

NEWS.

GAZETA SCHWANOG DLA KLIENTÓW,
WSPÓŁPRACOWNIKÓW I PRZYJACIÓŁ FIRMY

STRONA
03

Uchwyt na narzędzia z wewnętrznym dopływem chłodziwa!

Przy obróbce materiałów generujących duże ilości wiórów, jak na przykład 42CrMo4 lub aluminium, potrzebne są...



STRONA
03

Inicjatywa Business Bike firmy Schwanog!

Jazda na rowerze stała się ulubioną dyscypliną sportu i ma wiele zalet. Wspomaga ochronę środowiska, sprzyja zdrowiu ...



Narzędzia Escomatic marki Schwanog:

PRZEKONUJĄCY REZULTAT TRUDNEGO TESTU PRAKTYCZNEGO W ZAKŁADACH HALLER-JAUCH!

STRONA
02



SŁOWO WSTĘPNE:

Drodzy partnerzy!

dzisiaj oddajemy do Waszych rąk świeżo wydrukowane trzecie wydanie Schwanog News.

Szczególną uwagę chcielibyśmy zwrócić na znajdujący się na stronie 2 opis praktycznego testu naszych narzędzi Escomatic, który przeprowadziliśmy u naszego klienta Haller-Jauch. Osoby pracujące na maszynach Escomatic ucieszy niesamowita oszczędność kosztów, potwierdzona w testach wykonywanych według trzech różnych scenariuszy.

Wszystkich z pewnością zainteresuje zagadnienie techniczne omówione na stronie 3. Nasze uchwyty na narzędzia z wewnętrznym dopływem chłodziwa stanowią bardzo wydajne rozwiązanie, szczególnie podczas obróbki materiałów generujących duże ilości wiórów, jak na przykład 42CrMo4 czy aluminium.

Podobnie jak wielu naszych klientów, my również poświęciliśmy czas na przyspieszenie pracy nad ważnymi projektami dotyczącymi optymalizacji procesów. W zakładach produkcyjnych Schwanog w Obereschach dano zielone światło na wprowadzenie metody 5S. Metoda ta niedawno została pomyślnie wdrożona w dziale produkcyjnym centrum szlifowania. Więcej na ten temat przeczytasz na stronie 4.

Na stronie 4 przedstawimy również nasze nowe pracownice i pracowników w zakładach produkcyjnych Schwanog w Chinach i w USA. Mamy nadzieję, że będą pracować u nas równie długo i z podobnymi sukcesami, jak pracownik naszego działu logistyki, pan Bodemer, któremu poświęcamy tekst na stronie 4 z okazji 10-letniego jubileuszu.

Życzymy Państwu i nam wszystkim ożywienia klimatu gospodarczego w czwartym kwartale i udanego zakończenia roku.

Clemens Güntert
Prezes zarządu

SCHWANOG

Im trudniejszy materiał do obróbki, tym większa oszczędność kosztów narzędzi:

NOWE NARZĘDZIA SCHWANOG ESCOMATIC W TRUDNYM PRAKTYCZNYM TEŚCIE W HALLER-JAUCH!



Od lewej: Thomas Neumann, dyrektor ds. zapewnienia jakości Haller-Jauch GmbH, Andreas Hummel, kierownik produkcji Haller-Jauch GmbH, Ralph Storz Schwanog, przedstawiciel handlowy w terenie oraz Matthias Werner, dyrektor zarządzający Haller-Jauch GmbH

Firma Haller-Jauch została założona ponad 100 lat temu i zyskała doskonałą reputację na rynku jako specjalista w dziedzinie produkcji części mikro-toczonych oraz sprężyn napędowych. 38-osobowy zespół kierowany przez dyrektora zarządzającego, Matthiasa Wernera, produkuje na ponad 60 maszynach dla klientów z branży techniki medycznej, motoryzacyjnej, elektrycznej i precyzyjnej.

Podstawowymi wartościami firmy są: maksymalna jakość, precyzja i efektywność procesów. W zakresie kontraktowej produkcji części mikro-toczonych Haller-Jauch używa głównie maszyn Escomatic z najnowszą technologią.

Idealny partner do testu praktycznego w Schwanog

Dzięki tym warunkom Haller-Jauch jest nie tylko idealnym klientem dla firmy Schwanog, ale dzięki orientacji na produkcję maszyn Escomatic, oferuje również idealne warunki do pełnego testu praktycznego.

Celem testów na maszynach Escomatic D2

było udowodnienie ogromnych oszczędności kosztów narzędzi w różnych warunkach produkcji. W tym celu trzy różne części toczone z trzech różnych materiałów zostały obrobione narzędziami do rowkowania Schwanog. Do stosowania w maszynach D2 i D4 głowica musi być przekształcona na wał sześciokątny. Takie przekształcenie jest technicznie proste i wymaga jedynie niewielkiego wysiłku.

TEST 1: CZĘŚĆ MIKRO-OBROTOWA

MATERIAŁ 1.4021 X20 CR13

W pierwszej serii testów, część mikro-toczona została obrobiona na Escomatic D2 przy użyciu trudnego do obróbki materiału 1.4021 X20 Cr13. Przy trwałości narzędzia wynos-

zącej 33 000 sztuk detali na jedną płytkę Schwanog w porównaniu do 4 500 sztuk detali na narzędzie Escostahl z węglika spiekanego, test ten znacznie przekroczył i tak już wysokie oczekiwania.

Ponadto wyeliminowano koszty ponownego szlifowania płytek wymiennych Schwanog, dzięki czemu oszczędności kosztów narzędzi w teście praktycznym wyniosły 96,89%.

TEST 2: TULEJA

MATERIAŁ 9SMN28K

W drugiej serii testów tuleję wykonano z wolno tnącej stali 9SMn28K. Chociaż seria testów pokazała, że przewaga jest największa w przypadku materiałów, które są trudne do obróbki, test ten wykazał równie imponujące zalety. Pomimo mniejszej żywotności narzędzia wynoszącej 270 636 sztuk w porównaniu do 540 000 sztuk przy zastosowaniu narzędzia z węglika spiekanego Escostahl, istnieją ogromne korzyści z uwagi na fakt, że koszty szlifowania nie są konieczne. W ten sposób osiągnięto redukcję kosztów narzędzi o 57,14%.

TEST 3: CZĘŚĆ MIKRO-PRECYZYJNA

MATERIAŁ X5CRNiMo 1.4401

W trzeciej serii testów, część mikro-precyzyjna z materiału X5CrNiMo 1.4401, z nierdzewnej austenitycznej stali chromowo-niklowo-molibdenowej.

Dzięki temu trudnemu do obróbki materiałowi, oszczędność kosztów narzędzi ponownie wzrosła do wartości maksymalnej wynoszącej około 88%. Po raz kolejny jakość płytek wymi-

ennych Schwanog była imponująca – trwałość 83 000 sztuk na narzędzie w porównaniu do 45 000 sztuk z węglika spiekanego Escostahl.

Przekształcanie głowic sześciokątnych

Po przetestowaniu różnych rozwiązań, Haller-Jauch zdecydował się na głowicę Ventura, ponieważ narzędzie Schwanog może być nadal regulowane z zewnątrz, tak jak w przypadku dotychczas stosowanego narzędzia z pełnego węglika spiekanego. W ten sposób można było zachować ciągłość procesu.

Jak pokazały imponujące serie testów, narzędzia do rowkowania firmy Schwanog na maszynach Escomatic oferują imponujące zalety i są przekonujące dzięki ogromnym oszczędnościom kosztów narzędzi, często przekraczającym 90%. Krótko mówiąc: Przebudowa głowicy jest zawsze opłacalna, ponieważ klienci korzystają z jakości i wydajności w zupełnie nowym wymiarze.

Szeroki asortyment narzędzi i uchwytów Schwanog do maszyn Escomatic

Na prośbę wielu klientów Schwanog rozszerzył swoją ofertę w sposób ukierunkowany, proponując wysoce wydajne rozwiązanie narzędziowe dla wszystkich maszyn Escomatic. Poza narzędziami do rowkowania, Schwanog oferuje również odpowiednie uchwyty do wszystkich typów maszyn, od maszyn ze sterowaniem krzywkowym D2, D4 i D6 po nowe maszyny D2/D5 CNC i NM New Mach.

Aby uzyskać więcej informacji, skontaktuj się z nami.



Maszyna ESCOMATIC D2

Prezes Schwanog, Clemens Güntert, w ten sposób podsumowuje wyniki testów:

„Seria testów pokazała, że znaczne korzyści są widoczne w zasadzie pod każdym względem. W szczególności jednak obowiązuje następująca zasada: Im trudniejszy jest materiał do obróbki, tym większe są oszczędności na narzędziach!”

Zainteresowanych klientów wspiera zespół Schwanog w sposób profesjonalny i za pośrednictwem wszystkich kanałów komunikacji: osobiście na miejscu w Schwanog, telefonicznie lub podczas wideokonferencji.



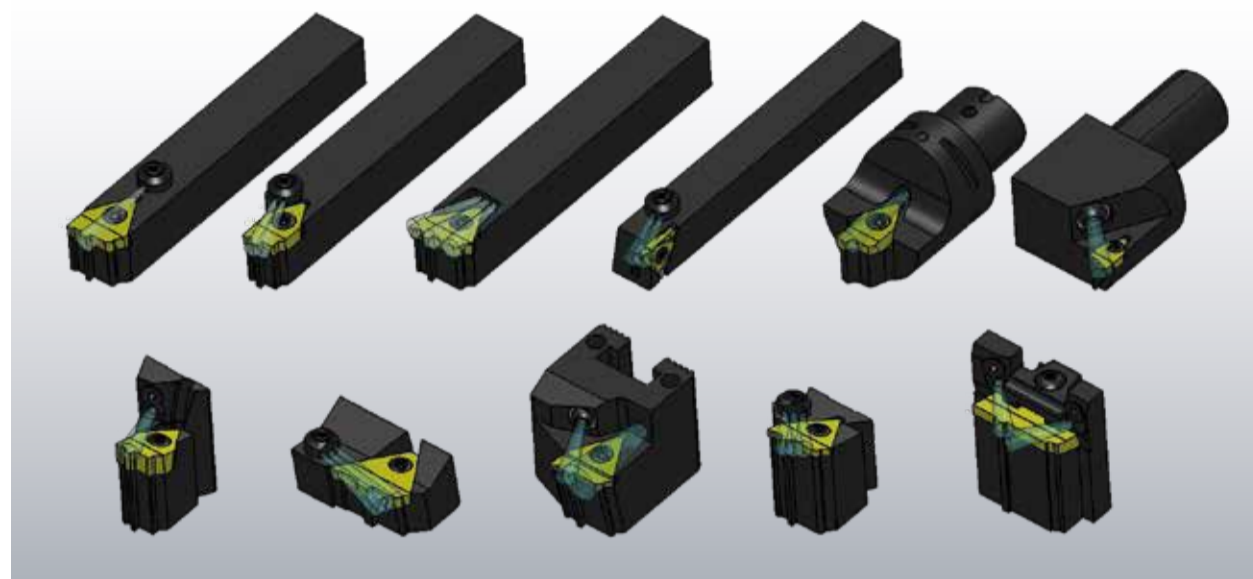
Maszyny ESCO Haller-Jauch GmbH

Zalety:

- ❑ Ogromna redukcja kosztów narzędzi
- ❑ Dzięki maksymalnej precyzji wymiany nie jest konieczne dokonywanie osobnego ustawienia podczas wymiany narzędzia
- ❑ Znaczna oszczędność czasu podczas wymiany płytek
- ❑ Znacznie niższe koszty przestojów dzięki rzadszej wymianie narzędzi
- ❑ Kompletny rozwiązania dla całej serii maszyn ESCO

Udoskonalone zarządzanie wiórami i dłuższe okresy żywotności:

UCHWYTY NA NARZĘDZIA Z WEWNĘTRZNYM DOPŁYWEM CHŁODZIWA FIRMY SCHWANOG TO BARDZO WYDAJNE ROZWIĄZANIE!



Przy obróbce materiałów generujących duże ilości wiórów, jak na przykład 42CrMo4 czy aluminium, potrzebne są rozwiązania przynoszące odczuwalną poprawę procesu odprowadzania wiórów. Do tej pory, aby doprowadzić chłodziwo do narzędzia, często stosowano przewody, które łatwo mogą zmienić położenie przy wymianie płytek. Częstym problemem są też wióry owijające się wokół przewodów chłodziwa.

Uchwyty na narzędzia marki Schwanog z wewnętrznym dopływem chłodziwa lub z nasadzoną dyszą doprowadzającą chłodziwo stanowią optymalne rozwiązanie ze względu na poprawione zarządzanie wiórami i znacznie dłuższe okresy żywotności. Dyszę doprowadzającą chłodziwo można indywidualnie nakierować na obrabiany detal, umożliwiając w ten sposób optymalne dostarczenie chłodziwa.

Kierując się niezwykle pozytywnym odzewem ze strony naszych klientów, postanowiliśmy konsekwentnie rozszerzać asortyment narzędzi z wewnętrznym dopływem chłodziwa i dyszą doprowadzającą chłodziwo. Aktualnie wszystkie typy uchwytów na narzędzia wyposażamy w to rozwiązanie.

Rezultat: Zredukowane okresy przestoju maszyn i zdecydowanie wyższa produktywność.

Poza tym: Polecamy stosowanie pomp wysokociśnieniowych z naszymi urządzeniami i chętnie udzielamy szczegółowych porad!

Zalety:

- Wióry są natychmiast usuwane z przedmiotu obrabianego.
- Dzięki regulowanej dyszy natryskowej wióry nie mają szans.
- Optymalne smarowanie chłodzące oznacza dłuższe okresy eksploatacji.
- Kontrolowane zaopatrzenie w chłodziwo pozwala obniżyć temperatury generowane przy obróbce detali, skutecznie zwiększając żywotność urządzenia.
- Możliwość smarowania chłodzącego z wykorzystaniem wysokiego ciśnienia.
- Rozwiązanie z wewnętrznym kanałem przepływu chłodziwa i dyszą doprowadzającą chłodziwo umożliwia także ekonomiczne zastosowanie pod wysokim ciśnieniem.
- Wióry nie zaczepiają się o przewody chłodziwa.

Zarządzanie zdrowiem z korzyścią dla wszystkich zainteresowanych:

INICJATYWA BUSINESS BIKE FIRMY SCHWANOG!



Jazda na rowerze stała się ulubioną dyscypliną sportu i ma same zalety. Pomaga chronić środowisko, polepsza zdrowie, a ruch na świeżym powietrzu może sprawiać mnóstwo radości. Osoby jeżdżące rowerem do pracy przyswajają po drodze ogromne ilości tlenu, a w drodze powrotnej do domu szybko pozbywają się stresu.

W ramach zarządzania zdrowiem, firma Schwanog proponuje wszystkim swoim pracownikom i pracownikom możliwość leasingu roweru służbowego także do celów prywatnego użytkowania. Pozwoli to nie tylko zaoszczędzić pieniądze. Koszty leasingu uwzględniają już kontrole serwisowe i pełne ubezpieczenie u naszego partnera „Businessbike.de”. Można wybrać dowolną kategorię cenową i wyposażenie.

Każdy z zainteresowanych może wybrać dla siebie rower zgodnie z własnymi życzeniami: Rower miejski, górski, wyścigowy czy elektryczny, najważniejsze, by poprawić kondycję i wzmocnić siły vitalne.

Nasza firma nawet przez chwilę nie wahała się, czy podjąć decyzję o wprowadzeniu w życie inicjatywy Business Bike. Już od lat dbamy o profilaktykę zdrowotną naszego zespołu, uruchamiając różne projekty, takie jak wspólny jogging, kursy jogi czy organizując takie imprezy jak biegi charytatywne. Nowa inicjatywa Business Bike również spotkała się z pozytywnym przyjęciem. Już na samym początku decyzję o skorzystaniu z leasingu rowerów służbowych firmy Schwanog zdążyła podjąć liczna grupa pracowników i pracownic.

Serdeczne życzenia i podziękowania za dziesięć lat pracy i lojalności:

MICHAEL BODEMER ŚWIĘTUJE 10-LECIE PRACY W FIRMIE



Michael Bodemer od tego roku należy do licznego grona pracowników i pracowników, zatrudnionych w firmie Schwanog od co najmniej 10 lat.

W ramach skromnej uroczystości szef firmy Clemens Güntert podziękował panu Bodemerowi za dziesięć lat owocnej pracy i lojalności.

Początek kariery Michaela Bodemera w

branży metalowej przypadł na początek lat 80-tych. Pracując w zakładzie tokarskim jako szlifierz nauczył się najwyższej precyzji i jakości produkcji, a później pozostał wierny branży.

W firmie Schwanog pan Bodemer pracuje w dziale logistyki, odpowiadając w nim za realizację wiele różnych zadań. Dotyczą one między innymi laserowego wykonywania napisów, kontroli powlekanych płytek wymienionych oraz pakowania oraz komisjonowania

towarów na regale karuzelowym Hänel High-Speed-Rotomat.

Również w życiu prywatnym Michael Bodemer jest pasjonatem dużych prędkości. Jego hobby to jazda motocyklem. Ponadto uwielbia podróżować i poznawać nowe zakątki świata.

Życzymy panu Bodemerowi wielu sukcesów w przyszłości i kreatywności w zespole Schwanog.

Standaryzacja stanowisk pracy na produkcji:

METODA 5S SPRAWDZA SIĘ W CENTRUM SZLIFOWANIA OBERESCHACH.

Mając na celu stałe udoskonalanie procesów, w zeszłym roku poświęciliśmy czas na wdrażanie optymalizacji stanowisk pracy Haas w centrum szlifowania przy zastosowaniu metody 5S.

Metoda 5S to usystematyzowana procedura organizacji własnego środowiska pracy. Celem organizacji stanowiska pracy wedle ściśle określonej struktury jest zmniejszenie do minimum wykonywania niepotrzebnych czynności, a więc marnotrawienia czasu, sił i środków.

Pięć liter „S” pochodzi od japońskich terminów seiri, seiton, seiso, seiketsu i shitsuke, opisujących pięć kroków metody 5S. Oznaczają one: selekcjonowanie, systematyzowanie, sprzątnięcie, standaryzację i samodyscyplinę. W minionym roku rozpoczęliśmy operację optymalizacji pier-wszego zakładu produkcyjnego. Wybór padł na centrum szlifowania w Obereschach i stanowiska pracy przy szlifierkach Haas.

Odnotowaliśmy bardzo pozytywne efekty podjętych działań. Tak zwane drobiazgi i osobis-



te preferencje zostały poddane standaryzacji. Zdążyliśmy już zauważyć wymierny wzrost wydajności.

Dlatego też pragniemy serdecznie podziękować managerowi projektu Peterowi Erzowi i wszyscy-

tkim zainteresowanym pracownikom i pracownikom, dla których również była to wyprawa w nieznaną. Czerpiąc z tak pozytywnych doświadczeń w kolejnym kroku przeprowadzimy standaryzację kolejnych stanowisk pracy w zakładach obróbki elektroiskrowej i frezowania.

Zalety metody 5S:

- Podwyższenie przejrzystości na każdym stanowisku pracy
- Zwiększenie wydajności dzięki oszczędności czasu
- Ograniczenie marnotrawstwa dzięki skupieniu się na istotnych sprawach
- Zwiększenie bezpieczeństwa dzięki pozyskaniu wolnych powierzchni pracy
- Uproszczenie przekazywania stanowisk pracy ze względu na standaryzację
- Poprawa jakości
- Usprawnienie pracy

Nowi pracownicy działów handlowych firmy Schwanog w USA i Chinach:

WITAMY ALISON ZHOU, DAVIDA BAIRDA, FRANKA SUNQUISTA I JEFFREY'A MALSTROMA.

Zwiększając liczebność pracowników działów handlowych w USA i Chinach systematycznie podnosimy jakość, intensywność i wydajność obsługi klientów. Dlatego miło nam powitać i przedstawić czworo nowych pracowników w dziale handlowym.



Alison Zhou, Chiny

Alison Zhou to doświadczona pracownica, zatrudniona na stanowisku asystentki w dziale handlowym. Po ukończeniu studiów wyższych w Jiangsu electronic vocational College na wydziale sprzedaży i serwisu klientów, Alison miała okazję do zdobycia bogatego doświadczenia, pełniąc funkcję asystentki działów handlowych w firmach międzynarodowych. Od chwili zatrudnienia w firmie Schwanog w czerwcu 2020 r., Alison wykazuje się własną inicjatywą w wypełnianiu zadań i wyróżnia się zdolnością do współpracy z innymi. Do jej zadań w firmie Schwanog należą wszelkie czynności administracyjne związane ze sprzedażą oraz zaopatrzenie, księgowość i obsługa centrali telefonicznej. Ma wszechstronne zainteresowania osobiste: czytanie, oglądanie filmów, podróże, sport, projekty społeczne i spędzanie mnóstwa czasu z rodziną.



Frank Sunquist, USA

Frank rozpoczął swoją pracę w firmie Schwanog latem 2019 r. i jako przedstawiciel handlowy przemierza amerykańskie stany Michigan, Ohio i Indiana. Wypełniając swoje zadanie, wykazuje się obszerną wiedzą w dziedzinie obróbki skrawaniem. W ciągu pierwszych 12 lat kariery zawodowej Frank pracował jako ustawiacz maszyn Hydromatik i był odpowiedzialny za ich programowanie i obsługę. To był owocnie przepracowany okres. Później spędził dwa lata w dziale sprzedaży dużego dostawcy sprzętu do obróbki metali. Dzięki połączeniu takich kompetencji, Frank jest właściwym człowiekiem na właściwym miejscu, co zdążył już zresztą udowodnić. Swój wolny czas Frank spędza najchętniej z żoną i dwójką dzieci. Do swoich hobby zalicza pływanie łódką, łowienie ryb, jazdę na rowerze i oglądanie filmów.



David Baird, USA

David jest całkowicie nową postacią w zespole Schwanog. Jest z nami od września 2020 roku i odpowiada za południowo-wschodni region sprzedaży. Urodził się i dorastał w Nashville. Początkowo studiował zarządzanie i nauki ekonomiczne, a potem przeniósł się na kierunek biznesu i zarządzania marketingiem. David ma za sobą 24 lata doświadczeń w sprzedaży narzędzi z węglików spiekanych i HSS. Jako przedstawiciel handlowy odwiedził już 46 stanów USA i 5 krajów. Biorąc pod uwagę tempo pracy, z jakim często ma do czynienia, nie dziwi lista jego hobby: szybkie samochody, łodzie i motocykle oraz wszelkiego rodzaju wyścigi. Równowagę odnajduje dzięki kontaktowi z naturą podczas licznych aktywności na świeżym powietrzu.



Jeffrey Malstrom, USA

Także Jeffrey jest nowicjuszem w firmie Schwanog. Został zatrudniony w dziale sprzedaży wewnętrznej we wrześniu 2020 r. Urodził się w Nowym Jorku i tam też z powodzeniem ukończył studia na Politechnice, na kierunku konstrukcji CAD i rysunku technicznego. W ciągu pierwszych 8 lat swojej drogi zawodowej zajmował się obsługą i programowaniem obrabiarek CNC. Z czasem Jeffrey zainteresował się pracą przedstawiciela handlowego i odtąd zajmował się sprzedażą mobilnych urządzeń grzewczych, wentylacyjnych i klimatyzacyjnych do autobusów i ciągników siodłowych. Jego hobby i osobiste zainteresowania są zdominowane przez dysk golf, piesze wędrówki i podróże z plecakiem.