

Themen: ProfiMill für Holzverarbeitungsindustrie in 12 Monaten einsatzbereit ▶ Interview mit Stefan Elze, General Manager des Beijing Representative Office ▶ Maßgeschneiderte Antriebslösungen von RSGetriebe ▶ Dreh- und Fräsmaschinentage voller Erfolg

Lohnende Investition: Maschinenbauer steigert Effizienz mit ProfiMill 1

ProfiMill 1 überzeugt im Produktionsalltag



Präzise und flexibel einsetzbar: Die ProfiMill 1 ist ein wichtiger Faktor für die Effizienzsteigerung bei Herkules Meuselwitz

Die anhaltende Stahlkrise zwingt Unternehmen auch in den zugehörigen Industrien, wie der Herstellung von Walzenbearbeitungsmaschinen, Produktionskosten zu optimieren. Maximilian Thoma, Geschäftsführer der Maschinenfabrik Herkules Meuselwitz in Thüringen, einem Schwesterunternehmen von WaldrichSiegen, setzt dabei auf strategische Investitionen: „Wir haben in den letzten Jahren gezielt in unseren Maschinenpark investiert, um hocheffizient fertigen zu können – unter anderem in eine ProfiMill 1 von WaldrichSiegen.“

Bei der Investitionsentscheidung für eine Portalfräsmaschine stand neben der Effizienz die hohe Bearbeitungsqualität im Fokus – einer der Grundsteine für die technologische Spitzenposition des Werkzeugmaschinenherstellers Herkules Meuselwitz im Markt. „Wichtig bei der Neuanschaffung war uns, dass die Maschine höchsten Genauigkeitsanforderungen genügt, wartungsarm und äußerst langlebig ist – aus wirtschaftlicher Sicht sollte natürlich der Return on Investment möglichst schnell erreicht werden“, so Maximilian Thoma. Das alles versprach die ProfiMill 1, die kleinste Baugröße der ProfiMill-Serie von WaldrichSiegen, die das Portfolio der erfolgreichen Maschinenreihe im Bereich kleinerer und mittlerer Werkstücke abrundet.

Erste Maschine ein voller Erfolg

Die ProfiMill 1 für Herkules Meuselwitz war die erste Maschine dieser Baugröße, die die Werkhallen von WaldrichSiegen verließ. Beim Thüringer Maschinenbauer ist sie nun seit zwei Jahren im Einsatz – mit Erfolg. „Die ProfiMill 1 hat eine Durchgangsbreite von 3,5 m und wird bei uns primär für die Bearbeitung von Maschinenbetten, Schleifsupporten und Lohnarbeiten eingesetzt. Sie arbeitet auf Mikrometer präzise. Auf einer Länge von 6 m erreichen wir eine Genauigkeit von 6 µm“, so Maximilian Thoma.

Dass die ProfiMill 1 nicht nur jetzt absolut genau arbeitet, sondern auch in vielen Jahren noch zuverlässige Präzision garantiert, hat WaldrichSiegen schon bei der Konstruktion der Maschine berücksichtigt. „Bei den Maschinen anderer Hersteller muss nach einigen Jahren die Führungsbahn im Querbalken nachgeschabt werden. Das entfällt bei dieser ProfiMill komplett. Durch unsere Richtplatte kann der Querbalken einfach nachgerichtet werden“, erklärt Ralf Tschersche, Leiter der mechanischen Konstruktion. „Gleichzeitig wird bei der ProfiMill der Querbalken mechanisch kompensiert – die Präzision der Maschine ist also während des gesamten Maschinenlebens reproduzierbar.“

Da die Verantwortlichen bei Herkules Meuselwitz sich für eine Maschine mit festem Querbalken entschieden, wurden die Ständer des Portals aus Beton gegossen. WaldrichSiegen nutzt hier die zweifach höheren Dämpfungseigenschaften von Beton gegenüber Guss. Der Vorteil für Herkules Meuselwitz im Produktionsalltag: die hervorragenden Dämpfungseigenschaften des Betons und die verbesserte Steifigkeit des Portals sowie der gesamten Maschine.

Alle anderen Strukturbauteile der Maschine bestehen aus Guss. Die konsequente Verwendung von Guss gewährleistet die gleichbleibenden Dämpfungs- und Temperatureigenschaften aller Bauteile. „Die ProfiMill ist dadurch über den gesamten Produktionstag extrem temperaturstabil“, so Maximilian Thoma. „Außerdem haben wir festgestellt, dass sich die Standzeit der Werkzeuge im Vergleich zu anderen Maschinen verlängert hat. Auch hier zahlen sich die guten Dämpfungseigenschaften von Guss und Hydrostatik aus.“

Im Hinblick auf die Nachhaltigkeit des Investitionsprojekts waren die hydrostatischen Führungen in allen Achsen ohne metallischen Kontakt ein ausschlaggebender Grund für

... Fortsetzung auf der nächsten Seite

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

weltweit sehen sich international agierende Unternehmen und ganze Industriezweige immer neuen Herausforderungen und Unsicherheiten gegenüberstehen; seien es lokale wirtschaftliche Krisen, politische Richtungswechsel, infrage gestellte internationale Handels- und Klimaabkommen, wirtschaftliche Sanktionen oder wachsender Protektionismus. Für produzierende Unternehmen wird eine langfristige Planung aufgrund sich immer schneller ändernder Rahmenbedingungen immer schwieriger. Investitionen in neue Produktionsanlagen sind davon besonders betroffen. Doch in vielen Fällen sind diese Investitionen zwingend notwendig, um eine Effizienz- und Produktivitätssteigerung zu erreichen und dem wirtschaftlichen Druck durch die Globalisierung und konkurrierende neue Technologien entgegenzuwirken. Die Produktion wird vernetzter und die Prozesse werden integrierter und transparenter – Schlagworte wie Industrie 4.0 und Digitalisierung der Prozessketten sind allgegenwärtig.

In diesem unsicheren und fordernden Umfeld ist ein erfahrener und starker Partner eine wichtige Hilfe. WaldrichSiegen mit seiner über 177-jährigen Geschichte ist erprobt und erfolgreich im Umgang mit einem steten Wandel. Wir identifizieren und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden die jeweils optimale Produktionslösung – sei es eine Neumaschine, eine Modernisierung oder die Erweiterung der Bearbeitungsmöglichkeiten und des Funktionsumfangs bestehender Maschinen und Anlagen.

Um noch besser auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen zu können, erweitern wir unser Portfolio stetig – um neue Baugrößen wie die ProfiMill 1, integrierte Verfahren wie Dreh-Fräsen oder kundenspezifische Zusatzkomponenten und -technologien. WaldrichSiegen steht seinen Kunden so auch in schwierigen Zeiten mit seiner gesamten Erfahrung als starker, innovativer und beständiger Partner zur Seite – heute und in Zukunft, mit Maschinen, die weltweit für hohe Leistungsfähigkeit, Präzision und Zuverlässigkeit bekannt sind.

Marco Tannert
Geschäftsführer

Fortsetzung Seite 1: ProfiMill 1 überzeugt im Produktionsalltag

die Entscheidung für die ProfiMill 1. „Wir haben uns bewusst für eine voll hydrostatisch geführte Maschine entschieden. Zum einen hat das einen klaren Vorteil in puncto Präzision und zum anderen sparen wir langfristig Instandhaltungskosten ein.“

Flexibilität ist Trumpf

Das breite Spektrum an Werkstücken, das bei Herkules Meuselwitz bearbeitet wird, ist eine der größten Herausforderungen für den Maschinenpark. Dieser Anforderung begegnet die ProfiMill mit einem hohen Maß an Flexibilität. Der Aufspanntisch ist mit 2,5 m x 6 m großzügig bemessen. Das ist auch für die Lohnbearbeitung wichtig – zum Beispiel, wenn Herkules Meuselwitz das Gehäuse eines XXL-Helikopterprüfstandgetriebes für das Schwesterunternehmen RSGetriebe bearbeitet (siehe Bild).

Nicht nur unterschiedliche Werkstückgrößen, sondern auch verschiedene Bearbeitungsmethoden werden flexibel abgedeckt. Dabei hilft ein um 360° bzw. 180° in beide Richtungen schwenkbarer Universalfräskopf mit hohen Drehzahlen und Drehmomenten, der ein breites Bearbeitungsspektrum abdeckt.

Nach rund zwei Jahren Einsatz der ProfiMill 1 in der eigenen Produktion zieht Maximilian Thoma ein positives Fazit. „Die Investition hat sich gelohnt. Mit ihrer Stabilität, ihrer Präzision und ihren geringen Ausfallzeiten trägt die Maschine wesentlich zu unserem Ziel ‚Effizienzsteigerung‘ bei.“



Die ProfiMill 1 bearbeitet das Gehäuse eines XXL-Helikopterprüfstandgetriebes

Maßgeschneiderte Lösung für die Herstellung von Maschinen und Anlagen zur Oberflächenveredelung

ProfiMill in 12 Monaten einsatzbereit

Wenn die Geschäftsführer zweier mittelständischer Unternehmen einen Kaufvertrag über eine Großwerkzeugmaschine verhandeln, kann es schon einmal vorkommen, dass dieser per Handschlag besiegelt wird – wenn es sich um ein Vertrauensverhältnis handelt wie in diesem Fall: Auf zwölf Monate Lieferzeit einigten sich Heiner Wemhöner, Geschäftsführender Gesellschafter der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG und Christoph Thoma, Geschäftsführender Gesellschafter von WaldrichSiegen, für den Bau einer ProfiMill.



Universalspindelkopf zur flexiblen Bearbeitung der Laminatpressen-Komponenten

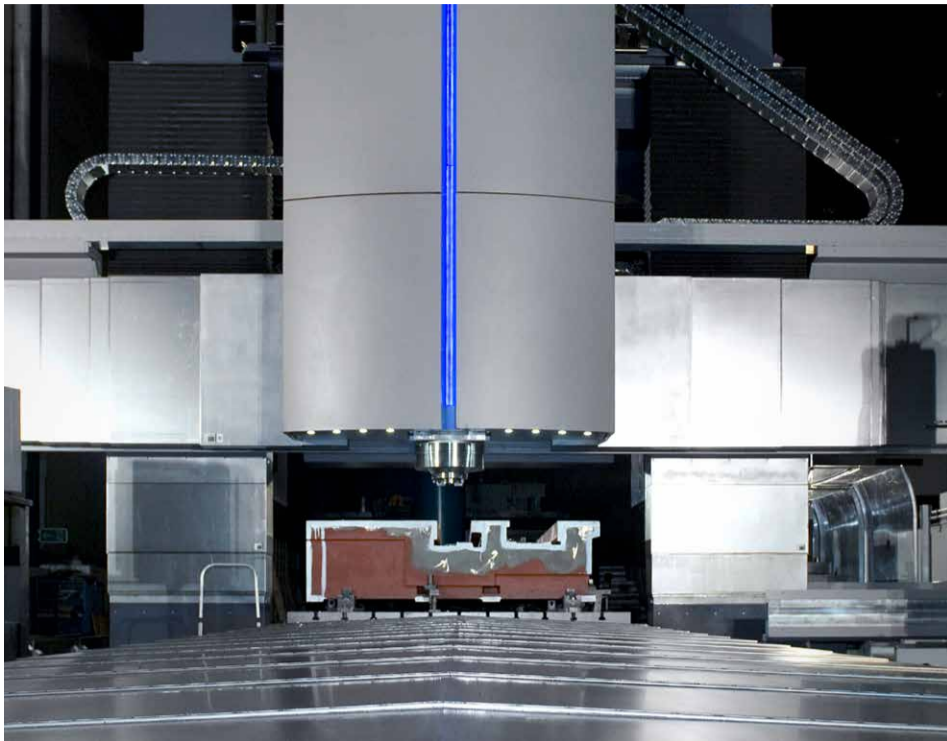
Zwölf Monate für die Konstruktion und Fertigstellung einer maßgeschneiderten Sonder-Großwerkzeugmaschine sind nicht viel Zeit, doch Heiner Wemhöner plant eine neue Produktionshalle als Teil einer Standorterweiterung in Herford und benötigt dort die neue Portalfräsmaschine. Wemhöner Surface Technologies stellt Maschinen und Anlagen für die Veredelung von Holzwerkstoff-Oberflächen her. Mit Hauptsitz in Herford in Ostwestfalen, dem Zentrum der deutschen Möbelindustrie, und einem Produktionsstandort nahe Shanghai in China ist der Maschinenbauer strategisch optimal aufgestellt und sehr erfolgreich.

Die ProfiMill 6500 mit 6,5 m Durchgangsbreite zwischen den Portalständern, 16 m langer X-Achse (längs), 9,5 m Y-Achse (quer) und 2 m Z-Achse (vertikal) wird zur Herstellung von Rahmenblechen, Presstischen und anderen Komponenten im Maschinen- und Anlagenbau eingesetzt. Die zu bearbeitenden Teile unterscheiden sich stark in ihren Dimensionen, was ein flexibles Maschinenkonzept bei gleichzeitig hoher Prozesssicherheit erfordert. Die maßgeschneiderte ProfiMill in Gantry-Bauweise hat eine Aufspanfläche von 15 m x 5,5 m auf dem Plattenfeld und ermöglicht eine barrierefreie Be- und Entladung der Werkstücke.

Eine der Stärken der ProfiMill-Reihe ist ihre Anpassungsfähigkeit an individuelle Einsatzgebiete. Die ProfiMill für Wemhöner ist zu diesem Zweck mit Zusatzkomponenten und -technologie ausgestattet: vier Aufspanntische, drei Spindeleinheiten mit automatischem Serviersystem, eine davon eine Universalspindeleinheit zur Fünffachsbearbeitung, ein automatischer Werkzeugwechsler in Regalausführung, spezielle Absaugtechnologie, Werkstück- und Werkzeugmesssysteme und eine Videoanlage, die den Bediener bei der sicheren Prozessüberwachung unterstützt. Bereits in einem Jahr wird die ProfiMill einen wichtigen Beitrag zur hocheffizienten Herstellung der Holzverarbeitungsanlagen in der neuen Produktionshalle der Wemhöner Surface Technologies leisten.

Olaf Schütz

Über 200 verkaufte Großwerkzeugmaschinen in 20 Jahren: Stefan Elze über die Erfolgsgeschichte des Beijing Representative Office



Im Jahr 2010 auf dem chinesischen Markt eingeführt: die ProfiMill, ein beispielloser Erfolg in der Unternehmensgeschichte

Vor 45 Jahren begann die Geschichte diplomatischer Beziehungen zwischen Deutschland und China. Bereits in den späten 1980er Jahren zeichnete sich ab, dass China für deutsche Werkzeugmaschinenbauer ein sehr wichtiger Markt werden würde. Weitsichtig wurde bereits 1989 ein unternehmenseigenes Repräsentanzbüro in Peking gegründet. Seit 1997 – im November 20 Jahre – leitet der Sieger Stefan Elze das Beijing Representative Office, das heute auch für die Kunden des Schwesterunternehmens UnionChemnitz zuständig ist. Vom fünften Stock des Landmark Tower im German Centre in Peking aus betreuen er und sein Team chinesischer Mitarbeiter WaldrichSiegen Kunden in ganz China.

WaldrichSiegen Journal: China ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch geographisch gesehen ein riesiger Markt, in dem langfristige Partnerschaften, Vertrauen und Respekt eine große Rolle spielen. Wie schafft man hier Nähe zum Kunden?

Stefan Elze: Zum einen ist es von größter Bedeutung, mit eigenen chinesischen Mitarbeitern aufzutreten. Zum anderen garantiert unser Standort Peking als Hauptstadt die Nähe zu Behörden und auch viele Gespräche mit Kunden fanden früher hier statt. Vor 20 Jahren waren Reisen noch extrem aufwändig. Das hat sich jedoch entscheidend geändert. Die Infrastruktur in China, gerade was neue Straßen, das gigantische schnelle Eisenbahnnetz und Flughäfen betrifft, hat sich in den letzten Jahren enorm entwickelt. Heute kann man fast jeden Winkel des Landes mit dem Flugzeug erreichen oder mit dem Schnellzug – und das müssen wir auch. Meine Mitarbeiter und ich reisen viel und betreuen Kunden selbst in abgelegenen Provinzen.

Wie hat sich das Land aus Ihrer Sicht in den letzten 20 Jahren verändert?

Die Gesellschaft ist weltoffener und die Chinesen sind selbstbewusster geworden. Nicht zuletzt liegt das an der Tatsache, dass China mehr Einfluss auf die Weltpolitik nimmt. Ganz sicher haben auch Großveranstaltungen wie die Sommerolympiade 2008 in Peking und die Expo 2010 in Shanghai dazu beigetragen. Die „One Belt, One Road“-Initiative (auch „Neue Seidenstraße“, Anm. d. Red.) wird das Land hoffentlich weiter öffnen.

Auslandsrepräsentanz der Universität Siegen im Beijing Representative Office

Die Verbindungen zu China sollen nicht nur geschäftlich intensiviert werden. Im Mai 2009 stellte Christoph Thoma, Geschäftsführender Gesellschafter der HerkulesGroup, der Universität Siegen Räumlichkeiten innerhalb des Beijing Representative Office als Informationsbüro und zentrale Repräsentanz zur Verfügung. Frau Xu Rong, die Leiterin des Büros, bündelt dort die vielfältigen Aktivitäten der Universität Siegen und arbeitet kontinuierlich am Ausbau der guten Beziehungen, Kooperationen und Partnerschaften zu Studierenden, Wissenschaftlern und Universitäten in China.

Hat sich das Beijing Representative Office ebenso rasant entwickelt?

Wir sind schon mit Erfolg gestartet! Unser Büro ist den vielen Kunden und Interessierten in China bestens bekannt. Seit Bestehen des Büros haben unsere deutschen Unternehmen weit über 200 Werkzeugmaschinen in China verkauft. Dazu kommen einige Überholungen von Schleif- und Fräsmaschinen sowie unzählige Ersatzteile. WaldrichSiegen ist besonders stark auf dem chinesischen Markt – ob Walzenschleifmaschinen, EDT-, Dreh- oder Fräsmaschinen – alle Maschinentypen sind hier sehr gefragt. Dieser Erfolg ist neben der überzeugenden Qualität unserer Produkte auch auf die Mitwirkung unserer chinesischen Kollegen zurückzuführen. Unsere Kunden schätzen die direkten Ansprechpartner vor Ort, die sich um die verschiedensten Belange kümmern. Es gibt keine Sprachprobleme und Fragen werden sehr zeitnah beantwortet. Erfolgreich kann man nur dann sein, wenn ein intensiver, kontinuierlicher, persönlicher Kontakt mit den Kunden gewährleistet ist. Mein Leitsatz ist: „Business is done between people, not between companies“.

Mein Leitsatz ist:

**“Business is done between people,
not between companies.”**

– Stefan Elze (General Manager Beijing Representative Office)



Die Mitarbeiter des Beijing Representative Office: Chen Xi (Administration), Ren Xuegui (Sales Manager), Stefan Elze (General Manager), Aaron Li (Head of Sales China) und Chen Rongbin (Sales Manager)

Wie zahlt sich diese Strategie aus? Gibt es ein besonders denkwürdiges Projekt, das Sie betreut haben?

Eines der interessantesten und erfolgreichsten Projekte war „Shougang Jingtang“ im Jahr 2008. Die Firma Shougang Iron & Steel bestellte für ihre neuen Kalt- und Warmwalzwerke in Caofeidian insgesamt 13 Schleif- und EDT-Maschinen bei WaldrichSiegen. Dies war einer der größten Einzelaufträge, die wir in China bis dahin erhalten hatten – und gleichzeitig sind mir die Verhandlungen mit Shougang wegen ihrer fairen und fast freundschaftlichen Natur in guter Erinnerung geblieben. Auch für die ProfiMills, die WaldrichSiegen seit 2010 hier verkauft, gab und gibt es viele große und aus technischer Sicht spannende Aufträge. Die ProfiMill hat sich im Markt hervorragend behauptet. Im Frühjahr 2017 haben wir gemeinsam mit Hudong Heavy Machinery Co., Ltd. in Shanghai ein neues Service Center für Fräs- und Drehmaschinen gegründet – das Hudong-WaldrichSiegen Repairing Maintenance Center.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach der chinesische Markt für Großwerkzeugmaschinen in den nächsten Jahren entwickeln?

Ich erwarte eine stabile, wenn auch langfristig etwas geringere Nachfrage als in den letzten Jahren. Der chinesische Markt ist groß und der Bedarf an Investitionsgütern enorm. Unser Produktportfolio ist breit und erweiterbar, so dass es weiterhin eine bedeutende Anzahl vielversprechender Projekte gibt. Haben wir vor 20 Jahren ausschließlich an staatliche Firmen verkauft, so stellen wir heute fest, dass auch in China die Anzahl von privaten Firmen wächst, die Werkzeugmaschinen importieren. Dies gilt in erster Linie für die Schwermaschinen von WaldrichSiegen und die Bohrwerke von UnionChemnitz. Ende der 1990er Jahre verkauften wir Walzenschleifmaschinen und EDT-Maschinen fast nur an die Stahlindustrie. Heute verkaufen WaldrichSiegen und UnionChemnitz vor allem auch Fräs- und Drehmaschinen sowie Bohrwerke in viele verschiedene Industriezweige wie die Schwerindustrie, die energieerzeugende Industrie, den Bergbau, den Schiffsbau, den Werkzeugmaschinenbau und viele andere mehr. Man trifft Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen in ganz China, die verschiedenste Positionen und Aufgaben haben – ob Bediener einer Maschine oder Chairman eines Unternehmens mit vielen zehntausend Mitarbeitern. Der Markt ist komplexer, vielfältiger und umfangreicher geworden und dadurch auch interessanter – eine spannende Aufgabe für die Zukunft.

Individuelle Antriebslösungen von RSGetriebe

Sondergetriebe aus der eigenen Unternehmensgruppe



Gruppeninterne Spezialanfertigung: RSGetriebe liefert die Antriebslösungen für WaldrichSiegen

Maßgeschneiderte Werkzeugmaschinen brauchen maßgeschneiderte Antriebslösungen. Hier ist WaldrichSiegen seinen Wettbewerbern einen Schritt voraus. Statt auf Zukauf setzt WaldrichSiegen auf Getriebe des Sonthofener Schwesterunternehmens RSGetriebe. Der Kundenvorteil: Jedes Getriebe wird gruppenintern in Deutschland entwickelt und gebaut und ist perfekt auf den jeweiligen Anwendungsfall ausgelegt.

„Eine hohe Fertigungstiefe ist bei der Herstellung weltweit technisch führender Bearbeitungsmaschinen unabdingbar. Im Bereich Antriebslösungen arbeiten wir eng mit dem gruppeninternen Experten RSGetriebe zusammen“, so WaldrichSiegens Geschäftsführer Marco Tannert. Nicht nur der reibungslose Austausch technischer Daten und Anforderungen, sondern auch die kurzen Kommunikationswege sind dabei nach Ansicht von Thorsten Mehlhorn, Geschäftsführer von RSGetriebe, der Schlüssel zum Erfolg: „Die Zusammenarbeit ist durch den Einsatz einer speziellen Anfragemaske für technische Daten optimiert. Wir legen stets Wert darauf, bereits applizierte Antriebssysteme zu verwenden, da wir die Wirtschaftlichkeit für den Kunden immer im Fokus halten. Die exakte Abstimmung in Bezug auf Einbau und Anschluss findet über den Austausch von 3D-Daten statt. Die langjährige Erfahrung unserer Ingenieure in dieser Abstimmung ist dabei von größter Bedeutung – und die hervorragende Kommunikation zwischen Burbach und Sonthofen. Die Produkte, sprich die Getriebe, sind somit ideal auf den Anwendungsfall ausgelegt und bieten dennoch einen absolut flexiblen Einsatz in den verschiedensten Maschinentypen.“ Allein in den letzten fünf Jahren hat RSGetriebe erfolgreich über 90 Sondergetriebe für WaldrichSiegen entwickelt und gebaut.

Kundenevent: Vorträge, Live-Bearbeitungsdemonstrationen und Fachdiskussionen

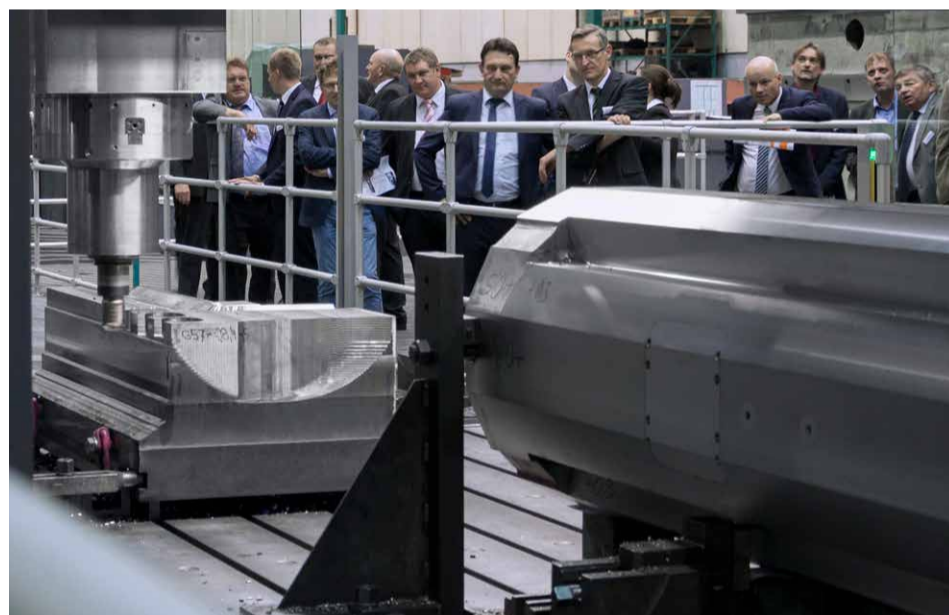
Dreh- und Fräsmaschinentage in Burbach voller Erfolg

Präsentationen der Spezialisten im Bereich Metallbearbeitung von WaldrichSiegen, Live-Bearbeitungsdemonstrationen in der Produktionshalle und Fachdiskussionen standen bei den Dreh- und Fräsmaschinentagen in Burbach am 27. und 28. Juni auf dem Programm. Das Event war ein voller Erfolg für den Veranstalter WaldrichSiegen und die zahlreich erschienenen Gäste aus ganz Europa.

So viele Neugierige auf einmal drängen sich selten um die teils neu entwickelten Maschinen in der Burbacher Produktionshalle. Neben Bearbeitungsdemonstrationen gab es auch Dreh- und Fräsmaschinen für unsere Kunden in unterschiedlichen Baustadien zu sehen, zum Beispiel die ProfiMill 1 für den koreanischen Kunden STX Engine.

„Die Vorträge waren informativ und gaben einen Überblick über den neuesten Stand der Technik“, lobte ein Besucher. „Am besten hat mir allerdings der Praxisteil am Nachmittag gefallen: Es gab Vorführungen an mehreren Maschinen, darunter eine Portalfräsmaschine mit dem neuen ProfiMill 1-Support.“

Neben WaldrichSiegen stellten auch das Schwesterunternehmen UnionChemnitz mit seinen Bohrwerken und Fräsmaschinen sowie Ingersoll Werkzeuge ihre Neuentwicklungen und Portfolios vor.



Gespannt beobachten Gäste der Dreh- und Fräsmaschinentage den Live-Einsatz der ProfiMill



Ralf Tschersche, Leiter Mechanische Konstruktion (l.) und Konstruktionsingenieur Jan-Philipp Stöckermann (Die Crash Test Dummies)

MHV International verteidigt Kart Trophy Titel

Zum 17. Mal trafen sich Mitarbeiter aller deutschen Unternehmen der HerkulesGroup in Siegen zur alljährlichen Kart Trophy – zum zweiten Mal in Folge setzte sich das Team MHV International mit dem dualen Wirtschaftsingenieurstudenten Maximilian Bernau, Oliver Klein, Leiter Verkauf Ersatzteile und Verkäufer Guido Matarazzo durch und gewann die Trophäe mit 334 Runden in vier Stunden.

Aus Burbach waren zwei Teams vertreten: die Sejerländer Bulldozer, die den dritten Platz erreichten (im Bildhintergrund rechts), und Die Crash Test Dummies (Bild). Erstmals fand parallel zur Kart Trophy ein Dartturnier statt, das ebenfalls für spannende Wettkämpfe und viel Spaß sorgte – den Sieg trug der Initiator Timo Müller davon.

Vortrag für das South East Asia Iron and Steel Institute (SEAISI)

Die 2017 SEAISI Conference & Exhibition fand vom 22. bis 25. Mai 2017 erfolgreich in Singapur statt. Das Event wurde von etwa 500 Vertretern aus 30 Ländern weltweit besucht. Wie üblich war WaldrichSiegen auf der Konferenz vertreten und präsentierte einen Vortrag mit dem Titel „Cost effective roll machining – example of purchasing a roll grinder by analysis of total cost of ownership (TCO)“.

Mike Nitschke

Impressum

WaldrichSiegen Journal
Ausgabe: Herbst 2017

Herausgeber:
Waldrich Siegen
Werkzeugmaschinen GmbH
Daimlerstr. 24 · 57299 Burbach
Germany

T: +49 (0) 2736 493-02
F: +49 (0) 2736 493-559

Verantwortlich:
Unternehmenskommunikation
der HerkulesGroup

waldrichsiegen.de