



RE A Automatdrejning, incorporated in 1969 by Mr. Arne Christensen in Otterup, in the very center of Denmark, is a supplier of machined components throughout Scandinavia and Europe. Since the beginning, the Danish company invested heavily on state-of-the-art technologies in order to be able to offer to its customers product accuracy, flexibility and promptness in service at competitive prices.

The strategy paid off and RE A has become step by step a very important player of the central and northern Europe turning industry, counting some 90 staff spread over the 17,000 sqm of its facility. Now the company has more than 120 machine tools in its factory including a wide variety of CNC as well as cam lathes and machining centers.

RE A, an ISO 9001-2000 certified company with frequent "in process" quality checks, takes care directly of tool shaping in order to be fast, accurate and reliable in deliveries. The relationship with IEMCA, started long ago, has become a true partnership aimed to mutual understanding and to adding value to both companies.

IEMCA is now RE A's sole partner in bar feeders for Swiss-type lathes - with its Boss series - and for

multispindle lathes - with the Sir family. RE A chose IEMCA's Sir for its high degree of flexibility and reliability and for the quality of the finished parts that Sir can grant even on small diameters. Boss 332 is considered by the Danish company the best barfeeder present on the market for its rigidity and its cost-performance ratio as well as for its flexibility, enabling to switch from a job to another in a click thanks to the round shaped guide channel.

RE A and IEMCA both believe that new tough challenges are round the corner for everybody in the industry and that the key to win the competition is to establish a sound cooperation between partners trying to understand each other's needs. ♦





REA Automattdrejning workshop

Das Unternehmen REA Automattdrejning wurde 1969 von Arne Christenses im dänischen Otterup gegründet. Es liefert bearbeitete Kleinteile auf den gesamten skandinavischen und nordeuropäischen Markt. Von Anfang an, hat das dänische Unternehmen beträchtliche Investitionen in seine Technologie getätigt. So war es in der Lage, seinen Kunden gesteigerte Präzision, maximale Flexibilität und einen prompten Service zu bieten, und das alles zu günstigen Preisen.

Diese Strategie erwies sich als erfolgreich: das Unternehmen REA entwickelte sich im Lauf der Zeit zu einer wichtigen Realität im Bereich Maschinendrehen in Mittel- und Nordeuropa, mit 90 Beschäftigten auf einer Fläche von 17.000 m². Der Maschinenpark des Unternehmens zählt mehr als 120 Werkzeugmaschinen, darunter befinden sich auch eine ganze Reihe CNC- und Nockendrehmaschinen sowie zahlreiche Bearbeitungszentren. Das Unternehmen REA besitzt das Zertifikat ISO 9001-2000 und führt während des Bearbeitungsprozesses zahlreiche Qualitätskontrollen durch. Das Management hat sich dafür entschieden, seine Werkzeuge selbst zu entwerfen und zu bauen. So kann es schnelle, präzise und verlässliche Lieferungen garantieren. Die Partnerschaft mit dem Unternehmen IEMCA begann schon vor langer Zeit und baut auf eine Beziehung im gegenseitigen Einverständnis auf. Auch sie trägt dazu bei, dass beide Seiten ihre

wirtschaftlichen Ziele erreichen. IEMCA ist derzeit der einzige Betrieb, der das Unternehmen REA mit Magazinen für Langdrehmaschinen (Linie Boss) sowie mit Magazinen für Mehrspindeldrehmaschinen (Linie Sir) versorgt. Die Wahl fiel auf Sir, weil diese Linie extrem flexibel und zuverlässig ist. Dazu kommt, dass sich auch Teile mit geringem Durchmesser in hochwertiger Qualität fertigen lassen. Das dänische Unternehmen beurteilt den Boss 332 als das beste Magazin auf dem Markt. Seine besonderen Stärken sind die Steifigkeit, das Preis-Leistungs-Verhältnis sowie die runden Führungskanäle, die einen Bearbeitungswechsel innerhalb weniger Sekunden ermöglichen. REA und IEMCA teilen die Auffassung, dass die Schwierigkeiten auf einem zunehmend wettbewerbsorientierten Markt sich auch durch eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Unternehmen meistern lassen, die offen für die Bedürfnisse des Partners sind. ■

