



Für hochpräzise Getriebekomponenten kann Aweba mit der Kombination aus Umformen und Feinschneiden in einem Werkzeugsatz noch heute ein weltweit einmaliges Know-how bieten. Bilder: Aweba

**AWEBA: VOM WERKZEUGBAUER ZUM KOMPLETTANBIETER**

# Auf Wachstumskurs

von Ralf Högel **Groß ist oftmals nicht groß genug – eine Erfahrung, die viele mittelständische Unternehmen machen, insbesondere, wenn sie sich im internationalen Automobilgeschäft etablieren wollen. Der Aweba Werkzeugbau ist es mit einer offensiven Expansionsstrategie gelungen, in kurzer Zeit vom Spezialisten zum weltweit gefragten Komplettanbieter aufzusteigen.**

**Z**um besseren Verständnis: Aweba zählte bereits in der jüngeren Vergangenheit mit über 400 Beschäftigten zu den bedeutenden Werkzeugbauern in Europa. Das Unternehmen mit seiner ursprünglichen Fokussierung auf Werkzeuge für den Antriebsstrang konnte sich durch wegweisende technologische Entwicklungen auch international einen Namen machen. So entwickelten die Sachsen Werkzeuge für hochpräzise Getriebekomponenten, die mit der Kombination aus Umformen und Feinschneiden in einem Werkzeugsatz noch heute ein weltweit einmaliges Know-how bieten. „Die Aweba vereint eine über 130-jährige Tradition mit großer Innovationskraft und hat immer wegweisende Entwicklungen auf den Weg gebracht. Doch das allein reicht nicht aus, um von den Großen im globalen Automobilgeschäft als führender Lieferant wahrgenommen zu werden.

Automobilproduzenten und TIER1 wünschen sich auch im Werkzeugbereich Lösungen für komplexe Aufgabenstellungen aus kompetenter und verlässlicher Hand. Um dies kontinuierlich und langfristig gewährleisten zu können, müssen wir konsequent auf Wachstum setzen und uns zum schlagkräftigen Komplettanbieter entwickeln“, sagt Udo Binder, Geschäftsführer der Aweba Werkzeugbau. In den zurückliegenden vier Jahren hatte der Ausbau der Aweba samt kompromissloser Ausrichtung auf die Kundenanforderungen absolute Priorität. Investitionen in den Maschinenpark und in die Personalentwicklung auf der einen Seite sowie die



Udo Binder, Geschäftsführer der Aweba Werkzeugebau: „Wir produzieren heute mit modernsten Maschinen und Messmitteln Präzisionswerkzeuge im Toleranzbereich weniger Mikrometer. Sämtliche Werkzeuge und Vorrichtungen werden in voller Verantwortung im eigenen Unternehmen hergestellt.“



Die Aweba Group beherrscht weltweit einmalige Werkzeugtechnologien beispielsweise für die Serienproduktion von Magnesium-Bauteilen direkt vom Coil auf Serienpressen und liefert alle Werkzeugvarianten zur Herstellung von Rotor- und Statorpaketen für die Elektromotorenherstellung.



Die Palette von Aweba reicht heute von Umform-, Schneid-, Feinschneid- und IHU-Werkzeugen über Druckgießformen bis hin zu Werkzeugen für Mechatronikkomponenten.

Stärkung der Vertriebsaktivitäten und zunehmende internationale Vernetzung in Form von strategischen Partnerschaften und nicht zuletzt Firmenzukäufe ließen den Aweba Werkzeugbau von gestern zur leistungsfähigen Aweba Group wachsen – mit einem breiten, auf die Anforderungen der Automobilindustrie zugeschnittenen Leistungsspektrum. Die Aweba Group ist heute ein Komplettanbieter im Werkzeug- und Vorrichtungsbereich und kann mit ihrem breiten Produktspektrum anspruchsvollen Aufgabenstellungen aus der Automobilindustrie gerecht werden. Die Palette reicht von Umform-, Schneid-, Feinschneid- und IHU-Werkzeugen über Druckgießformen bis hin zu Werkzeugen für Mechatronikkomponenten. Darüber hinaus gehören bei der Aweba Group Leistungen in den Bereichen Produktentwicklung, Vorrichtungsbau und Automatisierungseinrichtungen ebenso zu den Kernkompetenzen wie Instandhaltung, Reparatur und Ersatzteilversorgung.

### **Fundiertes Know-how aus Tausenden erfolgreichen Projekten**

Mit dieser Ausrichtung ist die Aweba nicht nur Lieferant der Automobilindustrie, sondern auch deren Entwicklungspartner. Ziel ist es, den Kunden die durchgehende Kompetenz parallel zu deren gesamtem Herstellungsprozess sämtliche dazugehörenden Werkzeuge, Mess-, Bearbeitungs-, Schweiß- und Montagevorrichtungen bieten zu können, die sie für die Herstellung ihres Produktes benötigen.

Die Konzeption, Konstruktion und Lieferung von Werkzeugen für die Produktionsherstellung sowie Vorrichtungen zur Qualitätssicherung und Weiterverarbeitung im Paket von einem einzigen Lieferanten garantieren Prozessübergreifend abgestimmte Produktionsmittel aus einem Guss, und das bei geringstmöglichen Aufwendungen für kundenseitige Betreuung und Projektleitung. „Dabei ist das eigentliche Kapital unseres Werkzeugbaus das fundierte Know-how und die Erfahrung aus Tausenden erfolgreich realisierten Projekten. Mit dieser Expertise werden wir unseren Wachstumskurs trotz der Niedrigpreiskonkurrenz aus Fernost konsequent fortsetzen“, ist sich Udo Binder sicher.

Nach Ansicht Binders teilt sich der Markt seit längerem in Einfach-Werkzeuge, die überwiegend preisgünstig aus Niedriglohnländern bezogen werden und in Highend-Werkzeugbau – einem Segment, in dem Mitteleuropa eine führende Rolle einnimmt. „Wir produzieren heute mit modernsten Maschinen und Messmitteln Präzisionswerkzeuge im Toleranzbereich weniger Mikrometer. Sämtliche Werkzeuge und Vorrichtungen werden in voller Verantwortung im eigenen Unternehmen hergestellt. Allgemeinen Tendenzen oder Entwicklungen, komplette oder teilmontierte Werkzeuge in Fernost zu beschaffen und hier mit einem angebrachten Label „Made in Germany“ zu verkaufen, verschließen wir uns vollständig“, betont Binder.

### **Einmalige Werkzeugtechnologie**

Siebzig Entwickler und Konstrukteure, 280 Mitarbeiter an Werkzeugmaschinen und über 100 Werkzeugmacher stehen für Qualität aus dem Erzgebirge. „Wir liefern der Automobilindustrie Werkzeuge, die qualitativ, technologisch und wirtschaftlich Benchmark setzen und genau hier liegt die Differenzierung zu Billiganbietern“, so Binder.

Die Aweba Group beherrscht weltweit einmalige Werkzeugtechnologien beispielsweise für die Serienproduktion von Magnesium-Bauteilen direkt vom Coil auf Serienpressen und liefert alle Werkzeugvarianten zur Herstellung von Rotor- und Statorpaketen für die Elektromotorenherstellung. Damit unterstützt das Unternehmen die Automobilhersteller bei ihren beiden großen und globalen Herausforderungen, dem automobilen Leichtbau und der Elektrifizierung des Antriebsstrangs als wichtiger Wegbereiter für Zukunftstechnologien. Dass die Strategie aufgeht, belegen die großen wirtschaftlichen Erfolge der jüngsten Vergangenheit. So ist es der Aweba gelungen, innerhalb des zurückliegenden Vier-Jahres-Zeitraums den Um-

satz zu verdoppeln. Stattliche 50 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2013 sind auch für Udo Binder ein überaus erfreuliches Ergebnis, aber eben ein Etappensieg. Der Unternehmensstrategie hat das große Ganze im Visier: „Wir fokussieren ganz klar mittelfristig auf das 75 Millionen Euro Umsatzziel.“ Derzeit übertrifft der Geschäftsverlauf den definierten Zielkorridor. Der Auftragseingang lag in den ersten fünf Monaten des Jahres 2014 mit 25 Millionen Euro bereits über 20 Prozent über den Rekordwerten des Vorjahreszeitraums. Die Ausrichtung der Aweba Group als Komplettanbieter, der Leistungen von der Bauteilentwicklung bis hin zur Konzeption und Herstellung von Werkzeugen sowie aller erforderlichen Mess-, Montage- und Schweißvorrichtungen erbringt, wird von den internationalen Kunden aus der Automobilindustrie hervorragend angenommen.

### **Konsequent auf Wachstumskurs**

Um die aus Unternehmenssicht erforderliche Expansionsstrategie voranzutreiben und die Aweba Group weitgehend krisensicher aufzustellen, setzt man auf einen Mix aus organischem und externem Wachstum. Was darunter zu verstehen ist, bringt Udo Binder auf den Punkt: „Wir stellen uns sowohl durch Erweiterung unserer eigenen Kapazitäten und unseres Leistungsspektrum als auch durch Firmenzukäufe breiter auf. Jüngstes Beispiel ist die Übernahme des operativen Geschäfts der Hohenstein Vorrichtungsbau und Spannsysteme GmbH durch die zur Unternehmensgruppe gehörende WVL Werkzeug und Vorrichtungsbau, Lichtenstein. Diese Übernahme beschert uns innerhalb der Gruppe nicht nur dringend benötigte Kapazitäten, sondern auch zusätzliche Kompetenz im Bereich Bearbeitungs-, Mess- und Prüfvorrichtungen.“

Die Firmenübernahme betrachtet man bei Aweba als Triple-win-Situation. Die Kunden profitierten von einer noch breiteren Angebotspalette und kürzeren Lieferzeiten, die Marke Hohenstein von der Performance einer starken Unternehmensgruppe und Aweba vom Know-how eines leistungsfähigen Unternehmens im Vorrichtungsbau. Weiterer Vorteil: Die Produkte der Marke Hohenstein sind bereits bei renommierten Automobilherstellern und Zulieferern bestens eingeführt und passen damit perfekt unter das Dach der Aweba Group, deren Hauptumsatzträger aus der Automotive-Industrie kommen.

Um das internationale Geschäft weiter zu forcieren, wird sich die Aweba auch im außereuropäischen Raum stärker engagieren. Udo Binder: „Wir planen derzeit eigene Auslandsniederlassungen, im nächsten Schritt in USA, um vor Ort bei unseren Kunden für jegliche Art von Serviceleistungen präsent zu sein.“ In dem Werk im mittleren Süden der USA sollen Werkzeugänderungen und Reparaturen zum Leistungsspektrum zählen, außerdem die Produktion von Ersatzteilen und Neuwerkzeugen sowie Serviceeinsätze von Werkzeugmachern im Kundenwerk. ■

[www.aweba.de](http://www.aweba.de) | Halle 27, Stand J58