

Ausgabeautomaten als Kern eines umfassenden Servicepakets

Der Systemlieferant ist als Problemlöser vor Ort

Werkzeuglieferanten sind heute Dienstleister, die ihre Produkte zunehmend in Systemlösungen einbetten. Die Entscheidung des Kunden für ein Erzeugnis beruht damit immer häufiger auf einem adäquaten Service.

VON MICHAEL HOBOHM

→ Zerspanungseffizienz heißt Problemlösung – das kann sich zum Beispiel bei der Weiterentwicklung eines Fräsverfahrens zeigen oder beim Einsatz einer neuen Bohrer-Generation. »Probleme lösen, bevor sie eskalieren« lautet daher eine Maxime von Elumatec, Mühlacker-Lomersheim, dem führenden Hersteller von Aluminium- und Kunststoffprofil-Bearbeitungsmaschinen. So weit, so selbstverständlich. Weniger selbstverständlich mag die Art und Weise sein, mit der das Unternehmen diese Maxime umsetzt.

»Da wir weltweit aufgestellt sind und mit einem umfangreichen Service agieren, legen wir selbst großen Wert auf Service«, sagt Bernd Renz, Executive Director bei Elumatec. Als Spezialist für Hochtechnologie brauche man für bestimmte Gebiete kompetente Partner. Für alle Aufgaben den eigenen Experten vorzuhalten sei alles andere als effizient. »Ausgesprochen wirkungsvoll ist es dagegen, wenn ein Mitarbeiter unserer Systemzulieferer regelmäßig hier vor Ort ist«, meint Renz. »Das bringt den entscheidenden Service, den



1 Neben Doppelgehrungssägen vom Typ »DG 244« produziert Elumatec eine Vielzahl von Aluminium- und Kunststoffprofil-Bearbeitungsmaschinen wie stationäre Fräsen, 5-achsige Stabbearbeitungszentren oder Vollautomaten

Mehrwert des Produktes. Sobald der Mitarbeiter zu uns kommt, erwarte ich jedoch, dass er die Gesamtheit unserer Fertigung und nicht nur sein Produkt sieht. Neben eventuellen Problemlösungen muss es dabei insbesondere um Prophylaxe und

um einen weitreichenden Informations-transfer gehen.«

Mit der Umsetzung dieses Prinzips begann man in Lomersheim vor etwa zehn Jahren, als bei den Bauteilen eines wichtigen Systemlieferanten unvermittelt massive Qualitätsprobleme auftraten. Dass man die Schwierigkeiten schon bald in den Griff bekam, hat wesentlich damit zu tun, dass der Lieferant von nun ab wöchentlich ins Haus kam und man auf kurzem Wege kommunizieren konnte. Seither nimmt der Mitarbeiter bei Elumatec selbstständig Probleme auf und löst >>>

i ANWENDER

Elumatec GmbH & Co. KG
75417 Mühlacker-Lomersheim
Tel. 07041/140
Fax 07041/14280
→ www.elumatec.de

i HERSTELLER

WNT Deutschland GmbH
87437 Kempten
Tel. 0831/570100
Fax 0831/570103559
→ www.wnt.com

» sie, bevor sie eskalieren. Ein Prinzip, das die Lomersheimer sehr schnell auf andere Partner übertragen.

Zum engeren Kreis dieser Zulieferer gehört heute auch das Unternehmen WNT aus Kempten, dem man für Problemlösungen rund um das Werkzeug die Verantwortung übertrug. Ein laufendes Projekt um drei Werkzeugausgabeautomaten ist denn auch nur der augenscheinliche Teil der Leistungen, die WNT vor Ort erbringt. Drum herum rankt sich ein ganzes Servicepaket.

Hohe Fertigungstiefe sorgt für schnelle, flexible Fertigung

Elumatec ist Marktführer bei der Herstellung von Maschinen für die Aluminium- und Kunststoffprofilbearbeitung. Weltweit agiert das Unternehmen mit Niederlassungen und Vertretungen in über 40 Ländern und mehr als 600 Mitarbeitern. »Unsere Maschinen findet man vor allem in klein- und mittelständischen Unternehmen des Fensterbaus«, sagt Renz. »Zu unseren Kunden gehören aber auch Zulieferbetriebe für den Airbus und für den französischen Hochgeschwindigkeitszug TGV, für Audi und für Greyhound. Bauteile, die mit unseren Maschinen gefertigt wurden, trifft man in Lifestyle- und Messeprodukten bis hin zur Solartechnik an. Wenn man so will, bewegen wir uns dabei immer um den Profilstab. Für dessen Bearbeitung produzieren wir stationäre Fräsen und Sägen ebenso wie 5-achsige Stabbearbeitungszentren oder Vollautomaten (Bild 1).«

Um diese Produktpalette abdecken zu können, arbeiten die Lomersheimer in der mechanischen Fertigung dreischichtig mit

elf horizontalen und elf vertikalen Bearbeitungsmaschinen. Weitere fünf CNC-Drehautomaten werden derzeit zweischichtig betrieben. »Um unsere Produkte schnell, flexibel und auf kurzen Wegen herstellen zu können, praktizieren wir eine ausgesprochen hohe Fertigungstiefe«, betont der Leiter der mechanischen Fertigung Karl-Heinz Mannhardt. »So fertigen wir beispielsweise 90 Prozent aller benötigten Gussbauteile selbst. Weil wir ausschließlich für den eigenen Bedarf produzieren, wissen wir stets, was hergestellt werden muss. Auch langfristig. Damit konnten wir uns frühzeitig auf die Nebenzeiten konzentrieren und kommen heute auf eine Spanzeit von immerhin 90 Prozent (Bild 2).«

Matthias Schwager, Anwendungstechniker bei WNT, ergänzt dazu: »Interessant ist die große Palette von Materialien, die hier im Haus bearbeitet werden. Das Spektrum reicht vom kleinen Drehteil aus Alu-

minium, Stahl oder verschiedenen Legierungen bis hin zum 480 kg schweren Gussblock.« Bearbeitet werden diese Bauteile vorrangig mit Standardwerkzeugen. Mitunter sind auch Sonderlösungen nötig, wenn beispielsweise ein Gussteil sehr weit auskragt. »Während wir Sonderwerkzeuge auch von anderen Firmen bekommen«, sagt Mannhardt, »deckt WNT bei den Standardwerkzeugen mehr als 75 Prozent unseres Bedarfs ab.«

180 Werkzeugtypen rund um die Uhr verfügbar

Bereitgestellt werden die Standardwerkzeuge in der mechanischen Fertigung von drei WNT-Werkzeugausgabeautomaten. »In jedem dieser ›Tool-O-Maten‹ sind 60 Werkzeugtypen eingelagert, sodass insgesamt 180 Produkte verfügbar sind«, berichtet Schwager (Bild 3). »Vielleicht hört sich das wenig an, doch mit diesen 180 Werkzeugen deckt Elumatec den Großteil



2 Die Fertigung in Mühlacker-Lomersheim zeichnet vor allem eine hohe Wertschöpfungstiefe aus. So zerspannt man beispielsweise 90 Prozent aller Gussteile selbst, zu denen auch der Schwenktisch einer Doppelgehrungssäge gehört

3 Die Ausgabe der Standardwerkzeuge für 22 Maschinen wird durch drei Werkzeugausgabeautomaten ›Tool-O-Mat‹ von WNT abgesichert, mit denen 180 Werkzeugtypen ständig verfügbar sind





4 Die ›Tool-O-Maten‹ sind über die intuitiv verständliche Bedienoberfläche nicht nur einfach und schnell zu bedienen, sie bieten zudem umfangreiche Möglichkeiten zur Auswertung

seiner Fertigung ab und ungefähr 70 Prozent der monatlichen Werkzeugkosten.« Nicht zuletzt ist diese Zahl das Ergebnis mehrerer Analysen, die man zu Beginn der Zusammenarbeit anstellte, um A-Werkzeuge mit hohem Durchlauf zu definieren und unnötige Ressourcenbindungen zu verhindern.

Auf die Werkzeuge in den Tool-O-Maten können die Elumatec-Mitarbeiter 24 Stunden täglich an jedem Tag der Woche zugreifen. Dafür hat man einen Kreis von Zugangsberechtigten definiert, die per Chipkarte Werkzeuge entnehmen können. »Der Mitarbeiter wählt das Werkzeug nur über den Touchscreen aus«, so Schwager. »Schon wird es ausgegeben.« Innerhalb von 30 Sekunden kann der Mitarbeiter so das anstehende Problem lösen (Bild 4). Mussten bei Elumatec früher noch alle drei Schichten mit einer manuellen Werkzeugausgabe abgesichert werden, laufen die zweite und dritte Schicht heute komplett über die Automaten.

Eine Besonderheit der WNT-Chipkarte ist die Möglichkeit des übergreifenden Gebrauchs: Europaweit können mit ihr Werkzeuge aus WNT-Automaten entnommen werden. Andererseits kann auch Mitarbeitern eines Zulieferers Zugriff auf die Lomersheimer Automaten gestattet werden. In beiden Fällen ist sichergestellt, dass nur derjenige die Rechnung erhält, der auch entnommen hat. »Im Augenblick praktizieren wir dieses übergreifende Prinzip noch nicht«, sagt Renz. »Schon bald kann es jedoch ein Thema für uns werden, da ich hier für einen unserer >>>

»» Lieferanten einen klaren Vorteil sehe.« Warum auch sollten Unternehmen, die partnerschaftlich agieren, fiskalisch aber getrennt sind, nicht gemeinsam von den Vorteilen des Systems profitieren? Letztlich birgt ein solches Sharing-Modell für alle Beteiligten ein weitreichendes Sparpotenzial.

Befüllt werden die Automaten von WNT, einmal pro Monat gibt es eine Rechnung. »Was nicht zu unterschätzen ist«, betont Sonja Scheibel, bei WNT für das europaweite Marketing zuständig, »ist die Schnelligkeit der Dienstleistung. Wird beispielsweise bis 18.30 Uhr ein Werkzeug bestellt, dann hat es der Kunde am nächsten Vormittag. Maschinenstillstandszeiten lassen sich daher sehr gering halten.« Ein weiterer Vorteil des Systems sei für viele Kunden, dass sie die Automaten nicht kaufen müssen, sondern eine monatliche Miete zahlen.

Werkzeuggenerationen werden kontinuierlich abgelöst

Bei Zerspanungsaufgaben, die neue Werkzeuglösungen erfordern, wendet sich Elumatec heute grundsätzlich zuerst an WNT. »Für uns stellt sich nicht die Frage, wo wir das Werkzeug kaufen, sondern ob es WNT hat«, betont Mannhardt. »Selbst wenn wir Spezialwerkzeuge benötigen, gehen wir als erstes über Herrn Schwager und klären, ob er das Problem für uns lösen kann. Erst danach sehen wir uns nach einer anderen Firma um.« Da Elumatec stets von weiteren Werkzeugspezialisten betreut wird, sieht man sich in keiner Abhängigkeit von WNT. Ohnehin ist der Kemptener Lieferant vor allem an einer vertrauensvollen und langfristigen Zusammenarbeit interessiert.

Ein weiterer Vorteil dieser Zusammenarbeit ist für Elumatec, dass auch laufende Anwendungen kontinuierlich mit neuen Werkzeuggenerationen versorgt werden. Ohne dass man sich darum kümmern müsste, stellt Schwager regelmäßig Weiterentwicklungen vor. Ist das Interesse des Maschinenherstellers geweckt, werden die Werkzeuge getestet und ersetzt bei Erfolg die alte Generation. »Elumatec hat damit nicht nur stets die aktuellsten Werkzeuge in der Anwendung, es werden vor allem Schubladenleichen vermieden«, erläutert Sonja Scheibel.



5 Karl-Heinz Mannhardt und Bernd Renz von Elumatec sind sich einig mit Matthias Schwager und Sonja Scheibel (von links): Mit WNT hat man einen verlässlichen Partner gefunden, der wichtige Dienstleistungen und Beratungsfunktionen erfüllt

In Bezug auf die Software arbeiten die Tool-O-Maten derzeit autark. WNT hingegen greift über eine ISDN-Leitung auf das System zu, um aktuelle Bestände abfragen und eine Auswertung der Daten vornehmen zu können. An verschiedenen Stellen wurde die Software an die Wünsche Elumatecs angepasst. Insbesondere die eindeutige Zuordnung der Kostenstellen und der Elumatec-eigenen Identnummern zu den WNT-Bezeichnungen wurde softwaretechnisch abgesichert. »Heute können wir mit Identnummer und Kostenstelle ganz genau analysieren, welche Maschine und welches Produkt welche werkzeugtechnischen Kosten verursacht«, sagt Renz.

Partner erbringt Dienstleistungen und steht beratend zur Seite

Inzwischen arbeiten die Lomersheimer seit sieben Jahren mit den Tool-O-Maten. Und gleich zu Beginn erwies sich die hohe Verfügbarkeit der Werkzeuge als entscheidender Vorteil. »Im Prinzip sind uns die Werkzeuge nie ausgegangen«, hebt Mannhardt hervor. »Da wir die manuelle Werkzeugausgabe heute nur einschichtig besetzen müssen, konnten wir zudem Personal einsparen, das wir an anderer Stelle viel effektiver einsetzen. Das nächste ist: Wir müssen die verfügbaren Werkzeuge erst dann bezahlen, wenn wir sie bereits genutzt haben. Wenn man es betriebswirtschaftlich betrachtet, bezahlen wir

kein Lager, sondern nur den echten Verbrauch.« Da die Produkte im Automaten WNT gehören, haben die entnommenen Werkzeuge bei der späteren Rechnungslegung bereits ihr Geld verdient. Einmal mehr wird damit deutlich, dass Werkzeugkosten in der Gesamtheit betrachtet werden müssen, will man Einsparpotenziale erschließen.

»Für genau diese gesamtheitliche Betrachtung brauchen wir Herrn Schwager«, betont Renz. »Wenn wir beispielsweise die Produktivität und den Ausstoß eines Prozesses erhöhen müssen, liefert er uns das Werkzeug einschließlich der Technologie. Das ist exakt die Stelle, an der ich einen Partner brauche, der mit mir kommuniziert. Mit WNT haben wir einen verlässlichen Partner gefunden, der uns nicht nur wichtige Dienstleistungen erbringt, sondern auch beratend zur Seite steht (Bild 5).« Indem WNT ein Servicepaket speziell auf die Bedürfnisse von Elumatec zuschneiden konnte, hat das Kemptener Unternehmen sein grundsätzliches Ziel der Zusammenarbeit erreicht.

»Als Werkzeuglieferant wollen wir ein möglichst umfassender Dienstleister sein«, betont Sonja Scheibel. »Daher müssen wir die wechselnden Bedürfnisse unserer Kunden immer wieder neu erkennen und darauf eingehen, um unsere Leistungen fortwährend verbessern und ausbauen zu können.« ■

www → WB101867