

3

Juni 2007

NC Fertigung

DAS FACHMAGAZIN FÜR SPANGEBENDE METALLBEARBEITUNG

UNGEWÖHNLICH UND UNGEWÖHNLICH GUT

Mori Seiki Palettenmaschinen in
der Einzelfertigung

KÖNIGSKLASSE

Zylinder-Komplettbearbeitung
mit WFL-Maschinen

TICKET IN DIE ZUKUNFT

Volvo Aero setzt auf die
Systemtechnik von DMG

EIN HAUCH VON MAGIE

Hermle AG präsentiert revolutio-
näre Projektstudie

SCHNELLER DURCH RÜCKWÄRTSGANG

Horn Supermini erlaubt eine
automatisierte Lösung



76 Robert Bredemeyer, Geschäftsführer Vertrieb und Service der Spezialmaschinen-Fabrik Bredemeyer GmbH, Markt Nord 40



„... mit allen Steuerungsoptionen realisieren zu ermöglichen, ist sehr wichtig geworden.“

84 Michael Wolf, Director Sales Business, Swiss Lab



„... ein Adressat, der nicht über den Tellerrand unserer Produkte, sondern selbst ein als kompletter Dienstleister in Sachen Feed“

118 Dipl.-Ing. Thierry Wolter, Vorstand Ceratizit S.A.:



„Wir gehen davon aus, dass wir die richtigen Nischen besetzt haben und für diese Nischen auch die richtigen Produkte haben.“

22 Marc Sells, Ingenieur für den Produktionsbereich, welcher auch in der Stahl- und Aluminiumfertigung zu Hause ist



Stähle

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Werkzeugmaschinen

- Marc Sells
Ingenieur für den Stahl- und
Aluminiumbereich
- CNC
Steuerung in der Stahl- und
Aluminiumfertigung
- Stahl
Ein Stück von Stahl
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Aluminium

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

- Werkzeugmaschinen
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Werkzeugmaschinen

- CNC
Steuerung in der Stahl- und
Aluminiumfertigung
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf
- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Aluminium

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Werkzeugmaschinen

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Werkzeugmaschinen

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

Werkzeugmaschinen

- Stahl
Produktionsbereiche durch
Einkauf

NEUER WERKZEUGKATALOG

Der Werkzeugkatalog 2007 ist in sechs von Kollegen präparierte in einem Werkzeugkatalog 2007 mit über 4000 innovativen Werkzeugen und mit den Werkzeugmaschinen. Die sechs im Markt verfügbaren Produktgruppen sind in fünf Kategorien unterteilt. Mit der Marke

entwerfen 20. Hersteller von Präzisionswerkzeugen, Werkzeugen für die in Stahl- und Titanwerkzeugen viele Spezialanforderungen auf dem Gebiet der Werkzeugherstellung. Zusätzlich wird die Fertigungsmaschinenhersteller "Dorn" unter einer einheitlichen Markenname angeboten. Die bei

Hersteller wurde vollständig von großen Anbietern. Der Hersteller hat die Möglichkeit, sich an die überlegenen Fertigungsprogramme zu wenden und Kundendienst zu bestellen.

www.dorn-werkzeuge.de

Cerazit **HOCHBETRIEB IN DER TOOLING ACADEMY**

Jazzrhythmen und viele Gäste aus ganz Europa – am 16. März 2007 herrschte Hochbetrieb in der neuen Tooling Academy, in der alle Maschinen im Einsatz waren. Der Geschäftsbereich End Users (Zerspanung) nahm die offizielle Eröffnung der Tooling Academy in Reutte (Österreich) zum Anlass, Topkunden aus dem deutschsprachigen Raum und den Niederlanden einzuladen und ihnen die Fortschritte der letzten vier Jahre vorzuführen. Die großzügig angelegte Tooling Academy ist als neues Entwicklungs- und Schulungszentrum der Cerazit Gruppe in das kürzlich fertig gestellte Verwaltungsgebäude in Reutte integriert.

Sichtlich stolz auf den regen Zuspruch, den seine Einladung erfahren hatte, bedankte sich Vorstand Thierry Wolter bei

seinen zahlreichen Gästen: „Zum ersten Mal seit der Fusion hat Cerazit die Mauer der halben Milliarde Euro Umsatz durchbrochen. Der Hauptgrund hierfür sind Sie. Ihr Vertrauen in uns hat es Cerazit ermöglicht, zu einem der erfolgreichsten Hartstoffanbieter Europas zu werden.“ Cerazit entwickelte eine Lösung für die Bearbeitung von Tragflächen von Flugzeugen, den so genannten AirFoil-Cutter. Im Vergleich zur Konkurrenz – so die Entwicklungsingenieure von Deckel Maho – war die Zerspanungsleistung des AirFoilCutter um mehr als 20 Prozent besser als die des besten Wettbewerbswerkzeuges.

www.cerazit.com

In der Tooling Academy waren alle Maschinen im Einsatz und bearbeiteten Teile für ein Schreibtischset aus Aluminium und Messing – ein Geschenk, das jeder Besucher als Erinnerung an die Praxisnähe der Tooling Academy mit nach Hause nehmen konnte.



Umsatz Erneut Gesteigert

Die Schweizer Einzelhandel & Co AG, Hersteller von Werkzeugen für Bohr-, Fräs-, Gewinde- und Frägen, Schleif- und Hochdruckmaschinen. Die Umsatzsteigerung von 1,4 Milliarden Euro bereits im Jahr 2006 wurde im zweiten Quartal 2007 um 20 Prozent gesteigert. Der Umsatz wird weiter durch die 2007er-Produktion und die Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte gesteigert werden. Die Produktion von Werkzeugen wird durch die Investitionen in die Produktion gesteigert.

„Mit 2007“, so Geschäftsführer Thierry Wolter, „ist die Produktion der neuen Maschinen, die 2006 der gesamten Produktion und Investitionen der Gruppe innerhalb der nächsten vier Jahre auf 1,4 Milliarden Euro zu steigen. Trotz der Investitionen in die Produktion und die Produktion von Werkzeugen wird durch die Investitionen in die Produktion gesteigert.“

www.ecc.ch

Thierry Wolter, Geschäftsführer Einzelhandel & Co AG





Im Gespräch:

Dipl.-Ing. Thierry Wolter,
Vorstand Ceratizit S.A.,
Mamer, Luxemburg

Ceratizit baut in den ausgewählten Geschäftsfeldern seine Marktposition weiter aus

„...UNS SIND BEIDE ETIKETTE GLEICH LIEB“

von Helmut Angeli In der Werkzeugbranche gehört die aus der Fusion von Cerametal und Plansee Tizit entstandene Ceratizit nach wie vor zu den eher Leisen im Lande. Technologisch bestünde dazu beileibe kein Grund, denn in den Bereichen, wo die Gruppe tätig ist, gehören sie zweifellos zu den Marktführern. Allerdings – und das kennzeichnet die Gruppe – hat man sich nur wenigen Marktsegmenten verschrieben. Nur das tun, was man besser kann als die anderen, so könnte man das Motto der Gruppe umschreiben. Die NC Fertigung sprach mit Vorstand Thierry Wolter über Strategie und Konzepte eines fast unbekanntes Marktführers

Bei der Rede anlässlich der Eröffnung der Tooling Academy in Reutte haben Sie betont, dass Ceratizit überdurchschnittlich wächst. Welche Begründung gibt es dafür?

Dafür sind verschiedene Gründe ausschlaggebend. Erstens gehen wir über unsere Multi-Channel-Strategie mit mehreren Vertriebswegen an den Markt. Wo bei wir uns auf wenige ganz spezifische Marktsegmente konzentrieren...

...was man dann doch durchaus unter dem Begriff Nischenpolitik verstehen kann.

Wenn man das wertneutral und ohne negativen Beigeschmack sieht, dann darf man das gerne als Nischenpolitik verstehen. Wir wollen ganz bewusst nicht auf alle Problemstellungen aus der Zerspaltungstechnik eine Antwort haben. Dafür aber wollen wir in den Bereichen die wir ausgewählt haben, ein volles Programm von A bis Z anbieten und so hier eine kritische Größe zu erreichen, um dort gegenüber den ganz großen internatio-

nalen Werkzeugherstellern wettbewerbsfähig zu sein.

Das widerspricht aber dem Trend, in der Werkzeugbranche möglichst als Vollsortimenter auf dem Markt präsent zu sein, um beispielsweise im Umfeld Toolmanagement erfolgreich agieren zu können. Ceratizit geht hier also einen ganz anderen Weg.

Wir ‚ticken‘ hier in der Tat etwas anders. Um als echter Fullliner agieren zu können, sind wir zu klein, aber wir glauben – und der Markt bestätigt uns das ja auch – dass wir den Anwendern in den von uns ausgesuchten Marktsegmenten mit die besten Lösungen anbieten. Ich denke, dass dies ein durchaus Erfolg versprechender Ansatz ist. Bislang jedenfalls spricht alles dafür, dass dies so ist.

Läuft Ceratizit mit dieser Politik nicht Gefahr, dass durch die Expansion der großen Wettbewerber die Nischen immer kleiner werden?

Diese Angst haben wir nicht. Wir gehen davon aus, dass wir die richtigen Nischen besetzt haben und für diese Nischen auch die richtigen Produkte haben. Der Kunde kauft, wo immer möglich, die besten Werkzeuge und solange wir die anbieten können, ist es keine Frage der Unternehmensgröße, sondern eine Frage der Qualität, ob unsere Produkte nachgefragt und eingesetzt werden. Es ist doch irrig anzunehmen, dass es immer die ganz Großen sind, die für alle Einsatzfälle die besten Produkte haben. Wir arbeiten im übrigen auch heute schon mit einigen Anbietern von Toolmanagement zusammen, die auf unsere Produkte zurückgreifen. Das würden die sicher nicht tun, wenn wir hier nicht die besten Lösungen hätten.

Und welche Marktsegmente sind das denn nun, in denen Ceratizit auftritt?

Wie ein Adlerhorst aus Glas und dunkelrotem Holz thront das neue Verwaltungsgebäude über dem Stammwerk in Reutte.





„...stolz auf die Möglichkeit in unserer hochgerüsteten Tooling Academy konkrete Bearbeitungsprobleme unserer Kunden anzugehen.“

Gibt es neben den genannten Schwerpunkten noch Bereiche, auf die Ceratizit künftig mehr Augenmerk legen wird?

Die gibt es. Ich will hier einmal nur die Bearbeitung rostfreier Stähle und anderer hochlegierter Werkstoffe nennen. Aber es bleibt dabei: Ceratizit hat gewisse Märkte im Auge, und dort wollen wir dem Kunden die beste Lösung seiner Bearbeitungsprobleme bieten. Wenn uns das auch in Zukunft gelingt, dann werden wir auch künftig schneller wachsen als der Markt.

Welche Rolle spielt hierbei die neue Tooling Academy?

Unsere Kunden verlangen zu recht technische Produkte höchster Qualität. Um das gewährleisten zu können, ist eine High-Tech-Forschungseinrichtung wie die Tooling Academy unerlässlich. Wir können diese Einrichtung zum einen ganz klassisch als Prüffeld unserer Neuentwicklungen nutzen. Zudem ist hier ein Schulungsort für unseren Vertrieb entstanden, wo wir auf identische Maschinen wie unsere Kunden zurückgreifen und so deren Probleme kompetent lösen können.

Deshalb sind wir auch besonders stolz auf die Möglichkeit, in unserer hochgerüsteten Tooling Academy konkrete Bearbeitungsprobleme unserer Kunden anzugehen. Wenn beispielsweise ein Kunde ein Material hat, mit dem er nicht zurecht kommt, dann können wir es hier untersuchen, anschließend eine Empfehlung für das optimale Werkzeug aussprechen oder dieses sogar maßkonfektionieren. ✓

www.ceratizit.com

Das ist vor allem die Aluminiumzer-spanung im Automobil- und Aerospacebereich, aber auch die Brems-scheiben- und Kurbelwellenbearbeitung. Im Maschinenbau ist das der Bereich Kugellagerfertigung und dann die Schwerzerspanung rund um die Ölförderung.

Hier greift die schon angesprochene Multi-Channel-Strategie. Wir bedienen den Markt über drei Kanäle. Einmal die Endusers mit unseren eigenen Produkten, der Ceratizit-Marke. Dann über unseren Geschäftsbereich WNT, wo wir mit einem eigenen Brandname an mittelständische und kleinere Unternehmen liefern. Der dritte Geschäftsbereich umfasst mittelständische Werkzeughersteller, die wir mit Hartmetallrohlinge, aber auch mit fertigen Wendeplatten beliefern.

Ceratizit ist einer der größten Hartmetallproduzenten. Wie hoch ist der Anteil, der für die eigene Werkzeugherstellung gebraucht wird? Oder anders gefragt, wie viel Prozent des produzierten Hartmetalls wird an andere Werkzeughersteller geliefert?

Das ist eine Kenngröße, die wir nicht veröffentlicht sehen wollen. Nur soviel: Es ist eine nicht unwesentliche Größenordnung, die wir an potentielle Wettbewerber liefern. Wobei es in aller Regel so ist, dass unser Hartmetall von Werkzeugherstellern genutzt wird, die nur bedingt die gleichen Märkte beliefern wie wir. Es sind meist also keine direkten Konkurrenten, sondern Werkzeughersteller, die andere Marktsegmente als wir bedienen.

Wie soll man eigentlich die Ceratizit eher wahrnehmen – als Hartmetallproduzent oder als Werkzeughersteller?

Unser Slogan ist ja „hard material matters“. Das heißt, wir definieren uns in erster Linie als ein Werkstoffspezialist. Daneben sind wir aber auch ein erfolgreicher Hersteller von Zerspanungswerkzeugen. Wir sind in beiden Segmenten erfolgreich,

so dass die Wahrnehmung auch am Standpunkt des Betrachters liegt. Uns sind beide Etikette gleich lieb.

Ceratizit ist bekanntermaßen ja aus der Fusion von Cerametal und Plansee Tizit entstanden. Nun war aber nachgerade Plansee schon fast ein Synonym für innovative Hartstoffentwicklung und beste Qualität. Deshalb ist es nur schwerlich zu verstehen, dass der Name Plansee zur Gänze verschwunden ist.

Eines vorab: Bei jeder Fusion gibt es auch in der Namensgebung Kompromisse. Hier musste zudem der Tatsache Rechnung getragen werden, dass Plansee eben nicht nur ein – wie Sie zu Recht sagen – innovativer Hersteller von Hartstoffen war, sondern dass Plansee ein Konzern war, der auch in anderen Geschäftsfeldern erfolgreich agierte und heute noch erfolgreich agiert. Es hätte zu einer gewissen Konfusion geführt, hätten wir weiterhin als Plansee firmiert oder diesen Namen für unsere Produkte genutzt.

SIEG NACH PUNKTEN

Vom rohen Stahl zur blankpolierten Stange – Hartmetall-Experte Ceratizit beweist seine Expertise im Schäl-drehen in der Praxis. Das Segment Maschinenbau im Ceratizit Geschäftsbereich Zerspanung/End Users legt den Fokus unter anderem auf die Entwicklung von Werkzeugen für das Schäl-drehen, eine wichtige Zerspanungstechnik.

Das Schäl-drehen ist ein spanabtragendes Verfahren (Schwerzerspanung). Dabei geht es um die spanende Bearbeitung von geschmiedeten Stangen, um die Oxyd- und Walzhaut sowie mögliche Oberflächenrisse zu entfernen. Beim Schälen erhalten die Stangen die gewünschte Oberflächengüte,

Maßgenauigkeit und Rundheit. Das Schäl-drehen ist für die Zerspanung diverser Stahl-sorten geeignet: unter anderem für Vergütungs-, Wälzlager-, Werkzeug-, Schnellarbeits- und Federstähle sowie für hochlegierte- und nichtrostende Stähle und sogar für Titan. Das Ergebnis sind Halbfabrikate, die vor allem an die Ölindustrie und an Maschinenbauer geliefert werden.

Beim Schäl-drehen wird die Stange durch einen rotierenden Schälkopf geführt, die Zu-stellung passiert radial. Der Schälkopf hat vier Kassetten mit jeweils einer bis drei Wende-schneidplatten, die die Stange bearbeiten: Die eingesetzten Wendeplatten, auch Vor- und Nachschneider genannt, dienen zum Schruppen (abtragen) und Finishen (Oberflä-chenbehandlung und Maßhaltigkeit).

