

TECNORM GMBH & CO. KG · EIBACHSTRASSE 11 · 57413 FINNENTROP

Pressemitteilung

Finnentrop, 14.02.2023

TECNORM bietet Forum für Treffpunkt Werkzeugbau

VDWF-Veranstaltung zieht Rekordanzahl an Teilnehmern nach Finnentrop

"Es geht darum, die Technologieführerschaft in Deutschland zu halten und auszubauen." Ständig im Austausch zu bleiben und gemeinsam Wege für zukunftsfähiges Handeln zum Wohle des deutschen Werkzeugbaus zu finden, das ist das Hauptziel des Verbandes VDWF. Unter diesem Tenor fand am 9. Februar der Treffpunkt Werkzeugbau am neuen Firmensitz der TECNORM GmbH & Co.KG in Finnentrop mit vielen Impulsen statt.

Geschäftsführer Frank Hustadt hatte mit seinen Mitarbeitern eingeladen – und sehr viele Kollegen aus dem Werkzeugbau waren gekommen: In der neuen Betriebshalle in Finnentrop war es noch nie so voll gewesen. Rund 200 Personen lauschten den Fachvorträgen, die von Ralf Dürrwächter vom VDWF anmoderiert wurden. Im VDWF sind rund 480 Mitglieder organisiert, die den Verband als Begegnungsraum zur Netzwerkpflege, zur Weiterbildung sowie zur gegenseitigen Unterstützung unter Kollegen nutzen. Es geht darum, den deutschen Werkzeugbau gegenüber dem internationalen Wettbewerb zu stärken und Branchen-Knowhow in Deutschland zu halten und auszubauen.

Branche in dramatischem Wandel

Jens Lüdtke stellte im ersten Vortrag den historischen Wandel dar, dem die Branche in den letzten 40 Jahren unterworfen war: Zuerst die schnell voranschreitende Automation, dann die Digitalisierung sorgten dafür, dass mit der Zeit deutlich weniger Mitarbeiter benötig werden und diese ganz anders ausgebildet sein müssen. Weitere Herausforderung sei die Marktsituation mit seit der Jahrtausendwende ständig sinkenden Absatzpreisen, denen massive Kostensteigerungen bei Lohn, Material und Energiekosten gegenüberstünden. Subventionen in anderen Ländern hätten diese Situation weiter verschärft. Ebenso sehen sich Unternehmer mit dem Heranwachsen einer neuen Generation an Arbeitnehmern, der Generation Z, mit ganz neuen Voraussetzungen konfrontiert. In den letzten drei Jahren hätten schließlich Corona-Krise und Ukraine-Krieg nicht nur die aufgrund der Abhängigkeit von China vorhandenen Probleme aufgezeigt, sondern auch Fertigungskapazitäten vom Markt verschwinden lassen.











Dennoch gäbe es einige Stellschrauben, mit deren Hilfe man dem steigenden Druck begegnen könne: Unternehmer sollten nicht nur die Durchlauf-Effizienz erhöhen, sondern auch ihr Geschäftsmodell überdenken, dieses mit Strategie und Marketingplan versehen, sich durch technologische Differenzierung hervorheben. Klimaneutral zu werden oder mit anderen zu kooperieren seien weitere Ansätze, den aktuellen Herausforderungen zu trotzen.

Synergien nutzen

Auch im Vortrag von Thorsten Kersting und Christian Götze ging es darum, dass Unternehmen nicht ihr Heil im Preisdumping suchen, sondern sich mit Qualität und Kundenorientierung am Markt hervortun könnten. Zudem könne man Synergien nutzen, indem nicht jedes Unternehmen alles für sich alleine machen müsse. Hier wurden Kooperationsmöglichkeiten aufgezeigt, dass beispielsweise Aufgaben, für die ein Unternehmen keinen Mitarbeiter allein beschäftigen kann, zusammengelegt werden oder dass Maschinen durch Spezialisierung besser ausgelastet werden können. Ebenso wurde angeregt, im Vertrieb neue Wege zu gehen und hier aufgrund der langen Laufzeiten von erster Kontaktaufnahme bis Auftrag vorausschauend zu agieren.

Wichtiges Wissen zu aktuellen Themen

Die weiteren Vorträge gaben den anwesenden Unternehmern nützliche Impulse: So erklärte Dr. Mario Schubert den Nutzen, den man aus der "lästigen" Dokumentationspflicht für Zertifizierungen ziehen könne, wenn dabei ein zielgruppenorientiertes, immer wieder aktualisiertes Unternehmenshandbuch erstellt würde: Diese "Bedienungsanleitung fürs Unternehmen" könne Prozesse letztendlich so klar stellen, dass deren Automatisierung ganz einfach wäre.

Axel Wittig zeigte die Möglichkeiten auf, die der 3D-Druck im Stanzwerkzeugbau eröffnet. Ziel sei dabei einerseits, die Eigenschaften der Werkzeuge für besondere Einsätze zu verändern, andererseits aber auch, Kosten einzusparen, Standzeiten zu verlängern und natürlich das entsprechende Know-how in Deutschland zu behalten.

Klimaneutralität ist übergeordnetes Ziel

Dr. Wolfram Heger erklärte die Schritte, die ein Unternehmen des Werkzeugbaus hin zum klimagerechten Unternehmen gehen müsse und beschwor die Teilnehmer, so schnell als möglich in diese Thematik einzusteigen. Klimaschutz sei nun ein dauerhaftes Thema, da zur Erreichung der Klimaziele immer mehr Gesetze für Nachhaltigkeit erlassen würden. Zudem











forderten Kunden, Öffentlichkeit und Medien zunehmend von jedem Unternehmen verantwortliche Produkte und klimafreundliches Handeln.

Auch hier lasse der VDWF niemanden alleine, der Verband habe eine Nachhaltigkeitsstrategie mit entsprechenden Handlungsempfehlungen entwickelt, die jedes Mitglied nutzen könne. Grundsätzlich seien vier Schritte zu tun: Die Emissionen eines Unternehmens inklusive Zulieferteile und Nutzungszeit der Produkte zu erfassen, Ziele zur Vermeidung zu setzen, Emissionen zu reduzieren und schließlich die nicht zu vermeidenden Emissionen zu kompensieren.

TECNORM bietet alles aus einer Hand

Bevor der Abend in persönliche Gespräche mündete, stellten Kevin Stöcker und Nico Spreemann aus dem Vertrieb die TECNORM vor: Hauptanliegen des Mittelständlers ist es, die Anforderungen und Probleme seiner Kunden vollumfänglich zu lösen und als kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Werkzeugbau zur Verfügung zu stehen. Am im vergangenen Sommer bezogenen neuen Unternehmensstandort in Finnentrop liegen daher auch über 5.000 verschiedene Artikel am Lager, auch Ersatzteile für die A-Werkzeuge der Kunden werden hier auf Wunsch vorgehalten. Die Lösung von Lieferkettenproblemen, das Ersatzteilmanagement sowie die Konstruktionsunterstützung und das Stücklistenmanagement gehören ebenso zum Dienstleistungsangebot der TECNORM wie die Prozessstabilisierung und das Lösen von Standzeitproblemen.

Geschäftsführer Frank Hustadt erklärt die gute Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr: "Die Stärke unseres erfahrenen Teams liegt im engen Kontakt, den wir zu den Kunden pflegen können. Wir liefern nicht nur ein breites Portfolio, sondern stehen unseren Kunden auch bei technischen Problemen mit unserem Fachwissen zur Verfügung, führen intensive Gespräche. Das ist ein Mehrwert, mit dessen Hilfe wir uns von den großen Anbietern abgrenzen." Auf die Frage, warum er dem VDWF seine Räumlichkeiten für die Veranstaltung angeboten hat, antwortet er: "Der Treffpunkt Werkzeugbau ist wie eine komprimierte Messe, auf der man sein Netzwerk mit Kollegen aus dem Werkzeugbau pflegt, sich gegenseitig unterstützt und Synergien findet. Gemeinsam stärken wir die Branche. Wir freuen uns sehr über diese große Resonanz dieser Veranstaltung!"

Zeichen (inkl. Leerstellen): 6.767











Bildunterschriften:

TECNORM VDWF-TW Feb23-14/ TECNORM VDWF-TW Feb23-16: Informative Vorträge mit Handlungsansätzen sollen die Unternehmer des Werkzeugbaus dabei unterstützen, den aktuellen Herausforderungen des Marktes zu begegnen.

TECNORM VDWF-TW Feb23-23/ M41 1025 merge.jpg: Die Betriebshalle der TECNORM wurde zum großen Hörsaal und war bis auf den letzten Platz belegt.

TECNORM_VDWF-TW_Feb23-39/TECNORM_VDWF-TW_Feb23-51: Die TECNORM präsentierte ihr Unternehmen und feierte eine mehr als gelungene Premiere als Veranstalter des Treffpunkt Werkzeugbau.

M41_1067: Wichtiger Bestandteil der Veranstaltung: Die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zum intensiven persönlichen Austausch.

Bildquellen: Bilder mit Abkürzung M41_: VDWF; alle anderen TECNORM GmbH & Co. KG

















