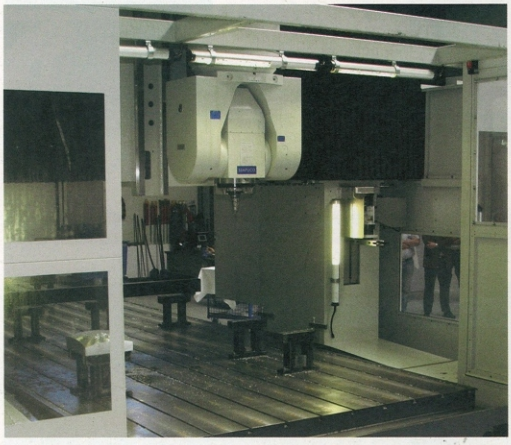


Bild oben: Das Bedienpult ist am Portal so angebaut, dass der Bediener immer am "Ort des Geschehens" ist.

Bild links: Der 2-Achs-Schwenkkopf sorgt für eine hohe Einsatzflexibilität

HTK Maschinen- und Apparatebau

Mit ungewöhnlichen Konzepten auf der Erfolgsspur

So unterschiedlich die Unternehmen HTK aus dem österreichischen Königswiesen und matec auch sein mögen, eines ist ihnen gemeinsam: Die kompromisslose Kundenorientierung. So mag es nicht verwundern, dass sich zwischen den beiden Unternehmen in den letzten Jahren eine enge Lieferanten-/Kundenbeziehung entwickelt hat.

Karl Hüttmannsberger, Gründer und Geschäftsführer der HTK Maschinen- und Apparatebau GmbH, begann seinen Weg in die Selbstständigkeit aus Überzeugung. Die Firma, in der er einige berufliche Stationen durchlebt hatte – zuletzt war er dort technischer Leiter gewesen, hatte sich auf die klassische Lohnfertigung konzentriert und Karl Hüttmannsberger hielt diesen Weg zwar für durchaus gangbar, für richtig Erfolg versprechend hielt er diesen aber nicht. Er war der Ansicht, dass es andere, wahrscheinlich günstigere Unternehmensphilosophien gab.

Gesamtlösungen als Zukunftskonzept

Seine Idee war, dem Kunden mehr zu bieten als ‚nur' Produkte. Ihm schwebte ein Unternehmenskonzept vor, in dem der Kunde rundum nicht mit Teilen, sondern mit Lösungen versorgt wurde. Weil er mit seinen Vorstellungen aber bei der Geschäftsführung nicht unbedingt offene Türen einrannte, wagte er 1995 den Sprung in die Selbstständigkeit. Und ein Wagnis war es allemal, denn in den zunächst angemieteten Räumen konnte er in der Anfangszeit lediglich auf einige wenige konventionelle Maschinen zurückgreifen. Von den ersten Einkünften investierte er in eine CNC-Maschine. Damals, wie könnte es auch anders sein, war vor allem der Preis beim Maschinenkauf ausschlaggebend. So entschied er sich für ein taiwanesisches Produkt, setzte damit aber schon auf relativ große Verfahrwege. Sein Credo damals wie heute: „Auf einer großen Maschine kann ich durchaus auch kleinere Werkstücke bearbeiten. Umgekehrt geht's nicht."

Mit größeren Verfahrwegen hatte er aber vor allem eine Trumpfkarte: Es gibt im Sektor größere Werkstücke nicht nur weniger Wettbewerber, es gibt auch anspruchsvollere Teile und hierbei greift vor allem auch sein Unternehmenskonzept des partnerschaftlichen Miteinanders. In diesem Umfeld nehmen Kunden das Angebot einer Zusammenarbeit vom Engineering bis hin zur Fertigung sehr viel bereitwilliger an als beispielsweise in der Kleinteilefertigung.

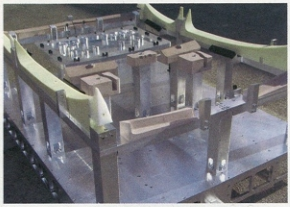
Qualität der Produkte ausschlaggebend für langfristigen Erfolg

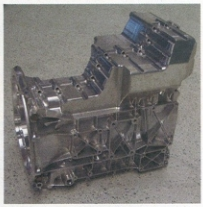
Für Karl Hüttmannsberger war aber auch klar, dass er möglichst schnell in einen leistungsfähigen und hochmodernen Maschinenpark investieren musste, um die Anfangserfolge auch längerfristig abzusichern. Und: „Wir haben vom Anfang an unsere Mitarbeiter so weit wie möglich selbst ausgebildet. Heute besteht unsere Mannschaft nahezu ausschließlich aus Mitarbeitern, die bei uns gelernt haben. Das ist ein unschätzbarer Pluspunkt, denn letzten Endes entscheidet immer noch das Können und das Know-how der Fachkräfte über die Qualität der Produkte."

Als Beispiel führt er an: „Wir haben für BMW München für den R 56 die Türen in der Prototypenentwicklung aus homogenisiertem Aluminium als Erstbemusterungsteil aus dem Vollen gearbeitet. Für diese Türen gab es weder ein Gesenkwerkzeug noch irgendein Folgewerkzeug, aber man benötigte gewisse Grunddaten, um verschiedene Funktionsteile testen zu können."

Wie erfolgreich das Unternehmen sich entwickelte, lässt sich auch daran ablesen, dass bereits nach knapp fünf Jahren am Standort Königswiesen in einen eigenen Neubau umgezogen werden konnte. Karl Hüttmannsberger: „Mittlerweile sind bei uns zehn Bearbeitungszentren und zwei Drehmaschinen im Einsatz, wir arbeiten an vier CAD-Stationen und verfügen über vier CAM-Lizenzen. Hinzu kommt, dass wir ein hochmodernes und hochpräzises Bearbeitungszentrum in Portal-Fahrständerbauweise mit Linearantrieben einsetzen, mit dem sich auch ungewöhnliche Aufgabenstellungen realisieren lassen. Mit 30 kW Antriebsleitung und einer Spindeldrehzahl bis 18 000 min^{-1} bei Verfahrwegen von 10 000 x 3 500 x 1 500 mm und einem Portaldurchlass von 1 300 mm können wir unseren Kunden Fertigungslösun-gen bieten, die zumindest in unserer Region einmalig sind. Wobei wir durch das adaptierte Messsystem Tritop XL in der Lage sind, auch sehr große Werkstücke optisch bis zu einer Genauigkeit von 0,015 mm zu vermessen."

Auf dem angesprochenen Portal-Bearbeitungszentrum findet sich das Logo ‚matec'. Warum dies so ist, erklärt Karl Hüttmannsberger: „Als Alternative stand noch eine große Fahrständermaschine eines renommierten deutschen Anbieters zur Wahl, aber mit einem Portal können wir meist günstigere Spannlagen realisieren und zudem bei der Fünf-Seiten-Bearbeitung im Prototypenbereich viel freier agieren." Und weiter: „Aus unseren Gegebenheiten war die matec damals für mich die absolut





Eine große Vielfalt an Werkstücken wird auf der matec-30 P bearbeitet

Auf der matec-30 P mit ihren beeindruckenden Abmessungen können Fertigungslösungen realisiert werden, die nur wenige Wettbewerber können.

Karl Hüttmannsberger, Gründer und Geschäftsführer der HTK Maschinen- und Apparate-bau GmbH, begann seinen Weg in die Selbstständigkeit aus Überzeugung. Die Firma, in der er einige berufliche Stationen durchlebt hatte – zuletzt war er dort technischer Leiter gewesen, hatte sich auf die klassische Lohnfertigung konzentriert und Karl Hütt-mannsberger hielt diesen Weg zwar für durchaus gangbar, für richtig Erfolg versprechend hielt er diesen aber nicht. Er war der Ansicht, dass es andere, wahrscheinlich günstigere Unternehmensphilosophien gab.

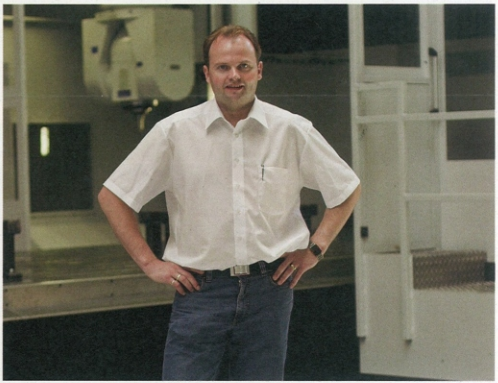
Gesamtlösungen als Zukunftskonzept

Seine Idee war, dem Kunden mehr zu bieten als ‚nur' Produkte. Ihm schwebte ein Unter-nehmenskonzept vor, in dem der Kunde rundum nicht mit Teilen, sondern mit Lösungen versorgt wurde. Weil er mit seinen Vorstellungen aber bei der Geschäftsführung nicht unbedingt offene Türen einrannte, wagte er 1995 den Sprung in die Selbstständigkeit. Und ein Wagnis war es allemal, denn in den zunächst angemieteten Räumen konnte er in der Anfangszeit lediglich auf einige wenige konventionelle Maschinen zurückgreifen. Von den ersten Einkünften investierte er in eine CNC-Maschine. Damals, wie könnte es auch anders sein, war vor allem der Preis beim Maschinenkauf ausschlaggebend. So entschied er sich für ein taiwanesisches Produkt, setzte damit aber schon auf relativ große Verfahrwege. Sein Credo damals wie heute: „Auf einer großen Maschine kann ich durchaus auch kleinere Werkstücke bearbeiten. Umgekehrt geht's nicht."

Mit größeren Verfahrwegen hatte er aber vor allem eine Trumpfkarte: Es gibt im Sektor größere Werkstücke nicht nur weniger Wettbewerber, es gibt auch anspruchsvollere Teile und hierbei greift vor allem auch sein Unternehmenskonzept des partnerschaftlichen Miteinanders. In diesem Umfeld nehmen Kunden das Angebot einer Zusammenarbeit vom Engineering bis hin zur Fertigung sehr viel bereitwilliger an als beispielsweise in der Kleinteilefertigung.

Was die Zukunft wohl bringt? Noch mehr zufriedene Kunden!

Für Karl Hüttmannsberger war aber auch klar, dass er möglichst schnell in einen leistungsfähigen und hochmodernen Maschinenpark investieren musste, um die Anfangserfolge auch



Karl Hüttmannsberger ist sichtlich stolz auf seine matec-30 P

längerfristig abzusichern. Und: „Wir haben vom Anfang an unsere Mitarbeiter so weit wie möglich selbst ausgebildet. Heute besteht unsere Mannschaft nahezu ausschließlich aus Mitarbeitern, die bei uns gelernt haben. Das ist ein unschätzbarer Pluspunkt, denn letzten Endes entscheidet immer noch das Können und das Know-how der Fachkräfte

Die ungekürzte Fassung dieses Artikels ist erschienen in NC-Fertigung, Ausgabe 2/2009, Autor: Helmut Angeli