

ZUSAMMENARBEIT UND EXPANSION

2007 nahm die Firma MGB aus der Haute-Savoie (Frankreich) die 100. Tornos-Maschine in Empfang. Diese Maschine zeugt aber vor allem auch von der ausgezeichneten Zusammenarbeit zwischen Jean-Paul Burnier (junger Rentner von MGB) und Alain Tappaz (junger Rentner von Tornos).



Eine beispiellose Partnerschaft, von links nach rechts: Alain Tappaz, Tornos Frankreich, Jean-Paul Burnier, MGB und Francis Koller, Tornos.

Die Vergangenheit ist sehr interessant, aber wie sieht es denn mit der Zukunft aus? Kann man sich auf die starken Zeiten der Vergangenheit verlassen, um die Zukunft darauf aufzubauen? Frau Roda, die Geschäftsführerin, spricht in ihrer Antwort auf diese Frage von Expansion!

Zusammenarbeit

decomagazine: 100 Tornos-Maschinen! Wie lautet Ihrer Meinung nach das Rezept für diesen gemeinsamen Erfolg?

Jean-Paul Burnier: Da muss ich nicht lange überlegen, das ist der partnerschaftliche Ansatz. Während über 30 Jahren bestanden die gemeinsamen Pfeiler der Zusammenarbeit von Tornos und MGB in unseren Kompetenzen und im gegenseitigen Respekt.

Die technischen und kommerziellen Gespräche fanden schon immer unter diesem Leitgedanken statt: Man kennt und respektiert sich.

dm: Die Menschen nehmen einen wichtigen Stellenwert ein. Heisst das, dass die Maschinen weniger wichtig sind?

Jean-Paul Burnier: Keineswegs. Die Qualität der Zusammenarbeit ist zwar sehr wichtig, aber wenn diese nicht von der Technik unterstützt wird, ist der Erfolg nicht möglich. Es geht vielmehr um ein Zusammenspiel, das ausgewogen sein muss. Sonst hätten wir auch nicht so viele Maschinen, das ist klar. Unser Maschinenpark umfasst über 100 Tornos-Maschinen und wir arbeiten mit verschiedenen Typen für verschiedenste Anwendungen.

dm: Wie verlief die Anschaffung dieser Drehmaschinen? Warum so verschiedene Typen?

Jean-Paul Burnier: Die Forschung von Tornos nach technisch innovativen Lösungen verhalf uns dazu neue Märkte zu erschliessen und MGB setzte sein Wissen über die Kundenbedürfnisse ein, um zur Umsetzung der neuen Prozesse beizutragen. Es handelt sich also um eine Win-Win-Strategie.

Alain Tappaz: MGB stellte im Laufe der Jahre zahlreiche Erwartungen an uns und Tornos setzte alles daran, diesen gerecht zu werden.

Jean-Paul Burnier: Für uns ist auch das Technology Centre von Tornos Frankreich Ausdruck dieser Bereitschaft, auf uns einzugehen und eng mit uns zusammenzuarbeiten.

dm: Sie sind also ein Unternehmen, das seine Maschine praktisch nur bei einem Hersteller bezieht, ist das nicht etwas «gefährlich»?

Jean-Paul Burnier: MGB hat stets eine klare Strategie verfolgt und diese beinhaltet auch einen homogenen Maschinenpark, um den Kundenbedürfnissen in Bezug auf Flexibilität und Reaktivität gerecht zu werden. Und so lange sich unsere ursprüngliche Wahl auch weiterhin bestätigt, das heisst bis zum gegenteiligen Beweis, bleiben wir natürlich dabei.

dm: Kann man zusammenfassend sagen, dass der Erfolg auf zwei Elementen, das heisst der Zusammenarbeit und der technischen Kompetenz, beruht?

Jean-Paul Burnier: Ja. Wenn wir diese zwei verschiedenen Aspekte einzeln anschauen, was die Technik anbelangt zum Beispiel, entwickelte sich MGB immer mit Tornos weiter. Seit 30 Jahren erarbeiteten wir Etappe um Etappe. Ich denke da zum Beispiel an die kontrollierte Arretierung auf der MS7, die uns viele Türen öffnete, oder natürlich auch die «DECO-Saga».

Alain Tappaz: Wir konnten diese Zusammenarbeit aber vor allem deshalb entwickeln, weil MGB eine echte Kultur der Technik pflegt und immer schon bestrebt war, die Werkstücke möglichst fertigzustellen. Seit 1970, als die neuen Vorrichtungen wie der Zweispindel-Gegenbohrapparat und der Transportarm 34 DA erschienen, hat MGB das Potenzial unserer Lösungen erkannt und setzt es in Ergebnisse um!

dm: Wir wollen nicht zu sehr ins Detail dieser Zeit gehen, in der Tornos und Bechler noch Konkurrenten waren¹, aber ich kann mir vor-

¹ Diese Zeit hatte der Autor dieses Artikels nicht gekannt.



Räumlichkeiten von MGB in Marnaz, es fehlt nur noch der Teppich... die Maschinen wirken wie Ausstellungsstücke, so gepflegt sind sie.



Bei MGB sind alle Maschinen mit den notwendigen Vorrichtungen für die Produktionssicherheit ausgestattet, zum Beispiel mit Brandschutzsystemen.

stellen, dass die Ankunft der CNC spürbare Änderungen in der Produktion hervorgerufen hat?

Jean-Paul Burnier: Mit unseren MS7 waren wir in der Fertigung von Kontakten für die Verbindungstechnik spezialisiert und mit TOP 100 begannen wir sehr komplexe Formen herzustellen. Dann kamen die ENC, mit denen wir die Realisierung von Kleinserien und Prototypen bewältigen konnten, und schliesslich die DECO 2000. Tornos stellte uns eine der drei Prototypenmaschinen zur Verfügung und wir sahen rasch das Entwicklungspotenzial, das uns diese neue Maschinengeneration bieten konnte. Bis heute sind wir glücklich, dass wir uns dafür entschieden haben.

Expansion

Knüpfen wir doch gleich an diesen «historischen» Teil an und bitten Frau Véronique Roda, die Geschäftsführerin, uns etwas über die «weite Welt» zu erzählen.

dm: Die Geschichte von MGB scheint an diejenige von Tornos gebunden zu sein und umgekehrt. Wie sieht es damit in der Gegenwart und in der Zukunft aus?

Véronique Roda: MGB baut seinen Bereich im

Co-Engineering in Frankreich weiter aus, verfügt aber auch über Produktionsbetriebe auf dem amerikanischen Kontinent und in China². Unser Betrieb in Shanghai beliefert die lokal ansässigen Kunden in den Bereichen der Telekommunikation und der Luftfahrtindustrie. Wir haben entschieden, die Qualität und die Spezifikationen von MGB aufrechtzuerhalten. Das bedeutet, dass ein Werkstück, das in China hergestellt wird, dieselbe Qualität aufweist wie eines, das in Frankreich gefertigt wurde. Um dies zu gewährleisten, müssen die Prozesse dieselben sein.

dm: Sie bieten also Fertiglösungen an? Gibt es denn keine lokalen Besonderheiten?

Véronique Roda: Doch, die gibt es, und der Informationsaustausch geht in beide Richtungen. Wir bieten das Wissen von MGB, aber manchmal werden auch vor Ort Lösungen entwickelt. Unsere technische Kultur ist unsere Stärke, aber ein neuer Blick aus einer anderen Richtung kann uns dazu bringen, auch andere Verfahren in Betracht zu ziehen. Das führt zu einer gegenseitigen Bereicherung.

dm: Gibt es Vorteile in China zu produzieren?

Véronique Roda: Selbstverständlich! Wir sind unseren Kunden näher und das, was dort produziert

² Siehe decomagazine 43.

wird, wird auch vor Ort verwendet. Es ist für uns sehr wichtig, dass wir dank dieser Nähe für unsere Kunden sehr reaktionsfähig sind. Die Tatsache, dass wir in China vertreten sind, öffnet uns ausserdem auch andere Türen in Europa, denn wir sind als globale Lieferanten anerkannt.

dm: Sind Sie mit Ihrer Präsenz in China zufrieden?

Véronique Roda: Wir liegen im Rahmen des Budgets. Was den Service anbelangt, arbeiten wir sehr eng mit Tornos Shanghai zusammen und wir haben festgestellt, dass der Service von gleicher Qualität wie in Frankreich ist: nämlich sehr gut. Für das Jahr 2008 erwarten wir ein weiteres Wachstum des lokalen Marktes und werden dementsprechend unsere Produktionskapazitäten erhöhen. Dazu muss auch gesagt werden, dass grosse Gruppen, die in Asien vertreten sind, ihren Kunden die Anweisung geben, vor Ort einzukaufen.

dm: Sie erwähnten auch die USA. Wie sieht es für MGB in dieser Region aus?

Véronique Roda: Auch da ist eine Expansion im

Gange. Bis 2007 waren wir auf dem amerikanischen Markt im Rahmen eines Jointventures vertreten, aber ab 2008 werden wir unsere eigene Vertretung MGB Inc. haben.

dm: Verfolgen Sie in den USA dieselbe Strategie wie in Asien?

Véronique Roda: Absolut! Für uns ist es wichtig, dass die Qualität von MGB weltweit dieselbe ist, damit wir gewährleisten können, dass dasselbe «Rezept» in allen Produktionsbetrieben angewendet wird. Das Know-how und der Support des französischen Betriebes sind äusserst wichtig für den Erfolg unserer internationalen Betriebe. Sie garantieren auch den Zusammenhalt und die Vereinheitlichung unseres Angebots.

dm: Kann man abschliessend sagen, dass MGB weiterhin mit denselben Vorzügen wächst, wie das Unternehmen in Frankreich gross geworden ist?

Véronique Roda: Ganz klar. Wo der Kunde auch immer ist, MGB steht mit seinem technischen Know-how an seiner Seite.

VERSCHIEDENE MASCHINEN FÜR VERSCHIEDENE BEDÜRFNISSE

Der Maschinenpark von MGB ist sehr vielseitig und auf zahlreiche Werkstücktypen abgestimmt. Wie weiter oben erwähnt, fand die Entwicklung des Unternehmens parallel zu der der Maschinen von Tornos statt. Eine neue Maschine ermöglicht das Erschliessen eines neuen Marktes, ein neuer Markt ruft nach neuen technologischen Lösungen, eine neue Maschine... usw.! Die Zahlen bestätigen DECO als ausgezeichneten Wachstumshebel.

Mit der Micro 7³, die ab dem ersten Semester 2008 bei MGB im Testbetrieb sein wird, setzen Tornos und MGB auch weiterhin auf ihre fruchtbare Zusammenarbeit.

³ Zum Thema Micro 7, siehe Artikel Seite 39.

MGB

105, rue du Bargy – B.P. 16 – MARNAZ
F 74314 CLUSES Cedex – France
mgb@mgb.fr
Tel.: +(33)(0) 450 98 35 70
Fax: +(33)(0) 450 96 09 60

MGB US, Inc

Steve DOODY
155, Northboro road. Building 100, suite 19
SOUTHBORO MA 01772 – USA
steved@compsources.com
Tel.: +(1) 508 485.5999
Fax: +(1) 508 485.8886

MGB CHINA

Titus TIAN
Section C, N°4 Building – 800 Shen Fu Road
Xinzhuang Industry Park – SHANGHAI 201108
CHINA
titus.tian@mgbchina.com
Tel.: +(86) 21.544.27.433
Fax: +(86) 21.544.27.147