

50.000 Betriebsstunden

Eine DECO 7 bei der Firma Hugard in Magland bricht alle Rekorde

Es ist schon eine beeindruckende Leistung, wenn ein CNC-Einspindel-Drehautomat in weniger als 8 Jahren die Hürde von 50.000 Betriebsstunden schafft. Eine DECO 7 von TORNOS hat dies locker geschafft. Bei der Firma Hugard in Magland war sie an sieben Tagen rund um die Uhr im Einsatz und hat im Durchschnitt eine effektive Produktionszeit von 18 Stunden pro Tag erreicht. Noch heute ist er Jubilar fit wie am ersten Tag und leistet seinen Beitrag zum Erfolg dieses außergewöhnlichen Unternehmens.



Von links nach rechts: Die Herren Robert Hugard – Geschäftsführer der Hugard SA, A. Tappaz – Marketingdirektor für TORNOS Frankreich, R. Stauffer – CEO TORNOS und Herr Maurice Hugard – Geschäftsführer der Hugard SA.

Dieses hatte 1999 die Produktion von kurvengesteuerten Drehautomaten komplett auf DECO-Maschinen umgestellt, kurz bevor sein Hauptmarkt, die Verbindungstechnik, in eine einschneidende Krise geriet. Über die Auswirkungen dieser Umstellung und die daraus resultierenden Erfolge sprach die Redaktion des DECO-Magazins mit dem Geschäftsführer, Robert Hugard. Er begrüßte uns in einer modernen Eingangshalle, in der mehrere Auszeichnungen und Zertifikate hingen.

DM: Guten Tag Herr Hugard und herzlichen Dank für diesen Empfang. Der Wettbewerb hat sich seit 2000 stark verändert. Wie haben Sie diese Entwicklung erlebt?

RH: Das ist richtig. Es war eine Zeit der großen Veränderungen. Gerade als wir unseren gesamten Maschinenpark umgerüstet hatten, weil wir ihn an sehr präzise Anforderungen anpassen wollten, fielen gerade diese Anforderungen von heute auf morgen weg. Einige Maschinen wurden gerade geliefert, andere waren bereits bestellt und plötzlich brach der Markt ein...

DM: Haben Sie zu diesem Zeitpunkt überlegt, die Bestellung der restlichen Maschinen zu stornieren?

RH: Für uns gab es zwei Möglichkeiten, die Situation zu meistern. Entweder uns pessimistisch und ängstlich auf vorhandene Strukturen zurückzuziehen, oder uns optimistisch, auf diese neuen Gegebenheiten einzustellen und darin auch Chancen zu erkennen.



in nur 5 Jahren, 9 Monaten und 15 Tagen.



Die Lage, mit der wir konfrontiert waren, zwang uns, uns neuen Herausforderungen zu stellen, wie beispielsweise:

- ◆ Neue Werkstoffe zu bearbeiten.
- ◆ Schneller zu werden.
- ◆ Kleinere Losgrößen wirtschaftlich zu fertigen.

Kurz gesagt, wir mussten ausgesprochen flexibel und reaktionsschnell handeln. Dazu waren wir mit Hilfe unserer neuen DECO-Maschinen in der Lage.

DM: Sie mussten also zunächst mit den DECO-Maschinen geringere Stückzahlen produzieren. Wie sieht nun im Rückblick Ihre Analyse aus und wo liegen die Begrenzungen des Systems?

RH: Die Erfahrungen, die Hugard gemacht hat, sind äußerst positiv. Zunächst verfügten wir über ein gut konzipiertes Programm. So konnte das DECO-System all seine Raffinessen unter Beweis stellen. So gingen beispielsweise Bestellungen für neue Werkstücke am Freitag Nachmittag bei uns ein, die eine Woche später in den USA sein mussten!

DM: Heißt das, dass dies für Sie eine große Chance war?

RH: Doch. Mit Lieferzeiten von mehr als 20 Wochen waren wir zum Teil Gefangene unserer eigenen Märkte. Die Verbesserung unserer technischen Möglichkeiten bot für uns die Möglichkeit, neue Marktsegmente zu erschließen. Paradoxerweise bestand das Problem nicht darin, neue Maschinen zu beschaffen, sondern vielmehr darin, ausreichend viele Mitarbeiter zu finden, die diese neuen Maschinen auch bedienen konnten.

DM: Die Ausbildung an der Maschine ist also sehr wichtig. Wie haben Sie das umgesetzt und wie sehen Sie hier die künftige Entwicklung?

RH: In Bezug auf die Mitarbeiter war die Einarbeitung in die DECO noch nie ein Problem. Am Anfang fanden externe Fortbildungen, jedoch schon sehr bald nur noch rein interne Ausbildungen statt. Jeder neue Mitarbeiter bekommt seinen eigenen „Tutor“ zugeteilt, der ihn mit der Maschine vertraut macht und ihm alles Tricks und Details

der Bedienung zeigt. In dieser Umbruchphase war das wichtigste Entscheidungsmoment für unsere Kunden oft der Liefertermin. Diese Termine mussten wir zwingend einhalten und dazu brauchten wir dringend perfekt ausgebildete Bediener!

DM: Diese Fortbildungen sind also von größter Wichtigkeit für Sie? Ist das nicht schwer umzusetzen?

RH: Das ist eine absolut notwendige Investition, die uns erlaubt, mit unseren gut ausgebildeten Bedienern den Entwicklungen am Markt standzuhalten. Seit einigen Jahren bezahlen wir auch den Mitarbeitern, die dies wünschen, Englischkurse. Unser Unternehmen ist zu 80 % für den amerikanischen Markt tätig und wir sind der Überzeugung, dass es sehr wichtig ist, dass unsere Mitarbeiter die Sprache und Kultur unserer Kunden kennen.

DM: Lassen Sie uns über die USA sprechen: Hugard hat dort eine Produktionsfirma. Inwiefern unterscheidet sie sich von der



Die Firma Hugard: sprechen USA



Hugard – USA

Muttergesellschaft? Gibt es im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit in den USA spezielle Schwierigkeiten?

RH: Im Rahmen unserer Weiterentwicklung haben wir in den USA ein Werk eingerichtet, das genauso aufgebaut ist wie in Europa. Es handelt sich dabei nicht um eine Verlegung an einen anderen Standort. Dennoch erlaubt uns dieser Standort eine Produktion zu Kosten, die deutlich niedriger liegen als in Europa. Trotzdem versorgen wir den amerikanischen Markt in erster Linie von Europa aus. Ein Großteil der amerikanischen Produktion wird nach Asien exportiert.

DM: Und wie wirken sich der Wechselkurs und makroökonomische Probleme aus?

RH: Da wir über zwei Produktionsstandorte verfügen, den einen im Dollarbereich und den anderen im Euroland, unterliegen wir nicht in

dem Maß den Risiken der Wechselkurse. So befinden wir uns in einer sehr günstigen strategischen Position, die uns erlaubt, die Vorteile diese beiden Welten für uns zu nutzen.

DM: Um erneut auf die Maschinen zu sprechen zu kommen – was halten Sie von den Bedienern in den USA im Vergleich zu Frankreich? Gibt es hier Unterschiede im Ansatz oder der Kompetenz?

RH: Unsere Maschinenbediener sind hoch qualifiziert und zu beiden Seiten des Atlantiks kompetent. Möglicherweise ist das selbstständige Arbeiten in den USA etwas stärker ausgeprägt.

Das DECO-System zeigt vor allem bei kritischen Größen, was alles in ihm steckt. Eine einzige DECO in einer Werkstatt bleibt eine etwas isolierte Komponente, die vielleicht nicht einmal ganz unter Beweis stellen kann, was in ihr steckt. Eine

ganze Werkstatt aber mit vielen DECO erzeugt eine Synergie und eine DECO-Kultur, die sobald sie voll integriert ist, wahre Wunder vollbringt!

DM: Sie sind seit 19 Jahren in den USA aktiv. Wenn von der internationalen Produktion gesprochen wird, so ist immer auch von Asien die Rede. Plant Hugard sich auch dort niederzulassen?

RH: Derzeit steht das bei uns nicht auf der Tagesordnung. Unsere europäische und amerikanische Produktion ist nach wie vor ausgesprochen wettbewerbsfähig. Für kleine und mittlere Volumen und die gleichzeitige Umsetzung hoch automatisierter Systeme sind die Konsequenzen von „low-cost“ Arbeitskräften für uns eher irrelevant.

Richtig ist, dass seit zwei bis drei Jahren viele gedrehte Werkstücke nach Asien exportiert werden, von denen ein gewisser Teil in die USA

Hugard: Unser Ansatz zum Einsatz

des Maschinenparks ist einfach. Wir möchten die Maschinen mit minimalem Zeitaufwand optimal nutzen.



oder nach Europa zurückkommt. Das soll nicht heißen, dass diese Teile in Asien keine Zukunft haben, sondern vielmehr, dass der Aspekt Arbeitskraft für diese Art der Produktion nicht besonders relevant ist.

DM: Asien steht heute also noch nicht auf dem Plan...

RH: Wir sind auf dem Gebiet des Mikrodrehens mit einem starken Mehrwert tätig. Die Transportkosten sind hier begrenzt und die Verfahren hoch automatisiert. Im Augenblick gehen wir davon aus, dass uns dies kurzfristig erhebliche Wettbewerbsvorteile bietet. Allerdings ist auch klar, dass der Technologietransfer, der seit drei Jahren stattfindet, auf längere Sicht die Gegebenheiten ändern wird. Wir müssen weiterhin offen bleiben und zum geeigneten Moment das Richtige tun.

DM: Um noch einmal auf die Mitarbeiter und die Ausbildung zu sprechen zu kommen – ist das nicht ein potenzielles Problem in Asien?

RH: Überall in der Welt spiegeln die Mitarbeiter die Qualität eines Unternehmens und das, was ein Unternehmen von den anderen unterscheidet! Um ein Unternehmen zu führen, brauchen Sie leistungsstarke Teams, eine einwandfreie Struktur und einen Sinn für die Kultur der Dienstleistungen und Reaktionsschnelligkeit. Das gilt hier und überall sonst und wird über Fortbildungen, Motivation und die eigene Unternehmenskultur umgesetzt. Vor zwölf Jahren hat sich Hugard vergrößert und in nur 24 Monaten seinen Umsatz verdoppelt. Unsere wichtigste Herausforderung war es, unser Team aufzubauen und zu strukturieren. In den USA, die uns kulturell sehr nahe stehen und wo es eine lange industrielle Erfahrung gibt, war die Aufgabe wahrscheinlich einfacher als das in Asien der

Fall wäre, wo die Kommunikationsprobleme und die Unterschiede in der Mentalität größer sind.

DM: Heute bearbeiten Sie verschiedene Materialien und wenn ich es recht verstehe, immer komplexere Werkstücke?

RH: Auf jeden Fall. Wir realisieren zugleich aber auch einfachere Werkstücke, die aus verschiedenen



Von links nach rechts:
Herr Robert Hugard – Geschäftsführer der Hugard SA, und
Herr Maurice Hugard – Geschäftsführer der Hugard SA.



DM: Lassen Sie uns erneut etwas näher auf Ihren DECO-Park zu sprechen kommen. Sie haben heute 28 Maschinen, die alle blau lackiert sind und von denen die erste bereits die Hürde von 50.000 Betriebsstunden geschafft hat. Was halten Sie von dieser Maschine?

RH: Paradoxerweise produziert eben diese Maschine nicht die meisten Werkstücke. Sie hat bisher nur etwa 6 Millionen hergestellt. Es handelt sich um eine Maschine, die gut arbeitet, komplexe Aufgaben erfüllt und ihre Kapazitäten voll umsetzt. In Bezug auf die Wartung gab es keine nennenswerten Vorkommnisse. Sie hat die ganze Zeit funktioniert wie eine Schweizer Uhr!

Gründen in immer komplexeren Verfahren hergestellt werden müssen. Wenn beispielsweise die Optik dazu führt, dass das Werkstück wegen seiner Oberflächenbeschaffenheit schwer umzusetzen ist.

DM: Immer höhere Anforderungen. Heißt das, dass die Werkstücke immer komplexer werden und zunehmend mehr von Ihnen abverlangen?

RH: Ja. Die Konstrukteure sind immer auf der Suche nach noch leistungsstärkeren Maschinen, wodurch auch die Komponenten und die Werkstücke selbst immer komplexer werden.

DM: Wie ist bei Ihnen der Bereich Forschung und Entwicklung strukturiert?

RH: Wir sind die Zulieferer! Bei uns basiert der Bereich R & D auf den Anforderungen, die die Kunden an ihre Werkstücke stellen. Daher su-

chen wir präzise und dauerhafte Lösungen, in denen die Werkstoffe (im Rahmen der Spezifikationen), Werkzeuge und Schmiermittel verwendet werden, die die Kunden von uns erwarten und in denen unsere Rentabilitätskriterien berücksichtigt werden. Diese Herausforderungen sind manchmal hochinteressant! Auch hier zeigt sich immer wieder der Wert eines Teams in vollem Umfang.

Unser Ansatz zum Einsatz des Maschinenparks ist einfach. Wir möchten die Maschinen mit minimalem Zeitaufwand optimal nutzen. Was an der DECO darüber hinaus bemerkenswert ist, ist, dass die älteste, die beinahe 8 Jahre alt ist und die letzte Maschine, die wir erst vor wenigen Wochen erworben haben, mit derselben Software, Programmierung und Leistung arbeiten!



Eine DECO 7 bei der Firma Hugard in Magland bricht alle Rekorde



Von links nach rechts: Die Herren Hugard in Begleitung von Herren R. Stauffer – CEO von TORNOS und F. Koller – Verkaufsleiter von TORNOS beim Besuch.

DM: *Daraus schließen Sie also, dass diese Maschine (wie auch die älteren Maschinen) heute mehr oder weniger austauschbar ist!*

RH: Unsere Standardrechnung ist folgende: Abschreibung der Maschine über 5 Jahre, dann 3 zusätzliche Jahre als Beitrag zur Finanzierung ihres Austauschs. Es ist also gut möglich, dass wir bald schon anfangen, eine gewisse Anzahl dieser Maschinen auszutauschen.

DM: *Wenn der Unterschied zwischen der neuesten und der ältesten Maschine nicht groß ist, warum müssen sie dann überhaupt ausgewechselt werden?*

RH: Wir sind ständig bereit, uns weiterzuentwickeln. So überlegen wir beispielsweise, von der DECO 7 mm auf 10a und DECO 13a zu wechseln, um einfach die Möglichkeit zu haben, die Anforderungen, die an uns gestellt werden, noch besser zu erfüllen.

DM: *Lassen Sie mich noch einmal das Thema der blauen DECO aufgreifen, von denen so viele in Ihren Werkstätten stehen. Wozu dient diese spezielle Lackierung?*

RH: Die so lackierten Maschinen verleihen unserer Werkstätte einen eigenen Flair, das ist aber nicht der Hauptgrund! Wir denken, dass das mit dem Hammer bearbeitete Blau solider ist und langsamer verschleißt als das werkseitige Standardweiß. Vielleicht schaffen Sie es ja bei der Besichtigung unserer Werkstätten, die erste DECO wiederzuerkennen.

DM: *Gerne. Wette angenommen! Wir danken Ihnen Herr Hugard für diese sehr interessante Präsentation Ihres Unternehmens, die uns zeigt, dass Veränderungen immer Chancen bieten. Haben Sie vor der Besichtigung zusammen mit der Geschäftsführung von TORNOS noch abschließende Anmerkungen?*

RH: Mit Sicherheit kann alles immer noch verbessert werden und manchmal träume ich von einer DECO, die über das kabellose Firmennetz alle ihre Betriebsdaten verschicken kann... Alles in allem muss ich aber sagen, dass wir es noch nie bereut haben, komplett von kurvengesteuerten Drehautomaten auf die DECO-Technologie umgestellt zu haben – ganz im Gegenteil.

Ob in wirtschaftlichen Boomphasen oder in Zeiten der Rezession, durch die Flexibilität dieser Maschinen konnten wir uns problemlos an die Marktbedingungen anpassen und so unsere Aktivitäten immer weiter auszubauen.

PS: Unser Journalist hat die Wette verloren. Er hat die „Jubiläumsmaschine“ nicht wiedererkannt.

www.hugard.com