Ausgabe 8 | August 2022

HELLER

Das Magazin

Wandel

„Nichts ist so beständig wie der Wandel.“

Heraklit

Liebe Leserinnen und Leser,

das links abgedruckte, sehr bekannte Zitat von Heraklit setzt sich im Original fort: „Alle Dinge sind im ewigen Fluss, im Werden, ihr Beharren ist nur Schein“. Der ständige Wandel war eines der Hauptthemen des Heraklit, der im 5. Jahrhundert v. Chr. lebte.

Wir dürfen deshalb sicher nicht davon ausgehen, dass der Wandel eine Erfindung der Neuzeit ist. In den 90er Jahren wurde das Akronym „VUCA“ in den USA entwickelt. Dies steht für die Begriffe Volatility – Unbeständigkeit, Uncertainty – Unsicherheit, Complexity – Komplexität und Ambiguity – Mehrdeutigkeit. Spätestens mit der aktuellen Stapelkrise aus Konjunktur, Covid, Energie, Materialversorgung und Ukraine ist dieser Begriff in aller Munde. Wie wir bei Heraklit aber sehen, sind die Begriffe selbst nicht neu. Neu ist nur die Ausprägung. Die Geschwindigkeit und teilweise die Radikalität der Veränderung und das Ausmaß an Komplexität im Besonderen.

Dem entgegen steht die Formulierung der Überlebensstrategie in der „VUCA“-Welt: Vision, Understanding, Clarity, Agility.

Wir sind da für unsere heutigen und künftigen Kunden im Bereich der Zerspanung! Wir bieten die Lösungen, die zum Erfolg unserer Kunden positiv beitragen. Das erreichen wir, indem wir Fertigungslösungen ganzheitlich – 360 Grad – betrachten. Und das ist Teil unserer Vision. Dazu hören wir zu! Und wir schauen hin! Verstehen beginnt mit dem Zuhören, ist aber viel mehr als das. Wir ziehen auch die entscheidenden Schlüsse. Klarheit in der Kommunikation, Klarheit und Präzision in den Lösungen, Klarheit in allen unseren Kontaktpunkten ist uns sehr wichtig. Und zuletzt die Agilität. Die benötigen wir alle. Wenn sich Veränderungen beschleunigen, muss sich die Agilität in der Anpassung an die Rahmenbedingungen ebenfalls erhöhen. Wir haben Jahrhunderte des Wandels positiv gestalten können. Darum bleibe ich optimistisch!

Ich wünsche Ihnen nun viel Freude beim Lesen sowie viele gute Eindrücke und Anregungen.

Ihr Reinhold Groß
CEO der HELLER Gruppe

„Im Grundsatz geht es darum, den Kunden die Werkzeuge an die Hand zu geben, ihre eigenen Prozesse zu optimieren.“

22_
Den Wandel gestalten

Fokus

08_ Einleitung

12_ Führen mit klarem Kompass
von Philip Keil

14_ Im Fokus: Wandel

14_
Im Fokus: Wandel

Portrait

20_ Schwarz auf Weiß

22_ Den Wandel gestalten
von Helmut Angeli

28_ Perfekte Verbindung von Wandel und Beständigkeit
von Sabine Muth

30_ Das neue Kundenportal *my*HELLER
von Jacqueline Rost

Markt

36_ Mit Unterstützung von HELLER schaltet KP Components einen Gang höher
von John Nyberg

38_ Ergänzende Technologien für Bearbeitungszentren
von Peter Klingauf

40_ Verzahnungstechnologien als flexible und hochproduktive Optionen
von Peter Klingauf

42_ HELLER liefert Fertigungsperformance

38_
Ergänzende Technologien für Bearbeitungszentren

Menschen

48_ Der Markt in den USA und wie HELLER darauf reagiert – ein Interview mit Kenneth Goodin
von Jacqueline Rost

52_ Der HELLER Standort in den USA

56_ Warum uns Wandel so schwer fällt … und wie er trotzdem gelingt

58_ News & Veranstaltungen

52_
Der HELLER Standort in den USA

FOKUS

in bevvegung

08_ Einleitung

12_ Führen mit klarem Kompass

14_ Im Fokus: Wandel

Wandel, der
[ˈvandl]

Wortbedeutung/Definition:

1. das Sichwandeln; Wandlung

   Beispiele: politischer, sozialer, technologischer Wandel; ein Wandel vollzieht sich, tritt ein; etwas befindet sich im Wandel

2. Lebenswandel (veraltet)

   Beispiel: einen reinen, tugendhaften Wandel führen

Synonyme zu Wandel
Änderung, Erneuerung, Neuerung, Umbruch

Herkunft
Mittelhochdeutsch *wandel,*
althochdeutsch *wandil*

Quelle: *Duden*

Organe, Knochen, Haut: Nahezu alle menschlichen Körperzellen erneuern sich regelmäßig. So braucht die Leber zwei Jahre für ihren „Reset", das Skelett zehn. Nur unser Herz, das kommt ein Leben lang mit überwiegend denselben Zellen aus, denn hier erneuern sich insgesamt maximal 40 %. Alle sieben bis zehn Jahre haben wir dadurch einen so gut wie neuen Körper. Dieser macht es uns vor: Alles ist in unaufhörlicher Bewegung – oder, wie schon der vorsokratische Philosoph Heraklit feststellte: „panta rhei" – alles fließt. Er war es auch, der den Satz „Nichts ist so beständig wie der Wandel" prägte. Und man kann ihm nur zustimmen. Denn ob sozial, wirtschaftlich, ökologisch, demografisch, technologisch, ...: Wandel ist ein fester Bestandteil unseres Lebens.

Der Widerspruch, der in Heraklits Worten steckt, findet sich auch im Wandel selbst oder besser gesagt darin, wie wir ihn interpretieren (können): Als Veränderung, Transformation – inkremental oder radikal –, als Evolution genauso wie als Revolution. In ihm steckt die Überholung von Altem und damit womöglich Verbesserung – oder aber Verschlechterung. Innovation und Fortschritt genauso wie Rückschritt. Er kann auch einfach für die Bewegung an sich stehen, die Agilität oder Mobilität – das Anpassen, das Sich-Wandeln.

Ebenso vielfältig wie das, was wir Menschen mit Wandel verbinden, sind auch die Arten und Weisen, wie wir ihm begegnen: Sind wir dabei eher vorsichtig, traditionell und bewahrend – oder aber neugierig und offen? Ängstlich oder mutig? Treiben wir ihn selbst voran oder springen wir lieber auf den schon fahrenden Zug mit auf?

Ob man nun selbst bewegt, sich bewegen lässt oder dem unvermeidlichen Wandel gern eine gewisse Beständigkeit entgegensetzt: An diesem Fokusthema führt kein Weg vorbei. Weder für uns als Einzelpersonen noch für unsere Gesellschaft als Ganzes, die Wirtschaft, die Regierungen, ... – oder natürlich auch Unternehmen. Nach knapp 128 Jahren Firmengeschichte und entsprechend viel Veränderung bzw. (Weiter-)Entwicklung kann HELLER davon ein Lied singen.

„Nichts ist so beständig wie der Wandel."

Erst Anfang dieses Jahres erlebte HELLER mit Reinhold Groß als neuem CEO einen Wechsel auf Führungsebene. Was sich dadurch kurz- und langfristig verändern könnte und auch soll, erzählt Groß selbst im Interview ab Seite 22. Auf Veränderungen reagieren müssen aber nicht nur Führungskräfte am Boden: Pilot Philip Keil zieht eine spannende Parallele zu Situationen aus seinem Berufsalltag (S. 12). Gehen Sie ab Seite 30 mit auf Entdeckungsreise: Mit dem neuen Kundenportal *my*HELLER bietet HELLER seiner Kundschaft nun zusätzlich eine digitale Kommunikationsplattform, welche das Serviceversprechen „Lifetime Partnership" einmal mehr untermauert. Den Fokus auf den US-Markt legt Kenneth Goodin, CEO von HELLER Machine Tools L.P., ab Seite 48. Dabei zeigt er die dortigen Veränderungen auf und erläutert, wie HELLER damit umgeht. Ein wandlungsfähiges und dennoch beständiges Unternehmen der HELLER Gruppe stellt sich mit der August Wenzler Maschinenbau GmbH ab Seite 28 vor. Apropos wandlungsfähig: Wussten Sie, dass die Banane nicht schon immer gelb und krumm war? Auf den Seiten 14–17 haben wir weitere Fun Facts rund um das Leitthema „Wandel" für Sie gesammelt. Tipps, wie sich Wandel – auch, wenn er schwerfällt – von jedem umsetzen lässt, lesen Sie auf den Seiten 56 und 57.

„Vom Schraubstock zum hochflexiblen Fertigungssystem" – unter diesem Titel könnte der Wandel bei HELLER seit der Gründung 1894 stehen. Was damals als Handelsgeschäft und Fabrikation im kleineren Rahmen begann, ist heute zu einem global agierenden Produzenten modernster CNC-Werkzeugmaschinen sowie Fertigungssysteme für die spanende Bearbeitung geworden. Denn: Konsequent zukunftsorientiert zu denken und zu handeln, das hat sich HELLER schon früh auf die Fahne geschrieben.

So entwickelte sich das Unternehmen von Anfang an und innerhalb von gerade einmal knapp 40 Jahren vom Handelsgeschäft zur Maschinenfabrik, expandierte zwischen 1923 und 2005 in alle wichtigen Märkte der Welt, richtete eine ganze Lehrwerkstatt für seine Auszubildenden ein, beteiligte sich an und übernahm Unternehmen, erweiterte damit sein Portfolio und vor allem sein Know-how kontinuierlich, öffnete sich der unaufhaltsamen Digitalen Transformation – und ist damit heute nicht mehr „nur" Maschinenbauer, sondern vielmehr Anbieter ganzheitlicher Fertigungslösungen.

To be continued …

Führen mit klarem Kompass

WAS FÜHRUNGSKRÄFTE ÜBER DEN WOLKEN UND AM BODEN AUSZEICHNET

TEXT & FOTOS **Philip Keil**

FINDE DEINEN FOKUS

Der Job im Cockpit ist eigentlich sehr klar strukturiert und folgt routinemäßigen Handlungsmustern. Eigentlich. Ein technischer Defekt oder ein schwieriger Anflug bei schlechtem Wetter werfen auch erfahrene Piloten plötzlich aus dieser Komfortzone. Das passiert öfter, als Passagiere vermuten würden, und nein, es trifft dann kein Autopilot die Entscheidung für uns. Plötzlich ist alles anders: der enorme Input der zahlreichen Instrumente, der Zeitdruck und die Verantwortung für hunderte Menschenleben – es gibt Situationen im Leben, auf die kannst du dich nicht vorbereiten. Und in 13 km Flughöhe rechts ranfahren geht eben auch nicht.

Deshalb gibt es im Cockpit eine goldene Regel: Fly the aircraft! Was auch immer da oben passiert, bleib ruhig und flieg die Kiste! Klingt selbstverständlich, ist es aber nicht. Plötzlicher Stress blockiert unser rationales Denken. Die Kunst ist, einen Kontrollverlust abzuwenden, indem man seinen Fokus wie einen Lichtstrahl in Ruhe ausrichtet. Auf die eine, wichtige Sache. Wenn auch in Ihrem Cockpit mal wieder alle Warnlichter und Alarmglocken angehen, fragen Sie sich zuerst: Was ist in diesem Moment wirklich wichtig? Um was geht es hier wirklich? Was ist mein „Fly the aircraft"?

MUT ZUR DEMUT

Eine unterschätzte Tugend moderner Führung. Oder wie viel Demut erkennen Sie aktuell auf der Welt? „Demut" stammt aus dem Althochdeutschen „diemuoti" und bedeutet „Mut zum Dienen". Womit wir beim Thema Führung wären. Stellen Sie sich vor, Sie blicken aus der Vogelperspektive auf die Welt herunter – das ist Demut. Wer demütig führt, sieht sich als Teil des großen Ganzen. Es geht darum, das Steuer abzugeben, um andere wachsen zu lassen. Deshalb lässt ein guter Kapitän bei einem schwierigen Anflug ganz bewusst den Co-Piloten fliegen. Denn da oben bist du nur so gut wie dein Team.

Blicken auch Sie öfter mal aus der Distanz auf die Dinge. Achten Sie bei der Zusammenstellung eines Teams auf Vielfalt. Und dann nutzen Sie dieses Feedback zur Reflexion. Holen Sie sich Menschen an Bord, die Ihnen sagen, was Sie wissen sollten. Nicht, was Sie hören wollen.
Es gibt nichts Gefährlicheres als einen Co-Piloten, der seinem Kapitän nach dem Mund redet. Auch im Unternehmens-Cockpit.

FEHLERKULTUR = VERTRAUENSKULTUR

Geraten Piloten in eine Situation, in der sie so noch nicht waren, müssen sie aus ihren Routinen ausbrechen. Und jenseits eingespielter Routinen passieren Fehler. Am Boden wie in der Luft. Fliegen ist heutzutage nicht deshalb so sicher, weil Piloten fehlerfrei sind. Aber die Fehlerkultur hat sich gewandelt: Es ist niemals der Fehler an sich das Problem. Sondern die Fehlerkette. Weder Unternehmen noch Flugzeuge stürzen ab, weil der Einzelne einen Fehler macht. Sondern weil niemand im Team den Fehler sieht. Oder sehen will. Oder weil sich niemand traut, den Fehler offen anzusprechen. Dafür braucht es Vertrauen im Cockpit. Denn wer nicht vertraut, vertuscht. Oder schweigt.

Aber auch über das Cockpit hinaus müssen Crews ihre Fehler offen in einem geschützten Piloten-Netzwerk thematisieren, um alle Kollegen an den wertvollen Erfahrungen teilhaben zu lassen. In einer Lernkultur geht es nicht darum, „WER" den Fehler gemacht hat, sondern „WARUM". Verstehen wir das „WARUM" hinter einem Fehler, können wir das System Luftfahrt gezielt verbessern. Positive Fehlerkultur funktioniert in der Praxis nur mit Vertrauen. Wie der Kapitän es vorlebt, verhält sich die gesamte Crew.

DER INNERE KOMPASS

Sie glauben, Piloten entscheiden immer rein rational – Zahlen, Daten, Fakten? Zugegeben, es wäre schön, gäbe es für alles im Leben eine maßgeschneiderte Checkliste oder Berechnungsformel, und das Problem ist gelöst. Gibt es aber nicht. Als Führungskraft über den Wolken stehe ich täglich vor den gleichen Herausforderungen wie ein Manager oder Firmenlenker. Schwierige Entscheidungen gehen weit über das Rationale hinaus. Das wichtigste Instrument für einen Piloten befindet sich daher nicht im Cockpit. Es ist der „innere Kompass". Das ist mehr als nur ein Bauchgefühl. Es ist die Macht der Intuition. Eine innere Stimme, die sich aus all unseren bewussten und unbewussten Erfahrungen speist. Ein Kompass zeigt Ihnen kein „richtig" oder „falsch" an. Und nein, ein Kompass liefert auch keine Begründung mit. Ein Kompass zeigt Ihnen einfach nur eine Richtung an. So wie uns unsere innere Stimme ein klares Signal gibt. Wir alle haben ihn, diesen Kompass. Was eine gute Führungskraft auszeichnet, ist der Mut, ihm zu folgen. Gerade wenn es turbulent wird. Diesen Mut wünsche ich Ihnen. Kommen Sie gut an!

Über den Autor
Philip Keil ist Pilot, Erfolgsautor und Keynote Speaker. Mit seinen spannenden Impulsvorträgen begeistert er jährlich zehntausende Menschen in ganz Europa. 2018 wurde er in die Riege der „Management-Vordenker Deutschlands" aufgenommen. 2019 und 2020 wurde er als „Top-Redner des Jahres" nominiert. Seine Themen: Motivation, Führung, Teamwork, Change-Management, positive Fehlerkultur. Mehr über Philip Keil, seine Vorträge und Publikationen finden Sie auf: **www.philipkeil.com**

Im Fokus: Wandel

Tausche Tank- gegen Ladesäule

Im Jahr 2021 gab es in Deutschland 356.425 Neuzulassungen von Elektroautos – das ist europäischer Rekord. Zum Vergleich: Vor 10 Jahren, im Jahr 2011, gab es lediglich 2300 Autos mit Elektroantrieb im Land. Das entspricht einem Zuwachs von über 15.000 %!

Call me maybe

Am 29.10.1969 verbindet Leonard Kleinrock zum ersten Mal zwei (kühlschrankgroße!) Computer über eine Telefonleitung miteinander.

20 Jahre später entwickelt der britische IT-Experte Tim Berners-Lee das World Wide Web, auf das seit 1993 von jedem Computer zugegriffen werden kann.

Man nimmt an, dass es 2021 ca. 4,9 Milliarden Internet-Nutzer weltweit gab. Zum Vergleich: Internet-Nutzer in Deutschland 2001: 37 % vs. 2021: 91 %.

Ernüchternd

Nur etwa 5 % des Wissens, das in den vergangenen Jahrhunderten für richtig gehalten wurde, kann nach heutigem Kenntnisstand noch vertreten werden. Die übrigen 95 % haben sich inzwischen schlichtweg als falsch erwiesen.

You name it!

Beliebteste Baby-Vornamen in Deutschland vor 100 Jahren (1921): Hans und Gertrud – 2021: Sophia und Leon

Portofrei

Die erste elektronische Post verschickte 1971 der US-Amerikaner Ray Tomlinson. Heute, 50 Jahre später, werden weltweit rund 200 Milliarden E-Mails täglich versendet.

Musikalische Abkürzung

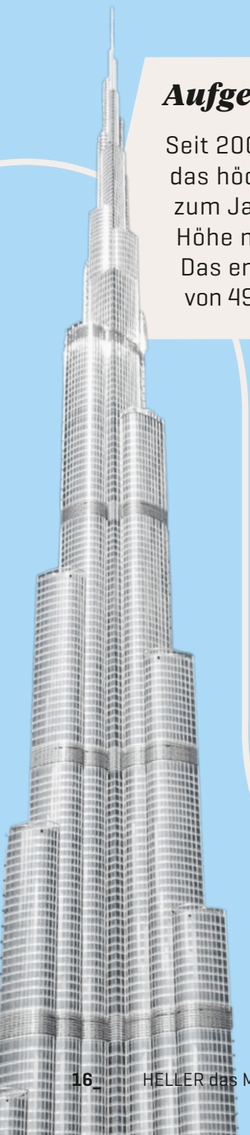
Im 21. Jahrhundert gilt: In der Kürze liegt die Würze! So hatte ein Song 1980 noch eine durchschnittliche Dauer von 4:13 Minuten – 40 Jahre später sind es nur noch 3:13 Minuten. Was sich hingegen nicht verändert hat: das meistbesungene Thema – Liebe!

Florierende Wüstenstadt

Vor 105 Jahren betrug die Bevölkerungszahl in Las Vegas gerade einmal 30. Heute zählt die Stadt knapp 635.000 Menschen (Stand 2019).

Gewichtsverlust ohne Jojo-Effekt

Das erste Mobiltelefon brachte, als es 1983 auf den Markt kam, fast 1 kg auf die Waage und kostete 4.000 US-Dollar. Das aktuell leichteste Smartphone auf dem Markt ist mit seinen 133 g dagegen ein Fliegengewicht und mit 679 Euro sogar vergleichsweise günstig.



Aufgestockt

Seit 2008 ist der Burj Khalifa mit 828 m das höchste Bauwerk der Welt. Bis zum Jahr 1930 war es mit 330 m Höhe noch der Eiffelturm in Paris. Das entspricht einem Höhenzuwachs von 498 m in 78 Jahren.

Von wegen krumm gewachsen

Na, hätten Sie sie wiedererkannt? Das ist tatsächlich eine wilde Banane – allerdings in ihrer ursprünglichsten Form. Der Weg zum gekrümmten Gelbkörper war nämlich lang: Schon vor 7000 Jahren soll in Papua-Neuguinea die Domestizierung der Banane begonnen haben. Damals noch eine kleine grüne Frucht mit vielen harten Kernen im Fruchtfleisch, ist die Banane heute sehr viel größer, gekrümmt und einheitlich gelb gefärbt.

Kurz und bündig

Der beliebteste Frauen-Haarschnitt vor 100 Jahren: der Bob. Auch 100 Jahre später erleben Kurzhaarschnitte ein Revival, ganz nach dem Motto der Goldenen 20er: kurze Haare, volle Power!

Du bist, was du isst

In den USA entdeckten Forscher bei Mäusen in New York 19 verschiedene Genveränderungen gegenüber ihren Artgenossen auf dem Land. Diese betreffen u. a. Gene, die für die Fettverarbeitung zuständig sind – was die Forscher auf die Fast-Food-Abfälle zurückführen, von denen sich die Stadtmäuse ernähren.

Work is where your home is

Während vor der Corona-Pandemie gerade einmal 4 % der Berufstätigen von zu Hause aus arbeiteten, befanden sich zu Beginn des Jahres 2021 ganze 24 % im Home Office.

Wie ihm der Schnabel gewachsen ist

Das Schnabeltier bleibt sich trotz des Wandels seit der Kreidezeit treu. Der Hybrid aus Vogel, Reptil und Säugetier hat nicht nur einen Schnabel, sondern säugt auch nach wie vor seine Jungen, nachdem sie aus Eiern geschlüpft sind.

PORTRAIT

was wir bewegen

20_ Schwarz auf Weiß

22_ Den Wandel gestalten

28_ Perfekte Verbindung von Wandel und Beständigkeit

30_ Das neue Kundenportal *my*HELLER

Schwarz

Vorstand der HELLER Gruppe seit Januar 2022

v. l. n. r.: Andreas Müßigmann, Reinhold Groß (Vorsitz), Manfred Maier

Geschäftsentwicklung bei HELLER im ersten Halbjahr 2022

Im zurückliegenden Jahr ist die Weltwirtschaft deutlich um 6,1 % gewachsen und auch für 2022 erwartete der IWF ursprünglich eine erkennbare weitere Steigerung. Die letzte Prognose wurde inzwischen jedoch deutlich auf 3,6 % reduziert und weitere Anpassungen sind zu erwarten. Die Korrektur geht in erster Linie auf die Auswirkungen des Ukraine-Krieges zurück. Daneben waren bereits davor Inflationstendenzen und Engpässe in Lieferketten erkennbar. Zudem trägt die extrem restriktive Coronapolitik in China zu einer Verschärfung bei. Die Effekte sind auch in der laufenden Entwicklung bei HELLER spürbar. Der Auftragseingang entwickelt sich sehr erfreulich und liegt um über 40 % über Vorjahr. Auch das zur Jahresmitte 2022 erwartete Budget wurde hierbei übertroffen. Aufgrund der sehr schwierigen Verhältnisse am Zulieferer- und Logistikmarkt bleibt jedoch die Umsatzentwicklung mit Neumaschinen und Projekten zum 30.06.2022 zunächst hinter dem Budget zurück. Erst mit einer gewissen Entspannung auf den Beschaffungsmärkten werden wir den Lieferstau auflösen und die Umsätze zeitversetzt realisieren können. Davon unabhängig zeigt sich ein erfreulicher Verlauf in unserem weltweiten Servicegeschäft.

HELLER beteiligt sich an der IGH Infotec AG und vertieft Kooperation

HELLER vertieft seit März 2022 die langjährige Zusammenarbeit mit der IGH Infotec AG aus Langenfeld in Nordrhein-Westfalen mit einer Beteiligung seitens HELLER. Die IGH Infotec AG ist spezialisiert auf IT-Systeme für die Optimierung der Produktion und Inhouse-Logistik. Die Investition an der IGH Infotec AG erfolgt entlang der strategischen Ausrichtung von HELLER. Durch eine Verstärkung des Angebots von Prozessanalyse und -optimierung wird der Erfolg der Kunden in den Mittelpunkt der Aktivitäten gestellt. Mit der kombinierten Beratungskompetenz können diese ganzheitlich in ihren Produktions- und Logistikprozessen unterstützt werden und profitieren von beschleunigten und effizienteren Prozessen. Die Lösungen der IGH Infotec AG werden bei HELLER schon seit fünf Jahren in der mechanischen Fertigung und der Spindelmontage eingesetzt. HELLER war bereits vor der Beteiligung Pilotanwender und Entwicklungspartner der IGH Infotec AG.

auf Weiß

Auftragseingang 2021

474,0 Mio. EUR

Umsatz 2021

366,2 Mio. EUR

Gesamtleistung 2021

374,8 Mio. EUR

Eigenkapitalquote 2021

35,2 %

Mitarbeiter*innen

2600

HELLER Gruppe weltweit, Stand: 31.12.2021

INTERVIEW **Helmut Angeli**
FOTOS **Tina Trumpp**

DEN WANDEL GESTALTEN

IN TER VIEW

Nach fast 20 Jahren als Vorstandsvorsitzender wechselte Klaus Winkler Ende letzten Jahres in den Aufsichtsrat der HELLER Gruppe. Als sein Nachfolger als CEO wurde der erfahrene Werkzeugmaschinenmanager Reinhold Groß berufen. Er soll einerseits die Kontinuität der Unternehmenskultur garantieren, auf der anderen Seite Innovationen auf allen Ebenen stärken und das Unternehmen für die nächsten Jahre fit machen. Eine durchaus anspruchsvolle Aufgabe.

Sie waren vor Ihrem Engagement hier bei HELLER über 25 Jahre bei einem der weltgrößten Werkzeugmaschinenherstellern in den unterschiedlichsten Führungspositionen beschäftigt. Was kann einen erfolgreichen und gutgelittenen Spitzenmanager veranlassen, ein Vorzeigeunternehmen und Technologieführer wie Trumpf zu verlassen und hier bei der HELLER Gruppe einzusteigen?

Eine Vorbemerkung: Ich bin nicht direkt von Trumpf hierher zu HELLER gewechselt, sondern erst einmal habe ich Trumpf verlassen ohne überhaupt mit einem anderen Unternehmen gesprochen zu haben. Erst danach habe ich mich neu orientiert …

… bleibt die Frage nach dem „Warum"?

Als ich bei Trumpf begonnen habe, waren dort um die 2500 Mitarbeiter*innen beschäftigt, bei meinem Ausstieg waren es mehr als 14.000. Soll heißen, aus dem einst mittelständischen Unternehmen ist ein veritabler Konzern erwachsen. Damit verändern sich zwangsläufig die Strukturen und Abläufe, und ich habe die letzten Jahre gemerkt, dass diese Begleiterscheinungen immer schwerer mit meinen Vorstellungen in Einklang zu bringen waren.

Und, um möglichen Fehlinterpretationen vorzugreifen: Ich habe weiterhin ein sehr gutes Verhältnis zur Firma Trumpf und der Eigentümerfamilie.

Ist es eigentlich ein Zufall, dass Sie nach dem Familienunternehmen Trumpf mit HELLER wieder zu einem Familienunternehmen gewechselt sind?

Ganz sicher war die Unternehmensform nicht der ausschlaggebende Grund, hat aber gleichwohl eine wichtige Rolle gespielt. Denn hier geht es in aller Regel darum, nachhaltige Strukturen aufzubauen und das Unternehmen über Generationen hinaus zu entwickeln und zu sichern. Gerade in einem so zyklischen Geschäftsfeld wie dem Werkzeugmaschinenbau ist eine langfristige Strategie meiner Überzeugung nach der richtige Weg. Diese Kontinuität lässt dem Management auch die Möglichkeit, einmal Entscheidungen zu treffen, die momentan antizyklisch, aber nichtsdestotrotz eben klug und richtig sind. Bei börsennotierten Unternehmen, als Gegenextrem, ist die Quartalsbetrachtung führend.

Nun sind Blechbearbeitung und spanende Fertigung zwar zwei unterschiedliche Einsatzfelder, aber man kennt sich eben doch. Wie haben Sie HELLER eigentlich während Ihrer Zeit in Ditzingen wahrgenommen?

Mehr als nur wahrgenommen. Es bestand über die Jahre immer wieder Kontakt zu HELLER. Zum Beispiel haben wir uns bei der Ausgründung des Servicebereichs bei Trumpf vor Ort in Nürtingen mit den betreffenden HELLER Führungskräften ausgetauscht, da dort kurz vorher eine ähnliche Umstrukturierung stattgefunden hatte. HELLER war also keine Unbekannte. Für mich war HELLER ein traditionsbewusstes, aber gleichzeitig sehr innovatives Unternehmen.

Wie sehr hat sich dieses Bild seit Ihrem Eintritt verändert?

Eigentlich eher bestätigt. Mein Eindruck war und ist, dass HELLER ähnlich wie Trumpf doch sehr ingenieursgetrieben ist. Die technische Expertise, und das bis ins letzte Detail, ist unglaublich hoch. Es gibt viel Wissen und innovative Denkansätze in diesem Unternehmen und das gilt es möglichst schnell umzusetzen. Hierbei kommt dem HELLER-internen Motto „Fast Forward" zur Umsetzung der Strategie künftig eine noch höhere Bedeutung zu. Die Ansammlung von Kompetenz hat dazu geführt, dass HELLER dort, wo es anderen Herstellern zu komplex wird, immer noch Lösungen anbieten kann. Diese Kompetenz auch in Grenzbereichen in produktive Systeme umzusetzen, zeichnet HELLER aus.

Aber: So positiv dieses außerordentliche Know-how prinzipiell auch ist, beinhaltet es auch eine Gefahr: Auch wenn man alles kann, ist es nicht immer klug, wenn man auch alles macht. Es bedarf hier eines guten Entscheidungsfilters, wo sortiert wird, was von den Ideen auch umgesetzt werden soll. Es geht beispielsweise darum, die Variantenvielfalt so zu behandeln, dass wir nicht nur alle Aufgabenstellungen umsetzen können, sondern dabei die Kostenstrukturen nicht überreizen und auch preislich wettbewerbsfähig bleiben. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass wir unserem Kunden genau zuhören müssen, was er denn wirklich braucht und will, und nicht alles anbieten, was technisch möglich ist.

„Im Grundsatz geht es darum, den Kunden die Werkzeuge an die Hand zu geben, ihre eigenen Prozesse zu optimieren.“

Höre ich hier leichte Kritik an Ihren Vorgängern?

Nein, eher die Kurzbeschreibung einer meiner vordringlichsten Aufgabenstellungen als CEO.

Nun sollte man eigentlich meinen, die dringlichste Aufgabenstellung wäre, HELLER aus der Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu lösen – oder sehen Sie das anders?

Das ist teilweise korrekt, ich möchte darauf aber gern etwas spezifischer antworten. Etwa die Hälfte unserer Aufträge im letzten Jahr kam aus dem Automobil- und Nutzfahrzeugsegment. Nur ein Viertel hatte einen Bezug zum Verbrennungsmotor. Betrachten wir alle Themen, die nicht verbrennungsmotorabhängig sind, waren dies im letzten Jahr bereits über 75 Prozent. Das zeigt einerseits, dass der Markt-Shift im vollen Gange ist. Auf der anderen Seite müssen wir unsere Kompetenzen im Bereich der Verbrennungsmotoren aber aufrechterhalten. Auch wenn nur noch wenig in Neuanlagen investiert werden wird, werden die bestehenden Anlagen, vor allem im Nutzfahrzeugbereich, noch zehn oder 20 Jahre betrieben. Die dafür notwendigen Umbauten und Umrüstungen müssen wir planen und durchführen können. Unabhängig von diesen Anteilen können wir das Wissen, das wir bei der Erfüllung der hohen Anforderungen aus der Automobilindustrie erworben haben, aber auch sinnvoll in vielen anderen Branchen zum Nutzen der Kunden anwenden.

Wie groß war der „technologische“ Sprung von der Blechbearbeitung hin zu den Erfordernissen der spanenden Fertigung?

Als ich mich entschieden habe, bei HELLER einzusteigen, hatte ich die Einschätzung, dass ich mir marktseitig vieles neu erarbeiten muss. Ich war in meinem Berufsleben wahrscheinlich bei mehr als eintausend Blechbearbeitern, aber schon bei meinen ersten Kundenbesuchen wurde deutlich, dass die Kunden beider Anwendungen mit ganz ähnlichen Problemstellungen zu kämpfen haben. Ich versuche, insbesondere die Märkte und die daraus abgeleiteten Anforderungen in das Zentrum unseres Tuns zu stellen und betrachte mich damit mehr als „Marktmensch“ und weniger als „Technologen“. Natürlich benötigen wir das große technologische Wissen der Fachleute, um die Aufgabenstellungen des Marktes in herausragende Technologien und Produkte umzusetzen.

Es heißt ja nicht zu Unrecht „Neue Besen kehren gut“. Gibt es denn einen Geschäftsbereich hier bei HELLER, dem ein neuer CEO seine besondere Aufmerksamkeit widmen sollte?

Da möchte ich keine einzelne Funktion herausheben. HELLER hat in Summe die Herausforderungen der letzten Jahrzehnte gut gemeistert und hat in wichtigen Themen gute Schritte getan, die aber weiter vorangetrieben werden müssen.

Welche Themen sind das?

Wir reden hier beispielsweise über Schnittstellen und über Datenströme. Hier hat der deutsche Maschinenbau in seiner Gesamtheit noch etwas Nachholbedarf. Alle Firmen arbeiten daran, durch die heterogene Situation bei den Kunden ist das jedoch eine komplexe Aufgabenstellung und braucht Zeit bis zur vollständigen Umsetzung. Im Grundsatz geht es darum, den Kunden die Werkzeuge an die Hand zu geben, ihre eigenen Prozesse zu optimieren. Dazu brauchen wir mehr Daten, mehr Transparenz, mehr übergreifende Interpretation und Steuerung, und das muss herstellerseitig bereitgestellt werden.

Sprechen Sie hier über Industrie 4.0?

Im Prinzip ja, aber nicht als eine Art Revolution, wie das vor Jahren bezeichnet wurde, sondern als evolutionäre Entwicklung. Hier befindet sich HELLER seit Jahren auf einem guten Weg. Ich möchte in diesem Zusammenhang nur einmal das HELLER Services Interface nennen, mit dem sich digitalisierte Daten kundengerecht nutzen lassen. Damit können wir eine sehr gute Prozesstransparenz geben und Maschinen-Zustandsparameter zur Verfügung stellen. Wir bieten aber auch die Schnittstellen an, um die Daten in MES-Systemen weiterzuverarbeiten oder um Automatisierungssysteme anzuschließen.

Stichwort Automatisierung: Mit der Blechbearbeitung waren Sie bislang in einem Umfeld tätig, wo eine übergreifende Automatisierung schon beinahe als absolutes Muss gelten kann. Hat die spanende Fertigung hier nicht noch Nachholbedarf?

Ich sehe hier keinen großen Unterschied. In der Blechfertigung hat sich in den letzten Jahren ein kleiner Trend abgezeichnet, dass autarke Fertigungszellen mit Automatisierung nur von einem Hersteller gekauft wurden. Damit fallen die Schwierigkeiten mit verschiedenen Schnittstellenformaten unterschiedlicher Hersteller weg. Grundsätzlich ist die Bedeutung der Automatisierung aber gleichermaßen gegeben, egal ob kubische Werkstücke oder Bleche bearbeitet werden. Die Automatisierung ist deshalb auch für uns ein zentraler Erfolgsfaktor. Auch an dieser Stelle hat HELLER bereits eine große Kompetenz aufgebaut.

Die HELLER Gruppe ist weltweit präsent, aber speziell außerhalb Zentraleuropa – sprich USA und China – sehr auf die Belange der Automobilindustrie ausgerichtet. Ist das nicht ein Umstand, den es zu ändern gilt?

Es ist sicher so, dass in der Vergangenheit die Organisationen mit großen Projekten oft mehr als ausgelastet waren.

Zum einen sind nun in den USA und China weiterhin weit mehr Projekte im Automobil- und Nutzfahrzeugsegment aktiv, weshalb der Anteil höher bleiben wird. Zum anderen haben wir aber auch in beiden Märkten Initiativen gestartet, um in weitere Anwendungen vorzudringen. Bislang mit erfreulicher Resonanz.

Bislang war der Standort Nürtingen so etwas wie Herz und Hirn der gesamten HELLER Gruppe. Wird das unter einem Vorstandschef Reinhold Groß so bleiben?

Nürtingen war und ist der zentrale HELLER Standort. Das wird auch so bleiben. Dabei gilt der Grundsatz der lokalen Kundennähe natürlich auch für HELLER. Das bezieht sich vor allem auf die Vertriebs- und Servicefunktionen. Mit beinhaltet ist auch eine fundierte lokale Beratung. Die Produktentwicklung, die Kompetenz für Technologie, Automatisierung, Digitalisierung, all das wird aber zentral bleiben oder zentral gesteuert sein. Und natürlich werden auch wesentliche wertschöpfende Funktionen wie z. B. die Komponentenfertigung für die gesamte Gruppe in Nürtingen nicht infrage gestellt.

Auch wenn derzeit angesichts Corona und Ukraine alle Prognosen mit einer bestimmten Unsicherheit behaftet sind, ein HELLER CEO hat sich wohl auch gewisse Umsatzziele gesetzt …

… wir haben für dieses Geschäftsjahr einen Auftragseingang von etwas mehr als 500 Mio. Euro geplant. Nach allem, was wir derzeit wissen, werden wir dieses Ziel mindestens erreichen, wahrscheinlich sogar übertreffen. Angesichts der angesprochenen Einschränkungen läuft der Umsatz dem Auftragseingang natürlich hinterher. Marktseitig sind wir schon auf einem sehr guten Weg, wenn wir die angenommenen Aufträge verumsatzen.

Könnten auf diesem „guten Weg" nicht auch neue Geschäftsmodelle hilfreich sein?

Das steht außer Frage. Ein Beispiel: Wir haben mit HELLER4Use ja ein innovatives Nutzungsmodell im Angebot, das bei unseren Kunden durchaus Anklang findet. Ich gehe davon aus, dass mit solchen Pay-per-Use-Modellen in Zukunft eine deutlich höhere Marktdurchdringung möglich ist. Gerade derartige Ideen, bei denen der Umsatz nicht schlagartig durch die Decke geht, sondern die meist eine lange Anlaufphase benötigen, sind bei Familienunternehmen bestens aufgehoben, da solche Modelle oft einen langen Atem brauchen.

Nun gilt die Werkzeugmaschinenindustrie gerade anwenderseitig als ein wenig konservativ. Halten Sie derartige Modelle für zukünftige Umsatzbringer?

Die Anwendenden von Werkzeugmaschinen müssen mit den Produkten nicht nur Geld verdienen, sondern sie gehen oft in der Beschaffung erhebliche unternehmerische Risiken ein. Vor allem kleinere Unternehmen. Ich habe daher großes Verständnis dafür, dass die Entscheidungen eher konservativ getroffen werden. Eine neue Idee muss sich deshalb fast immer zunächst durch Erfolg am Markt beweisen. Das stellt aber eigentlich eine gesunde und sportliche Herausforderung dar. Worauf man sich einstellen muss, ist, dass die Einführungsprozesse für neue Produkte oder Technologien dadurch etwas länger gehen können.

Noch einmal zurück zu der Fragestellung „Warum HELLER?". Man darf ja davon ausgehen, dass auch durchaus Alternativen möglich gewesen wären. Was hat denn eigentlich letztlich den Ausschlag pro HELLER gegeben?

Mir hat im Gespräch mit dem damaligen Aufsichtsratsvorsitzenden Berndt Heller vor allem eine Aussage imponiert. Meine Frage war, was der Aufsichtsratschef und Hauptgesellschafter von der Unternehmensentwicklung für die nächsten zehn Jahre erwartet. Seine Antwort: „Ich will eigentlich, dass es meinen Leuten gut geht." In der Übersetzung heißt dies immer noch, dass wir wirtschaftlich erfolgreich sein müssen und Wachstum sowie eine gute Profitabilität brauchen.. Aber es macht einen großen Unterschied, wie herum die Gleichung aufgestellt wird. In einer solchen Unternehmenskultur, so meine Überzeugung, macht es Sinn und auch Spaß, mitzuarbeiten.

„Eine neue Idee muss sich deshalb fast immer zunächst durch Erfolg am Markt beweisen."

IN TER VIEW

Perfekte Verbindung von

WANDEL & BESTÄNDIGKEIT

Wenzlers Weg vom regionalen Sondermaschinenbauer zum globalen Lösungsanbieter

Seit fast 70 Jahren ist die August Wenzler Maschinenbau GmbH in Familienhand. Das ist allerdings auch schon alles, was über die Jahre beständig blieb. Denn auch hier, im beschaulichen Spaichingen, hat sich seit der Gründung im Jahr 1954 durch August Wenzler viel verändert. Das Unternehmen ist den Weg vom Drehteile-Hersteller über den regionalen Sondermaschinenbauer zum globalen Lösungsanbieter mit Herzblut und Konsequenz gegangen – gemeinsam mit HELLER.

TEXT **Sabine Muth**
FOTOS **August Wenzler Maschinenbau GmbH**

Es war Norbert Wenzler, Sohn von Gründer August Wenzler, der den Familienbetrieb vom Hersteller von Drehteilen zum Sondermaschinenbauer weiterentwickelte. Heute, in der mittlerweile dritten Generation unter der Führung von Wolfgang Wenzler, wird das Unternehmen als globaler Problemlöser geschätzt. Eine neue Epoche in der Firmenhistorie begann 2009, als die August Wenzler Maschinenbau GmbH als neues Familienmitglied in die HELLER Gruppe aufgenommen wurde. „Die Flexibilität und Innovationskraft eines kleinen mittelständischen Unternehmens ließen sich mit der globalen Präsenz von HELLER bestens verbinden. So realisieren wir heute Projekte weltweit", freut sich Wolfgang Wenzler.

Im malerischen Spaichingen, am Fuße der Schwäbischen Alb, befindet sich das HELLER Partnerunternehmen mit 38 Mitarbeiter*innen in bester Gesellschaft. Es ist eine Region, in der viele kleine und mittelständische Betriebe auf die Metallbearbeitung spezialisiert sind. 13.000 Einwohner*innen zählt die Kleinstadt unter dem Dreifaltigkeitsberg am südlichen Albtrauf. Hier lässt es sich gut leben – und offensichtlich auch sehr erfolgreich arbeiten. „Als mittelständische Firma sind wir in der Lage, schnell und flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden zu reagieren", versichert Wolfgang Wenzler. Anforderungen, die einem dynamischen Wandel folgen.

Aus Erfahrung gut – Bearbeitungszentren für Aluminiumstrukturbauteile

Was die Automobilindustrie betrifft, geht der Trend eindeutig zu Strukturteilen aus Aluminium – aus Gewichtsgründen. Hier kann das Unternehmen punkten. „Unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in der Aluminiumzerspanung und im Auslegen von Prozessen hat uns für den Wandel vom Verbrennungsmotor zum E-mobilen Fahrzeug sehr geholfen", sagt Wolfgang Wenzler.

Mit dem im Jahr 2010 entwickelten vertikalen 5-Achs-Bearbeitungszentrum VKM können vor allem Strukturbauteile wie Achsrahmen, Hilfsträger, Quer- und Längsträger hocheffizient gefertigt werden. Das weiterentwickelte vertikale Bearbeitungszentrum VPM hingegen ist vor allem für größere Werkstücke aus Aluminium konzipiert. Insbesondere die Sensorik, eine koordinierte Bauteileabfrage und die Spannstrategie bieten einen hohen Mehrwert. Zahlreiche individuelle Fertigungslösungen für das Skateboard (Fahrzeug-Unterbau), für Achsträger, Batteriegehäuse und Chassis etc. wurden bei Wenzler entwickelt.

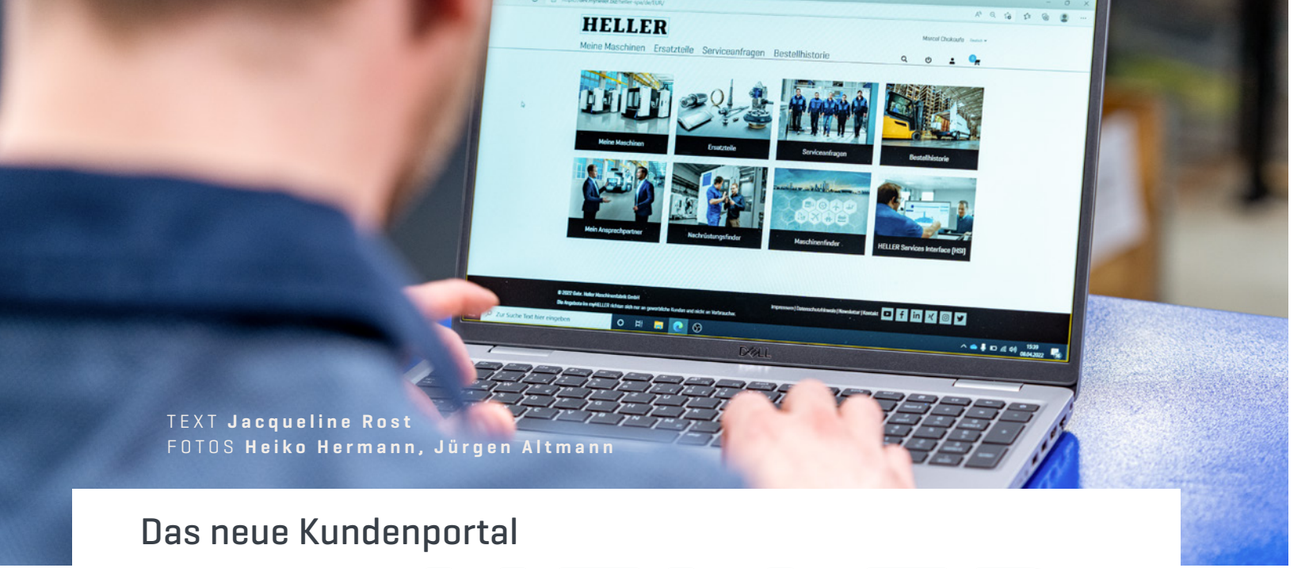
Zu den Erfolgsfaktoren des Unternehmens gehört die In-House-Produktion aller Komponenten, die ein spezifisches Know-how verlangen. Dazu gehören unter anderem die ausgefeilte Montagetechnik für Coil-Einschraubungen und robotergestützte Entgrat-Anlagen. Ganz neu ist die „Intelligente Spannvorrichtung", die erstmals beim HELLER Open House im Mai 2022 vorgestellt wurde. HELLER Standard-Baugruppen, wie zum Beispiel direktangetriebene Rundachsen, sind jedoch fester Bestandteil der Maschinen. Geliefert werden die Bearbeitungszentren mit allem, was dazu gehört – schlüsselfertig eben. Die Turnkey-Lösungen werden zudem passgenau auf Industrie-4.0-Konzepte und eine Smart-Factory-Umgebung angepasst.

„Wir sind nicht nur Macher, sondern auch Berater auf Augenhöhe"

Beratung und Engineering sowie die Prozessentwicklung gehören ganz selbstverständlich zum Leistungsangebot. Die Kommunikation mit Kunden findet stets auf Augenhöhe statt – direkt, konstruktiv und zielorientiert. Im Laufe der Jahre etablierte sich Wenzler so als Lösungsanbieter und Generalunternehmer für die Automobilindustrie.

Seit dem Anschluss an HELLER hat sich viel verändert: Nicht nur, dass der Vertrieb seitdem global ausgerichtet ist; auch in puncto Administration, Controlling, Logistik, Service etc. profitiert das Unternehmen von der „Mutter".

„Mit HELLER gemeinsam konnten wir uns als kompetenter Partner für die Bauteile der E-Mobilität etablieren", betont Wenzler. Doch immer wieder steht das Unternehmen vor großen Herausforderungen, die unter anderem dem Variantenreichtum der Bauteile und den volatilen Stückzahlen zuzuschreiben sind. Um diese Hürden zu nehmen, sind aus Sicht von Wolfgang Wenzler drei Faktoren entscheidend: ein flexibler Vertrieb, agile, mutige Techniklösungen und kreative Finanzdienstleistungen. Davon verspricht er sich auch zukünftig gute Perspektiven – Hand in Hand mit HELLER.



TEXT **Jacqueline Rost**
FOTOS **Heiko Hermann, Jürgen Altmann**

Das neue Kundenportal

*my*HELLER

Im Lauf der letzten Jahre haben sich die Ansprüche der Kunden stark verändert. In Zeiten der Digitalisierung erwarten sie, von überall auf der Welt und zu jeder Zeit möglichst schnell, einfach und kompetent betreut zu werden. Hohe Kunden- und Serviceorientierung spielt für das Unternehmen HELLER seit jeher eine bedeutende Rolle. Mit dem neuen *my*HELLER Kundenportal bietet die Firma ihrer Kundschaft nun zusätzlich eine digitale Kommunikationsplattform, welche das Serviceversprechen „Lifetime Partnership" einmal mehr untermauert.

Beim HELLER Open House im Mai 2022 präsentierte der Werkzeugmaschinenhersteller seinen Gästen zum ersten Mal das *my*HELLER Kundenportal – mit für sich sprechender Resonanz: „Während unserer Hausmesse gab es viele intensive Gespräche mit unseren Kunden und außerdem zahlreiche Registrierungen für die neue Plattform. Es freut uns natürlich sehr, dass das Kundenportal auf großes Interesse stößt", sagt Dr. Gerd Schöllhammer, Geschäftsführer der HELLER Services GmbH, zur Premiere des digitalen Angebots.

Nach intensiven Testläufen können sich seit Juli dieses Jahres nun zunächst einmal HELLER Kunden aus Deutschland offiziell auf dem *my*HELLER Kundenportal anmelden; weitere Länder folgen. So können nach und nach alle Kunden die kostenlosen Vorteile des Portals nutzen. Dafür registrieren sie sich einfach online mit ihrer Kunden- oder Maschinennummer und los geht's.

„Lifetime Partnership ist unser oberstes Serviceversprechen. Mit *my*HELLER bieten wir den Kunden nun einen weiteren Service, um sie als zuverlässiger Partner über den gesamten Lebenszyklus ihrer Maschine hinweg zu begleiten und deren Verfügbarkeit und Produktivität sicher zu stellen."

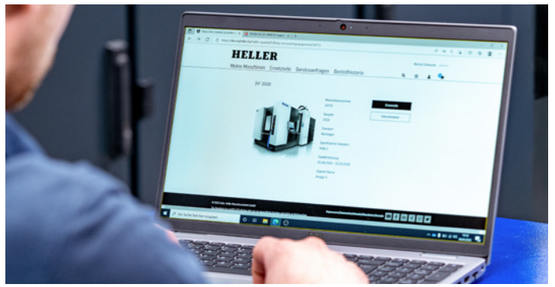
Dr. Gerd Schöllhammer

Auf Entdeckungsreise von *my*HELLER

mit Marcel Chokoufé

Auf meine eigene *my*HELLER-Entdeckungsreise geht es mit Marcel Chokoufé, Abteilungsleiter After-Sales Business Development bei HELLER. Er ist im Servicebereich verantwortlich für die neue Plattform und zeigt mir, was sie alles zu bieten hat.

Alle Maschinen auf einen Blick

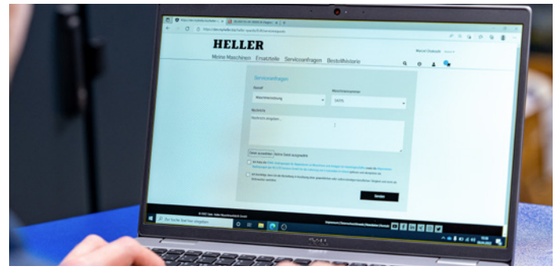


Wir starten mit dem Feature „Meine Maschinen". „Damit behalten unsere Kunden nicht nur den Überblick über ihren kompletten HELLER Maschinenpark, sondern können diesen auch individualisieren. Dazu erhalten sie jede Menge nützliche Informationen und Dienstleistungen", erklärt Chokoufé. Die Maschinenansicht auf einen Blick gestaltet sich dabei unabhängig vom Maschinentyp und Baujahr. Mit ein paar wenigen Klicks lande ich in der Einzelmaschinenansicht mit 3D-Visualisierung für die Baureihen H und HF. Dazu werden mir gleich passende Ersatz- und Verschleißteile für die Maschine angezeigt. Es gibt umfassende Produktinformationen mit einfachen und übersichtlichen Beschreibungen, damit möglichst schnell das richtige Produkt gefunden wird. Wichtige Bedien- und Diagnosehandbücher stehen hier als Download zur Verfügung.

Effiziente Bestellung von Ersatzteilen

Im integrierten Ersatzteilshop angekommen, können nun passende Ersatz- und Verschleißteile für die entsprechende HELLER Maschine bestellt werden – rund um die Uhr, einfach, sicher und bequem. Alle relevanten Ersatz- und Verschleißteile der Maschine sind im Shop gelistet. Dafür nutze ich auch die Vorteile der intuitiven Suche in Stücklisten und die Visualisierung von Teilen. Gesucht und gefunden – mit einem weiteren Klick befinden sich die passenden Produkte jetzt im virtuellen Einkaufswagen. Hier werden mir nun die aktuelle Verfügbarkeit und der Preis angezeigt. Anschließend kann die Bestellung abgeschlossen werden.

Serviceanfragen einfach versenden



Ist der Kunde zum Beispiel an einer vorbeugenden Instandhaltung interessiert, kann von überall und zu jeder Zeit aus dem System ganz einfach eine Serviceanfrage erstellt und direkt an den persönlichen HELLER Kontakt versendet werden. „Daraufhin erfolgt selbstverständlich schnell eine Rückmeldung", versichert Chokoufé. Nicht nur bei etwaigen Störfällen wendet sich der verantwortliche HELLER Stützpunkt zeitnah an den Kunden. „Schließlich sind Kompetenz, Schnelligkeit, Flexibilität und Kundennähe unsere Stärken", so der 32-jährige HELLER Mitarbeiter weiter.

Der persönliche HELLER Kontakt – kompetent und ganz in der Nähe

Und mit einem Klick in der Suchmaske des Portals wird auch der kompetente persönliche Kontakt für alle Fragen rund um die HELLER Services schnell gefunden.

Das Fazit meiner Entdeckungsreise: Daumen hoch!

Weitere Informationen zum *my*HELLER Kundenportal gibt es unter:

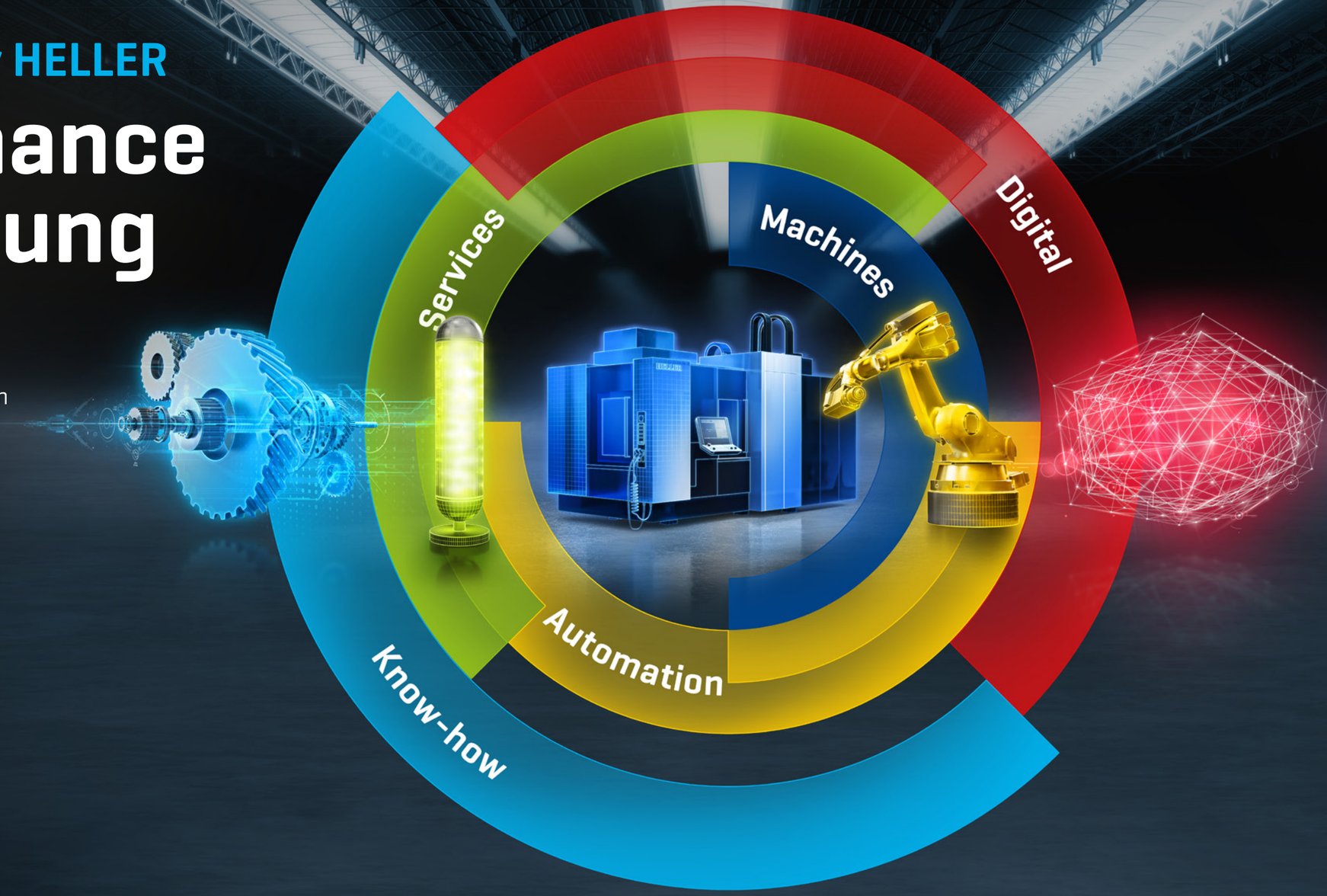
www.heller.biz/de/services/myheller

HELLER

Komplettlösungen made by HELLER

360°-Performance für Ihre Fertigung

Entdecken Sie Lösungen über die Maschine hinaus:
Wir denken immer **ganzheitlich** und setzen auf **fünf Lösungsbereiche**, mit denen wir Ihre Anforderungen an eine **moderne Fertigung** in den Fokus stellen.
So schaffen wir es, dass Sie zuverlässig und wettbewerbsfähig produzieren können –
bei **maximaler Verfügbarkeit und Produktivität, 24/7**.



360°-Lösungen von HELLER live entdecken:

AMB **Halle 10, Stand 10A31**

IMTS **South hall, Stand 338245**

HELLER Lösungen: **Wissen, wie es geht.**

MARKT

was uns bewegt

36_ Mit Unterstützung von HELLER schaltet KP Components einen Gang höher

38_ Ergänzende Technologien für Bearbeitungszentren

40_ Verzahnungstechnologien als flexible und hochproduktive Optionen

42_ HELLER liefert Fertigungsperformance

Bislang war die Zusammenarbeit im Rahmen des Projekts von Online-Sitzungen geprägt. Nun konnten sich die Verantwortlichen von HELLER auch vor Ort in Spjald ein Bild machen. Von links: Karsten Bechmann, Vertriebsleiter von Masentia, Søren Husted, CEO von KP Components, Veijo Laitinen, HELLER Area Sales Manager für die nordischen Länder, und Alexander vom Stein, Regional Sales Manager von HELLER.

Mit Unterstützung von HELLER schaltet KP Components einen Gang höher

TEXT & FOTOS **John Nyberg**

Bei KP Components A/S in Spjald (Dänemark) geht die Entwicklung noch komplexerer und automatisierter Bearbeitungsprozesse unaufhörlich weiter. Mit dem Kauf eines Fertigungssystems mit vier 4-Achs-Bearbeitungszentren H 4000 von HELLER und einer zusätzlichen Roboterautomatisierung von QRS hat das Unternehmen eine neue Ära eingeläutet. Die installierten Maschinen von HELLER ersetzen eine ältere Roboterzelle, die komplexe Teile für Mobilhydraulik aus der gleichen Produktfamilie produziert. Die Fertigungsanlage mit vier CNC-Maschinen und Roboterbeladung ist eine von insgesamt sechs Anlagen. Die erste Anlage wurde vor rund 15 Jahren in Betrieb genommen und hat die Roboterautomatisierung des Bearbeitungsprozesses bei KP erheblich vorangetrieben.

Obwohl sich seitdem viel getan hat, wird auf derselben Produktfamilie noch immer für den gleichen Kunden produziert. Für CEO Søren Husted ist es jedoch wichtig, dass das Unternehmen nicht stagniert. Die Teile beanspruchen einen immer größeren Teil des Maschinenparks und gleichzeitig müsse KP Components seine Wettbewerbsposition kontinuierlich ausbauen: „Um unser hohes technologisches Niveau und unsere Position als führender Zulieferer für komplexe Bearbeitungen zu halten, haben wir uns entschieden, die Möglichkeiten im Bereich der Technologie zu analysieren. Zunächst haben wir die Möglichkeiten am Markt gründlich geprüft. Anschließend luden wir eine Reihe von Anbietern ein, ein Angebot für die gesamte Bearbeitungsaufgabe abzugeben. Es war ein knappes Rennen, aber wir haben uns für die Lösung der Firma HELLER entschieden, die in Dänemark von Masentia A/S vertreten wird“, sagt Husted.

Zusätzlich zum Kauf des Fertigungssystems für das Werk in Spjald hat das Unternehmen drei gleichwertige Maschinen von HELLER für sein Schwesterwerk in den USA bestellt, wo KP Components seit zehn Jahren im Bundesstaat South Carolina ansässig ist. Das Werk, das 2020 in der Größe verdoppelt wurde, wird vom Hauptsitz in Spjald unterstützt, wo man auch für den Kauf der Maschinen verantwortlich war. Die Erfahrungen mit HELLER flossen somit vom ersten Tag an in das Werk in den USA mit ein, in dem ebenfalls eine große Bandbreite an Teilen für die Mobilhydraulik produziert wird.

Durchdachte Lösungen werden zügig umgesetzt

Mit den Vorbereitungen für die Maschineninvestition wurde Mitte 2020 inmitten der Covid-19-Pandemie begonnen. Als die ersten Verhandlungen Anfang 2021 abgeschlossen werden sollten, machte der Lockdown Besuche am Stammsitz von HELLER in Nürtingen unmöglich. Stattdessen erfolgte der kontinuierliche Dialog über Online-Sitzungen und Besuche des Masentia-Vertriebsleiters Karsten Bechmann im Werk in Dänemark.

„Diese Investitionsrunde unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von früheren Runden. Die digitalen Meetings haben unsere Partnerschaft unterstrichen, auch wenn wir es vorgezogen hätten, die Leute von HELLER persönlich zu treffen“, erklärt Søren Husted. KP Components hat die langjährige Partnerschaft mit QRS A/S im Bereich der Roboterautomatisierung fortgesetzt, was ein selbstverständlicher Teil der Online-Sitzungen mit HELLER war. „Alles in allem bedeutete dies, dass die Pandemie kein Hindernis im Verhandlungsprozess darstellte, was bei einer so großen und komplizierten Investition sehr wichtig ist. Man könnte sagen, dass Corona nur ein kleines Hindernis auf dem Weg war“, sagt Husted und fährt fort: „Wir haben uns für einen Weg entschieden und entwickeln dazu unsere Produktion kontinuierlich weiter. Ein hoher Automatisierungsgrad ist wichtig, auch bei kleineren Losgrößen. Erstmals haben wir eine 3D-Koordinatenmessmaschine in unsere Anlage integriert. Damit sorgen wir auf bestmögliche Weise dafür, dass nur Gutteile produziert werden. Zusammen mit unserem eigenen Know-how in der Konstruktion und im Bau von Vorrichtungen ergibt sich daraus eine Produktionsanlage, von der wir erwarten, dass sie über viele Jahre wettbewerbsfähig sein wird.“

Eine Herausforderung brachten die Maschinen von HELLER dann doch mit sich: die Siemens-Steuerung, an die die Techniker des Unternehmens nicht gewöhnt sind. Dazu Søren Husted: „Meine Befürchtungen haben sich als unbegründet erwiesen, muss ich sagen. Dank des Schulungsprogramms von HELLER wurden unsere erfahrenen Techniker schnell in die neue Programmierwelt eingeführt, und das ging schneller, als ich je gehofft hatte.“

Das Unternehmen ist agil und betreibt Werke in Dänemark, den USA und Schweden, die sich in erster Linie an globale Hersteller wenden, die High-End-Produkte verlangen. „Wir streben nach stabilen und langfristigen Partnerschaften, in deren Rahmen wir unsere globalen Kunden dort unterstützen können, wo sie uns brauchen, und das oft in Zusammenarbeit mit ihren Montagewerken. Das Kundenportfolio umfasst die fünf größten Hersteller von Mobilhydraulik weltweit sowie mehrere andere internationale Hersteller. Wir liefern sowohl Teile für Ventil- und Steuerungssysteme als auch Pumpen und Motorenteile“, erklärt Søren Husted.

Die Partner im Einzelnen

Der hohe Automatisierungsgrad stellt hohe Anforderungen an den Zulieferer QRS, und das gilt auch für die CNC-Maschinen. Neben den ersten aktuellen Bearbeitungszentren von HELLER bei KP Components umfasst der umfangreiche Maschinenpark CNC-Maschinen von Mazak und einen beachtlichen Anteil japanischer Maschinen der Marke Brother für den Bereich Bohren und Fräsen.

„Die Verfügbarkeit spielt eine wichtige Rolle für uns. Bei einem Ausfall riskieren wir, dass die gesamten Linien stillstehen, deshalb müssen Service und Reparatur schnell erfolgen. Wir haben gute Erfahrungen mit den vorhandenen CNC-Maschinen gemacht, da Masentia eine Partnerschaft mit Brother hat. Natürlich erwarten wir, dass dies auch bei den Maschinen von HELLER der Fall sein wird“, betont Søren Husted.

Wenn KP Components einen Prozess mit einem potenziellen Kunden anstößt, dauert es in der Regel mindestens drei bis fünf Jahre bis zum Anlauf der Serienproduktion eines neuen Produkts. Deshalb legt das Unternehmen großen Wert darauf, von Anfang an die richtige Lösung für ein Projekt auszuwählen.

„Wir müssen unser Geld mit der Bearbeitung verdienen, da die Kunden das Rohmaterial oft selbst einkaufen. Daher entscheiden die Margen darüber, ob wir das festgelegte Geschäftsszenario erfüllen und mit der Lieferung der Teile zum vereinbarten Preis Geld verdienen können“, so Husted.

In der Praxis müssen die Herausforderungen im Unternehmen in Spjald gelöst werden. Und hier sollten QRS und Masentia nicht mit dem Finger aufeinander zeigen, sondern helfen, eine Herausforderung zu lösen, wenn diese sich stellt. „Wir sind darauf angewiesen, dass unsere Zulieferer wie vereinbart liefern und die Anlage so läuft, wie sie sollte. Letztendlich sind unsere Endkunden darauf angewiesen, dass die gesamte Wertschöpfungskette funktioniert, und wenn dies der Fall ist, wirkt sich das positiv für alle aus“, resümiert Søren Husted.

+

Horizontale Bearbeitungszentren im 24/7-Betrieb

Das horizontale Bearbeitungszentrum H 4000 von HELLER verfügt über eine vierte Achse in Form eines Rundtisches. Es bietet Hochlaufgeschwindigkeiten von bis zu 90 m/min in der X-Achse und 80 m/min in den anderen Achsen sowie Span-zu-Span-Zeiten von lediglich 2,3 Sekunden. Die H 4000 eignet sich für Werkstückdurchmesser bis 900 mm, weist Verfahrwege von 800 x 800 x 800 mm X/Y/Z und Positionstoleranzen von bis zu 0,005 mm auf. Das maximale Paletten-Aufspanngewicht beträgt 1500 kg. Produziert werden die Maschinen bei HELLER in England mit Unterstützung vom Stammsitz des Unternehmens in Deutschland, das darüber hinaus auch Produktionsstätten in den USA, Brasilien und China betreibt.

Ergänzende Technologien
FÜR BEARBEITUNGSZENTREN

TEXT **Peter Klingauf**
FOTOS **Jens Gelowicz, Jürgen Altmann**

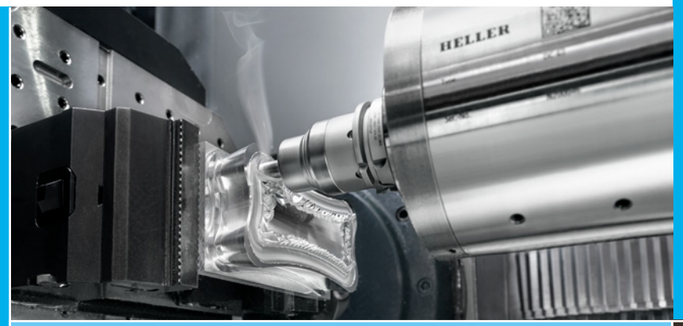
Wie können wir unsere Bearbeitungszentren noch effizienter machen – eine Frage, die die Produktverantwortlichen bei HELLER permanent umtreibt. Ein Schlüssel zu höherer Produktivität ist die Komplettbearbeitung auf einer Maschine. „Genau daran arbeiten wir", sagt HELLER Geschäftsführer Dieter Drechsler: „Wir haben das Ohr stets nah an unseren Kunden und wissen, wie wichtig es ist, Bauteile in einer Aufspannung fertig zu bearbeiten." Daher sind die HELLER Ingenieurinnen und Ingenieure dabei, verschiedene Technologien in die aktuellen Bearbeitungszentren zu integrieren. Neben Drehoperationen und Methoden zum Verzahnen steht nun auch Rührreibschweißen zur Verfügung. Auch außerhalb des Bearbeitungszentrums (BAZ) entwickelt HELLER ergänzende Verfahren: Kurz vor der Markteinführung steht ein Beschichtungsmodul für Zylinderinnenflächen von kleineren Antrieben.

Drehtechnologie: von maximaler Produktivität zu voller Flexibilität

HELLER BAZ erlauben schon seit vielen Jahren die Komplettbearbeitung durch Fräsen und Drehen auf einer Maschine. Bei der Mill-Turn-Funktionalität erfolgt die zusätzliche Drehoperation über einen schnell drehenden Drehmomentrundtisch. Der HELLER Planzug ist ein in der Arbeitseinheit integrierter NC-Antrieb für aussteuerbare Werkzeuge.

Darüber hinaus bietet der Nürtinger Werkzeugmaschinenhersteller eine weitere alternative Drehoption an – das Interpolationsdrehen. Neu ist dabei die Anwendung eines von Siemens entwickelten Softwarefeatures, bei dem HELLER bereits in der Entwicklungsphase exklusiv die Erprobung unterstützt hat.

Interpolationsdrehen ist zwar deutlich langsamer als die vorher genannten Verfahren. Da es jedoch keine spezielle Hardware erfordert, nur sehr geringe Softwarekosten verursacht und in den modernen Sinumerik-Steuerungen von Siemens (ab Softwarestand 4.95) jederzeit nachgerüstet werden kann, ist es eine interessante Alternative für alle Anwendenden, die im BAZ nur selten eine Drehfunktion benötigen und insbesondere auf höhere Flexibilität Wert legen.



Flexibles Fügeverfahren für BAZ: Rührreibschweißen

Auf eine ganz andere Art und Weise ermöglicht eine integrierte Fügetechnik die Komplettbearbeitung: Auf der Hausmesse 2022 stellte HELLER das in 4- und 5-achsige Bearbeitungszentren integrierte Rührreibschweißen erstmals der breiten Öffentlichkeit vor. Vorangegangen war eine ausführliche Testphase mit mehreren Pilotkunden.

Generell gibt es die Technologie Rührreibschweißen schon sehr lange. Gänzlich neu ist die prozessgesteuerte Umsetzung über die Siemens CNC Sinumerik 840D sl in HELLER Maschinen – ohne sogenannte Kraftmessdosen. Das nachrüstbare Softwarefeature ermöglicht eine zuverlässig lunkerfreie Verschweißung von Aluminiumgehäusen, wie sie unter anderem in der Lebensmittelindustrie genutzt werden. Als weitere Zielbranche sieht Geschäftsführer Drechsler die E-Mobilität: „Das Verschweißen von Batteriekästen mit Deckeln wird in Zukunft immer häufiger gefragt sein. Wir ermöglichen das komplette Bearbeiten und anschließende Verschweißen in einer Aufspannung. In puncto Produktivität und Genauigkeit bietet dies klare Vorteile für den Anwendenden."

Verzahnen leicht gemacht: Wälzfräsen und Wälzschälen

Brandneu sind auch zwei Methoden, um auf diversen HELLER 5-Achs-Bearbeitungszentren Verzahnungen herzustellen. Wälzfräsen (Gear Hobbing) und Wälzschälen (Power Skiving) stehen ab sofort zur Verfügung. „Beide Verfahren sind softwaretechnisch nachrüstbar und eignen sich insbesondere, um komplexe Produkte wie beispielsweise Planetenträger in einer Aufspannung zu bearbeiten", erklärt Dieter Drechsler. Die Herstellung von reinen Zahnrädern ist auf diese Weise meist nur bei kleinen bis mittleren Serien sinnvoll. Ein wesentlicher Pluspunkt ist dabei vor allem die einfache Programmierung durch eine HMI-gestützte Bedienoberfläche.

Welche der beiden Methoden sich am besten eignet, hängt von der Verzahnungsart, aber auch vom eingesetzten Maschinentyp ab. So lassen sich beim Wälzschälen (siehe Bild rechts) neben geraden und schrägen Außenverzahnungen auch Innenverzahnungen jeglicher Art herstellen. Voraussetzung: Das BAZ muss mit der relevanten Drehfunktionalität ausgestattet sein. Beim Wälzfräsen ist dies nicht erforderlich. Allerdings eignet sich dieses Verfahren nur für Außenverzahnungen – ob gerade oder schräg spielt keine Rolle (mehr dazu auf Seite 40/41).

Dieter Drechsler

CBC 10: Innenflächen kleiner Zylinder beschichten

Last but not least bringt HELLER eine neue Anlage zur Beschichtung von Zylinderinnenflächen mit Lichtbogendrahtspritzen (LDS) auf den Markt, die CBC 10. Damit bekommt die bereits seit über zehn Jahren etablierte, auf Zweidraht-Technologie basierende Beschichtungsanlage CBC 200 eine kleine Schwester. Noch in diesem Herbst wird HELLER die mit neuer Eindraht-Technologie ausgestattete CBC 10 präsentieren. Ziel dieser Entwicklung ist es, die für größere Motoren mit durchschnittlich zwei bis drei Liter Hubraum verfügbare Beschichtungsmethode auch der Produktion von Kleinmotoren mit bis zu 125 ccm zugänglich zu machen. Letztendlich werden derart ausgestattete Motoren deutlich umweltfreundlicher – denn Reibung und Verschleiß sinken dank der HELLER Technologie ebenso wie Kraftstoffverbrauch und Emissionsausstoß.

Verzahnungstechnologien als flexible und hochproduktive Optionen

TEXT **Peter Klingauf**
FOTOS **Jens Gelowicz**

Die Fertigung von Planetenträgern, Zahnwellen, Zahnrädern und ähnlich komplexen Produkten erfordert neben der Fräs- und Drehbearbeitung auch das Einbringen von Verzahnungen. Letztere Aufgabe erledigen häufig spezielle Räum- oder Stoßmaschinen. Diese Investition lässt sich künftig sparen. Denn HELLER bietet zwei interessante alternative Verfahren, die in 5-Achs-Bearbeitungszentren integrierbar und nachrüstbar sind: Wälzschälen (Power Skiving) und Wälzfräsen (Gear Hobbing). Beide stehen für die HF-Baureihe ab sofort auf Anfrage zur Verfügung.

Bauteile in einer Aufspannung zu bearbeiten hat viele Vorteile: Die Bearbeitungsgenauigkeit nimmt ebenso zu wie die Produktivität und Aufwendungen im Bauteilhandling werden reduziert. Damit Kunden diese Potenziale erschließen können, integriert HELLER sukzessive weitere Technologien in seine Bearbeitungszentren. Jüngstes Beispiel: Mit Wälzschälen und Wälzfräsen können Anwender*innen von 5-Achs-Fräszentren künftig Bauteile auch verzahnen – ohne umzuspannen.

Wälzschälen

Insbesondere beim Power Skiving gibt es kaum Zahnformen, die sich nicht herstellen lassen. Ob gerade oder schräge Verzahnung, Außen- oder Innenverzahnung – alles ist problemlos machbar. Selbst Profilmodifikationen lassen sich einfach umsetzen. Die relativ kostengünstigen Verzahnungswerkzeuge, die schnellen Bearbeitungs- sowie die kurzen Taktzeiten machen das Verfahren gegenüber spezialisierten Räum- oder Stoßmaschinen zusätzlich attraktiv. Einzige Voraussetzung: Die eingesetzte 5-Achs-Maschine muss über die Drehfunktionen der HELLER Mill-Turn-Option mit dem direkt angetriebenen DDT (Direct Drive Turning) Rundtisch verfügen.

Ist dies der Fall, lässt sich die Technologie Wälzschälen einfach in moderne Siemenssteuerungen integrieren und ebenso einfach programmieren. Selbst Maschinenbediener*innen mit wenig Verzahnungserfahrung werden keine Probleme haben, ein zuverlässig funktionierendes Programm zu erstellen.

Basis dafür ist ein Technologiezyklus mit klarer Gliederung und grafisch unterstützter Eingabemaske. Die Programmierenden geben hierzu schrittweise alle relevanten Verzahnungsdaten ein und bestätigen diese am Ende. Dann führt der Zyklus automatisch eine umfangreiche Plausibilitätsprüfung durch. Ist diese erfolgreich, lässt sich der Produktionsprozess starten.

Die Bearbeitung selbst setzt eine hohe Genauigkeit aller Maschinenachsen voraus. Im Mittelpunkt stehen hierbei der Rundtisch mit dem Werkstück und die Spindel mit dem Werkzeug. Diese beiden Rundachsen sind generisch gekoppelt, da sie exakt synchron rotieren müssen. Bei diesem simultanen Ablauf rollt sich der Fräser auf dem Werkstück ab. Gleichzeitig führt die Maschine entlang der Verzahnungsachse einen gleichmäßigen Vorschub aus und trägt so den Span ab. Die Zahnform ergibt sich letztlich aus der synchronen Rotation und der Form des jeweils eingesetzten Fräsers.

Am Beispiel eines Planetenträgers hat HELLER auf seiner diesjährigen Hausmesse die vielfältigen Möglichkeiten der neuen Option „Power Skiving“ gezeigt – umgesetzt mit dem 5-Achs-Bearbeitungszentrum HF 5500. Das Bauteil mit 85 Millimeter Durchmesser wird in einer Aufspannung gedreht, gefräst, gebohrt und bekommt schließlich via Wälzschälen eine Innenverzahnung mit Modul 2 (41 Zähne). Letztere Bearbeitung nimmt lediglich 160 Sekunden in Anspruch und wird nach DIN 3961 mindestens in Qualität 7 umgesetzt.

Wälzfräsen

Auch das Gear Hobbing ermöglicht es Anwenderinnen und Anwendern, gerade und schräge Zahnformen herzustellen, in ähnlich hoher Qualität und mit nur geringfügig längeren Bearbeitungszeiten. Allerdings lassen sich nur Außenverzahnungen fräsen, Profilmodifikationen sind schwieriger umsetzbar. Ein Vorteil dieses Verfahrens gegenüber dem Wälzschälen: Die Option lässt sich mit Standard-5-Achs-Bearbeitungszentren der HF-Baureihe ohne Mill-Turn-Technologie umsetzen.

Die Integration des Technologiezyklus in die Siemenssteuerung und die Programmierung der Verzahnungen funktionieren genauso einfach und sicher wie beim Power Skiving. Die Form der Werkzeuge und der Bearbeitungsvorgang unterscheiden sich jedoch deutlich. Beim Wälzfräsen bilden Werkstück und Werkzeug eine Art Schneckengetriebe, das sich synchron zueinander bewegt. Durch eine gleichmäßige Vorschubbewegung entlang der Verzahnungsachse erfolgt die kontinuierliche Zerspanung ohne Rückhübe. Für hohe Werkzeugstandzeiten sorgt das in den Zyklus integrierte sogenannte Shiften. Darunter versteht man das tangentiale Versetzen des Werkzeugs zum Werkstück entlang der Werkzeugachse.

Die Komplettbearbeitung beispielsweise einer Zahnwelle macht deutlich, welche Möglichkeiten die Option Gear Hobbing bietet. Das Bauteil hat eine Evolventen-Verzahnung mit Modul 3 und wurde mit dem 5-Achs-Bearbeitungszentrum HF 3500 in einer Aufspannung zirkulargefräst, gebohrt und nach DIN 3961 in Qualität 7 wälzgefräst (25 Zähne). Die Bearbeitungszeit für die Verzahnung beträgt rund 200 Sekunden.

Ob Wälzschälen oder Wälzfräsen: Beide Verfahren erweitern das Spektrum der Komplettbearbeitung auf einfache und zuverlässige Weise. Dabei halten sich die Zusatzinvestitionen in Grenzen, da lediglich die jeweiligen Werkzeuge, Software-Features für die CNC und der Technologiezyklus benötigt werden. Die im Paket integrierte Sicherheitsoption ESR sorgt dafür, dass das Werkzeug im Störfall sofort aus dem Werkstück springt und kein Schaden entsteht.

HELLER liefert Fertigungsperformance

Bulgarien

Alcomet AD

Sitz:
Shumen
Gründungsjahr:
1981
Mitarbeiter*innen:
1500
Branche:
E-Automotive
Endprodukte:
Verschiedene Bauteile für E-Automotive
Endkunden:
Automobilindustrie
Maschinenpark:
Bearbeitungszentren H 2000

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Neuinvestition, noch kein Know-how im Bereich CNC-Serienfertigung vorhanden
Anforderungen: Maschinen zur Bearbeitung von Aluminium für die Serienproduktion

Warum HELLER
Bekannte Größe in der Automobilwelt, Zuverlässigkeit

Auftrag
Lieferumfang: H 2000 mit Siemens-Steuerung
Werkstück und Aufspannsituation: Klemmleiste, Aluminium; hydraulische Mehrfachspannung (von Paatz)
Fertigungsumfang: Großserienfertigung (über 100.000/Jahr)
Besonderheiten: Hochproduktion

Bewertung
Herausforderung: Serienreife erlangen
Ergebnis: nahezu alle Bauteile auf Serienstatus

Großbritannien

Meritor HVBS (UK) Ltd.

Sitz:
Cwmbran, Wales
Gründungsjahr:
1937 (1999 Übernahme durch Meritor von Lucas Varity)
Mitarbeiter*innen:
400 in UK, über 8000 global
Branche:
Automobilindustrie
Endprodukte:
Druckluft-Scheiben- und Trommel-Bremsen
Endkunden:
Volvo, MAN

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Neuinvestition, Ersatzinvestition
Anforderungen: Produktivitätssteigerung, Komplettlösungen, erstklassiger Service, HSK100A-Spindle, 50 %ige Reduzierung der Zykluszeit

Warum HELLER
Lokaler Werkzeugmaschinenhersteller, Komplettlösungen, lokales Ingenieurteam, erstklassiger Service

Auftrag
Lieferumfang: Neun H 4500, zwei H 4000 geplant für 2022
Werkstück und Aufspannsituation: Achsträger aus Gusseisen in Einzelaufspannung
Fertigungsumfang: Hochproduktion (1 Mio./Jahr)

Bewertung
Herausforderung: instabile Werkstücke, Werkzeugwechselzeiten, Qualitätseinschränkungen
Ergebnis: Reduzierung der Werkzeugwechselzeiten durch die Kombination von Arbeitsgängen, einer steiferen Spannvorrichtung für höhere Schnittdaten und dem Einsatz neuester Schneidwerkzeuge

Deutschland

Manfred Martin GmbH

Sitz:
Rot an der Rot
Gründungsjahr:
1958
Branche:
Allgemeiner Maschinenbau
Endprodukte:
Lohnfertigung
Endkunden:
verschiedene
Maschinenpark:
Fräs-Dreh-Bearbeitungszentren

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Neuinvestition
Anforderungen: Flexibilität, Genauigkeit, Erweiterungsmöglichkeiten

Warum HELLER
Referenz, Vertrauen

Auftrag
Lieferumfang: HF 5500, Palettenautomation wird ggf. nachgerüstet, Wartungsvertrag
Werkstück und Aufspannsituation: vorwiegend Aluminium-Gehäuse in verschiedenen Größen; Mehrfachaufspannung
Fertigungsumfang: Einzel- und Kleinserienfertigung
Besonderheiten: 5-Achs-Bearbeitung mit Winkelkopf

Bewertung
Herausforderung: ausführliche Beratung bei der Werkstückbearbeitung, Machbarkeitsuntersuchung
Ergebnis: Zeit-, Kosten- und Qualitätsvorteile

Polen

Gebrueder Peitz Polska Sp. Z o.o.

Sitz:
Żory
Gründungsjahr:
1997
Mitarbeiter*innen:
210
Branche:
Prozessengineering, Lohnfertigung komplexer Bauteile
Endprodukte:
Montagefertige Powertrain-Komponenten für E-Motoren, diverse Gehäuse für Verbrennungsmotoren, Zylinderköpfe, Zylinderkurbelgehäuse, Aufhängungskomponenten, Komponentenmontage
Endkunde:
Automotive sowie Tier1 Supplier
Maschinenpark:
Vollautomatisierte 4- und 5-Achs-Bearbeitungslinien, Rundtaktmaschinen, Montagemaschinen

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Erweiterung der Aktivitäten im Bereich der Elektromobilität für elektrische Antriebssysteme und Elektrofahrzeugkomponenten
Anforderungen: steigende Anforderung an Fertigstellungsgrad, extremer Wettbewerb mit kontinuierlichen Optimierungsprozessen und schnell wechselnden Bauteilstückzahlen

Warum HELLER
Langjährige und ehrliche Partnerschaft, gut erreichbarer und schnell verfügbarer Service, positive Weiterentwicklung bewährter 4- und 5-Achs-Baureihen, Gewährleistung höchster Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit, hohe Flexibilität

Auftrag
Lieferumfang: über 80 Maschinen; MC 16, MCi 16.2, MCi 25, MCi 25.2, MC 200, MCH 250, MCH 280, MCH 280C, H 2000, H 3000, H 4000, H 5000, HF 3500
Werkstück und Aufspannsituation: Aluminium- und Stahl-Gussteile und Schmiedestücke; Einzel- und Mehrfachaufspannung
Fertigungsumfang: Mittel- und Großserienfertigung
Besonderheiten: 5-Achs-Bearbeitung, Hochgenauigkeitsbearbeitung, Hochproduktion etc.

Bewertung
Herausforderung: höchste Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit zwingend erforderlich, Antriebe und Späneabfuhr müssen 100 %ig passen, 24/7-Einsetzbarkeit der Lösung ist unverzichtbar
Ergebnis: Zeit-, Kosten- und Qualitätsvorteile

Italien

Marzocchi Pompe S.p.A.

Sitz:
Zola Predosa (Bologna)
Gründungsjahr:
1949
Mitarbeiter*innen:
271
Branche:
Hydraulik für Industrie-, Mobil- und Automobilanwendungen
Endprodukte:
Außenzahnradpumpen und -motoren
Endkunden:
Industrie-, Mobil- und Automotive-OEMs, Distributoren und Wiederverkäufer von Hydraulikausrüstung

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Neuinvestition

Warum HELLER
Historische Partnerschaft, Systemkompetenz, Erfahrung, Technologie, Beratung, Maschinenprogramm u. v. m.

Auftrag
Lieferumfang: Vier H 2000 mit Ausstattungspaket SPEED, SC63 Speed Cutting Spindel, Werkzeugkettenmagazin mit 160 Plätzen
Werkstück und Aufspannsituation: Aluminiumgehäuse-Zahnradpumpe, Einfachaufspannung
Fertigungsumfang: Klein-, Mittel- und Großserienfertigung

Bewertung
Herausforderung: Management der Fertigungsprozesse
Ergebnis: mehr Flexibilität, Effizienz und Qualität

USA

Cummins Rocky Mount Engine Plant

Sitz:
Whitakers, North Carolina
Gründungsjahr:
1979
Mitarbeiter*innen:
1800
Branche:
Geschäftseinheit Triebwerke von Cummins Inc.
Endprodukte:
On-Highway- und Off-Highway-Dieselmotoren (60–600 PS)
Endkunden:
Über 530 Kunden, darunter Daimler, Freightliner, Navistar, Blue Bird, Komatsu, Kenworth, Peterbilt, New Flyer und International
Maschinenpark:
CNC-Maschinen und Transfer-Sondermaschinen

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: geplante Neuinvestition in eine 9-Liter-Zylinderkopf-Fertigungslinie als Ersatz für die bestehende, 35 Jahre alte Transferstraße
Anforderungen: flexible 9-Liter-Zylinderkopf-Fertigungslinie, die sowohl für bestehende als auch neue Zylinderkopf-Generationen geeignet ist

Warum HELLER
Neue Partnerschaft, Kundenempfehlung, Systemkompetenz, Erfahrung, Technologie, Beratung, Maschinenprogrammierung, Integrationserfahrung

Auftrag
Lieferumfang: neun H 8000 DL, drei F 8000 DL, eine H 8000, eine FP 8000, Liebherr Gantry-Automation, Reinhart Roboter-Schienensystem (vom Kunden)
Werkstück und Aufspannsituation: gusseiserner 9l-Diesel-Zylinderkopf mit mehreren Teiletypen; Einzelteilaufspannung
Fertigungsumfang: Einzelfertigung von 40.500 Einheiten/Jahr
Besonderheiten: flexible CNC-Bearbeitungslinie, die 9l-Zylinderköpfe in mäßig hohen Stückzahlen komplett bearbeiten kann

Bewertung
Herausforderung: Integration mehrerer Lieferanten, die nicht zum ursprünglichen Arbeitsumfang von HELLER gehörten, was eine enge Abstimmung mit dem Cummins-Projektteam erforderte
Ergebnisse: Produktionsraten, Kostenreduzierungen, Qualitätsvorteile und reduzierte Fehlteile

Brasilien

Pontual Tecnologia Em Manufatura Ltda.

Sitz:
Erechim (Rio Grande do Sul)
Gründungsjahr:
1999
Mitarbeiter*innen:
110
Branche:
Allgemeiner Maschinenbau
Endprodukte:
Guss- und Zerspanungsteile sowie bearbeitete und montierte Baugruppen
Endkunden:
Nutzfahrzeugindustrie (Heavy Duty), Landwirtschaft und allgemeiner Maschinenbau
Maschinenpark:
(4-Achs-)CNC-Maschinen

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: Neuinvestition zur Steigerung der Produktion
Anforderungen: bessere Qualität und höhere Maschinenleistung

Warum HELLER
Bekannt für Maschinen besonderer Qualität mit geringen Ausfallzeiten sowie für gute technische Unterstützung und Ersatzteile; robuste Maschinen, geeignet für die Bearbeitung von Gusseisen und mit gutem Kosten-Nutzen-Verhältnis

Auftrag
Lieferumfang: zwei MCi 28, eine MCH 350, zwei H 4500, Schulungen in Bedienung, Programmierung und Wartung
Werkstück und Aufspannsituation: Gusseisen; hydraulisch
Fertigungsumfang: rund 30.000 Teile/Monat im Zweischichtbetrieb

Bewertung
Herausforderung: Erwartung gesteigerter Qualität und kürzerer Bearbeitungszeit
Ergebnis: bessere Bedingungen bzgl. Produktivität, Wiederholgenauigkeit sowie Leistungsfähigkeit

China

Bosch Rexroth Co., Ltd.

Sitz:
Changzhou
Gründungsjahr:
1996
Mitarbeiter*innen:
500–1000
Branche:
Hydraulikkomponenten
Endprodukte:
Standard- und Sonderanwendungen von Hydraulikzylindern
Endkunden:
Haitian Group,
Estun Automation Group
Maschinenpark:
CNC-Maschinen

Ausgangssituation
Startpunkt des Kunden: hohe Genauigkeit, kurze Lieferzeiten, hohe Kostenleistung
Anforderungen: Verbesserung der Produktionseffizienz und -zuverlässigkeit

Warum HELLER
Die Qualität und der Service der HELLER Maschinen haben sich in den Jahren der Zusammenarbeit immer wieder bewährt. Die stabile Leistung, hervorragende Genauigkeit, schnelle Reaktion und Nähe zum Standort machen HELLER wettbewerbsfähig.

Auftrag
Lieferumfang: H 6000
Werkstück und Aufspannsituation: Hydraulikblock; Turmspannvorrichtung mit hohem Druck, drei OPs in einer Vorrichtung kombiniert
Fertigungsumfang: kontinuierliche Produktion großer Losgrößen
Besonderheiten: Effizienz und hohe Genauigkeit

Bewertung
Herausforderung: kurze Lieferzeiten, hohe Präzision und gute Qualität erforderlich
Ergebnisse: höhere Produktivität und Zeitersparnisse

MENSCHEN

wer uns bewegt

48_ Der Markt in den USA und wie HELLER darauf reagiert

52_ Der HELLER Standort in den USA

56_ Warum uns Wandel so schwer fällt … und wie er trotzdem gelingt

58_ News & Veranstaltungen

Der Markt in den USA

und wie HELLER darauf reagiert

INTERVIEW **Jacqueline Rost** FOTOS **HELLER USA**

Seit HELLER 1982 seine Tätigkeit in den Vereinigten Staaten aufgenommen hat, hat sich einiges getan – sowohl beim Unternehmen selbst als auch in den Zielmärkten und -branchen von HELLER. Wir haben mit Kenneth Goodin, CEO von HELLER Machine Tools L.P., darüber gesprochen, welche Entwicklungen er beobachtet, wie er verschiedene aktuelle Themen bewertet und wie sein Sales-Team mit dem unvermeidbaren Wandel umgeht.

SCHWERPUNKT DES US-MARKTS

Mr. Goodin, wie beurteilen Sie den aktuellen Status des US-Markts in Bezug auf die Fertigung mit Schwerpunkt CNC-Fertigung bzw. -Zerspanung bzw. 4- und 5-Achs-Bearbeitungszentren?

Insgesamt zeigt sich der Markt der verarbeitenden Industrie in den USA trotz einer Reihe globaler Einflussfaktoren weiterhin stark. Die Aufträge für Werkzeugmaschinen stiegen im vierten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 59 Prozent. Wir sehen Anzeichen für anhaltendes Wachstum im ersten Quartal, wobei die Branchenführer für das Jahr 2022 einen Anstieg der Aufträge bei den Werkzeugmaschinen um fast 10 Prozent erwarten.

Wir sehen große Chancen im Segment „Heavy Duty Automotive", insbesondere bei den Herstellern von Verbrennungsmotoren für den Straßen- und Geländeeinsatz, die sich auf die Anforderungen des Modelljahres 2027 vorbereiten. Wir gehen davon aus, dass die Investitionen in diesem Segment weitergehen werden – wobei die künftige Flexibilität der Ausrüstung im Auge behalten werden muss, da die Volumentrends bei den Verbrennungsmotoren über das Jahr 2027 hinaus ungewiss bleiben. Darüber hinaus sehen wir ein starkes Bedürfnis, bestehende Anlagen nach Möglichkeit anderweitig einzusetzen. Dies erfordert eine starke Fokussierung auf technische Prozesse und Anbieter, die ihre Fähigkeit zur Entwicklung von Hybridlösungen – also Umnutzungen mit einem bestimmten Anteil neuer Ausrüstung – unter Beweis stellen können. Im Segment „Light Duty Automotive" konzentrieren sich die Automobilhersteller und Zulieferer stark auf die Elektrifizierung. Diese wurde weithin vermarktet und führte dazu, dass nur minimale Investitionen für die Bearbeitungsausrüstung im Bereich der Verbrennerantriebe genehmigt wurden. Während die Automobilhersteller ihren Weg in die Zukunft ausloten, liegt auch hier der Schwerpunkt auf der Wiederverwendung bestehender Anlagen, was zu einer Reduzierung im Bereich der Neumaschinen führt, aber auch Möglichkeiten für Umrüstungen und Aftermarket-Support eröffnet.

In den Branchen außerhalb der Automotive-Industrie wie z. B. Maschinenbau, Elektroindustrie, Öl und Gas und Aerospace steigen die Produktivitätsanforderungen in allen Bearbeitungssegmenten weiter an. Dazu gehört auch die Forderung nach erhöhter Flexibilität, insbesondere dort, wo die Volumina bestimmter Produkte noch nicht endgültig festgelegt sind. Bei Lohnfertigern beispielsweise, die traditionell 4-Achs-CNC-Maschinen gekauft haben, verlagert sich der Kauftrend in Richtung 5-Achs-Maschinen. Die Marktdaten für das Volumen an 5-Achs-CNC-Maschinen zeigen eine kumulierte jährliche Wachstumsrate von mehr als 5,5 Prozent bis zum Jahr 2025.

Welche Veränderungen beobachten Sie bereits am Markt – und welche erwarten Sie in Zukunft?

Das Anfragevolumen für 5-Achs-CNC-Maschinen bei HELLER USA macht 90 Prozent der Gesamtanfragen aus. Wir sehen gemischte Geschäftsperspektiven, mit Fällen, die eine komplette simultane 5-Achs-Bearbeitung erfordern, und anderen, die nur eine 3+2-Achs-Bearbeitung benötigen, um die Anzahl der Aufspannungen zu reduzieren.

In welchen Märkten sehen Sie das größte Wachstumspotenzial für HELLER in den USA?

Mit dem Ausbau unseres Angebots im Bereich der 5-Achs-Bearbeitung in den USA ergeben sich neue Möglichkeiten in Aerospace sowie im Werkzeug- und Formenbau. In diesen Bereichen ist weiterhin ein moderates Wachstum zu verzeichnen, jedoch sind unsere Chancen, Marktanteile zu gewinnen, beträchtlich. Der Markt im Bereich Lohnfertigung bleibt stark. Da wir in der Lage sind, die konstruktiven Vorteile der Maschinen von HELLER in Verbindung mit dem Mehrwert unserer Prozesse aufzuzeigen, können wir eine solide Basis im Bereich der Schwerzerspanung und/oder Präzisionsanwendungen aufbauen. Schließlich bietet der Öl- und Gassektor erhebliche Wachstumschancen, da die weltweiten politischen Umstände und die Politik den Ölpreis weiter in die Höhe treiben und sich die traditionelle Lieferkette für Öl verändert.

Welche Anforderungen stellen die Kunden an eine moderne Produktion?

Die Kundenerwartungen sind in den verschiedenen Segmenten unterschiedlich, es gibt jedoch ein gemeinsames Thema: die Steigerung von Produktivität und Leistung. Die Kunden sind stets auf der Suche nach mehr Leistungsfähigkeit und Flexibilität, da deren Kunden nur begrenzte Mengengarantien geben und ständig nach Kostensenkungen verlangen.

Wie sehen Sie den künftigen Umsatz mit Maschinen ohne technologische Applikation im Vergleich zu Maschinen mit Automatisierung und Maschinen mit Prozess- und Technologieanwendungen?

Klar ist, dass der Markt eine Mischung von Lösungen aus Maschinen ohne Applikation und Fertigungslösungen mit Applikationstechnologie nachfragen wird. Aus meiner Sicht beginnt HELLER hier mit einem Verhältnis von 70:30, d. h. 70 Prozent des Umsatzes werden mit der Kombination aus Maschine und Applikation erzielt. Gegenwärtig genießen wir einen guten Ruf bei Bearbeitungslinien für die Großserienfertigung und sind in der Fertigung von Verbrenner- und Antriebsstrangkomponenten sehr bekannt. Mit dem Vordringen in Märkte, auf die wir uns in den USA bislang nur in begrenztem Umfang konzentriert haben, müssen wir unsere technischen Vorteile sowohl beim Maschinenkonzept als auch bei der Prozessfähigkeit unter Beweis stellen. Sobald wir im Markt ein entsprechendes Profil haben, wird der künftige Umsatz wohl eher ein Verhältnis von 50:50 aus Maschinen ohne Applikation und Komplettlösungen aufweisen.

Inwieweit wird Ihrer Meinung nach die Digitalisierung eine Rolle bei den künftigen Verkaufszahlen spielen?

Die Digitalisierung wird in den kommenden fünf Jahren immer stärker an Bedeutung gewinnen. Wir stellen immer wieder fest, dass unsere Kunden Schwierigkeiten haben, Mitarbeiter mit „überliefertem Wissen" in der Bearbeitung zu halten.

Die Unternehmen konzentrieren sich häufig auf den Durchsatz und müssen Automatisierungslösungen und andere Technologien integrieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die nächste Generation von Maschinenbedienern und -besitzern wird sich mehr darauf verlassen, dass der Maschinenhersteller ihnen wichtige Informationen zur Verfügung stellt. Es ist unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass solche Informationen und Erkenntnisse in unsere Produkte einfließen und sich mit den steigenden Anforderungen unserer Kunden weiterentwickeln. Ob es sich nun um eine einfache Mitteilung über eine fällige Wartung handelt oder um eine komplexe Vorhersage des Werkzeugverschleißes anhand von Live-Messungen während der Bearbeitung: Die Erstellung und Verwaltung von Informationen entscheidet über Erfolg und Misserfolg.

Sehen Sie das Umsatzwachstum der HELLER Werkzeugmaschinen in den USA eher bei den universellen 5-Achs-Maschinen oder den traditionellen 4-Achs-Bearbeitungszentren? Und warum ist das so?

Unser derzeitiger Gesamtmix (einschließlich Projektgeschäft) zeigt eine Nachfrage bzw. einen Bedarf von ca. 60 Prozent bei den 5-Achs-Maschinen gegenüber 40 Prozent bei den 4-Achs-Zentren. In unserem traditionellen Projektgeschäft ist die Verschiebung von 4- zu 5-Achs-Bearbeitungszentren in erster Linie auf die Notwendigkeit zurückzuführen, die Kapazität der Bearbeitungslinie flexibel zu halten. Im Bereich der Universalbearbeitung entspricht die starke Nachfrage nach 5-Achs-Maschinen den Anforderungen des Marktsegments. Die 5-Achs-Maschinen von HELLER sind wettbewerbsfähig und bieten eine starke Kombination aus Leistungsfähigkeit und Qualität, die es uns ermöglichen wird, Marktanteile zu gewinnen.

Gewähren Sie unseren Leserinnen und Lesern einen Einblick in Ihre Gedanken …

… zu aktuellen Problemen der Lieferkette
Die globalen Lieferkettenprobleme sind nach wie vor schwer zu bewältigen. Glücklicherweise hat HELLER sein Bestandsmaschinenprogramm für die Baureihe HF ins Leben gerufen, um Maschinen des Typs HF 3500 und HF 5500 mit festgelegter Konfiguration vorzufertigen und so die Lieferzeiten zu verkürzen.

… zur aktuellen Wettbewerbssituation
Die Probleme in der Lieferkette bereiten auch unseren Wettbewerbern Schwierigkeiten. In einigen Fällen sind diese viel schlimmer als das, was wir gerade erleben. Dadurch öffnet sich auch der Markt, da die Kunden nach Möglichkeiten suchen, schneller an Maschinen zu gelangen.

… zum Wandel in der Automobilindustrie
Die Automobilhersteller treiben die Umstellung von Verbrennungsmotoren auf Elektroantriebe voran, was dazu führt, dass sie sich in ihren Unternehmen verstärkt auf die Wiederverwendung bzw. den Wiedereinsatz vorhandener Anlagen konzentrieren. Dadurch hat sich das Volumen bei den CNC-Neumaschinen erheblich reduziert und gleichzeitig die Abhängigkeit von bestehenden Lieferanten erhöht, um die technische Umstellung zu bewältigen und die Prozesse für die Fertigung der neuen Komponenten für Elektrofahrzeuge zu entwickeln. Obwohl die Umstellung auf Elektrofahrzeuge weiterhin ein wichtiges Thema ist, wurden die Prognosen für den Marktanteil von Elektrofahrzeugen bis zum Jahr 2025 gegenüber früheren Prognosen von 44 Prozent auf 27 Prozent gesenkt. Ich glaube, dass es auf dem US-Markt noch für einige Zeit ein Gleichgewicht zwischen Elektrofahrzeugen, Hybriden und Verbrennungsmotoren geben wird. Wie hoch der Marktanteil der E-Fahrzeuge in den kommenden 15 Jahren sein wird, hängt stark von der Infrastruktur in den USA und letztlich von der Nachfrage der Verbraucher ab.

UMSATZWACHSTUM IN DEN USA

Was tut HELLER Machine Tools, um den Umsatz in den USA zu steigern?

HELLER hat eine Strategie entwickelt, um unseren Umsatz in den USA zu steigern und sicherzustellen, dass wir die Erfolgsfaktoren, die wir uns aufgebaut haben, behalten: Produkte, Partner, Mitarbeiter, Prozesse und Marketing.

Zum Faktor Produkte: HELLER verfügt über ein umfangreiches Angebot an horizontalen 4-Achs- und 5-Achs-Bearbeitungszentren mit einer Vielzahl von Konfigurationen, die den Marktanforderungen entsprechen. Darüber hinaus bietet HELLER spezielle Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungen wie die Bearbeitung von Kurbelwellen oder die Beschichtung von Zylinderbohrungen an. Wir haben Jahr für Jahr neue Entwicklungen vorangetrieben, indem wir auf bestehenden Erfahrungen aufgebaut und auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingegangen sind. So profitieren unsere 5-achsigen HF-Maschinen der zweiten Generation von der neuesten Technologie und verbinden ein hohes Maß an Produktivität und Zuverlässigkeit mit der kontinuierlichen Verbesserung bisheriger Eigenschaften. Mit der Markteinführung der HF Gen2 hier in den USA bieten wir nun auch Mill/Turn-Optionen an.

Im Jahr 2022 gab HELLER USA den Startschuss für unser „HF Stock Machine Program" mit Bestandsmaschinen der Baureihe HF. Diese Initiative wurde ins Leben gerufen, um die Vorlaufzeit für Maschinenlieferungen zu verkürzen, dem Markt kosteneffiziente Lösungen anzubieten und den Marktanteil in Märkten zu erhöhen, die wir bisher traditionell nicht anvisiert hatten.

Zum Faktor Partner: Im Januar 2022 trafen wir uns mit unseren strategischen Vertriebspartnern bei HELLER USA, um den offiziellen Startschuss für unser Geschäft im Bereich der Universalbearbeitung zu geben, unseren Fokus auf den Ausbau unseres Marktanteils zu legen und unser Engagement für unsere Vertriebspartner zu bekräftigen. Während dieses Kickoffs haben wir wichtige strategische Investitionen vorgestellt. Dazu zählt das zuvor erwähnte Programm für Bestandsmaschinen der Baureihe HF, aber auch die Investition in den Bau eines Technologiezentrums sowie in eine HF mit Fräs-/Drehfunktion, eine CP 6000 und einen Rundpalettenspeicher der HELLER Tochter STS, die für Demo-Bearbeitungen, Prozessentwicklungen und Versuche genutzt werden sollen.

Zum Faktor Mitarbeiter: HELLER hat in den Aufbau der passenden Organisationsstruktur und Fähigkeiten entsprechend unseren allgemeinen strategischen Prioritäten investiert. Wir haben die USA in vier Regionen unterteilt und werden für jede Region einen Regional Field Sales Manager (RFSM) ernennen.

Im Technologiezentrum haben wir mit Alexander Tretnjak einen Leiter für das Technologiezentrum eingestellt. Im Laufe dieses Jahres werden wir einen weiteren Anwendungstechniker sowie einen Werkzeugspezialisten einstellen, um die Kapazität zu erhöhen.

Angesichts des gestiegenen Geschäftsvolumens im Bereich der Universalbearbeitung werden wir auch einen Vertriebsingenieur einstellen. Dieser wird das Vertriebsteam unterstützen und als interner Ansprechpartner für Vertriebspartner und/oder Kunden fungieren, um interne Aktivitäten zu koordinieren und die Effizienz unseres Angebots- und Nachverfolgungsprozesses zu verbessern.

Um das hohe Serviceniveau beizubehalten und da wir regionales Wachstum erwarten, stellen wir drei regionale Servicetechniker ein. Im Jahr 2022 hat HELLER USA außerdem bereits unser lokales Ausbildungsprogramm neu gestartet und drei neue Auszubildende eingestellt.

Zum Faktor Prozesse: Da wir fokussiert in das Universalmaschinengeschäft vordringen, muss HELLER den Anwendungsschwerpunkt ändern. Im Bereich der Universalbearbeitung fokussieren wir uns darauf, sämtliche Vorteile von HELLER in Marktsegmente zu bringen, die wir in den USA bisher traditionell nicht anvisiert haben. Infolgedessen investieren wir auch in zusätzliche Ressourcen, um Technik- und Prozessunterstützung für unser Verkaufsteam und unsere Vertriebspartner zu leisten. HELLER hat fünf Anwendungstechniker aus Deutschland abgestellt, die in den USA bleiben und die Verkaufsinitiativen unterstützen. Sie werden mit den Vertriebsmitarbeitern Kunden besuchen und Möglichkeiten prüfen, um die am besten geeignete Maschine bzw. den am besten geeigneten Prozess für den Bearbeitungsbedarf zu ermitteln.

Zum Faktor Marketing: Neben unseren gemeinsamen Marketingaktivitäten mit unseren Vertriebspartnern wird HELLER auch an der IMTS 2022 vom 12. bis 17. September in Chicago/Illinois teilnehmen.

HELLER wird die HF 5500 Mill/Turn Gen2 sowie die CP 6000 und einen Rundpalettenspeicher von STS ausstellen und während der Messe Bearbeitungsvorführungen durchführen. Unser Ziel für die Messe ist es, den Bereich der Universalbearbeitung voranzutreiben und zu zeigen, dass HELLER über die richtige Ausrüstung, Erfahrung und Fähigkeit für hochpräzise, hochproduktive Anwendungen in allen Industriesegmenten verfügt und sich nicht ausschließlich auf den Automobilmarkt konzentriert.

Kenneth Goodin

The Motor City

Der HELLER Standort in den USA

Anfänge:
HELLER Machine Tools L.P. wurde 1982 in Illinois gegründet. 1992 zog das Unternehmen nach Troy (Michigan) um. An diesem Standort knapp 30 Kilometer nördlich von Detroit befinden sich auch Produktion, Vertrieb sowie ein Entwicklungs- und Technologiezentrum.

Aufgaben:
_ Vermarktung von HELLER Produkten für Nordamerika (USA, Mexiko, Kanada)
_ Technology Center für Kundenprojekte sowie Produktionsunterstützung und -management
_ Vertriebspartnerschaften für die Vermarktung und den Service von Werkzeugmaschinen
_ Engineering und applikationstechnische Unterstützung
_ Technischer Service und Schulung
_ Vorbeugende Instandhaltung und Wartung sowie Instandsetzung
_ Aufstellung von Einzelmaschinen und Produktionsanlagen
_ Maschinenretrofits und Umbauten
_ HELLER Vertriebsunterstützung

Niederlassungsleiter:
Kenneth Goodin

Mitarbeiter*innen:
Über 120

Detroit

Kunden:
Unser Kundenkreis umfasst eine Vielzahl von Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, von der Öl- und Gasindustrie über die Automobil- und Zulieferindustrie bis hin zum allgemeinen Maschinenbau und der stetig wachsenden Aerospace-industrie. Die 5-Achs-Bearbeitungszentren der Baureihe HF für kombinierte Fräs- und Drehbearbeitungen auf einer Maschine eignen sich ideal für die Bearbeitung von Präzisionsteilen und ermöglichen darüber hinaus eine Verkürzung der Stückzeiten bei optimaler Produktionsqualität.

Ziele:
Unser Ziel ist es, den Marktanteil von HELLER in den verschiedenen Branchen wie Aerospace, Öl und Gas, Schiffsbau, Elektrofahrzeuge und Motorsport auszubauen, indem wir jedem Kunden umfassende und gezielte Unterstützung auf Grundlage einer echten Partnerschaft bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir uns mit verlässlichen Vertriebspartnern für Werkzeugmaschinen zusammengeschlossen und bauen auch weiterhin auf ein sehr erfahrenes Team in unserer Vertriebs-, Service- und Applikationsabteilung.

HELLER USA bietet seinen Kunden passgenaue Lösungen von der Einzelmaschine bis hin zum vollautomatisierten Turnkey-Fertigungssystem. Diese produzieren Werkstücke nicht nur mit der geforderten Genauigkeit, sondern vermitteln Kunden auch die beruhigende Gewissheit, mit ihrer HELLER Maschine ihre Produktion maximieren zu können. Und das in einer nutzerfreundlichen Arbeitsumgebung, in der jederzeit präzise Teile gefertigt werden.

Sehenswertes in und um die „Motor City“ Detroit

Motown Museum

„Hitsville U.S.A.“ lautet der Spitzname des ersten Hauptsitzes und Aufnahmestudios des Plattenlabels Motown. Das Haus befindet sich am West Grand Boulevard 2648 in Detroit, in der Nähe des Viertels New Center. Das Haus wurde 1959 von Motown-Gründer Berry Gordy gekauft. Anschließend baute Gordy es als Verwaltungsgebäude und Aufnahmestudio für das Schallplattenlabel um. Nach dessen Mainstream-Erfolgen in den 60er- und 70er-Jahren verlegte Gordy das Label nach Los Angeles und gründete dort das Hitsville West Studio, um sich neben der Musikproduktion auch der Fernseh- und Filmproduktion zu widmen. Heute befindet sich auf dem Gelände von Hitsville U.S.A. das Motown Museum, das sich mit der Geschichte des Plattenlabels, seiner Künstler und deren Musik beschäftigt. Das Museum ist im ursprünglichen Gründungshaus sowie einem angrenzenden ehemaligen Wohngebäude untergebracht.

Im Motown-Museum schlägt das Herz von Motown weiter. Als Ziel von Touristen aus aller Welt, die sich für die Musik und Geschichte von Motown begeistern, erzählt es die authentische Geschichte des Labels von den bescheidenen Anfängen bis hin zu seinem Aufstieg zum „Sound of Young America“ und darüber hinaus. Das Museum bringt Fans, Menschen und Ideen verschiedener Generationen zusammen, regt ihre Fantasie an und beflügelt deren eigene Träume und Fertigkeiten.

Detroit Riverfront

Die Detroit International Riverfront ist eine Touristenattraktion und ein Wahrzeichen von Detroit. Sie erstreckt sich über eine Gesamtlänge von 8,8 km (5,5 Meilen) von der Ambassador Bridge im Westen bis zur Belle Isle im Osten. Die International Riverfront umfasst ein Passagierterminal für Kreuzfahrtschiffe und ein Dock, einen Jachthafen sowie eine Vielzahl von Parks, Restaurants, Einzelhandelsgeschäften, Wolkenkratzern und Wohnhochhäusern sowie das TCF Center. Das Marriott at the Renaissance Center und das Robert's Riverwalk Hotel befinden sich ebenfalls an der International Riverfront. Privatunternehmen und Stiftungen haben zusammen mit der Stadt, dem Bundesstaat und der US-Regierung mehrere hundert Millionen Dollar für die Entwicklung des Flussufers bereitgestellt. Wichtige öffentliche Bereiche der International Riverfront wie der RiverWalk, der Dequindre Cut Greenway and Trail, der William G. Milliken State Park und der Hafen sowie ein Kreuzfahrtterminal und ein Dock am Hart Plaza ergänzen die Architektur des Gebiets.

Henry Ford Museum of American Innovation

Das Henry Ford Museum ist ein historischer Komplex im Detroiter Vorort Dearborn. Seine Sammlung umfasst die Präsidentenlimousine von John F. Kennedy, den Stuhl Abraham Lincolns aus dem Ford's Theatre, das Labor von Thomas Edison, die Fahrradwerkstatt der Gebrüder Wright, den Bus, in dem die Ikone der Bürgerrechtsbewegung Rosa Parks festgenommen wurde, und viele weitere historische Ausstellungsstücke. Der größte Museumskomplex mit Innen- und Außenbereich in den Vereinigten Staaten wird jedes Jahr von mehr als 1,7 Millionen Menschen besucht. Er wurde 1969 als Greenfield Village and Henry Ford Museum in das National Register of Historic Places aufgenommen und 1981 als Edison Institute zum National Historic Landmark erklärt.

GM Renaissance Center

Das Renaissance Center ist eine Gruppe von sieben miteinander verbundenen Wolkenkratzern in der Innenstadt von Detroit (Michigan). Der Renaissance Center-Komplex befindet sich an der Detroit International Riverfront von Detroit und ist Eigentum des Unternehmens General Motors, das hier seinen Hauptsitz hat. Der zentrale Turm ist seit seiner Errichtung im Jahr 1977 das höchste Gebäude in Michigan. Für den ursprünglichen Entwurf war im Wesentlichen der Architekt John Portman verantwortlich. Die erste Phase umfasste den Bau fünf kreisförmig angeordneter Türme, die von einem gemeinsamen Gebäudesockel aus in die Höhe ragen. Vier Bürotürme mit je 39 Stockwerken umgeben das 73-stöckige Hotel, das sich von einem quadratischen Podium erhebt, in dem sich ein Einkaufszentrum, Restaurants, Makler und Banken befinden. Die erste Phase wurde im März 1977 offiziell eröffnet. Der Entwurf von Portman bescherte der städtischen Architektur neue Aufmerksamkeit, da er zum Bau des damals höchsten Hotels der Welt führte. Zwei weitere Bürotürme mit je 21 Stockwerken wurden 1981 eröffnet. Man bezeichnete diese Art von Gebäudekomplex als Stadt in der Stadt. Hier befindet sich auch der Hauptsitz von General Motors.

Warum uns Wandel so schwer fällt …

„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.“ – Henry Ford

Wer kennt es nicht: Wir wollen effektiver arbeiten, sportlich aktiver sein, öfter mal selbst kochen oder uns beruflich weiterentwickeln. Doch Veränderung ist leichter gesagt als getan. Warum eigentlich? Weil der Mensch zur Gattung des Gewohnheitstiers gehört, und das mag Veränderung überhaupt nicht. Denn das Gehirn des Gewohnheitstiers liebt Routine – und eine Veränderung führt zu Unstimmigkeit, die es tunlichst verhindern möchte, schließlich kostet diese eine Extraladung Energie. Aus diesem Grund kommt uns Veränderung – welcher Art auch immer – sehr anstrengend vor. Es ist allerdings möglich, das Gewohnheitstier umzuerziehen. Damit das und damit eine erfolgreiche Veränderung gelingt, haben wir ein paar hilfreiche Tipps zusammengestellt.

Tipp 1: Veränderung als Chance erkennen

Es lohnt sich, sich vor Augen zu halten, welche eindeutigen Vorteile eine Veränderung mit sich bringt. Dazu können Sie eine Liste mit Vor- und Nachteilen erstellen, die sich aus einer Veränderung ergibt. Machen Sie sich bewusst, dass eine Veränderung immer eine persönliche Weiterentwicklung bewirkt. Das wiederum gibt Ihnen den nötigen Motivationskick.

… und wie er trotzdem gelingt

Tipp 2: Langstreckenlauf statt Sprint

Veränderung braucht Zeit – und genau das kann erst einmal frustrierend wirken, denn meistens wollen wir Veränderung und die Erfolge, die sie mit sich bringt, so schnell wie möglich sehen. Doch die Umerziehung des Gewohnheitstiers ist ein langfristiger Prozess, in dem neue Verhaltensweisen erst einmal etabliert werden müssen. Sehen Sie es positiv: Sie müssen nicht alles auf einmal umsetzen. Sinnvoller ist es, das definierte Ziel in einzelne kleine Schritte zu unterteilen, die zeitlich begrenzt und überschaubar sind.

Tipp 3: Hürden erkennen und Verbündete suchen

Auf dem Weg der Veränderung werden Sie immer wieder auf Hürden stoßen, die es zu überwinden gilt. Enttarnen Sie mögliche „Übeltäter“ wie Stress, Ablenkung und Müdigkeit im Voraus: Wenn Ihnen bewusst ist, was Sie am stärksten hindert, können Sie gezielt dagegen steuern – z. B., indem Sie sich Verbündete suchen, die ähnliche Ziele verfolgen und mit den gleichen Stolpersteinen zu kämpfen haben. Zusammen ist man bekanntlich stärker als allein, gegenseitige Motivation und das Gefühl „nicht allein da durchzumüssen“ helfen, am Ziel festzuhalten. Gruppendynamik generiert zusätzlich eine Art Verbindlichkeit, die bei einem Tief in der Motivationskurve für Aufschwung sorgt.

Tipp 4: Take it easy!

Seien Sie nicht zu streng zu sich. Es ist vollkommen in Ordnung, wenn man ausnahmsweise keine Lust hat, das Sportprogramm durchzuziehen oder wenn es am Abend einfach eine Pizza vom Lieferservice sein muss. Wichtig zu wissen ist, dass solche Mini-Rückschläge nicht weiter dramatisch sind und manchmal sogar helfen können, langfristig durchzuhalten. Entscheidend ist, dem Gewohnheitstier nicht wieder das Zepter zu übergeben, sondern am nächsten Tag einfach dort weiterzumachen, wo man aufgehört hat.

News & Veranstaltungen

Erfolgreiche Hausmessen in Nürtingen und Querétaro

Unter dem Motto „Information. Innovation. Inspiration." konnte HELLER vom 3. bis zum 5. Mai 2022 rund 850 Gäste aus nahezu 20 Ländern zum HELLER Open House in Nürtingen begrüßen. Geführte Rundgänge beispielsweise in unserer Produktion und in der Komponentenreparatur, modernste Fertigungs- und Technologielösungen live unter Span im Technologiecenter und im technischen Versuch sowie die Präsentation innovativer Technologien, umfassender Dienstleistungen und zukunftsfähiger Digitalisierungs- und Automatisierungslösungen standen in diesem Jahr im Vordergrund. Außerdem gab es eine große Ausstellung mit unseren HELLER Töchtern und über 30 Partnern und Lieferanten. „Rund 200 Mitarbeitende aus allen Unternehmensbereichen haben unseren Gästen aus dem In- und Ausland einen unvergesslichen Aufenthalt in unseren Werken 1 und 2 bereitet", erläutert Marketingleiter Marcus Kurringer. „Nach der langen ‚Durststrecke' war diese Hausmesse wieder ein gelungener Auftakt für viele weitere persönliche Begegnungen mit unseren Kunden", so Kurringer weiter

Bereits Ende April hat unsere mexikanische Niederlassung in Querétaro an drei Tagen zusammen mit den Partnerunternehmen Qc Mantenimiento, SMW Autoblok Group, Renishaw Mexico, Sandvik Coromant, ADV Technologies und R.ISMAH erfolgreich eine Hausmesse durchgeführt. Vorgestellt wurde eine Fertigungszelle, bestehend aus einer HELLER MC 25 und einer Roboterautomation. An den ersten beiden Tagen wurden ausgewählte Kunden mit ihren Projekt- und Ingenieurteams zur Hausmesse eingeladen. Am dritten und letzten Tag war die Veranstaltung dann für alle interessierten Unternehmen geöffnet, wobei die Anzahl der Besucher*innen aufgrund der aktuellen Covid-Bestimmungen auf 150 Personen beschränkt war.

Auszeichnung für HELLER China

Am 13. Februar 2022 haben die Weichai Holding Group Co., Ltd. und die China Heavy Truck Group Co., Ltd. (Sinotruk) die Global Supplier Conference of Engine Business unter dem Motto „Gemeinsamer Aufbau des führenden Lieferkettensystems" veranstaltet. Bei diesem Treffen wurde HELLER China als führender Werkzeugmaschinenhersteller mit dem Gold Supplier Award 2021 ausgezeichnet. Chief Representative Andrew Parkin, Vice President Youpeng E und IS Manager Joe Wang nahmen die Auszeichnung mit Freude entgegen.

HELLER auf der Leinwand

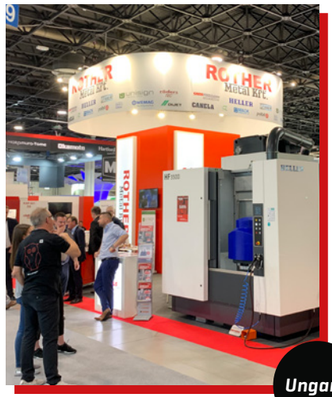
Aus der bewährten Kooperation der PAM Network Studios und HELLER entstand nun bereits ein fünfter preiswürdiger Film: „Das HELLER Versuchszentrum – Highend Engineering". Die Produktion ist beim WorldMedia-Festival in Hamburg mit dem goldenen „intermedia-globe" ausgezeichnet worden.

HELLER in 3D

Nach der Auszeichnung mit dem German Innovation Award 2021 und dem German Design Award 2021 erhielt die Event- und Erlebnisplattform „V-CON" von HELLER nun auch den German Brand Award 2022 – einen der wichtigsten deutschen Markenpreise.

german brand award 22 winner

Spanien



Ungarn

Italien

England

HELLER unterwegs

Nach einer langen Zeit des Wartens findet nun seit diesem Jahr eine Rückkehr zur Messe-Normalität mit Live-Veranstaltungen vor Ort statt. Auch HELLER hat bereits an zahlreichen Tagungen, Kongressen und Fachmessen teilgenommen. Vertreten waren wir dabei unter anderem auf der MACH in Birmingham (England), der Mach-Tech in Budapest (Ungarn), der Global Industrie in Paris (Frankreich), der MECSPE in Bologna (Italien) und zuletzt auf der BIEMH in Bilbao (Spanien). Hierbei stand vor allem unser 5-Achs-Bearbeitungszentrum HF 3500 als Exponat im Mittelpunkt des Interesses. Zahlreiche Besucher*innen haben die Chance zu persönlichen Gesprächen genutzt und sich vor Ort auf den Messen von der Leistungsfähigkeit unseres Bearbeitungszentrums überzeugen können.

Frank-
reich

HELLER beim mav Innovationsforum und SMM Kongress

Am 7. April 2022 fand das mav Innovationsforum des Konradin-Verlages in Böblingen statt. Unter dem Motto „Innovation für Wertschöpfung“ präsentierten führende Technologiefachleute aus der Metallbearbeitung ihre neuesten Entwicklungen und Produkte der Zukunft. In interessanten Vorträgen und auf einer begleitenden Ausstellung haben die Besucher*innen einen Überblick über zukunftsweisende Trends erhalten. HELLER war mit einem Informationsstand vertreten und hat über Automatisierungslösungen informiert, die Maschinenanwender*innen helfen, maximale Produktivität zu erzielen. Thomas Baumeister aus dem HELLER Produktmanagement überzeugte die Teilnehmenden mit seinem Vortrag „Produktivität und Flexibilität im Einklang“.

Sieben Wochen später hat sich HELLER am 25. Mai 2022 auf dem SMM Kongress in Luzern präsentiert. Im Vordergrund standen hier die Anforderungen an Fertigungsunternehmen vor allem in Bezug auf Flexibilität, Kosten, Durchgängigkeit, Rückverfolgbarkeit und Digitalisierung. Unser Gebietsvertriebsleiter für die Schweiz, Christoph Andris, hat in seinem Vortrag „Voll automatisiert bis zur Losgröße 1 in IT6-Toleranzfelder für wirtschaftliche Produktionsprozesse“ aufgezeigt, wie HELLER flexible Fertigungsinseln konzipiert, die neben einer exzellenten Prozesssicherheit noch dazu in engsten Toleranzfeldern eine ausgezeichnete Auslastung der Fertigungszelle ermöglichen und damit die Wirtschaftlichkeit erhöhen. Dabei haben die Gäste die gesamte Prozessplanung und auch die konstruktive Werkzeugmaschinenauslegung kennengelernt, die im Rahmen moderner Produktionsprozesse gefordert sind.

Online lesen:

www.heller.biz/magazin

Impressum
HELLER das Magazin
Ausgabe 8 | Auflage 5.800 Exemplare

Herausgeberin
Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH

Projektleitung
Marcus Kurringer (HELLER, V. i. S. d. P.)
Ute Naumann (echolot.GROUP)

Konzeption, Gestaltung und Produktion
echolot.GROUP

Kreativdirektion Text und Redaktion
Jacqueline Rost (HELLER)
Franziska Rauser (echolot.GROUP)

Kreativdirektion Art und Artdirektion
Helge P. Ulrich und Thomas Steigerwald (echolot.GROUP)

Übersetzung
Tanja Kreutz (Dipl.-Übersetzerin)

Lektorat
Johannes Reinke
(M. Ed. Akademisches Lektorat)

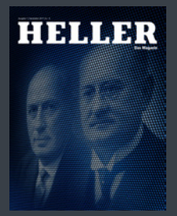
Bildnachweise (Agenturen)
© getty images: David Trood (Umschlag)
© unsplash: Dim Gunger S. (S. 8–11)
© Shutterstock: Harry Mtike (S. 52–53),
© Alamy Stock Photo: frederic REGLAIN (S. 54),
Helgidinson (S. 54), Bryan Pollard (S.55)
© Adobe Stock: reshoot, aanbetta (S. 14),
Anjelika Gretskaia, ulkas, Syda Productions (S. 15),
RIMM_art, yuriyzhuravov, saiko3p, Swapan (S.16),
matis75, agcreativelab (S. 17),
agsandrew (S. 56–57)
© pixabay: Gustavo Belemmi (S.55)

Printed in Germany
Druckhaus Stil+Find

© 2022, *HELLER das Magazin*. Alle Rechte vorbehalten.

HELLER das Magazin

Alle bisher erschienenen Ausgaben

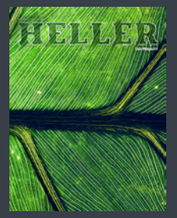


Ausgabe 1
September 2017
Digitalisierung

Ausgabe 2
Mai 2018
Wissen

Ausgabe 3
September 2018
Mobilität

Ausgabe 4
Juni 2019
Visionen



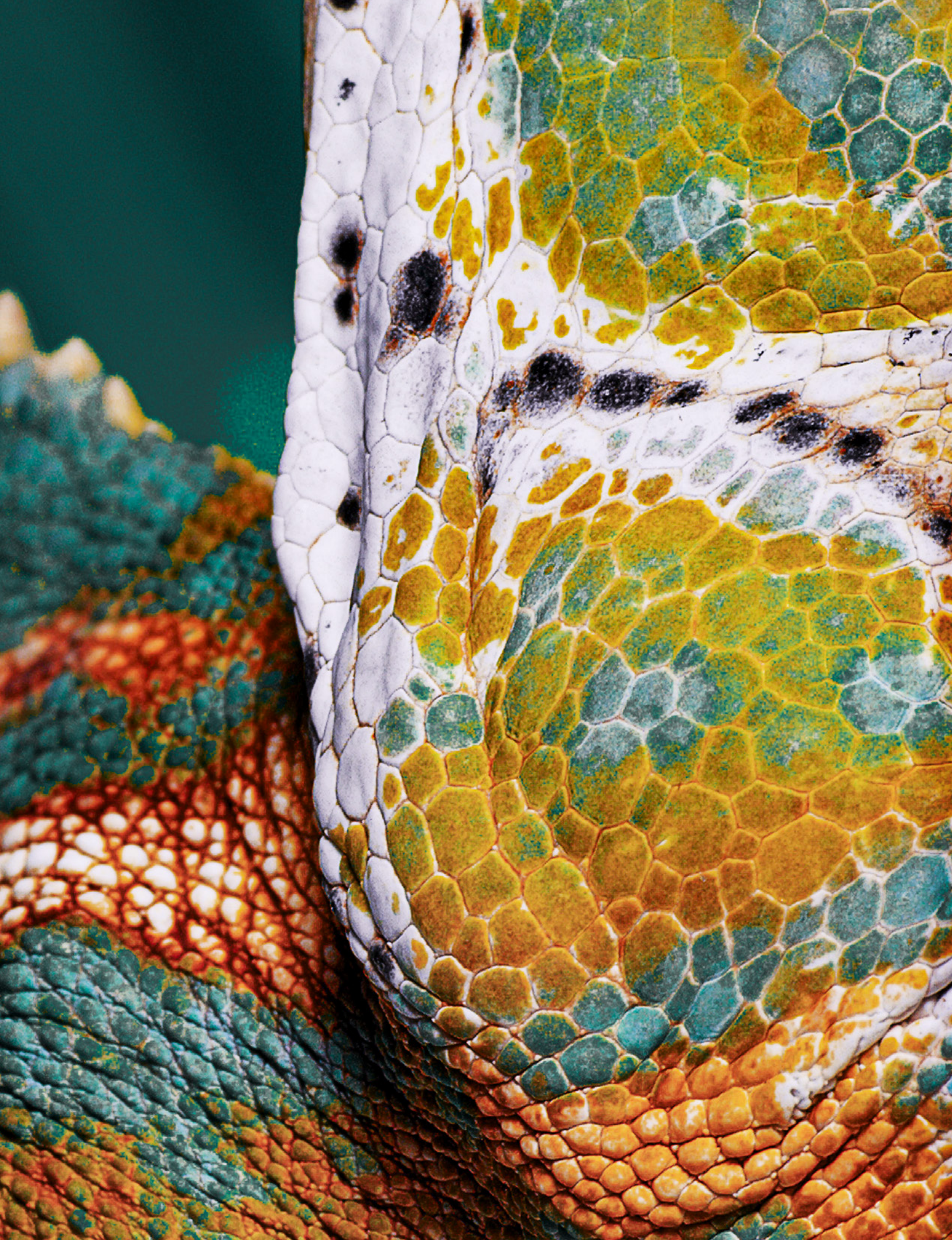
Ausgabe 5
September 2019
Nachhaltigkeit

Ausgabe 6
September 2020
Partnerschaft

Ausgabe 7
Dezember 2021
Mensch und Maschine

Ausgabe 8
August 2022
Wandel

HELLER online

- www.heller.biz
- www.heller.biz/magazin
- www.facebook.com/HELLERMachineTools
- www.instagram.com/heller_group
- www.youtube.com/HELLERMachineTools
- www.xing.com/companies/gebr.hellermaschinenfabrikgmbh
- www.twitter.com/HELLER_Group_EN
- www.linkedin.com/company/heller-maschinenfabrik-gmbh

Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH
Gebrüder-Heller-Straße 15
72622 Nürtingen
Deutschland
Telefon: +49 7022 77-0
Telefax: +49 7022 77-5000
info@heller.biz
www.heller.biz