

Erich Unger, Geschäftsführer Matec GmbH

Erst 1992 gegründet, ist Matec heute eine feste Größe im Werkzeugmaschinenbau. Mit individuell auf Kundenanforderungen abgestimmten Portal- und Fahrständermaschinen ist das schwäbische Unternehmen auch in der Krise erfolgreich.

mav: Wie geht es Matec in der aktuellen Krise?

Unger: Ich weiß auch nicht, warum jeder ausgerechnet darüber reden möchte, natürlich trifft uns die Krise. Aber sie trifft uns offensichtlich weniger hart als viele Wettbewerber.

mav: Worin sehen Sie die Gründe dafür?

Erich Unger: Matec stellt kundenindividuelle Maschinen in höchster Qualität her. In dem Maße in dem in immer mehr Ländern anspruchsvolle Fertigungsstätten aufgebaut werden, steigt auch der Bedarf nach solchen Maschinen.

Anders sieht es für die Hersteller von Standardmaschinen aus, die bekommen zunehmend Wettbewerb zum Beispiel aus Taiwan.

mav: Kundenindividuelle Maschinen bauen andere Hersteller auch, was zeichnet Matec insbesondere aus?

Unger: Matec hat die Idee, dass das Werkstück fest liegt und die Maschine sich bewegt, perfektioniert. Egal ob es um Portal- oder Fahrständermaschinen geht, die Matec-Konzepte sind ausgereift und bis ins letzte Detail konstruktiv überzeugend gelöst.

Dabei hören wir auf unsere Kunden und bauen die Maschinen, die der Endanwender benötigt. Kaum ein anderer Werkzeugmaschinenhersteller ist bereit, so genau hinzuhören und die Anforderungen des Kunden präzise umzusetzen. Möglich ist das, weil unsere Maschinen modular aufgebaut sind. Nur so lassen sich die Kosten im Griff behalten.

mav: Gibt es etwas, das Matec-Kunden verbindet? Zum Beispiel die Bauteilgröße, die Komplexität oder die Stückzahl?

Unger: Nein, eigentlich nicht. Wir bauen hochproduktive Maschi-



Erich Unger, Geschäftsführer der Matec Maschinenbau GmbH

nen, wir bauen sehr variabel einsetzbare Maschinen. Es ist tatsächlich so, wir bauen das, was der Kunde benötigt. Was unsere Kunden verbindet? Ich würde sagen, Wachstum. Die Mehrzahl der Unternehmen, die auf Matec als Maschinenlieferant setzen, haben sich wirtschaftlich gut entwickelt. Die allermeisten

sind uns als Kunde treu geblieben. Wir sind mit unseren Kunden gewachsen.

mav: Letztlich ist Matec aber doch bis heute ein schwäbisch-bodenständiges Unternehmen geblieben. Wie sieht es mit der Erschließung neuer Märkte aus?

Unger: Schwäbisch-bodenständig sind wir vielleicht, was die Qualität unserer Maschinen angeht, und was meine Liebe zur Tüftelei, zu perfekten Lösungen, betrifft. Als Maschinenlieferant sind wir längst international, eigentlich global aufgestellt. Gerade jetzt in der Krise merken wir, wie wichtig es ist, die Auslandsaktivitäten auszubauen. Wir haben aktuell zwei Maschinen nach China verkauft und einige Maschinen in die USA. Die Erschließung neuer Märkte hilft uns, wenn es darum geht, Aufträge zu generieren. Während andere Werkzeugmaschinenhersteller aktuell existenzbedrohende Probleme haben, rechnen wir uns Chancen aus, mehr oder weniger unbeschadet durch die Flaute zu kommen, um schon bald weiter zu wachsen.

mav: Welche Prioritäten setzt denn ein vergleichsweise kleines Unternehmen wie Matec, bei der Erschließung neuer Märkte? Es ist bestimmt nicht ganz einfach, am Ende auch den Service sicherzustellen.

Unger: Den Service haben wir im Griff, in vielen Ländern arbeiten wir mit Partnern zusammen. Zudem ist der finanzielle und zeitliche Aufwand, einen Servicetechniker von hier aus irgendwo in Europa einzusetzen, absolut überschaubar. Zunächst konzentrieren wir uns auf Europa und dann erst auf weiter entfernte Märkte.

mav: Welche Werkzeugmaschinen-Steuerung verkaufen Sie Ihren Kunden eigentlich am liebsten?

Unger: Am liebsten die, die er sich wünscht. Wenn Sie einen Blick in unsere Montage werfen, werden Sie feststellen, dass wir unsere Maschinen mit allen gängigen Steuerungen ausliefern. Das macht ja genau den Erfolg von Matec aus. Nicht das, was wir möchten, wird



Die Matec 40 P mit 2-Achs CNC-Motorspindelfräskopf



Zahnradfräsen auf der Universalmaschine



Fahrständerbearbeitungszentrum Matec 40 HVU mit Universalkopf



Bei entsprechender Werkstück-Aufspannung ermöglicht der Universal-Winkelkopf auch die 6-Seitenbearbeitung

gemacht, sondern das, was der Kunde will.

mav: Die EMO liegt gerade hinter Ihnen. Welche Neuheiten haben Sie dort präsentiert?

Unger: Auf der EMO in Mailand haben wir unseren neuen HVU-Winkelkopf vorgestellt. Das U steht dabei für Universalkopf. Der Kopf verfügt über zwei CNC-Achsen und dreht die Motorspindel über eine 45-Grad-Schräge von der Vertikalstellung in die Horizontalstellung. Der Hauptunterschied zur HV ist, dass die Motorspindel in horizontaler Stellung nicht in Richtung der X-Achse, sondern in Richtung der Y-Achse, also auf den Maschinenbediener zeigt. Der neue Bearbeitungskopf bietet insbesondere bei der Bearbeitung von langen Werkstücken Vorteile. Zudem ist in Verbindung mit einem integrierten CNC-Rundtisch eine Fünf-Seiten-Bearbeitung in insgesamt sechs Achsen möglich.

Eine weitere Neuheit, die wir auf der EMO gezeigt haben, ist das Zahnradwälzfräsen auf einer Universalmaschine. Alle Bearbeitungszentren der HV-Baureihe können ab sofort mit der Zusatzkonfiguration Wälzfräsen ausgerüstet werden. Damit sind Gerad- und

Schrägverzahnungen sowie Schneckenverzahnungen möglich. Die extrem stabilen Maschinen sind für diesen Einsatzzweck gut geeignet. Es können Zahnräder bis 2 Meter Durchmesser in Einzel- oder Serienfertigung produziert werden.

mav: Wie war die Resonanz auf der EMO

„Alle Zentren der HV-Baureihe können mit der Zusatzkonfiguration Wälzfräsen ausgerüstet werden!“

zu den vorgestellten Neuheiten und wie war die Messe insgesamt?

Unger: Wir hatten auf der EMO einen recht guten Zulauf an Besuchern und haben einige Maschinen verkauft. Matec arbeitet seit kurzem in Italien mit einem Händler zusammen. Dorthin wurde auch die erste von drei HVU-Maschinen ausgeliefert. Die Zusammenarbeit läuft also sehr zufrieden stellend.

mav: Wie schätzen Sie die Geschäftsentwicklung in der nächsten Zeit ein? Welche Maschinentypen versprechen besonderes Potenzial?

Unger: Wir werden weiterhin unseren Kunden zuhören, Ideen und Anregungen aufnehmen und die dazu passende Maschine konstruieren und bauen. Wir sind als Individualfertiger gut aufgestellt und haben für jede Branche die passende Lösung zu bieten, egal ob Windkraft, Verpackungsmaschinen oder Werkzeug- und Formenbau. Damit sind wir für die Zukunft gerüstet.

Unsere EMO-Neuheiten zeigen, dass die HV-Baureihe das größte Potenzial für ein starkes Wachstum hat. Einen wachsenden Markt sehen wir außerdem für uns im Segment der großen Portalmaschinen. Hier haben wir in den letzten beiden Jahren unser Angebot deutlich erweitert – sowohl die Verfahrenwege und Werkzeugaufnahmen als auch die Optionen wie Tischvarianten betreffend.

Das Interview führte Holger Röhr