

INTERVIEW

„Wir wollen wachsen“

Konsequent erweitert die Walter Gruppe ihr Portfolio mit Zerspanlösungen für den Werkzeug- und Formenbau. Form+Werkzeug befragte Christian Hämmerle, Component Manager 'Mould & Die' beim Tübinger Präzisionswerkzeug-Spezialisten, zur Motivation für diese Engagement.



Christian Hämmerle leitet das 2021 neu geschaffene Ressort 'Component Management Mould & Die', in dem sich das verstärkte Engagement von Walter in puncto Werkzeug- und Formenbau manifestiert

© Hanser

FORM+Werkzeug: Herr Hämmerle, die Walter Gruppe ist trotz ihrer erheblichen Relevanz im Zerspanmarkt insgesamt bei den Unternehmen des Werkzeug- und Formenbaus noch kein bekannter Name. Welche Bedeutung hatte dieses Kundensegment bisher für Sie als Präzisionswerkzeug-Hersteller?

Christian Hämmerle: Seit der Gründung von Walter im Jahr 1919 bis etwa zur Jahrtausendwende stand der Werkzeug- und Formenbau tatsächlich nicht im Fokus des Unternehmens. Im Zerspanmarkt wurden wir stets mit hochwertigen Wendschneidplatten-Werkzeug-Lösungen für überwiegend große Anwender im Automobilbau, in der Luft- und Raumfahrt sowie im allgemeinen Maschinenbau in Verbindung gebracht, zunächst beim Fräsen, dann auch beim Drehen. Seit dem Jahr 2007 haben wir unseren Fokus deutlich erweitert. Durch den Zusammenschluss mit den bisher eigenständigen Unternehmen der Werkzeugbranche Günther & Co (Titex) aus Frankfurt am Main sowie den Prototyp-Werken in Zell am Harmersbach haben wir die Expertise und auch den Kundenstamm im Bereich Werkzeug- und Formenbau erworben.

F+W: Vom Produktspektrum her betrachtet – was prädestinierte die beiden neu integrierten Firmen dazu, diese Branche zu bedienen?

Hämmerle: Nun, Prototyp war bekannt für ein umfangreiches Know-how beim Fertigen hochwertiger Vollhartmetall-Werkzeuge. Und gerade diese werden im Werkzeug- und Formenbau bevorzugt oder sind sogar unverzichtbar, speziell dann, wenn komplexe Formelemente mit kleinen Abmessungen in das Werkstück einzubringen sind. Aber auch die reiche Erfahrung von Prototyp auf dem Gebiet des Gewindebohrens und des Gewindeformens kam uns entgegen. Mit Titex wiederum konnten wir auf dem Gebiet der Vollhartmetall-Bohrer erheblich an Know-how hinzugewinnen.

F+W: Welches Ziel hatten die Zukäufe?

Hämmerle: Ein zu erahnendes, aber nicht so leicht erreichbares: das Produktspektrum sukzessive so zu erweitern, dass man zum Komplettanbieter im Markt der Zerspannungswerkzeuge wird. Mit den beiden Akquisen hatten wir 2007 zwei große Schritte getan, um diesem Ziel deutlich näher zu kommen.

Test für Test zum Optimum: Christian Hämmerle – hier mit einem für den Formenbau ausgelegten Xtra-tec-Hochvorschubfräser – und seinem Team steht im Technology Center von Walter eine leistungsfähige Maschinenteknik zur Verfügung

© Hanser



F+W: Sie haben sich dennoch bis vor Kurzem weiter auf die großen Kundenbranchen konzentriert. Wann begannen Sie, dem Werkzeug- und Formenbau deutlich mehr Aufmerksamkeit zu widmen?

Hämmerle: Es stimmt, dass unser Fokus weiterhin auf unseren traditionellen Großabnehmern lag. Doch auch dort vollziehen sich bekanntlich starke Veränderungen, sodass das Ziel, zum Komplettanbieter zu werden, unseren Kunden alles rund ums Werkzeug aus einer Hand bieten zu können und in der Konsequenz weiter zu wachsen, auch eine Verbreiterung der Kundenbasis erforderte. Deshalb haben wir 2020 unsere Zukunftsstrategie überarbeitet und werden uns nun auch sehr stark auf den Bereich Werkzeug- und Formenbau konzentrieren.

F+W: Warum wollen Sie sich in dieser Branche stärker engagieren?

Hämmerle: Weil wir erkannt haben, dass man als Werkzeughersteller bei einer Diversifizierung seines Kundenkreises am Werkzeug- und Formenbau quasi nicht vorbei kommt. Das ist ein Marktsegment, mit dem auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einen relativ stabiler Umsatz generierbar ist. Das hat sich in der Corona-Pandemie einmal mehr gezeigt. Im Vergleich zu unseren Kernbranchen Automotive und Aerospace hat sich die Nachfrage aus dem Werkzeug- und Formenbau im Großen und Ganzen als robust erwiesen. Schließlich gibt es kaum ein industriell gefertigtes Produkt, an dessen Herstellung diese Branche nicht in irgendeiner Weise mitwirkt. Was solche Qualitätsmerkmale wie Präzision und Oberflächengüte betrifft, kann man sagen: Diese Branche ist das Maß aller Dinge in der Zerspangung. Der Werkzeug- und Formenbau

3D-Druck-Macher.



Generative Fertigung.

Sie benötigen ein spezielles Bauteil. Wir fertigen es. Mit dem patentierten Hermle-MPA-Verfahren, das additiven Materialaufbau in Überschallgeschwindigkeit und hochpräzise Zerspangung verbindet. So können wir feine Details, freie Formen und konturnahe Kühlungen mit einer hohen Baurate realisieren. Dabei kombinieren wir hoch wärmeleitfähige Materialien wie Kupfer und AMPICOLOY mit Werkzeugstählen, um das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erreichen. Nutzen auch Sie die unendlichen Möglichkeiten der generativen Fertigung und tun Sie es hunderten Kunden gleich, die seit 2014 auf die einzigartige Hermle-Technologie vertrauen.



www.hermle-generativ-fertigen.de
Maschinenfabrik Berthold Hermle AG, info@hermle.de



'Benchmark' auf seinem Gebiet: der Tieflochbohrer DC170 für prozesssicheres Bohren bis $70 \times d$, auch in harten Werkstoffen. Er kann das Sonderverfahren Tieflochbohren ersetzen © Walter AG

steht am Anfang jeder Produktion. Und weil immer mehr Produkte mit immer kürzerem Lebenszyklus produziert werden, ist diese Branche für uns auch ein Wachstumsmarkt.

F+W: Was waren Ihre ersten Schritte hin zu diesem doch neuen Kundensegment?

Hämmerle: Wir haben zunächst unser Verhältnis zu diesem Markt genau betrachtet mit Pre Studies, Portfolio-Analysen und anderen professionellen Instrumenten. Das Ergebnis: Wir haben jetzt schon hervorragende Werkzeuge für den Werkzeug- und Formenbau im Portfolio, kommunizieren das aber zu wenig. Unsere Sichtbarkeit war bislang einfach unzureichend. Und wir haben erkannt, für welche Zerspanaufgaben im Werkzeug- und Formenbau Neuentwicklungen nötig sind, speziell in puncto Hart-, Mikro- und Hochglanzbearbeitung. Nicht zu unterschätzen ist auch die Art und Weise unserer Produktpäsentation. So ist es einem Werkzeugbauer nicht zuzumuten, aus einem Werk wie unserem Gesamtkatalog mit rund 45 000 Positionen das für ihn bestgeeignete Tool herauszufinden.

F+W: Was haben Sie dann konkret getan?

Hämmerle: In unserem Sektor 'Industry Segments' wurde der Verantwortungsbereich Component Management für den Werkzeug- und Formenbau installiert. Dort fanden als erstes die genannten Marktanalysen statt. Was haben wir? Was brauchen wir? So hießen die zentralen Fragen. Wir entschieden, welche Werkzeuge speziell für den Werkzeug- und Formenbau zu entwickeln sind – in nächster Zeit sowie in drei oder in sechs Jahren. Um die Sichtbarkeit zu verbessern, wurde ein Kommunikations-Fahrplan aufgestellt, der unsere Fähigkeiten umfas-

send vermitteln soll, sei es gedruckt, in unserer eLibrary, als White Paper oder als Broschüre und in Form von Kunden-Events, die wir ab 2023 regelmäßig veranstalten wollen; das erste fand erst vor Kurzem, am 28. März, in unserem Technology Center statt. Und sehr wichtig ist der mit rund 500 Seiten sehr kompakte Katalog, den wir Ende 2022 für den Werkzeug- und

„Diese Branche ist das Maß aller Dinge in der Zerspanung“

Christian Hämmerle, Walter AG

Formenbau erstellt haben und den wir in diesem Jahr auch auf Englisch publizieren werden; er ist das Ergebnis der intensiven Arbeit einer Expertenrunde.

F+W: Wie hat sich Ihr Portfolio verändert?

Hämmerle: Wir haben unser Standardportfolio erweitert, haben Werkzeuge mit Eckenradien und Durchmesserwerten hinzugefügt, die besonders im Werkzeug- und Formenbau üblich sind. Wir stärken den Standardbereich, um noch schneller, wenn nötig über Nacht, liefern zu können. Wir haben uns vorgenommen, die Anzahl der Werkzeuge für die Hartbearbeitung im Laufe der nächsten zwei Jahre ungefähr zu verdoppeln, einhergehend mit der Entwicklung einer völlig neuen Generation von Vollhartmetallfräsern. Und bei Gewindewerkzeugen beispielsweise wollen wir Nenndurchmesser ins Programm aufnehmen, die im Standard sonst unüblich, aber für den Werkzeug- und Formenbau relevant sind.



Leistungsträger: Innerhalb der sich stetig erweiternden Xtra-tec-XT-Fräserfamilie von Walter gibt es etliche Varianten, deren Performance speziell im Werkzeug- und Formenbau zum Tragen kommt; hier eine Hochvorschubvariante, die man zurzeit in Tübingen optimiert © Hanser

F+W: Welches Werkzeug steht beispielhaft dafür, dass etliche Ihrer Produkte jetzt schon für den Werkzeug- und Formenbau geeignet sind?

Hämmerle: Da möchte ich unseren Tieflochbohrer DC170 nennen, ein Standardwerkzeug mit radialen Führungsfasen. Er schafft im Standard bis zu 30 x Dc; als Sonderwerkzeug sind auch Tieflochbohrer bis 70 x Dc möglich, abhängig vom Durchmesser. Mit seinen Fähigkeiten ersetzt er in vielen Fällen das klassische Tieflochbohren auf Sondermaschinen. Einer unserer Kunden, der in Formen für Karosserie-Seitenteile bis 2000 mm tief mit einem Durchmesser von 25 mm bohren muss, spart rund vier Stunden Fertigungszeit je Bauteil ein, indem er mit unserem DC170 auf 500 mm vorbohrt. Aber auch unser Vollhartmetall-Orbital-Gewindefräser TC685, der Gewinde in Werkstoff bis 65 HRC prozesssicher einbringt, und auch die Hochvorschubfräser der Baureihe Xtra tec XT sind Tools, die sich jetzt schon für den Werkzeug- und Formenbau anbieten und Wettbewerbsprodukten oft überlegen sind.

F+W: Wie bewerten Sie Ihre Chancen, in diesem Marktsegment erfolgreich zu sein?

Hämmerle: Als überaus gut. Wir haben bereits funktionell geeignete Werkzeuge, um direkt zu starten. Wir besitzen zum anderen aber auch grundsätzliche Erfahrungen mit dieser Branche, denn es gibt seit der Prototyp-Übernahme ein Vertriebsnetz, dessen Beteiligte die Werkzeug- und Formenbauer sehr gut kennen und einen engen Kontakt zu ihnen pflegen. Ein gewichtiges Argument ist die Qualität unserer Produkte. Wir verstehen uns als Premium-Anbieter, der zwar mittel- bis hochpreisige Werkzeuge im Programm hat, die aber auch entsprechend leistungsfähig sind. Unsere Tools eignen sich bestens dafür, Taktzeiten zu verkürzen, und das bei hoher Prozesssicherheit. Wenn man dann noch die schnelle Lieferfähigkeit berücksichtigt, zu der wir in der Lage sind, trifft das genau den Bedarf des Werkzeug- und Formenbaus.

F+W: Welche Entwicklung streben Sie an?

Hämmerle: Wir wollen wachsen und gehen davon aus, dass wir bis

zum Jahr 2025 den Umsatz mit Werkzeugen für den Werkzeug- und Formenbau verglichen mit 2019 ungefähr um dreißig Prozent steigern können.

Herr Hämmerle, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Frank Pfeiffer.

Info

HERSTELLER

Walter AG

72072 Tübingen

Tel. +49 7071 701-0

www.walter-tools.com



GEKÜHLTE KOMPAKTSCHIEBEREINHEIT FÜR HÖHERE QUALITÄT UND KÜRZESTE ZYKLUSZEITEN

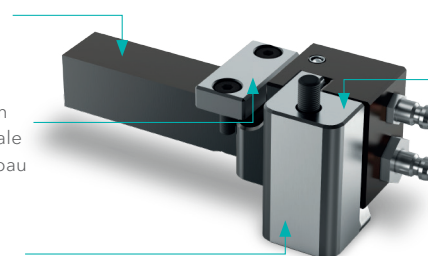
Die gekühlte **Kompaktschiebereinheit E 3380** mit langem Hub und extrem kompakter Bauweise, garantiert beste Spritzgussergebnisse und kürzeste Zykluszeiten.



Gehärteter und DLC-beschichteter Schieber

Einfache Geometrien ermöglichen maximale Flexibilität beim Einbau

Schließkeil mit einer Hublänge bis 40 mm



Abstimmbarer Schieberweg

Temperieranschlüsse: vorgefertigte Kühlbohrung mit integrierter Kühldüse

meusburger

Standards für Ihren Erfolg.

Mehr entdecken auf www.meusburger.com 