

Informationen für die Wirtschaft
Ausgabe August 2008

Maschinenbau und Metallbearbeitung

Deutschland

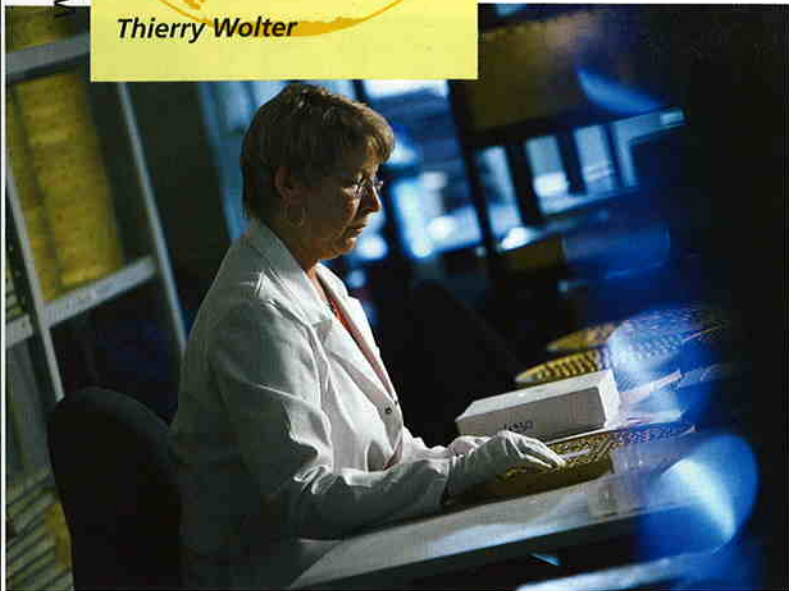
Fachmagazin mit **KUHN** SPECIAL
Industrielle Kommunikation



pilz

Auf Nischen und ausgewählte Segmente konzentrieren

Thierry Wolter



Die Welt der Hartmetalle.

Fotos: CERATIZIT.



Thierry Wolter
Vorstand von
CERATIZIT S. A.
Mamer, Luxemburg
(Zentrale),
CERATIZIT Austria GmbH,
6600 Reutte/Österreich
Kontakt:
www.ceratizit.com

Herausforderung Globalisierung...

» In den nächsten Jahren werden wir den Schwerpunkt auf den Geschäftsbereich Zerspanung legen und unsere Multi Channel-Strategie konsequent umsetzen: Wir konzentrieren uns auf Nischen und entwickeln exklusive Lösungen in den Bereichen Automotive, Engineering, Aerospace, Oilfield. Lieber sind wir die Nummer 1 in ausgewählten Segmenten, als die Nummer 3 insgesamt. Kleinen und mittleren Unternehmen steht unsere WNT-Organisation umfassend zur Seite. «

Die Globalisierung ist in aller Munde – auch und gerade in der boomenden Hartmetallindustrie, die zur Zeit einen dramatischen Wandel durchläuft. Noch vor zehn Jahren konzentrierte sich die Hartmetallindustrie vor allem auf Nordamerika, Japan und Westeuropa. Seitdem hat sich der Markt grundlegend gewandelt. Japan stagniert, die USA stehen am Rande einer Rezession und Westeuropa wächst nur moderat – mit Ausnahme der Region D-A-CH (Deutschland, Österreich, Schweiz), die sehr gut läuft. Im Rahmen der Wachstumsstrategie hat CERATIZIT neue internationale Wachstumsmärkte identifiziert: Osteuropa und Ostasien.

Außerdem sind wir in der komfortablen Lage, die Hartmetallanwendungen auszuwählen, in

denen wir wegen unserer Expertise langfristig den größten Kundennutzen und die größten Wachstumschancen realisieren können. CERATIZIT ist bereits heute Weltmarktführer bei Hartmetallprodukten für die Holzbearbeitung und bei Gesteinbearbeitung sowie Europas größter Anbieter für industrielle Verschleißprodukte. Von Anfang an sind wir schneller gewachsen als der Markt. So wollen wir weitermachen, unter anderem durch gezielte Akquisitionen. Dabei müssen sich neue Unternehmen strategisch, kulturell und letztlich natürlich auch finanziell sinnvoll in die CERATIZIT-Gruppe einfügen.

Weltweit weiter organisch überdurchschnittlich wachsen

Mit rund 600 Mio. Euro Umsatz gehören wir zu den TOP 5 der Hartmetallproduzenten weltweit und peilen nun einen Umsatz von einer Milliarde Euro bis spätestens 2012 an. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, haben wir mehrere Stellschrauben, an denen wir kräftig drehen werden.

So konnten wir vom Aufschwung in Osteuropa außerordentlich profitieren und werden diesen Erfolg weiter ausbauen. Jüngst haben wir eine Tochtergesellschaft in der Türkei gegründet. Im NAFTA-Raum, dem nach wie vor größten und strategisch wichtigsten Markt weltweit, verfügen wir über eigene Gesellschaften in den USA und in Mexiko. Nach dem Erwerb von Newcomer Products vergangenes Jahr sind wir auch in der amerikanischen Zerspanung ein so genannter household name. Lateinamerika begreifen wir als einen eigenständigen Markt mit großem Potenzial. Seit Jahren ist das Wachstum zweistellig. Nach Osteuropa und Ostasien bleibt Lateinamerika die Wachstumsregion, in die wir verstärkt investieren.

Ostasien steht bei uns ganz oben auf der Agenda. Wir unterhalten in den drei wichtigsten

Märkten China, Japan und Indien Gesellschaften, die überdurchschnittlich zum Gruppenwachstum beitragen. Die Bemühungen um die asiatischen Märkte werden wir deutlich vorantreiben.

Konsequent wichtige Prozesse optimieren

Rationalisierung ist schon durch den Kostendruck der Mitbewerber immer ein Thema. Das bedeutet aber nicht, dass wir versuchen, die Kostenstruktur unserer asiatischen, namentlich chinesischen Mitbewerber zu erreichen. Und wir werden auch nicht die gesamte Produktion in Billiglohnländer verlagern. Schließlich wollen wir unseren hohen Standard bei Qualität, Produkt und Service und vor allem unsere Kundennähe halten. Das schließt eine Produktionsverlagerung im Einzelfall trotzdem nicht aus.

Im Rahmen unseres gegenwärtigen Projektes FOCUS FUTURE geht es gerade darum, Produktion und Vertrieb so zu verzahnen, auch geographisch, dass der Kundenwunsch so zeitnah und effizient wie möglich erfüllt wird. Dieses Projekt betrifft zur Zeit im wesentlichen die westeuropäischen Produktionsstandorte. Doch je stärker wir in Asien und Lateinamerika wachsen, desto mehr werden wir unsere Produktion in der jeweiligen Region kundennah ausbauen. Wir wollen sämtliche Prozesse, die zur Erfüllung des Kundenwunsches erforderlich sind, optimieren. Dazu müssen wir letztlich in allen Bereichen, also Forschung & Entwicklung, Einkauf, Produktion, Verkauf und Logistik, immer schneller und effizienter werden.

In einer globalisierten Welt müssen die Anbieter nicht nur weltweit präsent, sondern jederzeit und überall erreichbar und lieferfähig sein. Diese Dynamik birgt sicherlich vielerlei Herausforderungen. Doch diese begreifen wir als Chance, neue Märkte und Kunden für unsere Produkte zu gewinnen.

Volle Kraft voraus mit Wendeschneidplatten

Hans Axelsson

Das schwedische Unternehmen Aerodyn hat sich auf die Bearbeitung von Schaufeln für Schiffspeller spezialisiert. Mittels Frästechnik wird die Gushaut entfernt und das endgültige Profil angebracht. Nach dem Fräsen wird die Oberfläche sorgfältig poliert.

Ein Schiffspeller setzt die vom Motor erzeugte Energie in Bewegung um. Die Propellerschaufeln verfügen über ein hydrodynamisches Flügelprofil: die Flügel sind so geformt und ausgerichtet, dass sie bei der Rotation vom Wasser asymmetrisch umströmt werden. Dadurch entsteht ein Druckgefälle in oder entgegengesetzt zur Bewegungsrichtung. Es erzeugt eine Strömung, die als Schub bezeichnet wird und das Schiff antreibt.

Aerodyn wurde 1989 gegründet, um zunächst Bauteile für die Flugzeugindustrie zu produzieren, daher der Firmenname. Das Unternehmen mit Sitz im schwedischen Karlskoga beschäftigt 40 Mitarbeiter, die sich inzwischen auf die Bearbeitung von Schaufeln für Schiffspeller spezialisiert haben. Auf diesem Spezialgebiet hat Aerodyn die Nase vorn. Das Geheimnis: Als eines der ersten Unternehmen hat Aerodyn für die Bearbeitung von Schaufeln 5-Achs-Fräszentren eingesetzt. Vorher wurde nämlich nur geschliffen, nicht gefräst.

Pro Jahr bearbeiten die Mitarbeiter von Aerodyn etwa 500 bis 700 Schaufeln und viele andere Komponenten für Antriebssysteme von Supertankern, Fracht- und Kreuzfahrtschiffen. Die Schaufeln, aus Bronze oder rostfreiem Material gegossen und mit einem Gewicht zwischen 80 Kilogramm und fünf Tonnen, gehen nach der Bearbeitung direkt an führende



Bei einem Schaufelgewicht von 3,8 Tonnen liegt die Toleranz zwischen den Schaufeln bei nur sechs Kilogramm. Fotos: CERATIZIT S.A.



Autor: Hans Axelsson
Verkaufsleiter CERATIZIT,
CERATIZIT Austria
Gesellschaft m. b. H.
6600 Reutte/ÖSTERREICH
Kontakt:
www.ceratizit.com

Antriebsausrüster. Dort werden sie zu Propellern montiert. Die Durchlaufzeit einer Schaufel bei Aerodyn reicht von zwei bis drei Wochen bis zu drei Monaten, je nach Komplexität und Größe. Ein Schiffspeller kann zwischen zwei und sieben Schaufeln haben. Propeller für Schiffe, die sich einen Weg durch Eis bahnen müssen, sind sogar meist aus rostfreiem Stahl, Aerodyn produziert zu 75 % Schaufeln aus Bronze, die restlichen aus rostfreiem Stahl. Dabei hat das Unternehmen extrem hohe Qualitätsansprüche. Die Spezifikationen vom Kunden an Festigkeit und Form sind sehr streng. So wird oft eine Oberflächen-güte von sogar Ra 1,6 verlangt. Auch darf das Gewicht der einzelnen Schaufeln am selben Propeller nicht zu sehr voneinander abweichen:

bei einem Schaufelgewicht von 3,8 Tonnen liegt die Toleranz zwischen den Schaufeln bei nur sechs Kilogramm – bei sehr schnellen Schiffen darf der Gewichtsunterschied nicht mehr als ein Kilogramm betragen. Für jeden Auftrag kommen Prüfer ins Haus und übernehmen in unabhängigen Audits die Abnahme. In enger Zusammenarbeit zwischen der schwedischen Vertriebsorganisation und dem Segment Energie & Transport von CERATIZIT wurden in den letzten Jahren etliche produktivitätssteigernde Zerspanungsprojekte bei Aerodyn umgesetzt. Seit einigen Monaten sind zum Beispiel die CERATIZIT Wendeschneidplatten »-M31 CTC 5235« mit HyperCoat-Beschichtung im Einsatz. Mit diesen wurde die Schnitttiefe um 50 Prozent erhöht und gleichzeitig die Standzeit verdoppelt. Auf die Frage, wodurch CERATIZIT besonders punktet, antwortet Lars Andersson, Geschäftsführer Aerodyn: »Qualität, Service und marktgerechte Preise sind die Merkmale von CERATIZIT. Auch die Online-Bestellmöglichkeit über den E-Techstore von CERATIZIT wissen wir sehr zu schätzen.«