

Urban GmbH & Co.
Maschinenbau KG
Dornierstraße 5
87700 Memmingen
Telefon 08331/858-0, Telefax 858-58
E-Mail: urban@u-r-b-a-n.com
Internet: http://www.u-r-b-a-n.com

Vertrauen. Von Anfang an!

Juni 2017

Informationen für unsere Kunden und Geschäftsfreunde

Adressfeld

›Seit 50 Jahren ein Top-Partner der PVC- Fensterindustrie‹

Anlässlich des Jubiläums „Urban seit 50 Jahren in der PVC-Fensterindustrie“ sprachen wir mit **Martin Urban**, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG.

Herr Urban, herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum. Wo steht Ihr Unternehmen im Jubiläumsjahr 2017?

Martin Urban: Ich freue mich, dass wir auch im Jubiläumsjahr an der internationalen Spitze stehen und als Markt- und Technologieführer wahrgenommen werden. Das ist ganz klar unser Anspruch. Und genau dafür engagiert sich unser Team jeden Tag aufs Neue. Mein Vater Josef und seine Mitstreiter der ersten Stunde haben den Weg bereitet. Wir sind ein durch und durch gewachsenes Familienunternehmen, das auf einer soliden Basis steht. Unser größtes Kapital sind die hervorragend ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die uns teil-

weise ein Arbeitsleben lang die Treue halten.

Außerdem bin ich stolz darauf, dass von den Anbietern der ersten Stunde Urban der einzige ist, der noch fest in Familienhand ist. Das schafft Vertrauen und gibt unseren Kunden ein sicheres Gefühl bei ihren Investitionsentscheidungen. Denn Sie wissen, dass hinter Urban keine Investoren stecken, die aufs schnelle Geldverdienen aus sind, sondern eine Unternehmerfamilie, die sehr viel Wert auf Vertrauen, Partnerschaft und Verlässlichkeit legt.

Wie schätzen Sie den Markt im Jahr 2017 ein?

Martin Urban: Insgesamt erwarte ich im PVC-Markt keine großen Sprünge. Derzeit profitiert natürlich auch in Deutschland der Fensterbau vom aktuellen Bauboom, aber international gleicht sich das immer wieder aus. Durch den Brexit wird es wohl für uns in England aktuell erst einmal keine gewaltigen Steigerungen

Interview mit Martin Urban

geben, dafür waren wir aber in Afrika beim Aufbau eines großen Fensterwerks mit bis zu 2.400 Einheiten pro Tag beteiligt. Und auch in den USA haben wir für unseren Partner interessante Projekte realisiert. Weil wir weltweit gut vertreten sind, sind wir insgesamt gut aufgestellt und können Marktverschiebungen auch gut ausgleichen. Mal läuft es im Westen besser als im Osten, mal im Süden besser als im Norden. Und dann ist es wieder genau anders herum. Für uns ist einfach wichtig, dass wir in allen Märkten vorne mit dabei sind, wenn jemand qualitativ hochwertig Fenster und Türen produzieren will.

Ein klares Ja zur Qualität also?

Martin Urban: Aber natürlich! Darauf kommt es an und dafür schätzen uns unsere Kunden auch. Sie wissen, dass wir ihnen absolute Prozesssicherheit bieten. Denn ein Risiko können sich weder unsere industriell fertigen Kunden, noch die Handwerker leisten. Wir betreiben einen hohen Aufwand für die Forschung und Entwicklung und bringen Innovationen eben dann auf den Markt, wenn sie ausgereift und praxistauglich sind. Das hat man ja zuletzt auf der Fensterbau 2016 sehr gut gesehen. Ich will jetzt nicht zu viel ver-

raten, aber: Die nächste Innovation haben wir schon in Vorbereitung und auch hier geht es ganz klar um



höchste Qualitätsansprüche. Das geht nur mit neuen Technologien.

Maschinenentwicklung kostet aber auch Geld.

Martin Urban: Selbstverständlich! Aber sie ist eben enorm wichtig und das zeigt auch unseren Anspruch. In den vergangenen Jahren haben wir sehr viel Energie in neue Entwicklungen und die Optimierung der Prozesssicherheit investiert.

Aber unsere Kunden brauchen eben diese neuen Technologien, um noch effizienter und wirtschaftlicher produzieren zu können. Und unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden genau diese Lösungen zu bieten, die sie für ihren Erfolg benötigen. Das verstehen wir unter Partnerschaft und deshalb sind wir erfolgreich.

Inhalt

Außerdem in dieser Ausgabe

therma Fensterbau produziert Designfenster S.2

Koreanischer Hersteller startet mit Urban in den Fensterbau S.2

Die Tritscheler GmbH investiert in Urban-Technologie S.3

Logistikinvestition bei Windor Fensterwerk S.3

Die Meilensteine S.4

EDITORIAL

liebe Kundin, lieber Kunde,

Innovation trifft Tradition – das gilt in diesem Jahr mehr denn je für unser Unternehmen. Denn vor 50 Jahren haben mein Vater Josef und die ersten Mitstreiter die erste Schweißmaschine für die PVC-Fensterher-

stellung entwickelt. Einen Streifzug durch die Geschichte lesen Sie auf Seite 4.

Sie sehen also: In Urban haben Sie den richtigen Partner, der damals wie heute führend ist.

Im Namen der gesamten Belegschaft möchte ich mich bei Ihnen sehr herzlich für Ihr Vertrauen bedanken. Denn nur dadurch haben wir uns in den vergangenen 50 Jahren zu dem entwickelt, was wir heute sind – ein weltweit geschätzter internationaler Player und ein verlässlicher Partner der PVC-Fensterindustrie.

Ich freue mich auf eine spannende Zukunft mit Ihnen und hoffe, dass Sie unser motiviertes Team auch weiterhin immer wieder zu Höchstleistung anspornen.

Ihr

Martin Urban
Geschäftsführender Gesellschafter



So fing's an: Erfolg von Urban auf der Bau 1970. Auf dem Bild Josef Urban (rechts) und sein Kunde Karl-Heinz Fackler aus Memmingen.



Warum Fensterhersteller auf Know-how von Urban setzen

Schnelle Umstellung auf „Kubus“

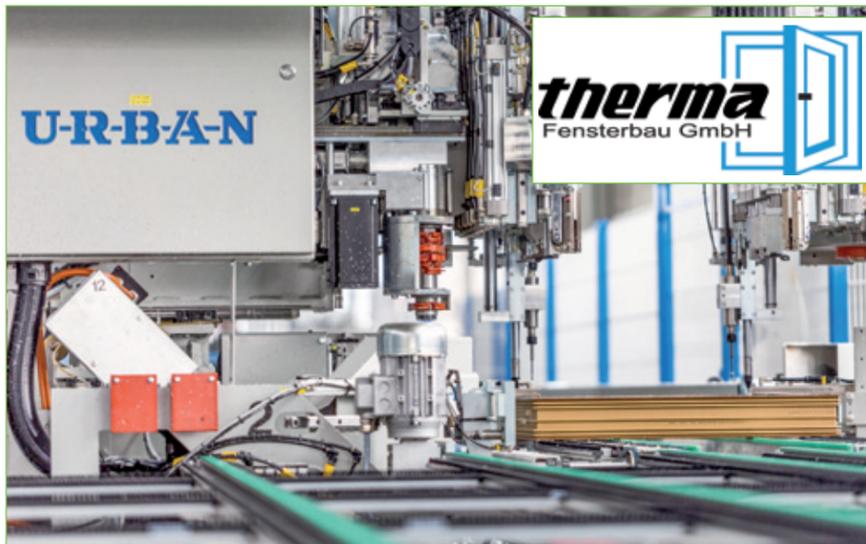
therma Fensterbau produziert in Bobengrün Designfenster mit verdecktem Flügel



therma Fensterbau GmbH
wird betreut von
Hermann Deller

Kontakt:
08331/858-246
hermann.deller@
u-r-b-a-n.com

Eckfestigkeit auf höchstem Niveau – das ist der Anspruch der therma Fensterbau GmbH, die in Bad Steben/Bobengrün (Frankenwald), Weidenberg (Fichtelgebirge) und Tanna (Thüringen) in drei Werken hochwertige Fenster und Türen produziert. Seit 40 Jahren vertraut das Unternehmen auf die Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG als Maschinenpartner und setzte auch bei den jüngsten Neuinvestitionen in Tanna und Bobengrün auf den Spezialisten aus Memmingen.



Von links: Fertigungsleiter Andrew Horn sowie die Geschäftsführer Stephan Horn und Jochen Spörl.

„Wir sind seit Anfang an Urban-Kunde und wenn man einmal bei Urban ist, dann bleibt man auch bei Urban“, sagt Andrew Horn, Fertigungsleiter für die bei-

den therma-Werke in Tanna und Bobengrün. Bereits in der Vergangenheit hat sich der Maschinenanbieter aus dem Allgäu als verlässlicher Partner für anspruchsvolle Aufgaben erwiesen, zum Beispiel bei der Verarbeitung der beliebten Acrylcolor-Fenster. „Bei der Eckenbearbeitung kann man da keine Kompromisse ein-

gehen, die Ergebnisse müssen einfach ohne Nacharbeit tiptop sein“, so Horn, der jetzt gemeinsam mit Urban den nächsten Schritt gewagt hat.

Im Werk in Bobengrün wurde die bestehende Schweißraupenverputzmaschine gegen eine neue SV 840 von Urban ausgetauscht, um sich fit zu machen für das neue Designprofil „Kubus“ von Gealan. „Wir sehen ein enormes Potenzial in der neuen Generation der Markteinführung müssen wir gewappnet sein und da muss technisch einfach alles laufen“, sagt Horn. Zusätzlich zur neuen SV 840 wurde die Produktion um entsprechende Transport- und Kühleinheiten ergänzt, um die Logistikprozesse zu optimieren.

Die Umsetzung und Betreuung durch die Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG sei wieder einmal hervorragend gelaufen. „Es läuft sogar alles schneller als ursprünglich geplant, das ist schon klasse“, freut sich

Horn, der seine Mitarbeiter damit auch früher aus dem Umstellungsurlaub zurückholen konnte.

Bereits im Sommer 2016 hatte therma im Werk in Tanna die bestehende Schweiß-Putzlinie mit einer neuen Vierkopf-Schweißmaschine AKS 6410 und einer SV 840/6 mit 13 Servoachsen ausgetauscht.

Ihre hochwertigen Produkte vertreibt die therma Fensterbau GmbH in Bayern und Baden-Württemberg, Sachsen, Thüringen und im Großraum Berlin. Der Großteil der therma-Fenster und Türen geht an Händler und Handwerker, 20% des Umsatzes werden über Direktverkauf an Privatanwender generiert. Insgesamt beschäftigt die therma Fensterbau GmbH an ihren drei Standorten 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Top-Service auf der Messe

Koreanischer Hersteller Jonah Windows Doors startet mit Urban in den Fensterbau



Jonah Windows Doors wird
betreut von Franz Herb

Kontakt:
08331/858-190
franz.herb@
u-r-b-a-n.com

Wenn's im Fensterbau sprichwörtlich um die Wurst geht – auch dann ist man bei Urban bestens aufgehoben. Das findet zumindest Ho Keun Ahn, Präsident des koreanischen Spezialglasherstellers Jonah Windows Doors aus dem Großraum Seoul in Südkorea.

Auf der Fensterbau 2016 in Nürnberg schmeckte dem Firmenchef nicht nur das Maschinenangebot, sondern offenbar auch das Verpflegungsangebot am Urban-Stand. „Ihr habt nicht nur die besten Maschinen, ihr habt auch die besten Würste“, schmunzelte Ho Keun Ahn und bestellte zum

Einstieg in den Fensterbau noch auf der Messe eine komplette Fertigung mit einer Zweikopf-Schweißmaschine AKS 3900 und einer Schweißraupenverputzmaschine SV 405. Ebenfalls im Paket enthalten sind eine Doppelgerungssäge DGU 500, eine Glasleistsäge GLS 200/S, ein Flügelanschlagstisch FAS 250 sowie weiteres umfangreiches Zubehör.

Ho Keun Ahns Ziel ist es, hochwertige Fenster mit deutschen Profilen (Aluplast) und Beschlägen (GU) herzustellen, bei einer Kapazität von bis zu 50 Einheiten pro Achtstundenschicht. „Urban ist für uns der beste Partner“, so Ho Keun Ahn.



Gruppenbild vor der SV 405, von links: Theodor Hansen (Aluplast-Anwendungstechniker), Heiko Dietrich, Ho Keun Ahn, Berater Kim, Sang Ah Ahn, die Tochter des Inhabers und eine Mitarbeiterin.

Perfekte Planung

Die Tritscheler GmbH investiert beim Umzug in die neue Halle in Urban-Technologie



Die Tritscheler GmbH wird betreut von Alexander Weirather

Kontakt:
08331/858-286
alexander.weirather@u-r-b-a-n.com

Tradition verpflichtet: Als erster Fachbetrieb überhaupt in Niederbayern bot die Tritscheler GmbH in Salzweg bei Passau bereits 1967 Kunststofffenster im Produktprogramm an.

Mittlerweile erzielt das führende Sonnenschutztechnikunternehmen in der Region ca. 50 % des Umsatzes mit Kunststofffenstern, umso mehr gilt daher auch in dieser Sparte der hohe Qualitätsanspruch.

„Wir sind bekannt dafür, dass wir eine gute Qualität zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Das gilt für alle Produktbereiche, also nicht nur für Jalousien und Rollläden, sondern natürlich auch für Fenster und Türen“, sagt Helmut Kilger, Leiter der Fensterbauabteilung bei Tritscheler.

Urban ist erneut erste Wahl

Als es nun am Hauptsitz in Salzweg um die Verlegung der Fenster- und

Türenproduktion in eine generalsanierte Fertigungshalle ging, war die Maschinenteknologie von Urban erste Wahl.

Tritscheler investierte in eine neue Vierkopf-Schweißmaschine vom Typ AKS 6410/4 und eine Schweißraupen-Verputzmaschine SV 530-C mit großem Wender, diverse Transport- und Kühlstationen, eine Flügelanschlagstation FAS 320, die Verglasungseinheit KV 3750S, eine GLS 200/S Glasleistsäge, den elektronischen Längenanschlag LAEG 2600 und den Schiebetisch 18 S 300.



Im Bild oben die AKS 6410/4 von Urban, auf dem Foto links die SV 530-C.



„Wir haben bereits vor über 30 Jahren Urban-Maschinen gekauft und sind damit stets gut gefahren. Bei Urban stimmen die Qualität, der Service und vor allem auch die Beratung. Das gilt auch für die aktuelle Investition. Hier hat uns unser Ansprechpartner Alexander Weirather das beste Konzept erstellt mit integrierter Stabbearbeitung und der perfekten Logistik“, so Kilger.

Besondere Herausforderung bei der Neuinvestition war, zum einen eine hohe Eckfestigkeit und absolut saubere Eckbearbeitung zu garantieren, zum anderen musste die Wendestation mit großen Elementen mit einer Länge von bis zu 3.500 mm klarkommen.

„Nach dem Umzug und der Umstellung können wir flexibler fertigen als bisher,

ohne Einbußen bei der Qualität. Die Tritscheler GmbH beschäftigt in Salzweg 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, fast ein Drittel davon entfällt auf den Bereich Fensterbau. In der eigenständigen Tritscheler Rolladen- und Sonnenschutz GmbH mit Sitz im ca. 40 km entfernten St. Marienkirchen bei Schärding (Österreich) sind 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

Produktivität gesteigert

Logistikinvestition bei der Windor Fensterwerk GmbH entlastet auch die Mitarbeiter

Über eine Steigerung der Produktivität um 15 % kann sich die Windor Fensterwerk GmbH mit Sitz in Bleicheröde (Thüringen) freuen. Geschäftsführer Wolfgang Trinczek investierte in den vergangenen Monaten eine Million Euro in einen Hallenanbau und die Optimierung der Logistik.

„Für uns war es ganz wichtig, das Handling der Elemente zu optimieren und

gleichzeitig den manuellen körperlichen Aufwand für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu reduzieren. Beides ist uns hervorragend gelungen“, erklärt Trinczek.

Die Abläufe optimieren

Das Besondere: Zur Optimierung der Blendrahmenabstapelung wählte Trinczek eine teilautomatisierte Lösung mit

Hydraulik- und Hebegeäten. Blendrahmenpuffer, das Abstapelregal ASR sowie das Glasregal GLR für die perfekte Glasscheibenlogistik kamen wieder von Urban. Bereits 2011 hatte Windor in Bleicheröde die Fertigung komplett erneuert und mit Urban-Equipment auf den neuesten Stand gebracht.

Zur Optimierung der Logistikprozesse musste jetzt die Fertigungshalle erweitert werden. Dies



Die Windor Fensterwerk GmbH wird betreut von Fred-Karsten Karl

Kontakt:
08331/858-0
fred-karsten.karl@u-r-b-a-n.com



Im Bild oben das Glasregal GLR, im Foto links das Abstapelregal ASR von Urban.

geschah mit Hilfe eines ca. 500 m² großen Anbaus.

„Mit dem neuen Logistik-konzept ist es uns gelungen, die Abläufe so zu optimieren, dass jeder Mitarbeiter in der Rahmen und Flügelbearbeitung seine Tätigkeiten autark

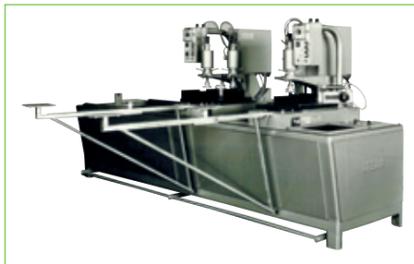
erledigen kann – ohne auf die Übergabe des Kollegen warten zu müssen. Das beschleunigt den Fertigungsprozess unheimlich“, so Trinczek.

Mit über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fertigt die Windor Fensterwerk GmbH

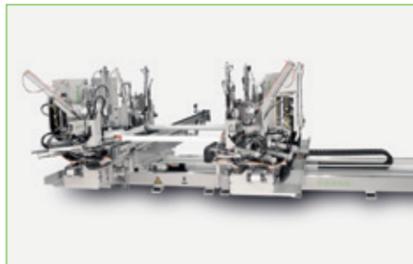
pro Jahr über 100.000 Fenstereinheiten und Haustüren aus Kunststoff und Aluminium. Das Unternehmen bedient ca. 350 aktive Kunden und vertreibt seine Produkte ausschließlich über den Fachhandel.



Die Jubiläumsseite von Urban



Schweißen einst: die AKS 4200 von 1973



Schweißen heute: die aktuelle AKS 6900



Verputzen einst: die SV 300 von 1975



Verputzen heute: die aktuelle SV 530

50 Jahre Partner der PVC-Fensterindustrie

Meilensteine in der Firmen- und Maschinenentwicklung bei Urban – ein Auszug

1967

Josef Urban und sein Team starten nach einem Auftrag für einen Prototypen mit der Entwicklung der ersten automatischen Schweißmaschine für Kunststofffenster.

1970

Gegenüber dem ersten Prototyp gibt es eine wichtige Veränderung: Die Maschinen werden mit Druckzylinder ausgestattet. Eine Maschine des neuen Modells nimmt Josef Urban mit auf die BAU nach München. Ein Volltreffer: Direkt vom Stand weg werden die ersten sieben Maschinen verkauft.

1972

Für Fenster, die aus einem Holzkern und einer PVC-Ummantelung hergestellt werden, entwickelt Urban die erste Zweikopf-Schweißmaschine. Diese Art von Fenster war günstiger als ein Voll-PVC-Fenster und wird bis heute noch verwendet.

1973

Die AKS 4000 kommt auf den Markt, für Winkel- und Kämpferschweißungen entwickelt Urban außerdem die neue Einkopf-Schweißmaschine AKS 3000.

1974

Urban entwickelt den ersten Verputzautomat, die SV 1000. Verbesserungen fließen sofort in die ebenfalls neuen SV 500 und SV 200 ein.

1975

Die Technik entwickelt sich weiter und Urban präsentiert mit der SV 300 die erste Verputzmaschine, die mit einem glatten Abstechmesser und Stech-

messerblock oder Fräser für die Außenkontur des Fensters ausgestattet ist.

1978

Auf der Internationalen Handwerksmesse in München wird Urban für die Schweißraupen-Verputzmaschine für Kunststofffenster mit einer Goldmedaille von dem bayerischen Ministerpräsident ausgezeichnet. Daraufhin entwickelt sich Urban sehr schnell zum Spitzenunternehmen. Die Nachfrage nach innovativen Maschinen aus Memmingen steigt stetig an, die qualitativ hochwertigen Maschinen sind sehr beliebt.

1982

Urban baut aus, in Forchach (Tirol) wird das erste Produktionswerk außerhalb von Deutschland eröffnet.

1983

Das Thema Automatisierung wird immer wichtiger und Urban entwickelt mit der SV 600 die erste CNC gesteuerte Verputzmaschine.

1987

Mit der AKS 1400 legt Urban endgültig den Grundstein für die Automatisierung. Mit der vertikalen Vierkopf-Schweißmaschine ist es dank eines patentierten Verfahrens erstmals möglich, die Fenster automatisch in die Verputzmaschine weiter zu transportieren. Die Geburtsstunde der Schweiß-Putz-Linie bei Urban. 1987 gründet Urban die erste Verkaufs- und Serviceniederlassung in Nordamerika.

1989

Die nächste Neuheit von Urban: Mit der SV 800 entwickelt das Unternehmen

die erste Vierkopf-Schweißraupenverputzmaschine überhaupt.

1990

Die SV 480 von Urban ist die erste Einkopf-Verputzmaschine der 400er-Serie mit patentierter Wendetechnologie.

1992

Ein weiteres Fertigungswerk in Fredericton, Kanada, wird errichtet.

1993

Mit der SV 610 entwickelt Urban eine unverwundliche CNC gesteuerte Verputzmaschine.

1995

Ab sofort profitieren auch die Verputzmaschinen der SV 400er Serie von der CNC-Steuerung.

1996

Urban rundet sein Produktportfolio ab und bedient mit der SV 280 sowie den Schweißmaschinen AKS 4010 und 1020 die Einsteigermärkte.

1999

Urban steigt in das Geschäft der Automatisierung des Flügelbeschlags ein. Dafür wird die FBA 2500, ein Flügelbeschlagsautomat entwickelt.

2001

Urban entwickelt die erfolgreichste Schweißraupenverputzmaschine aller Zeiten: die SV 530, die noch heute – mittlerweile in der fünften Generation – der absolute Renner ist: Die SV 530 wurde weltweit bald über 1.500 Mal verkauft.

2002

Der Bereich Logistik wird immer bedeutender, die

Sparte der automatisierten Betriebseinrichtungen hält Einzug.

2003

Die Söhne von Firmengründer Josef Urban, Peter und Martin Urban, werden Geschäftsführer, später auch der dritte Bruder Thomas Urban.

2004

Urban entwickelt den Glasklebeautomat.

2005

Urban etabliert eine eigene IT-Abteilung für die Logistiksparte des Unternehmens.

2006

Hier entwickelt Urban die Schweißmaschinen der neuen AKS 6000er-Reihe, die auch in der Folge stets weiterentwickelt und verbessert werden.

2007

Der Bereich Logistik wird konsequent ausgebaut und wird immer bedeutender im Produktportfolio von Urban.

2009

Urban entwickelt die horizontale Schweißtechnologie weiter und erweitert sie auf bis zu acht Schweißköpfe, bei variabel verstellbaren Profilschlagleisten.

2010

Ein großer Wurf gelingt Urban mit der Entwicklung der SV 840 mit zwei Bearbeitungsköpfen, die wahlweise mit sieben oder 13 Servoachsen ausgestattet werden kann und eine Fülle an Werkzeugplätzen bietet.

2011

Während der Finanzkrise entwickelt Urban eine ganze Reihe an kleineren

Maschinen, wie zum Beispiel die DGU-Doppelgehörungssägen, die Längenschnitzfräse WS, und und und.

2012

Doppeltes Jubiläum: Urban feiert 30 Jahre Urban GmbH in Forchach, Tirol und 25 Jahre Urban Machinery in Cambridge, Ontario, Kanada.

2015

Urban präsentiert mit der AKS 6600 Vario das neue Vario-Cut-Schweißverfahren, mit dem ganz neue Flächenqualitäten beim Schweißen erreicht werden.

2017

50 Jahre Schweißen: Das Jubiläum ist der Auftakt für neue Technologien bei Urban. Stay tuned!

30 Jahre Urban Machinery

Auch ein Jubiläum in Nordamerika

Ein Jubiläum kommt bekanntlich selten allein und so hat Urban 2017 gleich mehrfach Grund zum Feiern: Denn seit 30 Jahren existiert mit Urban Machinery ein erfolgreiches Unternehmen in Nordamerika, mit zwei Fertigungsstandorten, und zwar in Cambridge und Fredericton, beide Kanada.

„Es ist dem Weitblick unseres Vaters zu verdanken, der das Unternehmen auf möglichst breite Füße stellen wollte und daher den Sprung nach Übersee wagte. Er hat damals als Erster das Marktpotenzial erkannt und unternehmerisch gehandelt. Das hat sich ausgezahlt. Denn daher sind wir der Hersteller in Nordamerika mit der längsten Erfahrung im Bereich Schweißen und Verputzen“, sagt Thomas Urban,

Geschäftsführer von Urban Machinery in Nordamerika. Was Urban und sein Team besonders freut: Viele der in Fredericton und Cambridge Beschäftigten sind seit über 20 Jahren Teil der Urban-Familie und haben maßgeblichen Anteil daran, dass sich die Standorte in Nordamerika eigenständig erfolgreich entwickelten.



Urban Machinery in Cambridge, Kanada