

# KOMPETENZ FÜR SCHWIERIGE FÄLLE

**Serie Teil 13:** **werkzeug&formenbau** stellt in dieser Serie erfolgreiche Werkzeug- und Formenbauer aus dem deutschsprachigen Raum vor und berichtet detailliert über deren Stärken und warum sie so wettbewerbsfähig sind. Heute: **Klaucke und Meigies Formenbau** in Lüdenscheid, **Hans Hermann Bosch** in Mühlhausen und **Wiro Präzisions-Werkzeugbau** in Olpe-Saßmicke.

**W**er im Werkzeugbau an der Spitze mitmischen möchte, muss einiges zu bieten haben. Die drei heute vorgestellten Unternehmen, Sieger und Finalisten der Kategorie „Externer Werkzeugbau unter 100 Mitarbeiter“ setzen auf gut ausgebildete Mitarbeiter, einen hohen Automatisierungsgrad und einen auf die Kunden maßgeschneiderten Service.

„Service – das bedeutet für uns Werkzeug- und Formenbauer, dass wir unsere Kunden vom ersten Moment an begleiten müssen“, betont Reiner Rohlje, Geschäftsführer bei Wiro Präzisionswerkzeugbau in Olpe-Saßmicke. „Wir müssen dahin kommen, dass wir Partner sind und eben nicht nur ein Lieferant, der beliebig ausgetauscht werden kann.“

Das Unternehmen von Reiner Rohlje (35 Mitarbeiter), das zusammen mit dem Werkzeugbau der Audi AG (1400 Mitarbeiter) beim Benchmark-Wettbewerb „Excellence in Production 2006“ den Gesamtsieg teilte, setzt auf faire Zusammenarbeit mit den Kunden auf gleicher Augenhöhe: „Je früher der Werkzeug- und Formenbau in die Produktentwicklung eingebunden ist, desto mehr können beide Seiten profitieren.“

## Blick über den Tellerrand

Das setzt allerdings voraus, dass auch der Werkzeugbauer über den Tellerrand seines Werkzeugs hinausdenkt und die gesamte Prozesskette seiner Kunden im Auge hat. Und dazu gehören Mitarbeiter, neben der qualifizierten Ausbildung auch eine hohe Motivation und entsprechend Teamgeist mitbringen. „Bei uns fühlt sich jeder für die Qualität unserer Werkzeuge verantwortlich – unser Erfolg ist eine Teamleistung“, erklärt Rohlje. „Denn Qualität heißt, den Kunden zufrieden zu stellen.“

Und das gelingt Wiro offenbar weltweit: Der Spezialist für Werkzeuge für Kunststoff-Verschlusskomponenten hat einen Exportanteil von rund 90 Prozent. Mit Werkzeugen für derartige Massenprodukte erfolgreich zu sein ge-

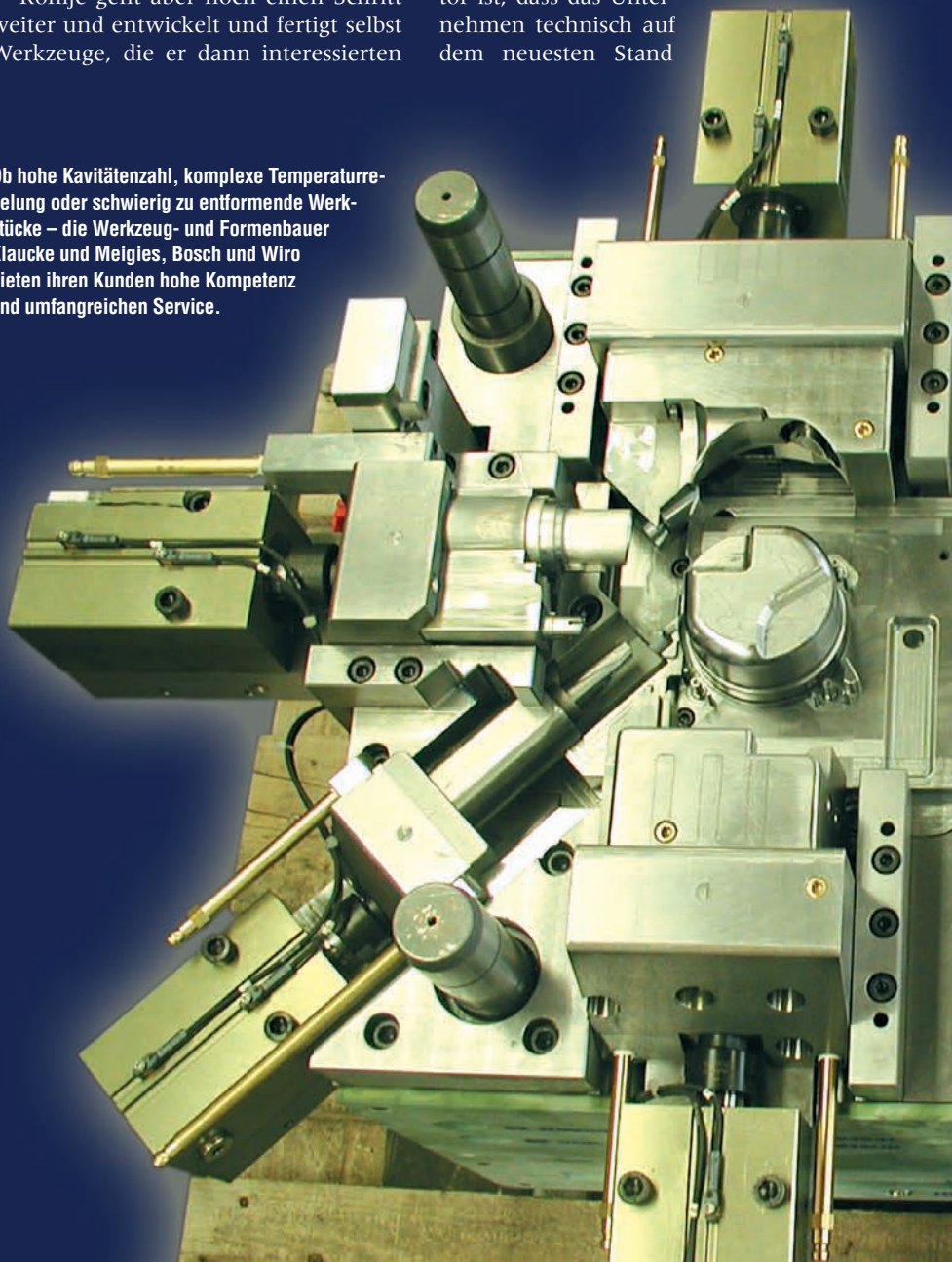
lingt nur, wenn man Trends rechtzeitig wahrnimmt, immer einen Finger am Puls der Kundenbranche hat und vorausdenkt: „Wir gehen aktiv auf mögliche Kunden zu, besuchen regelmäßig Messen im In- und Ausland und präsentieren uns international.“

Rohlje geht aber noch einen Schritt weiter und entwickelt und fertigt selbst Werkzeuge, die er dann interessierten

Kunden anbietet – ohne Auftrag, auf eigenes Risiko. „Wir haben bislang alle unsere Eigenentwicklungen mit Leichtigkeit verkaufen können“, erklärt Rohlje. „Das stärkt unsere Position und macht uns unabhängiger.“

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist, dass das Unternehmen technisch auf dem neuesten Stand

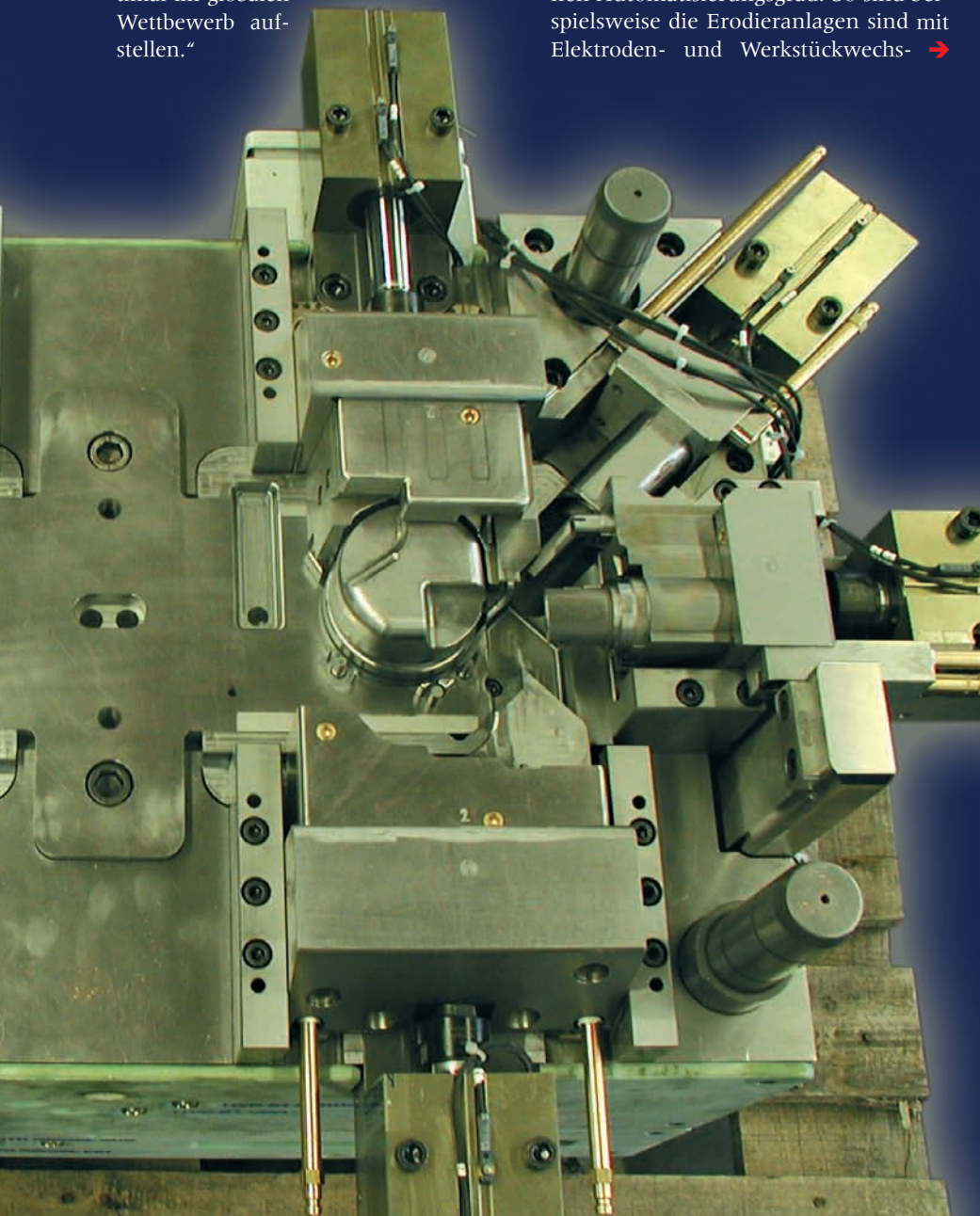
**Ob hohe Kavitätanzahl, komplexe Temperaturregelung oder schwierig zu entformende Werkstücke – die Werkzeug- und Formenbauer Klaucke und Meigies, Bosch und Wiro bieten ihren Kunden hohe Kompetenz und umfangreichen Service.**



gehalten wird. In den vergangenen drei Jahren wurden 2,5 Mio. Euro in neue Technik investiert. So weit wie möglich wird mit Standards gearbeitet: „Das beginnt bei Teilen, die die Konturen des Werkstücks nicht beeinflussen, betrifft aber auch die Abläufe im Unternehmen“, erklärt der Unternehmer. Wichtig dabei ist der ganzheitliche Ansatz, der auch den Informationsfluss im Unternehmen mit einschließt. „Wer erfolgreich sein will, muss seine Prozesse transparent gestalten“, betont Rohlje. Das gilt insbesondere auch für die Kalkulation: Denn nur, wer bis ins Detail weiß, was ein Werkzeug wirklich kostet, kann sich optimal im globalen Wettbewerb aufstellen.“

Auf hohe Transparenz insbesondere bei auftragsbezogenen Informationen setzt auch Robert Meigies, Geschäftsführer bei K+M Formenbau in Lüdenscheid. „Wir sind sehr universell aufgestellt – da ist es unerlässlich, dass jeder die Information hat, die er braucht. Und zwar auf aktuellstem Stand“, betont er. „Im deutschen Werkzeugbau müssen immer mehr Aufträge mit immer weniger Personal realisiert werden. Der digitale Werkzeugbau ist derzeit noch Zukunftsmusik – aber da müssen wir hin, wenn wir in Deutschland auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben wollen.“

Meigies setzt deshalb auf einen hohen Automatisierungsgrad: So sind beispielsweise die Erodieranlagen sind mit Elektroden- und Werkstückwechs- ➔



## Begründungen der Jury\*

### Wiro Präzisions-Werkzeugbau, Olpe-Saßmicke

Das 1971 gegründete Familienunternehmen Wiro wird in der zweiten Generation geleitet, wobei bereits die dritte Generation im Unternehmen tätig ist. Das Unternehmen ist von anfänglich 3 Mitarbeitern auf heute 35 gewachsen. Das Produktspektrum ist stark spezialisiert. Es werden technologisch anspruchsvolle Werkzeuge für Schraubkappen, Tubenkomponenten, Verschlüsse, Verschlusskomponenten und Verpackungsteile hergestellt und weltweit vertrieben. Der Exportanteil beträgt 90 Prozent. Die Anstrengungen des Unternehmens rücken gezielt die exakte Befriedigung des Kundenwunsches in den Mittelpunkt. Neben der Übernahme vollständiger Teilekonstruktionen bis hin zum Probelauf der Werkzeuge auf eigenen Maschinen und Inbetriebnahme vor Ort wird dem Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum geboten. Das Dienstleistungsangebot ist überdurchschnittlich ausgeprägt und wird nicht unmittelbar bepreist sondern als Invest in die Kundenbeziehung angesehen. Neben dem Angebot diverser Zusatzleistungen stehen die Qualität und die Leistung der Werkzeuge im Mittelpunkt („wartungsfreie“ Werkzeuge mit Zykluszeitgarantie für den Export).

### Klaucke und Meigies Formenbau, Lüdenscheid

Klaucke und Meigies Formenbau wurde 1994 gegründet und hat seither kontinuierlich in die Leistungsfähigkeit des Maschinenparks investiert. 1998 wurde eine neue Produktionshalle bezogen. Hergestellt werden anspruchsvolle Spritzgussformen für verschiedene Branchen wie Automobilindustrie, Medizintechnik oder Elektroindustrie. Der Werkzeugbau zeichnet sich durch eine ausgesprochen hohe technologische Leistungs- und Innovationsfähigkeit aus. Dazu zählen insbesondere der konsequente Einsatz des simultanen 5-Achs-FräSENS und verfahrensübergreifender Palettierungseinrichtungen. Schnelligkeit und Flexibilität zählen zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren des Unternehmens. Die innerbetriebliche Transparenz ist überdurchschnittlich positiv ausgeprägt.

### Hans-Hermann Bosch GmbH, Mühlhausen

Die Hans-Hermann Bosch GmbH ist seit über 3 Jahrzehnten im Formenbau tätig. Das Familienunternehmen wird von Tanja Bosch und Christof Wagner geführt. Das Produktspektrum umfasst präzise Ein- und Mehrkomponenten-Spritz- und Druckgießformen von 0,5 bis 15 Tonnen. Im Spritzgussbereich werden Formen in Ein- und Mehrkomponenten-Technik für die Automotiv-, Sicherheitstechnik-, und Elektrogeräteindustrie entwickelt und hergestellt. Druckgießformen für Aluminium und Zink werden insbesondere für OEMs und deren Zulieferer gefertigt.

\*) Im Rahmen des 6. Internationalen Kolloquiums „Werkzeugbau mit Zukunft“ am 26. und 27. September 2006 in Aachen

## BENCHMARK

Serie: Lernen von den Besten

lern ausgerüstet. „Es gibt so viele interessante Möglichkeiten, sich hier besser aufzustellen – aber man muss es auch bezahlen können“, erklärt der Unternehmer. „Ziel ist, die Mitarbeiter weitestgehend von Routinetätigkeiten zu entlasten und so Raum zu schaffen für Kreativität. „So können wir unseren Kunden einen optimalen Service bieten.“

### Hohe Qualität

Und das bedeutet für Meigies in erster Linie hohe Qualität und absolute Termintreue. Und eine umfassende Kundenbetreuung, die möglichst schon bei der Produktentwicklung einsetzt und die Werkzeuge über ihren gesamten Lebenszyklus begleitet.

Klaucke und Meigies Formenbau sieht sich als Spezialist für komplexe Werkzeuge etwa für schwierig zu entformende Werkstücke mit Klappschiebern, die um die Ecke laufen oder unkonventionell konstruierten Strömungskanälen. Das Unternehmen setzt deshalb auf hoch qualifizierte Mitarbeiter, jeder kann programmieren, jeder

beherrscht beispielsweise auch das 5-Achs-Fräsen. Die Verantwortlichen setzen auf hohe Eigenständigkeit, die Projekte werden in eigener Verantwortung bearbeitet. „Das kommt auch bei den Kunden an – die wissen, dass hier jeder hinter ‚seinem‘ Werkzeug steht“, betont Meigies. „Und sie müssen sich darauf verlassen können, dass die Werkzeuge funktionieren. Das bedeutet, dass wir bei komplexen Werkzeugen auch mal rund um die Uhr vor Ort sind, um die Werkzeuge entsprechend einzufahren. Wir sorgen dafür, dass der Kunde seine Termine einhalten kann.“

Ein Rundum-Sorglos-Paket, das ankommt: „Wir müssen den Einkäufern der großen Konzerne, die heute in der Regel nicht mehr über den entsprechenden technischen Hintergrund verfügen, den Mehrwert unserer Werkzeuge klar verdeutlichen – sonst brauchen wir uns nicht zu wundern, wenn sie ihre Werkzeuge in China kaufen“, erklärt Meigies. „Wir müssen klar herausstellen, dass wir auch den entsprechenden Service bieten, dass wir Konstruktionen

nachpflegen, dass bei uns Ersatzteile sofort verfügbar sind – kurz, dass unsere Werkzeuge funktionieren und optimal auf das Produkt ausgelegt sind. Mit diesem Mehrwert können wir uns klar von Anbietern aus den Billiglohnländern absetzen.“

### Umfassender Service

Auf umfassenden Service und maßgeschneiderte Dienstleistung bauen auch die Verantwortlichen der Hans-Hermann Bosch GmbH in Mühlhausen. Neben dem Formenbau bietet Bosch auch Dienstleistungen im Bereich Fräsen sowie beim Draht- und Senkerodieren – insbesondere für komplexe Werkstücke. Das Unternehmen fertigt ein sehr breites Spektrum an Werkzeugen. Gerade beim Beherrschen dieser Vielfalt hilft der Einsatz von Standards – Bosch setzt daher in großem Umfang auf parametrische Konstruktionen.

„Schwierige Aufgaben sehen wir als Ansporn“, erklärt Geschäftsführerin Tanja Bosch. Aus diesen Herausforderungen ist bei Bosch ein Schatz an

## Im Profil



### Wiro Präzisions-Werkzeugbau, Olpe-Saßmicke

- Produkte: Hochleistungs-Spritzgießwerkzeuge für Verschlusskomponenten
- Kunden: Verpackungsindustrie, Exportanteil 90 Prozent
- Maschinenpark: diverse Maschinen zum HSC- und CNC-Fräsen, Senkerodieren, Plan- und Koordinatenschleifen, Rundscheifen, CNC-Drehen etc.
- Mitarbeiter: 35 (davon 6 Auszubildende)
- Umsatz: 8 Mio. Euro
- Auftragsbestand: bis März 2008
- Besonderheiten: Familienunternehmen in der 2. Generation (drei Generationen im Unternehmen tätig). Hohe Kundenorientierung; schnelle und unbürokratische Hilfe bei Ausfällen, hohe Kulanz in der Abwicklung und hohe Flexibilität.
- Kontakt: Wiro Präzisions-Werkzeugbau, D-57462 Olpe-Saßmicke, Tel.: 02761/3003, www.wiro.com



### Klaucke und Meigies Formenbau, Lüdenscheid

- Produkte: hochpräzise Spritzgießformen in allen technischen Ausführungen für Thermoplast- und Duroplastartikel
- Kunden: OEMs und Zulieferer der Automobil-, Elektro- und IT-Industrie
- Maschinenpark: 3- und 5-Achs-HSC-Fräsmaschinen sowie diverse Bearbeitungszentren im Senk- und Drahterodierbereich. Alle CNC-gesteuerten Maschinen sind über ein Highspeed-Netzwerk mit dem Server verbunden.
- Software: CAM: SUM 3D, CAD: Rhino, Soll-Ist Vergleich CAD zu CAM auf der Werkzeugmaschine: M+H Forminspect
- Mitarbeiter: 12 (davon 2 Auszubildende)
- Umsatz: etwa 2,3 Mio. Euro
- Auftragsbestand: bis Ende 2007
- Besonderheiten:
- Kontakt: Klaucke und Meigies Formenbau GmbH, D-58513 Lüdenscheid, Tel.: 02351/81796, www.km-formenbau.de



### Hans-Hermann Bosch GmbH, Mühlhausen

- Produkte: Ein- und Mehrkomponentenformen, Spritzgieß- und Druckgießformen, Dienstleister Draht- und Senkerodieren, elektrochemisches Senkerodieren und CNC-Fräsen
- Kunden: Unternehmen aus der Automotive-, Sicherheitstechnik- und Elektroindustrie
- Maschinenpark: 8 Fräsmaschinen von Hermle, Kekeisen, Deckel, Mikron; 6 Senkerodiermaschinen von Charmilles, 2 von Exxeron, 2 von AEG, 1 PEM Tec ECM-Maschine; 13 Drahterodiermaschinen Charmilles Robofil, Messmaschine von Zeiss.
- Software: Catia V4, Catia V5, Unigraphics, Tebis, Peps, WorkNC
- Mitarbeiter: 75 (davon 8 Auszubildende)
- Besonderheiten: Zweiteilung des Unternehmens in Formenbau und Dienstleistung
- Kontakt: Hans-Hermann Bosch GmbH, D-73347 Mühlhausen, Tel.: 07335/9604-0, www.bosch-hh.de

Know-how gewachsen, der auch den „normalen“ Aufträgen zugute kommt.

Aber eben auch den Sonderfällen: „Wir erodieren Teile in Größen, die sich im Normalfall gar nicht erodieren lassen“, erläutert Tanja Bosch. „Dazu gehen wir manchmal eben auch so weit, dass wir unsere Maschinen entsprechend umbauen oder sehr spezielle und aufwändige Vorrichtungen für komplexe Aufträge fertigen.“

Sehr gut ausgebildete Mitarbeiter, die neben hoher Flexibilität auch die entsprechende Kreativität mitbringen, sind

neben einem umfassenden, technisch aktuellen Maschinenpark die Voraussetzung für diese Problemlöser-Kompetenz. „Wir erarbeiten allein oder auf Wunsch gemeinsam mit unseren Kunden die optimale Lösung für das jeweilige Produkt“, betont Tanja Bosch. „Wir decken dabei die gesamte Prozesskette ab – von der Technologieberatung in der Konzeptphase über die Produktentwicklung und die eigentliche Formherstellung bis hin zu Erstbemusterung und Lieferung von Null- und Vorserienteilen.“

Komplexe Aufgaben in bester Qualität schnellstmöglich zu bewältigen, ist Leitsatz der Unternehmensphilosophie. „Gerade mit unkonventionellen Aufträgen kann man Kunden begeistern“ erklärt Tanja Bosch. „Mit umfassendem Service und kurzen Produktionszeiten können wir unseren Kunden Freiräume schaffen. In qualifizierter, hochwertiger Dienstleistung rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr liegt der Schlüssel zur Differenzierung für den deutschen Werkzeug- und Formenbau.“

Rw ←

## Trends $\mu$ -genau: Stärkeprofile

### Wiro Präzisions-Werkzeugbau, Olpe-Saßmicke

Nutzung globaler Absatzmärkte  
(90 Prozent Exportanteil)

enge Einbindung in die Produktentwicklung des Kunden. Häufig auch Gesamtkonzepte mit Bauteil- und Werkzeugkonstruktion.

Das Unternehmen übernimmt auch die Projektorganisation für Kunden

partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten

starke Fokussierung auf den Kundennutzen: dem Kunden wird ein Gesamtpaket geliefert (It's Wiro – It's OK): Hohe Qualität, hoher Grad an Innovationsfähigkeit und -bereitschaft, Zuverlässigkeit, ständiger Kundenkontakt vor Ort  
Hohe Mitarbeitermotivation.

### Klaucke und Meigies Formenbau, Lüdenscheid

hohes Innovationsvermögen

außergewöhnlich hohe Flexibilität

sehr moderner Maschinenpark

trotz guter Gesamtsituation werden aktiv Verbesserungspotentiale gesucht und erschlossen  
ausgeprägtes technologisches Know-how in der Fräsbearbeitung

hohes Maß an Transparenz hinsichtlich auftragsbezogener Daten.

### Hans-Hermann Bosch GmbH, Mühlhausen

hohe Flexibilität hinsichtlich des Produktspektrums. Das Unternehmen tritt als Servicedienstleister auf und erarbeitet individuelle Lösungen für anspruchsvolle Aufgaben des Kunden.

gesamte Prozesskette wird abgedeckt – von der Technologieberatung über die Produktentwicklung, Formenherstellung bis hin zur Erstbemusterung und Lieferung von Null- und Vorserienteilen.

Unternehmen verfügt über ein hohes Know-how im Bereich der 2-Komponenten-Fertigung.

Fokus liegt auf der partnerschaftlichen Kunden-Lieferantenbeziehung.

Quelle: WZL