

»Qualität besteht bei uns nicht nur aus Worten, sondern ist eine regelrechte Mission.«

INTERVIEW – Unter dem Dach der italienischen Camozzi-Gruppe steht Innse-Berardi vor allem für den Bau von Großmaschinen für die Schwerzerspannung. Geschäftsführer Giovanni Camozzi erläutert, wie das Traditionsunternehmen sich neue Bereiche erschließen will.

Signor Camozzi, was charakterisiert die Camozzi-Gruppe?

Unser Unternehmen ist heutzutage eine internationale Gruppe, die eng mit der Familie Camozzi verbunden ist. Die Camozzi spa wurde 1964 von den drei Brüdern Attilio, Luigi und Geromino Camozzi gegründet, die auch heute noch gemeinsam mit den jungen

Generationen im Unternehmen präsent sind. Ausgehend vom Bereich der pneumatischen Automation hat die Gruppe ihre Geschäftsbereiche ausgeweitet und in die Bereiche Werkzeugmaschinen, Textilmaschinen und Fertigungstechnik investiert, wobei das Augenmerk immer auf das Unternehmenswachstum und nie auf Spekulation gerichtet war.

Im Bereich der Werkzeugmaschinen sind bei uns die Marken Innse-Berardi und Ingersoll bekannter als Camozzi.

Sicherlich blicken alle Unternehmen der Gruppe auf eine wichtige Geschichte zurück, die sie gleichzeitig in ihrem Geschäftsbereich bekannt macht. Innse-Berardi und Ingersoll sind sehr bekannte Mar-

ken, die einen Teil der Geschichte der Großmaschinen, insbesondere in der Schwerzerspannung, dem Hochgeschwindigkeitsfräsen sowie der Fertigung von Kohlenstofffasern darstellen. Wie aus dem Namen ersichtlich ist, ist Innse-Berardi aus der Fusion zweier Unternehmen entstanden, die im Jahr 1997 von der Camozzi-Gruppe übernommen wurden. Sowohl



Innse, gegründet 1886, als auch-Berardi, gegründet 1926, haben einen großen Anteil an der Geschichte des Werkzeugmaschinenbaus in Italien und auch darüber hinaus. 2003 wurde noch der amerikanische Maschinenbauer Ingersoll übernommen.

Mit Innse und Berardi begann für Camozzi also das Kapitel Werkzeugmaschinenbau?

Nachdem beide Unternehmen aufgekauft und unter dem Dach der Camozzi-Gruppe zur Innse-Berardi vereinigt wurden, haben wir damit begonnen, die Firmen auf dem Markt neu zu positionieren und von den Synergieeffekten,

die aus dieser Verbindung entstanden, zu profitieren. In den vergangenen Jahren konzentrierten sich die Aktivitäten von Innse-Berardi hauptsächlich auf den Energiesektor, für den wir eine ganze Reihe von Großmaschinen entwickelt haben. Sie wurden vor allem für die Fertigung von Kraftwerkskomponenten eingesetzt – Gasturbinen, Generatoren und anderes, was damit zu tun hat.

Innse-Berardi baut aber nicht nur Maschinen für die Energiebranche?

Inzwischen haben wir einen weiteren großen Schritt gemacht. Das Unternehmen hat sich für eine neue strategische Entwicklung

entschieden, in deren Rahmen neue Produkte entwickelt und das Vertriebsnetzwerk neu organisiert wurden. Die Produkte gliedern sich jetzt in fünf Bereiche.

Welche fünf Bereiche sprechen Sie hier an?

Den ersten nennen wir High Speed Cutting Technology. Dabei sprechen wir von horizontalen und vertikalen Fräs- und Bohrzentren mit hydrostatischen Führungssystemen, die sich für die Schwerzerspannung eignen. Mit diesen Maschinen können wir Lösungen für die Bereiche Aerospace, Werkzeug- und Formenbau, Lohnfertigung und Elektro anbieten. Der zweite Bereich sind die Großma-

schinen. Bei uns sind das horizontale Bohrzentren und vertikale Fräszentren, die jeweils hydrostatisch betrieben werden. Wir liefern diese Maschinen an Unternehmen aus den verschiedensten Bereichen, wobei der Energiesektor überwiegt. Der dritte Bereich sind Sondermaschinen, die entwickelt wurden, um die Produktivität zu erhöhen. Kundenspezifisch konfigurierte Maschinen bilden unseren vierten Bereich. Im fünften, der für uns nicht weniger wichtig ist, fassen wir den Service und das Retrofitting unserer alten Maschinen zusammen. Um ein gutes Service-Netzwerk zu bilden, haben wir hier unsere Aktivitäten verstärkt. →

Wie groß ist die Fertigungstiefe?

Innse-Berardi stellt auch Peripherieteile und Komponenten her. Was wir im Werk in Brescia nicht selber machen, bezieht Innse-Berardi von anderen Firmen unserer Gruppe. Üblicherweise montieren die europäischen Werkzeugmaschinenhersteller ihre Produkte nur, die Komponenten werden von externen Firmen zugekauft. Für uns ist es sehr wichtig, dass wir die Komponenten selbst herstellen und dabei die Qualität überprüfen und die Produktionsprozesse überwachen können. So können zum Beispiel auch Logistikaktivitäten und Verwaltungstätigkeiten optimiert werden. Unter diesem Aspekt ist die Zusammenarbeit mit Camozzi Manufacturing, die auf Grauguss, Sphäroguss, Spritzguss, Aluminium-Kokillenguss, Blechbearbeitung, Zerspaltung und Messing-Warmpressen spezialisiert ist, von wesentlicher Bedeutung.

Wie entwickelt sich das Unternehmen Innse-Berardi?

Innse-Berardi und Ingersoll zählen heute zusammen rund 400 Mitarbeiter, der Jahresumsatz liegt bei 100 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Produktion in Brescia um einen 1000 Quadratmeter großen klimatisierten Bereich erweitert. Hier steht eine große Messmaschine, mit der wir die Qualität unserer Komponenten prüfen können. In diesem neuen Bereich nehmen wir auch das Finishing der genauesten Teile vor. Wir haben in Mitarbeiter und Infrastruktur investiert.



»In den vergangenen Jahren konzentrierten sich die Aktivitäten von Innse-Berardi vor allem auf den Energiesektor. Inzwischen haben wir einen weiteren großen Schritt gemacht.«

Giovanni Camozzi, Geschäftsführer von Innse-Berardi

Und damit auch die Qualität verbessert?

Qualität besteht bei uns nicht nur aus Worten, sondern eine regelrechte Mission, und unsere Kunden können sich jederzeit gerne unser Werk in Brescia ansehen. Man denke nur an die Open-House-Veranstaltung zur Einführung der Atlas 1. Mit ihr nutzen wir ein flexibles Designkonzept. Aus einer einheitlichen HSC-Grundmaschine mit identischem Quer-

balken und Fräseinheit entstehen innerhalb der Baureihe drei verschiedene Versionen mit obenliegender Gantry, untenliegender Gantry oder Portalbauweise.

Hat Innse-Berardi mit der Atlas 1 Neuland betreten?

Nein, das ist nicht unsere erste Erfahrung in diesem Bereich. Zuvor hat Innse-Berardi bereits die Cerruti gebaut, jedoch hat uns der Wunsch nach noch mehr Performance, in diesem Falle die Flexibilität und Dynamik, dazu bewogen, eine neue Lösung zu konstruieren. Und so entstand die Atlas 1, ein Projekt, das von den ersten Entwürfen bis zur ausgelieferten Maschine inklusive der Produktion von fünf neuen Köpfen gerade mal acht Monate gedauert hat.

Welche Rolle spielt Deutschland für Sie?

Deutschland ist einer der wichtigsten Märkte für Innse-Berardi.

Wir sind sehr bekannt bei den großen deutschen Unternehmen, die in der Kraftwerkstechnik tätig sind. Diese fordern immer leistungsstärkere Lösungen und stellen so einen Anreiz für uns dar, sowohl die Technologie als auch den Service weiterzuentwickeln, also die beiden Pfeiler, auf denen die Strategie von Innse-Berardi für alle Bereiche beruht. Natürlich arbeiten wir parallel an der Konsolidierung unserer Präsenz in diesem wesentlichen Bereich sowie an der Erweiterung des Angebots für andere Bereiche, in denen Technologie, Service und Kompetenz einen echten Mehrwert für den Kunden darstellen.

Ist das ein Ausstieg aus der Kraftwerkstechnik?

Wir sind davon überzeugt, dass die Präsenz im Energiesektor eine Stärke ist und im Augenblick verändert sich in diesem Bereich gerade die Produktionstechnologie. Dies schließt nicht die Möglichkeit aus, sich anderen Bereichen zuzuwenden. Die ersten drei Maschinen unserer High Speed Cutting Baureihe Atlas 1 haben wir in die Eisenbahnindustrie geliefert, wo sie zur Fertigung von Radgestellen eingesetzt werden. Zwei weitere große Maschinen haben wir für die Aerospace-Branche gebaut.

Innse-Berardi stellt sich damit also breiter auf?

Wie zuvor bereits erwähnt, gab und gibt uns die Präsenz in einem so anspruchsvollen Bereich wie dem Energiesektor noch immer die Möglichkeit, äußerst fortschrittliche Lösungen zu entwickeln unter Einbindung von Technologien, die dann Anwendung in verschiedenen Bereichen finden. Die ständige Suche nach funktionsstarken Lösungen geht Hand in Hand mit den Investitionen für die Optimierung sowohl der Produktionsprozesse als auch der Aktivitäten zur Konstruktion von neuen Maschinen. Wir haben einen modularen Ansatz für die Konstruktion von Maschinen, sodass einige Module an mehreren Maschinen eingesetzt werden können, bis hin zur Standardisie-

VITA

Giovanni Camozzi wurde 1967 in Lumezzane, Provinz Brescia geboren. Nach seinem Studium machte er Ende der 1980er-Jahre die ersten Schritte im Arbeitsleben als Assistent des Produktionsleiters von Camozzi. Von 1992 an ist er Leiter der Qualitätssicherung von Camozzi. Hier zeichnet er für die Implementierung und Zertifizierung des Qualitätssystems gemäß ISO 9001 verantwortlich. Im Jahr 2002 übernimmt er die Geschäftsleitung von Ansaldo Camozzi Energy Special Components. Seit 2008 ist er **Geschäftsführer** von **Innse-Berardi**.

rung einiger Komponenten, die dann wiederum zu kosteneffizienten Lösungen führt.

Ist es im Aerospace-Bereich hilfreich, dass auch Ingersoll der Camozzi-Gruppe angehört?

Die Synergien zwischen den beiden Unternehmen sind die Hauptstärke für Inse-Berardi und Ingersoll. Die Unternehmen innerhalb der Camozzi-Gruppe teilen dieselben Qualitätsstandards. Da Ingersoll Marktführer im Aerospace-Bereich und bei allen großen Herstellern im Einsatz ist, haben wir die Möglichkeit, von einer allgemein anerkannten Referenz als Synonym für Exzellenz zu profitieren.

Wie unterscheidet sich der deutsche Markt vom italienischen?

Deutschland ist ein vortrefflicher Markt für Großmaschinen. Zu unseren Kunden gehören Konzerne wie Siemens und MAN, die eine wichtige Referenz nicht nur für den eigenen Bereich sind.

Wie preissensibel ist der Markt in Deutschland?

Wir wollen uns sowohl mit günstigeren Preisen als auch mit höherer Qualität abheben. Wir sind überzeugt, dass wenn von Investitionen gesprochen wird, es wichtig ist, die sogenannte 'total cost of ownership' im Verhältnis zum Lebenszyklus des Produktes und zur Steigerung der Produktionsleistungen zu analysieren, die unsere Maschinen dem Nutzer bringen. Es ist klar, dass der Preis eines der Elemente ist, die vom Kunden sehr berücksichtigt werden, jedoch ist es in Verhandlungen immer unser Ziel, technische Betrachtungen neben die wirtschaftlichen zu stellen.

Wie hat sich der Markt in Deutschland entwickelt?

Wie in allen wichtigen Märkten wird der Wettbewerb auch hier immer globaler, mit dem Fokus auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Große Bedeutung wird der Fähigkeit zugemessen, den Kunden in

allen Phasen zu begleiten, von Pre-Sales zu After-Sales. Dieser Anspruch wird in Deutschland flächendeckend von unserer deutschen Vertretung erfüllt, der Inse-Berardi GmbH im schwäbischen Albershausen, die für die Vertriebs- und Servicetätigkeiten für Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich ist.

Wie wichtig ist der Standort für die Kunden?

Wir haben zwar auch einige Produktionsstätten im Ausland für die dortigen Märkte, haben aber seit je her vor allem in unsere italienische Produktion investiert. Ein familiengeführtes Unternehmen schafft Vertrauen und in dieser Zeit stellen sowohl die unter-

nehmerische Sicht als auch die finanzielle und strategische Stabilität eines Unternehmens eine Sicherheit für den Kunden dar, vor allem in Bereichen wie dem der Werkzeugmaschinen, wo der Lebenszyklus einer Maschine sich über viele Jahre erstreckt.

www.maschinewerkzeug.de/
9000123



MVX WSP-Bohrer

Äußere WSP [CVD] ... Innere WSP [PVD]



- WSP mit 4 Schneidkanten
- LHM-Spanbrecher für optimale Spankontrolle
- Wiper-Geometrie für hervorragende Oberflächen



MC1020 CVD-Beschichtung
- Für Stahl und rostfreie Materialien

MC5020 CVD-Beschichtung
- Für Grey- und duktilen Guss



VP15TF PVD-Beschichtung
Bei instabilen Verhältnissen auch außen einsetzbar.



L/D=2 bis zu
L/D=6

Wirtschaftliche, 4-Schneidige WSP, mit optimierter Geometrie für exzellente Spankontrolle. Ideale Kombination von äußerer WSP mit CVD- und innerer WSP mit PVD-Beschichtung. Drei beschichtete Hartmetallsorten und ein stabiler Bohrerkörper sorgen für eine produktive Bearbeitung in fast allen Materialien bis zu einer Bohrtiefe von L/D 6.



MHC Hartmetall GmbH, GROUP COMPANY of MITSUBISHI MATERIALS
 Corneliustr. 2, 40670 Meerbusch,
 Tel: 02151 91890 Email: marketing@mhc.de www.mitsubishicarbide.com