

K-PROFI



„Priorität hat Marine Litter“

Sabic-VP Abdulrahman al-Fageeh erklärt die Aktivitäten des World Plastics Council gegen Meeresmüll und für mehr Kunststoffverwertung



„Potenziale sind nicht ausgereizt“

Herbert Snell, Chef von Multiport und MultiPet, fordert Recyclingquoten von 63 %, damit Deutschland Vorreiter beim K-Recycling bleibt



„Prozesse Richtung Null Fehler“

Rolf Locher, Verkaufsleiter bei SFS intec, erklärt, wie der Spritzgießer mit standardisierten Prozessen immer einen Schritt voraus bleibt

Neuer Schwung für Coburger Präzision: Wie der Traditionsspritzgießer Gaudlitz unter neuer Führung mit strategischen und strukturellen Änderungen wieder Fahrt für Automobilbau, Medizin und Industrie aufnimmt



Das modern ausgestattete Messzentrum im eigenen Hause ist für Gaudlitz eine wichtige Basis für die Entwicklung und Herstellung von Präzisionsteilen.

Neuer Schwung für Coburger Präzision

Wie das Traditionsunternehmen Gaudlitz sein Potenzial restrukturiert und wieder Fahrt aufnimmt

Mit 150 Spritzgießmaschinen an drei Standorten in Deutschland, China und Tschechien, Kompetenz in Thermoplast- und Duroplastverarbeitung, Reinraum Klasse 8, eigenem Werkzeugbau, modern ausgestattetem Messzentrum sowie namhaften Referenzkunden in den Marktsegmenten Automobilbau, Medizin und Industrie besitzt die Gaudlitz GmbH in Coburg ein leistungsstarkes Fundament. Seit Anfang 2014 wurden unter neuer Führung strategische und strukturelle Änderungen eingeleitet, wodurch das oberfränkische Traditionsunternehmen wieder kräftig an Fahrt aufgenommen hat.

Text: Dipl.-Chem. Toralf Gabler, Redakteur K-PROFI

Beim Besuch der K-PROFI-Redaktion in Coburg machte sich der gerade stattfindende Umbruch im Unternehmen auch optisch bemerkbar: An der Firmenfassade fehlten die alten Logos, während die neuen auf ihre Montage warteten, um künftig auch nach außen das neue Gesicht von Gaudlitz zu verkünden. Das 1937 von Oskar Gaudlitz als Duroplastverarbeitung gegründete Unternehmen hat im Laufe der Jahre mehrfach Veränderungen erfahren – treu sind die Oberfranken immer ihrem Hang zur Präzision sowie ihrer Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Werkstoffen und Technologien geblieben. Bereits 1949 entstand ein eigener Formenbau, 1958 kam das Thermoplastspritzgießen hinzu, 1965 begann der Aufbau eines eigenen Mess- und Qualitätswesens. Seit 2009 werden Produkte mit besonderen Sauberkeitsanforderungen im Reinraum gefertigt. Auch die Werkstoffpalette hat sich ständig erweitert. Zu den rund 500 verarbeiteten Materialien gehört heute auch Silikon, mit dem zum Beispiel im 2K-Verfahren Dichtungen an Thermoplastteile angespritzt werden.

Duroplaste füllen Nischen

Trotz der Offenheit für neue Materialien und Techniken ist Gaudlitz immer auch seinen Wurzeln treu geblieben. Auf sechs Spritzgießmaschinen werden in Coburg Duroplaste verarbeitet.

Entwicklungsleiter Walter Franz, seit über 40 Jahren im Unternehmen tätig, sagt: „So oft man das Gefühl hat, jetzt sei man Ende der Machbarkeit angelangt, kommen doch wieder neue Lösungen.“ Nachdem die Thermoplaste in den 50er Jahren den Markt eroberten, seien Duroplaste lange Zeit nicht mehr populär gewesen. „Aber heute gibt es wieder jede Menge neuer Phenol-, Polyester- und Epoxidharze, mit denen wir auch arbeiten“, betont Franz. „Obwohl Duroplastteile durch Strahlen mechanisch nachgearbeitet werden müssen, während Thermoplastteile fertig aus der Maschine fallen, haben duroplastische Werkstoffe einige Vorteile.“ Dazu zählen beispielsweise die geringen Ausdehnungskoeffizienten dieser Materialien. Der Entwicklungsleiter erklärt: „Wir haben oft die Aufgabe, Bauteile aus Stahl oder Aluminium vollständig durch Kunststoff zu ersetzen. Aber auch wenn sich ein Metall-Kunststoff-Bauteil ausdehnt, muss das Spaltmaß noch gewährleistet sein. Dafür müssen Metall und Kunststoff ähnlichen Ausdehnungskoeffizienten besitzen. In diesem Bereich gibt es einige Duroplaste.“

Hinzu kommt tribologisches Optimierungspotenzial sowie die Möglichkeit zur Direktverschraubung. Ausgewählte Werkstoffe können im Hochtemperaturbereich eingesetzt werden und besitzen eine gute Medienbeständigkeit. Durch ein isotropes Materialgefüge weisen diese Bauteile in der Regel auch eine sehr geringe Verzugneigung auf. Große Wanddickensprünge können daher sehr gut



mit duroplastischen Materialien realisiert werden. Nicht umsonst werden auch tragende Elemente, welche im Bereich der Röntgentechnologie eingesetzt werden und hervorragende Festigkeit- und Isolations-eigenschaften besitzen müssen, aus Epoxidharzwerkstoffen hergestellt. Als weiteren Vorteil nennt Franz das deutlich bessere Schwindungsverhalten gegenüber verstärkten thermoplastischen Werkstoffen: „Es ist schon ein Unterschied, ob ein Material 0,2 oder 1 Prozent Schwindung aufweist. Durch die viel geringere Schwindung erreicht man eine hohe Genauigkeit.“

Dreiklang aus Entwicklung, Werkzeugbau und Produktion

Und eben das ist den Oberfranken sehr wichtig, denn die erklärte Kernkompetenz von Gaudlitz sind Präzisionsteile mit engen Toleranzen, komplexen Geometrien und anspruchsvollen Oberflächen. „Das nehmen natürlich Viele für sich in Anspruch“, räumt Geschäftsführer Niels Roelofsen ein und präzisiert daher: „Unser Fokus liegt auf dem komplexen Feld der Verzahnungstechnik.“ Hinzu kommen Bauteile für Aktuatoren, wie z. B. Getriebegehäuse für Fenster-

heber, sowie andere technische Bauteile im Nichtsichtbereich, aber mit hohen Anforderungen an die Präzision.

Warum wurde dann der bisherige Unternehmens-Claim „Precision in Plastic“ in das auf den ersten Blick allgemeinere „Plastic Technologies“ geändert? Der alte Slogan klinge gut, beschränke sich aber ausschließlich auf die Präzision, so der Geschäftsführer. „Mit dem neuen Slogan öffnen wir das Fenster weiter, denn unser Know-how umfasst viel mehr“, erläutert Roelofsen und nennt die Partnerschaft mit dem Kunden während der Entwicklungsphase, den eigenen Werkzeugbau sowie die moderne Produktion als die drei tragenden Säulen. „Das ist ein Unterschied zu manchen Wettbewerbern“, ist er überzeugt. Natürlich könne man die Werkzeuge zukaufen und sich auf das reine Produzieren konzentrieren. Doch die weniger anspruchsvollen Werkzeuge die man am Markt kaufen kann, erhalte eben auch jeder, gibt er zu bedenken. „Wir konzentrieren uns auf die komplexen Werkzeuge die unsere Kernkompetenzen betreffen.“ Das werde von vielen Kunden honoriert. Zum erweiterten Know-how zählten darüber hinaus die Bauteilentwicklung mit dem Fokus Substitution, Mehrkomponentenspritzguss, der weitere Ausbau vollautomatischer Produktionsprozesse sowie die Montage ganzer Baugruppen. „Statt ‘Auf und Zu’-Teilen bieten wir heute ganze Subkomponenten bis hin zu Plug&Play-Systemen, alles rund um Kunststoff und Präzision“, so Roelofsen.

Der Weg zum komplexen Kunststoffteil

Sukzessive erweiterten sich im Zuge dieser Entwicklung die hochspezialisierten Spritzgießwerkzeuge von Einfach- über Zweifach- bis zu Achtfach-Formen. Doch auch die Bauteile sind heute sehr viel komplexer. Walter Franz erklärt diese Entwicklung am Beispiel des Getriebegehäuses: „Früher wurde zu Beginn das Gehäuse gespritzt und nachträglich mit einer Metallbuchse oder Stahlachse für die Zahnrad Aufnahme versehen. Die Anbindung der beim Kunden gefertigten Elektronikbox erfolgte über eine offene Schnittstelle mittels eines Steckers. Heute ist alles komplett in einem Bauteil integriert.“ Selbst die Achse besteht inzwischen aus Kunststoff. In einem hochautomatisierten Prozess werden elektrische Kontaktbahnen von Robotern ins Werkzeug eingelegt und umspritzt. „Am Ende des Fertigungsprozesses steht das Getriebegehäuse zur Verfügung, welches kundenseitig le-



Geschäftsführer Niels Roelofsen: „Wir haben Einiges anzubieten, mit dem wir selbstbewusst und ruhigen Gewissens in den Markt gehen können.“

diglich mit einer Platine zu versehen und im Nachgang mediendicht zu verschließen ist.“ Trotz ihrer hohen Komplexität sind die dafür bei Gaudlitz installierten Produktionszellen äußerst flexibel und ermöglichen die Anpassung an unterschiedliche Gehäuseteile.

Messtechnik als Basis für Werkzeugoptimierung

Basis für den Erfolg solcher Entwicklungen ist neben dem eigenen Werkzeugbau auch das moderne Messlabor im Hause. „Die verwendeten glasfaserverstärkten Hochleistungswerkstoffe führen durch Faserorientierung und unterschiedliche Schrumpfung in verschiedenen Bauteilregionen teilweise zu extrem verzogenen Bauteilen“, weiß Franz. Um entsprechend korrigierte Werkzeuge zu bauen, war leistungsfähige Messtechnik und Software nötig. Daher hat man hierbei seit 1988 die Firma Zeiss als Partner. Mit dem damals angeschafften Zeiss-Messzentrum, das eigentlich für den Automobilbau konzipiert war, konnten statt einzelner Punkte ganze Flächen gescannt werden. „Damit haben wir viele Informationen über das Bauteil gewonnen und je mehr wir darüber wussten, umso besser konnten wir gegensteuern“, so der Entwicklungsleiter. Der nächste logische Schritt war der Einsatz von angepasster Software, um diese Daten als Freiformflächen aufzubereiten und einem CAD-System mundgerecht zuzuliefern.

Im Jahr 2007 hat Gaudlitz seine Technologie zum Messen und Optimieren komplexer Teile um die Computertomographie erweitert. „Das hat unsere Möglichkeiten noch einmal deutlich vergrößert“, freut sich der Entwicklungsleiter. Mit der CT können Bauteile ganzheitlich erfasst und miteinander verglichen werden. So werden beispielsweise mehrere Teile übereinander gelegt, um an den Abweichungen das Verhalten im Prozess oder die Streuung zu erkennen. „Wir können das Teil im Inneren analysieren und zum Beispiel die Lage von Kontakten überprüfen. Wir haben mehr Möglichkeiten, Getrieberäume oder Auflageflächen zu optimieren. Eine komplette Punktwolke statt einiger weniger Messkurven führt zu einem ganz anderen Qualitätsstandard“, zählt Franz weitere Möglichkeiten auf und fasst zusammen: „Je besser wir unsere Formen optimieren, umso mehr Freiräume hat die Fertigung für den Prozess. Denn wenn man immer an den Prozessgrenzen fährt, können ihn schon

kleine Störungen aus dem Tritt bringen. So haben wir robuste Prozesse und können immer in hoher Qualität liefern.“

Neues Gesicht ist mehr als Kosmetik

„Dieses umfangreiche Know-how im Zuge des sich vollziehenden Wandels auch mit neuem Slogan, frischem Logo und modernem Internetauftritt offensiv nach außen zu kommunizieren war uns sehr wichtig“, betont Stefan Leifhelm, der für das strategische Marketing bei Gaudlitz zuständig ist. Lediglich zu sagen, dass man sich neu auf-

stellt, reiche nicht aus. „Man muss das auch visuell unterstreichen“, ist der Marketing-Experte überzeugt, „nur so sehen die Kunden auch, dass sich da jemand Gedanken macht und etwas tut.“ Damit das neue Gesicht nicht nur als Kosmetik erscheint, sei natürlich noch wichtiger, die neuen Ziele auch umzusetzen. Und da ist in den letzten zwei Jahren viel passiert, angefangen von den internen Produktionsstrukturen bis hin zur internationalen Strategie des Unternehmens. „Wir standen vor der Herausforderung, das Schiff wieder ins richtige Fahrwasser zu bringen“, resümiert Niels

HB-THERM[®] THERMO-5



Temperiergeräte Thermo-5

- vollautomatische Prozessüberwachung
- dichtungslose Edelstahlpumpe als Standard
- Heizung ohne direkten Wärmeträgerkontakt
- verkalkungsarme- und druckschlagfreie Kühlung
- hochgenaue Ultraschall-Durchflussmessung

www.hb-therm.ch

K 2016, Stand 10G57



Entwicklungsleiter Walter Franz: „So oft man das Gefühl hat, jetzt sei man Ende der Machbarkeit angelangt, kommen doch wieder neue Lösungen.“

Das Fensterheber-Getriebegehäuse ist ein komplexes, kunststofftechnisch ausgelegtes Bauteil. Im Gegensatz zu dieser Entwicklungsstufe besteht heute selbst die Achse aus Kunststoff.

Roelofsen, der im Januar 2014 die Führung bei Gaudlitz übernahm. „Es ging dabei nicht darum, nur einmal schnell die Zahlen anzuhübschen, sondern den Dampfer auf lange Sicht wieder flott zu machen.“ Dafür kam auch das Bestandsgeschäft auf den Prüfstand, wobei verschiedene Produkte ohne strategische Zukunftsbedeutung ausgephast wurden. Künftig sollen die Ressourcen wieder für die wichtigen Produkte genutzt werden. Mit der Portfoliobereinigung nahm man sogar einen Umsatzknick für das Jahr 2014 in Kauf, der aber bereits im Folgejahr schon wieder kompensiert werden konnte. Für das laufende Jahr erwartet Gaudlitz einen Umsatz von rund 60 Mio. EUR für die Gruppe.

Mit neuen Kunden in höherer Liga spielen

Gehörten bisher vor allem die klassischen Tier-1-Zulieferer im Automobilbereich zu den Kunden von Gaudlitz, arbeiten die Coburger jetzt auch direkt mit OEMs zusammen. „Das wird ganz spannend“, betont der Geschäftsführer, „denn das ist eine andere Liga mit noch höheren Ansprüchen.“ Er ist überzeugt: „Daran können wir nur wachsen.“ Das Potenzial dazu habe man, weil man eben mehr könne, als nur Teile nach Zeichnung zu fertigen. Gerade geht ein gemeinsames Entwicklungsprojekt mit einem namhaften deutschen OEM in die Endphase. Hierbei soll ein Metallteil substituiert werden. Der Vorteil der Kunststofflösung liegt in den geringeren Kosten, da hier die Formstandzeiten länger sind. Des Weiteren kann auf eine mechanische Nachbearbeitung komplett verzichtet werden und das Bauteil hat ein geringeres Gesamtgewicht. „Bei den hohen Stückzahlen rechnet sich dann Kunststoff“, weiß Roelofsen. Die Herausforderung bestand darin, eine aufwändige Kunststoffstruktur zu konstruieren, die hohe Kräfte aufnehmen kann. „Für solche Entwicklungsarbeit muss man investieren, hat aber dann den Vorteil, vorn mit dabei zu sein“, erklärt der Geschäftsführer das Engagement in dieser Richtung.

„Natürlich sind wir dabei, unser Kundenportfolio in den bestehenden Bereichen auszubauen und im Sinne der Diversifikation weiterhin in den Bereichen Healthcare und Industrie aktiv zu sein“, betont Roelofsen. Derzeit entfallen in Coburg rund zwei Drittel des Umsatzes auf die Automobilindustrie, die beiden internationalen Standorte produzieren fast ausschließlich für dieses Segment. Dafür habe man unter anderem den Vertrieb stark ausgebaut. „Wir haben Einiges anzubieten, mit dem wir selbstbewusst und ruhigen Gewissens in den Markt gehen können.“

Internationale Aktivitäten in Eigenregie

Um der zunehmenden Bedeutung der internationalen Aktivitäten besser Rechnung zu tragen, hat Gaudlitz auch hier Veränderungen vorgenommen. Das 2007 im tschechischen Dačice gegründete Joint-venture wurde 2015 komplett übernommen. Mit den dadurch gewonnenen Gestaltungsmöglichkeiten könne man nun die eigenen Kunden im wichtigen osteuropäischen Markt gleichwertig bedienen, erklärte Roelofsen. Der Standort, an dem unter anderem 2K-Spritz-

gießteile mit Silikon gefertigt werden, habe sich seitdem sehr schnell zum Positiven entwickelt „Nicht einmal einem Jahr nach der hundertprozentigen Übernahme ist bereits klar, dass die Produktionskapazitäten vor Ort um hundert Prozent erweitert werden“, freut sich der Geschäftsführer.

Ein starkes Wachstum in den beiden kommenden Jahren erwartet Roelofsen auch im chinesischen Wuxi. „Dafür sind weniger die dortigen Konjunkturerwartungen verantwortlich sondern unsere gute Akquisitionstätigkeit vor Ort. Wir konnten große Neukunden gewinnen.“ Der 2004 als Joint-venture gegründete Standort ist seit 2008 eine hundertprozentige Gaudlitz-Tochter. Produziert wird hier vorwiegend für namhafte Automobilzulieferer, die im Großraum Shanghai aktiv sind. Dabei kommen zum Teil hochautomatisierte Montagestraßen zum Einsatz, die in Coburg entwickelt und aufgebaut und anschließend nach China transferiert wurden. „Im Präzisionsbereich erwartet der Kunde die absolut gleiche Qualität, egal wo er sitzt und von wo geliefert wird“, erklärt Marketingleiter Leifhelm.

Der Fokus von Gaudlitz liegt auf Präzisionsteilen im komplexen Bereich der Verzahnungstechnik.



Nun strecken die Oberfranken ihre Fühler nach Nordamerika aus. „Die NAFTA-Region ist ein großes Thema für uns“, betont Roelofsen. „Wir haben strategisch wichtige Kunden im nordamerikanischen Raum, mit denen wir intensiver vor Ort zusammenarbeiten möchten.“ Im Bereich Präzision seien die Nordamerikaner eher verhalten unterwegs, und wenn, dann entspreche die Kostenstruktur häufig nicht den Erwartungen. Der Geschäftsführer ist sich sicher: „Neben dem bestehenden Geschäft kann man noch einige Potenziale erschließen.“

Logistische Herausforderungen am Stammsitz

Doch auch am Stammsitz in Coburg wurden neue Potenziale erkannt und gehoben. Durch die gebäudehistorisch bedingte Produktion auf zwei Etagen kommt insbesondere der innerbetrieblichen Logistik eine besondere Bedeutung zu. „Bei uns kommt nicht, wie bei einer Greenfield-Investition, vorn das Material rein und hinten die Produkte raus“, beschreibt Roelofsen die speziellen Verhältnisse am Standort.



Marketingleiter Stefan Leiffhelm: „Mit neuem Slogan, Logo und Internetauftritt kommunizieren wir auch nach außen, dass bei uns etwas passiert.“

die unter diesen Umständen ebenfalls historisch gewachsenen Abläufe zu optimieren, wurde eine Abteilung „Kontinuierliche Verbesserung“ ins Leben gerufen, in der sich zwei Mitarbeiter ausschließlich mit den Prozessen der inner- und außerbetrieblichen Logistik befassen.

Fertigung in Profitcentern

Im Rahmen der Restrukturierung des Unternehmens wurde die Fertigung in Coburg in fünf Business-Units (BU) gegliedert. Diese stellen jeweils eigenständige Profitcenter dar, das heißt sie unterliegen einer eigenen Kostenverantwortlichkeit. „Mit Ausnahme des zentralen Vertriebs haben die BUs jeweils in ihrer Produktionseinheit alles vor Ort, was sie für ihr operatives Geschäft benötigen“, fasst Fertigungsleiter Udo Wohlleben zusammen. Dies sorgte für flache Hierarchien und kleine effiziente Verwaltungsbereiche, die sich an den spezifischen Erfordernissen der jeweiligen BU orientieren.

Unter diesen Gegebenheiten die jährlich rund 130 Millionen produzierten Teile je nach Kundenwunsch per Bahn oder Lkw, Just-in-time, per EDI-Abruf oder nach Kanban bereitzustellen und auszuliefern, ist eine ganz besondere Herausforderung. Um



www.netstal.com/elios

K2016, Halle 15,
Stand B27/C24/C27/D24

Leistung, neu angetrieben
ELIOS 7500 – kraftvoll, schnell, präzise
Der neue Maßstab für die Dünnwandverpackung

Engineering Excellence





Das von Gaudlitz selbst entwickelte Stuhlprobenvorbereitungssystem hat sich zu einem Renner im Medizintechnik-Segment entwickelt.

Reinraum für besondere Sauberkeit

Im Reinraum Klasse 8 entstehen neben einigen Automobilprodukten mit besonderen Sauberkeitsanforderungen, bspw. für Benzinpumpen, auch Medizinprodukte wie Devices für Augen-OPs. Diese werden hier staubfrei hergestellt und dann extern sterilisiert und verpackt. Wohlleben betont: „Wir haben hier keine keimfreie Produktion, aber je sauberer wir unsere Produkte ausliefern, umso geringer ist der Aufwand hinterher.“



Hier wird darüber hinaus ein von Gaudlitz selbst entwickeltes Produkt gefertigt. Das Probenvorbereitungssystem für die In-vitro-Diagnostik (IVD) hat sich seit der ersten Idee vor neun Jahren zu einem echten Renner entwickelt und wird heute in mehr als zehn Varianten in Millionenstückzahlen hergestellt. Im Laufe der Jahre wurde das Konzept immer weiter verfeinert und an speziellen Kundenwünschen angepasst. Ein weiteres Modell für ein neues Analysesystem ist gerade in Vorbereitung, die ersten Prototypen sollen in Kürze vorgestellt werden. Wurden die Röhrchen bislang noch per Hand montiert, machen die steigenden Stückzahlen jetzt eine Automatisierung nötig. Das eigene Innovationsmanagement hat hierfür selbst eine Anlage entwickelt.

Große Maschinen für kleine Toleranzen

Im Bereich Groß- und hochautomatisierte Maschinen mit Spritzgießmaschinen bis zu 6.500 kN Schließkraft werden auf Mehrfachkavitätenwerkzeugen u. a. Getriebeelemente mit Unrundverzahnung, integrierten Magnetbaugruppen sowie Metalleinlegern produziert, welche in modernen AGR-Systemen Verwendung finden. „Vor fünf Jahren hätte man noch gesagt, dass man aus fasermodifiziertem PA, PA 46 oder PPA keine Zahnräder mit solch engen Toleranzen herstellen kann, wie wir diese heute für unsere Kunden

Unten: In der Business-Unit „Hochautomatisierte Maschinen“ entstehen in einem vollautomatischen Prozess komplexe Fensterheber-Getriebegehäuse.

Rechte Seite: Im Reinraum Klasse 8 entstehen Produkte für die Medizintechnik und Automobilindustrie mit besonderen Sauberkeitsanforderungen.







Oben links: In der Business-Unit „Großmaschinen“ produzieren Spritzgießmaschinen mit Schließkräften bis 6.500 kN.

Mitte links: Die zentrale Materialversorgung beschickt 89 der 100 Spritzgießmaschinen in Coburg mit Werkstoffen.

Oben rechts: Geschäftsführer Niels Roelofsen: „Wir haben neue Strukturen, und es zeigt sich, dass unser Dampfer wieder auf dem richtigen Kurs ist.“

Unten links: Die Restrukturierung des Werkzeugbaus mit schlanken Maschinenkonzepten und durchgängigen Bildschirmarbeitsplätzen hat viel neue Produktionsfläche geschaffen.

Unten rechts: Ausbildung ist gute Tradition bei Gaudlitz: Mehr als 600 Fachkräfte wurden hier seit Bestehen des Unternehmens ausgebildet.

anbieten und in großen Mengen produzieren. Hier zeigt sich, dass man durch eine geschickte Produktgestaltung und Materialauswahl metallische Werkstoffe in vielen Fällen ersetzen kann“, sagt der Fertigungsleiter stolz. „Für besonders geräuscharme Antriebe fertigen wir mit Achtfach-Formen Schneckenräder mit hohen Anforderungen an die Verzahnungsqualität.“ Die Maschinen in dieser BU sind alle an ein BDE-System angeschlossen, um Maschinendaten, Störungen und Stillstände zu erfassen.

Flächengewinn im Werkzeugbau

Eine eigene Business-Unit bildet auch der Werkzeugbau, dessen Restrukturierung schon zu beachtlichen Ergebnissen geführt hat. Durch neue Maschinentechologien konnte der Maschinenpark reduziert und die Leistungsfähigkeit nochmals erhöht werden. Insgesamt hat Gaudlitz durch die Umstrukturierungen fast 25 % Fläche eingespart.

Know-how-Transfer gegen demografische Entwicklung

Trotzdem werden die Coburger nicht die Hände in den Schoß legen. „Wir haben neue Strukturen, und es zeigt sich, dass unser Dampfer wieder auf dem richtigen Kurs ist. Wir haben aber auch noch Luft nach oben“, ist Niels Roelofsen überzeugt. Neben weiteren Optimierungen von internen und externen Abläufen sieht der Geschäftsführer die personelle Entwicklung als eine der wichtigsten Aufgaben in den nächsten Jahren.

Auch wenn bei Gaudlitz seit der Gründung des Unternehmens bereits über 600 junge Menschen ausgebildet wurden, stiegen die Anforderungen stetig. „Beispielsweise muss ein Werkzeugmacher heutzutage mit der Programmierung von modernen Werkzeugmaschinen umgehen können“, betont der Geschäftsführer. Ein erfahrener Werkzeugmacher in der Lehrwerkstatt integriert daher die Auszubildenden jetzt schon ab dem ersten Lehrjahr direkt in den Werkzeugbau, damit diese aktiv an den Serienwerkzeugen mitwirken. So werde von Beginn an sinnvoll an Werkzeugen gearbeitet und die Erfahrung der Älteren vermittelt. Ebenfalls werden in den Fertigungsprozessen jungen Mitarbeitern erfahrene Kollegen als Mentor an die Seite gestellt. Sie fungieren bis zu einem Jahr als Paten und lassen die Nachwuchskräfte an ihrem Know-how teilhaben.

Der Blick in die Zukunft

Mit der klaren Ausrichtung des Unternehmens und den getätigten Investitionen und Optimierungen in den vergangenen zwei Jahren hat Gaudlitz klare Pläne. „Wir wollen noch früher bei unseren Kunden in der Entwicklung eingebunden werden, wir sehen uns nicht ausschließlich als Kunststoffteilelieferant nach Zeichnung. Unsere gesammelten Erfahrungen in den letzten 80 Jahren umfassen ein viel tieferes Know-how“, unterstreicht Roelofsen. Der oberfränkische Hersteller präziser technischer Kunststoffbauteile sieht sich daher vor allem als führender Partner, wenn es um Substitutionen von Materialien und neue Technologien für die Mobilität der Zukunft geht. ■

www.gaudlitz.de



Spritzgiessautomaten

V - Serie



19. - 26. Okt.
Halle 13 /
Stand A 43

- Vertikale Schließkräfte von 100 kN / 250 / 350 / 550 kN
- Optimal einsetzbar für Einlegeteile
- Feststehende untere Aufspannplatte für den Anbau von Automatisierungsanlagen
- Als VH-Maschine (250 / 350 kN) auch mit horizontaler Spritzeinheit verfügbar (Einspritzen in Trennebene)
- Geringe Aufstellfläche
- Ideale Erweiterungs- und Automatisierungsoptionen
- Ergonomische Konstruktion



Dr. Boy GmbH & Co. KG
Tel.: +49(0) 2683 307-0
E-Mail: info@dr-boy.de
www.dr-boy.de

<http://app.dr-boy.de>