

# N/C FERTIGUNG

Werkzeugmaschinen | Werkzeuge | Fertigungsprozesse

## ...UND IMMER DIE RICHTIGE MASCHINE

Mazak-Programm  
bietet für alle Auf-  
gaben eine Lösung

## ERFOLG LIEGT IM SYSTEM

Fertigungssystem  
mit gleich zwei SW-  
Vierspindlern

## KONKURRENZ- LOSE VIELFALT

Ihle bietet eine un-  
erreichte Auswahl  
an Hartmetallstäben



## Präzisions- werkzeuge

GROSSER SONDERTEIL  
AB SEITE 83



# Hoffen auf ruhigere Zeiten

von Helmut Angeli Automatisierung liegt im Trend. Also, so sollte man glauben, sind Hersteller, die sich auf automatisierte Lösungen spezialisiert haben, derzeit ganz oben. Dass dies nur eingeschränkt gilt, erläutert Bert Kleinmann, Geschäftsführer der Matsuura Machinery GmbH. Seine Erklärung: Für zukunftsorientierte (und damit oft kostenintensive) Investitionen sind die Zeiten zu unbeständig. Was also ist zu tun?



Bert Kleinmann, Geschäftsführer der Matsuura Machinery GmbH

Bilder: NC Fertigung

**Matsuura ist für mich fraglos eine der ersten Adressen in Sachen maschineninterner Automatisierung, und wenn es denn derzeit einen durchgängig erkennbaren Trend in der Produktionstechnik gibt, dann ist das die Automatisierung. Eigentlich müsste das Produktangebot von Matsuura derzeit wie die so genannten ‚warmen Semmeln‘ weggehen. Ist das auch so?**

Das sollte man meinen. Dem entgegen steht leider die Tatsache, dass unsere Produkte intensiv genutzt werden müssen. Hier sind 7.000 und mehr Spindelstunden pro Jahr keine Seltenheit. Das wiederum heißt, der Kunde muss das Vertrauen in die mittelfristige Entwicklung seines Unternehmens haben und überzeugt sein, dass er über einen Zeitraum von rund zwei Jahren diese Kapazitäten auch braucht. Erst dann investiert er in eine komplexe Maschine. Wir leben leider in Zeiten, wo Unwägbarkeiten und wirtschaftliche Risiken die Planung über einen längeren Zeitraum hinweg sehr schwierig machen. Diese Unsicherheit macht es den Herstellern von hochproduktiven Maschinen wie Matsuura nicht unbedingt sehr

leicht. Denn in etwas unruhigen Zeiten liegt es in der Natur der Sache, dass potentielle Käufer in erster Linie die schiere Investitionshöhe im Blick haben und nicht mehr die Teilekosten oder Kosten je Fertigungsstunde.

**Welche Argumente haben Sie denn, einen potentiellen Kunden dann doch noch zu überzeugen?**

Wir können in aller Regel nachweisen, dass sich eine Investition in ein hochproduktives Maschinensystem über die Kosten pro Teil allemal rechnet, einmal ganz abgesehen von den weichen Faktoren wie Just-in-time-Fähigkeit, Flexibilität und Attraktivität des Arbeitsplatzes.

**Angesichts der angesprochenen Umstände könnte man aber auch leicht zu dem Schluss kommen, dass Matsuura für ein derartiges Szenario schlichtweg nicht die richtigen Maschinen im Produktportfolio hat. Könnten Sie einer solchen Folgerung zustimmen?**

Nur bedingt. Wir stehen nun einmal für hochproduktive Gesamtlösungen, die trotz der Komplexität mit einer überdurchschnittlichen Verfügbarkeit aufwarten. Und wir bekommen von unseren Kunden ein mehr als positives Feedback bezüglich der Prozesssicherheit unserer Lösungen. Das alles steht für Matsuura und das soll auch in Zukunft so sein.

Gleichzeitig aber – und das entspricht Ihrer Schlussfolgerung – wollen wir bestimmte Marktsegmente zukünftig intensiver bearbeiten und dafür braucht es andere Maschinenkonzepte. Mit der vor einem knappen Jahr erstmals vorgestellten MX-520 glauben wir ein solches Maschinenkonzept anbieten zu können. Mit dieser Fünf-Achsen-Maschine, die im Übrigen die erste einer ganzen Baureihe sein soll, können wir auch in einem etwas preissensibleren Umfeld eine echte Matsuura-Maschine anbieten. Dabei liegen die Leistungsdaten in Sachen Geschwindigkeit und Produktivität logischerweise unter denen unserer MAM-Baureihen und die Möglichkeiten zur Automatisierung sind deutlich eingeschränkt, aber in Bezug auf Langlebigkeit und Genauigkeit sind wir absolut keine Kompromisse eingegangen.

**Ist das eine Entwicklung, die aus Deutschland angestoßen wurde? Oder anders gefragt, wie hoch ist der Einfluss der Matsuura Machinery GmbH auf die Entwicklungsziele der Muttergesellschaft?**

Matsuura hat in 2012 fast die Hälfte des Umsatzes in Europa generiert und Deutschland ist der mit Abstand größte Markt in Europa. Daraus kann schon abgeleitet werden, dass wir selbstverständlich einen Einfluss auf die Produktentwicklung im Mutterhaus haben. Der ist sogar überproportional groß, weil der Markt Deutschland der wohl schwierigste überhaupt ist und wer hier erfolgreich ist, dem braucht vor anderen Regionen nicht allzu bange zu sein. Allerdings gilt, dass aufgrund der sich verlagernden Absatzmärkte andere Entwicklungsschwerpunkte in den Fokus gerückt sind. Das ist für uns aber alles andere als

negativ, denn wir können – nochmals das Beispiel MX – dadurch in einer Breite anbieten, wie es bisher nicht der Fall war. Es gibt sogar schon Fälle, wo wir mit einer Stand-alone-Lösung zum Zuge gekommen sind und den Kunden von unserer Philosophie und unserer Technik so überzeugen konnten, dass wir dort inzwischen erste Fertigungszellen installieren.

**In welchen Branchen werden ‚klassische‘ Matsuura-Produkte derzeit hierzulande vor allem nachgefragt?**

Das sind mit der Medizin- und der Luft- und Raumfahrttechnik Branchen, die auch heute noch von einer stabilen Auftragslage und einem ungebrochenen Wachstum profitieren.

**Sind die Verfahrenswege der Matsuura-Zentren für die angesprochene Luft- und Raumfahrttechnik denn überhaupt ausreichend?**

Sie denken hier wohl vor allem an die großen Strukturteile aus Aluminium. Daneben aber gibt es eine ganze Reihe kleinerer Aluminiumteile, vor allem aber eine Vielzahl von Verbindungselementen aus Titan und hochwertigen Leichtmetalllegierungen. Diese Teile werden immer komplexer und zunehmend in schwer zerspanbaren Werkstoffen ausgeführt und das ist eine Entwicklung, die uns doch sehr entgegenkommt.

**Ist der Werkzeug- und Formenbau für Matsuura überhaupt ein Thema?**

Wir machen zirka zehn Prozent unseres Umsatzes in diesem Umfeld. Vor allem dort, wo der Kunde einen Formeinsatz oder

einen Schieber, also Komponenten eines Werkzeuges, als ein Präzisionsteil betrachtet, das industriell gefertigt werden kann.

**Bert Kleinmann:**

„...positives Feedback bezüglich der Prozesssicherheit unserer Lösungen.“

**Wo sehen Sie weitere Möglichkeiten, sich als Maschinenlieferant noch besser im deutschen Markt zu positionieren?**

Maschinen zu liefern ist viel zu wenig. Bereits heute gehört es für uns zum Alltag, dass wir Werkzeugstrategien entwickeln und teilespezifische Vorrichtungen konzipieren. Das reicht hin bis zu der Ausarbeitung kompletter Fertigungslösungen. Dieses Dienstleistungsangebot wollen und werden wir noch weiter intensivieren und ausbauen. Vor allem wollen wir dem Matsuura-Kunden unser Know-how und unsere Erfahrungen verstärkt auch im After-Sales-Umfeld aktiv anbieten. ■

[www.matsuura.de](http://www.matsuura.de)



**REIDEN RX10 - KOMPACTE BAUWEISE MIT PATENTIERTEM ANTRIEBSKONZEPT «DDT»**

Mit dem patentierten Spindeltriebskonzept bietet die Maschine hohe Drehzahlen kombiniert mit hohem Drehmoment. Dank guter Einsicht und optimierter Ergonomie ist es ein wahres Vergnügen, Mehrseitenbearbeitungen auszuführen. Für thermische Stabilität und Schwingungsdämpfung sorgt das massive Grundkonzept aus Mineralguss. Das Verhältnis von Aufstellfläche zu Bearbeitungsraum zeigt wie kompakt die Maschine konstruiert ist.



Reiden Technik AG  
Werkzeugmaschinen

Werkstrasse 2  
CH-6260 Reiden

info@reiden.com  
www.reiden.com

Tel. +41 62 749 20 20  
Fax +41 62 749 20 21