

# Powertrain Components – Entwicklungen mit DECO 2000.

In dieser DECO Magazin Ausgabe haben wir beschlossen, unsere Leser nach Schweden zu entführen, um dort eine konkrete Anwendung des DECO Konzepts zu entdecken. Unser Reporter traf sich dort mit Herrn Birger Gustafsson, Direktor der Firma Powertrain Components von Moheda, der Gruppe Finnveden, zuständig für etwa 175 Angestellte. Der Geschäftsumsatz dieser Einheit beläuft sich auf etwa 28 Millionen Schweizer Franken.



Torsten Ullman AB, Firmenname der Gesellschaft seit dem Jahre 1944, verschwindet bald zugunsten von Powertrain Components. Heutzutage verfügt die Gesellschaft über fünf Herstellungseinheiten und gehört der Gruppe Finnveden an (die drei verschiedene Aktivitätsbereiche hat) :

- ◆ **Finnveden Powertrain Components** (Finnveden Powertrain Ltd, Finnveden Powertrain AB, Finnveden Engineering, Finnveden Precision, Finnveden Inc. and Gjutal).
- ◆ **Finnveden Stahlblech Komponenten**
- ◆ **Finnveden Befestigungen**

Unsere Aktivitäten erzeugen Nettoverkäufe über etwa 1,5 Milliarden Kronen pro Jahr (d.h. 234 Millionen US Dollar). Die Strategie baut auf der Erweiterung unsere Weltexpansion auf- vor allem gezielt auf die europäischen und amerikanischen Automobil- und Motor-Hersteller.

### *Und bezüglich der Moheda Einheit ?*

Die Moheda Einheit realisiert Bearbeitungen in den Durchmessern 5 bis 80 mm. Wir haben etwa 45 Drehautomaten, 10 Schleifmaschinen, 15-20 Drehmaschinen, sowie Montage- und Handhabungs-Ausrüstungen. Im vergangenen Jahr hat die Moheda Einheit 40 Millionen Kronen investiert, der grösste Teil dieser Investitionen war für 26 DECO 2000 Automaten bestimmt.

Unsere Kunden sind Gesellschaften wie Bosch, Daimler-Chrysler, Scania, Volvo/Ford, GM, Rover, Volvo LV, Honda, CTS, TetraPak, Jaguar, Caterpillar-Perkins und Getrag.



*Herr Gustafsson, können Sie unseren Lesern die Aufgabe von Powertrain Components, erklären ?*

Wir stellen Werkstücke und Komponenten mit hohem Funktionsgrad und technischem Inhalt vor allem für Motoren und Getriebe. Die Produkt-Entwicklung geschieht in enger Zusammenarbeit

mit unseren Kunden, dies in der internationalen Auto-Industriebranche und anderen fortgeschrittenen technischen Industrien.

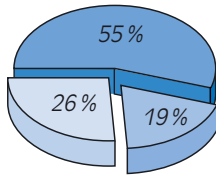
Finnveden Powertrain Components setzt sich aus Torsten Ullman AB, aus LPI Precision AB und Finnveden Motorkomponenter I Trollhättan AB, die im Süden Schwedens sechs Firmen betreibt, zusammen.

*Wie gross ist Ihre Gesellschaft und welches sind Ihre geographischen Märkte ?*

Insgesamt arbeiten 1'400 Angestellte in den Firmen der Gegend.

Editorial
Forum
Interview
News
<b>Presentation</b>
Technical
The present

Die Aufteilung ist folgende:



55% LKW Hersteller  
26% Automobil-Industrie  
19% Andere technische Industrien

**Herr Gustafsson, welches sind Ihre spezifischen Trümpfe im weltweiten Wettbewerb?**

Die Moheda Einheit ist auf die Bearbeitung fortschrittlicher, qualitativ hochwertiger Komponenten für die Automobilindustrie spezialisiert. Wir haben uns eine eigene "Berufs-idee" aufgebaut. Das heißt, wir investieren in Standard-Automaten und bauen unsere eigenen Ausrüstungen und Automatisationsmaschinen, um über komplette Lösungen zu verfügen.

Natürlich drückt sich das über leichtere und einfachere Investitionen und durch die Austauschbarkeitskapazität unserer Firmen aus. Was viel schwerer ist, wenn man in einen "Mono-Aufgaben-Automaten" investiert. Unsere Stärke beruht auf einer langen Drehtradition. Wir haben in diesem Bereich grundsätzliche Kenntnisse, und unsere Fähigkeit, unseren Kunden Techniken anbieten zu können wie Härten Schleifen, Drehen harter Materialien, Montage usw., macht uns zu einem "kompletten Zulieferer".

**Wie haben Sie die DECO Automaten entdeckt?**

Die Zusammenarbeit mit TORNOS-BECHLER hat mit den ersten Schritten der Gesellschaft, Mitte der vierziger Jahre, angefangen.

Am Anfang der neunziger Jahre haben wir mehrere Automaten mit numerischer Steuerung erstanden, und vor einigen Jahren investierten wir in das DECO Konzept. Uns war schnell klar, dass die DECO 2000 der einzige Automat ist, dem es gelang, unseren hohen Ansprüchen gerecht zu werden und die Komponenten so herzustellen, wie wir es uns wünschten.

Die Zusammenarbeit zwischen TORNOS-BECHLER und Ehn & Land AB (TORNOS-BECHLERs Vertreter in Schweden und in Norwegen) war sehr intensiv und hat dazu beigetragen, TORNOS-BECHLER als Zulieferer zu wählen.

Heute laufen in der Moheda Einheit 24 Automaten, einer in Alvesta und einer in der Torpsbruk Einheit.

**Es heißt, dass die Informations-Technologie die klassischen Beziehungen verändern könnte. Denken Sie, dass Ihre Berufswelt sich ändern wird?**

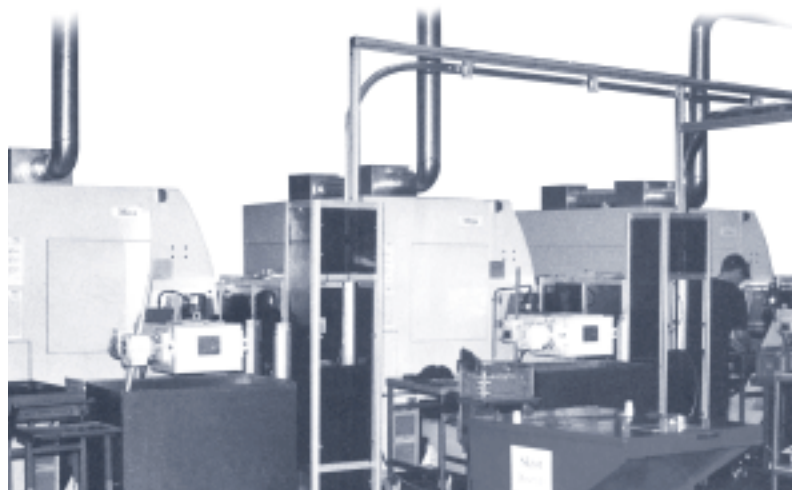
Ich blicke voll Vertrauen in die Zukunft. "Alles kann man nicht 100% auf EDV oder auf das Virtuelle stützen", die reelle Wirtschaft wird immer kompetente Zulieferer für Bearbeitungen benötigen.

Die Konkurrenz wird wohl immer härter werden, und ich bin überzeugt davon, dass in Zukunft sorgfältig investiert werden wird (in anpassungsfähige Lösungen wie DECO) und dass man sich stets weiterentwickeln muss, um zu überleben.

strukturiertes Management. Es ist ebenfalls wichtig, korrekt und rasch reagieren zu wissen, um motiviertes und kompetentes Personal im Bereich der Herstellung anzustellen und auszubilden. Während der letzten Jahre, haben wir unsere eigene Schule geschaffen, in der wir etwa 15 junge Ingenieure pro Jahr ausbilden.

**Und der elektronische Handel, ist das ein möglicher Bereich für einen Hersteller von Ausrüstungsprodukten?**

Vorrang hat eindeutig der einfachste und der Standard-Artikel. Jedoch, zweifle ich daran, dass wir in den kommenden Jahren alle unsere Berufskontakte per Internet verhandeln werden; dieses Medium muss als Ergänzung der schon aufgestellten Kundenkontakte gesehen werden.



**Sie sind eine internationale Gesellschaft mit Sitz in Schweden; ist es schwierig, global zu denken?**

Die Internationalisierung zwingt uns, kundennah zu sein und deshalb investieren wir stark, um Aktivitäten ins Ausland zu verlegen. Um dies zu schaffen, benötigen wir intelligente Leader und ein sehr

## Powertrain Components – Entwicklungen mit DECO 2000.

---



*Herr Gustafsson, ich danke Ihnen für diese interessante Vorstellung. Zum Schluss, können Sie uns sagen, welches die Aspekte Ihrer Beziehung mit Ihren Zulieferern sind, die an Wichtigkeit zunehmen werden (TORNOS-BECHLER zum Beispiel)?*

Ein wichtiger Punkt, der in Zukunft gefordert werden wird, ist die Verfügbarkeit 24 Stunden pro Tag, 7 Tage in der Woche, die Inangriffnahme in Zusammenarbeit mit den Zulieferern, sowie eine kompetitive Position betreffend der Produkte und der Dienstleistungen.



**Wir** müssen stets den Kunden-Anforderungen entsprechen und sie vorausahnen können.

**TORNOS-BECHLER** hat in unserer Organisation einen guten Ruf, und wir denken, dass Sie den Anforderungen Ihrer Kunden viel Aufmerksamkeit schenken... wo-

bei es uns am liebsten wäre, wenn sie stets uns den Vorrang einräumen würden.

**FINNVEDEN**