

25

25 Jahre Bystronic

Liebe Leserin, lieber Leser



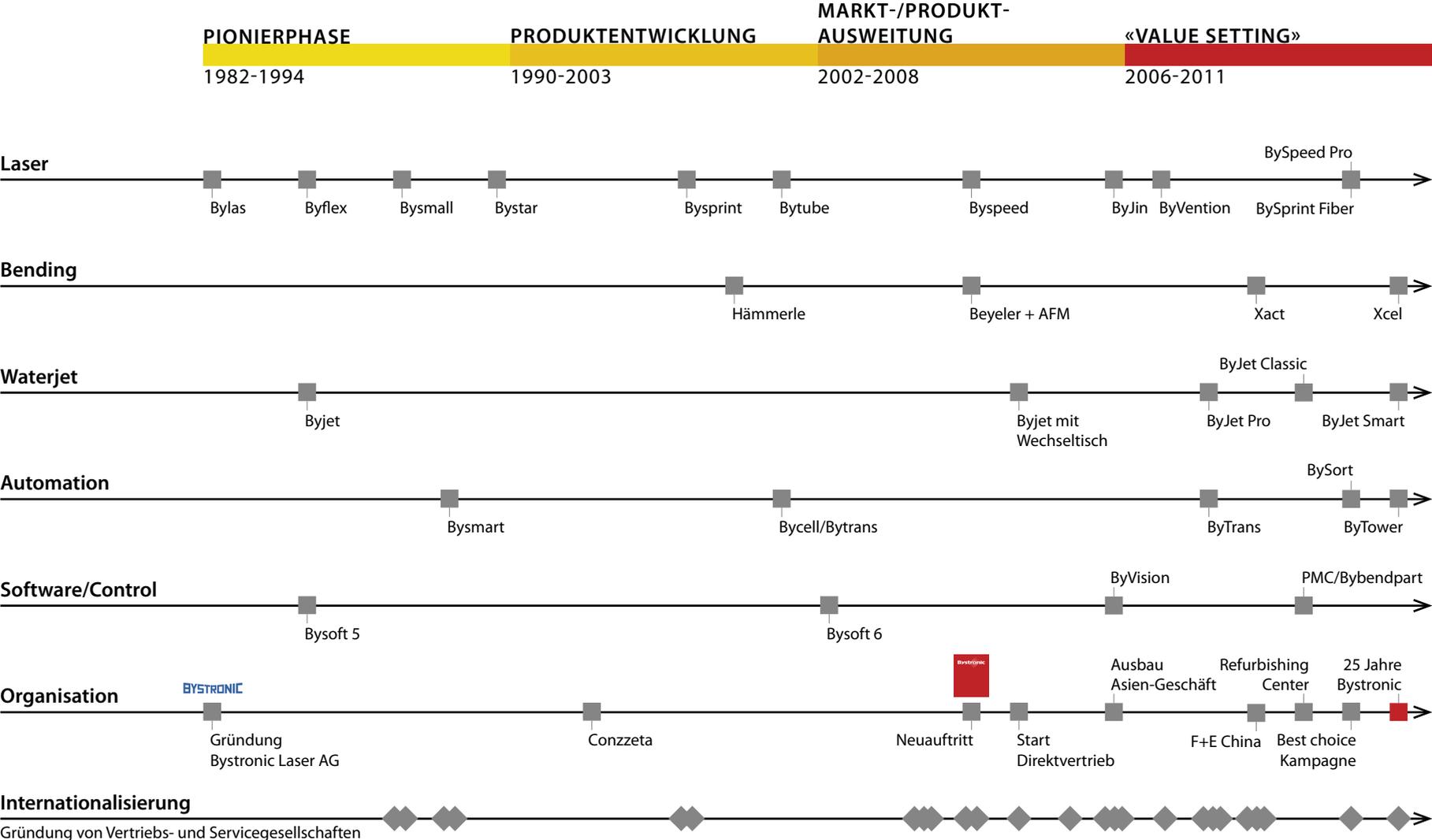
Erinnern Sie sich noch an unsere Maschinen der ersten Generation: Bylas und Byflex? Wissen Sie, wann und wo wir unsere erste Gesellschaft in Asien gegründet haben? Oder warum Bystronic 2002 in Glas- und Blechbearbeitungssysteme getrennt wurde? Mit dem vorliegenden Buch helfen wir Ihnen bei der Suche nach Antworten auf die Sprünge. Wir wollen damit nicht die Geschichte von Bystronic aufrollen, sondern ein paar Episoden aus dieser Geschichte aufleben lassen. Einiges wird Ihnen wohl bekannt vorkommen, über anderes werden Sie staunen oder schmunzeln.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Stöbern in 25 Jahren Bystronic!

Ferdi Töngi

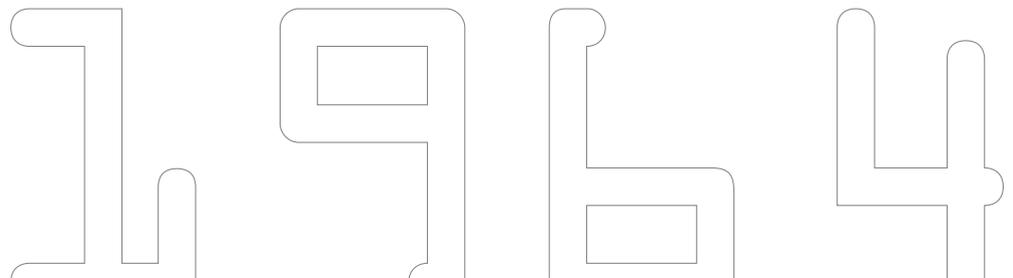
25 Jahre Bystronic

Eine Erfolgsgeschichte



Der Name Bystronic

Der Name Bystronic tauchte zum ersten Mal im Jahr 1964 auf. Der Maschineningenieur Hans **Byland**, der Mechanikermeister Paul **Schneider** und Heinz **Trösch**, Initiant und Geldgeber, gründeten in Bützberg die Bystronic Maschinen AG, wo sie Isolierglasmaschinen und Systeme fürs Zuschneiden von Glas herstellten. Nur ein Jahr später kam es bereits zu einem Wechsel der Besitzverhältnisse: Der Maschineningenieur Ernst Zumstein übernahm die Aktien der Herren Byland und Schneider und wurde zum 50%-Teilhaber. Von da an leitete Ernst Zumstein die Firma Bystronic mehr als drei Jahrzehnte lang.



BYSTRONIC

1982-1994

PIONIERPHASE

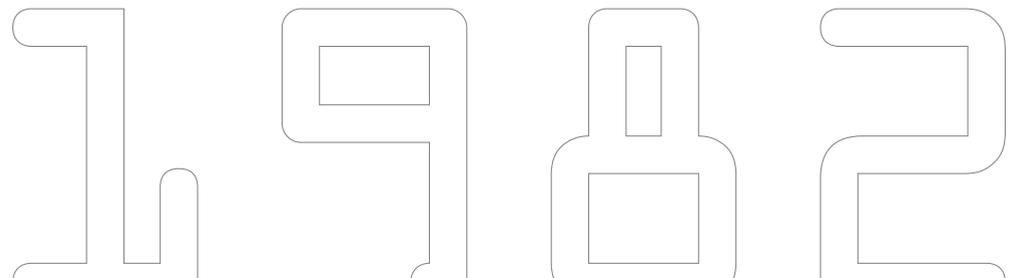
Die Kartoffelerntemaschinen



Den Anstoss zum Laserschneiden bei Bystronic gab die Samro AG in Burgdorf, die Maschinen für die Ernte von Kartoffeln baute. In den 80er-Jahren gehörte sie dem Unternehmer Ernst Zumstein, der gleichzeitig den Glasverarbeitungsbetrieb Bystronic in Bützberg leitete. Samro brauchte für ihre Erntemaschinen viele und grosse Blechteile, die sich mit einer Laserschneidanlage viel flexibler und rationeller herstellen liessen als mit einer Stanzmaschine. Die Samro AG gehört heute nicht mehr zu Bystronic: Kurz vor der Übernahme durch die Conzzeta im Jahr 1994 hat Ernst Zumstein die Samro privat wieder aus der Bystronic herausgekauft. Die Kartoffelerntemaschinen waren zu einem Fremdkörper im Bystronic Gebilde geworden.

«Auf dieser Maschine lernten wir die Anforderungen für das Laserschneiden kennen.»

Ernst Zumstein, Mitinhaber und Geschäftsführer 1965–2000





▲ Bystronic kaufte in England einen 500-Watt-Laser, montierte ihn auf eine ihrer Glasschneidmaschinen und fing mit diesem Prototyp bei Samro an, Blech zu bearbeiten.

Der Prototyp

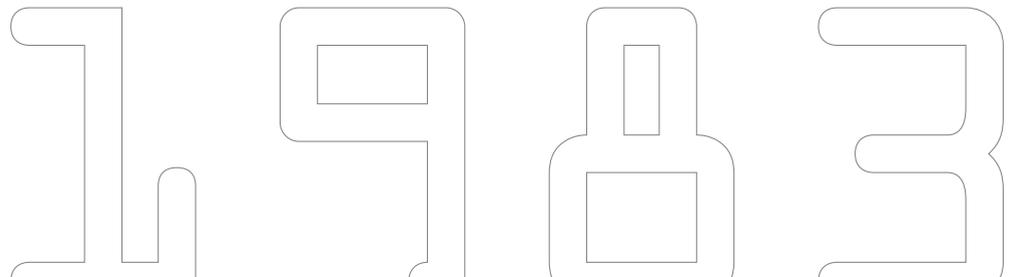


Die erste Laserschneidmaschine, die Bystronic baute, wurde 1983 bei der Firma Samro installiert. Sie basierte auf einem Glasschneidsystem: Maschinenstruktur und Antriebe waren für das Fahren von stetigen Bahnen mit kleinen Beschleunigungen und hohen Geschwindigkeiten ausgelegt. Die Blechteile hatten allerdings viele unetstige Konturen und verlangten hohe Beschleunigungen bei kleinen Geschwindigkeiten. Daher waren die Antriebe schnell verschlissen. Die Bystronic Ingenieure flickten die Maschine nächtelang, damit sie tagsüber wieder Blechteile schneiden konnte. Samro war trotzdem begeistert von der neuen Technologie.

«Auf dieser Maschine lernten wir die Anforderungen für das Laserschneiden kennen.»

Thomas Plüss, Leiter Product Support

(vormals Leiter Entwicklung Maschinen und Steuerungen)





▲ Der Samro-Prototyp war die erste Maschine dieser Grösse mit fliegender Optik. Dass Bystronic als erster Anbieter eine industrietaugliche Lösung mit fliegender Optik und Wechseltisch anbieten konnte, war der Schlüssel zum Erfolg.

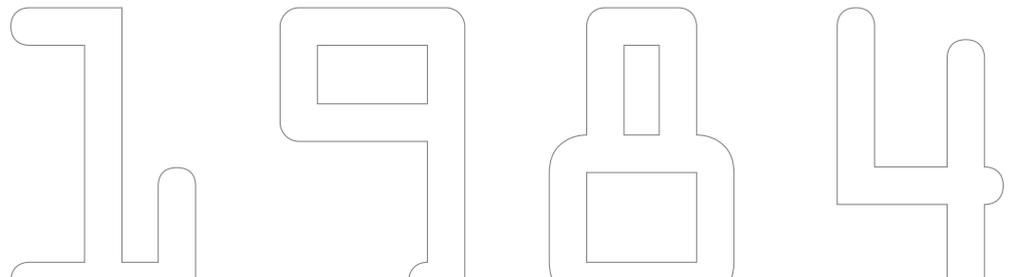
Der erste Messeauftritt



Auf der Basis des Prototyps bei Samro baute Bystronic 1984 die erste markttaugliche Laserschneidmaschine: die Bylas 3015. Noch im gleichen Jahr stellte Bystronic diese Maschine an der Messe «Blech» in Essen (Deutschland) der Öffentlichkeit vor. Am Stand war nur Personal aus der Glasverarbeitung vertreten – Leute, die von Blech keine grosse Ahnung hatten und von den Konkurrenten belächelt wurden. Doch mit der fliegenden Optik und mit dem Wechseltisch hatte Bystronic gleich zwei Alleinstellungsmerkmale im Laserschneidmarkt und stieg bald zu einem ernst zu nehmenden Mitspieler auf.

*«Die Konkurrenten fragten uns:
ByWhat? ByWho? Wer seid ihr?»*

*Urs Singer, ab 1985 Leiter Verkauf, später in
verschiedenen Führungsfunktionen tätig*





▲ **Bylas 3015** Laserleistung: 500/1000 Watt Maximale Achsgeschwindigkeit: 80 m/min Maximale Bahnbeschleunigung: 1 m/s²

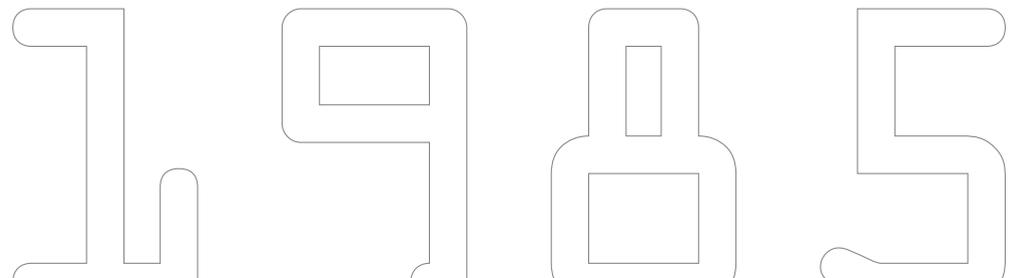
Plasmaschneiden – ein kurzes Intermezzo



Neben dem Laserschneiden versuchten sich die Bystronic Ingenieure in den 1980er-Jahren auch an Plasmaschneidanlagen. 1985 stellten sie an einer Messe in Hannover die Bycut BP 3000 vor. Die vorwiegend für den Heizungs- und Lüftungsbau entwickelte Maschine schnitt zwar dickes Blech, produzierte dabei aber viel Wärme und konnte keine feinen Konturen verarbeiten. Weil die Plasmaschneidanlagen zu teuer waren, gab Bystronic diese Technologie bald wieder auf.

«Das Plasmaschneiden hat nicht eingeschlagen. Es war eine andere Welt als das Laserschneiden.»

Urs Singer, ab 1985 Leiter Verkauf, später in verschiedenen Führungsfunktionen tätig





▲ Plasmaschneidanlage BP 3000

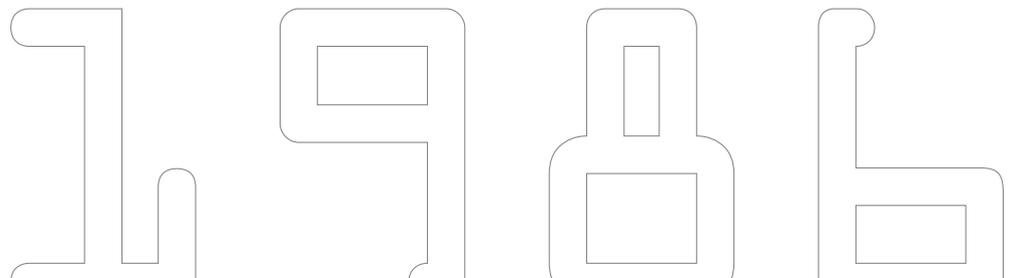


Die Gründung der Bystronic Laser AG

Schon früh begann Bystronic, eine eigene Laserquelle zu entwickeln. Der eingekaufte 500-Watt-Laser war zu schwach und äusserst instabil. 1985 war die eigene 1000-Watt-Strahlquelle einsetzbar und wurde auf die Bylas 3015 montiert. Diese verbesserte Maschine war am Markt so erfolgreich, dass die schnell wachsende Abteilung Laserschneiden aus dem Glasverarbeitungsbetrieb Bystronic ausgelagert werden musste. Also öffnete Anfang 1986 eine neue Firma ihre Tore in Niederösterreich: die Bystronic Laser AG. Aus dem Hobby der Glasschneider war damit definitiv ein neuer Geschäftsbereich entstanden. Derweil stiess die Bylas auch ausserhalb der Blechverarbeitung auf Interesse. 1986 baute Bystronic eine Bylas 4020 zum Schneiden von Textilgeweben und Plexiglas.

«Die Firma ist in Bützberg aus allen Nähten geplatzt.»

*Ernst Zumstein, Mitinhaber und
Geschäftsführer Bystronic 1965–2000*





▲ Der Standort Niederösterreich im Jahr 1986

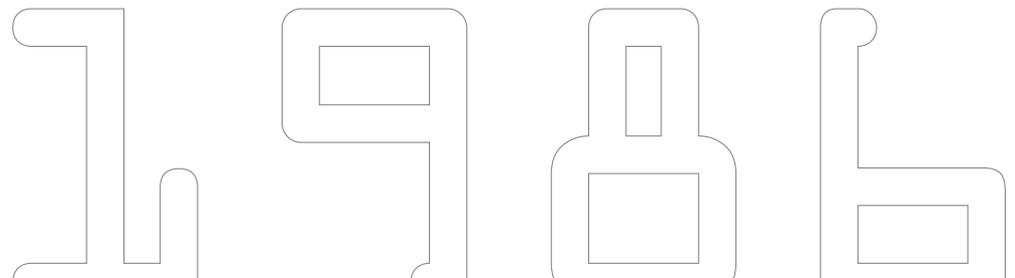


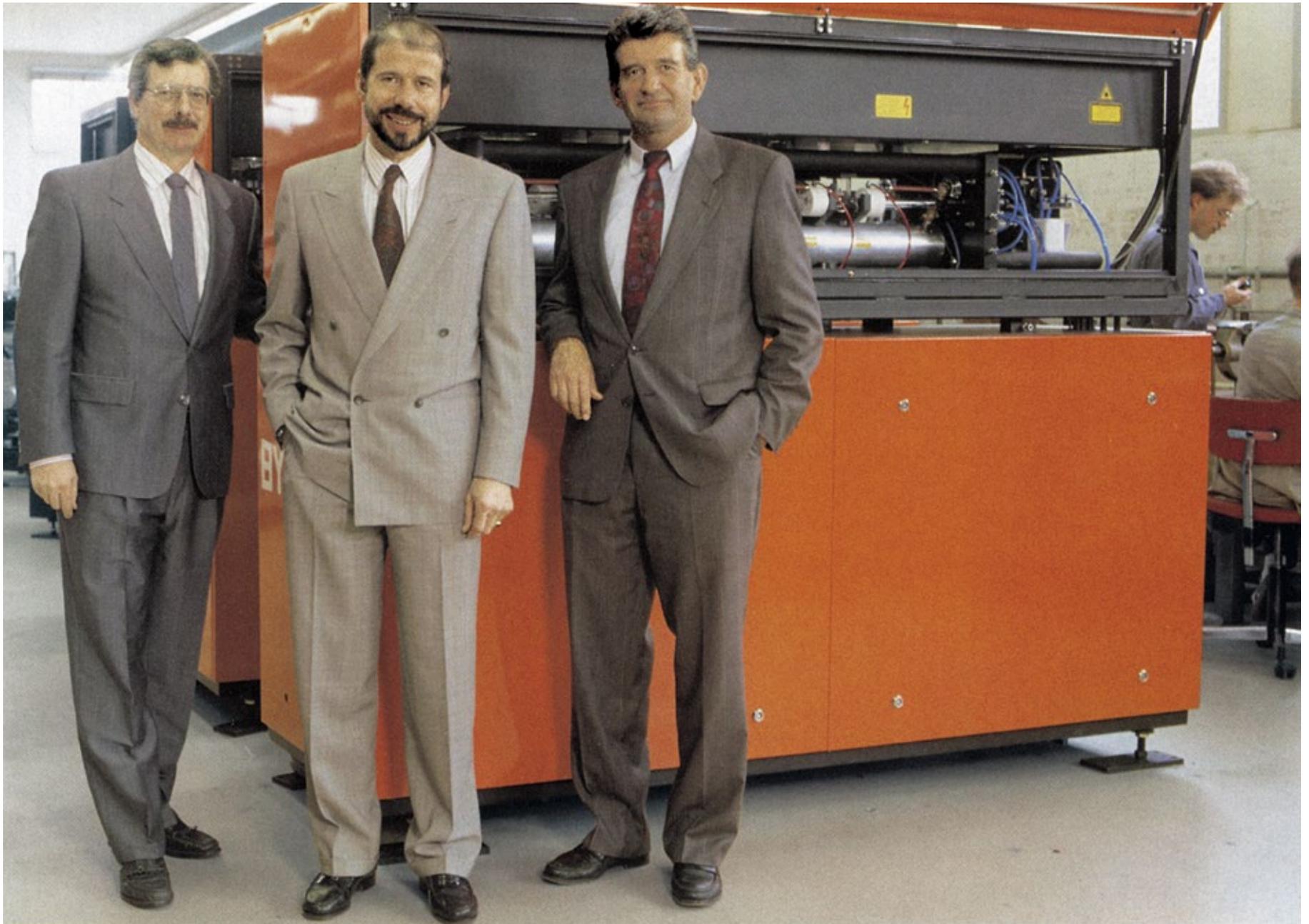
Der Wanderprediger

Urs Singer war der erste Verkäufer der Bystronic Laser AG. In einer Zeit, als das Laserschneiden noch völlig unbekannt war, predigte er den Blechverarbeitern landauf, landab die Vorzüge dieser neuen Technologie gegenüber dem Stanzen: mehr Flexibilität in der Produktion, keine langen Umrüstzeiten, keine teuren Werkzeuge, weniger Arbeitsgänge (kein entgraten und richten) – und mit all dem verbunden: kürzere Durchlaufzeiten für die immer kleiner werdenden Losgrößen. Seine Worte fanden Gehör. Bald gehörten grosse Blechproduzenten in der Schweiz zu seinen Kunden. Sie lieferten phantastische Zahlen und wurden so zu Urs Singers besten Verkäufern. Der Stein geriet ins Rollen.

«Es war wie das Verbreiten des Evangeliums.»

Urs Singer, ab 1985 Leiter Verkauf, später in verschiedenen Führungsfunktionen tätig





▲ Urs W. Hunziker, Leiter Laserentwicklung

▲ Urs Singer, Leiter Verkauf

▲ Ernst Zumstein, Geschäftsführer

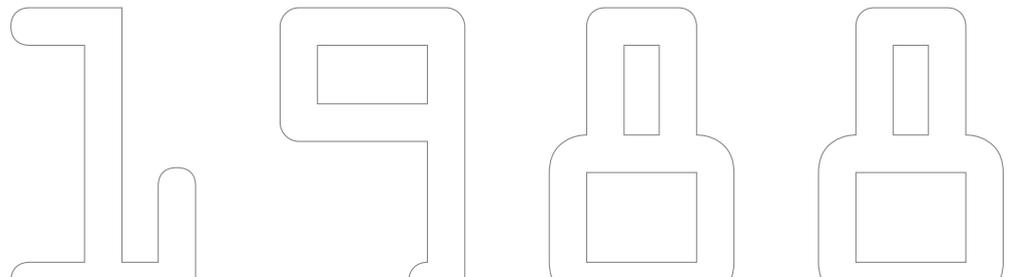
Die Softwarerevolution



1988 erfuhr Urs Singer von einem französischen Softwarehersteller, der eine Nestingsoftware für die Optimierung des Zuschnitts von Textilien programmiert hatte. Damit konnten verschiedene Aufträge schnell und mit minimalem Verschnitt auf ein vorgegebenes Format verschachtelt werden. Singer schickte einen seiner Verkäufer an eine Messe in Frankreich mit dem einzigen Auftrag, diesen Mann zu finden und in die Schweiz einzuladen. Und tatsächlich: Beim ersten Besuch kam es zum Handschlag. Bystronic integrierte die Nestingsoftware in das bestehende Bysoft Paket und verfügte fortan über das weltweit erste voll integrierte Verschachtelungsprogramm im Laserschneiden, das auf einem handelsüblichen PC lief. Das Programm wird heute noch – in verbesserter Form – verwendet.

«Mit Demos in Niederönz bewiesen wir den Kunden, dass die Software tatsächlich funktioniert. Sie konnten es kaum glauben.»

Kurt Maibach, Leiter Systeme





▲ Die erste PC-fähige Nestingsoftware



▲ Kurt Maibach baute ab 1986 die IT-Infrastruktur und die Bysoft Schulung bei der Bystronic Laser AG auf.

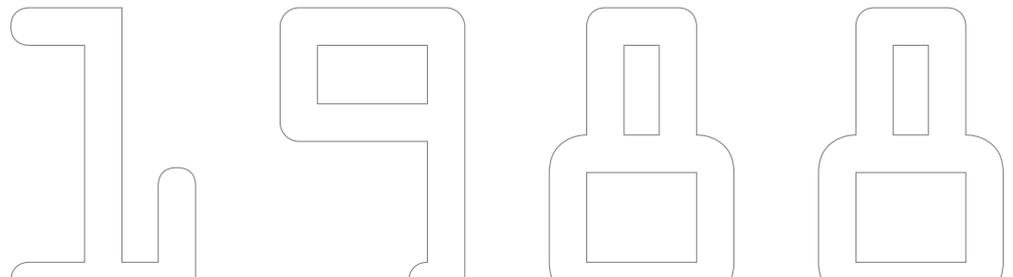
Das Bystronic Norm-Rohr



Gegen Ende der 1980er-Jahre schrie der Markt immer lauter nach einer flexiblen Maschine für die Flach- sowie die Rohrbearbeitung. Bystronic reagierte und präsentierte an der Messe Blech in Essen (Deutschland) 1988 die Byflex. Für die zusätzliche Drehachse für die Rohrbearbeitung musste die Steuerung erweitert werden. Weil die Software zum Zeitpunkt der Messe noch nicht fertig war, konnte Bystronic an der Messe nur einen einzigen Rohrdurchmesser schneiden: das Bystronic Norm-Rohr.

«Wir konnten an der Messe nur einen einzigen Rohrdurchmesser schneiden. Gemerkt hat das niemand.»

Thomas Plüss, Leiter Product Support





▲ **Byflex 3103** Laserleistung: 1800/2800 Watt Turbolaser
Maximale Drehgeschwindigkeit: 100 U/min
Maximale Bahnbeschleunigung: 1 m/s²

◀ **Byflex 4015-3**

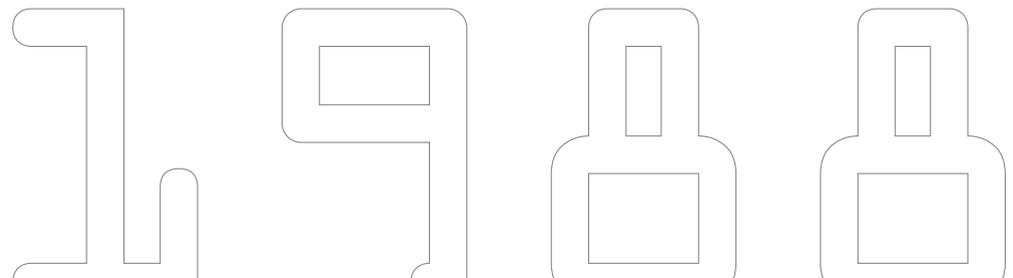


Schneiden mit Wasser

Für die ersten Versuche im Wasserstrahlschneiden baute Bystronic eine Hochdruckpumpe an eine Glasschneidmaschine. 1988 entstand aus diesem Prototyp heraus das erste Bystronic Komplettsystem zum Schneiden von Flachmaterialien mit Wasserstrahl: die Byjet. Bystronic entdeckte bald das Potenzial dieser Technologie, vor allem bei Materialien und Materialdicken, bei denen der Laser an seine Grenzen stiess. Die Byjet wurde zum Synonym für die zuverlässige und präzise Bearbeitung aller Materialien mit Wasserstrahl. 1993 wurde sie mit der BJD 4000 ausgerüstet – einer von Bystronic entwickelten einzigartigen Hochdruckpumpe, die mit einem Betriebsdruck von bis zu 3700 bar wirtschaftlich schnitt. Sie wurde später weiterentwickelt zur ersten voll geregelten Hochdruckpumpe, heute bekannt als ByPump Active.

«Wir merkten bald, dass wir mit Wasser noch viele andere Dinge ausser Glas schneiden können.»

*Ernst Zumstein, Mitinhaber und
Geschäftsführer Bystronic 1965–2000*





▲ Byjet 3015 2-Schneidkopf-Maschine mit integrierter Höhenabstimmung und Abrasivzufuhr Maximaldruck: 2800 bar

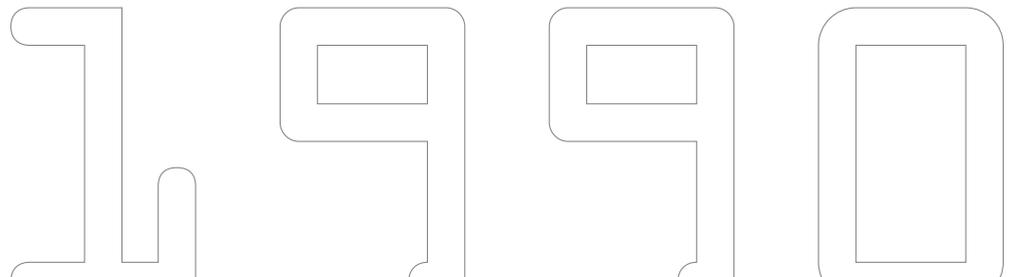
Kleine und grosse Formate



1990 produzierte Bystronic erstmals eine Maschine, die nicht dem Standard-Blechformat 3 x 1,5 Meter entsprach: die Bysmall 2512. Die Idee dafür kam aus den USA, denn dort setzten japanische Hersteller von günstigen Hybrid-Laserschneidmaschinen Bystronic unter Preisdruck. Diese Maschinen benutzten Blechtafeln von 2,5 x 1,25 Meter als Standard. Die USA sind auch dafür verantwortlich, dass 3 x 1,5-Meter-Maschinen einen Schneidbereich von 3048 x 1524 mm haben, denn sie rechnen nicht in Metern, sondern in Inch und Fuss. Die amerikanische Standardblechtafel ist genau 120 x 60 Inch (3048 x 1524 mm) gross.

«Um mit den Billiganbietern zu konkurrenzieren, wollten wir auch eine preiswerte Maschine im Format 2,5 x 1,25 Meter haben.»

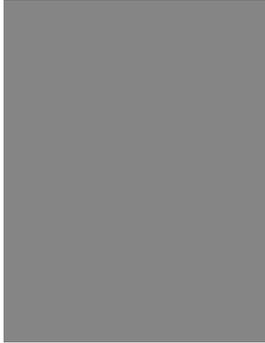
Frank Arteaga, Leiter Produktmanagement Bystronic Inc.





▲ Bysmall 2512

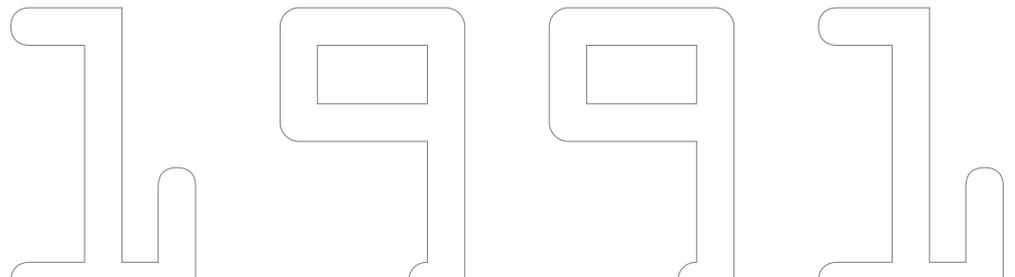
Die Automation beginnt



Die Bystronic Laser AG hat früh auch schon Automationslösungen angeboten. Zu den Laserschneidmaschinen gab es von Anfang an optional eine Ladestation. Dann versuchte sich Bystronic an der Abstapelung von Einzelteilen, was sich jedoch als problematisch erwies, weil viele Kunden eine immer grössere Teilevielfalt produzierten. Das erste Bysort brachte zwar viel Laufkundschaft an den Bystronic Messestand, war aber störungsanfällig. Auch das anschliessend entwickelte Freefall-Entsorgungssystem, das die geschnittenen Teile durch den Rost auf ein Förderband fallen liess und dort mit Hilfe einer Kamera in die richtige Position drehte, konnte sich nicht durchsetzen.

«Das erste Bysort haben wir 1989 an der EMO in Paris ausgestellt. Es sah zwar gut aus, war aber ziemlich störungsanfällig.»

Alfred Horisberger, Leiter Entwicklung und Produktion 1986–2003





▲ **Bysmart:** erstes Bystronic System für Einzelteileabstapelung

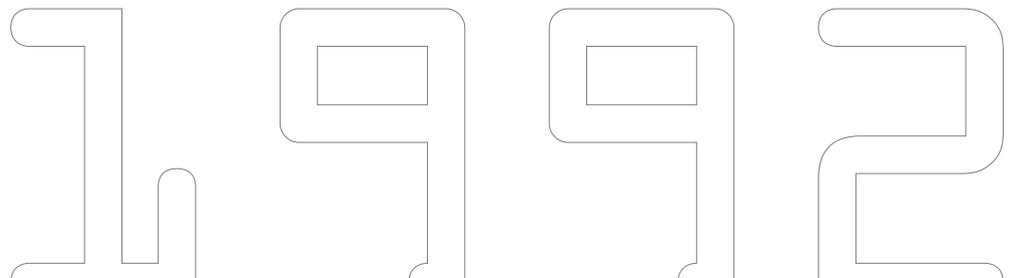


Bystar – die erfolgreichste Maschine

Zum Abschluss der Pionierphase verband Bystronic im Jahr 1992 seine bisherigen Produkte zu einer einzigen Maschine: von der Bylas die fliegende Optik, von der Byflex die wahlweise Fertigung von Flachmaterialien oder Rohren, von der Bysmall den über die Längsseite laufenden Schneidbalken. Letzteres machte die Maschine zwar schwerer und die Antriebe komplizierter, verbesserte aber die Zugänglichkeit enorm. Der Bediener konnte immer genau sehen, was passiert – ein riesiger Vorteil in einer Phase, in der die Maschinen immer noch sehr störungsanfällig waren. Bystronic taufte das Wunderkind auf den Namen Bystar. Sie ist bis heute die erfolgreichste Maschine: Im Sommer 2011 wurde das 2000. Exemplar ausgeliefert.

*«Für mich war die Bystar
der absolute Durchbruch.»*

*Alfred Horisberger,
Leiter Produktion und
Entwicklung 1986–2003*





◀ Bystar 3015



▲ Bystar L mit Nachtkakter



1990-2003

PRODUKTENTWICKLUNG

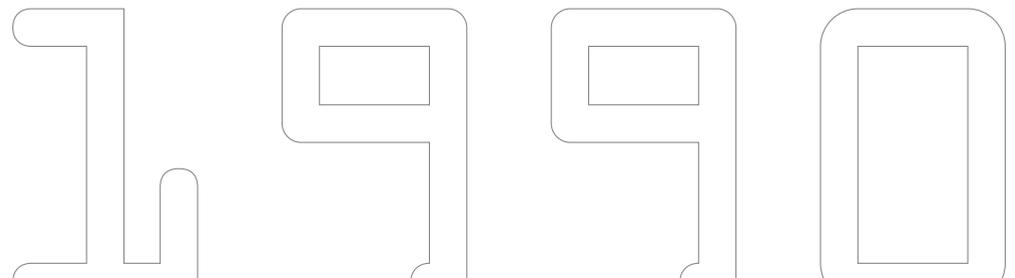
Über die Grenze



Anfang der 90er-Jahre wagte die Bystronic Laser AG erste vorsichtige Verkaufsaktivitäten im Ausland. In den USA konnte das Unternehmen dabei auf bestehende Strukturen zurückgreifen: Der damalige Mutterkonzern Bystronic Maschinen AG hatte schon 1978 eine Niederlassung in Hauppauge bei New York gegründet – die Bystronic Inc., der sich der Laserbereich anschliessen konnte. Bystronic nutzte ihre gute Marktposition und breite Kundenbasis in der amerikanischen Automobilindustrie, um sich vor Ort als zuverlässiger Partner zu etablieren. In Hauppauge wurden die Laserschneidmaschinen lange Zeit nicht nur verkauft, sondern auch hergestellt, bis Bystronic 2003 die Produktion in Niederösterreich konzentrierte.

«Es war eine ziemliche Herausforderung, Anfang der 1990er-Jahre in den amerikanischen Blechmarkt einzudringen, denn Bystronic war unbekannt und es gab Konkurrenten, die schon seit Jahren im Markt etabliert waren.»

Ulrich Troesch, Geschäftsführer Bystronic Inc. 1978–2006





▲ Das erste Gebäude der amerikanischen Tochtergesellschaft **Bystronic Inc.** in Hauppauge

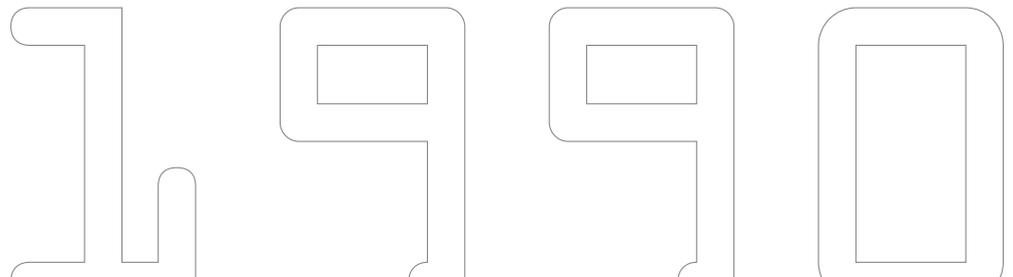
Ohne Service kein Verkauf



Nach dem Anschluss an die Bystronic Inc. in Nordamerika baute die Bystronic Laser AG auch erste Niederlassungen in Europa auf: 1990 in Deutschland, 1991 in Italien und Schweden und 1996 in Frankreich. Dabei ging es in erster Linie darum, den Service in diesen Märkten zu etablieren. Denn ohne Service kein Verkauf. Die Verkaufsaktivitäten wurden in dieser Phase ausschliesslich über Agenten abgewickelt. Erst 2003 begann Bystronic mit der Umstellung auf Direktvertrieb.

«Es hat sich mehrmals in der Geschichte von Bystronic gezeigt: In Märkten, wo wir frühzeitig einen guten Service aufgebaut haben, erzielten wir den grössten Erfolg.»

*Johan Elster, Leiter Marktdivision NAFTA und Nordeuropa
(ehemals Geschäftsführer Bystronic Skandinavien)*





▲ Gut geschulte **Servicetechniker** bereiten das Feld für den späteren Verkauf in einem Markt vor

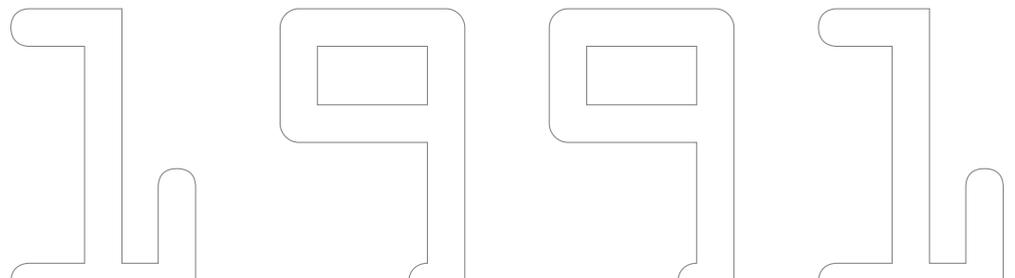
Bystronic braucht Platz



Als die Bystronic Laser AG 1986 in Niederönz startete, existierten nur der eine Teil der heutigen Produktionshalle und der 1. Stock des alten Bürogebäudes. Bereits ein Jahr später baute Bystronic die beiden Gebäude auf den heutigen Stand aus. 1991 folgte ein weiterer, entscheidender Ausbauschritt: Bystronic kaufte seine erste Maschine für die Grossteilfertigung von der Marke Ingersoll-Bohle. Inklusiv Fundament und Werkzeuge kostete die Anlage 3 bis 4 Millionen Schweizer Franken – eine riesige Investition und ein klares Signal, dass die Besitzer an den Erfolg des jungen Unternehmens glaubten.

«Die Grossbearbeitung stellte für uns einen gefährlichen Engpass dar. Wir waren abhängig von einem einzigen Zulieferer, der quasi unseren Maschinen-ausstoss bestimmte.»

Alfred Horisberger, Leiter Produktion und Entwicklung 1986–2003





▲ Die 1991 eingebaute Ingersoll-Bohle war das erste Zentrum für Grossteilefertigung am Standort Niederörsz

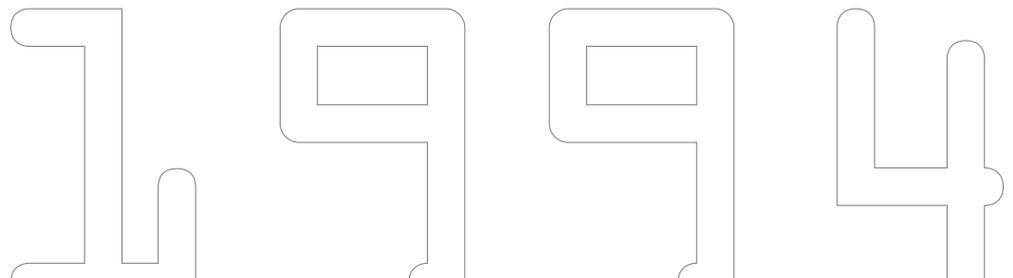
Conzzeta steigt ein



1994 kaufte die Schweizer Holding Conzzeta (damals noch Zürcher Ziegeleien Holding) die Firma Bystronic. Die Gelegenheit bot sich, als die Glas Trösch Gruppe, die an Bystronic mit 50 % beteiligt war, im Elsass ein Unternehmen für die Produktion von Floatglas aufbaute. Damit entstand eine schwierige Situation im Verhältnis zu den Kunden von Bystronic, die ebenfalls Glas herstellten. Dies führte dazu, dass die Trösch Gruppe ihre Bystronic Anteile verkaufte. Der andere Eigentümer Ernst Zumstein suchte seinerseits auch nach einer langfristigen Lösung für das Unternehmen und entschloss sich, seinen Teil ebenfalls der Conzzeta AG anzuvertrauen.

«Ich denke gerne an die Verhandlungen zurück, die von Anfang an von Vertrauen und Zukunftsorientierung geprägt waren. Daran denke ich oft, wenn es gilt, im Auf und Ab der Wirtschaft tragfähige Wege zu finden.»

Jacob Schmidheiny, Verwaltungsratspräsident Conzzeta AG



conzzeta

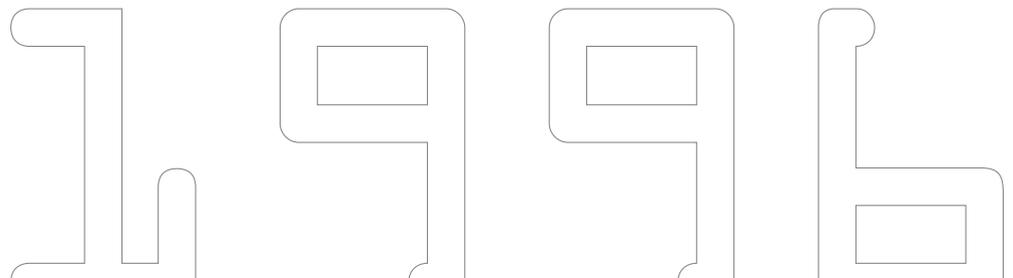
Bysprint – die erste Alternative zum Stanzen



Die Maschinen aus der Pionierphase wie Bylas oder Bystar waren noch keine echte Konkurrenz für die mechanische Blechverarbeitung. Vor allem im Dünublechbereich konnten sie nicht mit der Produktivität von Stanz- und Nibbelmaschinen mithalten. Das änderte sich mit der Bysprint 3015, die Bystronic 1996 auf den Markt brachte und damit die zweite Maschinengeneration einläutete. Die Bysprint war zu jener Zeit eine der schnellsten Laserschneidanlagen am Markt.

«Mit der zweiten Maschinengeneration begann der Konkurrenzkampf zum Stanzen.»

Thomas Plüss, Leiter Product Support





BYSPRINT



▲ **Bysprint 3015** Laserleistung: 2200/3000 Watt
Maximale Achsgeschwindigkeit: 100 m/min
Maximale Bahnbeschleunigung: 2,6 m/s²

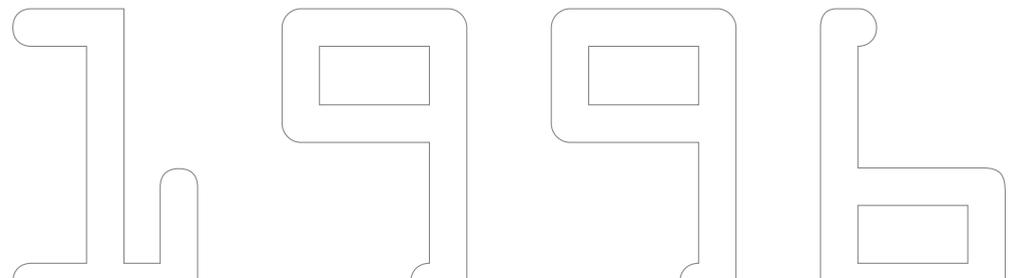
Aufbruch nach Asien



1996 gründete Bystronic die erste Ländergesellschaft auf asiatischem Boden. Nicht zufällig in Singapur: Der kleine Stadtstaat ist das einzige weitestgehend unbürokratische Land der Region und ist für viele westliche Staaten das Tor nach Asien. Entscheidend beteiligt am Aufbau und späteren Erfolg war Florian Stoffel, der Mitte der 90er-Jahre zu Bystronic gestossen war. Seine langjährige Erfahrung beim Aufbau von Organisationen in Asien für zwei Unternehmen der Stahl- und Maschinenindustrie trug wesentlich zum Verständnis für die komplett anderen Mentalitäten und Anforderungen bei. So konnte sich Bystronic erfolgreich auf diese riesige Region und deren Kunden ausrichten. Bis Ende 2006 stand Florian Stoffel an der Spitze der Marktregion Asien/Pazifik.

«Singapur war schon damals die Drehscheibe für Logistik für ganz Asien. Ersatzteile werden 24 Stunden verschifft, auch samstags und sonntags.»

Florian Stoffel, Leiter Marktregion Asien/Pazifik 1996–2006





▲ Durch die Gründung der Gesellschaft in **Singapur** wurde die Bystronic Kultur um das asiatische Element erweitert

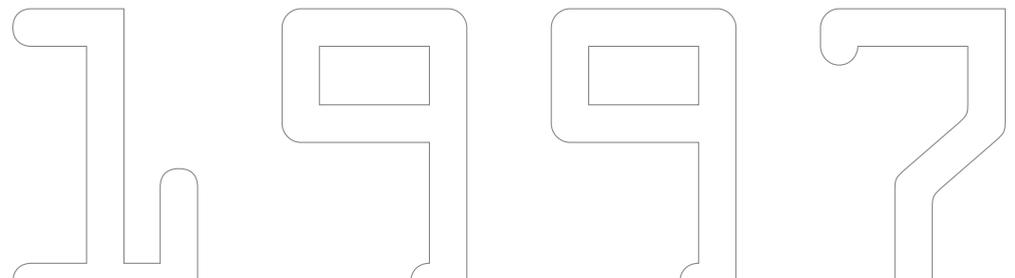


Mit Hämmerle ins Biegegeschäft

Wer im Markt der Blechverarbeitung mitreden will, muss beides anbieten: Schneiden und Biegen. Das hat auch Ernst Zumstein früh erkannt und sich nach möglichen Partnern für das Biegegeschäft umgeschaut. 1997 war es soweit: Bystronic übernahm die Sparte Abkantpressen von der schweizerischen Hämmerle AG. Die Hämmerle Maschinen waren damals die besten im Markt und dementsprechend ein Nischenprodukt. Mit diesen Maschinen allein hätte Bystronic den Markt nicht bearbeiten können und fasste deshalb bald neue Übernahmekandidaten ins Auge.

«Für Hämmerle war die Übernahme durch Bystronic ein Glücksfall.»

Richard Kölliker, 1997–2010 Produktmanager Biegen bei Bystronic, vorher Servicechef und Leiter Verkauf für das englischsprachige Ausland bei Hämmerle





▲ Montagehalle der Hämmerle Abkantpressen bei M+S in Brugg

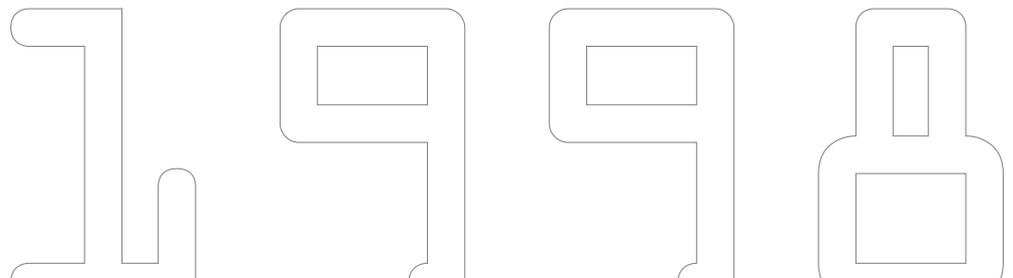
Bytube – der Bruch mit dem Rohr

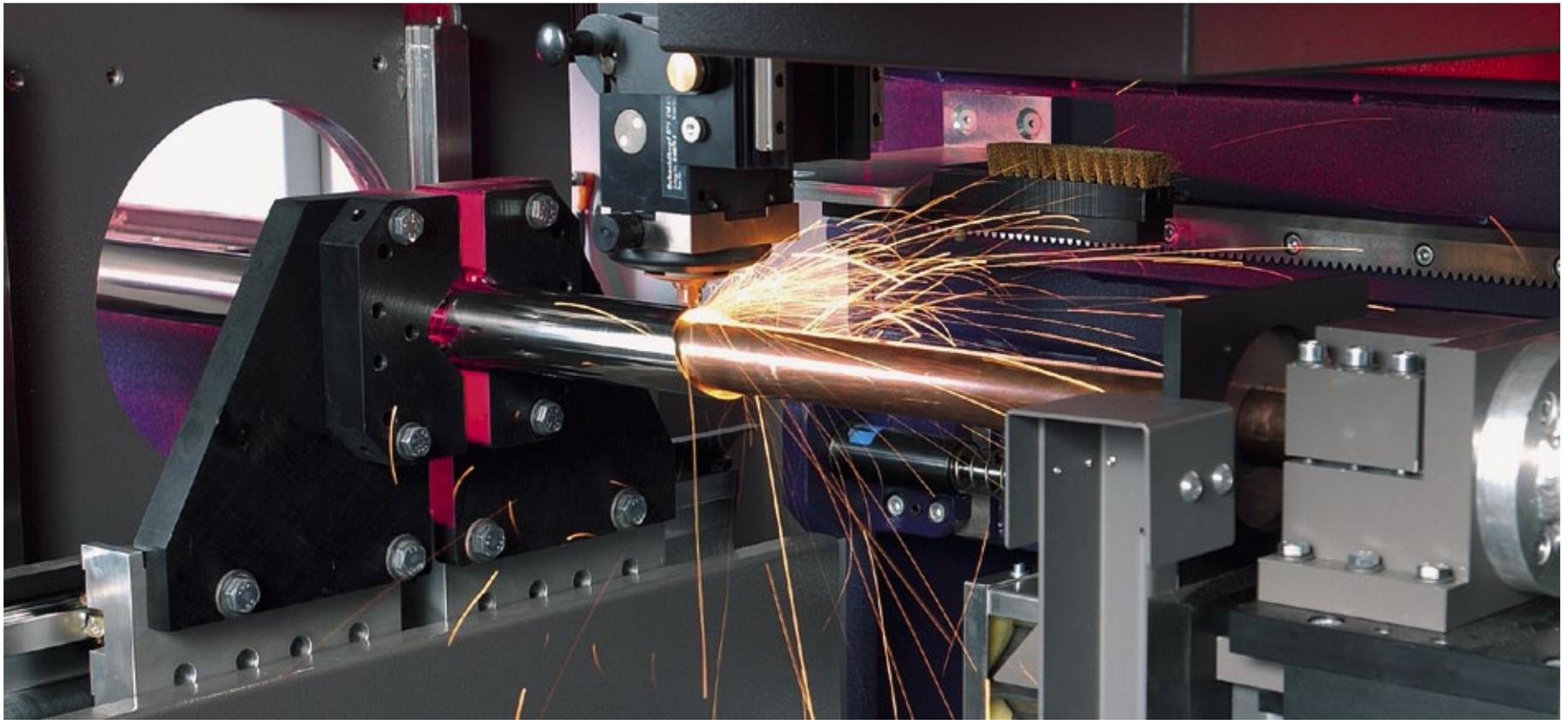


Zehn Jahre nach dem ersten Versuch mit der Byflex wagte Bystronic 1998 nochmals einen Versuch mit einer Maschine für die Rohrbearbeitung und lancierte die Bytube. Doch schon bald wurde klar, dass dieser vielfältige Markt mit einer Universalmaschine nicht zu bearbeiten war. Fast alle verkauften Bytube waren auf die ausgefallenen Wünsche der Kunden zugeschnittene Spezialmaschinen. Bystronic aber wollte Serien produzieren. Die Rohrbearbeitung und Bystronic haben nicht zusammengepasst. So verschwand die Bytube 2004 wieder aus dem Portfolio.

«Die Bytube war eine gute Maschine. Aber nicht alles, was gut ist, kann sich auf dem Markt durchsetzen.»

Walter Brun, Gebietsverkaufsleiter





▲ Die Rohrbearbeitung setzte sich auch mit der **Bytube** nicht durch bei Bystronic

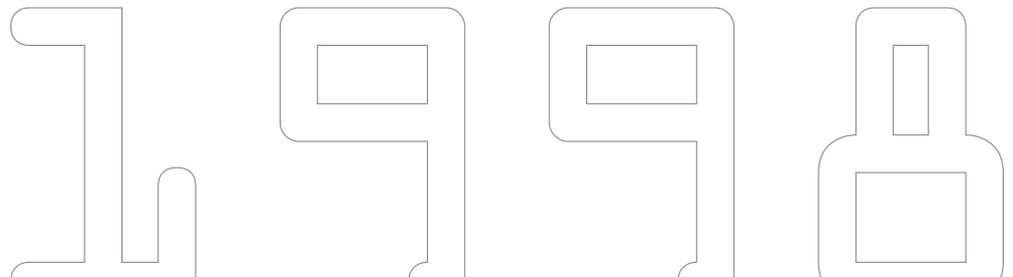
Bycell – ein Blechlager für Bystronic



Es war Liebe auf den zweiten Blick. Denn 1996 hatte Fritz Müller noch ohne Erfolg versucht, die Konstruktionsabteilung der finanziell schwächelnden Maschinenfabrik OMA an Bystronic zu vermitteln und damit vor der Schliessung zu retten. Die in Aarau ansässige OMA, bei der Fritz Müller von 1996 bis 1998 als Geschäftsleiter amtierte, bot zu dieser Zeit die kompakteste Lösung eines automatisierten Blechlagers an. Sie verkaufte es aus Gründen der Schnittstellen allerdings nur an Kunden von Bystronic Laserschneidmaschinen. 1998 kam es erneut zu Verhandlungen – diesmal mit Erfolg. Bystronic kaufte sämtliche Konstruktionen der OMA und nannte das dadurch erworbene Lagersystem Bycell.

«Die Bystronic Verkäufer haben schnell erkannt, dass ihre Maschinen mehr Absatz fanden, wenn sie auch die Automation dazu direkt anbieten konnten.»

Fritz Müller, von 1998–2010 in verschiedenen Verkaufsfunktionen bei Bystronic tätig, vorher Geschäftsleiter OMA





▲ Lagersystem Bycell, angebaut an eine Bystar

Die Bauten von Bystronic – einfach und übersichtlich



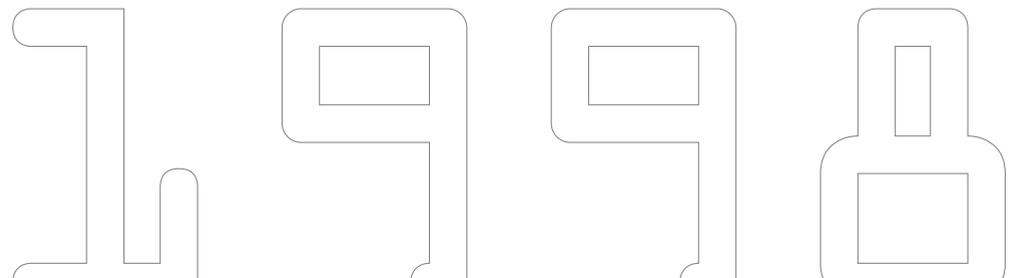
«Form follows function» – der Materialfluss bestimmt das Projekt: Nach diesem Grundsatz haben die Architekten Gerold Dietrich und Patrick Müller die Bystronic Neubauten am Hauptsitz in Niederösterreich 1998 (Halle 2) und 2002 (Bürogebäude 2 und Halle 3) entworfen. Die Gebäude basieren auf einem Grundraster von rechteckigen Feldern zu 2,5, 5 oder 7,5 Metern als Massmodule für alle Büro- und Montageplätze. Das ist übersichtlich und lässt Bystronic viel Spielraum für zukünftige Umnutzungen. Die Architekten haben weitsichtig geplant: Die Positionierung der Halle 2 wurde bereits unter Berücksichtigung der Logistik im Zusammenhang mit einer eventuellen dritten Halle gewählt. Und das neue Bürogebäude kann noch um drei Etagen aufgestockt werden.

▲ Gerold Dietrich

Patrick Müller ▲

«Die Bystronic Bauten sind einfach, logisch und übersichtlich. Wenn Sie zweimal durch das Gebäude gehen, haben Sie alles im Kopf.»

Gerold Dietrich, Architekt





▲ Oben: Halle 2, Baujahr 1998 | unten: Bürogebäude 2 und Halle 3, Baujahr 2002

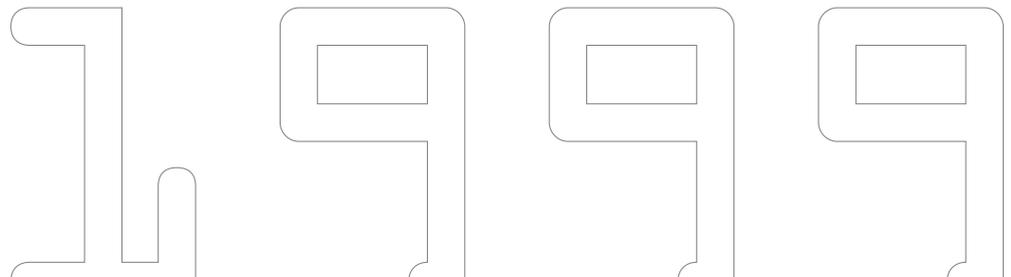
Das PS-Rennen



Die Laserquelle ist ein wichtiger Faktor für die Produktivität einer Maschine. Bystronic setzte früh auf Eigenentwicklung: Die Bylas wurde schon 1985 mit einer eigens entwickelten 1000-Watt-Strahlquelle ausgerüstet. In der Folge lief unter den Anbietern von Laserschneidmaschinen ein erbittertes Rennen um die stärkste Laserquelle. Mehr Leistung bedeutete dickeres Blech und kürzere Teilezeiten. Wer vor seinen Konkurrenten den Schritt auf die nächste Stufe schaffte, dominierte den Markt. Im Jahr 1999 lancierte Bystronic zum letzten Mal einen röhrenangeregten Laser mit einer Leistung von 4 kW und stellte anschliessend auf die Halbleitertechnologie um.

«Mit dem technologischen Fortschritt zur Halbleiteranregung wurden die Laser kompakter, zuverlässiger und effizienter.»

Oliver Bühler, Leiter Laser Development





▲ Resonatormontage Bis 1999 produzierte Bystronic ausschliesslich röhrenangeregte Laser

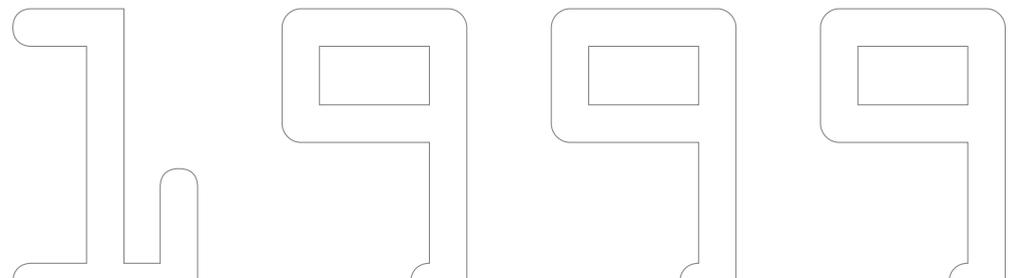
Das Ende von DOS – der Beginn von Windows

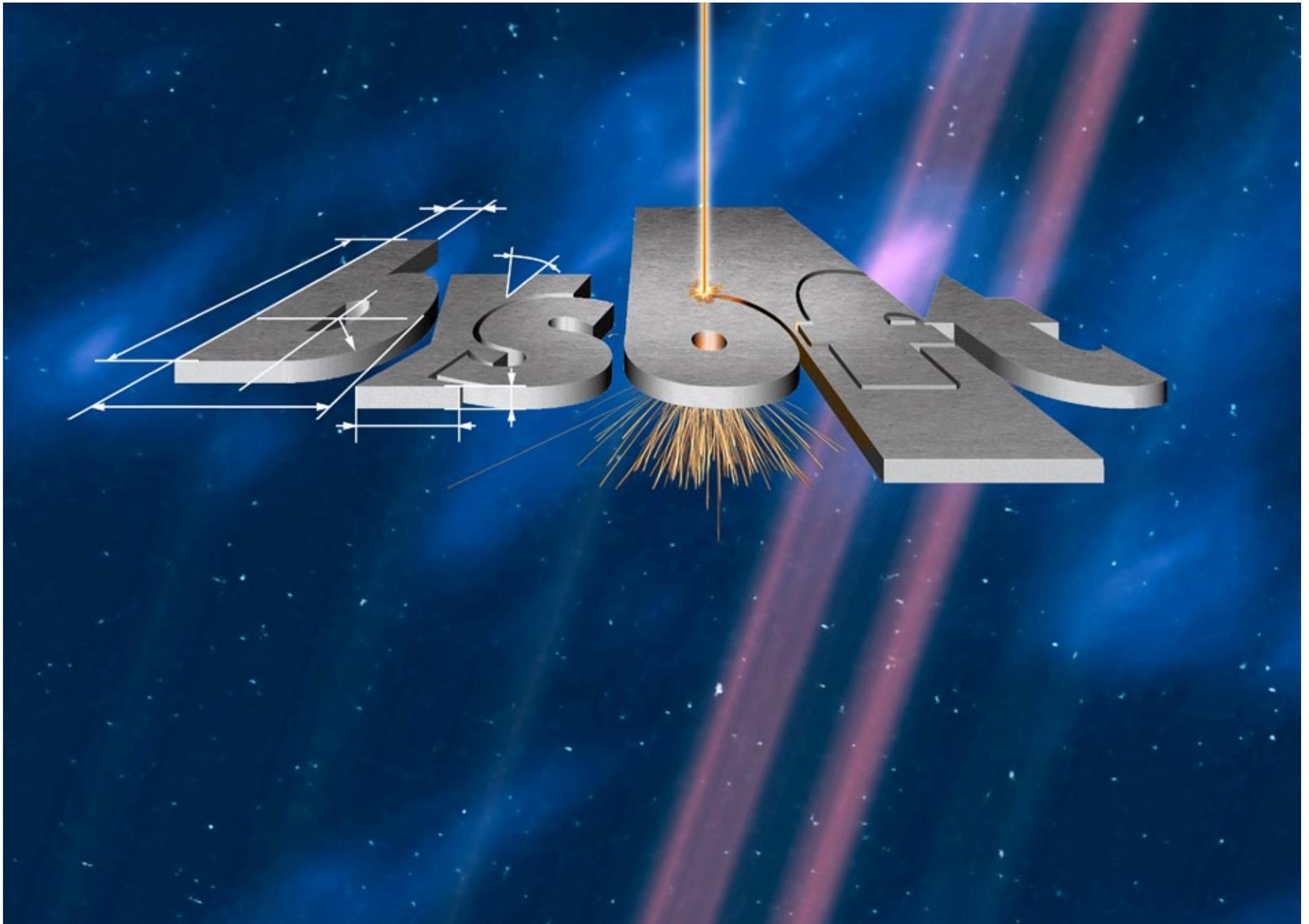


Kurz vor dem Jahrtausendwechsel ging eine Software-Ära zu Ende: Die DOS-basierten Betriebssysteme von Microsoft hatten ausgedient und machten Windows-Plattformen Platz. 1999 stellte auch Bystronic ihr Softwarepaket Bysoft von DOS auf Windows um. Bysoft ist eines der ältesten und das erfolgreichste Bystronic Produkt überhaupt. Es war von Beginn weg ein wichtiger Bestandteil der Produktpalette. Bis heute wurden mehr als 60 Arbeitsjahre in die Entwicklung des Programmpakets investiert. Ein Team von drei bis fünf Mitarbeitenden sorgt für die ständige Weiterentwicklung.

«Mit mehr als 12 500 Lizenzen ist Bysoft das erfolgreichste Bystronic Produkt überhaupt.»

Andreas Birrer, Leiter Software CAD/CAM





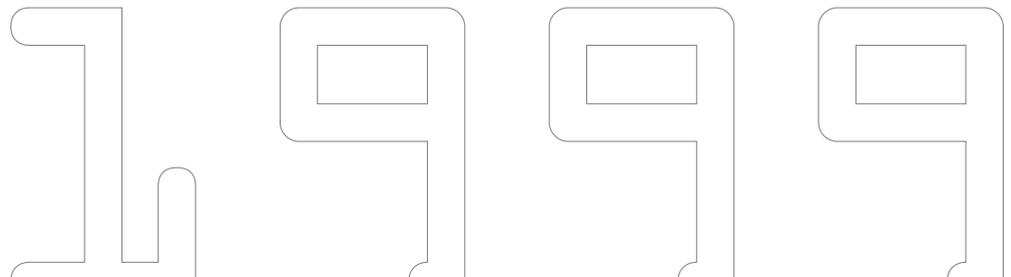
Die grösste Laserschneidmaschine



Wer braucht für seine Bystar einen zwölf Meter langen Wechseltisch? Der Bauausrüster Ammann. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Langenthal stellt unter anderem verschiedenste Asphaltmischanlagen her, mobile und stationäre, und erfüllt dabei fast jeden Kundenwunsch. Weltweit sind über 3000 Anlagen in Betrieb. Die Seitenwände der Siebe für diese Anlagen dürfen nicht zweiteilig gebaut werden, weil Schweissnähte durch die während des Betriebs auftretenden Vibrationen reissen könnten. Um die riesigen Siebwände am Stück herstellen zu können, hat Ammann im Jahr 1999 bei Bystronic eine Bystar 4030 mit einem Wechseltisch von 12 x 3 Metern bestellt – bis heute die grösste Laserschneidmaschine, die Bystronic gebaut hat.

«Auf der Bystar 4030 können wir die Siebwände für unsere Asphaltmischanlagen an einem Stück herstellen.»

Thomas Wyss, Inselleiter Schnitzzentrum Ammann





◀ **Bystar 4030** mit einem Wechseltisch von 12 x 3 Metern bei Ammann in Langenthal, Schweiz

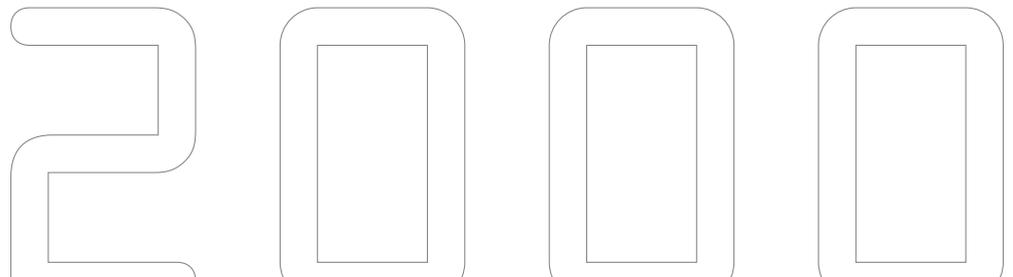
Eine neue Ära beginnt

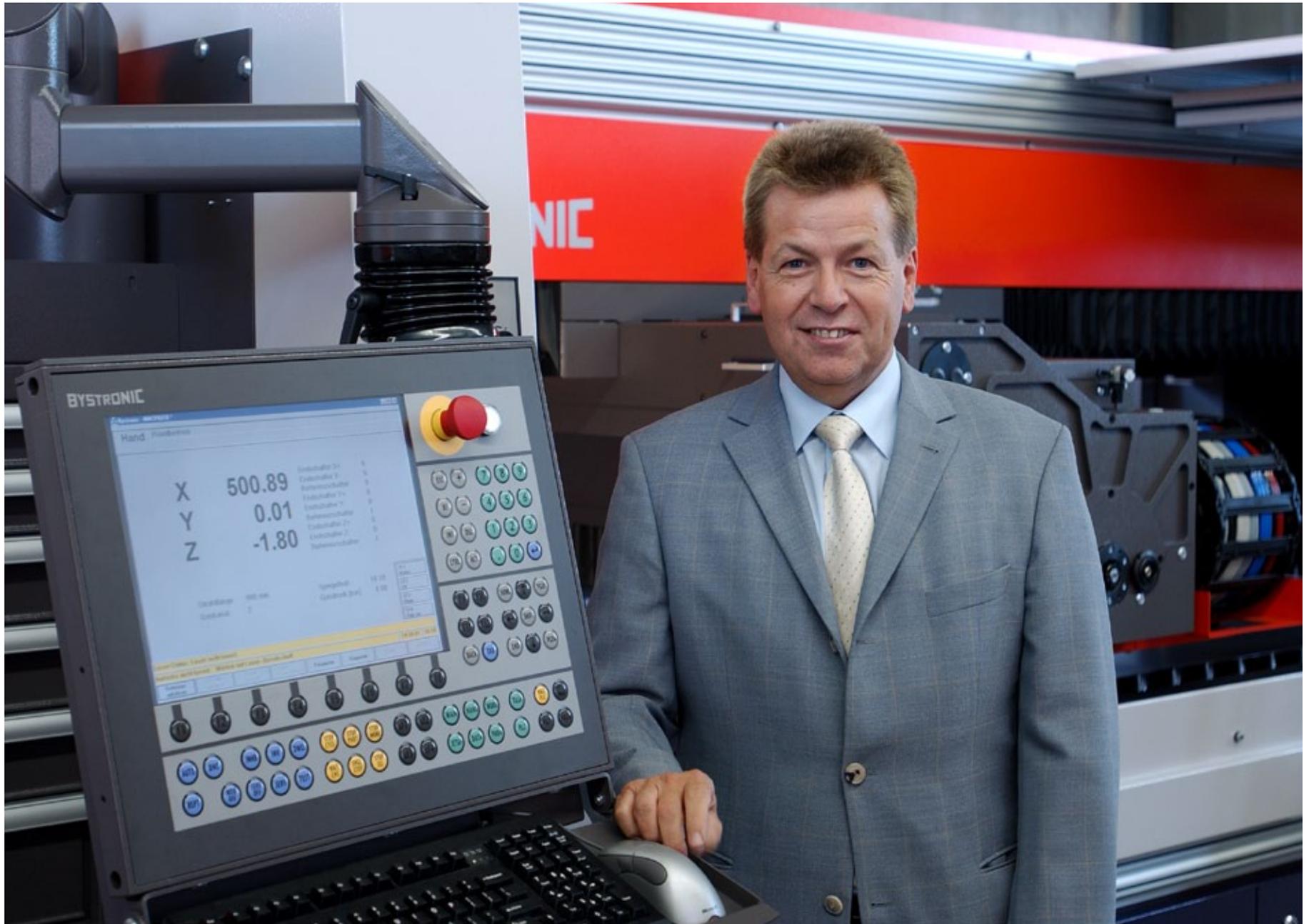


35 Jahre lang hatte Ernst Zumstein die Firma Bystronic als Chef und Mitinhaber geleitet. Im Jahr 2000 übergab er den Stab an Ferdi Töngi. Damit vollzog sich ein Paradigmenwechsel vom paternal geführten Unternehmen zu einem CEO-geführten, international tätigen Betrieb. Ferdi Töngi profitierte von den technologischen Entwicklungen der Pionierphase und der unter Ernst Zumstein erarbeiteten Marktakzeptanz. Auf dieser Basis führte er Bystronic in der Folge in neue Märkte und zu einem der Weltmarktführer in der Branche des Schneiden und Biegen.

«Ich wusste von Anfang an, dass die Ablösung von Ernst Zumstein ein entscheidender Schritt sein würde. Entsprechend sorgfältig habe ich den Wechsel vorbereitet und ich darf heute feststellen: er ist gelungen. Neue Dynamik konnte sich auf solider Grundlage entfalten.»

Jacob Schmidheiny, Verwaltungsratspräsident Conzzeta AG





▲ Ferdi Töngi, CEO Bystronic Gruppe seit 2000

2002 - 2008

MARKT - / PRODUKT -
AUSWEITUNG

Blech und Glas werden getrennt



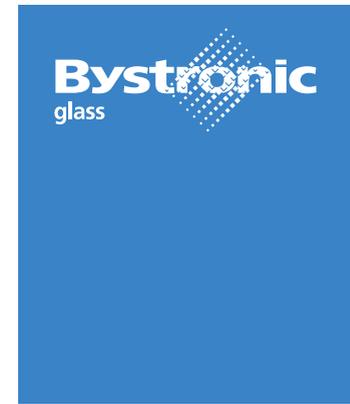
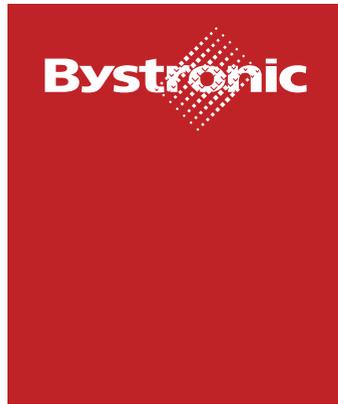
Mit der Aufteilung in Glas und Blech begann das dritte Kapitel in der Geschichte von Bystronic. Weil sich die technischen Anforderungen immer stärker voneinander entfernten, wurden die beiden Geschäftsbereiche im Jahr 2002 organisatorisch, aber auch optisch getrennt: Die Bystronic Laser AG erhielt ihr heutiges Erscheinungsbild mit dem roten Logo und dem neuen Schriftzug. Die Bystronic Maschinen AG (Bystronic glass) bekam ein blaues Logo. Mit der Trennung erhielt die Bystronic Laser AG mehr Freiraum, um auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen.

«Da Bystronic Blech und Glas keine gemeinsamen Kunden hatten und sich die Anforderungen an die Produkte voneinander unterschieden, war eine Trennung naheliegend.»

Ferdi Töngi, CEO Bystronic Gruppe

2002

BYSTRONIC



Vorstoss nach China



Von der 1996 gegründeten Niederlassung in Singapur aus stiess Bystronic behutsam nach China vor: Das erste Büro in Peking (1997) hatte noch nicht den Rechtsstatus, der ein Eigengeschäft zugelassen hätte. So musste das Ersatzteilgeschäft vorerst mit einer Partnerfirma abgewickelt werden. 2001 wurde alles einfacher, als Bystronic die Lizenz für eine Tochterfirma in Shanghai erhielt. Und 2002 kam durch den Kauf der AFM Fabtek in Tianjin ein Fertigungsstandort hinzu. Hier konnte Bystronic Abkantpressen und Laserschneidmaschinen produzieren, die auf den wachsenden asiatischen Markt zugeschnitten waren. Bystronic wurde in China chinesisch.

«Der Kauf von AFM war ein früher, aber entscheidender Schritt in den Markt China. Er hat das Vertrauen in unsere Marke gestärkt.»

Ferdi Töngi, CEO Bystronic Gruppe

2002



◀ **AFM Fabtek** wurde 2002 der erste Bystronic Fertigungsstandort in Asien



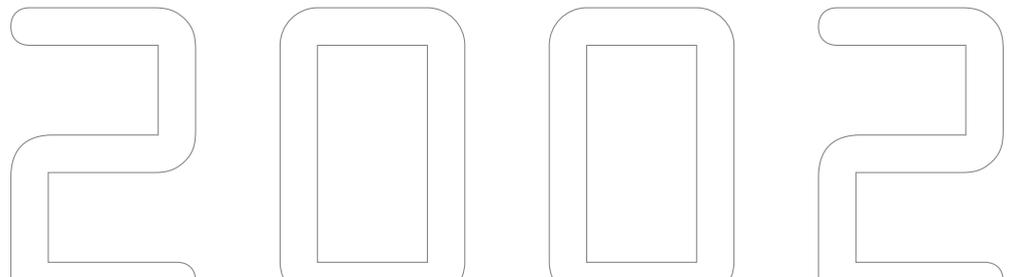
Byspeed – die dritte Generation



Im Herbst 1999 startete Bystronic das Projekt «Laserbearbeitungsmaschine 2000». Das Ziel: eine containerfähige Universalanlage als dritte Maschinengeneration. Doch vor der EMO 2001 in Hannover kündigte die Konkurrenz einen weiteren Schritt zu kürzeren Schneidzeiten an. Um im Geschwindigkeitswettkampf nicht abgehängt zu werden, trimmte auch Bystronic ihr neues Rennpferd zur hochdynamischen Dünnblechmaschine – und führte 2002 die Byspeed 3015 am Markt ein. In der Folge erweiterte Bystronic die Byspeed für grössere Blechdicken und im Jahr 2004 auf Druck vom Markt auf das Format 4020.

«Die Byspeed konnte nicht schneller schneiden als andere Maschinen, hatte aber die bessere Beschleunigung. Das ist bei komplexen Teilen entscheidend.»

Alfred Horisberger, Leiter Produktion und Entwicklung 1986–2003





▲ **Byspeed 3015** Laserleistung: bis 5200 Watt Maximale Achsgeschwindigkeit: 120 m/min Maximale Bahnbeschleunigung: 7,2 m/s²

Bystronic übernimmt Beyeler



Die Übernahme der Beyeler Gruppe im Jahr 2002 war eine klassische Win-Win-Situation: Bystronic konnte ihr Portfolio im Bereich Biegen erweitern und zum grössten Wettbewerber Trumpf aufschliessen. Und Beyeler erhielt einen starken Partner, der Investitionen tätigen kann. Mit der Übernahme verlagerte sich das Bystronic Biegegeschäft mehrheitlich nach Deutschland, denn Beyeler hatte 1994 die Produktion nach Gotha (Deutschland) verschoben und das ursprüngliche Werk in Crissier in der Schweiz geschlossen. Seit 2004 werden auch die Hämmerle Abkantpressen in Gotha entwickelt und hergestellt.

«Die Übernahme von Beyeler durch Bystronic war eine Win-Win-Situation.»

*Sven Künkels, Geschäftsführer Bystronic Maschinenbau GmbH
(ehemals Beyeler Maschinenbau GmbH)*

2002



Die Beyeler Gruppe wurde 1954 von Willi Beyeler in Crissier in der Schweiz gegründet. Sie hat mehrmals Weltneuheiten im Biegegeschäft patentiert, zum Beispiel die erste CNC-Steuerung auf einer Abkantpresse, die erste hydraulische und die erste dynamische Bombierung.



▲ Durch die Übernahme der **Beyeler Gruppe** vervollständigte Bystronic ihr Sortiment an Abkantpressen

Die Länder werden flügge



Im Zuge der Marktausweitung gründete Bystronic in Mexiko und Spanien (2001), Brasilien und Österreich (2002) sowie auch in Holland (2003) und in der Schweiz (2004) weitere Ländergesellschaften. Und stellte auf Direktvertrieb um: Die Niederlassungen übernahmen die volle Verantwortung für den Verkauf, den First-Level-Support und die Führung ihrer Mitarbeitenden. Bis zu diesem Zeitpunkt waren alle verkauften Maschinen am Hauptsitz in Niederösterreich abgerechnet worden. 2003 wurde mit Bystronic Deutschland die erste Gesellschaft in die verkaufstechnische Unabhängigkeit entlassen.

«Die grösste Herausforderung bei der Umstellung auf Direktvertrieb ist es, die richtigen Leute anzustellen. Sie müssen die Werte der Firma vertreten, aber auch eine hohe Eigenmotivation mitbringen.»

Leonardo Olsen, Geschäftsführer Bystronic Brasilien, zuvor als Agent tätig

2003



▲ Vertriebs- und Servicegesellschaften bis 2005

Der erste Wechseltisch weltweit



Weltpremiere im Wasserstrahlschneiden: 2003 präsentierte Bystronic ihren Kunden eine Byjet mit einem patentierten Wechseltisch. Sie ist bis heute weltweit einzigartig. Auch in den folgenden Jahren setzte Bystronic Massstäbe mit neuen Waterjet-Maschinen. 2007 kam die ByJet Pro auf den Markt, die mit vier Schneidköpfen, patentiertem Wechseltisch und CNC-gesteuerter Drehachse bis zu zehnmal produktiver war als die erste Byjet von 1988. Nur ein Jahr später folgte sie in der Ausführung «large» – als ByJet Pro L mit einem Schneidbereich von bis zu 16 x 3 Metern.

«Mit unserem Wechseltischkonzept revolutionierten wir die Produktivität im Wasserstrahlschneiden.»

Michael Merkle, Leiter Division Waterjet

2003



▲ Byjet 4022 mit Wechseltisch



▲ ByJet Pro 3015

▲ ByJet Pro L 6030

Byjet L 12030 ▲

ByVision – eine Vision wird Wirklichkeit



Es gibt Maschinensteuerungen, mit denen man eine Mondlandung vollführen könnte. Das sagte einst ein Anwender von Laserschneidmaschinen. 2005 war dieses Zeitalter bei Bystronic vorbei: Mit der ByVision kam eine Bedienoberfläche auf den Markt, die einfach und intuitiv ist und den Benutzer nicht mit Knöpfen und Funktionen erschlägt. Sie kann nur das, was sie können muss. Das dafür sehr gut. Gegenüber ihrer früheren Steuerung reduzierte Bystronic die Anzahl Hardware-Tasten von 34 auf 8 und legte ByVision komplett für die Bedienung mittels Touchscreen aus. Seit sechs Jahren ist Bystronic schon mit ByVision am Markt erfolgreich und hat die Steuerung stetig weiterentwickelt, ohne dass sie komplexer geworden wäre.

«Mit der ByVision entwickelten wir eine einfache, intuitive Bedienung. Sie brachte uns einen klaren Vorteil gegenüber anderen Maschinenherstellern.»

Guido Wahl, Leiter Software & Control

2005



▲ Maschinensteuerung ByVision: einfache und intuitive Bedienung

ByJin – eine Maschine für China



In Tianjin führte Bystronic ihr chinesisches Produktionswerk nach und nach hin zu einem Unternehmen, das selbständig Laserschneidmaschinen herstellen kann. Immer mehr Baugruppen wurden in China produziert: zuerst das Chassis, dann die Verschalung und Elektroschränke. 2005 schliesslich baute Bystronic in China die erste Laserschneidmaschine für den lokalen Markt. Sie basierte auf der Bysprint und wurde auf den Namen ByJin 3015 getauft. Einzig Resonator, Schneidbrücke und Steuerung stammten noch aus Niederö. 2010 feierte Bystronic den Verkauf der 200. ByJin 3015 – eine stolze Zahl, denn die Maschine wird ausschliesslich in China vertrieben. Im gleichen Jahr erhielt die chinesische Produktfamilie Zuwachs durch eine ByJin im Format 4020.

«China ist einer der am schnellsten wachsenden Märkte der Welt. Um mit den lokalen Anbietern mithalten zu können, brauchen wir Maschinen, die auf diesen Markt zugeschnitten sind.»

Henry Hou, Geschäftsführer Bystronic (Tianjin) Machinery Ltd

2005

ByJin 百劲 3015



Von Polen bis nach Russland



Um den stark fragmentierten Markt in Osteuropa besser bearbeiten zu können, gründete Bystronic innerhalb kürzester Zeit gleich mehrere Niederlassungen in der Region: 2005 ein Repräsentationsoffice in der Ukraine, danach Verkaufs- und Servicegesellschaften in Polen (2006), Tschechien (2007) und Russland (2008). Der Direktvertrieb in diesen Ländern wurde unumgänglich, weil sie sich immer weiter voneinander entfernten. Russland zum Beispiel wird immer noch von Grossbetrieben dominiert, während in Polen und Tschechien immer mehr Job Shops entstehen. Heute spricht Bystronic in all diesen Ländern die Sprache der Kunden.

«Heute ist es ein entscheidender Unterschied, ob man im EU-Land Polen oder in Russland verkauft.»

Johann Ifanger, Leiter Marktdivision Europa Süd/Ost, Südamerika, Naher Osten, Indien und Afrika

2005



▲ Bystronic etabliert sich in Ost- und Südosteuropa

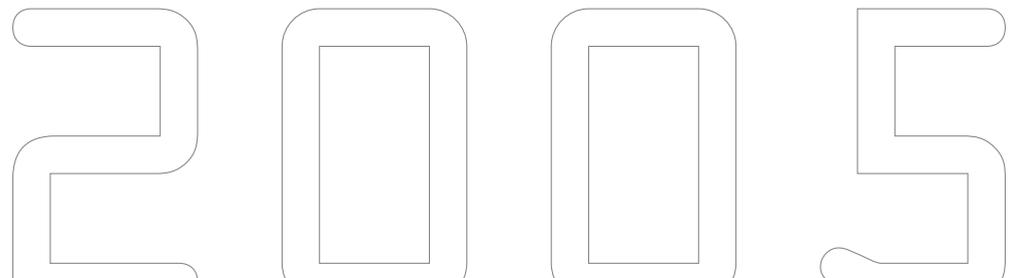
Biegen grenzenlos



Abkantpressen von Beyeler: das bedeutet schwer, gross, stark. 1985 baute das Unternehmen die weltweit längste Abkantpresse mit einer Biegelänge von 18 Metern und 1989 die längste Tandemanlage über 22 Meter. 1993 folgte die weltweit stärkste Biegemaschine mit einer Presskraft von 3500 Tonnen, womit bis zu 65 mm dickes Blech gebogen wird. Aber auch nach der Übernahme durch Bystronic im Jahr 2002 blieb Beyeler ein Garant für grenzenloses Biegen. 2005 lieferte Bystronic eine Tandemanlage von 14,4 Metern Biegelänge und 2500 Tonnen Presskraft an einen italienischen Job Shop. Es ist bis heute eine der grössten Biegeanlagen in Europa.

«Ein Kunde hat mir einmal gesagt: ‚Das Design und die Software eurer Abkantpresse sind so gut, dass wir wie Biegeprofis aussehen. Obwohl wir tatsächlich weit davon entfernt sind.‘»

Gerrit Gerritsen, Produktmanager Biegen





▲ Das Mammut unter den Abkantpressen

Asien wird zum Fokusmarkt



Die zunehmende Bedeutung der Märkte in Asien spiegelt sich in der Bystronic Organisation wider: Nach Singapur und China ist Korea das dritte asiatische Land, in dem eigene Vertriebs- und Servicestrukturen aufgebaut werden. Die angestrebte Marktführerschaft wird in typisch koreanischer Art mit unglaublichem Ehrgeiz schneller erreicht als geplant. Folglich wird 2008 ein eigener Gebäudekomplex mit modernen Schulungs- und Vorführzentren errichtet. Die im Rahmen der Eröffnungszeremonie gepflanzte Kiefer symbolisiert die Wurzeln, die Bystronic Korea bereits geschlagen hat. Heute unterhält Bystronic weitere Niederlassungen in Indien, Vietnam und Taiwan.

*«Die Einsatzbereitschaft koreanischer Mitarbeiter-
der ist auch im modernen Korea stärker, als es sich
die Menschen im Westen vorstellen können.»*

Myung Kyu Yoon, Geschäftsführer Bystronic Korea

2005



▲ Bystronic verstärkt ihre Präsenz im wachsenden asiatischen Markt

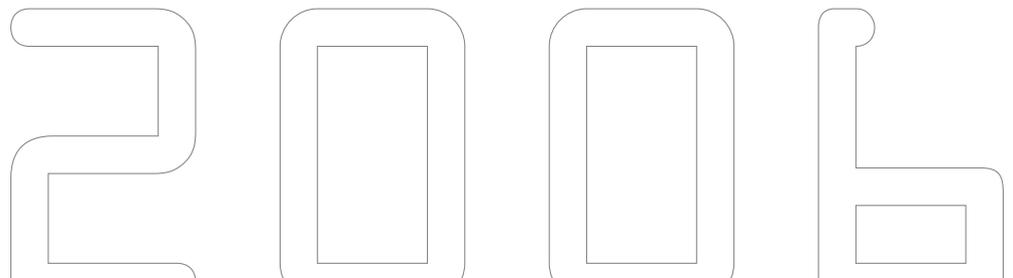
Die Grenzen der Laserleistung



Nach der Jahrtausendwende erlebten die Laserquellen einen elektronischen Generationenwechsel: von der Röhren- zur Halbleiteranregung. Diese neue Anregungstechnologie war zuverlässiger und effizienter und die Resonatoren wurden deutlich kleiner. Bystronic entwickelte 2006 den halbleiterangeregten ByLaser 6000 und erreichte damit gleichzeitig die Grenze des Sinnvollen: Bei mehr Leistung würden die Betriebskosten unverhältnismässig hoch und die Optik äusserst komplex. Der wirtschaftlichste und deshalb auch mit Abstand am häufigsten verkaufte Bystronic Resonator ist der Bylaser/ByLaser 4400.

«Mehr als 6000 Watt ist für unsere Kunden wirtschaftlich nicht sinnvoll. Der Preis der Optikteile steigt überproportional zur Leistung.»

Oliver Bühler, Leiter Laser Development





▲ Die **Laserquellen** der zweiten Generation basierten auf der Halbleiteranregung

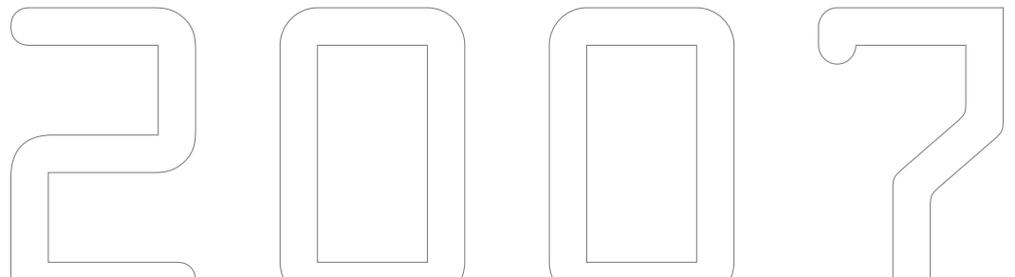
Bewusst nach Werten handeln



Werte sind ein zentraler Teil der eigenen Persönlichkeit. Je klarer einem die eigenen Werte sind, desto bewusster und zielorientierter wird gehandelt. Dies gilt auch für ein Unternehmen. Bystronic beschliesst daher, seine Werte zu definieren und sich aktiv mit ihnen auseinanderzusetzen. Innovation, Offenheit und Commitment werden zur Grundlage aller Firmenhandlungen. Die drei Werte werden sukzessive bis an die Basis des Unternehmens getragen. Vorgesetzte erarbeiten mit ihren Mitarbeitenden, was die Werte für den jeweiligen Aufgabenbereich konkret bedeuten und wie sie sich in der täglichen Arbeit umsetzen lassen. Heute sind die drei Werte aus der Führungskommunikation nicht mehr wegzudenken.

«Meine Vision ist, dass unsere Firmenwerte von unserem Umfeld – also unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern – erkannt werden, ohne dass sie explizit genannt werden müssen.»

Jürg Sutter, Leiter Human Resources Bystronic Group





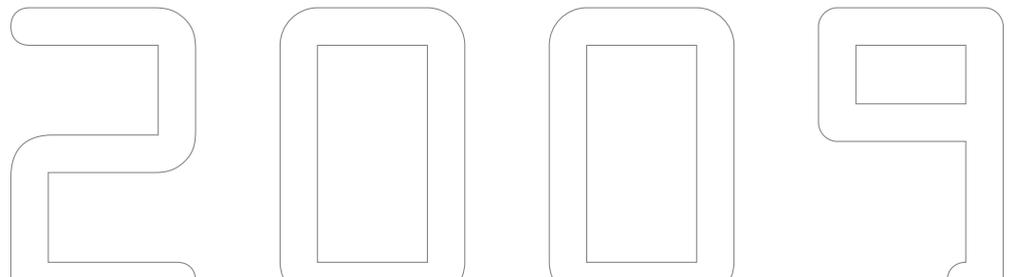
Aus Alt mach Neu



Viele Bystronic Maschinen wechseln mindestens einmal während ihrer Lebensdauer den Besitzer. Nur bekommt Bystronic davon meist nichts mit: Unabhängige Händler kaufen und verkaufen alte Maschinen, führen aber oft nur eine oberflächliche oder gar keine Revision durch. Deshalb ist Bystronic 2009 selbst ins Geschäft eingestiegen und bringt seither in einer Werkstatt in Brasov (Rumänien) gebrauchte Bystronic Laserschneidmaschinen wieder auf Vordermann und verkauft sie danach weiter – sogar mit einer Garantie von sechs Monaten. Und mit Erfolg: die Stückzahlen steigen.

«Es ist viel schwieriger, gebrauchte Maschinen überhaupt zu finden, als sie nach der Revision wieder zu verkaufen.»

André Brüttsch, Leiter Division Operations





▲ Bystronic Refurbishing Center in Brasov, Rumänien

2006-2011

«VALUE SETTING»

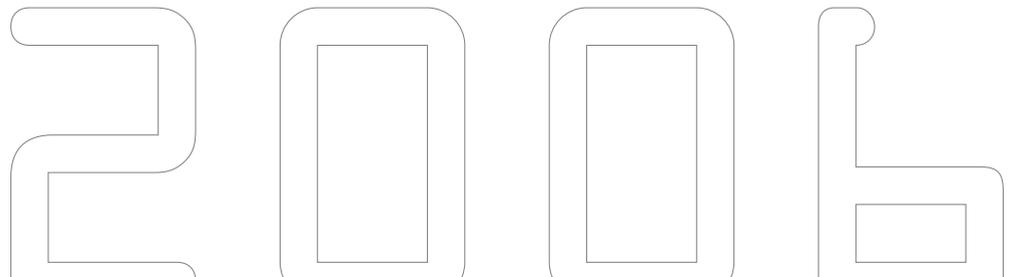
Kompromisslose ByVention

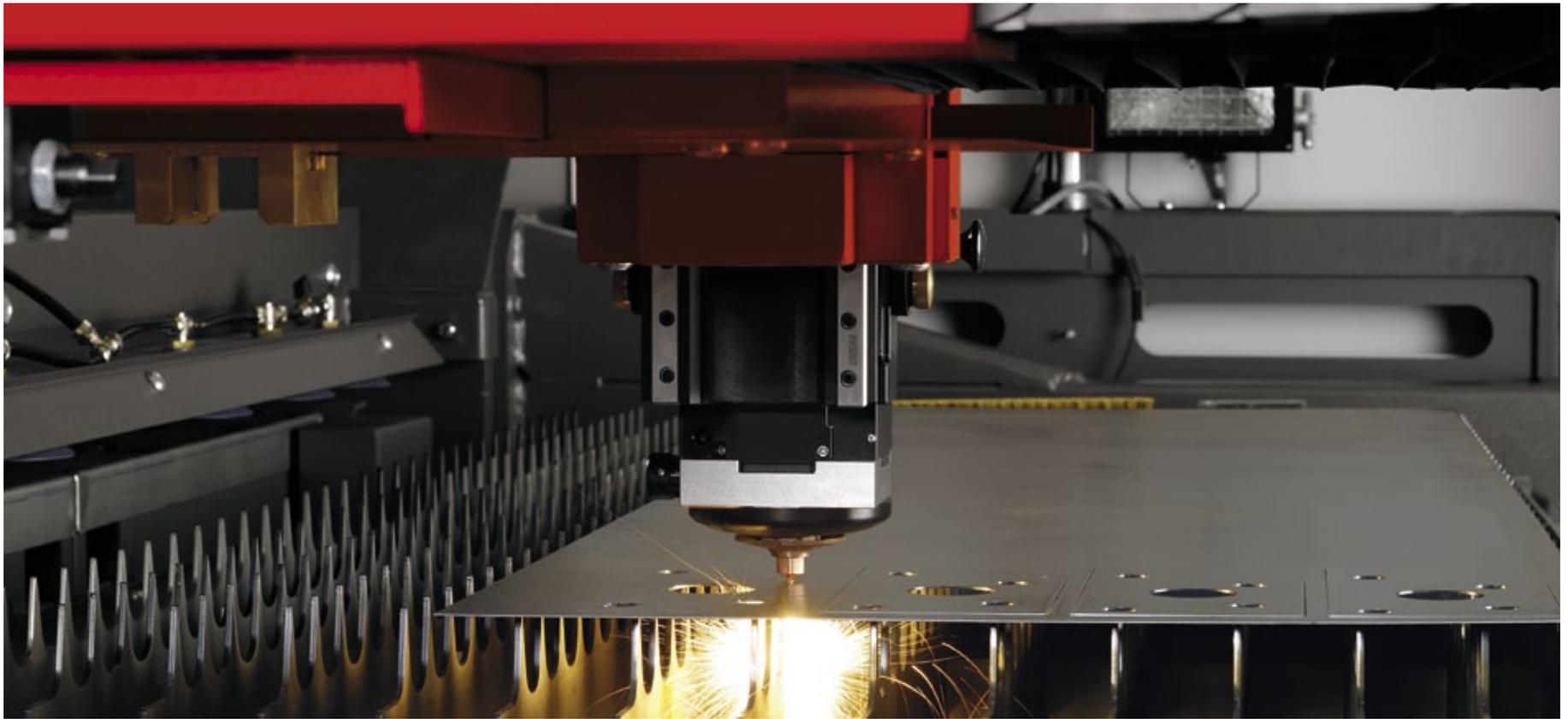


Was für ein Paukenschlag! Die kleinste Laserschneidanlage für Standardblechformate sorgt bei ihrer Markteinführung für riesiges Aufsehen. Denn: Die ByVention geht keine Kompromisse zugunsten seltener Aufträge ein, bei denen dicke Bleche oder Grossteile geschnitten werden müssen. Stattdessen lassen sich mit ihr «nur» 80 Prozent der im Markt gefertigten Laserschneidteile herstellen. Dafür zahlt der Kunde lediglich die Hälfte des Preises einer gewöhnlichen Anlage. Neu ist auch das Materialflusskonzept, das ohne Wechseltisch auskommt, und dass die Anlage zu einem offen kommunizierten Fixpreis angeboten wird. In diesem ist von der Software bis zur vorbeugenden Wartung alles enthalten – eine weitere Bystronic Innovation.

«Die konsequente Fokussierung auf die Anforderung der Kunden - aus Standardformaten kleine Blechteile wirtschaftlich zu schneiden - führte zu einer innovativen und sich vom Wettbewerb differenzierenden Maschinenstruktur.»

Dr. Bruno Weisshaupt, Geschäftsführer origo Systeminnovation





50780



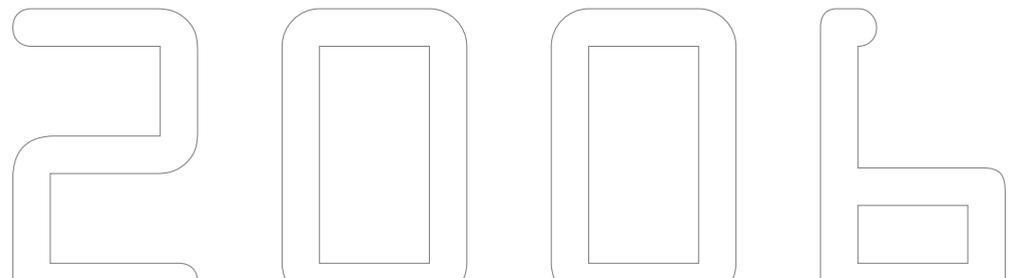
Automation 2.0 – ein Puzzlespiel



Im Jahr 2006 startete Bystronic das Projekt «New Automation». Das Ziel war, eine neue, marktgerechte Automationsgeneration zu entwickeln. Denn einerseits nahm die Automation an Wichtigkeit zu und andererseits war Bystronic auf diesem Gebiet gegenüber der Konkurrenz ins Hintertreffen geraten. Das Herzstück der neuen Automation ist die Be- und Entladestation ByTrans, die 2007 lanciert wurde. Später folgten BySort, das geschnittene Teile sortiert (2010), und der Lagerturm ByTower (2011). Zusammen mit der Laserschneidmaschine entsteht aus diesen drei Komponenten eine vollautomatisierte Laserzelle.

«Die neue Automation funktioniert wie ein Puzzlespiel: Der Kunde stellt sich entsprechend seinen Bedürfnissen seine eigene Anlage zusammen.»

Stefan Jost, Leiter System Controls





◀ BySort 3015



▲ Monsterautomation: BySpeed Pro 3015 mit ByTrans Extended 3015 und ByTower 3015

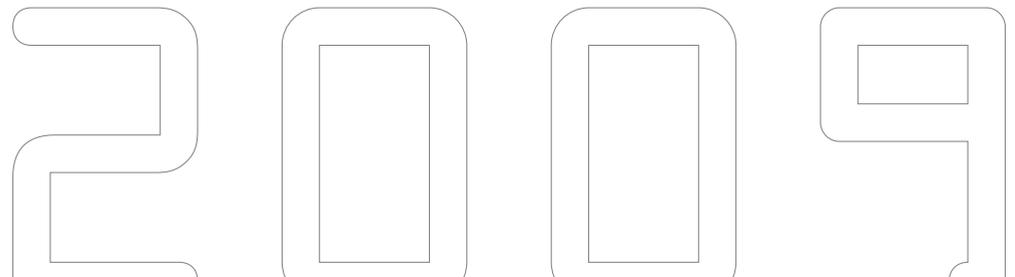
ByJet Classic – in Rekordzeit zum Allrounder



Vor dem Hintergrund der weltweiten Wirtschaftskrise entwickelte die Division Waterjet innert kürzester Zeit die ByJet Classic. Als Ableitung aus der ByJet Pro, entworfen für alle klassischen Anwendungsbereiche, bietet sie Pro-Technologie zu Midrange-Preisen. Wie schon bei der ByJet Pro lancierte Bystronic auch die ByJet Classic ein Jahr nach der Markteinführung in der Version «large» – für XXL-Formate. Gleichzeitig wurden die ByJets mit den bis zu 5300 bar erzeugenden Hochdruckpumpen ByPump Ultra und ByPump Ultra+ ausgerüstet, die ihre Stärken vor allem bei dickeren Materialien ausspielen können.

«Auf die wirtschaftlich schwierigen Zeiten haben wir mit der ByJet Classic in Rekordzeit reagiert und eine hochstehende Allrounder-Maschine für ein überschaubares Investitionsvolumen entwickelt.»

Michael Merkle, Leiter Division Waterjet





▲ Potenzial zum Klassiker: Wasserstrahlschneidanlage ByJet Classic

Software, die selber denkt



Eine Software, die Auftragsdaten vollautomatisiert verarbeitet, den perfekten Schneidplan erstellt und auch noch alle Schneidprozesse überwacht: Diesen Traum vieler Laserschneider setzte Bystronic 2009 mit dem Plant Manager Cutting (PMC) in die Tat um. Der PMC ist bis heute einzigartig und konkurrenzlos auf dem Markt und das Interesse der Kunden wächst stetig an. Ein grosser Anwender von Bystronic Maschinen ist so begeistert von der Software, dass er sie weltweit einsetzt und mittlerweile über 150 Lizenzen besitzt.

«Der Plant Manager Cutting war der Start in ein neues Software-Zeitalter.»

Markus Flury, Projektmanager

2009



▲ Plant Manager Cutting: Fertigungsplanung einfach gemacht

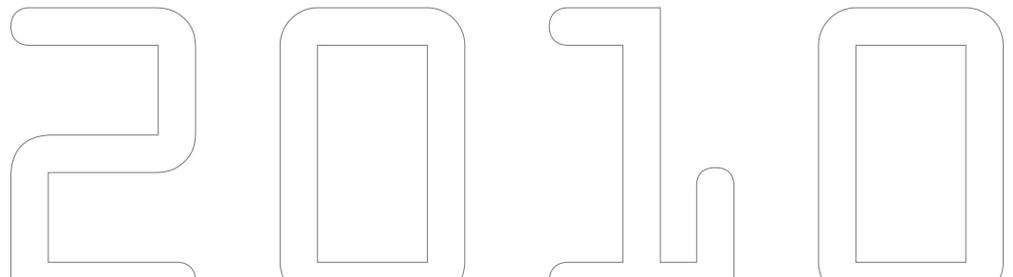
Der bilaterale Weg



Bereits 2004 baute Bystronic am Standort der alten AFM-Fabrik in Tianjin eine neue Produktionshalle und verdoppelte damit ihre Kapazitäten vor Ort. Seither ist China, dank des schnell wachsenden Marktes, immer wichtiger geworden für die Gruppe. Im Jahr 2005 begann Bystronic Tianjin mit eigenen Entwicklungstätigkeiten im Bereich Laserschneiden – durch die Anpassung bestehender Produkte zur ByJin Serie. Nach mehr als fünf Jahren erfolgreicher Arbeit in diesem Modell, wurde das Entwicklungsteam massiv verstärkt und arbeitet heute an der Entwicklung von brandneuen Produkten für den chinesischen Markt und Entwicklungsländer. Von diesen neuen Kompetenzen in China profitiert auch der Hauptsitz in Niederösterreich: Die Stimmen der chinesischen Ingenieure ergänzen die schweizerische Perspektive mit neuen Ideen.

*«In Zukunft wird unsere Kooperation bilateral sein,
und chinesische Ideen und Konzepte könnten
weltweit zufriedene Kunden finden.»*

Laurent Castella, Leiter Division Asia/Pacific





▲ Neue Gebäude, erweiterte Kompetenzen: Der Standort **Tianjin** wird für Bystronic immer wichtiger

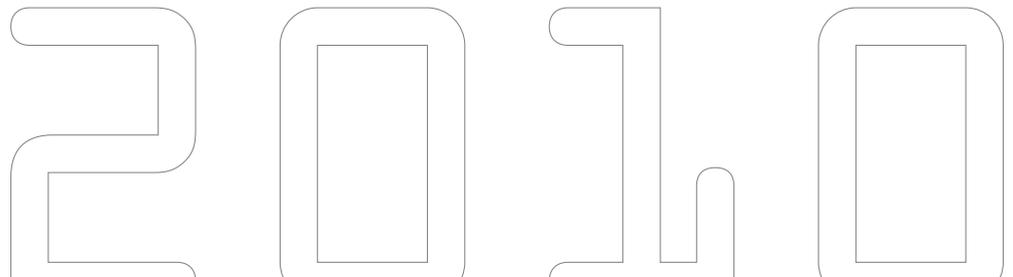
Alles automatisch



Sie arbeitet auch nachts und am Wochenende. Denn sie arbeitet fast von selbst: Die BySpeed Pro, die Bystronic 2010 im Markt lancierte, ist mit jeder Menge Funktionen ausgestattet, die dem Bediener das Leben erleichtern. Düsenwechsel und –zentrierung passieren ebenso automatisch wie das Auswechseln der Linsenkasette. So arbeitet die BySpeed Pro autonom Blechtafeln aus verschiedenen Materialien und Dicken ab. Angeschlossen an ByTrans, BySort und ByTower wird aus der Maschine eine vollautomatisierte Laserzelle.

«Die Kombination aus automatischem Düsenwechsler, Düsenzentrierung und Linsenkasettenswechsler und unserer starken Automation macht die BySpeed Pro zum unschlagbaren Arbeitstier.»

Günther Silberbauer, Leiter System Development





▲ Automatischer Linsenkasstettenwechsler



▲ Automatische Düsenzentrierung

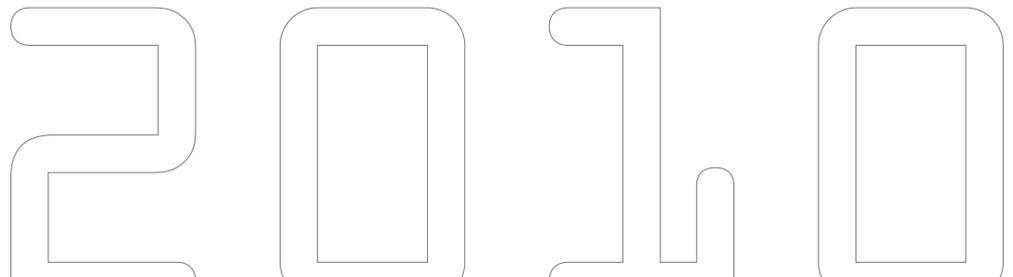
Die beste Wahl



Es ist schon erstaunlich, wenn ein Schweizer Maschinenhersteller ganz unbescheiden von sich behauptet, die beste Wahl zu sein. Die «Best choice» Imagekampagne sorgt für Aufsehen, denn sie ist in der Tat selbstbewusst und in der bildlichen Umsetzung radikal. Der knappe Text ist gleichzeitig das grafische Element. Er liefert die Begründung, weshalb Bystronic Kunden die beste Wahl getroffen haben: zum Beispiel weil Bystronic ein zuverlässiger Partner ist, der Fortschritt bietet, den man sich leisten kann oder weil sich Bystronic Kunden auf lebenslange Unterstützung verlassen können. An diesen Versprechen will man sich messen lassen, Tag für Tag. Ganz schön mutig!

«Die ‚Best choice‘ Kampagne hat auch unter den Bystronic Mitarbeitenden weltweit einen gewaltigen Schub ausgelöst. Die Leute sind stolz, Teil der Bystronic Familie zu sein.»

Jean-Pierre Neuhaus, Leiter Corporate Communications





▲ Starke Botschaft: die «Best choice»-Kampagne zeigte Wirkung, intern und extern

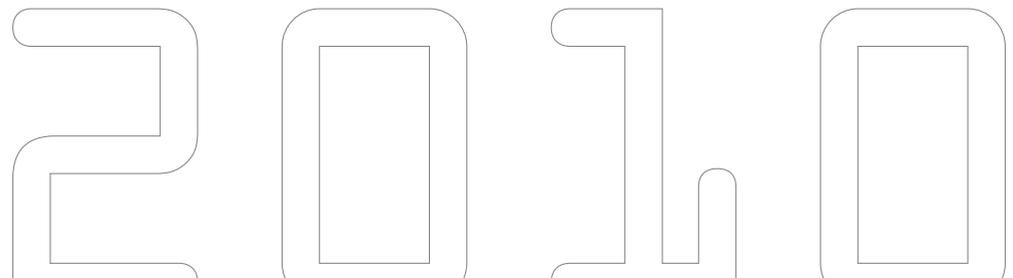
Faserlaser – eine neue Technologie

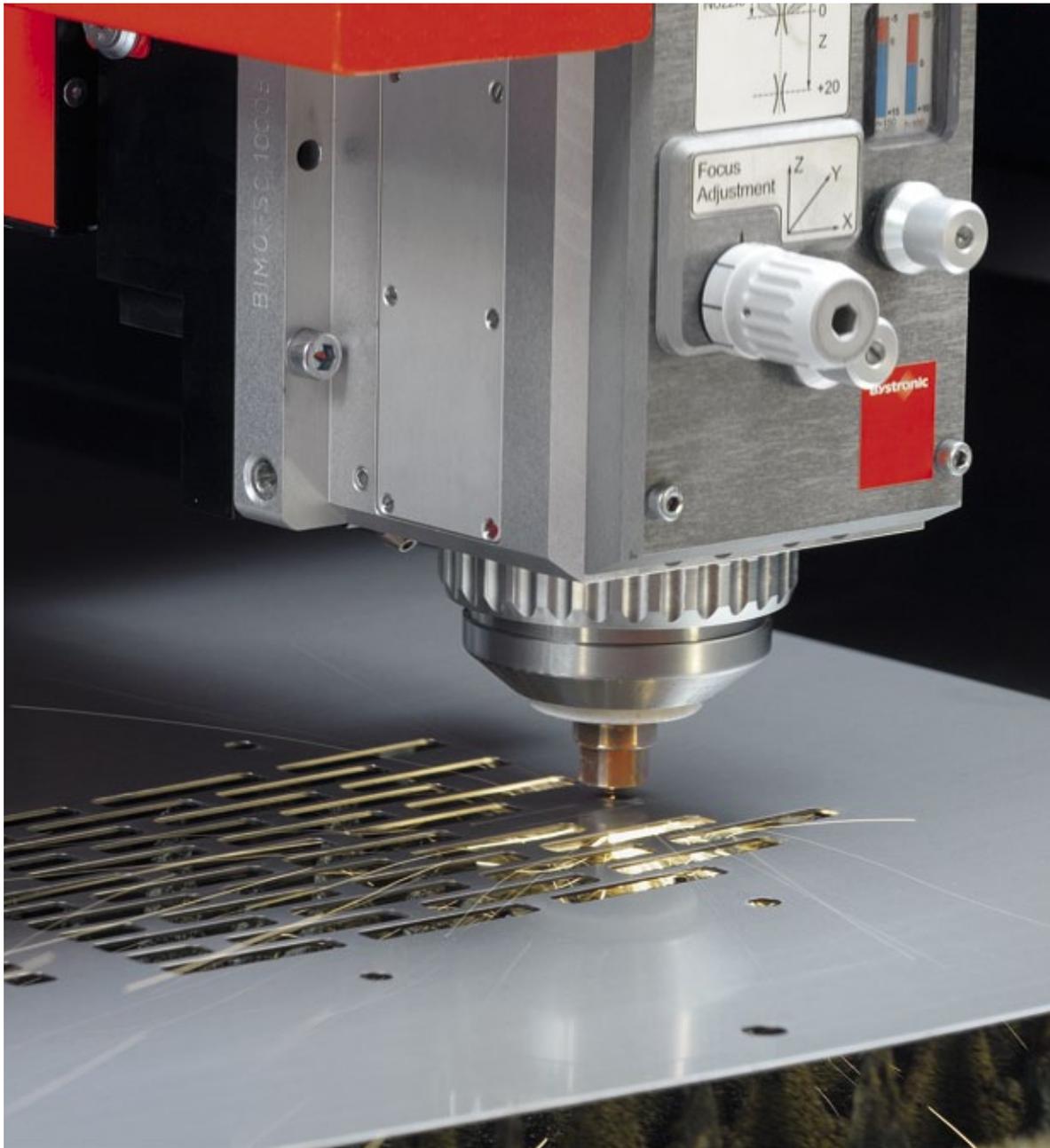


In den letzten Jahren hielt in der Laserschneidbranche eine völlig neue Generation von Laserquellen Einzug: Faserlaser. Sie sind um ein Mehrfaches effizienter als Gaslaser. Während auch die besten Bystronic Gaslaser nicht über 14 Prozent Effizienz hinauskommen, erzielen Faserlaser einen Wert von 30 Prozent (aus 1 kW Stromzufuhr kann ein Laserstrahl mit 300 Watt Leistung erzeugt werden). Schon im Jahr 2007 präsentierte Bystronic auf einer Messe für optische Technologien in München ihren ersten Faserlaser – angebaut an eine ByVention. 2010 war die erste Bystronic Schneidmaschine mit Faserlaser bereit für die Serienproduktion: die BySprint Fiber.

«Der Faserlaser wird in Zukunft wegen seiner Effizienz, seinen hohen Schneidgeschwindigkeiten und einfacher Handhabung einen wesentlichen Marktanteil gewinnen.»

Jürgen Hohnhaus, Leiter Entwicklung





▲ BySpray Fiber 3015 ein Technologiesprung

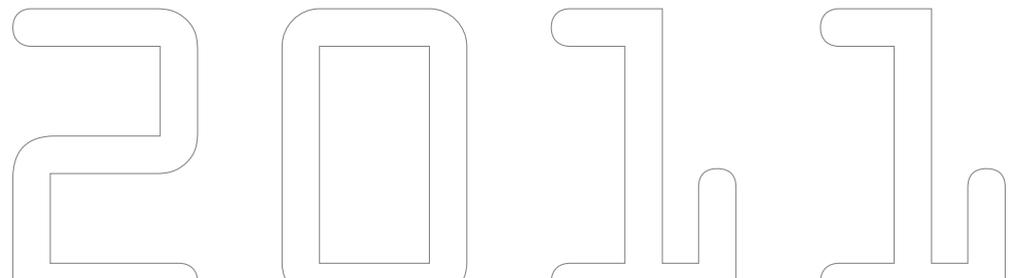
Eine schlaue Maschine



Sie ist die günstigste ByJet aller Zeiten. Trotzdem bietet sie die Top-Leistung, die sich die Kunden von Bystronic gewohnt sind. Für die ByJet Smart haben die Waterjet Entwickler den Spagat vollbracht: Qualität zu einem günstigen Preis. Verschiedene Unternehmensbereiche haben mit viel Leidenschaft ein gemeinsames Ziel verfolgt: eine Maschine herzustellen, die den zukünftigen Wasserstrahlschneidmarkt prägt. Entstanden ist ein komplett neues Maschinendesign, bei dem sogar die Pumpe im Maschinenrahmen Platz findet. Die ByJet Smart ist – einfach schlau.

«Die ByJet Smart ist das Resultat von vielen cleveren Ideen und der engen Zusammenarbeit unterschiedlichster Unternehmensbereiche.»

Daniel Marti, Leiter Entwicklung Waterjet





▲ ByJet Smart 3015

Bystronic Hauptsitz





Bystronic Hauptsitz





Bystronic Hauptsitz





Bystronic **Best choice.**

Laser | Bending | Waterjet

