



Bild: Hänchen

Die Serienzylinder von Hänchen schließen beispielsweise die Form während des Produktionsprozesses in einer Kunststoffblasmachine

Standard-, Sonder- und Serienzylinder von Hänchen für lineare Antriebslösungen

Individuell konfiguriert für die Serie

Ein systematisch modularisiertes Standardprogramm ist das Rückgrat für eine effiziente und zeitnahe Sonderfertigung – selbst wenn umfangreiche Aufgaben für Konstruktion und Entwicklung anfallen. So hat Hänchen auf dem Markt der Anbieter von Hydraulikzylindern eine Sonderstellung, insbesondere auch für kostengünstige Lösungen bei Sonderzylindern.

Jörg Beyer, mediaword, Tübingen, i. A. der Herbert Hänchen GmbH & Co. KG, Ostfildern

Ein umfangreiches Standardprogramm für Hydraulikzylinder ist die Grundlage, und doch laufen etwa 70% der von der Herbert Hänchen GmbH & Co. KG gefertigten Zylinder als Sonderzylinder, an denen teilweise umfangreiche konstruktive Veränderungen vorgenommen werden. Gerade in den letzten Jahren haben der webbasierte Produktkonfigurator HäKo und das dahinter stehende Know-how für Konstruktion und Fertigung den Kunden eine nahezu unbegrenzte Produktauswahl an Standardzylindern ermöglicht. Dahinter steht ein System von Konstruktions- und Fertigungsmodulen, mit dem Hänchen seine Expertise zusammenfasst und verfügbar macht. Entscheidend sind Kenntnisse unterschiedlichster Einsatzumgebungen, branchenüblicher Belastungen und Zyklen sowie ein umfassendes Wissen, worauf es bei linearen Antriebslösungen im industriellen Bereich ankommt. Wo Aufträge im Rahmen dieses äußerst umfangreichen Standardprogramms über den HäKo erfolgen, ist keine Sonderkonstruktion notwendig.

Sonderzylinder mit minimiertem Prototypenrisiko

Das in der dritten Generation familiengeführte Unternehmen hat aus der Vergangenheit auch den Ruf als Sonderspezialist. So kommt es, dass viele Sonderzylinder mit einer Losgröße von eins bis drei in die Produktion gehen, die dann Jahre oder Jahrzehnte später wieder abgefragt werden. Durch die Modularisierung der Konstruktionsmakros für den HäKo lässt sich dennoch das Prototypenrisiko minimieren. Die Produktion ist eine sogenannte flexible Werkstattfertigung, welche die Einzelprodukte und Kleinserien prozessoptimiert und prozesssicher durchläuft. „Der Kunde bekommt immer einen hochwertigen Zylinder, der reibungslos durch unsere standardisierten Fertigungsschritte läuft“, fasst Stefan Hänchen zusammen. Er ist Verkaufsleiter und zugleich einer der Geschäftsführer.

Konstruktionsmakros vermeiden over-engineering

Serien im eigentlichen Sinn beginnen mit einer Stückzahl von dreißig und umfassen einen Kolbendurchmesser bis 140 mm sowie einen Hub bis 1000 mm. Auftraggeber sind häufig mittelständische Unternehmen mit industriellen Anwendungen. Hänchen ist oft schon seit Jahrzehnten Lieferant für namhafte Kunden wie etwa Husky. Der weltweit tätige Hersteller von Kunststoff-Spritzguss-

Bild: Hänchen



„Der Aufwand für Serien lohnt sich wegen der Stückzahl gerade, wenn Folgeaufträge vorgesehen sind.“

Stefan Hänchen, Geschäftsführer, Herbert Hänchen GmbH & Co. KG

Maschinen zeichnete den Hydraulik-Hersteller bereits mehrfach als „Supplier of the Year“ aus.

Bei Anfragen zu Serienzylindern geht Hänchen ganzheitlich vor, um einen Zylinder mit optimiertem Preis-Leistungsverhältnis anzubieten. „Entscheidend ist für uns, dass Vertrieb, Entwicklung und Fertigung gemeinsam an einem Tisch das Projekt gestalten und verantworten“, so der Geschäftsführer. Dieses Team definiert Materialien, Dichtungen und sonstige Ausprägungen für den speziellen Anwendungsfall und die Kundenanforderung. Nicht benötigte standardisierte Module entfallen oder werden durch Sonderkonstruktionen ersetzt. Entsprechende Rahmenverträge mit Lieferanten und interne Prozesse werden für diese Serie optimiert, damit ein sicheres Produkt entsteht. Der Kunde kann seine Wünsche – aber auch Probleme und Schwierigkeiten – direkt einbringen und so definieren, was er braucht und was nicht. So lässt sich ein over-engineering vermeiden. „Der Aufwand für Serien lohnt sich wegen der Stückzahl gerade, wenn Folgeaufträge vorgesehen sind“, so Stefan Hänchen.

Der Kunde erhält einen Zylinder, der überraschend preiswert sein kann, weil er exakt auf seine Anwendung ausgelegt ist. Deshalb entstehen Kosten nur dort, wo eine Neukonstruktion einen Nutzen hat. Ansonsten stehen bewährte Konstruktionsmakros zur Verfügung. Der erhöhte Aufwand in der Auslegungsphase rechnet sich,

PLUS

Der Konfigurator

Mit dem Hänchen-Konfigurator Häko finden Anwender die richtige Antriebseinheit für ihre Anwendung, vom Zylinder über die Sensorik und Hydraulik bis hin zu Befestigungsteilen und nützlichem Zubehör. Des Weiteren bietet der Online-Katalog detaillierte Maßblätter von allen Produkten des Herstellers. Er ist kompatibel zu folgenden 3D-Schnittstellen: DWG, DXF, Iges, Parasolid Version 13.0, Step Version 203 oder Version 214.



Bild: Hänchen

Alle Kolbenstangen und Zylinderrohre werden bei Hänchen gehont

da sich über die regelmäßige Stückzahl und den fertigungsoptimierten Prozess die Herstellungskosten je Zylinder gering halten und somit die anfänglichen Entwicklungskosten nur einen geringen Anteil ausmachen. Durch kalkulierbare Stückzahlen lassen sich zeit- oder kostenintensive Produktelemente günstiger vorfertigen und die Logistik optimieren, was Preis und Lieferzeit positiv beeinflusst.

Systematische Optimierung der Produktion

„Gute Qualität ist nicht zwangsläufig teuer“, unterstreicht der Verkaufsleiter. „Wir arbeiten kontinuierlich daran, die vorhandenen Strukturen und Produktionsstätten zu optimieren. Die letzte Wertanalyse 2017 hat beispielsweise zum Kauf neuer Maschinen geführt.“ Zusätzlich erfolgten eine Optimierung der Materialauswahl und des Lagers sowie eine bessere Verknüpfung der Standorte bei Stuttgart und in Oettingen. Optimierung dürfe aber auf keinen Fall auf Kosten der notwendigen Qualität gehen, so Stefan Hänchen. Weiterhin produziert das Unternehmen genauer als marktüblich und nutzt trotz des Mehraufwandes gehobene Laufflächen, um Langlebigkeit und minimale Reibung sicherzustellen. Dies gilt für Standard-, Sonder- und Serienzylinder. „Qualität ist allerdings nur bedingt vom Aufwand abhängig“, so Stefan Hänchen. „Branchenkenntnisse und das Wissen um notwendige Features spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle.“

Bei der Frage nach Unternehmensvorteilen verweist der Verkaufsleiter auch auf Lieferzeit und die Stabilität eines nicht von Börsenkursen getriebenen Unternehmens ohne ständige Umstrukturierungen. Stärken sind die Möglichkeit eigener flexibler Zubehörteile sowie die herstellerunabhängige Integration von Sensorik und Ventilen und der von Hänchen entwickelten Klemmung Ratio-Clamp. Auch der Austausch von Zylindern aus der Eigenfertigung des Kunden ist eine Möglichkeit.

eve

www.haenchen.de



Details zum Häko-Konfigurator:
hier.pro/7SoHL

KIEM INFO