TOOLMANAGEMENT - MACHEN ODER MACHEN LASSEN?

Der Komponentenlieferant Neapco entscheidet sich im Werk Düren für das Insourcing

von Dr. Götz Marczinski

Neapco Europe GmbH, Düren
fertigt Antriebswellen, Differenziale, Getriebegehäuse, Radnaben u. ä. für die Automobilindustrie.

- 750 Angestellte
- 250 NC Maschinen
- 2500 Werkzeugkomponenten
- 700 Zubehörartikel
- 800 Komplettwerkzeuge
- Auswahlphase inkl. Pflichtenhefterstellung: von Feb. 2014 bis Nov. 2014
- Projektstart: 2015
- Toolmanagement-System: "ToolPal" (CIMSOURCE GmbH)
- Live-Nutzung: 01.01.2016
- Nutzer: 460, davon 15-25 parallel

Die Neapco Europe GmbH hat am Standort Düren bis vor kurzem die Versorgung der Fabrik mit Werkzeugen für die Zerspanung an einen Dienstleister übertragen. In den Jahren 2014 bis 2016 erfolgte der Umstieg in zwei Stufen auf das Toolmanagement in Eigenregie. Über die Beweggründe und das „was" und „wie" des Umstiegs sprachen wir mit Ahmet Simsek, dem Leiter des Toolmanagements bei Neapco in Düren.

Ahmet Simsek, Lead Tool Coordinator, Neapco Europe GmbH Düren

CCA: Welche Anforderungen haben Sie an die Werkzeuglogistik?

Ahmet Simsek: Wir haben ca. 1500 Bestellungen und ein Einkaufsvolumen von ca. 4 Mio. Euro an zerspanenden Werkzeugen pro Jahr. Unsere Anforderungen an die Logistik sind hierbei die Verfügbarkeit der richtigen Werkzeuge an der entsprechenden Einsatzstelle und dies runter gebrochen bis auf die letzte Schraube und natürlich unter Beachtung der optimalen wirtschaftlichen Bestandsmengen.

CCA: Sie haben sich jahrelang auf den Komplettservice eines Dienstleisters verlassen, was waren die Gründe für das Insourcing?

Ahmet Simsek: Es gab 2008 gute Gründe, das Toolmanagement in die Hände des Dienstleisters zu geben. Die Entscheidung für das Insourcing hat auch nichts mit schlechter Performance oder Unzufriedenheit auf unserer Seite zu tun. Vielmehr ist es so, dass die Kostenvorteile stets geringer geworden sind. Die pauschalen Handlingsaufschläge in Relation zum jeweiligen Einstandspreis der Werkzeuge waren ein wesentlicher Kostentreiber. Dazu kam noch der wichtige Faktor, dass wir die technische Verantwortung wieder haben wollten, um auch innovative Werkzeuge an den für uns wichtigen Prozessen einzusetzen. Das funktioniert nur durch unmittelbaren Kontakt zum Spezialisten – dem Hersteller der Werkzeuge. Weiterhin stellt man über die Jahre fest, dass die wirtschaftlichen Ziele des Kunden und des Dienstleisters variieren können.

CCA: Was ist das organisatorische Konzept?

Ahmet Simsek: Zentrale Werkzeugausgabe zur Versorgung der Maschinen mit Werkzeugen. Dezentrale Bereitstellung von Schneidmitteln über Werkzeugausgabesysteme. Die bisherigen Fachleute für Lagerhaltung des Dienstleisters sind von uns übernommen worden. Zudem haben wir uns eigene Toolexperten (Spezialisten aus der Fertigung) aufgebaut, deren Aufgabe es ist, die technischen Innovationen in unsere Prozesse zu implementieren. Insofern haben wir hier nicht nur eine Kontinuität, sondern auch hinsichtlich der Produktivität deutlichere Vorteile als mit dem Dienstleister.

Auch die Werkzeugausgabesysteme werden aus der Cloud gesteuert.

CCA: Stichwort Kontinuität. Können Sie die bisher für das Toolmanagement eingesetzten Einrichtungen weiter nutzen?

Ahmet Simsek: Die Hardware, also Lagereinrichtungen einschließlich der Werkzeugausgabesysteme waren schon immer in unserem Besitz und wurden dem Dienstleister kostenlos bereitgestellt. Anders sah das bei der Software aus. Hier mussten wir uns nach einer eigenen Lösung umsehen.

CCA: Was waren die Auswahlkriterien für die Software?

Ahmet Simsek: Prinzipiell wollten wir Standardsoftware nutzen. Allerdings war uns schon bewusst, dass wir ein paar spezielle Anforderungen hatten. Insofern suchten wir nach einem kompetenten Partner, der unsere Anforderungen auf einer soliden Softwareplattform erfüllen konnte.

CCA: Sie haben sich mit „ToolPal" für ein cloudbasiertes System entschieden. Aus Überzeugung?

Ahmet Simsek: Wir haben zunächst nur den Funktionsumfang und die Erweiterungsmöglichkeiten der möglichen Anbieter geprüft. Hier kam der Cloud-Anbieter auch in die engere Wahl. Dabei hat einerseits die Zusicherung, ggf. die Software auch „On-Premise" betreiben zu können, mögliche Nachteile mit den Wettbewerbern relativiert. Anderseits ermöglicht gerade das Cloud-Konzept eine sehr flexible Einführung der Software.

CCA: Können Sie den Punkt genauer erläutern?

Ahmet Simsek: Der Standard-Funktionsumfang ist sofort verfügbar, und zwar überall im Betrieb. In der Werkzeugausgabe, in der Fertigung, im Büro und bei Bedarf sogar zu Hause. Und notwendige Anpassungen und Funktionserweiterungen werden im Zuge der Einführungsarbeiten schrittweise eingepflegt. So sind wir ständig auf dem Laufenden. Außer einiger Modifikationen an den Ausgabesystemen und bei der Schnittstelle zu unserem ERP-System wurde die IT-Abteilung nicht belastet. Für die Softwareeinführung ist keine Hardware zu beschaffen und zu implementieren. Wir konnten vom ersten Tag an am Kernthema, unserer Werkzeugversorgung, arbeiten.

CCA: Und wie steht es mit der Anbindung in die reale Welt?

Ahmet Simsek: Die Anbindung des ERP-Systems war softwaretechnisch kein Problem. Aber die Integration der Werkzeugausgabesysteme stellte sich als anspruchsvoller heraus als zunächst gedacht. Das lag aber an den Ausgabesystemen, die bereits seit über 10 Jahren im Einsatz sind.

CCA: Wie steht es im praktischen Einsatz?

Ahmet Simsek: Wir haben die Funktionen seit Jahresbeginn schrittweise in den produktiven Betrieb übernommen und können sagen: Unsere Erwartungen sind erfüllt. Insbesondere die Antwortzeiten im Cloud-Betrieb sind kein Problem. Aber warten wir ab, wie sich das entwickelt. Am Ende des Jahres haben wir hier bestimmt belastbarere Aussagen.

CCA: Wir würden uns freuen, wenn Sie die Erfahrungswerte auf dem Toolmanagement Seminar Anfang 2017 in Ulm vorstellen würden.

Ahmet Simsek: Das kann ich gerne machen.

Kennziffer: 8030

!SAVE THE DATE!

Toolmanagement in der Praxis

Seminar
mit integrierter Fachausstellung

02. Februar 2017
Maritim Hotel, Ulm

Kennziffer: 5060