

Geschichte trifft auf Zukunft

Interview mit Norbert Jungreithmayr, Kenneth Sundberg & Günther Mayr

In unserem zweiten Teil der „History of WFL“ beleuchten wir die Entwicklung der MILLTURN und werfen gleichzeitig einen Blick in die Zukunft des Maschinenkonzepts der Komplettbearbeitung. Gemeinsam mit den Geschäftsführern von WFL ergründen wir, welche technischen Entwicklungen sich besonders bezahlt gemacht haben, wie die Trends auf dem Werkzeugmaschinenmarkt der Zukunft einzustufen sind und welches verborgene Potential in der MILLTURN schlummert.

Welche Ereignisse im Zusammenhang mit den Anfängen von WFL und der Entwicklung der MILLTURN haben Sie besonders in Erinnerung?

N. Jungreithmayr: Wir begannen 1993 in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld – die Werkzeugmaschinenindustrie war in einer Krise. Wir fanden aber zum Glück mit der Familie Rothenberger einen Eigentümer, der uns in unserer Entwicklung enorm stützte und an uns glaubte. Am besten in Erinnerung sind mir der Zusammenhalt und das eingeschworene Team, das gemeinsam diesen Erfolgsweg begann und bis heute überaus engagiert ist. Jeder packte mit an, wo es nötig war. Dieses Engagement und diese Stimmung

ermöglichten uns den Start. Natürlich hatten wir mit der MILLTURN ein tolles Produkt und eine neue Idee am Markt, die Komplettbearbeitung. Diese neue Idee und das daraus resultierende tolle Produkt ermöglichten uns zusammen mit den engagierten Mitarbeitern und unserem Eigentümer einen großartigen Start. **G. Mayr:** Ich bewundere heute noch den Weitblick der Kollegen aus Linz, ein solches Produkt zu entwickeln und in Serienreife zu bringen. Gerade während der Jahrhundertkrise des Werkzeugmaschinenmarkts 1992/93, als viele namhafte Werkzeugmaschinenbauer entweder geschlossen oder nachhaltig geschädigt wurden, ist der unternehmerische Mut

der Familie Rothenberger und unserer Vorgänger, die WFL zu gründen und zur heutigen Marktstärke auszubauen, umso bemerkenswerter.

Herr Sundberg, was wissen Sie über die Anfänge der Firma WFL?

K. Sundberg: Heute weiß ich natürlich eine ganze Menge, aber schon vor meinem Einstieg bei WFL – vor knapp zwei Jahren – war mir bewusst, dass WFL Millturn Technologies der führende Maschinenhersteller in der Komplettbearbeitung ist. Heute bin ich noch stärker davon überzeugt, dass WFL diese Führung innehat.



GEMEINSAM UND STARK IN EINE INNOVATIVE ZUKUNFT

Die drei Geschäftsführer von WFL richten den Blick auf die unterschiedlichsten Möglichkeiten und Chancen, die der Werkzeugmaschinenmarkt bietet.



KOMMUNIKATION
Das Managementteam befindet sich in ständigem Dialog mit Kunden und Mitarbeitern.

»Für WFL sehe ich im strukturellen Wandel vielmehr Chancen als Risiken.«

Günther Mayr

Welche technischen Entwicklungen sind Ihnen in Erinnerung geblieben, die für die damalige Zeit innovativ waren?

N. Jungreithmayr: Das Herzstück unserer Maschine ist die Dreh-Bohr-Fräseinheit, an welcher sich die Entwicklungssprünge besonders gut erkennen lassen. Natürlich spielt auch die Software eine wesentliche Rolle und dank überzeugender Innovationen konnten wir auch diesen Markt erfolgreich erobern. Unser Ansatz war auch damals schon, dem Kunden eine Fertigungslösung anzubieten. Nicht nur eine Maschine, sondern Bearbeitungsprozess, Werkzeuge, Programme und Verfahren. Diese Idee existierte von Anfang an und schuf die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Unternehmen.

Welche kurz- und langfristigen Trends sehen Sie für den Werkzeugmaschinenmarkt der Zukunft?

N. Jungreithmayr: Als Komplettbearbeitungsmaschinenhersteller gehen wir dem Trend der Fertigung kleinerer Los-

größen nach. Weiter stark zunehmen wird die Automatisierung, auch im Hinblick auf den Fachkräftemangel. Die Motivation dahinter ist dabei weniger die autonome Fabrik, sondern in zweiter, dritter Schicht kleine Losgrößen fertigen zu können. Das ist eine entscheidende Entwicklung. Natürlich sind hier auch Themen rund um Digitalisierung, Datenmanagement und Informationsgewinnung zu nennen. Die Maschinennutzung weiter zu verbessern ist essentiell. Die Hauptzeiten sind sehr gut entwickelt, optimale Maschinen und Werkzeuge werden eingesetzt. In Punkto Nebenzeiten, Rüstzeiten, Ausfallzeiten gibt es noch Potential.

Aus meiner Sicht ist es jedoch wichtiger, Trends ein Stück weit zu antizipieren, im Vorhinein zu erkennen, damit wir das richtige Produkt oder die richtige Entwicklung bereits parat haben. Unsere Maschinen entwickeln wir gemeinsam mit den Kundenanforderungen. Als Gesamtlösungsanbieter pflegen wir während des gesamten Auftragsprozesses engen Kontakt zu unseren Kunden, wel-

cher Trends frühzeitig erkennen lässt.

K. Sundberg: Was in der Automobilbranche momentan passiert wird sicherlich kurz- und mittelfristig eine große Herausforderung für die Branche sein. Diese Situation wird direkt oder indirekt die ganze Maschinenbauindustrie stark beeinflussen.

Ein weiterer Punkt ist die Vernetzung von Werkzeugmaschinen, Werkzeugen, Robotern etc. in einem Gesamtsystem mit kompletter Transparenz. Hier gibt es ein starkes Wachstum, welches sich in den nächsten Jahren noch steigern wird. Das ist nicht mehr bloß eine Vision, sondern passiert tagtäglich mit großem Erfolg. Außerdem ist der Bedarf nach Effizienz und Kompetenz in der Fertigung ein sehr zentrales Thema. Hier kann WFL als Fertigungsexperte die Industrie mit Produkten und Services, die das Maximale aus der Investition holen, sehr stark unterstützen. Dazu zählt auch das Schulungsangebot von WFL. Unser Motto im After Market Sales – „Release Your Manufacturing Potential“ – streben wir beständig

an und zwar in enger Kooperation mit unseren Kunden. Nachrüstungen, Modernisierung und Fertigungsunterstützung verschiedener Art sind sehr wichtig, um für den Kunden absolut wettbewerbsfähig zu sein.

G. Mayr: Die Welt des Werkzeugmaschinenbaus verändert sich momentan rasant, hier stimme ich absolut zu. Das Auftragsvolumen in bestimmten Bereichen des Werkzeugmaschinenbaus ist teilweise um 30% – 50% eingebrochen. Von den Entwicklungen in der Automobilbranche bzw. deren derzeitigen einseitigen Trend zu Elektromobilität sind vor allem die Firmen betroffen, die zu einseitig vom Auto abhängig sind. Wobei uns bewusst sein muss, dass das Wort Krise eigentlich nicht das richtige Wort ist. Wir sprechen von einem strukturellen Wandel in der Antriebstechnik. Aber Veränderungen bieten immer auch Chancen für innovative Firmen. Für WFL sehe ich in diesem Wandel anstelle Risiko vielmehr Chancen. Zum Beispiel kaufen viele unserer Kunden keine Verzahnungsspezialmaschinen mehr, sondern schätzen unsere Kompetenz und unser Knowhow in dieser Anwendung als Argument, um eine MILLTURN zu kaufen.

Wie sieht Ihrer Meinung nach das Maschinenkonzept der Zukunft aus?

K. Sundberg: Es ist schwierig, in die Kristallkugel zu blicken, aber ganz unabhängig von Themen wie Digitalisierung und Automatisierung wird es zukünftig ebenso wichtig sein, weiterhin in enger Kooperation mit den Kunden zu arbeiten, um deren Herausforderungen zu verstehen, Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Die Komplexität steigt und deshalb sehe ich eine effiziente Zusammenarbeit mit den Kunden und auch anderen Partnern als Schlüssel zum Erfolg. Ich bin davon überzeugt, dass die Spezialisierung und Fokussierung von WFL auf dem Gebiet der Komplettbearbeitung und als Systempartner mit höchster Fertigungskompetenz auch für die Zukunft sehr attraktiv bleiben wird – unabhängig davon, was der Markt braucht.

N. Jungreithmayr: Aus unserer Sicht ist das Maschinenkonzept der Zukunft die Komplettbearbeitung – natürlich mit laufenden Optimierungen, mit zusätzlichen Prozessen, mit mehr Informationsaufbereitung und -einbindung in übergeordnete Systeme.

G. Mayr: Ich bin davon überzeugt, dass

WFL mit dem Konzept der Komplettbearbeitung Zukunft hat. Komplettbearbeitung ist ein stark wachsender Markt. Unsere Kunden suchen bei uns nach Lösungen, die es noch nicht gibt. Themen rund um die Automatisierung einer MILLTURN mit hohen Werkstückgewichten sowie die Fertigung von Verzahnungen verschiedenster Art sind nur einige der Anforderungen. WFL ist in jedem Fall in der Lage, diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Wie sieht die strategische Ausrichtung von WFL aus?

N. Jungreithmayr: Hier haben wir eine klare Ausrichtung: wir wollen stärker wachsen als der Markt. Wie wollen wir das bewerkstelligen? Mit hervorragenden Produkten von der Maschine bis zur Software, von der Fertigungslösung bis zum Service wollen wir uns auf den Märkten stärker zeigen, zusätzliche Niederlassungen aufbauen und Länder betreuen. Ganz klar benötigen wir zum Erreichen unserer Ziele hochmotivierte, engagierte und gut ausgebildete Mitarbeiter. Wir wollen neueste Technologien einsetzen, nicht nur in den Maschinen, sondern auch in unseren Prozessen und der Serviceunterstützung.

G. Mayr: Der Bereich After Market Sales und der Ausbau unseres Vertriebs-

und Servicenetzwerks [mit 24/7] in den Märkten ist ein wichtiges strategisches Ziel. Automatisierung bis hin zu kleineren Turn Key-Projekten ist eine weitere Forderung unserer Kunden, vor allem aus Übersee. Natürlich ist auch der Technologieausbau mit entsprechender professioneller Infrastruktur zur Vorführung unserer Maschinen, Technologien und Testbearbeitung von Kundenprobewerkstücken eine Notwendigkeit für die Weiterentwicklung von WFL.

K. Sundberg: Unser Hauptziel ist, die Positionierung als Nummer 1 in der Komplettbearbeitung weiter zu stärken. Neue Technologien, Produkte und Maschinen werden entwickelt und angepasst, um die Bedürfnisse für die Zukunft realisieren zu können. WFL wird sich mehr und mehr als Systempartner entwickeln. Gute Beispiele dafür sind die Akquisition des Automatisierungsexperten FRAI Robotic Solutions im Jahr 2018 sowie die Einführung von eigenen Systemwerkzeugen für die anspruchsvollsten Fertigungsaufgaben. Mit der neuen Organisation, die wir aktuell entwickeln, sind wir in der Lage, unsere Kunden umfassender und nachhaltiger zu betreuen und zwar über den gesamten Lebenszyklus einer MILLTURN.



VEREINTE STÄRKEN

Jeder bringt sein Wissen und Können aus den unterschiedlichen Fachbereichen ein.