



Qualität und Schnelligkeit sind Trumpf

von **Rudolf Beyer** Mit einem flächendeckenden Netzwerk leistungsfähiger Partner bietet Komet Service seinen Kunden bei der Aufbereitung von Bohr-, Fräs-, Gewinde- und Reibwerkzeugen Originalqualität und schnelle Lieferzeiten. Wie sich beim Besuch des jüngsten Service Partners Schnebelt Präzision zeigt, bietet das Netzwerk für alle Beteiligten vielfältige Vorteile. Auf Schleifmaschinen von Anca werden dort die unterschiedlichsten Werkzeuge für anspruchsvolle Abnehmer produziert und aufbereitet.

Wenn stumpf gewordene oder beschädigte Werkzeuge instandgesetzt werden müssen, sollte es in der Regel möglichst fix gehen, wenn sie für die weitere Zerspanung dringend benötigt werden. Am schnellsten lässt sich das im eigenen Betrieb bewerkstelligen. Allerdings nur, wenn dafür geeignetes Personal und die erforderlichen Maschinen und Einrichtungen zur Verfügung stehen. Da dies vielfach nicht der Fall ist, kommt entweder der Hersteller oder das Nachschleif-Unternehmen

Iris Kohler:

„Durch Aufbereitung eine Zerspanungsleistung von bis zu 100 Prozent eines neuen Werkzeugs erreicht.“

in der Nachbarschaft als Dienstleister in Frage. Die Komet Group, einer der international führenden Komplettanbieter für Präzisionswerkzeuge, hat genau das erkannt und getreu dem Motto „Think global, act local“ ein erfolgreiches Franchisesystem für die Werkzeugaufbereitung unter der Dienstleistungsmarke Komet Service entwickelt. Zertifizierte Service Partner garantieren hierbei eine absolut professionelle Aufbereitung von Komet Werkzeugen vor Ort. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Endkunden können ihre Werkzeuge durch die regional aufgeteilten Komet Service Partner sehr viel schneller wieder einsetzen, was letztendlich zu geringeren Ausfallzeiten führt.

Komet Service bietet mit seinen derzeit 17 Partnern in Deutschland, Frankreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik professionelles Nachschleifen, präzise Werkzeug-Neubestückung und individuelle Neubeschichtung von Werkzeugen

aus einer Hand. „Durch einen streng kontrollierten und protokollierten Arbeitsablauf auf Hightech-Maschinen mit Original-Nachschliff und Original-Beschichtung wird bei der Aufbereitung der Komet Werkzeuge eine Zerspanungsleistung von bis zu 100 Prozent gegenüber einem neuen Werkzeug erreicht“, beschreibt Iris Kohler, Leiterin der Systemzentrale in Besigheim, die Prozesse. Darüber hinaus können die Service Partner ihren Kunden die gesamte Produktpalette an Standardwerkzeugen der Komet Group inklusive VHM-Werkzeugen sowie VHM-Sonderwerkzeugen anbieten und liefern. Üblicherweise stellt beim Franchising ein Franchisegeber einem Franchisenehmer die Nutzung eines Geschäftskonzeptes gegen Entgelt zur Verfügung, um schnell und kapitalchonend expandieren oder möglichst hohe Marktanteile gewinnen zu können. Der Franchisenehmer verkauft seine Erzeugnisse oder Dienstleistungen rechtlich selbst-

Betriebsleiter Bernd Lupfer (li.), Iris Kohler und Rolf Schnebelt vor der neuesten Werkzeugschleifmaschine FastGrind von Anca. Eine vielseitige und flexible Maschine, die für ein breites Spektrum an Werkzeugen sowohl für die interne Werkzeugschleiferei als auch für den Werkzeugschärfdienst geeignet ist.

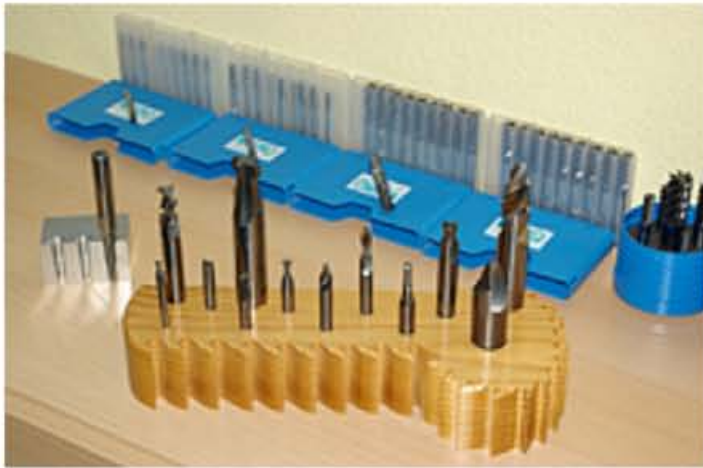


Gemeinsames Merkmal aller Anca-Werkzeugschleifmaschinen ist der geringe Platzbedarf und das schwingungsdämpfende Maschinenbett aus Polymerbeton, das durch seine hohe Steifigkeit und Wärmestabilität direkt zur Präzision der gefertigten Werkzeuge beiträgt.



Bilder: Rudolf Beyer





Neben einem stetig wachsendem eigenständigen Fräserprogramm werden bei Schnebelt Präzision die unterschiedlichsten Zerspanwerkzeuge sowohl für einfache als auch anspruchsvolle und Anwendungen in metallbearbeitenden Betrieben produziert und nachgeschliffen.

Bild: Schnebelt

ständig und zahlt für die Verwendung einheitlicher Ausstattung und definierter Dienstleistungen entsprechende Gebühren. Komet geht bei der Ausrichtung des Franchisemodells einen etwas anderen Weg. „Wir verstehen uns als Türöffner und Vermittler, der gemeinsam mit seinem Service Partner die Kunden besucht und diesen als den kompetenten Nachschleifservice in der Region vorstellt“, erläutert Kohler das Konzept. Die Abwicklung erfolgt dann direkt über den Service Partner, der sehr eng mit dem Komet Außendienst zusammenarbeitet. „Die Steigerung der Kundenzufriedenheit ist unser primäres Ziel, aber darüber hinaus möchten wir natürlich auch den Verkauf weiterer Werkzeuge ankurbeln“, so Kohler weiter. Doch was bedeutet das für die Kosten? Komet empfiehlt seinen Service Partnern unverbindliche Preise, an denen diese sich orientieren. Für den Endkunden hat das klare Vorteile, denn das Nachschleifen beim Komet Service wird aufgrund der flexibleren Organisationsstruktur eines kleineren Betriebs günstiger.

Anspruch: Maßgenauigkeit im µ-Bereich

Um den Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden, stellt die Komet Group gewisse Mindestanforderungen an die potenziellen Partner. Der als Service Partner in Frage kommende typische Betrieb beschäftigt zwischen 10 und 20 Mitarbeitern, muss Wachstums- und Veränderungspotenzial haben und sollte in der Lage sein, den administrativen Standards von Großkunden Rechnung tragen zu können. In Bezug auf den Maschinenpark und die Mitarbeiter überprüfen erfahrene Schleiftechniker, ob bei den vorhandenen Werkzeugschleifmaschinen die erforderlichen Vorgaben für Komet Werkzeuge erfüllt werden und ob die Maßgenauigkeit im µm-Bereich umgesetzt werden kann. Natürlich müssen auch geeignete Messgeräte zur Verfügung stehen, die in der Lage sind, die Werkzeuge entsprechend auszumessen und bei Bedarf zu protokollieren. Darüber hinaus ist ein Lasergerät notwendig, mit welchem die wiederaufbereiteten Werkzeuge mit der jeweiligen Partner-Identnummer beschriftet werden, um eine Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten. Jüngster Partner in diesem Netzwerk, der diese hohen Ansprüche erfüllt, ist seit Oktober 2011 die Firma Schnebelt Präzision aus Schutterwald, ein dynamisch wachsender, leistungsfähiger Betrieb mit 22 Mitarbeitern. Auf sieben CNC-Werkzeugschleifmaschinen von Anca werden dort neben einem eigenständigen Fräserprogramm in drei Schichten die unterschiedlichsten Werkzeuge für anspruchsvolle Automotive-Zulieferer, Werkzeug- und Formenbauer und andere Abnehmer produziert und aufberei-

tet. Die Vorteile für Schnebelt sind vielfältig. „Hauptbeweggrund für die Zusammenarbeit mit Komet war für uns, unser Produkt-Portfolio zu erweitern und die Lücke in unserem Werkzeugangebot zu schließen“, so Firmeninhaber Rolf Schnebelt. „Durch die Zusammenarbeit mit Komet haben wir jetzt die Möglichkeit, mit VHM-Fräsern und -Bohrern von Komet vermehrt als Komplettanbieter aufzutreten, denn mit unserer eigenen kleinen Produktserie F3 bis F6 decken wir nur einen ganz kleinen Teil des Bedarfes am Markt ab“, so Schnebelt weiter: „Für ein Unternehmen wie dem unseren wird es immer wichtiger, als Komplettanbieter den Service „Alles aus einer Hand“ anbieten zu können.“

Auslastung glätten

Betriebsleiter Bernd Lupfer ergänzt: „Hinzu kommt, wir können im Nachschleifsektor auch noch etwas mehr an Aufträgen vertragen. Als Service Partner sind wir daran interessiert, mit den etwas längeren Lieferzeiten großer Kunden und größeren Stückzahlen gleicher Werkzeuge die Auslastung unserer hochwertigen Werkzeugschleifmaschinen zu glätten und damit unsere Produktivität weiter zu steigern. Der Schwierigkeitsgrad der Komet-Werkzeuge bereitet uns dabei keine Probleme, je komplexer, desto besser für uns. Komet-Kunden bieten wir Nachschleifen mit Originalschliff. Weil Komet uns die Geometriedaten seiner Werkzeuge zur Verfügung stellt, brauchen wir die nicht lange auszumessen, sondern können mit den uns übermittelten Werkzeugdaten direkt auf unsere Werkzeugschleifmaschinen gehen. Auch im Bereich Sonderwerkzeuge erwarten wir durch die Zusammenarbeit mit Komet eine gewisse Mehrauslastung, denn Sonderwerkzeuge sind ein wichtiges Standbein der Firma Schnebelt“, so Lupfer weiter: „Neben hochgenauen Werkzeugschleifmaschinen stehen uns hierfür externe 3D-Programmierplätze CIMulator 3D von Anca zur Verfügung, auf denen Sonderwerkzeuge programmiert, visualisiert und auf Machbarkeit bezüglich Geometriedaten und Zykluszeiten geprüft werden

Rolf Schnebelt:

„Für unser Unternehmen wird es immer wichtiger den Service ‚Alles aus einer Hand‘ anbieten zu können.“

können.“Was Sonderwerkzeuge anbelangt, hofft Schnebelt Präzision darauf, Spitzen für Komet abdecken zu können. „Wenn Komet sagt, wir brauchen für einen Kunden in fünf Tagen 20 Sonderfräser, dann können wir dies aufgrund der Flexibilität eines kleinen Betriebes viel besser umsetzen als ein großes Unternehmen, denn wir gehen mit solchen Aufträgen ohne großen Verwaltungsaufwand direkt in die Konstruktion“, so Bernd Lupfer: „Die Fertigungsleitung schreibt die erforderlichen Programme und übergibt sie direkt an die Maschinen. Wenn es etwas abzuklären gilt, machen wir das direkt mit dem Endkunden. Aber es gibt auch noch einen weiteren Vorteil. Sollten Auftragsengpässe entstehen, gibt es die Möglichkeit, diese an einen anderen Partner des Komet Service Netzwerks abzugeben.“ Rolf Schnebelt sieht aber noch weitere Vorteile für sein Unternehmen, denn der eigene Außendienst arbeitet bereits jetzt mit dem Komet Außendienst Hand in Hand. „Wir verkaufen unseren Kunden Komet Standardwerkzeuge und der Komet Außendienst verweist partnerschaftlich auf unsere Werkzeuge und ist letztendlich eine kostenfreie Verstärkung unseres eigenen Außendienstes“, beschreibt Schnebelt das Prinzip: „Komet-Kunden, für die wir als Service Partner tätig werden, haben in der Regel auch Werkzeuge anderer Hersteller im Einsatz. Die können dann ja auf die Idee kommen, künftig auch diese bei uns nachschleifen zu lassen. Trotz der engen Zusammenarbeit mit Komet bleiben wir aber ein eigenständiges Unternehmen und sind nach wie vor für Schnebelt Präzision tätig. Komet ist für uns eine Zusatzoption, um mehr Umsatz zu machen.“

Bernd Lupfer:

„Wenn Komet sagt, wir brauchen in fünf Tagen 20 Sonderwerkzeuge, dann liefern wir.“

Durchgängige Qualität wird bei dieser Service-Partnerschaft großgeschrieben. Wie für alle anderen Netzwerkpartner auch, bietet sie der Firma Schnebelt die Chance, die Produktivität und Auslastung der hochwertigen Werkzeugschleifmaschinen zu steigern. Mit dem Starterpaket erwerben Komet Service Partner das komplette Know-how, um Komet Werkzeuge optimal aufzubereiten: die Schulung des Service Partners, ein Handbuch mit Richtlinien zum Nachschleifen von Komet Werkzeugen, Komet Service Boxen, in denen die Werkzeuge transportiert werden, ebenso wie individualisiertes Briefpapier und Visitenkarten und ein Schild für die Außendarstellung, aus dem ersichtlich wird, dass die Firma Schnebelt beim Endkunden als Komet Service Partner auftritt. ■

www.kometgroup.com
www.schnebelt.com
www.anca.com



Quelle: Schnebelt/LU