



Beim Remscheider Teilgeräteebauer Peiseler geht's um höchste Präzision - Dr. Benedict Korischem (links) und Diplom-Kaufmann Lothar Schwarzlose begutachten eine Zwei-Achs-Schwenkeinrichtung.

Foto: Michael Sieber

Peiseler wächst mit höchster Präzision

Teilgeräteebauer aus der Morsbachtalstraße zählt in seinem Segment zur Weltspitze. Neues System steigert die Effizienz.

Von Gerhard Schattat

Remscheid. Präzision ist ein Geschäftsprinzip bei der Remscheider Peiseler GmbH & Co. KG mit Stammsitz an der Morsbachtalstraße und weiteren Standorten im rheinland-pfälzischen Morbach und Grand Rapids / USA. Weltweit sorgen 200 Beschäftigte für diese Präzision, in Remscheid rund 140. Die sogenannten Teilgeräte von Peiseler befähigen etwa einen Luxusuhrenhersteller, Fassungen für Brillanten exakt zu fräsen. Sie können aber nicht nur leichte Werkstücke in Position bringen. Der Peiseler-Kunde MCM aus Italien beliefert einen großen europäischen Flugzeugbauer und

muss dafür Stahlblöcke mit bis zu 30 Tonnen Gewicht auf den hundertstel Millimeter genau positionieren. Selbst im Motorbau der Formel 1 kommen Maschinen mit Peiseler-Teilgeräten zum Einsatz, um die Zylinderköpfe präzise herstellen zu können.

Peiseler liefert nicht etwa das ganze Bearbeitungszentrum, sondern – je nach Bedarf – Wender, Tische, Schwenköpfe und Werkstückwechseltische. Zu den Top-Produkten von Peiseler zählen Zweiachs-Schwenkeinrichtungen, die mit zwei rotativen Achsen das Bearbeiten der Werkstücke in allen Positionen erlauben. Dr. Benedict Korischem führt das Unternehmen seit dem Jahr

2000 zusammen mit Lothar Schwarzlose, beide sind seitdem auch die Gesellschafter.

Dr. Korischem gibt ein eindrucksvolles Beispiel für die Genauigkeit, mit dem Peiseler-Teilgeräten arbeiten: „Man stelle sich vor, auf der ausgestreckten Hand steht ein 27 Tonnen schwerer Sattelzug, den es dann gilt festzuhalten, ohne die Position des Armes um weniger als ein Zehntel der Dicke eines Haares zu verändern.“

Peiseler schlägt den Wettbewerb um eine Zehntel Haaresbreite

Der Unterschied zum Wettbewerb liegt oft bei nur einem Zehntel Haaresbreite, aber genau die bringen Peiseler auf seine Spitzenposition. Weltweit, so berichten Schwarzlose und Korischem, gebe es vier Hauptwettbewerber auf dem Peiseler-Niveau, darunter

agieren rund 50 Wettbewerber. Die Peiseler-Chefs sind aber sehr zuversichtlich, dass sie sowohl technisch als auch bei den Kosten ihre Spitzenposition halten können. Sie haben kräftig investiert.

Das neue CAM-Fertigungssystem steuert nun den kompletten Prozess von der Auftragsfassung bis zur Fertigstellung. Jederzeit wisse man, an welchem Punkt der täglichen 20 00 bis 30 000 Arbeitsgänge man stehe. Die Produktionseffizienz sei um 25 Prozent gestiegen, die Lieferzeiten seien die kürzesten in der Branche. „Wir arbeiten wertschöpfender“, sagt es Dr. Korischem.

Auch wenn es derzeit Probleme etwa mit den Märkten in Russland und China gebe, sei Peiseler weiter auf Wachstumskurs. „Bis 2020 werden wir deutlich wachsen“, prognostizieren die beiden Firmen-

PEISELER IN ZAHLEN

FERTIGUNG 11 000 Quadratmeter Fertigungsfläche mit 50 CNC- und konventionellen Werkzeugmaschinen.

UMSATZ Etwa 25 Mio. Euro (2014) mit steigender Tendenz

ABSATZ Etwa 2000 bis 2500 Teilgeräte pro Jahr; bislang wurden insgesamt mehr als 40 000 hergestellt.

chefs. In Remscheid wird die Produktionsfläche erweitert, der Personalbestand soll hier aber ungefähr gleich bleiben. Starke Impulse verspricht man sich vom neuen Peiseler-Nachrüstsystem, der „ATC-Baureihe“. Bearbeitungszentren mit drei Linear-Achsen können damit kostengünstig um ein oder zwei erweitert werden.

ANZEIGE

Wir bringen Sie zu den kaufkräftigen Zielgruppen in Europas Konsumregion Nr. 1

ACN ist das reichweitenstärkste Medium in der Metropolregion Rheinland.

3,2 Mio. Leser maTZ 2015

1,0 Mio. verk. Expl. IWV 2/2015 (Mo-Fr)

5,7 Mio. Unique User AGOF 2015-1

Der Remscheider General-Anzeiger ist Mitglied von ACN.

ACN

www.acn-rheinland.de

VERBRAUCHERTIPP

Das Fahrrad sollte gut gesichert sein



In Deutschland verschwinden sechsmal mehr Fahrräder als Autos. Foto: Polizei

Remscheid. Passionierte Radfahrer versichern nicht nur sich, sondern auch ihr Fahrrad gegen Diebstahl. Zu Recht, wie die Erfahrung zeigt, sagt Arndt Koehler vom Bezirksverband der Versicherungskaufleute. Denn mehr als sechsmal so viele Fahrräder wie Autos verschwinden; jährlich werden bis zu einer halben Million Drahtesel in Deutschland gestohlen. Bei hochwertigen Rädern lohnt sich da, neben einem guten Schloss, seine Hausratversicherung zu prüfen und diese gegebenenfalls an die höheren Entschädigungsgrenzen anzupassen, sagt Koehler. Moderne Vertragsvarianten bieten auch Schutz, wenn das Fahrrad im gemeinschaftlichen Fahrradkeller abgeschlossen ist. Vorteil: Die Räder sind dann in der Hausratversicherung zum Neuwert versichert.

KURZ NOTIERT

Bergische Firmen sind in Hannover dabei



Unter anderem um „Industrial Automation“ geht es bei der Hannovermesse. Foto: Rainer Jensen/Deutsche Messe

Hannover. Vom 25. bis 29. April kommen auf der Hannovermesse alle Schlüsseltechnologien und Kernbereiche der Industrie zusammen – von Forschung und Entwicklung, Industrieautomation und IT über Zulieferung, Produktionstechnologien und Dienstleistungen bis Energie und Mobilitätstechnologien. Aus Remscheid sind dabei: Paul Dru-seidt, Haupa, Adolf G. Lemp, SMS Elotherm, Vaillant, Viking Heat Engine, Hermann Wüsthoff, Zentrum für Formgedächtnis; aus Radevormwald: GKN Sinter Metals, Heute+ Comp. aus Wermelskirchen: Godex Europe, aus Hückeswagen: Pflitsch. Der RGA berichtet morgen von der Messe. schatt

Aktionstag: Ohne Moos ist nichts los

Bergisches Land. Am 27. April bietet die Bergische Industrie- und Handelskammer (IHK) von 16.30 bis 18 Uhr eine Veranstaltung für Existenzgründer zum Thema Finanzierung an. In der IHK-Hauptgeschäftsstelle Wuppertal am Heinrich-Kamp-Platz 2 geben Experten der NRW-Bank, der Deutschen Bank und der IHK Tipps und für Start-Ups und Jungunternehmer. Die Teilnahme ist kostenfrei, Anmeldung jedoch erforderlich. Anmeldung online (www.wuppertal.ihk24.de) oder unter Telefon: 0202 2490-777 (Andre Scheifers). red

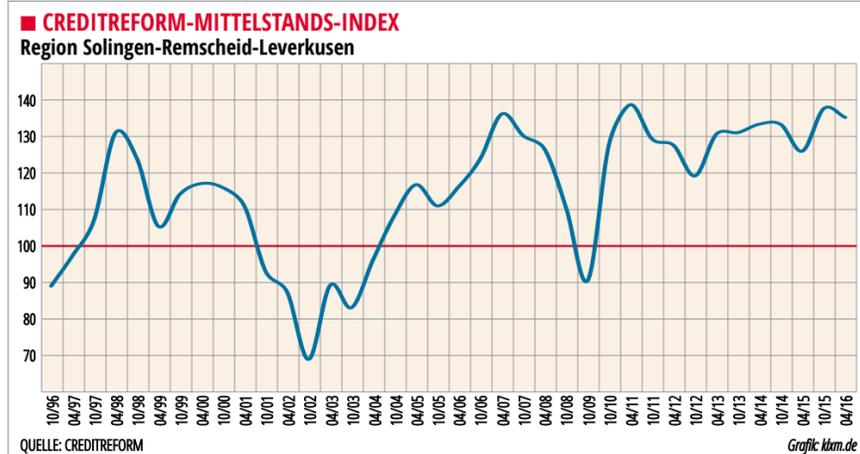
Mittelstand erwartet ein gutes Jahr

Umfrage der Creditreform: Firmen rechnen mit wachsenden Gewinnen und neuen Stellen.

Von Thomas Kraft

Die Stimmung im bergischen Mittelstand ist blendend. Das teilte die Creditreform Solingen gestern mit. Das Inkasso- und Auskunftunternehmen hat für seine Frühjahrsanalyse 350 Firmen in Solingen (109), Remscheid (66), Leverkusen (56) sowie in weiteren angrenzenden Städten befragt. Das ist rund ein Zehntel aller Firmen in der Region, die zwischen 10 und 500 Mitarbeitern beschäftigen und somit das Kriterium eines Mittelstandsbetriebs erfüllen. Gut 60 Prozent der Befragten bezeichneten die aktuelle Geschäftslage als gut (45,6 %) oder sehr gut (15,8 %). Das ergibt eine Durchschnittsnote von 2,4. Bundesweit wird nur eine 2,7 vergeben.

Damit halte der Höhenflug im Bergischen Land an, erklärte Creditreform-Geschäftsführer Achim Kirschner (59). Auch der Ausblick bis in den Herbst falle sehr positiv aus. Ein Drittel der Unternehmer erwartet weiter steigende Umsätze und Gewinne. Nur die Industrie äußert sich zurückhaltender. Die internationalen Krisen dämpfen die Exporterwartungen. Händler und Dienstleister profitieren von der guten Binnenkonjunktur.



Besonders optimistisch zeigen sich die Bauunternehmer – vor allem wegen der historisch niedrigen Zinsen: „Hier erwartet jeder zweite Betrieb weitere Steigerungen“, sagt Ole Kirschner. Der 32-Jährige ist seit Beginn des Jahres ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der Creditreform.

Die gute wirtschaftliche Lage spiegelt sich in der wachsenden Nachfrage nach Arbeitskräften wider. „In der Region werden neue Stellen geschaffen“, sagt Achim Kirschner. 2400 zusätzliche Arbeitsplätze seien in den vergange-

nen Monaten in der Region entstanden, davon allein die Hälfte in Solingen (750) und Remscheid (450). In der Baubranche und im Handel habe jeder zweite Betrieb aufgestockt, im Schnitt um drei Stellen pro Unternehmen.

Weiterhin große Investitionsfreude

Der Personalbedarf werde anhalten, erklärt Ole Kirschner. Bis zum Herbst erwartet er aufgrund der Umfrage weitere 2200 neue Stellen. „32 Prozent der Unternehmen wollen weiter einstellen. Da war vor ei-

nem Jahr deutlich mehr Zurückhaltung zu spüren.“ Fast ungebremst ist die Investitionsfreude: 59 % der Befragten planen weitere Investitionen (2015: 70 %), meist um ihre Betriebe zu erweitern. Nur 16,7 % wollen rationalisieren. Der von der Creditreform aus der Umfrage ermittelte Geschäftsklima-Index liegt mit 135 Punkten nahe am Bestwert von 2011 (138). Es ist der zweitbeste Wert seit 1996. Da der Mittelstand als wichtiger Motor gilt, leitet Achim Kirschner daraus eine gute Lage der Gesamtwirtschaft ab.

Einzelhandel muss im Internet präsent sein

NRW-Kammern geben Tipps für Online-Geschäft.

Bergisches Land. Mit Tipps für den Onlinehandel wollen die Industrie- und Handelskammern (IHKs) in NRW die Fachgeschäfte in den Innenstädten stärken.

„Das klingt zunächst paradox. Doch wer heute nicht im Internet zu finden ist, ist für den Kunden kaum noch existent“, verdeutlicht Einzelhandelsexpertin Dr. Daria Stottrop, Geschäftsbereichsleiterin bei der Bergischen IHK. Daher könnten sich Einzelhändler nicht mehr nur auf die Attraktivität ihrer Geschäfte und des Standortes verlassen, sondern müssten auch das Internet nutzen, um die Kunden auf sich aufmerksam zu machen. Das ist das Fazit des E-Commerce-Leitfadens „Go online“, der ab sofort erhältlich ist.

Online-Präsenz ist längst Pflicht, keine Kür, sagt die Bergische IHK

Der Leitfaden liefert sowohl Internet-Neulingen als auch Händlern, die bereits den digitalen Kanal verwenden, wertvolle Tipps. „Wir wollen vor allem die Geschäftsleute motivieren, denen das Alltagsgeschäft bislang wenig Zeit gelassen hat, sich mit dem Weg ins

World Wide Web zu beschäftigen“, sagt Dr. Stottrop. Eine Online-Präsenz sei mittlerweile Pflicht und keine Kür mehr. „Auch hiesige Händler haben beispielsweise durch ihre Teilnahme am Projekt „Online City Wuppertal“ die Erfahrung gemacht, dass allein schon die Sichtbarkeit im Internet das stationäre Geschäft befördert“, erinnert Stottrop. red

Der Leitfaden kann unter www.wuppertal.ihk24.de (Dokumentenummer 17998) heruntergeladen werden und steht auch in der App „Bergische IHK“ bereit.



Auch der stationäre Einzelhandel muss heute online präsent sein. Archivfoto: Michael Sieber