



Bild: Matthias Böhm

In 2006 wurde von Newemag die erste Hedelius geliefert. Seitdem hat sich ein sehr partnerschaftliches Verhältnis entwickelt. Im Bild die jüngste Hedelius, die am Vormittag geliefert und bereits am Nachmittag in der neuen Halle der IBOR AG montiert wurde. V.l.: Mike Kreuzer (Regionaler Verkaufsleiter, Newemag), Manuel Meier (Inhaber und CEO, IBOR AG) und Pirmin Zehnder (CEO, TOLUS Group).

M. Meier: «Ich war in den Ferien, als der Deal eingefädelt wurde.»

Im Interview mit Manuel Meier (Inhaber und CEO, IBOR AG), Pirmin Zehnder (CEO) und Mike Kreuzer (Regionaler Verkaufsleiter, beide TOLUS / Newemag) geht es um die Erfolgsgeschichte der IBOR AG, die Rolle von Werkzeugmaschinen und Serviceleistungen sowie um eine auf Vertrauen basierende langjährige Zusammenarbeit. Am Tag des Interviews wurde eine Hedelius Acura in der neuen Produktionshalle der IBOR AG installiert, die in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen feiert.

Matthias Böhm, Redaktion SMM

Wie kam es denn zu der jüngsten Hedelius-Investition, der sechsten Hedelius Maschine in Ihrem Maschinenpark?

Manuel Meier: Ich war in den Ferien, als der Deal sozusagen von unserem Maschinenbediener, der auf einer baugleichen Hedelius arbeitete, mit einem Newemag-Service-Techniker eingefädelt wurde. Unser Maschinenbediener fragte den Newemag-Spezi-

alisten, ob Newemag noch eine Hedelius-Acura auf Lager habe, weil wir aktuell mit dem Auftragsvolumen nicht hinterherkamen. Und tatsächlich, Newemag hatte genau die gleiche Maschine, inklusive Automation, vorrätig. Als ich dann aus den Ferien zurückkam, sagte ich erst: «Das ginge aber erst im nächsten Jahr investitionstechnisch». Als ich dann allerdings sah, wie stark unsere erste Hedelius-Acu-

>> Wie IBOR hier vorgegangen ist, war wirklich vorbildlich. <<

Pirmin Zehner, CEO der TOLUS Group

Bild: Mathias Böhm



ra ausgelastet war, wurde mir klar, dass wir die Gelegenheit sofort nutzen mussten und wir investierten kurzfristig. Übrigens war die erste Acura, die wir vor vier Jahren kauften, ebenfalls eine Ausstellungsmaschine.

Die Bestellung kam dann vermutlich sehr unerwartet für Newemag.

Pirmin Zehner: Absolut, der Kauf erfolgte praktisch ohne Vor-Evaluation. IBOR ging dabei vorbildlich vor und bezog alle Betroffenen ein – vom Maschinenbediener über den VR bis zur Bank. Das spiegelt die starke Unternehmenskultur wider: Die Belegschaft erkennt den Bedarf und agiert sofort. Dank kurzer Wege wird schnell entschieden. Wir mussten die Maschine nur schnell liefern können, was heute, am 1. Juli 2026, geschehen ist.

Herr Meier, die IBOR AG feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Jubiläum. Sie investieren kontinuierlich in Maschinen und Infrastruktur. Was waren aus heutiger Sicht die wichtigsten Meilensteine?

Manuel Meier: Der erste Meilenstein war sicher die Gründung der IBOR AG durch Beda Iseli in 1976. Aus heutiger Perspektive war entscheidend, dass wir 2006 den Fokus auf das CNC-Fräsen gelegt haben. Aber nicht nur das, wir haben auf grössere 5-achsige Bearbeitungszentren gesetzt, um grössere und komplexere Bauteile bearbeiten zu können. 2014 haben wir die in 1976 gebaute Halle saniert und zugleich erweitert und konnten dadurch in den Maschinenpark investieren. 2016 feierten wir das 40-jährige Bestehen. IBOR war zu dem Zeitpunkt noch nicht so bekannt auf dem Markt. Wir haben uns dazu entschlossen, IBOR offensiver auf dem Markt zu positionieren, auch gemeinsam mit dem SMM, dem Schweizer Qualitätszulieferer sowie dem Technologiestandort Schweiz.

2018 haben Sie das Unternehmen schliesslich übernehmen dürfen.

Manuel Meier: Ja, das war sicher ein weiterer Meilenstein. Ich habe in diesem Rahmen eine breit abgestützte Geschäftsleitung gegründet, mit Thomas Bättig, Marco Segattini und Andreas Birrer. Wir haben weiter investiert, zum einen in die Produktion. Wir haben darüber hinaus alle Produktionshallen inklusive Gebäudeautomation und Klimatisierung saniert

und modernisiert, zuletzt eine neue Produktionshalle gebaut und vor allem haben wir für unsere Mitarbeitenden Umkleidekabinen, Duschräume und Aufenthaltsräume sehr modern und vor allem grosszügig ausgestattet. Einer der jüngsten Meilensteine ist die Inbetriebnahme unserer grossen Gantry-Portalfräsmaschine, mit der wir Bauteile bis zu 4 x 6 Meter bearbeiten können.

Anzeige

AIGNEP
EXCELLENT SOLUTIONS IN FLUIDTECHNOLOGY

AIGNEP AG
 Industriestrasse 22a
 CH-2545 Selzach
 aignep.ch@aignep.com
 Tel: +41 32 342 09 09
 www.aignep.com

I MOVE FLUIDS

UNIVER
 MEMBER OF
AIGNEP

I DRIVE AIR

I DOSE AIR

I RUN AIR

FLUIDITY

INFINITY

SMM WERKZEUGMASCHINENVERTRIEB

Bild: Tolus Group

Im Bild der Standort der Newemag AG, der gemeinsam mit der Suvema AG zur Tolus Group gehört, die jetzt von dem japanischen Unternehmen Marubeni übernommen wurde.

Marubeni übernimmt Tolus Group

Das japanische Unternehmen Marubeni übernimmt die Tolus Group. Für Kunden in der Schweiz und in Österreich bleibt das operative Geschäft konstant. Gleichzeitig eröffnet die neue Eigentümerstruktur neue Wachstumsperspektiven im europäischen Werkzeugmaschinenmarkt.

Mit der strategischen Übernahme der Tolus Group setzt Marubeni ein klares Zeichen im europäischen Werkzeugmaschinenmarkt. Der global tätige japanische Handels- und Vertriebskonzern zählt im Bereich Werkzeugmaschinen zu den international stark vernetzten Marktteilnehmern und verfügt insbesondere im Vertrieb von Citizen-Maschinen über eine herausragende Stellung am internationalen Markt.

Gezielte Verstärkung der bestehenden Tolus-Struktur

Zur Tolus Group gehören die Newemag AG und die Suvema AG. Beide Unternehmen stehen seit Jahrzehnten für hochwertige Werkzeugmaschinen, fundierte technische Beratung, starke Markenvertretungen und zuverlässigen Service in der Schweiz und in Österreich. Genau diese lokale Kompetenz soll auch in der neuen Konstellation erhalten und weiter gestärkt werden.

Ansprechpartner, Serviceteams, Standorte und Markenvertretungen bleiben bestehen. Auch die bewährte Nähe zum Markt, die technische Beratungskompetenz und die schnelle Unterstützung im After-Sales-Service werden unverändert weitergeführt.

Strategischer Investor mit internationaler Perspektive

Marubeni versteht sich in dieser Konstellation als strategischer Investor. Im Zentrum steht die langfristige Weiterentwicklung. Die Tolus Group bleibt in der Schweiz und in Österreich fest verankert, erhält aber zusätzliche internationale Rückendeckung.

Moderne Fertigungsbetriebe erwarten heute nicht nur leistungsfähige Maschinen, sondern vollständige Lösungen: Applikationsberatung, Automatisierung, Zubehör, Prozessauslegung, Inbetriebnahme, Schulung, Ersatzteilversorgung und Service müssen sauber zusammenspielen. Genau hier entsteht durch die Verbindung von lokaler Tolus-Erfahrung und internationalem Marubeni-Netzwerk ein zusätzlicher Mehrwert.

Marubeni bringt ein breites globales Vertriebsnetz, starke Herstellerbeziehungen und umfassende Erfahrung im internationalen Maschinenhandel ein. Die Tolus Group ergänzt diese Struktur mit ihrer Nähe zu Kunden, ihrer Anwendungskompetenz und ihrem tiefen Verständnis für die Anforderungen der Schweizer und österreichischen Präzisionsindustrie.

Rückenwind im Citizen-Umfeld und in Projektgeschäften

Besonders relevant ist die starke Stellung von Marubeni im Citizen-Vertrieb. Über Marubeni Citizen-Cincom verfügt der Konzern über eine

etablierte Organisation im amerikanischen Markt und umfassende Erfahrung mit CNC-Langdrehmaschinen, Zubehör, Applikationen und After-Sales-Service. Zukünftige Projektgeschäfte profitieren von diesem Know-how, der grossen Erfahrung der Tolus Group im Citizen-Umfeld, technischen Entwicklungen und internationalen Best Practices. So entstehen positive Synergien.

Für die Kunden in der Schweiz und in Österreich bedeutet dies mehr internationale Erfahrung im Hintergrund, ohne auf die gewohnte lokale Betreuung verzichten zu müssen. Die bewährten Ansprechpartner bleiben die ersten Anlaufstellen.

Gerade bei anspruchsvollen Branchen zählt neben der Maschine auch das technische Verständnis für den gesamten Fertigungsprozess. Die neue Eigentümerstruktur schafft hier zusätzliche Möglichkeiten, Projekte noch umfassender zu begleiten und technische Lösungen weiterzuentwickeln.

Kontinuität für Kunden, Perspektive für die Tolus Group

Die Übernahme stärkt die Tolus Group in einem Marktumfeld, das zunehmend internationale Vernetzung, technische Tiefe und zuverlässige Servicefähigkeit verlangt. Gleichzeitig wächst die Gruppe in ein Netzwerk hinein, das neue Chancen bei Technologie, Beschaffung, Projektabwicklung und Marktentwicklung eröffnet.

«Für unsere Kunden bleibt alles, was sie an uns schätzen, unverändert: die gleichen Ansprechpartner, die gleichen Standorte, der gleiche Service und die gleichen starken Markenvertretungen. Neu ist die Lösungskompetenz mit zusätzlicher internationaler Stärke im Hintergrund», sagt Pirmin Zehnder, CEO der Tolus Group.

Auch für Marubeni ist die Übernahme ein wichtiger Schritt. Die Schweiz und Österreich zählen zu den anspruchsvollsten Märkten im europäischen Werkzeugmaschinenumfeld. Mit der Tolus Group gewinnt Marubeni eine etablierte Plattform mit hoher technischer Kompetenz, langjährigen Kundenbeziehungen und einer starken Position im Vertrieb hochwertiger Lösungen.

Die Botschaft an den Markt: Die Tolus Group bleibt die vertraute Partnerin für Gesamtlösungen im Dreh- und Fräsbereich in der Schweiz und in Österreich. Mit Marubeni im Rücken gewinnt sie zusätzliche internationale Stärke, mehr technische Entwicklungsperspektiven und eine langfristige strategische Basis für die Zukunft. (neu)

Weitere Informationen:
marubeni.com

>> Hedelius versteht sich definitiv als WZM-Hersteller, der relativ stark auf die Kundenwünsche eingeht und die Maschinen entsprechend den Kundenanforderungen konsequent weiterentwickelt. <<

Mike Kreuzer, Regionaler Verkaufsleiter der Newemag AG



Bild: Matthias Böhm

In welche Branchen liefern Sie und in welchen Bereichen verfügen Sie über ein hohes Know-how?

Manuel Meier: Wir liefern in den Maschinen- und Anlagenbau, den Energiesektor, die Luft- und Raumfahrt sowie die Automation. Mit unserer neuen Portalfräsmaschine erhalten wir im Grossanlagenbau neue Aufträge. Unser Know-how liegt sicher in unseren Mitarbeitenden. Jede unserer Fräsmaschinen verfügt direkt vor Ort über eine eigene CAM-Station, an der unsere Mitarbeitenden die Bauteile direkt neben der Maschine programmieren und anschliessend einfahren können. Das heisst, unsere Mitarbeitenden haben ein sehr komplexes und anspruchsvolles Aufgabenspektrum. 75 Prozent unserer Komponenten sind Neuteile, die wir entsprechend programmieren müssen. Das ist hochgradig anspruchsvoll.

Wir sind heute zusammengetroffen, weil zeitgleich die sechste Hedelius-WZM geliefert und installiert wurde. Welche Stärken besitzen die Maschinen in Bezug auf ihr Fertigungsspektrum?

Manuel Meier: Vor 20 Jahren wurde die erste Hede-

lius-Maschine geliefert; heute ist es die sechste. Die Hedelius-Maschinen verfügen über ein enorm praktisches WZM-Konzept. Das merkt man auch bei Servicearbeiten: Alles ist perfekt ausgelegt und einfach zugänglich. Fakt ist, unsere Mitarbeitenden arbeiten richtig gern an den Hedelius-Maschinen. Die Bedienbarkeit der Maschinen ist laut unseren Maschinenoperatoren absolut top. Aber auch aus technologischer Sicht – Arbeitsraum, Präzision, Steuerung (Heidenhain), Flexibilität – passen die Hedelius-Maschinen sehr gut zu unserem Auftragsspektrum. Wir sind im Kleinserien-Spektrum tätig. Das «match» zu 100 Prozent mit der 22-Palettenautomation der neuen Hedelius-Acura. Darüber hinaus sind sie enorm zuverlässig.

Was sind die wichtigsten Kriterien für Sie, wenn es um WZM-Investitionen geht?

Manuel Meier: Wie angedeutet, muss die WZM «passen». Tatsächlich spielt aber der Service eine sehr wichtige Rolle bei uns. Dieser ist seitens Newemag absolut top. Und wenn sich mit einem WZM-Händler, Kunden oder Lieferanten eine vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickelt, dann entwickelt sich daraus oft eine sehr enge Partnerschaft.

Anzeige

Wo Lösungen für die Fertigung entstehen
EUROPEAN SOLUTION CENTER

stair

THE FINER POINTS
OF TURNING

CNC-Langdrehautomaten



Herr Zehnder, was macht aus Ihrer Sicht eine solche langjährige Zusammenarbeit so erfolgreich?

Pirmin Zehnder: Wir haben sämtliche in der Schweiz installierten Maschinen digital in unserem System hinterlegt. Diese Datensätze enthalten alle Informationen, die für einen hundertprozentigen Service notwendig sind.

Meldet sich ein Kunde mit einem Servicefall, greifen wir direkt auf die Maschinendaten, Ersatzteile und Baugruppen zu, um ihn effizient zu beraten und schnell zu handeln. In vielen Fällen genügt bereits ein Telefonat, bei dem der Kunde den Fehler selbst beheben kann. Bei komplexeren Herausforderungen rücken unsere Servicetechniker direkt vor Ort an.

Zurück zu IBOR: Das Unternehmen entwickelte sich in den letzten 15 Jahren bemerkenswert positiv. Was sind die Gründe hierfür?

Manuel Meier: Ich würde sicher zuallererst das Team in den Mittelpunkt stellen; dadurch haben wir uns dermassen erfolgreich positioniert. Wir sind ein wirklich motiviertes und starkes Team. Natürlich müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Und es braucht Mut zu investieren, und zwar sowohl in Maschinen als auch in die Gebäudeinfrastruktur. Aber letztlich sind es immer unsere Mitarbeitenden, die die Komponenten für unsere Kunden aufnehmen, programmieren und letztlich fertigen und für die Lieferzeiten und die Qualität einstehen. Durch diese Kombination, gepaart mit unseren langjährigen Partnerschaften, war dieser Erfolg letztlich möglich.

Herr Kreuzer, Sie besuchen IBOR regelmässig mehrmals im Jahr, wie sehen Sie die Entwicklung?

Mike Kreuzer: Das IBOR-Team ist technologisch hervorragend aufgestellt und enorm begeisterungsfähig. Man merkt sofort, dass die Mitarbeitenden wirklich



Bild: Matthias Böhm

Von links: Pirmin Zehnder (CEO, TOLUS Group), Manuel Meier (Inhaber und CEO, IBOR AG), und Mike Kreuzer (Regionaler Verkaufsleiter, Newemag) vor dem Neubau der neuen Halle, in dem an diesem Tag die «Hedelius Acura 65» installiert wurde.

Spass an ihrer Arbeit haben, sobald man als Aussenstehender die Produktionshalle betritt. Ich werde im Betrieb stets freundlich empfangen, und die positive Atmosphäre ist im gesamten Unternehmen spürbar. Kurz gesagt: Ein erstklassiger Maschinenpark und eine hervorragende Infrastruktur. Die Firma besitzt einen echten Innovationsgeist – hier geht es immer vorwärts.

Herr Meier, wie würden Sie die Beziehung zu Newemag aus technologischer und servicetechnischer Sicht einschätzen?

Manuel Meier: Für unser Teilespektrum und für kleinere Losgrößen sind die Hedelius-WZM perfekt zugeschnitten. Sie verfügen über flexible und integrierte Automationslösungen für Kleinserien. Wir evaluieren regelmässig auch andere Maschinen, aber letztlich investieren wir immer wieder in die Hedelius-WZM, einfach weil unsere Leute wirklich gerne auf den Maschinen arbeiten.

Herr Kreuzer, können Sie etwas zu dem Know-how-Transfer sagen, der zwischen Maschinenlieferanten und Anwendern entsteht und sich ggf. auf die zukünftige Konstruktion der WZM auswirkt?

Mike Kreuzer: Hedelius versteht sich als Werkzeugmaschinenhersteller, der sehr stark auf die Bedürfnisse des Marktes eingeht und die Anlagen entsprechend den Kundenanforderungen konsequent weiterentwickelt. Die dortigen Experten sind regelmässig gemeinsam mit uns vor Ort bei den Anwendern. Erst letzten Monat haben wir mit Hedelius-Technikern mehrere Schweizer Kunden besucht und spannende Gespräche geführt. Die Spezialisten setzen sich persönlich mit den Anwendern auseinander, um massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Newemag fungiert in der Schweiz als wichtiges Bindeglied zwischen Hedelius und dem Markt. Da das Thema Automation immer wichtiger wird, stehen hier bei IBOR kleinere Losgrößen mit spezialisierten Automationslösungen im Fokus – wobei wir natürlich auch Kunden mit ganz anderen Bedürfnissen bedienen können.

Die Einweihung der Maschine wurde gemeinsam mit den Servicetechnikern mit einer Portion Schnupftabak zelebriert.



Bild: Matthias Böhm

Bild: Matthias Böhm



>> Ich würde sicher zuallererst das Team in den Mittelpunkt stellen <<

Manuel Meier, Inhaber und CEO der IBOR AG

Letzte Frage: Was sind aus Ihrer Sicht die grössten Stärken und Herausforderungen am Werkplatz Schweiz?

Manuel Meier: Der Schweizer Franken ist eine riesige Herausforderung. Die zweitgrösste Herausforderung sind mangelnde Fachkräfte. Einige Firmen haben Aufträge, aber keine Fachkräfte. Deshalb liegt mir die Ausbildung am Herzen; wir müssen für die Zukunftssicherung die jungen Menschen ausbilden. Man muss erkennen, dass die Serien kontinuierlich kleiner werden, das heisst, die Anforderungen an die Maschinenoperatoren steigen stetig. Angelernte können hier oft nicht mehr eingesetzt werden. Aber auch Chancen sind vorhanden. Es gibt nach wie vor hervorragende Unternehmen mit einem hervorragenden Know-how, die jederzeit wieder hochfahren können, wenn es wieder läuft. Und das ist eine echte Chance, auf die wir vorbereitet sein müssen.

Pirmin Zehnder: Ich kann das nur bestätigen. Wichtig ist, dass man mit den aktuellen Unsicherheiten progressiv umgeht und seinen Weg konsequent weiterverfolgt. IBOR ist hierfür ein hervorragendes Beispiel. Man muss den Mut haben zu investieren – gerade auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten.

IBOR AG
CNC-Fräsen mit Begeisterung
Mööslmatten 10, 6218 Ettiswil
Tel. 041 984 00 80, info@ibor.ch
ibor.ch

Newemag AG – TOLUS Group
Acherfang 8, 6274 Eschenbach
Tel. 041 798 31 00, info@tolus.com
tolus.com



PICOMAX® 550/550 PRO

Die kompakte Lösung für die vielseitige 5-Achs-Bearbeitung – wirtschaftlich, fortschrittlich, überzeugend.

Bereits in der Basisversion ist die neue Fräsmaschine für das universelle 5-Achs-Fräsen mit Positionierung sowie für die 5-Achs-Simultanbearbeitung ausgelegt.

- Vielseitig einsetzbar: im Kleinserienbereich, in der dynamischen 5-Achs-Präzisionszerspanung und in der Ausbildung
- Grosszügiger Störkreis von Ø 500 mm bietet Platz für Spannmittel
- Moderne Heidenhain-Steuerung TNC7 mit Touch-Bedienung
- Optimale Einsicht und Zugänglichkeit
- Automatisierbar mit Paletten- oder Teilehandling

Erfahren Sie, wie die PICOMAX 550/550 PRO neue Standards in der 5-Achs-Bearbeitung setzt



AMB
Internationale Ausstellung
für Metallbearbeitung
15. - 19.09.2026
Messe Stuttgart

Halle 7 - Stand B22

Your Precision Advantage. 

FEHLMANN