



Content

Viel Lob, viel Ansporn – die grosse Fraisa Kundenumfrage
Seiten 1 und 2

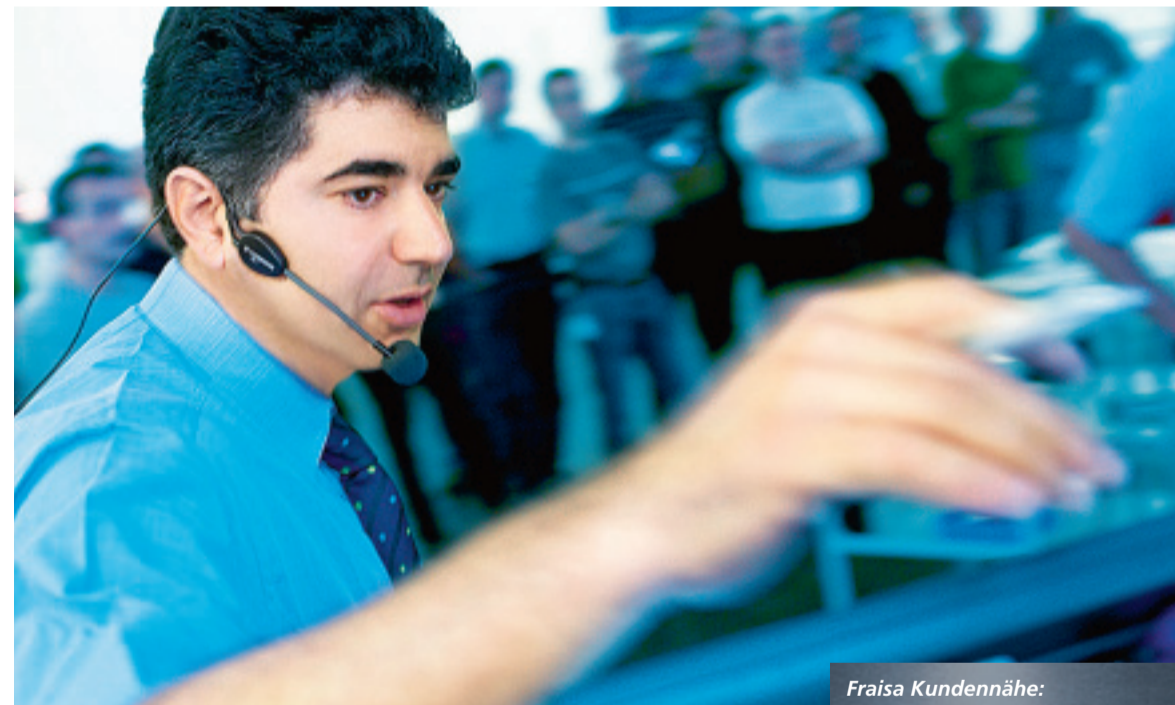
Good News von der Generation X – die Fraisa Wendepfannen
Seite 2

«Vertrauen und Teamspirit sind die Eckpfeiler unseres Leitbildes» Interview mit CEO Josef Maushart
Seite 3

Fraisa Innovation – die neuen Hartmetall-Schrupfräser NX-FP
Seite 2

Fraisa im Urteil ihrer Kunden
90 Prozent sind hochzufrieden!

Welches Bild haben die Kunden von Fraisa als Unternehmen? Was schätzen sie besonders? Wie zufrieden sind sie mit den Produkten und Dienstleistungen? Wir wollten es genauer wissen und beauftragten die Fachhochschule Nordwestschweiz mit einer umfassenden Kundenumfrage. Das Resultat ist für unser Unternehmen Bestätigung und Ansporn zugleich. Unsere Kunden sehen in Fraisa einen leistungsstarken, kompetenten Geschäftspartner, dessen umfassende Produktpalette teilweise noch zu wenig bekannt ist.



Fraisa Kundennähe:
live manifest in den
Zerspanungs-Seminaren

Rund 7000 Unternehmen in der Schweiz, in Deutschland und Frankreich wurden zur Teilnahme eingeladen, gute 11 Prozent nahmen den Aufwand auf sich. Die Resultate der Studie sind sehr ermutigend: Stolz 90 Prozent der Kunden nehmen Fraisa als zuverlässigen Partner wahr, als fortschrittliches Unternehmen, das innovative Produkte herstellt. Primär ist Fraisa dem Grossteil der Kunden als Hersteller von Fräsern bekannt. Nahezu 100 Prozent der Befragten kennen unsere Fräserwerkzeuge, fast 90 Prozent die Gewindebohrer. Dass Fraisa aber auch ein breites Sortiment an Dienstleis-

tungen anbietet, wissen erstaunlicherweise lediglich 30 Prozent. Weniger bekannt sind insbesondere die Sonderwerkzeuge und das Werkzeugmanagement-System ToolCare®. Auch über die Fraisa Zerspanungsseminare und das Angebot Nachschärfen wissen noch zu wenig Kunden Bescheid.

Besser als die Mitbewerber
Erfreulich viele Unternehmen – beachtliche 74 Prozent – beurteilen die Qualität der Fraisa Produkte im Vergleich zu anderen Anbietern als besser bzw. viel besser. Auch die Freundlichkeit und die fachliche

Kompetenz sind aus Sicht der befragten Firmen unbestritten. Im Vergleich zur Konkurrenz stechen bei Fraisa zudem die Darstellung respektive die Verfügbarkeit von Schnittdaten positiv hervor. Eine Spur kritischer fällt die Beurteilung bezüglich der Angebotsbreite aus. Dennoch bewerten gut die Hälfte der Antworten Fraisa als besser bzw. sehr viel besser als die Mitbewerber. Fast gleich hoch sind die Werte, wenn nach dem Preis-Leistungs-Verhältnis gefragt wird.

Editorial



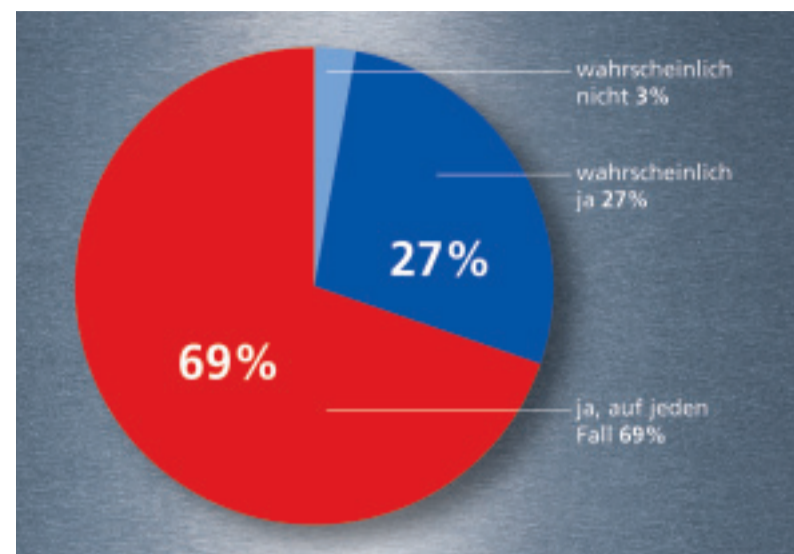
Josef Maushart

Ein schöner Moment, für uns wie hoffentlich auch für Sie: Sie halten die allererste Ausgabe unseres Newsletters in den Händen. Mit dem Minimagazin in eigener Sache möchten wir Sie von nun an regelmässig zu einer Reise in die vielseitige und faszinierende Welt der Zerspanung einladen. Der Titel ist dabei Programm. In den «fraisas News» werden wir Sie über die Trends und Tendenzen des Marktes informieren, Ihnen neue Produkte und Services nahebringen, werden wir Innovationen vorstellen, über Visionen sprechen, und natürlich sollen auch unsere Kunden und Geschäftspartner gebührend gewürdigt werden. Ein Anfang ist mit der Nummer 1 gemacht. Wir freuen uns auf die Zukunft und sind sehr gespannt auf Ihre Reaktion.

Spannende Information und gute Unterhaltung wünscht Ihnen

Josef Maushart

Anteil der Kunden, die Fraisa an Geschäftsfreunde weiterempfehlen würden



Fortsetzung von Seite 1

Freundlichkeit und Kompetenz

Die Kunden sind mit der Qualität unserer Produkte und der Freundlichkeit der Fraisa Mitarbeitenden sehr zufrieden. Auf einer Skala von 1 bis 5 liegt das Urteil im Schnitt beinahe beim Optimum. Gelobt werden auch die technischen Eigenschaften der Werkzeuge, die Termintreue und die Fachkompetenz. 4,3 von 5 Punkten wurden hier erreicht.

Viel Lob und ein bisschen Kritik

Bei allem Lob sehen Fraisa Kunden übers Ganze gesehen auch Verbesserungspotenzial. Mehr Produkt-

innovation und ein noch breiteres Angebot an verschiedenen Produktgruppen werden von einer Minderheit – die Fraisa auf jeden Fall ernst nimmt – gewünscht. Dabei fällt auf, dass sich die meisten kritischen Stimmen bei jenen Kunden finden, die uns weniger gut und eher als Nebenlieferanten kennen. Diese Befragten könnten sich auch ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis vorstellen.

Sehr erfreulich ist das Gesamturteil der Fraisa Kunden. Das gilt sowohl für die Schweiz wie auch für Deutschland und Frankreich: 91 Prozent aller Befragten bezeichnen sich insgesamt als zufrieden bis sehr zufrieden. Ganze 97 Prozent denken, sie könnten ihren Geschäfts-

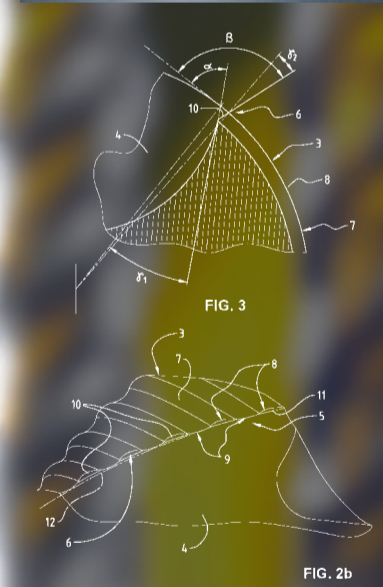
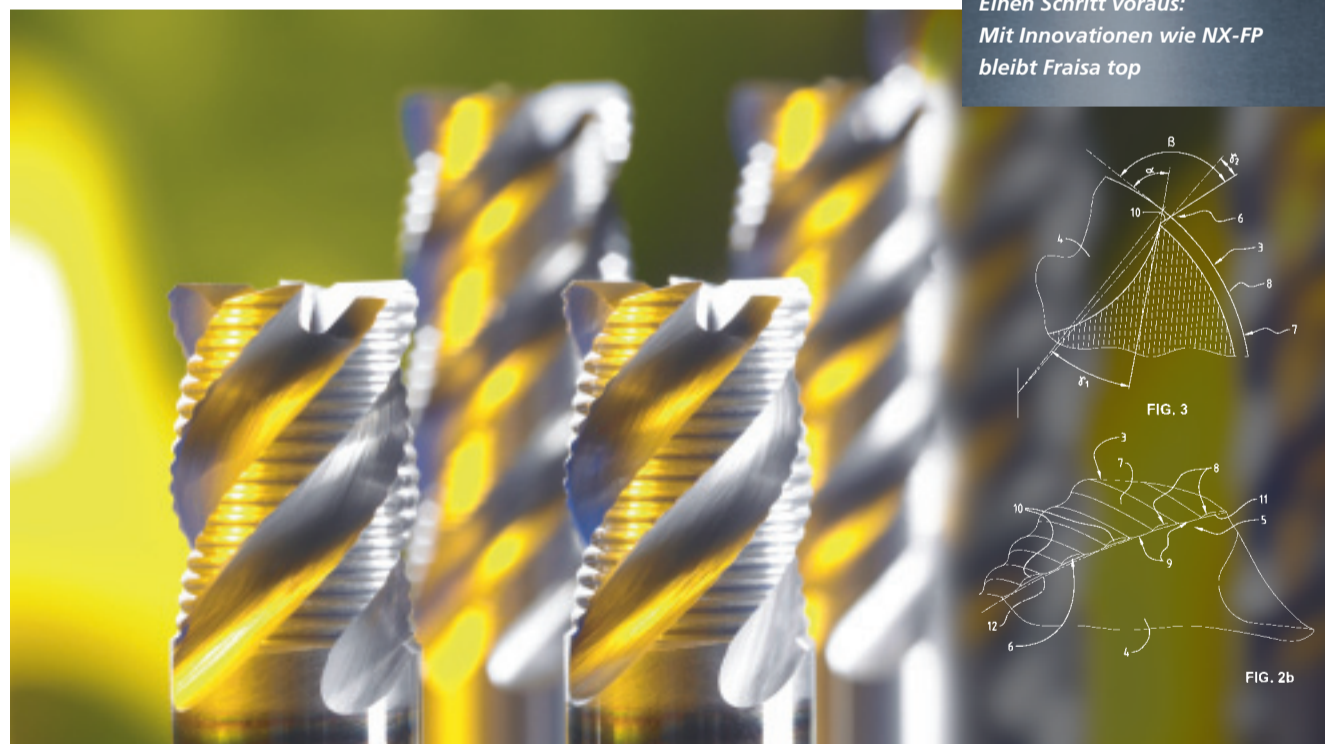
freunden Fraisa ohne Wenn und Aber weiterempfehlen. Mit diesem hohen Wert – 66 Prozent auf jeden Fall, 31 Prozent wahrscheinlich empfehlen – schneidet Fraisa im Vergleich mit 400 international bewerteten Firmen sehr gut ab. Während Fraisa einen Net-Promoterwert von 64 Prozent erreicht, liegt dieser laut Harvard Business Review in der Regel bei knapp 16 Prozent. ■

Innovation

Fraisa NX-FP: neue Massstäbe in der Schrappzerspannung

Profilierte Hartmetall-Schaftfräser galten bislang als zu empfindlich für die Hochleistungszerspannung (HPC). Andererseits verhinderten die hohen Schnittkräfte von HPC-Werkzeugen oft den Einsatz bei weniger stabilen Bearbeitungsbedingungen. Mit der neuesten Generation speziell zäher Hartmetalle und der zum Patent angemeldeten Geometrie mit Schutzphase ist es Fraisa nun erstmals gelungen, Schrappfräser zu kreieren, die ein bisher unerreichtes Zerspannungsvolumen erzielen und zweitens auch bei weniger stabilen Verhältnissen eingesetzt werden können.

Einen Schritt voraus: Mit Innovationen wie NX-FP bleibt Fraisa top



Fraisa NX-FP ist das ideale Hartmetall-Schrappwerkzeugkonzept für die in fast allen industriellen Branchen immer bedeutender werdende HPC-Technologie. Weil es die Schnittkräfte signifikant reduziert und die Zerspanungsleistung signifikant steigert, können die Fertigungskosten markant gesenkt werden.

Weniger Kraft, mehr Leistung

Mit der Entwicklung der Fraisa NX-FP-Hartmetallfräser wird in der Metallbearbeitungsbranche ein altes Problem gelöst und eine neue Ära

eingeläutet. Weil die hohen Schnittkräfte beim Fräsen von hochfestem Stahl bis dato in vielen Fällen zu frühem Auftreten von Schneideausbrüchen und damit zu unbefriedigenden Werkzeugstandzeiten geführt haben, behalf man sich in der Folge – anstelle profilierter Fräser – mit glattschneidigen Hartmetall-Schrappwerkzeugen. Erst mit der Entwicklung komplett neuartiger Hartmetalle mit ausgeprägten Zähigkeitseigenschaften ist es Fraisa nun erstmals gelungen, einen Schrappfräser im klassischen Sinn zu entwickeln. In umfangreichen

experimentellen Untersuchungen wurde das Leistungspotenzial des NX-FP-Schrappfräasers im Hinblick auf die erzielbaren Zeitspanvolumina und die Werkzeugstandzeiten untersucht. Dabei liessen sich in Stahl im gesamten Festigkeitsbereich grösste Steigerungsraten gegenüber herkömmlichen Geometrien feststellen. Ab Februar 2007 werden die FP-Geometrien auch für die Anwendungsbereiche rost- und säurebeständige Stähle, gehärtete Stähle und Titanlegierungen vorliegen. ■

Neuheiten

Die Leistungsklasse Favora: höchste Qualität, tiefste Preise

Das Favora-Werkzeugprogramm bietet qualitativ hochwertige Vollhartmetall-Fräswerkzeuge zu sehr günstigen Preisen. Ermöglicht wurde die Kostensenkung dank neuester Mess- und Analyseinstrumente und durch konsequentes Ausschöpfen sämtlicher Einsparmöglichkeiten. Anwender profitieren von der Erweiterung der Produktpalette insofern, als sie jetzt aus einem noch grösseren Sortiment die zu ihrem Produktionsprozess geeignetste und kostengünstigste Ausführung wählen können. ■



Neu bei Fraisa: Wendeplatten

Als weltweit führender Anbieter von Monoblockwerkzeugen bringt Fraisa neu Fräswendeplatten der höchsten Leistungsklasse auf den Markt. Das Wendeplattenprogramm der Fraisa X-Generation bietet höchste Produktivität und kommt zum Einsatz, wenn die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung klare Vorteile gegenüber Monoblockwerkzeugen aufzeigt. Mit den neuen Wendeplatten garantiert Fraisa höchste Materialstandards und maximale Produktivität. ■

Die Lancierung des Werkzeugprogramms Hochleistungs-Wendeplatten umfasst die Anwendungsbereiche gehärtete Stähle (HX) und rostfreie Stähle (SX). Weitere Anwendungsbereiche und Bohrungsfräser sind für 2007 geplant. ■



Fortsetzung folgt: Die Palette der Wendeplatten wird laufend erweitert



Interview

«Wir denken weiter, über die nächsten 12 Monate hinaus»

Fraisa CEO Josef Maushart über Gegenwart und Zukunft des Unternehmens



Fraisa lanciert diesen Newsletter, neu erscheint demnächst auch die Unternehmensbroschüre. Was ist der Grund für diese Dynamik?

Dynamik war immer da, nur zeigt sie sich jetzt auch mehr gegen aussen. Was durchaus Sinn macht. Denn, nachdem wir in Sachen Qualität und Services ausgebaut und die Innovationstätigkeit verstärkt haben, können und wollen wir nun aggressiver und beschleunigter an die Märkte herangehen. Der Ausbau unseres Marketings ist die Konsequenz, die neuen Kommunikationsinstrumente die Folge.

Stichwort Wachstum. Wo sehen Sie für den Markt und für Fraisa speziell Ausbaumöglichkeiten?

Keine Angst, die Entwicklung geht immer weiter. Und dies immer schneller, immer globaler. Konkret verändern sich beispielsweise die Materialien, aus denen wir unsere Werkzeuge herstellen. Da sind wir von Fraisa an vorderster Front dabei, etwa als Auftraggeber für Metallentwicklung und -design. Auch die Schleiftechnologie entwickelt sich rasant, ebenso die Materialbearbeitung. Oberflächen werden morgen mit völlig andern Technologien als heute veredelt, und nicht zuletzt verlangen auch die makro-metrischen Anpassungen an den spezifischen Bearbeitungsfall immer ausgefeiltere Methoden.

Was macht Fraisa anders, vielleicht besser als die Mitbewerber?

«Fraisa bringt jeden einzelnen Kalendertag ein neues Produkt auf den Markt.»

Wir denken langfristiger als viele andere Unternehmen, setzen auf kontinuierliche Entwicklung, investieren antizyklisch. Und dies alles, weil bei uns der Horizont viel weiter als nur über die nächsten 12 Mo-

nate hinausreicht. Die grosse Differenz zwischen Fraisa und anderen Unternehmen besteht eigentlich im Innern. Wir sind ein Team, haben einen Spirit. Zwischen Geschäftsleitung und Aktionariat klafft keine Lücke. Unsere Mitarbeiter, unsere Kunden und Lieferanten sind uns und wir ihnen jahre- respektive jahrzehntelang treu. So entstehen Verbindungen, Netzwerke, ohne die wir nie das Know-how hätten, das uns zu einem führenden Anbieter in der Branche macht.

reichen wie in den letzten 5, 6 Jahren. Auf dem Markt geht es zu und her wie in einem Bienenhaus. Es gibt keinen Ruhezustand. Wir als kleineres Unternehmen müssen uns ohnehin schneller als andere entwickeln. Aber wir sind dabei: Seit einigen Jahren bringen wir jeden einzelnen Kalendertag ein neues Produkt auf den Markt. Innovation ist das Stichwort, aber das führt weit übers Produkt hinaus: Neue Services, neue Technologien, neue Kompetenzen sind gefragt.

«Wir haben die Hoffnung, rechtzeitig zu erkennen, welches Material das Potenzial hat, die jetzigen Stoffe abzulösen.»



Wie ist das Marktumfeld, in dem sich Fraisa bewegt?

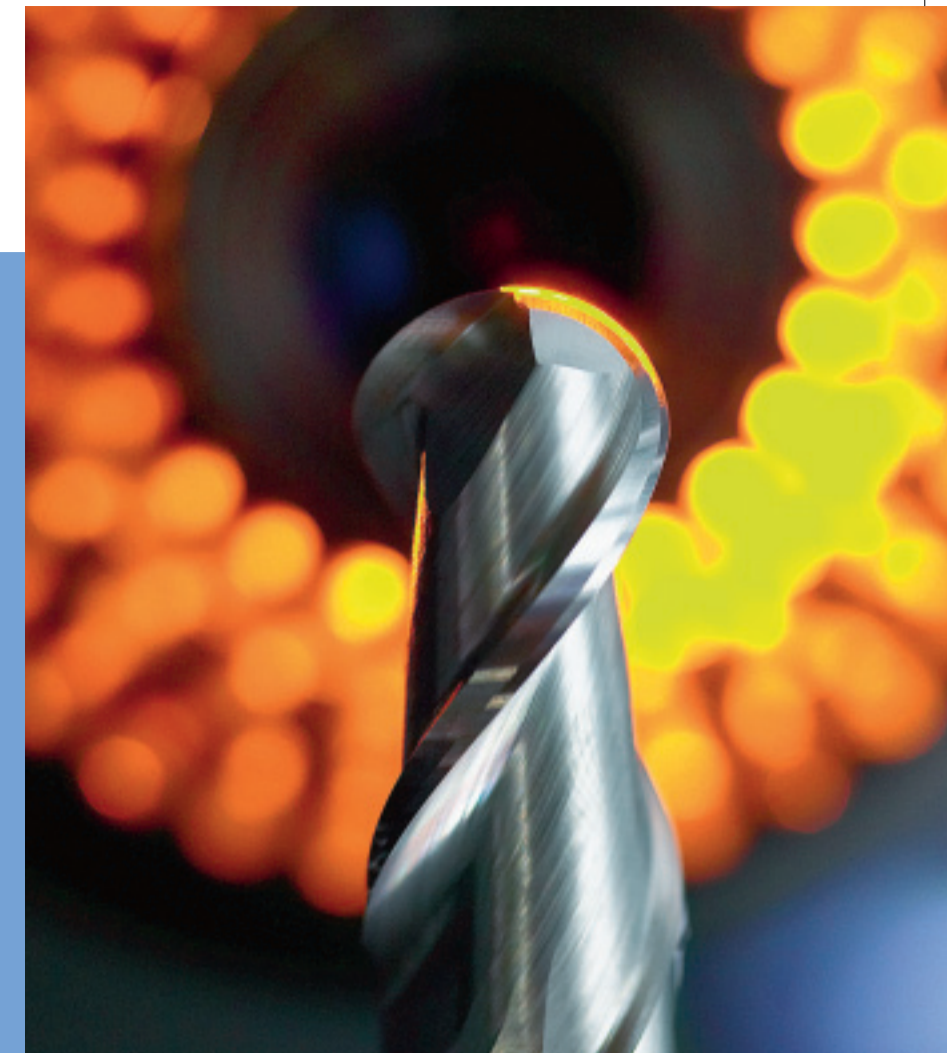
Das ist ein sehr zersplitterter Markt. Wir haben weltweit mehr als 500 Mitbewerber, davon bewegen sich vielleicht 5 Prozent auf unserem hohen Niveau. Wir allein bedienen 9000 kaufende Kunden. Am stärksten sind heute die japanischen Wettbewerber. Diese sind wie wir punkto Qualität, Innovation und Präzision bei den besten.

Hat der Fraisa CEO unternehmerische Wünsche, Visionen?

Wir wollen uns kontinuierlich entwickeln und weiter bei den Besten sein. Unsere neue Firma, die Concept AG, soll uns dabei unterstützen. Dieser Think Tank, besetzt mit hoch qualifizierten Fachleuten – Ingenieuren, Chemikern, Physikern –, wird sich aus einer gewissen Distanz zur täglichen Arbeit mit neuen Technologien befassen. Da gilt es, mit Universitäten, Instituten und Fachhochschulen auf der ganzen Welt zusammenzuarbeiten, zu schauen, was Neues erforscht und entwickelt wird. Viele Erkenntnisse sind heute vielleicht noch völlig unbedeutend, könnten aber das Potenzial in der Zukunft haben. Wir haben die Hoffnung, rechtzeitig zu erkennen, welches Material das Potenzial hat, die jetzigen Stoffe abzulösen. ■

Die «Fraisa News» informieren über aktuelle Trends in der Branche. Was kommt auf uns zu?

Die Pace nimmt zu. Auch Fraisa muss in den nächsten 3 Jahren so viel er-



Inside

Fraisa Concept AG: Der Think Tank verlässt die Fraisa Box

Bei Fraisa beginnt die Zukunft jetzt. Mit der Gründung der firmeneigenen, aber vom Mutterhaus weitgehend unabhängigen und von der Produktion losgelösten Research-and-Development-Firma Concept AG sollen technologische Entwicklungen und Neuausrichtungen frühzeitig erkannt und rechtzeitig nutzbar gemacht werden.

Wer tagein, tagaus im Produktionsprozess steht, sich auf dem hart umkämpften Weltmarkt behaupten und dabei kontinuierlich wachsen soll, läuft Gefahr, vor lauter Daily Business den Weitblick zu verlieren und neue Horizonte zu übersehen. Das soll und wird bei Fraisa nicht passieren. Im März 2006 wurde die Fraisa Concept AG als eigenständiger Think Tank ins Leben gerufen, mit dem Auftrag, Lösungen für die Formgebung bei neuartigen Materialien zu suchen, neue Herstellverfahren für Werkzeuge zu finden

und neue Spanverfahren für Werkstücke zu evaluieren. Dabei richtet sich der Fokus vorrangig auf die Luftfahrtbranche und die Automobilindustrie. Damit der Theorie auch rasch Taten, sprich Produkte und Dienstleistungen, folgen sind die Pläne ambitioniert und die Anforderungen an die Forscher des Start-ups hoch. Spätestens zwei Jahre nach Projektbeginn soll ein erstes, vermarktbare Bearbeitungskonzept mit einem globalen Wachstumspotenzial an die Fraisa SA übergeben werden. ■

Fraisa präsidiert ECTA

Ehrendvolle internationale Anerkennung für Fraisa: Thomas Nägelin, Fraisa Marketing- und Verkaufsdirektor, wurde im Juni 2006 zum Präsidenten der European Cutting Tool Association (ECTA) gewählt. Die ECTA ist Europas wichtigste Organisation der Werkzeughersteller. Sie will unter dem neuen Präsidium die Zusammenarbeit in Forschung und

Entwicklung verstärken, die Position auf globaler Ebene ausbauen und die Entwicklung neuer Materialien fördern. Unter Thomas Nägelins Führung wird die ECTA im nächsten Jahr auch die Weltkonferenz der Zerspanungsbranche durchführen. Weitere Informationen unter: www.ecta-tools.org

Inside

ToolService, der neue Katalog für die Werkzeugaufbereitung*

ToolService heisst das praktische Kundenangebot von Fraisa. Dabei werden Werkzeuge anderer Hersteller mit der gleichen Kompetenz aufbereitet, wie man die eigenen Produkte schärft.

Der Aufbereitungsservice für die eigenen Werkzeuge – Fraisa ReTool® – ist in der Branche längst ein Begriff, ein Markenzeichen für höchste Qualität und absolute Zuverlässigkeit. Mit den exakt identischen Ansprüchen an Kompetenz, Perfektion und Service bereitet Fraisa aber auch Zerspanungswerkzeuge aus fremder Fabrikation auf. Fraisa ToolService bietet maximale Nachschärfqualität ohne Wenn und Aber, direkt vom Schweizer Marktführer.

Alles Gute aus einer Hand

Fraisa ToolService verfolgt ein klares Ziel: Kunden entlasten, damit diese sich voll auf ihre Kernaufgabe, die Produktion, konzentrieren können. Die Wiederaufbereitung, das Nachschärfen, ist bei Fraisa in besten Händen. Dabei stimmt das

Angebot qualitativ wie punkto Breite. Neben der ganzen Vielfalt an Fräswerkzeugen ist der Fraisa ToolService gleichzeitig Spezialist für Spitzenanschliffe von Bohrerwerkzeugen. Auch Gewindeschneider, Reibahlen, Räumnadeln werden aufbereitet, Drehbankspitzen geschärft und beschädigte Wendelplattenhalter repariert.

Sicher, schnell, schnörkellos – worauf man sich verlassen kann

«Schneller kann man nicht besser nachschärfen» – nach diesem Motto bedient Fraisa ihre Kunden in der ganzen Schweiz. Speditiv, praktisch, unkompliziert. Die Fraisa Servicefachleute sind jeden Tag für Sie auf Achse, holen die Werkzeuge ab, bringen sie geschliffen wieder zu-

* Dieser Katalog ist ab 15.11.2006 im Markt Schweiz gültig

Neuer Look: der aktuelle Katalog zur Werkzeugaufbereitung



rück, und das alles innerhalb weniger Arbeitstage. Zusätzlich steht Kunden das Fraisa Netzwerk mit 20 Anwendungstechnikern zur Verfügung; zur Beratung und Unterstützung, wann immer Kunden dies wünschen.



Kein Verkauf ohne Service: Auch in den USA kann man sich mit Dienstleistungen profilieren

Total Global

Fraisa Ausbau in Minnesota: full service made for USA

Auch in den Vereinigten Staaten ist Fraisa heute weit mehr als ein hoch qualifizierter Werkzeughersteller. Das neu aufgebaute Service Center im Bundesstaat Minnesota vertieft die Beziehung zum Kunden und antizipiert neue Entwicklungen auf dem amerikanischen Markt. In New Brighton bietet Fraisa USA seit 2006 auch Spezialwerkzeuge an, bereitet Werkzeuge auf, begleitet Kun-

den bei Entwicklungs- und Produktionsprozessen, berät sie direkt in ihrem Betrieb und offeriert – last, but not least – das computergestützte, vollautomatische Werkzeugverwaltungssystem ToolCare®, plus Nachschärfservice. Die positiven Resultate folgten bei Fuss: Produktionsprozesse wurden beschleunigt, Kosten gesenkt und die Kundennutzen mehrfach multipliziert. ■

Agenda

PRODEX'06

Int. Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungsmesstechnik. 14. bis 18.11.2006, Messezentrum Basel. Fraisa Stand, Halle 1.0 B02

MACH-TECH

Int. Fachausstellung für Maschinenbautechnologie. 8. bis 11.5.2007, Messezentrum Budapest.

Fraisa Seminare in der Schweiz (deutsch)

29.11.2006 Zerspanungsseminar
07.12.2006 Zerspanungsseminar
20.02.2007 Zerspanungsseminar zum Spezialthema «Rost- und säurebeständige Stähle»

Swissmem-Zerspanungsseminare

23.01.2007 Winterthur (deutsch)
24.01.2007 Olten (deutsch)
25.01.2007 Yverdon (französisch)

Facts and Figures

Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung



Umsatz nach Segmenten



Das Geschäftsjahr endet jeweils Ende Februar.

Fraisa im Hoch

Die Fraisa Gruppe steigerte den Umsatz im Geschäftsjahr 2005/06 um 11 Prozent auf 85,3 Mio. CHF. Im laufenden Jahr wird ein Umsatz von 94 Mio. CHF angestrebt. Die Belegschaft wurde auf 465 Pers. aufgestockt. Zum Wachstum trugen vor allem die Angebotsbereiche Hartmetallwerkzeuge und die Dienstleistungen bei. Treibende Kräfte sind die stetigen Programmweiterungen und der Ausbau der Vertriebsorganisationen. Der Verkaufsaussendienst wurde seit Beginn des Geschäftsjahres 2005/06 um 26 auf nun 65 Berater erweitert.

Verkaufs- und Servicestandorte

<p>Fraisa SA Gurzelenstrasse 7 4512 Bellach Fon: +41 (0)32 6174242 Fax: +41 (0)32 6174241</p>	<p>Fraisa GmbH Hanns-Martin-Schleyer-Str. 15b D-47877 Willlich Fon: +49 2154 489 84-0 Fax: +49 2154 48984-33</p>	<p>Fraisa Italia s.r.l. Via Grosio 10/8 I-20151 Milano Fon: +39 02 334 06 086 Fax: +39 02 334 06 055</p>
<p>Fraisa SA 7, Rue de Lombardie A des Pivolles F-69150 Décines Fon: +33 4 721 45 700 Fax: +33 4 723 73 490</p>	<p>Fraisa USA Inc. 550 County Road D. USA-New Brighton MN 55112 Fon: +1 651 636 8488 Fax: +1 651 636 8588</p>	<p>Fraisa SA UK Logistics Centre Bellbrook Industrial Estate GB-Uckfield/East Sussex TN22 1QL Fon: +44 1825 761 711 Fax: +44 1825 767 568</p>

Sowie 70 Werksvertretungen weltweit

