

## ISCAR Y TORNOS, UNA ASOCIACIÓN DE SISTEMA PARA LOS CLIENTES

En un seminario de dos días sobre tornos multihusillo celebrado en otoño del año pasado, Iscar y Tornos presentaron conjuntamente conceptos de mecanizado innovadores en un MultiDeco y convencieron a los aproximadamente 100 asistentes con unos sensacionales ejemplos prácticos. Los resultados de esta presentación fueron positivos, ya que deseábamos conocer más detalles por parte de los encargados con respecto a objetivos, expectativas y resultados concretos.



**decomagazine:** Existe en la actualidad una tendencia casi inflacionista con respecto a la celebración de ferias y exposiciones. ¿Han seguido esta moda con su presentación o han ofrecido algo especial a los visitantes?

**Manfred Nowy:** Iscar no sigue ninguna moda, sino que marca tendencias. Organizamos desde hace años seminarios y simposios que brindan a nuestros clientes la oportunidad de producir de forma rentable y segura en el trabajo. No se trata de seminarios de ventas, sino de intercambios de experiencias con un enfoque práctico, del que disfrutaron nuestros clientes y en último término también nosotros.

**Eckhard Lenz:** Estos seminarios forman parte de nuestra estrategia. Iscar marca tendencias con desarrollos inteligentes y desea comercializarlos en el mercado con presentaciones de este tipo. Nos vemos como líderes en innovación y cada año lan-

zamos al mercado potentes herramientas de arranque de viruta. Contamos con una completa familia de productos para torneado, ranurado, taladrado y fresado. En vista de que en la industria sigue aumentando la presión en torno a la productividad, nuestros clientes se encuentran con muchas dificultades a la hora de elegir la herramienta más adecuada. Aquí es donde actuamos nosotros, ya que nos reunimos con nuestros clientes y los fabricantes de máquinas y buscamos la solución óptima.

**dm:** ¿Suena en cierto modo a proceso costoso?

**Manfred Nowy:** Sí, lo es. El objetivo pasa siempre por minimizar los costes por pieza de los clientes. En este sentido, el camino que hay que recorrer para alcanzar dicho objetivo es sinuoso. Además de los parámetros de rendimiento se han de tener en cuenta otros muchos factores. Los valores de corte elevados

son solo una cara de la moneda. A la hora de analizar el proceso desde un punto de vista integral, también resultan como mínimo igual de relevantes, p. ej., la vida útil de la herramienta, los costes de herramienta, los tiempos de cambio, los tiempos muertos, la combinación adecuada de varias herramientas, etc.

Además todo esto se ha de entender con relación a la máquina-herramienta correspondiente mediante los parámetros adicionales que entran en juego: tarifas horarias, almacenaje, costes de energía, eliminación de virutas, sistemas de cambio de herramienta y otros datos. Aquí entra en escena la ingeniería en estado puro.

**dm: ¿Puede Iscar realmente ofrecer este servicio? ¿Sabrá el cliente valorar también dicho servicio?**

**Eckhard Lenz:** Nuestro deseo y nuestro objetivo es precisamente este último. Muchos clientes no tienen ni idea de los costes ocultos. A menudo invertimos varios días para elaborar una solución óptima para el cliente. Hasta ahora gira en torno a los costes del margen, dado que mentalmente para muchos clientes el producto y el servicio siguen estando todavía fuertemente mezclados. De cara a un futuro queremos que el servicio figure de forma explícita en nuestras ofertas. Somos conscientes de que con nuestra estructura y nuestras competencias ofrecemos realmente ventajas competitivas.

**dm: ¿Podría explicar algo más en detalle esto último?**

**Eckhard Lenz:** Nuestra sistema organizativo responde a una filosofía según la cual cada cliente solo tiene asignadas pocas personas de contacto directo. En concreto, se trata de la persona responsable del servicio externo y del técnico de aplicaciones, que hablan el idioma del cliente y entienden sus consultas y en cada caso derivan el asunto en cuestión a un especialista en la materia dentro de la organización de Iscar. Este especialista proviene de las tecnologías de torneado, fresado, taladrado, arranque o de un sector profesional (automoción, aeroespacial, ingeniería médica, energía, electrónica/electricidad, etc.). En función del grado de complejidad, estos especialistas trabajan de forma interdisciplinar e integran progresivamente también en el equipo al fabricante de máquinas.

**Dirk Becker:** A la hora de tornear, en particular en torneado con multihusillo, nos enfrentamos a retos de gran envergadura. La sincronización de los ciclos de trabajo, la optimización del tiempo y la división en operaciones razonables requiere un cierto grado de experiencia. Los costes de herramienta también desempeñan un papel en este proceso si lo analiza-

mos desde una perspectiva integral. Por tanto, no escatimamos esfuerzos a la hora de utilizar nuestros módulos estándar y combinar estas herramientas con inteligencia. Cuando nos topamos con algún límite insuperable, nos servimos de herramientas especiales que nuestro centro de desarrollo diseña y fabrica para tal fin. Todo esto visto desde una óptica que persigue reducir el tiempo de mecanizado y aumentar a su vez la productividad.

**dm: ¿Con la amplia gama de fabricantes de máquinas no pueden conseguir de ningún modo este objetivo?**

**Marco Seehaus:** Nos esforzamos por dotar a los principales fabricantes de buenos contactos y por construir una relación entre socios. Nuestro objetivo

### INTERLOCUTORES



**Eckhard Lenz**

*Jefe de Ventas Negocio,  
Marketing y Servicios Iscar*



**Dirk Becker**

*Gestor de producto Torneado  
Iscar*



**Manfred Nowy**

*Jefe CTMS Iscar*



**Marco Seehaus**

*Gestor OEM Iscar*



**Sven Martin**

*Gestor de producto Tornos  
multihusillo Tornos Technologies  
Deutschland*

es conectar bien entre sí el triángulo formado por el cliente, el fabricante de máquinas y el fabricante de herramientas y evitar así duplicidades en el trabajo. Por supuesto que nos volvemos a topar aquí con situaciones de competitividad, puesto que un cliente puede solicitar un componente de distintos fabricantes de máquinas y piezas. En lugar de que cada uno tenga que esforzarse individualmente por buscar una solución, analizamos el proceso y ponemos en contacto a los socios adecuados. Es importante interactuar con sinceridad y tener confianza mutua. Con frecuencia adaptamos nuestras herramientas combinadas a los parámetros de rendimiento de la máquina para conseguir así un resultado óptimo.

**dm: ¿Qué hizo que se inclinara la balanza para embarcarse en un proyecto conjunto con Tornos?**

**Marco Seehaus:** En el Forum de la innovación mav 2010 me convenció la presentación de Tornos y tuve la intuición de que nos complementábamos bien en cuanto a la filosofía de trabajo. Tornos sitúa el componente del cliente en un primer plano y elabora sobre esa base una solución a medida. En los sectores de la automoción, electrónica, medicina y relojería, Tornos cuenta con una vasta experiencia difícil de superar. Si a esto le unimos nuestros conocimientos especializados en materia de herramientas, el resultado es un equipo extremadamente potente.

**dm: ¿Se ha materializado en el evento?**

**Manfred Nowy:** Creo que sí. Hemos recibido valoraciones muy positivas de nuestros aprox. 100 visitantes y a su vez hemos generado un intercambio de ideas. En estos dos días hemos dado prioridad desde un punto de vista temático al "multitasking" y al torneado con multihusillo. Resultó ser una combinación inteligente que aúna teoría y práctica y que nos permitió explicar a nuestros clientes el objetivo "Ganar dinero". Gracias a herramientas de desbaste fuertemente positivas podemos trabajar con eficacia y dinamismo y a su vez conseguir con mayor rapidez un estado óptimo de las herramientas que determinan la duración del ciclo.

**Sven Martin:** En nuestras máquinas destaca también la refrigeración directa en la pieza de trabajo con alta presión de hasta 150 bar. Esta característica, además, se puede dimensionar de forma individual. De este modo, se ve aumentada también la eficiencia.

**Marco Seehaus:** La colaboración antes y durante el evento fue excelente. Adaptamos entre sí las piezas para la demostración y precisamos la colaboración de Tornos en varias ocasiones. Para dar solución a la problemática de las interfaces, unimos las herra-



mientas en parte directamente con la máquina. Los resultados hablan realmente por sí solos y nos han beneficiado a ambas partes.

**dm: ¿Proseguirá la colaboración?**

**Marco Seehaus:** En vista de los logros conseguidos en esta fase inicial, le puedo responder con un sí rotundo. Los requisitos del mercado seguirán aumentando. Por un lado, se han de mecanizar nuevas aleaciones y materiales. Por otro lado, los esfuerzos por alcanzar un aumento de la productividad y una reducción de costes todavía no han cesado. Una tendencia que se ha visto reflejada aquí es el hecho de que los cambios de herramienta y los ajustes siempre tienden a ser más sencillos y sin personal especializado para realizar dichas tareas. Cuanto mejor sea la adaptación entre sí de la máquina y la herramienta, mejor se podrá dar respuesta a este requisito. Para ello se requiere una estrecha cooperación entre el fabricante de la máquina y la herramienta. Trabajamos juntos en una combinación mejorada que nos lleve a un intercambio de ideas y de datos. Todo ello por supuesto partiendo de la base de que ambos socios se muestren predispuestos a seguir colaborando juntos. Esto explica la relevancia de la confianza mutua existente. Por tanto, seguiremos llevando a cabo otros muchos proyectos para conseguir resultados óptimos de acuerdo con las necesidades de nuestros clientes.