

RAMONA HÖNL

20 Peter Götzl

2017 12 Peter Götzl Götzl Erbendorf

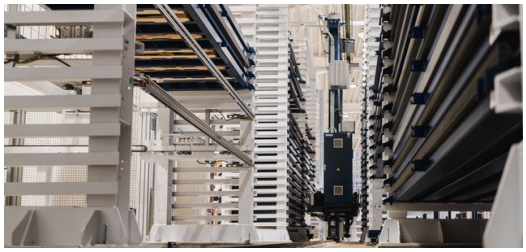


 TruLaser Tube 7000



Peter Götzl 18



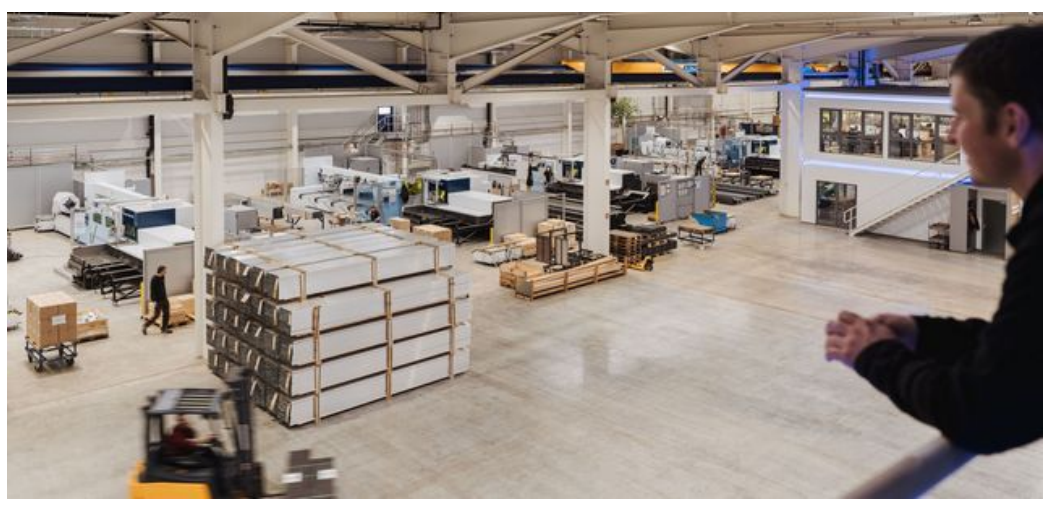


STOPA









□厉□的□业□

2005 年 5 □，Peter Götzl □时年仅 18 □，□刚拿到技工证书，便立刻□办了自己的公□———一家钳□车□。那之前的职业培训呢？□短完成！学徒期呢？仅仅□个月，之后便直接进入高级技工学校。Götzl 几□是以冲刺般的速度踏上了□业之路。别人还在思考□读□么专业时，他已经在□位□人的铣削车间里，在一个□有 20 □□米的空间中，开始自己制作第一批栏杆和围栏。作为“□人创业公司□Ich-AG）”□他还□得了政府资助□□金不多，但冲劲十足。 □过在很长一段时间内，□其实行事谨慎，绝非愣头□。在父亲经营的酒店里，以及身为机械制造技工□祖父的车间中，他从小□对创业耳濡目染：凡事亲□亲为，全天候连轴转。 □现在，他突然意识到□光会□活已经不够□———**还得会销售**□谈判。 但更重要的□———□别人信服。因为在与客户□银行打交道的过程中，他很快便体会到了自己年少 □业□另一面：谁会相信一个如□年轻的总经理呢？ “这至少在十年里，都是我面临 □□大挑战”，Peter Götzl 说道。□的□悟是：“经验□不□，只能靠勤奋来弥补。而□业的根本，则是质量与准时交 □。”就这样，这位□业新人靠着快速、可靠的响应以及交付速度，一单接一单 □建立起了自己的口碑

□助□技□开□新天□

2011 □，在建起第一座属于自 □的厂房、并陆续招聘更□员□之后，伴随业务增长□一□问题也随之而来：随着栏□和围栏产量不断增加，他对栏杆装饰构件、连接板 □设□部件的需求也越来越大。 如果依靠人工制造这些部件 □将□□大量时间和精力，因此他□始外购激光切割件。 □其漫长的交货周期，与 Götzl 的理念并不契合。

» □验的不□，只能□勤奋来弥□。 □商业的□本，则□质量与准□交付。

Peter Götzl，Metallbau Götzl □司创□人

Peter Götzl □没有止步于解决交货问题□而是由此萌生了一个全□的□景：激光切割技术。起初□他只是想购置一台二维激□切割机，以便将原本外购的设计部件自行生产，从□节□时间。但在咨询过程中，通快顾问向他展示 □□套更适合其核心业务的解□**方案**———TruLaser Tube 7000 大型激光切管机。Götzl □即被深深吸引。在□琴根 Customer Center □现□演□中，他立刻意识到：相比 □锯和手工制作，这套设备能□以更快、更精准的方式切□栏杆、楼梯和阳台构件□这□一来，他不仅能够在□场□占据优势地位，还能赢得□多新客户□ □要□装 TruLaser Tube 7000 □实现经济高效运转，□还需要建设新的厂房，并招聘更多员工□展轮班生产□

□是，2014 年春天第二座厂房□开工建设，标志着该公司发展进入了一个全新阶段□借□高生产率的激光管材切割□术，公司的生产效率几乎翻了一番，加工精度也进□步□升。这家公司也由一家传□钳工车间，逐渐转型为现代化的代□制造企业□ □和□业初期一样，领先一步也有其□一面：并不是每位客户都□解激光管材切割。 “大家都知道铣削和车削，但没人了解激 □切□。正因如此，我经常会寄送样件，而这些样□往□极具说服力”，Peter Götzl 说道□

□实证明，凭借新技术拓展□身商业模式的这份勇气□最□得到了回报□ □今，Götzl 公司不仅能为□他激光切管服务商承接大型订 □提供支持，还能为可换装□箱、高位立体仓库、座□家具和太阳能系统等领域生产□类零部件，甚□□能进行大批量量产。 □第一□ TruLaser Tube 7000 □三班□下实现满负荷运转后，他于 2017 □又购入了第二台设备。□正是在这个过程中，他不□认可了通快的设备，也□正认可了通快的服务。

□□□□: 成功与品质的背后，归根结底都离不开团队。

机器内部，炽热的□□火花飞溅；而显示器前，则是冷静而专业的掌控□

Peter Götzl□左）与生产主管 Robert Walberer 始终掌控着整个生产流程□

□□“□□□”□灵□□以通快智能工□为蓝本□Peter Götzl □德国埃本多夫打造出了一□全自动化钣金生产体系□

https://www.trumpf.cn/zh_CN/newsroom/stories/smarter-schlosser-rockt-die-rohre-wie-ein-jungunternehmer-im-schichtbetrieb-teile-schneidet/



□本□□□"□加哥"

□个夏夜 23 □，一台激光切管机突然□□———□来是激光头坏了。半小时后，Peter Götzl 已从通快在线数□库□查到所需备件的物料编号□并通过电话向通快下单，要求紧急发运。凌□ 5 □，送货车辆抵达；6 □，激□设备恢复运行并稳定地切□管材。Peter Götzl 强调道□"□因□此，我们不仅认可通快机□与软件的整体理念，更□可□快团队。无论何时，他们□会给予我们支持。"

□在 2017 年提出□"□□本多夫的芝加□"□景，也正是在这样的合□中□步步成为现实□Götzl □通快共同规划了一套面向□来□钣金生产体系。为此，他□续购置地皮、建设第三座厂房，并将设备规模扩展至七台激光切管机 □□中包括一台六千瓦激光功□、上下料长度□ 12.5 □的 TruLaser Tube 7000———□□款设备在德国仅安装了三□。"凭借这一配置，我们已经成为德国规模最大、□自有产品的激光切管代工厂家"，Peter Götzl □不自豪地说道。□个□金生产体系高度自动化且□途广泛：包□ TruBend □弯机、TruDisk 碟片激光器、平面激□切割设备（24 kW□□及激光冲床复合机，且均已接入 STOPA □□料□系统，由其□□板材供料和成品入库。与□同时，用于物料流与生□控□的 TRUMPF Oseon □件，□确保了生产计划的可预测□，并实现了所需的透明化管理。

自 2019 年以来□Götzl □□这一项目上投入□ 2500 □□元，其中有 1200 万欧□用□通快技术。规模过大了吗□Peter Götzl □不这么认为□"□们□制造体系，是按照未来十□的标准来规划的。更高的激光□率意味着更快的切割速度□也能加工更厚的材料，□也□为我们开辟新的市场□ 此外，客户如今也越□越多地订购整套组件，□不再只是单一的管材零件□对此，我们已经做好了充分准□。"不过这位始终□先的企业家，依然没有停下脚□："我们目前只是□现了芝加哥样板工厂的基础版□， 未来还□更□□提升空间□"

RAMONA HÖNL

机床事业部发言人