

Mapal-Pressekonferenz in Aalen

Investitionen und Digitalstrategie sichern Wachstum

Um sich auch langfristig über einen jährlichen Umsatzanstieg von gut sechs Prozent freuen zu können, setzt der Aalener Werkzeugspezialist Mapal verstärkt auf digitale Lösungen.



1 Ein Wachstum von 6,5 Prozent auf 575 Millionen Euro konnte Dr. Dieter Kress (links), geschäftsführender Gesellschafter von Mapal, für das Jahr 2016 bilanzieren. In der Mitte Geschäftsführer Dr. Jochen Kress, rechts Marketingleiter Andreas Enzenbach (© Hanser)

Für Mapal scheint es wirtschaftlich nur eine Richtung zu geben: aufwärts. Nachdem die Aalener im Jahr 2014 mit 510 Millionen Euro konsolidiertem Gruppenumsatz die Halbe-Milliarde-Schallmauer durchbrochen hatten, erzielten sie im Jahr darauf rund 540 Millionen Euro. Auf der traditionellen Pressekonferenz des Unternehmens, die wieder nach der Fachtagung »Mapal Dialog« diesmal am 29. und 30. Juni 2017 stattfand, konnte Dr. Dieter Kress nun einen weiteren Sprung nach vorn verkünden: 575 Millionen Euro – ein Plus von gut 6,5 Prozent.

Über 610 Millionen als Umsatzziel 2017

»Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden«, betonte der geschäftsführende Gesellschafter. »Es zeigt, dass wir mit unseren Projekten und der Ausrichtung des Unternehmens auf dem richtigen Weg sind.« Auch die Anzahl der Mitarbeiter legte zu, und zwar von 4800 auf knapp 5000. Und der Trend scheint anzuhalten. »Das erste Halbjahr 2017 verlief hervorragend«, berichtete Dr. Kress senior und zeigte sich überzeugt, dass es weiter aufwärts gehen wird. »Als Umsatzziel 2017 haben wir uns mehr als 610 Millionen Euro vorgenommen«, so Dr. Dieter Kress.

Es gibt gute Gründe für seinen Optimismus. Deutlich wurde das bei den folgenden Ausführungen – vielleicht überraschend für manchen schon im Impulsvortrag von Geschäftsführer Dr. Jochen Kress, behandelte der doch das heikle Thema »Zerspannungswerkzeuge auf dem Weg zur E-Mobilität«. Doch mitnichten bedeutet Dr. Kress junior zufolge dieser Trend automatisch einen Einbruch beim Bedarf spanender Arbeitsgänge. Zwar nähmen diese in der Tat bei E-Fahrzeugen stark ab; Trends wie der zu mehr Fahrzeugen überhaupt und zu einer höheren Erneuerungsrate wirkten dem aber entgegen. Ein Hybrid erfordere sogar mehr Zerspanung. Allerdings würden es andere Teile sein, die zu bearbeiten sind. Und die Anforderungsprofile änderten sich. Darauf müsse man sich einstellen.

Bei Mapal nutzt man die Erfahrungen aus anderen Applikationen, um maßgeschneiderte E-Mobility-Werkzeuflösungen zu kreieren. Als Beispiel nannte Dr. Kress ein modifiziertes Leichtbauwerkzeug aus dem Getriebebau, das nun beim Fertigen von E-Motor-Gehäusen viele übliche Werkzeuge ersetzt. »Wir gehen von einem wachsenden Markt aus«, so Dr. Jochen Kress zuversichtlich.

Dass Mapal stark auf die Digitalisierung setzt, wurde schon auf der Stuttgarter Fachmesse AMB im Herbst 2016 deutlich, als c-Com ihre Premiere hatte, die offene digitale Plattform zur intelligenten Verwaltung von C-Teilen. Seit Mitte 2017 nun ist c-Com nicht nur ein Konzept, sondern auch eine GmbH und somit nicht länger ein Bereich von Mapal. C-Com agiert als eigenes Unternehmen innerhalb der Gruppe. Das erläuterte Giari Fiorucci, der gemeinsam mit Dr. Jochen Kress die Geschäftsführung der elf Mitarbeiter starken GmbH bildet.

Fiorucci zufolge sind inzwischen weitere Werkzeughersteller auf der Plattform aktiv oder werden es bald sein. Und die Entwicklung geht weiter. So stellt man demnächst vier webbasierte Module vor: Tool Dashboard, Dynamic Order Optimizer, Reconditioning Management und Machine Run-Off. Parallel dazu gibt es verschiedene native iOS-Applikationen, die ein mobiles Handling von Daten und Unterlagen in Echtzeit ermöglichen. Zur EMO 2017 soll die Plattform c-Com offiziell auf den Markt gebracht werden.



2 Rechnet entgegen allen Bedenken vorerst nicht mit einem deutlichen Rückgang beim Zerspanen aufgrund von E-Mobilität: Dr. Jochen Kress, Mapal. »Es werden aber andere Teile sein, die zu bearbeiten sind«, so seine Prognose (© Hanser)

C-Com ist nun eingebettet in ein digitales Toolmanagement, das Sebastian Kreller vorstellte: Toolmanagement 4.0. Es soll für eine größtmögliche Transparenz bei allen Daten- und Warenflüssen sowie Kosten sorgen. »Durch die Digitalisierung ergeben sich völlig neue Möglichkeiten«, so Kreller. »Daten lassen sich für alle transparenter und durchgängiger bereitstellen. Mit dem digitalen Toolmanagement auf Basis von c-Com entsteht eine funktions- und konzernübergreifende Technologiedatenbank.«



3 Gemäß dem Motto »Unter Span« demonstrierten Mapal-Entwickler dem Fachpublikum ihre Neuheiten live im Versuchsfeld

(© Hanser)

INFORMATION & SERVICE



HERSTELLER

Mapal Präzisionswerkzeuge
Dr. Kress KG

73431 Aalen
Tel. +49 7361 585-0
www.mapal.com

PDF-DOWNLOAD

www.werkstatt-betrieb.de/3860948

Dr. Wolfgang Baumann, Leiter Beschichtungsentwicklung und Produktmanager ISO-Werkzeuge bei Mapal, demonstrierte dann, was mit aktueller Beschichtungstechnik beim Bearbeiten von Automotive-Teilen erreichbar ist. Er stellte eine neue Schneidstoffserie vor, die die Turboladerbearbeitung rationalisiert und die bei der Mischbearbeitung Guss/Stahl – Alu in dünnwandigen, komplexen Zylinderkurbelgehäusen eine enorme Standmengensteigerung verspricht.

Zum Schluss stillte Dr. Jochen Kress die Neugier, Innovationen zur EMO betreffend. Und auch zur Firmenstrategie gab es Ergänzendes. So setzt man 2017 mehrere Bauvorhaben um. Dr. Jochen Kress: »Wir investieren in unsere Infrastruktur in den USA, in China und Mexiko.« Zudem hat Mapal nun die Mehrheit an Adico, einem südkoreanischen Hersteller von PKD und PcBN. Die Anteile an Becker Diamantwerkzeuge dagegen wurden an die Ceratizit-Gruppe verkauft. **pf** ■