

Das neue Selbstbewusstsein der Formenbauer

von Dipl.-Ing. (FH) Tobias Knipping

Am 4. Dezember 2007 gewinnt die Firma Faßnacht aus Bobingen den "Excellence in Production Award" des aachener werkzeugbaus und wird zum besten Werkzeugbau des Jahres 2007 ernannt. Nach mehreren Anläufen auf diesen Titel, die der Firma 2005 bereits den Sieg in der Kategorie "Externer Werkzeugbau unter 100 Mitarbeiter" eingebracht hat, geht für Firmengründer und Inhaber Wolfgang Faßnacht nun endlich ein Traum in Erfüllung, auf den er seit vielen Jahren hinarbeitete.

Dieses Ereignis war für uns mehr als genug Anlass, das VDWF-Mitglied im schwäbischen Bobingen zu besuchen und mit Wolfgang Faßnacht über die Geheimnisse seines Erfolges zu sprechen. Anton Schweiger, Vizepräsident des VDWF und ebenfalls langjährig erfolgreicher Teilnehmer beim Aachener Wettbewerb, und Willi Schmid, Geschäftsführer des VDWF, trafen einen Firmeninhaber, der seine Besucher herzlich und voller Stolz auf sich und seine 15 Mitarbeiter durch die Fertigung führte.

Vor allem fiel uns das enorme Selbstbewusstsein auf, das Wolfgang Faßnacht besitzt. Diese Eigenschaft, die man heute in vielen Werkzeug- und Formenbaubetrieben nicht mehr so ausgeprägt findet, ist sicherlich ein Schlüssel zum Erfolg der Firma Faßnacht und könnte als Vorbild für die gesamte Branche dienen, die in den vergangenen Jahren viel von ihrem früheren Stolz einbüßen musste.

Anton Schweiger: Guten Tag Herr Faßnacht, Gratulation zum Gewinn der Auszeichnung "Werkzeugbau des Jahres 2007". In der Auswertung des Aachener Benchmarks habe ich gesehen, dass Sie als Sieger des Wettbewerbs in Ihrem Betrieb nur einschichtig fahren. Wie kann das bei den heutigen Kostenstrukturen funktionieren?

Wolfgang Faßnacht: Schichtarbeit bringt keinen Mehrwert für den Kunden, bei uns wird einschichtig gefahren, damit die Qualität nicht leidet. Wenn diese nicht stimmt, dann geht der Umsatz nach unten. Außerdem habe ich, wenn die Qualität nicht stimmt, einen höheren Nacharbeitsanteil und dadurch auch mehr Kosten. Gleichzeitig sinkt bei mehr Nacharbeit auch die Produktivität des Unternehmens, was die Kosten weiter in die Höhe treibt. Wir leisten uns sogar den Luxus, während der Urlaubszeit unserer Mitarbeiter die jeweiligen Maschinen stehen zu lassen. Auch dies erscheint auf den ersten Blick unsinnig, durch die deutlich geringeren Probleme in der Fertigungssteuerung werden die Nachteile jedoch wieder kompensiert.

Willi Schmid: Heutzutage stellt sich für einen Werkzeug- und Formenbauer die grundsätzliche Frage, ob er nur den Werkzeug- und Formenbau anbietet oder auch den ganzen Service um das Kerngeschäft herum. Angefangen beim Engineering bis hin zum Serienanlauf beim Kunden. Wie handhaben Sie diese Problematik? Sind Sie bei der Entwicklung mit dabei oder steigen Sie erst beim reinen Formenbau ein?

WF: Das ist unterschiedlich. Wir versuchen größtenteils, uns so lange wie möglich aus dem Engineering herauszuhalten. Denn eines der Probleme unserer Branche sehe ich persönlich darin, dass seitens der Kunden immer mehr gefordert wird, gleichzeitig die Preise aber immer niedriger werden sollten ...

WS: ... aber was mache ich als Ihr Wettbewerber, wenn ich Ihnen den Auftrag wegnehmen möchte? Entweder biete ich dem Kunden mehr, oder ich muss günstiger sein.

WF: Natürlich kann ich diese Spielregeln nicht aufhalten, aber ich kann versuchen, diese zu umgehen, indem ich als "Macher" Teilprojekte des Werkzeugs außer Haus verbeuge. Die Sublieferanten (Konstruktion, Engineering etc.) rechnen dann direkt mit dem Kunden ab. Wir rechnen heute schon so viel in den Werkzeugpreis mit rein, da freut sich doch jeder Kunde, denn normalerweise müsste er für die gleiche Aufgabe, die ihm jetzt der Werkzeugmacher abnimmt, einen Konstrukteur, einen Entwickler etc. beauftragen. Aber wir brauchen den Auftrag, also machen wir es. Das ist zurzeit unser größtes Problem. Wir haben ein ähnliches Problem bei der Bemusterung. Manche Kunden verlangen von uns, dass wir in eine Spritzgießmaschine investieren sollen. Ich brauche Ihnen wohl nicht erzählen, was das für Kosten sind.

WS: Aber ich wette mit Ihnen, dass Sie bis in zehn Jahren eine Spritzgießmaschine hier im Hause haben. Ich habe mich 30 Jahre lang gegen dieses Thema gewehrt, heute habe ich selbst eine Spritzgießmaschine und bemustere bei mir im Haus.

WF: Ich sehe das anders, ich bin überzeugt, dass es günstiger ist, die Werkzeuge außer Haus bemustern zu lassen, wir machen dies bereits seit mehreren Jahren so, und es funktioniert sehr gut. Eventuell haben wir da einen Vorteil, dass es im Augsburger Raum sehr viele Spritzereien gibt. Da kommt man auch unter, wenn man kurzfristig eine Musterung zu machen hat. Wenn wir dem Druck unserer Kunden nach einer eigenen Spritzgießmaschine nachgeben würden, würden diese nur noch mehr ihrer Probleme auf den Werkzeugmacher abschieben.

Das Selbstverständnis der Firma Faßnacht spiegelt sich auch in der Kleidung wieder. Fast die gesamte Belegschaft weist auf den Gesamtsieg 2007 hin.



Wolfgang Faßnacht zeigt Willi Schmid, Geschäftsführer des VDWF (rechts), und Anton Schweiger, Vizepräsident des VDWF (Mitte), seinen Betrieb.

WS: Das liegt aber mitunter auch daran, dass wir Werkzeugmacher das zu unserem Slogan gemacht haben. Bei fast allen Werkzeugmachern hört oder liest man doch, dass diese von der Idee bis zum Produkt alles machen. Die Kunden wären ja blöd, wenn sie das nicht ausnutzen würden.

WF: Genau da sehe ich aber das Problem, warum die Margen immer geringer werden. Parallel dazu stelle ich in letzter Zeit immer häufiger fest, dass die Mitarbeiter unserer Kunden im spritztechnischen Verständnis massiv schlechter werden. Dies liegt wohl daran, dass die Firmen keinen qualifizierten Nachwuchs mehr bekommen oder keine Zeit mehr haben, den Nachwuchs entsprechend auszubilden. Die daraus entstehenden Probleme werden wiederum häufig auf den Werkzeugmacher abgewälzt, der dann sein Wissen und sein Geld hineinstecken muss, um den Kunden nicht zu verlieren. Außerdem sind wir Werkzeugmacher auch in der schlechten Lage, dass wir nicht wissen, was der Kunde mit dem entsprechenden Werkzeug gemacht hat. Wenn ein Kern abgerissen ist, weil dem Kunden ein Teil in der Maschine hängen geblieben ist, dann sagt einem das keiner, aber die Kosten haben wir zu tragen.

AS: Heutzutage zählt doch auf dem Markt vor allem der Preis eines Werkzeugs. Wie schaffen Sie es, trotz des enorm großen Wettbewerbs so erfolgreich zu agieren?

WF: Wir haben bei uns im Haus den Vorteil unserer Größe und unseres langjährigen und sehr erfahrenen Personalstamms. In den letzten 17 Jahren habe ich nur 2 Mitarbeiter verloren. Parallel dazu habe ich beobachtet, dass bis zur Musterung die Werkzeuge der Wettbewerber nicht besser oder schlechter sind als unsere. Aber dann bekommt man ein Prüfprotokoll, und wenn man die Punkte, die dort angemerkt sind, nur zum Teil oder unvollständig abarbeitet, ergeben sich dann ganz schnell fünf bis sechs Korrekturschleifen. Und an solch einem Werkzeug kann man kein Geld mehr verdienen. Bis zur Bemusterung sind alle Werkzeugmacher sehr ähnlich, was die Qualität angeht, danach trennt sich die Spreu vom Weizen. Und genau an dieser Stelle des Produktionsprozesses gehen die Margen der Werkzeug- und Formenbauer verloren. Deswegen sind wir bei uns im Hause penibel genau hinterher, dass die Optimierungen nach der Musterung peinlichst genau und vollständig abgearbeitet werden.

WS: In der Vergangenheit haben die Werkzeugmacher viel von ihrem Stolz und ihrem Selbstbewusstsein verloren, weil sie aufgrund des großen Konkurrenzdrucks und der schlechten Auftragslage reihenweise gegeneinander ausgespielt wurden. Sehen Sie eine Chance, dass der Werkzeug- und Formenbau in Deutschland wieder zu seiner alten Stärke und zu seinem Selbstbewusstsein zurückfindet?

WF: Wir waren sicherlich die letzten zwei Jahre am Boden, diese Flaute hat uns aber in der Entwicklung deutlich nach vorne gebracht. Wir sind nun vernünftiger geworden, weil man

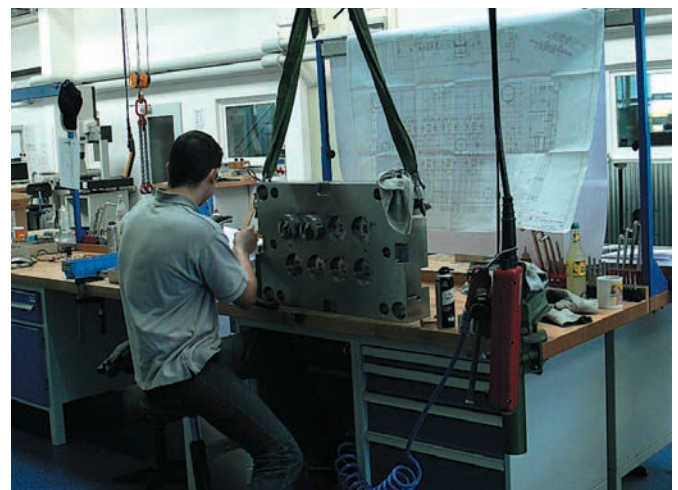
uns dazu gezwungen hat. Wir sind nicht schlechter in dem, was wir getan haben, die Umstände waren schlechter. Aber ich denke, dass wir alle unsere Hausaufgaben gemacht haben, wir müssen weiter schauen, wo wir besser werden können, wo wir Dinge und Prozesse weitergestalten können, wir müssen nur aufpassen, dass wir jetzt nicht frech werden, wo die Zeiten wieder besser werden. Aber mehr Selbstbewusstsein dürfen die Werkzeug- und Formenbauer in Deutschland sicherlich wieder entwickeln. Auch sehe ich ein großes Problem in den bunten Blüten, die die Zertifizierung mit sich gebracht hat. Maßnahmenpläne, Eskalationsschemata, tägliche Fortschrittsberichte, Bilderdokumentationen – alles Kosten für den Werkzeugmacher, die vom Kunden nicht bezahlt werden.

AS: Da haben Sie ja schon recht, aber man kann sich an der Stelle nur effektiv zur Wehr setzen. wenn jedes Werkzeug termingetreu abgeliefert wird. Aus der Auswertung habe ich entnommen, dass Sie in der Termintreue sehr weit vorne sind, da können Sie sich schon einiges mehr erlauben.

WF: Auch wir liefern nicht alle Werkzeuge termingetreu ab. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man mit den Kunden reden kann. Wenn ich gleich im Vorfeld sage, dass ich eine Woche länger brauche, dann ist diese, wenn das Gesamtprojekt stimmt, sehr schnell wieder vergessen. Wenn ich aber keine ordentliche Arbeit abliefern und die Qualität leidet, das bleibt ewig hängen. Vor allem aber bedeutet ein schlampig gearbeitetes Werkzeug in der Nacharbeit zusätzliche Kosten, die einem dann – wie anfänglich schon erwähnt – wieder die Marge auffressen.

WS: Man muss fairerweise sagen, dass es auch Kunden gibt, mit denen man sehr gut reden kann. Aber mit unserer Ehrlichkeit, setzen wir uns allzu oft selbst unter Druck. Wir sind also an der momentanen Situation nicht schuldlos.

WF: Da haben Sie recht. Aber wenn man sieht, was manche Formenbauerkollegen heute treiben, da zieht es einem die Schuhe aus, und man braucht sich nicht zu wundern, warum die Kunden z.T. eben kleinlich und fordernd werden. Wir bei uns haben den Vorteil, dass wir in den Korrekturschleifen sehr



Ein Achtfach-Werkzeug für Hilti in der Bearbeitung

Wenn's mal wieder brennt...
...sind wir für Sie da!

Mach Erodieretechnik

Dieselstraße 4
89129 Langenau
Telefon 0 73 45 / 96 76 -0
Telefax 0 73 45 / 96 76 -29
www.erodieretechnik.de
info@erodieretechnik.de

Werkzeug- und Formenbau

- Drahterodieren
- Senkerodieren
- Startlochbohren im Werkzeug- und Formenbau

Leistungen

- Draht- und Senkerodieren für den Formenbau
- Schnittwerkzeuge
- Vorserien- und Serienteile
- Prototypen
- Elektrodenfertigung
- Startlochbohren ab Ø 0,25 mm

Equipment

4 Drahterodiermaschinen
(mit Plattenwechsler)
4 Senkerodiermaschinen
2 Startlochbohrmaschinen
Datenaustausch:
DXF · VDA-FS · IGES
DWG · DWT · GEO

Wir bieten Ihnen ein nahezu grenzenloses Spektrum an Möglichkeiten – fordern Sie uns! Natürlich nicht nur wenn's brennt!