

Crispin Taylor, Geschäftsführer Stama Maschinenfabrik GmbH

## „Wir machen 60 Prozent Umsatz im Automotive-Bereich!“

Mit mehrspindigen Bearbeitungszentren hilft Stama Produktivitätspotenziale zu erschließen. Mit welcher Strategie die Schlierbacher in Zukunft auf die Kunden zugehen und welche Rolle die Automobilindustrie für das Unternehmen spielt, erläutert Geschäftsführer Crispin Taylor im Gespräch mit mav.

Das Interview führte: Holger Röhr

**mav:** Bevor Sie 2012 Stama Geschäftsführer wurden, haben Sie lange Zeit in führenden Positionen bei Chiron gearbeitet. Beide Unternehmen gehören zur Hoberg und Driesch Gruppe. Stand hinter Ihrer Berufung auch die Idee, Chiron und Stama stärker miteinander zu verbinden?

**Taylor:** Ja, auf jeden Fall. Es war der Wunsch der Gesellschafter, dass Stama und Chiron besonders bei der Entwicklung und im Einkauf stärker zusammenarbeiten als bisher. In den letzten beiden Jahren haben wir schon gute Fortschritte bei der Standardisierung von Kaufteilen, so wie zum Beispiel Komponenten für Spindeln, Rundtische, und Werkzeugwechsler, gemacht. Auch bei der Entwicklung achten wir darauf, Baugruppen so zu gestalten, dass sie für beide Firmen passen.

**mav:** Bedeutet das, dass in Zukunft bei Stama und Chiron keine Maschinen mehr entwickelt werden, die sich technologisch überschneiden?

**Taylor:** Nein, bei den Maschinen wird es auch in Zukunft Überschneidungen geben. Uns geht es um die beste Lösung für bestimmte Teilefamilien. Im Übrigen ist die Überlappung im Maschinenportfolio nur gering.

**mav:** Wie weit sollen Chiron und Stama denn in Zukunft zusammenrücken? Auf den letzten Messen haben sich die Unternehmen ja bereits einen Messestand geteilt.

**Taylor:** Schön, dass Sie das ansprechen. Der Messestand zeigt recht gut, was auch ansonsten für die Unternehmen der Chiron Gruppe, also Chiron, Stama und Scherer gilt: Der Messeauftritt war komplett eigenständig, gemeinsam genutzt wurden nur Zentralfunktionen wie Catering und Besprechungsräume. Für die Zukunft heißt das, die Unternehmen bleiben getrennte Gesellschaften, die durchaus eigene Wege gehen. Gleichzeitig werden Synergieeffekte genutzt, um Kosten zu sparen. Aktuell investieren wir fast 15 Millionen Euro hier in Schlierbach in neue Bürogebäude. Außerdem haben wir in den letzten Jahren viel in die Montage gesteckt. Das machen wir, um die hervorragende Marktposition von Stama weiter auszubauen.

**mav:** Wie verteilen sich die Stama-Maschinen nach Branchen?

**Taylor:** Der Automobil-Bereich liegt immer so um die 60 Prozent; zwischen 15 und 20 Prozent machen Maschinen für die Produktion von Werkzeugen aus. Der Rest verteilt sich auf Medizintechnik, Hydraulik und den allgemeinen Maschinenbau.

**mav:** 60 Prozent Automotive klingt nach Abhängigkeit, ist es gut oder schlecht, dass dieser Anteil so hoch ist?

*Eine Prozesslösung für die Automobilindustrie muss sich vielschichtigen Anforderungen stellen, egal ob es um Komponenten von Fahrwerk, Getriebe, Motor oder Bremssystem geht*





*Crispin Taylor ist gebürtiger Engländer. Seinen Werdegang begann er bei Chiron. Er war für den Chiron-Service in Nordeuropa verantwortlich und baute ab 1997 Service und Engineering für Chiron UK auf. Nach weiteren sieben Jahren Zuständigkeit für das Chiron-Gebrauchtmaschinengeschäft, CMS, wurde er 2007 CEO Chiron America. Seit 2012 ist Crispin Taylor Geschäftsführer der Stama Maschinenfabrik GmbH*

**Taylor:** Unsere Stärke liegt im Bereich Automobil, und ich denke, das ist auch gut so. Wir entwickeln gezielt für diesen nach wie vor wachsenden Bereich und können so am Wachstum partizipieren. In Zukunft werden modernste Maschinen gebraucht, um anspruchsvolle Teile zu produzieren, um zum Beispiel Anforderungen an Energieeffizienz und Abgasbestimmungen zu erfüllen. Im Bereich Turbotechnologie und auch durch das Downsizing der Motoren, werden die Toleranzen immer geringer, die Anforderungen an den Maschinenbau werden immer höher.

**mav:** *Wie reagieren Sie darauf?*

**Taylor:** Wir haben unsere Entwicklung auf diese Anforderungen abgestimmt. Zusätzlich machen wir unsere Maschinen immer energieeffizienter. Wir reduzieren die bewegten Massen, und wir reduzieren die Standfläche, zum Beispiel die MC 538 Twin wird mit oben liegender x-Achse und mit einem neu konzipierten Grundgestell ausgeführt. Das hilft übrigens auch bei der Genauigkeit, die bereits im Mikro-Bereich liegt. Die große Herausforderung für Stama ist natürlich, dass wir das auch noch mehrspindlig machen.

**mav:** *Wo setzen Sie noch an?*

**Taylor:** Es werden immer mehr 5-achsige Maschinen verlangt, um Teile fix und fertig in einer Aufspannung zu bearbeiten. Deshalb brauchen wir pfiffige Lösungen für die Spannvorrichtungen. Weiterhin geht die Mechanik in die Genauigkeit mit ein. Stama setzt auf eigenentwickelte Torque-Tische, weil es im Bereich Genauigkeit nichts Besseres gibt. Das sind Themen, die wir ins Maschinendesign einbringen müssen. Auch die Justierbarkeit der Achsen ist wichtig, um Genauigkeit einstellen zu können. Wir sprechen von einer ganzen Kette, in der es keine Unterbrechung geben darf.

# 01 Maschinen

Am Ende wollen wir dem Kunden die beste Lösung bieten. 80 Prozent unseres Automotive-Umsatzes machen wir mit Turn-Key-Projekten, für die das gesamte Engineering bei Stama ausgeführt wird.

**mav:** Sie haben eben das auf der letzten EMO vorgestellte zweispindlige Bearbeitungszentrum MC 538 Twin angesprochen. Mit HSK-A100 und einem großen Spindelabstand von 600 Millimeter ist die Maschine als Lösung für größere Guss- und Stahlteile wie zum Beispiel Bremsscheiben gedacht. Gibt es bereits ein konkretes Projekt?

**Taylor:** Ein guter Kunde in der Türkei macht Radträger damit. Und wir haben einen großen Auftrag für diese Maschine aus China bekommen. Die Kunden darf ich leider nicht nennen.

**mav:** Wie groß ist der Anteil der Vier-Spindler, bezogen auf die Stückzahl, an den von Stama verkauften Maschinen?

**Taylor:** Aktuell liegt er im einstelligen Prozentbereich. Ich denke aber, dass die Entwicklung vergleichbar ist mit der der Twin-Technologie vor 20 Jahren. Damals haben Kunden nach höherer Produktivität gesucht und auf Zweispindler gesetzt. Jetzt beginnen

*„Es gibt viele Lösungen, aber nur eine ist die beste!“*

hat nur wenige verschiedene Bremsanlagen für den gesamten Konzern. Das Gleiche gilt für Motor, Getriebe, Fahrwerk und so weiter. Dieser Trend wird durch Firmenallianzen wie Daimler/Nissan noch verstärkt und zeigt, dass Stama auf dem richtigen Weg ist.

**mav:** Was sind Ihre Ziele für die nächsten Jahre?

**Taylor:** Wir wollen kontinuierlich und stetig wachsen. In den nächsten zwei, drei Jahren wollen wir wieder die 100-Millionen Euro-Grenze beim Umsatz erreichen.

**mav:** Wo soll das Wachstum denn hauptsächlich herkommen?

**Taylor:** Zum einen aus den USA. Hier sehen wir großes Potenzial, weil die Amerikaner seit ein paar Jahren stark in die Modernisie-

rung ihrer Produktion investieren. Aktuell stärken wir unseren Vertrieb dort, um unsere Hauptzielgruppe, die Tier 1-Zulieferer, optimal zu erreichen. Zum anderen reche ich auch in Asien weiterhin mit solidem Wachstum. Die Chinesen mögen deutsche Maschinen, aber auch in anderen asiatischen Ländern wie Thailand und Korea ergeben sich zunehmend Marktchancen für uns.

**mav:** Ist es für einen kleinen Mittelständler wie Stama nicht schwierig, bei Vertrieb und Service weltweit aktiv zu sein?

**Taylor:** Das ist in der Tat eine Herausforderung. Wir konzentrieren uns auf bestimmte Bauteile und Technologien. Sehr oft bedeutet ein neues Projekt eine größere Anzahl von Maschinen, die wiederum an unterschiedlichen Standorten weltweit eingesetzt werden können. Es ist nicht unser primäres Ziel, ferne Märkte in der Fläche abzudecken. Unser Ziel ist, einen reaktionsschnellen und professionellen Service zu gewährleisten. Unser Schwesterunternehmen Chiron ist dabei sehr hilfreich. In den USA arbeiten wir sehr eng zusammen.

**mav:** Welche Neuheit wird Stama auf der AMB in diesem Jahr vorstellen?

**Taylor:** Es wird etwas wirklich vollkommen neues geben. Leider kann ich noch keine Details nennen. Nur so viel: Es geht um eine Weltneuheit in der Schwerzerspannung! ■



Mit gut 15 Millionen Euro tätigt das 400 Mitarbeiter starke Unternehmen eine bedeutende Investition am Standort Schlierbach. Das neue vierstöckige Gebäude hat eine Gesamtfläche von 6000 m<sup>2</sup>

diese Kunden, auf der Suche nach höherer Produktivität, auf den Vierspindler zu setzen. Natürlich müssen Bauteil und Stückzahl passen.

**mav:** Was ist mit der steigenden Variantenvielfalt und den damit verbunden kleineren Stückzahlen, die müssten dem Trend zum Vierspindler doch widersprechen?

**Taylor:** Bei vielen unserer Kunden beobachten wir genau das Gegenteil. Durch die Plattformstrategie der Automobilhersteller gehen die Stückzahlen nach oben. VW zum Beispiel

Die MC 533 steht für hohe Ausbringung auf kleiner Fläche

