

# N/C FERTIGUNG

Werkzeugmaschinen | Werkzeuge | Fertigungsprozesse



## VIERFACHE STANDZEIT

Neues Wechselkopfsystem von Walter sorgt für ein Plus an Verfügbarkeit

## ALLES FÜR DIE QUALITÄT

Unisign verknüpft mit Neubau hohe Unternehmensziele

## SPANENDE BEGIERDE

F.Zimmermann verspricht mit der Compact-Baureihe mehr Kundennutzen

## Special Tooling

GROSSER SONDERTEIL  
AB SEITE 69

 WALTER

SHW

## Weiter auf Wachstumskurs

Ein sehr gutes Maschinenprogramm für die Großteilebearbeitung und ständige Innovationen sorgen beim Traditionsunternehmen SHW Werkzeugmaschinen für den höchsten Umsatz der Firmengeschichte. Zum Rekordwert von rund 63 Millionen Euro trägt auch das gute Retrofitting-Geschäft bei. Noch nie in der Firmengeschichte wurden so viele Maschinen verkauft. 56 Neumaschinen konnten im weltweiten Markt ausgeliefert werden. Die Exportquote betrug 2012 etwa 65 Prozent. Mit je 10 Millionen Euro Umsatz machten Deutschland und Österreich fast ein Drittel der Erlöse aus. Geschäftsführer Anton Müller: „Die starke EU-Binnennachfrage hat uns in unserem Weg bestätigt, mit sehr guter Technologie und ständigen Innovationen einen Mehrwert zu bieten“. Die Auftragseingänge im ersten Quartal liegen erneut über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. „Im Januar und Februar haben die Bestellungen aus USA, Indien und China deutlich angezogen“, so Geschäftsführer Christian Hühn. Bezüglich der Insolvenz der SHW Casting Technologies GmbH betonen Müller und Hühn: „Uns betrifft das in keiner Weise, da wir mit Casting Technologies weder gesellschaftsrechtlich noch finanziell verbunden sind.“

[www.shw-wm.de](http://www.shw-wm.de)



**Anton Müller,**  
Geschäftsführer und Gesellschafter der SHW Werkzeugmaschinen GmbH



**Christian Hühn,**  
Geschäftsführer und Gesellschafter der SHW Werkzeugmaschinen GmbH

CREAFORM

## Hervorragendes Jahr 2012

Creaform, führender Anbieter portabler 3D-Mess-technik und 3D Engineering Services, kann auf ein sehr erfolgreiches Jahr mit einem organischen Wachstum von 19 Prozent gegenüber 2011 zurückblicken. Die Technologie-Umsätze 2012 zeigen ein Jahreswachstum von 38 Prozent, mit 74 Prozent im vierten Quartal. Auch der Bereich 3D Engineering Services zeigt gegenüber dem Vorjahr ein stetiges Wachstum. „Insgesamt war 2012 ein hervorragendes Jahr für Creaform, wozu insbesondere unsere Produkteinführungen beigetragen haben. Wir haben die Bedürfnisse der Industrie richtig identifiziert, was der Erfolg des Weißlichtscanners Go!Scan 3D beweist: Die Anzahl der verkauften Einheiten überstieg bei weitem die geplanten Verkäufe. Zudem hat unsere neue Pipecheck-Lösung für die Analyse der Außenkorrosion und die Beurteilung mechanischer Schäden an Pipelines, die Ende des Jahres 2011 auf den Markt gebracht wurde, großes Interesse im Bereich der zerstörungsfreien Prüfung und im Öl- und Gassektor hervorgerufen und ein Wachstum von 76 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielt“, so Martin Lamontagne, Präsident und CEO. Insbesondere die USA und Japan stachen 2012 mit einem Wachstum von 60 beziehungsweise 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr hervor.

[www.creaform3d.com](http://www.creaform3d.com)



**Martin Lamontagne, Präsident**  
und CEO bei Creaform

GILDEMEISTER

## Rekordzahlen erwirtschaftet

Gildemeister erzielte im Berichtsjahr den höchsten Auftragseingang, den höchsten Umsatz und den höchsten Jahresüberschuss in der Unternehmensgeschichte. Der Auftragseingang übertraf erstmals die 2-Mrd.-Euro-Marke: Er überstieg den Wert des Vorjahres (1.927,3 Mio. Euro) um 333,5 Mio. Euro und erreichte 2.260,8 Mio. Euro – ein Plus von 17 %. Der Umsatz in Höhe von 2.037,4 Mio. Euro lag um 349,7 Mio. Euro beziehungsweise 21 % über dem Vorjahreswert. Im vierten Quartal stieg der Umsatz um 23 % auf 604,5 Mio. Euro.

[www.gildemeister.com](http://www.gildemeister.com)

MONFORTS

## Management-Team verstärkt

Die A. Monforts Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG verstärkt ihr Management-Team mit Markus Roesges und Michael Balint. Roesges zeichnet künftig für den Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich. Der Vertriebsexperte arbeitet seit 1986 für Monforts und gilt als ausgewiesener Kenner der Maschinenbaubranche. Seine Aufgabe wird es sein, den Absatz in den deutschsprachigen Ländern zu steigern. Stefan Balint bringt als neuer Leiter Materialwirtschaft umfassende Expertise mit. Zuvor war der Manager Projektleiter bei der Hitachi Power Europe GmbH. Bei Monforts soll er die Materialwirtschaft optimieren und an den gestiegenen Anforderungen des Unternehmens und seiner Kunden ausrichten. Monforts hat im Geschäftsjahr 2012 seinen Umsatz um 115 Prozent auf 28 Mio. Euro gesteigert. Der Spezialist für die Entwicklung und Fertigung von Werkzeugmaschinen für hoch effizientes Drehen, Fräsen und Bohren hat das 2010 eingeleitete Insolvenzverfahren mit Erfolg abgeschlossen und schreibt operativ wieder schwarze Zahlen. Grundlage für die Steigerung von Umsatz und Ergebnis in 2013 sollen verstärkte Vertriebsaktivitäten in Europa sein und die geplante Expansion nach Russland.

[www.monforts-werkzeugmaschinen.de](http://www.monforts-werkzeugmaschinen.de)

SCHAUBLIN

## Im Dienst am Kunden

Neue, erfolgreiche Dreh- und Bearbeitungsmaschinen, neue Spannmittelentwicklungen, ein neues Produktionswerk: Der Maschinen- und Werkzeugspezialist Schaublin gibt Gas. Auch die Kundenbetreuung wird optimiert: Michael Wolf heißt der neue Mann im Vertriebsteam, der Schaublin in den Bereichen Bestandskundenpflege und Neuaquise verstärken wird.

[www.schaublin.de](http://www.schaublin.de)



**Michael Wolf, Mitglied im Vertriebsteam** der Schaublin GmbH