

SIMONSWERK UND KLAES SICHERN DIE HAUSTÜR-PRODUKTION BEI SIEVERS & SÖHNE

Perfekte Produktionsbedingungen

In dritter Generation fertigt das niedersächsische Familienunternehmen Sievers & Söhne mit 65 Mitarbeitern hochwertige Haustüren und Fenster aus Kunststoff. Für die maschinelle Produktion am Standort in Haßbergen setzen die Kunststoffspezialisten auf die bewährte Bandtechnik von Simonswerk und den Einsatz der Software „Klaes professionell“. In dem Beitrag geht es um die Gründe, warum Sievers mit diesen beiden Partnern erfolgreich kooperiert.

„Seit über 25 Jahren nutzen wir die Software-Lösungen der Firma Horst Klaes. Das war auch unsere erste Software für die maschinelle Fertigung. Vorher wurde alles noch manuell gefertigt. Heute läuft alles automatisch, von der ersten Kalkulation über die Fertigung bis zur Auswahl der richtigen Bandtechnik für Haustüren“, erläutert Betriebsleiter Johannes Helmken. Für die Produktion und für die Prozesssicherung in der Produktion sind digitale Daten

aller eingesetzten Bauteile von entscheidender Bedeutung. Ohne diese Datenbasis ist keine maschinelle Bearbeitung möglich. „Die Pflege und die ständige Aktualisierung der Produktdaten können wir als Produktionsbetrieb nicht sicherstellen. Daher haben wir uns für die langfristige Zusammenarbeit mit Simonswerk entschieden.“ Denn mit dieser Partnerschaft erhalten die Haustüren-Hersteller digitale Daten und die Bandtechnik aus einer Hand und haben zudem einen festen Ansprechpartner für alle Belange, argumentiert Helmken.

Die Bandspezialisten von Simonswerk liefern die Bandtechnik und stellen auch alle relevanten digitalen Daten für die Maschinensteuerung in direkter Zusammenarbeit mit dem Software-Entwickler Klaes zur Verfügung. Zum Einsatz kommen die Modellausführungen Siku 3D und Siku RB. Zu den technischen Vorzügen der Bandtechnik zählen die komfortable 3D Verstelltechnik, ein rationeller Anschlag aller Bandvarianten, die wartungsfreie Gleitlagertechnik und hohe Belastungswerte bis 160 kg.

Persönliche Betreuung von A bis Z

Für die Betreuung während der Installation des Moduls Bandtechnik in die Software sowie in der Testphase beim Einfahren der Maschinen oder später in der laufenden Produktion standen erfahrene Anwendungstechniker von Simonswerk zur Verfügung. Sie übernehmen die Koordinierung und Abstimmung



Foto: Klaes



Foto: Simonswerk

Mit der Software Klaes e-prod stehen am Beschlagstisch alle Informationen papierlos zur Verfügung damit die Bearbeitungszeit minimiert und Fehler vermieden werden. Hier ein Beispielfoto aus einem anderen Betrieb.

Die bewährten Rollenbänder der Serie Siku für hochwertige Kunststoffhaustüren verfügen über einen Belastungswert bis 120, eine komfortable 3D Verstelltechnik und einen innen liegenden, verdrehsicheren Stift.

mit den Software-Spezialisten und den Technikern in der Produktion. Andre Ostholt, Anwendungstechniker und zuständig für den Klaes-Datenservice bei Simonswerk: „Für alle Modellausführungen unserer Bandtechnik können wir digitale Daten zur Steuerung der Maschinen in der Produktion liefern. Auf Wunsch begleiten und unterstützen wir unsere Kunden vom ersten Gespräch bis zum Produktionsstart und während der laufenden Fertigung.“ Gemeinsam mit den Verarbeitern wählt dann ein Anwendungstechniker vor Ort die relevanten Bandsysteme aus. Auf dieser Grundlage wird dann ein individuelles Datenpaket für jeden Kunden zusammengestellt und die konkrete Implementierung in die ausgewählte Klaes Software-Lösung über ein Fernwartungstool begleitet. „Kommen neue Modellausführungen hinzu, aktualisieren und erweitern wir das Datenpaket. Jeder unserer Kunden verfügt so ständig über aktuelle Daten ohne eigenen Pflegeaufwand“, so Ostholt. Ein weiterer Vorteil: Der Kunde hat immer einen festen Ansprechpartner bei Simonswerk.

Veröffentlicht in:
Glaswelt 05/2022 - Seite 74-75



Simonswerk Anwendungstechniker Helge Schwarz erläutert in der Produktion die Vorzüge und die Bedienungsfreundlichkeit der komfortablen 3D Verstelltechnik der Bandsysteme der Marke Siku.

In seinen Ausstellungsräumen präsentiert das Unternehmen Sievers & Söhne eine breite Übersicht von Kunststoff Haustüren mit Simonswerk Bändern.



Foto: Sievers & Söhne

Durchgängiges System

Für die Vor-Ort Betreuung bei der Firma Sievers & Söhne während der Implementierung der digitalen Daten der Türbänder war Experte Helge Schwarz von der Anwendungstechnik Niedersachsen verantwortlich. Er hat gemeinsam mit den Mitarbeitern im Produktionsbetrieb die Umstellung der Haustüren-Fertigung begleitet. „Der Einsatz der Software der Firma Klaes und die Umstellung auf Simonswerk Bandtechnik haben für unsere Produktion zahlreiche technische und kaufmännische Vorzüge. Das entscheidende Argument ist die Prozesssicherheit während des gesamten Auftragsablaufs. Es stehen immer alle relevanten Daten aktuell für die Produktion und die Bearbeitung durch die Maschine zur Verfügung.“ Es ist immer Verlass auf die Daten, die richtige Auswahl der passenden Bandtechnik erfolgt automatisch und Fehler werden verhindert, „die Maschine verbohrt sich nicht“, so Manuel Adam. Der kaufmännische Projektleiter bei Sievers & Söhne freut sich, dass er von der Software auf der kaufmännischen Seite Unterstützung erhält durch die hinterlegten Datensätze bei Preisfindung, Kalkulation, Angebots- und Rechnungserstellung sowie mit seinem automatischen Bestellwesen. „Wir haben durch den Einsatz ein durchgängiges System von Angebot über die Produktion bis zur Nachkalkulation.“

Partnerschaft für gemeinsamen Erfolg

Das Unternehmen Klaes entwickelt seit 1983 IT-Lösungen für die Herstellung von Türen, Fenstern und Bauelementen. Die Spezialisten sichern durch eine aktive Partnerschaft mit namhaften Zulieferern wie Simonswerk die exakte und effektive Fertigung, ohne das manuelle Einpflegen von Produktdaten. „Besonders wichtig ist das auch bei der digitalen Produktionsorganisation mit der Software-Lösung Klaes e-prod. Das Unternehmen Sievers & Söhne war Vorreiter in Deutschland und setzt diese Lösung bereits seit 10 Jahren

ein. Schritt für Schritt wurde die gesamte Produktion einbezogen – zuletzt auch der Anschlagbereich für die Haustüren“, berichtet Eckart Sievert über die langjährige Zusammenarbeit.

www.simonswerk.com | www.klaes.com



WO IST SIEVERS & SÖHNE AKTIV?

Der größte Anteil der Produkte wird in einem Radius von 150 km im Direktgeschäft an Bauunternehmen vertrieben. Ein zweiter Weg ist das Handelsgeschäft direkt an Tischler von Flensburg bis Frankfurt/Main. Zudem werden fachgerechte Montagearbeiten in der Region mit eigenen Mitarbeitern ausgeführt.

www.sievers-fenster.de