

CYBER WORLD

2014 41

Erste Ausgabe 2014

01 Neujahrsgruß

Diskussion

03 Nakashima Medical Co., Ltd. und Yamazaki Mazak

Veranstaltungen

05 DISCOVER 2013

06 Touch the Future 2014

Kundenbericht

07 John Hyde Engineering Ltd. (U.K.)

09 Kureko Co., Ltd. (Japan)

11 Korenaga Shoukai Co., Ltd. (Japan)

Neuigkeiten

13 Die 30000. Maschine läuft in Kentucky vom Band
Der Yamazaki Mazak-Familihtag

14 Mazak People – Yusuke Ochiai





Neujahrsgruß

Tomohisa Yamazaki, President

Ihnen allen wünsche ich ein Frohes Neues Jahr.

Auch wenn dies nicht für alle Regionen in gleichem Maße gilt, so stehen doch für die Weltwirtschaft die Zeichen auf Aufschwung und insbesondere in Japan haben kontinuierliche Korrekturen am überbewerteten Yen zu einer zügigen Erholung der japanischen Wirtschaft geführt. Gleichzeitig mehren sich auch die positiven Anzeichen für die europäische Wirtschaft. Wenn man die Lage des globalen Werkzeugmaschinenmarkts betrachtet, lässt sich erkennen, dass Luft- und Raumfahrtindustrie, Medizintechnik und Energiewirtschaft auf stabilen Füßen stehen. Die im September letzten Jahres in Hannover abgehaltene Werkzeugmaschinen-Leitmesse EMO verzeichnete lebhaft Aktivitäten und zeigte den ausgeprägten Wunsch vieler Messebesucher, Anlageninvestitionen zu tätigen.

Da die Fertigung immer globaler wird, müssen die in der Fertigung tätigen Unternehmen äußerst flexibel auf die stetig wechselnden Marktbedingungen wie Wechselkurse und Personalbestand reagieren. Das beinhaltet auch Maßnahmen wie die Verlagerung der Produktion ins Ausland oder auch die Rückkehr zur Fertigung im Inland. Nur so ist es möglich, im harten internationalen Wettbewerb zu bestehen.

Als führender Hersteller von Werkzeugmaschinen wird Yamazaki Mazak auch weiterhin alle erdenklichen Anstrengungen unternehmen, seine Kunden auf der ganzen Welt tagtäglich mit innovativen Fertigungslösungen zu unterstützen.

Im letzten Jahr haben wir unsere Unternehmensphilosophie wie folgt in Worte gefasst: "Yamazaki Mazak definiert sich darüber, als Unternehmen all das für seine Kunden und Angestellten sowie auch für die Gesellschaft zu tun, was in seinen Möglichkeiten steht. Wir haben alle erforderlichen Maßnahmen getroffen, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter des Unternehmens Yamazaki Mazak auf der ganzen Welt sich dieses Bewusstsein ebenfalls zu eigen machen." Ich bin fest davon überzeugt, dass wir nur dann in der Lage sind, alles für unsere Kunden zu tun, wenn wir als Organisation und darüber hinaus jeder einzelne von uns die Dinge aus dem Blickwinkel des Kunden betrachtet und ernsthafte Überlegungen darüber anstellt, was der Kunde zum jeweiligen Zeitpunkt am meisten benötigt.

In dem Bestreben, möglichst nah am Kunden zu sein, errichten wir immer neue Stützpunkte, um von hier aus unseren Kunden Hightech-Lösungen und umfassende Kundendienstleistungen anzubieten. Derzeit betreiben wir Technologiezentren an 38 Standorten und Technische Zentren an 40 Standorten weltweit, darunter auch in Ländern wie Südkorea und Brasilien. Hier sind wir im letzten Jahr jeweils mit unseren Zentren umgezogen und haben sie erweitert. Im Rahmen unserer Investitionen in neue Märkte haben wir im letzten Jahr neue Niederlassungen in Indonesien und

Vietnam gegründet. Dort werden wir in Zukunft die Qualität unserer Kundendienstleistungen noch weiter verbessern.

Zudem planen wir bis zum Ende des Jahres die Eröffnung des China Service Center auf dem Gelände des Technologiezentrums Shanghai. Von hier aus wird der Kundendienst für alle Yamazaki Mazak-Produkte in ganz China koordiniert werden.

Wir investieren aber auch immer wieder in neue Produktionsstandorte. Vor diesem Hintergrund haben wir im letzten Jahr unser neues Werk in Dalian in Betrieb genommen – und damit bereits unser zweites chinesisches Werk. In Japan wiederum haben wir in unserem Werk Oguchi ein neues Automatisierungssystem für die Bearbeitung großer Teile mit intelligenten Robotern installiert, mit dem wir unsere Produktivität weiter steigern möchten. Zur Zeit sind wir dabei, unsere Werke in Singapur und in den Vereinigten Staaten zu erweitern. Wenn wir diese Erweiterungen im Laufe dieses Jahres abgeschlossen haben, werden wir dort nicht nur unsere Produktivität steigern, sondern auch unsere Produktionskapazität erweitern können.

Für unsere Kunden werden sich die Werkerweiterungen und die Aufstockung unserer Betriebsanlagen auszahlen, und zwar sowohl in puncto Kosten als auch in puncto Lieferfristen. Zudem sind wir davon überzeugt, dass die Produktion in Fertigungseinrichtungen im Ausland in vielerlei Hinsicht von Vorteil ist. Einer der Vorteile ist beispielsweise die Verbesserung unseres Kundendienstes.

Wie erfolgreich die Produktion im Ausland sein kann, zeigt sich an unserem Werk in den Vereinigten Staaten, das 1974 gegründet wurde. Hier wurde im letzten September die 30000. Maschine an einen amerikanischen Kunden ausgeliefert. Ein weiteres Beispiel dafür ist unser Werk in Großbritannien, das sich vorbildlich um das dortige Gemeinwesen verdient macht. Anerkennung erfuhren wir im Juni letzten Jahres mit dem Besuch von Prinz Charles sowie in der Vergangenheit bereits zweimal durch die Auszeichnung mit dem "Queen's Award for Enterprise".

Für unsere Kunden möchten wir gern der Partner sein, der ihnen durch Anwendung entsprechender Fertigungsmethoden eine hohe Wertschöpfung bietet sowie auch der Partner, der den sicheren und effizienten Betrieb seiner Maschinen garantiert. Vor diesem Hintergrund sind unsere Mitarbeiter auf der ganzen Welt angehalten, basierend auf unserer Unternehmensphilosophie eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten und so ein auf gegenseitigem Vertrauen basierendes Geschäftsverhältnis aufzubauen und zu stärken. Auf diese Weise wird es uns gelingen, unsere Position als zuverlässiger Fertigungspartner für unsere Kunden überall auf dieser Welt noch weiter auszubauen.

Abschließend möchte ich Ihnen allen für das vor uns liegende Jahr Gesundheit und Erfolg wünschen.

2014

Neujahrsgruß



Yoshio Nakashima, Geschäftsführer von Nakashima Medical Co., Ltd.

Nakashima Medical Co., Ltd. & Yamazaki Mazak



Takashi Yamazaki, Vice President, Yamazaki Mazak Corporation

Medizintechnik im Visier – ein Markt, der stetig wächst

Mit Blick auf die Medizintechnik entwickelt Yamazaki Mazak eine starke Dynamik und setzt dabei auf die Entwicklung von Maschinen und Marktstrategien. Durch Ausweitung seiner Anstrengungen auf diesem Gebiet, das immer mehr in den Fokus des weltweiten Interesses rückt, möchte Yamazaki Mazak der Nachfrage nach neuen Lösungen nachkommen. Dabei sind vielfältige Probleme zu lösen. Wir haben Yoshio Nakashima, Geschäftsführer von Nakashima Medical, einem auf die Vermarktung von Endoprothesen spezialisierten Geschäftspartner von Yamazaki Mazak, und unseren Vice President Takashi Yamazaki gebeten, mit uns über die Bedeutung und die Zukunftsaussichten dieser Branche zu diskutieren.

Nutzung von Technologien und Know-how aus der Schiffsschraubenfertigung für die Produktion von Endoprothesen
—Es heißt, die Endoprothesen von Nakashima Medical haben die DNA von Nakashima Medicals Muttergesellschaft, Nakashima Propeller, geerbt.

Yoshio Nakashima: Auch wenn wir erst 2008 als Unternehmen ausgegliedert wurden, so haben wir doch bereits vor etwa 20 Jahren mit der Herstellung von Endoprothesen begonnen. Die zur Fertigung von Schiffsschrauben und von Endoprothesen eingesetzten Verfahren haben viele Gemeinsamkeiten, darunter auch die Prozessfolge "Gießen" → "Bearbeiten" → "Schlichten" → "Polieren". Es ist tatsächlich so, dass wir die bei der Fertigung von Schiffsschrauben entwickelten Technologien und Fachkenntnisse – so z.B. Prozesse zur Bearbeitung komplexer Oberflächenkonturen und Know-how in Bezug auf das Hochglanzpolieren – auch für unsere Endoprothesen anwenden können.

Yamazaki: Bei meinem Besuch des Werks, in dem die Maschinen unseres Unternehmens zum Einsatz kommen, war ich erstaunt zu sehen, wie viele Prozesse und wie viel Arbeit in der Herstellung eines einzigen Teiles stecken. Bis ein Teil versandfertig ist, sind

zahlreiche Fertigungsstufen erforderlich, darunter Planung, Entwicklung, Reinigung und Inspektion sowie natürlich auch die Bearbeitung auf unseren Maschinen – also die klassischen Abläufe in der Maschinenindustrie. Die Ursache dafür, dass die komplexen Fertigungsabläufe bei Nakashima Medical so reibungslos vonstatten gehen, liegt meines Erachtens darin, dass die Erfahrungen in der Herstellung von Schiffsschrauben als Basis dienen.

Ein gemeinsam mit den Kunden entwickeltes Geschäftsmodell
—Was hat Yamazaki Mazak dazu bewogen, die Medizintechnik für sich als Markt zu erschließen?

Yamazaki: Wir hatten diesen Markt nicht unbedingt von Beginn an im Visier. Vielmehr kam aus unserer US-amerikanischen Niederlassung die bahnbrechende Idee, unsere Multi-Funktions-Maschine INTEGREX 200Y mit B-Achse, die seit 1997 auf dem Markt ist, auch in der Medizintechnik einzusetzen. Das erklärt auch, warum sie vor allem vermehrt von US-Herstellern zur Herstellung von Endoprothesenteilen verwendet wird. Die ideale Eignung dieser Maschine für die in der Medizintechnik angewendeten Fertigungsprozesse ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, dass die

Merkmale dieser Maschine – beispielsweise die "Done-in-One"-Bearbeitung – bereits ursprünglich in erster Linie auf solche Hersteller abzielten, die unterschiedlichste Teile in kleinen Mengen fertigen müssen. Als 2002 der neue Modelltyp III auf den Markt kam, hatte sich diese Maschinenserie längst zum allgemein anerkannten Industriestandard entwickelt.

Yoshio Nakashima: Da Endoprothesen in unterschiedlichsten Größen gefertigt werden müssen, sollte vor allem erst einmal bestimmt werden, welches Fertigungsverfahren die entstehenden Kosten am besten auffängt. Je größer die Vielfalt, desto größer ist die erforderliche Lagerhaltung. Ich denke, dies ist der Grund, warum so viel mit Schmiedeteilen gearbeitet wird, wobei verschiedene Einzelteile aus dem gleichen Schmiedeteil geschnitten werden können. Vor diesem Hintergrund



Meinungsaustausch zum Thema Endoprothesen zwischen Geschäftspartnern

wird deutlich, wie wichtig es ist, eine Multi-Funktions-Maschine zu besitzen, mit der unterschiedlichste Teile in kleinen Losgrößen gefertigt werden können.

Yamazaki: In den USA werden die Maschinen der Serie INTEGREX zu sechzig bis siebenzig Prozent an Hersteller verkauft, die Endoprothesen u.ä. herstellen. Dies macht tatsächlich den größten Marktanteil aus. Dies erreicht man sicher nicht, indem man einfach nur die benötigten Maschinen baut und liefert, davon bin ich fest überzeugt. Vielmehr verdankt Mazak diesen Wettbewerbsvorteil der Tatsache, dass wir zusammen mit unseren Kunden Projekte entwickeln und ihre spezifischen Anforderungen an eine Maschine in unseren Produkten berücksichtigen.

38 Milliarden US\$ Marktanteil im Visier für das Jahr 2025
—Was halten sie von der Medizintechnik als Absatzmarkt?

Yoshio Nakashima: Zur Zeit geht man davon aus, dass mehr als 80% der medizinischen Ausrüstung, die in japanischen Krankenhäusern zum Einsatz kommt, importiert ist. Und das, obwohl die Qualität japanischer Produkte der ausländischer Produkte in puncto Zuverlässigkeit und Sicherheit deutlich überlegen ist. Vor diesem Hintergrund bin ich davon überzeugt, dass sich dieser Importüberhang zukünftig umkehren wird. Heute gibt es weltweit etwa 400 Millionen Menschen im Alter von 65 Jahren oder älter, die Medizintechnik benötigen. Diese Zahl wird bis zum Jahr 2023 auf 700 Millionen steigen, so dass ich ein großes Expansionspotential sehe.

Yamazaki: Da die Wirtschaft keinen Einfluss auf diese Entwicklung hat, können wir mit ziemlicher Sicherheit ein stetiges Wachstum voraussehen. Einige Berechnungen gehen davon aus, dass dieser Markt in Japan bis zum Jahr 2025 auf 38 Milliarden US\$ anwachsen wird. Da dieser Bereich so wichtig für uns ist, möchten wir die technischen und personellen Ressourcen unseres Unternehmens für die Entwicklung von anspruchsvollen und vielseitigen Maschinen nutzen – und zwar in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Yoshio Nakashima: Nakashima Medical möchte sich



Bearbeitete Endoprothesen

vor allem auf den asiatischen Markt konzentrieren. Vor diesem Hintergrund haben wir in Zusammenarbeit mit Ärzten aus allen Ländern Asiens etwa 600 unterschiedliche Datentypen zu Knochenformen gesammelt. Dies geschah, um nicht länger auf die größeren Knochenimplantate aus Europa und Amerika angewiesen sein zu müssen. In Zukunft möchten wir basierend auf den gesammelten Daten Teile optimaler Größe für auf den asiatischen Markt zugeschnittene Endoprothesen entwickeln.

Einbindung von Herstellern und Krankenhäusern
—Welche wichtigen Aspekte sollten in Bezug auf die Medizintechnik der Zukunft beachtet werden?

Yamazaki: Einer unserer US-amerikanischen Kunden aus dieser Branche hat direkt angrenzend an sein Unternehmen ein Krankenhaus bauen lassen. Die Patienten in diesem Krankenhaus erhalten maßgeschneiderte Endoprothesen. Durch die enge Zusammenarbeit gelingt es den Verantwortlichen dort, die Durchlaufzeiten deutlich zu verkürzen. Dies ist nur ein mögliches Geschäftsmodell. Wir möchten zusammen mit unseren Kunden ähnliche Projekte anstoßen und so

vergleichbare Umwälzungen erzielen.

Yoshio Nakashima: Da das Thema Alterung der Bevölkerung von großer politischer Bedeutung ist, kommt dieser Branche meiner Meinung nach ein besonderer Stellenwert zu. Aber auch die Aussicht, einem im Rollstuhl sitzenden Patienten helfen zu können, ist natürlich ein starker Ansporn für uns. Unsere Unternehmensstrategie besteht darin, uns auf die Entwicklung maßgeschneiderter Teile zu spezialisieren und uns so von ausländischen Unternehmen abzuheben.

Yamazaki: Das sehe ich genauso. Um uns von ausländischen Herstellern abheben zu können, müssen wir anhören, was unsere Kunden zu sagen haben. Wir müssen Vorschläge ausarbeiten und immer wieder Diskussionen anstoßen, damit die entwickelten Ideen auch Form annehmen. Yamazaki Mazak hat die Medizintechnik für sich als wichtigen Stützpfeiler erkannt, der auch in Zukunft weiter tragen wird. Vor diesem Hintergrund planen wir eine noch engere Zusammenarbeit mit unseren Kunden und werden unsere Energie voll und ganz auf dieses Gebiet lenken.



Vor einer INTEGREX 100-IV



DISCOVER
2013

VERANSTALTUNGEN UNTER DEM MOTTO "DISCOVER MORE WITH MAZAK"

DISCOVER 2013 wurde vom 7. bis zum 16. Oktober 2013 von der Mazak Corporation veranstaltet und hat die Messlatte für alle zukünftigen unternehmenseigenen Veranstaltungen auf dem Gebiet des Werkzeugmaschinenbaus ein gutes Stück höher gelegt. Als größte Veranstaltung des Jahres mit dem Zweck der Präsentation neuester Fertigungstechnologien lockte DISCOVER 2013 mehr als 3.000 Besucher nach Florence, Kentucky, darunter Fachleute auf dem Gebiet der Metallbearbeitung aus ganz Nordamerika. Zu den Teilnehmern zählten auch mehr als 20 Fachjournalisten sowie lokale Pressevertreter und auch interessierte Schüler und Studenten aus der Region.

Veranstaltungsschwerpunkt war das Thema Ausbildung, und so hatten die Anwesenden im Rahmen von DISCOVER 2013 direkten Zugang zu all dem, was ihnen dabei hilft, ihre Fachkenntnisse im Bereich der Metallbearbeitung zu erweitern und ihre Prozesse zu optimieren – dies reichte von modernster Zerspanungstechnologie über die neuesten Trends auf dem Gebiet der Metallbearbeitung bis hin zu wertvollen Tipps von echten Fachleuten. Im Laufe der Veranstaltung fanden mehr als 70 verschiedene Präsentationen statt, die beispielsweise die generative Fertigung, die bessere Auslastung von Betrieben oder die Wiederbelebung der US-amerikanischen Fertigung zum Thema hatten.

"Mazak veranstaltet häufig Industrie-Events. Mit

DISCOVER 2013 haben wir die Messlatte aber noch ein bisschen höher gelegt", kommentiert Brian Papke, President der Mazak Corporation. "Vor dem Hintergrund des starken Wettbewerbs in der heutigen Fertigung gilt mehr denn je: Zeit ist Geld. Und so wollten wir, fernab von der Vorstellung einer herkömmlichen Hausmesse oder eines Tages der offenen Tür, DISCOVER 2013 zu einem echten interaktiven Erlebnis machen – zu einer Erfahrung, die niemand mehr missen möchte. Die rekordverdächtige Teilnehmerzahl und das positive Feedback, das wir bisher erhalten haben, bestätigen uns in unserem Engagement gegenüber unseren Kunden und gegenüber der US-amerikanischen Fertigungsbranche insgesamt."

Ansprechen der Studenten

DISCOVER 2013 begann mit der Veranstaltung "Mtg the Nxt Genr8n", die 230 Schülern und Studenten von weiterführenden Schulen aus dem Norden Kentuckys sowie vom Gateway Community College, Technical College und Cincinnati State College die Gelegenheit gab, an einer Führung durch das Mazak National Technology Center und das Mazak-Werk für Nordamerika teilzunehmen und so vor Ort und aus erster Hand einen Einblick in die moderne Fertigung zu bekommen.

Interaktiv Lernen

Teilnehmer, die auf Tipps zur Steigerung ihrer Fertigungseffizienz, zur Verbesserung ihrer Teilgüte, zur Verkürzung ihrer Durchlaufzeiten oder zur Senkung ihrer Betriebskosten hofften, kamen ebenfalls auf ihre Kosten. Zu diesem Zweck hielten unsere Fachleute Schulungen ab, so u.a. technische Seminare, Gruppenarbeit in kleinen Gruppen in intelligenter Umgebung und bedarfsgerechte Präsentationen. z.B. von MTConnect, Simulationssoftware und Hochdruck-Kühlsystemen.



Technologie in Aktion

In seinem erst kürzlich auf eine Fläche von jetzt 9365 m² erweiterten National Technology Center hielt Mazak an seinen Maschinen Zerspanungsvorführungen ab. Alle daran beteiligten Maschinen waren auf ihre Weise neu. Während es sich bei einigen Maschinen um echte Neuentwicklungen handelte, so u.a. bei den vertikalen Bearbeitungszentren VERTICAL CENTER UNIVERSAL 300, 400 und 500, waren andere Maschinen mit Blick auf die Steigerung der Produktivität mit neuen Funktionen und Optionen ausgestattet worden. Beispiele hierfür waren die QUICK TURN NEXUS 250-II MSY-D mit Doppelrevolvertechnologie und die INTEGRGX i-100 BARTAC-S mit intelligentem Stangenladesystem.

Fazit

Mit DISCOVER 2013 wollte Mazak den Besuchern die einmalige Gelegenheit geben, ihre Kenntnisse auf dem Gebiet der Metallzerspanung zu erweitern und unterschiedlichste Komplettfertigungslösungen – und nicht einfach nur einzelne Maschinen – im Einsatz zu beobachten. Brian Papke macht deutlich, dass die Mazak-Mitarbeiter ebenso wie die an der Organisation beteiligten Geschäftspartner viel Arbeit in das Gelingen der Veranstaltung gesteckt haben – schließlich sollte sie etwas ganz Besonderes werden. "Dank des engagierten Einsatzes unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner war DISCOVER 2013 ein großer Erfolg", erläutert er. "Die Besucher erhielten einen Eindruck davon, wie modernste Technologien und Prozesse in der Praxis angewandt werden und wie sich die Werkstückgüte verbessern, Durchlaufzeiten verkürzen und die Betriebskosten senken lassen – und das bei geringstmöglichen Gesamtbetriebskosten."



Touch The Future
2014

Die Veranstaltung "Touch the Future 2014" fand am 8. und 9. November des letzten Jahres auf dem Gelände von Yamazaki Mazak Minokamo und des World Technology Center statt. "Touch the Future 2014" wurde von Yamazaki Mazak in Form einer besonderen Art der Hausmesse aufgezogen und sollte den Kunden die

Gelegenheit geben, Maschinen nach neuestem Stand der Technik im Einsatz zu sehen und sich ein Bild von den Fortschritten in der Bearbeitungstechnologie zu machen. Dabei präsentierte Yamazaki Mazak 30 Maschinen, darunter auch die neuesten Werkzeugmaschinen- und Laserschneidmaschinen-Modelle, die zuvor noch im September auf der EMO 2013 in Hannover, Deutschland ausgestellt worden waren. Im Rahmen von "Touch the Future 2014" haben wir auch ein neues Projekt umgesetzt. An verschiedenen Standorten im Werk wurden

besondere Prozesse vorgestellt, die Yamazaki Mazak speziell im Hinblick auf eine noch bessere Produktionsleistung und -qualität entwickelt hat und in den einzelnen Fertigungsbereichen wie Bearbeitung, Montage, Einstellung und Inspektion anwendet. An den strategisch wichtigen Stellen wurden im gesamten Werk Mitarbeiter postiert, die weitere Auskünfte geben und Fragen beantworten konnten. Im Rahmen dieser Veranstaltung konnte Yamazaki Mazak etwa 2.000 Besucher begrüßen. Sie fand ein hervorragendes Echo.

Kundengespräch — Wir sprachen mit Kunden, die Yamazaki Mazak Minokamo erstmalig besucht haben.



Unglaublich fortschrittliche
japanische
Automatisierungstechnologie

Mitsuo Sato (rechts)
Geschäftsführer, Sato Seiki Co., Ltd.

Zu den verschiedenen im Werk umgesetzten Konzepten erhielten wir ausführliche und leicht verständliche Erläuterungen, die sich nicht nur auf die Technologie beschränkten, sondern auch auf das Thema Kosten eingingen. Es wurde sehr ins Detail gegangen – das war wirklich beeindruckend. Das Werk konnte mit extrem niedrigem Personalaufwand betrieben werden. Ich war erstaunt, wie weit sich die Produktion in der gesamten Betriebsanlage automatisieren ließ. Als jemand, der in der japanischen Fertigungsindustrie tätig ist, würde ich mir wünschen, dass diese Technologie weitere Verbreitung auf dem japanischen Markt findet.



Multi-Funktions-Maschinen
als echte Alternative

Shinya Tsujikura (links)
Kubota Corporation

Wir haben im Werk an einer Präsentation teilgenommen und ein Video gesehen, in dem das Unternehmen Yamazaki Mazak vorgestellt wird – ein Unternehmen, das mich mit seinen weltweiten Aktivitäten beeindruckt. Ich bin gekommen, weil ich mich für mein Unternehmen über das Thema Metallzerspanung informieren möchte. Ich konnte verschiedene Multi-Funktions-Maschinen im Einsatz beobachten und denke jetzt darüber nach, auch in unserem Unternehmen Multi-Funktions-Maschinen einzuführen.



Das bei John Hyde Engineering eingesetzte FLEXIBLE FERTIGUNGSSYSTEM (FMS) in Verbindung mit einer INTEGREX e-1060V II

Flexible Fertigung

John Hyde glaubt an die britische Fertigung und dieser Glaube wächst mit jedem weiteren Monat.

"Wir alle hören heute immer wieder von multi-nationalen Unternehmen, die ihre Produktion aus Niedriglohnländern zurück nach Großbritannien verlagern, weil sie die Qualität, Effizienz und Zuverlässigkeit der britischen Fertigung zu schätzen wissen", beginnt John Hyde, Geschäftsführer von John Hyde Engineering, mit seinen Ausführungen.

Die Geschichte von John Hyde Engineering ist ein Paradebeispiel für all das, was die britische Fertigung auszeichnet. Das 1989 gegründete Unternehmen ist ein Ableger des von John Hydes Urgroßvater gegründeten Unternehmens Robert Hyde & Son (Holdings) Ltd. Die Geschäfte der in Stoke-on-Trent angesiedelten Firma laufen gut, und zu ihren Kunden gehören Unternehmen aus den Bereichen Erdbau und

Maschinenbau aus ganz Großbritannien, Europa und Amerika.

"Wir bezeichnen uns als Produktionsmechaniker. Wir beliefern Firmen, die keine Möglichkeit der Lagerhaltung haben, und unsere Produkte gehen direkt in die Fertigung. Zuverlässigkeit ist daher unser Wettbewerbsvorteil", erläutert John Hyde.

Anfänglich wurden bei John Hyde Engineering ausschließlich Stahlgussteile bearbeitet, bevor das Unternehmen die Bearbeitung auch auf Gusseisenteile und Schmiedeteile ausweitete. "Wir arbeiteten früher mit älteren, weniger genauen und ineffizienteren Maschinen, mit denen unsere Produktion relativ teuer war – und das auch noch bei mangelhafter Teilegüte. Es zeichnete sich ab, dass unser Unternehmen nicht überleben würde, wenn wir nicht eine echte Kehrtwende vollziehen."

Und John Hyde fährt fort: "Wir trafen damals eine Entscheidung, die eigentlich auf der Hand lag: Wir kauften unsere erste Mazak-Maschine, ein HORIZONTAL MACHINING CENTER FH 8800 mit einem FLEXIBLEN MAZATROL-FERTIGUNGSSYSTEM (FMS) mit acht Paletten. Diese Maschine traf im September 2001 bei uns ein. Heute sind fast ausschließlich Mazak-Maschinen bei uns im Einsatz, mit Ausnahme von zwei Maschinen, von denen wir sogar eine selbst gebaut haben!"

"Bereits nach vier Wochen lief unsere erste Mazak-Maschine zehn Stunden im bemannten und neun Stunden im unbemannten Betrieb. Die Stundenertragsleistung der Maschine lag um 60% über der der früher von uns verwendeten horizontalen Maschinen, die durch sie ersetzt wurden. Keine 12 Wochen nach Eintreffen dieser Maschine bestellten wir bereits eine zweite Maschine und weitere 16 Paletten für das FMS. Viele Hersteller werden von ihrer



John Hyde, Geschäftsführer von John Hyde Engineering

Buchhaltung gezwungen, die Spezifikationen einer für den Kauf ins Auge gefassten Maschine auf das Minimum herunterzuschrauben. Meine Erfahrung sagt mir, dass dies ein Fehler ist, weil man auf diese Weise die Effektivität der getätigten Investition in einem Maße herabsetzt, das weit über die vermeintliche Kosteneinsparung hinausgeht. Man sollte immer das Beste kaufen, das man sich leisten kann."

Nur wenige Monate, nachdem John Hyde Engineering seine erste Mazak erworben hatte, brachen allerdings die Umsatzzahlen des Unternehmens ein: Zwei seiner Kunden hatten ihre Produktion in Niedriglohnländer ausgelagert, und der Markt für ein bestimmtes Produkt war aufgrund der Insolvenz von Enron vollkommen weggebrochen. "Hatten wir zuvor noch volle Auftragsbücher, so verloren wir jetzt innerhalb weniger Monate zwei Drittel unseres Umsatzes. Aber wenn sich eine Tür schließt, öffnet sich immer eine neue: Wir konnten mehrere neue Kunden gewinnen und sollten für diese die Teilefertigung übernehmen."

John Hyde Engineering hat über die Jahre auch vermehrt in die Mazak-Maschinen der Baureihe INTEGREX investiert, was mit dem Kauf einer INTEGREX e-1060V II im Jahre 2008 begann. "Uns wurde klar, dass die 5-Achsen-Technologie der INTEGREX es uns ermöglichen würde, uns dort noch besser zu positionieren, wo ohnehin unsere Stärken liegen – auf dem Absatzmarkt großer Gussteile. Wir haben uns bewusst für Maschinen mit mehr Bearbeitungsmöglichkeiten, größeren Bearbeitungsbereichen und einer höheren Leistung entschieden", fährt John Hyde fort. "Wir verwenden



Maschinenbediener bei der Entnahme eines komplexen Kolbenkopfes aus einer der neuen Maschinen des Typs HORIZONTAL CENTRE NEXUS 6000-II bei John Hyde Engineering

unsere INTEGREX-Maschinen unter anderem auch zur Herstellung von Stoßfängern für Bergbau-Muldenkipper. Wir können diese jetzt in einem Arbeitsgang fertigen; früher waren dazu zwei oder drei Arbeitsgänge erforderlich. Bereits mit einer einzigen dieser Maschinen können wir Zeit einsparen, ohne irgendwelche Kompromisse in puncto Genauigkeit eingehen zu müssen. Geschwindigkeit ist wichtig, denn wie heißt es so schön? Zeit ist Geld!"

Das Unternehmen arbeitet heute mit insgesamt 13 Maschinen aus dem Hause Mazak. Darunter befinden sich zwei Maschinen des Typs HORIZONTAL CENTER NEXUS 6000-II, die im Juli 2012 angeschafft wurden, um ein großes Zylinderkopfprojekt für einen Kunden zu realisieren. Mit diesen Maschinen ist John Hyde Engineering in der Lage, 200 komplexe Zylinderköpfe aus Gusseisen pro Woche zu fertigen.

"Wir arbeiten gern mit Mazak zusammen. Wir haben es dort mit entschlossenen Ansprechpartnern zu tun, und Mazak liefert immer pünktlich. Wenn einer weiß, was das bedeutet, dann sind wir es!" 2010 wurde John Hyde Engineering von Cummins – einem seiner Kunden – mit dem "Cummins Supplier Award" für 100%ige Liefertreue für das britische Werk in Daventry ausgezeichnet. "Verantwortlich dafür, dass wir das schaffen, ist in erster Linie das FMS", erläutert John Hyde. "Diesen Service streben wir für all unsere Kunden an."

Sieben der verwendeten Mazak-Maschinen sind bei John Hyde Engineering in das Mazak FMS eingebunden. "Mit unserem FMS müssen wir

nur in zwei und nicht in drei Schichten arbeiten, weil es komplett unbemannt laufen kann. Das heißt also, dass die Maschinen zwar 24 Stunden am Tag laufen können, Bedieneraufsicht aber nur für 16 bis 20 Stunden erforderlich ist. Die Hauptvorteile des FMS liegen allerdings darin, dass keine Rüstzeiten erforderlich sind und dass ohne Zeitverlust zum nächsten Auftrag gewechselt werden kann."

"FMS bedeutet zwar deutlich höhere Kosten, aber auch enorme Vorteile. Die anfängliche Investition zahlt sich innerhalb von fünf Jahren aus. Die Vorzüge, die das FMS im Hinblick auf die Zufriedenstellung des Kunden bringt, sind gar nicht hoch genug zu bewerten. Ohne das FMS wäre es uns deutlich schwerer gefallen, den Cummins Supplier Award zu gewinnen", kommentiert John Hyde.

Was die Zukunft betrifft, so ist John Hyde zuversichtlich, dass die gute Zusammenarbeit mit Mazak fort dauern und sich noch weiter verbessern wird. Befeuert wird diese Überzeugung von der Tatsache, dass immer mehr führende Unternehmen der verschiedenen Branchen die Auftragsfertigung in Großbritannien zu schätzen wissen. "Wir werden uns aber nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen. Wir müssen uns weiter anstrengen", lautet John Hydes Fazit. "Mazak ist, ebenso wie unsere Firma, ein Familienunternehmen. Man plant dort langfristig und versucht, die richtigen Entscheidungen zu treffen und nicht die Entscheidungen, die das schnelle Geld bringen. Das findet man heute selten! Uns gefällt das."



Geschäftsführer Koichi Kurebayashi mit einer Maschine des Typs VERTICAL CENTER SMART 530C

Auftragsfertigung für die internationale Luftfahrtindustrie

Im Vergleich zur Kfz-Industrie ist die Anzahl der direkt für die Luft- und Raumfahrtindustrie tätigen Unternehmen zwar relativ gering, aber diese Branche wächst stetig. Als Zulieferer großer internationaler Hersteller auf dem Gebiet der Luft- und Raumfahrtstechnik ist Kureko Co., Ltd. eines der Unternehmen, das für diese Branche produziert. Kureko Co., Ltd. fertigt nahezu alle seine Teile aus Aluminium, wobei die Maschinen aus dem Hause Yamazaki Mazak ein wichtiger Partner sind.

"Soweit möglich, nehme ich einen Sitzplatz mit Blick in die Bordküche..." Nach diesem Prinzip geht Koichi Kurebayashi vor, wenn er sich einen Sitzplatz im Flugzeug aussucht. So hat er nämlich die Teile im Blick, die von seinem Unternehmen gefertigt wurden und jetzt im Bereich der Bordküche zum Einsatz kommen, so z.B. die roten Sicherungshebel an den Servicewagen. Kureko beliefert einen der ganz großen Hersteller der Branche, so dass die Produkte von Kureko Co., Ltd. von ca. 100 Fluggesellschaften aus aller Welt verwendet werden. Von Kureko bearbeitete Teile kommen bei vielen Fluggesellschaften auch in den Bordtoiletten zum Einsatz. Bei der Entwicklung von Flugzeugteilen hat die Reduzierung des Gesamtgewichts höchste Priorität, und dies gilt nicht nur für die

Außenkonstruktion: Robuste und dabei leichte Komponenten werden überall am Flugzeug benötigt. Auch im gesamten Innenraum werden Aluminiumteile verwendet. Seit seinen Anfängen im Jahr 1984 ist Kureko in der Bearbeitung von Aluminium tätig. "Zu Anfang haben wir kleine Teile mit einer Universalmaschine gefertigt, bis uns einer unserer Kunden davon überzeugt hat, dass wir um einiges vielseitiger wären, wenn wir ein Bearbeitungszentrum benutzen", erzählt Kurekos Geschäftsführer Koichi Kurebayashi. Vor diesem Hintergrund schaffte das Unternehmen sich 1990 ein vertikales Bearbeitungszentrum mit Doppelständer an – ein Yamazaki Mazak AJV-32/405. Alljährliche Neuanschaffung von 1 bis 2 Mazak-Maschinen Mit dem Bearbeitungszentrum AJV erhöhte

Kureko seine Vielseitigkeit in Bezug auf die ausführbaren Arbeiten und konnte gleichzeitig die Produktgüte verbessern. 1996 installierte das Unternehmen ein vertikales Bearbeitungszentrum des Typs VTC-16 und 1998 ein vertikales Doppelständer-Bearbeitungszentrum des



"Soweit möglich, nehme ich einen Sitzplatz mit Blick in die Bordküche"

【Firmenprofil】
Anschrift: 2-2-5-12 Oyamagaoka,
Machida, Tokyo - Machida Techno Park
Mitarbeiterzahl: 30
Website: www.kureko.jp



Hauptproduktionsstätte und Firmenzentrale

Typs FJV-20. Im Laufe der Jahre hat Kureko immer wieder neue Mazak-Maschinen in seinen Maschinenpark aufgenommen, um Teile mit den geforderten Spezifikationen bearbeiten zu können. Auch in seinen anderen Werken setzt Kureko auf Fertigungsstraßen von Mazak. "Yamazaki Mazak verwendet für seine Maschinen eine eigene Programmiersprache, so dass unsere Mitarbeiter, nachdem sie sich einmal mit unserer ersten Mazak-Maschine vertraut gemacht hatten, nur noch Maschinen des ihnen nun vertrauten Herstellers haben wollten. Es stimmt aber auch wirklich: Mazak-Maschinen sind einfach in der Anwendung. Zudem eignen sie sich ideal für die Herstellung von Teilen genau nach den Wünschen der Abnehmer." Auch heute noch erweitert Kureko stetig seinen Maschinenpark; die Quote liegt bei ein bis zwei neuen Maschinen pro Jahr. Regelmäßige Investitionen in neue Anlagen sind nur deshalb möglich, weil der wichtigste Absatzmarkt des Unternehmens, nämlich die inländische Metallzerspanung und Montage für die Luftfahrt, ständig weiter wächst. Man könnte dies auch als Beweis für die prosperierende Luftfahrtindustrie werten. Kurekos technische Möglichkeiten erstrecken sich von der Entwicklung neuer Produkte samt Prototypentwicklung bis zur hochpräzisen Bearbeitung unterschiedlichster Metallteile in kleinen Losgrößen. Bei dieser Bearbeitung macht man sich die vielfältigen Möglichkeiten der verschiedenen Maschinen zunutze, die ordentlich aufgereiht in den Werkshallen des Unternehmens stehen. Auf diese Weise schafft es Kureko, die strengen



Modell eines Flugzeugs, das mit von Kureko gebauten Komponenten ausgestattet ist



Aus Mazak-Werkzeugmaschinen bestehende Fertigungsstraße

Qualitätsstandards sowohl von Boeing als auch von Airbus zu erfüllen. Kureko will sich aber nicht auf die inländische Luftfahrtindustrie beschränken. Im Jahr nach der Anschaffung des ersten AJV-Bearbeitungszentrums begann das Unternehmen mit der Herstellung von Teilen für Roboterschweißpistolen für den Kfz-Bau. Zudem nutzt man die Mazak-Maschinen beispielsweise für die Bearbeitung von Bauelementen für Halbleiterausrüstungen.

Ziel ist es nicht, die Nummer eins zu sein, sondern der Einzige
Kureko lässt sich auf extrem kurze Lieferfristen ein. Koichi Kurebayashi betont: "Hiermit stellen wir unter Beweis, dass der Kunde bei uns an erster Stelle steht. Wir haben beispielsweise ein System entwickelt, mit dem es uns möglich ist, Produkte innerhalb einer Zeitspanne von einer bis zwei

Stunden nach Auftragseingang zu liefern." Natürlich unterliegt auch Kureko gewissen Grenzen, beispielsweise bedingt durch den Lagerbestand an Material. Laut Koichi Kurebayashi gelingt dieses Kunststück aus folgendem Grund: "Dank der großen Kompetenz unserer Maschinenbediener und der Bearbeitung auf Mazak-Maschinen können wir äußerst flexibel reagieren, wenn es darum geht, die Fertigungsstraße abrupt umzurüsten. Unser Ziel ist es nicht, die Nummer eins zu sein. Wir wollen vielmehr der Einzige sein, der die gewünschten Aufgaben übernehmen kann. Zu diesem Zweck müssen wir bereit sein, die unterschiedlichsten Werkstoffe zu bearbeiten und extrem kurze Lieferfristen anzunehmen." Machen Sie sich selbst ein Bild davon und schauen Sie sich bei Ihrem nächsten Flug in einem Passagierflugzeug die in der Bordküche verarbeiteten Teile an.



Firmenchef Koichi Kurebayashi im Kreise seiner Mitarbeiter



Laserschneiden mit der 3D FABRI GEAR 220 II



Mit der 3D FABRI GEAR 220 II geschnittenes Stahlrohr



Von Korenaga Shoukai für die 3D FABRI GEAR 220 II entwickeltes Beschickungs- und Beladesystem

Rezession als Chance sehen

"Bisher konnten wir unsere Aufträge mit unserem bestehenden Maschinenpark erledigen, aber diese Maschine befeuert unsere Ideen und Visionen. Als ich sie zum ersten Mal sah, war ich fasziniert. Mir war sofort klar: Die müssen wir kaufen." So erinnert sich Naohiro Korenaga, geschäftsführender Direktor von Korenaga Shoukai Co., Ltd., an die Anschaffung einer Laserschneidmaschine des Typs 3D FABRI GEAR 220 II. Sein Unternehmen ist im Eisen- und Stahlvertrieb tätig, schneidet aber auch Stahl-Fertigteile. Was aber ist es genau, was Naohiro Korenaga so fasziniert hat?

"Auftragsfertigung"

Seit einem Vierteljahrhundert sieht Korenaga Shoukai hierin seine Mission und seine Existenzberechtigung. Ähnlich wie in anderen Fertigungsbranchen sind in der Eisen- und Stahlerzeugung Werkstoffhersteller, Großhändler und Materialverarbeitungsunternehmen tätig. Korenaga Shoukai hat allerdings für sich entschieden, dass die Möglichkeiten des Unternehmens nicht angemessen ausgeschöpft werden, wenn es sich ausschließlich auf den Vertrieb beschränkt und einfach nur Produkte in der Lieferkette weiter nach unten reicht. Als Ausgleich dafür, dass Korenaga Shoukai als Vertriebsunternehmen die mit einem großen Lagerbestand verbundenen Risiken tragen muss, wurde die Auftragsfertigung von Teilen mit in das Portfolio aufgenommen. Sich nicht ausschließlich auf den Großhandel zu beschränken, sondern auch "Auftragsfertigung" zu übernehmen, und damit Teilefertigung mit einer hohen Wertschöpfung anzubieten, das ist mittlerweile die Spezialität des

Unternehmens.

Derzeit arbeitet Korenaga Shoukai mit zwei Laserschneidmaschinen des Typs 3D FABRI GEAR, und kurioserweise war es die zum Ende des Jahres 2008 einsetzende Rezession, die den Anstoß zur Anschaffung dieser Maschinen gab. Dies erläutert Naohiro Korenaga wie folgt: "Während die meisten anderen Unternehmen in unserer Branche zurückschauten, sah ich in der Krise unsere große Chance. Wir entschieden uns, nicht defensiv zu reagieren, sondern offensiv zu agieren und vermehrt solche Geschäftsbereiche und Branchen anzusprechen, die sonst eher vernachlässigt werden." Die Anschaffung der ersten 3D FABRI GEAR bei Korenaga Shoukai fiel in die Zeit, als die Wirtschaft sich langsam zu erholen begann. "Wir haben aktiv neue Projekte angestoßen und versucht, unsere Kunden davon zu überzeugen, welche Art von Arbeiten wir mit dieser Maschine erledigen können."



Ein Silberstreifen am Horizont.

Die 3D FABRI GEAR begeistert die Kunden

Die vielseitige Ausrichtung des Unternehmens, mit der der Fertigungsbranche gezeigt werden sollte, was man mit dieser Maschine alles machen kann, "hat unsere Kunden total begeistert – diese Bearbeitungsmöglichkeiten, die alles über den Haufen warfen, was man bisher für möglich hielt! Nachdem wir erst einmal die Aufmerksamkeit potentieller Kunden geweckt hatten, konnten wir in konkrete Verhandlungen eintreten. Alles lief genau so, wie



Naohiro Korenaga und die 3D FABRI GEAR



Naohiro Korenaga (hintere Reihe, Mitte) im Kreise seiner Mitarbeiter



Mit der Herstellung von Solarmodulträgern ist Korenaga Shoukai auch an dem "Mega Solar Big Project" in Kyushu beteiligt.

ich es mir vorgestellt hatte."

Die Maschine hat aber nicht nur unsere Kunden begeistert. Vielmehr brachte sie auch dramatische Änderungen der Produktionsabläufe in unserem Unternehmen mit sich. Die größte Chance für uns lag sicherlich in der Senkung der Beschäftigungsstunden. "Das herausstechendste Merkmal der Maschine ist natürlich die Tatsache, dass jetzt mit einer einzigen Maschine das erledigt werden kann, wofür früher vier oder fünf Maschinen erforderlich waren. Natürlich musste früher auch jeweils ein Bediener pro Maschine beschäftigt werden, so dass wir jetzt, bei einer einzigen Maschine, Arbeitskräfte einsparen und damit die Kosten senken können. Dabei haben wir aber als Unternehmen immer an den drei Leitwerten festgehalten, die es zu bewahren gilt: Liefertreue, Stückkosten und Präzision."

Naohiro Korenaga hebt besonders die Vorzüge der Maschine im Hinblick auf den Leitwert "Präzision" hervor. "Mit der Anschaffung der 3D FABRI GEAR konnten wir vermehrt auch andere Arten von Kunden ansprechen, was allerdings auch zur Folge hatte, dass immer höhere Anforderungen an die Präzision gestellt wurden. Bei Verwendung mehrerer Maschinen kommt es immer zu Genauigkeitseinbußen, was bei dieser Maschine mit ihrem integrierten Messtaster natürlich wegfällt. Das Vertrauen, das wir hiermit bei unseren Kunden gewinnen konnten, ist der Schlüssel für die Erweiterung unseres Kundenstamms."

Es ist wirklich so, dass wir mit der ersten Mazak-Maschine nicht nur ganz andere Kunden ansprechen konnten als zuvor, sondern wir konnten auch unsere

Bearbeitungsmöglichkeiten ausweiten. In der Fachwelt machte es langsam die Runde, dass Korenaga, wenn es um komplexe Schnedaufgaben geht, der richtige Ansprechpartner ist. Schon bald erhielten wir so viel Aufträge, dass wir mit einer Maschine nicht mehr nachkommen konnten. Korenaga Shoukai entschied sich also zum Kauf einer zweiten Maschine, dieses Mal speziell mit Blick auf die Geschwindigkeit und eine weitere Ausweitung des Kundenbestands. Durch die Entwicklung eines Beladesystems zur automatischen Beschickung der Maschinen sorgte Korenaga Shoukai dafür, dass die Maschine von nur einem Bediener - gleich welcher Statur - bedient werden konnte. Dies bedeutete natürlich eine Steigerung der Arbeitseffizienz. Mit der zusätzlichen Einführung des 24-Stunden-Betriebs gelang dem Unternehmen eine dreifache Steigerung der Produktivität.

Verbesserung der Mitarbeitermotivation

Mit der Anschaffung dieser für Naohiro Korenaga so faszinierenden Maschinen konnte aber nicht nur die Produktivität gesteigert werden. Vielmehr konnte er mit Ihnen auch die Motivation der Mitarbeiter verbessern. "Mit unseren neuen Maschinen gelang es uns, vielfältiger zu arbeiten und uns an großen Bauprojekten zu beteiligen. Das stärkt die Identifikation unserer Mitarbeiter mit dem Unternehmen und macht sie stolz. Früher mussten unsere Mitarbeiter bei der Bearbeitung monotone Arbeiten verrichten. Mit der Installation der neuen Maschinen entwickelte jeder einzelne unserer Mitarbeiter eine besondere Tatkraft und auch ein stärkeres Interesse an der Bearbeitung als solcher. Dies ist sicherlich der größte

Nutzen, den wir aus den neuen Maschinen ziehen."

Naohiro Korenaga besucht häufig Werke seiner Kunden, um sich dort umzuschauen. Dies begründet er folgendermaßen: "Wenn Sie sich vor Ort umschauen, verstehen Sie, wo die Probleme der Kunden liegen. Der Kernpunkt unseres Geschäfts liegt darin, Probleme zu lösen – und im Gegenzug erhalten wir dafür Anerkennung." Die Betrachtung der Dinge vom Blickwinkel des Kunden aus und die Ausarbeitung von Verfahren zur Problemlösung mit dem Ziel der wirkungsvollen Unterstützung der Kunden – das ist es sicherlich, was Korenaga Shoukai und Yamazaki Mazak verbindet. Mag sein, dass es gerade diese Grundhaltung ist, die Naohiro Korenaga so an Yamazaki Mazak begeistert.

【Firmenprofil】

Hauptverwaltung und Werk: 89-1 Nishiminatomachi
Kokurakita-ku Kitakyushu,
Fukuoka, Japan

Mitarbeiterzahl: 18



Hauptverwaltung und Werk

Mazaks 30000. Maschine läuft in Kentucky vom Band

Auslieferung der 30000. Maschine aus Mazaks US-Fertigung an den Kunden – ein echter Meilenstein



FLORENCE, Ky., 9. September 2013 – Nach immer wieder neuen Produktionsfortschritten und Innovationen in den vergangenen Jahren markiert die Mazak Corporation mit der Fertigstellung der 30000. Mazak-Werkzeugmaschine in seinem Werk in Florence, Kentucky einen weiteren Meilenstein in der US-Fertigung. Die Maschine, ein Drehzentrum des Typs QUICK TURN SMART 350, wurde am 5. September 2013 an den Kunden Custom Machine Inc. in Tiffin, Ohio ausgeliefert. Es handelt sich hierbei um ein Unternehmen, das sich als Dienstleister auf die Präzisionsbearbeitung spezialisiert hat.

Seit 1974 hat sich die Mazak-Fertigung in Kentucky enorm weiterentwickelt: Wurde hier zu Anfang eine kleinere Anzahl relativ einfacher Maschinen gebaut, sind es heute mehr als 100 verschiedene Modelle, darunter die hochkomplexen 5-Achsen- und

Multi-Funktions-Maschinen. Viele dieser Modelle werden in den Vereinigten Staaten entwickelt und gebaut, aber in ganz Nordamerika verkauft und auch in andere Märkte exportiert. Der Kundenstamm erweitert sich stetig – zu den Kunden zählen derzeit u.a. Unternehmen aus Kraftfahrzeugbau, Luft- und Raumfahrttechnik, Energiewirtschaft, Elektronik, Schwermaschinenindustrie, Medizintechnik und Zulieferindustrie.

"Dies ist ein echter Meilenstein für unser gesamtes Unternehmen", betont Brian Papke, President der Mazak Corporation. "Mazak möchte dies zum Anlass nehmen, Custom Machine und überhaupt all unseren Kunden für ihre langjährige Treue und ihr Vertrauen zu danken. Es sind unsere Kunden, die uns stetig vorantreiben und dazu bringen, immer wieder neue und innovative Fertigungslösungen zu entwickeln und

ihnen damit das Rüstzeug zu geben, selbst größte Bearbeitungs Herausforderungen zu bewältigen – Ihnen gebührt also ein großer Anteil an unserem Erfolg."

Die 30000. Maschine reiht sich ein in eine ganze Reihe von erwähnenswerten Meilensteinen, die Mazak in der letzten Zeit mit seinem Fertigungswerk in Kentucky setzen konnte. Der Schlüssel für all diese Erfolge liegt im großen Engagement des Unternehmens, das darauf ausgerichtet ist, sich im Dienste der Kunden immer weiter zu verbessern. Zu weiteren Errungenschaften der letzten Zeit gehören drei größere Erweiterungen der Betriebskapazitäten in Kentucky. So wurde z.B. die Gesamtfläche der Mazak Corporation auf 74322 m² erweitert. Das Betriebsgelände ist damit jetzt das größte dieser Art in Nordamerika.

Diese progressive Einstellung mit Blick auf Wachstum und Verbesserung bringt auch die betrieblichen Möglichkeiten von Mazak voran. Das Unternehmen ist so in der Lage, Kunden wie Custom Machine mit modernster Technik zu beliefern – und das mit engsten Lieferfristen, die deshalb erforderlich sind, damit unsere Kunden Schritt halten können mit den stetig wachsenden Produktionsanforderungen. Mit der Fertigstellung der Werksweiterung steigert Mazak seinen Produktionsausstoß auf 200 Maschinen pro Monat, abhängig vom Modellmix, um so den Anforderungen eines breiten Anwendungsspektrums gerecht zu werden.

Der Yamazaki Mazak-Familientag



Am 16. und 17. November 2013 wurde auf dem Gelände des Yamazaki Mazak-Werks Minokamo und des World Technology Center der Familientag für alle derzeitigen und ehemaligen Mitarbeiter von Yamazaki Mazak und ihre Familien abgehalten. An diesen zwei Tagen kamen insgesamt ca. 3.000 Besucher, um sich bei vielfältigen Aktivitäten zu amüsieren. Neben einer Werksführung und einer

Führung durch die Ausstellungsräumlichkeiten gab es auch Zaubervorführungen und Unterricht von einem Ballonartisten. Überall konnte man beobachten, wie die Mitarbeiter ihren Angehörigen die neuesten Yamazaki Mazak-Produkte vorführten und ihnen erklärten, wie genau ihre Arbeit aussieht. Es war eine tolle Gelegenheit für die Familien einmal vor

Ort zu erleben, welche Rolle die Väter und Mütter (oder auch Großväter und Großmütter) im Unternehmen einnehmen. An beiden Tagen herrschte schönes Wetter, und alle Mitarbeiter hatten Freude daran, mit ihren Familien einmal Zeit in einer vielleicht nicht so alltäglichen Umgebung zu verbringen.



MAZAK PEOPLE

MAZAK STELLT SICH VOR - Nr. 16
Yusuke Ochiai
Engineering Headquarters
WANTS-Projekt
1999: Teilnahme an der Baseballmeisterschaft der japanischen weiterführenden Schulen mit dem Team der Nara Prefectural Takada Senior High School
März 2005: Abschluss als B.B.A. an der Universität Aichi
April 2005: Einstellung bei Yamazaki Mazak



Yusuke Ochiai spricht mit Leidenschaft über das Baseball-Team

Samurai MAZAK

Als Beteiligter am WANTS-Projekt ist Yusuke Ochiai mit der Entwicklung neuer Produkte betraut. Mit großer Passion eruiert er Wünsche und Meinungen von Kunden und Vertriebsmitarbeitern und entwickelt darauf basierend immer wieder neue, innovative Maschinen.

Welche Dynamik in ihm steckt, zeigte Yusuke Ochiai im Laufe des Sommers 2012 mit der Gründung des offiziellen Yamazaki Mazak-Baseballteams (Samurai MAZAK), dem er als Mannschaftskapitän vorsteht. Auslöser hierfür war ein Artikel, in dem er gelesen hatte, dass die Japan Machine Tool Builders' Association (Verband japanischer Werkzeugmaschinenhersteller) im März des betreffenden Jahres ein Baseball-Turnier veranstaltet hatte, an dem die meisten von Yamazaki Mazaks Konkurrenzunternehmen teilgenommen hatten. Er fragte sich, warum Yamazaki Mazak und damit eines der führenden Unternehmen der Werkzeugmaschinenindustrie nicht dabei gewesen war. Ein Wunsch, der schon längere Zeit in ihm geschlummert hatte, brach nun auf: Mitarbeiter seines Unternehmens für Baseball zu begeistern.



Beim Schlag für Mazak

Der Yamazaki Mazak-Spirit

Im April stellte Yusuke Ochiai ein Baseballteam aus den besten Spielern zusammen. Sie kamen aus den verschiedenen Werken und Abteilungen und ihr Alter lag zwischen 19 und 40 Jahren. Zuerst zweifelte Yusuke Ochiai, ob er als Mannschaftskapitän in der Lage wäre, ein funktionierendes Team aus den Mitspielern zu formen, die aus den verschiedenen Abteilungen wie Verkauf, Fertigungssteuerung, Montage oder Personalwesen zusammengewürfelt waren und normalerweise kaum Kontakt miteinander hatten. In den allwöchentlichen Trainingseinheiten und im Zuge der Abschiedsfeier im Juli wuchs das Team aber eng zusammen. Das gemeinsame Ziel aller Teammitglieder



Samurai MAZAK in gemeinsamer Konzentration vor dem Spiel

war der Turniersieg. Zu Anfang wäre es verwegen gewesen, das Team als in sich geschlossene Einheit zu bezeichnen. Das vereinende Element war das Bewusstsein, gemeinsam das

Unternehmen Yamazaki Mazak zu repräsentieren, also das Unternehmen, für das alle Mitspieler tagtäglich hart arbeiteten und das sich aus den Abteilungen zusammensetzt, die sie wiederum im Mikrokosmos der Mannschaft repräsentierten. Vor diesem Hintergrund wuchs das Team zu einer Gruppe Samurai zusammen, befeuert von dem Mazak-Spirit, der alle Abteilungsgrenzen überwindet.

Ein echter Glücksspizl

Im August nahm Samurai MAZAK an seinem ersten Turnier teil. Das erste Spiel



Als Mannschaftskapitän hat Yusuke Ochiai Spieler im Alter zwischen 19 und 40 Jahren zu einem Team zusammengestellt.

konnte das Team bereits für sich entscheiden. In ihrem zweiten Spiel gegen den Vorjahres-Zweiten hatte das gegnerische Team einen Lauf und konnte seine komplette Schlagreihenfolge durchbringen, was zum 5-3 und damit zu einer Zwei-Punkte-Führung führte. Allerdings gab bis zum Ende des Spiels bei Samurai MAZAK keiner der Mitspieler auf. Im sechsten Inning, mit einem Spieler "out" und allen Bases belegt, kam Yusuke Ochiai als Schlagmann an die Reihe. Auf dem Weg zum Schlagmal ging ihm vieles durch den Kopf. Ihm war klar, dass er etwas für all jene tun musste, die ihn und seine Mitspieler so begeistert anfeuerten. Ihm gelang ein beherzter Schlag zwischen die erste und die zweite Base, der bei allen einen enormen Siegeswillen freisetzte und das Blatt wendete. Dem Team gelang dann tatsächlich noch der Sieg. In diesem Spiel steckte echte Dramatik. Allerdings konnte das Team nach diesem Spiel keinen weiteren Sieg erringen. Es belegte schlussendlich unter neun Turnierteilnehmern den vierten Platz. Die Mannschaft steckte sich aber gleich ein neues Ziel und peilt nun den Sieg im nächsten Jahr an. Zudem hat die Niederlage den Zusammenhalt des Teams noch weiter gestärkt.

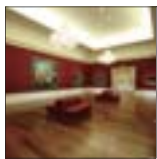


Spieler beim Abklatschen nach dem Erreichen der Home Plate

Mit Blick auf die abgelaufene Saison zieht Mannschaftskapitän Ochiai folgendes Fazit: "Es ist toll, dass ich diese Leidenschaft im Team und für das Team erfahren durfte. Gleichzeitig bin ich dankbar für die Begeisterung unserer Anhänger und den großen Rückhalt aus den verschiedenen Abteilungen, den jeder einzelne aus unserem Team spürt." Yusuke Ochiai schaut aber auch schon wieder auf die kommende Saison und sagt dazu: "Der Baseball gibt uns die Möglichkeit, uns über die Grenzen der Abteilungen hinweg für unser Unternehmen zu engagieren. Das sollte Inspiration für jeden hier bei Yamazaki Mazak sein, und ich will auch weiterhin meinen Teil dazu beitragen." Nach unserem Gespräch mit Yusuke Ochiai besteht kein Zweifel: Mit ihrer Leidenschaft werden die Spieler des Teams Samurai MAZAK alle bei Yamazaki Mazak für den Baseball begeistern. Die Zukunft lässt noch Großes erahnen.



Samurai Mazak ist im Laufe der Saison noch enger zusammengewachsen.



vol. 7

Meisterwerk

THE YAMAZAKI MAZAK MUSEUM OF ART

Anschrift: 1-19-30 Aoi, Higashi-ku, Nagoya City, Aichi, 461-0004, JAPAN
 TEL.: +81-52-937-3737 FAX: +81-52-937-3789 www.mazak-art.com

MODIGLIANI, Amedeo (Porträt des Dr. Paul Alexandre)

Bei diesem Bildnis handelt es sich um ein Porträt des jungen Arztes Paul Alexandre, das von dem italienischen Künstler Amedeo Modigliani geschaffen wurde. Modigliani zog 1906 im Alter von 22 Jahren von Italien nach Paris, dem damaligen Zentrum der Avantgarde. Ungeachtet der Tatsache, dass er damals vollkommen unbekannt war, beschloss er, sich ausschließlich auf das Malen zu verlegen. Er lebte von dem, was ihm seine Mutter an finanzieller Unterstützung zukommen ließ.

Dr. Alexandre, der Gemälde und Zeichnungen des damals noch unbekannten jungen Künstlers sammelte, unterstützte Modigliani sowohl finanziell als auch als guter Freund, bis er sich infolge des ersten Weltkrieges gezwungen sah, Paris zu verlassen. Das hier gezeigte Bildnis malte Modigliani im Alter von 25 Jahren, drei Jahre, nachdem er Italien verlassen hatte. Das lang gezogene, schmale Gesicht und die schlanke Silhouette waren Stilmittel, die den Künstler in dieser Periode auszeichneten, so dass dieses Gemälde als wertvolles Beispiel für Modiglianis frühe Schaffensperiode gilt. Im Hintergrund hängt an der Wand das Porträt mit dem Titel Die Jüdin, ein Modigliani-Gemälde, das Dr. Alexandre von ihm erworben hatte.

Modigliani verstarb bereits im Januar des Jahres 1920 an Alkoholismus. Ihm folgte seine schwangere Verlobte, die aus Verzweiflung Selbstmord beging. Er war arm, an Tuberkulose erkrankt und von Narkotika abhängig und starb schließlich im jungen Alter von 35 Jahren – das destruktive und tragische Leben des begnadeten Künstlers. Modiglianis war legendär und wurde später in dem Film Modigliani porträtiert.



MODIGLIANI, Amedeo (1884-1920)
 Porträt des Dr. Paul Alexandre, 1909



GALLÉ, Émile (1846-1904)
 - Kleine gute Menschen in grün – Besetzte Stiftablege mit Gravur

GALLÉ, Émile (Kleine gute Menschen in grün)

Hierbei handelt es sich um Émile Gallés Ausstellungsstück für die 1900er Pariser Weltausstellung. Die Form der Stiftablege ist unter Gallés Werken extrem selten, allein die Existenz dieses Kunstwerks war bis vor kurzem nahezu unbekannt.

An diesem Kunstobjekt krabbelt ein Frosch an einer Wasserpflanze hoch in Richtung eines als Beute anvisierten roten Insekts auf der anderen Seite des Blatts, das dort festgefroren zu sein scheint. Das rote Insekt ist der Gefahr offenbar nicht gewahr und hat sein winziges Mäulchen weit geöffnet, um begierig an dem Blatt zu nagen. Diese Szene trägt comic-hafte Züge. Das Kunstwerk zeigt eindrucksvoll den Mut winziger Kreaturen, die ihr Leben im täglichen Überlebenskampf verbringen müssen.

An der Unterseite der Stiftablege ist ein Spruch des französischen Dichters Maurice Rollinat eingraviert, der übersetzt in etwa lautet: "Kleine gute Menschen in grün". Die Figuren spiegeln eindrucksvoll Gallés charakteristische Warmherzigkeit wider, die in den menschlichen Zügen der winzigen Wesen zum Ausdruck kommt.

Your Partner for Innovation

Mazak