

Interview

Einsatzdauer der DECO «e» 1 Jahr, DECO «a» 10 Jahre, Bechler Gegenbohrer 37 Jahre Ebenso viele Jahre mit dem permanenten Ziel der (iberischen) Präzision und Qualität.

DAMALS HATTE SPANIEN KEINE VORSTELLUNG VON PRÄZISION!

Treffen in Reus (Katalonien) mit der Leitung der Preciber S.A.

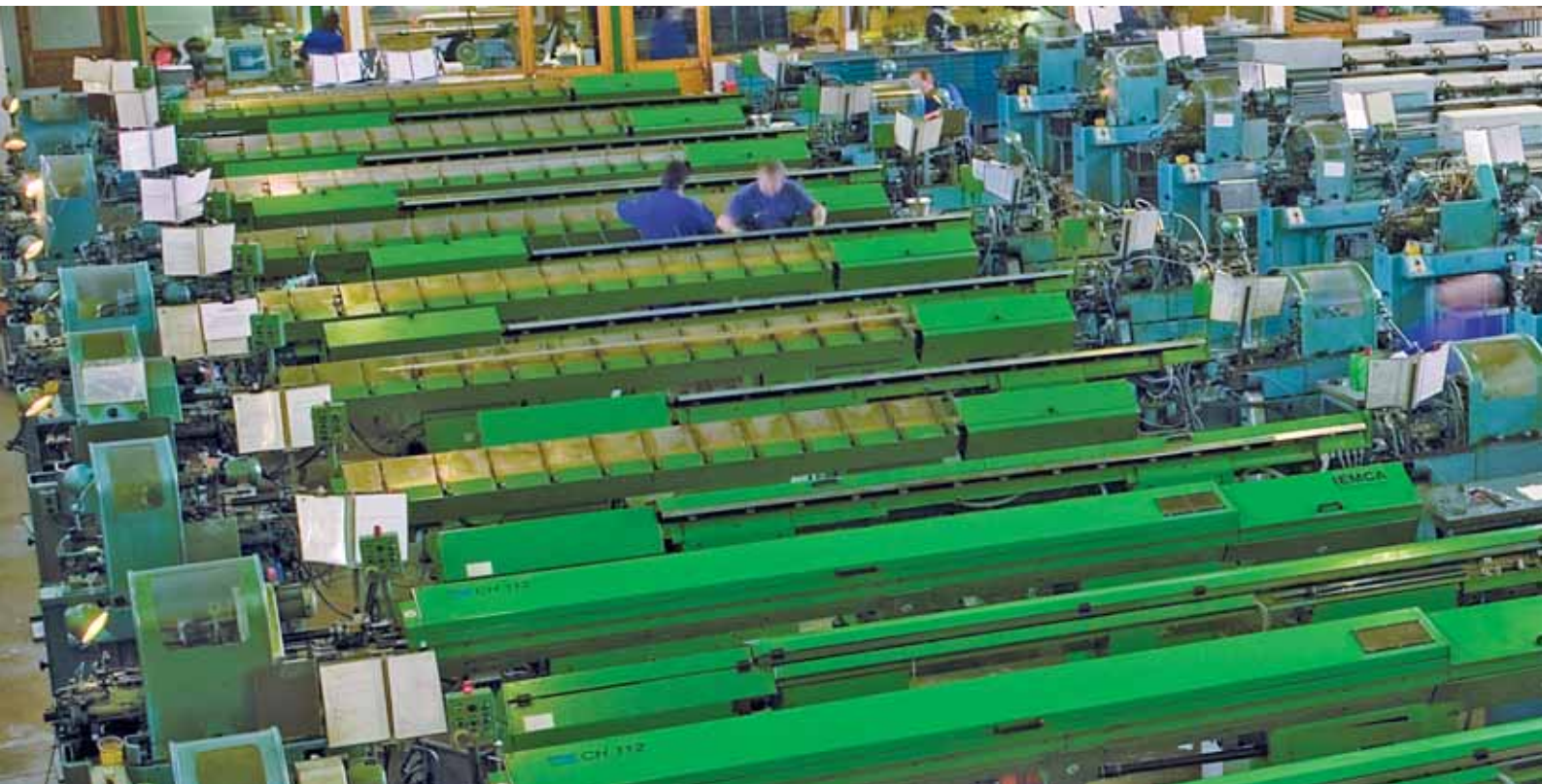
Die Automattendreherei im Spanien der 70er Jahre hatte einen sehr schlechten Ruf. Selbst Vierkantschrauben waren so schlecht gefertigt, dass nicht einmal deren Geometrie in Ordnung war. Dennoch gab es damals einen Markt für diese Art von Teilen, nur welche Firma stellt Kleinteile mit einem sehr hohen Präzisionsgrad her?. Die Herren Correig und Casas beschlossen am 2. Januar 1971, mit einem einzigen Geschäftsgrundsatz an den Start zu gehen: Jederzeit höchste Qualität erzielen!

Die beiden Herren stellen klare Regeln auf, sie benötigen die besten Maschinen und müssen diese perfekt beherrschen. Nach einer vollständigen Auswertung des Angebots beschliessen sie, in 4 Bechler AR Maschinen zu investieren. «Diese Maschinen waren damals die besten für die

Gegenbearbeitung» berichtet uns Herr Casas. Er fügt hinzu: *«Der Bechler Gegenbohrer bewirkt Wunder und auch heute produzieren unsere kurven-gesteuerten Drehautomaten hohe Qualität bei der Haupt- und Gegenbearbeitung».*

Nachdem für die Brillenindustrie (hochwertige Schrauben für Scharniere) und Teile für Gasfeuerzeuge produziert wurden, öffnet sich der Markt für Preciber. Man macht sich einen Namen und wird für die Produktionsqualität bekannt. Heute verfügt die Firma über 21 CNC-DECO und nahezu 50 Kurven-Drehautomaten. Der Geschäftsgrundsatz bleibt gleich, man orientiert sich an einem einzigen Wort: Qualität!

Preciber ist mit 75 % seines Umsatzes der wahrscheinlich aktivste iberische Automattendreher im



Export und braucht seinen internationalen Wettbewerb nicht zu fürchten.

TREFFEN MIT DEN HERREN CORREIG VATER UND SOHN (IM KAUFMÄNNISCHEN BEREICH) UND CASAS SOHN (IM TECHNISCHEN BEREICH)

Rückblick

decomagazine: Sie benötigten eine Menge Mut und Zuversicht, um sich auf den Markt der Präzisions-Automatendreherei zu wagen. Weshalb diese Entscheidung?

Herr Correig: Wir waren beide bereits in der Produktion von Kleinteilen aktiv und wussten, dass es dafür einen Markt gab. Daher haben wir die Maschine sorgfältig ausgewählt und die Entscheidung hat sich bezahlt gemacht. Wir arbeiten heute noch genauso. Bevor wir eine neue Maschine in Betrieb nehmen, analysieren wir alle Lösungen genau, lassen die Maschine im Testbetrieb laufen und wenn alles in Ordnung ist, fügen wir weitere Maschinen hinzu. So läuft das mit den DECO «a» seit 10 Jahren und mit den «e» seit etwas mehr als einem Jahr. Wir kaufen bei einem einzigen Maschinenhersteller, wodurch wir bei der Schulung Einsparungen erzielen und von zahlreichen Synergien profitieren.

dm: Bevor wir uns Ihren aktuellen Maschinen zuwenden – Sie sagen, dass es einen Markt für Ihre Teile gab. Aber man beobachtete, dass die Produktion dieser Art von Teilen, insbesondere jene für die Brillenindustrie, in andere Länder abgewandert ist. Wie haben Sie diesen Verlust kompensiert?

Herr Correig: Im Laufe der Jahre wurden unsere Kurven-Drehautomaten und danach die Maschinen mit digitaler Steuerung (CNC) mit allen möglichen Bearbeitungsapparaten ausgerüstet. Wir verfügen über sehr hoch entwickelte Ausstattungen für die Haupt- und Gegenbearbeitung. Anstatt zu versuchen «diesen Teilen nach zu laufen», haben wir beschlossen, unsere Fähigkeiten für die Bearbeitung komplexer Teile zu erweitern. Unsere DECO Maschinen verfügen über Apparate zum Mehrkantdrehen, Gewindewirbeln, Fräsen... Wir haben kaum Machbarkeitsgrenzen. Da wir also «fast alles machen können» und dabei immer hohe Qualität erzielen, für die wir bekannt sind, stehen uns die Märkte von selbst offen.

dm: Sie beherrschen diese kurvengesteuerten Maschinen von Bechler perfekt. Wie stellen Sie deren Wartung und den Betrieb sicher?

Herr Casas: Wir hatten schwierige Zeiten zu überstehen. Als Tornos Bechler übernahm, haben wir alle unsere Orientierungspunkte und unsere Ansprech-





Die Herren Correig und Casas – ein Arbeitsteam das den Unternehmenserfolg sichert.

partner verloren und jahrelang keine neuen Maschinen mehr gekauft. Wir haben uns alle für die Wartung der alten Maschinen erforderlichen Fähigkeiten selbst angeeignet und zur Erweiterung unseres Parks gebrauchte Bechler gekauft.

Komplexere Teile

dm: Warum wechseln Sie trotz derartiger Beherrschung der Kurven-Drehautomaten zu digitaler Steuerung?

Herr Casas: Unser Motiv bestand in der Erweiterung des Teilespektrums, die wir bearbeiten können, erstens zu grösseren Durchmessern und zweitens zu Teilen, die noch komplexere Bearbeitungen erfordern. Aus diesem Grund haben wir eine der ersten DECO 20 von Tornos gekauft. Unsere Politik ist, sehr gut ausgestattete Maschinen zu kaufen, mit denen alles machbar ist. Wir haben mit der Produktion von Teilen mit einem Durchmesser von 10,5 mm auf unserer DECO 20 begonnen. Wir waren mit der Maschine zufrieden und haben 20 weitere DECO gekauft!

dm: DECO 20? Ist diese Maschine nicht zu gross für die Bearbeitung von 10,5?

Herr Casas: Damals gab es die DECO 13 von Tornos nicht und die 10 war zu klein. Wir sind sehr zufrieden mit unseren DECO 20 mm und obwohl wir jetzt

über DECO 10 und DECO 13 mm verfügen, kommt es weiter vor, dass kleine Teile mit einem Durchmesser von 5 oder 6 mm auf unserer DECO 20 produziert werden. Die Qualität und die Präzision sind jeweils vollständig gewährleistet. Das garantiert Flexibilität!

Gewöhnlich fertigen wir komplexere Teile eher auf unseren CNC-Maschinen, als auf unseren Kurven-Drehautomaten. Es handelt sich hier also um sich ergänzende Produkte.

dm: Finden Sie noch Bediener für Ihre Kurven-Drehautomaten?

Herr Casas: Es gibt da keinen Unterschied zwischen Bedienern für Kurven-Drehautomaten und CNC. Wir finden in Spanien einfach kein Personal mit einer Ausbildung zum Automatendreher. Wir stellen Mechaniker ein und führen die Ausbildung komplett intern durch. Unsere Mitarbeiter sind vielseitig einsetzbar auf Kurven-Drehautomaten und CNC-DECO. Auf der Grundlage des Mechanikers rechnen wir mit einer Weiterbildung von 3 bis 4 Jahren. Es bestehen grosse Synergien zwischen beiden Technologien. Da die Technologie der Kurven-Drehautomaten sehr begrenzt ist, müssen wir sehr kreativ sein, um die Teile bearbeiten zu können. Dieses Verständnis und diese Kreativität können danach für die Programmierung der DECO Maschinen mit TB-DECO maximal eingesetzt werden.

Komplementäre Maschinen

dm: Sie waren einer der ersten Kunden weltweit, die mit einer DECO 20a und danach mit einer 13a gearbeitet haben. Danach waren Sie unter den ersten, die DECO 10e und DECO 13e eingesetzt haben. Wie verteilen Sie die Arbeiten auf diese verschiedenen CNC-Maschinen und Ihre Kurven-Drehautomaten?

Herr Correig: Zwischen den Kurven-Drehautomaten und den CNC-DECO ist das ganz einfach. Zunächst werden alle «grossen Teile¹», sehr komplexe Teile, Teile aus zähen Materialien und kleine Serien auf DECO gefertigt. Nur bei sehr wenigen Teilen, die auf Kurven-Drehautomaten gefertigt werden können, kommt DECO zum Einsatz. Tatsächlich hat sich der Markt für Preciber in beiden Bereichen entwickelt. Wir haben unseren CNC-Park erweitert, aber zugleich haben wir unseren Park mit Kurven-Drehautomaten stark ausgebaut. Wenn ein Teil auf einem Kurven-Drehautomat hergestellt werden kann, muss man das machen! Das erfordert die Logik der Wirtschaftlichkeit.

dm: Um bei der Wirtschaftlichkeit zu bleiben, Sie verfügen nun über DECO «a» und «e». Welche Vorteile ergeben sich daraus, diese 2 Maschinentypen zu haben? Ergeben sich die angekündigten Synergien tatsächlich?

Herr Casas: Auf jeden Fall. Wir arbeiten mit beiden Maschinentypen und die Tatsache, dass sie auf gleiche Weise programmiert werden, dass sogar die selben Programme verwendet werden, ist ein grosser Vorteil. Die Werkzeughalter sind austauschbar, die Philosophie ist identisch. Es ist in der Tat eine ideale

Situation, diese beiden Maschinentypen zur Verfügung zu haben. Dadurch können wir die «a» Maschinen besser bei sehr komplexen Teilen einsetzen und uns mit den «e» Maschinen auf Teile konzentrieren, die nur wenige Arbeitsabläufe erfordern. Die Kompatibilität zwischen diesen Maschinentypen ist sehr gross und stellt für uns einen deutlichen Vorteil dar!

dm: Wie entscheiden Sie, welches Teil «a» und «e» ist?

Herr Casas: Wir haben Erfahrung. Wir sind dafür bekannt, das wir gute Teile fertigen und das hilft uns bei der Entscheidung, auf welcher Maschine gearbeitet wird. Wir kennen die Art der Teile und den Bedarf an Maschinen. Die Wahl ist sicher technisch, aber gleichzeitig auch ökonomisch.

Herr Correig: Die Teile können zu einem bestimmten Preis hergestellt werden und dieser Preis beeinflusst unsere Wettbewerbsfähigkeit. Wenn wir die Teile günstiger herstellen, nimmt unsere Verkaufschance zu. Dennoch bleiben wir unserem Geschäftsgrundsatz treu, und zwar kein Kompromiss bei der Qualität oder der Präzision. Solange unsere Maschinen parks mit «Kurven-Drehautomaten» sowie CNC-DECO «a» und CNC-DECO «e» gut ausgelastet sind, fertigen wir Teiletypen unter Ausnutzung der Vorteile jeder Lösung.

Weltweiter Wettbewerb

dm: Sie sind also sehr wettbewerbsfähig?

Herr Correig: Unsere Wettbewerber haben ebenfalls DECO Maschinen. Wir sind sehr wettbewerbsfähig, weil wir aus unseren Maschinen das Maximum

¹ Mehr als 10 mm!





Die DECO 10e ist die ideale Ergänzung zu der im Preciber-Maschinenpark vorhandenen DECO 10a.



an Möglichkeiten herausholen und unsere Mitarbeiter setzen sie auf kreative Weise ein. Dass wir Maschinen haben, die auf die zu fertigenden Teiletypen abgestimmt sind, ist ein grosser Wettbewerbsvorteil.

dm: Gibt es Teile, die sie auf DECO «a» bearbeitet haben und die jetzt auf «e» hergestellt werden?

Herr Casas: Zum Beispiel Zahnimplantate! Wir haben auf den DECO «a» begonnen, da wir über diese Maschinen verfügten und sie die Fertigung sehr komplexer Teile ermöglichten. Diese Maschinen waren jedoch nicht vollständig ausgelastet und wir hätten noch viel komplexere Teile herstellen können. Um diese Kapazitäten freizusetzen und um unsere Implantate günstiger herzustellen, haben wir sie auf DECO «e» gefertigt. Der Umstieg erfolgte sowohl bei den Programmen, als auch bei den Geräten und Werkzeugen sehr einfach. Als die Maschinen dann liefen, konnten wir unsere Leistungspalette auf weitere Teile und Bereiche erweitern.

dm: Wie sieht es mit dem Investitionsnutzen aus?

Herr Correig: Der Investitionsnutzen ist in beiden Fällen gut. Da eine «e» Maschine kostengünstiger ist, können wir die Teile günstiger verkaufen. Es gibt heute eine Art natürliche Auslese. Sie können Teile nicht «zu teuer» verkaufen und müssen daher zum besten Preis produzieren und verkaufen. Die Geschäftsführung erfolgt in Zusammenarbeit der technischen Leitung und der kaufmännischen Leitung. Wir kommunizieren sehr viel und wissen immer, wo wir sowohl kaufmännisch, als auch technisch stehen .

dm: Wir sehen heute anlässlich dieses Interviews, dass die beiden «kaufmännischen» und «technischen» Aspekte den selben Stellenwert haben. Ist es für Sie wichtig, sich weiter persönlich einzubringen?

Herren Correig und Casas: Auf jeden Fall. Wenn der «Chef» direkt mit der Produktion oder mit den Kunden zu tun hat, gibt es keine „Zwischenpersonen“ und dieser direkte Kontakt sorgt für richtiges Verständnis und schnelle Antworten auf Anforderungen.

dm: Sprechen wir über die Zukunft. Ich habe gesehen, dass Sie Ihre Betriebsräume vergrössern...

Herr Correig: Richtig, es war eng geworden und der Prozess hat Zeit gekostet. Ein Werk zu erweitern ist



Die modernen Betriebsgebäude von Preciber, nach den in 2009 erfolgten Erweiterung.

hier «politisch weniger interessant», als einen Ferienclub zu eröffnen und die Behörden haben ein bisschen lange gebraucht.

Herr Casas: Wir haben unseren Maschinenpark deutlich erweitert. Zusätzlich ist durch die Bearbeitung grösserer Durchmesser eine grössere Fläche für neue Maschinen erforderlich. Ausserdem wollen wir unseren Mitarbeitern bessere Arbeitsbedingungen, grössere Umkleieräume, einen Schulungsraum und eine Kantine bieten. Diese Veränderungen sind seit Beginn des Jahres 2009 abgeschlossen. Wir finanzieren die Erweiterung unserer Firma vollständig durch Eigenmittel, das Kapital bleibt folglich in der Gesellschaft.

dm: Zum Abschluss, was macht den Erfolg von Preciber heute aus?

Herr Correig: Ein Gleichgewicht zwischen zahlreichen Faktoren. Wir tun die Dinge, die für die Umsetzung unseres Geschäftsgrundsatzes «hohe Qualität und Präzision» zu tun sind. Unser Personal ist hochqualifiziert und unser System der laufenden Fortbildung ist gut ausgearbeitet. Wir sind direkt in den Geschäftsbetrieb eingebunden und investieren permanent. Wir haben einen sehr leistungsfähigen Maschinenpark. Unsere Kunden sind treu, weil sie wissen, dass wir für sie arbeiten.



INDUSTRIAS PRECIBER, S.A.

Gründung: 1971
 Anzahl Mitarbeiter: 80
 Export: 75 % des Umsatzes
 Durchmesserbereich: 1 bis 20 mm
 Produktionsbetrieb: Reus/Tarragona (Sp)
 Zertifizierungen: ISO 9001: 2000 durch den TÜV zertifiziert
 Erweiterung im Jahr 2008: Die Produktionsfläche wird von 2300 auf 3100 m² erweitert.

Kontakt:

Industrias Preciber
 Präzisionsdreherei
 Cami del Roquis, 75
 P.O. Box 405
 43200 REUS (Tarragona) Spanien
 Tel. +34 977 338 522
 Fax +34 977 320 000
 preciber@preciber.com
 www.preciber.com