

从一开始就高效运转

Denis Lozusic 在 2018 年实现了创业梦，他在那年接手了一家老旧的加工车间，并在那里创办了 DELO Maschinenbau GmbH & Co. KG。万事开头难，但 Lozusic 和他的团队撸起袖子加油干，在短短四年之后就将 DELO 公司打造成了一家成功的现代化机械制造公司。执着于成功的信念、公道的商业伙伴、积极进取的员工以及现代化的机床库是其事业有成的决定性因素。尽管在创业之初财务状况窘迫，但 Denis Lozusic 还是把钱花在了刀刃上。除了通快的 TruBend 7050 之外，他已于 2022 年初将 TruLaser 1030 整合到了生产线之中。该机在试用期间就已证明自己是 DELO 公司的理想之选。“该机的高吞吐量、极佳的切割品质及其可靠性提高了我们的生产效率。该设备凭借其能效为我们实现了降本增效。这对我们的价格核算以及市场竞争力均有着积极影响”，Denis Lozusic 解释道。



DELO Maschinenbau GmbH & Co. KG

www.DELO-maschinenbau.com

Denis Lozusic 于 2018 年创办了 DELO Maschinenbau GmbH & Co. KG。现如今，该公司已成长为高度专业化的个性化特种机床和设备供应商。DELO 公司凭借自身较高的纵向一体化水平，加上员工凭借多年丰富经验提炼出的技术诀窍以及强烈的公平竞争意识赢得了客户的青睐。这些因素促使该公司在医疗与环境技术、汽车和纺织工业等领域成为了值得客户信赖的合作伙伴。

行业	员工人数	网点
机械制造	17	黑兴根（德国）

通快产品

- TruLaser 1030
- TruBend 7050

应用

- 激光切割
- 折弯

挑战

DELO 公司目前拥有 17 名员工，虽然规模不大，但却堪称赢家：公司创始人 Denis Lozusic 在短短四年间就一手将老旧的加工车间打造成一家成功、年轻且高度专业化的机械制造公司。从一开始，他宣称的目标就是打造一个配备通快设备的现代化机床库：“我们专攻特殊零件和个性化特种机床的制造。我们的客户期望以合理价格获得极佳的加工质量。为了在激烈的竞争中立于不败之地，可靠的机床至关重要，只有通过这类机床我们才能高效生产。而对我来说，通快的机床就是可靠的”。

早在 Lozusic 于 2020 年斥资引进 TruBend 7050 折弯机时，激光系统就被纳入采购计划。“我们当时使用一台老旧机床进行加工，但其已不再具备加工可靠性，而且操作繁琐”，他解释道。“当时为了获得良好的切割成果，就必须依靠经验丰富的工作人员调好切割参数”，尽管员工有积极性且经验丰富，但这会迟滞生产效率，且居高不下的废品率对成本核算也产生了负面影响。

由于通快激光系统融入到该公司生产线的速度比他预想的要快得多，所以他认为自己受到了好运眷顾：“尽管我们的车间比较陈旧且困难重重，但我们还是被选为试用客户，从而得以将 TruLaser 1030 整合到我的生产线之中。此外，安装和调试的时间也十分紧迫，因为我们当时并没有备用机床，所以必须

要快速恢复生产”。



"相比以前的能源成本，TruLaser 1030 为我们节省了约三分之二。"

DENIS LOZUSIC

DELO MASCHINENBAU GMBH & CO. KG 总经理



解决方案

通快紧凑的 TruLaser 1030 满足了 Denis Lozusic 的一切所需。“它速度快、切割效果极佳、运行可靠、高效且便于操作——可以说是样样不缺”，他一边笑着——一边如数家珍般地总结该机的各项优点。

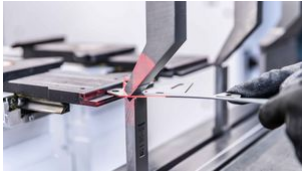
TruLaser 1030 凭借高速切割实现了快速加工。“相较于前代机床，我们现在的吞吐量已显著提高，同时废品率也大为减少”。而且非生产性时间较之前也有明显的减少。“自动喷嘴更换器节省了我们的时间，并提高了无人化生产的工艺可靠性”，Lozusic 解释道并继续说：“CoolLine 选项实现了紧密排样，即使是非常精细的轮廓也不在话下。这就对我们的生产效率产生了有利影响，并为我们节省了材料成本。因此我们可采用新的价格核算方式，并且已经吸引到了新客户。TruLaser 1030 较低的切割气体消耗也显著降低了成本。“在 HighSpeed Eco 选项的帮助下，我们在切割厚度范围为 3 至 20 毫米的不锈钢时，最多可减少 70% 的氮气消耗量”，Lozusic 解释时难掩兴奋之情。

面对全球能源价格上涨这一严峻问题，DELO 公司也无法独善其身。因此 Denis Lozusic 对 TruLaser 1030 的能效特别满意，他解释说：“相较于前代机床，我们现在可将能源成本降低三分之二”。由于节省了可观的能源，该公司从德国联邦经济与出口管制局（BAFA）获得了 4 万欧元的补贴。“通快在能效计算方面为我提供了支持，并基于经常加工的零件创建了 TruLaser 1030 和旧设备的数值对比表格。多亏了通快，我才能顺利申请到补贴”，Lozusic 说道。

实施

尽管时间紧迫且环境条件并非最佳，但 TruLaser 1030 的安装和调试工作仍顺利完成。“几乎可以这样说，这台机床让我们的生产从一开始就能够高效运转”，Lozusic 解释道。设备操作简单直观以及内置的大量切割参数对此也功不可没。“我的培训生很喜欢 Touchpoint 用户界面。这种用户界面类似手机或平板电脑。这样就让他们的工作变得更加有趣”，Lozusic 高兴地说道。

他在当时就永久接管了 TruLaser 1030。他认为这是一项正确决定：“无论是质量和服务，通快机床都极为出色。而且通快的专员会为我提供非常实用的技术支持和建议，此外在机床融资方面，通快银行的专家也对我照顾有加。他们为我这家成立不久的公司量身定制了融资方案，可谓是雪中送炭”。



展望

DELO 公司发展势头正劲。所以现在是时候壮大公司规模了。Lozusic 在黑兴根拥有 2,000 平米的生产车间，生产面积得以翻倍。这为该公司发展壮大预留了场地。“尽管经济形势不容乐观，但 TruLaser 1030 现也还是得到了充分利用。我们能够赢得新客户，它也是功不可没。因此，我们将来可能会开始实施两班制”，Lozusic 解释道。他还觉得不够，并解释说：“我想通过激光焊接来充实拓展我们的激光专业实力”。他已将 TruLaser Cell 3000 和 TruArc Weld 1000 纳入考虑范围。

他的中期目标是销售额增长百分之十。他认为这是一个切合实际的目标：“有了我们忠实的客户，再加上通快这样的公道合作伙伴以及我们优秀的员工，就能够实现这一目标”。

