



FDPW

Fachverband der
Präzisionswerkzeugmechaniker

JAHRESBERICHT

2019/2020

fdpw.de

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

RÜCKBLLENDE

Geleitwort des Präsidenten des FDPW Uwe Schmidt.



LIEBE LESERIN,
LIEBER LESER,

vor mehr als einem Jahr sind wir als neues Vorstandsteam des FDPW mit mir als Präsidenten angetreten. Wir hatten uns von Beginn an einiges für den Verband und die Branche vorgenommen. Viele neue Projekte wurden angestoßen und wir freuten uns darauf, Ihnen auf der GrindTec und der Vollversammlung im März von unserer Arbeit und ihren Ergebnissen zu berichten. Und dann war plötzlich alles anders als geplant...

Um so mehr freue ich mich, dass mir jetzt der vorliegende Jahresbericht 2019/2020 zur Verfügung steht, um Ihnen von den letzten zwölf Monaten und den doch sehr bewegenden Momenten zu erzählen.

Schmerzlich haben wir in dieser Zeit gelernt, dass Planung nicht alles ist. Das neue Virus hat so ziemlich alles auf den Kopf gestellt und wir alle kämpfen gerade an den verschiedensten Fronten gegen die Auswirkungen der Pandemie. Wir wussten schon länger, dass Veränderungen im Raum standen, aber insgeheim hatten wir gehofft, dass uns genug Zeit bleiben würde, um uns auf den

Wandel im Bereich Automotive, den Fachkräftemangel und die voranschreitende Digitalisierung einzustellen. Doch statt unsere Betriebe weiterzuentwickeln, bleibt vielen von uns aktuell nur, sie mit Instrumenten wie Kurzarbeit und staatlicher Unterstützung funktionsfähig zu erhalten.

Aber sicher ist: Es wird eine Zeit nach der Krise geben. Wappnen Sie sich für die Zukunftsthemen und legen Sie schon jetzt die Marschrichtung fest!

Der Megatrend der nächsten Jahre ist die Neo-Ökologie. Wachsendes Umwelt- und Verantwortungsbewusstsein in der Bevölkerung werden zunehmenden Einfluss auf unternehmerisches Handeln haben. Sich verändernde Konsumenteneinstellungen drängen Unternehmen mehr und mehr dazu, den „neuen“ Werten gerecht zu werden und sich ressourcenschonend und klimaorientiert aufzustellen.

Führende Tech-Firmen aus den USA wie Microsoft machen es bereits vor und positionieren sich zunehmend im neo-ökologischen Umfeld. Microsoft gilt bereits seit 2012 als klimaneutral. Nun möchte das Unternehmen sogar seinen gesamten jemals verursachten CO₂-Ausstoß wieder rückgängig machen. In die Gesamtbilanz sollen auch Emissionen der gesamten Lieferkette, der Materialien, Werkzeuge, Dienstreisen sowie der kompletten Lebenszyklen der Produkte mit einbezogen werden.

Wie lange wird es dauern, bis sich die gebeutelte Autoindustrie diesem Trend anschließt, bis Autobauer klimaneutral produzierte Fahrzeuge versprechen? Große Automobilzulieferer aus

Deutschland haben die Richtung erkannt und verkündet, zukünftig klimaneutral wirtschaften zu wollen.

Sind Sie schon darauf vorbereitet Ihren Kunden klima- oder sogar ressourcenneutrale Werkzeuge zu liefern? Klimaneutralität und Ressourcenneutralität im Unternehmen könnte zukünftig den Ausschlag geben und wie selbstverständlich zum Vergabekriterium werden. Eine Möglichkeit, auf die Sie sich einstellen sollten!

Der Trend zu Nachhaltigkeit ist ungebrochen und eine breite Mehrheit ist davon überzeugt, dass mangelnde Nachhaltigkeit zur Krise beigetragen hat – Weiterdenken ist also in jedem Fall erforderlich! Stellen Sie gerade jetzt die Weichen! Die Krise ist genau der richtige Zeitpunkt dafür.

Ich bin, wie Sie sicherlich alle, sehr gespannt darauf, ob sich die Lage in der zweiten Hälfte des Jahres wieder verbessern wird. Wir können die Zukunft nicht voraussagen, aber wir können Sie gestalten.

Ich wünsche Ihnen die passenden Strategien und vielleicht ein paar Anregungen bei der Lektüre dieses Jahresberichts.

Ihr

Uwe Schmidt
FDPW-Präsident

NEUES INSTRUMENT FÜR PREISGESTALTUNG

FDPW stellt Kostenindex vor.



Der Kostenindex soll bei Preisverhandlungen unterstützen.

Preiserhöhungen sind notwendig, aber unangenehm. Sie bedeuten „schlechte“ Nachrichten für die Kunden und verlangen großes Verhandlungsgeschick von den Verkäufern.

Oft führen sie zu einer vermeintlich unlösbaren Situation, denn Kunden wollen ihre Produkte oder Dienstleistungen möglichst günstig einkaufen und Unternehmen wollen und müssen Gewinne erzielen. Was in Verhandlungen helfen kann: verständliche Argumente für die Preiserhöhungen liefern und Hintergründe erläutern. Hilfe kommt jetzt vom Fachverband. Der FDPW hat ein Instrument entwickelt, das als eine wichtige Orientierungshilfe bei Verhandlungen dienen soll – den Kostenindex.

„Ihr seid zu teuer.“ Eine Aussage, die immens hohen Druck aufbaut, da sie die Verhandlungsziele des Verkäufers von jetzt auf gleich unerreichbar erscheinen lässt. Aus Angst, den Auftrag zu verlie-

ren, lenkt er ein und ist viel zu schnell zu Preisnachlässen bereit. Vor allem im Nachschärfbereich, wo deutlich mehr Wettbewerb zu anderen herrscht, braucht man gute Argumente, um erfolgsversprechende Überzeugungsarbeit zu leisten.

Die Argumentationskette des Vertriebs ist jetzt um ein neues Glied erweitert worden: den Kostenindex für Werkzeugschleifbetriebe. Er unterstützt sowohl bei einer fundierten Preisfindung als auch in den nachfolgenden Verhandlungen. Seine Hauptaussage: Preiserhöhungen werden nicht willkürlich vorgenommen, sondern sind eine notwendige Folge wirtschaftlicher Zwänge – nämlich dann, wenn sich die unternehmerischen Kosten kontinuierlich nach oben entwickelt haben. Der Kostenindex des FDPW basiert auf zwei Datenquellen, die – und das ist das Besondere – je nach Betriebsstruktur unterschiedlich kombiniert werden.

Datenbasis Inflation:

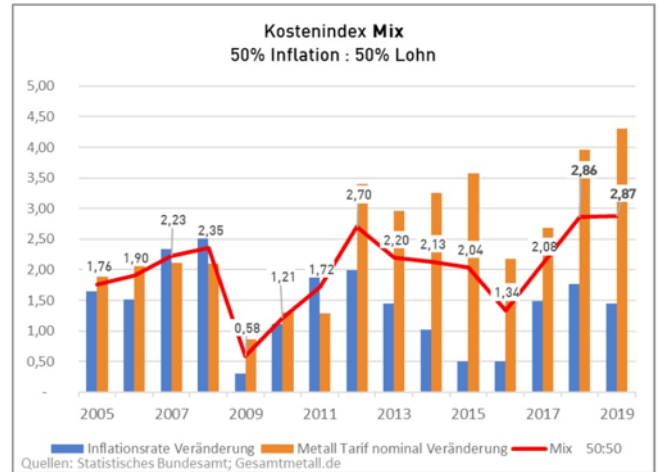
Als eine Datenbasis dient der Verbraucherindex, der die Inflationsrate beschreibt und vom Statistischen Bundesamt (Destatis) in regelmäßigen Abständen zur Verfügung gestellt wird. Er beschreibt die durchschnittlichen prozentualen Veränderungen der Preisniveaus bestimmter Waren und Dienstleistungen.

Datenbasis Arbeits-/Lohnkosten:

Zusätzlich werden die Veränderungen in der Lohnentwicklung hinzugezogen. Hierzu werden die nominalen Veränderungen des Tarifs Gesamtmetall zugrunde gelegt. Da die Unternehmensstrukturen in der Werkzeugschleifbranche sehr vielfältig sind und es sowohl manuell-geprägte als auch maschinell-geprägte Handwerksbetriebe gibt, wurden verschiedene Optionen geschaffen und insgesamt drei Indizes entwickelt. Sie basieren auf unterschiedlichen Gewichtungen der Faktoren „Inflation“ und „Arbeits-/Lohnkosten“.

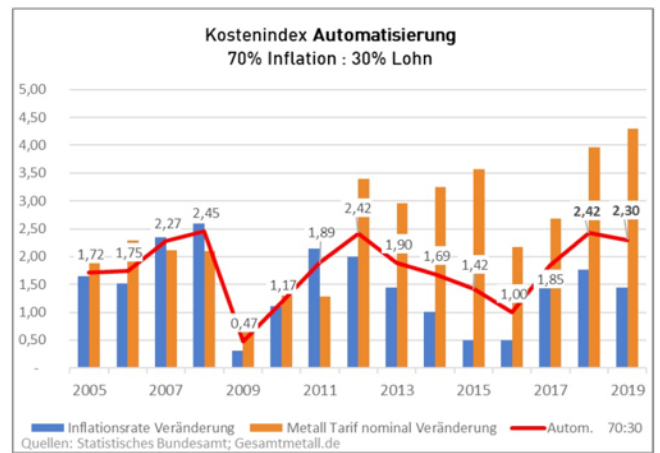
**Kostenindex „Mix“ –
50 Prozent Inflation: 50 Prozent Lohn**

Bei dieser Indizierung fließen Inflation und Arbeitskosten gleichermaßen mit ein. Er ist eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität durch einen ausgewogenen Mix von Maschineneinsatz und personellem Einsatz erreichen und damit die Lohn- und Maschinenkosten gleichermaßen die Herstellkosten beeinflussen.



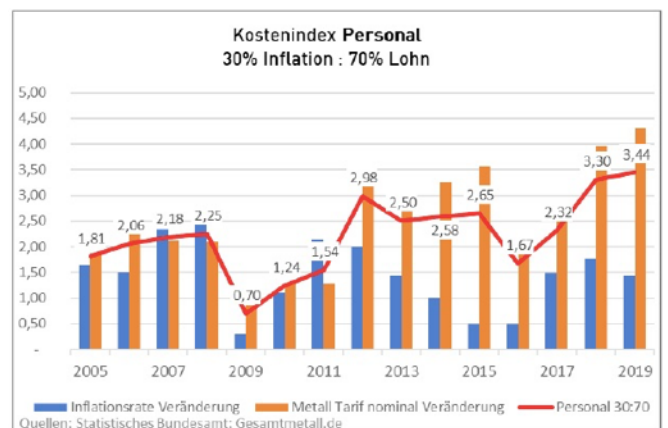
**Kostenindex „Automatisierung“ –
70 Prozent Inflation : 30 Prozent Lohn**

Dieser Index ist eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität eher durch hohen Maschineneinsatz und höheren Automatisierungsgrad erreichen. Damit hat der Lohn einen geringeren Einfluss auf die Herstellkosten.



**Kostenindex „Personal“ –
30 Prozent Inflation : 70 Prozent Lohn**

Eine Orientierung für Betriebe, die ihre Produktivität eher durch hohen Personaleinsatz erwirtschaften, ist der Kostenindex „Personal“. Hier haben aufgrund der vielen manuellen Tätigkeiten die Maschinenkosten einen geringeren Einfluss auf die Herstellkosten.



Bitte beachten: Bei den vorliegenden Zahlen handelt es sich um die für das Jahr 2020 geltenden Daten.

FDPW KOSTENINDEX – EIN MEILENSTEIN

Interview mit Prof. Dr. Wilfried Saxler



Prof. Dr. Wilfried Saxler

FORUM: Herr Prof. Dr. Saxler, Ihnen ist die Freude über die Veröffentlichung des Kostenindexes anzumerken ...

Saxler: Allerdings! Wir haben so lange getüftelt, um einen brauchbaren Ansatz zu finden. Anfänglich haben wir einen betriebswirtschaftlichen Unternehmensberater beauftragt, dann haben wir die verschiedenen Kostenarten ermittelt, die einen Einfluss auf die Preisgestaltung haben, wie zum Beispiel Energiekosten, Betriebsmittelkosten, Kosten für Verbrauchs- und Rohmaterial sowie Arbeitskosten. Wir haben unsere Mitglieder befragt und unsere QM-Teilnehmer mit ins Boot geholt.

Dann haben wir gemerkt, dass es zu komplex wird, vor allem vor dem Hintergrund, dass wir einerseits Neuwerkzeuge herstellen, andererseits das Werkzeugschärfen mitberücksichtigen müssen – und das für unterschiedliche Betriebsorientierungen. In unserer Branche werden sowohl „Zerspanwerkzeuge“ als auch manuell und industriell eingesetzte Schneidwerkzeuge hergestellt und geschärft. Jetzt aber sind wir auf eine Methode gestoßen, die praktikabel, belegbar und zukünftig leicht fortführbar ist.

FORUM: Sie arbeiten nicht mit verbandseigenen Abfragen, sondern der Kostenindex basiert auf öffentlichen Kennzahlen. Können Sie uns dies bitte näher erläutern?

Saxler: Wir berücksichtigen nur zwei Kostenblöcke: die Inflation und die Arbeitskosten. Die Kennzahlen dazu beziehen wir vom statistischen Bundesamt, hier den Verbraucherindex, und die Arbeitskosten basieren auf unseren Lohnempfehlungen. Erfreulich ist: beide Größen sind öffentlich zugänglich und damit statistisch verlässlich.

FORUM: Sie bieten unterschiedliche Varianten des Kostenindex an. Welchen Hintergrund hat diese Vorgehensweise?

Saxler: Die Handwerksbetriebe in unserer Branche sind sehr unterschiedlich strukturiert. Einige unserer Betriebe zeichnen sich durch einen hohen Anteil an manuellen Tätigkeiten aus, die durch die Mitarbeiter in „Handarbeit“ durchgeführt werden müssen. Das bedeutet, dass deren Kosten stark durch Personalkosten beeinflusst werden. Andere Betriebe hingegen setzen auf einen großen Maschinenpark. Dort werden deren Kosten vor allem durch Kostenschwankungen im Investitionsgüter- und Energiebereich beeinflusst. Und manche sind irgendwie dazwischen. Deshalb bieten wir insgesamt drei Indizes an, die die jeweiligen Schwerpunkte abbilden sollen.

FORUM: Also können Sie sozusagen allen Betrieben in Ihrer Branche gerecht werden?

Saxler: Ja, annähernd! Unser Kostenindex eignet sich sowohl für die großen, mittelständischen Werkzeugschleifbe-

triebe als auch für die kleinen Messerschmiede- und Schleifbetriebe. Und natürlich auch für alle, die einen Mix aus manuellen und automatisierten Tätigkeiten aufweisen. Jeder Betrieb kann den Index wählen, der ihm am geeignetsten erscheint. Und was ich zusätzlich sehr charmant finde: Jeder muss für seinen Betrieb einmal ganz genau überlegen, wo er eigentlich steht. Das bringt vielleicht auch völlig neue Ansätze.

FORUM: Und wie sieht es aus mit kartellrechtlichen Vorgaben?

Saxler: Durch die Veröffentlichung unserer Kennzahlen verstoßen wir auf keinen Fall gegen das Kartellrecht. Wir geben ja keine Preisempfehlungen, sondern informieren nur darüber, wie sich die Kosten in unserer Branche entwickelt haben. Was der Einzelne daraus macht und wie er seine Preise gestaltet, das bleibt ihm selbst überlassen. Wir geben also niemandem etwas vor, sondern liefern lediglich eine Argumentationshilfe. Der Wettbewerb zwischen den Betrieben bleibt also erhalten.

FORUM: Und deswegen veröffentlichen Sie die Zahlen auch beziehungsweise stellen diese der gesamten Branche zur Verfügung?

Saxler: Wir sehen uns als Fachverband in der Pflicht, die gesamte Branche zu unterstützen. Gerade so ein Thema wie der „Kostenindex“ ist natürlich für alle Betriebe interessant.

Eine erfolgreiche Umsetzung funktioniert nur, wenn die gesamte Branche involviert ist. Dann können wir unser Handwerk insgesamt stärken und unsere Betriebe können sich gegen die Industrie besser behaupten.

WIEDEREINFÜHRUNG DER MEISTERPFLICHT

Stellungnahme des FDPW.

Seit in 2004 die Anzahl der meisterpflichtigen Gewerke durch eine Änderung in der Handwerksordnung stark reduziert wurde, steht die Wiedereinführung der Meisterpflicht immer wieder in der politischen Diskussion. Die Bundesregierung hat – auch auf Drängen des ZDH – das Thema nun aufgegriffen und überprüft aktuell, ob der „große Befähigungsnachweis“, wie der Meisterbrief auch genannt wird, als generelle Bedingung für eine Gründung im Handwerk gelten soll.

Um ein Meinungsbild abzufragen, gab es im Juni 2019 eine öffentliche Anhörung, zu der Vertreter von Bundesministerien, das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB), der ZDH sowie Handwerksexperten, politische Experten, Lobbyisten und Juristen an einen Tisch gebeten wurden. Sie hatten dort die Möglichkeit, ihre Positionen zu äußern und sich für oder gegen die Wiedereinstufung in die Anlage A auszusprechen.

Dazu FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler:

Wir waren als Fachverband sehr eng in die Gespräche eingebunden und sollten Argumente oder Gegenargumente für die Wiedereingliederung des Präzisionswerkzeugmechanikerhandwerks in der Anlage A sammeln. An der Diskussion waren nicht nur der FDPW, sondern auch Präzisionswerkzeugmechaniker- und Messerschmiedeeinungen beteiligt. Daneben haben wir intensiv mit der Abteilung „Recht“ des ZDH korrespondiert.

Die Ergebnisse: Es gibt keine wirklich messbaren Faktoren, die dafür oder dagegen sprechen, die Meisterpflicht in unserem Handwerk wieder einzuführen. Fakt ist, dass wir seit 2004, als wir in die Anlage B eingegliedert wurden, keine starken Veränderungen in den Betriebsmeldungen registrieren können. Weder in den Schüler- noch Meisterzahlen, weder in den Gründungen oder Schließungen – es lassen sich keine signifikanten Verschiebungen feststellen. Es gibt sehr wohl weiche, emotionale Faktoren,

die wir in eine Pro-/Contra-Liste eingetragen haben. Doch insgesamt konnten wir aus den vielen Ergebnissen unserer Gespräche kein klares Meinungsbild ableiten.

Wir haben uns aufgrund der vielfältigen Positionen, die sicherlich auch Ergebnis der unterschiedlichen Betriebsstrukturen in unserer Branche sind, dazu entschieden, keine klare und eindeutige Position zur Wiedereinführung der Meisterpflicht zu formulieren.

Zu Ihrer Information noch zwei Punkte:

- Bestehende Unternehmen, also auch die, die nach 2004 gegründet wurden, wären von einer Wiedereinführung nicht betroffen, da das Bestandsrecht gilt.
- Handwerksbranchen, die im Gegensatz zu uns einen Antrag auf Wiedereinführung gestellt haben, können per Gesetz in die Anlage A positioniert werden.



BETRIEBLICHES EINGLIEDERUNGSMANAGEMENT

Schrittweise zurück in den Job.



Sybille Schieritz, Arbeitssicherheit

Mitarbeiter, die über mehrere Wochen krankheitsbedingt ausfallen, müssen auf ihrem Weg zurück in den Job vom Arbeitgeber unterstützt werden. Seit 2004 besteht eine gesetzliche Verpflichtung dazu, gemeinsam mit dem Beschäftigten das sogenannte betriebliche Eingliederungsmanagement (kurz: BEM) durchzuführen. Ziel ist es, zusammen Lösungsstrategien im Hinblick auf Rückkehr an den Arbeitsplatz und Erhalt der Beschäftigungsfähigkeit zu entwickeln. Doch was verbirgt sich genau hinter dem betrieblichen Eingliederungsmanagement? Die Redaktion der FORUM sprach mit Sybille Schieritz, die als Expertin erste Ansprechpartnerin im FDPW ist, wenn es um Fragestellungen rund um Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit geht.

FORUM: Frau Schieritz, warum beginnt das betriebliche Eingliederungsmanagement schon, wenn der Mitarbeiter noch krankgeschrieben ist? Sollte man nicht abwarten, bis er sich auskuriert hat?

Schieritz: Ziel des BEM ist es, die Arbeitsbedingungen für einen erkrankten Beschäftigten nach seiner Rückkehr so anzupassen, dass die Arbeitsfähigkeit wiedererlangt wird beziehungsweise erhalten bleibt. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich frühzeitig abzustimmen und entsprechende Vorkehrungen zu treffen. Jeder Arbeitgeber ist bereits nach sechs Wochen ununterbrochener oder wiederholter Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmers dazu verpflichtet, dem Mitarbeiter ein entsprechendes Eingliederungsangebot zu machen. Durchgeführt werden kann die Maßnahme allerdings nur, wenn der Mitarbeiter zustimmt.

FORUM: Und wie kann man sich den Ablauf eines BEM vorstellen? Gibt es klare Regelungen oder Ablaufpläne?

Schieritz: Tatsächlich gibt es kaum Vorgaben, wie ein BEM abzulaufen hat. Die Art der Durchführung ist abhängig von den Beteiligten, deren Wünschen und Vorstellungen. Dennoch müssen ein paar Regeln eingehalten werden. Zunächst wird im Unternehmen ein BEM-Team gebildet. Es werden alle Mitarbeiter über die Einführung des BEM informiert und die BEM-Mitglieder werden genannt. Das Team kann sich zusammensetzen aus Arbeitgeber, Betriebs- und Personalräten, Betriebsarzt oder Sicherheitsfachkraft. Die Mitglieder müssen eine Datenschutzerklärung zur Schweigepflicht unterschreiben. Eine Schulung zum BEM, zum Beispiel über die Berufsgenossenschaft, ist sinnvoll. Der betroffene Mitarbeiter wird zu einem persönlichen Gespräch eingeladen. In der Einladung werden ihm mögliche Teilnehmer des BEM vorgeschlagen und

gleichzeitig kann seine Zustimmung zum BEM eingeholt werden.

FORUM: Das heißt, ein BEM wird für den Arbeitnehmer immer auf freiwilliger Basis durchgeführt?

Schieritz: Richtig! Der Arbeitnehmer muss dem Gespräch zustimmen, da ohne seine explizite Teilnahmebereitschaft kein BEM stattfinden kann. Wichtig zu wissen ist vielleicht auch, dass ihm bei einer Ablehnung keine Nachteile entstehen dürfen. Wer sonst noch in das BEM involviert sein darf und mit welchen Gesprächspartnern er kommunizieren möchte, ist ebenfalls seine Entscheidung.

FORUM: Wenn der Mitarbeiter zugestimmt hat, wie geht es dann weiter?

Schieritz: Im Gespräch mit dem Arbeitnehmer sollte zunächst das Interesse an ihm durch den Betrieb hervorgehoben werden. Im nächsten Schritt ermittelt man gemeinsam, ob betriebliche Gründe zur Erkrankung geführt haben. Danach werden Hilfen, Leistungen oder Maßnahmen besprochen, um möglichst neue Fehlzeiten zu vermeiden oder aber zumindest zu reduzieren. Dazu werden Arbeitsplatz, Arbeitsbedingungen und Arbeitsaufgaben auf den Prüfstand gestellt. So können frühzeitig Änderungen, soweit es möglich ist, vorgenommen werden. Das können im Einzelfall Neuregelungen bei der Organisation, Anpassungen der Arbeitseinrichtungen oder auch einen Arbeitsplatzwechsel bedeuten. Weiterhin sollte eine Vorstellung beim Betriebsarzt vereinbart werden. Über die beschlossenen Schritte und Maßnahmen wird Protokoll geführt. Zum Abschluss erfolgt die Festlegung

eines Nachfolgetermins, im Zuge dessen die Zielerreichung überprüft wird.

FORUM: Mit dem Verfahren einhergehen auch einige Verpflichtungen, zu denen sich die Beteiligten bereit erklären müssen. Welche sind das im Einzelnen?

Schieritz: Der Arbeitnehmer muss aktiv mitwirken, zum Beispiel bei der Beantragung von Reha-Maßnahmen oder bei der Aufnahme einer Weiterbildung, falls die bisherige Tätigkeit nicht weiter ausgeübt werden kann. Der Arbeitgeber ist ebenfalls verpflichtet, alles dafür zu tun, die vereinbarten Maßnahmen umzusetzen. Sollte ihm dies nicht gelingen, steht er sogar in der Beweispflicht. Er muss stimmig aufzeigen, warum Dinge nicht durchführbar oder nicht so erfolgsversprechend waren, wie ursprünglich vermutet wurde. Das ist vor allem relevant, sollte es doch zu einer Kündigung des Mitarbeiters kommen.

FORUM: Also ist das BEM auch eine Art Absicherung, wenn eine Kündigung die letzte Option ist?

Schieritz: Manchmal ist eine Rehabilitation nicht mehr möglich und im schlimmsten Fall kann dann das Unternehmen den Mitarbeiter nicht mehr weiter beschäftigen: Eine Kündigung aus gesundheitlichen Gründen erfolgt. Dann dienen die BEM-Protokolle mitunter dazu, die Bemühungen des Arbeitgebers zu belegen beziehungsweise zu beweisen. Allein aus diesem Grund sollte jeder Unternehmer bestrebt sein, sich an die gesetzlichen Vorgaben zu halten. Zum einen demonstriert man Bereitschaft, Mitarbeiter wieder in das Berufsleben einzugliedern, zum anderen bieten notwendige krankheitsbedingte Kündigungen weniger Angriffsfläche.

FORUM: Vielleicht abschließend noch eine Frage zu Datenschutz und Privatsphäre. Gerade im Rahmen eines BEM-Verfahrens werden doch sicherlich sehr sensible Daten verarbeitet. Was sagt der Gesetzgeber dazu?

Schieritz: In der Tat gibt es dazu ganz klare Regelungen, wie mit diesen Daten

zu verfahren ist. Neben den allgemeinen Regelungen zum Datenschutz gibt es natürlich noch weitere Schutzklauseln. Diese beschreiben ganz genau den ordnungsgemäßen Umgang mit den Informationen zum Gesundheitszustand eines Mitarbeiters. Dazu gehört zum Beispiel eine gesicherte, von der eigentlichen Personalakte separate Unterbringung der Akten, ein exaktes Protokoll darüber, wer auf diese Akten zugreift und eine „verkürzte“ Aufbewahrungspflicht von nur drei Jahren. Willigt ein Mitarbeiter nicht in ein BEM ein oder bricht er es zu einem späteren Zeitpunkt ab, müssen alle angelegten Unterlagen sogar direkt gelöscht werden. Einzig die Einladung mit der Absage dürfen drei Jahre aufgehoben werden – dies sogar in der Personalakte. Diese Vielzahl an Instrumenten schützt die Daten also auf einem außerordentlich hohen Niveau.

STEIGENDE ENERGIEKOSTEN – HINNEHMEN ODER HANDELN?

Ein Interview mit Armin Krause, wattline GmbH.



Armin Krause, Firma Wattline

Energiepreise unterliegen täglich großen Preisschwankungen. Oftmals fehlt die Zeit, sie zu beobachten, zu vergleichen und zu verhandeln. Die FORUM sprach mit Armin Krause, Bereichsleiter Energiedienstleistungsmanagement der Firma wattline GmbH, zu den Entwicklungen auf dem Energiemarkt und den Einsparungspotentialen für Unternehmen.

FORUM: Herr Krause, die Energiegesamtkosten für Gewerbe- und Industriekunden kennen seit Jahren nur einen Trend und der geht nach oben. Obwohl die Börsenpreise für Energie auch mal nach unten schwanken. Eine Entwicklung, die zu einer zunehmenden Belastung für die deutsche Wirtschaft geworden ist ...

Krause: Es ist leider so, dass die Energiegesamtkosten für Letztverbraucher – dazu zählen auch alle Gewerbe- und Industriekunden – in den vergangenen Jahren durchschnittlich angestiegen sind. Bei Strom haben sich alleine die Börsenpreise in den letzten 12 Monaten um circa 25 Prozent nach oben bewegt. Allerdings sollte man wissen, dass die Börsenpreise für Energie – vor allem bei Strom – nicht immer höher werden und zum Beispiel in den Jahren 2008 bis

2016 auch mal kontinuierlich gefallen sind.

FORUM: Und warum spiegeln sich diese Schwankungen nicht auf den Energierechnungen?

Krause: Das ist einfach zu beantworten: Weil die „reinen Energiekosten“ für Energieerzeugung, Energiehandel und Energievertrieb nur ca. 30 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Viel spürbarer sind die Auswirkungen der Kosten, die der Staat in Rechnung stellt.

FORUM: Sie meinen also, dass ein Großteil der Kosten gar nicht durch die Energiepreise beeinflusst werden?

Krause: Genau! Rund 70 Prozent des Gesamtstrompreises werden durch die Kostenblöcke „Netznutzungsentgelte“ sowie „Steuern & Abgaben“ bestimmt. Hier haben sich in den letzten Jahren vor allem die EEG-Umlage und die Kosten für die Stromnetze als absolute Preistreiber herauskristallisiert. Die Steigerungen sind hauptsächlich auf die Finanzierung der Energiewende zurückzuführen. Dass es diese nicht zum Nulltarif gibt, muss uns allen bewusst sein, aber durch die Erhöhungen in allen drei Kostenblöcken wirkt die Steigerung der Energiegesamtkosten natürlich überdurchschnittlich.

FORUM: Was denken Sie, wie wird sich der Markt in Zukunft entwickeln?

Krause: Grundsätzlich haben auch wir keine Glaskugel, in der wir die Zukunft vorhersehen können. Allerdings stehen im Moment alle Zeichen auf Anstieg! Das ist die Entwicklung, die wir schon seit Mitte 2016 beobachten. Und die

Großhandelspreise haben leider in den letzten zwölf Monaten noch mal Fahrt aufgenommen. An der Europäischen Energiebörse EEX lässt sich eine Steigerung von über 25 Prozent verzeichnen. Sämtliche beeinflussenden Faktoren lassen im Moment die Vorhersage zu, dass sich diese Aufwärtstendenz weiter fortsetzen wird.

FORUM: Nur die Erdgaspreise entziehen sich dieser Entwicklung ein klein wenig ...

Krause: Das stimmt! Hier kann man bei einer leichten Erhöhung der Großhandelspreise in den letzten 12 Monaten von circa 3 Prozent eher von einer Seitwärtsbewegung sprechen. Allerdings ist vor allem auch die Volatilität – also die Schwankung der Preise – im Moment an den Energiemärkten sehr hoch.

FORUM: Welche Einflussfaktoren sehen Sie verantwortlich für diesen starken Kostenanstieg?

Krause: Die Klimaschutzpolitik trägt Früchte, was sich natürlich in den Energiekosten niederschlägt. Die Erhöhung der Preise für CO₂-Zertifikate ist dabei ein großes Thema. Sie sollen – natürlich auch politisch gesteuert – weiter in die Höhe getrieben werden, was die Energiepreise weiter ansteigen lässt. Doch auch bei den Netzentgelten sowie bei den Steuern und Abgaben gibt es keine Anzeichen für einen Preisrückgang. Von einem Preisstopp kann in naher Zukunft also nicht die Rede sein, da der Ausbau der deutschen Stromnetze für die Energiewende auch in den nächsten Jahren den Strompreis voraussichtlich nach oben treiben wird.

Vor allem wenn, wie von der Regierung bereits beschlossen, zum Ende des Jahres 2022 die Schließungen der letzten Kern- und der ersten Kohlekraftwerke erfolgen werden.

FORUM: Also eine Entwicklung, die nicht mehr aufzuhalten scheint. Was empfehlen Sie Unternehmen in diesen Zeiten steigender Marktpreise?

Krause: Zunächst einmal natürlich dort Energie einzusparen, wo es möglich ist. Die Energiezukunft ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die wir alle mittragen müssen. Und dann kann ich im Grunde nur noch eine weitere Strategie empfehlen: Sparen durch Wechseln, denn die Wahl eines anderen Versorgers kann enorme Vorteile bringen.

FORUM: Und genau hier setzt das Dienstleistungskonzept der Firma wattline an, zu dem FDPW-Mitglieder zu Sonderkonditionen Zugang haben.

Können Sie uns dies vielleicht näher erläutern?

Krause: Das lässt sich ganz einfach zusammenfassen: Wir ersparen unseren Kunden das anstrengende Recherchieren nach dem optimalen Energietarif und das zeitaufwendige Vergleichen der Angebotskonditionen. Denn was viele nicht wissen: das auf den ersten Blick günstigste Angebot muss nicht immer das beste sein. Wir beschäftigen uns tagtäglich mit dem Energiemarkt und können Tendenzen dadurch sehr schnell erkennen.

FORUM: Vielleicht erläutern Sie uns dazu auch noch abschließend die Arbeitsweise Ihres „Energiepools“, mit dem Sie am Markt auftreten ...

Krause: In unserem Energiepool bündeln wir den Strom- und Gasbedarf aller wattline Kunden. Das hohe Volumen ist ein starker Trumpf gegenüber

den Energieversorgern, den wir in den Verhandlungen geschickt ausspielen. Damit erzielen wir Konditionen, die kein Einzelner erreichen kann. Dies ermöglicht es uns, unseren Kunden eine Preisstabilität zu garantieren, die für den nächsten Lieferzeitraum vor steigenden Energiepreisen schützt. Das schafft eine komfortable Situation für die involvierten Unternehmen – mit ausreichender Planungssicherheit und entsprechender finanzieller Flexibilität.

WEITERE INFORMATIONEN

Weitere Informationen erhalten Sie auch in der FDPW-Geschäftsstelle oder unter www.wattline.de



EIN JAHR PRÄZISIONSWERKZEUG-MECHANIKER

Wie funktioniert die neue Ausbildungsordnung eigentlich in der Praxis?

Veränderte Fertigungstechniken, moderne Maschinensysteme und neue Werkstoffe – um die Qualität des vielseitigen Handwerkberufs zukunftsorientiert aufzustellen, hat sich der FDPW nicht nur für einen neuen Berufsnamen, sondern auch für eine neue Ausbildungsordnung entschieden. Das erste Lehrjahr haben die angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen nun hinter sich gebracht. Zeit, einmal nachzufragen.

Wir haben Marvin Hill und Julian Stroh, zwei Präzisionswerkzeugmechaniker-Azubis der ersten Stunde, Christian Stöhr, den Stellvertretenden Schulleiter der Jakob-Preh-Schule, sowie die an der Entwicklung der neuen Ausbildungsordnung beteiligten Personen, Prof. Dr. Wilfried Saxler (Geschäftsführer FDPW) und die Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Stefan Stange, Christian Gayer und Steffen Götz gefragt: „Wie funktioniert die neue Ausbildungsordnung eigentlich in der Praxis?“

FORUM: Herr Götz, Sie waren an der neuen Ausbildungsordnung beteiligt. Worin liegen aus Ihrer Sicht die besonderen Herausforderungen bei der Ausbildung angehender Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen?

Götz: Der Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers ist ein vielseitiger und abwechslungsreicher Beruf. Manche würden ihn auch als exotisch bezeichnen. Kein Wunder, denn die Aufgaben sind sehr unterschiedlich. Sie erfordern von den Auszubildenden mal handwerkliches Geschick, mal modernste Compu-

terkenntnisse. Man kann junge Nachwuchskräfte schnell für den Ausbildungsberuf begeistern, wenn man die Vielfältigkeit des Berufes aufzeigt. Und das nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis. Wichtig ist, dass man die 3,5-jährige Ausbildung abwechslungsreich gestaltet und die jungen Menschen auch schnell selbst „machen lässt“.

FORUM: Egal ob Schleifmaschinen, Schleifmittel, Spanntechnik oder Anwendersoftware – die Technologien im Werkzeugschleifen und die Anforderungen an das Handwerk haben sich stark weiterentwickelt. Wie kann der Transfer der neuen Themengebiete in die Ausbildungspraxis gelingen?



Steffen Götz, Firma Kopp

Götz: Alles steht und fällt mit der praktischen Umsetzung der Ausbildungsordnung, also damit, dass das Niedergeschriebene auch nach Plan im Ausbildungsbetrieb implementiert wird. Die vom FDPW zur Verfügung gestellte Umsetzungshilfe ist dabei eine sehr wertvolle Hilfe. Darüber hinaus ist es aus meiner Sicht wichtig, dass die Ausbilder in den Betrieben auch die verantwortlichen Mitarbeiter aus den verschiedenen Abteilungen entsprechend informieren und unterrichten!

FORUM: Herr Stange, im ersten Lehrjahr zählt die Fertigung von Baugruppen sowohl mit handgeführten Werkzeugen als auch mit Maschinen zu den Lernfeldern. Warum stehen diese Inhalte am Anfang der Ausbildung?



Stefan Stange, Vizepräsident FDPW

Stange: Dies sind die Grundlagen. Wer einen Bohrer von Hand schleifen kann und ihn selbst im Versuch getestet hat, der entwickelt dadurch das Verständnis, auch eine Werkzeugschleifmaschine richtig einzustellen. Außerdem ist es wichtig, die Funktionsweise der Werkzeuge zu verstehen und daraus den optimalen Anschliff für die jeweilige Aufgabe abzuleiten. Erst danach kann ich damit beginnen, mehrachsige Werkzeugschleifmaschinen zu programmieren. Eigentlich ist an diesem Lernablauf nichts neu, es wäre unsinnig, ihn auf den Kopf zu stellen. Neu ist, dass bei der Gesellenprüfung Teil 1 auf eben dieses manuelle Können und die Grundlagen der manuellen Metallbearbeitung gesteigerten Wert gelegt wird. Auszubildende, die diese Grundlagen beherrschen und vor allem die Logik dahinter erkennen, sind in der Lage, gute Facharbeiter zu werden.

FORUM: Wie kommen die Auszubildenden damit zurecht? Stange: Sicher würde es einigen leichter fallen, wenn

der Werkunterricht in der Schule umfangreicher wäre und wenn Eltern ihren Sprösslingen praktische Arbeiten nahebringen würden.



Oliver Gayer, Firma Massari

Gayer: Dem kann ich mich leider nur anschließen. In einer Zeit, in der viele junge Menschen nicht mal mehr wissen, wie man einen Fahrradreifen wechselt, ist es oftmals eine echte Herausforderung, sie an praktische und handwerkliche Arbeiten zu gewöhnen.

FORUM: Zur Herstellung und Wiederaufbereitung von Zerspan- und Schneidwerkzeugen werden seit vielen Jahren CNC-Maschinen eingesetzt. Seit einiger Zeit nimmt das mehrachsige Schleifen dabei zu. Wie wurde diese Veränderung in der Ausbildungsordnung berücksichtigt und was raten Sie Ausbildern für die Praxis?



Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer FDPW

Saxler: Das Programmieren von Werkzeugmaschinen mit CNC-Steuerungen ist im Ausbildungsrahmenplan als gesonderte zu vermittelnde Fähigkeit sowohl fachrichtungsübergreifend als auch fachrichtungsbezogen ausgewiesen und somit Inhalt der Ausbildung. Um die Grundlagen der Programmierung zu verstehen, wird die Syntax der CNC-Programmierung nach DIN 66025 vo-

rausgesetzt. Die komplexen CNC-Programme des mehrachsigen Werkzeugschleifens werden allerdings meist über die sogenannte Anwendersoftware generiert. Aber auch diese Programme bauen auf der „DIN-Programmiersprache“ auf. Dies sollte den Auszubildenden in der Praxis gezeigt werden, um so das Verständnis für die CNC-Technologie besser zu fördern.

FORUM: Immer häufiger müssen Präzisionswerkzeugmechaniker auch Anwendersoftware für CNC-Maschinen programmieren. Wie groß schätzen Sie die Herausforderungen für die Nachwuchshandwerker auf diesem Gebiet ein?

Götz: Es ist wichtig, dass der Fachkräftenachwuchs einen Bezug zum handbetriebenen Herstellen von Werkzeugen und zum Schleifen behält. Daher steht dies am Anfang der Ausbildung. Wenn ab dem zweiten Lehrjahr computergesteuerte Maschinen zum Einsatz kommen und es darum geht, selbst zu programmieren, ist es auch hier wichtig, vom Leichten zum Schweren überzugehen. Das heißt, dass zunächst Programme für einfache Standardwerkzeuge am PC programmiert und auf die Maschine gespielt werden, bevor schwierige und komplexe Konturen von Sonderwerkzeugen angegangen werden.

FORUM: Gerade auch die Berufsschule muss hier sicherlich einiges leisten, um die theoretischen Grundlagen zu vermitteln ...



Christian Stöhr, Stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Schule

Stöhr: Richtig. Das Fortschreiten der technologischen Entwicklung, aber auch die Einführung neuer digitaler Arbeitsprozesse führen zwangsläufig zu einem höheren Qualifizierungsbedarf von Fachkräften und deren ständiger Weiterbildung. Gleichzeitig sinken die Halbwertszeiten von Fachwissen, so dass diese Informationen nach Abschluss der Ausbildung möglicherweise schon wieder veraltet sind. Die innovativen Neuerungen im Bereich der Maschinentechnik sowie deren Komplexität, führen den Schülern vor Augen, dass nur wer auf Wissen, Können, qualifizierte Ausbildung und lebenslanges Lernen setzt, im Berufsleben eine gute Chance hat. Reines „Auswendiglernen“ reicht dabei nicht mehr aus.

FORUM: Es gilt also neue „Fähigkeiten“ zu erlernen?

Stöhr: Die Schüler müssen befähigt werden, grundlegende Fachkenntnisse nicht nur zu kennen, sondern auch deren Zusammenhänge zu verinnerlichen und diese auf komplexe Arbeitssituationen zu übertragen.

Deshalb geht es in der schulischen Ausbildung auch um den Erwerb und die gezielte Förderung von Sozial- und Methodenkompetenzen. Vor allem die „Förderung der Selbstkompetenz“ befähigt den späteren Facharbeiter zu einem lebensbegleitenden Lernen.

FORUM: Und wie wird dies alles in der schulischen Ausbildung umgesetzt?

Stöhr: Die Lehr- und Unterrichtsverteilungspläne sowie die Ausstattung müssen entsprechend angepasst werden. Der auf Lernfeldern basierende Rahmenlehrplan des Präzisionswerkzeugmechanikers ermöglicht es uns nun, unsere Schülerinnen und Schüler in beruflichen Handlungssituationen optimal auf ihre spätere Facharbeitertätigkeit vorzubereiten. Die enge Zusammenarbeit mit unseren dualen Partnern und die Abstim-

mung mit der Ausbildungsordnung sind dabei allerdings entscheidende Faktoren.

FORUM: Die Bereitschaft, neue Präzisionswerkzeugmechaniker auszubilden ist da, aber manche Unternehmen können aufgrund ihrer individuellen Schwerpunkte nicht alle Ausbildungsfelder abdecken. Was kann man tun, wenn man trotzdem ausbilden möchte?

Gayer: Zum einen gibt es die Möglichkeit, Zusatzangebote der Berufsschule in Bad Neustadt wie die Zertifikats-Lehrgänge wahrzunehmen, zum anderen kann man die von vielen Handwerkskammern angebotenen überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen besuchen. Gute Erfahrungen haben wir auch in der unbürokratischen Zusammenarbeit mit FDPW-Kollegenbetrieben gemacht.

FORUM: Die Voraussetzungen für eine Ausbildung sind im Unternehmen geschaffen. Wie bekommt man nun Auszubildende?

Stange: Schwierig. Der Marktschreier-Wettbewerb ist sicher nicht zielführend. Unternehmen sollten sich auf Ausbildungsmessen präsentieren, zeitig den Kontakt zu Schulen aufbauen und dort für das Handwerk und unseren Beruf werben. Sicher gibt es viele Wege, die nach Rom führen – beziehungsweise zum Auszubildenden. Nutzen Sie Angebote des Fachverbandes, der Handwerkskammern und Kreishandwerkerschaften! Tragen Sie Ihre Angebote in entsprechende Plattformen ein, beispielsweise auf unserer Plattform www.scharfhoch2.de, bieten Sie Praktika und Ferienarbeit an! Es ist kein leichter Weg zum guten Lehrling, aber keinesfalls ein hoffnungsloser.

FORUM: Oft müssen Jugendliche und deren Eltern von einem Ausbildungsberuf im Handwerk überzeugt werden. Warum sollte ein junger

Mensch den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers erlernen?

Stöhr: Weil er einen vielseitigen Hightech-Beruf mit guten Zukunftsaussichten ergreifen wird. Genauso anspruchsvoll und hoch spezialisiert wie ein Industrieberuf. Durch kleine Stückzahlen, komplexe Präzisionswerkzeuge und individuelle Kundenwünsche ist dieser vielseitige Beruf sehr interessant und mit hoher Jobgarantie. Gut qualifizierte Fachleute in dieser Branche, welche sich täglich neuen Herausforderungen in der Fertigung stellen müssen, können nicht so einfach durch eine Maschine ersetzt werden.

Gayer: Wie fast jedes Handwerk ist auch der Präzisionswerkzeugmechaniker ein praktischer und vor allem sehr zukunftssicherer Beruf. Auch der Einstieg in die Selbstständigkeit ist mit etwas Ehrgeiz und gutem Willen gut realisierbar.

FORUM: Die meisten Ausbildungsberufe haben eine Ausbildungszeit von drei Jahren. Warum benötigt die Ausbildung zum Präzisionswerkzeugmechaniker dreieinhalb Jahre?

Saxler: Dies wird mit der Komplexität der Ausbildungsinhalte begründet. Der Präzisionswerkzeugmechaniker muss sich mit seinem Werkstück, dem Präzisionswerkzeug und mit seiner vielfältigen Anwendung auseinandersetzen. Dabei muss verstanden werden, wie ein Zerspanwerkzeug oder ein Schneidwerkzeug funktioniert und er muss die Technologie des Zerspan- und Schneidprozesses verstanden haben. Dann erst kann er sich voll und ganz den Schneidstoffen, also den sehr harten und hochharten Werkstoffen, aus denen die Werkzeuge sind, widmen. Die Bearbeitung dieser Schneidstoffe ist sehr speziell, wozu besondere Maschinen und Verfahren angewendet werden und außerordentliches Geschick benötigt wird.

FORUM: Warum ist der Präzisionswerkzeugmechaniker eigentlich ein Handwerksberuf? Viele Teile der Ausbildung – im Besonderen in der Fachrichtung Zerspanwerkzeuge – sind eher an die Industrie angelehnt...

Saxler: Das hat etwas mit der ursächlichen Geschichte unseres Berufes zu tun. Die ersten Werkzeuge, die der Mensch verwendet hat, waren handgeführte, schneidende Werkzeuge. Zur Evolutionszeit der Mechanisierung entwickelte sich ein Gewerk zur Herstellung von Messern und Scheren und zum Schleifen dieser Werkzeuge. So entstanden Berufe wie Messerschmiede und Messer- und Scherschleifer. Als sich die industrielle Produktion entwickelte, kam das Werkzeugschleifen von Zerspanwerkzeugen hinzu. Die verschiedenen Berufsbilder wurden vor gut 25 Jahren zusammengeführt. Um an der Tradition festzuhalten und an die Entstehungsgeschichte zu erinnern, halten wir es nach wie vor für wichtig, den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers im Handwerk zu belassen. Wir stehen dazu und fühlen uns dort sehr wohl. Schließlich wird bis heute Handwerkskunst der Messerschmiede, besonders in Deutschland und Japan, regelrecht zelebriert.

FORUM: Zur Unterstützung für alle ausbildenden Unternehmen wurde eine sogenannte Umsetzungshilfe erstellt. Können Sie kurz erläutern, was darunter zu verstehen ist?

Stange: Die Umsetzungshilfe hilft dabei, das, was in der Ausbildungsordnung festgelegt ist, in die Praxis umzusetzen. Ziel der Umsetzungshilfe ist es, allen, die sich mit der Ausbildung beschäftigen, eine Handlungshilfe zu geben. Die Umsetzungshilfe richtet sich in erster Linie an die betrieblichen und schulischen Ausbilder, aber auch an Prüfer.

Sie liefert hilfreiche Tipps und anschauliche Erklärungen zur Ausbildungsordnung, abgerundet mit den Zusammenfassungen der Prüfungsinhalte und Prüfungsinstrumente. All das wird verständlich erklärt und durch Erläuterungen des Gesetzestextes ergänzt. Der Rahmenlehrplan sowie Beispiele dazu, Lehrbuchempfehlungen sowie Fachlitera-

turtipps sind ebenfalls in der Umsetzungshilfe enthalten.

Die Umsetzungshilfe ist aber nicht das einzige Instrument, welches durch deren Autoren entstanden ist. Auf der Internetseite des BiBB (www.bibb.de) findet man unter dem Suchbegriff „Präzisionswerkzeugmechaniker“ weitere Hilfsmittel, wie zum Beispiel ein Muster

des betrieblichen Ausbildungsplanes und einiges mehr.

JETZT HERUNTERLADEN

Die Umsetzungshilfe „Ausbildung gestalten: Präzisionswerkzeugmechaniker/in“

unterstützt bei dem reibungslosen Übergang in die neue Ausbildungsordnung und kann kostenfrei unter:

www.fdpw.de/download/umsetzungshilfe.pdf

heruntergeladen werden.



AUFGABENSAMMLUNG ONLINE

Eine intensive Vorbereitung ist die beste Grundlage für mehr Prüfungserfolg. Damit dies noch ein wenig besser gelingen kann, können angehende Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen nun die Prüfungs- und Aufgabenbeispiele für die Gesellenprüfung Teil I nutzen, die über die Seiten des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) zur Verfügung gestellt werden.

Wir empfehlen allen angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker/innen, die sich auf den ersten Teil ihrer Prüfungen vorbereiten möchten, die Fragen und die dazugehörigen Lösungshinweise zu nutzen.

Ein gezieltes Selbsttraining gibt Selbstsicherheit und nimmt die Angst vor der eigentlichen Prüfung.

Die Vorteile für die Auszubildenden auf einen Blick:

- Sie lernen die Fragestellungen kennen.
- Sie machen sich mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden vertraut.
- Sie können sich aktiv Wissen erarbeiten und ihre Ergebnisse mit den Lösungen vergleichen.

„Unterstützen Sie bitte Ihre Auszubildenden und informieren Sie sie über die Möglichkeit, diese Aufgaben- und Prüfungsbeispiele herunterzuladen. Es ist von Vorteil, wenn man sich mit der Struktur der Prüfungen im Vorfeld schon einmal vertraut gemacht hat. So gibt es keine ‚bösen‘ Überraschungen und man kann entspannt und konzentriert die ungewohnte Prüfungssituation bewältigen“, empfiehlt Stefan Stange, Präsident der FDPW-Fachakademie und Schneidwerkzeugmechanikermeister.

Weitere Informationen unter www.bibb.de.



BERUFSSCHULSTART PRÄZISIONSWERKZEUGMECHANIKER

Interview mit Christian Stöhr, stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Schule.



Christian Stöhr, Stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Schule

Neuer Rahmenlehrplan, neue Unterrichtsfächer, neue komplexe Lernsituationen, höhere fachpraktische Unterrichtseinheiten im dritten Ausbildungsjahr und neue Unterrichtsmethoden sind nur einige der Neuerungen in der Ausbildung der angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker. Neben dem neuen Ausbildungsrahmenplan für den Betrieb gilt auch für die Schule ein neuer Rahmenlehrplan.

Die ersten Präzisionswerkzeugmechaniker haben ihre Berufsschule vor etwas mehr als einem Jahr begonnen, und mit dem zweiten Lehrjahr hat im September 2019 auch der Blockunterricht an der Jakob-Preh-Schule für Christian Stöhr, stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Schule, begonnen. Wir wollten von Christian Stöhr, der sich als stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Schule mit großem Engagement an der Erstellung der Lehrpläne beteiligt hat, wissen, mit welchen Gefühlen er dem Berufs-

schulstart der ersten Präzisionswerkzeugmechaniker entgegen gegangen ist.

FORUM: Herr Stöhr, der Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Wie bereiten Sie Ihre Schüler auf veränderte Fertigungstechniken, moderne Maschinensysteme und neue Werkstoffe vor?

Stöhr: In der Tat ist seit Jahren eine rasante Weiterentwicklung von Verfahrenstechniken und Kommunikationsstrukturen in der Fertigung festzustellen. Die veränderten Arbeitsprozesse gehen weg von Routinetätigkeiten hin zu anspruchsvolleren, abwechslungsreicheren Einsatzgebieten, die komplexe Fertigungsprozesse sowie Steuerungs- und Überwachungstätigkeiten beinhalten.

Diese Zusammenhänge zeigen wir im Unterrichtsalltag auf und machen sie in umfangreichen Lernsituationen für die Schülerinnen und Schüler „begreifbar“.

FORUM: Wie gelingt das?

Stöhr: Unterstützt durch unterschiedlichsten Medieneinsatz und fachpraktische Sequenzen lernen die Schüler, neben den berufsspezifischen Lerninhalten die Technologien und Strukturen kennen, welche für die Vernetzung des gesamten Fertigungsprozesses notwendig sind. Trotz interessanter und abwechslungsreicher Aspekte, welche „Schleifen 4.0“ oder aktuelle Fertigungstrends mit sich bringen, dürfen wir aber nicht die Vermittlung von Basisqualifikationen vernachlässigen. Nur diese fundierten Kenntnisse ermöglichen es dem angehenden Facharbeiter, die Herausforderungen in seinem zukünftigen

Berufsleben zu „meistern“ und auch die heute noch nicht absehbaren Entwicklungen zu bewältigen.

FORUM: Seit langem wurde in allen Handwerksberufen eine engere Verzahnung von Theorie und Praxis gefordert. Inwiefern konnte dieser Wunsch durch den neuen Rahmenlehrplan verwirklicht werden und wie sieht dies konkret im Berufsschulalltag aus?

Stöhr: Die Verzahnung von Theorie und Praxis ist ein wesentliches Merkmal einer zeitgemäßen und berufsbezogenen Ausbildung. Nur wenn Theorie und Praxis in einem wechselseitigen Verhältnis und auf Augenhöhe zueinander stehen, können die Schüler die notwendigen Fach-, Methoden-, Sozial- und Lernkompetenzen nachhaltig erlangen, die sie für eine langfristige erfolgreiche Ausübung ihres Berufes benötigen.

FORUM: Dann ist der Praxisbezug ein wesentliches Unterrichtsprinzip an ihrer Schule?

Stöhr: Ja, unbedingt! Die Aktualisierung von Lerninhalten und deren Abstimmung mit den Ausbildungs- und Prüfungsinhalten ist ein großer Vorteil des neuen Rahmenlehrplans. Diese Inhalte wurden in handlungsorientierten und aufeinander abgestimmten Einheiten, den sogenannten Lernfeldern, zusammengefasst. Auf diese Weise werden im Unterricht betriebliche Prozesse möglichst praxisnah nachgestellt.

FORUM: Der Schulstoff des Präzisionswerkzeugmechanikers wird also ab sofort über sogenannte Lernfelder abgebildet, die von beruflichen Prob-

lemstellungen ausgehen. Wie sieht das konkret aus? Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Stöhr: Bereits beim „Schneidwerkzeugmechaniker“ wurde 2006 in Bayern der Lernfeldunterricht durch eine Umsetzungshilfe eingeführt. Allerdings fehlte bisher die Abstimmung des „Lehrplans“ mit der Ausbildungsordnung. So mussten die Prüfungen immer noch in getrennten Fächern abgehalten werden, was vor allem im abschließenden Lehrjahr im Unterricht berücksichtigt werden musste. Durch die neue Ausbildungsordnung sind nun alle Rahmenbedingungen für eine effiziente Umsetzung der Lernfelder in beruflichen Handlungssituationen geschaffen.

FORUM: Wie sieht das konkret im Schulalltag aus?

Stöhr: Im Schulalltag werden anhand von Arbeitsprozessen oder Problemstellungen, wie zum Beispiel das Herstellen eines Schafffräasers, die für diesen Arbeitsablauf relevanten Lerninhalte vermittelt. Basierend auf dem Prinzip der sechs Stufen der „vollständigen Handlung“ werden beispielsweise in der Informationsphase Kundenzeichnungen und Werk- und Schneidstoffvorgaben analysiert. Das Abwägen von Alternativen bezüglich Fertigungsverfahren und deren Abläufe ist Bestandteil der Planungsphase. In der Entscheidungsphase beziehungsweise Durchführungsphase sind die Fertigungsplanung und die Ermittlung von Schnittparametern ein zentraler Bereich. Durch diese Vorgehensweise erwerben die Schülerinnen und Schüler nicht nur erforderliches Fachwissen, sondern sie entwickeln durch den konkreten Situationsbezug eine berufliche Handlungskompetenz.

FORUM: Welche konkreten Neuerungen in der schulischen Ausbildung gibt es im Vergleich zum ehemaligen Schneidwerkzeugmechaniker?

Stöhr: Der Grundgedanke des modernen, auf Lernfeldern basierenden Rahmenlehrplans ist die Formulierung von Handlungsfähigkeiten, welche die Schülerinnen und Schüler nach Abschluss eines jeden Lernfeldes beherrschen sollten. Diese bewusst offenen Beschreibungen bieten die Möglichkeit, aktuelle und firmenspezifische Entwicklungen in der schulischen Ausbildung zu berücksichtigen und die Auszubildenden somit noch stärker individuell zu fördern. Eine wesentliche Neuerung im Rahmenlehrplan ist die gestufte Abstimmung der Lernfelder bzw. der Lerninhalte in den einzelnen Lehrjahren.

FORUM: Welche Lerninhalte stehen in welchem Lehrjahr an?

Stöhr: Nach den Grundlagen der Metalltechnik in der Grundstufe (Erstes Lehrjahr / 10. Jahrgangsstufe) beginnt die schulische Ausbildung mit der Analyse und dem Einsatz von Präzisionswerkzeugen. Dieser „Blickwechsel“ ist eine wichtige Voraussetzung für deren Instandsetzung und die spätere Fertigung der Präzisionswerkzeuge. Zusammengefasst beinhaltet das zweite Ausbildungsjahr (11. Jahrgangsstufe) das „Verstehen der Präzisionswerkzeuge“, die konventionelle Schleiftechnik und den Aufbau und die Instandhaltung von Arbeits- und Betriebsmitteln. In diesem Schuljahr erfolgt keine Differenzierung der beiden Fachrichtungen Schneidwerkzeuge und Zerspanwerkzeuge. Allerdings ermöglicht der Lehrplan die Setzung von unterschiedlichen Unterrichtsschwerpunkten, welche vor allem durch unterschiedliche Lernsituationen berücksichtigt werden. Im dritten Ausbildungsjahr liegt der Schwerpunkt der Ausbildung in der automatisierten Schleiftechnik, den Fertigungsprozessen und der Fertigung von komplexeren Präzisionswerkzeugen. In diesem Schuljahr erfolgt die Differenzierung der Fachrichtungen in einzelnen Lernfeldbereichen. Ab dem zweiten Halbjahr der 12. Jahrgangsstufe unterscheiden sich die Lerninhalte der Fach-

richtungen Schneidwerkzeuge (LF14-SW: Schneidwerkzeuge nach Kundenauftrag gestalten und herstellen) und Zerspanwerkzeuge (LF14-ZW: Automatische Fertigung von Zerspanwerkzeugen) im Lernfeld 14 so gravierend, dass diese separat unterrichtet werden müssen. Neben der praxisnahen Vermittlung von solidem Fachwissen sind der Erwerb von Kompetenzen und deren Anwendung die zentralen Bestandteile des neuen Ausbildungslehrplans.

FORUM: Wie viele Schüler im ersten und zweiten Ausbildungsjahr als Präzisionswerkzeugmechaniker werden zurzeit von Ihnen unterrichtet?

Stöhr: Im ersten Ausbildungsjahr werden die Schüler in der Regel an den örtlichen Berufsschulen unterrichtet. Aus diesem Grund befinden sich in unseren Metallgrundklassen nur sechs Präzisionswerkzeugmechaniker. In der 11. Jahrgangsstufe, dem zweiten Ausbildungsjahr, besuchen 72 Schülerinnen und Schüler in drei Klassen unsere Schule.

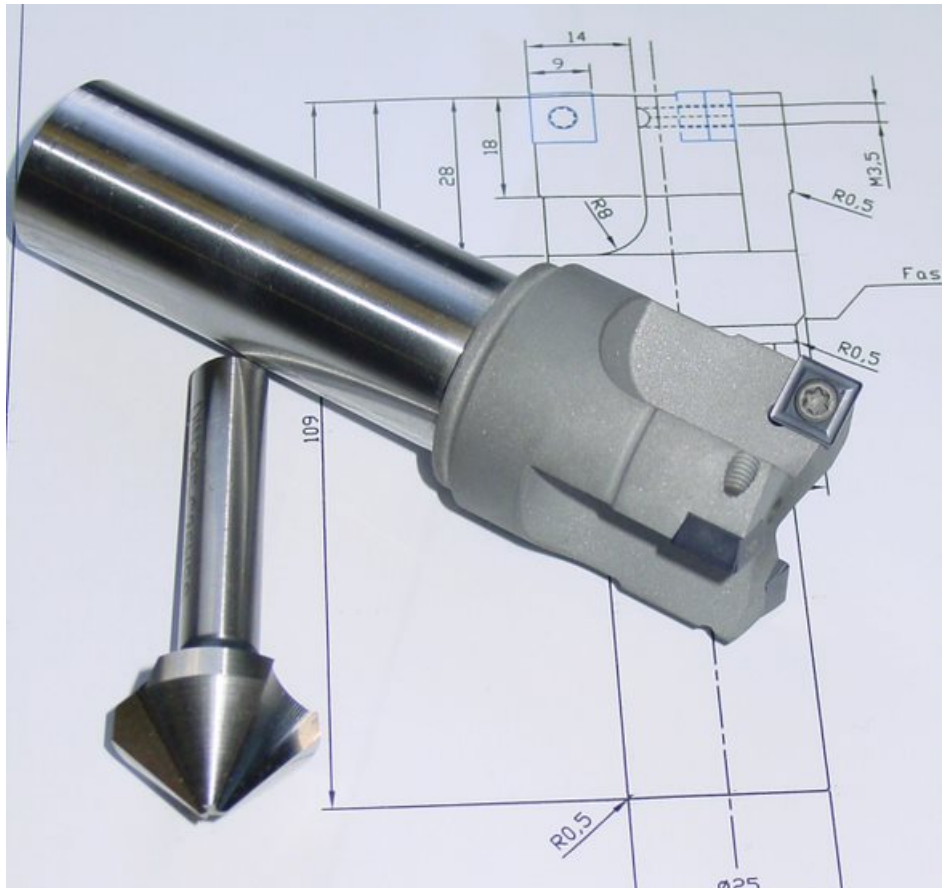
FORUM: Schüler zeitgemäß in einem hochspezialisierten Handwerksberuf zu unterrichten bedarf fundierter Kenntnisse der betrieblichen Arbeits- und Geschäftsprozesse. Wie gelingt Ihnen und Ihren Lehrern das Zusammenspiel von Betrieben und Berufsschule? Wie haben Sie Ihre Lehrer auf die neuen Anforderungen vorbereitet?

Stöhr: Um eine gewissenhafte und zeitgemäße Schulausbildung zu gewährleisten, ist es für uns Berufsschullehrer unbedingt notwendig, unser Fachwissen bezüglich moderner Technologien, aktueller Produktionsabläufe und wirtschaftlicher Zusammenhänge regelmäßig aufzufrischen bzw. Neuheiten zu erlernen.

Neben didaktischen Kenntnissen kann die Lehrkraft vor allem mit Fachwissen und ihrer Aufgeschlossenheit für neue branchenspezifische Trends und Entwicklungen beim Schüler punkten.

FORUM: Wie groß ist die Bereitschaft des Kollegiums bezüglich der Weiterbildung auf diesem Gebiet?

Stöhr: Sehr groß! Es vergehen keine Ferien, in denen sie nicht ihre praktischen und maschinentechnischen Kenntnisse und Fähigkeiten durch betriebliche Praktika vertiefen und erweitern. Das letzte Schuljahr haben die lernfelderfahrenden Kolleginnen und Kollegen mit großem Engagement in schulinternen Arbeitskreisen, Prüfungsausschüssen und in Kooperation mit Ausbildungsbetrieben an der Umsetzung des neuen Rahmenlehrplans und den dafür notwendigen Rahmenbedingungen und Ausstattungen gearbeitet. In diesem Schuljahr wird sich zeigen, ob die erarbeiteten Unterrichtskonzepte funktionieren beziehungsweise wo noch Optimierungsbedarf besteht. Das ist ein spannender Moment für das ganze Lehrerteam. An dieser Stelle gilt unser besonderer Dank auch allen Unternehmen, die diese Lehrerpraktika und -fortbildungen unentgeltlich und mit viel Engagement ermöglichen und uns so fortwährend am beruflichen Alltagsprozess eines Präzisionswerkzeugmechanikers teilhaben lassen.



Im praktischen Teil der Gesellenprüfung werden Werkstücke hergestellt. Das Gesellenstück muss frühzeitig geplant und gut vorbereitet werden, damit der Prüfungstag reibungslos ablaufen kann.

NACHGEFRAGT

Wie war das erste Ausbildungsjahr als Präzisionswerkzeugmechaniker?



Marvin kontrolliert das Werkzeug in der Qualitätssicherung.

Marvin Hill und Julian Stroh sind mit ihren 17 Jahren nicht nur gleich alt, sie haben auch denselben Arbeitgeber, FDPW-Mitgliedsbetrieb K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH in Sien bei Idar-Oberstein. Wir haben die beiden angehenden Präzisionswerkzeugmechaniker im zweiten Ausbildungsjahr getroffen und wollten wissen: Wie sieht euer Arbeitsalltag eigentlich aus?

6:10 UHR – AZUBI-TAXI

Während Julian noch im Bad steht, wird Marvin vom firmeneigenen Azubi-Taxi bereits abgeholt. Taxi fahren in der Ausbildung? Für Julian und Marvin gehört das zum Berufsalltag, denn die Firma Müller kümmert sich um den Transport ihrer Auszubildenden in die Firma. „Man spart schon viel Zeit auf dem Arbeitsweg“, erzählen die beiden Jungs.

6:30 UHR/7:20 UHR – LOS GEHT'S

Rein in die Arbeitskleidung und los geht's: Marvins Arbeitstag beginnt wie immer. Marvin kontrolliert das Werkzeug in der Qualitätssicherung, pünktlich um halb sieben. Ein kurzer Blick auf den Ausbildungsplan verrät, in welchem Bereich der Werkstatt er heute eingesetzt wird. Auch Julian darf nur fünfzig Minuten später gespannt sein, ob er im Bereich Rundschleifen, Manuelles Schleifen, CNC Schleifen, Beschichtung oder Qualitätssicherung arbeiten wird. Was wie eine Überraschung aus der Wundertüte klingt, ist in Wirklichkeit lange geplant und eingeteilt: In der Regel wechseln die Auszubildenden alle vier Wochen, um sicher zu stellen, dass sie in jedem Ausbildungsjahr den ganzen Betrieb und die spezifischen Anforderungen jedes Bereichs kennen lernen.

EIN ARBEITSTAG OHNE LANGEWEILE

Kaffee kochen, nur zugucken oder einfache Hilfsarbeiten erledigen – Wer denkt, dass Julian und Marvin als Azubis nur langweilige Aufgaben übernehmen dürfen, irrt sich gewaltig. „In jedem Bereich gibt es zuständige Kollegen für uns, die uns Aufgaben übertragen und Neues erklären“, berichtet Marvin. „Ich finde es toll, wenn sich die Kollegen Zeit für uns nehmen und ganz genau erklären, was gerade zu tun ist, warum man das so macht und was zu beachten ist“, ergänzt Julian. Dann falle es ihm auch leichter mit Kritik umzugehen, wenn es gerade mal nicht so laufe, wie es sollte ... Zum Glück läuft es Dank guter Einarbeitung meistens richtig gut,“ betonen die beiden mit einem Lächeln.

„Heute Morgen habe ich Bohrkronen mit der CNC bearbeitet und danach die Barcodes mit SAP eingescannt. Das war wirklich schon ziemlich toll, weil ich das alleine tun durfte. Der Kollege hatte noch einen anderen Auftrag zu bearbeiten. Wenn man Verantwortung für die Werkzeuge und die Maschine übernehmen darf, fühlt sich das gut an!“, erzählt Marvin begeistert, der nach getaner Arbeit die Arbeitsergebnisse zum „Verrunden“ bringt.

LIEBLINGSTÄTIGKEITEN

So vielfältig wie der Beruf ist, so unterschiedlich sind auch die Lieblingstätigkeiten von Marvin und Julian. Während Marvin sich vor allem für die Arbeit an und das Programmieren der CNC-Maschinen begeistert, gefällt Julian vor allem die handwerkliche Arbeit wie das Schleifen von Hand und das manuelle Herstellen von Werkzeugen. An der CNC-Maschine arbeitet Julian am liebsten. „Das erste Lehrjahr war erst mal dazu da, um sich einen Überblick zu verschaffen. Aber man merkt schon, wo man am liebsten eingesetzt wird. Beim mir sind es die CNC-Maschinen. Da hat man mit Computern zu tun und kann Sachen programmieren, Hightech eben“, sagt Julian. „Mir gefällt der manuelle Bereich besser. Da arbeitet man mit den Händen und sieht direkt, was man gemacht hat“, so Marvin.

ARBEIT MUSS GEMACHT WERDEN!

Und wenn mal etwas nicht ganz so viel Spaß macht? „Da muss man dann eben auch einfach durch, denn die Arbeit muss ja erledigt werden“, sind sich Marvin und Julian einig. Beide hoffen

natürlich, dass sie nach der Ausbildung nach ihren „Wünschen und Vorlieben“ eingesetzt werden. Zum Glück mag Julian verschiedene Bereiche und Tätigkeiten des abwechslungsreichen Ausbildungsberufs, wie zum Beispiel auch die Qualitätssicherung. „Nach den Vorgaben, die man von den erfahrenen Kollegen bekommt, werden die Werkzeuge vermessen, begutachtet und es wird überprüft, ob das Werkzeug Beschädigungen oder andere Fehler hat“.

MEHR ALS NUR EINE PAUSE

Wer viel arbeitet, muss auch mal Pause machen. Da sind sich die beiden Azubis einig. Aber wenn um 9:00 und um 12:00 Uhr die Pausen anstehen, wird nicht nur gegessen und sich ausgeruht. Tatsächlich nutzen beide diese Zeiten auch, um verschiedene Dinge zu besprechen: „Wie der Tag so verläuft und was so vorgefallen ist.“

OFFENE TÜREN

Dass es in der Firma K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge offene Türen gibt und von der Werkstatt bis zur Verwaltung eine offene Kultur gelebt wird, finden beide gut. „Da fällt es nicht schwer auch mal Dinge anzusprechen, die Probleme bereiten“, erzählt Marvin.

AUFRÄUMEN

Bevor die Arbeitszeit um 15 Uhr beziehungsweise um 16 Uhr zu Ende ist, stehen noch ein paar Routinetätigkeiten auf dem Programm. „Die CNC wird noch mal nachgeladen, die Arbeitsbereiche werden aufgeräumt und es wird geputzt“, erzählt Julian. Wer möchte, kann außerdem im Betrieb duschen,

bevor es ans Umziehen und nach Hause fahren geht. Das Azubi-Taxi wartet schon ...

UND WIE GEFÄLLT DIE BERUFSCHULE?

Nachdem der Unterricht im ersten Lehrjahr in einer ortsansässigen Berufsschule stattfand, startete mit dem zweiten Ausbildungsjahr auch der Blockunterricht in der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt. Ein kleines Abenteuer für die beiden 17-Jährigen, die noch zu Hause wohnen: Hin ging es mit dem Zug und am Bahnhof wurden sie von der Vermieterin ihrer Unterkunft abgeholt. Den Weg zur Schule bewältigten die beiden dann zu Fuß.

SELBSTVERSORGUNG

Sich selbst zu verpflegen – ganz ohne Eltern – ist für die beiden Jungs zwar eher Neuland, sie nehmen es aber als Bereicherung wahr. „Macht schon Spaß, mal so auf sich alleine gestellt zu sein. Wir kochen uns dann auch schon mal etwas“, erzählt Marvin und Julian ergänzt stolz: „Beim letzten Mal sogar Brokkoli!“

AUSBILDUNG IST MACHBAR

Vor dem Schulstoff und den anstehenden Herausforderungen und Aufgaben des zweiten und dritten Lehrjahres im Betrieb haben die beiden keine Angst. „Die Schule ist so aufgebaut, dass das alles zu schaffen ist“, sagt Marvin. Julian nickt und ist sich sicher: „Und wenn das mal nicht der Fall sein sollte, bekommen wir in der Firma und von den Kollegen Unterstützung!“

EINE AUSBILDUNG (NICHT NUR) FÜR „ÜBERFLIEGER“

K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge im Interview.



Mathias Schmidt entwickelt immer wieder neue Ideen.

Azubi-Akquise wird bei der K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH aus Sien in Rheinland-Pfalz schon lange großgeschrieben. Seit ein paar Wochen aber macht der FDPW-Mitgliedsbetrieb mit einer ganz besonderen Idee auf sich aufmerksam: Angehende Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen können während ihrer Ausbildung einen kostenlosen Segelflugschein erwerben. In einem gemeinsamen Gespräch mit dem Geschäftsführer Mathias Schmidt und seiner personalverantwortlichen Mitarbeiterin Martina Schwenk hat die FORUM nachgefragt, was hinter dieser ungewöhnlichen Aktion steckt und was sich das Unternehmen davon verspricht.

FORUM: Herr Schmidt, Sie sind der Initiator dieser ungewöhnlichen Aktion. Sind Sie denn selbst Segelflieger?

Schmidt: Ich bin seit Jahren begeisterter Hobbypilot. Wobei ich mich aktuell vorwiegend im Bereich Motorflug bewege. Nichtsdestotrotz liebe ich auch die Segelfliegerei, denn sie ist ein richtiges Vereinshobby.

Teamwork wird hier großgeschrieben, da man für jeden Start die Mithilfe von mindestens vier Personen benötigt. Eine Tatsache, die den wenigsten bewusst ist. Außerdem ist das Segelfliegen nicht sehr kostspielig, denn als Vereinsmitglied kann man auf die vereinseigenen Flugzeuge zurückgreifen. Ein Windenstart kostet sogar weniger als fünf Euro.

FORUM: Aber trotzdem muss man auf eine solche Idee erst mal kommen. Was hat Sie dazu bewegt, dieses Projekt ins Leben zu rufen?

Schmidt: Die Idee entstand bei einem Gespräch mit Bert Henn, dem Ressortleiter Segelflug des Aero-Club Idar-Oberstein. Sehr schnell stellten wir damals fest, dass wir in Sachen Nachwuchsgewinnung die gleiche Zielgruppe ansprechen. Und dann ging auf einmal alles ganz schnell ...

Schwenk: Am nächsten Tag ist Herr Schmidt in die Firma gekommen und wir haben im Team die Idee eingehend besprochen. Große Bedenken hatte hier bei uns im Hause eigentlich niemand. Ganz im Gegenteil: Wir haben uns sofort an die Umsetzung gemacht.

FORUM: Sie haben kräftig die Werbetrommel gerührt und sogar ein Segelflugzeug zu einer Ausbildungsmesse nach Idar-Oberstein mitgebracht ...

Schmidt: Damit haben wir immens viel Aufmerksamkeit erzeugt und etliche Schüler an unseren Stand gelockt. Ziel erreicht! Die meisten Jugendlichen kennen unser Berufsbild nicht, da hilft solch ein ‚Eyecatcher‘ als Türöffner immens.

Schwenk: Die Möglichkeit, dass man zusätzlich dazu, dass man bei uns einen

Beruf erlernen kann, auch noch eine Ausbildung zum Segelflugzeug-Piloten machen kann, ist schon sehr besonders. Dies hat natürlich einen sehr hohen Marketingwert, den wir an vielen Stellen – wie jetzt auf der Messe – ausnutzen.

FORUM: Und doch geht es bei ihrer Aktion nicht nur um reines Marketing. Wie schlagen Sie die Brücke vom Segelfliegen hin zur Ausbildung als Präzisionswerkzeugmechaniker?

Schmidt: Fliegen hat mit sehr viel technischem Verständnis zu tun. Und die gleichen technischen Fähigkeiten benötigen wir, wenn wir hochkomplexe Sonderwerkzeuge herstellen. Des Weiteren werden viele unserer Werkzeuge in den zukunftssträchtigen Branchen Aerospace und Luftfahrt eingesetzt. Es besteht also ein direkter Kundenbezug, wenn wir über das Segelfliegen sprechen.



Martina Schwenk engagiert sich im Betrieb im Bereich Ausbildung

Schwenk: Und für die Region tun wir damit auch einiges. Wir zeigen Jugendlichen ein interessantes Freizeitangebot auf, dass sie hier bei uns vor Ort ausüben können. Vielleicht hilft dies zusätzlich dabei, die jungen Leute am Standort zu halten.

FORUM: Wenn Sie das Thema Standort schon ansprechen – Ihr Unternehmen ist in einer sehr ländlich geprägten Region angesiedelt. Empfinden Sie das als nachteilig?

Schmidt: Im ländlichen Raum findet man sehr viele erfolgreiche KMU. Und ich sehe auch für uns keinen wirklichen Standortnachteil. Im Gegenteil: wir finden hier immer wieder gute Mitarbeiter, die unserer Firma sehr verbunden sind. Sie identifizieren sich mit dem Unternehmen und die Fluktuation ist sehr gering.

Schwenk: Hauptanliegen von uns ist es, dass wir uns die nächste Generation von „Fachkräften“ heranziehen. Die Erfahrung hat uns gezeigt, dass unsere selbst akquirierten und ausgebildeten Mitarbeiter zu den Leistungsträgern im Unternehmen zählen. Sie besitzen eine hohe Fachkompetenz, sind sehr flexibel und überall einsetzbar.

FORUM: Welche Auswirkungen hat Ihre Flugschein-Idee eigentlich auf ihren „Ruf“ in der Region? Sie haben bestimmt einige Bewunderer ...

Schmidt: Wir hinterlassen schon Eindruck, viele gratulieren uns zu der Idee und möchten mehr zu den Hintergründen wissen.

FORUM: Neben der Idee mit dem Flugschein investieren Sie noch viele andere Dinge in die Ausbildung der Präzisionswerkzeugmechaniker und -mechanikerinnen.

Schwenk: Gute Facharbeiter gibt es leider wenige. Deshalb müssen wir unseren Nachwuchs selbst ausbilden. Neben dem Angebot, einen Flugschein bei uns zu machen, tun wir einiges dafür, um Eltern und Jugendliche für unseren Betrieb zu begeistern. Sehr gut an kommt

unser Azubi-Taxi, welches morgens die jungen Mitarbeiter zuhause abholt und abends wieder zurückbringt.

Schmidt: Außerdem zahlen wir fast den doppelten Tariflohn und bieten bei guter Leistung weitere Prämien an. Das soll natürlich unsere Mitarbeiter an uns binden.

Schwenk: Zusätzlich investieren wir viel Zeit in Praktikanten. Da sieht man dann schon gleich, ob jemand zum Unternehmen und Aufgabengebiet passt. Manche werden sogar direkt aus dem Praktikum heraus ‚verhaftet‘. Dies gibt den Auszubildenden und uns natürlich eine große Planungssicherheit.

FORUM: Nun kommt es auch mal vor, dass der ein oder die andere Auszubildende sich etwas schwerer tut ...

Schwenk: Dafür haben wir – ähnlich wie beim Segelfliegen – eine Art Fallschirm in unsere Ausbildung integriert. Wer Probleme bei der Bewältigung des schulischen Stoffes hat, erhält von uns Nachhilfe. Diese wird in Teilen sogar über die Agentur für Arbeit mitfinanziert.

FORUM: Sie investieren recht viel Zeit und Geld in das Thema. Deshalb eine nicht ganz unberechtigte Frage: Lohnt sich das hohe Engagement für Ihr Unternehmen unterm Strich?

Schmidt: Bereits im dritten, vierten Lehtjahr kommt schon etwas von den Auszubildenden zurück, denn spätestens jetzt fangen die jungen Kolleginnen und Kollegen an, produktiv und selbständig im Unternehmen mitzuarbeiten. Bis heute haben wir im gewerblichen Bereich alle Azubis übernommen und damit unser organisches Wachstum generiert. Somit macht es natürlich Sinn für

uns, den entsprechenden Aufwand zu betreiben.

FORUM: Eine Strategie, die sich auch an anderer Stelle auszahlt. Ihr Unternehmen hat schon einige Innovationspreise gewonnen ...

Schmidt: Müller ist eines der innovativsten Unternehmen in der Branche. Sehr freue ich mich über den MM-Award, der uns anlässlich der Fachmesse AMB in Stuttgart verliehen wurde. Den Preis gab es für den innovativsten Bohrer der Welt. Dieses Werkzeug ist bis heute ungeschlagen. Wir sind sehr technologiegetrieben und unsere Innovationskraft durchzieht unser ganzes Unternehmen: von der Produktentwicklung über das Erarbeiten neuer Fertigungsstrategien bis hin zur Ausbildung und Akquise von Fachkräften. Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir immer eine Lösung finden. Das macht uns so erfolgreich.

FORUM: Herr Schmidt, Sie geben Ihre Leidenschaft für das Segelfliegen weiter, schlägt auch Ihr Herz genauso für unser Berufsbild?

Schmidt: Ich habe Feinmechaniker gelernt und erst im zweiten Bildungsweg Maschinenbau und Informatik studiert. Aber schon immer hat mein Herz für das Werkzeugschleifen geschlagen. Ich war lange für einen Werkzeughersteller in Süddeutschland tätig und konnte mir dort einen Überblick über sämtliche Unternehmensbereiche verschaffen. Ich weiß, wie wichtig das Miteinander der einzelnen Abteilungen ist, wenn Unternehmen erfolgreich sein wollen. Um hier noch mal den Bogen zum Thema zu spannen: Ganz so, wie es beim Segelfliegen eben auch ist!

INTERNATIONALE LEISTUNGSSCHAU DER NICHTAKADEMISCHEN BERUFE

FDPW-Präsident zu Besuch bei den WorldSkills in Russland.



Die Medaillengewinner übergücklich nach vier Tagen hartem Wettkampf. Fotohinweis: WorldSkills Germany / Anja Jungnickel

Leistungsschau und Plattform für einen internationalen Vergleich – das sollen die WorldSkills sein, die alle zwei Jahre Teilnehmer und Teilnehmerinnen bis zu 23 Jahren aus über 60 Nationen und Regionen zum Wettbewerb aufrufen. Die Weltmeisterschaft der nichtakademischen Berufe fand vom 22. bis 27. August 2019 in Kasan, Russland, statt. In 56 verschiedenen Wettbewerbskategorien wurde um Medaillen gekämpft. Präzision und Genauigkeit sowie Nervenkraft und Konzentration entschieden über Gold, Silber und Bronze.

Insgesamt 39 deutsche Teilnehmerinnen und Teilnehmer starteten in 34 Berufen. Auch FDPW-Präsident Uwe Schmidt nahm als Gast an der Veranstaltung teil.

Er zeigte sich sehr beeindruckt und lobte die WorldSkills, bei denen er gemeinsam mit 250.000 Besuchern und Besucherinnen den jungen Wettkämpfern über die Schulter schaute. „Die Stimmung auf der Veranstaltung ist wirklich einzigartig. Zum einen ist sie geprägt durch die Vielfalt der präsentierten Berufe und zum anderen durch den Spirit der vielen jungen Menschen, die anlässlich des Wettbewerbs aus aller Welt anreisen. Ein wirklich wertvolles Event,

das der gegenseitigen Wertschätzung und Anerkennung der Berufsausbildungen in den beteiligten Ländern dient“, beschreibt Uwe Schmidt das Ereignis. Vier Tage lang mussten sich die besten Fachkräfte Deutschlands mit schweren Arbeitsaufgaben ihres Berufes einer strengen internationalen Jury stellen und gegen die Besten der Welt kämpfen.

Zwei Weltmeister und drei Bronzemedaillengewinner aus Deutschland wurden vor Ort gekürt und 19 Exzellenzmedaillen konnten die deutschen Teilnehmer mit nach Hause nehmen. Für fünf Teilnehmer/innen war es sogar so eng,

dass ihnen nur sehr wenige Punkte für einen Medaillenplatz fehlten.

„Ein sehr gutes Ergebnis, wenn wir das gesamte Team anschauen,“ so Hubert Romer, Geschäftsführer von WorldSkills Germany und Delegationsleiter: „Alle haben grandios gekämpft und zusammen große Leistungssprünge hervorgebracht. Es hätten alle von ihren Fähigkeiten und ihrem Potenzial her verdient, auf der Treppe zu stehen. Sie waren hervorragend vorbereitet!“ Am Ende konnte das Team Germany mit Bronze in der Disziplin Stahlbetonbau sowie den Future Skills Robot Systems Integration und Industry 4.0 überzeugen. Eine weltmeisterliche Leistung erbrachten der 21-Jährige Fliesenleger Janis Gentner aus Dewangen und der 21-Jährige Zimmerer Alexander Bruns aus Bad Dürkheim, die beide die Goldmedaille gewannen. Janis Gentner erhielt darüber hinaus die „Best of Nation“-Auszeichnung als Punktbester der gesamten deutschen Mannschaft.

„Es ist ein unbeschreibliches Gefühl, da auf der Bühne zu stehen“, freut sich Janis Gentner nach der Siegerehrung. Und die Auszeichnungen gingen noch weiter: Benjamin Frost (19) aus Wuppertal wurde im Rahmen des Wettbewerbs in der Disziplin IT-Software Solutions for Business (IT-Softwareentwicklung) Weltmeister im Speedprogramming. Lukas Kohl (22) aus Stein wurde in der Disziplin Water Technology darüber hinaus mit den „Sustainable Practice Award“ ausgezeichnet, der den ressourcensparenden

Einsatz von Material innerhalb des Wettkampfs würdigt.

Wie bei den Olympischen Spielen gibt es auch bei den WorldSkills Nationen, die die Weltmeisterschaften der Berufe dominieren. Dazu gehören China, Russland, die Schweiz oder Österreich. In Kasan standen jedoch so viele unterschiedliche Nationen auf dem Podest, wie selten zuvor.

Wladimir Putin unter den Gästen

Die Schlussworte der 45. Weltmeisterschaft der Berufe sprach der russische Präsident Wladimir Putin in der Kazan Arena vor rund 35.000 Gästen. Er würdigte in seiner Rede die Leistung und Bedeutung von WorldSkills und der Berufswettbewerbe. „In unserem Land ist WorldSkills zu einem der wichtigsten Elemente eines fortschrittlichen Systems der beruflichen Bildung geworden, das wir kontinuierlich weiterentwickeln werden.“ Die WorldSkills-Bewegung wächst in Russland seit einigen Jahren rasant.

Ein mehrstufiges System verschiedener Wettbewerbe von WorldSkills Russia bietet Schülerinnen und Schülern, Auszubildenden, Studierenden und Fachkräften im Alter von zehn bis 30 Jahren viele Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an. Der Einstieg in das Wettbewerbsformat erfolgt bereits im Grundschulalter, wenn sich Kinder in der WorldSkills Juniors Liga das erste Mal der Konkurrenz stellen.

Hubert Romer zeigt sich beeindruckt von der Bedeutung der beruflichen Wettbewerbe in Russland: „Wenn der Präsident eines der größten Länder der Welt sagt, die WorldSkills-Bewegung ist Teil des Berufsbildungsalltags, dann ist das schon sehr bezeichnend. Ehrlich gesagt würde ich mir wünschen, dass auch in Deutschland so eine Welle ankommen würde und dass man auch bei uns versteht, welchen großen Nutzen die Welt aus dieser einzigartigen WorldSkills-Bewegung zieht und was uns noch immer entgeht.“

Stärkeres Engagement wünschenswert

FDPW-Präsident Uwe Schmidt würde ganz klar auch ein stärkeres Engagement von deutscher Seite aus begrüßen: „Wir in Deutschland pochen immer darauf, dass unser duales System eines der besten Ausbildungsprogramme der Welt sei. Doch die Ergebnisse der WorldSkills zeigen der Öffentlichkeit ein anderes Bild.

Es gibt Länder, die die Mitarbeiter gezielt für diesen Wettbewerb fördern und hohe Fördersummen für die Vorbereitung bereitstellen. Diese Länder haben im Ergebnis qualitativ auch deutlich angezogen. Die meisten Medaillen in den einzelnen Gewerken haben Russland und China, gefolgt von Österreich und der Schweiz gewonnen. Deutschland liegt leider nicht vorne und hat demnach nicht mehr den hohen Stellenwert mit seinem dualen Ausbildungssystem wie noch vor Jahren. Hier sollte dringend ein Umdenken stattfinden!“

INFOBOX

WorldSkills ist ein Leistungsvergleich nicht-akademischer Berufe für Teilnehmer bis zu 23 Jahren. Bis zu den frühen 1990er Jahren hieß die Veranstaltung auf deutsch Internationaler Berufswettbewerb. Inoffiziell sind auch die Namen Berufsolympiade oder Berufsweltmeisterschaft verbreitet. Ausgerichtet wird er von der Organisation WorldSkills International mit Sitz in Amsterdam. www.worldskills.org

SCHÜLER LERNEN AUSBILDUNG ZUM PRÄZISIONSWERKZEUGMECHANIKER KENNEN

Messenachlese: Tag der Ausbildung in Pirna.



Auffallend anders: Der Messestand für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk

Ein Tag – hundert Berufe – unter diesem Motto stand der Tag der Ausbildung in Pirna am 7. September 2019, bei der auch der Ausbildungsberuf des Präzisionswerkzeugmechanikers vorgestellt wurde. Stefan Stange, Vizepräsident des FDPW und Inhaber der Schleiferei Stange, zieht ein positives Resümee der Veranstaltung, zu der vor allem Schüler der achten und neunten Klassen eingeladen waren.

„Wenn man unseren Ausbildungsberuf bekannter machen und zwischen den beliebtesten und bekanntesten Berufen wie Kraftfahrzeugmechatroniker, Elektroniker, Kauffrau für Büromanagement oder Medizinische Fachangestellte wahrgenommen werden will, ist es hilfreich einen aufmerksamkeitsstarken Messestand dabei zu haben.

Ein gutes Highlight ist außerdem eine Aktion vor Ort anzubieten. Wir setzen

hier oftmals auf eine Bohrerschleifmaschine“, so Stange. Auch die Fräse der Firma Kock, mit der vor Ort die Namen der Schüler in Kunststoff gefräst wurden, kam gut an. Neben dem Erlebnischarakter lohnt es sich laut Stange insbesondere einen Auszubildenden aus dem zweiten oder dritten Lehrjahr vor Ort zu haben, der authentisch und auf Augenhöhe aus dem Ausbildungsalltag erzählen kann.

„Die Teilnahme an Ausbildungsmessen lohnt sich immer! Wir haben hier schon oft erste Kontakte geknüpft, die zu Praktika oder einem Kennenlerntag interessierter Schüler führten“, so Stange. „Die Schüler, die sich am Stand informieren und vorher meist keinerlei Vorstellung hatten, sind oft begeistert darüber, wie vielfältig die Ausbildung zum Präzisionswerkzeugmechaniker ist und dass der moderne Beruf Handwerk, Programmierung und im Bereich Messer auch

künstlerische Fähigkeiten kombiniert. Man sollte darüber hinaus auch alle anderen Medien nutzen, um die Bekanntheit des Berufes und seine Vielfältigkeit bekannter zu machen.“

Veranstaltet wurde die Azubibörse vom Landkreis Sächsische Schweiz Osterzgebirge in Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit. Rund 120 Betriebe nutzten die Gelegenheit, um ihr Unternehmen und die für ihre Branchen wichtigen Ausbildungsberufe vorzustellen.

MESSESTAND KOSTENLOS AUSLEIHEN

Den modernen und zielgruppenge-rechten Messestand des FDPW, Flyer sowie die „scharfhoch2“-Kampagnenmesser, die als Give-away besonders beliebt sind, können Mitglieder in der Geschäftsstelle bestellen bzw. reservieren.

KONJUNKTURBERICHT 2019*

Wirtschaft schwächelt auf hohem Niveau – Konjunkturdämpfer unterschiedlich.

**Anmerkung: Dieser Bericht wurde in der FORUM-Ausgabe 04/2019 veröffentlicht und spiegelt derzeitige Einschätzungen wider.*

Unsicherheiten in Bezug auf die Elektromobilität, die schwelende CO2-Thematik, internationale Handelskonflikte und die damit einhergehende geringere Exportnachfrage sowie der immer noch ungeklärte Brexit-Prozess – viele Faktoren wirken sich auf die aktuelle Wirtschaftslage in Deutschland aus. Nach Jahren, in denen die Kurve immer nur nach oben zeigte, ist aktuell eine Abkühlung zu verzeichnen, die auch vor dem Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk nicht Halt macht.

Dazu FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler: Im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk ist ein Konjunkturdämpfer deutlich zu spüren, al-

erdings sind die beiden Fachgebiete unterschiedlich stark betroffen. Im Fachbereich Schneidwerkzeuge ist die Auftragslage leicht rückläufig. Doch die Betriebe nutzen die freien Ressourcen, um Aufträge abzuarbeiten, deren Erledigung viel Zeit und Geschick erfordert. Erfreulicherweise ist im Bereich Lebensmittel die Lage gleichbleibend gut. Anders stellt sich die Fachrichtung Zerspanwerkzeuge dar. Insgesamt ist die Produktion in 2019 auf einem hohen Niveau. Doch nach einer soliden ersten Jahreshälfte ist seit Sommer ein deutlicher Rückgang der Aufträge zu verzeichnen. Vor allem Betriebe und Regionen, die stark mit nur einem Industriezweig verwoben sind, schwächeln teilweise bedenklich. Wir sehen, dass die

Branchenabhängigkeit der Fachrichtung Zerspanwerkzeuge – insbesondere vom Automotive-Sektor – einen großen Einfluss auf die aktuellen Entwicklungen hat. Unsicherheiten rund um die CO2-Thematik, die Elektromobilität und die mangelnde politische Schlagkraft lähmen die Wirtschaftslage. Daneben sind der Rückgang des Ausbaus von Windkraftanlagen und die aktuell sehr schwache Exportnachfrage aus China und USA weitere Faktoren, die die Branchensituation negativ beeinflussen. Und: Der Boom der letzten Jahre sorgte für volle Lager, die jetzt erst einmal abgebaut werden müssen.

WIR HABEN IN UNTERNEHMEN NACHGEFRAGT

Leicht rückläufige Auftragslage, deutliche Rückgänge oder gar besorgniserregende Zustände? Auf der EMO haben wir bei Achim Schurius (Vertriebsleiter Europa, Walter Maschinenbau GmbH), Heiko Zimmermann (Sales, Hass Schleifmaschinen GmbH), Christoph Schiffer (Vertriebsleiter, Schütte Schleiftechnik GmbH) und Jan Langfelder (Geschäftsführer ANCA Europe) nachgefragt.

FORUM: Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation in der Werkzeugschleifbranche?

Schurius: Die Auftragslage ist leicht rückläufig, aber insgesamt betrachtet steht die Branche weiterhin gut da. Vor allem, wenn man sich vor Augen führt, von welchem Niveau wir kommen. Besonders der deutsche Mittelstand hat in der Vergangenheit sehr viel investiert und jetzt gibt es eben eine kleine „Investitionspause“. Das gilt außerdem nicht für alle Regionen, zum Beispiel Osteuropa und auch die USA sind aktuell auffallend starke Märkte. Daneben

schwächelt das China-Geschäft schon seit längerer Zeit. Man muss einfach mal abwarten, wie die Entwicklungen weiter gehen.

Zimmermann: Ich beurteile die aktuelle wirtschaftliche Situation optimistisch! Was wir im täglichen Geschäft spüren, ist lediglich eine geringe Zurückhaltung. Die Medien sind meiner persönlichen Ansicht nach mitverantwortlich für die eigentliche im Markt wahrnehmbare Verunsicherung. Die Krise in der Automobilindustrie und die Dieselpolitik sind natürlich Dinge, die sich nicht ausblenden lassen. Dennoch sind wir

optimistisch, zumal wir breit aufgestellt sind und verschiedene Branchen bedienen, die aktuell eine hohe Investitionsbereitschaft aufweisen, wie z. B. Luft- und Raumfahrttechnik.

Schiffer: Ich sehe ganz klar eine leichte Tendenz nach unten. Die Wachstumsperiode ist vorbei und die Entwicklung der Konjunktur verläuft deutlich schlechter als in den letzten Jahren. Vor allem in der Werkzeugschleifbranche ist es aktuell sehr schwierig, die Lage zu beurteilen. Die Stückzahlen schwanken sehr stark und insgesamt fällt es schwer, gut funktionierende Prognosen zu treffen.

Abseits von der Automobilbranche sieht es wesentlich entspannter aus – gerade bei universellen Produkten wie zum Beispiel bei der Fertigung von Kniegelenken und aktuell bei den Scudding Tools gibt es wenig Probleme.

FORUM: Was davon ist aktuell in Ihrem Unternehmen vor allem im Hinblick auf die Auftragslage zu spüren?

Langfelder: Unsere Zahlen sind global gesehen unverändert und stabil, zu mindestens bis jetzt.

Schiffer: Wir beobachten einige zeitliche Verschiebungen. Es scheint so, als würde der Markt abwarten und erst einmal schauen, was zukünftig passieren wird. Wir nutzen diese Zeit, um neue Märkte zu entdecken, in denen wir unsere Produkte noch nicht angeboten haben. Zudem gibt es global gesehen viele Länder, in denen sogar die Bestellungen dieses Jahr zugenommen haben.

Zimmermann: Die Entscheidungsfreudigkeit der Unternehmen ist nicht so ausgeprägt wie in der Vergangenheit.

Schurius: Der Markt scheint aktuell gesättigt zu sein – eine Entwicklung, mit der zu rechnen war. Seit der Krise in 2009 ging es nur bergauf und irgendwann ist der Höhepunkt erreicht. Wir sind nach wie vor in einer komfortablen Situation: Es gibt weder Stornierungen noch liegen viele Aufträge auf Eis. In Gesamteuropa wurde der Start von nur wenigen Projekten weiter nach hinten geschoben.

FORUM: Mit welchen Entwicklungen rechnen Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden zwölf Monaten?

Zimmermann: Unsere gegenwärtige Auslastung ist auf dem normalen Niveau und für nächstes Jahr sind bereits einige Projekte in der Pipeline. Wir können nicht in die Zukunft blicken, gehen aber

aktuell lediglich von marginalen Rückgängen aus.

Schurius: Zwar können wir nicht die Zukunft vorhersagen, dennoch blicken wir positiv nach vorne. Die Lage wird sich für unser Unternehmen nicht dramatisch verschlechtern. Wir gehen davon aus, dass das nächste halbe Jahr erst einmal etwas verhalten bleiben wird.

Langfelder: Der Markt wird auch in 2020 stagnierend bleiben. Wenn es dann irgendwann einmal zu einer Entscheidung in Großbritannien kommen wird, können wir sicherlich mit einer Beruhigung rechnen. Unabhängig davon denke ich, dass es spätestens 2021 wieder aufwärts gehen wird, denn spätestens dann sind die Firmen dazu gezwungen, neu zu investieren. Eventuell wird vorher sogar noch eine kleine Korrektur nach unten vorgenommen werden müssen. Aber spätestens im nächsten Jahr wird sich der Markt langsam wieder erholen.

Schiffer: Ich habe keine Möglichkeit, in die Zukunft zu blicken. Dennoch bin ich mir sicher: Es wird anders als in 2009 nicht zu einem totalen Zusammenbruch kommen. Ich denke, aktuell haben wir mit normalen Schwankungen zu tun, die sich wieder regulieren werden. Der Markt wird sich verändern und die Anforderungen an unser Produkt werden komplexer. Daher setzen wir weiterhin auf die Weiterentwicklung unserer Software und unseres Produktportfolios.

FORUM: Worin sehen Sie zukünftig weitere Risikofaktoren für Ihr Unternehmen?

Schiffer: Ein großes Problem ist der Mangel an gut ausgebildeten Facharbeitern. Wir müssen Strategien entwickeln, um diesem Mangel entgegen zu wirken und das Knowhow am Standort Deutschland zu erhalten. Wir möchten, dass unsere Maschinen noch leichter zu bedienen sein werden. Deshalb beschäftigen wir uns mit Fragestellungen, wie

man zum Beispiel die Ferndiagnose verbessern und Anwendungen für den Bediener smarter gestalten kann, ohne die Möglichkeiten der Fertigung komplexer Teile negativ zu beeinflussen. Auf der EMO nutzen wir viele Gelegenheiten, um mit unseren Kunden zu sprechen und deren Wünsche zu erfragen. Wir wissen, der Weg in die Zukunft geht nur über deren Zufriedenheit.

Schurius: Ich sehe vor allem die Chancen, die sich uns zukünftig bieten werden. Ein großes Thema ist natürlich die Digitalisierung. Wir konzentrieren uns darauf, Produktionsprozesse „smarter“ zu gestalten und damit die Wertschöpfungskette weiter zu optimieren. Als ein Stichwort ist hier das „Smart Factoring“ zu nennen, was wir als ein Kernthema von Industrie 4.0 betrachten. Wenn ich irgendwo Risiken sehe, dann in erster Linie bei denen, die – anders als wir – hier den Anschluss verlieren.

Zimmermann: Aktuell finden Veränderungsprozesse statt, für die wir schon vor einer ganzen Weile den Grundstein gelegt haben. Unser Fokus liegt ganz im Sinne der Industrie 4.0 auf unseren Multigrind® Maschinen, die smart, intelligent und hochvernetzt sind. Obwohl wir hier vergleichsweise schon vorne dabei sind, investieren wir aktuell noch weiter in dieses Segment.

Langfelder: Risiken gibt es immer. Ich denke deshalb ist es wichtig, auf eine adäquate Risikoverteilung zu achten. Die Firmenstrategie von ANCA ist entsprechend ausgelegt. Durch unsere globale Aufstellung, unsere breite Produktpalette und ausgeprägte Investitionsbereitschaft sind wir sehr gut gewappnet gegen wirtschaftliche Schwankungen. Die übrigens immer mal wieder vorkommen können. Wir agieren innovationsgetrieben und sind immer auf der Suche nach neuem Geschäft. Das stärkt unser Unternehmen und unsere Marktposition.

WER IST EIGENTLICH...?

Zehn Fragen an Andreas Grabmeier, FDPW Vorstandsmitglied.



Andreas Grabmeier ist Schneidwerkzeugmechanikermeister und führt bereits in dritter Generation die Grabmeier GmbH in Augsburg, die sich auf das Nachschärfen, Herstellen und Instandsetzen von Schneid- und Verzahnungswerkzeugen für die Metall-, Holz-, Kunststoff- und Papierbearbeitung spezialisiert hat. Der Unternehmer wurde bereits mehrfach für seine Tätigkeiten ausgezeichnet, unter anderem als Werkzeugschleifer des Jahres, aber auch für Maßnahmen in den Bereichen Umweltschutz, Energieeinsparung und Verringerung des CO₂-Ausstoßes. Seit 2019 ist Andreas Grabmeier Vorstandsmitglied des FDPW. Für Sie haben wir ihm ein paar persönliche Fragen gestellt.

FORUM: Wie kam es, dass Sie sich für die Wahl in den Vorstand zur Verfügung gestellt haben?

Grabmeier: Ich wollte mich beim FDPW einbringen, um neue Kontakte zu knüpfen und gemeinsam neue Lösungsansätze zu erarbeiten.

FORUM: Was erwarten Sie von Ihrer Tätigkeit?

Grabmeier: Ich freue mich auf diese vielseitige Aufgabe – auf neue Herausforderungen und anregende Diskussionen im Sinne unseres Berufsstandes sowie auf einen regen Wissens- und Informationsaustausch mit FDPW-Mitgliedsunternehmen.

FORUM: Welcher Bereich liegt Ihnen besonders am Herzen? Wofür möchten Sie sich verstärkt engagieren?

Grabmeier: Ich möchte mich gerne im Bereich Nachwuchs und Ausbildung engagieren, da dies ein Thema sein wird, dass uns alle die nächsten Jahre verstärkt beschäftigen wird.

FORUM: Sie sind Schneidwerkzeugmechanikermeister in der dritten Generation im eigenen Betrieb. Gab es nie den Gedanken, einen anderen Beruf zu wählen als den Ihres Vaters und Großvaters?

Grabmeier: Ich hatte nicht immer den konkreten Wunsch Schneidwerkzeugmechaniker zu werden, aber Technik und das Metallhandwerk haben mich schon immer fasziniert. Mit der Wahl dieses Berufes konnte ich diese beiden Themen gut vereinen.

FORUM: Was motiviert Sie jeden Morgen, zur Arbeit zu gehen?

Grabmeier: Jeder Tag birgt neue Herausforderungen. Langeweile kommt da nicht auf. Ich finde es spannend, neue Geometrien zu erfassen und umzusetzen. Zusätzlich ist es toll, großen Firmen aus den Bereichen Motoren, Flugzeugbau

und Raumfahrt dabei zu helfen, ihre alltäglichen Herausforderungen zu meistern und ein Teil ihrer Lösungen zu sein. Egal wo Späne fallen, ich darf dort helfen – für mich gibt's nichts Schöneres.

FORUM: An Ihrem allerbesten Arbeitstag – dem Tag, an dem Sie nach Hause kommen und denken, Sie haben den besten Job auf der Welt – was haben Sie an diesem Tag getan?

Grabmeier: Gute Frage, die ich glaube, nicht ganz beantworten kann, da dies bei mir sehr oft variiert. Ich glaube, ein guter Tag ist, wenn ich jemandem bei seinem Problem weiterhelfen kann, Werkzeuge schleifen darf, Neuwerkzeuge konstruieren kann und dabei neue Ansätze finde, um ein Werkzeug noch besser zu machen. Manchmal brauche ich aber nicht einmal etwas Besonderes – ich gehe nach Hause mit dem Gedanken heute über 1.000 Werkzeuge vor dem Wegwerfen bewahrt zu haben. Das gibt mir ein gutes Gefühl. Es wird viel über Umweltschutz und Recycling gesprochen, ich praktizieren das Tag für Tag.

FORUM: Sie wurden in 2010 als Werkzeugschleifer des Jahres ausgezeichnet. Welchen Erfolg würden Sie gerne noch feiern dürfen?

Grabmeier: Ich stelle mich gerne neuen Herausforderungen, das ist auch ein Grund, warum ich mich als Vorstandsmitglied des FDPW zur Verfügung gestellt habe. Ich möchte nicht zu viel versprechen, aber ich hoffe, ich darf noch ein paar Erfolge feiern. Ein Erfolg wäre auch, unser Berufsbild prominenter und attraktiver zu machen.

EIN DATEN-AUTOPILOT WÄRE COOL

Die digitale Vernetzung im Kontext von Industrie 4.0 war zentrales Thema beim 11. Wernesgrüner Werkzeugsymposium.



Der Preisträger der diesjährigen Goldenen Schleifscheibe Ludwig-Peter Linner (Mitte) ist ein erfolgreicher Teamplayer. Hier zusammen mit (v.l.) Prof. Dr. Wilfried Saxler (Geschäftsführer FDPW), Jürgen Gerigk (Dr. Müller Diamantmetall AG/Sponsoring), Uwe Schmidt (Präsident des FDPW) und Andreas Haar (Dr. Müller Diamantmetall AG/Sponsoring). Nicht auf dem Bild: Thomas Löhn (GDS Präzisionszerspanungs GmbH/Sponsoring)
Foto: Tasi Ioannou

Die Schuco-Steckdose kennt jeder. Sie ist griffiges Beispiel für eine genormte, standardisierte Schnittstelle. Das IIOT (Industrial Internet of Things) ist da komplexer – Unternehmen müssen sich nun aber der digitalen Zukunft stellen, so kann man schlagwortartig die Referate und Diskussionen zum diesjährigen Wernesgrüner Werkzeugsymposium unter dem Leitthema „Schnittstellen – Wust, Frust, Lust“ zusammenfassen. Die Referenten präsentierten auf der zweitägigen Veranstaltung, die erstmalig unter der Leitung des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker, FDPW,

stattfind, zahlreiche Lösungsbeispiele sowie Denkansätze. Ludwig-Peter Linner, Geschäftsführer der Linner Gruppe aus Wolnzach, konnte zudem für seine Mannschaft den vom FDPW ausgelobten Preis „Goldene Schleifscheibe“ entgegennehmen.

In diesem Fall macht es durchaus Sinn, am Ende der Veranstaltung anzufangen: Mit seinem Zitat, er habe noch nie erlebt, wie gegen Mitternacht ein Klavier eingepackt und dann mitsamt Musiker in eine Hotelbar verfrachtet wurde, charakterisierte Prof. Dr. Martin Reuber, der zwei Tage kurzweilig durch das Sympo-

sium geführt hatte, die Stimmung auf dem 11. Wernesgrüner Werkzeugsymposium. Das eine Ziel der Veranstaltung, nämlich viele Schnittstellen zwischen den Teilnehmern zu schaffen, konnte somit mühelos erreicht werden.

Als weitaus diffiziler erwies sich dann die technische Seite des Themas „Schnittstellen“: Sowohl auf der Hardware- als auch auf der Software-Seite existiere nicht „die Patentlösung“. „Es gibt marktfähige aber durchaus konkurrierende Ansätze nebeneinander“, stellte Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, in seinem Vortrag fest.

Die Grundidee des Themas Schnittstellen sei die Vernetzung aller Unternehmens- Steuerungsebenen, also etwa vom Einkauf über die Konstruktion und Fertigung bis hin zum Verkauf, um somit jederzeit Kenntnisse über alle Abläufe im Unternehmen gewinnen zu können. Dabei müssten Daten zentral erfasst, jederzeit und von überall zugänglich gemacht und immer aktuell sowie sicher abgelegt werden. In diesem Kontext sei das Thema Zentraler Server oder Cloudlösung eine Gretchenfrage.

Er wies darauf hin, dass eine globale Vernetzung im Sinn von Industrie 4.0 nur dann gelingen könne, wenn der Datenaustausch über die gesamte Prozesskette hinweg über standardisierte Schnittstellen erfolge. Beispiele für diese Standards seien die OPC UA-, die umati-Schnittstelle, parallel dazu existiere MT connect. Bei GDX und GDXbox handele es sich um eine offene Schnittstelle „Made in Germany“, die speziell für die Konstruktion und Herstellung von Zerspanwerkzeugen entwickelt wurde.

Diesen schon in der Praxis funktionierenden Ansätzen gegenüber stehe noch der Alltag in vielen Unternehmen. Gerade in gewachsenen Betrieben seien unterschiedliche Maschinen unterschiedlicher Provenienz mit unterschiedlichem Rüststand, „gemischte“ Software und teilweise selbst programmierte Schnittstellen Alltag. Daten seien oft in einer Mischform aus CAD-Zeichnung, Excel oder einem Warenwirtschaftssystem abgelegt, dabei unstrukturiert und uneinheitlich gekennzeichnet.

Runter von der Daten-Insel

Die Fachreferenten aus dem IT-Bereich waren sich einig, dass ein erster Schritt, um aus der Wust-Frust-Spirale herauszukommen, eine betriebsinterne kohärente Vereinheitlichung von Datensätzen sei, also beispielsweise nicht Tabellen zu pflegen, in denen der Durchmesser mal mit D, mal mit Durchmessersymbol, mal mit Dm abgelegt ist. Oft gebe es zwar ein Warenwirtschaftssystem, es existiere

aber keine Verbindung zu den Maschinendaten, also wiederum eine hausinterne Insellösung – nicht Schnittstellen und Datenanalyse geeignet.

Werkstücke mit einem RFID-System können eine lückenlose Lokalisation im gesamten Prozess bieten. Ein verbindlicher Leitfaden, wie Daten ermittelt und abgelegt werden, erleichtere es, diese Daten dann via Schnittstellen zu transferieren und zu nutzen, um sie später sinnvoll auswerten zu können, stellte Bernd Schwennig vom Messspezialisten Zoller in seinem Vortrag fest.

Dr. Claus Itterheim von ISBE stellte die betriebswirtschaftliche Seite einer erfolgreichen Schnittstellenlösung vor, indem er auf die Nutzung der GDXbox verwies. Durch den direkten Zugriff auf Herstellerdaten für die Konstruktion und Arbeitsvorbereitung können bis zu vier Stunden pro Auftrag eingespart werden. Beteiligt am Projekt GDXbox sind unter anderem die Firmen Walter Tools, Walter Machines, MTS, Schneeberger, ISBE, Zoller und der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker. Die Box stelle durchgängig einheitliche Werkzeugdaten für die digitale Wertschöpfung zur Verfügung, auf Basis von gängigen DIN- und ISO-Parametern, und erleichtere dabei das Erstellen von bei 2D- und 3D-Zeichnungen. Bei 500 Aufträgen im Jahr zu einem Stundensatz von 50 Euro und einem Zeitgewinn von vier Stunden pro Auftrag führe das zu einer Ersparnis von 100.000 Euro.

Dr.-Ing. Bernd Rosemann von der Universität Bayreuth wachte in seinem Beitrag schon einen Ausblick in die Zukunft und sagte: „Im Idealfall erschaffen wir einen Daten-Autopiloten in den Unternehmen, auf den wir jederzeit punktuell mit entsprechenden Analyse- und Steuerungstools zugreifen können.“

In weiteren Fachvorträgen ging es um mechanische Schnittstellen, etwa beim Spannen und Wuchten, um präzises Messen, um den aktuellen Stand bei der

additiven Fertigung und um modernes Strommanagement in Unternehmen.

Klassiker und Premiere

Ein Klassiker in Wernesgrün, der in keinem Jahr fehlen darf und der immer mit Spannung erwartet wird, ist die Preisverleihung der „Goldenen Schleifscheibe“. Der Preis, der von der GDS Präzisionszerspanungs GmbH und der Dr. Müller Diamantmetall AG gesponsert wird, ging dieses Jahr an die Linner GmbH aus dem bayerischen Wolnzach. Der Gewinner punktete bei der Jury: „weil er überzeugend nicht nur Wert auf Innovation durch Modernisierung des hauseigenen Maschinenparks und der gesamten Infrastruktur legt, sondern sich durch die ausgeprägte Einbeziehung des Personals in den Weiterentwicklungsprozess und die Sicherung der Arbeitsplätze durch Personalentwicklungsmaßnahmen, im Speziellen Aus- und Weiterbildung, auszeichnet“. Das Gesamtportfolio der Firma und eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Firmenphilosophie ließen auch in Zukunft eine sehr positive unternehmerische Weiterentwicklung erwarten. Stellvertretend für die gesamte Belegschaft nahm Geschäftsführer Ludwig-Peter Linner die Goldene Schleifscheibe entgegen.

Neben dem Klassiker „Goldene Schleifscheibe“ stand dieses Jahr auch eine Premiere auf dem Programm: Die hochkarätige Veranstaltung stand zum ersten Mal unter dem Patronat des FDPW. Etabliert hatten das Symposium vor zehn Jahren Tanja und Thomas Löhn von Tanja Löhn Adressmanagement. FDPW Präsident Uwe Schmidt freute sich, dass der FDPW aus dem Stand den Übergang gemeistert und den persönlichen, familiären Charakter der Veranstaltung bei hohem fachlichem Niveau vollauf erhalten habe. Er dankte dem Team der FDPW-Geschäftsstelle und der Vorstandschaft sowie den Beiräten für ihre Unterstützung: „Wir konnten mit Ihrer Mithilfe so lückenlos an die zehn erfolgreichen Vorgängerveranstaltungen anknüpfen.“

WER IST EIGENTLICH...?

14 Fragen an Jörg Teichmüller, Auditor und Berater für Managementsysteme des FDPW.



Qualitätsmanagement, Umweltmanagement und Energiemanagement – Jörg Teichmüller hat es sich zur Aufgabe gemacht, Geschäftsprozesse zu optimieren, Unternehmen entsprechend zu beraten und gezielte Lösungen zu programmieren. Seit vielen Jahren ist er freiberuflicher Berater, Auditor und Systemadministrator des FDPW. Er betreut die für den Verband eigens entwickelte QM-Software, die bei vielen Mitgliedsunternehmen eingesetzt wird und führt Zertifikatslehrgänge im Bereich Qualitätsmanagement für Berufsschüler, Meisterschüler und Mitarbeiter durch. Darüber hinaus unterrichtet er als Dozent an der Rheinischen Fachhochschule Köln in den Fächern Qualitätsmanagement, Projektmanagement, Datenverarbeitung und Programmierung. Ein ziemlich strammes Programm, wie wir finden! Wir wollten es genauer und vor allem persönlicher wissen und haben bei ihm nachgefragt.

FORUM: Herr Teichmüller, Sie sind selbständiger Berater, Programmierer, Referent und Hochschul-Dozent. Das klingt nach einem stressigen Arbeitsalltag. Wie finden Sie nach der Arbeit Entspannung?

Teichmüller: Mir macht meine Arbeit sehr viel Spaß, dadurch empfinde ich das nicht wirklich als Stress. Ansonsten gehe ich gerne meinen Hobbys nach. So versuche ich mindestens einmal die Woche unter Wasser zu kommen. Beim Tauchen kann ich den Alltag sehr gut ausblenden und neue Kraft schöpfen. Und die besten Ideen habe ich auch meistens dort ...

FORUM: Briefing-Termin mit Kunden für ein neues Qualitätsmanagementsystem oder Unterricht an der Jakob-Preh-Berufsschule? Wofür können Sie sich leichter motivieren?

Teichmüller: Beides sind spannende Themen, müsste ich mich aber entscheiden, würde ich die Arbeit beim Kunden vorziehen. Das Schöne an meinen Job ist, dass kein Tag wie der andere ist. Es kommen immer wieder neue spannende Aufgaben auf mich zu, denen ich mich sehr gerne stelle.

FORUM: Trotz vielfältiger Aufgaben, macht es den Eindruck als würden Ihre verschiedenen Berufe perfekt zusammenpassen und sich gegenseitig ergänzen. Hatten Sie schon früh einen solchen Masterplan?

Teichmüller: Einen Plan hatte ich schon, aber keinen Masterplan. Natürlich macht man sich am Anfang der Selbstständigkeit einen Plan wo man hin möchte. Aber es gibt so viele Einflussfaktoren, die eine Planung über mehrere Jahre schwer machen.

Rückwirkend hätte ich mir vor 10 Jahren nicht erträumt, dass ich jetzt da bin wo ich bin.

FORUM: Welchen Beruf hatten sich Ihre Eltern für Sie vorgestellt?

Teichmüller: Das weiß ich ehrlich gesagt nicht mehr. Aber Eltern hoffen ja in der Regel, dass ihre Kinder ihren Weg finden. Einen Weg, der sie zufrieden, im besten Fall glücklich macht. Und das habe ich definitiv geschafft.

FORUM: An Ihrem allerbesten Arbeitstag – dem Tag, an dem Sie nach Hause kommen und denken, Sie haben den besten Job der Welt – was haben Sie an diesem Tag getan?

Teichmüller: Es gibt nur sehr wenige Tage, an denen ich das nicht denke! Ich liebe meinen Job und das merken im besten Fall auch die Kunden! Ich habe das Glück, dass ich sehr gute Kunden habe und es in den meisten Fällen einfach nur Spaß macht, sie voran zu bringen und ein Teil ihres Erfolgs zu sein!

FORUM: Wenn wir von heute ab in genau einem Jahr wieder zusammensitzen und feiern würden: welchen gemeinsamen Erfolg würden wir feiern?

Teichmüller: Ich bin kein Wahrsager, aber ich denke, wir finden auf jeden Fall einen Grund zu feiern!

FORUM: Wie würden Sie sich selbst in einem Wort beschreiben?

Teichmüller: Zielstrebig! Was ich mir in den Kopf setze erreiche ich auch!

FORUM: Welche Stärken haben Sie und welche Schwäche würden Sie gerne los werden?

Teichmüller: Stärken habe ich einige, ich möchte sie aber hier nicht aufzählen, sondern darauf vertrauen, dass Freunde, Familie und Geschäftspartner diese selbst entdecken. Meine Schwäche ist, dass ich gerne allen helfen möchte, auch denen, die es gar nicht wollen! Das kann mitunter ziemlich anstrengend sein.

FORUM: Wofür würden Sie mitten in der Nacht aufstehen?

Teichmüller: Da gibt es einiges! Das können Projekte sein, die mir keine Ruhe lassen, oder wenn es mit den Kids in den Urlaub geht.

FORUM: Wenn Sie ein Tier sein könnten, welches wären Sie und warum?

Teichmüller: Eine Wasserschildkröte. Sie haben ein langes und entspanntes Leben und sind einfach majestätisch unter Wasser.

FORUM: Wenn Sie eine Sache auf der Welt verändern könnten: Was wäre das?

Teichmüller: Oh, da gibt es so einiges. Aber ich fange meist bei mir an: Nachhaltig zu denken und zu handeln ist mir zum Beispiel sehr wichtig und da achte ich auch privat drauf. Wichtige Projekte aus meiner Sicht sind zum Beispiel eine nachhaltige Wasserwirtschaft, Energieeinsparungen, Müllsammeln im Meer. Ich halte es für besonders sinnvoll, wenn jeder einen kleinen Beitrag, im besten Fall aus eigenen Stücken, dazu beiträgt – von überstürzten oder aufgezwungenen Gesetzen halte ich hingegen wenig.

FORUM: Wen würden Sie gerne mal auf den Mond schießen?

Teichmüller: Donald Trump. (Darf man das sagen?)

FORUM: Wenn Ihr Zuhause in Flammen aufgehen würde und Sie nur drei Gegenstände retten könnten, welche wären das?

Teichmüller: Materielle Dinge und Gegenstände sind ersetzbar und die meisten auch versichert. Die müsste ich also nicht retten – eine Ausnahme bilden ein paar sehr alte Bücher meines Großvaters. Die würde ich gerne retten und natürlich Dinge, die ich von meinen Kindern geschenkt bekommen habe oder mich positiv an sie erinnern.

FORUM: Was ist Ihr größter Wunsch für die Zukunft?

Teichmüller: Ein gesundes nachhaltiges Denken für unsere Mutter Erde, um unseren Kindern etwas überlassen zu können, womit sie etwas anfangen können! (P.S. Ich bin kein ÖKO, aber ich denke, dass wir an dieser Stelle alle eine wichtige Verpflichtung haben.)

FDPW-MANAGEMENTSYSTEM

FDPW-Mitglieder und interessierte Betriebe können sich nach den festgelegten Anforderungen der DIN EN ISO 9001:2015 zertifizieren lassen.

Alle beteiligten Unternehmen verständigen sich auf eine gemeinsame Qualitätspolitik und verfolgen ähnliche Qualitätsziele. Dazu nutzen sie ein einheitliches Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001:2015 und durchlaufen einen vergleichbaren Zertifizierungsprozess. Der FDPW pflegt ein umfangreiches, einheitliches Qualitätsmanagementhandbuch, welches den Teilnehmern zur Verfügung steht.

Die Organisation des Qualitätsmanagementsystems orientiert sich an den für alle Unternehmen empfohlenen Vorgaben und wird von der Softwarelösung FMT (FDPW Management Tool) unterstützt.

Weitere Informationen erhalten Sie über die Geschäftsstelle.

GRINDTEC 2020 – VERSCHOBEN!*

Das Corona-Virus erreicht die internationale Fachmesse für Schleiftechnik.

*Anmerkung: Diese Pressemitteilungen wurden im März 2020 veröffentlicht.

Lange hoffte man, dass das Coronavirus sich nicht zu einer Pandemie entwickeln würde. Zwei Monate und viele Gespräche später passierte das, was bislang einzigartig in der Geschichte der GrindTec ist: Der ursprüngliche Termin im März wurde abgesagt und Messe wurde in den November verschoben.

Folgende Pressemitteilungen bewegen die Branche:

1. MÄRZ 2020

GrindTec 2020 aufgrund der neuen Sachlage in Bezug auf die Verbreitung des Coronavirus auf November 2020 verschoben

Seit dem Bekanntwerden der Problematik rund um SARS-CoV-2 (zuvor 2019-nCoV, bekannt als Coronavirus) steht der GrindTec-Veranstalter AFAG Messen und Ausstellungen im ständigen Austausch mit allen zuständigen Behörden, um eine gewissenhafte Durchführung der GrindTec 2020 vorbereiten zu können. Bis zum Mittag des 28. Februar 2020 haben offizielle Stellen keine Einschränkungen oder Empfehlungen für Messen und Großveranstaltungen gegeben, eine Verschiebung der GrindTec stand deswegen nicht im Raum.

Am Abend des Freitages, 28. Februar 2020 hat das Robert Koch-Institut neue Handlungsempfehlungen für Großveranstaltungen veröffentlicht, auf die auch der Krisenstab der Bundesregierung verweist. Die unverzügliche Auswertung und fachliche Beurteilung wurden zusammen mit Branchengremien und örtlichen Behörden vorgenommen.

Die Geschäftsführer der AFAG, Henning und Thilo Könicke, äußern sich dazu: „Die nun veränderte Grundsituation veranlasst uns dazu, dass wir die GrindTec 2020 verschieben. Die GrindTec 2020 kann nicht, wie geplant, vom 18. bis 21. März 2020 in der Messe Augsburg stattfinden. Bereits jetzt können wir sagen, dass für die Durchführung der GrindTec ein neuer Termin für den November 2020 (zwischen KW 46 und 48) in Bayern vorgesehen ist. Die GrindTec ist die weltweit wichtigste Branchenplattform der Schleiftechnik. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten braucht die Industrie diese Veranstaltung, die maßgeblich zur Exportförderung beiträgt.“

Ein neuer Termin für die GrindTec 2020 wird in der nächsten Woche bekanntgegeben. Aktuelle Informationen gibt es laufend unter <http://www.grindtec.de>

Nur drei Tage später informierte die Messegesellschaft AFAG die Branche über folgende Neuigkeiten:

4. MÄRZ 2020

Neuer Termin für die GrindTec 2020: 10. bis 13. November in der Messe Augsburg

Der neue Termin für die GrindTec 2020 ist gefunden: Die Weltleitmesse für Schleiftechnik findet vom 10. bis 13. November 2020 in der Messe Augsburg statt. Damit konnte ebenfalls die von der Branche gewünschte Tagefolge mit einer Laufzeit von Dienstag bis Freitag realisiert werden. Die GrindTec ist die weltweit wichtigste Branchenplattform der Schleiftechnik. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten

braucht die Industrie diese Veranstaltung, die maßgeblich zur Exportförderung beiträgt.

Der Messeveranstalter AFAG Messen und Ausstellungen hat am Sonntag, 1. März beschlossen, die GrindTec 2020 auf den Herbst zu verschieben. Diese Entscheidung wurde in enger Abstimmung mit den für die aktuelle Sachlage rund um die Ausbreitung des Coronavirus zuständigen Landes- und kommunalen Behörden sowie unter Berücksichtigung der Handlungsempfehlungen für Großveranstaltungen, die das Robert Koch-Institut gegeben hat, getroffen. Diese Entscheidung wurde sowohl vom fachlichen Träger FDPW – Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker – als auch vom Messebeirat sowie von weiteren großen Ausstellern der GrindTec mitgetragen und befürwortet. Auch die Stadt Augsburg und die betroffenen Landkreise unterstützen dies.

Henning und Thilo Könicke, Geschäftsführer des Messeveranstalters AFAG Messen und Ausstellungen: „Wir sind froh, dass wir unseren Partnern, Ausstellern und Besuchern kurzfristig einen neuen Termin für die GrindTec 2020 mitteilen können und ihnen dadurch bereits jetzt Planungssicherheit geben können. Wir freuen uns, dass wir mit der Weltleitmesse für Schleiftechnik auch weiterhin in Augsburg bleiben können und danken der Stadt Augsburg für die Unterstützung bei der kurzfristigen Umsetzung. Bei der Findung des neuen Termins haben wir besonders darauf geachtet, dass die Veranstaltung nicht mit anderen internationalen Branchenevents kollidiert. Wir glauben, dass unter den aktuellen Gegebenheiten der bestmögliche Termin gefunden wurde.“

WIR HABEN NACHGEFRAGT*

Was sagt die Branche zur Verschiebung der GrindTec?

*Anmerkung: Dieser Bericht wurde in der FORUM-Ausgabe 01/2020 veröffentlicht und spiegelt den derzeitigen Informationsstand wider.



Dipl.-Ing. (FH) Uwe Schmidt, Präsident FDPW:

„Sehr beeindruckend, wie die GrindTec-Macher unter Hochdruck an einer Lösung gearbeitet haben. Die Professionalität, mit der sie alle Eventualitäten mit einbezogen haben, ist beachtenswert. Der neue Termin gibt uns allen nun wieder die Planungssicherheit zurück, die wir im Zusammenhang mit der GrindTec gewöhnt sind. Jetzt können wir erwartungsvoll in den Herbst 2020 blicken.“

Dr. Claus Itterheim, ISBE GmbH:

„In meiner Doppelfunktion als Vertreter der Fördermitglieder im FDPW und auch als Aussteller auf der GrindTec,

kann ich die Verschiebung zum jetzigen Zeitpunkt nur begrüßen.“

Gunnar Grecksch, Geschäftsführer VDS:

„Der Verband Deutscher Schleifmittelwerke (VDS) begrüßt die Verschiebung der GrindTec. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Verunsicherung unter Ausstellern und Besuchern war dies die absolut richtige Entscheidung. Die Mitgliedsunternehmen des VDS freuen sich schon jetzt auf eine erfolgreiche Grind-Tec im November 2020.“

Jochen Wagner, MAW Werkzeugmaschinen GmbH:

„Die rasante Ausbreitung des Coronavirus nach Europa machte es erforderlich,

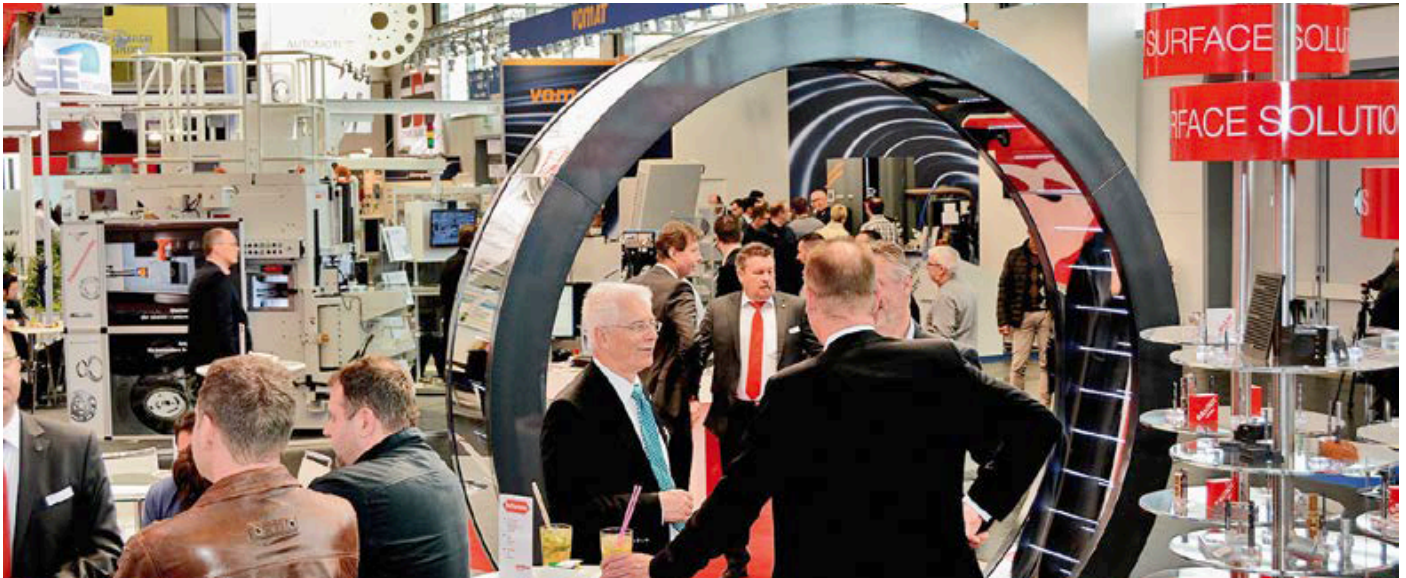
die internationalen Leitmesse für Schleiftechnik GrindTec zu verschieben. Wir begrüßen diese Entscheidung ausdrücklich, damit die GrindTec im Herbst in gewohnter Weise erfolgreich und mit großem Besucherzustrom durchgeführt werden kann.“

Marcus Steudel, J. SCHNEEBERGER Maschinen GmbH:

„Aufgrund der behördlichen Vorgaben und unter Berücksichtigung der Umstände war es die absolut richtige Entscheidung, die Grind Tec zu verschieben. Wir freuen uns auf eine tolle Messe im November und sind mit Sicherheit mit dabei.“

„DER ÜBERRASCHUNGSEFFEKT IST VERPUFFT“

Jede Woche des Lockdowns bringt Unternehmen näher an die Insolvenz – Unklarheiten bei Hilfsmaßnahmen.



Alle zwei Jahre ist die GrindTec ein Treffpunkt der Branche: Sie bietet viele Gelegenheiten und Plattformen zum Informationsaustausch und zum Netzwerken. Die Ausbreitung der Corona-Pandemie stoppte das wirtschaftliche, soziale und gesellschaftliche Leben weltweit und auf allen Ebenen.

Die GrindTec im März war als Messe der Superlative konzipiert und hätte die beste ihrer Geschichte werden sollen – 670 Aussteller wollten in Augsburg auf knapp 50.000 m² ihre innovativen Maschinen, Werkzeuge, Prozesse und Dienstleistungen rund um's Thema Schleifen vorstellen: Rekord! Die weltweite Ausbreitung des Corona-Virus erzwang einen Stopp noch knapp vor Messestart, eine Verschiebung der Weltleitveranstaltung der Schleiftechnologie auf November ist das Resultat. Nun herrscht das Bangen vor, ob in der zweiten Jahreshälfte nach dem Shutdown noch etwas geht ... Das FORUM-Magazin sprach mit den Messemachern von AFAG und FDPW über die Neuterminierung der Messe und die Folgen der Corona-Krise in der Schleifbranche sowie in FDPW-Mitgliedsunternehmen.

FORUM: „Wie war Ihre spontane Reaktion auf die ersten Industrie-Messeabsagen in diesem Frühjahr, das GrindTec-Fenster stand ja zunächst noch ein paar Tage länger offen?“

Henning und Thilo Könicke: Wir haben die Situation kontinuierlich beobachtet und gemeinsam mit unseren Partnern bereits früh diskutiert, welche Auswirkungen die Verbreitung des Coronavirus für eine GrindTec-Durchführung im März hätte. Unsere Aussteller aus China waren bereits früh betroffen.

FORUM: Wie sind Sie mit dieser Situation umgegangen – haben Sie einen Krisenstab gebildet, mit wem war dieser besetzt?

Henning und Thilo Könicke: Wir stehen in ständigem Austausch mit unserem

fachlichen Partner FDPW, dem Messebeirat und wichtigen Ausstellern. Als die Coronapandemie näher rückte und sich erste Auswirkungen abzeichneten, haben wir diese Kontakte natürlich verstärkt und Experten aus unserem Projektteam sowie aus unseren Fachabteilungen, Messeservice, Kommunikation, Presse und Recht, intensiv mit einbezogen.

FORUM: Wie haben Sie es geschafft, jedem Mitglied des Krisenstabs zeitgleich alle relevanten Informationen zur Verfügung zu stellen?

Henning und Thilo Könicke: Ein transparentes Vorgehen, offene Kommunikation und eine gute Abstimmung sind nicht nur in Krisenzeiten unerlässlich. Darüber hinaus hatten wir eine abgestimmte Kommunikationskette, die alle betroffenen Stellen berücksichtigt hat.



Henning und Thilo Könicke, Geschäftsführer der AFAG Messen und Ausstellungen GmbH

FORUM: Zur Entscheidung die Messe zu verschieben: Welche Aspekte waren schließlich ausschlaggebend oder überwog hier zu einem Zeitpunkt die Kraft des Faktischen? Hier gibt es ja neben den organisatorischen, rechtlichen und finanziellen Aspekten noch den ethischen Faktor ...

Joachim Kalsdorf: Eine Fachmesse soll ein Ort sein, an dem Menschen gerne zusammenkommen, sich vernetzen, persönlich austauschen und darüber hinaus gewinnbringende Kontakte knüpfen können. Durch die schnelle internationale Verbreitung des Coronavirus wurde bald deutlich, dass die GrindTec ihre Rolle als internationaler Treffpunkt der Branche im März 2020 in dieser Form nicht erfüllen könnte.



Joachim Kalsdorf, Projektleiter der GrindTec bei der AFAG Messen und Ausstellungen GmbH

FORUM: In der FDPW-Geschäftsstelle liefen doch sicher die Drähte heiß? Wie lief die Kommunikation mit den Mitgliedern ab?

Wilfried Saxler: Ja, das stimmt. Wir hatten viel zu tun mit der Beantwortung von E-Mails, aber im Besonderen waren es die Telefonate. An manchen Tagen hing ich selbst fünf Stunden lang am Telefon. Einerseits bedienten wir Anfragen von Mitgliedern. Andererseits mussten wir uns selbst immer auf dem Laufenden halten, um an die tages- und zum Teil stundenaktuellen Informationen zu kommen. Dabei zeigte sich insbesondere unsere Mitgliedschaft im Zentralverband Deutsches Handwerk (ZDH) als sehr nutzbringend. Dort haben wir direkten Zugriff auf Informationen der einzelnen Fachabteilungen, die selbst wieder unmittelbar mit der Bundesregierung in Kontakt stehen. Regelmäßig führten und führen wir Telefonkonferenzen, in denen wir uns direkt mit anderen Fachverbänden, die mit Metall und Holz zu tun haben, austauschen können. Dadurch werden frühzeitig sich anbahnende Probleme erkannt, die wieder angegangen werden können.

FORUM: Dem britischen Feldmarschall Montgomery wird nachgesagt, dass er den Satz „Erst das Wichtige, dann das Dringende“ prägte. Wie behält man in solch einer Situation den Überblick bei sich stündlich überschlappenden Nachrichten?

Joachim Kalsdorf: In solchen Situationen ist es natürlich wichtig, immer auf dem Laufenden zu bleiben, damit die aktuellen Entwicklungen einen nicht überrennen.

Claus Itterheim: Die AFAG hat hier wirklich einen tollen Job gemacht, indem sie rasch eine Lücke für einen neuen Termin gefunden hat, an dem möglichst viele Aussteller teilnehmen können. Die Sisyphusarbeit wird jetzt sein, die gesamte Messe- Infrastruktur in und um Augsburg erneut für November aufzusetzen.



Dr.-Ing. Claus Itterheim, fachlicher Beirat der Messe, Aussteller und Geschäftsführer von ISBE, Itterheim Softwaretechnik - Beratung und Entwicklung, in Stuttgart

FORUM: Wer waren Ihre externen Ratgeber und Ansprechpartner?

Henning und Thilo Könicke: Der Fachverband Messen und Ausstellungen FAMA, unser Messebeirat sowie wichtige Aussteller der GrindTec.

FORUM: Gab es während Ihrer Zeit als Messemacher schon einmal eine vergleichbare Situation?

Henning und Thilo Könicke: Die Messebranche hat natürlich in den vergangenen Jahrzehnten vor allem in der Zeit nach der Wirtschaftskrise schwierige Zeiten erlebt. Eine Situation wie die aktuelle hat unser Unternehmen aber in dieser Form noch nicht erlebt.

FORUM: Wie haben Sie als Messeveranstalter und Verband mit den über 670 Ausstellern kommuniziert – hier gab es ja sicherlich eine Flut an Anfragen?

Joachim Kalsdorf: Wir haben unsere Aussteller, Besucher, Servicepartner und natürlich auch die Fachmedien, direkt nachdem die Entscheidung getroffen wurde, über den aktuellen Stand informiert und im Anschluss an das erste Mailing den persönlichen Kontakt zu allen unseren Ausstellern gesucht, um Fragen zu klären und beratend zur Seite zu stehen.

FORUM: In welchen Abständen haben Sie im Krisenstab telefoniert, sich besprochen?

Henning und Thilo Könicke: Wir standen in ständigem Austausch, natürlich auch an den Wochenenden, damit alle Beteiligten immer auf dem Laufenden sind.

FORUM: Reden wir vom Umsatz der Grind-Tec in den vier Tagen. Um welche Größenordnung geht es da?

Joachim Kalsdorf: Der Umsatz, den die GrindTec der Region beschert, wird zwischen 25 und 30 Millionen Euro geschätzt. Gastronomie, Hotellerie, Taxigewerbe, Messebauer, Spediteure, Agenturen und Einzelhandel – alle profitieren von dieser Messe.

FORUM: Die GrindTec ist ja direkt und indirekt auch ein großer Auftraggeber: Messebauer, Caterer, Kellner, Servicepersonal, Bus- und Taxiunternehmen, Kreativdienstleister, die Stadt Augsburg, die Region Augsburg usw., die hatten jetzt einen einhundertprozentigen Ausfall ...

Henning und Thilo Könicke: Da die GrindTec nicht abgesagt wurde, sondern im November in gleichem Umfang stattfinden wird, werden die Ausgaben, die im März fehlen, im Herbst nachgeholt.

FORUM: 670 Unternehmen konnten ihre Produktneuheiten, Weiterentwicklungen, Services und Dienstleistungen nicht präsentieren, knapp 20.000 Fachbesucher konnten sich nicht informieren, nicht netzwerken. Was bedeutet der Ausfall der Weltleitmesse, nachdem man durch die Automobilkrise seit Herbst 2019 eh' in einer Konjunkturdelle war?

Joachim Kalsdorf: Natürlich haben viele Unternehmen sehr viel Arbeit in ihre Vorbereitungen für die GrindTec gesteckt und extra Exponate für die Messepräsentation angefertigt, die sie jetzt aktuell nicht live präsentieren können. Wir bedauern das sehr, denn die

Vorfreude auf die GrindTec war bereits in der gesamten Branche groß.

Henning und Thilo Könicke: Allerdings ist die Verschiebung der GrindTec im Moment kein singuläres Ereignis. Wir befinden uns in einer globalen Ausnahme-situation, die unsere Wirtschaft in vielen Bereichen auf Pause stellt. Umso wichtiger ist es, dass die GrindTec im Herbst dann der Branche wieder die Möglichkeit bietet, Neuheiten zu präsentieren, sich zu treffen und die Wirtschaft wieder anzukurbeln.



Uwe Schmidt, Präsident des FDPW, fachlicher Beirat der Messe und Inhaber von PWWU Präzisionswerkzeuge Wurz in Sachsen

Wilfried Saxler: Rein fachlich gesehen ist auch eine Verschiebung einer Messe ein Desaster. Die Aussteller terminieren alle ihre Marketingaktivitäten wie Pressemitteilungen, das Veröffentlichen von Werbungen in Zeitschriften und digitalen Medien, das Erstellen von Fachartikeln zu neuen Produkten und neuen Technologien usw. so, dass es zur Messe eine Punktlandung wird. So wird eine Messe verschoben, aber alles, was für die Medien vorbereitet war, wird nun quasi zu früh veröffentlicht. Damit ist dann leider auch der Überraschungseffekt für die Messe etwas verpufft.

Allerdings kam zur Corona Krise für unsere Branche erschwerend dazu, dass bereits im Vorfeld negative Veränderungen der wirtschaftlichen Konjunktur feststellbar waren. Wir hoffen sehr, dass durch die Maßnahmen der Bundesregierung – Rettungspaket, Soforthilfen, Steuerstundungen, erleichterte Kurzarbeiterregelungen, Erleichterungen bei der Vergabe von Krediten usw. – die Anzahl an Insolvenzen nicht zu groß

werden wird. Selbst wenn das Problem mit dem Virus COVID-19 irgendwann mal erledigt ist, so kommen die ungeklärten Themen der Umwelt- und Energiepolitik sowie der Elektromobilität wieder auf die Tagesordnung. Aufgabenstellungen, für die es vor der Krise keine Klärung gab und die nach der Krise wieder angegangen werden müssen. So bleibt die Zukunft sehr spannend und wir hoffen, dass wir mit der GrindTec etwas Mut machen können.

FORUM: Wie gehen FDPW-Mitgliedsunternehmen nun mit dieser verschärften Situation um – Strukturwandel im Automobilbereich und zeitgleich Corona-Krise – wie existenzgefährdend ist das?

Uwe Schmidt: Es gibt ja spätestens seit Herbst große Verunsicherung im Bereich der Automobilindustrie und bei deren Zulieferern. Bei einigen FDPW-Unternehmen war als Folge schon letztes Jahr ein Auftragsrückgang spürbar. Man hatte damals schon das Gefühl, dass da und dort mit angezogener Handbremse gefahren wird. Wenn der Shutdown noch viele Wochen anhält, werden einige Firmen sicher aufgeben müssen, weil alle Reserven aufgebraucht sind und zum Beispiel die Fixkosten wie Hallenmieten oder Leasingraten für Hightech-Maschinen sich weiter akkumulieren. Die Löhne können ja teilweise noch über das Kurzarbeitergeld abgefangen werden.

Wilfried Saxler: In der Corona-Phase, aber auch aus der Zeit von Dezember bis Februar, haben wir leider schon einzelne Insolvenzen in unserem Mitgliedskreis zu verzeichnen. Aber hier muss man deutlich in den Gründen für die Insolvenz unterscheiden. Hier darf man, wie bereits in Ihrer Frage formuliert, nicht alles auf Corona schieben. Für unsere Betriebe ist es im Moment das Wichtigste, zahlungsfähig zu bleiben. Allerdings muss dabei die private Existenz erhalten

bleiben. Das Problem ist, dass wir aktuell noch nicht sagen können, wie lange die Krise anhalten wird. Und das wiederum macht die Sache mit der Aufnahme eines Kredites – auch wenn dieser zu günstigen Bedingungen zu erhalten ist – nicht leichter. Ein Kredit ist nur ein aufgeschobenes Problem. Wenn nicht erkennbar ist, dass die Wirtschaft wieder anzieht, reitet man sich mit einem Kredit noch tiefer in die Schuld. Nicht rückzahlbare Finanzspritzen wären für unseren Mittelstand natürlich das Beste. Schließlich haben wir in den letzten Jahren sehr gut gewirtschaftet und dem Staat mächtig Einnahmen beschert. Auf der anderen Seite kann die Regierung nur das ausschütten, was unser Staat verkraftet. Die nicht rückzahlbaren Liquiditätszuschüsse sind sicherlich eine gute Maßnahme.

Dass allerdings die Beantragungsverfahren bundesländerspezifisch unterschiedlich sind, ist definitiv verbesserungswürdig.

Claus Itterheim: Wir sollten in diesem Zusammenhang den Fokus möglichst nicht nur aufs Automobil werfen. Es sind jetzt schon nachgelagerte Probleme erkennbar, etwa, dass die Touristik in nächster Zeit große Einbrüche verschmerzen muss und die Reiselust weltweit nachlassen wird, was sich natürlich im gesamten Aerospace-Bereich niederschlagen wird. Auf der anderen Seite wird der Medizintechnik-Bereich, nicht nur COVID-19 bedingt, weiter wachsen, jetzt eventuell sogar schneller ...

FORUM: Viele Unternehmen sind in den letzten Jahren dem Fachkräftemangel ausgesprochen konstruktiv begegnet, indem sie viel Geld in Aus- und Weiterbildung investiert haben, Mitarbeiter zu entlassen wäre jetzt doch fatal, wenn die Konjunktur wieder anspringt, vom Brain-Drain mal ganz abgesehen?

Uwe Schmidt: Der Mangel an Fachkräften ist nicht in jedem Betrieb gleich

scharf, aber er ist ein Thema, allein schon deshalb wird niemand leichtfertig qualifizierte Mitarbeiter entlassen, schließlich will man ja auf den Tag X vorbereitet sein, wenn das Geschäft wieder anspringt. Hier kann ich für viele Firmeninhaber im FDPW sprechen: Wer viele Jahre jemanden ausgebildet und auch persönliche und familiäre Beziehungen aufgebaut hat, der kündigt nicht mir nichts dir nichts. Egal wie die Krise aussieht, werden die meisten Kollegen so lange an ihren Mitarbeitern festhalten wie es nur irgend geht.

FORUM: Wie begegnet man unternehmerisch einer solchen Krise, die sich zur Super-Krise entwickeln kann, was kann das FDPW-Netzwerk hier eventuell leisten?

Uwe Schmidt: Was meinen Betrieb anbetrifft, gibt es auf der Zuliefererseite da und dort Verzögerungen, wir können aber noch produzieren ... Wir verschicken wieder vieles mit der Post, halten per E-Mail und Telefon Kontakt zu unseren Kunden; so gut das eben geht. Die persönliche Begegnung, Messen und Tagungen kann das natürlich nicht wirklich ersetzen. Das FDPW-Netzwerk ist in der aktuellen Situation aber äußerst hilfreich.



Prof. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, fachlicher Beirat und Profiler der Messe sowie Institutsleiter an der Rheinischen Fachhochschule Köln

Claus Itterheim: Für uns als Software-Unternehmen ist Home Office und Digitalisierung kein Problem. Wir haben aber auch festgestellt, dass COVID-19 als Katalysator für Digitalisierung und Industrie 4.0 wirkt. Wir haben für Webinare jetzt in kürzester Zeit eine Reihe von Anmeldungen erhalten. Viele Men-

schen beschäftigen sich jetzt – notgedrungen – mit digitalen Themen, was sie freiwillig niemals getan hätten. Wir können als ISBE gut aufzeigen, wie positiv sich Industrie 4.0-Prozesse und ein digitaler Workflow von Einkauf, Produktentwicklung, Konstruktion, Maschine, Vertrieb, Verwaltung auswirken und wie nutzbringend man diesen Workflow gestalten kann. Betriebswirtschaftlich erkennt man hier sicherlich das ein oder andere Verschlangungspotenzial.

FORUM: Wie schätzen Sie die geschnürten Hilfspakete von Bund und Ländern ein, im Hinblick auf Praktikabilität, Dauer und Nachhaltigkeit?

Claus Itterheim: Ich möchte nur auf Baden-Württemberg eingehen. Hier sind schon die ersten Mittel ausgezahlt, es scheint tatsächlich so schnell zu gehen, wie es die Politik angekündigt hat. Politik und vor allem mittelständische Unternehmen haben in der Krise bisher viel Pragmatismus gezeigt, weg von Rechts-Links-Öko-Positionen und Arbeitgeber-/Arbeitnehmer-Dogmen. Das ist das Positive, das man in der Zeit nach COVID-19 weiter betreiben sollte ...

Uwe Schmidt: Die Politik hat schnelle und unbürokratische Hilfe versprochen. Die notwendigen Maßnahmen würden am Geld nicht scheitern, hieß es. Tatsache ist aber, dass viele Betriebe der Präzisionswerkzeugbranche, die durch die Corona-Krise in eine existenzbedrohende Schieflage geraten sind, nicht die Voraussetzungen für den Zugang zur Sofort-Hilfe erfüllen, weil sie etwa nicht der Faustformel „mehr als 50 Prozent Umsatzrückgang“ entsprechen.

Das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk gehört allerdings zu den innovativsten Branchen und ist gleichzeitig sehr investitionsintensiv. Manch eine 5-Achs CNC-Schleifmaschine hat den Wert eines soliden Eigenheims. Was die Betriebe jetzt aber am allerwenigsten

brauchen, sind neue Schulden. Bisher können die meisten Unternehmen jedoch nur Kredite beantragen, bei denen aktuell unklar ist, wie diese zurückgezahlt werden sollen. Was die Betriebe jetzt wirklich brauchen, ist ein unbürokratischer Zugang zu Soforthilfen und Zuschüssen, um Insolvenzen zu verhindern.

FORUM: Wie hoch schätzen Sie den Prozentsatz an Mitgliedsunternehmen ein, die im Herbst evtl. schon insolvent sein werden?

Uwe Schmidt: Das ist schwer zu sagen. Klar ist natürlich, dass jede weitere Woche des Shutdowns die Unternehmen in größere Bedrängnis bringt. Hier sollten wir uns nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus sozialen und gesellschaftlichen Gründen überlegen, wie wir möglichst rasch schrittweise wieder in ein gutes Fahrwasser gelangen, ohne dabei sorglos zu sein. Hysterie ist aber auch kein guter Ratgeber. Ich denke Österreich ist da auf einem guten Weg.

FORUM: Welche Wege können da beschritten werden?

Wilfried Saxler: Das ist definitiv keine leichte Aufgabe. Wir stehen hierzu auch in engem Kontakt mit dem Zentralverband Deutsches Handwerk, der dieses Thema sehr hoch priorisiert hat. Da dies die Exitstrategie maßgeblich prägen wird, werden aktuelle Lösungen erarbeitet. Aber auch dieses Thema ist leider wie die meisten wieder vom Geld abhängig.

FORUM: Wie läuft der Kontakt nun zu den 670 Ausstellern ab, die Hoff-

nungen sind ja nun auf den November gerichtet ...

Joachim Kalsdorf: Wir sind für unsere Aussteller wie gewohnt durchgehend erreichbar, stehen bei Fragen zur Seite und informieren in regelmäßigen Abständen über unsere Mailings und Newsletter.

FORUM: Wie hält man den Spannungsbogen jetzt bis zum GrindTec-Ausweichtermin hoch, welche Foren kann man bis dahin ersatzweise nutzen?

Joachim Kalsdorf: Natürlich nehmen die Fachzeitschriften und Online-Foren in der aktuellen Situation eine wichtige Rolle ein und helfen, in der Branche up to date zu sein. Eine Fachmesse mit ihren Möglichkeiten der Live-Kommunikation lässt sich dadurch aber nicht ersetzen, so bleibt die Vorfreude auf die kommende GrindTec groß.

FORUM: Welche Bedeutung hat es für die internationalen Messebesucher, wenn eine Weltleitmesse erst einmal nicht stattfindet?

Joachim Kalsdorf: Im Moment finden internationale Reisen fast nicht statt, für unsere internationalen Gäste wäre es im Moment unmöglich, nach Deutschland einzureisen. Wir sind daher sehr froh, dass wir sehr viele digitale Möglichkeiten haben, um unsere internationalen Kontakte weiterhin lebendig zu halten.

FORUM: Wie gehen Sie persönlich mit dieser Krisensituation um?

Henning und Thilo Könicke: Wir nutzen die Zeit, um uns gut für den anstehenden Herbst vorzubereiten und um die Kontakte zu unseren Partnern weiter auszubauen.

Uwe Schmidt: Ich führe meinen Betrieb so gut es geht weiter – wir arbeiten ja auch noch. Klar, Neukundenaquise ist zurzeit nicht drin. Ich versuche mich nicht so sehr von Ängsten leiten zu lassen, sondern meine Energie in konkrete Problemlösungen im Betrieb zu stecken, das hilft.

Wilfried Saxler: In der Geschäftsstelle haben wir alle die Möglichkeit, Home-Office zu machen. Besprechungen mit dem Vorstand, mit dem Team oder mit anderen erfolgen via Telefon, per E-Mail und sehr viel über Videokonferenzen. Sicherlich werden wir in Zukunft die eine oder andere Vorstandssitzung nur noch online durchführen; das können wir als etwas Positives aus der Situation ableiten. Doch an der Hochschule freue ich mich wieder auf die klassischen Präsenzveranstaltungen, da man dabei wesentlich leichter Sachverhalte erklären kann. Zumindest geht es mir so.

Claus Itterheim: Bei allen schwerwiegenden Problemen, die jetzt entstanden sind und die es zu lösen gilt: Ich versuche immer positiv zu denken. Krisen sind auch Impulsgeber um Dinge neu zu denken, zu verändern, aus alten Fahrwassern rauszukommen. Es zeigt sich momentan welche Beziehungen, nicht nur im wirtschaftlichen Bereich, echte Partnerschaften sind.

IN DER WERKSTATT STEHEN JETZT NÄHMASCHINEN

Die Linner-Gruppe in Wolnzach produziert Mund- und Nasenmasken.



In der Lehrwerkstatt der Linner-Gruppe fertigen Mitarbeiter nun Gesichtsmasken.

Die Elektronik-Tochter der Wolnzacher Unternehmensgruppe Linner geht seit Ostern neue Wege: Statt vorwiegend Prüf- und Messequipment für die Automobilindustrie herzustellen, gehen hier jetzt Mund- und Nasenmasken „vom Band“. Gemeinsam mit den befreundeten Unternehmen Symto aus Burgheim und Reg10 aus Pfaffenhofen will man nun täglich bis zu 200.000 Exemplare fertigen.

„Sonntag vor Ostern hatten wir die Idee, Gründonnerstag wurden die Nähmaschinen angeliefert und Dienstag nach den Feiertagen lief die Herstellung in den Räumlichkeiten unserer Lehrwerkstatt an“, erzählt Ludwig-Peter Linner stolz. Aktuell liege man bei einer Produktionsrate von 150.000 Masken pro Woche, doch Ziel sei es, täglich bis zu 200.000 Mund- und Nasenmasken herzustellen. Eine große Herausforderung für diese „Hauruck- Unternehmeraktion“, wie Linner das Projekt auch gerne bezeichnet. Von Anfang an ging es ihm darum, neue Perspektiven für seine Firma, aber auch für seine Mitarbeiter zu schaffen. Und wie es aussieht, scheint dies gut zu gelingen.

„Unsere aktuelle Auftragslage in unserem Kerngeschäft lässt sich aufgrund der Corona-Krise als eher ‚mäßig‘ beschreiben. Viele Mitarbeiter unserer Unternehmensgruppe sind von Kurzarbeit betroffen. Deshalb waren wir von der Idee, unser Portfolio durch die Maskenproduktion zu erweitern, sofort begeistert“, so Linner. Zusammen mit seinen beiden Geschwistern Katharina und Lorenz, mit denen er das Familienunternehmen führt, geht er nun neue Wege und produziert „Produkte, die es eben im Moment braucht“. Auf diese Weise könnte man „als Unternehmer gegen die Krise kämpfen“, auch im Sinne von Nachhaltigkeit und Regionalität, sagt er. Das Tolle sei, so Linner, dass man sich nicht nur im Kreise der Unternehmerschaft bei diesem Projekt hochflexibel zeige. „Viele unserer Mitarbeiter, die sich in Kurzarbeit befanden, waren sofort bereit, zurück in die Firma zu kommen, um ihren Lohn wieder selbst zu erwirtschaften. Sogar Schichtarbeit ist kein Problem“, sagt Linner. Aktuell seien es an den Standorten der drei Firmen insgesamt 70 „Näherinnen und Näher“, die sich auf das berufliche Neuland Maskenproduktion eingelassen

hätten. Und nicht nur das: Es würden sogar neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter projektbezogen eingestellt. „Wir versuchen aktuell alles zu motivieren, was irgendwie geht, und gewinnen immer mehr Menschen für unsere Idee.“

Diese Woche erwarte man allein weitere zehn Maschinen, so Linner. 12.000 bis 15.000 Masken pro Tag sollten im Moment für die Produktion in Wolnzach ein „erreichbares Ziel“ sein. Was derzeit hergestellt wird, sind Mund- und Nasenmasken aus Baumwoll-Polyester-Mischfaser, die bis 90° waschbar und damit wiederverwendbar sind.

Dass der Bedarf an Masken in naher Zukunft immer weiter steigen und das neue Geschäftsmodell gut funktionieren werde, davon ist Ludwig-Peter Linner überzeugt: „Einige Bundesländer, wie auch wir hier in Bayern, haben bereits eine Maskenpflicht eingeführt. Deshalb müssen wir jetzt richtig ‚Gas geben‘, um unseren Beitrag zur Versorgung der Bevölkerung, aber auch der Unternehmen zu leisten.“

SCHWEIZER PRÄZISION UND GROSSE GASTFREUNDLICHKEIT

FDPW-Jungmeistertreffen bei Rollomatic in Le Landeron.



Profis unter sich: Schneidwerkzeugmechaniker bestaunen die Schweizer Präzision

Der persönliche Austausch ist und bleibt enorm wichtig! Das ist das Fazit der Teilnehmer des Jungmeistertreffens, die Anfang Februar einer Einladung der Schweizer Firma Rollomatic SA an den Bieler See gefolgt waren. In den modernen Produktionsstätten des FDPW-Fördermitglieds verbrachten sie einen abwechslungsreichen Tag und kamen aus dem Staunen nicht mehr heraus. Das Unternehmen, das sich auf die Herstellung von hochpräzisen CNC-Maschinen spezialisiert hat, beeindruckte durch innovative Produktionsanlagen und eine sehr effiziente Produktionslogistik.

„Da steckt wohl einfach richtig viel ‚Schweiz‘ drin“, bemerkte einer der Teilnehmer während der Führung durch das 12.000 m² große Firmengebäude. Bei Rollomatic, wo CNC-Maschinen zum Schleifen von Schneidwerkzeugen, Rundschleifen sowie Laserbearbeitung sehr harter Materialien hergestellt werden, scheint nichts dem Zufall überlassen zu sein.

Damien Wunderlin, Verkaufsleiter der Rollomatic SA, der zusammen mit seinen Kollegen Falko Debler, Gert-Jan Hartog und Dieter Furtwengler die Jungmeister den ganzen Tag begleitete, sprach über die Philosophie des Unternehmens: „In Bezug auf unsere Fertigung und Genauigkeit verweisen wir

immer auf unsere Schweizer Leidenschaft für das Engineering und handwerkliche Können. Von der Entwicklung über die Herstellung unserer Maschinen im Lean Manufacturing-Verfahren bis hin zum Kundendienst und zur Kundenberatung setzen wir alles ein, um ein Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden aufzubauen.“

Wie ein Schweizer Uhrwerk

Nicht von der Hand zu weisen: Der Herstellungsprozess bei Rollomatic erinnerte die Gäste ein wenig an ein „Schweizer Uhrwerk“.

Bereits 2012 hatte das Unternehmen seine Produktionsanlagen nach dem Prinzip der „schlanken Produktion“ (engl.: Lean Production) umgestellt, um einen sparsameren und zeiteffizienteren Einsatz von Betriebsmitteln, Personal und Werkstoffen zu erzielen.

Und dies war in jedem Bereich des Unternehmens zu spüren. Wunderlin erklärte abschließend: „Wir bewerten jede Tätigkeit, jeden Quadratmeter Platz und jede Bewegung. Alles, was nicht zur Wertschöpfung beiträgt, wird angepasst.“ Auf „Lager“ würden bei Rollomatic schon lange keine Maschinen mehr produziert. „Eine Maschine oder eine Charge von Maschinen wird erst dann hergestellt, wenn ein Kunde eine Bestellung aufgegeben hat“, so der Verkaufsleiter.

Sehr beeindruckt zeigten sich die Jungmeister von der vollautomatisierten Lagerverwaltung des Unternehmens, organisiert durch Roboter sowie durch in die Lagerregale integrierte „smarte“ Waagen, die direkt mit den Lieferanten kommunizieren. „Erreicht das Gewicht des Lagerbestands seine Untergrenze, wird der Lieferant benachrichtigt und kommt zum Nachfüllen vorbei“, erklärte Wunderlin.

Klare Bildsprache

Einigen Teilnehmern fiel schnell auf: Visualisierung wird bei Rollomatic großgeschrieben. Vor allem im Bereich der Produktionslinien erfolgt die Kommunikation über eine klare Bildsprache. Alles sei bewusst „luftig“ gestaltet und überflüssige Dinge würde man in den Arbeitsbereichen vergeblich suchen.

„Jede Station ist nur mit den Werkzeugen und Komponenten ausgestattet, die für die jeweilige Aufgabe notwendig und ausreichend sind. Bildlich dargestellte Montageanleitungen unterstützen bei der Ausführung der Arbeitsvorgänge“, erläuterte Wunderlin.

Eine Begegnung der „besonderen Art“ hatten die Jungmeister mit NEXTAGE: Der zweiarmige Industrieroboter präsentierte eindrucksvoll, wie die Mensch-Roboter-Kollaboration der Zukunft aussehen könnte. Wunderlin: „Er unterstützt bei leichten und sich wiederholenden Tätigkeiten und schafft somit freie Kapazitäten in den Betrieben. Diese können dann an anderer Stelle der Wertschöpfungskette eingesetzt werden.“

Beim anschließenden Besuch des Showrooms wurde noch viel über die gewonnenen Eindrücke diskutiert. Auch nutzten die Jungmeister das Angebot, die ausgestellten Maschinen auszuprobieren und viele Fragen direkt an die Experten von Rollomatic zu richten.

Einen gelungenen Abschluss fand der Tag bei einer Weinprobe und einem gemeinsamen Abendessen mit Spezialitäten aus der Region.

sich ein Unternehmen so viel Zeit für uns nimmt und uns hinter seine Kulissen schauen lässt. Aber genau solche Plattformen brauchen wir Jungmeister, damit wir uns gemeinsam informieren und über Neuerungen sowie Innovationen austauschen können“, erklärt Gebhardt weiter. Er hatte gemeinsam mit dem Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker das Jungmeistertreffen geplant und bereitet für 2021 auch die nächste Zusammenkunft vor. Eingeladen sind dann wieder alle Jungmeister beziehungsweise junggebliebenen Meister, die Interesse am Austausch und Netzwerken haben. Der FDPW wird den genauen Termin frühzeitig kommunizieren. Interessenten können sich gerne auch schon vorab bei der Geschäftsstelle melden.

WAS SIND JUNGMEISTER/INNEN?

Jungmeister/innen ist ein Begriff, den die Gruppe der jungen Meister/innen im Schneidwerkzeugmechaniker- bzw. Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk sich selbst gegeben haben. Eingeladen sich dieser Gruppe anzuschließen, sind alle jungen und junggebliebenen Meister/innen, die Interesse an Vernetzung und Branchenkontakten haben. Zweck der Treffen und Aktionen dieser Gemeinschaft sind regelmäßiger Informationsaustausch, gemeinsamer Wissensaufbau sowie Geben und Nehmen von Hilfestellungen. Weitere Informationen und Ansprechpartner sind über die FDPW-Geschäftsstelle zu erhalten.

„VON VERNETZUNG KÖNNEN WIR NUR PROFITIEREN“

Interview mit dem Gründer des FDPW-Jungmeistertreffens.



Robert Gebhardt ist der Motor des Jungmeistertreffens des FDPW – hier in der Schaltzentrale seines Unternehmens WTG.

Robert Gebhardt (29 Jahre) veranstaltet seit 2018 das FDPW-Jungmeistertreffen, auf das mittlerweile auch schon große Maschinenhersteller in der Branche aufmerksam geworden sind. Produktentwicklung und Praxis finden bei diesem Veranstaltungstyp jung und unkompliziert zueinander (s. vorherigen Bericht). Gebhardt ist mit seiner Schwester Nicole Müller Inhaber der Werkzeugtechnik Gebhardt GmbH (WTG), einem Dienstleister in der Schneidwerkzeuginstandsetzung für Holz-, Kunststoff-, Metall-, Papier- und Lebensmittelverarbeitung mit Sitz im thüringischen Struth/Rodeberg. Zudem bietet WTG die Herstellung von Sonder- und Standardwerkzeugen an.

FORUM: Sie veranstalten sehr engagiert das FDPW-Jungmeistertreffen. Wie kam es dazu?

Gebhardt: Zunächst muss ich sagen, dass das Jungmeistertreffen nicht strategisch geplant war. Die Idee, sich wieder einmal zu treffen, entstand 2017 in meiner Jungmeister-Abschlussklasse. Das war aber eher in Richtung eines gewöhn-

ten Klassentreffens angedacht. Auf der Grindtec 2018 habe ich mich dann mit meinem Kollegen Stefan Stange vom FDPW unterhalten, der mich dazu animierte, doch ein Jungmeistertreffen aus der Taufe zu heben. Die Überlegungen gingen dann dahin weiter, diese Veranstaltung auch mit fachlichem und qualifiziertem Inhalt zu bereichern, neudeutsch also „Content“ zu schaffen. Daraus hat sich dann die jetzige Form entwickelt, sprich eine eintägige Veranstaltung mit einem Firmenbesuch und Fachvorträgen. An diesem Konzept wollen wir bis auf Weiteres auch festhalten.

FORUM: Wie aufwändig ist die Organisation?

Gebhardt: Hier muss ich in erster Linie die Kolleginnen der FDPW-Geschäftsstelle hervorheben und mich für deren Unterstützung bedanken, ohne die das Jungmeistertreffen so nicht möglich wäre. Der FDPW hält den Kontakt zu den Fördermitgliedern und potenziellen Veranstaltern, meine Aufgabe ist die Annahme und Verwaltung der Anmeldungen. Außerdem bin ich Ansprechpartner, wenn die Teilnehmer Fragen rund um das Treffen haben. Die Organisation der Veranstaltung vor Ort, also die Agenda, Vorträge, Auswahl der Hotels usw. übernehmen die jeweiligen Firmen-Paten.

FORUM: Was nehmen Sie aus den Veranstaltungen mit?

Gebhardt: Die Rückmeldungen aller Teilnehmer sind immer positiv und konstruktiv. Jeder ist froh darüber, eine Plattform zu haben, wo er einen Blick über den Tellerrand erhält und wo er

sich mit Kollegen austauschen kann. Wir haben jetzt zwei Jungmeistertreffen gemacht, die gastgebenden Firmen haben sich immer unheimlich Mühe gegeben, eine gute Balance zwischen lockerer Atmosphäre und hervorragenden fachlichen Informationen und Praxisbezug zu bieten. Man nimmt immer ein Mehr an Wissen mit, sei es in Hinblick auf das Schleifen oder auch unternehmerisch ...

FORUM: In welchen Netzwerken sind Sie noch aktiv?

Gebhardt: Ich bin natürlich auch noch in den üblichen sozialen Netzwerken unterwegs. Unsere Branche wird immer digitaler und präsentiert sich mehr und mehr in verschiedensten Medien, auch um attraktiv für junge Leute und potenzielle Auszubildende zu sein. Als Handwerksunternehmer bin ich zudem auch Mitglied der Handwerkskammer Erfurt. Außerdem sind wir noch in der Präzisionswerkzeugmechaniker-Messerschmiedeinnung Dresden und in der BG Holz und Metall vertreten. Aber was die fachliche und berufliche Vernetzung angeht, liegen mir der FDPW und das Jungmeistertreffen besonders am Herzen.

FORUM: Gibt es unter den Jungmeistern auch Konkurrenzgefühle?

Gebhardt: Nein, da läuft alles freundschaftlich ab. Konkurrenzverhalten gibt es da nicht. Man stellt ja fest, dass man oft doch ähnliche Probleme hat. Natürlich sind die technologischen Standards in den Betrieben unterschiedlich.

Manche Firmen sind eher Dienstleister, zum Beispiel beim Nachschleifen von Werkzeugen, und andere sind fast ausschließlich in der Werkzeugherstellung zuhause.

FORUM: Worüber tauschen Sie sich im Detail aus?

Gebhardt: Im fachlichen Bereich sprechen wir viel über unsere Erfahrungen oder Versuche, die wir tagtäglich in unseren Betrieben machen. Das kann Schleiföle, Spannmittel, Schleifscheiben, Werkzeuggeometrien sowie die Schleifmaschinen selbst betreffen. Natürlich tauschen wir uns auch darüber aus, ob die Anschaffung der ein oder anderen Maschine interessant und sinnvoll sein könnte. Spezifisch unternehme-

rische Fragen stehen auch zur Debatte, da einige der Teilnehmer Führungspositionen besetzen. Betriebsgeheimnisse werden dabei natürlich nicht weitergegeben.

FORUM: Was ist da Inhalt?

Gebhardt: Da gibt es die Themen Investitionen, Mitarbeiterführung, Strategien, Kooperationen. Gerade wir kleinen Betriebe, die oftmals nicht alle Bereiche der Schleiftechnologie abdecken können, profitieren davon, vernetzt zu sein und können auf diesem Weg eventuell die ein oder andere Leistung anbieten. Das heißt, hier können wir uns gegenseitig unterstützen und gegenseitig Stärken einbringen oder auch 'mal Auftragspitzen abfangen.

FORUM: Wo sehen Sie das Potenzial der Jungmeistertreffen?

Gebhardt: Wir haben festgestellt, dass die Maschinenhersteller, Schleifscheibenhersteller, Filtersystemhersteller usw. Interesse an unseren Treffen haben, es also einen Austausch in beide Richtungen gibt. Entsprechend erhalten wir Anfragen zur Ausrichtung der Veranstaltung. Anregungen und Vorschläge dazu können natürlich formlos gerne eingebracht werden, entweder an mich oder an die FDPW-Geschäftsstelle. Wichtig ist uns, dass der offene ungezwungene Charakter des Jungmeistertreffens auch in Zukunft erhalten bleibt.



SCHULUNG FÜR MITARBEITER AUS FDPW-BETRIEBEN

Lehrreicher Tag bei der Gustav Göckel Maschinenfabrik.



Die Teilnehmer des Schleifkurses bei Göckel

Expertenwissen direkt vom Hersteller erhalten – dies ist eine Möglichkeit, Mitarbeiter auf den neusten Stand der Technik zu bringen. Ein solches Angebot wahrgenommen hatten Beschäftigte aus FDPW-Betrieben, die in der ersten Märzwoche an einer zweitägigen Schulungsmaßnahme der Gustav Göckel Maschinenfabrik teilnahmen. Eingeladen hatte das hessische Unternehmen die exklusive Runde unter dem Schulungstitel „Langmesser & Rundmesser schleifen auf Göckel G50elt, G56elt & RB3s“ und bot zwei Tage lang ein intensives Schleiftraining in seinen Fertigungshallen in Darmstadt an. Das Unternehmen, das hochwertige Schleifmaschinen und maßgeschneiderte Lösungen anbietet, stellte Mitarbeiter und Ressourcen zur Verfügung, um seine Gäste eingehend über seine Produktionsanlagen und seine Maschinen zu informieren.

Robert Geibel, der bei Göckel für den Bereich Anwendungstechnik und Service zuständig ist, begrüßte als Schulungsleiter seine Gäste und informierte sie eingehend über das mittelständische Unternehmen, das sich auf die Produkti-

on von Flachsleifmaschinen spezialisiert hat und in circa 150 Länder der Welt exportiert.

Im Anschluss führte er durch die Produktionsanlagen und gab den Besuchern die Gelegenheit, die Schweißerei, die Fräseerei, die Dreherei, den Schleifwagenbau sowie die Endmontage eingehend zu besichtigen. Ein Highlight war das anschließende Schleiftraining an den Präzisions-Sleifmaschinen G50el, G50elt, G55elt und G56elt. Dabei gab es ausreichend Gelegenheit, selbst Hand anzulegen und verschiedenste Dinge auszuprobieren. Beim anschließenden Abendessen wurde noch viel diskutiert und besprochen und die anwesenden Fachkräfte waren sich einig, dass man bereits nach einem Tag intensiven Trainings viel Neues erlernt hatte.

Der nächste Tag stand ganz im Zeichen eines Schleiflehrganges an der RB3s, einer Universal-Rundmesser- und Rundflächenschleifmaschine. Hier wurden unter anderem Hartmetallbestückte Untermesser sowie Obermesser geschliffen, Schleifscheiben eingeklebt, gewachst

und die Teilnehmer erhielten eine Anleitung für allgemeine Wartungsarbeiten.

Thore Hägemann, Meister bei der Firma Kock GmbH Zerspanungstechnik, war extra aus dem hohen Norden angereist und zeigte sich sehr zufrieden über die Schulung: „Man lernt im persönlichen Gespräch immer wieder neue Dinge über die Maschinen und kann im Anschluss deren Potenzial noch besser ausschöpfen. Ich habe viel Wissen erworben, dass ich nun bei meiner Arbeit nutzen kann.“

Sein Geschäftsführer und FDPW-Vorstandsmitglied Hannes Kock, der diese Trainingsmaßnahme mitorganisiert hatte, wies noch einmal auf die Vorteile einer solchen Herstellerschulung hin: „Gut ausgebildete Mitarbeiter sind der Grundstein für den betrieblichen Erfolg, und deshalb müssen wir immer wieder solche Angebote wie das von Göckel nutzen. Wir möchten uns auf diesem Wege auch noch einmal recht herzlich bei dem Unternehmen dafür bedanken, dass man sich extra zwei Tage Zeit genommen hat, um unsere Facharbeiter an den Maschinen weiterzubilden.“

ANHANG

DIE STRUKTUR DES FDPW

FDPW-Mitgliederversammlung

FDPW-Vorstand

Präsident

Vizepräsident

Vizepräsident

FDPW-Geschäftsstelle

SERVICE - BILDUNG - MARKETING

Sachgebiete in alphabetischer Reihenfolge

Berufliche Bildung / Netzwerk	Beratung	Interessensvertretung	Kampagnen
Ausbildung Meisterausbildung Zertifikatslehrgänge Inforeisen Roundtables Meistertreffen Wiki Verbandstage Arbeitskreise / Fachgruppen	Betriebswirtschaft Produktionstechnik Recht Arbeitshilfen Betriebswirtschaftliche Beratung Produktionstechnische Beratung AGB Forderungsmanagement Entsorgungsmanagement	Gremienarbeit Mitgliedschaften Europapolitik Presseinformationen	scharfhoch2 Optimalschliff Präzisionswerkzeugmechaniker Werkzeugposter
Managementsysteme	Personal / Arbeitsmarkt	Plattformen	Verwaltung / Mitglieder
QM (ISO 9001) Arbeitssicherheit Energie (ISO 5001) Umwelt (ISO14001) Daten- und Informationssicherheit	Empfehlungen für Lohn- und Ausbildungsvergütungen Musterarbeitsverträge	FORUM GrindTec Werkzeugsymposium Infobriefe fdpw.de Social Media	Mitgliedermanagement Veranstaltungsmanagement Controlling Versicherungs- und Finanzservice Energieservice

FDPW-VORSTAND

DIPL.-ING. (FH)
UWE SCHMIDT
PRÄSIDENT



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
UDO HERRMANN
VIZEPRÄSIDENT



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
STEFAN STANGE
VIZEPRÄSIDENT



DIPL.-ING. (FH)
RUEDI BANNWART
VORSTANDSMITGLIED



SCHNEIDWERKZEUGMECHANIKER-MEISTER
ANDREAS GRABMEIER
VORSTANDSMITGLIED



DR.-ING.
CLAUS ITTERHEIM
VORSTANDSMITGLIED



DIPL.-WIRTSCH.-ING. (FH)
HANNES KOCK
VORSTANDSMITGLIED



DIPL.-ING. (FH)
LUDWIG-PETER LINNER
VORSTANDSMITGLIED



FDPW-GESCHÄFTSSTELLE

PROF. DR.-ING.
WILFRIED SAXLER
GESCHÄFTSFÜHRER



DIPL.-ING. (FH)
SABINE SAXLER
ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



DIPL. MEDIENWIRTIN
TINA KOCH
GEWERBESPEZIFISCHE INFORMATIONSTIONS-
TRANSFERSTELLE* / KOMMUNIKATION



KLAUS MARUHN
ASSISTENT FINANZBUCHHALTUNG UND
STEUERWESEN



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

* Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages.

ZU- UND ABGÄNGE

EINTRITTE

Firma	Ort
3sechzig - Technik für die Besten e.K.	Westerheim
COMAT srl	Ossona
Diacore Management GmbH	Hagenbach
Schleiferei & Gartengeräte Torsten Heckes	Moers
TBKern GmbH	Hafenlohr
Metz Werkzeuge e.K.	Zell am Harmersbach
Toolgal Diamond Deutschland	Frechen
VMB CNC & Robotertechnik corp.	Düsseldorf

AUSTRITTE (MIT ENDE 2019)

Firma	Ort
Bittner Werkzeuge	Iserlohn
Fraisa GmbH Präzisionswerkzeuge	Willich
Werkzeugschleiferei R. Gierschner e.K.	Berlin-Borsigwalde
Schärfdienst Grimm GmbH	Aalen-Unterkochen
Kraft & Bauer Brandschutzsysteme GmbH	Holzgerlingen
PFZ-GmbH & Co. KG	Hückeswagen
Julius Zeidler GmbH	Bergkirchen-Gröbenried

WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM

25 JAHRE MITGLIED IM FDPW

Firma	Ort
Fabian CNC-Schärfbetrieb & Werkzeughandel	Schleife
FRANKEN GmbH & Co. KG	Rückersdorf
Alfred H. Schütte GmbH & Co. KG	Köln
Titman Tip Tools GmbH	Münster

30 JAHRE MITGLIED IM FDPW

Firma	Ort
Bruno Barthle GmbH	Waldstetten
Günter Effgen GmbH	Herrstein
Hoppeschliff GmbH & Co. KG	Hannover
Jersa GmbH & Co. KG	Baindt
Krebs & Riedel GmbH & Co. KG	Bad Karlshafen
Mader GmbH & Co. KG Präzisionswerkzeuge	Pfaffenhausen
Märklen GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Nipper GmbH	Lastrup
Gebr. Saacke GmbH & Co. KG	Pforzheim
Sauer Schleif-Service GmbH	Reutlingen-Betzingen
Jakob Schmid GmbH & Co. KG	Neresheim-Eichingen
SIG-Technik Werkzeug GmbH	Grebenstein
WSG Werkzeugschleifgesellschaft mbH	Waldbüttelbrunn
Karl Zinssmeister Maschinenhandel	Leinsweiler

KONTAKT

FDPW Geschäftsstelle
Anton-Ockenfels-Straße 13
50321 Brühl
Telefon: +49-2232-1555-972
Fax: +49-2232-1555-973
info@fdpw.de
www.fdpw.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

FDPW Jahresbericht 2019/2020
Herausgeber
Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.
(ViSdP)
www.fdpw.de

Redaktionsleitung

Tina Koch
Gewerbespezifische Informationstransferstelle (GIT)*

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

* Gefördert durch die Bundesrepublik Deutschland;
Zuwendungsgeber: Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages.

Verantwortlich für Inhalt, Layout und Design:

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.

Auflage:

Der FDPW-Jahresbericht steht als E-Paper zur Verfügung.

Erscheinungsweise:

jährlich