



Danielle & Oliver Oberdanner, Geschäftsleitung SEPO AG / Roberto Quarta, URMA AG

HAAS EXPERIENCE

Ratz fatz in Bad Ragaz

Das in zweiter Generation geführte Familienunternehmen SEPO AG hat wegen des enorm gestiegenen Arbeitsvolumen in Zusammenhang mit dem Corona Virus drei HAAS Automation Maschinen bestellt. Von Bestellung bis zur Auslieferung vergingen lediglich drei Wochen. Inzwischen und nach Redaktionsschluss hat sich die SEPO AG für eine weitere bzw. vierte Maschine entschieden, welche inzwischen auch schon in Betrieb genommen wurde.

Was macht SEPO AG als Unternehmen aus?

Uns machen vor allem die Menschen aus. Ohne unsere Mitarbeiter würde nichts so funktionieren wie es heute ist. So hat unser Team bei uns die höchste Priorität. Über die letzten Jahre schafften wir es, Menschen zu finden, die unsere Leidenschaft teilen und konnten so fast schon zu einer grossen Familie heranwachsen. Unser Führungsstil ist überhaupt nicht patriarchalisch. Ganz im Gegenteil: ich stehe oftmals selber an der Schleifmaschine und putze oder lade sie. Wir sind am Puls mit den Menschen und das ist uns wichtig. Auch in der Führung unserer Produktion steckt viel Leidenschaft. Wir behandeln

unsere Produkte mit viel Sorgfalt und legen grossen Wert auf das Endresultat. Die Qualität der produzierten Teile, das Einhalten der Liefertermine und die damit verbundene Zufriedenheit unserer Kunden sind unser oberstes Ziel. Wir schätzen den engen Kontakt mit unseren Kunden sehr.

Sie bieten Lösungen für verschiedene Technologien an wie z.B. mechanische Präzisionsteile und Lasertechnologie aber auch für verschiedene Branchen wie der Medizinbranche. Letztere steht momentan in einem Wandel. Unter anderem nimmt die additive Fertigung vermehrt in der Produktion individuell gefertigter Teile Ein-

sitz. Merken Sie diesbezüglich bereits schon eine Veränderung oder wie wirkt sich dies auf Ihr Geschäft aus?

Ich sehe die additive Fertigung als Ergänzung. Wo wir mittels mechanischer Fertigung einen sehr grossen Aufwand hätten, wird die additive Fertigung dies in Zukunft vereinfachen. Dennoch gibt es durchaus noch Teile, die eine gewisse Präzision verlangen. Daher bin ich der Meinung, dass diese zwei Technologien parallel laufen sollten und sich so optimal ergänzen. Eine wichtige Voraussetzung für den optimalen Einsatz der additiven Fertigung bleibt aber, dass Konstrukteure mit der neuen Materie umzugehen wissen.

Haben Sie denn selbst schon einen 3D-Metalldrucker im Einsatz?

Nein, das haben wir noch nicht.

Wir sind noch auf der Suche nach passenden Aufträgen. Die additive Fertigung ist für uns eine komplett neue Technologie. Vor einer Anschaffung möchten wir sicherstellen, dass wir auch die entsprechende Wertschöpfung haben. Nichtsdestotrotz sind wir immer an vorderster Front dabei, wenn es um neue Technologien geht, wie z.B. bei der Laserbeschriftung, die wir vor ca. 10 Jahren eingeführt haben. Man kann mit verschiedenen Technologien kreativ sein und das ist in unserer Branche sehr wichtig.

Ich spüre immer mehr, dass Kunden ihre Teile bei einer einzigen Stelle bzw. Firma fix fertig haben möchten. Daher ist es schon richtig, sich breit aufzustellen.



Oliver Oberdanner, SEPO AG

Blieben wir aus aktuellem Anlass gleich bei der Medizinbranche. Wie verändert das Corona Virus Ihr Geschäft in Bezug auf Aufträge und Umsatz?

Wir merken, dass gewisse Fertiger momentan einbrechen, da diese evtl. nicht mit Kunden aus der Medizinbranche arbeiten. Wir hingegen haben gerade ein enormes Auftragsvolumen aus der Medizinbranche in Verbindung mit dem Corona Virus. Wir haben auch Partner aus der Region gesucht, um dieses gestiegenen Volumen bewältigen zu können.

«Was man zum Preis einer HAAS Maschine erhält ist enorm. Dies war mir zuerst gar nicht bewusst»

Oliver Oberdanner, SEPO AG

Gibt es andere Bereiche bei denen Sie momentan auch eine Veränderung spüren?

Ich merke nur, dass jetzt wegen des Corona Virus alle Branchen ausser der Medizinbranche sehr zurückhaltend sind. Da

SEPO AG

Die SEPO AG ist eine familiengeführte mechanische Werkstatt in zweiter Generation. Die Firma blickt zurück auf jahrelange Erfahrung in der Herstellung von mechanischen Präzisionsteilen und einen umfangreichen Maschinenpark in dem Kleinserien sowie auch Einzelanfertigungen produziert werden.

eine gewisse Unsicherheit besteht, wie es weitergehen könnte, haben sich die Bestellmengen entsprechend angepasst.

Gibt es Aufträge, die Ihnen besonders am Herzen liegen? Wenn ja, welche und warum?

Es ist so, dass mir jeder Auftrag am Herzen liegt. Wenn ich einen Auftrag annehme, dann stehe ich dahinter und stelle sicher, dass alles passt. Ich berate leidenschaftlich unsere Kunden wie auch unsere Konstrukteure und bin stets an der Front bei den Menschen. Ich unterscheide nicht zwischen Kunden. So haben bei uns alle Priorität und sind uns wichtig.

Wie sind Sie auf uns, die URMA AG, gestossen?

Ich habe viel Gutes über die URMA AG gehört. Sie wurden mir empfohlen.

Sie hatten bis anhin keine HAAS Maschinen. Warum haben Sie sich für HAAS Automation entschieden?

Ich habe verschiedene Hersteller/Anbieter angeschaut und kann mit Überzeugung sagen, dass HAAS Automation das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem Markt bietet. Was man zum Preis einer HAAS Maschine erhält ist enorm. Dies war mir zuerst gar nicht bewusst. Dazu kommt auch das Thema der Zuverlässigkeit. Durch die persönliche Empfehlung war uns klar, dass mit HAAS Zuverlässigkeit gegeben ist. Auch der Service und die Ersatzteile waren Themen, bei denen ich nur Gutes gehört habe.



Mit vereinten Kräften wurden die drei HAAS Automation Maschinen abgeladen



Ablad mit herrlichem Panorama bei der SEPO AG in Bad Ragaz

«Wir finden es von Seiten HAAS und URMA unglaublich, dass die ganze Auftragsabwicklung und Auslieferung so schnell geklappt und nur drei Wochen gedauert hat! Denn bei uns zählt jede einzelne Woche. Unsere neuen Maschinen werden ab sofort auf Hochtouren laufen»

Oliver Oberdanner, SEPO AG

niemals damit gerechnet, dass wir heute drei neue 3-Achsen Maschinen kaufen (lacht). Das ist bei uns tatsächlich Situationsabhängig. Idealerweise haben wir einen Auftrag, mit dem die Maschine gleich wieder amortisiert werden kann.

Wie haben Sie die bisherige Zusammenarbeit mit uns, der URMA AG, erlebt?

Ich habe zuerst mit Ihrem Verkäufer Roberto Quarta telefoniert. Das Gespräch mit ihm habe ich als sehr zuvorkommend empfunden. Trotz dazwischen liegender Feiertage war alles völlig unkompliziert. Auf meine Wünsche wurde sofort eingegangen. Die Zusammenarbeit war also sehr positiv.

Wir heissen Sie herzlich willkommen in der HAAS Family und danken Ihnen vielmals für das Teilen Ihrer HAAS Experience. Auf eine weitere tolle Zusammenarbeit!

Das freut uns sehr zu hören. Von Ihrer Anfrage bis hin zur Auslieferung der drei HAAS Maschinen sind lediglich drei Wochen vergangen, wie kommt es dazu?

Wie vorhin bereits erwähnt, haben wir durch das Corona Virus ein grosses Auftragsvolumen in der Medizinbranche. Wir finden es von Seiten HAAS und URMA unglaublich, dass die ganze Auftragsabwicklung und Auslieferung so schnell geklappt und nur drei Wochen gedauert hat! Denn bei uns zählt jede einzelne Woche. Unsere neuen Maschinen werden ab sofort auf Hochtouren laufen.

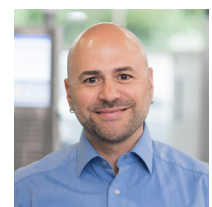
Natürlich werden wir die Maschinen auch nach dieser „Welle“ integrieren. Wir haben eine nachhaltige Planung und ich habe schon einige Ideen, wie wir sie verwenden werden. Optional kommt dann die Automatisierung dazu.

Auch bei der Automatisierung Ihrer HAAS Maschinen können wir Ihnen sehr gerne behilflich sein. Darf ich wissen, wieso Sie sich genau für das Modell VF-4SS entschieden haben?

Zuerst hatten wir das Modell VF-2SS angefragt. Dann haben wir uns jedoch für die VF-4SS entschieden, da diese länger läuft. Wir bringen hier 16 Teile drauf und erzielen entsprechend längere Laufzeiten. Uns war also eine möglich lange Laufzeit auf der Maschine wichtig.

Planen Sie eine weitere Vergrößerung Ihres Maschinenparks?

Das ist eine spannende Frage. Wir planen in zwei Jahren ein Bauprojekt, welches wir realisieren werden - sprich neues Gebäude, grosse Produktionsfläche, Montagestrasse, etc. Wir sind hier aber noch in der Planung. Unsere Idee ist es ja, uns zu erweitern. Ich hätte vor drei Monaten auch



Roberto Quarta
Sales HFO Central
r.quarta@urma.ch



Alessia Bertolino
Digital Marketing
URMA AG