

ISCAR UND TORNOS, EINE SYSTEMPARTNERSCHAFT IM SINNE DER KUNDEN

Auf einem zweitägigen „Mehrspindlerseminar“ im Herbst letzten Jahres präsentierten Iscar und Tornos gemeinsam auf einer MultiDeco neuartige Bearbeitungskonzepte und überzeugten die rund 100 Teilnehmer durch eindrucksvolle Praxisbeispiele. Die Resonanz auf diese Veranstaltung war derart positiv, dass wir von den Verantwortlichen näheres über die Ziele, Erwartungen und konkrete Ergebnisse wissen wollten.



decomagazine: Messen und Hausausstellungen nehmen derzeit beinahe schon inflationär zu. Sind Sie mit Ihrer Veranstaltung diesem Trend gefolgt, oder haben Sie Ihren Besuchern etwas Besonderes geboten?

Manfred Nowy: Iscar folgt keinen Trends, sondern setzt sie. Wir veranstalten seit Jahren Seminare und Symposien, die unseren Kunden helfen, wirtschaftlicher und prozesssicherer zu produzieren. Dabei handelt es sich um keine Verkaufsveranstaltungen, sondern um einen praxisnahen Erfahrungsaustausch, von dem sowohl unsere Kunden als letztendlich auch wir profitieren.

Eckhard Lenz: Diese Seminare sind Teil unserer Strategie. Iscar ist der Trendsetter intelligenter Entwicklungen und will diese mit derartigen Veranstaltungen in den Markt tragen. Wir sehen uns als

Innovationsführer und bringen jedes Jahr leistungsfähigere Zerspanungswerkzeuge auf den Markt. Wir verfügen über komplette Produktfamilien zum Drehen, Stechen, Bohren und Fräsen. Weil aber der Produktivitätsdruck in der Industrie immer größer wird, ist es für unsere Kunden nahezu unmöglich, das jeweils beste Werkzeug auszuwählen. Hier setzen wir gemeinsam mit unseren Kunden und den Maschinenherstellern an und tasten uns so an das Optimum heran.

dm: Das klingt relativ aufwändig?

Manfred Nowy: Ist es auch. Das Ziel ist immer, beim Kunden die Stückkosten pro Werkstück zu minimieren. Der Weg dorthin ist allerdings sehr steinig. Neben den reinen Leistungsparametern müssen eine Vielzahl weiterer Faktoren berücksichtigt

werden. Höhere Schnittwerte sind nur eine Seite der Medaille. Bei einer ganzheitlichen Prozessbetrachtung sind allein aus Sicht des Werkzeugs die Werkzeugstandzeiten, die Werkzeugkosten, die Wechselzeiten, die Nebenzeiten, die richtige Kombination verschiedener Werkzeuge etc. mindestens ebenso wichtig.

Dies alles müssen sie noch in Relation zur jeweiligen Werkzeugmaschine sehen, durch die noch zusätzliche Parameter mit ins Spiel kommen: Stundensätze, Magazinplätze, Energiekosten, Späneentsorgung, Werkzeugwechselsysteme und vieles andere mehr. Hier ist echtes Engineering angesagt.

dm: Kann Iscar dies überhaupt leisten und wird dies von den Kunden auch honoriert.

Eckhard Lenz: Letzteres ist natürlich unser Wunsch und auch das Ziel. Viele Kunden wissen gar nicht, welcher Aufwand dahinter steckt. Oft investieren wir mehrere Manntage, um für den Kunden eine optimale Lösung zu erarbeiten. Dies geht bislang meistens auf Kosten der Marge, da gedanklich bei vielen Kunden Produkt und Dienstleistung immer noch stark vermischt sind. Künftig wollen wir die Dienstleistung in unseren Angeboten explizit ausweisen. Wir wissen, dass wir durch unsere Struktur und unsere Kompetenz hier echte Wettbewerbsvorteile bieten.

dm: Können Sie dies näher erläutern?

Eckhard Lenz: Wir sind so organisiert, dass jeder Kunde nur wenige direkte Ansprechpartner hat. Es handelt sich hierbei um die zuständigen Außendienstmitarbeiter und Anwendungstechniker, die die Sprache des Kunden sprechen, seine Aufgabenstellung verstehen und diese bei Bedarf innerhalb der Iscar-Organisation an einen kompetenten Spezialisten weiterleiten. Dieser Spezialist kommt entweder aus den Technologien Drehen, Fräsen, Bohren, Stechen oder aus der Branche (Automotive, Aerospace, Medizintechnik, Energie, Elektro/Elektronik etc.). Je nach Komplexitätsgrad arbeiten diese Spezialisten interdisziplinär zusammen und holen vermehrt auch den Maschinenhersteller mit ins Boot.

Dirk Becker: Beim Drehen, insbesondere beim Mehrspindeldrehen stehen wir vor großen Herausforderungen. Die Synchronisation der Arbeitstakte, die Zeitoptimierung und die Aufteilung in sinnvolle Operationen erfordert einige Erfahrung. Ganzheitlich betrachtet spielen natürlich auch die Werkzeugkosten eine Rolle. Wir bemühen uns deshalb, uns aus unserem Standardbaukasten zu bedienen und diese Werkzeuge intelligent zu kombinieren. Erst wenn wir damit an Grenzen stoßen, greifen wir auf Sonderwerkzeuge zurück, die unser Entwicklungszentrum

konstruiert und baut. Dies natürlich immer unter dem Blickwinkel, die Bearbeitungszeit zu reduzieren und dadurch die Produktivität zu steigern.

dm: Bei der Vielzahl der Maschinenhersteller können Sie das doch gar nicht schaffen?

Marco Seehaus: Wir bemühen uns, zu allen wichtigen Herstellern gute Kontakte zu pflegen und ein partnerschaftliches Verhältnis aufzubauen. Unser Ziel ist es, das Dreieck Kunde- Maschinenhersteller und Werkzeughersteller eng zu vernetzen und Doppelarbeiten zu vermeiden. Klar gibt es hier immer wieder mal Wettbewerbssituationen, da ein Kunde ein Bauteil bei verschiedenen Maschinen- und Werkzeugherstellern anfragt. Anstatt, dass nun jeder mühsam für sich alleine an einer Lösung strickt, analysieren

DIE GESPRÄCHSPARTNER



Eckhard Lenz

Verkaufsleiter Handel, Marketing und Services Iscar



Dirk Becker

Produktmanager Drehen, Iscar



Manfred Nowy

Leiter CTMS Iscar



Marco Seehaus

OEM Manager Iscar



Sven Martin

*Produktmanager
Mehrspindeldrehen Tornos
Technologies Deutschland*

wir den Prozess und bringen die richtigen Partner zusammen. Wichtig ist dabei, dass man offen und fair miteinander umgeht und sich gegenseitig vertraut. Häufig passen wir unsere Kombiwerkzeuge den Leistungsparametern der Maschine an, um an das Optimum zu kommen.

dm: Was gab für Sie den Ausschlag für die gemeinsame Veranstaltung mit Tornos:

Marco Seehaus: Auf dem mav Innovationsforum 2010 hat mich die Präsentation von Tornos überzeugt und ich spürte, dass wir uns vom Denken gut ergänzen. Tornos stellt das Bauteil des Kunden in den Vordergrund und erarbeitet darauf hin eine maßgeschneiderte Lösung. In den Branchen Automotive, Elektronik, Medizin und Uhren verfügt Tornos über eine nahezu unschlagbare Expertise. Diese gekoppelt mit unserem Werkzeug-Know-how ergibt ein extrem starkes Team.

dm: Hat sich das auf der Veranstaltung bewahrheitet?

Manfred Nowy: Ich denke schon. Wir haben von unseren rund 100 Besuchern Top-Bewertungen gekriegt und einen regen Gedankenaustausch angestoßen. Thematisch haben wir an diesen zwei Tagen das MultiTasking und Mehrspindeldrehen in den Vordergrund gestellt. Es war eine geschickte Kombination aus Theorie und Praxis, bei der wir unseren Kunden das Ziel „Geld zu verdienen“ verdeutlichen konnten. Durch hochpositive Schruppwerkzeuge können wir schnell und effizient arbeiten und dadurch die taktzeitbestimmenden Werkzeuge schneller an ihr Optimum bringen.

Sven Martin: Für unsere Maschinen spricht zudem die Kühlung direkt am Werkstück mit Hochdruck bis zu 150 bar. Als weiteres Highlight können wir diesen individuell auslegen. Damit steigt zusätzlich die Effizienz.

Marco Seehaus: Die Zusammenarbeit im Vorfeld und während der Veranstaltung war exzellent. Wir haben die Demo-Teile miteinander abgestimmt und von Tornos einiges gefordert. Zum Umgehen der Schnittstellenproblematik haben wir die Werkzeuge zum Teil direkt mit der Maschine verbunden. Die Ergebnisse konnten sich wirklich sehen lassen und wir haben beide davon profitiert.

dm: Werden Sie die Zusammenarbeit fortsetzen:

Marco Seehaus: Nach dem gelungenen Auftakt kann ich die Frage mit einem eindeutigen Ja beantworten. Die Anforderungen des Marktes werden weiter steigen. Zum einen sind neue Legierungen



und Materialien zu bearbeiten. Zum anderen ist das Streben nach Produktivitätssteigerung und Kostenreduzierung noch lange nicht abgeschlossen. Ein Trend, der sich hier abzeichnet ist, dass das Werkzeugwechseln und Einstellen immer simpler werden und ohne Fachpersonal erfolgen soll. Je besser Maschine und Werkzeug darauf abgestimmt sind, desto eher kann diese Forderung erfüllt werden. Dies erfordert eine ganz enge Kooperation zwischen Maschinen- und Werkzeughersteller. Hier arbeiten wir gemeinsam an einer besseren Verknüpfung, die bis hin zu einem regen Datenaustausch führt. Dies alles natürlich unter der Prämisse, dass beide Partner offen für weitere Kooperationen sind. Deshalb ist dieses vorhandene gegenseitige Vertrauen eminent wichtig. So werden wir noch zahlreiche weitere Projekte im Sinne unserer Kunden zum optimalen Ergebnis führen.