

RAMONA HÖNL

Smart låssmed fixar rören: Hur en ung entreprenör skär delar i skiftarbete

Inom 20 år förvandlade Peter Götzl en enmansverkstad för metallbearbetning till en högteknologisk verkstad med helautomatiserad, digitaliserad plåtproduktion – en anläggning utan motstycke i Tyskland. Han har framtiden i åtanke och investerar djärvt i sina visioner, men förblir alltid jordnära. Och han har funnit en passion som leder honom på vägen till framgång: rörlaserskärning från TRUMPF.

December 2017. Ett julkort från TRUMPF ligger på Peter Götzls skrivbord. Ovanpå sitter en glad jultomte och blickar ut över ett futuristiskt tillverkningslandskap – Smart Factory från TRUMPF i Chicago. För många bara en vänlig hälsning; för Götzl en vision. Så här kan en industri se ut: uppkopplad, automatiserad, högpresterande. För att själv uppleva detta åker han till USA en kort tid därefter. Och han återvänder med nya idéer för företaget – och honom själv. Men den här historien börjar mycket tidigare. Inte i Chicago. Utan i Erbendorf, i norra Oberpfalz.



Programmerad kvalitet: Noggrant konstruerade plåtdelar skapas på skärmen, vilka TruLaser Tube 7000 sedan skär med precision och full automatisering – nästan dubbelt så snabbt som tidigare var möjligt för hand.



Tidig start: Peter Götzl grundade sitt företag vid 18 års ålder och driver idag en av de modernaste verkstäderna för rörlaserskärning i Tyskland.



Livlig aktivitet i den högteknologiska verkstaden: Produktionsmedarbetarna fortsätter att utföra vissa uppgifter för hand, väl skyddade i sin svetsutrustning.



Stort lagersystem: STOPA skickar plåtmaterialet på sin produktionsresa helt automatiskt och hämtar de färdiga delarna lika effektivt.

En entreprenör som inte vill vänta

Maj 2005. Peter Götzl är bara 18 år gammal, har precis tagit sitt mästarbrev – och grundar omedelbart sitt eget företag: en låssmedsfirma. Utbildningen innan? Förkortad! Gesälltiden? Bara två månader, sedan mästarskola. Götzl praktiskt taget stormar in i entreprenörskapet. Medan andra fortfarande funderar på vad de ska studera står han i en bekants fräsverkstad på 20 kvadratmeter och tillverkar sina första räcken och staket. Statligt subventionerad som enmansföretag. Med lite kapital, men hög hastighet. Ändå var han länge mer en blyg pojke än en våghals. På sin fars hotell och sin farfars verkstad , en maskiningenjör, lärde han sig på nära håll vad det innebär att vara entreprenör: att göra allt själv, dygnet runt. Men nu måste han plötsligt kunna mer än bara sitt jobb: Sälja. Förhandla. Men framför allt: att övertyga andra. I sina interaktioner med kunder och banker upptäcker han snabbt baksidan av sin tidiga start: Vem litar på en så ung VD? ”Det var den största utmaningen under minst tio år”, säger Peter Götzl. Hans insikt: "Erfarenhet kan bara ersättas av flit. Och affärer fungerar bara med kvalitet och punktlighet.” På så vis bygger nykomlingen upp sitt goda rykte. Uppdrag efter uppdrag genom snabba, pålitliga svar och leveranstider

Nå nya horisonter med laserteknologi

2011 har han sin första egna anläggning och anställer ytterligare personal, med då uppstår ett problem vid sidan av hans framgång: ju fler räcken eller staket han tillverkar, desto oftare behöver han specifika designkomponenter såsom räckesfyllningar eller huvudstockar för att färdigställa dem. Dessa skulle kräva en hel del ansträngning att tillverka manuellt; därför köper han dem som laserskurna delar. Men deras långa leveranstider passar inte in i Götzls koncept.

> **Erfarenhet kan bara ersättas av flit. Och affärer fungerar bara med kvalitet och punktlighet.**
>
> Peter Götzl, ägare till Metallbau Götzl

Istället för en lösning på leveransproblemet upptäcker Peter Götzl en ny vision: laserskärningsteknologier. Först avser han att använda en flatbäddslaser för att själv tillverka designkomponenterna, och därmed spara tid. Vid förfrågan visar hans TRUMPF-konsult honom en ännu bättre lösning specifikt för hans kärnverksamhet: en stor TruLaser Tube 7000 rörlaserskärmaskin. Götzl blir omedelbart entusiastisk och inser under demonstrationen på Ditzingens kundcenter att detta gör att han kan såga räcken, trappor och balkonger mycket snabbare och bättre än med bandsåg och manuellt arbete. Och att han får en konkurrensfördel och kan vinna nya kunder! För att installera TruLaser Tube 7000 och använda den lönsamt krävs dock en ny anläggning och ytterligare personal för skiftarbete.

Byggandet av den andra anläggningen våren 2014 markerar därmed startpunkten för företagets utveckling fram till idag. Med högproduktiv rörlaserskärningsteknologi nästan fördubblas tillverkningshastigheten, och även precisionen ökar. Företaget förvandlas från en traditionell låssmedsverkstad till en modern kontraktstillverkare. Och precis som vid företagets start uppstod nackdelar vid försprånget, för många kunder hade aldrig hört talas om rörlaserskärning. "Alla var bekanta med fräsning eller svarvning, men inte med rörlaser. ”Därför skickar jag ofta ut provdelar – de är väldigt övertygande”, säger Peter

Götzl.

Modet att utöka affärsmodellen med hjälp av ny teknologi har lönat sig. Götzl stöder nu andra leverantörer av rörlaserskärningstjänster vid storskaliga beställningar och tillverkar en mängd olika delar,inklusive stora produktionsserier, för tillämpningar som växelflak för fordon, höglager, sittmöbler och solenergisystem. När den första TruLaser Tube 7000 nådde full kapacitet i ett treskiftssystem, skaffar han en andra år 2017. Och övertygas snabbt både av maskinerna och servicen från TRUMPF.



Teamkänsla: I slutändan har framgång och kvalitet bara en källa – teamet.



Inuti maskinen glöder metallen; vid skärmen råder kall kompetens.



Peter Götzl (vänster) och hans verksamhetschef, Robert Walberer, håller koll på alla processer.



Hälsningar från Chicago: Med TRUMPF Smart Factory som modell etablerade Peter Götzl en helautomatiserad plåtproduktionsanläggning i Erbendorf.

Chicago i Erbendorf

En sommarnatt klockan 23 stannar plötsligt en rörlaserskärmaskin: laserhuvudet är skadat. En halvtimme senare har Peter Götzl hämtat materialnumren för de nödvändiga reservdelarna från TRUMPFs onlinedatabas och beställer dem per telefon hos TRUMPF via expressfrakt. Klockan 5 anländer leveransbilen, klockan 6 är lasern igång igen och skär rör tillförlitligt. ”Det är en av anledningarna till att vi är övertygade av koncepten bakom maskinerna och mjukvaran och framför allt av människorna på TRUMPF, som alltid finns där för att stötta oss”, betonar Peter Götzl.

Med detta uttalande återvänder vi till ”Chicago i Erbendorf”, visionen från 2017. Tillsammans med TRUMPF planerar Götzl ett framtidsinriktat landskap för plåttillverkning. För detta ändamål köper han ytterligare tomter, bygger en tredje produktionshall och utökar sin maskinpark till att omfatta sju rörlaserskärmaskiner, bland annat en TruLaser Tube 7000 med sex kilowatt lasereffekt och en inlastnings- och utlastningslängd på 12,5 meter, en modell av vilken endast tre enheter har installerats i Tyskland. ”Detta gör oss till Tysklands största verkstad för rörlaserskärning utan egen produkt”, säger Peter Götzl stolt. Plåtproduktionen är helautomatiserad och mångsidig – med TruBend bockningsmaskiner, TruDisk skivlasrar, planbädd-laserskärningsanläggning (24 kW) och en stanslasermaskin, alla anslutna till det stora lagringssystemet STOPA, som förser maskinerna med plåt och lagrar färdiga delar. Programvaran Oseon för materialflöde och produktionsstyrning säkerställer dessutom optimal planeringsförmåga och skapar den nödvändiga transparensen.

Sedan 2019 har Götzl investerat cirka 25 miljoner euro i projektet, varav 12 miljoner euro har gått till TRUMPF-teknologier.

Överdimensionerad? Inte för Peter Götzl: ”Produktionen är utformad för att uppfylla standarderna för de kommande tio åren. Med ökad laserkraft kan jag skära snabbare, även tjockare material, vilket öppnar upp för nya marknader. Dessutom beställer kunder i allt större utsträckning komponentgrupper istället för enskilda rörkomponenter. ”Vi är beredda på allt.” Men han har inte slut på visioner för att ligga steget före: ”Vi har bara implementerat grundversionen baserat på Chicagomodellen. Mer är möjligt."



RAMONA HÖNL

TALESPERSON VERKTYGSMASKINER