



Metalmorphosis – WEISS Rundschalttische bringen Kunst in Fahrt.

Die Metalmorphosis Skulptur besteht aus drehbaren Edelstahl-Elementen, die separat gesteuert werden. Der Antrieb erfolgt durch zwölf NR 1500 WEISS Rundschalttische in einer Sonderausführung. Mit dem Bau des Kunstwerks wurde im Winter 2006 begonnen, Ende September 2007 fand in Charlotte, North Carolina, die feierliche Inbetriebnahme statt. Realisiert wurde die komplexe Konstruktion von der tschechischen Firma Deimos (www.deimos.cz)



Nicht nur in der Industrieautomation, sondern auch in der Kunst bringen WEISS Rundschalttische die Dinge voran. Im Auftrag der American Asset Corporation, eines US-amerikanischen Immobilienkonzerns in Charlotte, North Carolina, hat der tschechische Künstler David Černý die drehbare Groß-Skulptur Metalmorphosis entworfen – ihr Antrieb im Innern besteht aus Rundschalttischen von WEISS.

Die Skulptur hat die Form eines menschlichen Kopfes. Aus ihrem Mund fließt Wasser in einen Brunnen am Fuße der Skulptur. Das eigenwillige Kunstwerk ist knapp 10 m hoch und wiegt 14 Tonnen. Zusammengesetzt ist es aus 7 drehbaren Edelstahl-Elementen. Eine Spezialsoftware kontrolliert die innen gelegenen Motoren, mit denen die Stahlelemente einzeln steuerbar sind, so entstehen choreographische Bewegungsabfolgen innerhalb der Skulptur. Jeder Motor gibt seine Information via Internet an einen Leiststand zurück, an dem der Künstler persönlich die Bewegung kontrolliert. Für David Černý ist dies die Fortsetzung seines künstlerischen Werks, in dem er Maschinenbau und Datentechnik als integraler Bestandteil des künstlerischen Designs zusammenführt. Ein Live Stream Video der sich bewegenden Skulptur gibt es online unter www.metalmorphosis.tv

WEISS North America – seit 01. Oktober 2007 aktiv



Das WEISS North America-Team (v.l.): Ray Alesandrini, Kevin Talty, Frank Spadafore, Dave Koshar, Bill Eppich (Vice President)

Der seit Jahren wachsenden Anzahl von WEISS-Kunden in den USA gehen wir durch die Gründung einer eigenen Niederlassung „WEISS North America“ einen Schritt weiter entgegen. Mit einer direkten Vor-Ort-Betreuung wollen wir unseren Kunden die Chance bieten, die Innovationskraft und das gesamte Produktportfolio von WEISS direkt zu nutzen. Eigens geschulte und seit Jahren mit unseren Produkten vertraute Mitarbeiter werden unsere in Europa erfolgreiche Service- und Beratungs-offensive auf diesem Weg auch in die USA ausdehnen.


Uwe Weiß
Geschäftsführer



kommen. Auch die Ansprechpartner für unsere Kunden bleiben dieselben. Das Management der neuen Firma besteht aus Jens Knölke (President) sowie Bill Eppich (Vice President).

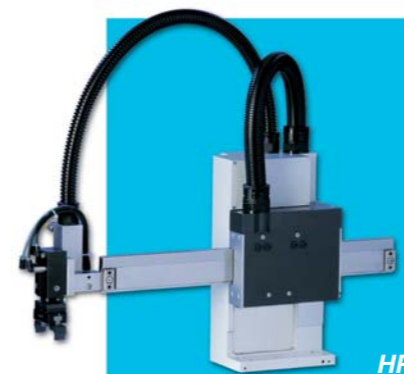
Das neue HP 140 – die Pick & Place Revolution

Das HP 140 integriert in einem Linearmodul eine horizontale und eine vertikale Achse und kann entlang dieser beiden Achsen alle Punkte direkt anfahren. Damit überwindet das HP 140 die Grenzen von traditionellen pneumatischen

Systemen. Seine freie Programmierbarkeit schafft dem Anwender neue konstruktive Möglichkeiten. Es besticht durch robusten Aufbau, mechanische Stabilität und kompakte Bauweise. Insbesondere aber durch seine hohe Beschleunigung von bis zu 40 m/sec² und seine Positioniergenauigkeit von 0,02 mm.

Wo ein Kunde früher zwei einzelne Achsen kaufen, konstruieren und in Betrieb nehmen musste, greift er jetzt mit dem HP 140 auf ein integriertes, vorkonfiguriertes und anschlussfertiges System zurück, das er mit der WEISS Application Software (WAS) auf einfache Art und Weise in Betrieb nehmen kann.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Weniger Aufwand bei der Installation und in kürzerer Zeit zur Produktion.



HP 140

Pick & Place - der neue HP 140

- schnelle, kompakte Bauweise - geringer Platzbedarf
- eine sehr hohe Dynamik
- freiprogrammierbare Positionen und Hübe
- optimierbare Rampen und Geschwindigkeiten
- hohe Wiederverwendbarkeit
- integrierte Überlastsicherung
- WEISS Application Software (WAS)

Fortsetzung der Internationalisierung

Mit der Gründung von WEISS North America reagieren wir auf die seit Jahren wachsenden Verkaufszahlen und wollen uns mit diesem Schritt zusätzliche Entwicklungspotentiale erschließen. Gleichzeitig ist WEISS NA – nach der Gründung von Niederlassungen in Großbritannien, Spanien und den Niederlanden – ein weiterer Meilenstein in der konsequenten Umsetzung unserer Internationalisierungsstrategie.

Übernahme der bisherigen Vertretung

Nach vielen Jahren der guten Zusammenarbeit mit den „Kollegen“ in den USA haben wir uns mit unserem bisherigen Händler PDC entschieden, den Namen der Marke WEISS auch in die USA zu tragen. Alle bisherigen Mitarbeiter von PDC stehen unseren Kunden weiterhin, jetzt allerdings als Mitglieder der WEISS-Familie, zur Verfügung. Wir sind uns sicher, mit diesem zukunftsweisenden Schritt unseren Kunden und Freunden in Amerika noch näher zu

Die neue Generation des HP 140 im Zusammenspiel mit dem Lineartransfersystem LS 280 sowie ein kleiner Eindruck des WEISS Motekstandes.



Motek Rückblick

Das erste Mal fand die Motek in diesem Jahr auf dem neuen Messegelände in Stuttgart statt. Noch vor der offiziellen Einweihung konnten Besucher die imposante Hallen-Architektur bestaunen. Erstaunlich – wenn auch nicht ungewohnt – war auch der Andrang auf dem WEISS

Messestand, der sich mit neuen Mitarbeitern und einem neuen Standkonzept präsentierte. Im Mittelpunkt standen in diesem Jahr als Innovations-Highlight die neue Generation des HP Einlegegerätes (siehe Bericht oben). Daneben die TC Rundtischreihe, ein typischer

WEISS „Klassiker“, der sich – mittlerweile in der dritten Generation – durch unvergleichliche Zuverlässigkeit und Robustheit seit vielen Jahren einen guten Namen gemacht hat.

Verstärkung des Vertriebs-teams

Mit derselben Begeisterung, die wir in die Entwicklung unserer Produkte stecken, möchten wir auch unseren Kunden im Alltag zu Seite stehen: schnell, flexibel und unkompliziert. Wir entsprechen dem Wunsch zahlreicher Kunden nach einem engeren Dialog und haben deshalb unser internes Vertriebsteam verstärkt. Neu dabei sind Sabine Hecht (kaufmännische Sachbearbeitung), Melanie Herbinger (Versand, kaufmännische Sachbearbeitung), Karsten Mönning (Vertriebsingenieur) und Elke Straub (Vertriebsingenieurin Linearsystem).

Intensive Fort- und Weiterbildung

Das Jahr 2007 haben wir zum Jahr der Fortbildung erklärt, da wir die Kenntnisse und Fertigkeiten unserer Mitarbeiter für unsere wertvollste Ressource halten. Zehn Prozent der Belegschaft aus Vertrieb/Service und Montage haben bereits an Sprachschulungen teilgenommen, um den Prozess der Internationalisierung aktiv mitzugestalten. Technische Fortbildungen sind eine Selbstverständlichkeit für alle Mitarbeiter.

Investitionen in Standort und Fertigungskapazität

Als Ausdruck unseres Bekenntnisses zum Standort Deutschland verstehen wir unseren Entschluss, die Fertigungskapazität in Buchen deutlich zu erweitern. Mit ausgeweiteten



Das WEISS-Vertriebsteam (v.l.): Sabine Hecht, Frank Hellinger, Wolfgang Lehnert, Margit Ballweg, Sylvia Leidel, Petra Stöckel, Elke Straub (hinten), Melanie Herbinger, Jens Knölke, Sabine Albertz, Karsten Mönning, Thomas Knapp

Produktionsflächen und einem aufgestockten Maschinenpark werden wir unseren erfolgreichen Wachstumskurs konsequent fortsetzen. Nicht zuletzt werden wir durch die Verwirklichung dieser Maßnahmen in Buchen neue Arbeitsplätze schaffen.

T-Shirts auf der Motek ruckzuck vergriffen

Geradezu reißenden Absatz fanden auf der Motek die T-Shirts zu unserer TC-Messe-Kampagne. Unter dem Motto „Was'n Typ“ wurde der TC-Rundschalttisch als verlässlicher und robuster WEISS-Klassiker unter anderem auf Anzeigen, Plakaten und auf dem Messestand beworben. Die „Was'n Typ Aktions-T-Shirts“ waren bereits am zweiten Messetag vergriffen. Allen, die keines abbekommen haben, winkt trotzdem Trost: einfach E-Mail an info@weiss-gmbh.de, Konfektionsgröße nennen und Zustelladresse angeben.

