



**Gabriele Rzepka**  
Zuständig für den Bereich  
Oberflächentechnik  
@ gabirzepka@gmail.com

## INTERVIEW

## »Die T10 ist konsequente Tradition«

Prototyp der Thermoformanlage bewährt sich im Einsatz

**Anwendung** Die Ernst Hombach GmbH & Co. KG, Uehlfeld, arbeitet seit 25 Jahren eng mit der Geiss AG, Seßlach, zusammen. Schon Ende der 80er-Jahre haben die beiden Unternehmen die erste Twin-Sheet-Maschine nach europäischem Konzept umgebaut. Anfang der 90er-Jahre hat Hombach dann die erste voll servomotorische Thermoform-Twin-Sheet-Anlage bei den Seßlachern gekauft. Weitere Anlagen wie eine der ersten T8 Twin-Sheet-Anlagen mit automatischer Beschickung und die erste T9 Kniehebel-Folien-Twin-Sheet-Anlage folgten. Die langjährige Partnerschaft setzt sich fort: Hombach hat den Prototypen der T10 bei Geiss erworben. Einblicke in die erfolgreiche Partnerschaft und in erste Betriebserfahrungen mit der T10 gibt der Geschäftsführer von Hombach, Timo Tobolla, der K-ZEITUNG.

**KK: Herr Tobolla, Sie haben sich für eine Thermoformmaschine T10 der Firma Geiss entschieden und damit den Prototypen gekauft. Was war für Sie die wesentliche Motivation, sich für**



**Timo Tobolla | Ernst Hombach GmbH & Co. KG | Geschäftsführer** Foto: Hombach

**diese Maschine zu entscheiden und nicht auf ein älteres, eingeführtes Modell zurückzugreifen?**

**Timo Tobolla:** Die erste T10 ist nur konsequente Tradition für Hombach. Für uns ist es fast schon normal, die ersten Maschinen einer Produktreihe zu erhalten, und darin sehen wir gerade einen Vorteil für uns. Wir können die Maschine und die Anforderungen an sie ein Stück weit mitgestalten. Das hält uns an der technologischen Spitze, auch wenn es natürlich mal

kleinere Rückschläge geben kann. Die räumliche, aber auch persönliche Nähe zu Geiss ist ein Garant für beide Seiten, Ideen und Vorschläge in kurzer Zeit abzuwickeln. Das langjährig aufgebaute Vertrauen in diese Partnerschaft und der gemeinsame Erfolg damit sind für uns Motivation genug, auf die Leistungsfähigkeit einer jeden neuen Entwicklung vertrauen zu können.

**KK: Welche Vorteile bietet Ihnen die T10 im Produktionsprozess im Vergleich zu anderen Maschinen?**

**Tobolla:** Es gibt viele Maschinentypen auf dem Markt und wir haben uns vor der Investition intensiv mit verschiedenen Anbietern auseinandergesetzt. Letztlich haben uns die versprochenen Leistungsmerkmale der neuen T10 überzeugt. Neben dem hervorragend regelbaren und leistungsfähigen Heizungssystem und dem überzeugenden neuen servomotorischen Antriebskonzept spielen vor allem die komplette Abstimmung und Optimierung aller Abläufe eine entscheidende Rolle. Natürlich ist

auch der Preis immer im Auge zu behalten. Der Gedanke von Geiss, eine servomotorische Maschine in dieser Qualität und mit dieser Präzision zu entwickeln und zeitgleich kaum teurer als die pneumatische Vorgängermaschine zu sein, ist schlichtweg fantastisch. Auch dürfte es leicht nachvollziehbar sein, dass die motorischen Antriebe deutlich energieeffizienter arbeiten als ihre pneumatischen „Kollegen“.

**KK: Welche Features schätzen Sie ganz besonders an der Maschine?**

**Tobolla:** Die hohe Geschwindigkeit und Präzision in allen Achsen sowie das leistungsfähige Kühlsystem und nicht zuletzt das moderne, ansprechende Design.

**KK: Sie haben die Maschine seit kurzer Zeit in Betrieb. Können Sie bereits etwas zum Energieverbrauch und den Maschinenzeiten sagen?**

**Tobolla:** Die Fertigungszeiten sind wirklich unglaublich; insbesondere vor dem Hintergrund, dass Wettbewerbsmaschinen teilweise

Vorheizsysteme mit anbieten, die jedoch kaum schneller sind und die Investitionskosten erhöhen würden. Hinsichtlich des Energieverbrauchs können wir wenig sagen, denn die anderen Maschinen sind älter und eine Gesamtenergiebedarfserfassung ist uns nicht vergleichbar möglich. Das integrierte Energie- und Aufzeichnungsgerät erlaubt uns jedoch die exakte Kalkulation und Überwachung jedes Taktes.

**KK: Wirkt sich der servomotorische Antrieb der Maschine neben der Energieeffizienz auch auf eine höhere Präzision aus, die Sie als Ergebnis am Produkt feststellen?**

**Tobolla:** Wir setzen bei Hombach seit über 20 Jahren konsequent auf servomotorische Antriebe unserer Neuanschaffungen, weil die präzise Steuerbarkeit für die notwendige Qualität unserer Bauteile unverzichtbar ist. Die Antwort lautet daher auf jeden Fall „Ja“.

**KK: Können Sie trotz der noch kurzen Nutzungsdauer schon**

**sagen, ob die Maschine Ihre Erwartungen erfüllt? Wenn ja, was sehen Sie besonders positiv?**

**Tobolla:** Die einfache Installation und kurze Inbetriebnahmezeit waren bereits beeindruckend. Die Taktzeiten der Maschine entsprechen bisher ziemlich genau den geschätzten Zeiten. Dies hilft uns außerordentlich, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

**KK: Können Sie in ein paar Sätzen beschreiben, für welche Branche Sie auf der Maschine fertigen und welche Art von Produkten Sie auf der Maschine herstellen?**

**Tobolla:** Wir produzieren, bis auf wenige Ausnahmen, fast ausschließlich kundenspezifische Bauteile. Die belieferten Branchen sind durch die Möglichkeiten des Thermoformens sehr vielfältig. Wir sind daher, angefangen von der Medizintechnik über Maschinenverkleidung, in nahezu allen denkbaren Branchen vertreten, wobei jeden Tag neue Einsatzgebiete hinzukommen. **grz**

[www.hombach-kunststofftechnik.de](http://www.hombach-kunststofftechnik.de)

## Elektrisch statt pneumatisch

Schneller, kompakter, effizienter



**Blick auf die neue Thermoformanlage T10: Statt Druckluft kommen hochdynamische Servomotoren der Firma Siemens zum Einsatz** Foto: Geiss

**Servomotorisch** Mit der Thermoformmaschine T10 hat die Geiss AG, Seßlach, ein neues Anlagenkonzept auf den Markt gebracht. Die Maschine verzichtet nahezu vollständig auf einen pneumatischen Antrieb, sie arbeitet stattdessen mit servomotorischen Antrieben der Firma Siemens. Durch die hochdynamischen Servomotoren verkürzen sich die Maschinenzeiten um bis zu 60%, der Energieverbrauch sinkt ebenfalls signifikant. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Der verarbeitende Betrieb kann die Erzeugung und Bereitstellung von Druckluft stark zurückfahren, denn die braucht er nur noch bei kleineren Bewegungen wie der Ansteuerung von Klappenzyklindern. Die neue Maschine ist schneller und energieeffizienter. Das über-

arbeitete Anlagendesign führt zu einer deutlich kompakteren Anlage mit einer verwindungssteifen Rahmenbauweise. Bei gleicher zu verarbeitender Kunststoffplattengröße fällt die T10 um einen halben Meter kürzer aus als vergleichbare andere Modelle. Der Prototyp der Anlage war auf der Fakuma zu sehen und steht inzwischen in den Hallen der Ernst Hombach GmbH & Co. KG in Uehlfeld. Zwei weitere Maschinen lieferte das Unternehmen noch 2014 aus, richtig los geht die Vermarktung jedoch erst ab April 2015.

## Aufrüsten möglich

Bereits standardmäßig verfügt die T10 über einige Extras. Dazu gehört die motorisch verstellbare



**„Uns ist es gelungen, die Maschine nahezu preisgleich auf den Markt zu bringen“, versichert Verkaufs- und IT-Leiter Klaus-Peter Welsch** Foto: Rzepka

Positionierung des Oberstempels und des Tisches. Standardmäßig verfügt die Maschine über Quarzstrahler. Für zahlreiche Anwendungen bietet sich das patentierte Fensterplattensystem an, das der Kunde optional dazukaufen kann. Damit lassen sich die Fensterplatten stufenlos motorisch über die Maschinensteuerung verstellen. Auch das Heizsystem lässt sich für bestimmte Produkte „aufrüsten“. Mit den für Geiss entwickelten Halogenstrahlern des Typs „Speedium“, die sich durch schnelle Reaktionszeiten auszeichnen und sich nach der Aufheizphase abschalten, kann der Energiebedarf der Anlage weiter gesenkt werden. Hombach hat sich direkt für ein Extrapakett entschieden. Der Prototyp in Uehlfeld punktet mit dem Fensterplattensystem genauso wie

mit den Halogenstrahlern Typ „Speedium“, die für die Anwendungen der Kunststoffschmiede optimal geeignet sind. Die Kühlung nach der Verformung übernimmt bei der Anlage von Hombach ein Zentralgebläse, das über ein Verteilersystem sechs Auslassdüsen bedient, die das Werkzeug kühlen.

Eine wesentliche Frage vor jeder Investitionsentscheidung ist der Preis. Verkaufs- und IT-Leiter Klaus-Peter Welsch erklärt zufrieden: „Uns ist gelungen, die Maschine nahezu preisgleich auf den Markt zu bringen. Wir wollen mit unseren Technologien ganz vorne mit dabei sein, aber unseren Kunden keine höheren Preise zumuten und ihnen den von uns erarbeiteten Mehrwert weitergeben.“ **grz**

[www.geiss-ttt.com](http://www.geiss-ttt.com)