

Hurco-Bearbeitungszentren bewähren sich bei flexiblem Lohnfertiger

Unmögliches ermöglichen

99,7 Prozent aller Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gehören zum Mittelstand. Fachliche Kompetenz, ein weitreichendes persönliches Engagement und adäquate technische Ausstattung sichern den Geschäftserfolg, wie TBA in Ahlen zeigt.



VON MICHAEL HOBOHM

→ Nordrhein-Westfalen gelang in den vergangenen drei Jahrzehnten ein enormer Strukturwandel: Vom einstigen Zentrum der deutschen Schwerindustrie entwickelte sich die Wirtschaft zu einem ausgewogenen Mix aus Industrie und Dienstleistungen. Das Land profitierte dabei von Faktoren wie der zentralen Lage in Europa, einer ausgebauten Infrastruktur und der hohen Qualifikation der Bevölkerung. Auf ihnen basiert die Entwicklung, die überdurchschnittlich von großen

Konzernen, vor allem aber von einem leistungsfähigen Mittelstand getragen wird. Mehrheitlich sind es auch kleine und mittlere Unternehmen, in denen neue Arbeitsplätze und innovative Fertigungsansätze entstehen. Das gilt ebenso für den ansässigen Werkzeug- und Werkzeugmaschinenbau, der auf eine adäquate technische Ausstattung setzt.

Schnelligkeit und Flexibilität zeichnen das Unternehmen aus

»Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, Flexibilität – nur so kann man heute noch Arbeitsplätze schaffen und vorwärtskommen«,

1 Das Technische Büro Ahlen: 2004 wurde das aktuelle Gebäude gekauft, 2005 ein größerer Teil angebaut – heute wird hier mit 15 Mitarbeitern produziert

betont Thomas Haurenherm, Vertriebsbeauftragter von Hurco, Landsham, und verweist damit auf einen repräsentativen Kunden des Herstellers von Bearbeitungszentren, das Technische Büro Ahlen (TBA). »Es gibt heute viele große Unternehmen, die voll ausgelastet sind und nicht wissen, wie sie ihre Arbeit bewältigen sollen. TBA ist ein kleines Unternehmen. Wenn dort jemand mit einem Problem anruft, wird sofort nach der Lösung gesucht.« Haurenherm weiß, wie sehr es

genau darauf ankommt, arbeitete er doch selbst viele Jahre lang als Meister in der Zerspaltung.

Das Technische Büro Ahlen, 1998 als TBI gegründet, firmiert seit 2000 unter dem heutigen Namen (Bild 1). Anfänglich als Handelsunternehmen, als verlängerte Werkbank, konzipiert, kristallisierte sich rasch heraus, dass »wir die angestrebte Schnelligkeit, einen der Hauptschwerpunkte unserer Arbeit, nicht immer realisieren konnten«, berichtet Uwe Inhoff, der Inhaber des Unternehmens. Kurz entschlossen kaufte er 2001 zwei Hurco-Bearbeitungszentren, um neben der Koordination von Projekten auch selbst fertigen zu können. Möglichst schnell, möglichst zuverlässig und zur größtmöglichen Zufriedenheit seiner Kunden. »Heute, nach fünf Jahren, weist unser Fertigungsspektrum einen gesunden Branchenmix auf, in dem die Automobilindustrie, der Schwermaschinen-, Maschinen- und Werkzeugbau, aber auch die Bau- und Lebensmittelindustrie sowie die Rohrverarbeitung vertreten sind.«

Von den akquirierten Aufträgen lässt TBA derzeit etwa 50 Prozent durch Fremdfirmen ausführen. Die Bearbeitung der verbleibenden 50 Prozent wird im Haus vor allem auf vier Hurco-Bearbeitungszentren – drei »VMX 24« und einer »VMX 50« – vorgenommen (Bild 2). TBA repräsentiere den typischen Kundenkreis für seine Maschinen, erklärt Haurenherm: »Zu 90 Prozent ist es der Mittelstand. Dahinter stehen Unternehmen mit 1 bis 35 Mitarbeiter. Zu 75 Prozent wird dabei der



2 Grundlage der Fertigung bilden bei TBA drei »VMX 24« und eine »VMX 50« von Hurco, die ausgesprochen gut zur Unternehmensstruktur und -strategie passen

Maschinenbau, zu 20 Prozent der Werkzeugbau abgedeckt.« TBA repräsentiert aber auch einen Trend in NRW, prägen doch junge Unternehmen überdurchschnittlich das Bild des landesweiten Mittelstandes: 38 Prozent aller Unternehmen sind maximal zehn Jahre alt.

Struktur und Strategie des Unternehmens passen zusammen

Als TBA 2001 in die Produktion einstieg, zählte man gerade vier Mitarbeiter. Seitdem konnte die Anzahl der Beschäftigten deutlich erhöht werden – und das trotz mitunter widrigster Umstände. »Eine ganze Zeit lang gab es in der Metallbearbeitung ein Kommen und Gehen«, erinnert sich Inhoff. Die Zeit, in der es der Branche allgemein nicht gut ging. »Heute haben wir 15 Mitarbeiter. Dabei ist es uns sehr wichtig, dass – bis auf drei – alle diese Mitarbeiter direkt an der Produktion oder Akquise beteiligt sind. Eine schlanke Produktion also, in der es keinen Wasserkopf gibt.« Haurenherm, der das Unternehmen mittlerweile sehr gut kennt, pflichtet bei: »Was ich bei TBA sehr interessant finde, sind die Strukturen: Flache Hierarchien

und die Mentalität des »Geht nicht, gibt's nicht« spielen die entscheidende Rolle.« Deutlich wird das an der Art der Auftragsabwicklung, für die Inhoff sofort ein Beispiel parat hat: »Der Freitag ist typisch. Freitag 15 Uhr. Zu dieser Zeit ist meist niemand mehr erreichbar, wir aber sind noch da. Also werden wir vom Kunden angerufen und gebeten, vorbeizukommen. Dort stellt sich dann heraus, dass Wellen zu fertigen sind oder Ähnliches. Also fertigen wir diese Wellen – am Freitagnachmittag oder Samstag –, damit sie sonntags wieder eingebaut werden können. So läuft das bei uns.«

Inzwischen ist TBA über Ahlen hinaus bekannt, und die Kunden erwarten vom Unternehmen genau diese Arbeitsweise. Für sie ist wichtig, dass ihnen bei Störungen oder Engpässen ein zuverlässiger Ansprechpartner zur Verfügung steht, der ihre Probleme löst. »Und genau das ist es, was wir hier machen: Wir machen Unmögliches möglich. Indem wir schnell, pünktlich, zuverlässig und professionell arbeiten. Auf diese Art stellen wir unsere Kunden zufrieden, helfen wir, Probleme zu lösen«, hebt Inhoff hervor. »Dabei >>>



3 Die Fertigung von Prototypen, Einzelteilen und Kleinserien ist der Bereich, für den sich TBA als zuständig und kompetent ansieht

» kommt uns zugute, dass wir uns immer wieder fragen, ob wir auch alles getan haben, um den Auftrag hinzubekommen. Und nach mancher Besinnungsphase, bis zu der das ein oder andere noch unmöglich schien, wird es dann plötzlich doch möglich.«

Die Bearbeitungszentren passen zur unternehmerischen Idee

Die Grundlage der flexiblen Fertigung von TBA bilden die Hurco-Maschinen. In der Mehrzahl werden auf ihnen sehr individuelle, speziell zu bearbeitende Werkstücke gefräst, Teile für Stanz- und Umformwerkzeuge beispielsweise oder auch für Feinschneidwerkzeuge. In nahezu allen Fällen handelt es sich um Prototypen, Einzelteile oder Kleinserien (Bild 3). Für Serienfertigungen dagegen fühlt sich TBA nicht zuständig, es sei denn, man habe es mit etwas Speziellem zu tun. Bei der Umsetzung der Aufträge ist für Inhoff die Zuverlässigkeit seiner Maschinen absolut entscheidend. Und diese Zuverlässigkeit bescheinigt er denn auch. Dass er dabei auf relativ hohe Antriebsleistungen zurückgreifen kann, sei ihm ebenso wichtig wie das sichere Erreichen der benötigten Genauigkeiten. Seiner Einschätzung nach repräsentieren die Hurco-Maschinen daher ein ausgesprochen gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Wichtig ist für ihn jedoch noch etwas anderes: »Wenn es Probleme gibt, lege ich gesteigerten Wert darauf, dass ich einen Ansprechpartner habe, den ich erreiche. Außerdem will ich dann nicht mit einem Fremden sprechen, sondern mit dem, der mir die Maschine verkauft hat. Mit Herrn Haurenherm klappt das hervorragend.« Und zu Haurenherm gewandt meint er: »Er kommt sogar samstags.« Es wird deutlich, dass sich die beiden Männer verstehen, eine gemeinsame Sprache sprechen (Bild 4). Inhoff fährt fort: »Wir können auch nicht drei Tage warten, bis jemand kommt. Das widerspräche unserer eigenen Strategie. In der Regel ist innerhalb von zwölf Stunden jemand von Hurco da. Auch das klappt hervorragend. Von daher bin ich sehr zufrieden.«

»Ultimax«-Steuerung passt zur Mitarbeiterstruktur

An dieser Stelle hakt Haurenherm nochmals ein: »Was ich hervorheben möchte,

ist die Bedienerfreundlichkeit der Hurco-Steuerung. Ich bin der Überzeugung, dass auch Personal, das nicht hochqualifiziert ist, hervorragend mit der Maschine arbeiten kann, denn die »Ultimax«-Steuerung ist selbsterklärend.« Nach seiner Erfah-

rung gibt es häufig Quereinsteiger, die aus dem konventionellen Fräsen kommen. Diese Quereinsteiger beherrschten zwar das Zerspanen, hätten aber noch nie an einer CNC-Maschine gearbeitet. Die Ultimax-Steuerung jedoch eröffne ihnen



4 Sie sprechen bei Lösung von Problemen schnell eine gemeinsame Sprache: Uwe Inhoff (TBA, links) und Thomas Haurenherm (Hurco)



5 Mit der intuitiv verständlichen »Ultimax«-Steuerung kann auf der linken Seite programmiert und auf der rechten Seite sofort das Resultat der Programmierung abgelesen werden

i ANWENDER

TBA Projekt GmbH
59229 Ahlen
Tel. 0 23 82/9 11 81-0
Fax 0 23 82/9 11 81-20
→ www.tba-online.de

i HERSTELLER

Hurco GmbH
85652 Landsham/München
Tel. 0 89/90 50 94-0
Fax 0 89/90 50 94-90
→ www.hurco.de

die Möglichkeit, innerhalb kürzester Zeit produktiv zu arbeiten.

Haurenherm gibt ein Beispiel: »Bei einem Kunden tat sich ein Bediener an einem Zentrum so schwer, dass man sich fast von ihm trennen musste. Selbst nach über einem Jahr hat er die damalige Steuerung nicht verstanden. Dann wurde jedoch eine Hurco gekauft, und schon nach drei Wochen konnte der Mitarbeiter an der Hurco mehr Geld erwirtschaften als seine Kollegen an den anderen Maschinen. Das war nur möglich durch die Einfachheit der Steuerung. Ich glaube, dass einen Großteil der Maschine die Steuerung ausmacht, die gerade in der Einzelfertigung leicht zu erlernen ist.« Inhoff bestätigt das, seien doch Klartextprogrammierungen von Linien, Kreisbögen, Taschen oder Inseln einfach und sofort schlüssig zu erstellen. Auf Grund der beiden Monitore könne auf der linken Seite programmiert und auf der rechten Seite sofort das Resultat der Programmierung abgelesen werden. Das sei ein großer Vorteil (Bild 5).

82 Prozent aller Auszubildenden in NRW sind derzeit in mittelständischen Unternehmen beschäftigt. Trotz dieser grundsätzlich positiven Konstellation steht Haurenherm mit seiner Meinung nicht allein, wenn er für den Werkzeug- und Maschinenbau einschätzt, »dass heute immer weniger Firmen ausbilden wollen, aus welchen Gründen auch immer. Zudem geht das Niveau der Auszubildenden zurück. Von daher bekommt man immer schwerer gut ausgebildete Facharbeiter. Hat man jedoch einen, kann er auf einer Hurco schnell geschult werden, sodass er schnell wirtschaftlich arbeitet.«

Mit seinem Maschinenkonzept verzeichnet Hurco in Nordrhein-Westfalen seit etwa sieben Jahren eine stetig aufsteigende Entwicklung. 75 Prozent der Neukunden werden dabei auf das starke Interesse an der Steuerung und den Service zurückgeführt. Neben diesen Aspekten bestehe für Kleinunternehmen wie TBA die Attrakti-

vität der Hurco-Maschinen vor allem im günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis und deren Zuverlässigkeit, betont Inhoff. Für ihn gebe es daher auch keinen Grund, zu einem anderen Anbieter zu gehen.

Fertigungs- und Kundenbereiche werden noch breiter gefächert

»Tatsächlich werden wir in diesem Jahr ein weiteres Bearbeitungszentrum der Firma Hurco kaufen.« Darüber hinaus wolle man die technische Ausstattung im nächsten Jahr um eine Drehmaschine erweitern und – ausgehend von der breiteren technischen Basis – in neue Fertigungs- und Kundenbereiche vorstoßen. So beabsichtige TBA, neue Kunden im Kraftwerksbereich, aber auch im Großteilebau zu gewinnen. »Ich hätte gern eine noch breitere Fächerung. Zum Beispiel auch im Lebensmittelbereich. Auch im 3D-Fräsen sind wir langsam dabei, Fuß zu fassen.« Dabei ist man bemüht, Kunden nicht nur direkt in Ahlen zu suchen, vielmehr möchte man die Arbeit nach Ahlen holen. »Ahlen ist ein gebeuteltes Örtchen«, weiß Inhoff. »Seitdem 2000 die Zeche und viele andere Unternehmen zugemacht wurden, ist hier mit Industrie nicht so viel.« Etwa 70 Prozent des Umsatzes von TBA kommen mittlerweile von Kunden, die im Umkreis außerhalb 50 km angesiedelt sind. Sie bringen Arbeit nach Ahlen. »Und das finde ich gut«, sagt Inhoff.

TBA ist eines jener mittelständischen Unternehmen, die in Nordrhein-Westfalen fast die Hälfte aller Investitionen tätigen und mit 42 Prozent zur Bruttowertschöpfung des Landes beitragen. Trotz ihres oft weitreichenden Engagements und ihrer unternehmerischen Ideen ist für viele mittelständische Unternehmen die Zeit des Alleingangs vorbei. Kooperationen und flexible Fertigungsmodelle, wie die von TBA praktizierten, helfen, den aktuellen überregionalen Herausforderungen zu begegnen. ■

 → WB101664