1|2023 Ausgabe 84 | €12,- | ISSN 1619-5558

DIAMOND BUSINESS

Abrichten | Schleifen | Polieren | Zerspanen | Läppen | Honen | Glätten

SCHLEIFVERFAHREN | 12
Herstellung ungerichteter Oberflächen durch Pendelhubschleifen auf Fräsmaschinen

ZERSPANUNG | 32
Basic-Performance-Expert – Werkzeuglösungen für die E-Mobilität

DIAMANT & CO. | 52
Wertanlage in stürmischen Zeiten

HAM Präzision
"Weiterentwickeln, verbessern, vereinfachen und Potenziale entdecken – so lautet unsere HAM-Devise. Wir erobern die Märkte durch begeisterte Kunden"

Von links nach rechts: Raffael, Petra, Günter Eberle

Fotos: HAM

Vom einstigen Garagen-Startup zum **weltweiten Lösungsanbieter** von Präzisionswerkzeugen

___von Katja Dümpert

Garagen sind offensichtlich immer wieder sagenumwobene Orte. In den Legenden über die Existenzgründungen großer Firmen spielt die „Garage" immer eine mythische Rolle: Egal ob Apple, Google oder Walt Disney – all diese weltberühmten Unternehmen tragen das Signum Garagenfirma. Sie konnten als Keimzelle innovativer Ideen Jahre später die Welt erobern. So begann auch Dipl.-Ingenieur Andreas Maier 1969 mit der Produktion von VHM-Werkzeugen in einer Garage im schwäbischen Hörenhausen, ein Ortsteil von Schwendi und er brannte für die Idee, eine eigene Werkzeugfertigung auf die Beine zu stellen. Auf gerade mal 200m² fing er mit begrenztem Budget an, seinen Traum und seine Ideen von Zerspanungswerkzeugen zu verwirklichen. Heute beschäftigt HAM am Stammsitz Schwendi 200 und weltweit 350 Mitarbeiter. Die Kunden des oberschwäbischen Unternehmens sind in aller Welt beheimatet und die Anwendungsbereiche sind vielfältig. So ist HAM nicht nur ein wichtiger Lieferant, sondern insbesondere Partner und Lösungsanbieter für zahlreiche Unternehmen geworden, wie beispielsweise für Unternehmen der Automobil- und Luftfahrtindustrie, des Maschinen- und Anlagenbaus, des Werkzeug- und Formenbaus, der Dental- und Medizintechnik und viele andere mehr. Günter und Petra Eberle, sowie deren Sohn Raffael Eberle führen nun beherzt das Familienunternehmen in zweiter und dritter Generation fort. Dabei setzen sie alles daran, HAM nachhaltig, zukunftsfähig und erfolgreich auszurichten.

Günter und Raffael Eberle berichten im Gespräch über aktuelle Themen bei HAM, über die Hürden des Generationenwechsels und verraten, wohin die unternehmerische Reise gehen wird.

DIAMOND BUSINESS: **Nach dem Corona-Messe-Ruhemodus konnten Sie im Herbst 2022 nun erstmals wieder auf der AMB ausstellen. Wie war die Ausstellung im Rückblick für Sie?**

Günter Eberle: Zwar gab es 25% weniger Besucher und auch ungefähr 25% weniger Aussteller, dennoch waren wir sehr erfreut über die vielen guten Gespräche und über die zahlreichen neuen Kontakte, die entstanden sind. Es war wieder etwas Besonderes, unseren langjährigen Kunden Face-to-Face so zahlreich gegenüberstehen zu können. Final war die Messe für uns abermals ein voller Erfolg. Abgesehen von den zahlreichen Messen, auf denen wir schon seit vielen Jahren unsere Präzisionswerkzeuge ausstellen, haben wir darüber hinaus mittlerweile durch den HAM Showroom eine wunderbare Möglichkeit geschaffen, unsere digitale Prozesskette interessierten Kunden vor Ort im Detail vorzustellen. Inzwischen finden zwei bis drei kundenspezifische Veranstaltungen pro Woche statt und des Weiteren bieten wir auch noch Technologie-Workshops an. Wem der Weg (noch) zu weit ist, kann sich erst mal bequem von zu Hause aus auf eine virtuelle Entdeckungsreise begeben, denn der HAM Showroom ist in einer virtuellen 360° Begehung einzusehen und bei Interesse kann dann auch gerne ein Termin vor Ort mit uns vereinbart werden.

Hatten Sie einen wirtschaftlichen Einbruch während der Corona Krise zu verzeichnen?

Günter Eberle: Für die gesamte Wirtschaft, weltweit, aber vor allem auch hier in Deutschland, war dies mit Sicherheit eine noch nie dagewesene Herausforderung. So auch für HAM. Erfreulicherweise hat uns die Pandemie nun im Nachgang verhältnismäßig gering beeinflusst. Allerdings ließ die nächste Krise, respektive ließen die nächsten Krisen, nicht lange auf sich warten. Aufgrund des Lieferembargos mit Russland sind zwar Kunden weggebrochen, jedoch haben sie keine tragende Rolle für den HAM-Umsatz gespielt. Die größte

Herausforderung ist und bleibt aber mit Sicherheit das Thema der Energieversorgung, die wir alle nicht in diesem Ausmaß eingeplant hatten. Auch auf der AMB war es das Gesprächsthema Nummer eins. Ein Industrieland wie Deutschland, jeder einzelne Betrieb, muss sich nun um die Energieversorgung Gedanken machen. Noch vor wenigen Jahren hätte man sich so etwas nicht vorstellen können.

Gibt es denn noch weitere Produktionsstandorte innerhalb der EU oder international?

Raffael Eberle: Wir haben drei Produktionsstandorte. So fertigt HAM France beispielsweise kleinste Losgrößen für den französischen, teils mexikanischen und ungarischen Markt. Sobald es dann um größere Projekte oder um die Serienfertigung geht, werden wir hier in Deutschland aktiv. Außerdem haben wir sechs Vertriebsstandorte und ein großes Vertriebspartner und Händlernetz. Für den baden-württembergischen Raum vertreiben wir einen Großteil unserer Katalog-Werkzeuge über Fritz Hartmann. Insgesamt gehen 90% unserer Produkte in den deutschen und europäischen Markt, ca. 10%finden ihren Absatz im asiatischen Raum.

Sie sprechen von Fritz Hartmann. Wie kam es zu dieser Kooperation, respektive Übernahme?

Günter Eberle: Fritz Hartmann, ein freies Handelshaus, war jahrzehntelang unsere württembergische Vertretung und damit ein sehr großer Abnehmer von HAM-Werkzeugen. Mit der Familie war man seit jeher sehr gut befreundet und aufgrund der guten geschäftlichen Zusammenarbeit ergab sich eine Synergie, die final dazu führte, dass wir das Handelshaus übernommen haben.

Wenn Sie beide jetzt auf HAM zurückblicken, was war denn retrospektiv für Sie die schwierigste Zeit?

Günter Eberle: Als mein Schwiegervater im Juni 2013 plötzlich verstorben ist, begann für uns alle eine aufreibende und herausfordernde Zeit. Unsere Anstrengungen liefen dann insbesondere bis Ende 2017 darauf hinaus, HAM zukunftsfähig aufzustellen, Prozesse zu optimieren, um dann digital durchstarten zu können, getreu unserem Projektmotto: „HAM wird schneller." Nach all den Jahren der Aufarbeitung und Ausrichtung fängt es nun an, richtig Spaß zu machen. Wir sind stolz auf unser motiviertes HAM-Team und mittlerweile arbeiten auch unsere Söhne im Unternehmen.

Raffael Eberle: Final haben wir uns den Herausforderungen gestellt und stets nach bestem Wissen und Gewissen und nach typisch schwäbischer „einfach mal die Ärmel-hoch-krempeln-Manier" gehandelt. Sicherlich war es elementar, zunächst Entscheidungen im Sinne des Unternehmens zu treffen, auch wenn sich im Nachgang nicht alle als optimal oder zielführend erwiesen haben. Es wird immer darum gehen, das eigene Tun stets zu hinterfragen und notfalls eine neue, erfolgversprechendere Richtung einzuschlagen. HAM wurde dadurch in den letzten zehn Jahren mittels neuer Marschroute komplett neu ausgerichtet. Als wichtiger Meilenstein hat sich hierbei die digitale Prozesskette im neuen HAM Showroom gezeigt. Wir versetzen uns damit in die Lage unserer Kunden und stellen dar, wie zukünftig ein modernes und vernetztes Unternehmen aussehen kann. Aktuell arbeiten wir mit 12 Partnern zusammen und für dieses Jahr ist der Ausbau mit weiteren Partnern geplant. Eine derartige Darstellung der Prozesskette sucht bis dato Seinesgleichen.

Was zeichnet Sie aus? Worin liegt ihr USP?

Raffael Eberle: Zum einen positionieren wir uns im Wettbewerb über Schnelligkeit, Lieferfähigkeit und leidenschaftlicher Innovationsfreude. Wir sehen uns als Lösungsanbieter mit spezifischen Geometrien für unterschiedliche Werkstoffe. „On top" verbessern wir die Leistungsperformance durch präzise Schneidkantenpräparationen. Der Kunde kann darüber hinaus eine normgerechte Datenbereitstellung nach DIN 4000 erwarten, damit er die Daten effektiv nutzen kann, beispielsweise für Simulationen (Störkonturbetrachtung, CAD/CAM Simulation). Es geht also auch um die gesamte Digitalisierung der Prozesskette.

Fließen die Kundenwünsche in Ihre Arbeit mit ein?

Raffael Eberle: Absolut, das ist die oberste Priorität. Zufriedene Kunden! Egal, ob es um die hohen Qualitätsansprüche in der Automobilindustrie, den komplexen Anforderungen in der Luftfahrtindustrie oder um die Sensibilität japanischer Kunden geht, wir setzen alles daran, unsere Kunden zu begeistern. Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung vor allem in diesen Bereichen, haben wir stets die Kundenanforderungen und Herausforderungen angenommen und diese Ansprüche zum HAM-Standard für alle Kunden gesetzt!

Wo konnten Sie nach dem Generationenwechsel und den damit verbundenen Umstrukturierungen die größten Erfolge verzeichnen?

Günter Eberle: Generell haben wir durch Zertifizierungen und den ganzen Prozessoptimierungen große Automobilisten dazugewonnen und wir sind auch in der Luftfahrtindustrie zum strategischen Lieferanten bei einem namhaften Flugzeughersteller geworden. Nach und nach konnten wir uns Anteile am Markt durch unsere optimierte Organisation erobern und durch Schnelligkeit und Flexibilität bei unseren Kunden punkten. Darüber hinaus fokussierten wir uns bei HAM mehr und mehr auf das Energie- und Umweltmanagement, begonnen bei der Druckluftnetzerneuerung, LED-Gebäudebeleuchtung, neuen Kompressoren bis hin zur Wärmerückgewinnung aus unserem Schleifprozess. Dadurch ist es uns innerhalb der letzten zehn Jahre gelungen, den Energiebedarf um ungefähr die Hälfte zu reduzieren. Und, bedingt durch die erneute Energie-Einsparungsdiskussion haben wir im Herbst unsere Kennzahlen wieder unter die Lupe genommen und waren nochmals in der Lage, die Energieeffizienz beachtlich zu steigern.

Herr Günter Eberle, seit 37 Jahren arbeiten Sie nun bei HAM und sind schon insgesamt 42 Jahre in der Werkzeugbranche. War Ihr Schwiegervater ein guter Ratgeber oder eine Art Vorbild für Sie?

Günter Eberle: Ich zolle ihm Respekt für seine Lebensleistung. Er musste in der Nachkriegszeit das Unternehmen von der Pike auf etablieren und hatte seine eigene Art der Firmenführung und natürlich waren die Anforderungen ganz anders gelagert, als es die jetzige Zeit verlangt. Ehrlicherweise war die Kommunikation nicht immer ganz einfach.

VITA RAFFAEL EBERLE

Der gebürtige Laupheimer hat sich nach seinem diplomierten Studiengang der Produktionstechnik und Organisation von Beginn an dem Familienunternehmen verschrieben. Bereits als Heranwachsender wurde nicht nur bei dem gemeinsamen Vesper über die unterschiedlichen Firmenprojekte diskutiert, teilweise erledigte er auch seine Hausaufgaben im Firmengebäude. Damit adaptierte er sozusagen von Kindesbeinen an die HAM Firmenphilosophie. Als Teenager war es für ihn selbstverständlich, sein Taschengeld im Rahmen eines Ferienjobs aufzubessern und nicht nur während verschiedener Tätigkeiten bei HAM Tochterunternehmen, sondern auch 2010 als er in Madrid bei Airbus beschäftigt war, konnte er wichtige Berufserfahrungen sammeln. Seit 2013 war er bereits Betriebsleiter und seit wenigen Monaten ist er nun Geschäftsführender Gesellschafter In seiner Tätigkeit erlebt er besonders die Tatsache herausfordernd, sich stets wechselnden Gegebenheiten in kürzester Zeit zu stellen und im besten Fall folgerichtige Entscheidungen zu treffen. Dabei, so betont er, sei es wichtig, getroffene Entscheidungen im Nachgang zu überprüfen und eventuell zu revidieren, um einen neuen, möglicherweise besseren Weg einzuschlagen. Ein Grundprinzip seines täglichen Tuns sieht er darin, immer die Ruhe zu bewahren – trotz des immensen Zeitdrucks – und mit Freundlichkeit und Enthusiasmus Menschen mitzunehmen. Spannend erlebt der Juniorchef die Tatsache, dass er durch seine Selbständigkeit Projekte selbst beeinflussen und Veränderungen bewirken kann. Seine Devise lautet: Weiterentwickeln, verbessern, vereinfachen und Potenziale entdecken. So sieht er beispielsweise noch beachtliche Möglichkeiten, wenn es um die Digitalisierung der Prozesskette geht. Aber, so meint er, bei all der angepriesenen künstlichen Intelligenz sei und bliebe der Mensch dennoch ein entscheidender Kernfaktor und das sollte man wertschätzend und respektvoll anerkennen. Gute Ratgeber findet der zweifache Familienvater im Freundeskreis und auch bei Geschäftspartnern, aber vor allem, betont er nachdrücklich, ohne Pluspunkte sammeln zu wollen, bei seiner Frau. Erholen kann er sich gut beim Spaziergang in der Natur oder noch besser: Beim Arbeiten im heimischen Garten. Vollendet wird das Ganze dann in geselliger Runde beim Feierabendbier und Grillwürstchen.

Raffael Eberle: Meine Brüder und ich sind so aufgewachsen, dass schon beim Frühstück über alles offen gesprochen werden konnte und auch jedem war es möglich, die persönliche Meinung geradeheraus zu sagen. Es nahm dir niemand krumm, wenn vielleicht mal verbal über das Ziel hinausgeschossen wurde. Es sollte jedoch immer um die Sache gehen und nicht um irgendwelche Befindlichkeiten. Als ich 2010 nach meinem Studium hier eingestiegen bin, gab es schon gewisse Spannungen. Trotzdem möchte ich die Zeit nicht missen. Mein Großvater hatte ein riesiges Know-how und profitierte von einem großen Erfahrungsschatz. Einige Mitarbeiter sind schon viele Jahre hier und es vergeht kaum eine Woche, in der nicht mal ein Spruch vom Seniorchef fällt. So bleibt er trotzdem in Erinnerung.

Welchen Stellenwert hat HAM in der Branche? Der Markt ist hart umkämpft. Warum schwören Ihre Kunden auf HAM-Werkzeuge?

Günter Eberle: Es handelt sich um eine Mischung aus Qualität, Flexibilität gepaart mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis und darüber hinaus profitiert der Kunde von hervorragenden Lieferzeiten. Unser Ziel war es, schneller liefern zu können. Bei 65 bis 70% unserer Werkzeuge handelt es sich um kundenspezifische Sonderprodukte, die zeichnungsgebunden sind. 2016 war es noch utopisch zu glauben, dass wir in vier bis sechs Wochen in der Lage seien, Werkzeuge auszuliefern, egal ob es sich um Hartmetall-, Diamant- oder beschichtete Werkzeuge handelte. Seit 2018 haben wir bewiesen, dass wir das gesamte Auftragsvolumen in dieser Schnelligkeit bearbeiten können. An oberster Stelle sei dennoch die Qualität zu nennen. Durch diese erreichen wir hohe Standzeiten und unsere Kunden schätzen die damit einhergehenden Kosteneinsparungen. Wir liefern nicht nur Werkzeuge, sondern analysieren und optimieren den gesamten Prozess. Nach dem Motto: „Wir HAM die Lösung."

Raffael Eberle: Wir sehen uns als kompetenter Dienstleister mit einem sehr großen technischen Know-how. Es geht nicht länger nur um die Zerspanung, wie es vor vielen Jahren vielleicht noch ausreichend gewesen wäre, sondern wie mein Vater eben schon betont hat, legen unsere Kunden großen Wert darauf, wenn es um den kompletten Prozess der Werkzeuganwendung geht. Beispielsweise geht es um die richtige Wahl des Schmiermittels, der Werkzeugvoreinstellungen, der Beschaffung, der Lagerung von Werkzeugen, die automatisierte Bestellung und um vieles mehr. Unsere Kunden bekommen daher von uns das sogenannte „Rundum-Sorglos-Paket". Den Bedarf dafür kann man natürlich nur dann erkennen, wenn man direkt beim Kunden vor Ort ist und dessen Probleme analysiert. Wir sind mit Anwendungstechnikern vor Ort bei unseren Kunden, die professionell Auskunft geben können. HAM zeichnet sich weiterhin durch eine sehr hohe Fertigungstiefe aus, nahezu jeder Prozessschritt erfolgt inhouse, vom Schleifen mit höchster Schliffgüte über die gezielte werkstoffabhängige Schneidkantenhomogenisierung und Oberflächenpolitur bis hin zur Hartstoffbeschichtung. Alle Prozesse werden im Detail aufeinander abgestimmt. Unsere oberste Priorität sind zufriedene Kunden.

VITA GÜNTER EBERLE

Günter Eberle hat die Firmen-DNA längst verinnerlicht, denn er ist nicht nur schon seit 42 Jahren in der Branche tätig, sondern ist seit mehr als 37 Jahren zur festen Säule bei HAM geworden. Als gelernter Schlosser, später kam dann noch die Ausbildung zum Maschinenbautechniker hinzu, fing er zunächst in der Schleiferei an und konnte alles von der Pike auf erlernen, bis er dann zur Betriebsleitung und später in die Geschäftsführung gewechselt ist. Seine Passion sei allerdings die Zerspanung, deshalb halte er sich, wie er augenzwinkernd erwähnt, am liebsten im neuen HAM Show Room, sozusagen in seinem zweiten Wohnzimmer oder eben direkt beim Kunden auf. Er schätze Geradlinigkeit und die direkte Ansprache und sei immer erreichbar, wenn Mitarbeiter mit Sorgen oder Bedenken an ihn herantreten würden. Unstimmigkeiten sollten seiner Meinung nach immer sofort aus dem Weg geräumt werden. Hätte er einen Wunsch frei, so würde er gerne die Zeit mit Stand von heute um zehn Jahre zurückdrehen. Denn, so fügt er an, sei der Neubeginn nach dem Tod des Schwiegervaters 2013 ziemlich holprig gewesen und die ganzen Umstrukturierungsmaßnahmen gestalteten sich mühsam und langwierig. Wichtige Zukunftsprojekte seien deshalb so manchmal auf der Strecke geblieben, da es in erster Linie nur noch um die Krisenbewältigung, vor allem in den ersten drei Jahren ging. Wenn man Günter Eberle mal nicht in seinem zweiten Wohnzimmer findet, so könnte es sein, dass er zuhause Orgel spielt, Gemüse anbaut oder den Kochlöffel schwingt, denn so meine er, hielten gutes Essen und Trinken Leib und Seele zusammen und noch wichtiger sei dann anschließend das gesellige Zusammensein mit Familie oder Freunden.

Welche Entwicklungen national/international bereiten Ihnen Sorgen?

Raffael Eberle: Erfreulicherweise sind wir breit aufgestellt und analysieren jedes Jahr, für welche Bereiche unsere Produkte (noch) geeignet sind. Da der Verbrennungsmotor politisch nicht mehr gewollt ist, hinterfragen wir genau, was weiterhin für ein Auto benötigt wird und welche Produkte in die Bremsen, in das Interieur oder beispielsweise in Scharniere gehen. Wir sind global aufgestellt und bedingt durch unseren breiten Produktmix haben wir diesbezüglich weniger Sorgen. Die größte Herausforderung sehen wir tatsächlich in den politischen, teilweise willkürlichen Entscheidungen und hier könnte der gesamte Standort Deutschland in Gefahr geraten. Größere Kunden haben heute schon die Produktion nach Rumänien, Türkei, Brasilien oder China etc. verlagert. Vergleichen wir die Personal- oder Energiekosten, die Steuerlast, den Fortschritt des digitalen Ausbaus oder betrachten wir den immensen bürokratischen Aufwand, so wird der Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen immer sichtbarer. Wir können nur noch staunen, was durch europäische Fördermittel im Ausland subventioniert wurde und dadurch dort entstehen konnte, wie beispielsweise modernste Gebäudetechniken oder Hightec Automatisation usw. Einst haben wir mal der Welt die Rücklichter gezeigt, diese Zeiten sind lange vorbei und andere Nationen düsen an uns vorbei.

Wie wird denn das Produkt in zehn Jahren aussehen oder was wird der Markt fordern?

Günter Eberle: Werkzeuge werden immer komplexer. Mehrere Operationen werden mehr und mehr in einem Werkstück/Werkzeug zusammengefasst. Dadurch sind weniger Wechselplätze an der Maschine erforderlich und folge dessen ergeben sich natürlich Kosteneinsparungen. Wir sind heute schon besonders leistungsstark, wenn es um Kombinationswerkzeuge geht und bieten kombinierte Lösungen aus Vollhartmetall, PKD oder WSP-Inserts an. Hier haben wir uns erfreulicherweise auch einen gewissen Vorsprung in der Branche erarbeitet.

Generell hat der Markt den Anspruch, leichte Bauteile einzusetzen, die Leichtbauweise wird sich in vielen Bereichen durchsetzen. Dies kommt uns teilweise sogar entgegen, denn mit unseren Lösungen bezüglich Hartmetall-Diamantbeschichtungen oder den PKD-Werkzeugen sehen wir große Chancen in diesem Bereich.

Welche Pläne verfolgen Sie für die kommenden zehn Jahre?

Raffael Eberle: Den Weg, den wir in den letzten zehn Jahren eingeschlagen haben, möchten wir kontinuierlich und genauso passioniert in ähnlicher Art und Weise weiterverfolgen. Durch diese Perfomance ist es uns dann möglich, den Markt weiter auszubauen, um mehr Marktanteile zu erlangen. Wann immer ein Kunde ein Zerspanungsproblem hat, soll er direkt an HAM denken. HAM oder nicht HAM, das ist dann die Frage. Aber eines steht fest: „Wir HAM die Lösung".

Hartmetallwerkzeugfabrik Andreas Maier GmbH
Stegwiesen 2
88477 Schwendi-Hörenhausen
Tel. +49 (0)7347 61-0
info@ham-tools.com
www.ham-tools.com