



ORGANISATION ALS LEIDENSCHAFT

Als wir die Verantwortlichen des Unternehmens MGB im Jahr 1997, anlässlich des Kaufs der allerersten für den französischen Markt bestimmten DECO, trafen, erklärten sie uns die Gründe ihrer Wahl. Mit der Anschaffung von DECO-Maschinen wurde damals ein genau definiertes Ziel verfolgt, das heisst, mehr als mit kurvengesteuerten Maschinen zu produzieren und die Werkstücke komplett und trotzdem auf flexible Art und Weise fertig stellen zu können.

Konnte das gewünschte Ziel erreicht werden? Hielten die Maschinen, was sie versprochen? Wie erlebte MGB die Marktentwicklungen?

Um mehr darüber zu erfahren, traf sich decomagazine mit der Geschäftsführerin, Frau Véronique Roda, der Generaldirektorin für Finanzen, Frau Valérie Burnier, sowie dem technischen Leiter, Herrn Yves Roda.



Beim Eingang des Unternehmens, von links nach rechts: Herr Yves Roda, Technischer Leiter, Frau Valérie Burnier, der Generaldirektorin für Finanzen und Frau Véronique Roda, CEO.

decomagazine: Nach 10 Jahren mit DECO-Maschinen, wie sehen Sie Ihre damalige Entscheidung 1997, auf «DECO umzusteigen»?

Véronique Roda: Die Zahlen sprechen für sich. Wir haben heute über 60 DECO-Maschinen in Betrieb. Wenn die Entscheidung damals nicht die richtige gewesen wäre, dann wären wir heute nicht mehr da... und schon gar nicht mit DECO-Maschinen.

dm: Vor zwei Jahren (decomagazine 32) sprachen wir über die Märkte und sie erwähnten damals,

zu 90 % in der Verbindungstechnik und 10 % in der Medizinaltechnik tätig zu sein. Diese Aufteilung ist heute noch dieselbe, wie kommt das?

Véronique Roda: Unser Kerngeschäft liegt nach wie vor in den Bereichen der Verbindungstechnik und der Elektronik. Die Tatsache, dass wir zu 90 % in diesem Sektor tätig sind, bedeutet jedoch nicht, dass wir uns nicht weiterentwickeln. Die heute gefertigten Teile sind kleiner und komplexer als damals und es kommen neue Anwendungsbereiche hinzu wie

die Automobiltechnik und die Luft- und Raumfahrttechnik. Diese Vielseitigkeit stellt auch einer der Gründe für unsere Investition in DECO-Maschinen dar.

dm: Sie sagen, dass Sie 10% der Teile für die Medizinaltechnik fertigen und dass sich dieser Prozentsatz nicht entwickelt. Sind die zu fertigenden Teile denn so unterschiedlich in der Produktion?

Véronique Roda: Wir sind äusserst kompetent in der Realisierung solcher Teile und haben auch in verschiedene spezifische Ausrüstungen für diesen Sektor investiert. Trotzdem haben wir es jedoch vorgezogen, uns im Mil-Aero-Bereich weiter zu diversifizieren...

dm: Sie verfügen parallel zu den DECO-Maschinen weiterhin über kurvengesteuerte Maschinen. Welches sind Ihre Kriterien für die Fertigung eines Werkstücks mit der einen oder anderen Technologie?

Yves Roda: Die technologische Wahl beruht natürlich auf der Art des zu fertigenden Werkstücks sowie auf der Seriengrösse. Aber es fehlt uns noch eine Maschine, um einfache Werkstücke in kleinen Serien zu äusserst wettbewerbsfähigen Preisen zu fertigen

und da verheimliche ich ihnen nicht, dass uns die Micro 7 für solche Märkte ganz gut gelegen kommt.

Véronique Roda: Wir haben mit Tornos eine enge Partnerschaft aufgebaut, die bis zur Unterstützung in der Definition neuer Produkte geht. Deshalb kennen wir diese Maschine auch schon recht gut. Wir freuen uns, sie hoffentlich bald testen zu können!

dm: Kommen wir zurück zu den Bearbeitungstechniken. Damals wollten Sie sich von allen Nachbearbeitungen befreien. Haben Sie dieses Ziel erreicht?

Yves Roda: Absolut. Heute können wir unsere Werkstücke auf unseren Drehmaschinen komplett fertig bearbeiten. Natürlich gibt es je nach Kundenbedürfnissen immer noch zusätzliche Bearbeitungen wie Markierungen, Behandlungen, Montage oder Packaging.

dm: Sie liefern also nicht nur einfach Teile?

Véronique Roda: Wir sprachen vorher von Partnerschaft. Das gilt auch für unsere Lieferanten und für unsere Kunden, denen wir ein echtes Kompetenzzentrum zur Verfügung stellen. Natürlich können wir auch «nur Teile in einer bestimmten Zeit» fertigen, aber wir können unseren Kunden auch einen echtem Mehrwert verschaffen, indem wir



Zur Erweiterung des Lösungsangebots installierte MGB kürzlich eine neue Sigma 20.



25 DECO in diesem Bereich der Werkstatt von MGB - ein Vorbild in Sachen Ordnung und Sauberkeit.

ihnen Engineering und andere zusätzliche Dienstleistungen sowie eine internationale Logistik anbieten können.

dm: Wie rekrutieren und schulen Sie Ihre Mitarbeiter?

Yves Roda: Wir stellen keine wenig qualifizierte Bediener ein. Alle Arbeitskräfte, die auf den Drehautomaten arbeiten, sind ausgebildete Einrichter und somit qualifizierte Fachkräfte. Unsere Organisation stellt ihnen ausserdem eine zentralisierte Programmierabteilung zur Verfügung. Alle Mitarbeiter werden kontinuierlich weitergebildet und MGB ist auch an Schulen und Universitäten aktiv. Wir haben zudem das Glück, in einem Gebiet angesiedelt zu sein, in dem die Präzision in den Genen der Bevölkerung verankert ist. Das hilft uns zur Stärkung unseres Personals.

Véronique Roda: Die Mitarbeiter von MGB werden ständig weitergebildet! Wir wissen, dass die Leistungsfähigkeit des Unternehmens auf dem Zusammenspiel zwischen Mensch und Maschine beruht, das intelligent mit einer perfekten Organisation und einer reibungslosen Logistik gekoppelt ist.

dm: Wir wissen, dass es nicht einfach ist, kompetente Fachkräfte zu finden. Wie sieht Ihr Rezept diesbezüglich aus?

Valérie Burnier: Wir stellen vor allem sehr hohe Anforderungen an zukünftige Mitarbeiter, denn wir benötigen Fachkräfte, die Experten in ihrem Bereich sowie bereit sind grosse Herausforderungen anzunehmen. Wir unterstützen auch interne Beförderungen. Ausserdem setzen wir auf eine interne Politik konstanter Investitionen, nicht nur in Bezug auf die Ausrüstungen, sondern auch hinsichtlich des Arbeitsumfeldes. Diese Unternehmenspolitik bestätigt sich auch in der ISO-Zertifizierung 14001, die unserem gesamten Personal optimalste Arbeitsbedingungen gewährleistet.

dm: Finden Sie noch Arbeitskräfte für Ihre kurvgesteuerten Maschinen?

Yves Roda: Gerade kürzlich suchten wir in diesem Bereich neue Mitarbeiter und ich muss zugeben, dass ich erstaunt war, gerade mehrere Kandidaturen von sehr jungen kompetenten Mechanikern erhalten zu haben, für die die Mechanik und das Einrichten von kurvgesteuerten Maschinen eine regelrechte Leidenschaft darstellt.

Véronique Roda: Leidenschaft ist, denke ich, ein Wort, das uns gut beschreibt. Unsere DECO-Maschinen ermöglichen es uns immer noch komplexere Werkstücke zu fertigen und unsere Einrichter bewältigen jeden Tag neue Herausforderungen, um noch «innovativer zu sein und noch mehr herauszu-



holen» und dadurch den kleinen Unterschied zu schaffen.

Das Konzept der Optimierung wird übrigens auf den gesamten Betrieb angewendet, von der Offertstellung über die Prozesseinrichtung bis zur Fertigung, denn wir wissen, dass nur das gute Zusammenspiel den Unterschied ausmachen kann, durch den sich MGB abhebt.

dm: In Bezug auf diese Leidenschaft, die Sie für Ihre Kunden hegen, wie planen Sie denn die Arbeitsabläufe?

Véronique Roda: Auch dies stellt eine grosse Herausforderung dar. Heute planen wir einige Wochen im Voraus und können einer Kundennachfrage von 1000 bis 100'000 Teilen nachkommen. Um auch der Nachfrage nach kleinsten Serien gerecht zu werden, haben wir ein Prototypenzentrum eingerichtet, um Kleinstserien zu realisieren. In dieser Abteilung sind die Bediener auch für die Programmierung verantwortlich. Sie ist eine gut ausgerüstete Kleinwerkstatt, die es uns ermöglicht, unsere Kunden in der Entwicklung ihrer neuen Produkte zu unterstützen und bei Kleinserien eine hohe Reaktivität zu gewährleisten.

dm: Es handelt sich dabei also um eine zusätzliche Dienstleistung für Ihre Kunden?

Yves Roda: Ja genau. Wir können Vorserien und Testserien fertigen und sogar Forschung betreiben im Hinblick auf wahrscheinliche Entwicklungen in den Bearbeitungstechniken. Wir wissen zum Beispiel, dass wir, aufgrund der unvermeidlichen Tendenz der Miniaturisierung, in Bezug auf die Nachfrage unserer Kunden vorausschauen und entsprechende Dreh- und Bohrlösungen für immer kleinere Durchmesser entwickeln müssen.

dm: Sie verstehen Organisation als Leidenschaft. Aber wie sieht es denn bei den Preisen aus?

Véronique Roda: Das ist eine weitere Herausforderung! Wie bereits erwähnt, verfügen wir über optimierte Prozessabläufe, um die best möglichen Preise anbieten zu können. Es ist eine Tatsache, dass in unserem Bereich die Kunden oft nur den Preis erwähnen. Sie sehen die Qualität und die Rückverfolgbarkeit als selbstverständlich an. Auch die Lieferfrist ist oft entscheidend. Deshalb muss unser System so ausgerichtet sein, dass die Werkstücke unter den besten Bedingungen gefertigt werden können. Bei Teilen mit hohem Mehrwert, sowohl bei der Fertigung als auch den zusätzlichen Bearbeitungen, ist die Konkurrenz weniger stark. Wir betreiben keine Low-Cost- sondern eine Best-Cost-Politik, das bedeutet optimale Gesamtanschaffungskosten für unsere Kunden unter Gewähr-



Zu den optimalen Arbeitsbedingungen gehören bei MGB auch traumhafte Landschaften.

leistung aller Parameter. Diese Tendenz steht im Einklang mit der Unternehmensphilosophie von MGB: Qualität zu besten Preisen und Lieferfristen.

dm: Wie beurteilen Sie die Schwierigkeiten auf dem Markt von heute im Vergleich zu vor 10 Jahren?

Yves Roda: Vor 10 Jahren genügte es eigentlich schon zu arbeiten, um sich das Leben zu verdienen, das heisst ganz einfach Teile für die Bedürfnisse des Kunden zu fertigen. Heute müssen wir ständig innovieren und reaktiv, ja sogar proaktiv, sein. Praktisch jeder kann sich heute eine von Tornos in Betrieb gesetzte Maschine anschaffen und Teile fertigen. Deshalb muss man sich von den anderen abheben.

dm: Und wie sehen Sie die Zukunft?

Véronique Roda: Wir sehen die Zukunft in der Entwicklung von noch engeren Partnerschaften sowie globalen Lösungen mit unseren Kunden, aber natürlich auch mit unseren Lieferanten.

dm: Kann man das als eine Art «globale Wertkette» verstehen?

Véronique Roda: Genau. Es geht nicht mehr nur darum, ein Werkstück oder eine Maschine zu liefern, sondern zusammenzuarbeiten, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen!

MGB SA

Anzahl Drehmaschinen: ungefähr 100

Anzahl DECO-Maschinen: über 60

Produktionsbetriebe: Marnaz (F), Boston (USA), Shanghai (China)

Zielformen: 60% Telekombranche, 30% Mil-Aero, 10% Medizintechnik

Anzahl gefertigte Teile pro Jahr: 55 Millionen

In der nächsten Ausgabe von DECO magazine erfahren Sie mehr über MGB in einer Reportage über die 100. an MGB verkaufte Maschine durch Alain Tappaz, Direktor von Tornos Frankreich, in einem Interview mit Herrn Jean-Paul Burnier, ehemaliger Geschäftsführer und junger Rentner.