Das Fremde als Freund begreifen

Toolmanagement ist ein wirkungsvolles Mittel, um die Produktivität in den Unternehmen zu steigern – unabhängig von deren Grösse. Die Wege zur erfolgreichen Umsetzung sind allerdings sehr verschieden und reichen von der Inhouse-Lösung bis hin zum externen Dienstleister. Die CIM GmbH hat im Rahmen ihrer bewährten Toolmanagement-Tagung einzelne Konzepte gegenübergestellt und hinterfragt.

Produktivitätssteigernd: Toolmanagement – hier in Form eines Werkzeugausgabeautomaten – ist nicht nur ein Mittel, um Werkzeugkosten einzusparen, sondern auch, um Technologieentwicklungen zu forcieren. *(Bild: Gühring)*

(pi) Der Weg zum wirkungsvollen Toolmanagement ist sehr arbeitsintensiv. Deshalb stellt sich die Frage, ob und in welcher Form Hilfestellung durch qualifizierte Dienstleister in Anspruch genommen werden soll. Das Spektrum der Dienstleistungen reicht von der Bereitstellung eines Werkzeugausgabesystems bis zur vollumfänglichen Übernahme der Werkzeugbereitstellung durch die Mitarbeiter des Dienstleisters.

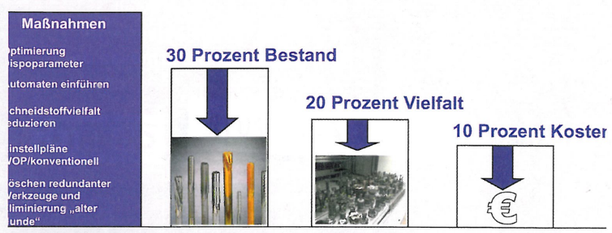
«Kritisch zu hinterfragen», so Markus Schoor von der CIM Aachen GmbH, «ist das jeweilige Geschäftsmodell des Dienstleisters. Nur wenn dieses auch langfristig den Rahmen für eine Win-win-Situation eröffnet, ist Toolmanagement als Dienstleistung attraktiv.» Wie so eine Win-win-Situation aussehen kann, präzisiert Peter Parczyk, Gesellschafter und Vorstand der A-Form AG aus Mildenau. Mit der Einführung des Werkzeugausgabesystems von Gühring und insbesondere der dazugehörigen Lagerverwaltungssoftware ist es dem Werkzeug- und Formenbauer gelungen, die jährlichen Werkzeugkosten um 10 Prozent zu reduzieren.

Entscheidend dafür waren zwei Dinge: Einerseits hat sich Gühring bereit erklärt, auch Fremdfabrikate im Ausgabesystem zu bewirtschaften. Andererseits ist es gelungen, Befürchtungen in der Belegschaft zu entkräften. «Das zunächst als ‹gelbe Gefahr› beargwöhnte Ausgabesystem ist mittlerweile als wertvolle Hilfe von allen Mitarbeitern im Betrieb akzeptiert worden», so Parczyk.

Dass nicht alles, sprich: alle Werkzeuge, über einen Kamm zu scheren ist, machte Marek Zimmermann von der Carl Zeiss SMT AG aus Oberkochen deutlich. So werden Standardwerkzeuge über ein Ausgabesystem des örtlichen Händlers bewirtschaftet, während Sonderwerkzeuge in Eigenregie, aber über das gleiche Ausgabesystem beschafft werden. «In Zukunft», so Zimmermann, «ist auch die verstärkte Inanspruchnahme technologischer Beratung durch die Werkzeughersteller denkbar.»

Dabei geht es vor allem um das Einfahren neuer Prozesse. Eine Aufgabe, für die im schnell wachsenden Geschäft der Carl Zeiss SMT immer weniger eigene Kapazitäten zur Verfügung stehen. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt, für den sich externe Hilfe anbietet, ist die Erstellung von 3D-Werkzeugmodellen für die NC-Simulation.

3D-Werkzeugmodelle speziell und Werkzeugdaten allgemein waren das Stichwort für Boris Kaiser von CIMSource Software aus Aachen. Zur Überwindung des leidigen Themas der Datenaufbereitung, ohne die Toolmanagement nicht funktionieren kann, gibt es demnach Hoffnung. «Auf Basis des sogenannten Data-Minings haben wir Verfahren entwickelt, um aus unstrukturierten Datenbeständen so saubere Werkzeugdaten abzuleiten, dass sogar 3D-Werkzeugmodelle generiert werden können», so Kaiser. Die entsprechende 3D-Technologie steht inzwischen auch den Nutzern der ToolsUnited-Internetplattform zur Verfügung (www.cimsource.de/produkt-toolmanagement/toolsunited/).



Lohnendes Ziel: Durch Toolmanagement lassen sich deutliche Einsparungen erzielen. (Quelle: CIM GmbH)

Axel Fritz, Daimler AG: «Effizientes Werkzeugmanagement ist für unsere Produktivität von zentraler Bedeutung. Praxisbezogene Tipps und wertvolle Anregungen für die ständige Verbesserung habe ich von diesem Seminar mitgenommen, darunter auch das aktuelle Thema des Data-Minings.»

Toolmanagement: Zwischen Machen und Machen lassen

Toolmanagement, ob als Dienstleistung oder in Eigenregie durchgeführt, ist offensichtlich ein hochaktuelles Thema. So lockte das gleichnamige Seminar der CIM Aachen GmbH Ende Januar 2012 wieder über 70 Fach- und Führungskräfte der Fertigungsindustrie nach Ulm. Zwischen den Polen «Machen» und «Machen lassen» sind unternehmensspezifisch differenzierte Wege für das Toolmanagement sinnvoll. Gemeinsamer Nenner ist die Nutzung von Werkzeugausgabesystemen, die als Stand der Technik angesehen werden können. In Zukunft wird die technologische Beratung weiter an Bedeutung gewinnen. Auf die Frage, welchen Weg man mit der bisherigen Erfahrung anders gehen würde, lautete die einhellige Empfehlung der Experten: «Einen qualifizierten Mitarbeiter speziell für das Toolmanagement freischneiden.»

Wenn man sich für die Dienstleistungen entscheidet, muss klar sein, dass damit auch finanzielle Aufwendungen verbunden sind. Nur dann kann es zwischen Dienstleister und Fertigungsbetrieb tatsächlich zur Win-win-Situation kommen. «Denn», so Frank Burr von der Zrinski AG aus Wurmlingen, «natürlich lässt sich der Dienstleister seinen Service bezahlen.» Der Aufschlag auf die Werkzeugkosten muss in Relation zu vereinfachten Abläufen im Betrieb gesetzt werden. Wenn der Dienstleister – in diesem Fall die Hoffmann Group – ins Haus kommt, werden auch technologische Fragestellungen diskutiert. «Und wenn dabei eine Lösung von Hoffmann zum Tragen kommt, warum sollten wir dann diese Leistung nicht honorieren?», so Burr. Anstatt fehlendes oder nur punktuell benötigtes Technologiewissen auszubauen, heisst es bei Zrinski also «machen lassen». ■

CIM Aachen GmbH
DE-52064 Aachen, Tel. 0049 241 8887-0
info@cim-aachen.de