

RAMONA HÖNL

Smarter Schlosser rockt die Rohre: Wie ein Jungunternehmer im Schichtbetrieb Teile schneidet

Innerhalb von 20 Jahren macht Peter Götzl aus einer Ein-Mann-Schlosserei einen Hightech-Jobshop mit voll automatisierter digitalisierter Blechfertigung, der in Deutschland seinesgleichen sucht. Der Frühstarter und Vorausdenker investiert mutig in seine Visionen, bleibt aber stets geerdet. Und hat eine Leidenschaft gefunden, die ihn auf den Erfolgsweg führt: Laser-Rohrschneiden von TRUMPF.

Dezember 2017. Auf Peter Götzls Schreibtisch liegt eine Weihnachtskarte von TRUMPF. Darauf ein fideler Nikolaus, der in eine futuristische Fertigungslandschaft blickt – die Smart Factory von TRUMPF in Chicago. Für viele nur ein netter Gruß, für Götzl eine Vision. So kann Industrie aussehen: vernetzt, automatisiert, leistungsfähig. Um dies selbst zu erleben, fliegt er kurz darauf in die USA. Und kommt mit Ideen zurück, die seine Firma – und ihn selbst – noch einmal neu erfinden werden. Doch diese Geschichte beginnt viel früher. Nicht in Chicago. Sondern in Erbendorf, in der Nordoberpfalz.



Programmierte Qualität: Am Bildschirm entstehen exakt konstruierte Blechteile, die die TruLaser Tube 7000 anschließend präzise und vollautomatisch schneidet – fast doppelt so schnell wie zuvor in Handarbeit.



Frühstarter: Peter Götzl war schon mit 18 Jahren Firmengründer und führt heute einen der modernsten Laser-Rohrschneid-Jobshops in Deutschland.



Hochbetrieb im Hightech-Jobshop: Manches erledigen Produktionsmitarbeiter weiterhin von Hand, gut geschützt in der Schweißer-Montur.



Das Großlagersystem: STOPA schickt das Blechmaterial vollautomatisch auf seine Fertigungsreise und holt die fertigen Teile ebenso effizient wieder zurück.

Unternehmer im Eiltempo

Mai 2005. Peter Götzl ist gerade einmal 18 Jahre alt, hat den Meisterbrief frisch in der Tasche – und gründet gleich seine eigene Firma, eine Schlosserei. Die Ausbildung zuvor? Verkürzt! Die Gesellenzeit? Nur zwei Monate, danach Meisterschule. Götzl stürmt geradezu ins Unternehmertum. Während andere noch überlegen, was sie studieren wollen, steht er in der Fräserei eines Bekannten, auf 20 Quadratmetern, und fertigt seine ersten Geländer und Zäune. Staatlich gefördert als Ich-AG. Mit wenig Kapital, aber viel Tempo. Dabei war er lange eher ein schüchterner Junge als ein Draufgänger. Im Hotel seines Vaters und in der Werkstatt seines Großvaters, einem Maschinenbaumeister, lernte er hautnah, was es heißt, Unternehmer zu sein: Alles selbst machen, rund um die Uhr. Doch jetzt muss er plötzlich mehr können als machen: Verkaufen. Verhandeln. Vor allem aber: Überzeugen. Im Kontakt mit Kunden und Banken lernt er nämlich schnell die andere Seite seines Frühstarts kennen: Wer vertraut einem so jungen Geschäftsführer? „Das war die größte Herausforderung für mindestens zehn Jahre", sagt Peter Götzl. Seine Erkenntnis: „Erfahrung ist nur durch Fleiß zu ersetzen. Und Business funktioniert nur mit Qualität und Termintreue." So erarbeitet sich der New-comer seinen Ruf. Auftrag für Auftrag durch schnelle, verbindliche Reaktionen und Lieferzeiten

Mit Lasertechnologie zu neuen Ufern

Nachdem 2011 die erste eigene Halle steht und er weitere Mitarbeiter einstellt, wächst mit dem Erfolg auch ein Problem: Je mehr Geländer oder Zäune er fertigt, desto öfter braucht er dafür auch Designteile wie Geländerfüllungen oder Kopfplatten. Diese würden durch manuelle Fertigung viel Aufwand erfordern, deshalb kauft er sie als lasergeschnittene Teile zu. Ihre langen Lieferzeiten passen jedoch schlecht in Götzls Konzept.

> **Erfahrung ist nur durch Fleiß zu ersetzen. Und Business funktioniert nur mit Qualität und Termintreue.**
>
> Peter Götzl, Inhaber Metallbau Götzl

Statt einer Lösung für das Lieferproblem findet Peter Götzl eine neue Vision: Laserschneidtechnologien. Erst will er mit einem Flachbettlaser die zugekauften Designteile zeitsparend selbstfertigen. Auf Anfrage zeigt ihm sein TRUMPF Berater eine noch bessere Lösung, und zwar für sein Kerngeschäft: eine große TruLaser Tube 7000 Laser-Rohrschneidmaschine. Götzl ist sofort begeistert und erkennt bei der Live-Demo im Ditzinger Customer Center: Damit kann er Geländer, Treppen, Balkone viel schneller und besser zuschneiden als mit der Bandsäge und in Handarbeit. Und sich einen Vorsprung verschaffen, neue Kunden gewinnen! Um die TruLaser Tube 7000 aber aufzustellen und rentabel auszulasten, sind eine neue Halle und mehr Personal für Schichtarbeit nötig.

So wird der Hallenbau Nummer zwei im Frühjahr 2014 zum Startschuss für die Firmenentwicklung bis heute. Mit der höchstproduktiven Laser-Rohrschneidtechnologie verdoppelt sich das Fertigungstempo nahezu, auch die Präzision steigt. Die Firma wandelt sich von der traditionellen Schlosserei zur modernen Lohnfertigung. Und wie bereits beim Firmenstart, zeigt ein Vorsprung seine Kehrseite, denn nicht jedem Kunden war Laserrohrschneiden ein Begriff. „Jeder kannte Fräsen oder

Drehen, nicht aber Rohrlaser. Deshalb verschicke ich oft Musterteile, die sind sehr überzeugend“, so Peter Götzl.

Der Mut, mit neuer Technologie sein Geschäftsmodell zu erweitern, hat sich gelohnt. Götzl unterstützt inzwischen andere Laser-Rohrschneid-Dienstleister bei Großaufträgen, fertigt vielfältige Teile, auch Großserien, etwa für Fahrzeug-Wechselbrücken, Hochregallager, Sitzmöbel, Solarenergiesysteme. Als die erste TruLaser Tube 7000 im Dreischichtbetrieb ausgelastet ist, schafft er 2017 eine zweite an. Und wird bald nicht nur von den Maschinen, sondern auch vom Service von TRUMPF überzeugt.



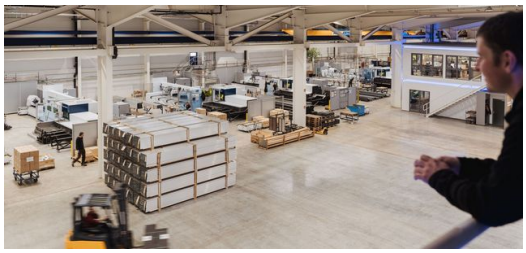
Wir-Gefühl: Erfolg und Qualität haben letztlich nur einen Urheber: das Team.



In der Maschine glüht das Metall, am Monitor herrscht kühle Kompetenz.



Peter Götzl (links) und sein Betriebsleiter Robert Walberer behalten alle Abläufe im Blick.



Chicago lässt grüßen: Nach dem Vorbild der TRUMPF Smart Factory baute Peter Götzl in Erbendorf eine voll automatisierte Blechfertigung auf.

Chicago in Erbendorf

In einer Sommernacht um 23 Uhr steht eine Laser-Rohrschneidmaschine plötzlich still: Schaden am Laserkopf. Eine halbe Stunde später hat Peter Götzl sich Materialnummern der nötigen Ersatzteile aus der TRUMPF Online-Datenbank besorgt und bestellt sie telefonisch bei TRUMPF via Expresstransport. Um 5 Uhr kommt der Transporter, um 6 Uhr läuft der Laser wieder und schneidet zuverlässig Rohre. „Nicht nur deshalb sind wir überzeugt von den Konzepten der Maschinen, der Software und vor allem von den Menschen bei TRUMPF, die uns immer beistehen“, betont Peter Götzl.

Mit diesem Statement zurück zu „Chicago in Erbendorf“, der Vision von 2017. Gemeinsam mit TRUMPF plant Götzl eine zukunftsweisende Blechfertigungslandschaft. Dafür kauft er weitere Grundstücke, baut eine dritte Halle und erweitert seinen Maschinenpark auf sieben Laser-Rohrschneidmaschinen, darunter eine TruLaser Tube 7000 mit sechs Kilowatt Laserleistung und 12,5 Metern Be- und Entladelänge, die hierzulande nur dreimal installiert ist. „Damit sind wir Deutschlands größter Laser-Rohrschneid Jobshop ohne eigenes Produkt“, sagt Peter Götzl stolz. Die Blechfertigung ist voll automatisiert und vielseitig – mit TruBend Biegemaschinen, TruDisk Scheibenlaser, Flachbett-Laserschneidanlage (24 kW) und Stanz-Laser-Maschine, alle angebunden an das Großlagersystem STOPA, das die Maschinen mit Blechen versorgt und Fertigteile einlagert. Die Software Oseon für Materialfluss- und Fertigungssteuerung sorgt zudem für optimale Planbarkeit und schafft die nötige Transparenz.

Seit 2019 investierte Götzl rund 25 Mio. Euro in das Projekt, davon flossen 12 Mio. Euro in TRUMPF Technologien.

Überdimensioniert? Nicht für Peter Götzl: „Die Fertigung ist auf den Standard der nächsten zehn Jahre ausgelegt. Mit mehr Laserleistung kann ich schneller schneiden, auch dickeres Material, das eröffnet neue Märkte. Zudem bestellen die Kunden immer öfter Baugruppen statt einzelne Rohrteile. Wir sind für alles gerüstet." Die Visionen vom Vorsprung gehen ihm jedoch nicht aus: „Wir haben erst die Basisversion vom Vorbild Chicago realisiert. Da geht noch mehr."



RAMONA HÖNL

SPRECHERIN WERKZEUGMASCHINEN