

GLÄNZENDE AUSSICHTEN: TORNOS GIBT HYDRAULIKWERKSTATT IM MITTELWESTEN DER USA NEUEN AUFTRIEB

Als Mike Butler, der Präsident der DuAll Precision in Addison, Illinois, an der IMTS 2002 die Drehautomaten schweizerischer Bauart der Firma Tornos entdeckte, wusste er, dass die Technologie sein Geschäft von Grund auf verändern würde. DuAll war bereits eine erfolgreiche und gut ausgelastete Werkstatt; trotzdem war eine Erneuerung des eher mühseligen, aus mehreren Arbeitsgängen bestehenden Herstellungsverfahrens fällig. Der Tornos DECO bot genau die Technologie, die DuAll benötigte, um die grösstenteils kurvengesteuerte maschinelle Bearbeitung von Hydraulikteilen auf eine moderne, rationalisierte Herstellung mit geringem Rüstaufwand umzustellen. DuAll erkannte, dass Tornos DECO ihnen helfen würde, mehr zu verdienen. Und sie hatten Recht.



Michael Butler und Leonard Lanute von Tornos.

Michael Butler, Präsident von DuAll Precision, Inc.

Mark Michalik, DECO-Programmierer.

“Tornos wird für die zukünftige Entwicklung dieses Unternehmens eine wichtige Rolle spielen.”

Mike Butler, Präsident von DuAll Precision in Addison, Illinois, USA.

Mike Butler, einen Hochschulabschluss in Mathematik und Informatik in der Tasche, wechselte schon früh von der Schreibtischarbeit zur manuellen Herstellung. “Es machte mir von Anfang an wirklich Spass, Teile selbst von Hand herzustellen. Anfänglich arbeitete ich mit Leitspindeldrehbänken. Das mache ich am liebsten. Es gefiel mir ausserordentlich, etwas aus Stahl herzustellen. Es war ein richtiges Erlebnis.” Mehrere Jahre später, im Jahr 1974, erwarb Mike Butler die Drehmaschinenwerkstatt und führte seine Leidenschaft bis heute weiter. 1990 ging er eine Partnerschaft mit Stanley Boksa ein, dem Vizepräsidenten von DuAll, und zusammen bauten sie das heutige Unternehmen auf.

Eine glänzende Zukunft mit Tornos

2002 plante Mike Butler, die herkömmlichen Brown & Sharpe Einspindeldrehautomaten allmählich aus

der Produktion zu nehmen und gleichzeitig nach Alternativen für seine Brown & Sharpe CNC-Automaten zu suchen. “Für fast jedes Produkt benötigten wir mindestens 3 bis 4 Arbeitsgänge. Zum ersten und zweiten Arbeitsschritt kam oft noch ein übergreifender Arbeitsgang hinzu. Und dann meist auch noch eine Wärmebehandlung. Wir waren immer sehr interessiert an einer Rationalisierung dieses Verfahrens. Die Herstellung war sehr arbeitsaufwändig, also alles andere als effizient.”

Meine Leidenschaften

Während unseres Gesprächs erhielt Herr Butler, der sich gerne Theater- und andere Aufführungen ansieht und sich dieses Vergnügen etwa einmal pro Woche gönnt, einen Anruf von seiner Frau. Sie hatte sich gerade online Tickets für Tony Bennett ergattert. “Es gibt nichts, was wir noch nicht gesehen haben.” In guter Erinnerung ist ihm noch die Tom Jones Show in Las Vegas. “Ich sage Ihnen, er hat wirklich eine Show abgezogen. Es war fantastisch. Er hat wirklich alle Register gezogen.”



Nahaufnahme der fertigen DECO-Teile in Kisten für die Wärmebehandlung.



Nelson Perez, DECO-Bediener.

Mit der gleichen Leidenschaft spricht Mike Butler über sein Geschäft, dem er sich an sieben Tagen in der Woche hingebungsvoll widmet. Dass er ein Faible für seine alten Brown & Sharpes hat, ist offensichtlich; trotzdem war er sehr beeindruckt von seinen Tornos DECOs und zeigte stolz die Teile, die er auf diesen Drehautomaten herstellen kann. Die Tornos-Automaten haben es ihm wirklich angetan.

“Besonders beeindruckt hat mich die Qualitätsbauweise der Tornos.”

“Als wir die Tornos-Automaten entdeckten, gefiel mir insbesondere die Maschinenkonstruktion“, meinte Herr Butler. “Die Tornos sind ein Qualitätsprodukt. Sie sind mit hoher Präzision hergestellt. Meine persönliche Meinung ist, dass die Konstruktion dieser Maschine alles andere übertrifft. Dann beobachteten wir, wie die Maschine funktionierte. Wir sahen gleich das enorme Potenzial für die Verbesserung unserer Produktionsverfahren.”

Und fuhr fort: “Wir mögen die Baureihe DECO a-line. Das sind wunderbare Maschinen mit guter Zugänglichkeit. Ich arbeite nicht gerne auf engem Raum, ich finde das sehr schwierig. Bei den Tornos haben wir viel Platz für das Umrüsten und müssen uns nicht mit extrem engen Verhältnissen abmühen. Glauben Sie mir, es kann sehr frustrierend sein, in einem sehr begrenzten Bereich arbeiten zu müssen.”

Und der Preis?

“Der Preis spielt bei jeder Entscheidung eine Rolle. Für uns war er jedoch zweitrangig. Wir schauten uns bei den wichtigsten Schweizer Maschinenherstellern um. Damals achteten wir eigentlich nicht auf den Preis. Wir entschieden uns für die Maschine, die am besten zu uns passte.“ Herr Butler fügte hinzu: “Wir haben den Preis akzeptiert, wir konnten damit leben. Und wir waren der Ansicht, dass wir mit dieser Maschine mehr verdienen können.”

Die Anschaffung der Tornos-Automaten vor vier Jahren machte sich rasch bezahlt. “Wir stellen jetzt viele Hydraulikkäfige her. Tornos hat uns den Eintritt in diesen Markt ermöglicht. Unsere Auftragsbücher für Tornos-Arbeiten sind voll, und wir erhalten immer wieder neue Anfragen.”

DuAll erweitert Kapazität mit zwei DECO Sigmas

“Die Teile, die ich auf den neuen, heute erhaltenen Sigmas herstellen möchte, sind eine ganz andere Klasse von Teilen. Um sie herzustellen, werden nicht so viele Achsen benötigt. Daher plane ich, einige der Arbeiten, die wir gegenwärtig auf den 20a durchführen, auf die Sigmas umzulagern – wegen ihrer Einfachheit. Die Sigma weist Qualitäten auf, die unsere Aufmerksamkeit erregt haben, zum Beispiel die Kapazität bis zu 25.4 mm! Diese hohe Kapazität

bedeutet, dass sie eine Favoritenstellung unter den Maschinen einnehmen werden.“

“Wir haben eine ganze Teilefamilie in unserem Sortiment, die auf der Sigma wirtschaftlicher hergestellt werden könnte. Und für die 20a habe ich genug Arbeit, die komplexer ist und mehr Achsen erfordert. Mir gefällt das Design der Sigmas, und ich freue mich darauf zu sehen, was sie können.“

“Ich für meinen Teil finde die Tornos-Software einfach genial.“

Der leitende DECO-Programmierer bei DuAll, Mark Michalik, ist von der Software ebenfalls begeistert. “Mark ist ganz wild darauf – er mag sie wirklich sehr. Ich für meinen Teil finde die Tornos-Software einfach genial.“ Auf die Frage, was ihm an der Programmierung besonders gefällt, antwortete Herr Butler: “Also, die Fähigkeit, einen Schnitt zu programmieren und diesen dann zu verschieben. Dass man den genauen Ort und die gewünschte Zeit für den Schneidvorgang auswählen kann. Die enorme Flexibilität. Und dann gibt es noch etwas, was uns an den DECOs gefällt: Die Programmierung ist sehr effizient. Dies hat zu einigen sehr interessanten Reduktionen der Zykluszeiten geführt.“

“Einer der Hauptvorteile des Tornos ist natürlich, dass ein Produkt in einem Arbeitsgang hergestellt werden kann.“

DuAll festigt seine Kundenbeziehungen unter anderem dadurch, dass sie auf Kundennotfälle reagieren. Die Tornos-Maschinen gaben ihnen in dieser stark wettbewerbsorientierten Branche einen klaren Vorteil. “Wir suchen immer nach Möglichkeiten, unseren Kunden dienlich zu sein. Wenn sie sich mit einem dringenden Projekt an uns wenden oder ein schwieriges Teil hergestellt haben möchten, betrach-

ten wir dies als ausgezeichnete Gelegenheit, ihnen einen Dienst zu erweisen. Dank der DECOs ist es für uns einfach, sehr rasch auf diese Notfälle zu reagieren.“

Vor der Anschaffung der DECOs benötigte DuAll für jedes hergestellte Produkte mindestens 3-4 Arbeitsgänge sowie eine Wärmebehandlung. Sie waren also sehr daran interessiert, ihr Herstellungsverfahren zu rationalisieren. 2002 stieg das Geschäft sprunghaft an; bei grossen Aufträgen wurden die Liefertermine zu einem Problem. Bisher betrug die Lieferzeiten 4-6 Wochen, der neue Marketingtrend verlangte aber nach Lieferungen in unter 4 Wochen. Dank der Tornos-Maschinen konnten sie sogar diese Erwartungen noch übertreffen.

“Einer der Hauptvorteile des Tornos ist natürlich, dass ein Produkt in einem Arbeitsgang hergestellt werden kann“, erklärte Herr Butler. “Und das war ein grosser Absatzvorteil. Wenn ich heute einen Anruf erhalte und dringend ein Teil benötigt wird, kann ich innerhalb von 24 Stunden mit der Produktion beginnen und vielleicht sogar dem Kunden eine Teillieferung senden. Spätestens aber innerhalb von 48 Stunden.“

Der Kundendienst von Tornos ist dem anderer Schweizer Drehautomatenhersteller eindeutig überlegen.

Wir melden uns häufig bei Tornos. Das war zu erwarten. Wir erhielten von ihnen immer einen sehr guten Service und Lösungen für unsere Probleme. Das ist wichtig, denn genau das macht es aus.

Als DuAll vor mehreren Jahren eine Schweizer Drehmaschine einer konkurrierenden Marke erstand, waren sie mit dem Service jener Firma überhaupt nicht zufrieden. “Die Installation dieser anderen



Marke war grauenhaft. Es gab viele Probleme mit der Maschine. Und der Kundendienst war nicht akzeptabel.“

Auf die Frage, wie sich die Eröffnung eines neuen „Midwest Center of Excellence“ der Firma Tornos auf DuAlls Entscheidung ausgewirkt hatte, weiterhin Tornos-Maschinen zu kaufen, fasste sich Herr Butler kurz: „Es gibt uns ein warmes und flauschiges Gefühl.“

„Tornos wird für die zukünftige Entwicklung dieses Unternehmens eine wichtige Rolle spielen.“

Und fügte dann hinzu: „Ich bin fest davon überzeugt, dass Tornos für die zukünftige Entwicklung dieses Unternehmens eine wichtige Rolle spielen wird. Der Schweizer Drehautomatentyp war eine ausgezeichnete Wahl. Dass Tornos im Mittelwesten einen neuen Schwerpunkt setzt, bestätigt uns noch in unserer Überzeugung.“

„Es hat mich in dieser Branche immer erstaunt, dass Tornos im Osten – insbesondere im Nordosten – besonders stark vertreten war. Sie waren auch an der Westküste sehr präsent. Aber ihre Präsenz im Mittelwesten hat mich doch sehr überrascht. Hier waren sie eigentlich kaum vertreten, ausser in Indianapolis: Dies hing mit der dortigen Medizintechnikindustrie zusammen.“

„Hier in der Industrie von Chicago gibt es ein enormes Potenzial in der Herstellung. Besonders für Tornos-Maschinen. Denn eins kann ich Ihnen garantieren, all die Hunderte von Drehmaschinenwerkstätten, die es hier gibt, werden sich nach neuen Technologien umsehen. Ich denke, dass Tornos Präsenz hier dem Unternehmen viel bringen wird.“

Ein guter Dezember schliesst mit der Einrichtung der DECO Sigmas ab und verspricht ein noch besseres 2007.

„Wir haben viel zu tun. Es war ein ungewöhnlicher Dezember. Es scheint, als wollen alle den gesamten Monat Dezember in die ersten beiden Wochen hineinzwängen. Es war einfach unglaublich. Dezember ist typischerweise ein ruhiger Monat – die Kunden möchten normalerweise keine Lieferungen mehr erhalten, da sie versuchen, vor Jahresende ihren Lagerbestand zu reduzieren. Dieses Jahr war genau das Gegenteil der Fall.“

Herr Butler beschwert sich jedoch nicht über die viele Arbeit. „Man muss an der Arbeit Freude haben. Und ich bin auf jeden Fall mit Freude in diesem Geschäft tätig. Jeden Morgen, wenn ich aufstehe, freue ich mich darauf, zur Arbeit zu gehen. Abends bin ich wohl müde, aber normalerweise nicht enttäuscht.“

Mit den diesen Monat neu eingerichteten DECO Sigmas und der neuen Präsenz der Firma Tornos im Mittelwesten steht wohl fest, dass es für DuAll nur noch besser werden kann.

Wichtige Daten:

- 70 Beschäftigte (60 Vollzeit angestellt), zwei Arbeitsschichten à 12 Std.
- Herstellung von Hydraulikteilen: Halterungen, Käfige, Spulen und Pop-Its in verschiedenen Grössen (8, 10, 12, 16 und 20 Gallonen pro Minute).
- Durchschnittliche Anzahl Runs/Setups pro Tag auf den DECOs: 5 oder mehr.
- Durchschnittliche Losgrösse: Variiert zwischen 25 Stk. bei der Herstellung von Prototypen bis hin zu 50'000 Stk.
- Schneiden von Stählen wie unlegiertem und legiertem Stahl und Edelstahl sowie Aluminium und anderen Werkstoffen.
- Seit 2002 hat DuAll über 2'000 Artikelnummern in ihre DECOs eingegeben.
- Bei der Verfassung dieses Artikels wurden gerade zwei DECO Sigmas installiert.
- Dazu kommen neun DECO Alphas (acht 20 mm und eine 26 mm). Alle sind nonstop an 6 Tagen pro Woche in Betrieb.



DuALL Precision, Inc.
1025 W. National Ave.
Addison, IL 60101
(630) 543-4243
www.duallusa.com
mbutler@duallusa.com
sboksa@duallusa.com