



v. l. Stama-Verkaufsingenieur
Gerfried Winkler und Fabio Cer-
vellati, Vertriebsleiter bei UMA



Nicola Crosato, General Manager
Costampress S.r.l.

Bilder: NC Fertigung

Ein tolles Team

Bei Costampress
gehört eine durch-
gehende Quali-
tätsprüfung zum
„kleinen 1x1“.



von HELMUT ANGELI Gäbe es eine Kennzahl Spanvolumen pro Quadratmeter, wären Mehrspindler wohl kaum zu toppen. Denn wer (beispielsweise) mit zwei Spindeln anstelle nur einer zerspannt, ist – zumindest theoretisch – in der halben Zeit am Ziel. Doch Produktivität ist bei weitem nicht der einzige Pluspunkt. Für das italienische Unternehmen Costampress war jedenfalls die Investition in die Stama-Twin-Technologie aus den verschiedensten Gründen ein absoluter Volltreffer.

Der Einsatz zwei-
spindliger Zentren
sorgt für höhere
Ausbringung bei
gleichbleibenden
Platzbedarf.

So ganz neu ist die Erkenntnis nun nicht, dass sich in irgendeiner Form alles einmal wiederholt. Das gilt für die Mode, das gilt für die Politik, und es gilt auch für die Industrie. Beispiel: In den letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts hieß eine der bestimmenden Maßgaben im Umfeld der Produktionstechnik Outsourcing, sprich alles, was nicht den zentralen Geschäftsfeldern zuzuordnen ist, wird zugekauft. Eine Unternehmensphilosophie, die man heute durchaus kritisch beurteilt, da damit beispielsweise meist auch ein deutlicher Know-how-Verlust einhergeht. Inzwischen gehört es wieder zum guten Ton, zumindest alle Kernkompetenzen in Eigenregie abzudecken. Derweil gibt es viele Beispiele, welchen enormen Nutzen es auch und gerade den Kunden bringt, wenn ein Unternehmen in der Lage ist, die gesamte Prozesskette abzudecken. Dass dem so ist, zeigt sich am Beispiel des norditalienischen Alu-Druckgußspezialisten Costampress. Entstanden ist das Unternehmen aus der Gesenkmacherei einer größeren Aluminiumgießerei in der Nähe Venedigs. Im Zuge des schon angesprochenen Outsourcings wurde der Betriebsteil verselbstständigt und in ein eigenständiges Unternehmen überführt. In den Anfangsjahren ist die junge Firma mit der Herstellung von Druckgieß- und Niederdruckgießformen für die Stammgießerei gut ausgelastet. Aber schon bald häuften sich die Anfragen von externen Kunden, so dass sich Costampress in der Folge einen breiten Kundenstamm erarbeiten konnte.

Ein Spezialist für anspruchsvolle Alugußteile

Die Schließung einer Gießerei eröffnet dem jungen Unternehmen 1994 die Chance, erfahrene und hochqualifizierte Mitarbeiter zusammen mit einem geeigneten Maschi-

nenpark zu übernehmen, so dass fortan alle Formen, ehe sie zu den Kunden gingen, im eigenen Haus ausgiebig getestet werden konnten. Nicola Crosato, General Manager Costampress S.r.l., erläutert: „Anfänglich hatte die Gießerei lediglich die Aufgabe, eigene Werkzeuge dort zu testen und so Korrekturen und Anpassungen vor Ort durchführen zu können. Ziel war es, dem Kunden ein absolut fehlerfreies und ausgetestetes Werkzeug übergeben zu können. Durch das Zusammenspiel von Gießereitechnik und Werkzeugbau entwickelten wir uns auch mehr und mehr zu einem absoluten Spezialisten für anspruchsvolle Alugußteile.“

Gleichzeitig wurde dem Kunden nicht nur auf Anhieb ein absolut funktionssicheres Werkzeug geliefert, sondern konnten durch das Know-how in Sachen Gießereitechnik und Formenbau auch Vorschläge für etwaige Verbesserungen und Vereinfachungen gemacht werden.

Von der Druckgussform bis hin zum fertigen Teil

Der gute Ruf, den sich Costampress im Folgenden erarbeitete, führte 2004 dazu, dass sich aus Kundenkreisen die Anfragen häuften, die nicht mehr nur Gussrohlinge von Costampress beziehen, sondern die Teile – zumindest für den Vorserienbereich – einbaufertig geliefert wollten. Nicola Crosato: „Wir haben, um unseren Kunden die gesamte Prozesskette bis zum fertigen Teil anbieten zu können, ein eigenes Unternehmen gegründet, in dem die mechanische Fertigung zusammengefasst wurde.“ 2009, bedingt auch durch die Krise im metallbearbeitenden Gewerbe, entschloss man sich, alle drei Unternehmen (Gießerei, Formenbau, Zerspanung), die bis dahin eigenständig fungierten, unter dem Dach Costampress zusammenzufassen. Damit hatten potentielle Kunden mit einem Unternehmen zu tun, das von sich mit Fug und Recht behaupten konnte, dem Kunden alles aus einer Hand zu bieten.

Schon bald zeigte sich, dass das Angebot voll ins Schwarze traf. Aber wie so oft, war dies nur eine weitere Etappe. Denn nun häuften sich die Anfragen, ob man denn nicht über die Vorserienproduktion hinaus als Teilelieferant zur Verfügung stehen wollte. Wollen schon, aber für echte Serienfertigung fehlte es an einem geeigneten Maschinenpark und – vor allem – am Platz. Bis dahin hatte man die Bearbeitung über einspindlige horizontale Bearbeitungszentren eines bekannten deutschen Herstellers abgedeckt. Angesichts der avisierten Stückzahlen stießen die Möglichkeiten dieses Maschinenkonzepts aber an ihre Grenzen. Also suchte man nach Bearbeitungszentren, die in Sachen Produktivität überlegen sind und kaum mehr Platz benötigen.

Hohe Stückzahlen in kürzester Zeit? Stama!

Dazu Nicola Crosato: „Unsere Fragestellung seinerzeit hieß: Wie schaffen wir bei dem beschränkten Platzangebot, die hohen Stückzahlen in der kürzesten Zeit durchzuschleusen. Der naheliegende Lösungsansatz hieß der Einsatz zweispindliger Zentren. Schon bei ersten Marktrecherchen favorisierte man Stama, da diese ähnlich wie wir selbst sich eben nicht nur als Lieferant von Hardware verstand, sondern auch und vor allem als Problemlöser und Komplettanbieter.“

Inzwischen sind bei Costampress acht MC 326 Twin/Plus installiert.



Alle Zellen sind so konfiguriert, dass prinzipiell alle Teile auf jeder Maschine bearbeitet werden können.



Mit einer Ausnahme ist in jeder Produktionszelle ein Roboter integriert, so dass alle Arbeiten in den Zellen mannos durchgeführt werden können.



Die erste Zelle (Bearbeitungszentrum inklusive Sechsaachs-Roboter) wurde als Lösungssystem konzipiert, sprich auf dieser Maschine wurde alle Bauteile eingefahren (inklusive Vorrichtungen und Automatisierung) und erst wenn die Teile in der geforderten Taktzeit und Qualität als Vorserienteile von dem Zentrum kamen, wurde Stama für die Lieferung eines weiteren Zentrums grünes Licht gegeben. Inzwischen sind acht MC 326 Twin/Plus installiert, wobei die Zellen so konfiguriert sind, dass prinzipiell alle Teile auf jeder Maschine bearbeitet werden können.

Zum Ablauf: Der Kunde schickt die CAD-Daten, und Costampress nimmt diese Datensätze als Grundlage und versucht aufgrund der eigenen Erfahrungen – und natürlich in Absprache und im Dialog mit den Konstrukteuren und Entwicklern des Auftragsgeber – die Bauteile ohne jede Einschränkung bei der Funktionalität so zu verändern, das sich beim Gießen oder aber bei der Bearbeitung Einsparungen oder gar technische Vorteile ergeben. „Nicht selten“, so Nicola Crosato, „schaffen wir es beispielsweise, bei der Bearbeitung eine Spannlagung einzusparen oder können beim Gießen eine deutliche Material- und damit Gewichtseinsparung realisieren.“

Ein Entwicklungspartner der Auftragsgeber

Große Kunden nutzen Costampress deswegen nicht nur als verlängerte Werkbank, sondern ganz bewusst auch als Entwicklungspartner. Das sind dann meist Kunden, die per anno Stückzahlen im zweistelligen Millionenbereich benötigen, eine Größenordnung, die die Strukturen bei Costampress deutlich übersteigen. Nicola Crosato: „Unsere Fertigung ist für Stückzahlen von 200- bis 800.000 Teilen pro Jahr ausgelegt, bei höheren Stückzahlen steigen wir nach der Vorserie aus.“

Und warum Stama? Nicola Crosato: „Wir hatten von Beginn an ganz konkrete Vorstellungen, was ein Bearbeitungszentrum bei uns leisten soll, wobei der Preis dabei eine absolut untergeordnete Rolle spielte. Und wir haben schon bei der ersten Stama-Maschine bei uns im Haus gespürt, dass



Blick auf das
Firmengebäude
von Costampress

wir hier auf den richtigen Partner gesetzt haben, der nicht nur am Verkauf seiner Produkte interessiert ist, sondern mit uns zusammen intensiv nach der besten Lösung und Konfiguration gesucht hat.“

Meist ist es sogar ein ‚Dreigestirn‘, das gemeinsam nach Lösungen sucht. Neben den Zerspannungsspezialisten von Costampress und den Stama-Anwendungstechnikern beteiligen sich auch Applikationsspezialisten des italienischen Stama-Vertriebspartner UMA an der Lösungssuche. Fabio Cervellati, Vertriebsleiter bei UMA erläutert: „Wir sind kein klassischer Maschinenhändler, sondern wir wollen für unsere Kunden ein kompetenter und zuverlässiger Partner sein, der auch als Mittler zwischen dem Lieferwerk in Schlierbach und dem jeweiligen Anwender auftritt.“

Der Benchmark in Sachen Stabilität

Erster Ansprechpartner bei Stama ist Verkaufsingenieur Gerfried Winkler. Er könnte über die Stärken der MC 326 Twin/Plus stundenlang referieren, aber es ist neben vielen technischen Features vor allem ein Merkmal, das er genannt wissen will: „Bei Stama liegt der Anteil der Doppelspindler bei rund 70 Prozent, und kein anderer Hersteller dürfte so viel an Know-how und Erfahrung in diesem Maschinenkonzept gesammelt haben, wie wir. Und

wir sind wohl der einzige Hersteller, der die Maschinen grundsätzlich als Doppelspindler entwickelt und konstruiert und nicht wie ansonsten üblich, an ein einspindliges Maschinenkonzept eine weitere Spindel adaptiert. Das ist wohl auch der Grund, dass Stama bei den doppelspindligen Maschinen in Sachen Stabilität der Benchmark ist.“

Für Costampress hat sich die Investition in die Stamas längst ausgezahlt. Das lässt sich unter anderem auch an den Unternehmenskennzahlen gut ablesen. Wurde in 2009 mit rund 50 Mitarbeitern ein Umsatz von vier Millionen Euro realisiert, so waren es 2014 schon 20 Mio. mit 140 Mitarbeitern. Nicola Crosato: „Wir haben konsequent in automatisierte Systeme investiert. So ist mit einer Ausnahme in jeder Produktionszelle ein Roboter integriert, so dass alle Arbeiten in den Zellen mannlos durchgeführt werden können. Wir bekommen die Teile so in einer gleichbleibend hohen Qualität von der Maschine und sind zudem in der Lage, über längere Maschinenlaufzeiten den Ausstoß beliebig zu steuern, ohne dass sich die Personalkosten groß ändern.“ Und zum Abschluss: „Wir sind froh, dass wir mit dem Duo Stama/UMA einen Partner gefunden haben, der ähnlich wie wir in Prozessen denkt. So gesehen sind wir schon ein tolles Team.“ ■

www.costampress.it

www.uma.it

www.stama.de

Halle 11 Stand F05