



Emco kann auf das breite Portfolio stolz sein.

# EIN ZIEL VOR AUGEN

Dr.-Ing. Stefan Hansch, CEO Emco GmbH, hat ein klares Ziel vor Augen: Wachstum und das sei, trotz des Covid-19-Einbruchs der vergangenen Monate, wieder machbar. Wie, das verriet er während eines Werksbesuchs bei Emco/Mecof in Italien. Von Stephanie Englert

**D**ie Maschinen laufen, es ist laut und während des gesamten Werksrundganges bei Emco/Mecof im italienischen Belforte Monferrato in der Nähe Mailands ist von Stillstand nichts zu spüren. Weshalb auch? Die Spannweite der Auftraggeber variiert vom „einfachen“ Lohnfertiger bis zum Großkunden und das ist gezielt so gewollt. Die Produktpalette wächst seit Jahren kontinuierlich innerhalb Emcos. In den Bereichen Drehen sowie auch Fräsen und Spannen wird alles, was das Kundenherz begehrt, angeboten.

Begrüßt werden wir eingangs von Ettore Chiosi, dem Geschäftsführer der Emco Sales & Service in Italien. Chiosi führt durch die „heiligen Hallen“ und ist sichtlich stolz ob der Auftragseingänge, die trotz der Turbulenzen am Markt, zu denen auch Lieferverzö-

gerungen und Beschaffungsproblematiken von einzelnen wichtigen Teilen für die Produktion gehören können, optimistisch. „Wir sind lieferfähig“, betonte er gegenüber den Besuchern „und das ist das Wichtigste.“

**Tradition und Moderne.** Das 1947 nahe Genua gegründete Werkzeugmaschinen-Unternehmen Mecof genießt bei Partnern im Automobilbau, Flugzeug-, Schienenfahrzeug- und allgemeinen Maschinenbau einen ausgezeichneten Ruf. Präzision, Innovationskraft und Zuverlässigkeit kennzeichnen die traditionsreiche Marke. Weltweit ist Mecof als Hersteller von Hochgeschwindigkeits-Fräsmaschinen und Bearbeitungszentren anerkannt und seit vielen Jahren Teil von Emco.

Normalerweise wäre Emco heuer auch auf der EMO Mailand, Anfang Oktober, präsent gewesen. Doch die Umstände der Pandemie haben das Unternehmen noch dazu bewegt, sich gegen eine Beteiligung auszusprechen. Doch das tut einer Präsentation der neuesten Maschinenhighlights keinen Abbruch – im Gegenteil. Weiters stünden in nächster Zeit die Intertool im Mai in Wels auf dem Programm sowie natürlich auch die AMB 2022. „Beides sind auf jeden Fall unsere kommenden Messe-Ziele.“

„Durch die Corona-Pandemie wurden wir zudem vermehrt dazu

**„DER ÖSTERREICHISCHE MARKT IST STARK, DOCH DER DEUTSCHE IST STÄRKER. IN BEIDEN MÄRKTEN KANN MAN NOCH WACHSEN.“**

Dr.-Ing. Stefan Hansch

Dr.-Ing. Stefan Hansch sowie die Emco-Eigentümerfamilie v.li.: Stefan Kuhn und Senior Günter Kuhn sowie Andreas Kuhn waren beim Werksbesuch in Italien mit dabei. Ganz re: Ettore Chiosi.



Bild: © Stephanie Englert

bewegt, uns auch auf digitalen Vertriebs- und Marketingkanälen zu präsentieren“, erklärt Dr.-Ing. Stefan Hansch während der Besichtigung und verweist auf diverse digitale Umsetzungen innerhalb des Unternehmens, die die vergangenen Monate verstärkt stattfanden. Der Kontakt zu Kunden, auch in Übersee, sei somit stets aufrecht erhalten worden. „und Sie können sich gar nicht vorstellen, was digital alles möglich ist“, so Dr.-Ing. Hansch weiter.

**Neueste Maschinen.** Auf die Frage hin, was denn heuer besonders im Fokus an neuesten Innovationen stünde antwortete Dr.-Ing. Hansch: „Die Maxxturn 65 G2 mit 16-fach Revolver wäre auf der EMO Mailand eines unserer Highlights gewesen. Sie zeichnet sich durch einen Werkzeugrevolver mit Fräsantrieb aus, einen BMT-Revolver, der optional für leistungsstarke Fräs- und Bohrbearbeitungen dient, einer Haupt- und Gegenspindel sowie auch Emconnect, dem optionalen digitalen Prozess-Assistenten. Weiters ist sie durch modernste Steuerungstechnik Sinumerik One oder Fanuc 31iB inklusive Shop Turn oder Manual Guide i ausgestattet und besitzt ein sehr kompaktes Maschinenlayout. Einsetzbar ist sie etwa im Bereich der Medizintechnik, für Motor- und Fahrzeugteile sowie auch Maschinenbauteile. Aber auch das Dreh-Fräszentrum Hyperturn 65 Powermill G2 ist eines der aktuellen Highlights von Emco.

Im Bereich Fräsen, mit erhöhten Hüben (X= 4200 / 5200 / 6200) stellt Emco die Erweiterung der MMV-Reihe mit den Modellen MMV 4200 / 5200 / 6200 vor und erfüllt damit die Nachfrage nach Fahrständerbearbeitungszentren auf dem Markt. Die Maschinen mit 3-, 4- und 5-Achsen können für die Komplettbearbeitung sehr großer und schwerer Teile in einer Aufspannung eingesetzt werden. Die bewährte Technik der MMV 3200 wurde beibehalten: Hochleistungs-Motorspindel mit Drehzahlbereich von 0 bis 15.000 U/min, Spindelleistung von 46 kW und ein Drehmoment von bis zu 170 Nm; 40 Werkzeugplätze im Standard, optional bis 120 Plätze erweiterbar. Durch das neue Baukastensystem müssen sich Kunden nicht zwischen einer kleineren oder zu großen Maschine entscheiden – bis zu 6.200 mm sind variable Größen möglich. Hauptunterschied der MMV 4200 / 5200 und 6200 zu der Vorgängerversion ist der X-Achsen-Antrieb, der mittels Zahnstange anstelle von Kugelgewinden funk- ➤➤



NEU

## Mehr Sicherheit am laufenden Band

### Sicherer Seilzugschalter SRO

#### Ihre Vorteile

- Maximale Sicherheit am Fließband, in der Fertigungsstraße oder an der Maschine
- Besonders platzsparend durch kompakte Bauform
- Rückstellung und Not-Halt am Gerät kombinierbar
- Möglicher Abspannbereich bis zu 30m
- Auch mit UL und CCC Zulassung

MEHR INFO:  
[www.bernstein.at](http://www.bernstein.at)

**BERNSTEIN GmbH Österreich**

Kurze Gasse 3

A-2544 Leobersdorf

Telefon +43 (0) 22 56-620 70

Fax +43 (0) 22 56-626 18

office@bernstein.at

[www.bernstein.at](http://www.bernstein.at)





**In Italien werden unterschiedliche Maschinen produziert. Die Auftrags-eingänge sind gut.**

tioniert. Das sorgt für einen dynamischen, schnellen und präzisen Vorschub während der Bearbeitung. Diese leistungsfähigen Maschinen sind v.a. für die Erdölindustrie, Bahnindustrie und Intra-logistik interessant.

Highlight bei diesen Fahrständer-Bearbeitungszentren ist ein extrem kompaktes Maschinenbett – eine wärmebehandelte, geschweißte Stahlkonstruktion, die eine verwindungssteife und stabile Basis für alle Komponenten bietet. Die Fertigung von großen und schweren Werkstücken bis zu 8.000 kg ist bei einer leistungsstarken Motospindel mit 46 kW Spindelleistung, einem Drehmoment von bis zu 170 Nm und einer Spindeldrehzahl bis zu 15.000 U/min (18.000 U/min HSK-A63) möglich.

**Umfangreiches Maschinenangebot.** Emco bietet seinen Kunden ein umfangreiches Portfolio an „von klein bis groß“, formulierte es Dr.-Ing. Hansch zusammenfassend und ergänzte: „Im Drehen bedienen wir inzwischen die gesamte Produktpalette, die am Markt gebraucht wird. Im Fräsen gibt es noch ein paar kleinere Lücken, die aber auch bereits forciert werden, um sie in den kommenden Jahren mit neuen Maschinenmodellen erfolgreich zu schließen.“

Und auch das Thema Nachhaltigkeit spielt eine entscheidende Rolle bei der Herstellung der Werkzeugmaschinen. „Alle Maschinen von uns sind nachweislich energieeffizient“, betonte beim Rundgang Anton Müller, Director Global Key Account bei der Emco GmbH und führte aus: „Es wird auch von Kundenseite durchgängig nachgefragt. Nachhaltigkeit gehört seit geraumer Zeit zum Standard der Maschinen dazu.“

Doch wie geht es Emco insgesamt nach den vergangenen Monaten, die nicht nur die wichtigsten Märkte Emcos wie Deutschland, Polen und Italien aufgerüttelt haben? „Wir haben

**Der Global Key Account Manager Anton Müller (re.i.Bild) wies beim Rundgang auch auf die wichtigen Märkte China und Indien hin. Ettore Chiosi (li.) bestätigte die sehr guten Entwicklungen am italienischen Markt.**



**Beim Werksrundgang wurden unterschiedlichste Maschinenmodelle vorgestellt.**



vor der Pandemie mehr als 200 Millionen Euro Umsatz gemacht. Durch die „Krise“ haben wir zwar einige Rückschläge erlitten, befinden uns aber wieder auf einem sehr guten Weg.“ Und: „Wir werden zum Ende des kommenden Geschäftsjahres, das Ende März 2022 endet, fast wieder 180 Millionen Euro Umsatz erreichen – je nach Beschaffungssituation, auf die wir nur geringen Einfluss haben. Das bedeutet konkret, dass wir relativ schnell das Vorkrisenniveau wieder erreichen werden.“ Und der CEO führte weiter aus: „Die nächsten Ziele sind eindeutig ein Wachstum auf bis zu 300 Millionen Euro zu erreichen – und das auch schon im kommenden Geschäftsjahr 2022/23. Im Auftragseingang sind wir wieder auf sehr gutem Niveau und das stimmt nicht nur mich optimistisch.“



Bild: © Stephanie Englert

**„WIR HABEN KEINE LIEFERVERZÖGERUNGEN.“**

**Ettore Chiosi,**  
Geschäftsführer des italienischen Unternehmensstandortes



**Die Mecof-Großteillfertigung in Aktion – das Maschinenportfolio ist breit gefächert und vorhandene Lücken werden demnächst geschlossen.**

Bilder: © Stephanie Englert

**Gasturbinen sind nur ein Beispiel für die umfangreichen Möglichkeiten, die auf den Großmaschinen gefertigt werden können.**



Bild: © Emco/Mecof

**Strategie ist alles.** Auf die Frage wie dieses hoch gesteckte Ziel zu erreichen sei, setzt Dr. Ing. Stefan Hansch ganz auf die spezifischen Marktgegebenheiten und die danach ausgerichteten Strategien. „Produkte und Vertriebskanäle werden dann entsprechend aufgesetzt. Das bedeutet, dass wir etwa in Italien verstärkt in den Direktvertrieb gehen.“ Das bestätigte auch der für diesen Markt zuständige Geschäftsführer Ettore Chiosi. „Wir wachsen“, bestätigen beide.

Aber auch China und Indien, zweiterer als neuer Markt für Mecof wohlgeerntet, stünden am Programm, was Anton Müller im Gespräch noch vertiefend ausführte. Doch durch welche Bereiche soll dieses Wachstum genau erreicht werden? „Im Drehen sind wir gut unterwegs, aber noch besser sind wir im Fräsen. Beide Segmente werden dem angestrebten Wachstum helfen“, dessen ist sich nicht nur Dr.-Ing. Hansch sicher. Auch die Emco-Eigentümer-Familie Kuhn, die in Italien mit anwesend war, bestätigte die Ziele. Günter Kuhn sowie seine Söhne Andreas und Stefan Kuhn sind zwar nicht im operativen Geschäft aktiv, beobachten jedoch die Entwicklungen des Unternehmens sehr genau und das seit Jahren wohlwollend.

Andreas Kuhn bestätigt darüber hinaus im Gespräch: „Regionale Investitionen des Unternehmens wie am Stuttgarter Standort (Deutschland) unterstützen die Wachstumsstrategie Emcos gezielt.“

**Süddeutschland im Visier.** In Süddeutschland wurde 2020 auf einer Gesamtfläche von rund 1.200 m<sup>2</sup> im direkten Einzugsgebiet des Stuttgarter Flughafens ein optimal gelegenes Umfeld gefunden, um einen repräsentativen Querschnitt des gesamten Produktprogramms der Emco-Gruppe zu präsentieren. Unter anderem demonstrieren an diesem Standort große Maschinen wie das Universal-Bearbeitungszentrum Umill 1500 und das flexible

Dreh-Fräszentrum Hyperturn 200 ihre Leistungsfähigkeit. Darüber hinaus entsteht ein Kompetenzzentrum für die Frästechnologie, das die weltweiten Standorte bei der Entwicklung und Produktion in diesem Bereich unterstützt.

Dr.-Ing. Stefan Hansch ist ebenfalls überzeugt, dass dieser Standort im deutschen Wendlingen in kürzester Zeit zu einer besonders beliebten Anlaufstelle für Kunden, Partner und Maschinenbauinteressierte in der wichtigen Region Baden-Württembergs wird und das komme dann auch wieder anderen Standorten zu Gute. „Wir nutzen die Synergien zwischen den verschiedenen Standorten nicht nur im Einkauf. Bei den Baugruppen gibt es ebenso eine auf Synergien ausgerichtete Strategie für unsere Maschinen.“, ergänzte er im Gespräch.

Und auch im Servicebereich setzt Emco klare Schritte. „Unsere Servicemitarbeiter sind bestens geschult um vor Ort beim Kunden in allen Belangen kompetent zu unterstützen“, so Dr.-Ing. Hansch. „So haben wir uns bewusst dazu entschieden, für den Bereich der Großmaschinen einen eigenen Servicebereich aufzubauen, der sich ausschließlich mit diesen Maschinen beschäftigt – und das wird auch in Zukunft verstärkt von Kundenseite gefordert. Diese speziellen Maschinen benötigen eine ganz >>

**„IN CHINA WERDEN WIR IN DEN KOMMENDEN JAHREN UNSER VERTRIEBSNETZ VERSTÄRKEN. UND AUCH IN INDIEN WOLLEN WIR KURZFRISTIG AKTIVER WERDEN.“**

**Dr.-Ing. Stefan Hansch**





Bild: © Emco



**Nicht nur in Italien, auch im österreichischen Werk in Hallein ist der Auftragseingang sehr erfreulich.**

andere Betreuung sowie noch tiefergehende Gespräche beim Kunden. Nur durch die Trennung werden wir hier jedem in vollem Umfang gerecht.“

**Online versus persönlich.** Doch auch digital geht es bei Emco gezielt voran. So habe das Unternehmen während der Zeit der Reisebeschränkungen beispielsweise in China und auch Russland per Videokonferenzen, also ohne persönliche Anwesenheit vor Ort, Maschinen in diesen Ländern mit den dortigen Zuständigen der Unternehmen zum Laufen gebracht. Dr.-Ing. Hansch freut sich über diesen Fortschritt. Er ergänzt: „Sie sparen natürlich auch Kosten mit dieser Methode, aber es hat uns vor allem auch gezeigt, dass so etwas generell möglich ist – und das war das Entscheidende.“

Andreas Kuhn führt im Gespräch zudem aus: „Auch der Einsatz von AR-Brillen hat jetzt erst mit der Weiterentwicklung der Technik ihre Daseinsberechtigung im Einsatz erhalten und das konnten auch wir als Emco mit positivem Feedback erfahren.“ Dr.-Ing. Hansch: „Das Thema Augmented Reality spielt bei unseren Entwicklungen eine wichtige Rolle. Hier beziehen wir uns auf Annahmen, dass künftig auch verstärkt aus der Ferne gewartet werden wird und man entsprechend mit den dazugehörigen Tools agieren kann. Die Corona-Krise hat uns einiges abverlangt, aber wir konnten entsprechend reagieren.“

**„DIE INTERTOOL STEHT EBENSO WIE DIE AMB AUF DEM MESSEPLAN 2022.“**

**Dr.-Ing. Stefan Hansch**

**Die Farbe „Rot“ bleibt als Markenzeichen.**



Bild: © Stephanie Englert

**Neue Wege – zusätzlich.** Ein zentrales Thema bei Emco ist natürlich die Digitalisierung. Mittels Emconnect wird den Kunden z.B. bereits seit längerer Zeit der Schlüssel zur optimierten Konnektivität geboten. Maschinen können nahtlos in das Betriebsumfeld integriert werden. Der Zugriff auf sämtliche Rechner im Netzwerk ist möglich, um beispielsweise CAD/CAM-Programme oder E-Mails nutzen zu können. Ein Webbrowser für den Zugriff auf IT-Systeme wie ERP ist weiters vorhanden sowie die integrierte Möglichkeit zur Ferndiagnose und -wartung der Anlage.

Günther Kuhn ergänzt: „Unser Leitsatz lautet eh und je, ein profitables Wachstum zu forcieren“ und das bezieht sich nicht nur auf Märkte. „Bei den großen Hyperturn Drehmaschinen ist in Deutschland noch viel Wachstum vorhanden, so dass wir unsere hoch gesteckten Umsatzziele auf jeden Fall erreichen können“, ergänzt daraufhin Dr.-Ing. Hansch und Kuhn führt aus: „Wir haben seit dem Kauf Emcos keinen Moment daran gezweifelt, dass sich das Unternehmen entsprechend gesund entwickeln wird – im Gegenteil. Dennoch halten wir darüber hinaus immer die Ohren und Augen auf, welche Bereiche noch zu uns passen könnten, aber: es muss wie gesagt passen und bei Emco passt es etwa sehr gut.“ Andreas Kuhn bestätigt: „Das größte Wachstumspotenzial in der Kuhn-Gruppe hat Emco und das ist sehr erfreulich.“ Dr.-Ing. Hansch bemerkt abschließend, dass sich die Emco auf einer klar gesteckten Zielgeraden befindet und mittels laufend weiter entwickelter und am Markt sehr gut angenommener Maschinen in einem derart breitem Angebotsspektrum „erreichen wir alles, was wir uns vornehmen. Davon bin ich überzeugt.“ \*

[www.emco-world.com](http://www.emco-world.com)