



Treffpunkt Toolmanagement in Ulm: Die CIM Aachen hat stets die passenden Antworten und Tipps rund um das Thema Toolmanagement. Nächster Termin: 24. Januar 2012.

## DIE QUAL DER WAHL

**Tagung:** Ob Toolmanagement als Dienstleistung zu einem Fertigungsbetrieb passt oder nicht, darüber entscheidet das Geschäftsmodell des Anbieters. Wird am Werkzeug Geld verdient, ist die Neutralität nicht unbedingt sichergestellt. Die CIM Aachen GmbH gibt in ihrer nächsten Praxistagung Aufschluss und Tipps.

Beim Thema Toolmanagement stellt sich oft die Frage: Machen oder machen lassen? Sind freie Dienstleister der Königsweg, und wie neutral ist der Anbieter, um tatsächlich Richtung Optimum zu arbeiten? Außerdem muss ausgelotet werden, wie spezialisiert der Dienstleister oder seine etwaigen Unterlieferanten sind, um das optimale Werkzeug liefern zu können.

### Den Handlungsbedarf festlegen

Wie bei jedem Veränderungsprozess muss auch im Toolmanagement die Formel  $L \times V \times W > 0$  sein. Dabei steht „L“ für Leidensdruck, „V“ für die Vision eines erstrebenswerten Zustands und „W“ für das Wissen über die ersten Schritte auf dem Weg zum Ziel.

Leidensdruck als Auslöser für die Beschäftigung mit dem Toolmanagement drückt sich in hohen Werkzeugkosten, großer Werkzeugvielfalt und hohen Werkzeugbeständen bei mangelnder Verfügbarkeit aus. Auch der Aufwand zur Werkzeugbereitstellung, Schwierigkeiten das richtige Werkzeug zu identifizieren und Maschinenstillstände auf-

grund fehlender beziehungsweise falsch montierter Werkzeuge gehören dazu. Sind Fixkosten sowohl im Personal- wie bei den Werkzeugkosten ein Thema, rückt speziell Toolmanagement als Dienstleistung in den Fokus. Kurz: In der Praxis ist der Leidensdruck – meistens deutlich größer als Null.

Bei der Vision, einer klaren Vorstellung vom Zielzustand, wird es in der Praxis dagegen schon dünner. Es existieren nur vage Ideen, dass „es irgendwie anders“ gehen muss. Oder die Betriebsleitung hat eine Idee von dem „Was“ entwickelt, das umgesetzt werden soll. Ist mit der Vision das „Was“ geklärt, braucht man das Wissen über die Schritte des „Wie“ der Umsetzung. Das reicht vom Methodenwissen, angefangen von Aufräumarbeiten im Vorfeld bis zur Gestaltung der Abläufe im Betrieb. Andererseits ist in der Praxis oft gefragt, wer in Aktion treten soll und kann – oft auch ein Kapazitätsproblem. Die konsequente Frage: Kann das nicht ein Dienstleister für mich machen? Antwort: Ja! Nur ist Vorsicht geboten, damit das Pferd nicht von hinten aufgezümt wird.

Das Wissen über die ersten Schritte ist kein Problem. Und jeder Anbieter bringt seine Vision mit. Der eine offensiv, der andere eher unterschwellig.

### Die eigene Vision ist notwendig

Wenn die eigene Vision jetzt nahe Null ist, kann ein Konzept verkauft werden, dass sich gut anhört, aber vielleicht nicht

### Meine Meinung



Die Frage nach dem „Machen oder Machen lassen“ lässt sich nicht so einfach beantworten. Götz Marczinski und sein Team der CIM Aachen haben für die Praxistagung am 24. Januar 2012 jedenfalls wieder ein interessantes Paket geschnürt, um den Anwendern bei dieser und vielen anderen Fragen rund ums Thema Toolmanagement Antworten zu geben. Eine Teilnahme lohnt sich allemal, da in Vorträgen und Diskussionen vieles auf den Punkt gebracht wird. Abgerundet wird die Veranstaltung außerdem von einem interessanten Rahmenprogramm mit zahlreichen Ausstellern.

*Jürgen Gutmayr, Redaktion fertigung*

zur eigenen Fertigungsstrategie passt. Was also tun? Es kommt darauf an, wie typische Fälle aus der Praxis zeigen.

#### Fallstudien aus der Praxis


**Fall 1:** Ein Maschinenbaubetrieb, der in Einzel- und Kleinserie Bauteile für die eigene Montage fertigt. Leidensdruck herrscht durch die ständig wachsende Vielfalt an Werkzeugkomponenten. Die manchmal hektische Suche nach einem „Allerwelts“-Werkzeug lässt die Verantwortlichen an ein systematisches Toolmanagement denken. Die angestrebte Ordnung und Systematik im Werkzeugkreislauf ist als Wunschliste beschrieben. Nur wie man dahin kommt, dazu fehlt das Wissen. Hier geht es zunächst ums „Aufräumen“ und Strukturieren des Werkzeugkreislaufs. In klaren Strukturen kann das operative Geschäft dann wieder in Eigenregie geführt werden. Dafür bieten sich Beratungsunternehmen an, die sich auf die spanende Fertigung spezialisiert haben, alternativ auch Full-Service-Anbieter.

**Fall 2:** Der Fertigungsbetrieb, der bereits in ein Toolmanagement-System investiert hat und sich nun fragt, wo die versprochene Produktivitätssteigerung bleibt. Eine Vision scheint es also gegeben zu haben, doch nun herrscht erneut Leidensdruck durch eine mögliche „Investitionsruine“. Gefragt ist das Wissen, wie man ein Toolmanagementsystem zur Wirkung bringt. Wahrscheinlich fehlen Werkzeugdaten, die Buchungsdisziplin, oder die Integration in die betriebliche IT ist unzureichend. Helfen können hier nur Beratungsunternehmen, die diese Blockaden nachweislich aus dem Weg räumen können.

**Fall 3:** Der Serienfertiger, der Werkzeugkosten teile- oder projektbezogen senken muss. Leidensdruck entsteht, wenn das Bearbeitungskonzept aus Maschine und Werkzeug „steht“ und es zu Änderungen am Bauteil kommt. Um Taktraten und Standmengen zu halten, bleibt oft nur das Werkzeug als Variable. In diesem Fall ist die Hauptzeit der Engpass – das klassische Betätigungsfeld der Werkzeuglieferanten. Dabei wird entsprechend der Technologiebasis des Lieferanten die „Vision“ gleich mitgeliefert. Solange in der Praxis projektbezogen ausgeschrieben wird, ist die Gefahr des Know-how-Verlusts überschaubar. ←



Götz Marczinski,  
Geschäftsführer der  
CIM Aachen, moderiert die interessantesten Tagungen.

 CIM Aachen GmbH, D-52064 Aachen, Tel.: 0241/88870, E-Mail: info@cim-aachen.de

13. Fachmesse für Produktionstechnik  
25. – 28. Januar 2012 | Hamburg

## Treffpunkt der Entscheider des Nordens.

NORTEC 2012:  
Nicht verpassen!

[nortec-hamburg.de](http://nortec-hamburg.de)



 Hamburg Messe

Wir bitten um freundliche Beachtung  
der Beilage unseres Kunden  
Haas, Schleifmaschinen,  
Trossingen

# E I N S C H N E C K E N E X T R U D E R

Wir machen komplexe Sachverhalte regelmäßig transparent. Zuverlässig und mit höchster redaktioneller Qualität. Deshalb sind die Fachzeitschriften und Online-Portale von moderne industrie in vielen Bereichen von Wirtschaft und Industrie absolut unverzichtbar für Fach- und Führungskräfte.

 verlag  
moderne industrie  
erfolgsmedien für experten

verlag moderne  
industrie GmbH  
Justus-von-Liebig-Str. 1  
D-86899 Landsberg  
Tel. +49(0)8191/125-0  
Fax +49(0)8191/125-444  
[www.mi-verlag.de](http://www.mi-verlag.de)