

Präzisionswerkzeuge

„Wir handeln global und lokal“

Im lukrativen, aber umkämpften Markt der Präzisionswerkzeuge nimmt der schwedische Toolspezialist Sandvik Coromant seit Jahren eine Spitzenstellung ein. Im **WB**-Interview spricht **HELEN BLOMQVIST**, Präsidentin von Sandvik Coromant, über die gegenwärtigen Herausforderungen sowie Strategien, mit denen das Unternehmen den zukünftigen Markterfordernissen entsprechen will.

Das Interview führte Frank Pfeiffer

WB Werkstatt+Betrieb: Frau Blomqvist, welche Bilanz ziehen Sie nach einem Jahr als Präsidentin?

Helen Blomqvist: Nun, der Zeitraum von etwas mehr als einem Jahr, in dem ich diese Funktion inne habe, hat sich als einer der herausforderndsten überhaupt für Sandvik Coromant erwiesen und damit natürlich auch für mich. Aber das ging sicher vielen so. Ich glaube, dass zu Beginn der Pandemie niemand in unserer Branche erwartet hatte, dass der Virus SARS-CoV-2 unser Geschäft in solch einem Maße beeinträchtigen würde. Hinzu kommen die Lieferschwierigkeiten, mit denen vorrangig die Automobilindustrie zu kämpfen hat, unsere wichtigste Abnehmerbranche, und die auch uns betreffen. Doch wir müssen mit dieser Situation professionell umgehen, müssen sie meistern. Und das können wir.

WB: Wie haben sich diese Schwierigkeiten auf die wirtschaftliche Situation des Unternehmens ausgewirkt?

Blomqvist: Wir weisen keine eigenen Geschäftszahlen aus, aber unsere übergeordnete Organisationseinheit Sandvik Manufacturing and Machining Solutions bilanziert für das Jahr 2020 einen Umsatzrückgang von 15 bis 20 Prozent.

WB: Welche aktuellen Trends identifizieren Sie, auf die ein Werkzeughersteller reagieren muss?

Blomqvist: Uns als weltweit größten Hersteller von Präzisionswerkzeugen tangieren praktisch alle Veränderungen in der Welt der Fertigungstechnik. Aber lassen sie mich nur einige davon herausgreifen. Zu nennen sind der sich weiter verstärkende Trend zu Leichtmetallen, die zunehmende Elektrifizierung im Fahrzeugbau, die Digitalisierung, das nachhaltige Handeln und das Befolgen aller Maßgaben, die aus dem Klimaschutz resultieren. Sowohl auf die aktuellen technischen als auch auf gesellschaftliche Themen angemessen reagieren zu können halte ich für eine Notwendigkeit.



WB: Wie reagieren Sie auf diese Veränderungen?

Blomqvist: Zunächst, indem wir uns breiter aufstellen als bisher. So verstehen wir uns nicht mehr nur als Anbieter von Werkzeugen, sondern von software-unterstützten Lösungen. Demgemäß haben wir Ende 2020 das auf CNC-Maschinen-Simulation und -optimierung mittels Vericut spezialisierte US-Softwarehaus CGTech übernommen und erst jüngst die ebenfalls us-amerikanische Firma CNC Software, Anbieter der CAM-Software Mastercam. Schon 2016 hatten wir Promotec in Aachen in die Gruppe integriert, um unsere Expertise in puncto Prozessüberwachung zu erweitern – eine Voraussetzung, um Industrie-4.0-Konzepte zu realisieren.

WB: Was gehört noch zu ihrer Strategie?

Blomqvist: Verstärkte Anstrengungen in unsere eigene Software-Entwicklung. Basierend auf unseren Erfahrungen in der Zerspanung können wir den Anwendern praktikable Komplettlösungen bieten, mit denen sie ihre Fertigung optimieren und beispielsweise mittels Predictable Maintenance Versagensereignisse vermeiden können. Mit unserer neuen Angebotsvielfalt dringen wir zwangsläufig in die Sphäre an-

»Nur derjenige Hersteller wird langfristig bestehen, dem es gelingt, in wichtigen Märkten ganz nah am Kunden zu sein«

derer Wettbewerber ein, mit denen wir uns messen lassen müssen und auch wollen. Jedenfalls eröffnen sich mit unserem Streben nach mehr Digitalisierung und Services sowohl für uns als auch für unsere Kunden neue Geschäftsmodelle.

WB: Welchen Umsatz erwarten Sie auf diesem Gebiet?

Blomqvist: Da kann ich auch wieder nur für unser Geschäftsfeld Sandvik Manufacturing and Machining Solutions sprechen. Mit Software und auf ihr basierenden Geschäftsfeldern wollen wir innerhalb der nächsten fünf Jahre einen Umsatz von umgerechnet rund 100 Millionen Euro erzielen.

WB: Tritt dadurch ihr Kerngeschäft in den Hintergrund?

Blomqvist: Ganz sicher nicht. Unser primäres Geschäft ist und bleibt die Herstellung von Präzisionswerkzeugen. Das unterstreicht unser jüngstes Engagement in China, einem besonders zukunftssträchtigen Markt. Mit der Übernahme des chinesischen Herstellers rotationssymmetrischer Werkzeuge Chuzhou Yongpu haben wir dort unsere Kapazitäten deutlich erweitert. Was generell unsere Präsenz betrifft, so handeln wir nach der Maxime: You have to be local. Denn nur derjenige Hersteller wird langfristig bestehen, dem es gelingt, in wichtigen Märkten ganz nah am Kunden zu sein.

WB: Dann ist Ihr verstärktes Engagement in Deutschland auch ein Beleg für die Bedeutung dieses Marktes?

Blomqvist: Zweifellos. Für uns ist Deutschland ein Heimatmarkt, ein Top-Markt, in dem wir sowohl fertigen als auch entwickeln und vertreiben. Für wie wichtig wir ihn halten, haben wir erst jüngst, am 22. Juni, unterstrichen mit der Eröffnung unseres Sandvik Coromant Centers in Renningen. Dort bieten wir im Rahmen unseres Konzeptes weltweit untereinander vernetzter Center unseren Kunden die Möglichkeit, das gesamte Entwicklungs- und Anwendungs-Know-how des Konzerns zu nutzen, um die Produktivität der kompletten Wertschöpfung rund um das ideale Werkzeug zu optimieren, sich weiterzubilden und im praxisnahen Dialog mit unseren Experten Wissen und Innovation in der Zerspanung voranzutreiben.

WB: Wie kommt die Nachhaltigkeit in ihrer Vorgehensweise zum Tragen?

Blomqvist: Nun, wir haben jetzt schon bei einigen Produkten einen Anteil wiederaufbereiteter Grundstoffe von gut 75 Prozent. Ihn wollen wir weiter



© Hanser

steigern, denn wir streben eine Wiederverwertungsquote von 90 Prozent bis zum Jahr 2030 an. Dazu haben wir ein Buy-back-Programm ins Leben gerufen, bei dem unsere Kunden gebrauchte Tools sehr einfach zu uns zurückführen können. Daneben gibt es diverse weitere Projekte, mit denen wir Kunden dabei helfen, ihre Fertigung zu verbessern. Nennen möchte ich hier Coroplus PIP, einen Service, der den Output von Produktionsmitteln maximiert, aber auch deren ressourcenschonenden Betrieb ermöglicht. Und vom Bestreben, die eigene Produktion nachhaltig zu gestalten, zeugt unser Ziel, bis 2030 den CO₂-Ausstoß zu halbieren.

WB: Auf welchem Sektor sind Sie sonst noch stark?

Blomqvist: Ganz sicher auf dem der Qualifizierung. Wer wie wir den Menschen im Zentrum jeglicher wertschöpfender Aktivität sieht, kommt nicht an der Tatsache vorbei, dass seine Zufriedenheit die Basis für eine rentable Produktion darstellt. Und diese Zufriedenheit erwächst aus der Anerkennung, die der Beschäftigte für seine Arbeit spürt, weil diese exzellent ausgeführt wird. Wir befähigen deshalb Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit, den steigenden Anforderungen vollauf gerecht zu werden. Dazu dienen Schulungen und Weiterbildungen in unseren Centern oder online, ergänzt um Projekte mit Hochschulen und Instituten.

WB: Welche Botschaft würden sie gern vermitteln?

Blomqvist: Dass Kunden weltweit auf Sandvik Coromant zählen können, wenn es um Komplettlösungen rund um die spanende Bearbeitung geht, und das unter Berücksichtigung ihrer lokalen Besonderheiten und ihrer individuellen Fertigungsaufgabe. Wir handeln sowohl global als auch lokal und fühlen uns gut vorbereitet auf die Veränderungen, die sich im Markt vollziehen. Sandvik Coromant wird auch zukünftig ein verlässlicher, kompetenter Partner sein.

WB: Frau Blomqvist, vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION & SERVICE



HELEN BLOMQVIST

Seit dem 1. Dezember 2020 ist Helen Blomqvist Präsidentin bei Sandvik Coromant, einem führenden Hersteller von Präzisionswerkzeugen mit rund 7600 Beschäftigten und einer Präsenz in 150 Ländern. Sie gehört zugleich dem Führungsteam von Sandvik Manufacturing and Machining Solutions an und berichtet an ihre Vorgängerin Nadine Crauwels, der Präsidentin dieser Unternehmenseinheit. Blomqvist ist seit 17 Jahren bei Sandvik Coromant. Die Schwedin promovierte in 'Structural Chemistry' an der Universität Stockholm und startete 2003 als Forschungsingenieurin. Seitdem bekleidete sie Top-Positionen in den Bereichen Produktmanagement, F&E und Vertrieb, unter anderem als General Managerin Nordeuropa. Helen Blomqvist wurde 2018 mit dem Titel 'Sandvik Coromant Leader of the Year' ausgezeichnet.

www.sandvik.coromant.com