

Willkommen in der Neuzeit – Werkzeugbau hat Zukunft

China, Drückermethoden der Automobilindustrie und Fachkräftemangel sind krass gesprochen die Herausforderung des Werkzeugbaus in der DACH-Region. Ist das aber ein Grund aufzugeben? – Aus meiner Sicht absolut nicht, denn man muss die Facetten verstehen und die Stärken unseres Werkzeugbaus ausbauen.

Der Werkzeugbau in China hat in den letzten 10 Jahren eine immense Entwicklung erlebt. Die Qualität der Werkzeuge hat ein sehr hohes Niveau erreicht, wie aber natürlich auch der Preis. Monetäre Vorteile erzielen die globalen Kunden nur mit eher durchschnittlichen Ansprüchen an Werkzeuge und einer «Finalisierung» der Werkzeuge in der eigenen Fertigung. Der echte Vorteil Chinas liegt in der Geschwindigkeit, mit der Werkzeuge in drei Schichten und mit Hilfe eines bewussten Überangebots an Werkzeugmaschinen gebaut werden. In unseren Breitengraden hingegen werden Aufträge seriell und nicht parallel wie in China gebaut. Genau dies ist ein Grund für lange Bauzeiten. Und vielleicht muss hier bei uns umgedacht werden!

Dass einige Einkäufer der Automobilindustrie vor allem den Preis der Werkzeuge im Fokus haben, ist jedem bekannt. Der Einkäufer wird nun einmal am Erfolg seiner Verhandlungen und nicht am Erfolg einer sicheren und qualitativ hochwertigen Produktion über die Werkzeuglebenszeit gemessen. Eine Bewertung des «Werkzeugwerts» vom Einkauf über Reparaturen, Wartungen, Produktionsstillstände und Folgekosten führen nur ganz wenige Kunststoffspritzgießunternehmen durch. Macht man diese Kalkulation, kommt man meist zu dem Schluss, eher bei Werkzeugen für die eigene Produktion «zuzuzahlen» – sprich höhere Preise zu gewähren –, als permanent Feuerwehr zu spielen und in der Folge auch die Spritzgießproduktion schlechtrechnen zu müssen. Ich erlebe sehr häufig, dass genau an dieser Stelle ein extremer Nachholbedarf besteht.

Leider sind bei einigen Einkäufern häufig auch Moral und Ethik auf der Strecke geblieben. Es wird durch die Open-Book-Kalkulation nicht akzeptiert, dass auch die andere Seite ein Recht auf Gewinne hat. Hier hilft es nur, Nischen und andere Märkte zu besetzen ... einfach nicht austauschbar zu sein. In dem Fall von Exzellenz lassen sich höhere Preise durchsetzen, wenn man die Verhaltensmuster der Einkäufer kennt und «bedienen» kann.

Der Fachkräftemangel ist überall spürbar. Junge Menschen sitzen lieber am Computer oder schreiben Apps, als ein Handwerk zu lernen. Genau hier bietet aber doch der Werkzeugbau eine unendliche Spielwiese. Von Simulationen über die Erstellung von Fertigungsprogrammen bis hin zur Prozessüberwachung per Bildauswertung und Kontrolle des Produktionsergebnisses mit Hilfe von Computertomographen oder auch der «Augmented Reality» können diese modernen Hilfsmittel helfen, die jungen Menschen zu begeistern. Dies muss nur breitgefächert dargestellt werden. Werkzeugbauer in unseren Ländern werden nicht ohne Investitionen und permanentes Lernen in der Welt der Digitalisierung überleben. Durchgängige Datenverarbeitung ist der Schlüssel zum Erfolg, wie auch die Flexibilisierung der Arbeitszeitmodelle.

Aus meiner Sicht lassen sich alle Herausforderungen meistern. Das volle Programm ist allerdings nicht ohne regelmäßige Investitionen, eine klare Strategie und permanentes Lernen bzw. Informieren möglich.

Es grüßt
Ihr Arno Rogalla



Dr. Arno Rogalla studierte Maschinenbau an der RWTH Aachen mit der Vertiefungsrichtung Kunststofftechnik. 1997 promovierte er mit dem Thema «Analyse des Spritzgießens mikrostrukturierter Bauteile aus Thermoplasten». Er arbeitete als stellvertretender Institutsleiter am Institut für Kunststoffverarbeitung (IKV) an der RWTH Aachen, aber auch in jeweils mehrjährigen Management- bzw. Geschäftsführungspositionen beim Bio- und Medizintechnikunternehmen Eppendorf Instrumente in Hamburg, beim Spritzgießverarbeiter Oechsler in Ansbach und zuletzt beim Bauchemiespezialisten Tremco Illbruck International in Köln.

2009 gründete Rogalla die Unternehmensberatung Rogalla Consulting. Mit seinem Unternehmen steht er für Interim-Management auf der ersten und zweiten Leitungsebene mittelständischer Unternehmen und für die Beratung vor allem an der Schnittstelle zur Kunststoff- und Medizintechnik. Das vorrangige Ziel seiner Tätigkeit ist es, die mittel- und langfristige Zukunft der Firmen zu sichern. Er greift dabei auf breite Managementenerfahrungen in unterschiedlichen Unternehmen und Branchen sowie auf internationale Projekte z.B. in China und Indien zurück.