

PrintoLUX®-Kundeninterview

Bosch Rexroth AG, Standort Erbach/Odenwald, Deutschland
Interviewpartner: Timm Bartmann, Fertigungsplanung



Die Bosch Rexroth AG ist einer der weltweit führenden Spezialisten für Antriebs- und Steuerungstechnologien. Für über 500.000 Kunden entstehen unter der Marke Rexroth maßgeschneiderte Lösungen zum Antreiben, Steuern und Bewegen. Bosch Rexroth ist Partner für Mobile Applications, Machinery Applications and Engineering, Factory Automation sowie Renewable Energies. Als The Drive & Control Company entwickelt, produziert und vertreibt Bosch Rexroth seine Komponenten und Systeme in über 80 Ländern. In Deutschland ist das Unternehmen mit 17 Produktionsstandorten sowie vier Vertriebs-Regionalzentren und 14 Service Centern vertreten. Seit 1949 ist das Unternehmen auch in Erbach/Odenwald ansässig.

Herr Bartmann, wie haben Sie PrintoLUX® kennengelernt?

Das war eher zufällig. Der Name fiel erstmals im Frühjahr 2010 im Rahmen einer Diskussion. Was dabei von dem Verfahren berichtet wurde, machte uns neugierig und führte zu unserem Besuch in Frankenthal. Die dort erlebte Präsentation bestärkte unser Interesse. Vor allem gewannen wir den Eindruck, dass wir es bei PrintoLUX® mit einem ehrgeizigen Start-up-Unternehmen zu tun hatten, technisch sehr bewandert und mit der Bereitschaft, sich in jeder Hinsicht um spezifische Kundenwünsche zu kümmern.

Welchen Bedarf an Kennzeichnungen und bedruckten Schildern hat Ihr Unternehmen?

Wir benötigen ständig direkt bedruckte Frontplatten für Gehäuse und haben uns deshalb im Sommer 2010 für den Kauf des Systems PrintoLUX®-FB-140 entschieden. Dieses System löste das Siebdruckverfahren ab, mit dem unsere Frontplatten vorher außer Haus bedruckt wurden.

Was hat sich durch den Einsatz von PrintoLUX® geändert?

Wir sind wesentlich flexibler geworden, vor allem bei Mustern. Die Durchlaufzeiten haben sich deutlich verkürzt. Alle Bestellvorgänge und Rüstzeiten entfallen. Bei kleinen Stückzahlen realisieren wir erhebliche Einsparungen, und auch bei mittleren Stückzahlen sind Preisvorteile zu erzielen.

Wie haben Sie die Implementierung des Systems erlebt?

Wir haben eine gewisse Zeit gebraucht, um das System so einzusetzen, dass wir einen maximalen Nutzen erzielen. So war es anfänglich nicht einfach, auf den Frontplatten unser Corporate Design in der Farbgebung umzusetzen. Inzwischen ist es aber so, dass wir das System 6 bis 7 Stunden am Tag auslasten und reibungslos damit umgehen können. Auf dem Weg zu einem optimalen Einsatz hätten wir uns allerdings eine intensivere Beratung durch PrintoLUX® gewünscht. Man hat uns zwar auf alle Fragen bereitwillig geantwortet. Was auf der Seite von PrintoLUX® hingegen fehlte, war eine Präsenz und Hilfestellung bei der Implementierung bzw. dem Findungsprozess einer optimalen Nutzung des Systems.

Ihr vorläufiges Resümee?

Die Ablösung des Siebdrucks durch den thermohärtenden Digitaldruck war ein richtiger Schritt, der sich hinsichtlich Workflow und Kosteneinsparungen für uns gelohnt hat und weiterhin lohnt. Wir arbeiten derzeit daran, das System noch wirkungsvoller einzusetzen. Dabei ist es unser Ziel, die Varianz bei Zukaufprodukten zu reduzieren.