

Jahres-Fachpressekonferenz und Motion Meeting 2020 der Studer AG

Hoch im Kurs bei neuen Kunden

Nach dem Rekordjahr 2018 war es unter den erschwerten Rahmenbedingungen wenig wahrscheinlich, weiteres Wachstum in 2019 zu erzielen. Aber die Schweizer konnten überraschen.



2 Das Management-Board der Studer AG (von links): COO Stephan Stoll, CSO Sandro Bottazzo, CTO Daniel Huber und CEO Jens Bleher vor der S31 als Sonderedition © Studer

Auf der Jahres-Pressekonferenz, die am 07.02. in Steffisburg bei Thun stattfand, konnte der Vorstandsvorsitzende der Studer AG, Jens Bleher, ein erfolgreiches 2019 vermelden, auch wenn sich die allgemeine Wirtschaftslage deutlich verschlechtert habe. »Besonders im Fokus stehen gerade in diesen Zeiten die Effizienz und Qualität unserer Prozesse und Produkte«, resümiert der CEO.

»Mit dem drittbesten Jahr in der Geschichte konnten wir unsere Marktanteile weiter erhöhen«, so Sandro Bottazzo, CSO des Unternehmens. Starkes Wachstum verzeichnete Studer unter anderem in Nordamerika, wo das zweitbeste Ergebnis des über 100-jährigen Firmenbestehens erzielt wurde. Ebenfalls konnte das Unternehmen den Umsatz mit Innenrundscheifmaschinen weiter steigern. »Unter anderem im asiatischen Raum hielten wir den Auftragseingang bei den Innenrundscheifmaschinen auf dem hohen Niveau aus 2018«, so Bottazzo weiter.

Drei Maschinentypen erzielten zudem einen Rekord-Auftragseingang: die

S121, die S141 sowie die S151, das Flaggschiff bei den Innenrundscheifmaschinen. Ebenfalls sehr erfolgreich angelaufen sind die neuen Universalrundscheifmaschinen: die favorit, die S33 sowie die S31. »Die Einführung der neuen Universalmaschinen war Kraftakt und Highlight zugleich«, erläutert Bleher. Nicht einmal ein Jahr benötigte das Unternehmen, um rund 100 der neuen Maschinen zu verkaufen. Kunden attestieren den neuen Maschinen besonders hohe Qualität und Präzision. In Amerika war ein langjähriger Studer-Kunde, der eine neue S31 gekauft hatte, erfreut, dass er mit der neuen Maschine noch einmal eine Steigerung in puncto Zuverlässigkeit und Bearbeitungsgenauigkeit erzielen konnte.

Kunden erfolgreicher machen

In 2019 haben sich die Kundensegmente stark unterschiedlich entwickelt. Gerade im Automobilbereich war die Marktlage weit anspruchsvoller als noch in 2018. Durch die breite Diversifizierung konnte die Fritz Studer AG jedoch schwächere Marktsegmente mit

stärkeren ausgleichen. So florierte unter anderem der Bereich der Flugzeugindustrie in 2019. »Unsere Firma ist auch im Kundensegment Aerospace seit Jahren sehr gut aufgestellt und bevorzugter Lieferant bei vielen Zulieferern«, erläutert Bottazzo beim Rückblick auf das vergangene Jahr. Ein Faktor für den Erfolg sieht Studer in der weltweit kundennahen Vertriebs- und Serviceorganisation. Auch das ist mitunter ein Grund, weshalb im abgelaufenen Jahr der Neukundenanteil bei fast 40 Prozent lag. Auch kleinere Märkte, wie Großbritannien, erzielten in 2019 einen sehr guten Auftragseingang. Schlussendlich konnte auch der Marktanteil im Heimmarkt Schweiz erhöht werden.

Servicebereiche weiter gestärkt

Der Customer-Care-Bereich wurde in 2019 weiter ausgebaut und die in 2018 begonnenen Organisationsanpassungen wurden erfolgreich abgeschlossen. Ebenfalls erhöhten die Schleifexperten erneut ihre Anzahl an Servicetechnikern. »Unter anderem in Italien und auch Frankreich konnten wir im abgelaufenen Jahr weitere neue Servicetechniker anstellen und sind so noch schneller und kompetenter vor Ort«, schildert Sandro Bottazzo die Umstände im After-Sales-Geschäft.

Mit Retrofit liegt Studer voll im Trend

Einen erneuten Rekordumsatz erzielten die Maschinenüberholungen, wie auch die Wartungen. Beide Dienstleistungsbereiche konnten wiederholt zweistellig gesteigert werden. Sandro Bottazzo erwähnt zudem: »Die Maschinenüberholungen sind bei uns ein wichtiges Geschäftsfeld und ergänzen das Neumaschinengeschäft in idealster Weise. Unsere Kunden haben so die komplette Palette von der Neumaschine bis hin zur Maschinenüberholung aus einer Hand.«



2 CEO Jens Bleher hat die Weichen für weiteres Wachstum richtig gestellt. Der Neukundenanteil betrug 2019 fast 40 Prozent © Hanser

Synchron-Reitstock kurz vor Premiere

Das Jahr 2019 war auch für den Systembereich bei Studer sehr spannend. So wurden diverse Projekte neu gestartet, vorangetrieben und abgeschlossen. Beispielsweise konnte dank Studer Wire Dress bei einer Applikation aus dem Medizinbereich die Taktzeit um ganze 70 Prozent verringert werden. In Biel wurde ein Life-Cycle-Solution-Projekt durchgeführt, bei dem man mit dem

Kunden in mehreren Schleifversuchen Keramikbauteile, welche im Massenspektrometer zum Einsatz kommen, hochpräzise formgeschliffen hat.

»In einigen Monaten können Sie ein neues Produkt aus dem Hause Studer erwarten«, verspricht Daniel Huber, CTO. Dabei handelt es sich um einen neuen hydraulischen Synchron-Reitstock. »Beim neu entwickelten Synchron-Reitstock wurde die Hydraulik durch einen Servo-Antrieb mit elektrischer Spannfunktion ersetzt. Die Wiederholbarkeit und Genauigkeit der Spannkraft aufs Gramm genau wurde erhöht. Neu kann auch ein noch niedrigerer Anpressdruck gewählt werden«, so Huber weiter.

Bereit für die Smart Factory

Aus vielen digitalen Projekten sind vier elementare Stoßrichtungen der Digitalisierungsstrategie entstanden. »Connectivity, Usability, Monitoring und Productivity sind die digitalen Pfeiler der United Grinding Digital Solutions«, erklärt Huber. Mit der standardisierten Kommunikations-Schnittstelle umati

ist im Bereich Connectivity die langersehnte Möglichkeit geschaffen worden, jegliche Maschinen, die umati-fähig sind, auf einfache Weise an den Production Monitor anzuschließen und deren Betriebsstatus zu verfolgen. »Die Digitalisierung hält auch Einzug in der Produktion. Als Anwender unserer eigenen Maschinen sind wir sozusagen der interne Kunde und unterstützen unsere Entwickler mit Praxistests und Anregungen zu Produktverbesserungen aus Anwendersicht«, berichtet Stephan Stoll, COO der Fritz Studer AG.

Signifikante Investitionen am Standort Steffisburg wurden 2019 erneut getätigt sowie aktuell auch in der eigenen Bauteilefertigung realisiert. Der Werkplatz Schweiz bleibt somit für Studer auch in Zukunft gesichert. ■ *mr*

INFORMATION & SERVICE

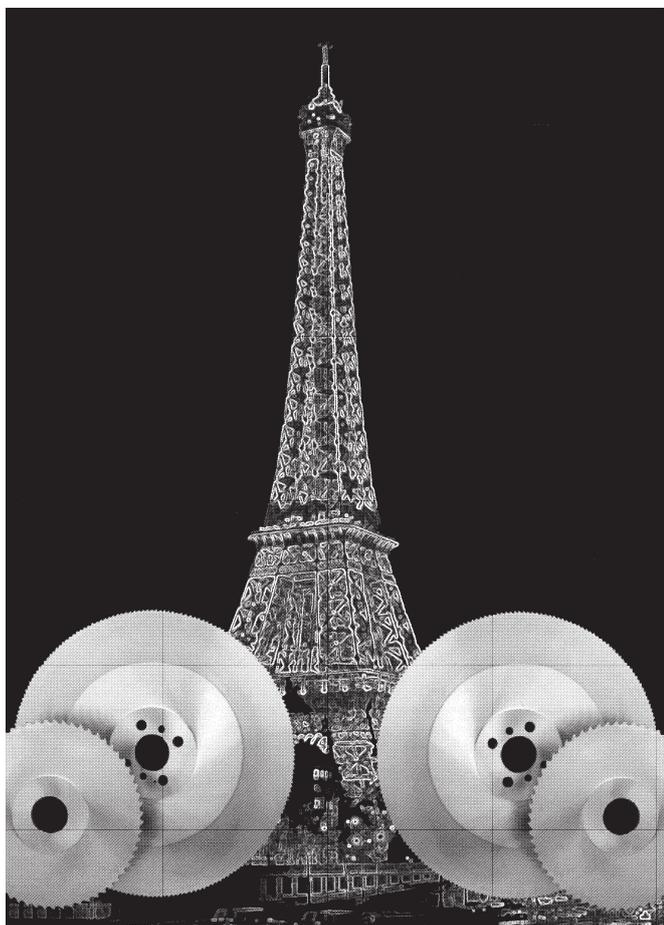


Fritz Studer AG

CH-3612 Steffisburg

Tel. +41 33 4391111

www.studer.com



**WENN ETWAS
GANZ GROSSES ENTSTEHEN SOLL,
MUSS MAN MIT KLEINEN
SCHR(N)ITTEN BEGINNEN**

HSS-Kreissägeblätter für die
Metallbearbeitung - geschliffen mit
TESCH CBN-Formscheiben 14F1 - B 151 - C 125 -
Kunstharzbindung

Ausführliche Informationen und Beratung erhalten Sie
Tel. 07141/403-242

Diamant-Gesellschaft Tesch GmbH
Postfach 1023
D-71610 Ludwigsburg
Tel. (07141) 4 03-1

Tesch

DIAMANT · CBN-WERKZEUGE