

WIE MAN MIT 3% MEHR ALS 20 GEWINNT!

Einer weit verbreiteten Rentabilitätsanalyse für CNC-Bearbeitung zufolge macht der Wert des Werkzeugs 3 % des Gesamtwertes aus (siehe Tabelle). Und doch kann eine kleine Veränderung beim Werkzeug Auswirkungen haben, die die Rentabilität um mehrere Dutzend Prozent erhöht.

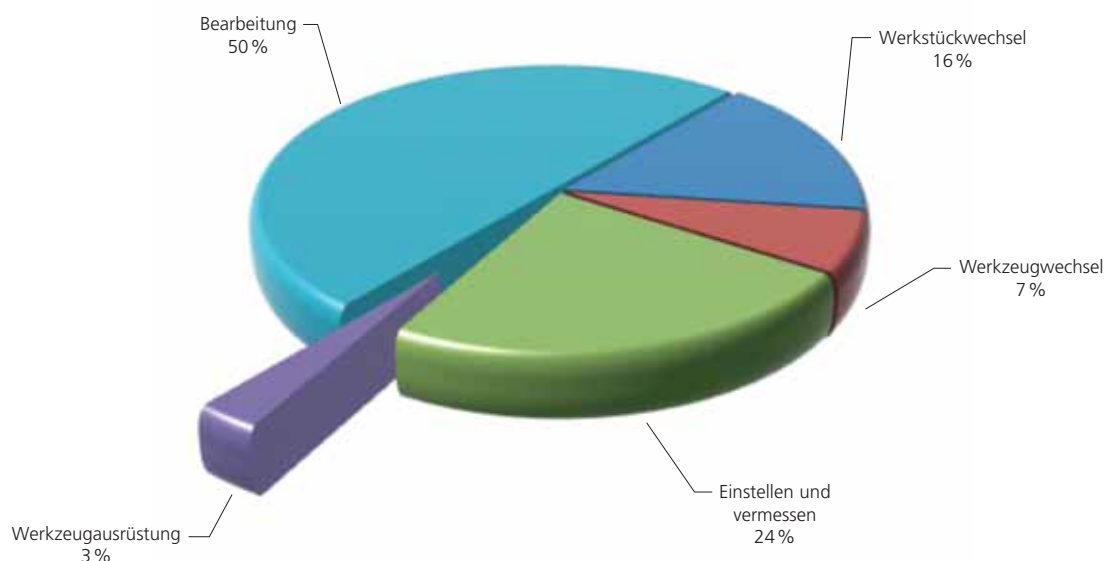
Um dieses Phänomen zu verstehen, haben wir uns mit Didier Auderset, CEO von PX Tools, eines Unternehmens in La Chaux-de-Fonds (Schweiz), der Wiege der Mikrotechnik, getroffen.

Kalkulierbare Auswirkungen

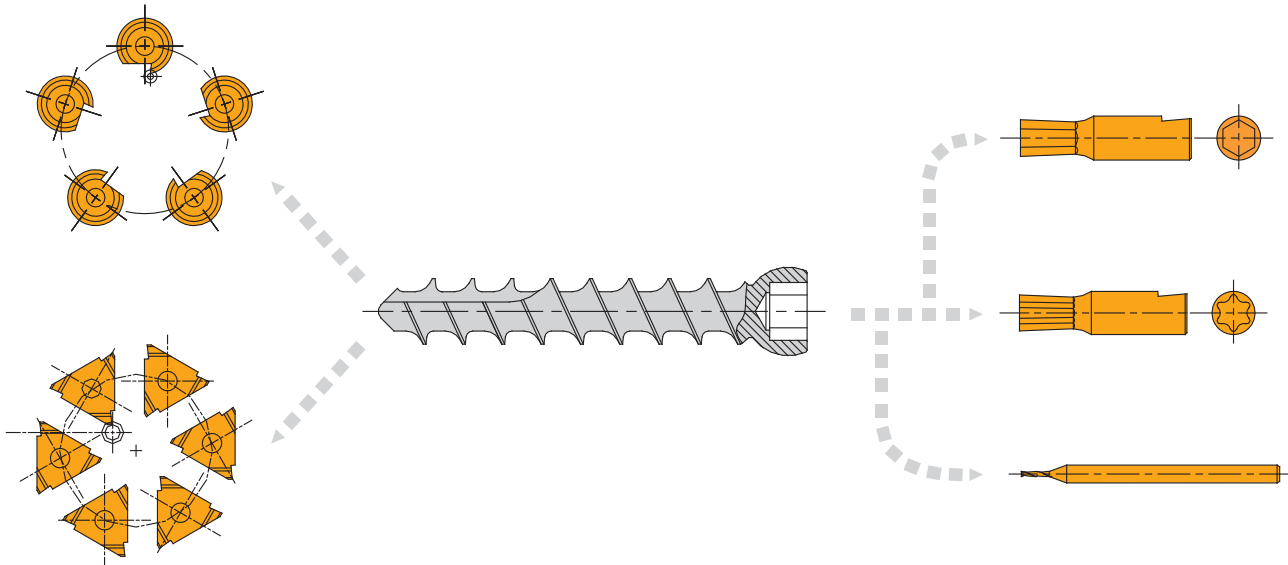
Zur Veranschaulichung des im Titel genannten Beispiels nennt uns Didier Auderset die Entwicklung eines Vollhartmetall-Mikrofräasers, der seinem Kunden nicht nur einige Prozente beim Bearbeiten einbrachte, weil er ihn auch bei höheren Schnittgeschwindigkeiten einsetzen konnte, sondern ihm vor allem auch die 24 % für Einstellarbeiten einsparte. Mit seinen bisherigen Werkzeugen hatte der Kunde stets ein Problem mit der Frästiefe und musste ständig neu einstellen. Die Geometrie des neuen Fräasers, der von PX Tools angeboten wird, verfügt über einen Anschlag... und somit werden alle Tiefeneinstellungen überflüssig. So einfach ist das! Der neue Fräser ist zwar teurer als der bisherige, führt jedoch zu einer bedeutenden Rentabilitätssteigerung.

Erfolgsrezept preisgegeben

Wie kann ein Ergebnis, wie es soeben erwähnt wurde, erreicht werden? Durch Eingehen auf die Kundenbedürfnisse und anschließende Entwicklung eines spezifischen Werkzeugs, das das Problem des Kunden löst. „Als Werkzeughersteller müssen wir die Arbeitsweise des Kunden respektieren. Sie verfügen über eine sehr grosse Bearbeitungserfahrung“, erklärt uns Auderset und fügt hinzu: „Bei PX Tools haben wir uns zwei Grundregeln verpflichtet: Erstens muss das Werkzeug seine Funktion sowie die Zufriedenheit des Kunden zu 100% erfüllen und zweitens müssen wir in kundengerechter Frist liefern.“



Der Rentabilitätsanalyse für CNC-Bearbeitung zufolge hat der Preis des Werkzeugs lediglich eine geringe Auswirkung auf die Rentabilität. Es wäre jedoch ein fataler Fehler daraus zu schliessen, dass das Werkzeug kein wichtiger Faktor ist, denn es nimmt direkt und entscheidend Einfluss auf die anderen Parameter.



Die Realisierung von komplexen Werkstücken erfordert Bearbeitungslösungen, die zahlreiche Parameter berücksichtigen. PX Tools verbindet sein Know-how mit dem seiner Kunden, um das Optimum zu erreichen.

Eine breite Palette an Werkzeugen aus dem eigenen Hause

Um den Marktanforderungen zu entsprechen, stützt sich PX Tools auf ein umfassendes Fabrikationsprogramm, das auch von den Kompetenzen der PX Group profitiert. *„Längst nicht alle Werkzeughersteller verfügen über ein metallographisches Labor. Da wir einer Gruppe angehören, die auch in der Herstellung und im Vertrieb von Edelmetall- und Stahlprofilen spezialisiert ist, können wir direkt von der Materialstrukturforschung profitieren“*, erklärt Auderset.

PX Tools stellt hauptsächlich Spezialwerkzeuge für die Bearbeitung von kleinen Durchmessern her und verfügt über eine grosse Anzahl von Artikeln und Rohlingen an Lager, die das Unternehmen rasch und den jeweiligen Kundenbedürfnissen entsprechend ausliefern kann. Für Neuentwicklungen kann das Unternehmen auf seine rund fünfzig Mitarbeitenden zählen, die die Projekte umsetzen. Ein anderes Beispiel: Für die Realisierung eines Torx-Kopfes benötigte ein Kunde einen Mikrofräser, der einen geringeren Verschleiss aufweist als das aktuell verwendete Werkzeug. Aus den ursprünglich 200

geforderten Bearbeitungen wurden 500. Nach einer engen Zusammenarbeit für die Entwicklung lieferte PX Tools seinem Kunden Fräser, deren minimale Anzahl an Bearbeitungen auf 500 garantiert werden konnte!

Mikrofräser bis 0,10 mm Durchmesser

Mikrofräser bis 0,5 mm Durchmesser sind bereits ziemlich geläufig, aber kleinere, d.h. bis zu einem Zehntel Millimeter, das ist eine ganz andere Geschichte. Je anspruchsvoller die Werkzeuge werden, desto wichtiger ist das Gespräch. PX Tools arbeitet eng mit den Maschinenherstellern, Materiallieferanten und natürlich seinen Kunden zusammen. *„Es gibt nicht die beste Art, wie etwas gemacht wird, sondern es geht darum, von den verschiedenen Möglichkeiten diejenige zu liefern, die am besten den Kundenanforderungen entspricht“*, meint Didier Auderset. Die Techniker von PX Tools sind nach Tätigkeitsbereiche spezialisiert. Was zum Beispiel die Medizinaltechnik anbelangt, so verfügt das Unternehmen über ein anerkanntes und umfassendes Know-how, insbesondere im Bereich des Gewindewirbelns.

Schneidmesser oder Wendeschneidplatten zum Gewindewirbeln?

PX Tools bietet beide Lösungen an, aber warum eher die eine oder andere Lösung wählen? Wendeplatten sind einfacher auszuwechseln und benötigen weniger Platz. Demnach ist es möglich, mehrere einzusetzen und dadurch das Spänevolumen zu erhöhen. Die Messer sind höchst präzise. Sie können sehr einfach geschärft werden und sind dadurch zahlreiche Male einsetzbar. Was die Realisierung von Kleinstschrauben mit höchsten Anforderungen betrifft, zum Beispiel Maxillo-Facial-Schrauben, empfiehlt der Werkzeughersteller eher den Einsatz von schärfbaren Schneidmessern. *„Einige Kunden ziehen die Wendeplatten vor und andere schwören auf die Messer. Unsere Aufgabe ist es, ihnen die beste Lösung mit der Technologie zu liefern, die sie vorziehen“*, sagt Auderset.

Mehr Service

Um dem *Kunden einen guten Service zu bieten*, ist es notwendig - abgesehen vom Eingehen auf die Kundenbedürfnisse und der fristgerechten Lieferung einer Lösung, die den Anforderungen des Kunden entspricht -, auch während der Produktion stets an seiner Seite zu stehen, um gewährleisten zu können, dass immer genügend Werkzeuge an Lager sind. PX Tools bietet diesbezüglich einen umfassenden Service mit der Bestellung auf Abruf, bei der die sich bei PX Tool und seinen Vertretern an Lager befindlichen Werkzeuge ersichtlich sind, und liefert dann ganz einfach auf Anfrage. Auch ein Schärfservice ist verfügbar. Vor 10 Jahren trug der Kundenservice (im weiten Sinn verstanden, d.h. das Eingehen auf die Kundenbedürfnisse und die Beratung) gerade mal 10 bis 15 % zum Erfolg von PX Tools bei, heute sind es bedeutend mehr. Diese Entwicklung veranschaulichen die Worte am besten, die Didier Auderset an seine Mitarbeitenden richtet: *„Ihre ganze Aufmerksamkeit gilt dem Kunden. Wir bedienen ihn gut und alles andere folgt von selbst.“*

PX Tools SA
Passage Bonne-Fontaine 30
CH-2304 La Chaux-de-Fonds
Tel. +41 32 924 09 00
Fax +41 32 924 09 99
pxtools@pxgroup.com
www.pxtools.com

„Es gibt nicht die beste Art, wie etwas gemacht wird, sondern es geht darum, von den verschiedenen Möglichkeiten diejenige zu liefern, die am besten den Kundenanforderungen entspricht.“

PX TOOLS IN ZAHLEN

1958 gegründet

Wird 1991 zu PX Tools, Mitglied der PX Group

50 Mitarbeitende in der Produktion und im Verkauf

Produkte

- Kleine Sonder- und Standard-Präzisionswerkzeuge
- Scheibenfräser
- Formfräser
- Bohrer und Mikrofräser
- Schneidmesser und Wendeschneidplatten zum Gewindewirbeln
- Raumwerkzeuge

Werkzeugtypen

- Vollhartmetall
- Keramik
- PKD