

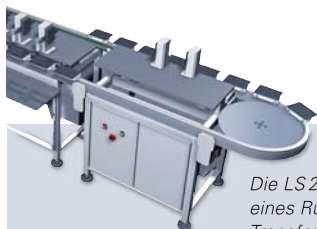


Neuzugang in der WEISS Schwerlastfamilie: Mit dem CR500 komplettiert WEISS seine frei programmierbare Schwerlast-Rundtischreihe. Der Kleinste in der WEISS Familie punktet mit seiner sehr geringen Baugröße.

Unsere Innovationen 2008: Leidenschaftlich nah am Produkt

Die Begeisterung für die bessere Lösung und die Leidenschaft zur Innovation sind zentrale Elemente der Unternehmensphilosophie bei WEISS. Mit unkonventionellen Ideen und dem Hang, gegen den Strom zu denken, entwickeln unsere interdisziplinären Teams Jahr für Jahr neue Produkte und Lösungen. Auch in diesem Jahre sind zahlreiche Verbesserungen hinzugekommen.

Der neue CR500 Schwerlast-Rundtisch. Der Kleinste in der CR Schwerlastreihe kann mit seiner sehr geringen Baugröße Beladungen meistern, für die ansonsten ein wesentlich größerer und damit teurer Tischtyp erforderlich wäre.



Die LS280 vereint das Antriebsprinzip eines Rundschalttisches mit dem eines Transfersystems. Ab sofort auch mit 70 mm Kurztakthub.



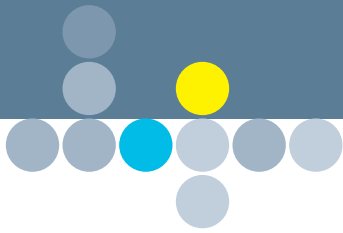
Die Pick and Place Revolution: Das HP 140T Linearhandlingmodul überwindet die Grenzen von traditionellen pneumatischen Systemen.

Aufgrund seiner geringen Abmessungen und der kurzen Bremszeiten ist der CR500 die ideale Lösung bei beengten räumlichen Situationen.

Der verwendete Schneckenantrieb der CR-Reihe erlaubt eine enorm flache Bauweise. Der Tisch ist lediglich halb so hoch wie marktübliche Schwerlasttische. Und mit einem frei programmierbaren Antrieb garantiert der CR500 dauerhafte Flexibilität. Wer in mehreren Schichten unterschiedliche Produkte fährt, wird die Einfachheit und die Leichtigkeit zu schätzen wissen, mit der sich unterschiedliche Fahrsequenzen programmieren lassen.

LS280 – Die Neuerfindung des Linear-Transfersystems.

Mit den im Markt bekannten Linear-Transfersystemen teilt sich die LS280 nur noch den Namen. Die Vorteile der LS280 und ihrer enorm hohen Produktivität resultieren aus einem völlig neuen, eleganten Antriebsprinzip: es vereint Rundschalttisch und Transfersystem. Mit dem Ergebnis einer radikalen Verkürzung der Transportzeiten.



Damit erreicht die LS 280 eine Taktzahl, von der andere noch weit entfernt sind. Denn der klassische Werkstückträgerwechsel marktüblicher Transfersysteme – transportieren, stoppen, anheben und positionieren – wird ersetzt durch einen einzigen, weichen und schnellen Bewegungsvorgang zwischen Band und Kurvoneinzug – absolut ruck- und stoßfrei bei Takthüben von 70, 140 oder 280 mm.

HP 140T. Jetzt mit neuem Schmierkonzept. In einem Linear-Modul integriert das HP eine horizontale und eine vertikale Servo-Achse und kann entlang dieser Achsen alle Punkte

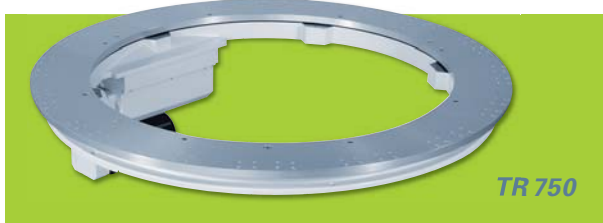
direkt anfahren. Seine freie Programmierbarkeit und sein kompakter, robuster Aufbau schaffen dem Anwender neue konstruktive Möglichkeiten. Das HP 140T besticht insbesondere durch seine hohe Beschleunigung von bis zu 40 m/sec² und seine Positioniergenauigkeit von 0,02 mm. Ein neuartiges Schmierkonzept vervollständigt die Anwenderfreundlichkeit des Moduls: In der Steuerung ist ein Kilometerzähler integriert. Er stößt – beispielsweise nach 600 km – den Prozess der Schmierung an. Entweder in Form einer Warnmeldung oder automatisch. Im letzten Fall läuft eine Pumpe an, die das Gerät automatisch schmiert. Das Gerät wird dadurch nahezu wartungsfrei.

Anwendungsbeispiel: carat robotic innovation

Innovativer Schritt mit bewährtem Partner: Bereits seit zehn Jahren setzt die carat robotic innovation GmbH auf Rundtische der WEISS GmbH. Auch bei einer grundlegenden Neuerung im Bereich Schleifen und Polieren wurde das Buchener Maschinenbauunternehmen als Lieferant von Ringtischen ins Boot geholt. „Gerade bei Innovationen muss man sich auf seine Partner hundertprozentig verlassen können“, so der technische Geschäftsführer Martin Heetmann.

Die Firma carat entstand als Spin-off der Universität Dortmund im Jahr 1992. Heute entwickelt und fertigt das Systemhaus für angewandte Robotertechnologien „schlüsselfertige Roboteranlagen“ für Bearbeitungsaufgaben verschiedener Art.

Vor rund zehn Jahren machte sich carat auf die Suche nach einem zuverlässigen Partner für die Lieferung von Rundtischen und führte hierzu eine Marktrecherche durch. WEISS konnte damals durch ein optimales Preis-Leistungsverhältnis und ansprechendes Design überzeugen.



carat
robotic innovation

Vor rund zwei Jahren entschloss man sich bei carat zu einem innovativen Schritt im Bereich Schleifen und Polieren: Der Einsatz von drehend gelagerten Schleif- und Poliermaschinen.

Für die Drehbewegung der Maschinen setzt carat TR Ringrundscharltische von WEISS ein. Ihr Vorteil: die große Stabilität durch die weit außenliegende Lagerung. Ein entscheidender Faktor, denn bei nicht ausreichend stabiler Lagerung können die Bearbeitungs-

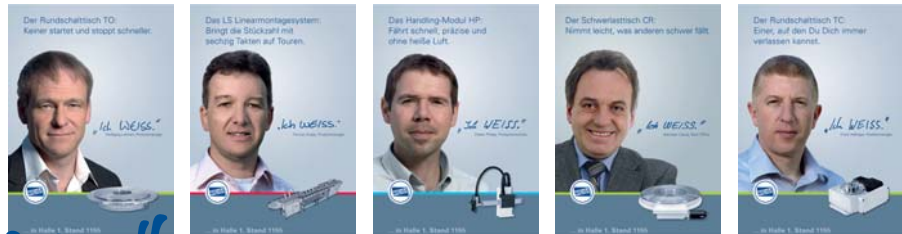


WEISS-Ringtisch als zusätzliche Achse beim Teile-Finishing.

„Wenn es in unserem Haus um Drehachsen geht, denken wir sofort an die Firma WEISS.“

Martin Heetmann, Geschäftsführer carat

kräfte bei diesem Anwendungsfall zu Schwingungen führen. Daneben kommen auch frei programmierbare NR Ringrundscharltische zum Einsatz, die eine zusätzliche frei programmierbare Achse ermöglichen.



„Ich WEISS.“

„Ich WEISS“-Kampagne transportiert zentrale Unternehmenswerte von WEISS.

Die „Ich WEISS“-Kampagne setzt den Anspruch von WEISS in Szene, als echter Lösungsanbieter Kundenwünsche in Lösungen umzuwandeln. Im Mittelpunkt der Kampagne stehen die Mitarbeiter der Firma, die als Know-how- und Sympathieträger die Lösungsexpertise des Unternehmens kommunizieren.

Die Kampagne bringt damit die zentralen Werte der Unternehmensphilosophie von WEISS zur Geltung, wie z. B. die Bereitschaft, immer mehr Kraft, mehr Energie einzusetzen,

um unsere Kunden mit einer noch besseren Lösung zu überraschen. Ebenso steht die Kampagne für unsere Überzeugung, dass die Quelle unserer Innovationskraft in einer interdisziplinären Zusammensetzung liegt. In Teams, die gemeinsam um die beste Lösung kämpfen: Mechaniker, Einkäufer, Fertigungstechniker, Software-Experten oder Steuerungs-Spezialisten. Jeder einzelne und alle zusammen führen uns zu einem besseren Verständnis der Welt unserer Kunden und zu neuen Dimensionen von Lösungsexzellenz.

Ich WEISS – ein Interview

mit Wolfgang Lehnert, Projektmanager bei WEISS



Auf den Monat genau 15 Jahre ist Wolfgang Lehnert im Team von WEISS. Angefangen hat er als Ingenieur in der Konstruktion. Mittlerweile ist er Projektmanager und wichtiger Ansprechpartner im Vertrieb.

Herr Lehnert, Sie sind nun schon lange Jahre im Geschäft. Was hat sich in dieser Zeit geändert? „Der Beratungsbedarf ist enorm gewachsen. Während wir vor einigen Jahren Komponenten gebaut und geliefert haben, bieten wir heute vorkonfigurierte und auf den Kunden abgestimmte Lösungen. Die Materie ist so komplex geworden, da braucht der Kunde unseren Support.“

Was macht für Sie den Reiz Ihrer Arbeit aus? „Meine Tätigkeiten sind äußerst vielfältig. Draußen beim Kunden berate ich

mit diesem über die optimalen Lösungen und die Auslegung der Produkte. Intern setze ich mich dann mit der Fertigung und der steuertechnischen Seite zusammen. Kürzlich habe ich wieder einen CAD-Arbeitsplatz bekommen – so kann ich mittlerweile selbst Angebotszeichnungen ohne die Kollegen aus der Konstruktion erstellen.“

Sie sind eines der Gesichter der aktuellen Kampagne „Ich WEISS“. Wie waren die Reaktionen? „Auf der Automatica wurden die Plakate mit meinem Gesicht zum ersten Mal gezeigt. Als die Leute mich erkannt haben, sind sie spontan auf dem Gang stehen geblieben, haben den Daumen hochgehalten und gesagt: ‚Super. Das ist authentisch.‘ Diese Reaktionen fand ich sehr positiv.“

Ein Blick zurück...

2007

Pick & Place Revolution 2.0

Vorstellung des neuen HP 140T. Die zweite Generation des Handlingmoduls mit nochmals verbesserten Eigenschaften.

September



Say hello to WEISS North America

Zum 1. Oktober 2008 geht die neue amerikanische Niederlassung nahe Cleveland an den Start. Ein weiterer Meilenstein in der konsequenten Umsetzung der Internationalisierungsstrategie bei WEISS.

Oktober

2008

Bekenntnis zum Standort Deutschland

Baubeginn der Produktionserweiterung in Buchen. 9.800 qm zusätzliche Produktionsfläche sollen bis Ende des Jahres entstehen.

März

Von Utrecht über Las Vegas nach Basel

Auf insgesamt acht Messen ist WEISS in diesem Jahr präsent. Den Anfang machen die Niederlande mit der Technishow. Weitere internationale Messen stehen in der Schweiz, Spanien und den USA auf dem Programm.

Grüezi: WEISS Schweiz

Startschuss ist der 1. April. Schweizer Kunden erhalten mit der neuen Niederlassung in Grenchen ab sofort eine qualifizierte Vor-Ort-Betreuung.

April



Der neue CR 500:

Nimmt leicht, was anderen schwer fällt

Freiprogrammierbarer Antrieb, geringe Abmessungen und enorme Beladungskapazitäten – der kleinste in der CR-Schwerlastreihe steht ganz in einer Linie mit seinen größeren Brüdern.



Automatica? Ich WEISS.

Mit neuem Auftritt präsentierte sich WEISS auf der Automations-Messe in schwebender Leichtigkeit. Mitarbeiter setzten mit der „Ich WEISS.“-Kampagne das Unternehmen als echten Lösungsanbieter in Szene.

Juni



Innovation im Detail

Unserem Bekenntnis zur Innovation entspringt der Wunsch, eine Lösung noch besser zu machen. Auch im Detail. Mit dem neuen Schmierkonzept beim HP 140T haben wir dies erneut geschafft.

Juli

Assembly Technology Expo

Eine Produktphilosophie, eine Unternehmensvision, eine Marke: Auf der ATE expo tritt WEISS North America erstmals unter dem WEISS-Markendach seinen Kunden entgegen.

September

Die Motek in Stuttgart

Das Lineartransfersystem LS 280 begeistert Presse und Publikum. Mit dem neuen 70 mm-Kurztakthub wird eine höhere Packungsdichte bei kleinen Produkten erreicht.

„Ich WEISS.“

Die stärksten auf der EuroBLECH

In Hannover präsentierte WEISS bärenstarke Automationslösungen. Die EuroBLECH beschließt gemeinsam mit der Swisstech im November das Messejahr.

Oktober

Der Neubau geht in die Endphase

Die Wände stehen. Das Dach ist fertig. Scheiben werden eingesetzt. Die geplante Fertigstellung bis Ende des Jahres rückt näher.

