



# DREIMAL

**WER WAGT GEWINNT?** VOR SECHS JAHREN SETZTEN DIE GRÜNDER VON METRIO, ENSE-HÖNINGEN, ALS LOHNFERTIGER VOLL AUF DIE LASERBEARBEITUNG VON ROHREN – EINE GESCHÄFTSIDE E MIT FOLGEN.

— Lohnfertiger mit Laserschneidmaschinen gibt es inzwischen viele. Das trifft auch für die Soester Börde in Nordrhein-Westfalen zu. Doch – und hier liegt der entscheidende Unterschied – setzte vor sechs Jahren niemand ausschließlich auf die Rohrbearbeitung mit dem Laser.

In diese Lücke stießen Wolfgang Peuker und Ulrich Düser und gründeten das Unternehmen Metrio in Ense-Höingen. Die Geschäftsidee als Lohnfertiger für das Rohrlaserschneiden aufzutreten, war geboren, ein Wagnis, das nun mit Leben gefüllt werden mußte.

### FIT FÜR DEN ROHRLASER

»Wir haben im Dezember 1998 bei Null angefangen. Ohne Kunden, aber mit der festen Vorstellung, daß unsere Geschäftsidee erfolgreich sein würde.« Wolfgang Peuker, Ulrich Düser und Roswitha Janas, die als Assistenz der Geschäftsleitung fungiert, sitzen am Tisch vor der inzwischen recht stattlich angewachsenen Muster-sammlung und blicken zurück. Damals kauften die Gründer ihren ersten Rohrlaser in Italien, die LT 651 (LT = Laser Tube), von – dem zur BLM-Group gehörenden

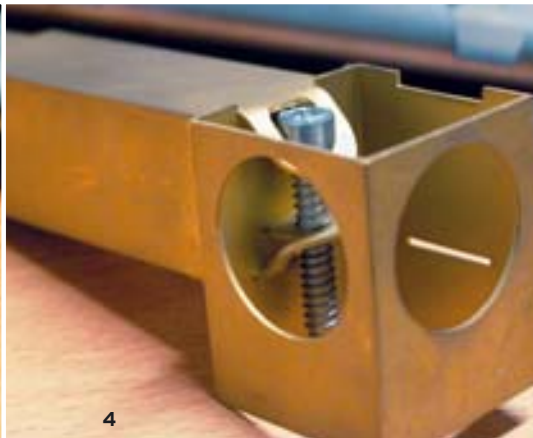
Unternehmen – Adige Sala, für Rohrlängen bis 6,4 m und 120 mm Durchmesser. »Als die Maschine bei uns eintraf, haben wir uns intensiv fit gemacht und ein halbes Jahr alle Eventualitäten durchgespielt und geübt, um das volle Potential der Maschine kennen und nutzen zu lernen. Wir wollten unseren Kunden eben nichts versprechen, was wir im Nachhinein nicht halten konnten«, erklärt Ulrich Düser. »Unsere ersten Kunden kamen aus der umliegenden Leuchten-, Möbel-, Zaunbau- und Sportgeräteindustrie. Sie fanden bei uns, was sie bis dahin so nicht kannten: Höchste Flexibilität und schnellste Auftragsbearbeitung. Wenn es sein mußte – und das handhaben wir auch heute noch so – schneiden wir Chefs die Aufträge am Sonntag fertig, um unsere Kunden pünktlich zu beliefern«, meint Wolfgang Peuker, und Ulrich Düser stimmt ihm zu: »Unsere Einstellung honorieren auch unsere Mitarbeiter, die mit ihrer Flexibilität und ihrer positiven Einstellung das wertvollste Kapital des Unternehmens bilden.«

Der Durchbruch für Metrio kam ein Jahr nach der Gründung, als die Jungunternehmer Kunden und potentielle Kunden zu einer kleinen Hausmesse einluden. Dort

überzeugten sie viele von der Idee mit dem Rohrlaserschneiden als Lohnfertiger und den enormen Möglichkeiten von Rohrkonstruktionen. »Mit rohrgerechten Konstruktionen lassen sich viele Bauteile nicht nur vereinfachen, sondern das Rohrlaserschneiden kann zudem teurere Fertigungsverfahren, wie etwa das Fräsen, oftmals ganz ersetzen«, erklärt Ulrich Düser und vergißt nicht zu erwähnen, daß Metrio seinen Kunden auch von der Laserbearbeitung abrät, wenn dies nicht wirtschaftlich ist. Doch nicht nur diese Offenheit und das Know-how kamen bei den Kunden gut an; die unkomplizierte, rasche Auftragsbearbeitung überzeugte wohl selbst die Skeptiker. Der Kunde entscheidet, ob er das Material zur Fertigung beistellt oder ob Metrio es für ihn beschaffen soll.

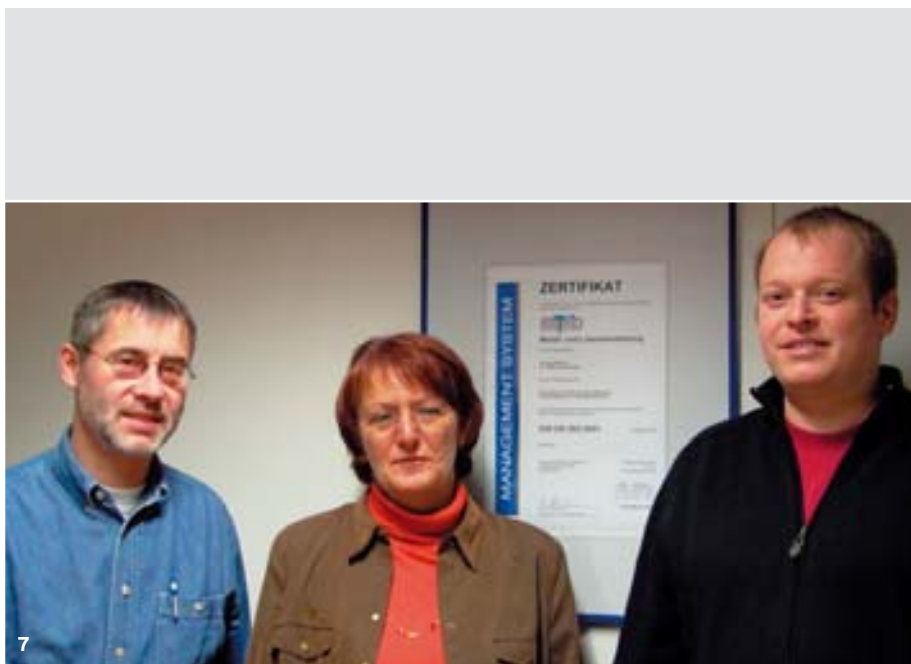
### »LT« DIE ZWEITE

Nach geglücktem Start sahen sich die Westfalen nach weiteren Kundenkreisen um, und stellten fest, daß auch in der Automobilindustrie zahllose Anwendungen auf sie warteten. »Entscheidend war hier, daß wir neben der erforderlichen Präzision jederzeit die volle Verfügbarkeit garantieren



# GUT

1-6 \_ Alles Laser? Eine weite Produktpalette, vom Rollenbock für ein Sportgerät bis zum selbstgestalteten Weihnachtsschmuck für die Metrio-Kunden, zeigt nur ein kleines Spektrum der Fertigungsmöglichkeiten von Metrio.



»WIR KONNTEN AUCH 2004 WIEDER AUF EIN ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR ZURÜCKBLICKEN, INKLUSIVE DER ZERTIFIZIERUNG NACH DIN EN ISO 9001.«

(VON LI.) DIE METRIO-GESCHÄFTSFÜHRER WOLFGANG PEUKER, ROSWITHA JANAS, ASSISTENZ DER GESCHÄFTSLEITUNG, SOWIE GESCHÄFTSFÜHRER ULRICH DÜSER.,

mußten. Das führte dazu, daß wir uns im Dezember 2000 eine zweite Rohrlaserschneidemaschine angeschafft haben und zudem unser Werk erstmals erweiterten«, erläutert Wolfgang Peuker, und Ulrich Düser ergänzt: »Schnell war uns klar, daß wir auch die zweite Maschine von Adige kaufen würden. Die LT 652 orderten wir gleich mit allen Optionen, inklusive der automatischen Be- und Entladung von Rohren bis 6,50 m Länge und 140 mm Durchmesser.« Der Grund dieser engen Bindung an Adige liegt nicht nur am heute perfekten Kundendienst der Italiener: »Die Erfahrungen, die wir mit Adige gemacht haben, sind einfach klasse: Sei es, daß wir bisher immer denselben Ansprechpartner hatten, der uns kompetent beraten hat, oder die rasche Ersatzteilbeschaffung. Wir mußten nie länger als 24 Stunden warten, ob die Teile nun aus dem nahen Unna – wo die BLM-Group ihre Deutschlandvertretung unterhält – oder aus dem fernen Levico Terme bei Trento kamen«, zeigen sich die beiden Geschäftsführer begeistert. »Und«, stellt Ulrich Düser heraus, »die Leute von BLM-Adige besitzen eine ungemeine Kompetenz in Sachen Rohrbearbeitung, was uns als Kunden sehr entgegenkommt. Zudem nimmt Adige die Erfahrungen seiner Kunden auf und setzt zahlreiche Innovationen in jeder neuen Maschinengeneration um, die uns das Arbeiten erleichtert.« Daß Metrio neben den bewährten Kunden inzwischen auch Automobilzulieferer →

## TITEL ROHR-/PROFILBEARBEITUNG

zu seinen Kunden zählen kann, ist ein weiteres Stück des gemeinsamen Erfolgsweges.

### IM SINNE DES KUNDEN

»Für Sportwagen haben wir zum Beispiel einen 200teiligen Gitterrohrrahmen auf unseren Lasern geschnitten, und für die Motorräder eines Sportmotorradherstellers entstehen die komplexen Rohrstücke für den Rahmen ebenfalls bei uns«, so die Geschäftsführer. Die Tatsache, daß die beiden Maschinen oft in drei Schichten lie-

fen, zeigt, daß die Jungunternehmer mit der Dienstleistung Rohrschneiden mit dem Laser voll ins Schwarze getroffen haben. »Wir bieten keine eigenen Konstruktionen an, denn wir wollen unseren Kunden ja keine Konkurrenz machen«, erklärt Ulrich Düser und erzählt, in welcher Form die Konstruktionspläne auf ihrem Tisch landen: »Vom fertigen 3D-File, das wir bequem über den PC-Arbeitsplatz mit den vernetzten Maschinen einlesen können, bis zur Skizze auf einem Bierdeckel haben wir hier schon alles gehabt und erfolgreich umgesetzt.«

Im letzten Jahr stellte Metrio drei weitere Mitarbeiter ein, im Wissen, daß der Kauf der dritten Rohrlasermaschine bevorstand. Zudem wurden die Raumkapazitäten weiter vergrößert, um für Lager und die neue LT 712 D bereit zu sein.

### HOHER EINSATZ

Parallel dazu nahm die inzwischen auf zwölf Mitarbeiter angewachsene Mannschaft das Ziel in Angriff, die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 zu erhalten. All diese Unternehmungen gelangen unter größ-



8-9 \_ Die neue LT 712 D von Adige produziert inzwischen am laufenden Band.

### KONTAKT

#### METRIO GMBH

Metall- und Laserbearbeitung  
Auf der Breihe 5  
59469 Ense-Höingen  
TEL \_ 02938/97982-0  
FAX \_ 02938/97982-9  
E-MAIL \_ info@metrio.de  
www.metrio.de

#### BLM GROUP DEUTSCHLAND GMBH

Maschinen und Maschinenbauteile  
Alfred-Nobel-Straße 8a  
59423 Unna  
TEL \_ 02303/330444  
FAX \_ 02303/330460  
E-MAIL \_ mail@blmgroup.de

#### ADIGE SALA S.P.A.

Via per Barco 11  
38056 Levico Terme (Tn)  
Italien  
TEL \_ +39-0461-729000  
FAX \_ +39-0461-701410  
E-MAIL \_ export@adige.it

#### CUTFORMING

KONTAKT \_ Walter Semer  
TEL \_ 02377/9190-10  
FAX \_ 02377/9190-50  
E-MAIL \_ info@cutforming.de  
www.cutforming.de

tem Einsatz aller Beteiligten: »2004 bedeutete für uns Investitionen von etwa 1 Mio. Euro und jede Menge Arbeit«, so die Metrio-Geschäftsführer. Daß die LT 712 D ausgerechnet wieder im Dezember eintraf, liegt nicht an einem eventuellen Aberglauben der Westfalen – daß in diesem Monat gemachte Anschaffungen Glück bringen –, sondern daran, daß im Dezember die ruhigste Zeit im Betrieb ist.

#### **NOCH MEHR PROFIL**

Das Bemerkenswerte an der LT 712 D, die für Metrio für etwa 3 m Entladelänge und 150 mm Durchmesser angepaßt wurde, ist nicht die Tatsache, daß Adige zahlreiche Wünsche seiner Kunden fest mit eingebaut hat. »Wir hatten sehr genaue Vorstellungen, wie die LT 712 D für unsere Zwecke und Platzgegebenheiten ausgestattet werden müßte. Die Standard-LT 712 D hätten wir so nicht in unserem Betrieb integrieren können.

In Zusammenarbeit mit der Firma Cutforming, dem Vertriebspartner von Adige, wurde uns innerhalb von nur drei Wochen ein modifiziertes Angebot erstellt, aufgrund dessen wir dann die LT 712 D bestellen«, so die beiden Geschäftsführer.

»Höhere Verfahrensgeschwindigkeit sowie die nochmals verbesserte Kommunikation der Maschinenkomponenten untereinander«, nennen die Geschäftsführer auf der Habenseite; allerdings sehen sie die 3D-Software »Tubework« noch als »zur Zeit die größte Herausforderung im Hause Adige«. Neben dem Rohrschneiden mit den unterschiedlichsten Querschnitten wird die LT 712 D bei Metrio vorwiegend für das Laserschneiden von Sonderprofilen genutzt.

»Bei einigen Teilen ist die neue LT 712 D gegenüber der 1. Generation bis zu 30 Prozent schneller«, so die ersten Erfahrungen mit der brandneuen Maschine. Und auch die Laserquelle der LT 712 D – ein 2,5-kW-Slab-Laser von Rofin – erfährt die besondere Erwähnung der beiden Geschäftsführer, die den guten Service der Hamburger ausdrücklich loben.

#### **DREIMAL GUT**

Einträchtig arbeiten bei Metrio nun drei Maschinengenerationen zusammen und schneiden präzise und zuverlässig vor allem Stahl, hochfesten Stahl und Edelstahl bei Losgrößen von 1 bis 30.000 Stück im Monat, entweder mit Sauerstoff oder

Stickstoff – wenn der Kunde Oxidschichten auf der Schneidfläche vermeiden will. Zwei Mitarbeiter haben inzwischen gelernt, die LT 712 D an ihre Grenzen zu bewegen. Wer denkt, daß die »alte« LT 651 nun zum alten Eisen gehört, der irrt: »Wir haben vor kurzem noch ein wichtiges Maschinenbauteil von Adige bekommen, das nach sechs Jahren Dauerbetrieb verschlissen war. Das ging schneller, als wenn wir das Bauteil beim deutschen Hersteller direkt gekauft hätten«, meint Wolfgang Peuker sichtlich beeindruckt.

Neben der Präzision und dem ausgefeilten Maschinenkonzept sind Ulrich Düser und Wolfgang Peuker vor allem von der Robustheit der Adige-Maschinen begeistert, die sich im rauen Alltag bestens bewährt hat. Dies gilt natürlich für alle Komponenten, einschließlich der halbautomatischen Be- und Entladeeinheiten aus gleichem Hause. Daß die Spezialisten in Sachen Rohrschneiden mit ihrer Geschäftsidee so erfolgreich am Markt agieren, verdanken sie sich selbst, ihren hochmotivierten Mitarbeitern und den drei zuverlässigen »Laser Tube« -Rohrschneidemaschinen von Adige Sala. —

**ERIK SCHÄFER**