

Dietmar Maichel ist bei Mapal der Ansprechpartner für den Werkzeug- und Formenbau © Mapal



NEUES PRODUKTPROGRAMM JETZT VERFÜGBAR

»Wir sind Komplettanbieter«

Mit Mapal gibt es seit Kurzem einen weiteren, starken Player im Markt der Präzisionswerkzeuge für den Werkzeug- und Formenbau. Wir befragten Dietmar Maichel, Leiter der neuen Sparte ›Die & Mould‹ bei Mapal, zu den Gründen des Engagements in dem Segment und den Zielen.

Herr Maichel, Mapal galt lange Zeit nicht als ein Präzisionswerkzeug-Hersteller, der besonderes Augenmerk auf den Werkzeug- und Formenbau legt. Was gab den Ausschlag dafür, sich stärker als bisher für dieses Marktsegment zu engagieren?

Dietmar Maichel: Es stimmt, dass wir traditionell in erster Linie als Lieferant von Präzisionswerkzeugen für die Automobilindustrie und speziell für die Bearbeitung von Komponenten des Antriebsstrangs aktiv sind. Aber wir haben den Kreis der Kundenbranchen auch früher schon stetig vergrößert und nun eben auch den Fokus auf den Werkzeug- und Formenbau gerichtet. Es ist eine sehr vielseitige und spannende Branche. Für fast jeden Gebrauchsartikel benötigt man eine präzise Form und somit auch hochwertige Präzisionswerkzeuge. Das erschien uns ein anspruchsvoller, aber auch zukunftssträchtiger Volumenmarkt zu sein – sehr gut passend zur Philosophie von Mapal.

Haben auch die Veränderungen in der Automobilbranche bei Ihrer Entscheidung eine Rolle gespielt?

Dietmar Maichel: Natürlich. Wenn eine Entwicklung wie der Wandel vom Verbrennungsmotor zum Elektromotor so gravierende Folgen für die automobilen Fertigungsprozesse hat, wie es jetzt absehbar ist, und der Zerspanungsanteil deutlich sinkt, dann bleiben wir als Werkzeugspezialist für

diesen Sektor davon nicht unberührt. Zwar sind wir auch in der E-Mobilität gut unterwegs, aber wir reagieren natürlich auf die Veränderungen auf vielfältige Weise. Das gezielte Engagement im Werkzeug- und Formenbau ist eine Konsequenz daraus.

Wann und wie begann dieses Engagement?

Dietmar Maichel: Wir sind 2018 an die Arbeit gegangen, und zwar mit der für uns als Familienunternehmen charakteristischen Konsequenz. So riefen wir gemeinsam mit Kennern der Werkzeug- und Formenbauszene die Sparte Die & Mould ins Leben und akquirierten auf diesem Sektor bereits erfahrene Vollhartmetall-Spezialisten. Zudem wurden vom bestehenden umfangreichen Werkzeug-Portfolio passende Toolkonzepte abgeleitet sowie neue entwickelt.

Zu welchen Ergebnissen hat das geführt?

Dietmar Maichel: Da möchte ich auf unseren neuen Werkzeug-Fachkatalog verweisen, der gezielt auf den Bedarf des Werkzeug- und Formenbaus ausgerichtet ist. Im November 2020 wurde er erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt. Mit rund 6500 verschiedenen Produkten auf über 500 Seiten repräsentiert er quasi einen Querschnitt durch das gesamte Werkzeugportfolio von Mapal. Der Fokus hierbei liegt auf Fräswerkzeugen für die Weich- und für die Hartbearbeitung – von eng gestuften

Info

Hersteller

Mapal Fabrik für Präzisionswerkzeuge Dr. Kress KG, www.mapal.com

Interviewpartner

Dietmar Maichel ist Global Head of Segment Management Die & Mould bei Mapal. Ab 2006 war er dort Versuchs- und Entwicklungsingenieur, dann arbeitete er im Bereich 3D-Milling. Dietmar Maichel begleitete Kundenprojekte im Bereich der Strukturbauteilbearbeitung sowie der Turbinen- und Impellerfertigung.

Kugelfräsern, Eckradiusfräsern und Hochvorschubfräsern aus Vollhartmetall bis zu Fräs Werkzeugen mit wechselbaren Schneiden. Dazu bieten wir auch Bohrer sowie Senk- und Reibwerkzeuge an. Der Katalog enthält ein ganzheitliches Programm, das es so bisher noch nicht am Markt gab, denn es schließt auch Spannzeuge, Einstell- und Messgeräte sowie Ausgabesysteme und Engineering-Leistungen ein. Denken Sie nur an fortschrittliche, cloudbasierte Toolmanagement-Lösungen wie c-Com. Oder an unsere Innovation auf dem Spannsektor, wo es uns gelang, mittels additiver Fertigung Hydrodehnspannfutter so schlank auszuführen wie Schrumpffutter. All das steht nun auch Formenbauern zur Verfügung.

Welche Bedeutung hat diese Angebotsvielfalt für Sie?

Dietmar Maichel: Sie ist eines der zentralen Verkaufsargumente. Der Katalog unterstreicht einmal mehr: Wer sich als Werkzeug- und Formenbauer für Produkte von Mapal entscheidet, der erhält keine Stand-alone-Lösungen, sondern profitiert von den Möglichkeiten eines weltweit präsenten Herstellers mit hervorragenden Kontakten in alle Industriezweige. Wir sind Komplettanbieter.

Gibt es weitere Argumente, sich für Mapal als Präzisionswerkzeugpartner zu entscheiden?

Dietmar Maichel: Ja, eines betrifft zweifellos die hohe Verfügbarkeit unserer branchenspezifischen Werkzeuge, denn Verfügbarkeit ist eine zentrale Kenngröße für die Werkzeugbauer, die sich einem zum Teil ruinösen Preis- und Termindruck ausgesetzt sehen. Um einen effizienten Service auch für kleine Betriebe sicherzustellen, vertreiben wir diese Produkte nicht nur wie bei unseren bekannten Großkunden im Direktvertrieb, sondern nun auch über eine regionale Handelsschiene. Deutschlandweit kooperiert Mapal inzwischen mit fünf lokalen, sehr kompetenten Fachhändlern in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Nordrhein-Westfalen. Auch in Dänemark, Italien und Portugal arbeiten wir schon mit autorisierten Fachhändlern zusammen.

Und wie stellen Sie die schnelle Lieferfähigkeit im eigenen Haus sicher?

Dietmar Maichel: Produktionstechnisch sind wir in der Lage, den relativ hochvolumigen Bedarf aus der Branche zu decken. Und logistisch haben wir uns so organisiert, dass der ▶

” Wenn in Zusammenarbeit aus einer Idee ein funktionierendes System wird: einfach genial.

Katharina Garthe
Anwendungstechnische Beratung

CADHOC®

Der CADHOC® System-Designer – unsere erstklassige Software zu Ihrer Unterstützung. Das Konfigurationsprogramm erfüllt Ihren Wunsch nach schneller Bereitstellung von Produktdaten zu Einzelkomponenten bis hin zu kompletten Heißkanalsystemen.

Das nennen wir Kundenberatung.



Von 0,1 bis 20 mm Durchmesser reicht allein die Palette der VHM-Fräser, die Mapal für den Werkzeugbau bereit hält © Mapal

»Logistisch haben wir uns so organisiert, dass der Großteil unserer Artikel vorgehalten wird«

Großteil unserer Artikel vorgehalten wird und innerhalb des jeweiligen Lieferversprechens entweder innerhalb von 24 Stunden oder nach spätestens fünf Tagen verfügbar ist. Viele weitere Artikel sind auf Anfrage erhältlich. Sie werden dispositiv überwacht und bei Bedarf in puncto Lieferversprechen flexibel angepasst. Auch die Anfertigung von Sonderwerkzeugen ist möglich und wird von unseren Kunden geschätzt.

Bei welchen Werkzeugen erhoffen Sie sich eine besonders große Resonanz im Markt?

Dietmar Maichel: Mit unserem aktuellen Programm haben wir für jede Fertigungsaufgabe eine interessante Lösung. Aber wenn Sie mich nach Hervorhebenswertem fragen, möchte ich auf unsere Fräser mit Hochvorschubgeometrie verweisen, sowohl die Vollhartmetall-Ausführungen der OptiMill-Baureihe als auch die Varianten mit wechselbaren Schneiden. Sie ermöglichen eine Bearbeitung mit hoher Abtragrate und sind flexibel einsetzbar. Etwas Besonderes sind auch die Kreisradiusfräser OptiMill-3D-CS mit ihrem großen Wirkradius oder die Bohrreibbähle Mega-Drill-Reamer, die drei Arbeitsgänge zu einem kombiniert und sich im Formenbau vorwiegend zum Erzeugen von Passstift- und Auswerferbohrungen anbietet.

Gibt es sonst noch etwas, das als Beispiel für Ihren Kompetenz-Zugewinn im neuen Segment dienen kann?

Dietmar Maichel: Sicher. Hier sind generell unsere Mikrowerkzeuge zum Fräsen und Bohren, etwa von kleinen Spritzgussformen, zu nennen. Unsere Microbohrer gibt es von 1,0 bis 2,9 Millimeter Durchmesser mit Innenkühlung bei einer Bohrtiefe



Hochgenau: Die VHM-Microbohrer eignen sich dafür, Formen für sehr kleine Spritzgussbauteile zu bearbeiten © Mapal

von fünfmal, zwanzigmal oder sogar und dreißigmal Durchmesser. Vier Führungsfasen stellen hervorragende Führungseigenschaften sicher. Die Geometrie haben unsere Experten speziell für die effiziente und wirtschaftliche Bearbeitung von Kleinstbohrungen in Stahl entwickelt. Die Nutform mit Kernverjüngung sorgt für einen bestmöglichen Abtransport der Späne, auch bei zähen Stahlwerkstoffen. Eine sehr gute Performance und lange Standwege sind aufgrund einer neuen Schneidstoffkombination und darauf abgestimmten Mikrogeometrien garantiert.

Wie ist bislang die Resonanz auf solche Angebote in der Branche?

Dietmar Maichel: Das Feedback unserer Handelspartner, die unsere Produkte bereits vertreiben, ist durchweg positiv. Ihrem eigenen Bekunden zufolge ist es für sie von großem Nutzen, dass sie mit Mapal nun einen Hersteller im Bereich Präzisionswerkzeuge an ihrer Seite haben, der über eines der umfangreichsten Programme an Produkten und Dienstleistungen auf diesem Gebiet verfügt. Derzeit habe kein weiterer Anbieter ein derart breites und tiefes Sortiment für die potenziellen Endkunden. Und sie schätzen unsere Fachkompetenz sowie den lösungsorientierten Ansatz von Mapal.

Welchen Werkzeug- und Formenbauern können Sie einen Blick auf Ihre Angebote besonders empfehlen?

Dietmar Maichel: Jedem, der auf größtmögliche Effizienz in seinem Unternehmen angewiesen ist. Vielleicht aber gerade solchen Betrieben, die einen konsequenten Kurs der Einheit von Werkzeugen, Service, Logistik und Digitalisierung verfolgen und so ihre Zukunftsfähigkeit absichern wollen. Mit Mapal als Partner sind diese Marktteilnehmer bestens aufgestellt.

Das Interview führte Frank Pfeiffer.