



Ermutigende Signale

von Helmut Angeli Mit neuem Elan und neuer Vertriebsstruktur macht sich Mandelli in Deutschland daran, verlorenes Terrain zurückzugewinnen. Eine gewichtige Rolle dabei dürfte dabei ein neues Modell der erfolgreichen Baureihe Spark spielen. Für die Komplettbearbeitung konzipierte Baugruppen machen das neu entwickelte Komplettbearbeitungs-System von Mandelli zu einer interessanten Alternative. Wir sprachen mit CEO Saverio Gellini über Chancen und Möglichkeiten.



In den vergangenen Jahren ist es auf dem deutschen Markt ziemlich still um Mandelli geworden. Woran liegt beziehungsweise lag dies?

Ein Grund dafür lag sicher darin, dass wir mit der Neustrukturierung der Riello Group und dem damit verbundenen Verkauf unseres ehemaligen Schwesterunternehmens Burkhardt+Weber den Vertriebspartner für den deutschen Markt verloren haben. In der ursprünglichen Planung der Riello Group sollten die beiden Hersteller Mandelli und Burkhardt+Weber in ihren Heimatmärkten die Produkte ihrer jeweiligen Schwester vertreiben und auch den Service anbieten. Das allerdings hat sich in der gewünschten Tiefe und Ausprägung aber nie wirklich realisiert. Das lag zum Teil daran, dass die Produktreihen der beiden Unternehmen in ihrer Grundausrichtung zu verschieden waren ...

... wie soll man das verstehen?

Die Stärke von Burkhardt+Weber war vor allem im Umfeld der

Seit kurzem neuer Mandelli CEO: Saverio Gellini

Bild: NC Fertigung

mechanischen Großteilebearbeitung zu sehen, während die Kunden von Mandelli aus den Luftfahrt- und Energiesektoren der Klein- und Mittelserienfertigung, bezogen auf Maße und Mengen, kommen. Soll heißen, es sind völlig unterschiedliche Kundenkreise mit ebenso unterschiedlichen Schwerpunkten. So gut prinzipiell die Idee des Riello-Managements war, in der Realität hat sich diese gesuchte Synergie nie wirklich umsetzen lassen. Mit dem Verkauf von Burkhardt+Weber an Romi 2012 ist diese Vertriebs-schiene entfallen. Wobei man schon feststellen darf, dass sich dadurch grundsätzlich neue Chancen für Mandelli auf dem deutschen Markt ergeben haben. Wir sind derzeit dabei, unseren Vertrieb in Deutschland mit einer Reihe von regionalen Partnern neu zu positionieren und gehen davon aus, dass wir in Kürze wieder über ein flächendeckendes Vertriebs- und Servicenetz in Deutschland verfügen.

Hat man sich dabei nicht etwas sehr viel Zeit gelassen?

Wahrscheinlich schon, aber es ist gar nicht so einfach, kompetente Partnerunternehmen zu finden und nichts wäre schädlicher, als einen Neubeginn mit einem Vertriebs- und Servicenetz zu wagen, das nicht allen Anforderungen genügt.

Nun zählt der deutsche Markt für Werkzeugmaschinen zweifellos zu den am meist umkämpften weltweit. Mit welchen Argumenten will sich Mandelli hier etablieren?

Es ist ja nicht so, dass wir als absoluter Newcomer auf den Markt kommen. Es gibt immer noch eine relativ hohe Zahl von zufriedenen Mandelli-Kunden in Deutschland.

Hier können wir und unsere Partner sicherlich ansetzen. Gleichzeitig bieten unsere Maschinen in bestimmten Anwendungsfeldern klare Wettbewerbsvorteile ...

... in welchen?

Nehmen wir nur einmal die Bearbeitung von Titan. Es dürfte keinen zweiten Werkzeugmaschinenhersteller geben, der sich wie Mandelli bereits seit den 70er Jahren intensiv mit der Titanbearbeitung auseinandersetzt. Wir sind seit vielen Jahren ein bevorzugter Lieferant der Aerospace, und über 40 Prozent unserer Maschinen sind in diesem Umfeld eingesetzt. Ich gehe davon aus, dass es nicht viele Wettbewerber geben dürfte, die hier auf einen vergleichbaren Erfahrungsschatz und ein ähnliches Know-how zurückgreifen können wie wir. Eine ähnliche gute Position haben wir uns auch auf dem Energiesektor und der Öl und Gas-Industrie erarbeitet. Kurz, überall dort, wo die zu fertigenden Bauteile sich durch anspruchsvolle Materialien, komplexe Geometrien und enge Toleranzen auszeichnen.

Ähnliches gilt aber doch für eine ganze Reihe ihrer Wettbewerber. Gibt es noch Unterscheidungsmerkmale, in denen sich Mandelli von anderen abhebt?

Ich halte nichts davon, die eigenen Produkte über den grünen Klee zu loben und bei Wettbewerbsmaschinen nach Schwachstellen zu suchen. Alle auf dem Markt tätigen Anbieter von Werkzeugmaschinen haben ihre Berechtigung. Wäre dem nicht so, dann hätten die Anwender längst dafür gesorgt, dass der Markt weiter bereinigt wird. Unsere Produkte und unsere Produktionsorganisation, die sich stark nach den Visual- und Workshop-Management-Konzepten richten, sind unter dem Aspekt der Technik, Kostenwirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und Lebensdauer absolut konkurrenzfähig. Meine Aufgabe ist es, das den potentiellen Kunden immer wieder in Erinnerung zu rufen und ihnen konkrete Ergebnisse zeigen, die andere Kunden mit den Lösungen von Mandelli erzielt haben.

Wenn Sie trotzdem einmal eine Mandelli-Maschine herausgreifen würden, an der die Stärken festgemacht werden können: Wie sieht es zum Beispiel mit der neuesten Entwicklung der Spark 2100 aus?

Mache ich sehr gerne. Die neue Spark 2100 wurde von Anfang an als Maschine für die Komplettbearbeitung entwickelt. Das heißt, dieses Frä-/Drehzentrum ist mehr als eine Fräsmaschine in die eine Drehspindel integriert wurde. So wurde zum Beispiel der Rundtisch wie bei einer vertikalen Drehmaschine direkt in das Maschinenbett integriert, was letztlich zu einer signifikant höheren Drehleistung als bei einer Fräsmaschine mit Drehtisch führt. Die Leistungsfähigkeit dieser Konstruktion wird außerdem durch eine Reihe weiterer Aggregate erreicht, mit welchen der Rundtisch ausgestattet ist. Hier muss zum Beispiel die Balance-Kontrolle genannt werden, welche die Position und Größe einer Unwucht feststellen kann. Dies ist ein überaus wichtiges Hilfsmittel zur Erreichung hoher Genauigkeiten während der Drehbearbeitung. Hinzu kommt der sehr steife Unterbau, auf dem die Ständer/Kopf-Baugruppe in der Z-Achse verfährt. Die Achse hat eine Stützweite von zirka 2.000 mm und verfügt über einen Parallel-Antrieb. Hierdurch werden die hohen radialen Drehkräfte, welche tangential auf die Ständer-Baugruppe wirken, optimal aufgenommen. Außerdem können auf der Spark 2100 Teile mit einem Durchmesser von 2.000 mm und einer Höhe von 1.800 mm und einem maximalen Gewicht von 7.000 kg bearbeitet



Die neue Spark 2100 wurde von Anfang an als Maschine für die Komplettbearbeitung entwickelt

Bild: Mandelli

werden. Trotz der Größe des Bearbeitungsraums baut die Spark 2100 sehr kompakt. Sie benötigt lediglich 15 x 9 m Grundfläche, und das inklusive aller Aggregate, wie zum Beispiel auch das Werkzeugmagazin mit 100 bis 530 Plätzen und dem Palettenwechsler. Zudem kann der Kunde je nach Bedarf zwischen einer Getriebe- oder einer Motorspindel wählen. Und: Ihm steht eine ganze Reihe unterschiedlicher Frä- und Drehköpfe zur Verfügung.

Saverio Gellini:

....unter dem Aspekten Technik, Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und Lebensdauer absolut konkurrenzfähig.“

Gibt es schon einen Forecast, wieviel Maschinen Mandelli zukünftig in Deutschland verkaufen kann?

Das ist zu dem jetzigen Zeitpunkt schwierig zu sagen. Eine solche Vorgabe macht ja auch keinen Sinn, denn wir müssen in einem ersten Schritt die potentiellen Kunden überzeugen. Das macht ja auch keinen Sinn, denn wir müssen in einem ersten Schritt die potentiellen Kunden von der Mandelli-Technik überzeugen und ihnen gleichzeitig vermitteln, dass sie auch im Bereich Service bei uns sehr gut aufgehoben sind. Das geht nicht von heute auf morgen, aber wir bekommen durchaus ermutigende Signale vom Markt und die gilt es aufzunehmen und umzusetzen, genauso wie es uns auf den Märkten gelungen ist, auf denen Mandelli Sistemi bereits tätig ist, darunter China, Frankreich, Belgien, Norwegen, England und die Vereinigten Staaten, um einige davon zu erwähnen.



www.mandelli.com



Segnali Incoraggianti

di Helmut Angeli Con rinnovato vigore e una nuova struttura di vendita Mandelli ritorna in Germania per riconquistare il terreno perduto. Un ruolo importante lo dovrebbe svolgere un nuovo modello della serie di successo Spark. Il sistema di lavorazione di nuova concezione completo di tavole girevoli per carichi pesanti, teste aggiuntive, grandi magazzini utensili ed efficienti sistemi di movimentazione pezzo dovrebbe fare di Mandelli un'interessante alternativa. Abbiamo parlato con il CEO, Saverio Gellini, circa le opportunità e possibilità.



Negli ultimi anni sul mercato tedesco non si è sentito parlare molto di Mandelli. Qual'è o quale è stato il motivo?

Uno dei motivi è sicuramente il fatto che con la ristrutturazione del Gruppo Riello e la relativa vendita della nostra ex consociata Burkhardt + Weber abbiamo perso il partner commerciale per le vendite sul mercato tedesco. Nel piano originale del Gruppo Riello, i due produttori Mandelli e Burkhardt + Weber avrebbero dovuto vendere sui relativi mercati nazionali i prodotti della rispettiva consociata offrendo anche l'assistenza. Tuttavia questo non si è mai effettivamente realizzato con la profondità e l'efficacia auspicate. Ciò è in parte da imputare alle linee di prodotto di entrambe le società che erano troppo diverse nel loro orientamento di base.

...ci può spiegare meglio questo ultimo passaggio?

Il punto di forza di Burkhardt + Weber è basato soprattutto sulle

**Il nuovo CEO Mandelli:
Saverio Gellini**

Bild: NC Fertigung

lavorazioni meccaniche di grandi parti, mentre i clienti di Mandelli appartengono prevalentemente all'ambito delle produzioni Aerospace ed Energy di serie medio piccole come dimensione e quantità. Ci troviamo pertanto davanti a due tipi di clientela totalmente diversi con obiettivi differenti. Per cui l'idea di principio del management di Riello volta al raggiungimento di una sinergia fra le due aziende non si è mai effettivamente realizzata. Con la vendita di Burkhardt + Weber a Romi nel 2012, è quindi venuto meno questo canale di distribuzione. Tuttavia stiamo già raccogliendo i primi segnali di nuove opportunità per Mandelli sul mercato tedesco. Al momento è in corso l'organizzazione della nostra distribuzione in Germania con una serie di partner regionali e contiamo di disporre presto di una rete di vendita e di assistenza su tutto il territorio tedesco.

Non si è tardato forse un po' troppo a fare questo passo?

Probabilmente sì, ma non è facile trovare partner competenti e niente sarebbe più sbagliato di dare avvio a una nuova rete di vendita e di assistenza non all'altezza dei requisiti necessari.

Il mercato tedesco delle macchine utensili è senza dubbio uno dei più competitivi al mondo. Quale sarà la politica di Mandelli per affermarsi sul mercato tedesco?

Bisogna premettere che Mandelli non si presenta per la prima volta su questo mercato. In Germania possiamo contare ancora su un numero piuttosto elevato di clienti soddisfatti dei nostri macchinari. Ed è proprio da questi che noi e i nostri distributori possiamo senz'altro iniziare

Al tempo stesso, va sottolineato che le nostre macchine in determinati campi applicativi offrono senza dubbio grandi vantaggi ...

...in quali?

Pensiamo ad esempio alla lavorazione del titanio. Sul mercato non ci sono costruttori di macchine utensili che si sono dedicati in modo così esclusivo alla lavorazione del titanio come Mandelli già a partire dagli anni '70. Oggi oltre il 50% della Ns produzione è destinato al settore dell'Aerospace. Ritengo che non ci siano molti concorrenti in grado di contare su una tale esperienza e su un simile know-how come Mandelli. Una posizione analoga l'abbiamo raggiunta anche nel settore energetico, dell'industria petrolifera e del gas. In definitiva, siamo sempre stati presenti là dove i componenti da lavorare presentano materiali sofisticati, geometrie complesse e tolleranze ridotte.

Lo stesso però si può affermare anche per un buon numero dei vostri concorrenti. C'è un aspetto nel quale Mandelli si distingue dagli altri?

Non condiviso l'atteggiamento di chi esalta i propri prodotti e cerca di mettere in luce gli eventuali punti vulnerabili delle macchine della concorrenza. Tutti i fornitori di macchine utensili operanti sul mercato hanno il diritto ad avere un posto. Se non fosse così, gli utilizzatori avrebbero già da tempo fatto in modo di ridurne il numero. I nostri prodotti e la nostra organizzazione produttiva, fortemente orientata a concetti Lean di visual e workshop management, sono assolutamente competitivi sia dal punto di vista tecnico che da quello dei costi, affidabilità e durata : il mio compito è quello di ricordarlo sempre e ogni volta ai potenziali clienti, portando esempi concreti dei risultati che altri clienti ottengono con soluzioni Mandelli

Se tuttavia dovesse scegliere una macchina Mandelli alla quale poter attribuire punti di forza, cosa mi potrebbe dire, per esempio, dello sviluppo più recente della Spark 2100?

Le rispondo molto volentieri. La nuova Spark 2100 è stata progettata sin dall'inizio come una macchina per lavorazioni complete. Vale a dire, questo centro di fresatura e tornitura è molto di più di una fresatrice nella quale è stato semplicemente integrato un mandrino rotante. La tavola girevole, per esempio, è stata integrata direttamente nel basamento come in un tornio verticale. Questa soluzione comporta un sensibile miglioramento della prestazione di tornitura rispetto a una fresatrice con tavola girevole. L'efficienza di questa macchina di nuova progettazione viene raggiunta anche da una serie di altri modelli dotati di tavola girevole. A tal riguardo, per esempio, è importante fare cenno al controllo del bilanciamento che serve a determinare la posizione e la grandezza di un eventuale squilibrio. Si tratta di uno strumento molto importante con il quale è possibile ottenere elevate precisioni durante le lavorazioni di tornitura.

Questo modello dispone inoltre di una fondazione molto rigida sulla quale i montanti e il gruppo testa si muovono scorrendo lungo l'asse Z. L'asse ha una un'ampiezza di appoggio di circa 2000 mm ed è equipaggiato con un azionamento parallelo. Questo fa sì che le elevate forze di rotazione radiali, che agiscono tangenzialmente al gruppo dei montanti, siano assorbite in modo ottimale. Sulla Spark 2100 è inoltre possibile lavorare pezzi con



La nuova Spark 2100, sviluppata per una lavorazione completa tornitura/fresatura

Bild: Mandelli

Saverio Gellini:

“...i nostri prodotti sono assolutamente competitivi sia dal punto di vista tecnico che da quello dei costi, affidabilità e durata”

diametro di 2000 mm, altezza di 1800 mm e peso massimo di 7000 kg. Nonostante le dimensioni della zona di lavoro, la struttura della Spark 2100 è molto compatta. Essa necessita di una superficie di appoggio di soli 15 x 9 m, compresi tutti gli impianti a terra come per esempio il magazzino utensili con 100-530 posti utensile e il cambio pallet. Inoltre il cliente, in funzione delle proprie esigenze, può scegliere tra un mandrino a motore o un elettro-mandrino. Per concludere, il cliente ha poi a disposizione un'intera serie di teste diverse di fresatura e tornitura.

C'è una previsione riguardo al numero di macchine che Mandelli potrà vendere in futuro?

E' difficile dirlo ora, è troppo presto per fare concrete ipotesi di vendita perché durante la prima fase dovremo convincere i potenziali clienti della bontà della tecnologia Mandelli e, al tempo stesso, informarli del fatto che saranno in buone mani per quanto riguarda il servizio di assistenza. E questo chiaramente non può avvenire dall'oggi al domani. Dal mercato stiamo ricevendo alcuni segnali decisamente incoraggianti e ora spetta a noi raccoglierli e metterli a frutto, così come siamo riusciti a fare in tutti i mercati in cui Mandelli Sistemi è presente quali, la Cina, Francia, Belgio, Norvegia, Inghilterra e Stati Uniti, per citarne alcuni.

