

Blechbearbeitung

# WKK Kaltbrunn AG: Perfektionierte Serienfertigung von Stanzteilen

08.08.12 | Redakteur: Matthias Böhm



Die Werkzeugmacher müssen möglichst viele Prozesse in das Werkzeug integrieren, damit die Produktivität steigt. (Bild: M. Böhm, SMM)

>> Bei der Stanz-Biegeteile-Produktion des Unternehmens WKK Kaltbrunn AG aus Kaltbrunn handelt es sich um Serienfertigung. Die Konstruktion der dazu notwendigen Werkzeuge im eigenen Werkzeugbau nehmen in diesem Zusammenhang bei der WKK eine Schlüsselposition ein. Denn hier entscheidet sich, wie produktiv die Stanz-Biegeteile gefertigt werden können. Dank der

**Integration von modernen CAD- und ERP-Systemen konnte die Serienproduktion perfektioniert und der Time-to-market-Prozess um 50 % verkürzt werden.**

Die Stanzbiege- und Umformteile der über 45 Mitarbeiter zählenden WKK Kaltbrunn AG sehen für den Laien einfach aus. Doch der Teufel steckt im Detail – oder besser im Gesamtprozess, welcher sich an den Aussagen des stellvertretenden Geschäftsführers Dominik Weibel offenbart: «Wenn Sie dieses einfache Stanzteil (zeigt ein Stanzteil) anschauen, steckt dahinter nicht nur ein komplexes Folgeverbundwerkzeug, sondern auch ein geballtes Wissen an Umformprozessen und Werkstoffkunde. Unser Kundenberater muss bereits im ersten Beratungsgespräch folgende Aspekte abschätzen können:

- wie kann das Werkzeug aufgebaut werden,

- ist das Stanz-Biegeteil überhaupt herstellbar,
- müssen konstruktive Details ggf. geändert werden,
- auf welchen Maschinen, in wie vielen Prozessschritten und aus welchen Materialien kann das Werkstück produziert werden,
- welches sind die unterstützenden Prozesse im Unternehmen, auf die der Kunde zugreifen wird (Gleitschleifen, Schweißen, Montieren sowie Verpacken, Beschriften, Prüfprotokolle etc.).

Über eine solche Kompetenz verfügt der Kundenberater nur, wenn er zuvor im Werkzeugbau und in der Produktion tätig war. Durch eine klar definierte Einführungszeit erhält er den 'WKK-Schliff' und ist bereit, gegenüber dem Kunden unsere Dienstleistung kompetent zu vertreten.»



[Fotostrecke starten: Klicken Sie auf ein Bild \(5 Bilder\)](#)

Das Teileprogramm ist vielschichtig, wie D. Weibel betont: «Richtig wohl fühlen wir uns zwischen 0,5 und 3 mm starken Blechen mit einer Breite bis max. 300 mm, so komplex wie möglich. Die Güte des Materials wird kundenspezifisch gewählt, vom einfachen Baustahl bis hin zu hochlegierten Stählen. Insgesamt verarbeiten wir ca. 1600–1800 Tonnen Material pro Jahr. Ein entscheidender Erfolgsfaktor unter vielen ist unser Verkauf. Wie gesagt, unsere Kundenberater müssen Spezialisten sein.»

### **Besser, schneller und nicht teurer**

Die Folgeverbundwerkzeuge haben es in sich, wie D. Weibel weiss: «Wenn wir erfolgreich sein wollen, müssen wir besser, schneller, dürfen aber nicht teurer sein

als unsere Mitbewerber im In- und Ausland. Das klappt nur, wenn wir technologisch top sind und unsere Prozesse beherrschen. Unsere Produktivitätssteigerung wird in unserem Unternehmen «weit vorne» im Prozess am stärksten beeinflusst. Weit vorn bedeutet in der Konstruktions- und Entwicklungsabteilung, während der Konzeption des Kundenproduktes, aber auch noch im Werkzeugkonzept. Hier können wir den grösstmöglichen Nutzen für den Kunden realisieren. Unsere Konstrukteure müssen möglichst viele verschiedene Operationen in das Werkzeug integrieren. Denn wenn unsere Mitarbeiter in der Produktion die Werkstücke in die Hand nehmen müssen, haben wir bereits verloren.» Aus diesem Grund versuchen die Experten der WKK Arbeitsschritte wie beispielsweise Gewindeformen, Tiefziehen und Umformen direkt in das Werkzeug zu integrieren. Eine weitere Möglichkeit, die Produktivität zu erhöhen liegt im Einsatz von Mehrfachwerkzeugen, auf denen mehrere Werkstücke parallel produziert werden können.

### **Die Produktivität steckt im Werkzeug**

Zusammenfassend heisst das, dass die Produktivität der WKK zu einem grossen Teil im Werkzeug steckt. Wenn man darüber hinaus bedenkt, dass ein solches Werkzeug bis zu 15 Jahre im Einsatz ist, muss alles «menschensmögliches» getan werden, um das Beste aus dem Werkzeug rauszuholen. Das ist alles andere als einfach, handelt es sich doch im weitesten Sinne bei jedem neuen Werkzeug um einen Prototyp. D. Weibel betont in diesem Zusammenhang folgende Aspekte: «Nicht zuletzt aus dieser Perspektive heraus haben wir kürzlich die Daten mit dem vor 4 Jahren eingeführten ERP-System «ProAlpha» harmonisiert. Im Bereich der Konstruktion und dem Werkzeugbau haben wir den gesamten Prozess optimiert, standardisiert und schliesslich vereinfacht. Bisher war unser CAD eine Insellösung. Aufgrund der Insellösung war zum einen der Informationsfluss in Richtung Einkauf, Arbeitsvorbereitung (AVOR) und Werkzeugbau und umgekehrt alles andere als optimal. Es bestanden mehrere Datenbanken parallel. Der Abgleich der Daten war aufwendig und verzögerte die Prozesse erheblich. Doch das gehört der Vergangenheit an, heute arbeitet die Konstruktionsabteilung direkt in unserem ERP»

### **Zentrale Datenbank**

Um die bisherige redundante Datenhaltung abzuschaffen, entschied man sich, in eine zentrale Datenbank zu investieren. Die gesamten Daten werden heute nur

noch einmal erfasst und können von allen Abteilungen – mit den jeweiligen Zugriffsrechten versehen – online abgerufen und bearbeitet werden. Neue freigegebene CAD-Modelle, technische Zeichnungen, Stücklisten usw. werden automatisch für nachfolgende Operationen in der AVOR, dem Werkzeugbau und dem Einkauf bereitgestellt. Aber auch der Verkauf kann in einem Gespräch mit dem Kunden direkt auf die aktuellsten Daten der Konstruktion zugreifen. Möglich gemacht hat dies das Software-System «'ProAlpha'» mit dem vollumfänglich integrierten Modul CA-Link, welches den Kontakt zu Autodesk Inventor und AutoCAD herstellt. CA-Link wurde von der Firma Codex Business Systems AG aus Rotkreuz integriert. CA-Link ist zu 100% auf die Anforderungen des Konstrukteurs zugeschnitten und gewährleistet die direkte Verknüpfung der CAD-Zeichnungen zu den Artikeln bis zur Disposition, den verschiedenen Produktionsaufträgen und den Vertriebs- und Einkaufsbelegen im ERP «Proalpha».

### **Time-to-market-Prozess um 50 % verkürzt**

D. Weibel: «Das CA-Link im ERP «'ProAlpha'» hat uns unter anderem einen enormen Schub verliehen: Wenn unsere Konstrukteure heute eine Einzelzeichnung abspeichern und freigeben, wird sogleich auch eine Verknüpfung oder Neuanlage des dazugehörigen Artikels hergestellt. Somit stehen den Sachbearbeitern in der AVOR das Teil wie auch die Zeichnung sofort zur Verfügung. Noch während der Konstruktion kann der Einkauf anhand des entstandenen Bedarfs die notwendigen Entscheidungen treffen und in kürzester Zeit die Beschaffung oder die Produktionsaufträge generieren. Auf der anderen Seite hat der Einkaufs- oder Produktionsverantwortliche auch für das Werkzeug den vollumfänglichen Einblick in die Kosten- und Terminkontrolle. Durch den im ERP-System hinterlegten APS («Automatisches Produktions-Planungssystem») kann das Werkzeug automatisch auf die Ressourcen im Werkzeugbau angepasst werden. Die direkte Integration ist auch in der Fertigung des Werkzeuges, aber auch für ein Stanzteil bemerkbar. Unmittelbar nachdem die Konstruktionsdaten zu einem Stanzteil, einer Baugruppe oder ein Teil des Werkzeuges freigegeben und durch einen Produktionsauftrag eingeplant sind, können bereits die ersten Bauteile gefertigt werden. Das Rohmaterial wurde disponiert und die CAM-Daten sind erstellt. So konnten wir unseren Time-to-market-Prozess um 50 % verkürzen, das ist herausragend. Ein weiterer sehr grosser Vorteil ist, dass wir die Werkzeuge nachvollziehbar in unserem

ERP-System aufbauen können. Ein Nutzen, den wir im Lebenslauf der Werkzeuge während den Serviceintervallen perfekt nutzen können.»

### **Werkplatz Schweizvielseitiger Nutzen**

Doch die internen betrieblichen Abläufe sind nur die eine Seite der Medaille. Auch das unmittelbare technologische Umfeld – der Schweizer Werkplatz – spielt eine entscheidende Rolle, um einen Spitzenplatz halten zu können, wie D. Weibel betont: «Um unsere Werkzeuge optimal entwickeln zu können, setzen wir voll auf den gut vernetzten Werkplatz Schweiz, ich kann das kurz an einem Beispiel erläutern. Im Bereich der Beschichtungstechnologien haben wir mit diversen Anbietern ein ausgezeichnetes Know-how praktisch direkt vor unserer Haustür. Beschichtungen erhöhen die Lebensdauer (Standzeit) der Werkzeuge massiv. Welche Beschichtung für welchen Stanzprozess und für welches zu verarbeitende Material optimal geeignet ist, erfahren wir durch die enge Zusammenarbeit. Das erarbeiten wir jeweils in Kooperation mit den Beschichtungsspezialisten. Das ist ein weiteres Puzzleteil, dass unser Unternehmen erfolgreich am Markt agiert.»

### **Mitarbeiter sind wichtiges Potenzial**

Neben konstruktiven, prozessorientierten und technologischen Aspekten nehmen das Marketing und der Verkauf der WKK mittlerweile eine Schlüsselposition ein. Das war nicht immer so.

Für die WKK ist eine gezielte Marketingstrategie entscheidend, um sich zukünftig als erfolgreiches Unternehmen am Markt zu positionieren, wie D. Weibel gegenüber dem SMM sagt: «Es ist wichtig, dass wir auf dem Markt bemerkt werden. Das wir die versprochenen Ziele für die Kunden erreichen, zeigt unser Erfolg. Es braucht einfach ein bisschen mehr als nur den Durchschnitt. Derzeit forcieren wir unsere Marketingstrategien auf verschiedenen Ebenen. Eine davon spricht potentielle Mitarbeiter an. Wir zeigen auf, dass wir ein Unternehmen für kluge Köpfe sind. Unsere Werbung setzt dabei auf Emotionen wie Leistung, Sport, Freude, Leidenschaft und Begeisterung. Dank dieser Darstellung unseres Unternehmens versuchen wir Mitarbeiter zu gewinnen, die sich mit diesen Attributen identifizieren können und uns in Zukunft nach vorne bringen wollen. Letztlich sind motivierte, begeisterungsfähige Mitarbeiter unser wichtigstes Potential und Kapital. Wir haben in der Vergangenheit gelernt, dass wir unser Image anpassen müssen. Unseren

Wandlungsprozess hin zum modernen attraktiven Unternehmen wollen wir visualisieren und kommunizieren.»

### **Image verbessern - attraktive Arbeitsplätze generieren**

Michael Wenk, Geschäftsführer, ergänzt in diesem Zusammenhang: «Wir müssen als Industrie-Unternehmen mit Dienstleistungsunternehmen um die besten Mitarbeiter kämpfen. Nicht zuletzt aus diesem Grund muss ich als Unternehmer dafür sorgen, dass unsere Arbeitsplätze attraktiv sind und wir als moderner Arbeitgeber wahrgenommen werden. Insofern tut uns die Konkurrenz aus dem Dienstleistungsbereich gut. Es ist eine stetige Herausforderung, dem Markt und Mitbewerbern immer eine Nasenlänge voraus zu sein. Aktuell sind weitere Investitionen geplant, die unsere Arbeitsplatzsituation weiter verbessern wird. Sie werden sicherlich davon hören, lesen oder mindestens an der Swisstech in Basel bei einem Besuch auf unserem Stand mehr erfahren. Aber ich verspreche Ihnen, es wird ein weiterer Schritt in Richtung Zukunft sein.» <<

▼ Dominik Weibel: «Wir haben enormes Wachstumspotential»

► Dominik Weibel: «Wir haben enormes Wachstumspotential»

SMM: Wie schätzen Sie die Zukunft des Werkplatzes Schweiz ein?

Michael Wenk, Geschäftsführer, WKK: Aus der Sicht eines typischen KMU-Vertreters des Werkplatz Schweiz bin ich überzeugt, dass Schweizer Unternehmen ein gutes Durchhaltevermögen haben. Aber dafür müssen wir erstens hoch effizient Produzieren, zweitens immer innovativ, drittens logistisch auf der Höhe der Zeit sein und viertens das Personelle im Griff haben. Letzteres heisst: gute Leute fordern und fördern. Wenn wir diese Ziele umsetzen, können wir konkurrenzfähige Produkte am Standort Schweiz herstellen, weil wir besser und schneller sind. Dann gewinnen wir Aufträge gegen Indien, China und andere Billiglohnländer.

Können Sie quantifizieren, welchen Vorteil Ihnen die CA-Link- und ERP-Integration gebracht hat?

Dominik Weibel, Stv. Geschäftsführer: Das CA-Link- und ERP-Projekt ist im April 2012 abgeschlossen worden. Die Integration brachte uns einen enormen Schub nach vorn. Dank der neuen ERP-Integration konnten wir den Time-to-market-Prozess vom Prototyp bis zu Serienreife erheblich verkürzen: Vor vier Jahren benötigten wir 12 Wochen, mit der absoluten Datenharmonisierung sind es jetzt nur noch 6 Wochen.

Welche Rolle spielt der Kunde?

M. Wenk: Wir verfügen über eine hohe Kundenorientierung. Sie ist das A und O für unseren Erfolg. Wir binden den Kunden eng in die Projektierung mit ein. Zur Kundenorientierung zählt beispielsweise auch die Termintreue. Wir haben eine komplett automatisierte Planung. Mit unserem grössten Kunden generieren wir zirka 25 % des Umsatzes und realisieren pro Woche 20–30 Lieferungen mit 100%ige Termineinhaltung (Kunden bestätigen diese Aussage). Vom Bestelldatum bis zur Lieferung vergehen genau drei Tage.

Wie schätzen Sie Ihre Entwicklungsmöglichkeiten in der Zukunft ein?

D. Weibel: Unser Hauptumsatz liegt in der Bauindustrie und der Haustechnik, das sind Bereiche, die in der Schweiz sehr gut laufen. Darüber hinaus bauen wir den Schweizer Markt generell aus. Unsere Kunden sind aktuell zu 80 % im Umkreis von 50 km vom Standort Kaltbrunn angesiedelt. Das heisst wir haben enormes Wachstumspotential alleine in der Schweiz. Der süddeutsche Raum wird für uns ein weiterer strategischer Expansionsschritt sein. Im Bereich Marketing haben wir einen «Konstrukteuren-Zmorge» lanciert, bei dem wir alle Konstrukteure einladen. Der Konstrukteuren-Zmorge ist ein regelmässig stattfindender Anlass der für Konstrukteure aus allen Branchen geeignet ist. Der Fokus liegt auf dem Kennenlernen untereinander, dem aktiven Networking und dem branchenübergreifenden Wissens-Austausch unter den Konstrukteuren. Bei jedem Anlass ist auch ein kurzes Fachreferat zu einem Fachthema integriert. Interessenten können sich kostenlos über [www.wkk-stanzteil.ch](http://www.wkk-stanzteil.ch) anmelden.

Thema Change Management, was heisst das für ein KMU?

M. Wenk: Der Erfolg der WKK liegt sicher in unserer hohen Kompetenz welche auch im Bereich des Change Managements begründet ist. Wir setzen uns hohe Ziele, versuchen uns immer wieder zu verändern und an neue Situationen anzupassen. Nach den Änderungsprozessen müssen wir unseren Mitarbeitern Ruhe gönnen, aber nicht zu lang. Ein halbes Jahr «Pause» reicht, aber dann geht's wieder los. Apropos Wandel: unsere neueste Errungenschaft ist, dass wir zur ISO 9001 seit Mai 2012 auch noch in Umwelt und Arbeitssicherheit zertifiziert sind.

Welche Rolle spielt die Motivation?

M. Wenk: Ohne Begeisterung keine Motivation. Beides muss in den obersten Ebenen und bei allen Mitarbeitern vorhanden sein. Daran muss man arbeiten. Unsere Mitarbeiter müssen von der Arbeit, dem Produkt und letztlich vom Unternehmen überzeugt sein.

- ▼ Unterschiedlichste Strategien
- ▶ Unterschiedlichste Strategien

Wie sich zeigt, setzt WKK auf unterschiedlichste Strategien, um erfolgreich zu sein. Vor allem aber

wird der Fokus auf Bereiche gelegt, die strategisch von grosser Bedeutung sind und sich auf die zukünftige Entwicklung positiv auswirken werden. Wenn alle Hebel in die richtige Stellung gebracht werden und das Potential des Werkplatzes Schweiz genutzt wird, noch dazu die Werbestrategien «verheben», dann kann in der Schweiz auch Serienproduktion erfolgreich realisiert werden.

Copyright © 2012 - Vogel Business Media

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.  
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?  
Infos finden Sie unter [www.mycontentfactory.de](http://www.mycontentfactory.de).

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.maschinenmarkt.ch>