



FDPW
Fachverband der
Präzisionswerkzeugmechaniker

JAHRESBERICHT

2020/2021

fdpw.de

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

EIN JAHR IM AUSNAHMEZUSTAND

Geleitwort des Präsidenten des FDPW Uwe Schmidt.



LIEBE LESERIN,
LIEBER LESER,

schwierige Zeiten liegen hinter uns. Die neue Situation, mit der wir uns als Gesellschaft abfinden mussten, stellte viele von uns vor enorme Herausforderungen, die nicht wenige an ihre Grenzen gebracht haben.

Sie alle kennen die Aussage: In der Krise zeigt sich das wahre Gesicht eines Menschen. Doch gilt das auch für unsere Betriebe?

Ich denke ja! Denn wenn die Bedingungen belastender und die Aufgaben komplexer werden, kommen die Stärken und Schwächen einer jeden einzelnen Organisation unwiderruflich ans Licht.

Dann zeigt sich, ob die Unternehmensführung ihren Job gut gemacht hat.

Ich bin erleichtert darüber, dass dies bei vielen unserer Mitgliedsbetriebe der Fall zu sein scheint. Während die Corona-Pandemie die globale und unsere nationale Wirtschaft in eine noch nie dagewesene Ausnahmesituation gebracht hat, haben unsere Werkzeugschleifereien sich nicht unterkriegen lassen. Sie haben – wie man das im Handwerk so macht – die Ärmel hochgekremgelt und das Beste aus der Situation gemacht.

Über ein paar Erfolgsgeschichten können Sie sich im vorliegenden Jahresbericht informieren.

Mit großer Zuversicht erfüllt es mich, wenn ich sehe, wie viele Unternehmen trotz widriger Umstände gedeihen und resilient auf die nun schon über ein Jahr andauernde Krisensituation reagieren.

Denn auf unser industrienahes Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk werden weitere Aufgaben zukommen, die es zu bewältigen gilt.

Ich denke dabei an die anstehenden Veränderungen in den Sektoren Mobilität, Energie, Umwelt und Digitalisierung. Viele unserer Betriebe bereiten sich vor, suchen nach neuen Geschäftsmodellen oder stellen sich bereits jetzt neu auf, wie die Ergebnisse einer im April dieses Jahres durchgeführten Befragung zeigen.

Auch unser Fachverband ist aktuell gefordert, denn auch wir haben kein leichtes Jahr hinter uns. Viele unserer Veranstaltungen, Kurse und Events mussten abgesagt werden. Davon betroffen waren auch die GrindTec und das Wernesgrüner Werkzeugsymposium, über die wir einen Großteil unserer Erlöse generieren. Deshalb ist es wichtiger denn je für uns, dass unsere Mitgliedsbetriebe weiterhin treu bleiben und sich solidarisch zu unserem Handwerk und unserer Ausbildung bekennen.

Es gilt, gemeinsam nach vorne zu schauen und uns auf unsere Stärken zu konzentrieren. Aber natürlich sollten wir auch an unseren Schwächen arbeiten. So kommen wir gut durch diese Zeit.

Anregungen für Ihr weiteres strategisches Vorgehen finden Sie im vorliegenden Jahresbericht des FDPW.

Viel Spaß beim Lesen wünscht
Ihnen Ihr

Uwe Schmidt

EIN PERFEKTES „TEAM“

Werkzeugmaschine und Spannmittel gut aufeinander abgestimmt.



Andreas Grabmeier erklärt seinem Mitarbeiter Benjamin Hofbaur die besondere Funktionsweise der WU325linear in Kombination mit dem Werkzeugspannfutter FTGC von SwissChuck.

Auf der Suche nach einer neuen Werkzeugschleifmaschine hatte der FDPW-Mitgliedsbetrieb Grabmeier GmbH ganz klare Vorstellungen. Ein besonderer Fokus lag auf einer universellen Spannlösung, die eine große Bandbreite an Durchmessern abdecken sollte. Bei der Firma Schütte Schleiftechnik GmbH wurde man fündig: Das Kölner Unternehmen entwickelte eigens für Grabmeier eine passende, vollautomatisierte Werk-

zeugschleifmaschine-/Spannfutter-Kombination. In Augsburg freut man sich nun, denn die Produktivität im Unternehmen konnte bei gleichbleibender Präzision und Qualität der Arbeitsergebnisse signifikant gesteigert werden.

„Bevor wir uns auf die Suche nach einer neuen Maschine machten, haben wir zunächst einen individuellen Anforderungskatalog erstellt“, erzählt Andreas Grabmeier, der Junior-Chef

des gleichnamigen Unternehmens. Auf seiner Liste ganz oben standen unter anderem das automatisierte Beladen der Maschine, der Einsatz von Lineartechnik sowie ein großer Schleifscheibenwechsler.

„Sehr wichtig war uns aber auch das Thema Spanntechnik, denn wir wollten mit der neuen Maschine verschiedenste Schaftwerkzeuge im Spannungsbereich von 5 bis 20 mm

bearbeiten. Seit längerem hatten wir schon ein Futter mit dieser Bandbreite im Einsatz, allerdings lief dies nicht so reibungslos, wie wir uns das gewünscht hätten. Also musste eine Alternative her“, erzählt er weiter.

Der Schneidwerkzeugmechaniker-Meister, der ursprünglich eine Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker gemacht hat, ist schon lange fasziniert von der Bedeutung der Spannmittel im Bearbeitungsprozess.

„Spannmittel müssen vielseitig sowie genau sein und sie müssen die Maschine reibungslos mit dem zu bearbeitenden Werkzeug verbinden. Auch wenn ihre Bedeutung im Gesamtprozess oft ein wenig ‚unterschätzt‘ wird, hat ihre Funktionsweise und Qualität oft sowohl einen entscheidenden Einfluss auf die Bearbeitungsgüte der Werkstücke als auch auf die Taktzeit. Schließlich müssen sie die zu bearbeitenden Teile fixieren und gleichzeitig den hohen Flieh-, Zug-, Scher- sowie Torsionskräften trotzen. Und dies, ohne dabei die Werkstücke unzulässig zu deformieren“, so Grabmeier.

Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass er sich auf der Suche nach der passenden Werkzeugschleifmaschine auch intensiv mit der Kombination aus Maschine und Spannmittel beschäftigte. In Köln wurde er bei der Firma Schütte im Rahmen eines Testtags fündig: Das Zusammenspiel aus WU325linear und dem Werkzeugspannfutter FTGC von SwissChuck überzeugte ihn schließlich.

„Das universelle Spannsystem von SwissChuck reduziert die Prozessbeziehungsweise Nebenzeit immens und ermöglicht den Automatisierungsgrad, den wir angestrebt hatten.

Alles greift wie selbstverständlich ineinander und der Wartungsaufwand ist sehr gering. Die Schleifscheiben lassen sich inklusive der Kühlmittelverteiler tauschen und die manuelle Nachjustierung fällt komplett weg“, freut sich Grabmeier.

Die Grabmeier-Kombination aus WU325linear und dem Werkzeugspannfutter von SwissChuck ist eine der vielen Konstellationen, die bei Schütte möglich sind. Dazu erklärt Dr. Markus Feldhoff, Leiter Anwendungstechnik von Schütte: „Generell sind die Möglichkeiten an Spannlösungen in der WU325linear sehr umfangreich. Rundlauffehler von 3 µm und darunter gehören beim Werkzeugschleifen auf Schütte Schleifmaschinen zu den Standardanforderungen. Je nach Randbedingungen kommen alle marktüblichen Lösungen aus dem Standard sowie Sonderbereich zum Einsatz. Dazu zählen mechanische Präzisionsspannfutter, sowohl Spannzangen als auch Lamellenspannfutter, hydraulische Spannsysteme und mechanische Polygonspannsysteme.“

Weil sowohl die Spannfutter als auch die austauschbaren Teilelemente wie Spannzangen in der Prozesssimulation abbildbar seien, könnten vorab zum Beispiel der Schleifscheibenauslauf geprüft und die Ausspannlänge minimiert werden. Hierdurch ließen sich verschiedene Spannlösungen mit unterschiedlicher Störkontur vergleichen und vor der Bestellung des Spannmittels ein Kompromiss zwischen Ausspannlänge/Genauigkeit und Kosten finden, berichtet Markus Feldhoff weiter.

Andreas Grabmeier ist auf jeden Fall sehr zufrieden mit seiner

Werkzeugschleifmaschine, die er im Sommer 2019 in Betrieb genommen hat. Nun werden vollautomatisiert Formwerkzeuge mehrerer Durchmesserbereiche hergestellt und geschliffen. Die Roboterzelle, die für die Beladung der Maschine sorgt, hat zusätzlich die Kapazitäten im Betrieb deutlich ausgeweitet.

„Nachts, während meine Kollegen und ich schlafen, wird bei uns fleißig weitergearbeitet“, erzählt er stolz.

Zufriedene Kunden und verlässliche Produkte lassen natürlich auch die Mitarbeiter bei Schütte gut schlafen.

„Unsere Maschinen setzen seit vielen Jahren im Markt der Fünf-Achsen-Schleifmaschinen technische Maßstäbe. Auf Grundlage dieser seit vielen Jahren bewährten Basis wurde ein Optionsbaukasten entwickelt, der die Anwender in die Lage versetzt, mit einer einzigen Grundmaschine das komplette Werkstückspektrum abzudecken.

Wir konnten schnell die vielen Anforderungen der Firma Grabmeier adaptieren und unsere hochpräzise Fünf-Achsen-CNC-Schleifmaschine fit für den gewünschten Einsatzbereich machen“ so Theo Hackmann, Technischer Leiter Werkzeugschleifmaschinen von Schütte.

Das Ergebnis überzeugt Andreas Grabmeier jeden Tag aufs Neue. Auf die Frage, wie er das Zusammenspiel des Gesamtsystems bestehend aus Werkstückspannung, Werkstück, Werkzeug, Werkzeughalter, Spindelschnittstelle und Maschine bewerte, antwortet er abschließend: „Tadellos!“

AUTORIN

Tina Koch

AUSBILDUNG

Bleiben Sie am Ball!



Im Frühling und Frühsommer werden normalerweise die Verträge für das kommende Lehrjahr unterzeichnet. Doch dieses Jahr ist alles anders: Die Ungewissheit ist für alle Beteiligten hoch und fehlende Perspektiven machen es vor allem den Betrieben schwer, sich für die Durchführung einer Ausbildung zu entscheiden.

Wir vom FDPW kennen Ihre Bedenken und wissen, dass sich einige von Ihnen fragen, ob die Einstellung eines/einer Auszubildenden angesichts der unsicheren Lage sinnvoll ist.

Wir finden „Ja“ und appellieren an Sie: Bitte bleiben Sie am Ball!

Jeder Ausbildungswillige, der aktuell keine Lehrstelle findet, verschärft den Fachkräftemangel. Übernehmen Sie, soweit es Ihnen möglich ist, die Verantwortung und sichern Sie die Zukunft Ihres Betriebes und unseres Handwerks.

Der FDPW steht im ständigen Austausch mit dem ZDH und setzt sich für die Absicherung unserer Ausbildung ein. Ziel ist, die Lage der Ausbildungsbetriebe zu erleichtern und den Fortbestand der Ausbildung zum/zur Präzisionswerkzeugmechaniker/ in zu gewährleisten.

Ende Mai haben die Spitzen der Partner der Allianz für Aus- und Weiterbildung die aktuelle Lage auf dem Ausbildungsmarkt analysiert und im

Rahmen einer gemeinsamen Erklärung Maßnahmen vereinbart, um Auszubildende und Betriebe vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie gleichermaßen zu unterstützen.

Dazu erklärt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH):

„Das Handwerk setzt auch in dieser schwierigen Krisensituation auf Fachkräftesicherung durch eigene Ausbildung. Mit Blick auf das Ausbildungsjahr 20/21 muss vor dem Hintergrund einer großen Verunsicherung bei Unternehmen wie potenziellen Auszubildenden jetzt gehandelt werden, damit es nicht zu coronabedingten Verwerfungen auf dem

Ausbildungsmarkt kommt. Nach einer Umfrage im April unter Handwerksbetrieben beabsichtigen zwar rund 42 % der befragten Betriebe, ihr Ausbildungsengagement auf gleichem oder höherem Niveau fortzusetzen.

Allerdings sagen aber auch 25 % der befragten Betriebe, dass sie im Herbst weniger Ausbildungsplätze anbieten wollen.

Um die Verunsicherung der Ausbildungsbetriebe zu minimieren und eine Entscheidung zugunsten von betrieblichen Ausbildungsangeboten zu stimulieren, hat die Allianz für Aus- und Weiterbildung mit ihrem Treffen einen positiven Impuls gesetzt. Es ist zu hoffen, dass mit den verabredeten Maßnahmen dazu beigetragen werden kann, das Ausbildungsengagement von Unternehmen und Handwerksbetrieben zu stabilisieren.

Aktuell müssen wir jetzt zeitnah das Matching am Ausbildungsmarkt in den Fokus nehmen. Die Allianzpartner setzen sich deshalb dafür ein, dass die Berufsorientierungsmaßnahmen in den Schulen möglichst zeitnah in Abstimmung mit den Partnern vor Ort und ergänzend in digitalen Formaten nachgeholt werden. Denn aufgrund der Schulschließungen und Kontakteinschränkungen sind Berufsorientierungsmaßnahmen und Ausbildungsmessen ausgefallen. Damit fehlen Schulabsolventinnen und -absolventen entscheidende Kenntnisse des Angebots an Ausbildungsberufen. Erschwerend kommt noch hinzu, dass der Kontakt zwischen Betrieben und Bewerbern deutlich

eingeschränkt ist, Schulpraktika abgesagt wurden.

Deshalb ist es zentral, dass die Berufsorientierungsmaßnahmen nachgeholt und der Kontakt der Betriebe zu den Schülerinnen und Schülern der Abschlussjahrgänge ermöglicht wird. Dabei sollte es einen Mix aus Präsenzterminen in Kleingruppen und virtuellen Angeboten geben.

Die Kammern und Verbände des Handwerks sind hier bereits mit Web-Seminaren, WhatsApp-Sprechstunden und der Digitalisierung ihrer Beratungs- und Informationsangebote aktiv.

Ein richtiges Zeichen, das zugleich motivierend und stabilisierend wirken dürfte, ist es, dass Betriebe, die Auszubildende aus insolventen Betrieben in ein Ausbildungsverhältnis übernehmen, befristet bis Ende 2020 eine Übernahmeprämie erhalten sollen. Sofern sich die Situation auf dem Ausbildungsmarkt verschärfen sollte, ist ein befristetes Programm geplant, das Betrieben die Möglichkeit bietet, Teile der Ausbildung an überbetriebliche Bildungsstätten zu übertragen. Ziel ist eine möglichst schnelle Fortsetzung der Ausbildung im Ausbildungsbetrieb.

Es ist gut, dass sich die Allianzpartner darauf verständigt haben, die Auswirkungen der Pandemie auf den Ausbildungsmarkt weiter genau im Auge zu behalten und die vereinbarten Maßnahmen bedarfsgerecht weiterzuentwickeln. Damit die Ausbildungskette nicht reißt und Betriebe auch in der Zukunft in der Lage sind, Ausbildung zu stemmen, ist es aus Sicht des

Handwerks notwendig, dass Ausbildung insgesamt dringend eine Entlastung erfährt. Insofern ist positiv zu werten, dass die Bundesregierung in der Folge des Alliantreffens prüft, wie klein- und mittelständische Ausbildungsbetriebe, die durch die Corona-Pandemie in direkter oder indirekter Form in besonderem Maße durch außergewöhnliche Umsatzeinbußen wirtschaftlich betroffen sind und trotz der schwierigen Situation an ihrer Ausbildungsleistung festhalten, in geeigneter Weise unterstützt bzw. entlastet werden können – beispielsweise auch durch einen Ausbildungszuschuss.“

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) appelliert an die Betriebe:

„Wenn wir jetzt nicht ausbilden, dann fehlen uns in drei Jahren noch mehr Fachkräfte, als das ohnehin schon der Fall ist. Jeder jetzt fehlende Azubi ist eine Fachkraft weniger in der Zukunft. Ausbildung ist der Schlüssel zur Fachkräftesicherung.“

Nichts ist schwieriger, als einen Betrieb, der einmal seine Ausbildung eingestellt hat, wieder zurück ins Boot zu holen. Daher ist es so wichtig, dass Ausbildungsbetriebe am Ball bleiben und so die Ausbildung über die Krise hinweg stabilisiert wird. Das überproportional hohe Ausbildungsengagement des Handwerks darf durch die Corona-Krise keinen Schaden nehmen.“

AUTORIN

Tina Koch

SMARTE BERICHTSHEFTE OHNE ESELSOHREN

Das Buch der Ausbildungsnachweise können Azubis nun auch digital führen.

Eine lückenlose Dokumentation der gesamten „Lehrzeit“ mittels eines Berichtsheftes ist für Auszubildende ein Muss. Gerade aber junge Leute empfinden die Pflege des telefonbuchartigen Dings oft als Pein. Nun gibt es das Berichtsheft ebenso in digitaler Form, sogar auch als Handy App, und ist somit in den jungen smarten und digitalen Medienwelten angekommen.

„So, die Woche ist geschafft, jetzt nur noch rasch das Ausbildungsbuch vervollständigen und dann geht's ab ins Wochenende, naja – kann ich eigentlich nächste Woche auch noch machen...“ – kein Einzelfall: „Das Pflegen der Berichtshefte wird von Auszubildenden allzu oft vergessen, verbummelt, verschoben; die Ausbildungsnachweise werden auch mal verloren, sind dreckig oder oft dann nicht zur Hand, wenn man sie als Ausbilder bräuchte“, berichtet Christian Gayer, Inhaber und Ausbilder des Schleifbetriebs Massari in Aschaffenburg.

Das digitale Ausbildungsbuch punktet dagegen durch permanente Verfügbarkeit. Im Prinzip funktioniert es „Was ist diese Woche in meinem Betrieb passiert?“ Auszubildende müssen über ihre gesamte „Lehrzeit“ Tätigkeitsnachweise führen.



„Was ist diese Woche in meinem Betrieb passiert?“ Auszubildende müssen über ihre gesamte „Lehrzeit“ Tätigkeitsnachweise führen. Victor Spies...

wie ein Online-Formular, das von beiden Backends gepflegt, bearbeitet, geprüft, übermittelt werden kann – einer Datei im Firmen-Intranet oder einem Dokument in einer Team-Share-Software ähnlich

Mittlerweile steht die Software für PCs, Tablets oder Smartphones bereit, eine browser-gestützte Version mache sogar eine Programm-Installation überflüssig, wirbt ein Anbieter des digitalen Berichtsheftes.

Infos auf Knopfdruck

Bei der Online-Variante können die Ausbilder des Betriebs die digitalen Berichte ihrer Auszubildenden somit jederzeit einsehen, mit einem Klick annehmen oder zur Überarbeitung zurücksenden. „Es kann gewünscht werden, dass eine Benachrichtigung per E-Mail erfolgt, sobald ein neuer Bericht eingegangen ist oder eine Push App aufs Handy erfolgen soll“, berichtet Florian Baldus, Schneidwerkzeugmechanikermeister und Werkstatteleiter bei Spreyer Werkzeugtechnik in Limburg. „Man kann sogar eine automatisierte Mitteilung

anfordern, wie hoch die Quote der ausgefüllten Berichte ist.“



... und Clarissa Kuech, Azubis bei Spreyer, bevorzugen die elektronische Variante.

Sein Azubi Victor Spies verwendet das elektronische Berichtsheft seit Beginn seiner Ausbildung und sieht darin – typisch digitale Generation – nur Vorteile. „Ich führe das bequem unterwegs in Bus und Bahn, und die digitale Version bietet mir sogar mehr Platz für meine Ausarbeitungen, da sie ohne Zeilenvorgaben arbeitet.“

Auch seine Kollegin Clarissa Kuech, ebenfalls Auszubildende bei Spreyer, hat sich die Online-Version angeschafft. Florian Baldus: „Ich habe damit in meinem Betrieb und bei meinen Auszubildenden gute Erfahrungen gemacht und kann es daher empfehlen.“

Ein Plus der Online Version ist auch, dass Verlust durch Versand oder das Vergessen des Berichtshefts nun der Vergangenheit angehören. Die Daten sind verschlüsselt in einer Cloud abgelegt und genügen nach Anbieterangaben den hierzulande gängigen Anforderungen eines digitalen

Berichtsheftes auf dem Handy gängigen Sicherheitsstandards.

Zur Buch-Prüfung bitte!

Rund 60 Berichtsbücher pro Abschlussjahrgang müssen im Schnitt bei den angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker-Gesellen an der Jakob-Preh-Schule gecheckt werden, bevor das GO zur Gesellenprüfung erteilt werden kann. „Wenn die

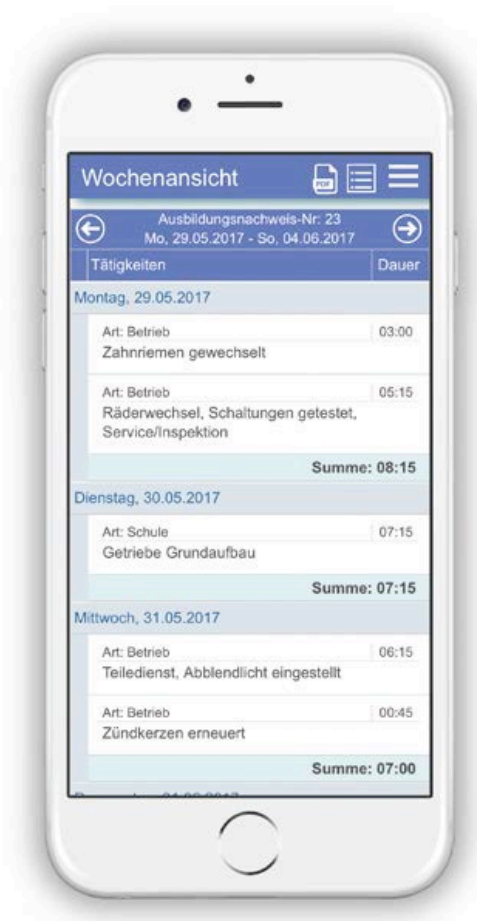
Mitglieder der Prüfungskommission schon weit im Vorfeld der Prüfung Gelegenheit hätten, die Berichtshefte einzusehen, wäre das sicher praktisch.

Digitale Hefte haben zudem den Vorteil einer leserlichen Schrift und sind frei von Eselsohren“, berichtet Schulleiterin Christine Götz augenzwinkernd. An ihrer Schule

existieren bereits beide Varianten der Azubihefte. „Die Handwerkskammern und IHKs sind gerade dabei, ihr Anmeldewesen zu digitalisieren und eine elektronische Azubi-Card einführen. Da liegt das digitale Berichtsheft im Trend der Zeit.“

AUTOR

Tilo Michal



STICHWORT BERICHTSHEFT

Tätigkeitsnachweise müssen in jeder Handwerkskammer oder IHK-Ausbildung geführt werden. Gewünscht und gängig sind je nach Betrieb tägliche oder wöchentliche Einträge. Dadurch soll erreicht werden, dass Auszubildende, Ausbilder sowie Berufsschullehrer jederzeit einen Überblick über den Stand der Ausbildung gewinnen, Lücken und Versäumnisse erkennen und diese dann ggf. (noch rechtzeitig) vor der Gesellenprüfung schließen können.

Außerdem soll damit sichergestellt sein, dass der Auszubildende während seiner Ausbildung alle Qualifikationen des Leistungskatalogs für seinen Beruf in seinem Ausbildungs- oder einem Partnerbetrieb erlangen konnte. Für die Zulassung zur Gesellenprüfung ist ein vollständig und sauber geführtes, von den Mitgliedern des Gesellenprüfungsausschusses (elektronisch) abgezeichnetes Berichtsheft Pflicht. Nach derzeitigem Stand kann der Ausbildungsnachweis im Geltungsbereich der Handwerkskammern und IHKs deutschlandweit vom Auszubildenden entweder schriftlich (händisch) oder elektronisch geführt werden.

NOCH FRAGEN?

Musteraufgaben für Gesellenprüfung Teil I online.



Eine gute Vorbereitung bestimmt den Erfolg.

Eine intensive Vorbereitung ist die beste Grundlage für mehr Prüfungserfolg. Dafür können angehende Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen nun die Prüfungs- und Aufgabenbeispiele für die Gesellenprüfung Teil I nutzen, die über die Seiten des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) zur Verfügung gestellt werden.

Wir empfehlen allen angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker/-innen, die sich auf den ersten Teil ihrer Prüfungen vorbereiten möchten, die Fragen zu nutzen.

Ein gezieltes Selbsttraining gibt Selbstsicherheit und nimmt die Angst vor der eigentlichen Prüfung.

Die Vorteile für die Auszubildenden auf einen Blick:

- Sie lernen die Fragestellungen kennen.
- Sie machen sich mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden vertraut.
- Sie können sich aktiv Wissen erarbeiten und ihre Ergebnisse mit den Lösungen vergleichen.

„Unterstützen Sie bitte Ihre Auszubildenden und informieren Sie sie über die Möglichkeit, diese Aufgaben und Prüfungsbeispiele herunterzuladen.“

Es ist von Vorteil, wenn man sich mit der Struktur der Prüfungen im Vorfeld schon einmal vertraut

gemacht hat. So gibt es keine ‚bösen‘ Überraschungen und man kann entspannt und konzentriert die ungewohnte Prüfungssituation bewältigen“, empfiehlt Stefan Stange, Präsident der FDPW-Fachakademie und Schneidwerkzeugmechaniker-Meister.

Informieren Sie sich jetzt auf den Seiten des BiBB.



<https://www.bibb.de/de/berufeinfo.php/profile/apprenticeship/210317>

WIE FDPW-MITGLIEDER DER PANDEMIE TROTZEN

Auszeiten in der Krise.



Nicht nur Sohnmann Metz findet es auf der selbst gebauten Hochterrasse toll.

Der stellenweise-Lockdown bietet Gelegenheit darüber nachzudenken, ob man der Situation da und dort dennoch Positives abringen oder neue Sichtweisen entwickeln kann. Die Verhaltenstherapie nutzt hierzu das Werkzeug des Reframings, der Umdeutung oder Umplatzierung von Ereignissen, Gefühlen oder Lebensumständen, um erstarrte Gedankenstrukturen aufzubrechen und neue Perspektiven aufzuzeigen. Die Corona Pandemie ist ein aufgezwungener Reframing-Prozess par excellence: Jeder muss für sich (Aus-)Wege finden mit der Situation umzugehen oder Inseln entdecken, die eine

Auszeit aus der Krise bedeuten. Hier ein paar Schlaglichter, wie FDPW-Mitglieder Krisenmomente kreativ genutzt und dabei viel positive Energie freigesetzt haben.

Lieblings-Platz mit Fernblick

Leben und arbeiten dort, wo andere Urlaub machen, ist eigentlich ein Traum. Das findet auch Daniel Metz von Metz Werkzeuge. „So richtig klar geworden ist uns das beim Bau einer Hochterrasse, die den Blick auf die Schwarzwald-Landschaft freigibt“, berichtet er. „Wir haben letztes Jahr ein Kinder-Klettergerüst gekauft und aufgestellt und dieses nun

aufgrund von zeitlichen Freiräumen in Eigenleistung mit einer Hochterrasse erweitert.

Die Plattform ist nicht nur für die Kinder schön. Auch wir Eltern gehen immer wieder gerne da hinauf, weil man einen tollen Ausblick auf den Schwarzwald hat und die Fläche zu einem Picknick mit der ganzen Familie einlädt.“

Stilvolle Ausfahrten

„Mein normalerweise gut gefüllter Terminkalender hat sich im ersten Quartal des Jahres mehr und mehr entleert, auch Abendtermine gibt es im Moment keine“, berichtet Achim Kopp von Kopp Schleiftechnik.

„Und so starte ich unter der Woche ab und an gegen Abend zu einer kleinen Runde mit meinem Oldtimer. Wir wohnen in Lindenfels Winterkasten im Odenwald, einem Dorf mit 800 Einwohnern, inmitten einer traumhaften Landschaft mit Tälern und Höhen, Wald und Wiese und superschönen Sträßchen. Den Weg habe ich da fast komplett für mich alleine und ich kann Kurve um Kurve, Steigung und Gefälle total genießen, stets dem kernigen Klang meines Mercedes 230SL lauschend: Entspannung pur, Stunden fernab von neuen Schreckensmeldungen. Da könnte man Corona glatt vergessen.“

Mitarbeiter sind nun Online-Trainer

„Während der letzten Monate war es für unsere Mitarbeiter des Vertriebs und der Anwendungstechnik nicht möglich, wie gewohnt Kunden zu besuchen und vor Ort mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Weil wir aber auch in dieser schwierigen Zeit bei unseren Kunden für den richtigen Schliff sorgen wollen, haben unsere Kollegen von der Anwendungstechnik kostenfreie Online-Schulungen entwickelt und angeboten. Diese basieren auf den Workshops, die wir normalerweise bei uns im Haus oder bei Geschäftspartnern abhalten, sind natürlich aber extra für das Online-Format aufbereitet worden.

Bisher haben schon mehr als 150 Kunden an den Online-Schulungen und Vorträgen teilgenommen. Ohne die Einschränkungen von Corona wäre es sicherlich nicht zu so einer zügigen Umsetzung der Riegger-Online-Schulungen gekommen“, berichtet Constantin Riegger, Technischer Leiter von Riegger Diamant.

Feine Klingen nach Maß

Gut zu tun hat Martin Böck von der Rixdorfer Schmiede. „Nachdem viele Menschen ihre Urlaubspläne aufgegeben haben oder auch nicht mehr so viel ausgehen, hat der ein oder andere Heim und Herd und dabei das Kochen wiederentdeckt.

Dazu gehört selbstverständlich ein feines Messer. Somit bin ich gerade dabei, Hobbyköchen ihr Lieblingskochmesser zu schmieden. Da es sich hier um Unikate handelt, kann ich alle individuellen Wünsche auf handwerklich hohem Niveau umsetzen“, freut er sich. „Diese Arbeit macht mir richtig viel Spaß!“

Familienzeit

In Zeiten vor Corona sei nicht daran zu denken gewesen, berichtet Mark Hoppe von Hoppeschliff: „Plötzlich findet man sich schon gegen sieben Uhr abends mit seiner Familie auf dem Sofa, um gemeinsam die Abend-Nachrichten zu schauen, weil wegen der Pandemie mit der einhergehenden Auftragsflaute und des nachlassenden Arbeitsvolumens der Arbeitstag sich nun unvermeidlich verkürzt hat und nun ungeahnte Freiräume bietet ...“.

Belegschaft stemmt Hauruck-Aktion

Vielleicht hat die Geschwister Katharina, Lorenz und Ludwig Linner schon länger der Gedanke beschäftigt, wie rasch sie ihren Betrieb im Bedarfsfall umstrukturieren könnten: Mit der Einführung der Maskenpflicht haben sie am Sonntag vor Ostern ihre Gelegenheit erkannt und die Idee entwickelt, in der Unternehmensgruppe in Teilen auf Maskenproduktion zu setzen.

Bereits vier Tage später konnten die Mitarbeiter die ersten Nähmaschinen in der Lehrlingswerkstatt aufstellen. Momentan liegt die Produktionsrate der rund 70 Näherinnen und Näher bei bis zu 150.000 Masken pro Woche.

„Viele unserer Mitarbeiter waren sofort bereit, aus der Kurzarbeit zurück in die Firma zu kommen und bei diesem Neuland-Projekt mitzumachen“, berichtet Ludwig Linner erfreut – Hauruck-Aktion gelungen.

AUTOR

Tilo Michal

UNTERNEHMER PER ROLLENTAUSCH: DIE WERKZEUGSCHLEIFEREI PETER ROTHE

Ein FDPW-Mitglied aus Mecklenburg-Vorpommern stellt sich vor.



Starkes Team, beruflich wie privat: Peter und Edgar Rothe begeistern sich für die gleichen Dinge; eine gemeinsame Tour mit dem Motorrad gehört dazu.

Das Lösen von Problemen liegt Peter Rothe mehr als die Schreibtischarbeit, er verbringt seine Zeit am liebsten in der Maschinenhalle und legt selbst Hand an. Seit Januar führt der Präzisionswerkzeugmechaniker-Meister die Werkzeugschleiferei Rothe. Eine enorme Herausforderung im Krisenjahr 2020.

Es gibt Momente, in denen ist die Firma für Peter Rothe ganz weit weg. Etwa dann, wenn er sich mit seiner KTM 690 SMC in die Kurve legt und dabei einfach nur die mecklenburgische Landschaft genießt. Aber das ist selten. Die meiste Zeit verbringt der Jung-Unternehmer

selbstverständlich in seiner Firma, der Werkzeugschleiferei Rothe.

„Als ich 2003 meine Ausbildung zum Schneidwerkzeugmechaniker begann, hatte ich sicher nicht im Sinn, dass ich eines Tages Unternehmer sein würde.“

Nun, am 1. Januar, übernahm er den Betrieb vom Vater Edgar Rothe, einem gelernten Maschinenbauer, den man durchaus als Pionier bezeichnen kann, indem er 1997 die Werkzeugschleiferei Rothe gründete. Edgar Rothe erinnert sich: „Ich mietete eine Halle hier auf dem ehemaligen VEB-Gelände und fing bei Null an.

„WIR SIND BREIT UND FLEXIBEL AUFGESTELLT UND ERHOFFEN UNS, DAMIT EINIGERMASSEN KRISENSICHER ZU SEIN – SO WEIT MAN DIES IN DER AKTUELLEN SITUATION SAGEN KANN“.
PETER ROTHE

Als sich die Chance bot, Maschinen günstig zu kaufen und auch der Mietpreis für die Werkstatt auf dem Gelände der einstigen BAMA sehr fair war, überlegte ich nicht lange und meldete ein Gewerbe an.“ Erfahrung und Kenntnisse hatte er aus seiner

jahrelangen Tätigkeit im Werkzeugbau.

„Rückblickend kann ich sagen, es ist alles gut gegangen und das Unternehmen hat sich sehr gut entwickelt. Aber es war schon ein hohes Risiko damals“.

Breit aufgestellt

Sohn Peter Rothe dagegen hat seinen Beruf von der Pike auf gelernt, genoss die Berufsschule an der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt/Saale, der Adresse für Schneidwerkzeugmechaniker in Deutschland.

„Ich habe 2003 meine Ausbildung in der Firma meines Vaters begonnen“, erklärt der nun 34-Jährige. Vater Edgar war zunächst skeptisch, ob die Zusammenarbeit eine gute Idee sei. „Natürlich gab es auch mal Spannungen und Unstimmigkeiten, wir sind schließlich Vater und Sohn. Aber im Endeffekt hat es gut geklappt. Peter ist fachlich sehr gut und bringt auch frischen Wind hier bei uns rein“, erklärt Edgar Rothe.

Peter machte dann 2016 seinen Meister und leitete seitdem die Auftragsabwicklung und Entwicklung. Zum Jahresbeginn kam es zum Rollentausch. Peter Rothe sieht darin eine WinWin-Situation: „Mein Vater, der sein ganzes Leben lang hart gearbeitet hat, kann jetzt einen Gang ’runterschalten und muss sich nicht mehr für alles verantwortlich fühlen. Ich habe als Chef nun freie Hand und kann die Firma in die Richtung weiterentwickeln, die ich will und das Lebenswerk meines Vaters bleibt erhalten! Natürlich weiß ich auch, dass ich jetzt eine riesige Verantwortung übernommen habe.“

Die Werkzeugschleiferei Rothe ist mittlerweile auf sechs Mitarbeiter und einen Auszubildenden angewachsen, die Firma hat ein breit gefächertes Produktportfolio. Werkzeugschleifen, Sonderwerkzeugherstellung und Lohnarbeit im Außenrund- und Flachsleifen erbringt Rothe für Kunden aus der Holzindustrie, der Kunststoff, der Papier- und Metallbearbeitungsbranche bis hin zum Werkzeugbeschichtung-Service.

„Wir bieten natürlich auch einen Nachschleifservice für Privatkunden an“, berichtet Peter Rothe. „Wir sind breit und flexibel aufgestellt und erhoffen uns, damit einigermaßen krisensicher zu sein – soweit man dies in der aktuellen Situation sagen kann“.

Immer Lösungen parat

Wenn man in der Werkzeugschleiferei Rothe anruft, dann ist es eher selten, dass Peter Rothe persönlich ran geht, als Büromensch sieht er sich absolut nicht, allzu oft steht er selbst an der Maschine und probiert aus, wie man das Optimale aus Prozess und Werkzeug herausholen kann. Oder er tüfelt an Sonderwerkzeugen, eine Aufgabe, die ihm besonders viel Spaß macht. Diesen Hang zur Perfektion hat er nun auch an seine Mitarbeiter weitergegeben:

„Als absoluten Pluspunkt bei uns sehe ich, dass wir fachlich und maschinentechnisch sehr breit gefächert aufgestellt sind und jederzeit flexibel und just in time auf Kundenwünsche reagieren können.

Zum Beispiel sind wir in der Lage, Sonderwerkzeuge in kleinen Losgrößen innerhalb von 24 Stunden herzustellen. Auf meine Mitarbeiter kann ich mich hundertprozentig verlassen.

Die machen dann auch Überstunden oder kommen gar am Samstag rein, da sie voll und ganz hinter dem Betrieb und zu ihrer Arbeit stehen. Mir ist dabei wichtig, dass es dabei immer sehr familiär zugeht und das Ganze sehr unkompliziert abläuft.“ Das passt zu Peter Rothe: unkompliziertes Auftreten, klare Ansagen.

Mutter Anke macht zum Teil die Buchhaltung und Vater Edgar ist auch noch täglich im Betrieb, bringt seine Erfahrungen weiter ein und steht Peter beratend zur Seite. Vom breiten Leistungsspektrum und der hohen Flexibilität profitiert auch der Auszubildende, der im zweiten Lehrjahr Metallbauer lernt. Er hätte bei Rothe auch Schneidwerkzeugmechaniker lernen können, aber er wollte aus familiären Gründen nicht immer wieder für Wochen nach Bad Neustadt. Die Metallbauerausbildung kann er lokal machen.

Überhaupt ist Verwurzelung ein Thema bei Rothe. Die Rothe-Mitarbeiter kommen aus der Region, ebenso wie die rund 600 gelisteten Kunden, die sich in einem Radius von 150 Kilometern um Ludwigslust gruppieren und aus den Bundesländern Hamburg, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und natürlich Mecklenburg-Vorpommern stammen.

„Da ich selbst auch, wenn es die Zeit zulässt, im Außendienst unterwegs bin, habe ich regelmäßig den persönlichen Kundenkontakt. Ich kann mich mit den Kunden austauschen und auch fachlich spezielle Fragen beantworten oder mir direkt vor Ort ihre Probleme ansehen“, berichtet Rothe.

Trotz Regionalität und Bodenhaftung hat er ehrgeizige Pläne: „Klar müssen wir mit der Zeit gehen und Stück für Stück den Maschinenpark weiter modernisieren, um den Ansprüchen unserer Kunden weiter gerecht zu werden.“ 17 Maschinen gibt es bei Rothe, darunter Sägeblattschärfmaschinen von Loroch und Vollmer, eine Langmesserschleifmaschine, diverse Flach- und Außenrundschleifmaschinen, konventionelle Universalschleifmaschinen, die trotz der Fünf-Achs-Universalschleifmaschine der Firma Schütte immer noch im Einsatz sind. „An die Anschaffung der Schütte-Maschine 2008 habe ich noch eine präzise Erinnerung“, berichtet Peter Rothe. „Es war unsere erste Fünf-Achs-CNC Maschine. Mein Vater und ich hatten damit keinerlei Erfahrung, aber wir

sind auch dieses Risiko eingegangen. Ich habe mir die Bedienung selbst angeeignet, allerdings mit Unterstützung der Firma Schütte, die uns damals immer mit Rat und Tat zur Seite stand und auch vor Ort präsent war. Wir fühlen uns auch heute noch als kleiner Kunde sehr gut betreut.“

Naja, eine aktuelle Messmaschine eines etablierten Messtechnologie-Herstellers wäre schon noch nach dem Geschmack von Peter Rothe, verrät er, und diese ist im Investitionsplan für 2020 auch vorgesehen. Aber auch ohne sie ist er sich sicher, dass er es schafft, mit Hilfe der schon etwas betagten Zoller-Messmaschine alle Kundenwünsche zu erfüllen und die erforderlichen Toleranzen und Qualitäten einzuhalten. „Mir

macht es immer Spaß, mir etwas auszudenken und Lösungen zu finden“.

Das Tüfteln liegt ihm auch privat, gerne modifiziert er seine Fahrzeuge, zurzeit die KTM 690 SMC, damit sie seinem Geschmack und seinen Ansprüchen gerecht wird, wie auch seine Sonderwerkzeuge.

Ach ja: Zur Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt hat er immer noch einen sehr guten Draht und erinnert sich gerne an die solide und facettenreiche Ausbildung dort.

Doch für eine Stippvisite mit dem Motorrad dorthin mal so zwischendrin ist es von Ludwigslust aus dann doch zu weit...

AUTOR

Tilo Michal

„ES GEHT AUCH OHNE ZEHN PROZENT WACHSTUM JAHR FÜR JAHR“

Bei Metz Werkzeuge e.K. im Schwarzwald ist Schnelligkeit fast schon eine Art Sport.



Daniel Metz (Jahrgang 1982) ist das, was man geerdet nennt: Familie, gemeinsames Kochen sowie Mountainbiken in seiner Heimat, dem mittleren Schwarzwald, sind ihm wichtig. Von wichtigtuerischer Selbstdarstellung oder Effekthascherei keine Spur. Metz verfolgt in seinem Unternehmen eine klare Strategie, die auch die Nagelprobe „Corona“ bislang bestanden hat: Sportlich kurze Auftrags-Durchlaufzeiten und maximale Flexibilität beim Projekthandling – ein Portrait des Jun-Unternehmers, der Metz

Werkzeuge erst vor gut 18 Monaten übernommen hat.

„Es kann durchaus vorkommen, dass ein Fräser von uns schon auf der Maschine des Kunden aufgespannt ist und arbeitet, die Daniel Metz Bestellung dazu aber erst ein paar Tage später hereinkommt“, berichtet Daniel Metz. „Wenn ein Partner etwas rasch braucht, dann sind wir unbürokratisch da.“

Schnelligkeit und Präzision ist das, wofür der Schwarzwälder brennt: Begeistert berichtet er, dass seine Firma in der Lage ist, Aufträge mit einem Durchgang von 24 Stunden

oder Sonderwerkzeuge in nur wenigen Tagen zu fertigen. Die Bestellungen bei Metz kommen nahezu ausschließlich per E-Mail, sind oftmals nur mit einer kleinen Handskizze und der Information versehen, welches Material zerspant werden soll, also sinngemäß „Macht 'mal!“

„Für mich und unser Fertigungsteam bedeutet das dann Nachdenken, Tüfteln und Konstruieren und dann sofort ans Werk. Das ist bisweilen stressig, aber der Erfolg bei unseren Kunden gibt uns Recht, denn diese können dann fast unmittelbar an ihre Auftraggeber liefern. Unser

Kundenstamm ist sehr stabil. Sogar in Corona-Zeiten haben wir eine Handvoll Kunden, bei denen die Auftragsbücher noch dick sind“, berichtet Daniel Metz. Viele dieser Firmen haben ihren Sitz in Metz’ Umgebung, es gibt einen persönlichen Draht. „Ehrlich gesagt: Wir haben keinen Vertrieb und Außendienst, der Außendienst bin ich.“

Damit er diese schnellen Durchlaufzeiten bewerkstelligen kann, setzt er im konstruktiven Bereich etwa auf die Schleifsoftware von MTS, die er und sein Team aus dem Effeff kennen. Zum anderen hat sich Metz auf Fräswerkzeuge fokussiert mit Expertise in die Tiefe und ist damit in unterschiedlichen Branchen wie Formen- und Maschinenbau, Medizin- und Automobiltechnik, Luft- und Raumfahrt zuhause. Das streut das Risiko.

Auch am Beispiel Nachschleifen ist die Geschwindigkeit bei den Schwarzwäldern erkennbar: „Wir bekommen morgens die Ware per Paketdienst oder Pickup-Service angeliefert. Bis spätestens mittags sind die Werkzeuge dann in der Regel in der Fertigung, und wenn es noch reinpasst, kommt es vor, dass sie noch am selben Abend auf der Maschine sind. Unsere Durchlaufzeit vom Warenein- bis zum Warenausgang ohne Beschichtung liegt bei drei bis vier Tagen inkl. Wochenende.“

Fast diebisch freut er sich, wenn seine nachgeschliffenen Werkzeuge besser funktionieren als die Neuwerkzeuge, was immer wieder vor- kommt ...

Fünf-Achs-CNC-Schleifmaschinen, automatische Beladesysteme und modernste Messtechnologie bilden fertigungsseitig das Rückgrat bei Metz.

Besser werden

Nach 18 Monaten an der Spitze der Firma könnte Daniel Metz fürs erste zufrieden sein, aber Stillstand ist nicht seine Sache, schließlich prangt auch in der Werkhalle auf einem vier Meter breiten Banner der Spruch des Porzellan-Unternehmers Philip Rosenthal „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein“.

„Ich möchte die Digitalisierung unserer Prozesse und den Workflow weiter verbessern. Wir sind ein kleines Team von 14 Leuten mit den entsprechenden personell beschränkten Ressourcen. Da muss alles zahnradartig ineinandergreifen. Aktuell sind wir an der Verknüpfung unserer gesamten Wertschöpfungskette Richtung Industrie 4.0 dran.“ Das solle allerdings kein Selbstzweck sein, um damit protzen zu können, räumt Metz ein.

„Bereits in Jugendjahren hatte ich mich stark für die Informatik interessiert und schon mit 16 Jahren ein Gewerbe für Medientechnik und Informatik angemeldet. Ich programmierte damals kleinere Webprojekte und konnte mir damit ein ordentliches Taschengeld verdienen. Die reine Informatik war mir jedoch zu trocken, sodass ich mich dann für ein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens mit den Schwerpunkten Informatik und Logistik entschieden habe.“

Mit Hilfe der Datentechnik will er nun auch sein nächstes Projekt

angehen: Mass Customizing. Diese böte die Verknüpfung von Serienfertigung mit individuellen Anpassungen nach Kundenvorgabe. Schon bei einer geringen Stückzahl gelange man preislich in einen Bereich, der dem Katalogwerkzeug nahekomme. Ein Werkzeug als Sonderwerkzeug ausgelegt eröffne zudem neue Möglichkeiten.

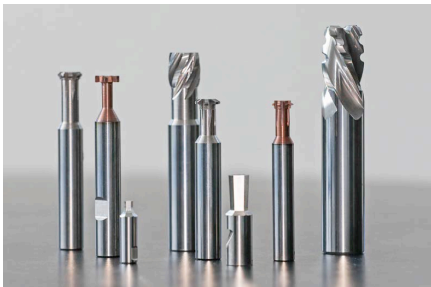
„Entsprechend ist die Weiterentwicklung und Anpassung unserer Instandsetzungsprozesse an die Neuentwicklungen in der Zerspanungsbranche ein wichtiges Dauerprojekt. In den letzten Jahren hat sich im Bereich Schafffräser einiges getan. Fräswerkzeuge wurden komplexer, individueller und decken heute ein breites Anwendungsspektrum ab. Es gibt für nahezu jede Zerspanart ein passendes Hartmetall und eine eigene Beschichtung.“ Bei Beschichtungen arbeitet Metz mit Oerlikon Blazers zusammen – das ist kein Geheimnis.

Attraktiv sein

„Da es hier im Schwarzwald eine Menge an Werkzeugherstellern sowie Nachschleifbetriebe und Niederlassungen von Global Playern gibt, muss ich als Arbeitgeber natürlich auch attraktiv und aktiv sein, um gute Mitarbeiter akquirieren zu können. Deshalb versuche ich den Betrieb so zu organisieren, dass wir hier mit einer reinen Tagschicht auskommen und viele Arbeiten im Mannlos-Modus zu bewältigen sind.

Da wir als kleiner Betrieb nicht mit den Löhnen konkurrieren können, die Konzerne zahlen, betone ich unsere weichen Standortfaktoren: Ich möchte, dass meine Leute abends in ihren Verein oder ins Kino gehen können, das Wochenende frei haben,

am sozialen Leben teilnehmen können und dass sie sich wohl fühlen. Natürlich gibt es bei uns auch unterschiedliche flexible Arbeitszeit-Modelle. Ich führe das Unternehmen im Sinne meines Vaters weiter, setze aber eigene Akzente. Mein Vater hat die Firma eher patriarchalisch geführt. Ich gehe das mehr von der kollegialen Seite an. Aber klar, wir sind ja auch Vertreter zweier Generationen.“



Nahaufnahme Sonderwerkzeuge

Daniel Metz wollte, als er die Firma übernahm, nicht auf zu viele Pferde setzen oder gar wachsen, um des Wachstums willens, berichtet er.

„Metz Werkzeuge geht auch ohne zehn Prozent Wachstum Jahr für Jahr!“ Dabei sind ihm der globale Blick auf Dinge oder die

Wachstumsperspektiven von Großunternehmen nicht fremd. Metz arbeitete im Ausland bei Siemens VDO, ging dann zur EADS Defence Space GmbH (heute Hensoldt GmbH).

Die Liebe zur Heimat, Freunde und zuletzt seine Frau haben ihn dann 2009 wieder zurück nach Zell am Harmersbach geführt. „Mein Vater hat mich nie gedrängt, den Betrieb zu übernehmen“, lobt er sehr anerkennend Vater Wolfgang.

Der gründete 1983 das Unternehmen, fing quasi im Keller an und sagte eines Tages: „Komm zu mir, schau dir den Betrieb an und falls es dir keinen Spaß macht, ist das auch in Ordnung. Seitdem bin ich aber hier. Ich habe es noch keinen Tag bereut. Im Prinzip bin ich vollkommen fachfremd eingestiegen, jedoch haben mir meine Informatikkenntnisse sehr geholfen, die CNC-Technik und die Schleifprozesse zu verstehen.“

Das Wissen über Werkzeuggeometrien, Beschichtungen, Rohmaterialien ist dann nach und nach

hinzugekommen. „Mein Vater betonte stets: „Du musst als Chef besser sein als deine Mitarbeiter!“

Ich weiß nicht, ob das bei mir immer der Fall ist, aber nach diesem Grundsatz habe ich selbst viele Jahre an der Maschine gestanden und Sonderwerkzeuge ausgelegt, programmiert und geschliffen.“

Die hohe Qualität der Metz Werkzeuge ist im Schwarzwald und weit darüber hinaus jedenfalls sprichwörtlich. Stolz ist der Unternehmer auch, dass er kleine bis mittlere Losgrößen von Sonderwerkzeugen für einen Global Player aus Baden-Württemberg fertigt.

Zurzeit ist die Auftragslage sogar so gut, dass sich Daniel Metz ab und zu eine Mountainbike-Tour durch den Hochschwarzwald gönnen kann – somit hat dann der Außendienst frei ...

AUTOR

Tilo Michal

FDPW-KOSTENINDEX FÜR WERKZEUGSCHLEIFBETRIEBE

Aktuelle Zahlen sind verfügbar.

Der Kostenindex für Werkzeugschleifbetriebe, den der FDPW erstmalig im September 2019 vorgestellt hat, wurde nun angepasst. Über die FDPW-Geschäftsstelle kann die Kennzahl, die bei einer fundierten Preisfindung für Produkte und Dienstleistungen sowie bei Kundenverhandlungen unterstützen soll, jetzt angefordert werden.

Der Kostenindex ist ein hilfreiches Instrument, wenn man Preiserhöhungen durchsetzen möchte. Durch seine transparente Gestaltung ist er leicht nachzuvollziehen. Indem er explizit auf gestiegene Kosten verweist, soll er die Preisbereitschaft der Kunden nachhaltig positiv beeinflussen.

Der Kostenindex eignet sich sowohl für große, mittelständische Werkzeugschleifbetriebe als auch für kleine Messerschmiede und Schleifbetriebe. Er basiert auf zwei Datenquellen, die – und das ist das Besondere – je nach Betriebsstruktur unterschiedlich kombiniert werden.

Datenbasis Inflation

Als eine Datenbasis dient der Verbraucherindex, der die Inflationsrate beschreibt und vom Statistischen Bundesamt (Destatis) in regelmäßigen Abständen zur Verfügung gestellt wird. Er beschreibt die durchschnittlichen prozentualen Veränderungen der Preisniveaus bestimmter Waren und Dienstleistungen.

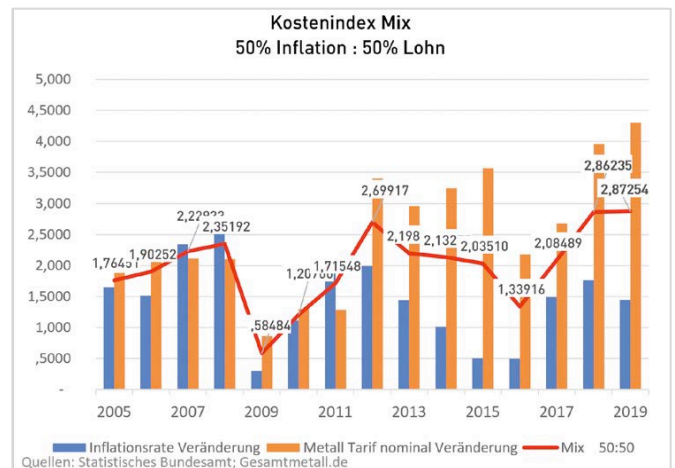
Datenbasis Arbeits-/Lohnkosten

Als zweite Grundlage für den Kostenindex werden die Veränderungen in der Lohnentwicklung hinzugezogen. Hierzu werden die nominalen Veränderungen des Tarifs Gesamtmetall zugrunde gelegt.

Insgesamt werden drei Indizes angeboten, die die unterschiedlichen Unternehmensstrukturen in der Werkzeugschleifbranche abbilden sollen. Sie basieren auf entsprechend der Betriebsausrichtung zugeschnittenen Gewichungen der Faktoren „Inflation“ und „Arbeits/ Lohnkosten“.

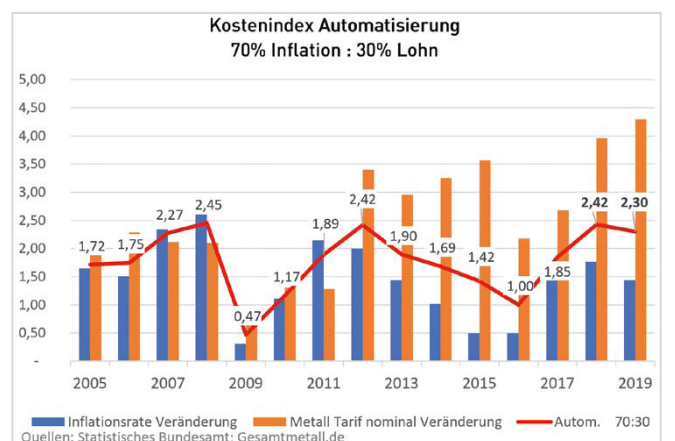
Kostenindex „Mix“ – 50 % Inflation : 50 % Lohn

Bei dieser Indizierung fließen Inflation und Arbeitskosten gleichermaßen mit ein. Er ist eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität durch einen ausgewogenen Mix von Maschineneinsatz und personellem Einsatz erreichen. Die Lohn und Maschinenkosten beeinflussen somit gleichermaßen die Herstellkosten.



Kostenindex „Automatisierung“ – 70 % Inflation : 30 % Lohn

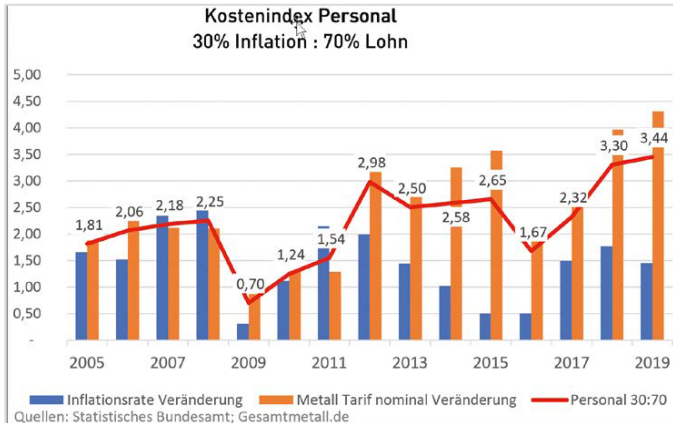
Dieser Index ist eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität eher durch hohen Maschineneinsatz und höheren Automatisierungsgrad erreichen. Damit hat der Lohn einen geringeren Einfluss auf die Herstellkosten.



**Kostenindex „Personal“ –
30 % Inflation : 70 % Lohn**

Eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität eher durch hohen Personaleinsatz erwirtschaften, ist der Kostenindex „Personal“. Hier haben aufgrund der vielen manuellen Tätigkeiten die Maschinenkosten einen geringeren Einfluss auf die Herstellungskosten.

„Mit dem Kostenindex geben wir Ihnen ein Instrument an die Hand, mit dem Sie die steigenden Kosten in Ihrem Unternehmen verlässlich abbilden können. Nutzen Sie diese Kennzahl, um gestärkt und selbstbewusst in anstehende Preisverhandlungen einzusteigen. Er ist eine belastbare Größe, auf die Sie sich jederzeit beziehen können“, so FDPW Präsident Uwe Schmidt.



AUTORIN
Tina Koch

FÜHRUNGSKRÄFTE DER ZUKUNFT

Darunter 13 Absolventen unserer Meisterschule für Schneid- und Schleiftechnik.

Nach zweijähriger Ausbildungszeit an der Jakob-Preh-Schule Bad Neustadt wurden am vergangenen Donnerstag in der Aula der Schule insgesamt 31 Absolventen der drei Fachschulen verabschiedet. Die aktuellen Vorgaben zwangen die Schulleitung dazu, die Zeugnisausgabe in einem etwas eingeschränkten Rahmen durchzuführen. Statt mit Familienangehörigen oder Partnern dieses besondere Ereignis zu begehen, standen in diesem Jahr Abstand halten und Masken tragen an der Tagesordnung.

Sieben Herren und eine Dame dürfen sich nun „Staatlich geprüfte/r Elektrotechniker/ in“ nennen. Weitere zehn Herren erwarben den

Abschluss zum „Staatlich geprüften Techniker für Fahrzeugtechnik und Elektromobilität“. In diesem Jahr waren zudem 13 Abgänger der Kommunalen Meisterschule für Schneid- und Schleiftechnik mit dabei.



Die Absolventen der Meisterschule.

Während die Techniker in zwei Jahren des Vollzeitunterrichts eine rein schulische Ausbildung genossen hatten, absolvierten die Meisterschüler

die Weiterbildung zum „Schneidwerkzeugmechaniker-Meister“ in Teilzeit neben ihrer Berufstätigkeit.

Die Meisterbriefe inkl. Ausbilder-schein werden dann im Dezember durch die Handwerkskammer für Unterfranken überreicht, in diesem Jahr aufgrund der Umstände erstmals in Form einer virtuellen Meisterfeier.

Dementsprechend erhielten die Meister-Absolventen auch „nur“ das Abschlusszeugnis der Meisterschule, während den Technikern eine ganze Reihe von Zertifikaten und Bescheinigungen übergeben wurden. So erlangten zehn

Teilnehmer durch eine Zusatzprüfung die allgemeine Fachhochschulreife.

Fast alle Absolventen hatten sich zusätzlich der Ausbildereignungsprüfung unterzogen, weiterhin wurden SAP- und Hochvolt-Zertifikate ausgehändigt.



Abschlussfeier in Bad Neustadt a.d. Saale

Schulleiterin Christine Götz beglückwünschte die Absolventen zu deren Abschluss und stellte das Engagement heraus, das die Schüler gerade in diesem schwierigen Corona-Schuljahr an den Tag gelegt hätten. „Lernen zuhause“ in der Zeit der Schulschließungen habe mit den Fachschülern gut funktioniert, alle hätten sich schnell auf die veränderte Situation eingestellt und über Videounterricht und Lernplattformen konnte viel Unterrichtsstoff vermittelt werden. Die Schulleiterin lobte den Zusammenhalt und das gemeinsame Ziel, zu einem guten Abschluss zu kommen.

Bruno Altrichter, der stellvertretende Landrat des Landkreises Rhön-Grabfeld freute sich sehr, bei dieser Gelegenheit den Landkreis vertreten

zu dürfen. Er gratulierte den Absolventen herzlich zu deren Erfolg und betonte, dass die Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt mit ihren besonderen Bildungsangeboten einen hohen Stellenwert im Landkreis einnehme. Das Schulsystem hierzulande biete zahlreiche Möglichkeiten, sich weiterzubilden und zu spezialisieren. Die Jakob-Preh-Schule wäre ein hervorragendes Beispiel dafür. Mit ihrem bundesweiten Einzug wäre die Meisterschule für Schneid- und Schleiftechnik sogar einmalig in ganz Deutschland.

Nach der Zeugnisübergabe wurden die Klassenbesten Alexander Kühne, Maximilian Stäblein und Jakob Suckfüll mit einer Urkunde und einem Gutschein des Freundes und Fördervereins bedacht. Sebastian Emes, Daniel Pohl, Maximilian Stäblein und Jakob Suckfüll wurden darüber hinaus für besonders gute Leistungen mit dem begehrten Meisterpreis der Bayerischen Staatsregierung ausgezeichnet. Der Meisterpreis für die Schneidwerkzeugmechaniker-Meister wird erst zu einem späteren Zeitpunkt ausgegeben.

Stellvertretend für das Lehrerkollegium richtete der Fachschul-Koordinator Markus Weiglein das Wort an die Versammelten und ließ die beiden Schuljahre humorvoll Revue passieren. Es wurde deutlich, dass der diesjährige Abschlussjahrgang bei den Lehrkräften in guter Erinnerung bleiben wird. Die Zusammenarbeit empfand Weiglein als sehr angenehm und eine Bereicherung für das

Schulleben. Auch wenn es während des Jahres einmal vorkam, dass Schüler Kritik an der einen oder anderen Regelung übten, so war diese Kritik doch immer konstruktiv und sachlich begründet. Weiglein lobte das Engagement der Schüler bei den vielfältigen Aktionen und Projekten in den zurückliegenden zwei Jahren. Von der Klassenleiterin der Meisterschule, Frau Bettina Büchner, wurde eine Video-Botschaft eingespielt, da Frau Büchner an diesem Nachmittag nicht anwesend sein konnte.

Auch Vertreter der Handwerkskammer und des Prüfungsausschusses waren im Zusammenhang mit der Meisterprüfung vor Ort. Andrea Sitzmann, die Bereichsleiterin der Handwerkskammer für Unterfranken, sowie Stefan Stange, der Präsident der Fachakademie für Schneid- und Schleiftechnik, richteten ihre Glückwünsche an die angehenden Techniker und Meister. Sitzmann fügte an, dass sich die jungen Meister nun auch „Bachelor Professionell“ nennen dürfen.

Zu guter Letzt kamen die Schüler zu Wort. Auch sie sprachen von einer schönen, wenn auch anstrengenden Schulzeit. Man sei in den zwei Jahren zu einer echten Gemeinschaft zusammengewachsen, wo jeder jeden unterstützt habe. Besonderer Dank ging an die Lehrkräfte für deren Einsatz und die gute Zusammenarbeit, die sich zwischen Lehrern und Schülern im Laufe der Schulzeit entwickelt habe.

EIN JAHR FDPW-EINZELZERTIFIZIERUNG

Interview mit Andreas Laux, Geschäftsführer azm cert, Jörg Teichmüller, Inhaber JT-Technik und Berater des FDPW, sowie Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW.

Viele Jahre lang hatte der FDPW seinen Mitgliedern die Teilnahme an der FDPW Gruppen-Zertifizierung (QM-Matrix) ermöglicht. Im letzten Jahr wurde diese Form der Zertifizierung durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (kurz: DAkkS) für unzulässig erklärt.

Innerhalb kürzester Zeit fand der Fachverband in der DAkkS-akkreditierten Zertifizierungsgesellschaft Mittelstand (azm cert) eine neue Partnerin, mit der er seit Ende letzten Jahres seinen Mitgliedsbetrieben die Möglichkeit zur Einzelzertifizierung anbietet. Das neue Konzept hat die ehemaligen Matrixteilnehmer überzeugt und die Überführung der Unternehmen in die neue Systematik ist fast abgeschlossen. Die FORUM sprach mit Andreas Laux, Geschäftsführer azm cert, Jörg Teichmüller, Inhaber JT-Technik und Berater des FDPW, sowie Prof. Dr. Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer FDPW, über die Umstellung und die Neuerungen.

FORUM: Herr Teichmüller, seit einem Jahr „überführen“ Sie als interner Auditor und QM-Berater Unternehmen aus der FDPW-Matrix Gruppe in die neue, gemeinschaftliche FDPW-Einzelzertifizierung. Wie zufrieden sind Sie mit dem Übergangsprozess?

Teichmüller: Sehr zufrieden, denn insgesamt ist alles ziemlich reibungslos abgelaufen. Es gab kaum auffällige Abweichungen seitens der externen Auditoren. Ganz im

Gegenteil: Alle Beteiligten haben uns die Qualität der alten Matrix bestätigt. Die Norm sei in den Unternehmen sehr gut verankert und man sehe, dass wir ihre Vorgaben regelkonform umgesetzt hätten.



Jörg Teichmüller, Inhaber JT-Technik und Berater des FDPW

FORUM: Wir wissen aber, dass Sie schon vor der ein oder anderen Herausforderung standen ...

Teichmüller: Das Zeitfenster für die Umstellung war wirklich sehr klein. Ursprünglich dachten wir, wir hätten für den Transformationsprozess drei Jahre Zeit. Letztendlich war dann aber direkt schon Ende 2019 Schluss mit der Matrix. Vor allem die Terminkoordination war alles andere als leicht, denn etliche Vor-Ort-Besichtigungen sind dazu gekommen, die wir vorher nicht so eingeplant hatten. Aber wir haben es geschafft: Bis Ende dieses Jahres werden alle beteiligten Betriebe ihr neues Zertifikat in den Händen halten. Darauf bin ich schon sehr stolz.

FORUM: Es gibt also noch Unternehmen, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht zertifiziert sind?

Teichmüller: Genau, aber für die haben wir ein FDPW-Branchenzertifikat entwickelt. Dieses bestätigt die Einhaltung der Norm seitens des Verbandes, lediglich der externe Auditor hat aufgrund des Termindrucks – auch bedingt durch Corona – noch nicht bestätigt.

Saxler: Dieses FDPW-Branchenzertifikat bieten wir übrigens auch für Unternehmen an, die kein offizielles DAkkS-Zertifikat benötigen, aber trotzdem einen Beleg haben möchten, dass die Norm bei ihnen umgesetzt ist. Auf der FDPW-Homepage können diese FDPW-Branchenzertifikate sogar verifiziert werden.

FORUM: Auf welche Änderungen mussten sich die Unternehmen einstellen?

Teichmüller: Sie können sich über mehr Besuch freuen, denn das externe Audit findet nun jährlich statt. Für das interne Audit sind wir wie gewohnt ein bis drei Tage – je nach Unternehmensgröße – vor Ort, nun kommen noch weitere Tage für das externe Audit hinzu. Ich sage übrigens bewusst „freuen“, denn ich empfinde es als einen großen Vorteil für die Unternehmen, wenn nichtinvolvierte Berater von außen auf den Betrieb schauen.

FORUM: Auch das sogenannte „Durchgriffsrecht“ fällt weg. Herr Saxler, können Sie das vielleicht noch mal erläutern?

Saxler: Bei der Matrix-Zertifizierung war der Fachverband die Zentrale für den gesamten Verbund. Er hatte verschiedene Kennzahlen und Vorgaben entwickelt, die alle Teilnehmer einhalten mussten. Denn für die Matrix galt: Wenn ein Unternehmen durchfällt, dann fallen alle Unternehmen durch. Das sollte auf jeden Fall verhindert werden. Durch die Einzelzertifizierung gilt dies nicht mehr.

FORUM: Was geblieben ist, sind die QM-Workshops, obwohl diese ja nur im Rahmen der Matrix-Zertifizierung Pflicht waren...

Saxler: Unsere QM-Teilnehmer wünschen sich das so. Sie haben gelernt, dass der Erfahrungsaustausch, so wie er in den Workshops stattfindet, unglaublich hilfreich ist. Aufgrund von Corona haben wir den letzten Workshop als Videokonferenz veranstaltet. Vorteil: Keiner musste fahren und es entstanden keine Hotelkosten.

Teichmüller: Aber für den Bereich „Netzwerken“ fand ich diese Form des Zusammentreffens schwierig. Was ich an den Vor-Ort-Workshops liebe, ist die Interaktion. Deshalb haben wir uns überlegt: Mindestens ein physischer Workshop pro Jahr muss weiterhin sein! Aber häufigere virtuelle Treffen sollen jetzt ebenfalls stattfinden. An diesen Treffen können übrigens alle interessierten Mitgliedsunternehmen teilnehmen.



Prof. Dr. Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW

FORUM: Herr Saxler, Sie bieten die Zertifizierung jetzt auch für Fördermitglieder an. Warum ist dies jetzt möglich?

Saxler: Eine Grundanforderung an die Teilnehmer der Matrix war es, dass die Unternehmen die gleiche Unternehmensausrichtung haben. Das fällt jetzt im Rahmen der Einzelzertifizierung weg und damit steht die Tür auch für unsere Fördermitglieder offen.

FORUM: Herr Laux, warum empfehlen Sie als Geschäftsführer der Zertifizierungsgesellschaft azm cert die gemeinschaftliche Teilnahme von Werkzeugschleifbetrieben an der neuen FDPW-Einzelzertifizierung?

Laux: Neben den generellen Vorteilen einer akkreditierten Zertifizierung stehen die monetären Vorteile im Vordergrund. Hierbei kann der FDPW als Fachverband gemeinsam mit uns Sonderkonditionen für seine Mitgliedsbetriebe anbieten. Dies gelingt uns, weil wir vorhandene Synergien nutzen können. So hilft zum Beispiel eine optimierte Routenplanung dabei, Kosten zu sparen.

Saxler: Weitere Synergien ergeben sich, da alle unsere Mitglieder einer einzigen Branche angehören und damit fachlich, strukturell und

organisatorisch viele Überschneidungen haben. Das kann man sich im Zertifizierungsprozess zunutze machen.

Teichmüller: So ist zum Beispiel das QM-Handbuch - bis auf wenige individuelle Anpassungen - für alle Unternehmen nutzbar. Unser eigenes entwickeltes FDPW-Managementtool FMT steht weiterhin auch allen Teilnehmern uneingeschränkt zur Verfügung. Wir kommunizieren transparent und kümmern uns, dass sämtliche neuen Dokumente, Informationen und Anforderungen sofort für alle Beteiligten verfügbar sind. Der wichtige Erfahrungsaustausch erfolgt über die regelmäßig stattfindenden Workshops, ein neu entwickeltes Verbesserungstool und das interne Netzwerk.

FORUM: Herr Teichmüller, warum halten Sie am QM-Handbuch fest, obwohl in den meisten Normen gar kein Handbuch mehr gefordert ist?

Teichmüller: Das Handbuch ist so eine Art roter Faden, der durch die Norm führt. Vielleicht auch so etwas wie eine Übersetzung, die die Inhalte der Norm in eine verständliche Sprache überträgt. Ich finde ein QM-Handbuch sehr wichtig, weil es hilft, die Abläufe der Geschäftsprozesse strukturiert zu dokumentieren. So können sich die Unternehmen sehr gut organisieren.

FORUM: Herr Saxler, im Rahmen des Wechsels wurde auch eine neue Zertifizierungsgesellschaft als Partner mit ins Boot geholt. Warum ist die Auswahl auf azm cert gefallen?

Saxler: azm cert ist ein Unternehmen auf Augenhöhe, es betreut

vornehmlich kleine und mittelständische Unternehmen und hat kein Konzerndenken wie große Zertifizierer. Das passt sehr gut zu unseren Mitgliedern und macht es leicht in der Zusammenarbeit.

FORUM: Herr Laux, wie überzeugen Sie Ihre Kunden?

Laux: Neben dem transparenten Preismodell überzeugen wir insbesondere mit unserer Flexibilität, die wir uns auf die Fahne geschrieben haben. Jeder Kunde weiß im Vorfeld, was er bezahlen muss. Jeder, der eine Frage hat, kann sich an uns wenden und bekommt direkt die Antwort, die er braucht. Bei uns landet man nicht erst mal im Callcenter und muss sich dann auf die Suche nach dem passenden Ansprechpartner machen.

FORUM: Sie arbeiten ausschließlich mit freien, externen Auditoren zusammen? Warum ist das so?

Laux: Das ist ein wichtiger Bestandteil unseres Unternehmenskonzepts. Freie Auditoren machen uns räumlich und finanziell unabhängig. Unsere Fixkosten sind somit niedrig und dies geben wir an die Kunden weiter. Hinzu kommt, dass unsere Auditoren über Deutschland verteilt sind und wir diese möglichst kundennah einsetzen können. Das hält die Reisekosten niedrig.



Andreas Laux, Geschäftsführer azm cert

FORUM: Für alle interessierten Unternehmen: Wie lange dauert es, bis ein zertifizierungsfähiges Managementsystem im Unternehmen aufgebaut ist?

Teichmüller: Eine Frage, die sich pauschal schwer beantworten lässt. Meist dauert es zwischen einem halben und ganzen Jahr, bis die Norm umgesetzt ist. Generell kann man sagen, dass Unternehmen, die im Vorfeld schon Prozesse definiert haben, bei der Umsetzung ganz klar im Vorteil sind.

FORUM: Herr Laux, auf Ihrer Webseite findet man die Aussage „Effizienz ist intelligente Faulheit“. Was hat „Faulheit“ mit Qualitätsmanagement zu tun?

Laux: Das ist natürlich überspitzt formuliert. Was wir damit meinen ist, dass es Sinn macht, sich wiederholende Dinge zu standardisieren. Sind Prozesse erst einmal definiert, dann müssen diese nicht ständig neu durchdacht werden. So kann man auf intelligente Weise "faul" sein beziehungsweise die Zeit anders nutzen.

AUTORIN

Tina Koch

EIN FDPW-MITGLIED STELLT SICH VOR

Feilen Pieper hat seit drei Jahren einen neuen Inhaber – eine Zwischenbilanz.



Feilen Pieper aus der Vogelperspektive. Auf der Freifläche hinten rechts entsteht die zweite Photovoltaikanlage. Mit der bereits bestehenden PV-Anlage auf den Hallendächern soll alsbald eine 80-prozentige Autarkie von fossilen Energieträgern erreicht werden.

Man kann nicht behaupten, dass sich Joachim Daubitz ins gemachte Nest gesetzt hätte. Als er 2015 den Geschäftsführerposten bei Feilen Pieper übernahm, galt das Unternehmen mit 40 Mitarbeitern in der Branche als angezählt. Unternehmensnachfolge wie Führungsfragen waren durch den plötzlichen Tod des Gründers Heinrich Pieper ungeklärt, es gab einen Innovationsstau, die Hausbank war alarmiert. Nach einem „Nine-to-five-job“ sah es für Daubitz bei Weitem nicht aus. Seine Aufgabe: Das Traditionsunternehmen wieder auf Kurs bringen, 40 angestammte Arbeitsplätze erhalten und Feilen Pieper zukunftsfähig machen.

Zwei Jahre lang stand Daubitz Feilen Pieper als Geschäftsführer vor,

bevor er vor genau drei Jahren das Angebot erhielt, das Unternehmen zu kaufen und er sich damit auch einen lang ersehnten Traum erfüllte. Auf die Frage nach seiner unternehmerischen Rolle sagt er: „Wenn ich nicht Inhaber wäre, hätte ich versucht, einer zu werden!“ Somit lamentiert er auch nicht über Arbeitszeiten, Abend- und Wochenendschichten und Risiko.

„Im Kern war Feilen Pieper ein gutes Unternehmen, breit gefächert, hatte längst nichts mehr mit dem Hauen von Feilen zu tun, und mit vielen langjährigen Mitarbeitern war auch viel Knowhow im Hause. Heute sehen wir uns als innovativer Schleifpartner und Hersteller von Sonderwerkzeugen, sind Partner für das Handwerk wie für die Industrie.“

Mit dem Erwerb von Feilen Pieper ist der nun 55jährige Joachim Daubitz sicherlich ein Exot in der Gründerszene von Niedersachsen – seine Quirligkeit und sein Ideenreichtum stehen aber den anderen Gründern, die im Schnitt eine Generation jünger sind, in nichts nach. „Ich sehe mich als Motivator für meine Mitarbeiter, als Ideengeber für neue Produkte und als Problemlöser“, berichtet er über sich. Und den Begriff Familienunternehmen lebt er aktiv: seine Brüder Mark und Michael sind mit im Betrieb, Sohn Sascha macht eine Ausbildung zum Präzisionswerkzeug-mechaniker.



Michael Daubitz bei der Arbeit in der Messerschleiferei

Beim Umbau des ehemaligen Pieper Wohnhauses in die jetzige „Verwaltungszentrale“ mit Geschäftsführerzimmer, Buchhaltung und Besprechungsbereichen haben die Brüder zusammen Hand angelegt: am Wochenende, am Abend, außerhalb der Firmenarbeitszeit. Gelernte Handwerker sind sie alle drei.

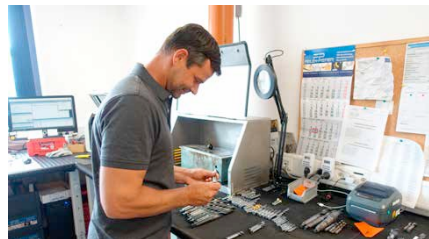
Wenn man heute bei Feilen Pieper hereinkommt, spürt man noch etwas den Charme der 70er Jahre, „wie das eben so war“, sagt Daubitz augenzwinkernd. 50 Jahre Tradition sind fast überall greifbar: Beim Rundgang durch den Betrieb sieht man, wie Jahrzehnt um Jahrzehnt Halle um Halle entstand, die Firma quasi wie die Jahresringe am Baum zugelegt hat.

Arbeitsabläufe neu definiert

„Anspruchsvolle Kunden, innovative Produkte und neue Technologien erfordern nun eben auch neue Strukturen und Arbeitsorganisation“, berichtet Daubitz. Wir haben die Abläufe in den letzten 36 Monaten entsprechend neu organisiert und in den Hallen umgestellt“.

Ein Beispiel hierfür ist die Arbeitsvorbereitung mit Prüfraum: Dort kommen alle Werkzeuge, die nachgeschliffen oder beschichtet werden sollen, zusammen, werden geprüft, vermessen, in Chargen eingeteilt, gekennzeichnet auf Paletten gesetzt

und an ihre jeweiligen Weiterbearbeitungsstationen geschickt. „Der Umstand, dass wir hier Werkzeuge unterschiedlicher Auftraggeber neu kommissionieren und für die Produktion zusammenfassen, sorgt für einen höheren Auslastungsgrad der Maschinen und effektiviert die Abläufe.“



Prüfen, Messen, Kommissionieren: Mark Daubitz in der Arbeitsvorbereitung

Maschinen müssen damit nicht für Kleinserien eingerichtet werden, auch die Energieeffizienz erhöht sich dadurch, weil Automaten nicht mit Teillast laufen. Vorrangiges Ziel ist es, dass all unsere Kunden, egal ob sie aus der Automobil-, Papier-, Stein-, Kunststoff- oder Holzindustrie sind, binnen fünf bis sieben Werktagen wieder über hochqualitative Werkzeuge verfügen können.“

Die Werkzeuge bei Feilen Pieper stammen aus einem Umkreis von Ostholland bis Hildesheim, von Hamburg bis Remscheid, und kommen entweder per Post oder Kurier oder werden vom hauseigenen Tourenendienst gebracht. Rund 1000 Kunden sind bei Pieper gelistet. 180.000 Kilometer fährt der Firmenkurierendienst im Jahr.

Durch die Historie von Feilen Pieper bedingt gibt es eine große Diversifizierung: das Angebots-Portfolio reicht vom Nachschleifservice von Bohrern und Fräsern über die Produktion von Industriemessern und

Mahlringen für Feinmahlmühlen, vom Flachs Schleifen bis hin zum Beschichten von Werkzeugen im PVD-Verfahren und zum Sonderwerkzeugbau.

„Unser Angebot spiegelt ganz gut die Geschichte von Prüfen, Messen, Kommissionieren unseres Unternehmens wider, das 1971 als Dienstleister zum Nacharbeiten von Feilen und sonstigen Werkzeugen begann und damals im wahrsten Sinn des Wortes jeden möglichen Auftrag ausführte. Wir sind tief in dieser Region verwurzelt und nehmen deshalb auch Kleinstaufträge an, die betriebswirtschaftlich genau genommen unrentabel sind; hier sehen wir uns aber auch in der Nachfolge des Firmengründers Heinrich Pieper und machen das selbstverständlich auch,“ berichtet Joachim Daubitz.



Joachim Daubitz, Geschäftsführer der Feilen Pieper GmbH, ist Maschinenschlosser mit Fleisch und Blut: Hier legt er selbst beim Drehen Hand an. Die Maschine ist ein Geburtstagsgeschenk seiner Frau.

Auf Zukunftskurs

„Für mich besteht derzeit die größte Herausforderung darin, beim Engineering die vorhandenen Ressourcen mit neuen Arbeitsabläufen und Technologien zu verheiraten, die Prozesse zu optimieren und somit Gewinnmarge und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Die älteren handgeführten Dreh-, Fräs- und Schleifmaschinen sind natürlich

auch ein Schatz, gerade für kleine Losgrößen nicht zu unterschätzen und natürlich auch für eine solide handwerkliche Ausbildung unserer Lehrlinge interessant“, berichtet Daubitz.

Das Unternehmen bietet Ausbildungsplätze als Zerspanungsmechaniker(in), Präzisionswerkzeugmechaniker(in) und Industriekaufmann oder -kauffrau an. „Das ist unsere Zukunft“, sagt Daubitz, der auch Mitglied im Prüfungsausschuss der IHK Hannover ist.

Jetzt werden sukzessive ältere Maschinen upgedatet, etwa mit Roboter oder Kettenladern versehen oder erhalten neue CNC-Steuerungen. Um eine vollautomatische HM-Sägeschleifmaschine von Vollmer für den Mannlosbetrieb ist der Maschinenpark erst kürzlich erweitert worden.

Zukunftsfähig zu sein bedeutet für Daubitz aber auch ökologische Aspekte im Blick zu haben: „Wir wollen den Betrieb möglichst Ressourcen schonend weiterführen und haben hierfür zwei Millionen Euro an Investitionsvolumen eingeplant. Eine zentrale Filteranlage läuft seit ein paar Monaten und wir haben die

gesamte Beleuchtung auf LED umgestellt“, sagt Daubitz.

Als Leuchtturm-Projekt bezeichnet er die nun zweite Photovoltaikanlage, die gerade in Bau ist. „Um die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu minimieren, hatten wir schon letztes Jahr in eine 300 KWp-Anlage investiert, die unseren Verbrauch um 230.000 KWh senkte. Die zweite PV-Anlage sorgt nun dafür, dass wir alsbald eine 80prozentige Autarkie von fossilen Energieträgern haben. Als energieintensives Unternehmen mit fünf Beschichtungsanlagen wollen wir zeigen, dass moderne Fertigung und Nachhaltigkeit miteinander einhergehen können.“

Die jüngste PV-Anlage wird nun auf einer Hallenkonstruktion errichtet, die momentan noch reine Reservefläche ist. Wenn diese Halle dann eines Tages bezogen sein sollte, wird es eng bei Feilen Pieper. Wer die Agilität von Joachim Daubitz beobachtet, kann sich denken, dass dies mitunter schon bald der Fall sein wird...

AUTOR

Tilo Michal

VITA

Joachim Daubitz, Jahrgang 1961, ist gelernter Maschinenschlosser und Industrie-Meister, war im technischen Vertrieb bei den Mittelständlern HIK Maschinen und Anlagenbau GmbH und Knoke Beschlagtechnik und arbeitete als Controller bei der BASF in Minden. Mit 50 Jahren wollte er nicht mehr nur Unternehmen beraten und Prozesse analysieren, sondern selbst Dinge vorantreiben und aktiv gestalten. Entsprechend hat er sich 2015 auf eine Anzeige der Firma Feilen Pieper gemeldet und sich als Geschäftsführer beworben. Führen heißt für ihn, vorne dabei zu sein, sprich beim Kunden, in der Fertigung, bei der Entwicklung neuer Produkte und Verfahren. Sein Chefbüro sei entsprechend oft verwaist, sagt er. Erfolg ist für ihn, am Samstag auf eine gute Woche zurückschauen zu können und das gute Gefühl zu haben, Dinge aktiv gestaltet zu haben. Die größte Schwäche des leidenschaftlichen Turniertänzers und nebenberuflichen Lokalpolitikers ist es, so verrät er, eigene Fehler zuzugestehen.

34. FDPW-VOLLVERSAMMLUNG

Erstmalig als Online-Konferenz durchgeführt.



Ursprünglich war die 34. Vollversammlung des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (kurz: FDPW) für März dieses Jahres angesetzt. Doch mit Corona kam alles anders. Zweimal musste die Veranstaltung pandemiebedingt neu geplant werden, bis der FDPW-Vorstand sich Anfang November dazu entschloss, die Präsenzsitzung auszusetzen und die Mitgliederversammlung online durchzuführen. Ein Experiment, das funktioniert hat – dies finden auch die Teilnehmer.

„Lange haben wir damit gerungen, unsere Vollversammlung in eine Online-Sitzung umzuwandeln“, erzählt Uwe Schmidt, der Präsident des Fachverbandes. „Denn eigentlich wollten wir uns mit unseren Mitgliedern auf der GrindTec treffen, um endlich mal wieder in persönlichen Kontakt zu treten.“

Auch habe man Bedenken gehabt, ob jeder die technischen Voraussetzungen für eine solche Art der Durchführung mitbringe.

„Seit März hat sich in puncto Digitalisierung aber so viel getan, dass wir nun im November davon ausgehen konnten, dass technische Beschränkungen kein Problem mehr sein dürften“, so Schmidt weiter.

Für den reibungslosen Sitzungsablauf hatte das Team der FDPW-Geschäftsstelle im Hintergrund alles gut vorbereitet. Die Veranstaltung wurde minutiös geplant, detaillierte Anleitungen wurden erstellt und sogar eine Testkonferenz zum Ausprobieren wurde angeboten.

Am 12. November begrüßte FDPW Vizepräsident Udo Herrmann, der als Moderator durch die virtuelle Sitzung führte, schließlich insgesamt

40 Teilnehmer, darunter auch Vertreter der europäischen Partnerverbände, die damit auch keine Reisebeschränkungen beachten mussten.

Trotz der schwierigen Bedingungen forderte der Präsident des FDPW, Uwe Schmidt, in seiner Begrüßungsansprache die Mitglieder auf: „Wir sollten wieder anfangen, Pläne zu schmieden und gemeinsam Ideen und Strategien zu entwickeln, wie wir unsere Zukunft mit und nach der Pandemie gestalten wollen!“ Er wies darauf hin, dass die Herausforderungen für die Branche immer noch bestünden und es wichtiger denn je sei, aktiv zu werden und sich den schwierigen Aufgaben zu stellen.

Die anschließenden Abstimmungen über die Entlastung der Vorstandschaft und der Geschäftsführung sowie die Genehmigung des Haushaltsplanes 2020 erfolgten in offener

Form. Dazu hatten sich die Teilnehmer zu Beginn der Veranstaltung verständigt.

Ein weiterer wichtiger Tagesordnungspunkt war der Bericht aus dem Verbandsleben. Stefan Stange, Vizepräsident des FDPW und Präsident der Fachakademie, referierte über das Thema Ausbildung und Meisterausbildung im Präzisionswerkzeugmechaniker Handwerk.

Er wies in diesem Zusammenhang auf sichtbare Defizite im Bereich Arbeitsplanung bei den Schülern hin und appellierte an die anwesenden Ausbildungsbetriebe: „Bitte denken Sie daran, dass ab 2022 mindestens die Note 4 in dem Fach Arbeitsplanung erreicht werden muss, sonst müssen die Schüler in die Nachprüfung!“.

FDPW-Präsident Uwe Schmidt erläuterte den strategischen

Masterplan des FDPW, den er gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen entworfen hatte. Mit den Schwerpunkten Mitgliederpflege, Technologietransfer und Bildung sei er die Arbeitsgrundlage, auf der der FDPW-Vorstand den Fachverband zukünftig weiterentwickeln möchte.

Über ein „Herzenthema“ von Uwe Schmidt durften die Mitglieder im Anschluss noch einmal abstimmen: die neue Auszeichnungs- und Ehrenordnung des FDPW.

„Wir möchten zukünftig noch mehr die Personen würdigen, die sich um unser Handwerk verdient gemacht haben. Dabei ist auch Ihre Mitarbeit gefragt. Überlegen Sie sich, wer eine Auszeichnung verdient haben könnte und schlagen Sie Namen vor!“, forderte Schmidt die Anwesenden auf.

Hannes Kock, Vorstandsmitglied FDPW, stellte im Anschluss eine der am meisten in Anspruch genommenen Dienstleistungen des Verbandes vor: die QM-Zertifizierung. Er erläuterte die Neuerungen, die durch den Wechsel der Matrixzertifizierung in eine Einzelzertifizierung entstanden waren und wies auf die vielen Vorteile für die teilnehmenden Unternehmen hin

Die Sitzung endete mit der Verabschiedung durch Uwe Schmidt. Er bedankte sich bei allen Teilnehmern und zeigte sich zufrieden mit dem Ablauf der Online-Sitzung. Er schloss mit den Worten: „Ich wünsche Ihnen alles Gute für das restliche Jahr, kommen Sie gut durch die Krise und bleiben Sie gesund! Ich hoffe, dass wir uns in 2021 persönlich wiedersehen.“

AUTORIN

Tina Koch

INFOBOX

Die rechtliche Grundlage für die Durchführung einer Online-Vollversammlung durch den FDPW bildet das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht vom 27. März 2020 (Erstes COVID-Gesetz; BGBl. I 2020, 569). Hier wurden bereits im März Regelungen geschaffen, mit denen auch jenseits des Satzungsrechts Gremiensitzungen in der Form von Live-Streams, Telefon- und Videokonferenzen oder Beschlussfassungen durchgeführt und Beschlüsse der Gremien auch im Umlaufverfahren (Textform) durchgeführt werden können.

MITARBEITERENGAGEMENT IN CORONA-ZEITEN BELOHNEN



Wer seinen Mitarbeitern einen Corona Bonus von bis zu 1.500 Euro zahlen und erreichen will, dass davon auch einhundert Prozent ankommen, muss sich beeilen. Denn der ist nur noch mit Buchung dieses Jahr steuerfrei.

„Freundliche Worte an der Ladentheke und Beifall für das medizinische Personal sind ein schöner Ausdruck unserer Verbundenheit in dieser schweren Zeit. Aber wir wollen mehr tun, um die Helferinnen und Helfer angemessen zu würdigen. Eine Reihe von Unternehmen hat bereits angekündigt, das Engagement ihrer Beschäftigten mit Sonderzahlungen zu belohnen. Das Bundesfinanzministerium stellt nun sicher, dass diese Prämien ohne Abzug von Steuern und Sozialversicherungs-

beiträgen bei den Beschäftigten ankommen können. Einhundertprozentigen Einsatz in dieser Zeit wollen wir einhundertprozentig belohnen“, stellt Bundesfinanzminister Olaf Scholz fest.

Unternehmen können ihren Beschäftigten nun Beihilfen und Unterstützungen bis zu einem Betrag von 1.500 Euro steuerfrei auszahlen oder alternativ als Sachleistungen gewähren. Gemeint sind Sonderleistungen, die die Beschäftigten zwischen dem 1. März 2020 und dem 31. Dezember 2020 erhalten. Voraussetzung ist, dass die Beihilfen und Unterstützungen zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn geleistet werden. Die steuerfreien Leistungen sind auch im Lohnkonto aufzuzeichnen.

Andere Steuerbefreiungen und Bewertungserleichterungen bleiben hiervon unberührt. Die Beihilfen und Unterstützungen bleiben auch in der Sozialversicherung beitragsfrei. Mit der Steuer- und Beitragsfreiheit der Sonderzahlungen wird die besondere und unverzichtbare Leistung der Beschäftigten in der Corona-Krise nun auch steuerrechtlich anerkannt und sofort umgesetzt. Wichtig: Landet der Bonus erst im Januar 2021 auf dem Konto des Mitarbeiters, dann gilt die Steuerbefreiung nicht mehr. Die Folge: Der Bonus ist dann lohnsteuer- und sozialversicherungsbeitragspflichtig.

AUTOR

Tilo Michal

EIN FDPW-MITGLIED STELLT SICH VOR...

W wie Wandel, Werkzeugkombinat, Wachstum oder einfach Werkö.



Blick in die neue Fertigung von Werkö vor den Toren Ilmenaus. Das einstige Stammwerk ist nur rund zehn Kilometer entfernt.

Vor Ort wird sie nur als „die Werkö“ bezeichnet: ein bisschen nostalgisch, liebe- und gleichzeitig respektvoll ist das gemeint. Bei ihr handelt es sich um einen renommierten Traditionsbetrieb, aber auch um ein DDR-Werkzeugkombinat und ein nach dem Mauerfall reprivatisiertes Unternehmen, das sich aktuell auf Wachstums- und Innovationskurs befindet. Nach 80 Jahren in Königsee, Werkö steht für Werkzeugfabrik Königsee, hat sich das Unternehmen innerhalb der letzten 24 Monate strategisch neu ausgerichtet – und zum ersten Mal in seiner Geschichte den Standort gewechselt, ist aber auch nur etwa zehn Kilometer weiter gezogen ...

Über 80 Jahre deutsche Geschichte treffen in der Werkö zusammen. Die Firma, die ihren Sitz nun vor den Toren von Ilmenau hat, ist stolz auf ihre Zähigkeit und Innovationskraft: Nicht umsonst ist sie jetzt

Systemlieferant der etablierten Rolls Royce Triebwerkstechnologie-Sparte. „Qualität und Flexibilität ist eine unserer großen Tugenden, die von Mitarbeitergeneration zu Mitarbeitergeneration weitergegeben worden ist. Unsere Werkzeuge waren übrigens auch zu DDR-Zeiten verbreitet, beliebt, bekannt und sogar weltweit im Einsatz, weil eben sehr gut und preiswerter als die von den Mitbewerbern aus dem Westen. Die Werkö war ein echter Devisenbringer“, berichtet der jetzige Geschäftsführer Lars Grünhage.

Nun, so spannend der Blick in die Vergangenheit manchmal sein mag, in einem sich ständig bewegenden Markt braucht es den festen Blick in die Zukunft. Und aktuell, trotz aller widrigen Umstände, befindet sich die Firma auf Wachstumskurs. Die Investition in einen neuen Standort ist der eine Aspekt, der strategische das Hinzunehmen von

Vertriebsmarken wie Cleveland, Ducarbo und Manigley. Und mit dem Kauf von TL Werkzeuge GmbH vor zwei Jahren ist ein etablierter Nachschleifbetrieb und Beschichter mitsamt 15 Mitarbeitern zum Firmen-Portfolio hinzugekommen. Damit hat die Werkö-Gruppe nun ca. 80 Mitarbeiter.

„Mit der Entscheidung ,TL zu kaufen, haben wir uns vergrößert und vor allem unsere Produktpalette wie den Dienstleistungsbereich noch einmal entscheidend erweitern können“, unterstreicht Grünhage.

Nachschleifaufträge gehen bei TL Werkzeuge in der Regel nach fünf Werktagen, beschichtete Werkzeuge nach zehn bis zwölf Werktagen an die Auftraggeber zurück. Aus Grünhages Sicht eine Durchlaufzeit, die nur durch flache Hierarchien und flexible, hochmotivierte Mitarbeiter zu schaffen ist. „Wir sind nun auch dem

Ziel, uns mit einer Auffächerung unseres Angebots krisenresistenter zu machen, nähergekommen.“

Die Werkö selbst ist vor allem spezialisiert auf Bohr-, Fräs-, Senk- und Reibwerkzeuge aus HSS und VHM, auf Gewindewerkzeuge, Gewindeformer für die Metallbearbeitung, Sonderwerkzeuge aller Art (Stufenwerkzeuge, Formwerkzeuge), Entgratwerkzeuge und Ultraschallmesser.

„Durch die Symbiose mit TL Werkzeuge können wir je nach Auftragsart und Umfang Dinge nun von der großen in die kleine Fertigung verlegen oder umgekehrt, und das unbürokratisch und rasch. Und wir können somit unsere Potenziale und das jeweilige Knowhow in den Firmen voll ausschöpfen. Unser Maschinenpark umfasst handgeführte Maschinen, NC-Automaten für die Volumenherstellung ebenso wie hochmoderne Fünf-Achs-CNC-Bearbeit-

ungszentren und die Beschichtungsanlage“, sagt Grünhage.

Zum Tagesgeschäft gehört mittlerweile die Herstellung eines überlangen Bohrers in der Länge bis 100 cm mit Losgröße eins bis zur Fertigung von Werkzeugen in Stückzahl 10.000. Die hauseigene Konstruktionsabteilung, die durchgängig mit zwei Mitarbeitern besetzt ist, sorgt nicht nur für eine sofortige und exakte Konstruktion der Aufträge auf Höhe der Zeit, sondern auch für die Dokumentation und damit für eine jederzeitige Reproduzierbarkeit der Prozesse.

Dabei kommt die ISBE Systemsoftware 3D Sketcher zum Einsatz. „Wir fertigen genauso HSS Bohrer von Ø 1,0 mm bis 60,0 mm wie auch VHM-Tieflochbohrer bis 30 xd. Mittlerweile haben wir auch mit gelöteten, PKD- und Substrat-Werkzeugen Erfahrung und sind sehr daran interessiert, uns auf immer neuen Gebieten des Werkzeugbaus auszuprobieren, etwa beim Bearbeiten bleifreien

Messings oder beim Austesten neuer Geometrien“, erklärt Grünhage.

„Der gewachsene Mitarbeiterstamm ist dabei für uns elementar und von großem Nutzen. Hier ist viel Knowhow vorhanden: Gerade bei Sonderwerkzeugen und kleinen Losgrößen ist man ja eigentlich auf die Erfahrung und das Wissen der Facharbeiter angewiesen, denn man kann sich spezifisches Fertigungs- und Praxiswissen nicht einfach anlesen oder sonst wie mal eben schnell aneignen“ sagt Grünhage.

Damit das auch weiterhin möglich ist, wolle man zukünftig verstärkt in Ausbildung investieren und Azubis dann soweit möglich übernehmen. Wenn diese dann gefragt werden, wo sie denn arbeiten, sagen die dann wohl nur „bei der Werkö“. Und in Thüringen wissen dann alle Leute vom Fach sofort Bescheid ...

AUTOR

Tilo Michal

INTERVIEW:

„DIE INVESTITION IN EINE BESCHICHTUNGSANLAGE IST SCHON EINE ORDENTLICHE HAUSNUMMER“



Lars Grünhage, Geschäftsführer der Werkö GmbH

Forum: Seit wann beschichten Sie Werkzeuge selbst?

Lars Grünhage: Als sich TL Werkzeuge im Jahr 2006 dazu entschlossen hat, eine eigene Beschichtungsanlage anzuschaffen und in die Fertigung zu integrieren, stand der Kundenservice im Vordergrund. Aufwändige logistische Anstrengungen sollten reduziert und die Lieferzeiten verkürzt werden.

Forum: Welche Beschichtungen (Schichttypen) bieten Sie an?

Ronny Möller: Mit unserer Anlage haben wir die Möglichkeit, nanostrukturierte Monolayer und Multilayerschichten sowie Nanogradienten, Nanolayer und Nanokompositeschichten auf die verschiedenen Werkzeugmaterialien aufzutragen. Vorwiegend sind das die Hauptstandardschichten TiN und TiAlN wie

auch AlTiN, TiCN und nACo Beschichtungen.

Forum: Welche Beschichtungstechnologie wenden Sie an, welche Beschichtungsanlage verwenden Sie?

Ronny Möller: Wir arbeiten mit einer Hartbeschichtungsanlage π 80+ von Platit. Dabei handelt es sich um eine kompakte, wirtschaftlich- und anwenderorientierte Anlage, die unseren Ansprüchen in Handhabung und Qualität entspricht. Basierend auf der Platit LARC-Technologie (Lateral Rotating Cathodes) sorgen hier im PVD-Verfahren (Physical Vapor Deposition) zwei rotierende ARC-Kathoden (Targets) durch physikalische Abscheidung für die anwendungsspezifischen Beschichtungsergebnisse.

Forum: Wofür werden die beschichteten Werkzeuge später verwendet?



Vicente Madrid, Produktmanager Werkö

Vicente Madrid: Grundsätzlich findet man heute die Anwendung von beschichteten Werkzeugen in fast jedem Industriezweig. Ein Großteil kommt in den Bereichen freie Stähle, Gusswerkstoffe, NE-Metalle, gehärtete Stähle, Titan, Superlegierungen und universelle Stähle zum Einsatz. Auch in der Holz- und Kunststoffindustrie finden wir immer mehr beschichtete Werkzeuge.

Forum: Wie viele Werkzeuge beschichten Sie pro Monat oder Jahr?

Vicente Madrid: Im Mittel der letzten zwei Jahre haben wir ca. 9.000 Werkzeuge im Monat beschichtet. Natürlich schwankt diese Menge. Sie ist vor allem abhängig von der Größe der Werkzeuge (Platzbedarf auf dem Beschichtungskarussell) und dem aktuellen Auftragsbestand an Werkzeugtypen.

Forum: Für die Leser ist sicherlich die Frage interessant, ab wann sich die Beschichtung und eine eigene Beschichtungsanlage lohnen, Stichwort Amortisation einer entsprechenden Anlage, Durchlauf, Stückzahlen ...

Lars Grünhage: Natürlich wird vor einer Neuanschaffung von

Maschinen oder Anlagen viel gerechnet und kalkuliert. Bei einem Unternehmen unserer Größe ist solch eine Investition schon eine „ordentliche Hausnummer“. Für unseren Typ und unsere Größe der Beschichtungsanlage lohnt sich eine Anschaffung laut Hersteller ab einem Betrag von ca. 180.000 Euro Beschichtungskosten pro Jahr.

Forum: Was bedeutet der Betrieb einer Beschichtungsanlage etwa in Hinblick auf Platzbedarf, Peripherie, EDV-Anbindung, Bedienung

Ronny Möller: Das reibungslose Betreiben einer eigenen Beschichtungsanlage stellt große Herausforderungen an die Organisation und die Peripherie. Flexibilität und Schnelligkeit, die wir dabei erzielen, sind die größten Vorteile, die wir damit unseren Kunden anbieten können. Diese wiegen die hohen Aufgabenstellungen an das Betreiben der Anlage auf.

MIT NEUER STRATEGIE FÜR ZUKÜNFTIGE AUFGABEN GUT GERÜSTET

Der niederländische Fachverband NPS hat sich modernisiert.



Gerrit de Ruiter, Präsident des NPS

Dialog und Austausch mit seinen Partnerverbänden sind für den FDPW von großer Bedeutung. Die besonderen Herausforderungen der letzten Monate sowie die aktuellen Erschwernisse bei der europäischen und internationalen Zusammenarbeit haben daran nichts geändert. Auch mit dem niederländischen Fachverband der Präzisionsschleifereien (kurz: NPS) pflegt der FDPW einen engen Kontakt. Dort hat sich in der letzten Zeit viel getan: Ein neues Konzept für die weitere strategische Ausrichtung sowie ein überarbeitetes Corporate Design sollen den Verband zukünftig noch stärker dabei unterstützen, als DIE Autorität der niederländischen Schleiftechnik wahrgenommen zu werden.

„Wie in Deutschland kommen auch in den Niederlanden auf die Betriebe

viele neue Herausforderungen zu. Und gerade deshalb wird es für uns immer wichtiger uns als Verband in der Öffentlichkeit weiter zu positionieren“, erklärt Gerrit de Ruiter, der Präsident des NPS.

Man wolle auch zukünftig die erste Anlaufstelle und „Autorität“ für alle Unternehmen und Behörden sein, wenn es um Fragen zu innovativen Schleiftechnologien gehe. „Unser Hauptanliegen ist es, die Schleifbetriebe bei ihrem wirtschaftlichen Erfolg zu unterstützen, indem wir die gegenseitige Zusammenarbeit, den Austausch von Knowhow und den Zugang zu Innovationen fördern“, so de Ruiter weiter.

„WIE IN DEUTSCHLAND KOMMEN AUCH IN DEN NIEDERLANDEN AUF DIE BETRIEBE VIELE NEUE HERAUSFORDERUNGEN ZU. (...) DESHALB WIRD ES FÜR UNS IMMER WICHTIGER, UNS ALS VERBAND IN DER ÖFFENTLICHKEIT WEITER ZU POSITIONIEREN.“

GERRIT DE RUITER

Aus diesem Grund habe der sich seit 1998 bestehende Verband entschieden, neue Wege zu gehen. „Im letzten Jahr haben wir Claudia Willems als unsere neue Sektormanagerin eingestellt. Frau Willems kommt aus der Metallbranche und sorgt für frischen Wind in unserem Verband. Wir haben uns intensiv mit den

Mitgliedsbetrieben beraten, die besonderen Herausforderungen unserer Branche herausgearbeitet und auf dieser Basis einen neuen strategischen Plan für die kommenden drei bis fünf Jahre festgelegt. Nach diesem Plan richten wir nun alle unsere Aktivitäten aus“, erklärt de Ruiter weiter.

Viel Arbeit habe man auch in das neue Erscheinungsbild von NPS gesteckt. Das Corporate Design des Verbandes wurde modernisiert, eine neue Website erstellt sowie neues Werbematerial für Messen und Veranstaltungen entwickelt. Zwei große Themen der letzten Monate seien auch die Überarbeitung der hauseigenen NPS-Schleiferausbildung sowie die Wiedereinführung des Ausbildungsberufes „Schleifer“ in den Niederlanden gewesen.

De Ruiter erklärt: „Ähnlich wie in Deutschland müssen wir uns aktiv um unseren Nachwuchs bemühen.“ Gut ausgebildete Schleifer würden nicht nur dringend in der Metallindustrie benötigt, sondern beispielsweise auch im Sport, in der Landwirtschaft, im Bereich Ernährung sowie in der Holzverarbeitung.

„Wir stehen aktuell mit diversen Stellen und Institutionen in Kontakt und machen uns für die Förderung einer allgemein anerkannten Schleiferausbildung stark“, berichtet der Präsident des NPS weiter. „Parallel dazu bieten wir über den NPS eine Weiterbildung für zukünftige Schleifer an. Diese richtet sich an Arbeitnehmer, die bereits eine andere Ausbildung abgeschlossen haben und sich im Fachbereich ‚Schleifen‘ spezialisieren möchten.“ Auch dieses Angebot des NPS wurde überarbeitet, so de Ruiter.

Ab 2021 gebe es verschiedene Kurs-Level, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten seien: einen Grundkurs für Einsteiger, Schleifen für Fortgeschrittene sowie Schleifen für Profis. Optimistisch blickt de Ruiter in das nächste Jahr, obwohl er natürlich auch nicht wisse, wie sich die Zukunft entwickeln werde.

„Durch Corona befindet sich die Welt aktuell in einer sehr außergewöhnlichen Situation. Die niederländischen Unternehmen sind sowohl von den Entwicklungen im Ausland als auch von der Krise im Inland stark betroffen. Die Regierung versucht, mit Subventionen und Maßnahmen zu unterstützen. Aber die Milliarden an Unterstützung müssen irgendwann auch wieder erwirtschaftet werden.“

Die erste Corona-Welle habe die niederländischen Schleifbetriebe glücklicherweise nicht ganz so stark getroffen. „Für viele Schleifereien lief das Geschäft ziemlich normal weiter, weniger Umsatz mussten wir vor allem im Handel verzeichnen. Viele Endkunden haben eher Werkzeuge nachschleifen lassen, anstatt neue zu kaufen. Davon haben die meisten Mitglieder von NPS profitiert“, so de Ruiter weiter. In der zweiten Welle merke man jetzt allerdings schon,

dass der Auftragseingang ein wenig rückläufig sei.

Doch de Ruiter zeigt sich hoffnungsvoll: „Dieses Jahr ist jetzt fast zu Ende und die Zukunft ist weltweit weiterhin unsicher, aber wir sind sehr zuversichtlich, dass es auch wieder bessere Zeiten geben wird.“



NEDERLANDSE PRECISIE SLIJPBEDRIJVEN

Das neue Logo des NPS

AUTORIN

Tina Koch

HANDWERK UND INDUSTRIE SETZEN AUF DIE GRINDTEC

Messe-Impulse kommen direkt aus den Betrieben – Anmeldungen ab sofort möglich.



GrindTec

WIR SIND DIE
GRINDTEC

DAS ORIGINAL SEIT 1998

Der Start der Corona-Impfwelle beflügelte nicht nur die Fantasien der Börsianer, sondern auch die der Messe-Macher. Im Jahr 2022 sollen persönliche Begegnungen wieder uneingeschränkt möglich sein. Entsprechend können sich ab jetzt Aussteller zur GrindTec 2022, der größten internationalen Schleifmesse, anmelden. Dies berichten der fachliche Träger der GrindTec, Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (FDPW), und die AFAG Messen und Ausstellungen GmbH. Beide sind sich sicher, an die Erfolge der Vergangenheit anknüpfen zu können.

Seit der Initialisierung der Messe durch den FDPW vor über 20 Jahren verzeichnete die GrindTec stets immer mehr Aussteller und eine ständig steigende Internationalität der Besucher. „Mit zuletzt 630 Ausstellern aus 30 Ländern hat sich die GrindTec zur Weltleitmesse der Schleiftechnik entwickelt und mit über 19.000 Fachbesuchern aus 66 Ländern einen

Internationalisierungsgrad von mehr als 40 % erreicht“, so FDPW-Geschäftsführer und GrindTec-Profilier Prof. Dr. Wilfried Saxler. „Diese Zahlen sprechen dafür, dass unser agiles Messekonzept stets stimmig ist und unser anwendungsorientierter Ansatz aus den Mitgliedsbetrieben heraus von Jahr zu Jahr besser ankommt“, ergänzt FDPW Präsident Uwe Schmidt. Die Spannweite der Messe reicht von Maschinen und Schleifscheiben, Komponenten für Spanntechnik und Zubehör, Kühlschmierstoffen, Filteranlagen und Software bis hin zur Darstellung der Themen Industrie4.0 und Smart Factory.

„Es werden permanent neue Präsentationsplattformen geschaffen und die ausgeklügelte Nomenklatur wird immer zeitaktuell angepasst, egal ob es um das Nachschärfen von Zerspanwerkzeugen, das Schleifen im Allgemeinen oder die digitale Vernetzung geht“, so Prof. Dr. Wilfried Saxler. „Dafür sehen wir uns als fachlicher Träger und als Handwerksverbandin der Verantwortung. Aufgrund unserer langjährigen Partnerschaften haben wir ein sehr gutes Gespür für die Bedürfnisse und Wünsche des Marktes entwickelt. Wir wissen, was die Messebesucher auf der GrindTec sehen und erleben wollen.“

Intensive Nachwuchsarbeit

Was viele nicht wissen: Die GrindTec und die Nachwuchsarbeit der Schleifbranche sind eng miteinander

verknüpft. Bei Besuchern sehr bekannt ist der auf der Messe ausgetragene Wettbewerb „Werkzeugschleifer des Jahres“ – ein Sprungbrett für junge oder angehende Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und Präzisionswerkzeugmechaniker sowie ein optimaler Treffpunkt für Firmeninhaber, Ausbilder und den interessierten Nachwuchs.

„Doch im Hintergrund der GrindTec laufen in puncto Aus- und Weiterbildung weitaus mehr Fäden zusammen als vielen Ausstellern und Besuchern bewusst ist“, so Uwe Schmidt. „Eine der wichtigsten Aufgaben des FDPW ist die Förderung der beruflichen Bildung im Präzisionswerkzeugmechaniker- Handwerk.

Deshalb investieren wir seit Jahren Erlöse, Kontakte und Impulse, die wir immer wieder aufs Neue auf der GrindTec generieren, in unsere Nachwuchsarbeit“, erklärt er weiter. Dazu gehöre auch die enge Zusammenarbeit mit der Jakob-Prehschule aus Bad Neustadt, die deutschlandweit das einzige Ausbildungszentrum für den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers ist. Mit ihrem Info-Stand ist die Berufsschule von Beginn an neben dem FDPW eine feste Größe auf der GrindTec.

Darüber hinaus wird es 2022 im Messe-Forum wieder zahlreiche Fachvorträge mit hochkarätigen Referenten aus der Schleifbranche geben. Die Vorträge werden simultan ins Englische gedolmetscht.

„Dass unser Konzept ankommt, zeigt alleine schon, dass mehr als 70 Prozent unserer über 100 Fördermitglieder bislang selbst Aussteller auf der GrindTec waren“, berichtet Prof. Dr. Wilfried Saxler. „Das ist nicht weiter verwunderlich, denn das

Profil der Messe spiegelt nahezu identisch das Profil unserer Fördermitglieder wider.“

Aktuell steht die Vorfreude auf die GrindTec bei allen Beteiligten im Vordergrund. „Wir vom FDPW blicken gespannt in Richtung 2022 und

sehen einem persönlichen Treffen auf dem größten Branchentreff der Schleiftechnik vom 15. bis zum 18. März in Augsburg erwartungsvoll entgegen“, so FDPW Präsident Uwe Schmidt.

GRINDTEC 2022

Weitere Internationalisierung im Fokus.

Das führende Forum der Schleiftechnik blickt auf eine beeindruckende Erfolgsstory zurück: Aus einer sehr überschaubaren, noch nicht einmal eine Messehalle füllenden Branchenschau entwickelte sich die GrindTec unter der ebenso behutsamen wie vorausschauenden Regie des Veranstalters AFAG und des fachlichen Trägers FDPW zur heute international führenden Leitmesse der Schleiftechnik. Das über die vielen Jahre gewachsene und immer stärker international ausgebaute Netzwerk mit über 50.000 Kontakten zu Experten der Schleiftechnik bildet den starken Rückhalt der GrindTec. Mit der GrindTec erhielt die Branche eine Plattform, der erstmals gelang, was große Metallmessen nicht geschafft hatten: Hier treffen konzentriert die Experten der Schleiftechnik aufeinander, sowohl auf Aussteller- als auch auf Besucherseite. Die Idee sowie das Konzept dieser Spezialmesse war stimmig und hat die Branche bis heute überzeugt. Erfolgreiche Aussteller, begeisterte Besucher – sie alle schätzen die familiäre und kollegiale Atmosphäre dieser hoch qualitativen

und doch nach wie vor bodenständigen Messe. Weitere Internationalisierung im Fokus. Rund 200 Anmeldungen liegen für die GrindTec 2022 inzwischen vor, nennenswerte Veränderungen in der Zusammensetzung des Angebots lassen sich derzeit nicht erkennen. Vergleichbar auch mit früheren Veranstaltungen ist auch die internationale Zusammensetzung der Aussteller: Gut ein Drittel der Anmeldungen kommt aktuell aus dem Ausland, 14 Nationen sind derzeit vertreten. Weiter forciert werden soll die internationale Reichweite der GrindTec, basierend auf Kooperationen mit Partnern in China, Japan und Indien, aber auch innerhalb Europas. Besonders gut kommt man hier in Italien voran – bereits 29 Unternehmen haben sich für die Grindtec 2022 angemeldet.

Kooperation mit DeburringEXPO
Beim GrindTec-Veranstalter AFAG arbeitet man derzeit an einer Erweiterung des Angebotsspektrums der Weltleitmesse für Schleiftechnik. So wird eine Kooperation mit der DeburringEXPO in Karlsruhe und dem Ausrichter, der fairXperts GmbH &

Co. KG, angestrebt, die die Prozesskette auf der GrindTec erweitert. Eine naheliegende Möglichkeit ist der gegenseitige Austausch von Themenparks. Das bedeutet, dass bereits im kommenden Oktober eine Präsentation zum Thema „Schleiftechnik“ auf der Deburring-EXPO (12. – 14.10.21) gezeigt wird, im Gegenzug kommt der Themenpark „Entgrattechnik“ auf der GrindTec 2022 in Augsburg im März 2022 zum Tragen.

Werkzeugschleifer des Jahres

2020 standen sie bereits in den Startlöchern, im März 2022 dürfen die fünf Finalisten des Wettbewerbs „Werkzeugschleifer des Jahres“ endlich zeigen, wie gut sie sind. Gemeinsam mit der Schneeberger GmbH und der FDPW-Fachakademie sucht das Fachmagazin „fertigung“ auf der GrindTec 2022 den Besten seiner Zunft. Neben hoher technischer Kompetenz und großem handwerklichem Geschick ist auch der Blick für wirtschaftlich Machbares gefragt.

„WIR GLAUBEN AN DEN ERFOLG DER GRINDTEC!“

Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW im Interview.



Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW

Die Ankündigung des vdW, gemeinsam mit der Messe Stuttgart, 2022 in Stuttgart die GrindingHub veranstalten zu wollen, rund zwei Monate nach der GrindTec, ist Branchengespräch. Nicht nur die Nähe der Terminologie GrindingHub zum Namen GrindTec, die sich als Leitmesse der Schleiftechnologie begreift, ist dabei Thema. Ein Interview mit Prof. Wilfried Saxler, dem Geschäftsführer des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW), der 1998 die GrindTec maßgeblich initiiert hat.

FORUM: Ohne Umschweife. Hat Sie die Ankündigung, eine GrindingHub veranstalten zu wollen, kalt erwischt?

Prof. Saxler: Nur wenige Tage vor der offiziellen Ankündigung ist aus

der Branche zu uns vorgedrungen, dass hier etwaige Vorbereitungen laufen. Die Geschwindigkeit und Dreistigkeit des Vorgehens hat uns sehr überrascht. Und natürlich trifft es uns, wenn jemand eine Messe mit nahezu gleichem Profil durchführen möchte. Als eine unserer stärksten Marken im FDPW haben wir die GrindTec nicht nur initiiert, sondern sie inhaltlich immer weiter optimiert. Wir tun dies seit über 20 Jahren für die Werkzeugschleifer, die vor allem Handwerksbetriebe und mittelständische Unternehmen sind. Wir orientieren uns folglich und hauptsächlich an den Bedürfnissen der Besucher. Der bislang ungebrochene Erfolg der Messe war eine hervorragende Bestätigung unserer Arbeit. Was viele nicht wissen: Die GrindTec ist sehr wichtig für unseren Fachverband und unsere Arbeit. über die Messe generieren wir einen

Großteil der Mittel und Kontakte, die wir für unsere Branchenarbeit benötigen. Dabei steht vor allem die Förderung der beruflichen Bildung im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk im Vordergrund. Wir schaffen somit Zukunft im Handwerk und für das Handwerk.

FORUM: Wie ist die Stimmungslage bei den FDPW-Mitgliedsbetrieben?

Prof. Saxler: Unsere Mitglieder signalisieren uns, dass sie ungebrochen zur GrindTec stehen und auf jeden Fall den Besuch der Messe wie gewohnt einplanen. Und bei der vergangenen GrindTec 2018 waren 75 von 105 Fördermitgliedern des FDPW Aussteller. Sie decken das gesamte Profil der GrindTec ab, also Maschinen, Komponenten, Messtechnik, Spanntechnik und Zubehör,

Schleifscheiben, Kühlschmierstoffe, Filteranlagen, Software und einiges mehr. Die GrindTec ist dabei aber immer auf ihrem Kurs: von Schleifern für Schleifer – also von Anwendern für die Anwender. Wir haben über zwei Jahrzehnte das Profil für die Anwender erstellt. Anregungen der Schleiflösungen aus dem Arbeitsalltag sind in Augsburg in ganzer Breite umgesetzt und werden dem Fachpublikum präsentiert.

Dass dieses Profil nun faktisch offenbar kopiert wird, ist eigentlich kaum verwunderlich, die GrindTec hat ein sehr bewährtes Erfolgskonzept.

FORUM: Bei der GrindTec handelt es sich um die Zusammenarbeit einer privaten Messegesellschaft, der AFAG, und einem Handwerksverband, dem FDPW und seiner Mitglieder. Mit entsprechendem unternehmerischem Risiko ...

Prof. Saxler: Die AFAG ist ein privatwirtschaftlicher Anbieter, der 1998 gemeinsam mit dem FDPW das Wagnis GrindTec eingegangen ist. Für ihn gibt es keine Beihilfen – ebenso wenig wie für den FDPW, deshalb stehen in Augsburg jeweils das finanzielle und personelle Invest von mehr als zwei Jahrzehnten auf dem Spiel. An dieser Stelle möchte ich auch noch einmal daran erinnern, das wir zunächst aus einer regionalen Fachmesse einen globalen Branchentreff gemacht haben, der sich in den letzten Jahren zu Recht Weltleitmesse nennen durfte. Hier gibt es zahlreiche Fakten die dies belegen. Und dafür darf ich allen Ausstellern und Besuchern herzlich danken.

FORUM: Scheuen Sie als FDPW den Wettbewerb?

Prof. Saxler: Nein, ganz und gar nicht. Allerdings sollte er fair bleiben und alle Beteiligten sollten sich an die Spielregeln halten. Wenn der Versuch gemacht wird, erfolgreiche Geschäftsmodelle zu kopieren, um sie aus einer geschützten Zone einen Markt zu schnappen, dann ist das Wilderei und das hat dann mit Wettbewerb, sozialer Marktwirtschaft und dem Prinzip des ehrbaren Kaufmanns nichts mehr zu tun.

FORUM: Wie sehen sie die Perspektiven der GrindTec?

Prof. Saxler: Wir sind uns sicher, an die Erfolge der Vergangenheit anknüpfen zu können. Seit der Initialisierung der Messe durch den FDPW vor über 20 Jahren konnte die GrindTec stets immer mehr Aussteller und immer mehr Internationalität bekannt geben und eine anhaltende Erfolgsgeschichte schreiben: Mit 630 Ausstellern aus 30 Ländern hat sich die GrindTec zur Weltleitmesse der Schleiftechnik entwickelt und mit über 19.000 Fachbesuchern aus 66 Ländern 2018 einen Internationalisierungsgrad von mehr als 40 Prozent erreicht. Diese Zahlen sprechen dafür, dass unser agiles Messekonzept stets stimmig ist und unser anwendungsorientierter Ansatz aus den Mitgliedsbetrieben heraus von Jahr zu Jahr besser ankommt.

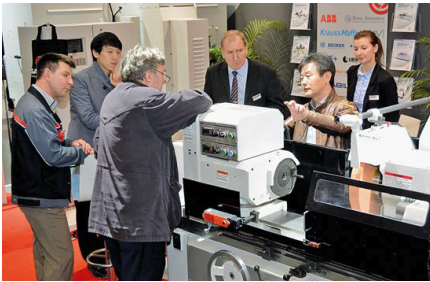
Darüber hinaus wissen wir, dass die meisten GrindTec-Besucher und internationalen Gäste den Messestandort Augsburg als sehr sympathisch empfinden: Stichwort kurze Wege, familiäre und zupackende Atmosphäre sowie die Qualität der Fachgespräche auf der Messe. Die Spezialisierung auf die Schleiftechnik aber auch die Öffnung für

Trendthemen wie Industrie 4.0 und Smart Factory machen die GrindTec zu dem, was sie ist. Es werden zudem permanent neue Präsentationsplattformen geschaffen, die ausgeklügelte und marktgerechte Nomenklatur wird stets angepasst, egal, ob es um das Nachschärfen von Zerspanwerkzeugen, das Schleifen im Allgemeinen oder die digitale Vernetzung geht.

FORUM: Welche Themen beschäftigen die Aussteller- und Besucherunternehmen derzeit besonders?

Prof. Saxler: Die Unternehmen haben die letzten Monate dazu genutzt, viele Entwicklungen voranzutreiben. Ich denke, sie werden mit etlichen Neuerungen im Gepäck in Augsburg aufschlagen, um endlich wieder einmal ihre Innovationen „live und in Farbe“ vorzustellen. Trotz aller Sehnsucht nach einem analogen Format nach diesen vielen Monaten, in denen wir uns vorwiegend rein digital begegnen konnten: Virtual oder auch Augmented Reality (VR/AR) sind wirklich spannende Themen, die sich nicht nur im Bereich Werkzeugschleiftechnik sowie der dazugehörigen Peripherie immer mehr etablieren. Für den Anwender bringt diese Entwicklung großen Nutzen. Ich denke da unter anderem an die Bereiche Servicetechnik und Schulungen. Dann ist Homeoffice auch für den Servicetechniker möglich, der auf Basis von VR/AR remote, das heißt mit Fernzugriff, den Servicekollegen beim Kunden anleiten kann. Als ein weiteres, sehr spannendes Thema erachte ich die Entwicklungen, die sich unter dem Begriff „Digitaler Zwilling“ subsumieren. So lassen sich Simulationen und Tests virtuell ermöglichen, innerhalb

derer man Prozesse planen und probieren kann, ohne zum Beispiel auf wertvolle Ressourcen zurückgreifen zu müssen.



Kommunikation auf Augenhöhe ist für Messen das A und O: Die GrindTec will 2022 ihre Erfolgsgeschichte in Augsburg fortschreiben.

FORUM: Werden Sie ein hybrides Konzept verfolgen?

Prof. Saxler: Dadurch, dass sich die Menschen mittlerweile an digitale Formate schon gewöhnt haben, könnte auch eine GrindTec hybrid laufen. Mit dem bereits zur letzten Messe neuen angebotenen Format GrindingMatch haben wir einen digitalen individuellen Besuch möglich gemacht. Die FORUM-Vorträge über einen Livekanal zu streamen ist auch eine Möglichkeit, die ebenfalls technisch durchführbar ist. Die technische Realisierung liegt vor und der Umsetzung spricht nichts entgegen. Jedoch möchten wir natürlich den Fokus weiterhin auf das Live-Erlebnis legen.

FORUM: Sie haben vorhin schon angesprochen, dass es Ihnen bei der

GrindTec nicht nur ums eigentliche Messengeschäft geht ...

Prof. Saxler: Ja. Was viele nicht wissen: Die GrindTec und die Nachwuchsarbeit der gesamten Schleifbranche sind eng miteinander verbunden. Unter langjährigen Besuchern sehr bekannt ist zum Beispiel der auf der Messe ausgetragene Wettbewerb „Werkzeugschleifer des Jahres“ – ein Sprungbrett für junge oder angehende Präzisionswerkzeugmechanikerinnen und Präzisionswerkzeugmechaniker sowie ein optimaler Treffpunkt für Firmeninhaber, Ausbilder und den interessierten Nachwuchs. Im Hintergrund der GrindTec laufen in puncto Aus- und Weiterbildung weitaus mehr Fäden zusammen als vielen Ausstellern und Besuchern bewusst ist. Eine der wichtigsten Aufgaben des FDPW ist die Förderung der beruflichen Bildung im Präzisionswerkzeugmechaniker- Handwerk. Deshalb investieren wir seit Jahren Erlöse, Kontakte und Impulse, die wir immer wieder aufs Neue auf der GrindTec generieren, in unsere Nachwuchsarbeit. Dazu gehört auch die enge Zusammenarbeit mit der Jakob-Prehschule im unterfränkischen Bad Neustadt, die deutschlandweit das einzige schulische Ausbildungszentrum für den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers ist. Mit ihrem Info-Stand und ihrer Ausbildungskompetenz ist die Berufsschule von

Beginn an neben dem FDPW eine feste Größe auf der GrindTec.

FORUM: Wenn die GrindingHub nun durchgeführt wird ...

Prof. Saxler: ... wird der Wirtschaftsstandort Deutschland geschwächt: Ein Deutscher Industrieverband plant eine der erfolgreichsten internationalen Messen anzugehen, die von einem Handwerksverband initiiert ist, – damit wird auch das Handwerk im Allgemeinen geschädigt. An dieser Stelle sei bemerkt, dass das Handwerk mit seinen vorwiegend inhabergeführten Unternehmen das Land ebenso durch die Krise getragen und vor größerem Schaden bewahrt hat wie die Industrie.

FORUM: Führt eine neue Messe mit einem sehr ähnlichen Portfolio nicht zu Verunsicherung?

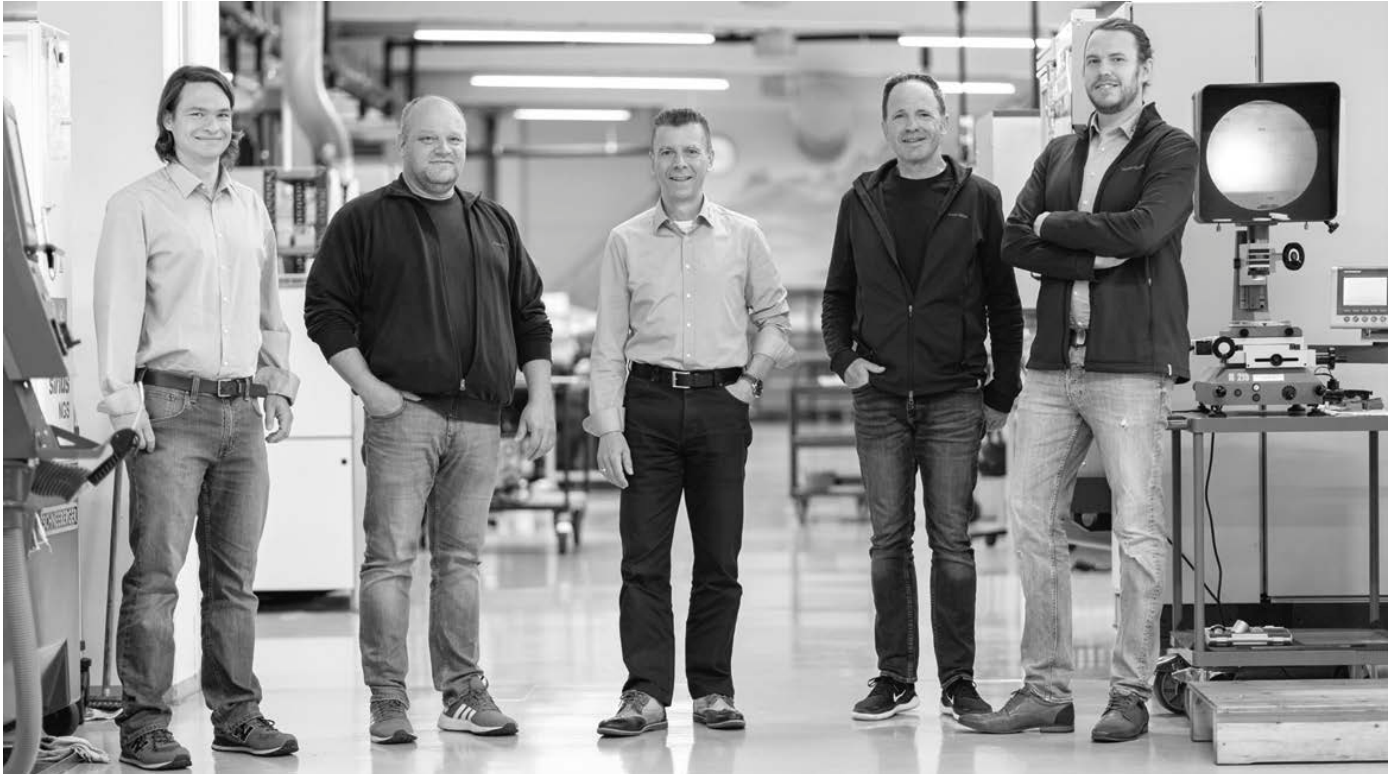
Prof. Saxler: Ja absolut. Zum einen ist die Branche eh' aktuell schon sehr gebeutelt und wahrscheinlich werden wir unterm Strich alle verlieren. Der Versuch, neben der GrindTec nun eine zweite Messe zu etablieren, kommt auf jeden Fall zur Unzeit!

AUTOR

Tilo Michal

PRÄZISIONSWERKZEUGE FÜR DIE ZERSPANUNGSTECHNIK

Das FDPW-Mitglied Kristen + Görmann KG stellt sich vor.



Die Fünferunde der Kristen + Görmann KG (von links): Kim Krauß (Konstruktion), Jörg Mesch (Fertigung), John Görmann (Geschäftsführung), Frank Müller (Einkauf/IT) und Florian Heusch (Vertrieb)

Der Beginn der 70er Jahre war von auffälliger Mode und grellen Farben in vielen Lebensbereichen geprägt, während die Werkzeugindustrie lange Zeit vom „Einheitsgrau“ beherrscht wurde. Dennoch begann zu diesem Zeitpunkt die schillernde Firmengeschichte eines Unternehmens, das sich als Hersteller von Sonderwerkzeugen für die Zerspanungstechnik seit mittlerweile 50 Jahren erfolgreich auf dem Markt behauptet. Im Jahr 1971 gründeten Gerhard Kristen und Karl-Heinz Görmann die Kristen + Görmann oHG mit ihrem Stammsitz im badischen Renchen. Die Werkzeugspezialisten, die unter den Initialen „K+G“ in der Branche

bekannt geworden sind, feiern in diesem Jahr ihr 50-jähriges Jubiläum und stellen sich im Portrait vor.

„Wir sind ein hochspezialisiertes Unternehmen für Zerspanungslösungen. Werkzeuge zum Drehen, Fräsen, Einstechen, Abdachen, Verzahnungs- und Hinterlegungsfräsen gehören zu unserem Produktspektrum, das komplett bei uns entwickelt und gefertigt wird“, berichtet John Görmann, Geschäftsführer des Unternehmens.

Es handelt sich also nicht um Standardwerkzeuge, sondern um spezifische Highend-Lösungen für Kunden mit sehr speziellen Zerspanungsanforderungen. Den Schwerpunkt

bilden hierbei Kombinationswerkzeuge, bei denen gleich mehrere Schneidoperationen in nur einem Arbeitsgang durchgeführt werden. Die in den Gründerjahren dominanten, ISO-genormten Standardwerkzeuge wurden schon bald durch vollständig integrierte, kundenspezifische Werkzeug-Systeme abgelöst.

„Solche komplexen Gesamtlösungen zu konzipieren und die technischen Herstellungsmöglichkeiten mit hohen Ansprüchen an Qualität und Präzision auszuloten, ist unserem erfolgreichen Entwicklerteam und dem über Jahrzehnte hinweg wachsenden Know-how unserer Spezialisten in den Abteilungen unserer Fertigung zu verdanken.“



Ein moderner Maschinenpark und eine helle, freundliche Arbeitsumgebung sorgen für qualitativ hochwertige Produkte und für Freude am Arbeitsplatz.

Vom Maschinenbaugedanken zur Herstellung eigener Wendeschneidplatten

Ende der 60er Jahre konstruierte Gerhard Kristen eine Maschine zum Nachschärfen von HSS- und Hartmetall-Werkzeugen, mit denen er im elterlichen Kleinbetrieb an den dortigen Maschinen arbeitete. Diese eigenentwickelte Maschine wollte er zukünftig in Kleinserie bauen und vertreiben. Er wählte sich sicher, mit diesen Werkzeugschleifmaschinen endlich das Eigenprodukt gefunden zu haben, welches ihn aus der Abhängigkeit eines Lohnschleifbetriebs befreite. Der Bau dieser Maschinen hätte in der Startphase jedoch ein sehr hohes Kapital erfordert, das damals nicht vorhanden war. In der „Sternstunde“ der Firmenentstehung, im Jahr 1970, fällten die Schulfreunde Gerhard Kristen und Karl-Heinz Görmann daher die strategische Entscheidung, nicht die „Kuh“ – also die Maschine selbst –, sondern deren „Milch“ in Form von bearbeiteten Wendeschneidplatten als K+G-Eigenprodukt zu verkaufen.

Durch den geplanten Bau der Maschinenkleinserie und durch seine Kontakte aus der Lohnfertigung für andere Unternehmen, kam der Techniker Gerhard Kristen zu dieser Zeit

bereits mit vielen Menschen in der Branche zusammen und erkannte den Technologiebedarf bei der Herstellung von Wendeschneidplatten.

Schnell war den jungen Firmengründern damals klar, dass es auf diesem Markt eine Zukunft für das geplante Produkt geben würde. Gerhard Kristen brachte als Techniker zur Firmengründung das Maschinenequipment aus dem Lohnschleifbetrieb seines Vaters Josef aus Murg am Hochrhein in das neu gegründete Unternehmen ein. Karl-Heinz Görmann – gelernter Kaufmann – steuerte die von ihm gekauften Grundstücke bei. Alles Weitere wurde durch Bankkredite im Rahmen einer Vollfinanzierung bewerkstelligt.

Innerhalb weniger Monate entstanden im damals neu erschlossenen Industriegebiet der Grimmelshausen-Stadt Renchen die notwendigen Firmenräumlichkeiten mit großer Hallenfläche für die Fertigung und einem kleinen Büro für „Verwaltung und Technik“. Am 1. Oktober 1971 nahm die Kristen + Görmann oHG offiziell ihren Betrieb im neu geschaffenen Firmengebäude auf.

Aus Standardwerkzeugen werden eigene Zerspanungslösungen. Im Laufe der Zeit entwickelte K + G immer umfangreichere eigene Zerspanungslösungen durch Sonderwerkzeuge für die einschlägigen Anwendungen in der Branche. Mit Standardwerkzeugen im Wettbewerb mit Marktbegleitern bestehen zu wollen, war zu keinem Zeitpunkt geplant. Komplexer werdende Bauteile und immer schwerer zu zerspannende Werkstoffe stellten hohe Ansprüche, derer sich die Werkzeugspezialisten aus Renchen gerne

annahmen. Schon bald bewarb man in Druck- und Digitalmedien „Herausragende Werkzeug-Systeme für die spanabhebende Formgebung“.

Von der Leistungsfähigkeit und Qualität dieser Werkzeuge waren insbesondere auch die Automobilhersteller und deren Zulieferer überzeugt, denen das Unternehmen seit vielen Jahren strategischer Lieferant und zuverlässiger Firmenpartner ist. Die florierende Branche generierte eine große Nachfrage, die für Vollauslastung sorgte und eine zunehmende Expansion mit den dafür notwendigen Investitionen vorantrieb.

Die Diskussion um die Zukunft des Automotive-Bereiches ist schon längere Zeit entbrannt und so beschäftigt sich die Kristen + Görmann KG zunehmend auch mit anderen Betätigungsfeldern, auf denen die leistungsfähigen Zerspanungswerkzeuge ebenso zum Einsatz kommen können. Als Diplom-Betriebswirt bekennt sich Geschäftsführer Görmann hauptsächlich zu kaufmännisch-organisatorischen Stärken. Er kann aber aus technologischer Sicht auf ein leistungsfähiges Team von Experten zählen, die ihm mit Rat und Tat zur Seite stehen.

„Unser Entscheidungsgremium besteht aus Jörg Mesch (Fertigungsleitung), Frank Müller (Einkaufsleitung/IT), Kim Krauß (Konstruktionsleitung), Florian Heusch (Vertriebsleitung) und mir. In dieser Fünferrunde beraten und entscheiden wir gemeinsam über alle Belange des Unternehmens. Hierzu zählen Zukunftsstrategien, Investitionen, Erweiterungen unserer Firmenbelegschaft und noch vieles mehr. Das Miteinander hat bei uns einen hohen Stellenwert.“

Teamarbeit ist für uns gelebter Alltag!“ äußert sich John Görmann über die organisatorische Ausrichtung des Unternehmens. Darüber hinaus zählen weitere engagierte Teamleiter zum Beraterstab. „Die langjährige Erfahrung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, denn letztlich können sie am besten abschätzen, ob unsere technischen Lösungsansätze funktionieren und herstellungstechnisch überhaupt umgesetzt werden können“, berichtet der Geschäftsführer.

Diversifikation und Aufbau der dritten Firmengeneration

Daher gibt es sehr kurze Entscheidungswege in vielen Fragen des Alltags. Ein gutes Betriebsklima ist allen in der Firma sehr wichtig. Damit das umfangreiche Wissen jedes Einzelnen auch in den kommenden Jahren zum Wohl und Fortschritt des Unternehmens eingesetzt werden kann, bietet K+G der Belegschaft in allen Bereichen quasi eine Beschäftigungsgarantie. Es gibt zwischenzeitlich viele junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre berufliche Zukunft auf ein stabiles Fundament stellen können und möchten. Man arbeitet mit Elan und Freude bereits

am Aufbau der dritten Firmengeneration, die mit vielen motivierten Mitstreitern anteilig bereits gesichert ist.



Beispiele für Spezialwerkzeuge „Made in Renchen“

Im familiengeführten Unternehmen gilt es jetzt, die geschäftlichen Betätigungsfelder der Zukunft zu definieren und auf diesen Gebieten erfolgreich Fuß zu fassen. Durch die voranzutreibende Diversifikation möchten die Werkzeugspezialisten vom Fuße des Schwarzwaldes ihr „Made in Germany“ weiterhin nicht nur auf dem inländischen Markt anbieten, sondern sich auch bei zahlreichen Kunden der unterschiedlichsten Branchen im europäischen und weltweiten Ausland als leistungsfähiger Werkzeuglieferant empfehlen.

Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, Holzverarbeitungsindustrie, Gleisbau und nicht zuletzt die

explosionsartig ansteigende E-Mobilität bei den Zweirädern mit ihren hohen Stückzahlen sind weitere Branchen, in denen die Kristen + Görmann KG das Wissen und die Erfahrung aus fünf Jahrzehnten zukünftig gerne einbringen möchte.

INFOBOX

Die Kristen + Görmann KG wurde 1971 von Gerhard Kristen und Karl-Heinz Görmann gegründet. Sie leiteten das Unternehmen bis 1998. Seit 1999 ist John Görmann, studierter Betriebswirt, Geschäftsführer. Michael Kristen, Sohn des Gründers Gerhard Kristen, fokussiert sich auf die Entwicklung von Werkzeugen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 65 Mitarbeiter/innen. Der Kundenkreis setzt sich aus Firmen, Großunternehmen und Konzernen im In- und Ausland zusammen. Automobilhersteller und deren weltweit verzweigte Niederlassungen gehören ebenso zum Kundenstamm der Firma (www.kristengoermann.de)

AUTOR

Tilo Michal

EINE AUSBILDUNG IM HANDWERK LOHNT SICH

Rechtzeitig den Sorgen und Ängsten entgegensteuern.



Viele Jugendliche und junge Erwachsene schätzen ihre Ausbildungschancen aufgrund der Pandemie deutlich schlechter ein. Sie fühlen sich von der Politik im Stich gelassen und sehen ihrem Berufseinstieg mit gemischten Gefühlen entgegen. Dagegen versichert der Handwerksverband ZDH: Die Ausbildungsbereitschaft im Handwerk ist nach wie vor hoch und durch die Pandemie kaum gesunken.

Die Verunsicherung junger Menschen im Hinblick auf die Situation am Ausbildungsmarkt steigt, dies zeigt eine Befragung der

Bertelsmann Stiftung von Februar/März 2021.

71 Prozent aller Befragten – das sind 10 Prozent mehr als im Vorjahr – sind der Ansicht, dass sich die Chancen auf einen Ausbildungsplatz durch Corona verschlechtert haben. Bei Jugendlichen mit niedriger Schulbildung sind es sogar 78 Prozent.

Ein leicht besseres Bild zeigt sich bei Jugendlichen, die ein Studium planen: Nur rund ein Viertel (24 Prozent) aller Befragten glaubt, die Chancen auf einen Studienplatz seien durch Corona beeinträchtigt.

Das Engagement der Politik für Ausbildungsplatzsuchende wird eher schlecht bewertet. Mehr als die Hälfte der befragten Jugendlichen (53 Prozent) sind der Meinung, dass diese zu wenig oder gar nichts für ihre Situation tue. Das sind noch einmal drei Prozent mehr als bei der Befragung im August vergangenen Jahres.

Laut Statistischem Bundesamt haben in 2020 rund 465 200 Personen in Deutschland einen neuen Ausbildungsvertrag für die duale Berufsausbildung abgeschlossen. Nach vorläufigen Ergebnissen waren dies 9,4 Prozent weniger neue

Ausbildungsverträge als 2019. Dies zeigt einen deutlichen Effekt der Corona-Krise auf den Ausbildungsmarkt. Zwar sind die Ausbildungszahlen seit Jahren tendenziell rückläufig, der aktuelle Rückgang ist in seiner Höhe aber bislang einzigartig.

Einen leichten Zuwachs um 500 Verträge (+3,6 Prozent) gab es im Jahr 2020 nur in der Landwirtschaft. In allen übrigen Ausbildungsbereichen sank die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge, so zum Beispiel im Bereich Industrie und Handel um 35 900 (-11,9 Prozent) und im Handwerk moderater um 9 100 (-6,6 Prozent).

Handwerkspräsident Wollseifer: „Betriebe stehen bereit und bieten Ausbildungsplätze an“

„Eine Ausbildung im Handwerk ist eine sichere Basis für Berufskarrieren – gerade auch in Zeiten von Corona“, äußerte ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer gegenüber Frank Specht vom Handelsblatt. „Diese Generation hat unsere ganze Aufmerksamkeit verdient. Wir ermutigen daher alle ausbildungsinteressierten Jugendlichen, sich von Corona keinesfalls beruflich ausbremsen zu lassen. Die Ausbildungsbereitschaft des Handwerks ist trotz der Krise ungebrochen: Unsere

Betriebe stehen bereit und bieten Ausbildungsplätze an.“

Doch, so Wollseifer, seien Tausende dieser Ausbildungsplätze leider im vergangenen Jahr nicht besetzt worden, was sich in diesem Jahr keinesfalls wiederholen dürfe. So nachvollziehbar es sei, dass die aktuellen pandemiebedingten Schwierigkeiten zahlreicher Betriebe Jugendliche und Eltern verunsichern und möglicherweise abschrecken, eine Ausbildung zu beginnen, so könne er versichern, dass sich eine duale Ausbildung im Handwerk nach wie vor lohne und ein äußerst aussichtsreicher Start für einen zukunftssicheren Berufsweg sei.

FDPW Präsident Uwe Schmidt wendet sich an die ausbildenden Betriebe im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk:

„Lassen Sie nicht nach, wenn es um Ihr Engagement in Punkto Ausbildung geht. Versuchen Sie, soweit es Ihnen aktuell möglich ist, Möglichkeiten zur Berufsorientierung zu geben und zeigen Sie potenziellen Auszubildenden die vielfältigen Entwicklungschancen und Karriereperspektiven in unserem Handwerk auf. Wir machen uns schon lange Sorgen um unseren Fachkräftenachwuchs und die Pandemie hat diese Situation noch einmal verschärft. Nur wenn

wir mit gemeinsamen Kräften versuchen gegenzusteuern, können wir unseren Fachkräftebedarf auch zukünftig sicher stellen.“

WEITERE INFORMATIONEN

Der FDPW bietet verschiedene Informationen rund um die Ausbildung zum/zur Präzisionswerkzeugmechaniker/in an.

Im Ausbildungsleitfaden finden Sie viele Antworten rund um die Ausbildung.

https://fdpw.de/download/Ausbildungsleitfaden_web.pdf

Werbung für das Berufsbild macht die Seite www.scharfhoch2.de

Weitere Details und Hilfen für die Umsetzung können Sie folgenden Dokumenten entnehmen:

Berufsverordnung:

https://fdpw.de/download/berufsverordnung_2018.pdf

Umsetzungshilfe:

<https://fdpw.de/download/umsetzungshilfe.pdf>

AUTORIN

Tina Koch

TRANSFORMATIONSPROZESSE IM HANDWERK

Ergebnisse FDPW-Blitzumfrage.

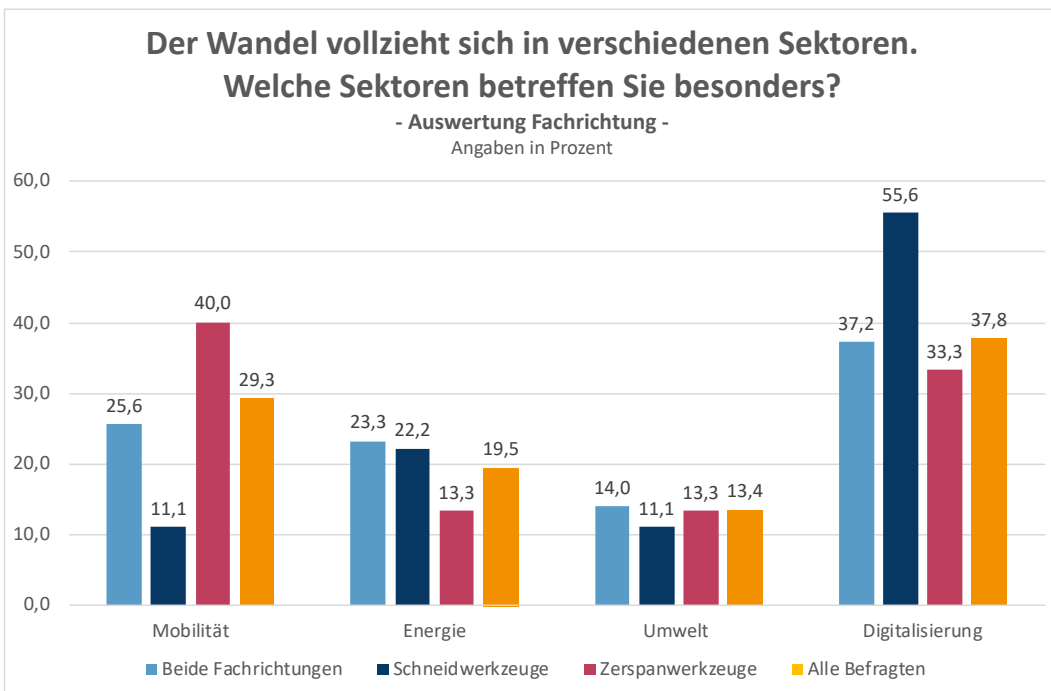
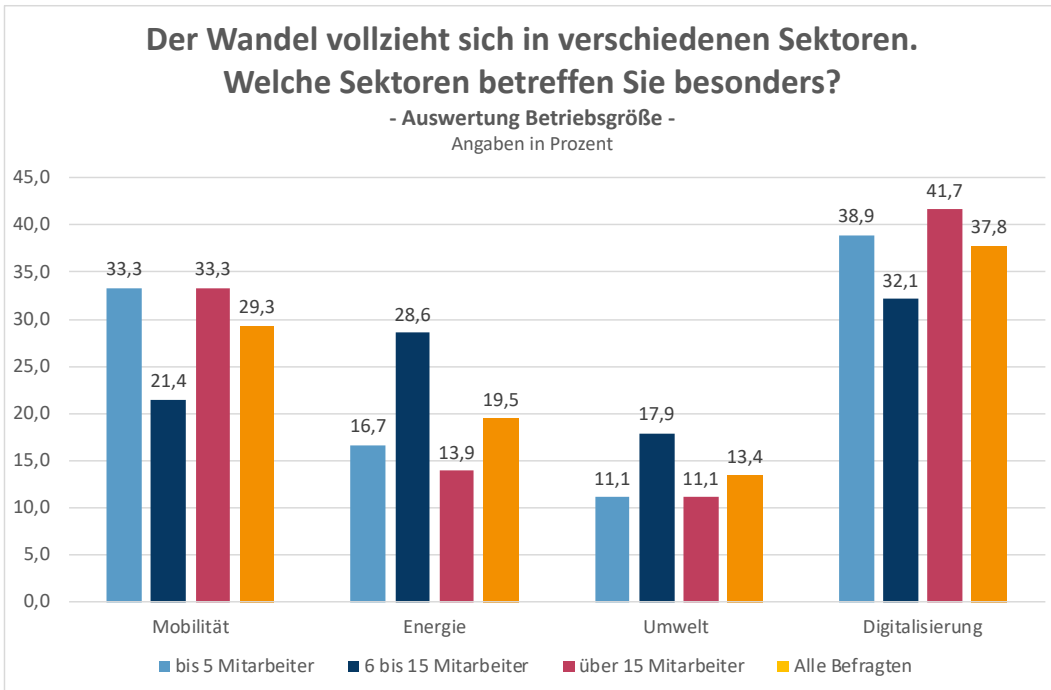
Nicht nur die Corona-Krise stellt die Branche vor große Herausforderungen. Deutlichen Einfluss auf das industrienaher Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk werden auch die weiterhin anstehenden Veränderungen in den Sektoren Mobilität, Energie, Umwelt und Digitalisierung haben. Der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW) wollte von seinen Mitgliedsbetrieben erfahren, wie diese dem Transformationsprozess begegnen, wie sie die Bedeutung des Wandels für ihr Unternehmen bewerten und ob sie bereits zukunftsfähige Strategien entwickeln.

Im Rahmen einer Blitzumfrage wurden 202 Werkzeugschleifbetriebe im April 2021 zu ihrer Einschätzung befragt. Insgesamt haben sich 44 Unternehmen an der Umfrage beteiligt. Davon haben sich zwanzig Betriebe „beiden Fachrichtungen“, acht Betriebe der Fachrichtung „Schneidwerkzeuge“ und sechzehn Betriebe der Fachrichtung „Zerspanwerkzeuge“ zugeordnet.

Digitalisierung geht alle an

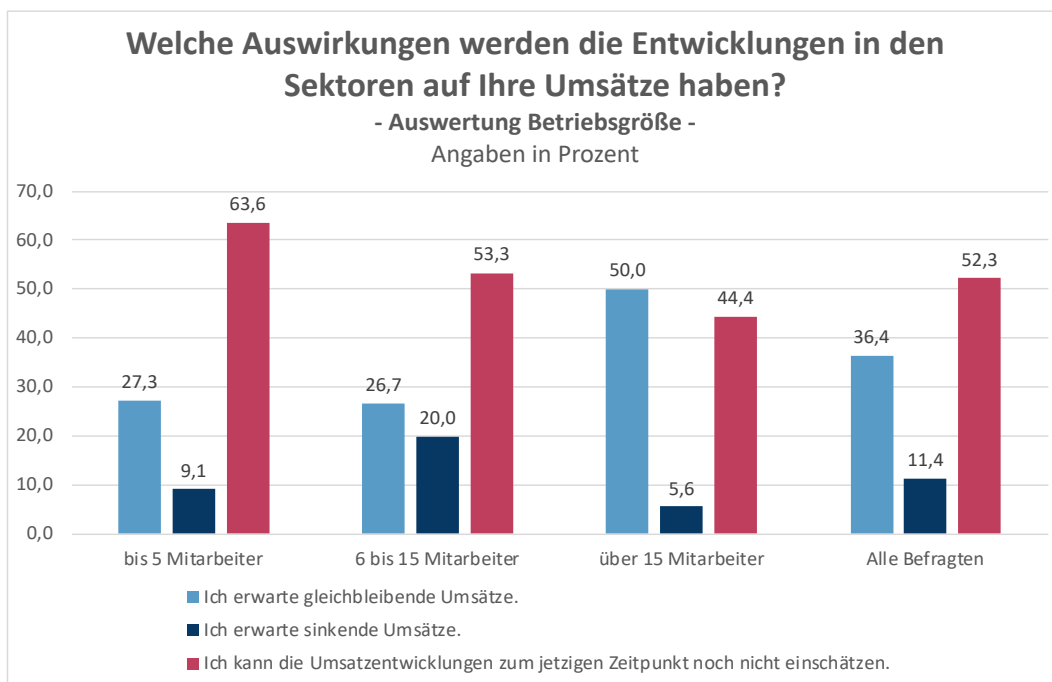
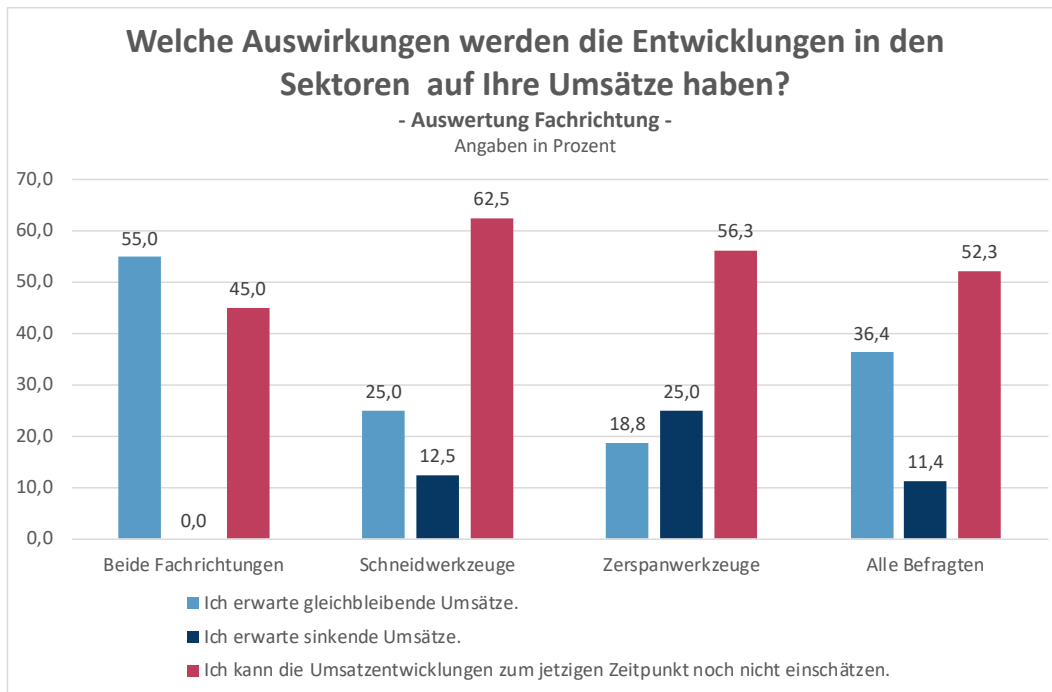
Die Transformation im Sektor „Digitalisierung“ ist für alle Firmen spürbar – unabhängig von Fachrichtung und Betriebsgröße. Eine besonders starke Ausprägung lässt sich bei den Betrieben mit Schwerpunkt „Schneidwerkzeuge“ verzeichnen. Hier fühlen sich über 55 Prozent besonders betroffen. Die Veränderungen im Sektor „Mobilität“ sind vor allem ein bedeutsames Thema für Unternehmen, die sich vorwiegend auf „Zerspanwerkzeuge“ spezialisiert haben (40 Prozent).

Betrachtet man die Auswertung unter dem Aspekt der Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen, fällt eins besonders auf: die Entwicklungen im Bereich „Mobilität“ haben für mittelgroße Unternehmen deutlich weniger Relevanz als für den Durchschnitt. Dahingegen sehen diese sich überdurchschnittlich stark mit dem Wandel im Sektor „Energie“ konfrontiert.



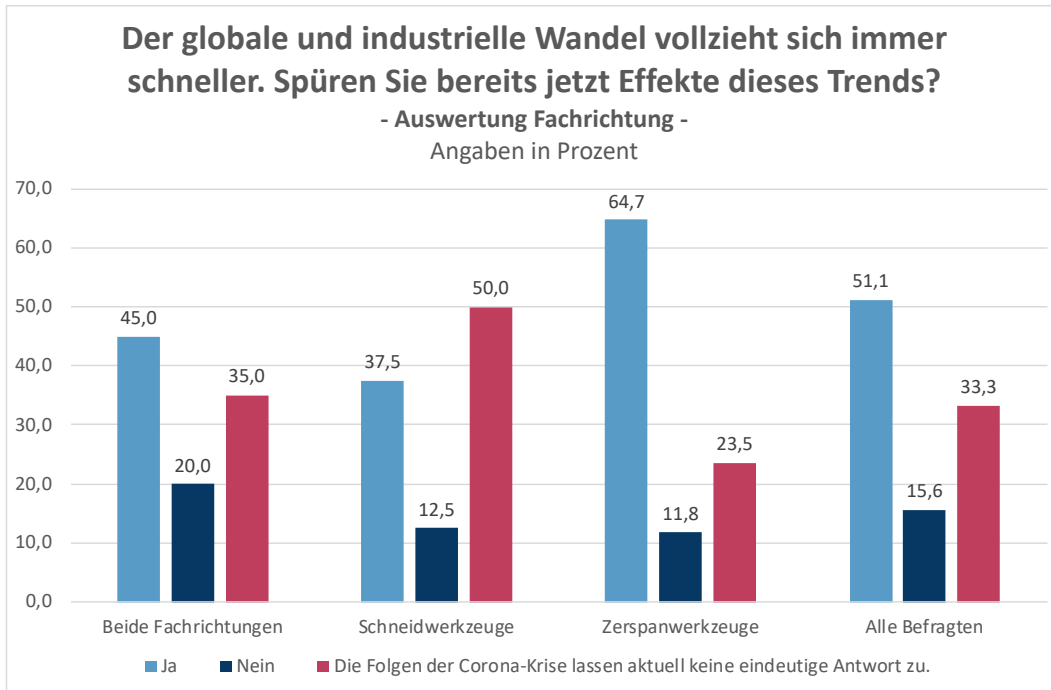
Umsatzprognosen sind aktuell schwierig

Über 50 Prozent der befragten Betriebe können die Auswirkung der Transformationsprozesse auf ihre Umsätze zum aktuellen Zeitpunkt nicht einschätzen. Vor diesem Hintergrund zeigt sich die Fachrichtung „Zerspanwerkzeuge“ allerdings am pessimistischsten: 25 Prozent der Betriebe erwarten rückläufige Umsätze. 55 Prozent der Betriebe, die beide Fachrichtungen vertreten und deshalb breiter aufgestellt sind, erwarten gleichbleibende Umsätze. Im Hinblick auf die Betriebsgröße gehen vor allem die mittleren Betriebe (20 Prozent) von sinkenden Umsätzen aus.



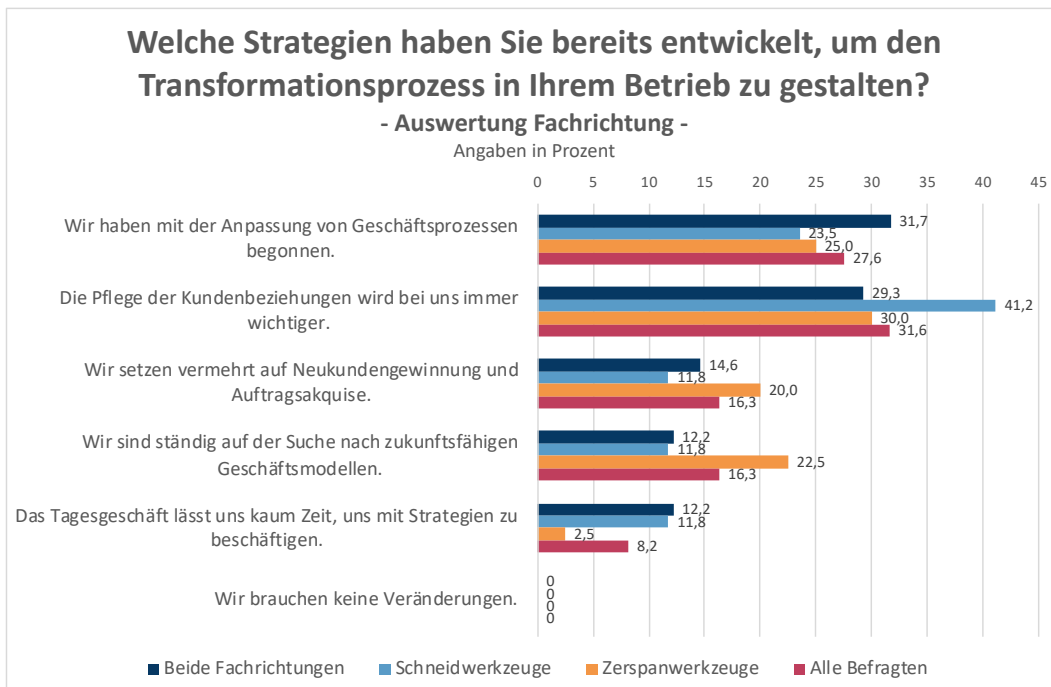
Effekte des Wandels

Dass der Wandel bereits eingesetzt hat, ist für über die Hälfte aller befragten Unternehmen spürbar. Überdurchschnittlich stark nimmt die Fachrichtung „Zerspanwerkzeuge“ (65 Prozent) die Auswirkungen des globalen und industriellen Wandels wahr.



Geschäftsprozesse werden bereits angepasst

Die Unternehmen sind nicht untätig. In Betrieben mit Schwerpunkt „Zerspanwerkzeuge“ und in größeren Unternehmen sucht man bereits jetzt verstärkt nach zukunftsfähigen Geschäftsmodellen. Gleichzeitig setzt man auf die Neukundengewinnung. In der Fachrichtung „Schneidwerkzeuge“ konzentriert man sich dahingegen besonders auf die bestehenden Kunden und deren Pflege.



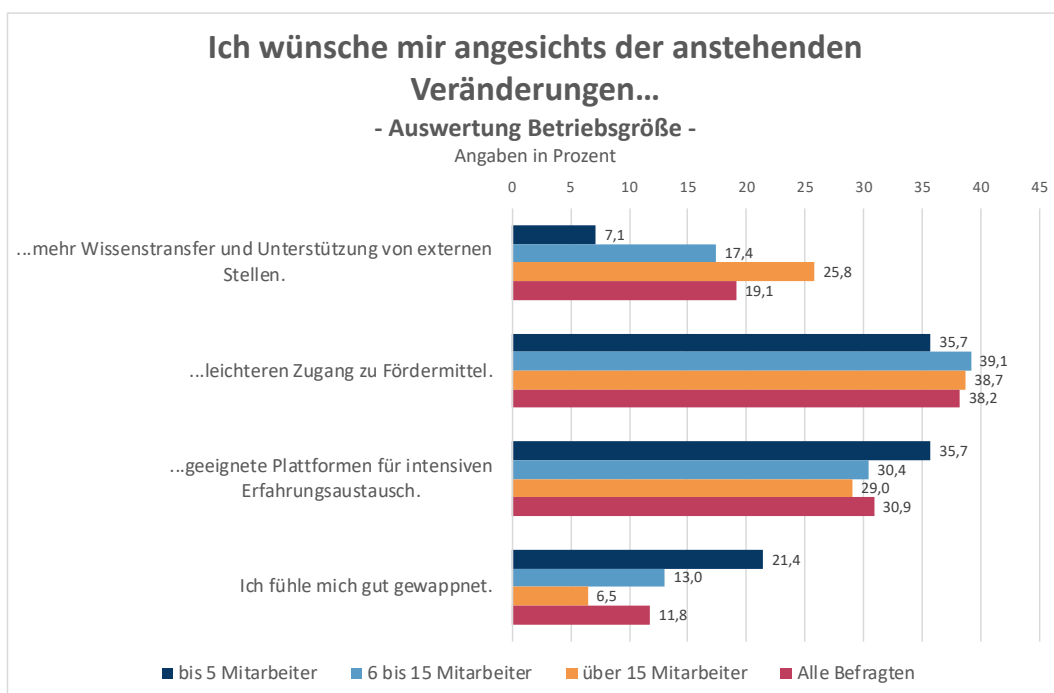
Fördermittel sind erwünscht

Fördermittel, die den Transformationsprozess unterstützen, sind von allen Betrieben erwünscht.

Wissenstransfer ist vorwiegend für große Unternehmen ab 15 Mitarbeiter interessant.

Diese fühlen sich nicht gut gewappnet (nur 7 Prozent aller Betriebe). Im Vergleich dazu: 21 Prozent der kleinen Betriebe bis fünf Mitarbeiter erachten sich als gut vorbereitet.

Man wünscht sich insgesamt mehr Erfahrungsaustausch, um den anstehenden Veränderungen gut begegnen zu können.



Zukunftsfähige Branchen

Auf die Frage, welche Branchen als zukunftsfähig erachtet werden, wurden folgende Sektoren erfasst:

Mobilität / Energie (Windkraft) / Umwelt / Recycling / 3D-Druck / Medizintechnik / Eisenbahn und Schienennetz / Automatisierung

WER IST EIGENTLICH ...

Neu im FDPW-Team: Tilo Michal



Neu im FDPW-Team: Tilo Michal

Seit dem vergangenen Jahr verstärkt Redakteur und Reporter Tilo Michal den Vorstand und die Geschäftsstelle des FDPW – ein Kurzportrait in sechs Fragen.

FORUM: Würden Sie sich als Vollblutjournalist bezeichnen?

Michal: Ja. Ich finde, es gibt hinter noch so trivialen oder eben auch technischen Dingen meistens eine interessante Geschichte. In der Regel finde ich die auch. Man muss sich nur die Zeit nehmen, der Story auf die Spur zu kommen. Die schon sprichwörtliche Kaninchenzüchter-Reportage, die man als Auszubildender bei der Tageszeitung macht, ist ein gutes Testfeld...

FORUM: Wie kamen Sie zu Ihrem Beruf?

Michal: Ich habe in meiner Jugend viele amerikanische Erzähler gelesen und festgestellt, dass sie aus dem vermeintlich Uninteressanten und dem Leben kleiner Leute packende Storys entwickelt haben. Wenn man über die neue Gebührensatzung des

kommunalen Abwasser-Zweckverbandes schreibt, hat das natürlich ein Ende. Ich arbeite, seit ich 20 bin, als Reporter: anfangs für die Main Post in Würzburg, später für die Hamburger Morgenpost (die Reeperbahn war redaktionell auch mein Kiez) und ich absolvierte schließlich bei der Passauer Neuen Presse ein zweijähriges Tageszeitungsvolontariat, wobei ich nahezu in allen Redaktionen arbeitete. Dort war ich dann auch noch eine Weile Redakteur und Redaktionsleiter.

FORUM: ... und jetzt sind Sie auf Maschinen- und Werkzeugbau spezialisiert?

Michal: Ich bin seit 2003 selbstständiger Journalist. Ein Magazin für Präzisionsbearbeitung suchte etwa zu diesem Zeitpunkt einen Redaktionsleiter. Somit tauchte ich dann in die Welt des Maschinen- und Werkzeugbaus ein. Die Grindtec 2004 war übrigens die erste Messe, die ich besucht habe. Sie war für mich ein Fünf-Tage-Crashkurs und der Beginn eines neuen Lebensabschnitts. Ich glaube, ich habe niemals in meinem Leben mehr Fragen gestellt und mehr gelernt als damals in Augsburg.

FORUM: Gibt es beruflich noch etwas anderes als Maschinen und Werkzeuge?

Michal: Ja. Ich habe für die Universität Erlangen-Nürnberg (FAU) einen Workshop zur Medienlandschaft und zum Presserecht in Deutschland nach 1945 entwickelt, den ich hoffentlich bald wieder halten kann.

Zudem arbeite ich als Ghostwriter und ich bin Mitbegründer von Spicy Science, einer Text-Trainingsagentur, wo es letztlich um das „appetitliche“ Aufarbeiten von Fakten, vor allem im Hochschulbereich, geht.

FORUM: Was macht Ihnen am meisten Spaß?

Michal: Der Moment, in dem ich an einen Ort komme, wo ich eine Reportage machen soll. Man darf die Welt dort neu entdecken. Man nimmt Gerüche, Stimmungen, Farben, Gesten auf, das hilft später beim Schreiben... Und mit der Motivsuche für Fotos arbeitet man ja bereits schon an einem Extrakt der Geschichte.

FORUM: Haben Sie einen Traum?

Michal: ... eine friedlichere und solidarischere Welt. Persönlich hatte ich den Jugendtraum Trompete lernen zu können – daraus wurde aber nichts. Nun habe ich Unterricht bei einem Jazz-Trompeter...

INFO

Tilo Michal (M.A.) stammt aus der Metall-Industriestadt Schweinfurt und wohnt in Bamberg. Er studierte Slavistik, Romanistik und Öffentliches Recht in Würzburg und Granada. Als Student montierte er über viele Jahre – immer in den Semesterferien – bei FAG (jetzt INA) Kugellager. Er ist Inhaber der Textagentur strichpunkt e.K. und Mitbegründer von Spicy Science www.spicy-science.de

WENN DER „FUNKE“ ÜBERSPRINGT

... braucht es nur noch weibliche Beharrlichkeit auf dem Weg zum Erfolg.



Eine große Leidenschaft: Alexandra Simon an der CNC-Maschine

Im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk ist eine Frau als Chef nach wie vor eine Seltenheit. Dass aber Frauen in Führungspositionen mitunter sehr erfolgreich sein können, zeigt ein Beispiel aus dem thüringischen Zella-Mehlis. Dort führt Alexandra Simon seit 2016 den Betrieb Präzisionswerkzeuge Schmidt e.K.. In einem Gespräch mit der FORUM erzählt sie von ihrer Leidenschaft für Funkenflug, von ihren weiblichen Soft-Skills und davon, wie sie ihr Unternehmen sicher durch die Krise lenkt.

FORUM: Frau Simon, Sie sind gelernte Bäckerin. Wie kam es dazu, dass Sie dem Handwerk zwar treu geblieben sind, aber die Branche jetzt doch eine ganz andere ist?

Simon: Meine Leidenschaft für Feuerwerk ist quasi schuld. Der Standort des Unternehmens Präzisionswerkzeuge Schmidt war direkt in unserer Nachbarschaft. Ich konnte nicht an der Werkstatt vorbei gehen, ohne durch die Fenster zu linsen. Wenn die glühenden Teilchen durch die Luft flogen, war das für mich wie

Feuerwerk ohne Silvester. Man könnte sagen, dass bereits damals der „Funke“ auf mich übergesprungen ist. Leider war eine Ausbildung im Unternehmen zunächst nicht möglich, da Hans Jürgen Schmidt damals nur einen DDR-Ausbilderschein hatte, der nach der Wende nicht anerkannt wurde. So bin ich erst einmal im Bäckergewerbe gelandet.

FORUM: Doch Ihr Interesse am Betrieb hat nicht nachgelassen...

Simon: Ich habe weiterhin an der Scheibe geklebt und Herrn Schmidt bei der Arbeit beobachtet. Irgendwann hatte er endlich ein Einsehen und mich reingebeten. Viel mehr noch: er hat damit begonnen, mich in die Geheimnisse seines Handwerks einzuführen. Und nach und nach habe ich in meiner Freizeit erste Werkzeuge bearbeitet. Ich habe mich damals wohl gut angestellt.

FORUM: Wie genau hat sich der Wechsel dann vollzogen?

Simon: Irgendwann war ich bereit, das Bäckerhandwerk aufzugeben und in den Werkzeugschleifbetrieb zu wechseln. Viel Mut hat dies dann allerdings nicht mehr erfordert, denn sowohl Herr Schmidt als auch ich waren davon überzeugt, dass dies der richtige Schritt für mich und auch für Präzisionswerkzeuge Schmidt war.

FORUM: Sie nennen Herrn Schmidt Ihren Mentor. Wie wichtig ist ein Mentor, wenn man – vielleicht vor allem als Frau im Handwerk - beruflich weiterkommen will?

Simon: Ein Mentor steht mit Rat und Tat zur Seite und gibt Orientierung, vor allem, wenn die Lage mal etwas unüberschaubar ist. Und genau das hat Herr Schmidt immer wieder getan. Er hat bei mir großes Potenzial gesehen – unabhängig davon, ob ich eine Frau bin oder nicht. Höhenflüge meinerseits hat er immer wieder beendet, indem er mich geerdet und auf den Boden der Tatsachen zurückgebracht hat. Dies hat mir in meiner beruflichen Entwicklung sehr geholfen. Eins weiß ich auf jeden Fall: ohne Herrn Schmidt wäre ich jetzt nicht da, wo ich bin. Ein wenig davon versuche ich übrigens jetzt auch

zurückzugeben, indem ich ihn im wohlverdienten Ruhestand unterstütze.

FORUM: Seit Ihre Nase an der Scheibe klebte, hat sich Einiges in der Werkstatt verändert...

Simon: Ja, das stimmt. Funkenflüge möchten wir in unseren CNC-Maschinen nicht mehr sehen. Doch die Technologie, die in diesen Maschinen steckt, fasziniert mich fast genauso.

Wobei ich mir die erste Maschine – das ist jetzt vielleicht wirklich typisch weiblich - einfach gerne nach der Farbe ausgesucht hätte. Heute setze ich natürlich andere Kriterien an, wenn es um die Auswahl einer neuen Anlage geht. Ausschlaggebend ist die aktuelle Technik, da darf die Farbe natürlich auch mal nicht passen...

FORUM: Stehen Sie denn noch selbst an der Maschine?

Simon: Seit ich 2016 den Betrieb übernommen habe, fehlt mir – leider – immer mehr dafür die Zeit. Dennoch sind Kenntnisse der Funktionsweisen des Maschinenparks weiterhin sehr wichtig für mich. Die erarbeite ich mir übrigens vorwiegend im Selbststudium und das scheint gut zu funktionieren. Hier im Betrieb ist mein technologisches Know-how immer noch gefragt, wenn es Probleme gibt. Dann stehe ich auch mal gemeinsam mit meinen Mitarbeitern in der Werkstatt und tüftle an den Lösungen.

FORUM: Viel Zeit investieren Sie in die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens. Welche weibliche

Eigenschaft kommt Ihnen in diesem Zusammenhang zugute?

Simon: Das ist ganz klar die vorwiegend weibliche Fähigkeit zum Multitasking. Ich kann gleichzeitig telefonieren und arbeiten. Bei Männern merkt man am Telefon sofort, wenn sie dabei etwas anderes machen. Dann stockt das Gespräch. Ich denke aber auch, dass ich, wie so viele meiner Kolleginnen, vor allem immer sehr voraus und umsichtig plane. Dies hat mir auch einige Vorteile gebracht, um mit den Auswirkungen der Corona-Krise gut umgehen zu können. Einfach mal über den Tellerrand schauen kann in schwierigen Lagen sehr nützlich sein.

FORUM: Dass diese Strategie aufgeht, sieht man daran, dass Ihr Unternehmen gut da steht...

Simon: Vielleicht ist es von Nutzen, dass ich bereits Prokuristin im Unternehmen war, als wir die Wirtschaftskrise 2008/2009 durchstehen mussten. Damals habe ich gelernt, wie wichtig es ist, betrieblich breit aufgestellt zu sein. Denn Abhängigkeiten sind vor allem in Ausnahmesituationen extrem problematisch. Natürlich haben wir auch einige Auftraggeber aus dem sehr krisenanfälligen Automobilsektor. Doch gleichzeitig pflegen wir parallel einen verlässlichen Kundenstamm aus den Bereichen Medizintechnik und Baugewerbe. Inklusiv der Privatkunden sind in unserem System über 1.000 Kunden hinterlegt und das bewährt sich gerade.

FORUM: Wie haben Sie denn insgesamt im krisengebeutelten Jahr 2020 abgeschnitten?

Simon: Im Vergleich zu unserem Rekordjahr 2019 mussten wir in 2020 nur ein Umsatzminus von 6,1 Prozent hinnehmen. Dies ist vor allem auf die sehr spürbare Belegung im Herbst zurückzuführen. Wenn wir unsere Kapazitäten erhöht hätten, bin ich mir sicher, wären wir sogar nahe an das 2019er Ergebnis herangekommen. Doch dazu fehlte irgendwann die Kraft. Die vielen Ängste und Sorgen waren schon sehr zehrend. Deshalb haben wir zum Jahreswechsel – vielleicht auch mal wieder typisch weiblich – die Notbremse reingehauen und erst mal drei Wochen Betriebsferien zum Kräfftetanken gemacht.

FORUM: Wo finden Sie denn sonst Ihren Ausgleich zu dem mitunter anstrengenden Berufsalltag?

Simon: In meinem Garten. Hier kann man immer wieder Kraft tanken und bekommt den Kopf frei. Und ein freier Kopf ist wichtig, vor allem wenn man über die Zukunft und die weitere Ausrichtung des Unternehmens nachdenken will. So ist die Digitalisierung aktuell ein großes Thema für uns und der interne Transformationsprozess ist in vollem Gange. Seit 1. April ist Präzisionswerkzeuge Schmidt quasi komplett digitalisiert. Wir kämpfen noch ein

wenig mit kleinen Anfangsschwierigkeiten, aber ich bin guter Dinge, dass wir das hinbekommen.

FORUM: Das ist aber sicherlich noch nicht das Ende der Fahnenstange in Punkto Weiterentwicklung, oder?

Simon: Ganz im Gegenteil. Ich mache mir viele Gedanken darüber, wie die Zukunft aussehen könnte und welche Bedeutung die anstehenden Veränderungen für meinen Betrieb haben werden. Ich denke da nur an Co2-Neutralität und Künstliche Intelligenz. Wir planen gerade, die Außenfassade unseres Betriebsgebäudes neu zu dämmen, um einen weiteren Schritt in Richtung mehr Nachhaltigkeit zu machen. Ich finde, man muss sich auf die Zukunft vorbereiten und jetzt investieren. . Und natürlich mache ich mir auch schon Gedanken über eine mögliche Nachfolgeregelung. Damit kann man nicht früh genug beginnen.

FORUM: Die Anzahl der Gesellinnen im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk steigt. Was möchten Sie der Nachfolgeneration mit auf den Weg geben?

Simon: Ich finde, wir leben mittlerweile in einer Gesellschaft, in der Männer und Frauen gleichgestellt

sind. Frauen müssen nichts anderes können als Männer. Sie müssen willensstark sein, am Ball bleiben und sich durchboxen, auch wenn es mal etwas schwieriger ist. Was zählt, ist die individuelle Leistung. Und man muss einfach mit sich selbst im Reinen sein. Ich kann glücklicherweise von mir behaupten: Ich habe alles richtig gemacht!

Unerlässlich ist allerdings ein gut funktionierendes, gewissenhaftes und erfolgsorientiertes Team. Darauf und auch auf die Mitarbeit meiner Mutter und meines Bruders kann ich bei Präzisionswerkzeuge Schmidt bauen. Das macht vieles leichter.

FORUM: Präzisionswerkzeuge Schmidt feiert in diesem Sommer 30jähriges Jubiläum. Wie wollen Sie diesen Geburtstag begehen?

Simon: Da es aktuell natürlich schwierig ist, ein großes Fest zu feiern, habe ich schon mal überlegt, ob – ganz mein Motto - ein Feuerwerk nicht eine schöne Idee wären. Da hat die ganze Nachbarschaft was von und ich habe meine Freude. Mal abwarten, wir werden bestimmt den ein oder anderen Funken entzünden...

AUTORIN

Tina Koch

SAVE THE DATE

Werkzeugsymposium unter dem Motto: Werkzeugschleifen i³ – informativ, innovativ, intelligent.



Moderne Prozesslösungen, automatisierte Produktion sowie nachhaltige Technologien – die Teilnehmer des Wernesgrüner Werkzeugsymposiums erwarten fesselnde Vorträge und aufschlussreiche Fachgespräche rund um das Thema Werkzeugschleifen.

Unter der inhaltlichen Klammer „Werkzeugschleifen i³ – informativ, innovativ, intelligent“ trifft sich die Branche vom 26. bis zum 28. Januar nächsten Jahres nach dann zweijähriger Abstinenz endlich wieder persönlich, um sich auszutauschen und über Neuerungen der Branche zu informieren.

„Der fachliche Beirat des Symposiums und das Orga-Team des Veranstalters Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (kurz: FDPW) haben ihre Arbeit aufgenommen und bereiten das Symposium inhaltlich und organisatorisch

mit viel Liebe zum Detail vor“, berichtet FDPW Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler.

FDPW-Präsident Uwe Schmidt zeigt sich sehr zufrieden darüber, dass nun wieder Pläne gemacht werden können: „Endlich steht das Werkzeugsymposium als fester Termin im Kalender. Es wird höchste Zeit, dass unser Erfolgsformat wieder durchstartet. Unsere Branche musste lange darauf verzichten, in den direkten, fachlichen Austausch zu treten. Ich persönlich kann es kaum erwarten, die vielen Entscheider aus den Werkzeugschleifbetrieben wieder zu treffen.“

Wernesgrüner Werkzeugsymposium – das steht für zahlreiche Vorträge im Fachforum und die anschließenden vertiefenden Gespräche im Ausstellungsbereich mit über 30 Ausstellern. Gesellige Abendveranstaltungen in den Räumlichkeiten der Wernesgrüner Brauerei bieten vielfältige Möglichkeiten zum ungezwungenen Austausch.

„Zum jetzigen Zeitpunkt gehen wir davon aus, dass wir die Veranstaltung ‚fast‘ wie gewohnt durchführen

können. Natürlich wappnen wir uns und machen Pläne, um flexibel auf unterschiedliche Szenarien reagieren. Dazu gehören selbstverständlich das Angebot von Corona-Tests, verschiedene Optionen für die Raumaufteilung und natürlich auch faire Bestimmungen, um einen eventuellen Ausfall für alle Beteiligten abzusichern“, erläutert FDPW Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler den Stand der Dinge.

Das Vortragsprogramm ist aktuell in Bearbeitung und wird in den kommenden Monaten veröffentlicht. Der Verkauf der Ausstellungsflächen beginnt demnächst und die Buchung der Tickets wird ab Sommer über einen eigens dafür eingerichteten Webshop möglich sein.

Gleichzeitig startet dann auch der Bewerbungszeitraum für den Wettbewerb rund um die Goldene Schleifscheibe, einen Preis, der seit 2016 an innovative und herausragende Werkzeugschleifereien verliehen wird.



ANHANG

DIE STRUKTUR DES FDPW

FDPW-Mitgliederversammlung

FDPW-Vorstand

Präsident

Vizepräsident

Vizepräsident

FDPW-Geschäftsstelle

SERVICE - BILDUNG - MARKETING

Sachgebiete in alphabetischer Reihenfolge

Berufliche Bildung / Netzwerk	Beratung	Interessensvertretung	Kampagnen
Ausbildung Meisterausbildung Zertifikatslehrgänge Inforeisen Roundtables Meistertreffen Wiki Verbandstage Arbeitskreise / Fachgruppen	Betriebswirtschaft Produktionstechnik Recht Arbeitshilfen Betriebswirtschaftliche Beratung Produktionstechnische Beratung AGB Forderungsmanagement Entsorgungsmanagement	Gremienarbeit Mitgliedschaften Europapolitik Presseinformationen	scharfhoch2 Optimalschliff Präzisionswerkzeugmechaniker Werkzeugposter
Managementsysteme	Personal / Arbeitsmarkt	Plattformen	Verwaltung / Mitglieder
QM (ISO 9001) Arbeitssicherheit Energie (ISO 5001) Umwelt (ISO14001) Daten- und Informationssicherheit	Empfehlungen für Lohn- und Ausbildungsvergütungen Musterarbeitsverträge	FORUM GrindTec Werkzeugsymposium Infobriefe fdpw.de Social Media	Mitgliedermanagement Veranstaltungsmanagement Controlling Versicherungs- und Finanzservice Energieservice

FDPW-VORSTAND

DIPL.-ING. (FH)
UWE SCHMIDT
PRÄSIDENT



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
UDO HERRMANN
VIZEPRÄSIDENT



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
STEFAN STANGE
VIZEPRÄSIDENT



DIPL.-ING. (FH)
RUEDI BANNWART
VORSTANDSMITGLIED



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
ANDREAS GRABMEIER
VORSTANDSMITGLIED



DR.-ING.
CLAUS ITTERHEIM
VORSTANDSMITGLIED



DIPL.-WIRTSCH.-ING. (FH)
HANNES KOCK
VORSTANDSMITGLIED



DIPL.-ING. (FH)
LUDWIGPETER LINNEN
VORSTANDSMITGLIED



FDPW-GESCHÄFTSSTELLE

PROF. DR.-ING.
WILFRIED SAXLER
GESCHÄFTSFÜHRER



DIPL.-ING. (FH)
SABINE SAXLER
ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



DIPL. MEDIENWIRTIN
TINA KOCH
GEWERBESPEZIFISCHE INFORMATIONSTIONS-
TRANSFERSTELLE* / KOMMUNIKATION



KLAUS MARUHN
ASSISTENT FINANZBUCHHALTUNG UND
STEUERWESEN



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

* Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages.

ZU- UND ABGÄNGE

EINTRITTE

Firma	Ort
SD Schleifmitteldirekt GmbH	Remscheid
Kreis- und Bandsägeschleiferei Peter Voß, Inh. Andreas Voß	Wernigerode
Woitschach GmbH	Nussloch
Kristen + Görmann KG, HM-Werkzeugfabrik	Renchen

AUSTRITTE (bis Ende 2020)

Firma	Ort
Werkzeugschleifdienst Karl-Heinz Kreuzer	Erlensee
RMS Regensburger Messerservice e.K.	Regensburg
SCHUNK GmbH & Co. KG	Lauffen/Neckar
Profilschleiferei Eckert GmbH	Wertheim
Reinhard J. Wolf Qualitätstechnik	Laußnitz
ISOG Technology GmbH	Weilheim
KBK Präzisionswerkzeuge GmbH & Co. KG	Willich
Firma Harald Schuler	Lahr/Schwarzwald
Berner + Straller GmbH	Nürnberg
Kießler – Erste Nürnberger Sägenfabrik GmbH	Nürnberg
Werkzeugschleiferei Wüstner	Leipzig
Kirner Schleifmaschinen GmbH & Co. KG	Titisee-Neustadt
Werkzeugschleiferei Linden	Lich
CUTEC cutting technology e.K.	Gutach

WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM

25 JAHRE MITGLIED IM FDPW

Firma	Ort
AFAG Messen und Ausstellungen GmbH	Augsburg
Seile & Bitterling GmbH	Kernen i.R.
Werkzeugdienst Oliver Fischer	Hoppegarten
Werkzeugschleiferei Jürgen Sageder	Unterschweinbach

30 JAHRE MITGLIED IM FDPW

Firma	Ort
A. Leistner Werkzeugtechnik GmbH & Co. KG	Stützensgrün
ANCA Europe GmbH	Weinheim
Ceratizit Austria GmbH	Reutte/Tirol
Diamant-Gesellschaft Tesch GmbH	Ludwigsburg
Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K.	Königsbach-Stein
Gesau-Werkzeuge GmbH	Glauchau
J. Schneeberger Maschinen AG	Roggwil
Johann Dreer GmbH	Bad Wörishofen-Kirch
Kanne Werkzeugtechnik GmbH	Northeim
Schärfdienst Manfred Weinzierl	Sinzing
Schleich & Wolf GmbH CNC-Werkzeugschleiftechnik	Malsch
SPREYER Werkzeug-Technik GmbH	Limburg
Vollmer Werke Maschinenfabrik GmbH	Biberach/Riß

KONTAKT

FDPW-Geschäftsstelle
Anton-Ockenfels-Straße 13
50321 Brühl
Telefon: +492232-1555972
Fax: +492232-1555973
info@fdpw.de
www.fdpw.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

FDPW-Jahresbericht 2020/2021
Herausgeber
Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.
(V.i.S.d.P.)
www.fdpw.de

Redaktionsleitung

Tina Koch
Gewerbespezifische Informationstransferstelle (GIT)*

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

* Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages.

Verantwortlich für Inhalt, Layout und Design:

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.

Auflage:

Der FDPW-Jahresbericht steht als E-Paper zur Verfügung.

Erscheinungsweise:

jährlich