidad fabricada
- Disponible con o sin revestimiento



Formación al más alto nivel:

INAUGURACIÓN DE UN NUEVO CENTRO DE FORMACIÓN PARA APRENDICES INDUSTRIALES.

Schwanog se ha marcado unas metas muy ambiciosas para que sus aprendices industriales reciban una formación y unas enseñanzas inmejorables. Para ello y aprovechando las obras de ampliación se ha reestructurado completamente el área de formación.

Así, ahora los aprendices tienen la oportunidad de adquirir en un torno Weiler y una fresadora Micron todos los conocimientos necesarios para obtener su titulación profesional y desarrollar su futura carrera laboral en Schwanog.

En el área comercial, la formación de técnicos comerciales industriales especializados en comercio exterior ya es una tradición en Schwanog. Un puesto que debido a la globalización del mundo comercial ofrece desde un día a día apasionante hasta visitas a las sedes de Schwanog en China, EE. UU. o Francia.

Lara Durlí completó en enero su formación como técnico comercial industrial especializado en comercio exterior y se incorporará próximamente al área de ventas y marketing de Schwanog. También Joel Fochler ha terminado su formación como técnico de mecanizado y reforzará el equipo del centro de mecanizado de Schwanog a los mandos de máquinas de rectificado Haas. En la foto se muestra la entrega de los títulos. Les damos la enhorabuena a los dos y esperamos poder compartir un exitoso futuro.

Actualmente, tenemos a cinco jóvenes formándose como técnicos de mecanizado y técnicos comerciales industriales. Y en septiembre de 2019 se incorporarán tres aprendices más. Y para el 2020 esperamos de nuevo las candidaturas de jóvenes con talento y entusiasmo para ambas ofertas formativas. Más información en schwanog.com y en las redes sociales.



Ronny Thome con los aprendices de mecanizado.



Entrega de los títulos a Lara Durlí y Joel Fochler con el Sr. Güntert y los instructores Petra Grade y Ronny Thome.

Disponible ya en la web y en folleto:

TODAS LAS SOLUCIONES DE HERRAMIENTAS PARA MÁQUINAS ESCOMATIC.

A petición de muchos de nuestros clientes hemos ampliado nuestro programa para máquinas Escomatic y presentamos ahora soluciones completas para las series New Mach y D2/D4/D5/D6.

Para cada módulo hay disponibles ahora portaherramientas especiales, tanto para la derecha como la izquierda, que se han desarrollado y construido específicamente para esta aplicación. La base que nos ha permitido crear una solución perfecta para cada caso de aplicación han sido nuestros sistemas DCI y WEP.

Todas las soluciones con los datos técnicos, las dimensiones e información detallada están disponibles ya en un folleto y también en la web.



Inversiones en atención al cliente y ventas:

TRES NUEVOS EMPLEADOS REFUERZAN AL EQUIPO SCHWANOG.

Nos complace enormemente haber podido reforzar nuestro equipo comercial tanto cualitativamente como cuantitativamente. Las nuevas caras del equipo son: Armin Jaud, Manuel Kohn y Klaus Rosenfeld. Con estas incorporaciones ampliamos de forma decisiva nuestra capacidad en el departamento de asesoramiento OEM, el departamento comercial técnico, así como en las regiones comerciales de Alemania del norte y Dinamarca. Además de que también nos permiten cumplir nuestros ambiciosos objetivos dentro de nuestro programa de desarrollo «Schwanog 2025» en lo que se refiere a la parte comercial.



Armin Jaud
Asesoramiento OEM

Armin Jaud conoce el sector y sus desafíos profundamente gracias a sus 30 años de experiencia. Una vez completados sus estudios de ingeniería mecánica, Armin Jaud comenzó inicialmente su carrera laboral en las áreas de programación NC y adquisición de herramientas, antes de ganar experiencia como ingeniero de proyecto en equipamientos de herramientas. A estos primeros pasos le siguieron más de 25 años en departamentos comerciales técnicos y de técnica de aplicación de herramientas. Nos complace que Armin Jaud lleve con nosotros desde octubre de 2017 encargándose directamente del asesoramiento de nuestros clientes OEM/fabricantes de máquinas.



Manuel Kohn
Servicio técnico interno de ventas
Nuevos estados federados,
República Checa y Eslovaquia

Manuel Kohn entró a formar parte de nuestro equipo en junio de 2018 y es el Comercial técnico encargado de nuestros clientes en los nuevos estados federados de Alemania, República Checa y Eslovaquia, además de ser un apoyo importante para nuestro equipo de representantes. Una vez concluida su formación como Técnico en Mecanizado para Torno y Fresadora, Manuel Kohn trabajó en el reglaje y la programación CNC de tornos de cabezal móvil y fijo. A continuación cursó los estudios necesarios para la obtención del título de Ingeniero Técnico Certificado por el Estado en la Escuela Técnica de Mecánica de Precisión de Schwenningen (Alemania). Posteriormente, Manuel Kohn tuvo la oportunidad de adquirir valiosos conocimientos prácticos desarrollando labores de seguimiento y asesoramiento de proyectos de fabricación de múltiples ciclos.



Klaus Rosenfeld
Comercial técnico para el norte de Alemania y
Dinamarca

Klaus Rosenfeld tiene en su bagaje todo lo necesario para asesorar a nuestros clientes de forma cualificada y optimizar su productividad. Tras obtener su título de Técnico en Torno, siguió ampliando sus estudios para obtener las titulaciones de Maestro Industrial, Técnico Especializado NC por la Cámara de Artesanos alemana y Técnico Economista. En los últimos años su labor se ha centrado en la programación de postprocesadores CNC y el desarrollo del mecanizado, principalmente en tornos. Con Schwanog desde julio del 2018, Klaus Rosenfeld ha logrado ganarse rápidamente la confianza de sus clientes gracias a sus fundados conocimientos y su gran experiencia.

Schwanog se presenta en las primeras ferias especializadas de 2019:

INTEC LEIPZIG OFRECE UN GRAN POTENCIAL Y UNA ELEVADA DEMANDA.



Con INTEC en Leipzig (Alemania) hemos participado con éxito en la primera feria especializada de este 2019 recién inaugurado. Nos pareció especialmente interesante la buena preparación de los visitantes con consultas sobre proyectos concretos. Esta circunstancia le permitió a nuestro equipo ofrecer respuestas y soluciones específicas para reducir los costes de fabricación ya en el propio stand de la feria.

El nivel de interés general en la INTEC por las brocas de perforado de forma con plaquitas intercambiables y sus versiones en metal duro integral también fue muy alto, mientras que el programa de herramientas para las máquinas Escomatic tuvo una gran resonancia entre los clientes con este tipo de máquinas. La conclusión unánime fue que «siga así el 2019».

Y la siguiente cita con la DST, Dreh- und Spantage Südwest es ya la siguiente ocasión ideal para ello. Por lo que esperamos su visita en nuestro stand en la DST desde el 10 al 12 de abril del 2019 en VS-Schwenningen (Alemania).



La estrategia «Schwanog 2025» va madurando:

DE MEDIANA EMPRESA A «GLOBAL PLAYER».



Con una sólida estrategia de crecimiento saneado Schwanog está cada vez más cerca de convertirse en un «global player» en el mercado de soluciones de herramientas de alta rentabilidad.

En este camino es fundamental para nosotros crecer de forma saneada y aprovechar tanto nuestro «know-how» como nuestros recursos en cada uno de los mercados de forma óptima. Un elemento básico es nuestra estrategia de producción. Esta tiene planificado crear primero una red de apoyo comercial para a continuación ampliarla con unidades productivas pequeñas pero eficientes en cada uno de nuestros mercados exteriores. Ello no implica que no siga creciendo el centro de producción global en nuestra sede alemana de Obereschach, ya que la finalidad de las unidades de producción locales es amortiguar las puntas de demanda y dar respuesta a los encargos urgentes. Las principales inversiones en los mercados están dirigidas a la red comercial y a la expansión de las relaciones con los clientes en todos los sectores que son nuestro objetivo. Las cifras obtenidas hasta ahora avalan ya el éxito de esta estrategia.

Así, en los EE. UU. hemos crecido en casi un 10 % en comparación con el año anterior. Francia sigue su exitosa carrera y se congratula de presentar unas cifras de crecimiento claramente situadas en el rango de dos cifras. También en China, Polonia y la República Checa continúa la tendencia de crecimiento de años anteriores con un dinamismo enorme. En Suecia incorporamos con Jonas Lund un comercial en plantilla para poder aprovechar los potenciales de forma todavía más intensiva y ya estamos notando los resultados de esta mayor presencia en el mercado.

Y con nuestra participación en UBR ahora también estamos más cerca del mercado italiano y convencidos de su efecto positivo en nuestro crecimiento.