

Aus Alt mach Neu

In neuem Glanz

Mit einem systemübergreifenden Open-source-Ansatz hat sich futronic einen Namen als Ausrüster und Zulieferer gemacht. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählt auch das Refurbishing – in der Modernisierung von Altanlagen und Gebrauchsmaschinen können die futronic-Spezialisten jahrzehntelange Erfahrung vorweisen.



Wer sich ein wenig mit der Geschichte von futronic auskennt, der weiß, mit der Glasproduktion hatte das Unternehmen ursprünglich nichts zu tun. Das änderte sich erst, als futronic von Oberland Glas in Bad Wurzach damit beauftragt wurde, eine Glasmaschinensteuerung zu entwickeln. Das ist lange her, 1978, um genau zu sein, und um welche Maschinen welchen Herstellers es sich damals handelte, das weiß heute keiner mehr. Das ist aber auch nicht wichtig. Sondern Programm. Denn von Beginn an verfolgte futronic eine Art Open-source-Ansatz – systemübergreifend. Im Klartext: Anlagen- und Maschinenbauer setzen vorwiegend auf proprietäre Lösungen. Und auch der Wettbewerb betrachtet die

Systeme isoliert, hat lediglich Steuerungen im Angebot, die jeweils für die Maschinen bestimmter Hersteller entwickelt wurden. futronic hingegen konzipierte ganze Generationen von elektronischen Steuerungen, die jeweils flexibel und individuell auf die Maschinen verschiedener Hersteller, auf die Kundenanforderungen zugeschnitten werden können. Sie können die Unterschiede der Maschinen standardisiert beschreiben. Sämtliche Parameter einer Maschine beispielsweise, etwa ihre konstruktionsbedingten Eigenschaften, Verdrahtung und Konfiguration sind zentral im so genannten Main Control Terminal (MCT) hinterlegt und werden bei der Inbetriebnahme beim Kunden final eingestellt. „Wir setzten



Michael Preuß
Wolfgang Lachmann

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

offene Schnittstellen, flexible Lösungen und individualisierbare Parameter waren für uns nie Mittel zum Zweck, sondern immer schon Programm. Insbesondere bei der Modernisierung von Maschinen und Anlagen zeigt sich einmal mehr, wie richtig und wichtig es für uns war, schon früh einen systemübergreifenden Open-source-Ansatz zu verfolgen. In unserer Titelgeschichte erfahren Sie, warum, und unser Report über eine Servo-Übergabestation für Blasmaschinen liefert gleich ein aktuelles Beispiel dazu.

Lernen Sie außerdem unseren neuen Mann für Osteuropa und die Türkei kennen, lesen Sie, wie wichtig wir die Ausbildung junger Menschen nehmen und was sich sonst noch so getan hat bei futronic.

In diesem Sinne – spannende Erkenntnisse bei der Lektüre unseres Journals wünschen

Ihr **Michael Preuß**
Wolfgang Lachmann

»Inhaltsverzeichnis

Modernisierung I » Seite 1
Anlagen in neuem Glanz

Modernisierung II » Seite 4
Der perfekte Tropfen

Jubilär Wolfgang Lachmann » Seite 5
Seit 25 Jahren bei futronic

Meldungen » Seite 7
Nachrichten und Wissenswertes aus dem Unternehmen

futronic intern » Seite 8

quasi eine Ebene höher an, auf einer Meta-Ebene, und hatten von Beginn immer das ganze System im Blick“, erklärt Wolfgang Lachmann, bei futronic als Geschäftsführer für Technik und Entwicklung verantwortlich. „Wir haben immer darauf geachtet, dass unsere Steuerungen auf verschiedene Anlagentypen passen. Wer die herstellt, hat nie eine Rolle gespielt.“

Moderner gleich wirtschaftlicher

Dabei war das gar nicht vorgesehen, das hat sich einfach entwickelt, ergänzt der Technik-Chef, „wir haben uns das dann regelrecht aneignet, haben das eingeübt.“ Mit dieser offenen Strategie hat sich futronic zum einen einen Namen als Ausrüster und Zulieferer der Hersteller gemacht. Maschinen- und Anlagenbauer wie GPS beispielsweise statten ihre IS-Maschinen standardmäßig mit Steuerungen von futronic aus. Und auch viele Endanwender setzen seit Jahren bei Neuanschaffungen auf Technologie aus Tettang und ordern ihre Maschinen mit futronic-Steuerungen. Zum anderen haben die futronic-Spezialisten jahrzehntelange Erfahrung bei der Modernisierung von Altanlagen und Gebrauchtmachines. Das sogenannte Refurbishing von Anlagen und Maschinen verschiedenster Hersteller und Ausführungen zählt mittlerweile zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. „Maschinenlaufzeiten von 25 oder gar 30 Jahren sind für die robusten IS-Maschinen kein Problem“, erklärt Marc Meersschaut, Vertriebsingenieur von futronic. „Weltweit sind bis heute noch hunderte solcher Anlagen in Betrieb“, ergänzt Lachmann. „Mit neuer Steuerungs- und Antriebstechnologie laufen die



weitere 20 Jahre.“ In der Modernisierung von Anlagen und Maschinen sieht Technik-Chef Lachmann enormes Potenzial. „Der Anspruch an Wirtschaftlichkeit und Produktqualität nimmt ja ständig zu“, erklärt er. Mehr Automatisierung bedeute mehr Bediener-sicherheit im unmittelbaren Maschinenumfeld, eine konstante Produktqualität auf hohem Niveau und höhere Produktivität, etwa durch deutlich verkürzte Umbau- und Anlaufzeiten. Also müssen die Betreiber – Behälterglasproduzenten und auch Gebrauchtmachineshändler weltweit, insbesondere in Export-orientierten Märkten – in den nächsten Jahren kräftig investieren. Meersschaut: „An diesen Investitionen wollen wir natürlich partizipieren.“

Heterogenes System in Harmonie

Die Herausforderung: Die heterogenen Anlagen und Maschinen bilden ein komplexes System unterschiedlichster Komponenten verschiedener Hersteller. Die Aufgabe der futronic-Ingenieure ist es also, die Komponenten zu einem harmonischen Gesamtsystem zu koordinieren. „Natürlich funktionieren die Maschinen alle ähnlich“, sagt Lachmann. „Aber im Detail gibt es teils große Unterschiede.“ Die futronic-Spezialisten greifen dabei auf viel Wissen um die verschiedenen Systeme zurück und haben reichlich Erfahrung nicht zuletzt auch aus der oft langjährigen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit allen führenden Herstellern.

Ein Beispiel: Ta Hsiang, Hohlglasproduzent aus Taiwan und seit vielen Jahren futronic-Kunde, kauft immer wieder gebrauchte und generalüberholte Maschinen auf, manche erleben in den Fabriken des Herstellers ihren zweiten oder gar dritten Frühling. Die Steuerungen stammen stets von futronic, und die Herausforderung

liegt darin, jede Maschine und die dazugehörige Peripherie in einen heterogenen Maschinenpark zu integrieren. 2013 hat Ta Hsiang eine gebrauchte Emhart-Maschine gekauft, die futronic im Auftrag des Kunden mit einer FMT24S-Steuerung sowie FDU24S-Antrieben ausgerüstet hat. „Das war eines der erfolgreichsten Modernisierungsprojekte der letzten Zeit“, resümiert Marc Meersschaut zufrieden. Bei O-I in Maastricht galt es im Rahmen eines ähnlichen Projekts ein MAC-Kabinett, ein Schaltschrank aus vergangenen Zeiten, der nicht mehr produziert wird, aber in vielen Fabriken immer noch zuverlässig den Servo-Tropfenverteiler steuert, in eine neue Steuerungsinfrastruktur zu integrieren.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Solche, teils auch umfangreichere Projekte laufen mehr oder weniger immer gleich ab. Am Anfang steht freilich der Kundenkontakt, ein Besuch oder auf einer Messe, erste Gespräche über ein konkretes Investitionsvorhaben. Dann folgen Projektbesprechungen, idealerweise beim Kunden vor Ort. Es gilt, die Rahmenbedingungen abzustecken, die technischen Spezifikationen auch der verschiedenen Komponenten, die in die geplante Anlage integriert werden sollen, abzuklären, schließlich den Aufwand zu schätzen und ein Angebot zu erstellen. „In dieser Phase prüfen wir, ob das auch so machbar ist, wie der Kunde sich das vorstellt“, erläutert Meersschaut. Um die dafür erforderlichen Informationen zu bekommen, nehmen die futronic-Ingenieure in der Regel Kontakt zu den verschiedenen Zulieferern und Partnern auf. „Wir kennen ja

»Impressum

Das futronic Journal ist das Kundenmagazin der futronic GmbH und erscheint zweimal jährlich. Auflage: 600 Exemplare, Ausgabe 1/2014

Herausgeber: futronic GmbH, Michael Preuß (V.i.S.d.P.), Tolnauer Straße 3-4, D-88069 Tettang, Tel.: +49/7542/5307-0, Fax +49/7542/5307-70, Internet: www.futronic.de, E-mail: info@futronic.de

Redaktion: René Kius, kiuskommunikation
www.kius-kommunikation.de

Gestaltung: Frieder Bertele, ZENART::PRAXIS,
www.z-e-n-a-r-t.com

Autoren: René Kius, Alexander Körner,
Michael Preuß

Bildnachweis: Lisa Berger, Caesars Entertainment, Forma Glas, futronic, René Kius, Karin Volz

Herstellung: Verlags Druckerei Ehrat,
Adolf-Kolping-Str. 1, 88212 Ravensburg

Wir freuen uns über Kritik und Anregungen unter
info@futronic.de



Produktion mit Präzision: futronics Gerätetechniker bestücken und verkabeln Schaltschränke und Kabelkanäle, die komplette elektrische Ausrüstung.

alle relevanten Anbieter, arbeiten mit ihnen seit Jahren vertrauensvoll zusammen“, sagt Lachmann. Das gilt auch für Konkurrenten. Denn ist der Kundenauftrag erst einmal im Haus, spielt der Wettbewerb keine Rolle mehr, „da wird sehr gut zusammengearbeitet.“ Schließlich machen sich die Ingenieure daran, das Projekt technisch auszuarbeiten, konstruieren die Kabelkanäle, planen die Elektrik und stimmen sich kontinuierlich mit den Projektpartnern ab. Wenn alles steht, sämtliche relevanten Informationen, Parameter und Ergänzungen eingearbeitet sind, geht es zum Rebriefing erneut zum Kunden. „Jedes Projekt ist einzigartig“, sagt Vertriebsmann Meersschat. „Je gewissenhafter Planung und Abstimmung im Vorfeld,

je präziser die Daten und Maschinenmaße für unsere Konstruktionen sind, je mehr kritische Punkte geklärt werden, desto reibungsloser verlaufen schließlich Umsetzung und Inbetriebnahme.“

Dann passiert alles gleichzeitig: Die Bauteile müssen bestellt, die Fertigung der Kabelkanäle beauftragt, der Transport den Kundenvorgaben und Lieferfristen gemäß geplant und organisiert werden. Ein metallverarbeitender Betrieb in unmittelbarer Nachbarschaft beispielsweise, bestens ausgerüstet für Kleinserien- und Sonderanfertigung und „genau das, was wir brauchen“, sagt Lachmann, stellt die Kabelkanäle her. Lieferkosten: Null Euro. Jetzt startet die eigentliche Produktion – futronics Gerätetechniker bestücken und verkabeln

Schaltschränke und Kabelkanäle, die komplette elektrische Ausrüstung. Bevor eine Anlage die Laderampe bei futronic verlässt, werden alle Komponenten auf Herz und Nieren getestet, „damit wir keine Überraschungen auf der Baustelle erleben“, versichert Meersschat. Häufig kommen zudem Vertreter des Kunden nach Tettngang, um die Anlage hier vor Ort abzunehmen. Schließlich wird sie verpackt und verschickt – bei Bedarf liefert ein Spezialunternehmen maßgefertigte Kisten, in denen alle Komponenten vor Ort sogar vakuumiert und seeklar verpackt werden können.

Die Inbetriebnahme beim Kunden vor Ort nimmt fünf Tage bis zu zwei Wochen in Anspruch. Dazu gehört die „Hochzeit“ genannte Montage der Kabelkanäle an der Maschine, die komplette Verkabelung und die Installation der Schaltschränke. „Dafür sind natürlich immer Techniker von uns vor Ort“, erklärt Lachmann. Anschließend wird die Anlage im Kaltlauf angefahren – sämtliche Anlagenteile laufen im Leerlauf eine Nacht durch. Richtig spannend wird’s beim so genannten Gob-in: Die Anlage geht unter Glas, das heißt die ersten Glaspfropfen fallen durch die Maschine, „ein magisches Moment“, weiß futronic-Chef Lachmann. Bis das Tropfengewicht stimmt, die Auslastung der Maschine bis auf Normalbetrieb sukzessive hochgefahren ist und die ersten Behältergläser vom Band laufen, kann es ein paar Stunden dauern. Schließlich nimmt der Kunde die Anlage auch formal ab.

Schulung und Service

Wichtiger Baustein einer Inbetriebnahme ist immer auch eine umfassende Kundens Schulung, insbesondere wenn neues Bedienpersonal an Bord ist und die Maschine noch gar nicht kennt. „Das machen wir vorzugsweise in unserem Trainingscenter hier in Tettngang“, betont Lachmann. Vorteil: Die Bediener sind raus aus Alltag und gewohntem Umfeld, durch nichts abgelenkt und können sich so besser auf das Training konzentrieren (siehe dazu auch futronic Journal 01/2011). „Das ist viel effektiver, als wenn unsere Leute beim Kunden schulen und die Bediener ständig wegspringen müssen“, schildert der Technik-Chef.

Selbstverständlich stehen die Service-Techniker von futronic auch nach der Inbetriebnahme bereit; sollte es Probleme geben, können sie von Tettngang aus auf die Anlage zugreifen, bei Bedarf setzt sich einer der Experten auch ins Auto oder in den Flieger. „Ein umfassender Kundenservice ist für uns selbstverständlich“, sagt Meersschat, „denn wir wollen ja rundum zufriedene Kunden.“

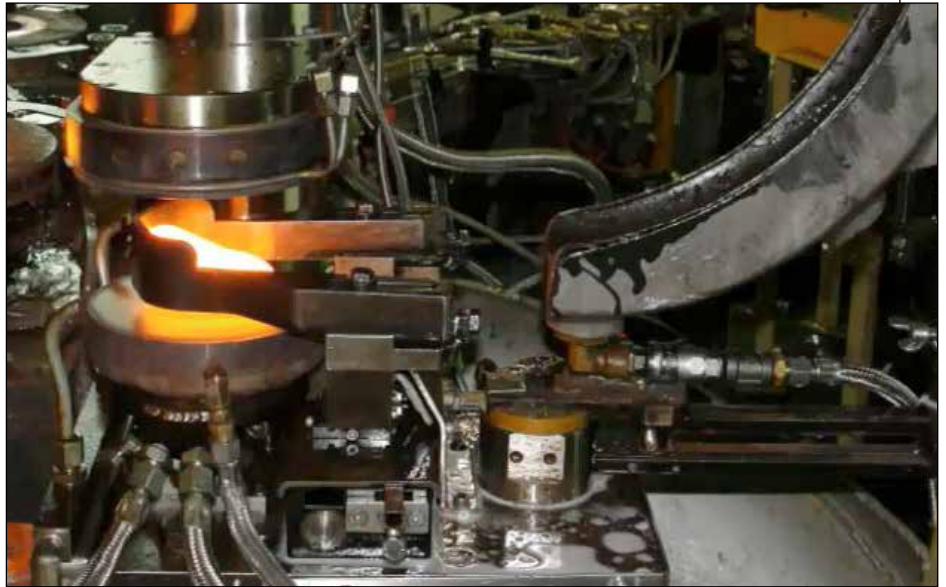
Der perfekte Tropfen

In Zusammenarbeit mit Kooperationspartner Forma Glas hat futronic eine Servo-basierte Übergabestation für Blasmaschinen entwickelt. Mit der Stand-alone-Lösung zum Nachrüsten können auch ältere Maschinen wieder auf den neuesten technischen Stand gebracht und so Produktivität und Produktqualität verbessert werden.

Auch im Bereich Wirtschaftsglas steigen die Anforderungen an die Produktivität der Maschinen und Qualität der Gläser – eine Qualität, die nur mehr neue oder modernisierte Anlagen und Maschinen gewährleisten können. Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Erzeugung des Vorformtropfens und seine Übergabe an die jeweilige Fertigformstation einer Glasmaschine, ein besonders sensibler Vorgang im Fertigungsprozess von Wirtschaftsgläsern. Dieser Vorgang wird in älteren Maschinen in der Regel noch pneumatisch geregelt.

Servo statt pneumatische Regelung

In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner Forma Glas mit Sitz in Neukirchen in Oberösterreich hat futronic eine auf hochgenauer Servotechnik basierende Stand-alone-Lösung entwickelt. Damit können auch schon betagte Blasmaschinen nachgerüstet werden, um die herkömmliche Technik zu ersetzen. „Bei dem neuen System sind Mechanik und Automatisierungslösung perfekt aufeinander abgestimmt“, erklärt Alexander Körner, bei futronic für den Bereich Industriautomation und die Kooperation mit Forma Glas verantwortlich.



Qualitätssensibler Vorgang: Die Übergabe des Vorformtropfens an die Fertigformstation.

Konstante Produktqualität gesichert

Die Vorteile liegen auf der Hand. So sorgt der Pressstempel für optimale Homogenität der Vorformtropfen. Da der Tropfen bei der Übergabe exakt zentrisch auf dem Arbeitstisch

abgelegt wird, ist eine ideale Glasverteilung im Formungsprozess, eine gleichbleibende Wandstärke der Gläser „und damit eine konstante Produktqualität gesichert“, erklärt Körner. Das System ist einfach zu installieren und kann problemlos sowohl mechanisch als auch elektrisch in das Umfeld beim Endkunden integriert werden. Auch die Aufsynchonisierung der Servoübergabe mit der bestehenden Blasmaschine erfolgt vollautomatisch; Tropfenerzeugung und Übergabe passen sich synchron an den Feeder an. Fernwartung und Update-Installation erfolgen über eine VPN-Verbindung.

Einige Anlagen sind bereits installiert, etwa bei der KHS Krosno S.A. (Kro nie skie Huty Szkła Krosno S.A) in Polen. „Die ersten Erfahrungen zeigen, das System entspricht absolut unsere Erwartungen und die Kunden sind sehr zufrieden“, freut sich futronic-Ingenieur Alexander Körner, „Also sind wir es auch.“



Präzision unter Glas: Die Stand-alone-Lösung ist im Steuerungs- und Antriebsverbund als Motion Control System erhältlich.

Vom Glasvirus erfasst

Vor nunmehr 25 Jahren kam Wolfgang Lachmann als Technischer Leiter zu futronic. 2004 übernahm der 58-Jährige gemeinsam mit Michael Preuß die Geschäftsführung des Tettninger Steuerungsspezialisten. Zuvor hatte Lachmann Elektrotechnik mit Fachrichtung Nachrichtentechnik an der FH Ravensburg-Weingarten studiert.

Schon während seines Studiums bietet der Bad Waldseer in der Region „studentische Ingenieursdienstleistungen“ an, wie er es nennt. Dabei beschäftigt er sich auch mit recht kuriosen Aufgaben: So entwickelt er Ende der 1970er Jahre für Escher Wyss den „informationstechnischen Teil“ einer Einrichtung zur Messung der Dicke von Zigarettenpapier. Eigentlich hätte es so weitergehen können, selbständig auch nach dem Studium. Doch dann bekommt er ein „unwiderstehliches Angebot des Glasherstellers Oberland aus Bad Wurzach“, erzählt Lachmann, 1980 war das. Es folgt die Besichtigung der Fabrik, spektakuläre Eindrücke in der Fertigung, dann hatte ihn „der Glasvirus erfasst“, schildert der 58-Jährige. In der Entwicklungsabteilung des Unternehmens, in dem seinerzeit ein gewisser Bert Küstner den Elektrobereich verantwortet, ist er zuständig für technische Rechneranwendungen und Automatisierungslösungen in der Produktion – und bald auch Ansprechpartner für Lieferanten und externe Dienstleister. „Damals lernte ich futronic kennen“, erinnert sich Lachmann.



Spielt bereits seit einem Vierteljahrhundert eine tragende Rolle bei futronic: Wolfgang Lachmann.

Industrieautomation vorangetrieben

1986 kauft Oberland den Steuerungsspezialisten futronic und schickt Küstner als Geschäftsführer nach Tettngang. Der holt den jungen Nachrichtentechniker zwei Jahre später nach und überträgt ihm die Leitung der Technik. Als sich futronic-Chef Küstner 2004 in den Ruhestand zurückzieht, übernehmen Wolfgang Lachmann gemeinsam mit Michael Preuß das Ruder. Zu seinen per-

sönlichen Meilensteinen gehört beispielsweise die Entwicklung der FMT24S. In den Folgejahren treibt Lachmann maßgeblich den Ausbau des Unternehmensbereichs Industrieautomation und damit des Produktportfolios voran. Mit Erfolg – futronic expandiert, die Zahl der Mitarbeiter steigt. Der Umzug in einen neuen Gebäudekomplex im Gewerbegebiet Bürgermoos 2008 markiert einen weiteren wichtigen Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens und seiner Geschäftsführer.

Wohl der Mitarbeiter in Blick

Heute ist Lachmann immer noch Techniker durch und durch, kann aber auch loslassen, „schließlich haben wir hier richtig gute Leute.“ Das Wohl der Mitarbeiter, ein gutes Betriebsklima liegen ihm besonders am Herzen, sagt Lachmann. Dazu tragen flache Hierarchien bei und der sanfte Führungsstil des Duos. Die Kollegen danken es mit Loyalität und teils jahrzehntelanger Treue. Wolfgang Lachmann, Jahrgang 1954, ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. Seit etwa 20 Jahren singt er im Kirchenchor in Mariabrunn und engagiert sich als Mitgründer des Lions Clubs Tettngang auch im sozialen Bereich. Sein persönliches Credo: „Wenn wir die täglichen Veränderungen annehmen, die daraus entstehenden Risiken bearbeiten und Chancen nutzen, dann kommen wir weiter.“



Kapitän unter Kapitänen: Seite an Seite mit Martin Jetter, Vorstandsvorsitzender der Jetter AG, feierte Wolfgang Lachmann 2012 das 40-jährige Firmenjubiläum von futronic.

Geschäftsjahr 2012/2013

futronic bleibt auf Wachstumskurs

futronic erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr von April 2012 bis März 2013 einen Umsatz von rund 10,2 Millionen Euro. Im Vergleich zum auch schon hervorragenden Vorjahresergebnis legte das Unternehmen noch um 1,6 Millionen Euro zu. Das entspricht einem satten Plus von rund 19 Prozent.



Kennen seit Jahren nur eine Richtung – nach oben: Die beiden futronic-Geschäftsführer Wolfgang Lachmann und Michael Preuß (v.l.) haben daher gut Lachen.

Wir hatten im Vorjahr das bislang beste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte, haben aber noch einmal deutlich zulegen können“, resümiert Michael Preuß das Geschäftsjahr 2012/2013. „Damit sind wir äußerst zufrieden.“ futronic ist im vergangenen Jahr erfolgreich in den neuen Geschäftsbe- reich Wirtschaftsglas gestartet. Die neuen Steuerungs- und Antriebssysteme für Pres- sen- und Blasmaschinen werden im Markt gut angenommen. „Hier sehen wir weiteres Potenzial, die Kooperation mit unserem ös- terreichischen Partner Forma Glas bewährt sich“, sagt Preuß.

Auch die anderen Geschäftszweige haben sich gut entwickelt und zum Umsatzwach- tum beigetragen. Im Bereich Behälterglas wie in der Industrieautomation profitierte futro- nic von seinen in den letzten Jahren verstär- kten Vertriebsaktivitäten weltweit sowie von

Nachholeffekten aus den vergangenen Jah- ren. Die Auftragslage und die Auslastung von Entwicklung und Produktion im aktuellen Ge- schäftsjahr sind hervorragend. Im Kernmarkt Behälterglasindustrie stehen geplante Mo- dernisierungsmaßnahmen der Hersteller im Fokus. „Immer mehr Produzenten setzen auf futronic-Technologie und planen, auch Wett- bewerbsprodukte durch unsere Steuerungen und Antriebe zu ersetzen“ erklärt der 51-Jäh- rige. Vor allem die Glasmärkte Südostasiens und Lateinamerikas bieten weitere Wach- stumschancen, sagt Preuß. Auch im Bereich In- dustrieautomation hat futronic neue Projekte im Blick. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg von 33 Prozent im Vorjahreszeitraum auf nun- mehr 35 Prozent. „Diesen Bereich wollen wir auch in den nächsten Jahren weiter ausbau- en“, erklärt futronic-Geschäftsführer Wolf- gang Lachmann.

Neuer Mann für Osteuropa

Murat Yolaçan heißt futronics neuer Vertriebsmanager für die osteu- ropäischen Märkte, Russland und die Türkei. Er ist seit 1. Juli im Haus; seine Aufgabe ist es vor allem, das Vertriebsnetz des Tettmanger Steu- erungsspezialisten in diesen Märkten auf- und auszubauen, den Pro- duktvertrieb im Bereich Glasindustrie voranzutreiben, das Unterneh- men auf Messen zu vertreten und den persönlichen Kontakt zu den Kunden zu pflegen. Bevor er zu futronic kam hat Yolaçan Wirtschafts- ingenieurwesen mit Fachrichtung Elektro- und Informationstechnik an der HTWG Konstanz studiert. Anschließend hat er kurze Zeit in einer Unternehmensberatung gearbeitet und „schließlich bei futronic meinen Traumjob als Area Sales Manager gefunden“, wie er sagt. Der 28-Jährige stammt aus Friedrichshafen, fühlt sich dem Bodensee sehr verbunden und verbringt seine Freizeit am liebsten mit Familie, mit Freunden und auf dem Fußballplatz.



Vertritt futronic in Osteuropa: Murat Yolaçan.

futronic schafft Platz

Mitte August war es endlich soweit – das letzte Kabel verlegt, der letzte Pinselstrich geführt. Im Erdgeschoss des Produktionsgebäudes ist nun mehr Fläche für Fertigung und Versand, und die neue Zwischendecke schafft zusätzlichen Raum für Lagerregale und -verwal- tung. Auch im Verwaltungsbau ist alles planmäßig fertig geworden. Hier sind neue Arbeitsplätze für Informationselektroniker, Automati- onstechniker und -ingenieure entstanden. Mehr Platz also für futro- nics Steuerungsspezialisten – und künftige Mitarbeiter. Insgesamt hat futronic seine Nutzfläche um rund 800 Quadratmeter erweitert. Dafür investierte das Unternehmen rund eine Million Euro.



Die Bauhelme sind längst weggepackt: Wolfgang Lachmann und Michael Preuß (v.l.) freuen sich über mehr Platz im Haus, etwa im Versandbereich.

Glassman America

Glasbranche zu Gast im Flamingo

Draußen war es wie immer bunt und spektakulär, drinnen ging es eher sachlich zu. Zur Glassman America Mitte September 2013 in Las Vegas waren mehr als 70 führende Hersteller, Ausrüster und Lieferanten der Hohlglasindustrie aus aller Welt gekommen, um zwei Tage lang ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren.

Etwa 500 Fachbesucher aus Asien, Australien, Nord-, Mittel- und Südamerika und Europa informierten sich aus erster Hand über technische Innovationen und Entwicklungen. Auch futronic-Chef Michael Preuß war als Aussteller zur Glassman gefahren, um bestehende Kontakte zu vertiefen und neue zu knüpfen. Insgesamt war auf der Messe eine deutliche Zurückhaltung zu spüren. „Investitionsentscheidungen im Glasbereich werden aktuell etwas verhalten getroffen, da die Übernahme von Verallia durch Ardagh Glass noch immer nicht abgeschlossen ist“, erklärt

Preuß. Davon seien nicht nur der US-amerikanische Markt betroffen, sondern auch die Glasindustrie in angrenzenden Staaten, etwa in Mexico. Dennoch war er zufrieden mit der Messe. „In zahlreichen interessanten Gesprächen mit Bestandskunden haben wir die jeweils installierten Systeme und potenzielle Erweiterungen erörtert“, resümiert Preuß. „Ich gehe davon aus, dass sich daraus einige Projekte ergeben werden.“ Auch mit Herstellern von Maschinen und Anlagen habe er anstehende Angebote würden derzeit ausgearbeitet. Der Trip in die Wüste trägt also bereits Früchte.



Glas, Glitzer und Glamour: Die erste Glassman America seit 2004 fand im Flamingo in Las Vegas statt.

Gulf Glass

Branchentreff in Dubai

Die Region Mittlerer Osten und Nordafrika (MENA) ist auch für futronic ein wichtiger und vielversprechender Markt. Also machte sich futronic-Vertriebsingenieur Marc Meersschat Anfang September auf den Weg zur Gulf Glass, die erstmals im Dubai International Convention and Exhibition Centre stattfand. Nach nur fünf Ausgaben hat sich die Gulf Glass bereits zum wich-

tigsten Treffpunkt der Glasbranche in der MENA-Region entwickelt. Dementsprechend gut besucht war die Messe. Und lohnend die Ausbeute. „Ich habe zahlreiche interessante Gespräche auch über konkrete Projekte führen und einige neue Kontakte knüpfen können“, konstatiert Meersschat zufrieden. Einziger Kritikpunkt: „Die Messe ist mit drei Tagen doch etwas zu lang.“

»Kurzmeldung

Neue Steuerung für Gebrauchsmaschinen

futronic hat im Auftrag des tschechischen Herstellers Kavalierglass eine komplette Produktionslinie zur Kelchglasherstellung mit neuen Steuerungen ausgestattet. Auch dieses Projekt ist eine Kooperation mit dem österreichischen Partner Forma Glas. Der Auftrag umfasste die Überholung und Modernisierung einer Blasmasschine mit 20 Stationen, einer Presse mit 16 Stationen sowie einer 20-Stationen-Verschmelzmaschine aus dem Maschinenpark von Kavalierglass mit Sitz in Sázava bei Prag. In der Blasmasschine tut nun ein Futronic Blow machine Control system (FBC) seinen Dienst, das die Maschinensteuerung sowie den Synchronantrieb in einem System kombiniert. Die Presse steuert ein Futronic Press machine Control system (FPC), ein modular aufgebautes Steuerungs- und Antriebssystem für bis zu 20 Stationen. Die Anlage in Sázava ist seit Dezember unter Glas.

futronic weltweit

Kelchglasproduktion in China angelaufen

Der chinesische Glashersteller Chuzhou Deli Crystal Glass hat zwei neue Produktionslinien für Wirtschaftsglas in Betrieb genommen. Die Anlage besteht aus zwei Blasmasschinen mit je 24 Stationen und zwei Pressmaschinen à 16 Stationen von Forma Glas. Im Auftrag des österreichischen Maschinenbauers hatte futronic das komplette Steuerungssystem für die beiden Produktionslinien entwickelt –

vom Glasschnitt am Feeder bis zum Abtransport in den Kühlöfen. Das Projekt umfasste die Planung und Konstruktion, Software-Entwicklung und Fertigung der Komponenten bis hin zur Inbetriebnahme vor Ort. Der Auftrag für Deli Crystal Glass markierte im vorvergangenen Jahr den Beginn einer weitreichenden Kooperation mit Forma Glas. Zwischenzeitlich sind weitere Projekte realisiert oder in Planung.

»Mitarbeiter im Porträt

Christian Heim

Bodenständig und geerdet



Als Software-Entwickler sorgt Christian Heim vor allem in den Rundläufermaschinen von Forma Glas für geschmeidig automatisierte Abläufe. Regelmäßig ist er bei dem Partner im oberösterreichischen Neukirchen zu Gast, überwacht Tests und Kaltläufe, verantwortet die Feinabstimmung. Und für die Inbetriebnahme von Press-, Blas- und Schleifmaschinen zur Herstellung von Kelchgläsern reist der Automatisierungstechniker zu den Kunden um die halbe Welt. Bevor der 30-Jährige im Februar 2013 zu futronic kam, war er „vielmurde“ für ein oberschwäbisches Unternehmen, das sich auf Anlagen und Maschinen zur Herstellung von Pipelinerohren spezialisiert hat. Reisen, das mag er schon gern, aber von Haus aus sei er eher bodenständig und geerdet, sagt Heim. Verbunden fühlt er sich vor allem der Region rund um Tettngang, Freunden und Freundin, der Familie und dem Hof, auf dem er aufgewachsen ist. In seiner Freizeit kickt Christian Heim mit den Jungs vom SV Tannau, fährt gern Motorrad und geht gelegentlich zum Angeln.

»Ausbildung

Cosimo Oscuro

Dank guter Noten früher in den Urlaub



Mit einer Lehrzeitverkürzung ob guter Noten hat sich Cosimo Oscuro belohnt. Cosimo, geboren in Monopoli in Süditalien, kam mit neun Jahren nach Deutschland. Nach der zweijährigen Elektronikschule in Friedrichshafen absolvierte er bei uns eine Ausbildung zum Elektriker für Geräte und Systeme. Die Abschlussprüfung im Juli machte er ein halbes Jahr früher als vorgesehen. Und dann ging's ab auf Tour – zwei Monate Dubai, Thailand und Australien, die Urlaubsreise hatte er sich verdient. Jetzt ist der AC-Mailand-Fan wieder da, klar, dass wir gute Leute halten wollen. Derzeit arbeitet Cosimo im Bereich Prüffeld und Service und macht in den Abendkursen der Elektronikschule Tettngang (EST) auch noch seinen Techniker. Wir gratulieren und wünschen ihm viel Durchhaltevermögen.

Neue Azubis starten durch

Sie sind drin: Die drei Abiturienten Isabella Ness, Maximilian Rapp und Steffen Federau haben die erste Stufe der Karriereleiter genommen und im September ihre Ausbildung bei uns begonnen. Isabella (20) aus Wasserburg ist angehende Industriekauffrau mit Zusatzqualifikation „Internationales Wirtschaftsmanagement mit Fremdsprachen“. Die 20-Jährige startete zunächst in der Personalabteilung, derzeit unterstützt sie die Kollegen im Versand. Maximilian stammt aus Meckenbeuren und absolviert hier eine Ausbildung zur Fachkraft Lagerlogistik. Der 20-Jährige wird die ersten Mo-

nate in der Warenannahme verbringen und vieles beispielsweise über die richtige Lagerung von Elektronik-Bauteilen lernen. Steffen Federau kam nach der einjährigen Berufsfachschule an der Elektronikschule Tettngang (EST) zu futronic. Der Tettnganger, 18 Jahre jung, beginnt seine dreijährige Ausbildung zum Elektriker für Geräte und Systeme im Bereich Mechanik und Schaltschrankbau. Die Auswahl fiel in diesem Jahr besonders schwer. Mit dem Resultat ist Personalchefin Nicole Kremler aber sehr zufrieden. „Die drei sind eine gute Mischung, aufgeweckt, offen, engagiert, die passen gut zu uns.“



Ein prima Team mit Verve: Personalchefin Nicole Kremler, die neuen Auszubildenden Steffen Federau, Maximilian Rapp und Isabella Ness mit Ausbildungsleiter Alexaner Petuker (v.l.).

»Wissen was geht!



Elektronik in der Praxis: Heiko Pfisterer führte die Jugendlichen durch die einzelnen Abteilungen und erläuterte ihnen beispielsweise, wie ein Schaltschrank aufgebaut ist.

Mal reinschnuppern

Der Jugend der Region öffneten wir im Rahmen der Ferienaktion „Wissen was geht!“ der Wirtschaftsförderung Bodenseekreis (WFB) im Sommer bereits zum fünften Mal unsere Türen. Dabei nutzten acht Jungs und drei Mädchen zwischen 15 und 20 Jahren die mehrstündige Stippvisite, um sich aus erster Hand über die Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten in kaufmännischen und technischen Berufen zu

informieren und einmal in die verschiedenen Unternehmensbereiche von futronic reinzusehen. „Wir bilden seit vielen Jahren in verschiedenen Berufen aus“, erklärt Personalchefin Nicole Kremler. „Die WFB-Aktion ist für uns eine gute Möglichkeit, dem Nachwuchs dabei zu helfen, herauszufinden, in welche Richtung es beruflich einmal gehen soll.“ Umgekehrt bietet sich futronic damit auch eine willkommene Gelegenheit, „zu zeigen, wer wir sind und was wir zu bieten haben und so auch künftige Fachkräfte auf uns aufmerksam zu machen“, sagt sie.