

# Automatisierte Glasherstellung

Glaswerke Haller ist seit 75 Jahren Spezialist für Gläser aller Art. Erst kürzlich hat das Unternehmen seine Abläufe automatisiert.

Glas ist ein Werkstoff, dem in punkto Be- und Weiterarbeiten nahezu keine Grenzen gesetzt sind. Jahrzehntelange Erfahrung mit Glas sind die Grundlagen von Glaswerke Haller, um Lösungen für individuelle Anforderungen zu bieten – bei kleinen und großen Projekten sowie bei Einzelteilen. Das mit der Qualitätsmanagement-Norm ISO

9001:2015 zertifizierte Unternehmen entwickelt beispielsweise Prototypen bis zur Serienreife und erprobt Muster sowie Produkte für Glasanwendungen. Hierfür nutzt das deutsche Unternehmen verschiedene Verfahren wie beispielsweise den Kugelfalltest und Klimatest oder prüft die Beschussicherheit. Nun hat Glaswerke Haller seine Schablonenherstellung automatisiert, um die Fabrikationsabläufe zu modernisieren und optimieren.

## Siebdruck im Fokus

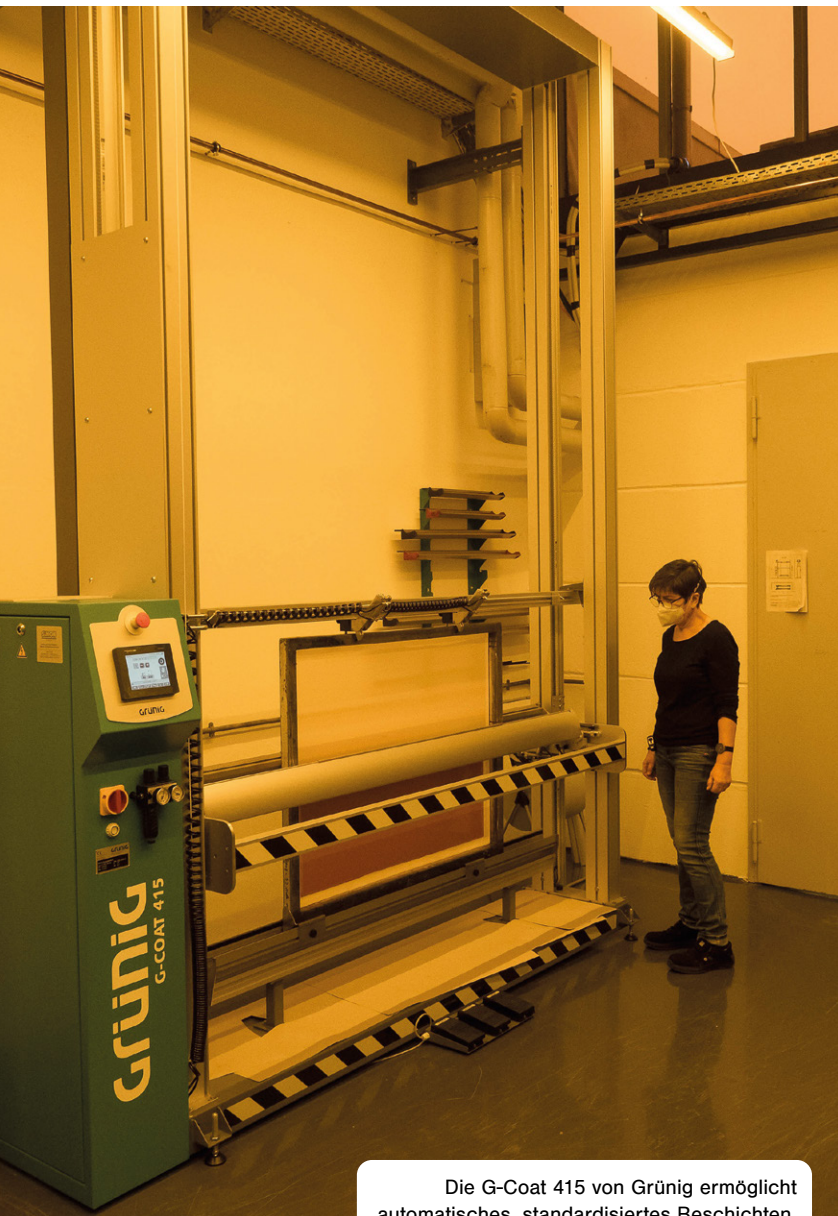
Der Zeitpunkt für das Umstellen war für das Unternehmen, günstig denn zurzeit steht der Siebdrucksektor stark im Fokus von Glaswerke Haller: „Den Markt ständig zu beobachten, ist Voraussetzung für unser Ziel, laufend neue Interpretationen für den Werkstoff Glas zu finden. Die Sektoren der qualitativ hochstehenden Dekoration sowie des funktionalen Drucks sind besonders vielfältig und interessant“, erklärt ein Unternehmensvertreter.

Dekorativer oder funktioneller Siebdruck erfordern hochwertige und standardisierte Vorgänge. Das automatische Beschichten in gleichbleibender bestmöglicher Qualität – inklusive Direktbelichten basierend auf Computer-to-Screen-Technologie – war somit die grundlegende Voraussetzung für den Investitionsschritt in die Automatisierung. Nur dann ist es möglich, Schablonen mit höchstmöglicher Flexibilität und absoluter Reproduzierbarkeit kostengünstig herzustellen und damit die wachsenden Kundenansprüche abzudecken. Ein Ansporn für die Umstellung auf die automatisierte Schablonenherstellung waren ebenfalls gute Referenzen anderer Firmen, welche bereits die Vorteile der neusten Siebdruck-Schablonenfertigung nutzen und ihre Produktion automatisiert haben.

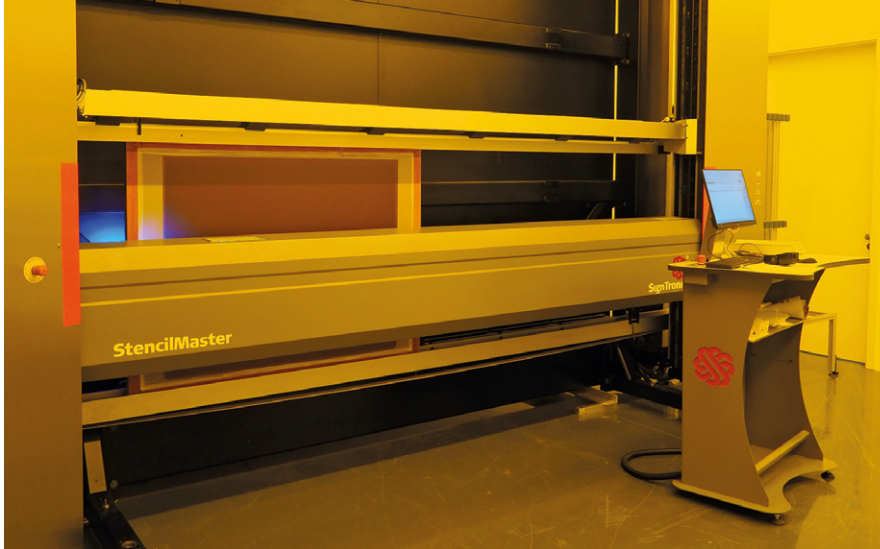
## Aufgestockter Maschinenpark

Um von den Vorteilen der automatisierten Schablonenherstellung für die eigene Produktion zu profitieren, fiel die Lieferantwahl bei Glaswerke Haller auf Signtronic und Grünig sowie deren Partner, Simon.

Eine Maschine, die nun bei Haller im Einsatz ist, ist die Beschichtungsmaschine G-Coat 415 von Grünig: Diese



Die G-Coat 415 von Grünig ermöglicht automatisches, standardisiertes Beschichten.



Die STM-3124 von Signtronic kommt bei Glaswerke Haller zur automatischen CtS-Direktbelichtung zum Einsatz.

deckt das Spektrum möglicher Schablonenabmessungen des Unternehmens ab. Mit der Grünig-Anlage kann Glaswerke Haller sämtliche Prozesse durch das neuartige Steuerungskonzept programmieren und speichern.

Ebenfalls neu mit zum Maschinenpark zählt die Computer-to-Screen-Direktbelichtungsanlage STM-3124 von Signtronic. Sie verfügt über ein maximales Rahmenformat von 3.600 mal 2.600 Millimeter; das maximale Belichtungsformat der Maschine liegt bei 3.100 mal 2.400 Millimeter.

Ausschlaggebend für die Wahl der Grünig- und Signtronic-Maschinen waren laut Unternehmen das Dienstleistungsangebot sowie Preis-Leistungs-Verhältnis. Nach Aussage von Glaswerke Haller hatten aber vor allem Aspekte wie Rentabilität und erhöhte Flexibilität Priorität. Die Kriterien Leistungsbereitschaft, Erfahrung, Marktpräsenz und

Zugänglichkeit haben ebenfalls zur Lieferantenauswahl beigetragen.

### Optimierte Schablonenherstellung

Ein Vorteil, den Glaswerke Haller beim Einsatz der neuen Maschinen sieht, liegt darin, dass verschiedene Prozessschritte entfallen; das führt wiederum zur vereinfachten und beschleunigten Schablonenherstellung. Zudem ließ sich der Energieverbrauch durch das Umstellen senken, da entsprechende Vakuumrahmen sowie energieintensive 5kW+ MH-Lampen entfallen. Das automatisierte Schablonenherstellen bietet darüber hinaus eine größere Flexibilität in Bezug auf in-

dividuelle Kunden- beziehungsweise Änderungswünsche. Ebenfalls ist das Unternehmen nun in der Lage, vorteilhaftere Preise pro Schablone mit verbesserter Qualität anzubieten. Nicht zuletzt ließen sich durch die neuen Maschinen die Arbeitsbedingungen für das Personal verbessern, denn einfacheres Arbeiten mit mehr Präzision ist eine große Motivation für das gesamte Team – folglich eine Doppelsieg-Strategie für beide Parteien.

#### Andreas Ferndrigger

Marketing Director Grünig-Interscreen/CEO von Signtronic

[grunig.ch](http://grunig.ch)  
[signtronic.com](http://signtronic.com)  
[glas-haller.de](http://glas-haller.de)