

Doppeltes Erfolgskonzept: Serienfertigung mit Automation und Roboterzelle oder Einzelfertigung mit 2-Achs-Universalschwenkkopf

Schwienbacher in Lana setzt auf Automation und innovative Ideen

Das Unternehmen hat seinen Erfolg hart erkämpft und ist mit mutigen Entscheidungen immer einen Schritt voraus. Starker Partner an seiner Seite, wenn es um die Umsetzung innovativer Bearbeitungskonzepte geht: die MATEC GmbH, aus dem süddeutschen Köngen.

Wer die Firma Schwienbacher Maschinenbau GmbH im schönen Lana in Südtirol kennenlernen möchte, kommt an deren Geschichte nicht vorbei. Es ist die Geschichte einer Familie, die sich nicht hat unterkriegen lassen und sie vereint Mut, Tragik, Durchsetzungswillen und großen Fleiß auch immer wieder mit der Bereitschaft neue Wege zu gehen.

Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1974 in Lana durch Erika Schwienbacher. Die eigentliche Firmengeschichte geht aber weiter zurück bis in die 1950er Jahre. Und wer sich fragt, wie sich eine Frau in der „Männerdomäne“ Maschinenbau erfolgreich durchgesetzt hat, der muss die ganze Firmengeschichte betrachten.



Das Firmengebäude der Firma Schwienbacher in Lana

Es ist die Geschichte von 3 Brüdern, die in den 50er Jahren gemeinsam eine Werkstatt gegründet haben.

Aufträge erhielten sie aus dem Bau der Stauseen im Ultental, die Italien als neue Form der Energiegewinnung, im gesamten Alpenbogen gebaut hat, erinnert sich Reinhard Schwienbacher, der heutige Inhaber des Unternehmens, an die Anfänge.

Die 3 Brüder entwickelten dann in der Folge weitere Geschäftszweige, bis es Mitte der 60er Jahre zur Trennung kam und jeder den eigenen Bereich selbständig fortführte.

Der Vater von Reinhard Schwienbacher führte die Werkstatt weiter und begann, neben dem Bau von Transportseilbahnen für die Baustellen im Ultental, auch Seilbahnen außerhalb der Provinz und der Region zu bauen.

Die erste tragische Zäsur in der Firmengeschichte ereignete sich 1970, als Herbert Schwienbacher beim Bau einer Seilbahn tödlich verunglückt. Seine Frau Erika, zum Zeitpunkt des Unglückes Mutter von 2 kleinen Kindern, hatte wenig Erfahrung von der Arbeit ihres Mannes und der Leitung einer Werkstatt.

Ihr Sohn, damals 7 Jahre alt, beschreibt dies heute so:

„Am Tag als mein Vater gestorben ist, hat ihr die Bank den Zugriff auf die Konten verwehrt. Um überhaupt den Familienbetrieb weiterführen zu können, half ihr seinerzeit die Betreibergesellschaft mit einem Scheck für einen laufenden Auftrag aus, damit sie zumindest über die dringend benötigte Liquidität für die erste Zeit verfügen konnte.“

Die Mutter führt die Werkstatt dann bis 1974 in angemieteten Räumen weiter und erwirbt 1973 das Grundstück in Lana, auf dem sich das Unternehmen heute befindet. Der Einzug in das neue Firmengebäude erfolgt 1974.

Zu diesem Zeitpunkt hatte das Unternehmen bereits 50 Mitarbeiter, deren einer Teil für die Produktion verantwortlich war, während der andere Teil in Montageteams vor Ort arbeitete.

In den Jahren 1977 und 1978 kam es dann zur Ausgliederung des Bereiches Seilbahnmontage, der nicht weitergeführt wurde. Stattdessen konzentrierte sich das Unternehmen auf sein Kerngeschäft als mechanische Werkstätte.

1982 trat der Sohn Reinhard Schwienbacher in die Firma ein.

Was hat sich mit seinem Eintritt verändert?

„Noch bis 1985 arbeiteten wir ausschließlich mit konventionellen Maschinen wie Radialbohrwerken und Paralleldrehbänken. 1986 kam dann die erste schrittgesteuerte Fräsmaschine hinzu. Zwei Jahre später kauften wir die erste CNC-Maschine. Danach ging es stetig weiter in Richtung CNC-Bearbeitung,“ fasst Reinhard Schwienbacher die Entwicklung des Unternehmens zusammen.

2008 sei man dann über den damaligen Handelsvertreter auf den Bearbeitungszentrenhersteller MATEC aus dem süddeutschen Köngen aufmerksam geworden. Der Vertreter sagte zu uns:

„Schaut Euch einmal die an, die bauen tolle Maschinen“, erinnert sich Reinhard Schwienbacher.

Wir hatten seinerzeit eine einfache Maschine zu ersetzen, hatten aber schon zwei vollwertige 5-Achs-Fahrständermaschinen eines anderen Herstellers im Einsatz.



© Schwienbacher



Vertrauensvolle Zusammenarbeit: (von links nach rechts) Reinhard Schwienbacher (Inhaber), Thomas Maier, stellvertretender Vertriebsleiter der MATEC GmbH und Christoph Schwienbacher, vor der MATEC 30HVK mit Roboteranbindung Cellro Elevate.

„Und weil uns immer wieder bewusst wurde, dass die Fräserei der Flaschenhals in der Produktion war, fiel die Entscheidung für ein weiteres 5-Achs-Zentrum“, so Reinhard Schwienbacher.

„Wir haben uns dann das Unternehmen in Köngen angeschaut und dort vor Ort die Maschine gemeinsam konzipiert. Sowohl die Betriebsgröße von MATEC als auch der enge, direkte Kontakt mit dem damaligen Besitzer hat uns sofort gefallen, weil wir uns als Partner auf Augenhöhe gefühlt haben.“

Ursprünglich war eine MATEC 40HV mit einem reinen B-Kopf im Gespräch. Davon ausgehend, haben wir dann die Maschine gemeinsam konzipiert.“

Reinhard Schwienbacher weiß noch die pragmatische Antwort von MATEC, als er nach der Achsenmaschine fragt.

„Kein Problem, die bauen wir Euch!“, erinnert er sich lachend.

„Wir haben dann vereinbart, die Maschine etwas später als geplant liefern zu lassen, weil MATEC die Maschine auf der EMO in Mailand ausstellen wollte. Dort auf der Messe haben wir dann praktisch unsere eigene Maschine zum ersten Mal gesehen“, berichtet Reinhard Schwienbacher stolz.

Die Investition sei von der Technologie her ein Schritt gewesen, den sie nie bereut hätten.

Allerdings erfolgte sie mit Beginn einer schwierigen Zeit. Bis 2008 habe man mit einem einzigen Kunden fast den gesamten Umsatz erzielt, welcher dann mit der Finanzkrise 2008 um zwei Drittel weggebrochen sei. Erschwerend sei hinzugekommen, dass man ein Jahr zuvor noch in der Werkstatt umfangreichere Umbauten habe machen lassen.

Reinhard Schwienbacher formuliert das dann auch vorsichtig so: „Die nächsten 5 Jahre waren ziemlich durchwachsen.“

Anfangs sei die Maschine auch heillos überdimensioniert gewesen, da man Teile mit Baugrößen von 300 und 350 mm auf der 4m-Maschine produziert habe.

Was jedoch zähle, ist, dass man über diese 5-Achs-Maschine einen Kunden gewonnen habe, mit dem das Unternehmen inzwischen 30 – 40 % seines Umsatzes mache.

2019 hat sich das Unternehmen dann mit dem Kauf der MATEC 30HVK mit Roboteranbindung das ambitionierte Ziel gesetzt, in die Automation einzusteigen, die dann auch für einen speziellen Kundenauftrag angeschafft werden sollte.

Viele Unternehmen fürchten diesen Schritt, so Reinhard Schwienbacher, und gibt ganz offen zu:

„Die Automation hat uns viel Kopfzerbrechen bereitet. Wir haben Null Erfahrung gehabt.“

„Wir haben nicht gewusst, was passiert da, wie läuft das?“ Auf dem Papier habe alles gut geklungen, aber wenn man eine gewisse Summe in die Hand nehmen müsse, überlege man doch einmal mehr, so Reinhard Schwienbacher.

Inzwischen hätten sie die Fertigungsprozesse gut im Griff und er lobt hier auch ganz besonders den guten und direkten Support durch MATEC, wenn einmal Fragen anstehen.

Auf die Frage nach seinen Kunden zeichnet Schwienbacher ein breites Spektrum an Branchen auf, die gleichzeitig die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der MATEC-Zentren widerspiegeln.

Begeistert berichtet Reinhard Schwienbacher von einem renommierten Großkunden aus der Lebensmittelindustrie, dessen eher unbekannter Geschäftszweig das Handling von Mehrwegkisten oder faltbaren Gemüse- und Obstkisten sei. Trotz Coronakrise verfüge dieser Kunde über volle Auftragsbücher bis Mitte 2023.

Weitere Industriezweige, die zu seinen Kunden zählen, sind die Kunstschneeerzeugung und der Bau von Schneekanonen sowie das Bauwesen.

Hier gerät er ins Schwärmen: „Ein toller Maschinenbau ist das, was unser Kunde da macht. Ich würde es Automatisierung im

Bauwesen nennen. Es umfasst die Bearbeitung und das Handling von Baustahl, sozusagen von Baustahlrollen bis zur kompletten Produktion von Matten und Doppelwandmatten. Das Unternehmen ist weltweit tätig und wir arbeiten seit Ende der 80er Jahre zusammen.“

Auch der wichtigste Kunde von Schwienbacher mit Sitz in Brixen war eine Art Zufallsbekanntschaft, wie sich Reinhard Schwienbacher erinnert. Irgendwann hätte sich dort eine Gruppe von 12 oder 13 Personen ausgegliedert, die gesagt hätten, „Wir wollen mehr machen“ und sich dann einen Geschäftsführer gesucht. Der wiederum habe gesagt: „Wir müssen uns auf das konzentrieren, was wir können, nämlich Maschinen projektieren und verkaufen. Produzieren lassen wir extern, wir wollen keine Ressourcen in die Produktion stecken.“ Und genau in dem Moment, hätten sie sich kennengelernt, erzählt Schwienbacher. Und seitdem würden sie für dieses Unternehmen arbeiten, welches inzwischen ihr größter Kunde sei und für den sie immer wieder spannende Ideen umsetzten.

Begeistert erzählt Schwienbacher von den gemeinsamen Projekten, die von Zuschnitten, und Schweißkonstruktionen aber auch bis zur Endmontage von kompletten Maschinen reichten. „Außer der Elektronik machen wir für diesen Kunden alles“, so Schwienbacher, „einschließlich Pneumatik und Hydraulik“.

Neuestes Projekt sei die Entwicklung eines 3D-Druckers für Betonelemente gewesen.

Den habe Schwienbacher für den Kunden gebaut und man rede hier von Abmessungen im Bereich 6 x 3 x 3 m.

Die 3 Hauptbereiche seiner Produktion fasst Reinhard Schwienbacher dann auch so zusammen: Maschinenbau, CNC-Fräs-/Dreharbeiten, Einzel- und Serienfertigung.

Daneben gäbe es noch die klassischen Reparatur- und Schlossereiarbeiten, wie z. B. die Reparatur von Müllcontainern, für die aufgrund ihrer Größe von bis zu 6 x 3 m eine gewisse Firmenstruktur erforderlich sei.

Aus dem Bereich Maschinenbau zählt Reinhard Schwienbacher vielfältige Projekte auf, von der Automatisierung im Lebensmittelbereich, über die Fertigung von Grundstrukturen für kundenspezifische Bearbeitungszentren.

Dazu gehören z. B. Maschinen zur Bearbeitung von Aluminiumschienen für Duschkabinen.

Auch Kopiermaschinen für die Holzbearbeitung gehören bei Schwiembacher zum Portfolio im Maschinenbau. Den Auftrag bekam die Firma über einen Unternehmenspool, gegründet von der Region Südtirol zur Förderung der regionalen Wirtschaft und Tradition. Entwickelt wurden Maschinen für Schnitzarbeiten.

Schwiembacher habe die Grundstruktur für diese Maschinen gefertigt, auf denen mit bis zu 20 Spindeln in 5-Achsbearbeitung Holzfiguren produziert wurden.

Geographisch sieht die Firma Schwiembacher ihre Märkte vor allem in der DACH-Region angesiedelt, weniger in Italien, wo nach der Finanzkrise die Preise auf einem sehr niederen Niveau seien.

Als Beispiel für den DACH-Markt führt er ein Unternehmen im Münchener Raum auf, das einen Sinter-3D-Drucker entwickelt hat, der von Schwiembacher gefertigt wurde. Die Aluminiumteile für das Gerät seien mit einer Länge von bis zu 800 mm zum Teil recht anspruchsvoll gewesen, so Schwiembacher.

Die meisten Kunden des Unternehmens bewegten sich in einem Radius von 30 bis 40 km um Lana. Stolz ist Reinhard Schwiembacher aber auch darauf, dass er komplette Baugruppen für die Automatisierung in der Bauindustrie von Japan über Malaysia bis Norwegen geliefert habe.

Auf die Frage nach der Kundengewinnung antwortet Schwiembacher: „Mir hilft Werbung im Internet (fast gar) nicht. Ich habe zu meinen Kunden langjährige persönliche Beziehungen aufgebaut, die auf Vertrauen basieren. Und immer wieder treffe ich Menschen, die dringend etwas brauchen und mich fragen: „Kannst du mir da helfen?“ So entstehen neue Kundenkontakte bei uns.“

Auf Messen nimmt die Firma Schwiembacher eher in kleinem Umfang teil. So zumeist über Gemeinschaftsstände, wie sie z. B. die IDM organisiert, eine Organisation gegründet von der Provinz Bozen zur Förderung Südtiroler Produkte und Unternehmen.

„Ich kann nicht mit 3 Maschinen auf eine EMO fahren, so wie MATEC“, lacht Schwiembacher.

Auf die Frage, was Reinhard Schwiembacher von MATEC überzeugt hat, antwortet er sofort, dass dies der persönliche Kontakt zum MATEC-Vertrieb gewesen sei.

„Beim HVK-Projekt haben wir unter 3 Bewerbern entscheiden müssen. Die Entscheidung gegen den Branchenriesen ist sehr schnell gefallen. Dort ist man einfach eine Kundennummer XY.“

Auch der Roboteranbieter habe sich klar für MATEC ausgesprochen, weil man dort bei der Roboteranbindung einfach flexibler und agiler reagiere als im Großkonzern.

Natürlich sei auch der Service ein Thema. Probleme schnell in den Griff zu bekommen, das sei ihm wichtig, so Schwiembacher.

MATEC sei zwar nicht in 3 Stunden vor Ort, aber die Tatsache, dass man die zweite Maschine gekauft habe, spräche für sich, lacht Schwiembacher.

Ganz wichtig ist Reinhard Schwiembacher ein freundschaftliches Miteinander und gegenseitiges Vertrauen und zwar sowohl im Umgang mit seinen Mitarbeitern als auch in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten. Und diese vertrauensvolle und freundschaftliche Beziehung verbindet ihn auch mit Thomas Maier, stellvertretendem Vertriebsleiter bei MATEC.

Auf die Frage nach seinen Zukunftsplänen kommt spontan die Antwort: „Der Mitarbeiter, der als Lehrling bei uns angefangen hat und 2022 in Pension geht, hat zeitgleich mit mir angefangen.“ Lachend fügt er hinzu: „also eine 30-jährige Karriere kann ich mir für mich nicht mehr vorstellen.“

Doch Sorgen um die Unternehmensnachfolge muss sich Reinhard Schwiembacher nicht machen. Die nächste Generation ist bereits am Start und sein Sohn Christoph unterstützt ihn seit 2004 in allen Bereichen im Unternehmen.

Fragt man Christoph Schwiembacher nach seiner Zukunftsvision, so antwortet er: „Ich möchte qualitativ wachsen, nicht quantitativ.“



Die MATEC 40HVU mit 2-Achs-Universal-Schwenkkopf für die Einzelfertigung komplexer Bauteile

So möchte er das Unternehmen auch weitestgehend in der bestehenden Form weiterführen. „Wir haben kurze Wege, wenn es etwas zu besprechen gibt, dann treffen wir uns und bringen das gemeinsam auf den Weg.“

Die Arbeitsteilung zwischen den beiden Schwienbachers sieht heute so aus, dass Sohn Christoph die AV und den Einkauf macht, während man die Arbeitsplanung in der Werkstatt gemeinsam übernehme. Ein gutes vertrauensvolles Verhältnis zu seinem Vater ist ihm wichtig. So will er dessen Erfahrung nützen, aber auch Neues einbeziehen. Neues und Altes sinnvoll verbinden, das ist sein Credo.

Reinhard Schwienbacher steht dann auch zukünftigen Herausforderungen eher gelassen entgegen:

„Meine Mutter hat ein Unternehmen mit 50 Mitarbeitern geführt und das ohne PC und Handy. Damals gab es nur ein Telefon in einem Hotel. Sie hat Angebote geschrieben und

Projekte betreut und ist abends in den LKW gestiegen und hat Teile ausgefahren.

Sie hat es geschafft, sich als Frau durchzusetzen, auch gegen die eigenen Vorarbeiter, die einer Chefin nicht immer wohlwollend gegenüberstanden.“

„Wir haben heute 17 Mitarbeiter und leiten die Firma zu zweit. Was meine Mutter geschafft hat, wird uns immer Vorbild und Ansporn sein und das ist eine ganz große Triebkraft für die Zukunft.“

Von MATEC wünschen sich die beiden sympathischen Schwienbachers, dass der persönliche Kontakt weiter so gut und auf herzlichem Niveau funktionieren soll.

„Denn bei MATEC kann ich mich darauf verlassen, dass nicht einfach ein Vertreter kommt, sondern es kommt der Thomas“, lacht Christoph Schwienbacher.

Technische Daten:

MATEC 40HVU

5-Achs-Simultan-Bearbeitungszentrum mit 2-Achs-Universalschwenkkopf

X = 4.000 mm

Y = 1.000 mm

Z = 1.100 mm

- Steuerung Heidenhain TNC 640
- 2-Achsen-Universalschwenkkopf, stufenlos in beiden Achsen simultan schwenkbar
- Werkzeugmagazin mit 60 Werkzeugen
- Motorspindel 8.000 1/Min.
- Werkzeugaufnahme HSK100
- NC-Rundtisch, Planscheibendurchmesser: 1.450 mm, im Maschinentisch eingelassen

Technische Daten:

MATEC 30HVK

5-Achs-Simultan-Bearbeitungszentrum mit Roboteranbindung

X = 1.300 mm

Y = 600 mm

Z = 800 mm

- Steuerung Heidenhain iTNC530
- 1-Achs-NC-Schwenkkopf, +/- 105 ° schwenkbar
- Werkzeugmagazin mit 268 Werkzeugen
- Motorspindel 15.000 1/Min.
- Werkzeugaufnahme HSK63
- NC-Rundtisch (Torque Drive)
- Roboterzelle Cellro Elevate

Schwienbacher Maschinenbau GmbH

Industriezone 17/A

I-39011 Lana (Bz)

www.schwienbacher.bz

MATEC GmbH, D-73257 Köngen

www.matec.de

© Doris Munz