

MIT
GRÖSSTEM
OCCASIONSMARKT

SMM

DIE INDUSTRIEZEITSCHRIFT FÜR DIE PRAXIS
Schweizer Maschinenmarkt



ROBOTIK >> 18 Optimierte Schaltschrankfertigung

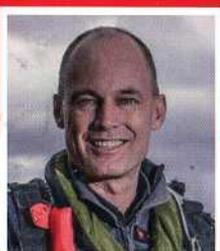
DIGITAL Direkt ins E-Mail-Postfach der MEM-Industrie >> **12**

INTERVIEW DES MONATS Pascal Boillat, GF Machining Solutions >> **14**

AUTOMATION Die Herausforderung «Zukunft» annehmen >> **35**

FERTIGUNGSTECHNIK CNC-Produktionslösungen und 3D-Druck >> **46**

VERBINDUNGSTECHNIK Technologietag für Beleuchtungsindustrie >> **52**



3. SMM-Kongress
Messe Luzern, 4.12.2014, Schweizer Produktionstechnik
Key Note Speaker Bertrand Piccard sponsored by:

Blaser.
SWISSLUBE

«Die beste Technologie anwenden»

>> Bei GF Machining Solutions sind alle Technologien unter einem Dach angesiedelt: Fräsen, Erodieren, Lasertexturieren sowie Automatisierung; deswegen auch die Namensänderung. Ausserdem legt das Unternehmen grossen Wert auf bestmöglichen Service. Lesen sie dazu das Interview mit Pascal Boillat, Präsident von GF Machining Solutions.

SMM: Die Firma GF Agie-Charmilles gibt es nicht mehr, sie heisst jetzt GF Machining Solutions. Warum diese Namensänderung? Der Name GF Agie-Charmilles war doch im Markt bestens bekannt.

Pascal Boillat: Es gibt zwei Gründe für die Namensänderung. Es stimmt, dass der Name GF Agie-Charmilles sehr gut bekannt ist, allerdings wird er mehrheitlich nur mit EDM, also dem Erodieren, verknüpft. Ers-

tens: Wir wollten ein Dach finden, um den Kunden unsere gesamte Bandbreite an Technologien aufzuzeigen – und dazu gehören auch unsere Fräs- und Automatisierungslösungen. Deshalb haben wir uns für den bereichsübergreifenden Namen GF Machining Solutions entschieden. Zweitens: Wir haben eine klare Information an den Markt seitens GF abgegeben. Der neue Name soll verdeutlichen, dass der Georg-

Fischer-Konzern aus drei Divisionen besteht: GF Piping Systems, GF Automotive und GF Machining Solutions.

Dann wird es Namen wie Mikron und Agie Charmilles nicht mehr geben?

P. Boillat: Die Namen werden als Marken bestehen bleiben. So werden alle Fräsmaschinen weiterhin Mikron-Maschinen sein, genauso wie die Erodiermaschinen Agie-Charmilles-Maschinen bleiben werden. Auch Step-Tec-Spindeln und System-3R-Automatisierungslösungen bleiben als Marken unter ihrem ursprünglichen Namen erhalten.

Auf dem Gebiet der Fräslösungen hat GF Machining Solutions vor allem auf dem deutschen Markt sehr starke Mitbewerber. Wie können Sie sich hier unterscheiden?

P. Boillat: Die Qualität einer Maschine allein ist oft nicht ausreichend. Der Prozess und das Know-how machen den Unterschied aus. So bietet keiner unserer Wettbewerber so wie GF Machining Solutions, beide Technologien Fräsen und Erodieren an. Wir liefern 5-Achs-Bearbeitungsmaschinen genauso wie Erodiermaschinen mit Automatisierungslösungen aus dem eigenen Haus – angepasst an die jeweiligen Kundenbedürfnisse. Zusätzlich unterscheiden wir uns gegenüber den deutschen Mitbewerbern durch unsere vielfältigen Serviceleistungen. Auf dem asiatischen Markt wird beispielsweise viel mehr über ein gutes Serviceangebot verkauft; hier gewichtet der Service viel höher.



GF-Machining-Solutions-Präsident Pascal Boillat stellt auf der Technologie-Show in Schorndorf am 9. April 2014 die neue Strategie und die Namensänderung des Unternehmens vor.

Bild: Anne Richter, SMM



>> Wir haben eine interne Ausbildung für unsere Mitarbeitenden etabliert und eine mit neuesten 5-Achs-Bearbeitungszentren und Erodiermaschinen ausgestattete Ausbildungsakademie in Genf gegründet. Die Ausbildung soll die Berater befähigen, die jeweils beste Kundenlösung anzubieten. <<

Pascal Boillat, Präsident GF Machining Solutions

Gerade auf dem asiatischen Markt wird aber auch viel über den Preis verkauft. Kann da GF Machining Solutions mithalten?

P. Boillat: Als eine Schweizer Marke werden wir niemals die billigsten Anbieter sein und das wollen wir auch nicht. Wir haben in Asien nicht nur Verkauf und Service angesiedelt, sondern wir produzieren auch – vorwiegend Maschinen, die für den asiatischen Markt gedacht sind. Denn wir sehen, dass auf dem asiatischen Markt im Gegensatz zu Europa nicht immer die allerneueste Maschinengeneration gefragt ist. In Europa wird eher die High-End-Technik der neuesten Generation nachgefragt.

Können Sie denn preissensible Kunden überhaupt erreichen?

P. Boillat: Wir berücksichtigen vor allem das Total Cost of Ownership. Dabei geht es eben nicht nur um die reinen Beschaffungskosten, sondern auch um die Folgekosten, die Prozesssicherheit und die Kosten für Service und Wartung. Und hier können wir unseren Kunden die bestmögliche Lösung anbieten. Die beste Lösung basiert auf der besten Technologie und dem besten Service.

Was verstehen Sie unter der «besten Technologie»?

P. Boillat: Es geht darum, die für den Kunden passendste Lösung zu finden. Das kann Fräsen oder Erodieren sein oder auch eine Kombination beider Technologien. Gleichzeitig bieten wir je nach Bedarf Automati-

sierungslösungen und das gesamte Tooling an. Es geht dabei um Gesamtlösungen und den Gesamtprozess. Wir wollen dem Kunden helfen, seinen Prozess zu optimieren und das mit nur einem einzigen Ansprechpartner.

Sie betonen immer wieder die Qualität des Services. Welche Rolle spielt der Service bei Ihnen in strategischer und unternehmerischer Hinsicht?

P. Boillat: Für den Kunden bietet ein guter Service mit Wartungsvertrag einen Mehrwert hinsichtlich Prozesssicherheit und kürzestmögliche Maschinen-Stillstandszeiten sowie auch eine Bevorzugung bei Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien. Für uns als Unternehmen ist ein gut entwickelter Service auch eine Absicherung für mögliche Krisenzeiten. Gerade im Werkzeugmaschinenbau sinken die Umsätze in Krisenzeiten teilweise um mehr als 50 Prozent. Ein garantierter Umsatzanteil durch den Service hilft uns, das Know-how im Unternehmen zu bewahren. Das bedeutet, dass keine Fachleute mit viel Erfahrung entlassen werden müssen und nach einer Krise diese Fachleute wieder gesucht bzw. neu eingearbeitet werden müssen.

Wie gewährleisten Sie, dass Ihre Verkaufsberater diesen hohen Beratungsansprüchen genügen?

P. Boillat: Wir haben eine interne Ausbildung für unsere Mitarbeitenden etabliert und eine mit neuesten 5-Achs-Bearbeitungszentren und Erodiermaschinen aus-

gestattete Ausbildungsakademie in Genf gegründet. Die Ausbildung soll die Berater befähigen, die jeweils beste Kundenlösung anzupreisen. Das hat sich auch bei unseren Championships, einem internationalen internen Wettbewerb, gezeigt. Die Mitarbeitenden sollten da ein bestimmtes Bauteil schnell und kostengünstig herstellen. Hier waren unsere Verkaufsgesellschaften eindeutig die Besten. Die Mitarbeitenden aus der Fertigung waren zu sehr ihren Technologien verhaftet, die Verkaufsgesellschaften waren dagegen in der Lage, die verschiedenen Technologien effizient und komplettär einzusetzen.

Seit einiger Zeit ist GF Machining Solutions auch in der Lasertechnologie aktiv. Welche Perspektiven sehen Sie hier?

P. Boillat: Generell erwarten wir im Sektor Lasertechnik/Laserstrukturierung ein Wachstum und wir sehen viel Potential. Allerdings wird hier in der nächsten Zukunft der Markt noch nicht so gross sein wie beispielsweise der EDM-Markt. Unser erstes Ziel, mit der Lasertechnologie Geld zu verdienen, haben wir schon erreicht.

Wie aufwändig ist die Einführung einer neuen Technologie wie bei Ihren Lasermaschinen?

P. Boillat: Unsere Lasermaschinen sind vor allem für die Strukturierung von Spritzgiessformen ausgelegt. Hier wird im traditionellen Fertigungsprozess die Strukturierung an auf Ätztechnik spezialisierte Zulieferfirmen ausgelagert, die per Handarbeit und mit viel

Chemie die Strukturen aufbringen. Die Verwendung einer Lasermaschine zur Strukturierung verändert den gesamten Prozess, was einen Einstieg in diesen Markt nicht einfach macht. Ätztechnik-Unternehmen sind Handwerksbetriebe, die eine Investition in eine teure Anlage scheuen. Sie sind es nicht gewohnt, Lasermaschinen einzusetzen. Doch sind inzwischen diejenigen Firmen, die die Lasermaschinen einsetzen, so von der Technologie überzeugt, dass sie auf keinen Fall wieder zurück zu den herkömmlichen Ätzprozessen wollen.

Sehen Sie noch weitere Einsatzmöglichkeiten für die Lasertechnologie?

P. Boillat: Hier sehen wir viel Potential im Bereich der direkten Oberflächenstrukturierung. Vor allem im Flugzeug- und Schiffs-

bau gibt es Versuche und Ideen, mit gezielter Oberflächenstrukturierung das Strömungsverhalten zu beeinflussen. Dafür ist die Laserbearbeitung bestens geeignet. Auch bei der Herstellung von Motorkolben gibt es Versuche, durch eine spezielle Oberflächenstruktur den Ölfluss zu verbessern. Ziel ist es, Widerstände und Reibungen zu verringern. Auch hier bietet sich der Laser zur Strukturierung an. Insgesamt gibt es vielfältige Möglichkeiten für den Einsatz der Lasertechnologie.

In welcher Technologie sehen Sie das grösste Potential?

P. Boillat: Für GF Machining Solutions sehe ich vor allem auf dem Gebiet der Fräslösungen noch viel Potential. Hier verändert sich sehr viel. Ausserdem ist der Markt ungefähr

zehnmal grösser als EDM. Auch auf Grund der Komplexität und des Werts der Anlagen liegt hier das grösste Wachstumspotential.

Vielen Dank für das Gespräch. <<

Autor:

Das Interview führte Anne Richter, SMM

Information:

GF Machining Solutions International SA

Via dei Pioppi 2

6616 Losone

Tel. 091 806 90 30

Fax 091 806 90 33

info.gfms@georgfischer.com

www.gfms.com/ch

Anzeige

ERP – die nächste Generation klopft an.

Wissen Sie, wie Sie sich die Effizienzpotentiale von Cloud-Diensten erschließen und ihr ERP fit für Social Collaboration und Mobile Solutions machen?

Alle Antworten und Ideen rund um ERP und Business-Software liefert Ihnen das IT-Fachmesse-Trio in Stuttgart.

Mitten im Markt

Messe Stuttgart



Where IT works.

www.where-it-works.de


it &
business
Fachmesse für IT-Solutions

08. – 10. Oktober 2014 | Messe Stuttgart

Fachlicher Träger



Ideeller Träger



Software