

KOMPLETTLÖSUNGEN

Passgenau von A bis Z

Welche Bedeutung Qualitätsnormalien für den modernen Formenbau haben, zeigt sich einmal mehr beim Hasco-Stammkunden SchoForm. An ihn lieferte Hasco ein 32-fach-Heißkanalwerkzeug, dazu die meisten Standardkomponenten sowie die komplette ›Heiße Seite‹ einbaufertig.

Seit 2002 baut und liefert die SchoForm GmbH aus Demitz-Thumitz nahe Bautzen Spritzgießwerkzeuge für Thermo- und Duroplast sowie Presswerkzeuge für Duroplast. Mit einem 21-köpfigen Team stellen die Sachsen im Jahr rund 50 Werkzeuge her, wobei die Duroplast-Werkzeuge inzwischen einen neuen Schwerpunkt bilden. »Das ist etwas, das heute ja nicht mehr viele Firmen

anbieten«, wie der geschäftsführende Gesellschafter Dirk Scholze anmerkt. »Dieser Bereich ging vor einigen Jahren mehr und mehr zurück, ist jetzt aber wieder stark im Kommen.« Mit Kunden aus der Elektrotechnik, der Elektro-Installationstechnik sowie dem Automobilbau hat SchoForm die Corona-Krise bislang gut gemeistert.

Von Anfang an setzt SchoForm auf Normalien von Hasco, dem Lüdenschei-

der Vollsortimenter im Bereich standardisierter Qualitätsnormalien. »Seit vielen Jahren gibt es eine sehr gute Zusammenarbeit mit Hasco«, sagt Alexander Thiel, der von Anfang an im Unternehmen tätig ist. Der Maschinenbau-Ingenieur hat 2002 als Konstrukteur angefangen und wurde im vergangenen Jahr zum Geschäftsführer berufen. Thiel ist von Hasco absolut überzeugt: »Ob es sich um Standard-Normalien handelt oder um Sonderanfertigungen – die Qualität der Produkte ist immer herausragend.«

32-fach-Heißkanalwerkzeug für Verteilerdosen ist hoch komplex

Eines der jüngsten und zugleich das größte und komplexeste Projekt, das SchoForm bisher abgewickelt hat, ist ein 32-fach-Heißkanal-Werkzeug mit Nadelverschluss zur Herstellung elastischer Einsätze aus einem TPE-Material für die Kabeldurchführung an Aufputz-Verteilerdosen. Der Kunde, die Schneider Electric Gruppe, produziert solche Dosen für den skandinavischen Markt. Das Werkzeug ist für einen Betrieb als 24/7-Dauerläufer ausgelegt und für mindestens eine Million Schuss garantiert.

Mit Hasco hat SchoForm einen Partner, der sowohl in der Beratung als auch in der Auslegung des Systems, der technischen Abstimmung während der Konstruktion sowie in der Fertigung und der Sonderbearbeitung das gesamte Aufgabenspektrum abdecken konnte. »Und das in einem Preis-Leistungs-Qualitäts-Verhältnis, bei dem andere Anbieter passen mussten«, erklärt Alexander Thiel.

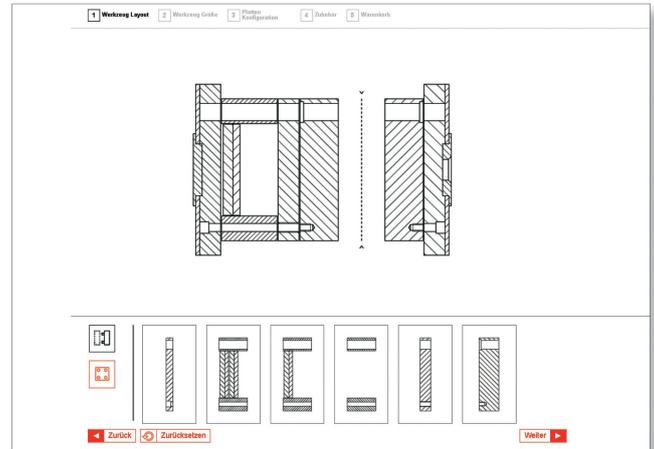
»Wir waren besonders glücklich, dass wir als Werkzeug- und Formenbauer die



Basis für eine hoch effiziente Werkzeugfertigung: Standardisierter Formaufbau mit Zubehörteilen © Hasco



Komplexe Aufgabe, clever gelöst: 32-fach-Heißkanalwerkzeug zur Herstellung der TPE-Muffen einer Aufputzdose beim Werkzeug- und Formenbauer SchoForm © SchoForm



Intuitiv bedienbar: Auch bei SchoForm ließen sich mit dem Formaufbau-Assistenten von Hasco individuelle Werkzeug-Konfigurationen schnell erstellen © Hasco

Verantwortung für die technische Kommunikation mit dem Kunden ein gutes Stück weit an Hasco abgeben konnten«, so Alexander Thiel. Es fand ein intensiver Erfahrungsaustausch zwischen der Anwendungstechnik von Hasco und Schneider Electric statt, der den Kunden schließlich in seiner Entscheidung bestärkte, bei SchoForm zu bestellen.

Ein zentraler Punkt im Entscheidungsprozess war auch, dass Hasco die »Heiße Seite« mit Garantie anbieten und liefern konnte. Schließlich wurde das Werkzeug dann zu 95 Prozent aus Hasco-Komponenten erstellt – von fertig gebohrten K-Platten über ein breites Spektrum an Z-Normalien bis hin zur DLC-beschichteten Auswerfer für eine lange Werkzeugstandzeit. Dabei war auch der online ver-

fügbare Formaufbau-Assistent eine echte Unterstützung in der Konstruktionsphase. »Ein Super-Tool«, wie Alexander Thiel anmerkt, »einfach und intuitiv zu bedienen. Und man hat immer die aktuellsten verfügbaren Normalien zur Hand.«

Mit diesen Voraussetzungen konnte sich SchoForm auf die eigenen Stärken konzentrieren und die präzise Bearbeitung im eigenen modernen Maschinenpark durchführen. »Wir haben lediglich durch Bearbeitungsschritte wie Tieflochbohren im Special Machining Center (SMC) von Hasco unterstützt, ohne dabei mit dem Kunden in Wettbewerb zu treten«, so Stephan Wendt, Technischer Verkäufer Mould Base. Auch einige exklusiv von Hasco angebotene Komponenten kommen zum Einsatz. Beispielsweise er-

möglicht das Umlenkelement Z9675 die konturnahe Platzierung von Kühlbohrungen in Bereichen, in denen sich Auswerfer befinden. So lässt sich die Temperierung deutlich effektiver gestalten.

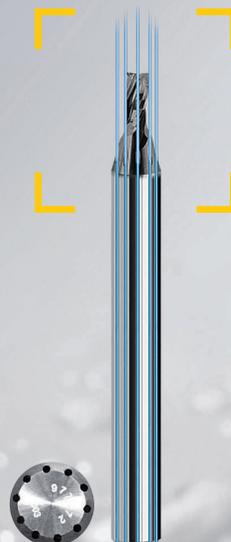
Alexander Thiel: Mit Partner Hasco eine Punktlandung erzielt

Die komplette »Heiße Seite« wurde unterstützt von Tobias Kröber, Technischer Verkäufer Hasco hot runner, als einbaufertig montierte Baugruppe an SchoForm geliefert. Sie ist kompatibel mit allen anderen Komponenten des Formaufbaus. »Für uns war das eine extreme Erleichterung in der Montage und Abstimmung; auch hier muss man nochmals sagen, dass Präzision, Ausführung und Timing hervorragend waren«, ▶

IGUANA DER BRILLANTE

Unsere High-End-Mehrschneider im kleinen Durchmesserbereich mit diamantbeschichteten lasergeschärften Schneidkanten - jetzt auch mit Helix und Schaftkühlung erhältlich. Die schärfsten ihrer Art.

www.zecha.de



ZECHA



bestätigt Alexander Thiel. »Aus Sicht der Montage können wir uns nichts Besseres vorstellen. Bei diesem Werkzeugprojekt haben wir gemeinsam mit Hasco sprichwörtlich eine Punktlandung erzielt.«

Gleich im ersten Anlauf habe alles zu 100 Prozent gestimmt. Ob das die Fertigungsdauer des Heißkanals und die Lieferzeiten aller Normalien betraf, die eine pünktliche Werkzeuglieferzeit ermöglichen, oder die Qualität der produzierten Teile. Auch bei der Abmusterung war die Anwendungstechnik von Hasco zugegen und hat beim Einfahren des Werkzeugs und der Findung der optimalen Maschinenparameter perfekte Unterstützungsarbeit geleistet. »Wir konnten aus der ersten Musterung heraus direkt in die Freigabe des Werkzeugs gehen, da bereits nach kürzester Zeit ausschließlich Gutteile aus der Maschine gefallen sind«, fügt Alexander Thiel stolz hinzu.

Standardisierte Normalien für eine optimierte Wertschöpfungskette

SchoForm versucht, so viel wie möglich auf standardisierte Hasco-Normteile aufzubauen, nicht zuletzt wegen der einfachen Ersatzteilbeschaffung. Ein weiterer Grund für die kontinuierliche Zusammenarbeit mit Hasco ist für Alexander Thiel die Möglichkeit, auf dem Laufenden zu bleiben, technische Neuerungen betreffend. Schließlich sei für Werkzeug- und Formenbauer heutzutage die Standardisierung eine Grundvoraussetzung, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben.

Höchstmögliche Produktivität ist bei steigendem Wettbewerbsdruck gerade in schwierigen Zeiten ein entscheidender Erfolgsfaktor. Standardisierte Normalien für den Formenbau garantieren nachhaltigen Erfolg, da sie bei durchgängiger Verwendung die gesamte Prozesskette optimieren. Das beginnt bei der Entwicklung, wo native CAD-Daten von Standardelementen mit Einbauräumen einfach per Drag-and-Drop in die Konstruktion implementiert werden. »Mit den einbaufertig abgestimmten Normalien sparen wir erheblich an Montagezeit ein«, bestätigt Alexander Thiel.

Zusätzliche Synergien entstehen durch die Standardisierung bei Zerspanung und Montage, da sich die benötigten Werkzeuge auf ein absolut notwen-

Zur einfachen Montage:
Hasco lieferte an SchoForm die komplette »Heiße Seite«. Sie ist kompatibel mit allen anderen Komponenten des Formaufbaus

© Hasco



diges Minimum reduzieren lassen. Abgesehen von diesen Zeit- und Kostenvorteilen verkürzen normierte Bauelemente auch die Time-to-Market, was für viele Neuentwicklungen von grundlegender Bedeutung ist. In der Kunststoffverarbeitung garantieren bewährte Normalien höchstmögliche Produktionssicherheit. Und im Fall einer geplanten Wartung, bei Verschleiß oder Defekt ermöglichen standardisierte Formnormalien eine schnelle Reparatur und verkürzen die Stillstandszeiten auf ein Minimum.

Das Werkzeug für die TPE-Muffen einer Aufputzdose ist nur ein Beispiel für viele Produkte aus dem Elektro-Installationsbereich. Aber auch für den Automobilbau liefern die Sachsen anspruchsvolle Spritzgießwerkzeuge, wengleich es laut Alexander Thiel hier deutlich ruhiger geworden ist. »Wir hatten hauptsächlich Aufträge für Dieselkomponenten«, ergänzt Dirk Scholze, »dazu gehörten Ladefahrtrohre, Ad-Blue-Einfüllsysteme und Ähnliches. Jetzt geht der Trend natürlich mehr in Richtung alternativer Antriebe wie bei Elektrofahrzeugen.« Auch eine Reihe Werkzeuge für Interieurbauteile wie Griffschalen für Fensterheber oder Türverkleidungen gehören zum Portfolio des Unternehmens.

Die Applikation wird am besten gleich werkzeuggerecht ausgelegt

Nicht selten hilft SchoForm den Kunden auf Wunsch auch dabei, die Applikationen werkzeuggerecht auszulegen. »Da die Werkzeugaufträge, die bei uns hier

im östlichsten Zipfel der Republik ankommen, in der Regel recht anspruchsvolle und komplexe Projekte sind, die einen vergleichsweise großen Abstimmungsaufwand mit sich bringen, ermöglicht uns die Zusammenarbeit mit Hasco immer wieder, die hohen Kundenansprüche zu erfüllen«, so der geschäftsführende Gesellschafter Dirk Scholze. ♦

Info

Anwender

SchoForm GmbH
www.schoform.com

Hersteller

Als Vollsortimenter für den Werkzeug- und Formenbau führt Hasco mehr als 100000 Produkte in einem modularen, auf den Anwenderbedarf abgestimmten Programm und handelt nach dem Grundprinzip: nicht so viel wie möglich, sondern so viel wie nötig anbieten. Um Kunden den Bau von hochwertigen Werkzeugen weitestmöglich zu vereinfachen, liefert Hasco für jede Applikation die passende Produkt- und Materialkombination. Zum Produktportfolio gehört, neben vielen anderen digitalen Services, das Angebot an nativen CAD-Daten mit Einbauräumen für alle gängigen CAD-Systeme. Die hohe Fachkompetenz der Hasco-Beschäftigten steht für eine hervorragende Beratungsqualität in allen Bereichen, versichert das Unternehmen.

Hasco Hasenclever GmbH + Co KG
www.hasco.com