

Schulung ist die halbe Miete

Effektives Konzept für Werkzeugbeschaffung und Einsatz

Es ist unglaublich, was moderne Zerspanungswerkzeuge leisten können. Die Entwicklung von Schneidstoffen, Geometrien und Beschichtungen erlaubt Schnittwerte, die noch vor wenigen Jahren völlig utopisch waren. Folge: Häufig arbeiten Werker mit viel zu geringen oder schlicht falschen Vorschüben, Drehzahlen und Spantiefen. Um dies zu ändern, setzt der Werkzeugspezialist WNT auf gezielte Schulung beim Kunden. Ein Konzept, das bei der Contest GmbH zu überzeugenden Ergebnissen führte.

her und fünf Auszubildende im zwei-Schicht-Betrieb arbeiten. Ganz bewusst setzt Firmengründer Karl-Heinz Endres auf die Ausbildung: „Mit der hohen Zahl der Auszubildenden sichern wir den Nachwuchs in der Fertigung – die Grundlage für unser Wachstum in den letzten Jahren.“

Mehr als 50 Werkzeuglieferanten

Vor drei Jahren stieß Jochen Schumacher als Fertigungsleiter zum Unternehmen. Er erinnert sich noch gut an die Aufgaben, die sich in der spanenden Fertigung stellten: „Beson-

ders auffallend war die vorhandene Vielfalt an Werkzeugen. Dadurch, dass praktisch jeder Werker mit seinen Wünschen kam und bestellen ließ, was er brauchte, hatten wir über 50 Werkzeuglieferanten.“

Also machte sich Jochen Schumacher an die Arbeit und überlegte, wie sich eine effiziente Struktur in der spanenden Fertigung umsetzen ließe. In seiner vorherigen Position hatte er mit dem Werkzeugspezialisten WNT sehr gute Erfahrungen gemacht. Er nahm Kontakt zum verantwortlichen Außendienstmitarbeiter Walter Strobel auf.



Die spanende Fertigung ist das Herzstück der Contest GmbH



Jochen Schumacher, Fertigungsleiter: „Unsere Stärke ist es, Einzelteile und kleine Serien schnell, flexibel und zuverlässig zu fertigen. WNT unterstützt uns dabei als Werkzeuglieferant in umfassender und optimaler Weise.“

Die 1985 von Karl-Heinz Endres gegründete Contest GmbH produzierte zunächst Prüf- anlagen und Automatisierungseinrichtungen, vor allem für die Elektronikindustrie. Bald kam der Bereich Lohnfertigung hinzu, und heute lebt das 40 Mann starke Unternehmen ausschließlich von der Auftragsfertigung für Kunden aus Süddeutschland, der Schweiz und Österreich.

Die Kunden sind zum großen Teil Sondermaschinenbauer und Automatisierungsspezialisten, die Branchen wie Medizin und Verpackungstechnik beliefern. Entsprechend liegt die Stärke der Contest GmbH in der Einzelteilfertigung und bei Kleinserien bis ca. 10 Teile. Besonderes Know-how hat sich das Unternehmen in der Aluminiumzerspannung erworben, aber auch Kunststoff und Stahl werden bearbeitet. Die letzten drei Jahre waren von starkem Wachstum geprägt, aktuell bauen die Mitarbeiter einen Montagebereich auf, um zukünftig auch komplette Baugruppen ausliefern zu können.

Herzstück der Contest GmbH ist die spanende Fertigung in der zwölf Fräser, drei Dre-



Der WNT Toolomat hat die Werkzeugbeschaffung und -bereitstellung stark vereinfacht



An jeder Fräsmaschine steht ein Regal mit den gleichen 120 Werkzeugen

Commonsamen machten sich die beiden daran, die große Anzahl von Werkzeugen und Lieferanten zu reduzieren.

Durchbruch mit Werkzeugausgabeautomat

„Nach und nach haben wir die Werkzeugvielfalt reduziert, den Durchbruch brachte dann die Entscheidung, einen Toolomat-Werkzeugausgabeautomaten von WNT in unserer Fertigung aufzustellen“, erinnert sich Jochen Schumacher.

Allerdings hat auch das System, das der Fertigungsleiter einführt, entscheidenden Anteil am Erfolg der Rationalisierungsmaßnahmen. Es ist ebenso einfach, wie überzeugend. Statt der nahezu unendlichen Werkzeugvielfalt die bis dato herrschte, kam an jede Maschine ein Werkzeugregal mit 120 Plätzen. Diese Regale wurden an allen Maschinen exakt gleich mit den tatsächlich benötigten Werkzeugen bestückt. Damit schlug Jochen Schumacher gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe: Heute werden über 90 % aller Werkzeuge von WNT bereit-



Walter Strobel (li.) im Gespräch mit dem Contest Fertigungsmitarbeiter Ali Güleriyüz, Die Schulungen haben eine Vertrauensbasis geschaffen, die die Zusammenarbeit zwischen Kunde und Werkzeuglieferant deutlich verbessert hat

gestellt, die Anzahl der Werkzeuglieferanten wurde von über 50 auf unter fünf reduziert. Werker können unkompliziert von einer Maschine an die andere wechseln, denn außer einheitlichen Werkzeugen finden sie auch überall die gleiche Steuerung vor, und der Verwaltungsaufwand konnte erheblich reduziert werden.

Kein ausreichendes Wissen über Leistungsfähigkeit der Werkzeuge vorhanden

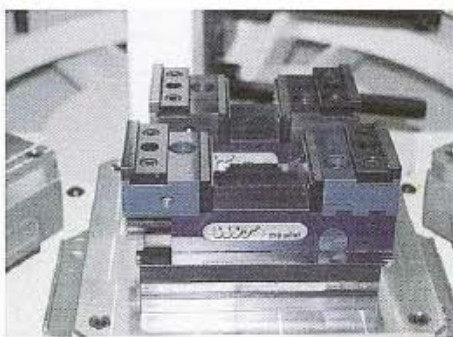
Eines allerdings fiel Walter Strobel bei seinen Besuchen bei Contest immer wieder auf. Die Werker setzten die WNT-Werkzeuge mit sehr unterschiedlichen, häufig viel zu niedrigen Schnittparametern ein. Wenn er den Maschinenbedienern die korrekten Werte mitteilte, ertete er zwar Erstaunen, aber die Werker machten im Großen und Ganzen weiter wie bisher. „Die Entwicklung bei Schneidstoffen und Beschichtungen lässt heute Bearbeitungsparameter zu, die noch vor wenigen Jahren nicht denkbar waren. Diese Entwicklung ist bei vielen Zerspanern, die schon lange im Geschäft sind, nicht wirklich angekommen“, erklärt Udo Knöllner, Regionalverkaufsleiter und Leiter der Anwendungstechnik bei WNT. „Damit unsere Kunden wirklich das Optimum mit den WNT-Werkzeugen erreichen, bieten wir kundenspezifische Schulungen an. Diese Schulungen beginnen mit einem Theorieteil – das geht von Werkstoffen über Geometriemerkmale bis zur Benutzung des Schnittdatenschiebers – am Nachmittag kommt dann die praktische Umsetzung.“ Ein Konzept, das Jochen Schumacher gut gefiel, und so war schnell ein Termin gefunden.

Schnittdatenschieber statt Bauchgefühl

Udo Knöllner erinnert sich noch gut an die Schulung bei Contest: „Die Werker waren zunächst durchaus skeptisch. Aber nachdem das Eis gebrochen war, haben alle engagiert mitgearbeitet. Die Werte, die mit dem

Schnittdatenschieber ausgerechnet wurden, riefen bei einigen ungläubiges Staunen hervor. Deshalb sind wir dann am Nachmittag an die Maschinen gegangen und haben genau mit diesen Werten zerspannt.“ Eine Vorgehensweise, die auch aus Sicht von Jochen Schumacher Erfolg zeigt: „Wenn ich nach Bauchgefühl vorgehe, liege ich mal richtig, aber meistens liege ich eher falsch. Bezogen auf die Zerspannungswerte heißt das, alle Mitarbeiter haben mit unterschiedlichen Werten zerspannt. Das hat den Standzeiten der Werkzeuge geschadet und mitunter zu nicht reproduzierbaren Ergebnissen geführt. Die Schulung hat alle erst mal auf einen einheitlichen Stand gebracht.“

Und damit die Mitarbeiter nicht so nach und



WNT liefert nicht nur über 90 % aller Werkzeuge, sondern auch die passenden Spannmittel



Hochqualifiziertes Personal und moderne Ausrüstung, um alle Kundenanforderungen zu erfüllen

nach wieder in alte Verhaltensweisen zurückfallen, wurde nach einigen Monaten noch mal nachgeschult und dabei alle anstehenden Fragen besprochen.

20 % Bearbeitungszeit eingespart

Inzwischen haben sich die Schulungen längst ausgezahlt, davon jedenfalls ist der Fertigungsleiter überzeugt: „Ich gehe davon aus, dass wir durch die Neuordnung der Werkzeugbeschaffung und -bereitstellung und vor allem durch den optimierten Einsatz der Werkzeuge, der erst durch die Schulungen möglich wurde, etwa 20 % Bearbeitungszeit einsparen.“ (hr)

Service erhöht die Kundenbindung



Udo Knöllner, Regionalverkaufsleiter bei WNT

mav: Herr Knöllner, was zahlt der Kunde für eine Schulung, wie Sie sie bei der Contest GmbH durchgeführt haben?

Knöllner: Wir führen zwei Arten von Schulungen durch. Allgemeine Schulungen bei uns im Haus sind kostenpflichtig. Die kundenindividuellen Schulungen, wie bei Contest, sind für den Kunden kostenlos.

mav: Der Kunde hat einen nachweisbaren Nutzen, der Aufwand den Sie betreiben ist erheblich, warum muss der Kunde diese Leistung nicht bezahlen?

Knöllner: Durch die Schulungen erreichen wir, dass unsere Werkzeuge optimal eingesetzt werden. Dadurch ist am Ende der Kunde zufrieden. So gesehen sind kundenindividuelle Schulungen als Service Teil eines Gesamtpaketes. Dieses Gesamtpaket erlaubt es dem Kunden, Beschaffung und Einsatz seiner Werkzeuge komfortabel und fertigungsgerecht zu organisieren. Natürlich spielt auch unser Toolomat eine wichtige Rolle in diesem Paket.

mav: Welchen Nutzen hat WNT?

Knöllner: Am Ende profitieren alle. Wir werden als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen und können eine langfristige partnerschaftliche Beziehung zum Kunden aufbauen. Die Contest GmbH ist dafür ein gutes Beispiel. Natürlich müssen die Werkzeuge erstklassig sein, aber was uns aus Sicht des Kunden vom Wettbewerb unterscheidet, sind die angesprochenen Serviceleistungen.

mav: Betreiben Sie diesen Aufwand für jeden Kunden?

Knöllner: Wir unterscheiden nicht nach A- und B-Kunden. Bei den Schulungen gehen wir individuell auf jeden Betrieb ein. Natürlich kann es sein, dass bei einer Firma mit drei Mitarbeitern auch mal ein halber Tag Schulung ausreicht.

Contest GmbH
www.contestcnc.de

WNT Deutschland GmbH
www.wnt.com