

JAHRESBERICHT

2022/2023

fdpw.de

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

ES BRAUCHT MUT UND IDEEN

Geleitwort des Präsidenten des FDPW Uwe Schmidt



Liebe Leserin,
lieber Leser,

hiermit möchte ich Sie einladen, gemeinsam mit uns eine Rückschau auf das vergangene FDPW-Jahr zu halten.

Dauerbelastungsmodus – das ist weiterhin die Realität für viele von uns. Zusätzlich zu Lieferengpässen, Verteuerungen und den Auswirkungen der Pandemie, setzen uns die Folgen des Ukraine-Krieges schwer zu. Der Fachkräftemangel tut sein Übriges. Einigen - sehr energieintensiven - Betrieben geht es bereits an die Substanz. Uns so mehr freut es uns, dass wir im vergangenen Jahr verschiedenste Menschen und Familien näher kennenlernen konnten, die sich mit Mut und Ideenreichtum nicht unterkriegen lassen und mit Erfolg am Fortbestand ihrer Unternehmen arbeiten. Es freut uns sehr, dass es diese „Leuchttürme“ gibt, die mit so viel Optimismus und Kühnheit gut durch diese anstrengenden Zeiten kommen. Das macht auch anderen Mut!

Der FDPW arbeitet währenddessen an der politischen Front und kämpft gemeinsam mit dem Zentralverband in Berlin dafür, dass unsere Handwerksbetriebe überleben und erhalten bleiben. Vieles wurde bereits erreicht, einiges ist noch in Planung. Wir versprechen Ihnen: wir bleiben dran!

Und auch für dem FDPW ist und bleibt es spannend. Wir haben die Organisation der GrindTec auf neue Beine gestellt und konnten unsere Messe dieses Jahr erstmalig in Leipzig durchführen. Jetzt gilt es die GrindTec im Messeverbund mit den erfolgreichen Industriemessen Intec und Z fort fest zu etablieren und an alte Erfolge anzuknüpfen.

Betrachten Sie diesen Jahresbericht bitte nicht nur als einen Rückblick auf vergangene Ereignisse, sondern auch als einen Ausdruck unseres Engagements für Transparenz und Kommunikation. Machen Sie sich mit den vielfältigen Aktivitäten und Projekten vertraut, die wir im Einklang mit unserer Vision umgesetzt haben. Es ist uns wichtig, die erzielten Fortschritte sowie die aufgetretenen Herausforderungen transparent darzulegen, um Ihnen ein vollständiges Bild unserer Verbandsarbeit zu vermitteln.

Wir möchten uns herzlich bei allen bedanken, die zu diesem erfolgreichen Jahr beigetragen haben. Ihr Engagement, Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen in unsere Organisation sind von unschätzbarem Wert und tragen maßgeblich zu unserer Arbeit bei.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative und inspirierende Lektüre dieses Jahresberichts. Wir freuen uns auf Ihr Feedback und stehen Ihnen gerne für weiterführende Fragen und Anregungen zur Verfügung.

Ihr

“WIR HABEN DIE ZEICHEN DER ZEIT ERKANNT!“

Werkzeugschleifer-Messe GrindTec ab 2023 in der Leipziger Messe

Im März 2023 findet die Werkzeugschleifer-Messe GrindTec das erste Mal im sächsischen Leipzig statt. Der fachliche und ideelle Träger, Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (FDPW), der sich unter anderem für die inhaltliche Ausrichtung der Messe verantwortlich zeichnet, arbeitet aktuell in Zusammenarbeit mit dem neuen Messeveranstalter Leipziger Messe GmbH am letzten Feinschliff des neuen Konzeptes. Gemeinsam wird man im nächsten Jahr mit einem klar strukturierten und frischen Angebot an den Start gehen, welches sowohl Besucher als auch Aussteller überzeugen soll. Im Interview erläutern FDPW-Präsident Uwe Schmidt und Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler die Hintergründe und Motive, die zu der Neuausrichtung geführt haben, und machen neugierig auf das neue Angebot aus Leipzig.

FORUM: Herr Prof. Dr. Saxler, was erwartet uns 2023 in Leipzig?

Saxler: Freuen Sie sich auf eine Messe von Anwendern für Anwender, die sich auf die Kerninhalte Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen und all das, was damit zu tun hat, konzentriert. Unter dem Motto ‚das Alte bewahren, das Neue wagen‘ haben wir intensiv an einem modernen, klaren Messekonzept gearbeitet, das sich auf die Kernthemen unserer Branche konzentriert. Sie werden dies in einer überarbeiteten Nomenklatur wiederfinden, in der bestimmte Themen deutlicher betont werden und andere Themen nicht mehr vorkommen.

FORUM: Warum haben Sie sich für einen Standortwechsel entschieden und welche Beweggründe stecken dahinter, die Messe GrindTec in einen neuen Kontext zu setzen?

Schmidt: Wir haben uns dazu entschlossen, die Aufgabenstellungen anzunehmen, die aus der Branche an uns herangetragen wurden. Zu einem Neustart gehört manchmal auch, sich von Gewohntem zu trennen, eine andere Perspektive einzunehmen sowie den Standort zu wechseln. Das haben wir nun getan, weil wir wissen, dass Veränderungen neue

Chancen bringen und viel Potenzial für Erfolg haben.

Wir wissen, dies ist ein gewagter Schritt, aber wir setzen darauf, dass unsere Fördermitglieder und Aussteller auf uns und unsere Idee vertrauen.

Saxler: Wir haben die Zeichen der Zeit erkannt. In den vergangenen Jahren wurden zunehmend Stimmen lauter, die sich eine deutlichere Re-Fokussierung der GrindTec auf die Werkzeugbearbeitung und das Werkzeugschleifen wünschen. Dies stand auch neben einer immer wieder aufkommenden Standortdiskussion im Raum.



Prof. Dr.-Ing. Wilfried Saxler und Dipl.-Ing. Uwe Schmidt im Gespräch mit der FORUM

Deshalb: Unsere Hausaufgaben sind gemacht und nun sind wir sehr stolz darauf, das neue Konzept unseren Besucher- und Ausstellerzielgruppen zu präsentieren.

FORUM: ...ein Konzept, dass laut Ihren Worten vor allem auch auf Re-Fokussierung basiert. Können Sie vielleicht noch einmal näher erläutern, was wir genau darunter verstehen dürfen?

Schmidt: Lassen Sie es mich so formulieren: Im März 2023 erwartet uns eine Messe, die auf weniger Komplexität und gleichzeitig auf bessere Überschaubarkeit setzt. Wir werden uns auf die bereits genannten Kernthemen konzentrieren und Ausstelleranfragen unter Zuhilfenahme der gestrafften und in Teilen neu gewichteten Nomenklatur bewerten. Daraus wird ein spannendes Angebot entstehen, das nicht zwangsläufig kleiner, aber tiefer und weniger breit gefächert sein wird.



Quelle: Leipziger Messe, Foto: Tom Schultze

Saxler: Zusammengefasst haben wir das Ganze unter der „10-W-Strategie“ – einfach zum Merken. Dahinter verbergen sich die Begriffe:

Werkzeugschleifen, Werkzeugherstellung,
Werkzeugschärfen, Werkzeugentwicklung,
Werkzeugaufbereitung, Werkzeugwiederaufbereitung,
Werkzeugreparatur, Werkzeugbeschichtung,
Werkzeugvermessung und Werkzeugsimulation.

Allem wollen wir in gleichem Maße gerecht werden und haben dies so in der Nomenklatur verankert.

Schmidt: Unser gewohntes Rahmenprogramm wird zusätzlich auf der Messe erlebbar sein. Allen voran das GrindTec FORUM mit seinem interessanten und breit gefächerten Vortragsprogramm. Auf dem GrindTec CAM-PUS können sich die Hochschulen und Forschungseinrichtungen mit ihren neuesten Projekten und innovativen Ideen präsentieren. Und natürlich werden wir wieder den Werkzeugschleifer des Jahres küren sowie den neu installierten GrindTec INNOVATION AWARD verleihen.

Der FDPW-Messestand wird wie gewohnt der Netzwerknote der Veranstaltung sein. Damit sorgen wir dafür, dass der familiäre und Netzwerk-orientierte Charakter der Messe sich nicht verändert, denn daran hat der FDPW immer intensiv gearbeitet und wird dies auch weiterhin tun. Die Leipziger Messe GmbH war von der Idee sofort überzeugt und will unser Vorhaben in vollem Umfang umsetzen.

FORUM: Neu ist, dass die GrindTec parallel zum Messeverbund INTEC/Z stattfinden wird. Warum haben Sie sich für diese Partnerschaft entschieden?

Schmidt: Wir haben für uns auf der Suche nach einem neuen Messekonzept einen Anforderungskatalog formuliert, der in diese Partnerschaft gemündet ist.

Wir wollten uns auf die ungeraden Jahre terminieren, im Frühjahr bleiben und gerne nach Leipzig gehen. So lag es auf der Hand, dass wir die Partnerschaft zum Messeverbund INTEC/Z eingegangen sind.

Saxler: Durch die parallele Veranstaltung aller drei Messen unter einem Dach entstehen viele Synergieeffekte für Besucher und Aussteller. Zum einen gibt es eine vorhandene Infrastruktur, die von allen genutzt werden kann.

Dies spiegelt sich auch zum Beispiel in den Preisen für die Messestände wider. Und auch wenn die Messen inhaltlich und räumlich voneinander getrennt bleiben, so können die Besucher mit nur einer Eintrittskarte das gesamte Angebot nutzen. Nicht uninteressant für den einen oder anderen Aussteller, denn es gibt viele inhaltliche Schnittmengen, die neue Besucherpotenziale heben. Ich sage bewusst, dass dies so sein kann, aber nicht sein muss. Gleichzeitig bin ich davon überzeugt, dass die INTEC/Z mit ihren Ausrichtungen hervorragend zu uns passen.

FORUM: Abschließend noch eine Frage zum Messeauftritt. Sie haben ein neues Logo für die GrindTec entwickeln lassen...

Saxler: Das Logo hat eine Überarbeitung beziehungsweise einen Refresh erfahren. Durch

seine klare, modernere Struktur bei gleichzeitig gewohnter Symbolik, soll es genau das ausdrücken, was wir schon versucht haben zu verdeutlichen: dass sich die GrindTec nicht neu erfindet, sondern sich ab jetzt strukturierter und konzentrierter aufstellt. Darauf können sich sowohl Besucher als auch Aussteller freuen.

Schmidt: Der Vertrieb der Messestände der GrindTec wird bald starten und ich möchte alle Aussteller und Fördermitglieder des FDPW dazu einladen, gemeinsam mit uns, dem Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker, diesen neuen und spannenden Weg einzuschlagen. Ich bin mir sicher, dass dies unserer Branche, unserem Handwerk und unseren Betrieben viele neue Chancen und Möglichkeiten eröffnen wird.



FACHLICHE PROFILSCHÄRFE, FAMILIÄRE ATMOSPHERE UND EIN NEUER JAHRESRHYTHMUS

Vertreter des FDPW zu den Hintergründen und zum neuen Konzept der GrindTec.

HOLGER SCHWANNECKE
Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks

„Schaufenster, Begegnungsstätte, Impulsgeber – das ist und bleibt die GrindTec für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk. Wenn wir uns im nächsten Jahr in Leipzig treffen, dann werden wir dort auch über die Zukunft, über Innovationen und über das Arbeiten von morgen sprechen. Dies geht nur mit Ausbildung und Qualifikation von Fachkräften, wofür sich der FDPW seit jeher stark macht. Die Messe GrindTec wird auch zukünftig ihren Beitrag dazu leisten, worüber ich mich außerordentlich freue.“

Ich wünsche allen Beteiligten einen erfolgreichen Neustart und freue mich auf ein Wiedersehen in der Messestadt Leipzig.“



DR. CLAUDIUS ITTERHEIM
FDPW-Vorstandsmitglied und Geschäftsführer ISBE GmbH



„Viele bedauern, dass die GrindTec in der bis 2018 gewohnt erfolgreichen Form nicht wiederholt werden konnte. Umso mehr freuen wir uns auf eine neue GrindTec 2023 in Leipzig, mit neuem Format und unter neuer Messeleitung. Die fachliche Profilschärfe wie auch die familiäre Atmosphäre werden wir weiter genießen dürfen. Überzeugt hat mich vor allem die überarbeitete Nomenklatur der GrindTec, die in ihrer Neufassung die Digitalisierung und speziell das Thema ‚Software‘ deutlicher in den Vordergrund stellt. Die Präzisionswerkzeugbranche befindet sich mitten in der digitalen Transformation. Deshalb ist es umso wichtiger, dass smarten Lösungen und durchgängig digitalen Prozessen ausreichend Präsenz auf der Messe eingeräumt wird.“

DIPL.-ING. (FH) LUDWIG-PETER LINNER
FDPW-Vorstandsmitglied und Geschäftsführer Linner GmbH

„Ich bin sehr erleichtert darüber, dass wir die terminliche Situation entspannen konnten. Zwei Messen zum Thema Werkzeugschleiftechnik innerhalb eines Jahres waren aus meiner Sicht ein Überangebot, dass entzerrt werden musste.

Eine Verlegung der GrindTec in die ungeraden Jahre ist somit eine logische Konsequenz und dieses Vorgehen kann ich auch als Besucher nur begrüßen.

So gibt es nun in jedem Jahr eine Messe und damit die Gelegenheit, sich ein umfassendes und breites Bild über Innovationen und

Neuentwicklungen der Branche zu machen. Das bringt aus meiner Sicht immense Vorteile.“



DIPL.-WIRTSCH.-ING. (FH) HANNES KOCK
FDPW-Vorstandsmitglied und Geschäftsführer Kock GmbH Zerspanungstechnik



„Als echtes ‚Nordlicht‘ kann ich mich sehr gut mit dem neuen Messestandort Leipzig anfreunden.

Jetzt muss ich nur noch bis zur Mitte Deutschlands fahren und spare die Hälfte der Reisezeit ein. Auch meine Mitarbeiter, die regelmäßig die Messe besuchen, sind zukünftig nicht mehr so lange unterwegs. Aus meiner Sicht ein großer Vorteil.

Die Intec und die Z habe ich schon öfter besucht, da sich auf diesen beiden Messen viele Aussteller mit ihren Produkten und Dienstleistungen präsentieren, die ebenfalls für mich relevant sind. Dass ich jetzt mit einem Besuch der GrindTec quasi zwei beziehungsweise drei Fliegen mit einer Klappe schlagen kann, darüber freue ich mich sehr.“

DIE MEISTERAUSBILDUNG – EINE WIN-WIN-SITUATION

Michael Wimmel, Schulleiter der Jakob-Preh-Schule, im Interview

Der Mangel ist allgegenwärtig: Fachkräfte werden in Präzisionswerkzeugschleifbetrieben und in der Industrie händeringend gesucht. Doch wo findet man geeignete Mitarbeiter, die sich im automatisierten Betriebsumfeld zurechtfinden und die hochtechnologischen Maschinen bedienen können? Ein Lösungsansatz ist, sie im Rahmen einer fundierten, guten Ausbildung im eigenen Betrieb zu schulen. Doch dafür braucht man Meister, die mit ihrem fachlichen, rechtlichen und pädagogischen Know-how die angehenden Fachkräfte auf die wachsenden Anforderungen von Morgen vorbereiten. Die Weiterbildung zur Meisterin oder zum Meister rückt die Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt in den Fokus, wenn sie ab Herbst mit dem neuen Meisterkurs startet. Gute Nachricht für alle Interessierten: Für diesen Kurs sind noch Plätze frei und eine Teilnahme kann kurzfristig gebucht werden. Warum eine Meisterausbildung sich für Betriebe aber auch für die Mitarbeiter lohnt, darüber sprach die FORUM mit dem neuen Schulleiter der Jakob-Preh-Schule, Herrn Studiendirektor Michael Wimmel.

FORUM: Herr Wimmel, warum sollte es im Interesse eines jeden Unternehmens sein, motivierte sowie leistungsfähige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern und für eine Meisterausbildung zu begeistern?

Wimmel: Junge Fachkräfte mit den entsprechenden Qualifikationen sollten sich kontinuierlich weiterbilden, denn nur so können sie mit der sich rasant verändernden Berufswelt Schritt halten. Im Betrieb erkennt man sehr schnell, welcher Kollege die entsprechende Eignung für den nächsten Step mitbringt. Jetzt gilt es zu fördern.

Die Rechnung dahinter ist einfach. Indem man den Leistungsträgern Entwicklungschancen bietet, ihnen gleichzeitig ein interessantes, verantwortungsvolles sowie gut bezahltes Arbeitsumfeld schafft, bindet man sie längerfristig an das Unternehmen und sichert sich so notwendiges Know-how.

FORUM: ... und sichert sich gleichzeitig das Siegel „Meisterbetrieb“, das für den hohen Leistungsstandard und die Leistungsfähigkeit unseres Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerks steht.

Wimmel: Die Kunden wissen: Wo Meisterbetrieb draufsteht, ist auch ein Meister drin. Der Meistertitel ist ein wichtiges Markenzeichen, das für Qualität steht, auf die man vertrauen kann. Wenn Kunden erfahren haben, dass ein Unternehmen qualitativ hochwertige Arbeit und professionellen Service ausführt, kommen sie gerne wieder und empfehlen den Betrieb weiter.

FORUM: Und doch gibt es Zögerer, die von einer Ausbildung weiterer Meister absehen. Wie überzeugen Sie diejenigen, die sich davor scheuen, ihre Mitarbeiter freizustellen, damit diese die Schulbank drücken können?



Michael Wimmel, Schulleiter der Jakob-Preh-Schule

Wimmel: Ich sage aktuell gerne: Wenn nicht jetzt, wann dann? Die Branche hat dringende Nachwuchsprobleme und sollte daher keine Zeit verlieren. Einige Betriebe begegnen der allgegenwärtigen Lieferkettenproblematik und der daraus resultierenden angespannten Auftragslage erneut mit Kurzarbeit. Logischerweise stelle ich mir die Frage, warum man diese Zeit nicht nutzt, um in die Weiterbildung zu investieren. Statt die Mitarbeiter nach Hause zu schicken, sollte man sie doch besser jetzt weiterqualifizieren. So kann man wieder richtig loslegen, wenn es aufwärts geht. Hinzu kommt, dass die Präzisionswerkzeugmechaniker-Meister genauso wie die Auszubildenden im Block beschult werden. Damit können sie als Mitarbeiter auch weiterhin ohne größere Unterbrechungen dem Arbeitgeber zur Verfügung stehen. Die Präsenzzeit an unserer berufsbegleitenden Meisterschule beträgt inklusive der Prüfungszeiten nur 22 Wochen innerhalb von zwei Jahren.

FORUM: Wie können wir das genau verstehen?

Wimmel: Während der Zeit des Blockunterrichts in Bad Neustadt sind die Teile I bis IV und der allgemeinbildende Unterricht inklusive der Ausbildungseignungsprüfung zeitlich miteinander verzahnt. Der Unterricht verteilt sich auf jeweils 11 Präsenzwochen pro Schuljahr inklusive der Prüfungswoche in Bad Neustadt. Darüber hinaus wird ein Teil des Unterrichts in Form von eLearning über das Internet von zu Hause aus erledigt. Durch diese Kombination aus Präsenz- und Fernunterricht muss man nur für einen überschaubaren Zeitraum auf die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verzichten.

FORUM: Aber auch der finanzielle Faktor spielt eine Rolle. Viele schrecken vor den Kosten zurück. Was sagen sie denen?

Wimmel: Im Vergleich zu anderen Gewerken sind die Teilnahmegebühren unseres Meisterkurses sehr niedrig. Für die Teile I bis IV werden lediglich 3.300 Euro von der Fachakademie der Schneid- und Schleiftechnik erhoben. Erfreulich ist, dass Meisterschüler aus FDPW-Mitgliedsunternehmen auf Antrag sogar ein Sachmittelstipendium in Höhe von 300 Euro für Lernmittel und Unterrichtsmaterial erhalten. Wenn der Chef die Kosten für den Meisterkurs übernimmt, ist dies für ihn unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich vorteilhaft. Und er hat dann die Möglichkeit, seinen Mitarbeiter zum Beispiel im Rahmen einer Sondervereinbarung für einen längeren Zeitraum an seinen Betrieb binden.

FORUM: Und was sagen sie denjenigen, die die Kosten selbst tragen müssen:

Wimmel: Denen sage ich: Ein Meistertitel kostet zwar Geld, aber er rechnet sich, denn Meister im Handwerk verdienen deutlich mehr als die normalen Gesellen. Daneben ist ein Meisterbrief ein starkes Fundament für all diejenigen, die sich selbstständig machen wollen. An vorderster Stelle sollte aber neben den finanziellen Aspekten auch der persönliche Wunsch stehen, sich im Fachbereich vertiefen zu wollen. Interesse, Neugier und natürlich eine ausgeprägte Weiterbildungsbereitschaft sind unerlässlich, wenn man den Meisterkurs erfolgreich abschließen möchte. Eine finanzielle Unterstützung in Form eines Aufstiegs-Bafögs, dem früheren Meister-Bafögs, gibt es zusätzlich noch, welches einkommens- und vermögensunabhängig beantragt werden kann.

FORUM: Zum Schluss noch eine kurze Frage: Was raten Sie fachfremden Interessentinnen und Interessenten, die eine Ausbildung zum Präzisionswerkzeugmechaniker-Meister machen möchten?

Wimmel: Kommen Sie einfach zu uns! Wir sind offen für alle Bewerber, die über fachverwandte Berufserfahrungen verfügen und bei uns den Meister machen möchten. So haben wir auch immer wieder einmal ausgebildete Zerspanungsmechaniker in unseren Meisterkursklassen sitzen, die sich für das Berufsbild der Präzisionswerkzeugschleiftechnik begeistern. Die genauen Zugangsvoraussetzungen, die der einzelne mitbringen muss, findet man zusammengefasst auf unserer Website. Ich kann nur jedem, der sich interessiert raten: informieren Sie sich, sprechen Sie uns an – wir haben Ihnen einiges zu bieten.

MEISTERAUSBILDUNG – KURZ ZUSAMMENGEFASST

Inhalte	Komplette Meistervorbereitung in den Teilen I bis IV zuzüglich allgemeinbildender Fächer (inkl. Ausbildereignungsprüfung)
Zeitraum	Zwei Jahre mit insgesamt 21 Präsenzwochen und 1 Prüfungswoche zuzüglich medien-gestütztem Fernunterricht (Umfang ca. 4 Wochen)
Unterrichtsform	Blockunterricht mit 1- bis maximal 2-Wochen-Blöcken; Verzahnung aller zu vermittelnden Lerninhalte (Teile I bis IV sowie Allgemeinbildung) über die gesamte Ausbildungszeit
Zugangsvoraussetzung	Abgeschlossene Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf, idealerweise als Schneidwerkzeug- bzw. Präzisionswerkzeugmechaniker/in
Abschluss	Präzisionswerkzeugmechaniker-Meister/in
Kosten	Teilnahmegebühr: 3.300 € (zuzüglich Prüfungsgebühren, die durch die Handwerkskammer erhoben werden)
Nächster Beginn	September 2022 (siehe Blockplan Jakob-Preh-Schule)
Anmeldung	Jederzeit (mit den erforderlichen Nachweisen)

EINE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UNTER DEM PFEFFERMINZHIMMEL

FDPW-Mitglied Werkzeugdienst Oliver Fischer stellt sich vor.

Mit Sondergenehmigung der DDR startete das Unternehmen Werkzeugdienst Oliver Fischer. Die Firma in Hoppegarten (Brandenburg) ist mittlerweile breit aufgestellt und hat auch ein preisgekröntes Werkzeug im Portfolio. Der nächste Schritt geht sogar in Richtung Robotik – ein Porträt.



1987 war ein spannendes Jahr, der Mauerfall im Nachhinein betrachtet fast schon in greifbarer Nähe: Im Osten feierte die Band „City“ mit „Unter dem Pfefferminzhimmel“ Erfolge – schrill, bunt und laut ging es damals „hüben wie drüben“ zu. Aus Sicht der Automobil-Fans war es das Jahr, in dem die Vier-Zylinder-16 Ventil-Technologie wie ein Komet am Himmel erschien; verbrauchsarme Motoren mit bis dahin unbekannter Dynamik drangen auf den Markt. Die DDR-Kultband City skandierte im Refrain immer und immer wieder „... und sie

will ganz woanders sein“. Wie das gemeint war, blieb offen:

Oliver Fischer, der die Firma nun in zweiter Generation führt, steht jedenfalls fest mit beiden Beinen auf dem Boden der Tatsachen. Und so soll es auch bleiben.

Angefangen hat alles ganz unromantisch 1987 mit einer Sondergenehmigung für Vater Oliver Fischer senior, der „bevölkerungswirksame Leistungen“ durchführen durfte, wie es die Bürokratie nannte. Sprich, er durfte Unternehmer werden, weil er etwas zu leisten

vermochte, was die DDR-Staatsbetriebe damals so nicht hinbrachten. Der gelernte Messerschleifer Fischer senior ergriff diese Chance und startete mit viel Ideenreichtum, Improvisationsgabe und ein paar gebrauchten Maschinen, die einfach verfügbar waren, in die Selbständigkeit.

Schnell Expansionspläne

Die Aufträge kamen zunächst aus dem näheren Wohnumfeld, dann auch aus dem Umland, wurden mehr und besonders in der Wendezeit war die Arbeit des Werkzeugdienst Oliver Fischer aufgrund seiner Qualität schon sehr gefragt. Somit waren die Tage in dem ehemaligen Gartenschuppen der Familie Fischer gezählt; es gab bald nicht mehr genug Platz für Maschinen, Werkzeuge, Bevorratung. 1992 bot sich der Teil-Erwerb eines ehemaligen Staatssicherheitsgeländes an, dem heutigen Firmensitz, neudeutsch würde man dies „gelingene Transition“ nennen. „Auf der einen Seite war dies günstig, weil wir mit wenig Kapital starten konnten, auf der anderen Seite war genügend Platz für Expansion, weitere Mitarbeiter und weitere Zukunftspläne“, berichtet Oliver Fischer junior.

Das heutige Unternehmen lässt da und dort auch noch ein paar Züge dieser Gründerzeit erkennen – damals schmiedete man Werkzeuge für den Bau per Hand. „Das machen wir immer noch, das ist aber kein wirkliches Hauptgeschäftsfeld mehr, sondern eher ein komplettierender Service“, gesteht Oliver Fischer junior.

Salopp gesagt ist der Werkzeugdienst Oliver Fischer jetzt die Ausgabe 2.0. Oliver Fischer jun., der das Unternehmen seit 2008 führt, hat weitere Kundenkreise akquiriert und das Portfolio der Firma auf mehrere Branchen hin ausgeweitet: Baugewerbe, Handwerker, Lohnfertiger, Lebensmittelindustrie, bis hin zu Automotive, Medizin- und Luftfahrttechnik. Und: er

setzte ab 1998 konsequent auf die CNC-Technik, die damals auf seine Initiative hin beim Werkzeugdienst Oliver Fischer eingeführt wurde. „Ich hatte einfach das Gefühl, dass man langfristig in die CNC-Technologie investieren muss, um auf Dauer mithalten zu können“, so sein Motto damals, „was sich im Nachhinein auszahlte“. Klar, das Unternehmen hatte zu dieser Zeit auch noch Standbeine im Bereich des konventionellen Schleifens und bot Nachschärfdienste auch für privat mit konventionellen Werkzeugen an. Und das bis heute.



Fräsringe aus der Fischer-Fabrikation

„Dass diese Neuausrichtung so funktioniert hat, habe ich meinem Vater zu verdanken. Für mich war es absolut wichtig, dass mein Vater, der sich damals mit dem Gedanken trug, mir das Unternehmen zu übergeben, loslassen konnte. Etwas, was ja nicht selbstverständlich ist“, berichtet Oliver Fischer.

Dazu muss man wissen, dass Oliver Fischer zwar von seiner Jugend an im Betrieb stand, allerdings Betriebswirtschaft in Berlin an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft studierte und „ja, ich bin an der Schleifmaschine ein Auto Autodidakt“, gibt er zu.

Der Vater als Lehrmeister.

Fischers Studenten-Leben sah so aus: Sehr früh aufstehen, zur Uni nach Berlin fahren und am Nachmittag ab in den Betrieb. Seit 1998 involvierte ihn Oliver Fischer sen. und ließ ihm da und dort freie Hand. „2001 konnten wir die zweite CNC-Maschine anschaffen, es folgten weitere Verstärkungen des Maschinenparks mit Schütte und ISOG-Maschinen, die mit MTS-Software arbeiten. „Obwohl heutzutage andere Schleifsoftware weiter verbreitet ist ... MTS konnte uns als einzige Software bei unseren Spezialprojekten helfen. Die Software ist auch sonst sehr gut händelbar“, erläutert Oliver Fischer jun. Und: „Natürlich hat da jede Firma ihre eigenen Erfahrungen und Problemstellungen.“

Das Leistungsportfolio reicht nun vom Nachschleif- und Schärfdienst, etwa HSS-Metallbohrer und VHM-Hochleistungsbohrer, über das Schärfen von Sägeblättern aller Art, die Werkzeugbeschichtung mit gängigen Verschleißschutz-Schichten über Partner-Unternehmen bis hin zur Anfertigung von Fräs-, Bohr- und Spezialwerkzeugen.

Ein weiteres Standbein des Unternehmens ist das Fertigen von Sonderwerkzeugen ab Losgröße eins nach technischen Vorgaben des Kunden wie Stufenbohrer, Stufen- und Konturfräser mit auf das zu bearbeitende Material abgestimmten Hochleistungsschichten.

„Dank unserer modernen CNC-5-Achs-Schleifmaschinen mit variablen Ladesystemen können wir von komplex bis Standard programmieren, nachschleifen oder fertigen. Und das vor allem sehr flexibel. Darauf kommt es mir an.“

Preisgekröntes Werkzeug im Portfolio

Ein häufiges Phänomen im Arbeitsalltag, sei



Profilfräser für einen Restaurator alter Berliner Wohnungs-Scheuerleisten

es industriell oder auf dem Bau: Schweißnähte müssen vorbereitet oder wieder geöffnet werden. Das zu bearbeitende Werkstück

befindet sich nun aber fest am Gesamtobjekt und kann nicht mehr zu einer CNC-Fräse transportiert werden. „Traditionell wird in dieser Situation seit rund 70 Jahren mit dem Handwinkelschleifer und Fächer- oder Schruppscheiben geschliffen, bis das Ziel erreicht ist“, berichtet Oliver Fischer jun. – ein aufwändiges und Ressourcen-intensives Verfahren. Mit Maija-Fräsringsen im Durchmesserbereich 70 bis 150 mm, deren Fabrikation und Nachschleifen Werkzeugdienst Oliver Fischer exklusiv innehat, ist es nun möglich, Vorteile des Fräsens von Hand und vor Ort direkt am Bauteil umzusetzen.

Diese Technologie der Maija Frästechnik GmbH ist 2015 sogar mit dem Deutschen Rohstoffeffizienzpreis ausgezeichnet worden: ein Fräsring kann nämlich über seine gesamte Lebensdauer bis zu 5.000 herkömmliche Schleifscheiben/Fächerscheiben ersetzen, am Werkzeug und am Werkstück verbleiben zudem keine Schleifmittelrückstände. Und der Fräsring vereinfacht und verbessert das Vorbereiten und Öffnen von Schweißnähten in Hinblick auf Oberflächenqualität, Gesundheits- und Umweltschutz. Der Einsatz des Fräsringes sorgt für höhere Wirtschaftlichkeit durch hohe Standzeit, geringere Werkzeugwechselkosten, höhere Arbeitgeschwindigkeit und Nachschärfbarkeit. Es entstehen recyclebare Späne anstatt gefährlichen Staubs.

Oliver Fischer dazu: „Wir sind sehr stolz darauf, dieses Werkzeug und seine Entwicklung von Beginn an mit begleitet zu haben. Und auf die Zusammenarbeit mit dem Kunden, der unserem Knowhow und unserem Team bei diesem Projekt von Anfang an vertraut hat.“

Teampayer Fischer

„Die Firma hat menschlich und fachlich tolle Mitarbeiter, die mitdenken und sich in unterschiedlichste Aufgabenstellungen sehr konstruktiv und engagiert einarbeiten. Dennoch ist mir klar, dass ich mit einem Neun-Mann-Betrieb nicht alles anbieten kann, was am Markt vielleicht gerade gefragt ist, deshalb ist mir die Zusammenarbeit mit anderen Firmen wichtig und der FDPW ist da ein idealer Partner und Mediator“, berichtet er.

„Ich sehe uns kleine Handwerksunternehmen untereinander auch gar nicht so sehr als Wettbewerber, im Gegenteil: Ich finde, wir können uns gegenseitig ganz gut unterstützen, weil eben nicht jeder alles abdecken kann. Ein

Problem ist mehr die überregionale oder auch internationale Konkurrenz in vielen Bereichen und dies können wir letztlich nur durch den Zusammenhalt untereinander aushalten und ausgleichen.“

Trotz guter Kooperationen macht auch ihm der zunehmende Mangel an Nachwuchskräften in der Branche Sorgen, er sieht sich ständig verändernden Märkten und mannigfaltigen Herausforderungen gegenüber. „Deshalb setzte ich auch auf mehr Automation und Robotik und ermöglihe mir alsbald eine 24:7-



So ging es los: „Wir arbeiten immer noch für private Kunden.“

Produktion im Mannlos-Betrieb. Zumindest dort, wo es geht.“ Ein Teil dieser Produktion wird wohl schon in den kommenden Wochen am Stammsitz in Hoppegarten implementiert. „Ich kann nicht in eine Glaskugel schauen, aber ich denke, dass wir für die kommenden zehn Jahre ganz gut aufgestellt sind“, berichtet Fischer jun. Fest verbunden ist er jedenfalls mit dem Firmen-Stammsitz in Hoppegarten und der Dependance in Ludwigsfelde. „Woanders hin“, wie City 1987 sang und es damit in die DDR-Hitparade schaffte, will er jedenfalls nicht, auch wenn er den Himmel mal nicht so pfefferminzfarben sieht ...

ZWEI TAGE ÜBER DES MESSERS SCHNEIDE

Wernesgrüner Werkzeugsymposium 2022.

Offen für alle brennenden Themen der Schleiftechnologie und deren gesamte Peripherie und dabei frisch, multimedial, digital-affin und diskussionsfreudig – so präsentierte sich das Wernesgrüner Werkzeugsymposium 2022. Hochkarätige Referenten aus Forschung und Praxis haben am Ort der Brauerei-Legende in Sachsen ihre Lösungsbeispiele und innovativen Denkansätze unter dem Leitmotto „Werkzeugschleifen i³“ vorgestellt. Dabei traten Themen wie hochpräzises Messen und Beschichtung hervor, ebenso aber auch Themen wie das Nutzen von 3D Modellen, die Schleif-Simulation oder die Schneidkantenverrundung. Die Qualität der Schneide, also die Domäne schlechthin des Präzisionsmechaniker-Handwerks, stand im Mittelpunkt. Prüfstein für die Referenten war dabei das mit rund 170 Fachteilnehmern besetzte Auditorium, das um keinerlei „scharfkantige“ Nachfrage verlegen war.



Blick ins Auditorium beim Werkzeugsymposium

Es war fast wie in den Tagesthemen: Moderator Prof. Dr. Martin Reuber von der RFH Köln schaltet zum „Korrespondenten“ nach Pleidelsheim: Dort meldet sich dann Zoller-Chef Christoph Zoller: kein Bildwackeln, die Übertragung steht und die Live-Schaltung via Web ist zukunftsfähig, genauso wie auch die vorgestellten Zoller-Messverfahren. Mehr Tempo beim exakten Messen der sensiblen Bereiche des Werkzeugs und bessere Abläufe dabei sorgen für eine Optimierung der Fertigung, so das Motto: Performance-Fortschritte an den Schneiden müssten zukünftig mess- und damit dokumentierbar sein. Klar ist für Zoller, dass man zum Beispiel mit der offenen GDX-Schnittstelle arbeiten kann, die auch von

unterschiedlichen Herstellern benutzt wird und unterschiedliche Softwares einlesen kann.

Überhaupt stellten alle Referenten im Folgenden fest, dass Digitaltechnologie und referenzierte Datentransfers eine Herausforderung der Zeit sind und auch bleiben werden. Eine digitale Supply Chain vom Auftragseingang über die Fertigungsparameter bis zum Warenausgang sei ein anzustrebendes Ziel, um der internationalen Konkurrenz adäquat und wettbewerbsfähig begegnen zu können. Alle Referenten appellierten deshalb eindrücklich, zukünftig geeignete Daten-Transferstellen in den Betrieben zu schaffen und zu nutzen, sei es im Bereich der Messtechnik, der Konstruktion oder der Auftrags-Dokumentation.

Referent Dr. Timo Bathe von ToolPrep sprach in seinem Vortrag von der „Gemischten Tüte“, wie man in seiner Heimat Dortmund sagen würde, die in vielen Schleifbetrieben immer noch häufig vorkomme. Es sei eine Herausforderung mit Maschine, Werkzeug und Peripherie mit der Losgröße eins bis hundert umzugehen.

Er stellte ein Verfahren vor, wie man mittels eines Schleifdorns mit überschaubarem Aufwand eine Schneidkantenverrundung auf den Punkt durchführen kann. Auch hier lohnte sich das Verfahren gerade für kleine Stückzahlen. Die Referenten nahmen in ihren Vorträgen immer wieder Bezug auf die kleinen Stückzahlen.

Um weitere Performance-Schritte zu gehen und den kommenden Herausforderungen zu begegnen, ist zum Beispiel eine adäquate Beschichtung von Zerspanwerkzeugen geeignet, wie Rico Fritzsche von Oerlikon Balzers Coating und Dr. Tobias Brögelmann von Ionbond ausführten, die beide Beschichtungsverfahren, von PVD- bis Sputter- und HiPIMS-Verfahren ansprachen: Hier war generell feststellbar, dass es nicht nur DAS eine Beschichtungsverfahren als Problemlöser und zur Performance-Steigerung gibt. Das „junge“ HiPIMS-Verfahren etwa, das Manfred Weigand von der Cemecon AG im Detail vorstellte, sei zwar innovativ, aber eben nicht in jedem Kontext und für jede Fertigungsaufgabe geeignet, deshalb würden auch Sputter- wie CVD-Verfahren nach wie vor angewandt und hätten ihre Berechtigung in der Fertigungs-Supply-Chain. Das räumte auch Dr. Andreas Lümekmann vom Beschichtungsanlagen-Spezialisten Platit in seinem Vortrag „Schichtsysteme zum Bearbeiten von NE-Metallen – ein integraler Blick auf Werkzeug, Schicht und Oberflächenbehandlung“ ein.

Ein Gradmesser für die Qualität eines Werkzeugs ist sicher die Schneidkantenqualität, wobei „scharf“ dabei nicht das alles entscheidende Kriterium ist – darin waren sich die Fachreferenten einig. „Von der

Makrogeometrie über die Schneidkante bis hin zu den Verschleißschutzschichten“ war in diesem Zusammenhang das Referatsthema von Dr. Florian Welzel von der GFE Schmalkalden, der die Gusseisenbearbeitung mit PKD – unter Berücksichtigung der Kohlenstoff-Problematik – unter die Lupe nahm. Nochmal auf des Messers Schneide war das Thema von Dominik Dapprich von Stresstech, der die Randzonencharakterisierung mittels Röntgenmesstechnik auf HM- und HSS- Werkstoffen darstellte.

Ebenso wie es kein „für alle Fälle besseres Verfahren“ der Beschichtung gibt, so gibt es auch kein solches im Bereich des Lötens von Diamant- und Keramikwerkzeugen, erklärte Martin Schweikhart von der iew Induktive Erwärmungsanlagen und ging in seinem Vortrag „Vakuumlöten von Diamant- und Keramikwerkzeugen“ auf die unterschiedlichen Lötverfahren wie Flamm-, Induktions und Vakuumlöten ein, die nicht dem Entweder-Oder-Prinzip folgten, sondern je nach Bearbeitungsaufgabe einer Kosten/Nutzen-Rechnung folgen müssten. Er sprach in diesem Zusammenhang auch ein drängendes Thema der Branche an: den Fachkräftemangel. Durch das iew-Vakuumlötverfahren sei eine Bestückung der Werkzeuge kurzerhand erlernbar, was einen Wettbewerbsvorteil darstelle, und er stieß damit die Diskussion an, inwieweit man durch den Einsatz von Hochtechnologie und Digitaltechnik dem Nachwuchsmangel in der Branche begegnen könne. Ein Impuls, den Moderator Prof. Dr. Martin Reuber gerne in die Vortragspausen und die Abendrunde mitnahm.



GOLDENE SCHLEIFSCHLEIBE

Begehrter Unternehmenspreis geht 2022 an Kock Zerspanungstechnik.

Ein Klassiker beim Wernesgrüner Werkzeugsymposium ist die Verleihung der „Goldenen Schleifscheibe“ – eine Auszeichnung deren Vergabe in keinem Jahr fehlen darf und die immer mit großer Spannung erwartet wird.

Der Unternehmenspreis, der von der GDS Präzisionszerspanungs GmbH und der Dr. Müller Diamantmetall AG gesponsert wird, ging dieses Jahr an das norddeutsche Unternehmen Kock Zerspanungstechnik in Moorrege.

Der Gewinner punktete bei der Jury, „weil er nicht nur durch Innovation und Modernisierung des Maschinenparks und der gesamten Infrastruktur, sondern auch durch die ausgeprägte Einbeziehung der Mitarbeiter in den Weiterentwicklungsprozess und die Sicherung der Arbeitsplätze hervorgetreten ist“, stellte Juryvorsitzender Kurt Haßfurter, Ex-Chef der Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt/Saale, in seiner Laudatio fest.

Die Fachjury beziehe ferner nun zunehmend auch Nachhaltigkeits- und Umweltaspekte in ihre Entscheidung ein, verriet er.

Man erfuhr im Rahmen der Preisverleihung auch, dass weitere Firmen ganz knapp am begehrten Preis „vorbeischrammten“, was bedeute, dass man seine Bewerbung für das kommende Jahr noch einmal überarbeiten und neu auflegen könne ...

Das Gesamtportfolio der Firma Kock Zerspanungstechnik und eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Firmenphilosophie ließen auch in Zukunft eine sehr positive unternehmerische Weiterentwicklung erwarten, die mit der „Goldenen Schleifscheibe“ entsprechend gewürdigt wird, so der Juror. Stellvertretend für die gesamte Belegschaft nahm Geschäftsführer Hannes Kock die Goldene Schleifscheibe entgegen.



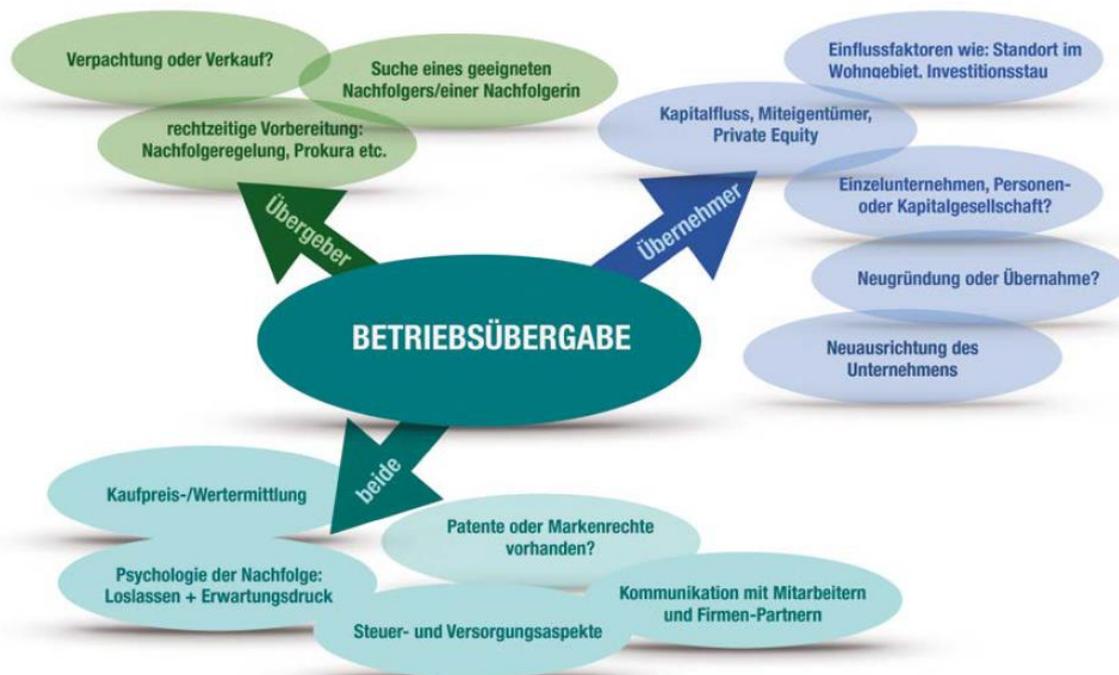
Damit hatte Hannes Kock nicht gerechnet: Die Kock Zerspanungstechnik GmbH in Moorrege ist Preisträger der diesjährigen „Goldenen Schleifscheibe“; hier Hannes Kock (rechts) mit einem Mitarbeiter.

SORGFÄLTIG GEPLANTER START IN EINEN NEUEN LEBENSABSCHNITT

FORUM

Schneidwerkzeug- und Schleiftechnik startet Serie zum Thema Betriebsübergabe

Eine Unternehmensübergabe stellt einen markanten Punkt im Leben von Menschen dar. Sowohl für den Übergebenden als auch den Nachfolger/die Nachfolgerin sind es Meilensteine für ganz neue Lebensabschnitte. Für den einen heißt es loslassen, für den anderen in eine hohe Verantwortung zu starten. Das Forum-Magazin wird sich in den kommenden Ausgaben intensiv mit dem Thema Betriebsübergabe beschäftigen und den Fokus in unterschiedlicher Weise auf dieses komplexe Thema werfen, mit Übergebern und Nachfolgern, Beratern wie Prozessbegleitern sprechen.



Rund 120.000 Familienbetriebe im Handwerk stehen demnächst zur Übergabe an. Dies meldet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Doch was heißt Übergabe? Bei diesem Stichwort fallen Begriffe wie Management Buy-out (MBO), Altersvorsorge, Verpachtung, Schenkung, Nachfolgeregelung, Unternehmenswertbestimmung, Steueraspekte: insgesamt ein Sammelsurium von Worten, die jeweils

einer exakten Definition bedürfen. Und neben all den „harten“ Faktoren kommt in diesem Zusammenhang noch der menschliche Faktor hinzu, denn meistens geht es ja um das Lebenswerk eines Unternehmers/einer Unternehmensfamilie und um die Zukunft einer langjährigen Belegschaft. Hier kommen noch Emotionen und Lebensschicksale (Lebensläufe) hinzu. Das

bedeutet viele Baustellen, Fallstricke und Stolpersteine für Übergeber wie Übernehmer.

Nicht wie in der Hochglanzbroschüre

Eine Unternehmensübergabe/-übernahme sieht meistens nicht so aus wie in der Hochglanzbroschüre, erinnert sich FDPW-Mitglied Joachim Daubitz: Man kann auch wahrlich nicht behaupten, dass er sich ins „gemachte Nest“ gesetzt hätte. Als er 2015 den Geschäftsführerposten bei Feilen Pieper übernahm, galt das Unternehmen mit 40 Mitarbeitern in der Branche als angezählt. Unternehmensnachfolge wie Führungsfragen waren durch den plötzlichen Tod des Gründers Heinrich Pieper ungeklärt, es gab einen Innovationsstau, die Hausbank war alarmiert.

Nach einem „nine to five-Job“ sah es damals für Joachim Daubitz bei Weitem nicht aus. Er musste das Traditionsunternehmen wieder auf Kurs bringen, 40 angestammte Arbeitsplätze standen auf dem Spiel; Feilen Pieper musste durch die Erweiterung von Services und des Unternehmensportfolios zukunftsfähig werden. Mittlerweile kann man sagen, dass ihm dies vollauf gelungen ist.

Den Wunschkandidaten finden

Die größte Herausforderung für einen erfolgreichen Übergabeprozess ist das Finden qualifizierter Nachfolger. „Wichtig ist, Betriebsübernahmen weiterhin als attraktive Gründungsform zu bewerben“, berichtet Rolf Papenfuß vom ZDH.

„Unser Land braucht dynamische und entschlossene Unternehmer mit guten Ideen, um sich als erfolgreicher Wirtschaftsstandort zu behaupten“, das unterstrich der Generalsekretär des ZDH, Holger Schwannecke, in seinem Vortrag zur Zukunft des Handwerks im GrindTec-Auditorium in Augsburg.

„Erfolgreiche Betriebsübernahmen schaffen nicht nur neue Arbeitsplätze und höhere

Steuereinnahmen, sondern verhelfen der Wirtschaft zu höherer Dynamik, beschleunigen strukturelle Anpassungsprozesse und führen zu neuen, innovativen Produkten und Leistungen, die für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft insgesamt von hoher Bedeutung sind ...“

Viele Unternehmensverbände bemängeln in diesem Zusammenhang, dass Schüler nur sehr wenig über die Soziale Marktwirtschaft und ihre Prinzipien wissen. Hier seien Bund, Länder, Schulen und Hochschulen künftig gefragt, dieses Thema aktiv zu promoten. Mittlerweile sind für die Nachfolgesuche einige Internet-Plattformen und Anlaufstellen eingerichtet worden, u. a. auch vom FDPW (s. Infokasten).

Ermittlung eines fairen Kaufpreises

Die von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern in der Regel eingesetzten Bewertungsverfahren stammen meist aus der Industrie und bilden nicht die tatsächliche Ertragskraft von Handwerksunternehmen ab. Damit die Berater einen fairen Unternehmenswert ermitteln können, wurde im Handwerk inzwischen ein „branchenübliches Verfahren“ und ein von der Finanzverwaltung anerkannter Bewertungsstandard des AWH (Arbeitsgemeinschaft der Wert ermittelnden Berater im Handwerk) entwickelt.

Die mit diesem Verfahren ermittelten Unternehmenswerte werden in aller Regel von Käufern und Verkäufern respektiert und dienen daher zur Findung eines adäquaten Übernahmepreises, der meist auch von Kreditinstituten anerkannt wird.

Die Finanzierungshürde

Wenn ein Käufer selbst nicht genügend Kapital mitbringt, dann braucht er die Unterstützung seiner Hausbank und/oder sehr häufig von externen Investoren: Unternehmerische Entscheidungen sind dadurch häufig limitiert, denn das Interesse eines Investors ist sehr oft ein anderes als das des

Neueigentümers, der Unternehmertum eher als langfristiges Investment sieht.

Das Ergebnis kann sein, dass sich Investoren in Form eines Aufsichtsrates o. Ä. installieren, Rechenschaftsberichte und Unternehmenskennzahlen einfordern. Ein System, auf das Handwerksbetriebe in der Regel nicht vorbereitet sind und wofür es auch an Personal mangelt. Und rein Zahlen gestützte Faktoren sind auch nicht unangreifbar. Ein Unternehmer konstatierte in diesem Zusammenhang: „Ich lasse mir nicht von einem 28jährigen Analysten den Unternehmenswert von einem Tag auf den anderen um die Hälfte herschreiben!“

Neugründung oder Übernahme?

„Eine Betriebsübernahme stellt eine Herausforderung dar, die durchaus mit einer Neugründung vergleichbar ist“, berichten Berater. Auch wenn es wohl von Vorteil sei, ein gut funktionierendes Unternehmen mit eingearbeiteten Mitarbeitern und festem Kundenstamm zu übernehmen. Die Übernahme erfordere dennoch, ebenso wie die Gründung, ein schlüssiges Unternehmenskonzept: Nicht selten gibt es in Übernahmebetrieben große Investitionsstaus und Digitalisierungsversäumnisse oder eine allzu große Fokussierung auf wenige Schlüsselkunden, was eine enorme Abhängigkeit schafft.

Drei Beispiele für Fallstricke

- Ein markantes Beispiel für Vorgaben aus Gesetzen und Verordnungen ist der Datenschutz: Bei der Übernahme einer Kapitalgesellschaft etwa erwirbt man automatisch die Kundendatei und kann diese in gleicher Weise wie die Vorbesitzer für das Marketing nutzen. Übernimmt man dagegen eine Personengesellschaft, müssen nach der aktuellen Rechtslage alle Kunden befragt werden, ob ihre Daten weiter für das Unternehmen verwendet werden dürfen.
- Probleme entstehen oft beim hälftigen Einkommenssteuersatz für Veräußerungsgewinne sowie damit die inhärente Benachteiligung kleiner Unternehmen durch die Erbschaftsteuer.
- Ein Übergabe-Betrieb liegt in einem Wohn- oder Mischgebiet: eine Expansion ist an dieser Stelle nicht möglich; hier ist häufig viel Verhandlungsgeschick mit der Kommune gefragt.

INFOBOX

→ Bei der zuständigen Handwerkskammer gibt es Ansprechpartner, die bei einer geplanten Betriebsübergabe unterstützen. Eine Erstberatung für Kammer-Mitglieder ist kostenlos.

→ Online-Plattformen:

→ <https://www.nexxt-change.org>

→ <https://www.dub.de>

→ <https://www.biz-trade.de>

→ Der FDPW unterstützt eine geplante Übergabe in den FDPW-Netzwerkgruppen wie FDPW-Vorstand, Jungmeister, Beiräte...

→ Veröffentlichung eines Firmenportraits in der Fachzeitschrift FORUM: Das Porträt kann zu einem späteren Zeitpunkt als Vorabinformation für potenzielle Interessenten genutzt werden.

→ Chiffre-Anzeige in FORUM: Unter Angabe von groben Fakten zum Unternehmen bleibt der Anbieter ANONYM, der FDPW koordiniert die Interessenten – nur für Mitglieder!

→ Literaturtipp:

→ www.erfolgreich-aus-und-einsteigen.de

DOCH EIN LICHT AM ENDE DES TUNNELS?

Welche Maßnahmen steigenden Kosten entgegenwirken können.

Stark gestiegene Preise für Energie und Vorprodukte sowie anhaltende Lieferengpässe setzen Präzisionswerkzeugschleifbetriebe zunehmend unter Druck. Eine kurz- bis mittelfristige Entspannung der Situation ist nicht zu erwarten. Die im Herbst anstehende Erhöhung des Mindestlohns auf 12 Euro und die daraus resultierenden Folgen werden die Unternehmen zusätzlich in Bedrängnis bringen. Entlastungspakete der Regierung sollen gegensteuern, doch erwartete Effekte bleiben bislang aus. Dennoch - es gibt Möglichkeiten, vor Ort aktiv auf die aktuellen Herausforderungen zu reagieren.



Der Ukraine-Krieg und die Lieferengpässe treiben die Energie- und Rohstoffpreise in ungeahnte Höhen. Laut Vergleichsportale Check24 sind die Großhandelspreise für Strom und Gas auf Rekordniveau. Im Juni 2022 identifizierte das Portal eine Strompreiserhöhung von 133 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Gaspreis stieg im gleichen Zeitraum um insgesamt 183 Prozent. Eine Entwicklung, die auch Handwerksbetriebe spüren und die es ihnen zunehmend schwerer macht, wirtschaftlich zu agieren.

Die Bundesregierung ergreift aktuell Gegenmaßnahmen. Bereits im Januar 2022 wurde die im Strompreis enthaltene EEG-Umlage (auch Ökostromumlage genannt)

von 6,5 Cent pro kWh auf 3,72 Cent gesenkt. Ab Juli entfällt sie komplett. Um sicherzustellen, dass die Entlastung ankommt, werden die Stromlieferanten per Gesetz verpflichtet, die Reduzierung in vollem Umfang an die Verbraucher weiterzugeben. Ob dies funktionieren wird, bleibt offen. Die ab Juni geltende dreimonatige Senkung der Energiesteuer auf Kraftstoffe zeigt leider nicht den gewünschten Effekt: Von Preissenkungen ist an der Zapfsäule aktuell nichts zu spüren.

Auch das viel diskutierte Steuerentlastungsgesetz wird wenig Erleichterung für Unternehmen bringen. Es ist in erster Linie arbeitnehmerorientiert und mit zusätzlichem Aufwand für den Arbeitgeber verbunden: er muss die Auszahlung der Energiepreispauschale an den Arbeitnehmer vornehmen und mit der Lohnsteuer verrechnen.

Mindestloohnerhöhung belastet zusätzlich

FDPW-Präsident Uwe Schmidt mahnt zur Vorsicht: „Sie sehen, es reicht nicht aus, sich allein auf die Entlastungspakete der Regierung zu verlassen. Ich empfehle dringend, sämtliche sich bietenden Möglichkeiten zur Kostensenkung zu prüfen und zu nutzen.“ Schmidt sieht weitere Belastungen auf die Betriebe zukommen, wenn die geplante Erhöhung des Mindestlohns im Oktober auf 12 Euro umgesetzt wird. Er rechnet fest damit, dass dies vor allem im Osten der Bundesrepublik zu einer allgemeinen Lohnsteigerung führen wird. „Wenn die 12 Euro kommen, dann liegen sogar unsere empfohlenen Ecklöhne unterhalb der Mindestlohnschwelle. Und wegen des Abstandsgebotes müssen im nächsten Schritt auch die höheren Lohngruppen angepasst werden. Dies übt zusätzlich finanziellen Druck auf die Betriebe aus und kommt zu einer Unzeit“, so Schmidt.

Er empfiehlt: „Steuern Sie dort, wo es möglich ist, gegen. Und seien Sie sich darüber im Klaren, dass Ihre Kunden nicht um Preiserhöhungen herumkommen werden - so unbeliebt diese auch sein mögen“, so Schmidt weiter.

FDPW-Kostenindex wird überarbeitet

Ein bewährtes Instrument für Preisverhandlungen ist der FDPW-Kostenindex, den der Fachverband üblicherweise einmal jährlich veröffentlicht. „Die Situation ist sehr dynamisch. Deshalb überarbeiten wir den erst kürzlich herausgegebenen Kostenindex noch einmal. Unser Ziel ist es, unseren Mitgliedsbetrieben ein Instrument an die Hand zu geben, mit dem Preissteigerungen fundiert begründet werden können“, erläutert FDPW Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler. Er empfiehlt allen Betrieben, diese Daten in der FDPW-Geschäftsstelle anzufordern und Preisanpassungen rechtzeitig vorzunehmen. Dabei sollten auch direkt die aufgrund der Mindestloohnerhöhung zu

erwartenden Lohnkostensteigerungen berücksichtigt werden.

E-Tool – ein wichtiges Instrument

Neben Preisanpassungen gibt es viele zusätzliche Möglichkeiten, in den Betrieben Energie zu sparen und diese effizienter einzusetzen. Potenziale lassen sich schnell identifizieren, wenn die eigenen Verbräuche untersucht werden. Das digitale Energiebuch der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz (MIE) unterstützt dabei, herauszufinden, wo, wieviel und in welcher Form Energie im Unternehmen verbraucht wird. Unter www.energie-tool.de lässt sich der betriebliche Energieverbrauch problemlos darstellen und im nächsten Schritt detailliert - auch im Vergleich zum Branchendurchschnitt - analysieren. Ein wichtiges Feature des Programms zeigt die zeitliche Entwicklung der Kosten in Relation zum Umsatz. Auf der Basis der so gewonnenen Erkenntnisse können direkt Gegenmaßnahmen abgeleitet und ergriffen werden.



Kurzfristige Maßnahmen

Mit wenigen Maßnahmen und ohne viel Aufwand kann innerhalb eines kurzfristigen Zeitfensters Energie im Betrieb gespart werden.

Hierzu zählen:

- Anpassung von Nutzungsprozessen von Maschinen und Fahrzeugen: Routenoptimierung, Reduzierung von Rüstzeiten etc.
- Vermeidung von kostenintensiven Lastspitzen: Reduktion von Lastspitzen (z.B. durch zeitversetztes Anschalten der Maschinen) führt zu einer unmittelbaren Reduzierung des Leistungspreises für die Energieversorgung.
- Reduzierung der Raumtemperatur: Laut Experten entspricht eine ein Grad niedrigere Raumtemperatur einer Einsparung ca. sechs Prozent
- Korrektes Lüftungsverhalten: Stoßlüften tauscht die Raumluft schnell aus, wobei Wände und Inventar aber nicht so schnell auskühlen.
- Beleuchtung: Eine Umstellung auf LED-Lampen bietet ein Einsparungspotenzial von 50 Prozent
- Installation von Bewegungssensoren
- Zeitschaltuhren
- Ausschalten von Geräten, Maschinen und Beleuchtung, wenn sie nicht genutzt werden

Mittel- bis langfristige Maßnahmen

Mittel- bis langfristige Maßnahmen sind in der Regel zeit- und kostenintensiver. Doch Förderprogramme der Regierung und der KfW Bank unterstützen Unternehmen dabei, die Energiewende voranzutreiben und nachhaltig zu investieren.

Folgende Vorhaben werden zum Beispiel von der KfW Bank unterstützt:

- Investitionen in klimaschonende/energieeffiziente Anlagen und/oder Prozesse
- Strom oder Wärme aus erneuerbaren Energiequellen nutzen
- Energieeffiziente Gewerbegebäude bauen oder kaufen oder ein Gewerbegebäude energieeffizient sanieren
- Klimafreundliche Technologien oder Produkte herstellen
- In emissionsarme Fahrzeuge investieren
- In die Errichtung und Nutzung von Energiespeicher investieren
- In Green IT-Projekte investieren
- In sonstige umweltschützende oder nachhaltige Maßnahmen investieren
- Ladestationen für Elektrofahrzeuge errichten

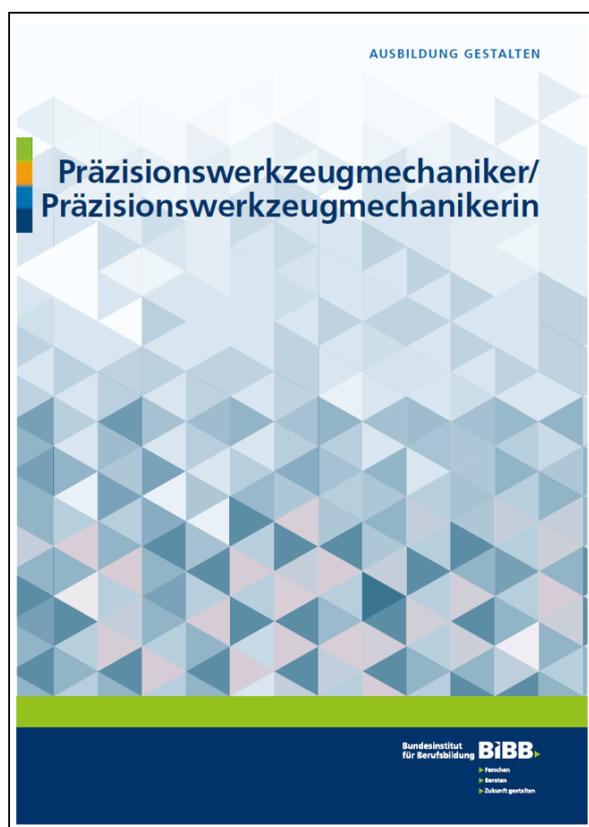
„Jeder Betrieb bietet hohes Optimierungspotenzial und Förderungen sind möglich. Hierzu sollte man sich auch direkt über die neuesten Entwicklungen und Maßnahmen informieren. Das Team des FDPW verfügt über ein qualifiziertes, professionelles Berater-Netzwerk, das im Förder- und Maßnahmenchungel beratend zur Seite stehen und unterstützen kann,“ so FDPW-Geschäftsführer Wilfried Saxler. Er gibt zu bedenken, dass viele Prozesse Fehlerquellen bergen würden, die man mit guter Beratung leicht vermeiden könne.

Uwe Schmidt empfiehlt: „Binden Sie auf jeden Fall auch Ihre Mitarbeiter ein. Sie müssen bei dem Veränderungsprozess aktiv mit ins Boot geholt werden. Gut informierte Mitarbeiter akzeptieren Maßnahmen eher und zeigen leichter die Bereitschaft mitzuhelfen, wenn es zum Beispiel um spritsparendes Fahrverhalten mit dem Firmen-PKW geht. Wenn alle an einem Strang ziehen und um die Wichtigkeit wissen, kann schon viel bewegt werden.“

BERUFLICHE HANDLUNGSFÄHIGKEIT ERFOLGREICH VERMITTELN

Wie das Ausbildungsversprechen zielführend eingelöst werden kann

Nachwuchskräfte im eigenen Betrieb ausbilden ist eine sinnvolle Antwort auf den Fachkräftemangel. Wenn die passende Bewerberin oder der passende Bewerber gefunden ist, geht die eigentliche Aufgabe los. Gemeinsam mit Berufsschule, Prüfern und Ausbildungsberatern müssen die Unternehmen ihre Auszubildenden befähigen, den Anforderungen ihres zukünftigen Berufes gerecht zu werden. Das Ausbildungsversprechen lautet: Vermittlung einer Vielzahl von Kompetenzen innerhalb der Ausbildung, um den Auszubildenden in seiner fachlichen und persönlichen Entwicklung auf sein Berufsleben vorzubereiten. Mit der entsprechenden Sorgfalt und einem planvollen Konzept kann dies gut gelingen



Das Ziel der Berufsausbildung ist die Vermittlung von beruflicher Handlungsfähigkeit. Diese wird seit 2005 in §1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) beschrieben:

„Die Berufsausbildung hat die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit in einer sich wandelnden Arbeitswelt notwendigen beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) in einem geordneten Ausbildungsgang zu vermitteln. Sie hat ferner den Erwerb der erforderlichen Berufserfahrung zu ermöglichen.“

Dieses Gesetz nimmt alle an der Ausbildung beteiligten Parteien in die Pflicht. Im Team mit Berufsschullehrern, Prüfern und Ausbildungsbetrieben stellen sich die Ausbildungsbetriebe der Herausforderung, heute die Fachkräfte von morgen gemäß der an sie gestellten Anforderungen auszubilden.

Intensiv nutzen: Die Umsetzungshilfe unterstützt bei der Beantwortung der meisten offenen Fragen.

Schlüsselfunktion „Ausbilder/in“

Ausbilderinnen und Ausbilder zeichnen sich in den Betrieben verantwortlich für die Schulung und Qualifizierung der zukünftigen Fachkräfte. Der Ausbilderschein, den Ausbilder nach einer bestandenen Ausbildereignungsprüfung (kurz: AEVO) vorweisen können, bescheinigt den erfolgreichen Absolventen sowohl die fachliche Kompetenz als auch die entsprechenden pädagogischen Fähigkeiten, um die Fachkräfte von morgen adäquat auf ihr Berufsleben vorzubereiten.

Damit können sich die Ausbilderinnen und Ausbilder gut gerüstet ihren Pflichten und Aufgaben stellen:

- Erstellung eines Ausbildungsplans für die Auszubildenden
- Vermittlung von theoretischen sowie praktischen Ausbildungsinhalten
- Bereitstellung der erforderlichen Ausbildungsmittel
- Kontrolle der Arbeitsergebnisse der Auszubildenden
- Kontrolle des vom Auszubildenden geführten Berichtsheftes
- Beurteilung der Fertigkeiten der Auszubildenden
- Gewährleistung der Sicherheit innerhalb des Betriebes
- Stärkung sozialer, methodischer und persönlicher Kompetenzen der Auszubildenden
- Unterstützung bei Konflikten oder Unsicherheiten der Auszubildenden

Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Stefan Stange ist Präsident der FDPW-Fachakademie und zeichnet sich für das Thema „Ausbildung“ im Fachverband verantwortlich. Er bildet selbst seit langem immer wieder junge Menschen im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk aus und betont die Wichtigkeit der oben genannten Pflichten und Aufgaben: „Es ist fundamental, dass sich Ausbilder über ihre eigene Rolle im Bildungsprozess bewusst sind. Nur wenn man gewissenhaft handelt

und sich für den Nachwuchs engagiert, kann eine gute Ausbildung gelingen.“ Er empfiehlt den Betrieben auch einen engen Kontakt zur Berufsschule und zu den Erziehungsberechtigten: „...um im direkten Austausch bezüglich der Leistungen und des Engagements des Auszubildenden zu bleiben.“

Grundvoraussetzung: Optimales Arbeitsumfeld

Ein optimales Arbeitsumfeld ist die Basis für eine erfolgreiche Ausbildung, in der der Beruf von Grund auf erlernt wird. „Die jungen Menschen haben ein Anrecht darauf, dass alle verantwortlichen Beteiligten das bestmögliche Milieu für eine qualifizierte Vermittlung des Berufes schaffen“, erklärt Stefan Stange. Deshalb sei die Gewährleistung eines gleichbleibend hohen Qualitätsniveaus der Ausbildungsstätte ebenso Grundvoraussetzung wie die Bereitstellung eines adäquaten Arbeitsplatzes. Dazu gehören unbedingt auch die notwendigen Arbeitsmittel, Geräte und Maschinen, die gemäß Ausbildungs- und Prüfungsordnung beherrscht werden müssen.

„Es gibt Betriebe, die nicht über alle notwendigen Maschinen verfügen, an denen der Auszubildende auf der Basis des Ausbildungsrahmenplans entsprechende Tätigkeiten durchführen muss. Hier macht es Sinn, diesen Teil der Ausbildung in einen anderen Betrieb zu verlegen und die sogenannte Verbundausbildung zu nutzen“, so Stange weiter. Diese ist in § 22 Absatz 2 des Berufsbildungsgesetzes geregelt und ermöglicht eine Ausbildung auch in Zusammenarbeit mit anderen Betrieben oder Bildungseinrichtungen (z. B. überbetriebliche Ausbildungsstätten):

„Eine Ausbildungsstätte, in der die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nicht in vollem Umfang vermittelt werden können, gilt als geeignet, wenn dieser Mangel durch Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte behoben wird.“

Informationen zur Verbundausbildung, die in vielen Bundesländern sogar gefördert wird, erhalten die Betriebe bei ihrer zuständigen Handwerkskammer.

Ausbildungsbegleitende Hilfen

Auszubildende, die für die Berufsschule weitere Unterstützung brauchen, erhalten Hilfe von der Agentur für Arbeit, die den Zugang zu sogenannten ausbildungsbegleitenden Hilfen ermöglicht. Förderungsbedürftigen jungen Menschen sollen so die Aufnahme, die Fortsetzung sowie der erfolgreiche Abschluss einer erstmaligen betrieblichen Berufsausbildung in anerkannten Ausbildungsberufen ermöglicht werden. Hilfestellung gibt es beispielsweise bei Lücken und Lernschwierigkeiten in der Fachtheorie und Fachpraxis. Gleichzeitig können so auch Ausbildungsabbrüche verhindert werden.

Anbieter für ausbildungsbegleitende Hilfen sind Bildungsträger, die im Auftrag der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters tätig sind. Je nach Bedarf umfasst der regelmäßige Stütz- und Förderunterricht, der außerhalb der betrieblichen Ausbildungszeiten stattfindet, drei bis acht Stunden wöchentlich. Gelernt wird in kleinen Lerngruppen oder in Einzelunterricht.

Informationsbroschüren und Publikationen

Ausbilderinnen und Ausbilder sind nicht auf sich allein gestellt. Sie haben Zugang zu etlichen Materialien, Informationsbroschüren und Hilfen, die speziell dafür entwickelt wurden, sie bei ihrer Arbeit zu unterstützen.

Zusätzlich sind Berater in Handwerkskammern und bei der Agentur für Arbeit bei Fragen und Problemen in den Bereichen Aus- und natürlich auch Weiterbildung behilflich.

Nützliche Links

Speziell für das Berufsbild des Präzisionswerkzeugmechanikers /der Präzisionswerkzeugmechanikerin wurden vielfältige Informationen rund um die Ausbildung zusammengetragen.

Sie sind im Internet frei verfügbar und können dort abgerufen werden, so. z. B. rund um das Thema Ausbildung auf den Seiten des BIBB. www.bibb.de

Einen Einstieg in das Berufsbild des Präzisionswerkzeugmechanikers bieten der Ausbildungsleitfaden: "

→ https://fdpw.de/download/Ausbildungsleitfaden_web.pdf

sowie die Umsetzungshilfe:

→ <https://www.bibb.de/veroeffentlichungen/de/publication/download/9577>

und Materialien und Musteraufgaben zur Prüfungsvorbereitung:

→ https://www.bibb.de/dienst/berufesuche/de/index_berufesuche.php/profile/apprenticeship/210317?page=3

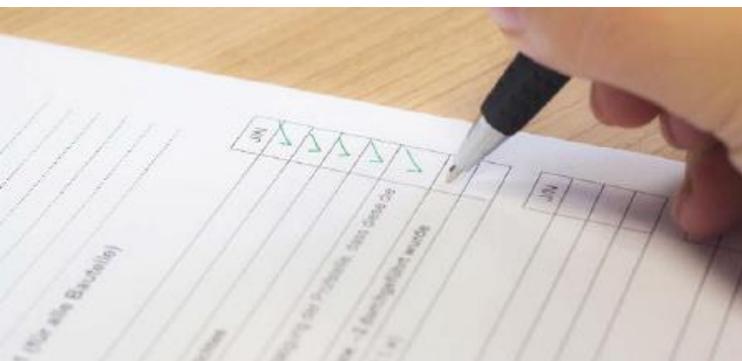
Sollten Sie weitere Fragen bezüglich der Ausbildung haben, ist natürlich auch die FDPW-Geschäftsstelle gerne behilflich.

→ www.fdpw.de

DAMIT ALLES GUT LÄUFT!

Ausbildungsrahmenplan und Ausbildungsplan schaffen Orientierung sowie Struktur.

Ein wesentlicher Baustein der Ausbildung zum/zur Präzisionswerkzeugmechaniker/ in ist der Ausbildungsrahmenplan. Er informiert über sämtliche Kenntnisse und Fähigkeiten, die während der 3,5 Jahre dauernden Ausbildung vermittelt werden sollen, und dient den Ausbilderinnen und Ausbildern als Anleitung, die Ausbildung wie vorgeschrieben zu organisieren. Auf seiner Basis wird der unternehmensspezifische Ausbildungsplan mit einer detaillierten sachlichen und zeitlichen Ablaufbeschreibung erstellt, um eine fundierte und allumfassende betriebliche Ausbildung zu gewährleisten.



Einen guten „Fahrplan“ erstellen und einhalten steigert die Qualität der Ausbildung.

Der Ausbildungsrahmenplan

Der Ausbildungsrahmenplan ist Teil der Ausbildungsordnung nach § 5 BBiG und bildet die rechtliche Grundlage für die betriebliche Ausbildung. Er enthält die Ausbildungsinhalte, die für die Ausübung eines Berufs notwendig sind, und ist ein wichtiges Kontrollinstrument, um die Qualität und Vollständigkeit des vermittelten Stoffes zu überprüfen. Der Ausbildungsrahmenplan, der für die betriebliche Ausbildung definiert ist, und der Rahmenlehrplan, der die Inhalte für den Berufsschulunterricht festlegt, sind sachlich und zeitlich aufeinander abgestimmt. Ausbilder / innen sowie Berufsschullehrer/ innen wird deshalb dringend empfohlen, sich im Rahmen der Lernortkooperation regelmäßig zu treffen, auszutauschen und zu beraten

Der Ausbildungsrahmenplan als Bestandteil der Ausbildungsordnung ist dokumentiert in der Umsetzungshilfe. Die Umsetzungshilfe für das Präzisionswerkzeugmechaniker- Handwerk steht unter folgendem Link zum Download bereit:

→ <https://fdpw.de/download/umsetzungshilfe.pdf>

Dort wird unter anderem die zeitliche und inhaltliche Strukturierung der Ausbildung detailliert beschrieben.

Der betriebliche Ausbildungsplan

Der betriebliche Ausbildungsplan basiert auf dem Ausbildungsrahmenplan. Er regelt die organisatorische und fachliche Durchführung der Ausbildung im Unternehmen und wird von den dort zuständigen Ausbilderinnen und Ausbildern erstellt. Der Ausbildungsplan beinhaltet konkrete Zeit- und Inhaltsvorgaben, die die gesamte Ausbildung klar und übersichtlich strukturieren und als Orientierung für alle Beteiligten dienen. Sämtliche Themenfelder des Berufsbildes werden in ihm berücksichtigt.

Wie der betriebliche Ausbildungsplan auszusehen hat, ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Er sollte pädagogisch sinnvoll aufgebaut sein und den geplanten Verlauf der Ausbildung sachlich und zeitlich belegen. Anzugeben ist auch, welche Abteilung für welche Lernziele verantwortlich ist und wann und wie lange die Auszubildenden an welchem Ausbildungsort bleiben sollen.

Der betriebliche Ausbildungsplan sollte wie folgt strukturiert werden:

- Bilden von betrieblichen Ausbildungsabschnitten,
- Zuordnen der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten zu diesen Ausbildungsabschnitten,
- Festlegen der Ausbildungsorte und der verantwortlichen Mitarbeiter/innen,
- Festlegen der Reihenfolge der Ausbildungsorte und der tatsächlichen betrieblichen Ausbildungszeit,
- falls erforderlich: Berücksichtigung überbetrieblicher Ausbildungsmaßnahmen und Abstimmung mit Verbundpartnern.

Weiterhin sind bei der Aufstellung des betrieblichen Ausbildungsplans zu berücksichtigen:

- persönliche Voraussetzungen der Auszubildenden (z. B. unterschiedliche Vorbildung),

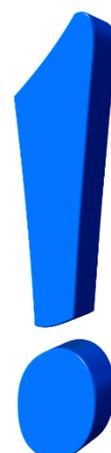
- Gegebenheiten des Ausbildungsbetriebes (z. B. Betriebsstrukturen, personelle und technische Einrichtungen, regionale Besonderheiten),
- Durchführung der Ausbildung (z. B. Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte, Berufsschulunterricht in Blockform, Planung und Bereitstellung von Ausbildungsmitteln, Erarbeiten von methodischen Hinweisen zur Durchführung der Ausbildung).

Ausbildungsbetriebe erleichtern sich die Erstellung individueller betrieblicher Ausbildungspläne, wenn detaillierte Listen mit betrieblichen Arbeitsaufgaben erstellt werden, die zur Vermittlung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Ausbildungsordnung geeignet sind. Hierzu sind in den Erläuterungen zum Ausbildungsrahmenplan konkrete Anhaltspunkte zu finden. Ein Muster für den betrieblichen Ausbildungsplan können Sie unter folgendem Link herunterladen:

- https://www.bibb.de/dienst/berufesuche/de/index_berufesuche.php/practice_examples/checklisten_und_muster/AG_PWM_Kap.2.3_Muster-betr-AP-lan.pdf

„Bitte nutzen Sie den Ausbildungsrahmenplan so intensiv wie möglich. Als eine Art ‚Fahrplan für die Ausbildung‘ gibt er Orientierung auf dem Weg zur kompetenten Fachkraft für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk.“

Stefan Stange, Schneidwerkzeugmechaniker-Meister und FDPW-Vorstandsmitglied

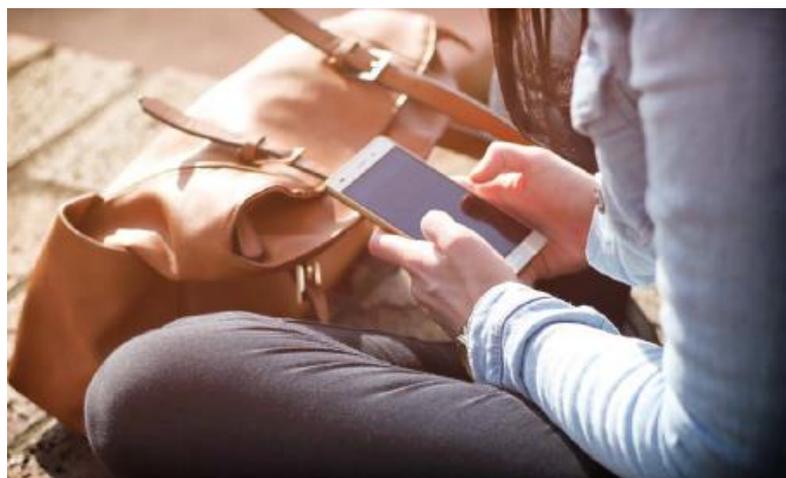


NUR EINE LÄSTIGE PFLICHT?

Ohne Ausbildungsnachweis keine Abschlussprüfung

Der Ausbildungsnachweis (ehemals Berichtsheft) bedeutet für viele Auszubildende eine lästige Pflicht, um die man nicht herumkommt. Wie auch immer die persönliche Einstellung zu diesem „Tagebuch“ über Ausbildungsinhalte und Ausbildungsgeschehen ist: Ohne vollständiges Berichtsheft gibt es keine Zulassung zur Gesellenprüfung. App-Lösungen, die den klassischen Papier - Stift - Nachweis zunehmend ersetzen, machen die Dokumentation der Daten mittlerweile zum Kinderspiel und unterstützen bei der lückenlosen Erfassung.

Der Ausbildungsnachweis hat während der Ausbildung eine wichtige Kontrollfunktion: Ausbildungsinhalte werden in regelmäßigen Abständen von den Auszubildenden zusammengetragen, überdacht und bewertet. In Verbindung mit dem betrieblichen Ausbildungsplan bietet der Ausbildungsnachweis die Möglichkeit, die Ausbildung vollständig zu planen und zu überwachen. Der Ausbilder erhält anhand eines gut geführten Nachweises einen Überblick zum Lernstand und kann fundiertes Feedback zum Ausbildungsverlauf geben.



Bequem von unterwegs den Ausbildungsnachweis führen, das hilft bei der lückenlosen Dokumentation

Alle müssen dranbleiben

Auch wenn das Führen des Ausbildungsnachweises Sache der Auszubildenden ist, sind die Betriebe dazu angehalten, die Mitarbeiter zum Pflegen der Dokumentation zu motivieren, denn gerne gerät diese – oftmals ungeliebte – Aufgabe in Vergessenheit. In der Praxis hat es sich bewährt, dass die Ausbilder den Ausbildungsnachweis mindestens einmal im Monat prüfen, mit den Auszubildenden besprechen und den Nachweis abzeichnen. Eine Bewertung der Ausbildungsnachweise nach Form und Inhalt ist im Rahmen der Prüfungen nicht vorgesehen.

Es muss nicht immer Papier sein

Zur Unterstützung von Ausbildungsbetrieben und von Azubis wurden App-Lösungen entwickelt, mit denen Ausbildungsnachweise an mobilen Geräten digital ausgefüllt und geführt werden können. Sie sollen in einen Gesamtprozess zur Betreuung und Begleitung der Auszubildenden eingebunden werden und bieten zahlreiche Vorteile:

- Sie fördern die Kommunikation zwischen Ausbilder und Auszubildenden,
- sie tragen zu einer besseren Lesbarkeit bei und ermöglichen die Einbindung von digitalen Unterlagen (z. B. Fotos, technische Zeichnungen etc.),
- sie erleichtern durch den jederzeit möglichen Zugriff auf die Ausbildungsnachweise, deren Kontrolle und Verwaltung,
- sie bieten eine automatisierte Erinnerungsfunktion für fehlende Berichte,
- sie stellen die Entwicklung der Auszubildenden übersichtlich und transparent dar und
- erlauben häufig einen Bezug zur Ausbildungsordnung durch integrierte Informationen (Soll-Ist-Stand Vergleich).

Damit leisten digitale Berichtshefte einen Beitrag zur Erhöhung der Ausbildungsqualität und unterstützen Betriebe und Auszubildende gleichermaßen. Die Apps sind gegen eine geringe Lizenzgebühr und ohne viel Aufwand nutzbar.

Beispiele für Online-Ausbildungsnachweise finden Sie hier:

- <https://www.azubiheft.de>
<https://www.online-ausbildungsnachweis.de>

„Ich empfehle den Einsatz einer digitalen Lösung wie zum Beispiel ‚Azubiheft‘. Über eine mobile App kann der Nachweis sogar von unterwegs ausgefüllt werden – das kommt den jungen Auszubildenden sehr entgegen. Wir als Ausbilder haben jederzeit Zugriff auf die hinterlegten Inhalte und können bei Bedarf zusätzlich unterstützen und gegensteuern. Damit bleibt immer alles im Blick und der Auszubildende kann seine Entwicklung bis zur Prüfung lückenlos dokumentieren.“

Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Florian Baldus, Mitglied im Prüfungsausschuss und Geschäftsführer der Spreyer Werkzeug-Technik GmbH

SCHNELLER ZUM ZIEL?

Voraussetzungen für eine Verkürzung der Ausbildung.

Nicht alle Auszubildenden zur Präzisionswerkzeugmechanikerin und zum Präzisionswerkzeugmechaniker müssen 3,5 Jahre in „die Lehre gehen“. Wenn zu erwarten ist, dass das Ausbildungsziel schneller als vorgegeben erreicht werden kann und entsprechende Voraussetzungen erfüllt sind, kann ein Antrag auf Verkürzung der Ausbildung bei der zuständigen Handwerkskammer gestellt werden. Auch eine vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung ist möglich.

Das Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) regelt in § 27c die Voraussetzungen für eine Ausbildungsverkürzung: Auf gemeinsamen Antrag des Lehrlings (Auszubildenden) und des Ausbildenden hat die Handwerkskammer die Ausbildungsdauer zu kürzen, wenn zu erwarten ist, dass das Ausbildungsziel in der gekürzten Dauer erreicht wird.

Der entsprechende Antrag sollte möglichst schon bei Vertragsabschluss gestellt werden, spätestens jedoch, wenn mindestens noch ein Jahr Ausbildungszeit zur Verfügung steht.

Verkürzungsgründe können sein:

- Fachoberschulreife (Mittlere Reife)
 - ▶ Verkürzung bis zu 6 Monate
- Fachhochschulreife/Abitur
 - ▶ Verkürzung bis zu 12 Monate
- Berufsbildungsjahr (fachbez.)
 - ▶ Verkürzung bis zu 12 Monate
- abgeschlossene Berufsausbildung
 - ▶ Verkürzung bis zu 12 Monate
- abgebrochene Berufsausbildung
 - ▶ maximal die bisher absolvierte Ausbildungszeit
- sonstige Gründe (z. B. Alter)
 - ▶ bis zu 12 Monate

Treffen mehrere Verkürzungsgründe zu, ist es möglich, diese miteinander zu kombinieren. Doch darf bei einer Regelausbildungszeit von 42 Monaten (3,5 Jahren) die Mindestausbildungszeit von 24 Monaten nicht unterschritten werden.

Idealerweise wird der Antrag zur Verkürzung der Ausbildungszeit schon zu Beginn der Ausbildung gestellt und kann im Ausbildungsvertrag direkt vermerkt werden. Mit der Eintragung des Ausbildungsvertrags in die Lehrlingsrolle wird die Verkürzung wirksam.

Auch nach dem Beginn der Ausbildung kann noch eine Verkürzung beantragt werden. Voraussetzung ist, dass der Verkürzungsgrund schon zu Beginn der Ausbildung gegeben war (s.o). Die Verkürzung muss in einem Änderungsvertrag vereinbart werden, der Antrag muss bei der zuständigen Handwerkskammer gestellt werden und die Restausbildungszeit muss noch mindestens 12 Monate betragen.

Vorzeitige Prüfung verkürzt Ausbildungszeit

Auch eine vorzeitige Zulassung zur Gesellen-/ Abschlussprüfung führt zu einer Verkürzung der Ausbildungszeit. Dazu muss keine Eintragung in den Ausbildungsvertrag vorgenommen werden, da lediglich eine Prüfungszulassung zum vorgezogenen Termin erfolgt.

Die Grundlage hierfür ist zu finden im Berufsbildungsgesetz (BBiG) § 45 Zulassung in besonderen Fällen:

Auszubildende können nach Anhörung der Auszubildenden und der Berufsschule vor Ablauf ihrer Ausbildungszeit zur Abschlussprüfung zugelassen werden, wenn ihre Leistungen dies rechtfertigen.

Grundvoraussetzung ist eine Schulnote von mindestens 2,49. Gleichzeitig ist es unerlässlich, dass alle beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten entsprechend dem Ausbildungsplan abschließend vermittelt wurden und der/die Antragsteller/in die Möglichkeit hatte, eine entsprechende Berufserfahrung zu erwerben. Zusätzlich zu den betrieblichen und berufsschulischen Leistungen können auch die Leistungen der Zwischenprüfung oder Teil 1 der Gesellenprüfung berücksichtigt werden.

Die betriebliche Mindestlehrzeit von 24 Monaten darf bei einer 3,5-jährigen Ausbildung auch hier nicht unterschritten werden.

Sonderfall Teilzeitausbildung

Das Berufsbildungsgesetz (BBiG) § 7a sieht auch eine Teilzeitberufsausbildung vor:

Die Berufsausbildung kann in Teilzeit durchgeführt werden. Im Berufsausbildungsvertrag ist für die gesamte Ausbildungszeit oder für einen bestimmten Zeitraum der Berufsausbildung die Verkürzung der täglichen oder der wöchentlichen Ausbildungszeit zu vereinbaren. Die Kürzung der täglichen oder der wöchentlichen Ausbildungszeit darf nicht mehr als 50 % betragen.

Über die Option einer Teilzeitausbildung bei beispielsweise familiären Verpflichtungen, aus gesundheitlichen Gründen oder bei Lernbeeinträchtigungen erfolgt eine Flexibilisierung der Ausbildungszeit. Dies kann potenziellen, aber bislang verhinderten Auszubildenden neue Wege aufzeigen.

Betrieb und Auszubildende können im Rahmen ihres Ausbildungsvertrages eine Teilzeitausbildung vereinbaren: Für einen bestimmten Zeitraum oder die gesamte Ausbildungszeit kann die tägliche oder wöchentliche Arbeitszeit im Betrieb reduziert und gleichzeitig die Ausbildungsdauer entsprechend verlängert werden.

Der Antrag zur Teilzeitausbildung muss bei der zuständigen Handwerkskammer gestellt werden. Bitte beachten: Die Teilzeitregelung gilt nicht für den Besuch der Berufsschule! Sie gilt lediglich für die Zeit der Ausbildung, die im Betrieb absolviert wird.

„Verkürzungsgründe gibt es einige, doch sollte vorher intensiv abgewogen werden, ob eine Reduzierung der Ausbildungszeit wirklich sinnvoll ist. Es ist wichtig, dass die Auszubildenden genug Zeit haben, ihren Beruf zu erlernen. Denn am Ende zählt eine erfolgreiche Abschlussprüfung.“

Stefan Stange, Schneidwerkzeugmechaniker- Meister und FDPW-Vorstandsmitglied

AUSBILDUNG IST DURCH UND DURCH TEAMWORK!

Interview mit Stefan Stange, Schneidwerkzeugmechaniker-Meister und FDPW-Vorstandsmitglied.

Mit dem aktuellen „Fachkräftemangel“ ist das Thema der Ausbildung noch stärker in den Fokus gerückt. Doch Ausbildung ist nicht gleich Ausbildung. Manche Azubis schaffen ihre Gesellenprüfung nur mit Ach und Krach, andere holen Preise. Die Gründe dafür können vielfältig sein. Fest steht, dass in den Ausbildungsbetrieben nicht überall das gleiche Ausbildungsniveau herrscht und es auch von Seiten der Betriebe da und dort an Engagement fehlt. Das kritisiert Stefan Stange. Ein Gespräch mit dem Schneidwerkzeugmechaniker-Meister, der sich im FDPW vehement für eine qualitativ hochwertige Ausbildung stark macht. Er ist auch Präsident der Fachakademie des FDPW, Innungsoberrmeister der Präzisionswerkzeugmechaniker-Messerschmiedeinung Dresden und Inhaber der Schleiferei Stange mit zwei Mitarbeitern, die seit langem Ausbildungsbetrieb ist.

FORUM: Man sollte doch denken, dass die Ausbildung überall gleich ist ...

Stange: Dem ist mitnichten so. Dazu muss man einen Blick auf die Grundlagen der Schulbildung in Deutschland werfen und wissen, dass die schulische Ausbildung in unserem föderalen System nicht überall gleich ist. Die rote Laterne hängt laut Pisa Studie an der Küste und die Leuchttürme stehen in den südlichen Regionen. Und genau diese unterschiedlichen Ausgangspunkte machen uns in der Berufsschule Schwierigkeiten. Gerade die zuständige Berufsschule hat im zweiten Ausbildungsjahr oft das Problem, dass sie erst einmal alle Schüler, welche das erste Berufsschuljahr an ihren ortsansässigen Berufsschulen besuchten, auf das gleiche Ausgangsniveau bringen muss. Das kann mehrere Monate beanspruchen und das ist definitiv verlorene Zeit für die Fachausbildung.

FORUM: Aber es gibt doch eine allgemein gültige Ausbildungsordnung?

Stange: Ja, zwar ist diese bundeseinheitlich geregelt, aber man muss hier berücksichtigen, dass die Ausgestaltung der



Stefan Stange, Schneidwerkzeugmechaniker-Meister und FDPW-Vorstandsmitglied

„Lehrzeit“ ganz unterschiedlich vonstattengehen kann. Eine wesentliche Ungleichheit ist, dass nicht alle Berufsschulen bundesweit die gleichen Rahmenbedingungen und Unterrichtsinhalte anbieten können. Gerade wenn zu viele Fachrichtungen in einer Berufsschulklasse vertreten sind – das ist häufig im ländlichen Raum der Fall – ist die Ausbildung zu unspezifisch. Auf unser Berufsbild bezogen sollte im ersten Berufsschuljahr das Thema „Drehen, Fräsen und Bohren“ ausreichend berücksichtigt werden. Hier sehe ich es als Aufgabe für den Ausbildungsbetrieb, eine passende Berufsschule im Rahmen eines Gastschulverhältnisses zu suchen, auch wenn diese nicht gleich nebenan ist. Sonst ist der Auszubildende ab dem zweiten Lehrjahr überfordert oder abgehängt.

Eine weitere Möglichkeit ist es, das komplette erste Lehrjahr in der Schule zu verbringen: Berufs-Grundschuljahr Metall ist für unseren Bereich hier das Stichwort. Das hat gerade auf der betrieblichen Seite den Vorteil, dass der Azubi noch Schüler und somit familienversichert ist. Durch einen Vorvertrag mit dem Ausbildungsbetrieb macht er während dieses Schuljahres Praktika in Betrieben. Somit geht der Schüler mit einer soliden Basis und guten Vorkenntnissen der Metallverarbeitung ins zweite Ausbildungsjahr. Aber auch hierbei sei der Hinweis gestattet: Die Berufsschule vorher ansehen und auf ihre Eignung prüfen!

FORUM: Ein Unternehmer, dessen Auszubildende landesweit immer unter den Besten sind, berichtet, dass Ausbildung bei ihm keine Nebensache sei, ein Team von Ausbildern und Meistern die entstandenen Lücken der Azubis vor jeder Prüfung und nach jedem Ausbildungsjahr schließt ...

Stange: Ja, das ist der Idealfall: Ausbildung als Teamwork. Alle stehen hinter dem Auszubildenden und unterstützen ihn. Die eigene Begeisterung für das Handwerk auf den Lehrling zu übertragen, ihn mitzureißen

und zu begeistern, das ist immens wichtig für eine nachhaltige Ausbildung. Man sieht die gelebte Unternehmenskultur häufig bei der Freisprechungsfeier. Sind der Chef /die Chefin des Ausbildungsbetriebs und die Ausbilder vor Ort, dann zeigt das, dass man gemeinsam auf das Erreichte stolz ist, weil man gemeinsam intensiv darauf hingearbeitet hat. Das Gesellenstück wird dann auch entsprechend herausragend sein ...

FORUM: Frech gefragt: Gibt es Betriebe, die Auszubildende eher als preiswerte Arbeitskraft sehen?

Stange: Ich habe das immer wieder von meinen Lehrlingen gehört, dass ihre Mitschüler woanders nur Teile einlegen. Natürlich darf das zwischendurch auch mal sein, denn ein Betrieb muss ja schließlich laufen, aber es muss genügend Raum für die fachliche Ausbildung bleiben.

FORUM: Wie sollte eine perfekte Prüfungsvorbereitung aussehen?

Stange: Der betriebliche Ausbildungsplan sollte eigentlich wöchentlich gecheckt werden, ebenfalls das Ausbildungsheft des Auszubildenden, damit man etwaige Kenntnislücken rechtzeitig erkennen kann. Inhalte der Ausbildungsverordnung sollten immer wieder durchgeführt werden, um all diese Fertigkeiten im gleichen Umfang zu erlernen. Betriebe, die nicht alle Ausbildungsmodule ausreichend abdecken können, sollten sich hierfür schon im Vorfeld der Ausbildung geeignete Partner suchen. Hier ist der FDPW ein prima Ansprechpartner oder auch die Jakob-Preh-Schule in Bad Neustadt. Die Fachakademie bietet ergänzend zum Unterricht auch Zertifikatskurse an, die die Auszubildenden besuchen können, um Lerninhalte zu vertiefen oder zu ergänzen, die betrieblich aufgrund der Ausrichtung des Unternehmens nicht abgebildet werden können.

FORUM: Kleine Betriebe, die niemanden extra für das Thema Ausbildung abstellen können, fühlen sich vielleicht alleine gelassen, Schlagworte: gesetzlicher Rahmen, Ausbildungsordnung, Arbeitsmappe, Dokumentation, Eintaktung mit der Berufsschule, Option der verkürzten Ausbildung ...

Stange: Nun, Ausbilden bedeutet vor allem zu Beginn einen enormen Mehraufwand für kleine Betriebe, das stimmt durchaus. Aber: Ausbildung ist kein Hexenwerk. Es gibt hierzu Muster für betriebliche Ausbildungspläne mit Checklisten, Leitfäden, Stoffverteilungspläne und kompakte Handreichungen, zum Beispiel beim FDPW oder auch beim BiBB. Generell sollte man Ausbildung nicht isoliert angehen, sondern sich als Teil des beruflichen Bildungssystems in Deutschland sehen und den Kontakt mit anderen Ausbildungseinheiten wie der Berufsschule und der Handwerkskammer halten. Überall dort findet man geeignete und kompetente Ansprechpartner.

Auf die gute Planung der Ausbildungszeit im Vorfeld sollte in kleinen Betrieben geachtet werden. Wann muss ich welche Inhalte vermitteln, was muss zu den Prüfungen an praktischen Fertigkeiten sitzen, wo benötige ich Unterstützung? Aber ist einmal ein firmeninternes Ausbildungskonzept erstellt, kann es jederzeit angepasst werden und bleibt bestehen.

Und gerade bei den kleinen Betrieben kann das Modell des BGJ-Metall eine optimale Lösung sein – ich selber würde es nicht mehr anders machen. Das Thema Ausbildung treibt ja viele in der Branche um, das heißt aber auch: Wer jetzt engagiert ausbilden will, wird Unterstützung erhalten. Gerade im FDPW gibt es eine ganze Reihe von Ausbildungsbetrieben, die jahrzehntelange Erfahrung in diesem Umfeld haben. Hier lohnt es sich über die FDPW-Geschäftsstelle zu kommunizieren.

FORUM: Wie finden Sie das duale System generell?

Stange: Das duale System ist an sich sehr gut und findet auch international große Anerkennung. Der Ausbildungsbetrieb ist damit Teil der Bildungslandschaft in Deutschland. Das duale System bietet die einmalige Chance, sich schnell neuen Anforderungen und Entwicklungen anzupassen, um eine bedarfsgerechte Ausbildung zu bekommen. Aber die grundlegenden Kenntnisse und Fertigkeiten müssen sitzen, sonst kann die beste Ausbildung nicht fruchten!

Ich kann mich an meine Schulzeit erinnern, da waren wir ab der 8. Klasse alle zwei Wochen abwechselnd für einen Tag in der Produktion eines Betriebes und haben Praxiserfahrungen sammeln können. In der anderen Woche bekamen wir einen praxisbezogenen Unterricht wie Technisches Zeichnen, Maschinenkurs etc. Das war fachlich gesehen sehr gut und hat uns den Start ins Berufsleben deutlich erleichtert. Die Bildungslandschaft im aktuellen Deutschland trennt meiner Meinung nach die handwerklichen und akademischen Bereiche immer noch zu stark voneinander ab, wenngleich sich die Grenzen hier langsam aufweichen. Das sorgt vielleicht auch dafür, dass handwerkliche Berufe und das duale Ausbildungssystem viele Schüler, aber auch deren Berater, gar nicht so auf dem Schirm haben.

FORUM: Was können Betriebe tun, um an gute Bewerber für den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers zu kommen?

Stange: Das ist ein mühsamer Weg: Hier muss man selbst aktiv werden, das tut niemand für einen: Man kann Ausbildungsmessen besuchen, die oft die lokalen oder regionalen Handwerkskammern organisieren. Man kann Ausbildungstage in den Schulen nutzen, um sein Unternehmen vorzustellen und sollte Schülerpraktika anbieten. Man sollte generell jede Chance

ergreifen, seinen Betrieb jungen Leuten zu präsentieren. Eine Möglichkeit mit jungen Menschen in Kontakt zu treten ist auch, Ferienjobs im eigenen Betrieb anzubieten. Daraus kann sich auch Interesse für eine Ausbildung entwickeln. Und während des Ferienjobs merkt man ja auch schon, ob man zueinander passen könnte. Fest steht aber, dass Bewerbungen einem nicht zufliegen.

FORUM: So genannte White-Collar-, also Weißkragen-Berufe, haben immer noch ein immens hohes Image, was sagen Sie dazu?

Stange: Das ist leider noch so, aber man muss hier fragen, wie denn die Zukunft in Weißkragen-Jobs auf mehrere Jahrzehnte Berufsleben – gerade im Hinblick auf künstliche Intelligenz und digitale Transformation – aussehen wird? Das Handwerk ist abwechslungsreich und herausfordernd.

Und am Tagesende habe ich stolz ein Produkt in den Händen, womit man etwas anfangen kann. Die Zukunft braucht Leute, die die vielen Lösungen für unseren Alltag und unser (post-industrielles) Leben bieten können.

Darüber hinaus gibt es im Handwerk interessante Perspektiven, wie etwa die der Meisterausbildung, mit welcher man anschließend ein Studium an einer deutschen Hochschule anstreben kann. In Deutschland ausgebildete Handwerker sind im Ausland sehr gefragt. Das Handwerk hat Zukunft, gerade wenn man die Ressourcen der dualen Ausbildung und der Weiterbildung erkennt und fortwährend nutzt. Mit einem Meisterbrief in der Tasche ist ja auch die Übernahme eines Betriebs eine interessante Option, denn tausende von Betrieben suchen geeignete Nachfolger ...

VERS PÄTET IN DIE AUSBILDUNG STARTEN?

Für viele hat das neue Ausbildungsjahr bereits begonnen. Doch auch nach Beginn des aktuellen Lehrjahres gibt es die Möglichkeit, noch mit der Ausbildung zum/zur Präzisionswerkzeugmechaniker:in verspätet zu starten. Dies ist unter Umständen sogar bis ins nächste Jahr hinein möglich.

„Der verpasste Stoff muss natürlich sowohl theoretisch als auch praktisch nachgeholt werden, aber das sollte auf jeden Fall in diesem Zeitrahmen gut funktionieren sein“, so FDPW-Geschäftsführer Prof. Dr. Wilfried Saxler. Er findet diese Option vor allem für kurzentschlossene Schulabgänger, Studienplatzabbrecher, aber auch für sonstige ausbildungswillige junge Menschen interessant. „Betriebe, die zum Beispiel wegen Kündigungen in der Probezeit unerwartet freie Ausbildungsplätze zur Verfügung haben, könnten so schnell und flexibel wieder neu besetzen.“

Bei Fragen zum nachträglichen Einstieg in die Ausbildung unterstützt die zuständige Kammer oder die FDPW-Geschäftsstelle.

„G’SCHIEIT ODER GAR NICHT“

Das FDPW-Mitglied Rothenaicher Tools GmbH stellt sich vor.

Meister-Titel sind bei Rothenaicher im wörtlichen Sinne doppelt zu nehmen: Viele Mitarbeiter sind im Berufsfeld des Schneidwerkzeug- bzw. Präzisionswerkzeugmechanikers schon auf Landes- und Bundesebene im Wettkampf angetreten und haben schon viel beachtete Titel, wie etwa den des „Werkzeugschleifer des Jahres“, nach Erkheim geholt. Und auch die Ausbildung wird dort meisterlich, eben gleich von zwei Meistern, gestaltet und mitgetragen.



Firmenchef Stefan Rothenaicher (r.) mit seinem Ausbilderteam Maxim Conrad, Felix Conrad und Andreas Huber (v.l.)

Engagement für eine gute Ausbildung und den Beruf und der Wille, fachlich voranzukommen, sind auch prägend für Firmenchef Stefan Rothenaicher, Jahrgang 1966. Es scheint, dass der Funke seiner Leidenschaft für Werkzeuge – für das „Optimale“ – immer und immer wieder auf sein Team überspringt.

Rothenaicher wollte schon immer viel, oder besser gesagt, „mehr“ als zunächst erforderlich. Der gelernte Maschinenschlosser bildete sich nach seinem Abschluss zum Gesellen kontinuierlich fort und ergriff seine Chance, als das neue Berufsbild Schneidwerkzeugmechaniker geprägt und gerade eingeführt wurde.

„Ich war 1992 der erste Schneidwerkzeugmechaniker-Meister in Bayern“, erinnert er sich. „Ein Teil der Ausbildung war damals noch bei den Messerschmieden angesiedelt“. Mit 22 Jahren hatte er auch schon einen eigenen Betrieb in einem Nebengebäude gegründet, „man konnte es wohl als Werkzeugschleiferei bezeichnen“, erinnert er sich.

„Mir war aufgrund der Auftragslage damals schnell bewusst, dass allem, was mit Formwerkzeugen zu tun hat, eine große Zukunft bevorsteht. Auch die CNC-Technologie war zu diesem Zeitpunkt schon auf dem Vormarsch“.

Der Betrieb entwuchs schnell dem Nebengebäude, noch in dem Jahr, in dem Stefan Rothenaicher seinen Meisterabschluss machte, baute er neu, auf einem Gelände mit Entwicklungspotenzial. „Ich dachte damals in die Richtung ‘G’scheit oder gar nicht‘“, sagt der Allgäuer dazu etwas verschmitzt.

Mittlere Reife und Mathematik

Automation und Ausbildung waren damals schon zwei Gebiete, die ihn beschäftigten: „Der Beruf des Schneidwerkzeugmechanikers (seit 2018 Präzisionswerkzeugmechaniker) ist mittlerweile hochkomplex geworden, Mathematik und Digitalisierung spielen eine große Rolle, Qualifikationen,

„DER BERUF DES (...) PRÄZISIONSWERKZEUGMECHANIKERS IST MITTLERWEILE HOCHKOMPLEX GEWORDEN (...).“

STEFAN ROTHENAICHER

die eben auch die Bewerber um einen Ausbildungsplatz mitbringen sollen.

Sehr intensiv betreibt die Firma Rothenaicher deshalb Nachwuchsarbeit. „Unser Motto ist, dass wir mit Auszubildenden nicht eine preisgünstige Arbeitskraft

suchen. Wir bilden deshalb so engagiert aus, weil wir unsere Azubis auch übernehmen und ihnen dauerhaft einen attraktiven Job anbieten wollen. Wir fordern die Mittlere Reife, wir lassen unsere Lehrlinge keine einfachen Arbeiten machen, wir fordern Knowhow, Kreativität, Entscheidungskraft. Das sind die Kernkompetenzen, die sie in unserem Handwerk auch zukünftig brauchen. Klar geht dann auch mal etwas daneben, aber wo gehobelt wird, fallen bekanntlich Späne. Unsere Lehrlinge sollen nicht zuschauen, wie die erfahrenen Kollegen etwas machen, sondern sollen es selbst ausprobieren“, und es gibt ja genügend kompetente Ansprechpartner im Betrieb Rothenaicher.

Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Felix Conrad hat erst dieses Jahr live auf der GrindTec den begehrten Titel „Werkzeugschleifer des Jahres“ geholt. Meister-Kollege Andreas Huber schaffte dies schon vor ihm, Auszubildender Osman Sylaj hat den zweiten Preis des Bundes-Leistungswettbewerbs für Schneidwerkzeugmechaniker erhalten, wie auch Tassilo Vietz fünf Jahre zuvor, und Andreas Huber wurde 1. Bundessieger im Jahr 2006. Maxim Conrad, Bruder von Felix, macht gerade seinen Techniker und ist schon seit Jahren Ausbilder; somit haben Auszubildende bei Rothenaicher ein ganzes Kompetenzteam an ihrer Seite und allerbeste Karten, sobald es auf Prüfungen und Wettbewerbe zugeht.

„Was für mich zählt, ist hier diese Spitzenmannschaft“, berichtet Rothenaicher. „Im Team versammeln wir Erfahrung und Knowhow, wir schließen gemeinsam die Lücken, die vielleicht während des Berufsschuljahres entstanden sind, und bereiten unsere Auszubildenden gemeinsam auf die Prüfungen vor. Hier ist niemand auf sich alleine gestellt. Und nach der bestandenen Gesellenprüfung kann selbstverständlich jeder mit unserer Unterstützung weitermachen.“

Ein Grund für diesen Aufwand ist auch das, was man neudeutsch als Arbeitgebermarke bezeichnet. „Wir stehen hier im Allgäu natürlich als Ausbildungsbetrieb in Konkurrenz mit vielen renommierten Großbetrieben. Wir bieten Vielfalt, die Möglichkeit zur Kreativität, das sofortige Learning by doing und später natürlich einen attraktiven Arbeitsplatz mit weiteren Qualifizierungsmöglichkeiten. Man kann eigentlich schon sagen, dass es für unsere Lehrlinge bei guter Leistung eine Übernahmegarantie und auch eine gute Zukunft gibt.“

Patente und Prozessauslegungen - Vielfalt ist es, was auch den Alltag bei Rothenaicher bestimmt: Mal müssen VHM Sonder-Schneidwerkzeuge, mal Entgrat-, Zieh-, Stempel- oder Prägwerkzeuge hergestellt werden. Die Auftraggeber stammen sowohl aus der Automobil- und aus der Medizinbranche wie aus der Maschinenbau- und Luftfahrt-Industrie. Kleine Losgrößen und das Engineering sind in Erkheim die täglichen und ständig wechselnden Herausforderungen. Die Kunden kommen mit einem definierten Endergebnis und fordern dafür eine wirtschaftliche Werkzeuglösung, die realisiert werden muss.

Die Werkzeugspezialisten haben darüber hinaus ein „historisch gewachsenes“ Standbein in der Werkzeugaufbereitung: Formbohrer, Formfräser oder allgemein Formwerkzeuge werden neu gefertigt und unter anderem natürlich auch in Stand gesetzt. Auch verschlissene Standard-Werkzeuge von sämtlichen Herstellern werden in den Original-Schneiden-Geometrien neu aufbereitet, um den Kunden annähernd die Qualität der Neuwerkzeuge zu garantieren. Dabei hat der Firmenchef den Blick immer auf die Optimierung der Werkzeugauslegungen und Prozesse, was darin mündet, dass die Firma auch zahlreiche Patente und Schutzmarkenrechte hält. Die Disziplinen sind hier Drill- und Millpolish (kontrollierte Kantenverrundungen im Fertigungsprozess

auf der CNC-Maschine) für Klein- und Kleinstwerkzeuge sowie auch die Herausforderungen für „gratarmes Bohren“. Das Knowhow dafür holt sich Rothenaicher unter anderem auch durch die Kooperation mit Hochschulen. Die Firma Rothenaicher ist Partner beim DFG-Forschungsprojekt „Konturangepasstes Polierschleifen für Bohr- und Fräswerkzeuge“ und arbeitet des Öfteren mit dem ISF der TU Dortmund zusammen. „Dadurch, dass durch die Elektrifizierung des Automobils ein nicht unerheblicher Teil an Schneidwerkzeugen wegfällt, sehen wir, dass das Engineering, der Prozess, immer gefragter ist.“



Beispiele für Werkzeuge aus der Rothenaicher-Produktion

Darauf hat die Firma Rothenaicher schon reagiert: Seit 19 Jahren gibt es vollautomatisierte Prozesse in der Fertigung.

„Digitalisierung muss man konsequent verfolgen und mitgehen, auch die 3D-Simulation von Prozessen praktizieren wir hier schon seit den Anfängen. Gemeinsam mit unserem hochqualifizierten und -motivierten Team von Mitarbeitern werden wir dies weiter ausbauen. Wir machen das auf jeden Fall g'scheit.“

„NIEMAND KOMMT MIT TASCHEN VOLLER GELD!“

Teil II der FORUM-Serie zum Thema Betriebsübergabe.

Heutzutage ist es nicht mehr selbstverständlich, dass die nachfolgende Generation im Familienunternehmen einfach „weitermacht“. Dies bedeutet: Immer häufiger werden Betriebe an „Externe“, um dieses etwas sperrige Wort zu gebrauchen, übergeben, sprich verkauft. Tendenz steigend. Damit kommt der Wertermittlung des Unternehmens und der damit verbundenen Finanzierung der Firmenübergabe ein ganz neuer Stellenwert zu. Ein Gespräch mit Ute Pesch, Finanzexpertin beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in Berlin, über finanzielle Gestaltungsmöglichkeiten einer Betriebsübergabe und den Faktor „mangelndes Geld“.

FORUM: Der Idealfall einer Betriebsübergabe an ein Nicht-Familienmitglied ist ja, salopp gesprochen, dass der Übernehmende mit Taschen voller Geld kommt. Das ist aber in der Realität selten der Fall. Häufig besteht das Problem, dass fachlich sehr gut geeignete Bewerber die benötigte Kaufsumme eben nicht aufbringen können.

Pesch: Absolut. Der Wert eines Unternehmens steigt im Laufe seiner Existenz nicht nur durch getätigte Investitionen in Maschinen, Anlagen und Immobilien, sondern auch durch gestiegene immaterielle Werte. In Abhängigkeit des Gewerkes, in dem der zu übergebende Betrieb tätig ist, kann der Kaufpreis hier bei mehreren Hunderttausend Euro liegen und auch schon mal in den Millionenbereich gehen. Damit gerät die klassische Finanzierungsform über die Hausbank des Käufers schnell an ihre Grenzen, wenn die Käuferin oder der Käufer keine ausreichenden Sicherheiten bieten kann. Das ist insbesondere bei jüngeren Übernehmenden in der Regel der Fall.

FORUM: Wie kommt man überhaupt zur Wertermittlung? Wie ist zum Beispiel ein Kundenstamm zu bewerten?

Pesch: Hier gibt es mittlerweile ein branchenübliches Verfahren der Arbeitsgemein-



Ute Pesch ist Finanzexpertin beim Zentralverband des Deutschen Handwerks in Berlin.

schaft der Wert ermittelnden Beraterinnen und Berater im Handwerk. Im Regelfall wird dieses Verfahren von Verkäufern wie Käufern – aber noch wichtiger – auch von den Geldgebern respektiert. Ich kann hier natürlich nur allgemein sprechen. Jeder Fall liegt anders und Handwerke sind sehr unterschiedlich, weshalb wir empfehlen, hier dringend Kontakt zu den jeweiligen Handwerkskammern aufzunehmen. Die Beraterinnen und Berater der Handwerkskammern und Verbände im Handwerk führen solche Bewertungen für ihre Mitgliedsbetriebe in der Regel kostenfrei durch.

FORUM: Wenn also Geld fehlt: Ist die Übernahme damit erledigt?

Pesch: Nein, keinesfalls. Deshalb hat man mittlerweile eine Reihe von Werkzeugen geschaffen, die diese Finanzierungslücke überbrücken sollen. Es gibt Unterstützungsmöglichkeiten wie öffentliche Förderkredite, die zum Teil mit Haftungsfreistellungen ausgestattet sind, sowie Finanzierungsbürgschaften, die man als Käuferin oder Käufer unter definierten Bedingungen nutzen kann. Das heißt konkret, dass es auch bei fehlenden Sicherheiten Finanzierungsmöglichkeiten gibt. Einen Überblick über mögliche Förderinstrumente erhält man u. a. auf der Plattform der „Ermöglicher“ (siehe Infobox), bei der KfW, den Landesförderinstituten oder bei den Betriebsberaterinnen und -beratern der Handwerksorganisation.

FORUM: Gibt es Alternativen zum Kauf bzw. Verkauf?

Pesch: Es gibt auch Mischformen der Übergabe, also beispielsweise, dass nur der Betrieb an sich übergeben wird, die Immobilien aber im Familienbesitz verbleiben und der Übernehmende diese mietet oder pachtet.

FORUM: Welche Gestaltungsformen sind noch denkbar, etwa Rente, Pacht?

Pesch: Die Pacht hat einen entscheidenden Nachteil: Verstirbt die Unternehmerin oder der Unternehmer, bleibt die Nachfolge weiterhin unklar. Gerade für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist das mit Blick auf ihre Arbeitsplatzsicherheit keine geeignete Lösung. Anders ist es, wenn ein Unternehmen zum Beispiel aus gesundheitlichen oder anderweitigen Gründen auf Zeit verpachtet wird. Dies ist dann aber keine Betriebsübergabe im eigentlichen Sinne. Aber auch das kann eine Chance bieten. Im Idealfall kann die Pächterin oder der Pächter dann schon seine Eignung als Nachfolger

beweisen und nach dem Ende der Pacht vielleicht als Juniorpartnerin oder -partner einsteigen.

Eine weitere Übernahmeform ist eine Art „Verrentung“ des Betriebes, sprich der Neueigentümer verpflichtet sich, dem Alteigentümer eine monatliche Zahlung zu leisten und damit einen Teil des Kaufpreises zurückzuzahlen. So etwas kann aber zu Problemen führen, wenn der Betrieb wegen schwieriger äußerer Rahmenbedingungen, wie wir sie beispielsweise gerade erleben, nicht so gut läuft. Bei solch einer Lösung geht der Übergebende ein nicht geringes Risiko ein und sollte sich dringend beraten lassen.

Möglich ist auch ein reduzierter Kaufpreis für das zu übernehmende Unternehmen in Kombination mit einem Beratervertrag für den Ex-Eigentümer für einen genau festgelegten Zeitraum. Das birgt allerdings potenziell die Gefahr, dass dieser auch weiter noch allzu sehr mitmischt, was Probleme verursachen kann. Der Vorteil kann jedoch darin liegen, dass der Übernehmende noch den Rat des Alt-Inhabers in Anspruch nehmen und von dessen gewachsenen Kontakten zur Stammkundschaft profitieren kann. Hier das richtige Maß zu finden, ist eine schwierige Aufgabe für Übergebende wie Übernehmende.

Es muss sich jede Seite darüber im Klaren sein, was sie eigentlich will. Oft scheitert eine gelungene Übergabe gar nicht an technischen Faktoren wie Finanzierung, Gesellschaftsform oder der Steuer, sondern an emotionalen Dingen. Der Übergebende muss in der Lage sein, sich zurückzuziehen und loszulassen. Ich weiß von einem – zugegeben extremen – Fall, bei dem der Übergeber eines mittelständischen Unternehmens noch Mitarbeiter zu einem Zeitpunkt entlassen hat, als ihm das Unternehmen längst nicht mehr gehörte. Hier einen klaren Schnitt zu vollziehen, ist nicht einfach und erfordert von beiden Seiten – Übergebende

und Übernehmende – Disziplin und Sachlichkeit. Es macht auch keinen Sinn, wenn, um es zugespitzt zu formulieren, der Ex-Inhaber 30 Stunden statt 60 im Betrieb ist und die langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihren Problemen zur alten Chefin oder zum alten Chef gehen. Damit hat der neue Eigentümer dann von vorneherein ein Akzeptanzproblem. Das sind echte Fallstricke!

FORUM: Gibt es dennoch äußere Faktoren, die zu bedenken sind?

Pesch: Die neue Eigentümerin oder der neue Eigentümer tritt in der Regel die Rechtsnachfolge des zu übergebenden Betriebs an, bei einem Rechtsformwechsel zum Beispiel müssen dann Arbeitsverträge und vieles mehr geändert werden. Für die Belegschaft haben die Alt-Arbeitsverträge aber trotzdem weiter Fortbestand. Das sind aber technische Dinge, die handhabbar sind. Hier sind die Handwerkskammern vor

Ort gute Ansprechpartner, denn diese begleiten Betriebsübergaben ja ständig und binden dann zielgerichtet auch Spezialisten wie Steuerberater, Notare, Fachanwälte mit ein und fungieren so quasi als „Lotsen“ durch die Unternehmensnachfolge hindurch.

FORUM: Unterm Strich sind das doch Dinge, die manchen verzagen lassen, ...

Pesch: ... aber diese Dinge sind lösbar. Ausschlaggebend ist, dass sich die beiden Seiten sehr klar darüber sind, was sie wollen. Unsere Erfahrung ist, dass gerade im Handwerk die Übergebenden ein großes Interesse daran haben, dass der Betrieb mit seinen Beschäftigten solide, und um ein aktuelles Wort zu gebrauchen, nachhaltig weitergeführt wird.

INFOBOX

- Bei der zuständigen Handwerkskammer gibt es Ansprechpartner, die bei einer geplanten Betriebsübergabe unterstützen. Eine Erstberatung für Kammer-Mitglieder ist kostenlos.
- Im Interview angesprochenes Portal zu Finanzierungsfragen, Bürgschaften und Haftungsfreistellungen: <https://finanzierungsportal.ermoeglicher.de/>
- Online-Plattformen: <https://www.nexxt-change.org> <https://www.dub.de> <https://www.biz-trade.de>
- Der FDPW unterstützt eine geplante Übergabe in den FDPW-Netzwerkgruppen wie FDPW-Vorstand, Jungmeister, Beiräte ...
- Veröffentlichung eines Firmenportraits in der Fachzeitschrift FORUM: Das Porträt kann zu einem späteren Zeitpunkt als Vorabinformation für potenzielle Interessenten genutzt werden.
- Chiffre-Anzeige in FORUM: Unter Angabe von groben Fakten zum Unternehmen bleibt der Anbieter ANONYM, der FDPW koordiniert die Interessenten – nur für Mitglieder!

GRINDTEC 2023

Starke Messemarke startet in Leipzig neu durch.

Internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen mit neuem Veranstalter, an neuem Standort, mit bewährtem, optimiertem Konzept. Die GrindTec, internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen, lädt die Branche vom 7. bis 10. März 2023 nach Leipzig ein. Dabei sind der Veranstaltungsort und das Veranstaltungsdatum nicht die einzigen Veränderungen. Mit der Leipziger Messe als neuem Veranstalter und einem optimierten Konzept wird die international führende Fachmesse unter dem Motto „Von Anwendern für Anwender“ weiterentwickelt. Der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (FDPW), der die Veranstaltung mitgegründet hat, ist und bleibt ideeller und fachlicher Träger der GrindTec. In dieser Funktion hat er das inhaltliche Profil der Messe überarbeitet und an aktuelle Branchenbedürfnisse angepasst. Darüber hinaus findet die Fachmesse ab 2023 parallel zum seit vielen Jahren erfolgreichen Messedoppel Intec und Z statt. Mit ihrem Fokus auf die metallbearbeitende Industrie sowie auf die Zulieferindustrie bilden die Messen einen idealen Rahmen und bieten Synergieeffekte für Aussteller und Fachbesucher.



„Wir freuen uns sehr, dass die GrindTec in Leipzig neu durchstarten kann. Das ist eine tolle Botschaft, denn die GrindTec mit ihrem Schwerpunkt auf Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen passt hervorragend zu unseren internationalen Fachmessen Intec und Z. Die GrindTec hat sich seit der erstmaligen Durchführung im Jahr 1998 stark entwickelt. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir gemeinsam mit dem FDPW fortsetzen.“

Markus Geisenberger, Geschäftsführer der Leipziger Messe.

Weiteres Wachstum avisiert

„Leipzigs starke Verankerung im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie bietet eine exzellente Ausgangsposition dafür, dass einer der wichtigsten Treffpunkte der Werkzeugtechnikbranche weiterwachsen wird. Hinzu kommt die hervorragende geografische Lage des Standorts innerhalb Deutschlands und Europas“, betont Dipl.-Ing. (FH) Uwe Schmidt, Präsident des FDPW. Er ergänzt: „Mit der Leipziger Messe GmbH konnten wir einen starken Partner gewinnen, der über ausgewiesene Expertise bei der Durchführung von Industriemessen verfügt. Enormes Potenzial liefern auch die vorhandenen internationalen Verbindungen der Messengesellschaft, von denen die weitere Entwicklung der GrindTec nur profitieren kann.“

Dem stimmt auch Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, zu: „Die Besucher und Aussteller dürfen sich auf eine GrindTec freuen, die sich spezialisiert, räumlich kompakt und – wie gewohnt – stark netzwerkorientiert präsentieren wird. Wir sind fest davon überzeugt, dass die GrindTec mit neuem Veranstalter, ihrem geschärften Profil auf die handwerkliche und industrielle Werkzeugschleiftechnik und ihrem klaren Fokus ‚von Anwendern für Anwender‘ die bisherige Erfolgsgeschichte fortschreiben wird.“

Diese begann im Jahr 1998 am bisherigen Standort Augsburg. Der FDPW ist der Fachverband für alle Unternehmen in Deutschland und dem benachbarten Ausland, welche Zerspan- und Schneidwerkzeuge sowie Industriemesser schleifen, herstellen, bearbeiten und vertreiben. Er ist aber auch offen für andere Schleiftechnologien, wie zum Beispiel das Rund-, Flach-, Profil- und Spitzenlosschleifen, sofern diese in einem Zusammenhang mit dem Werkzeugschleifen oder der Werkzeug- und Messerherstellung stehen.

Fachliche Tiefe und weitere Internationalisierung

Erstmals vom 7. bis 10. März 2023 und dann immer in den ungeraden Jahren richtet sich die GrindTec besucherseitig an Fachanwender der Branche. Metallbearbeitende Betriebe, die Fertigungsmaschinen und Werkzeuge einsetzen und dafür in-house Schleiftechniklösungen benötigen, werden auf der GrindTec fündig. Dies gilt

auch für zum Beispiel Werkzeugschleife-reien und Werkzeughersteller, die Ausstattungen für ihre Betriebe und Dienstleistungen suchen.

Als Aussteller werden unter anderem Anbieter von Werkzeugbearbeitungssystemen, Hersteller von Schleifmaschinen für die Werkzeugherstellung und -bearbeitung sowie Produzenten von Schleif- und Abrichttechnologie angesprochen, des Weiteren Anbieter von Maschinenperipherie sowie Unternehmen aus dem Bereich der Prozesstechnik. Vervollständigt wird das Angebot durch Prozessperipherie, Software sowie Forschung und Entwicklung. Die Angebotsvielfalt der GrindTec bietet somit einen umfassenden Überblick über Innovationen, Anwendungen und Dienstleistungen. Als eigenständige, kompakte Leistungsschau findet die GrindTec parallel zu den Fachmessen Intec und Z statt. Die Intec, eine der führenden Messen für die Metallbearbeitung in Europa sowie die Z, eine der wichtigsten europäischen Zuliefermessen, bilden gemeinsam mit der GrindTec einen leistungsstarken Messeverbund, der die gesamte Wertschöpfungskette der Metallbearbeitung perfekt abbildet und von dem viele Synergieeffekte zu erwarten sind. Der neu geschaffene Messeverbund steigert damit die Attraktivität für die Fachbesucher beträchtlich. Dessen internationale Strahlkraft sowie die Ausstellerakquise über die 24 Auslandsvertretungen der Leipziger Messe legen einen wesentlichen Grundstein für die weitere positive Entwicklung der GrindTec.



ÜBER DIE GRINDTEC

Die GrindTec, internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen, präsentiert Produkte und Dienstleistungen rund um Werkzeugbearbeitungssysteme. Aussteller sind Hersteller von Schleifmaschinen für die Werkzeugherstellung und -bearbeitung sowie Produzenten von Schleif- und Abrichttechnologie, Anbieter von Maschinenperipherie sowie Unternehmen aus dem Bereich der Prozesstechnik, der Prozessperipherie, der Software und aus Forschung und Entwicklung.

Die GrindTec, die seit 1998 im Zwei-Jahres-Turnus und ab 2023 immer in den ungeraden Jahren stattfindet, besitzt eine hohe internationale Ausstrahlung. Durchschnittlich jeder dritte Aussteller beziehungsweise Fachbesucher kommt aus dem Ausland. Zur vergangenen Veranstaltung im Jahr 2022 konnten Gäste aus über 40 Ländern begrüßt werden. Rund zwei Drittel der Fachbesucher sind dabei maßgeblich für Investitionsentscheidungen in ihrem Unternehmen verantwortlich.

ÜBER DIE LEIPZIGER MESSE

Die Leipziger Messe gehört zu den zehn führenden deutschen Messegesellschaften und den Top 50 weltweit. Sie führt Veranstaltungen in Leipzig und an verschiedenen Standorten im In- und Ausland durch. Mit den fünf Tochtergesellschaften und dem Congress Center Leipzig (CCL) bildet die Leipziger Messe als umfassender Dienstleister die gesamte Kette des Veranstaltungsgeschäfts ab. Dank dieses Angebots kürten Kunden und Besucher die Leipziger Messe – zum achten Mal in Folge – 2021 zum Service-Champion der Messebranche in Deutschlands größtem Service-Ranking. Der Messeplatz Leipzig umfasst eine Ausstellungsfläche von 111.900 m² und ein Freigelände von 70.000 m². Jährlich finden mehr als 270 Veranstaltungen – Messen, Ausstellungen und Kongresse – mit über 15.500 Ausstellern und über 1,2 Millionen Besuchern aus aller Welt statt. Als erste deutsche Messegesellschaft wurde Leipzig nach Green Globe Standards zertifiziert. Ein Leitmotiv des unternehmerischen Handelns der Leipziger Messe ist die Nachhaltigkeit.

WEITERE INFORMATIONEN

Projektleitung GrindTec 2023

Leitung: Ulrike Lange,

Leipziger Messe GmbH

→ www.GrindTec.de

→ info@GrindTec.de

Fachlicher Träger

FDPW – Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V.

→ info@fdpw.de

→ www.fdpw.de

EIN AZUBI AUF GESCHÄFTSREISE

Qualifizierte Fachkräfte durch überbetriebliche Ausbildung fördern

Der Rahmenplan für die Ausbildung eines Präzisionswerkzeugmechanikers gibt vielfältige Inhalte vor, die innerhalb von 3,5 Jahren vermittelt werden müssen. Spätestens bei den Abschlussprüfungen werden die Fähigkeiten und Fertigkeiten der Auszubildenden entsprechend evaluiert. Kann ein Betrieb nicht alle der im Rahmenplan geforderten Inhalte bereitstellen, leidet die Qualität der Ausbildung und damit auch die Qualifikation der zukünftigen Fachkraft.

Abhilfe leisten kann die sogenannte überbetriebliche Ausbildung. Hier wird die duale Struktur „Betrieb“ und „Schule“ durch zusätzliche Weiterbildungen in externen Betrieben oder Ausbildungsstätten ergänzt. Grundvoraussetzungen: ein funktionierendes Netzwerk, eine offene Kommunikation und ein gewisses Maß an gegenseitigem Vertrauen.

Für zwei Wochen im November führt der Präzisionswerkzeugmechaniker in Ausbildung Hosik Min, 27 Jahre, das Leben eines Geschäftsreisenden. Er wurde von seinem Unternehmen E. ZOLLER GmbH & Co. KG von Pleidelsheim nach Limburg an der Lahn geschickt, um bei der ortsansässigen Firma SPREYER Werkzeug-Technik GmbH spezialisiertere Kenntnisse im Bereich der manuellen Fertigung zu erlangen.

„Den Ausbildungsschwerpunkt ‚Manuelle Fertigung‘ können wir bei ZOLLER nur punktuell abbilden. Deshalb ist es für uns naheliegend, nach externer Unterstützung zu suchen und den Azubi in ein anderes Unternehmen zu schicken. So nehmen wir unsere Ausbildungsverantwortung zu 100 % wahr und unterstützen unseren Mitarbeiter bei der Erfüllung des geforderten Anforderungsprofils“, erklärt Michael Schmid, Ausbilder bei ZOLLER.



So sieht echtes Teamwork aus: Hosik Min und Victor Spies gemeinsam an der Maschine

Er hatte Hosik Min motiviert, Eigeninitiative zu ergreifen und bei seinen Ausbildungskollegen an der Jakob-Preh-Schule nachzuhören. Bei Victor Spies, den er vom gemeinsamen Blockunterricht im 4. Lehrjahr kennt, wurde er fündig. Der Azubi arbeitet bei Spreyer und damit bei einem Unternehmen, das dieser Form des gegenseitigen Austauschs sehr offen gegenübersteht.

Geschäftsführer Florian Baldus war sofort einverstanden und nach weiteren Telefonaten mit dem ZOLLER-Ausbilder Schmid wurde ein 14-tägiger Lehrgang bei Spreyer vereinbart.

„Unser Auszubildende Victor Spies profitiert in diesem Zusammenhang ebenfalls von dieser besonderen überbetrieblichen Vereinbarung. Er kümmert sich intensiv um die Einarbeitung von Hosik Min und führt ihn quasi als Pate durch unser Unternehmen“, freut sich Florian Baldus über die gut funktionierende Zusammenarbeit. Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Baldus, der neben seiner Funktion als Geschäftsführer auch im Prüfungsausschuss tätig ist, liegt vor allem auch die persönliche Entwicklung der Auszubildenden sehr am Herzen. „Wir haben hier zwei Menschen, die neben den beruflichen Inhalten auch viele weitere Dinge fürs Leben lernen“, so Baldus.

Damit alles seine Richtigkeit hat, wird natürlich auch der tägliche Ablauf des überbetrieblichen Lehrgangs bei der Firma Spreyer von Hosik Min dokumentiert. „Und dies ist dann direkt auch der Nachweis für die Absolvierung dieser Ausbildungsstation“, so Baldus weiter.

Auf die Frage, wie Unternehmen, die ebenfalls Interesse an der überbetrieblichen Zusammenarbeit haben, zusammenkommen können, antwortet Baldus scherzhaft: „Tinder für Präzisionswerkzeugschleifer wäre natürlich nicht schlecht, ist aber unrealistisch.“ Er verweist auf Eigeninitiative: „Lassen Sie ruhig Ihre Azubis in ihrem Netzwerk nachforschen, so wie im vorhandenen Fall. Die Jahrgangskollegen kennen sich nach

ein, zwei Unterrichtsblöcken schon ganz gut und können sich gegenseitig unterstützen.“ Er empfiehlt zusätzlich, das bundesweite Netzwerk des FDPW mit seinen vielen Mitgliedsbetrieben zu nutzen.

Angst vor Abwerbung sollte man bei allem, was man in diesem Zusammenhang unternimmt, allerdings nicht haben: „Wer seinen Azubi wertschätzt und gut behandelt sowie die Ausbildung qualitativ hochwertig gestaltet, sollte keinen Gedanken an dieses Thema verschwenden. Ansonsten kann es eventuell von Vorteil sein, wenn die kooperierenden Betriebe räumlich etwas weiter auseinander liegen“, fügt er hinzu. Die Kosten für die Unterbringung und die Reise des Azubis trägt der eigentliche Ausbildungsbetrieb. Im vorliegenden Fall bietet Spreyer den überbetrieblichen Lehrgang unentgeltlich an: „Auch wir haben diese Form des Austausches schon genutzt und Mitarbeiter in andere, befreundete Betriebe geschickt. Hier wäscht eine Hand die andere ...“

„Scheuen Sie sich nicht, die Möglichkeit der überbetrieblichen Ausbildung in Erwägung zu ziehen. So können auch Sie breit aufgestellte Fachkräfte fördern. Der FDPW und die Fachakademie unterstützen bei Fragestellungen gerne und helfen dabei, dass entsprechende Betriebe zusammenfinden.“

Stefan Stange, Präsident der FDPW-Fachakademie

Im Januar steht die Abschlussprüfung der jungen Herren an. Dort können sie dann das Gelernte unter Beweis stellen. Der FDPW wünscht viel Erfolg!

STUDIENERFAHRENE – EINE SPANNENDE ZIELGRUPPE FÜR DIE AUSBILDUNG

Wie Handwerksbetriebe und ehemalige Studenten zusammenfinden können.

Viele junge Menschen mit guter Vorbildung entscheiden sich im Rahmen ihrer Karriereplanung für ein Studium und gegen eine duale Ausbildung. Doch nicht jeder, der ein Studium beginnt, ist für eine (Fach-)Hochschulausbildung geeignet. Und so kommt es dazu, dass nahezu jeder dritte Bachelor-Student die Hochschule verlässt, ohne einen Abschluss zu erzielen – eine große, nicht zu vernachlässigende Gruppe, aus der auch das Handwerk zukünftige Fachkräfte rekrutieren kann. Damit das Angebot einer dualen Ausbildung im Handwerk von diesem Personenkreis als berufliche Option wahrgenommen wird, gilt einiges zu beachten.

Vor allem ehemalige Studentinnen und Studenten der technischen Studiengänge bringen oftmals Fähigkeiten und Qualifikationen mit, die beste Voraussetzungen für eine zügige und erfolgreiche Ausbildung im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk sind.

Der Abbruch wird häufig damit begründet, dass man sich weniger Theorie und dafür mehr Praxis wünsche. „Und genau da müssen wir als Praktiker mit unserem Ausbildungsangebot reingrätchen. Unser Berufsbild ist etwas für ‚Handanleger‘, die aber auch die komplexer werdenden Aufgabenstellungen in unserem Handwerk verstehen und bewältigen müssen“, so Schneidwerkzeugmechaniker-Meister Stefan Stange, der sich als Präsident der Fachakademie für die Ausbildung der Präzisionswerkzeugmechaniker verantwortlich zeichnet. „Auf der Suche nach geeigneten Fachkräften für unsere Betriebe sollten wir uns daher intensiv um Studierfahrene bemühen. Nach Abbruch ihres Studiums können sie oftmals kurzfristig einsteigen. Je nach Vorbildung und Alter gibt es unter Berücksichtigung ihrer individuellen Fähigkeiten die Möglichkeit, dass sie ihre Ausbildung sogar verkürzen. Damit stehen sie den Unternehmen schneller als vollwertige

Arbeitskraft zur Verfügung,“ erläutert Stange weiter.

Als große Herausforderung sieht er die eigentliche Akquise der Studienabbrecher an: „Diese Personengruppe ist nicht im klassischen Sinne organisiert. Es gibt keine Plattform, auf der sie sich tummeln. Die Hochschule wurde sowohl körperlich, als auch mental verlassen, man fühlt sich frustriert und motivationslos. Da gilt es zunächst einmal Aufbauarbeit zu leisten.“

Was grundsätzlich helfe sei, diese Zielgruppe gezielt anzusprechen und zu werben. Dies beginne schon mit der direkten Ansprache in der Stellenanzeige, die sich explizit – und nicht nur in einem Nebensatz – an Studierfahrene richte. Ist das Jobangebot formuliert, stelle sich allerdings oftmals die Frage, über welche Kanäle man die Abbrecher nun erreichen kann.

„Hier empfiehlt sich im ersten Schritt die Bundesagentur für Arbeit. Sie ist mit ihrem Berufsberatungsangebot erste Anlaufstelle für Menschen, die sich mit ihrer beruflichen Zukunft auseinandersetzen“, weiß Stange. Ein enger Kontakt zu den zuständigen Berufsvermittlern sei ebenfalls von großem

Vorteil. „Und nutzen Sie zusätzlich weitere Job- und Karriereportale, denn auch hier werden Sie vielleicht unter dem Stichwort ‚Studienabbrecher gesucht‘ gefunden. Er rät zusätzlich dazu, Aushänge an schwarzen Brettern innerhalb von Hochschulen zu platzieren und – sofern vorhanden – die sozialen Medien der Hochschulen zu nutzen. Eine Kontaktaufnahme mit der ortsansässigen Handwerkskammer sei eine weitere Option, wenn es darum gehe, neue Strategien bei der Akquise zu entwickeln. „Seien Sie überpräsent mit Ihrem Angebot, dann haben Sie eine große Chance wahrgenommen zu werden“, rät er.

„Wenn Sie eine passende Kandidatin oder einen passenden Kandidaten gefunden haben, sollten Sie sich darauf einstellen, dass Sie unter Umständen auch psychologisch unterstützen müssen. Vielleicht macht ein Praktikum im Vorfeld Sinn. Helfen Sie Ihren neuen Mitarbeitern dabei, sich beruflich neu aufzustellen und bringen Sie ihnen ein hohes Maß an Wertschätzung entgegen. So kann unter Umständen aus einem ehemaligen, demotivierten Studienabbrecher ein leistungsfähiges Mitglied im Unternehmen werden, dass in naher Zukunft vielleicht sogar Führungsaufgaben übernehmen kann“, schließt Stange seine Ausführungen.



GRINDTEC 2023

Die GrindTec drückt mit dem Standort Leipzig auf Neustart.

Die „Messe der Schleifer für Schleifer“ zieht nach über zwei Jahrzehnten vom Ursprungsort Augsburg nach Leipzig. Wir sprachen mit Ulrike Lange, Projektdirektorin der GrindTec bei der Leipziger Messe, und dem Messe-Profiler Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, über die Gründe für den neuen Standort und die zukünftige Ausrichtung der Messe.



Prof. Wilfried Saxler, Messe-Profiler und Geschäftsführer des FDPW

FORUM: Die GrindTec ist eine bestens etablierte Marke und Messe – trotz Corona-Auflagen und unter erschwerten Bedingungen waren doch rund 7.000 Besucher aus 44 Ländern im März nach Augsburg gekommen. Was macht die Beliebtheit dieser Schleiftechnologie-Messe aus?

Saxler: Es ist die Messe von Schleifern für Schleifer, bildet also den Kern dessen ab, womit die Branche tagtäglich zu tun hat. Vom Konzept her ist sie vor über 20 Jahren so aufgestellt worden, hat sich selbstverständlich auch neuen Themen der Schleiftechnologie geöffnet und bildet faktisch die gesamte Supply Chain des Schleifens ab. Das ist das Design der Messe bis heute. Sehr viele Praktiker, die an der

Schleifmaschine stehen, empfinden die Messe daher als ein Muss.

FORUM: Die GrindTec ist aber auch eine Ausbildungsmesse?

Saxler: Ja, auf jeden Fall! Ein Beispiel dafür ist der über die Branche hinaus bekannte Wettbewerb „Werkzeugschleifer des Jahres“. Die spektakuläre Leistungsschau ist ein Highlight der Messe, das bei jungen Leuten sehr gut ankommt und Werbung für das Berufsbild Präzisionswerkzeugmechaniker macht. Hier beweisen sich die Besten der Branche und zeigen ihr Können. Das passt gut zu unserer Messe, denn die GrindTec steht seit jeher auch für die Aus- und in unserem Handwerk. Ein Teil unseres Erlöses als Fachlicher Träger der Messe fließt unter anderem in die Nachwuchsförderung und in die Fachkräftesicherung. Zudem unterstützen wir die Arbeit der Jakob-Prehschule in Bad Neustadt an der Saale bei der Berufs- und Meisterausbildung im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk.

FORUM: Die GrindTec im Frühjahr dieses Jahres stand unter enormem Druck, richtig?

Saxler: Ja, das stimmt. Aufgrund der kurzfristigen Absage der GrindTec im November 2021 und der damit verbundenen Umstände gab es Unstimmigkeiten, weshalb verschiedene langjährige Aussteller eine

geteilte Haltung gegenüber der Messegesellschaft und damit in Teilen auch gegenüber der GrindTec und dem Standort Augsburg aufgebaut hatten. Daraus ist unter anderem eine Wettbewerbsmesse entstanden. Dieser neuen Situation stellen wir uns hochmotiviert mit vielen spannenden Ideen im nächsten Frühjahr.

FORUM: Die GrindTec 2023 findet nun zum ersten Mal in Leipzig statt, beschreiben Sie vielleicht kurz diesen neuen Veranstaltungsort in Sachsen ...

Lange: Die Leipziger Messe, der neue Veranstalter der GrindTec, verfügt über ein sehr modernes Messegelände mit fortschrittlicher Infrastruktur, beeindruckender Architektur und exzellenter Ausstattung. Auch die Verkehrsanbindung des Messegeländes ist ideal – so kann es über mehrere Autobahnen erreicht werden und verfügt auch über eine direkte ÖPNV-Anbindung. Zudem ist Leipzig ein ICE-Knotenpunkt mit stündlichen Verbindungen zu allen größeren Städten in Deutschland – und der internationale Flughafen Leipzig/Halle befindet sich in unmittelbarer Nähe zu unserem Messegelände. Darüber hinaus bietet Leipzig als wichtiger Messestandort große Hotelkapazitäten zu sehr konkurrenzfähigen Preisen – dazu gehören auch spezielle Hotelkonditionen für unsere Aussteller und Besucher. Die Standmieten für die GrindTec in Leipzig sind außerdem sehr attraktiv. Das ist noch nicht alles: Für Industriemessen ist die geografische Nähe Leipzigs zu den Fertigungsstandorten in Tschechien und Polen ein weiterer Pluspunkt.

FORUM: Ein Novum ist, dass die Grind- Tec parallel zu zwei anderen Messen auf demselben Gelände stattfindet ...

Lange: Die GrindTec findet ab 2023 parallel zu unseren seit vielen Jahren sehr erfolgreichen Industriemessen Intec und Z statt. So wird aus dem Messeduo ein Messetrio.



Ulrike Lange, Projektdirektorin der GrindTec bei der Leipziger Messe

Die Intec ist eine der führenden Messen für die Metallbearbeitung in Europa und die Z ist eine der wichtigsten europäischen Zulieferermessen – und die international führende Fachmesse GrindTec wertet mit der Welt der Werkzeugbearbeitung und der des Werkzeugschleifens das exzellente Angebotsspektrum unseres Messeverbundes weiter auf. Dadurch entstehen interessante Synergieeffekte – sowohl für unsere Aussteller als auch für unsere Besucher. So können die Aussteller der GrindTec wertvolle Messekontakte aus den Besucherreihen der Intec und Z erwarten. Die Besucher können mit nur einer Eintrittskarte insgesamt drei Messen mit den dazugehörigen Ausstellern besuchen.

FORUM: Was wünschen Sie sich für die GrindTec 2023?

Saxler: Wir wünschen uns eine lebendige, breit aufgestellte Messe, die alle für unsere Branche wichtigen Innovationen und Technologien abbildet, ohne sich zu verzetteln. Dies kann sehr gut gelingen, wenn alle relevanten Aussteller wie versprochen gemeinsam mit uns an der Erneuerung der GrindTec mitwirken.

Wir freuen uns selbstverständlich über jede Anmeldung und das Interesse aus der gesamten Branche.

Lange: Als neuer Veranstalter werden wir alles dafür tun, dass die GrindTec 2023 ein Erfolg wird. Wir gehen auf die Anforderungen der Aussteller sowie der Besucher ein und werden die GrindTec im kommenden Jahr als attraktive, eigenständige Leistungsschau im Verbund mit Intec und Z umsetzen. Die Vorbereitungen dafür laufen auf Hochtouren. Für die GrindTec 2023 haben sich bereits jetzt wichtige Player aus der Branche wie GDS, Gühring, Günter Effgen, Haas Schleifmaschinen, Heinz Berger Maschinenfabrik und Vomat ihre Standplätze gesichert.

FORUM: Was erwarten Sie von FDPW-Seite vom neuen Standort?

Saxler: Die Leipziger Messe wurde als idealer Partner identifiziert, der über eine große Expertise im Hinblick auf die Durchführung von Industriemessen verfügt. Außerdem ist die Leipziger Messegesellschaft auch bei Messeabsagen ein fairer Partner mit Blick auf mögliche Rückabwicklungen. Und von den Parallelveranstaltungen Intec/Z versprechen wir uns zusätzliches Publikumspotenzial. Durch die Parallelveranstaltungen wären wir bei einer eigenständigen Messe in eine starke Wettbewerbssituation geraten. Dies galt es zu vermeiden. Daher der Zusammenschluss mit

der Leipziger Messe. Denn terminlich konnten wir nur ins erste Quartal der ungeraden Jahre gehen, damit wir deutlich vor der EMO liegen, mindestens sechs Monate davor.

FORUM: Der neue Untertitel der GrindTec – Internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen – deutet schon auf die fachliche Konzentration hin. Aber auch die Nomenklatur, also das Warenverzeichnis, wurde komprimiert.

Saxler: Wir haben mit den zehn Ws noch einmal unser Profil geschärft und konzentrieren uns damit wieder stärker auf die Tätigkeitsfelder der Präzisionswerkzeugmechanik.

FORUM: Bekommt die GrindTec mit dem Wechsel nach Leipzig einen gänzlich neuen Charakter?

Saxler: Nein, die GrindTec ist und bleibt eine Wohlfühlmesse. Sie vereint für vier Tage unsere Branche und die Schleiftechnologie-Familie. Dafür garantieren wir gemeinsam mit dem neuen Veranstalter.

Lange: Wir haben den besonderen familiären Charakter der GrindTec als Messe sowie Marke erkannt und arbeiten daran, dieser etablierten Plattform den optimalen, professionellen Rahmen zu bieten.



KURZ UND KNAPP: DIE 10 W DER GRINDTEC

„Der Profiler der GrindTec“, so wird er gern genannt, denn zu seinen Aufgaben gehört auch die permanente Steuerung der Nomenklatur der Messe. Prof. Dr. Wilfried Saxler, Geschäftsführer des FDPW, prüft intensiv Ausstellieranfragen sowie Exponate und zeichnet sich über die Pflege des Messekatalogs verantwortlich dafür, welche Produkte und Warengruppen zur Messe zugelassen werden. Mit dem Umzug nach Leipzig hat die internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen erneut eine inhaltliche Überarbeitung erfahren. Basis dafür bildeten die sogenannten „10 W“, deren Bedeutung Wilfried Saxler in einem Kurzinterview mit der FORUM kurz und knapp erläutert.

FORUM: Herr Saxler, was verstehen Sie unter

...Werkzeugentwicklung?

Saxler: Sie steht am Beginn des Werkzeugauftrags – von der Idee, über die Konstruktion bis hin zur eigentlichen Umsetzung.

...Werkzeugsimulation?

Saxler: Simulationen schonen Kosten und Ressourcen, indem man das Werkzeugschleifen als auch die eigentliche Anwendung vorab rein virtuell checkt.

...Werkzeugherstellung?

Saxler: Für mich immer wieder eine faszinierende Prozesskette, die einiges an Know-how abverlangt.

...Werkzeugreparatur?

Saxler: Hier lautet das Motto: Rette was zu retten ist! Es muss nicht immer neu sein.

...Werkzeugschleifen?

Saxler: Der Reiz für mich sind nach wie vor die vielen Verfahrensvarianten, die beherrscht und angewendet werden müssen, um eine Schneide scharf zu machen.

...Werkzeugbearbeitung?

Saxler: Nicht nur das Schleifen, sondern auch Lasern und Erodieren sind bei der Werkzeugbearbeitung zunehmend gefragt

...Werkzeugbeschichtung?

Saxler: Das i-Tüpfelchen, mit dem man das Beste aus einem Werkzeug herausholen kann.

...Werkzeugaufbereitung?

Saxler: Eines der Kernthemen unserer Branche: Aufbereitung steht für Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft.

...Werkzeugschärfen?

Saxler: Das ist der Ursprung unseres Präzisionswerkzeugmechaniker- Handwerks – seitdem man die ersten Klingen nutzt.

...Werkzeugvermessung?

Saxler: Qualität erfassen, sichern und dokumentieren – Vermessen ist wichtig, damit man weiß, was man tut.

WERNESGRÜNER WERKZEUGSYMPOSIUM 2023

Im Fokus: Trends beim Werkzeugschleifen.

In fachlichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen treten, aktuelle Trends und Entwicklungen kennenlernen und im Anschluss mit neuen Ideen und Anregungen nach Hause fahren – dafür steht seit jeher das Wernesgrüner Werkzeugsymposium:

Und so soll es auch wieder vom 25. bis zum 27. April 2023 sein, wenn sich das Who's who der Präzisionswerkzeugmechaniker-Branche wie gewohnt in den Veranstaltungsräumlichkeiten der Wernesgrüner Brauerei treffen wird. Die Vorbereitungen dazu sind unter Hochdruck angelaufen. Teilnehmer können sich mit 10 % Frühbucherrabatt eines der ersten beliebten Tickets sichern.

Unter dem Schwerpunktthema „Trends beim Werkzeugschleifen: Energieeffizienz – Miniaturisierung – Automatisierung“ wird es einiges zu besprechen geben. „Dass unsere Branche nach den schwierigen letzten Jahren leider immer noch immens unter Druck steht, nagt zunehmend an der Substanz. Umso wichtiger ist und bleibt es weiterhin, dass wir untereinander vernetzt bleiben. Lassen Sie uns aktuelle Themen besprechen und neue Technologien und Verfahren kennenlernen, die uns Wege in die Zukunft weisen“, betont Prof. Dr. Wilfried Saxler, der als Geschäftsführer des Veranstalters FDPW die organisatorische Umsetzung des Symposiums verantwortet.

Gemeinsam mit dem Beirat des Wernesgrüner Werkzeugsymposiums wurde kürzlich das kommende Schwerpunktthema definiert und nun arbeitet man intensiv an der inhaltlichen Ausgestaltung sowie an der Selektion der Referenten und der zu präsentierenden Inhalte. Das vorläufige Vortrags-

programm wird demnächst auf der Veranstaltungswebsite www.werkzeugsymposium.de veröffentlicht.

„Wir erleben im Moment rasante Veränderungen bei den Rahmenbedingungen. Von allen Marktteilnehmern wird maximale Flexibilität verlangt, um kurzfristig reagieren zu können. Nur wenn wir inhaltlich gut aufgestellt sind und bereit sind, über den Tellerrand zu schauen, werden wir zukünftig erfolgreich sein. Das Wernesgrüner Werkzeugsymposium wird hier innovative Ansätze liefern und echten Support leisten“, erläutert Beiratsvorsitzender Thomas Lohn die gemeinsame Arbeit an der Veranstaltung.

Wenige Ausstellerplätze sind noch verfügbar, um die sich interessierte Aussteller jetzt bewerben noch können. Besucher, die sich bis zum Ende des Jahres über die Veranstaltungswebsite registrieren, kommen in den Genuss von 10 % Frühbucherrabatt. „Wie gewohnt profitieren die Mitglieder des FDPW von ihrer Mitgliedschaft: Sie erhalten 20 % Sonderrabatt auf die Teilnahmegebühren“, erläutert Saxler.

Er verspricht eine Veranstaltung: „... mit gewohntem Konzept, einer perfekten Verzahnung zwischen Praxis, Theorie und Wissenschaft und vielen Gelegenheiten für geselliges Zusammensein und gegenseitigen Austausch.“

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND

Bannwart geht, Löhn wird assoziiertes Mitglied des FDPW.

Ruedi Bannwart, langjähriges Vorstandsmitglied des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V., hat sein Mandat zum 30. September 2022 niedergelegt.

Er begründet diesen Schritt damit, dass er sich weiter aus dem operativen Berufsleben zurückziehen und stärker in Richtung wohlverdienten Ruhestand orientieren möchte, auch wenn er zukünftig noch als Aufsichtsrat in seinem Unternehmen mitwirken wird.

„Wir bedanken uns an dieser Stelle herzlich bei Ruedi Bannwart für die geleistete Arbeit in den FDPW-Gremien sowie die jahrelange Unterstützung bei der Gestaltung der Geschichte des Fachverbandes. Wir wünschen ihm alles erdenklich Gute für die Zukunft und eine inspirierende und erfüllende nächste Lebensphase“, betont Uwe Schmidt, Präsident des FDPW.

Da die Vorstände des FDPW die nächsten Wahlen um ein Jahr nach hinten verschieben möchten, wurde Thomas Löhn im Rahmen der Vorstandssitzung am 23. September 2022 als assoziiertes Mitglied in den Vorstand des FDPW berufen. Löhn hat schon seit längerem sein Interesse an der Gremienarbeit des Fachverbandes bekundet und stellt sich nun offiziell als Kandidat für die nächsten Vorstandswahlen zur Verfügung. Über die Assoziierung nutzt er jetzt die Gelegenheit, die Vorstandsarbeit näher kennenzulernen und den Vorstand aus dem Blickwinkel eines Fördernden Mitglieds zu beraten. Thomas Löhn, Geschäftsführer der GDS Präzisionszerspanungs GmbH, unterstützt seit vielen Jahren die Interessen und Ziele des Verbandes. In der Branche kennt man ihn unter anderem auch als Initiator und Vorsitzender des Beirates des Wernesgrüner Werkzeugsymposiums sowie als Mitglied des Messebeirates der GrindTec.

„Thomas Löhn ist ein Branchenkenner und Impulsgeber. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit ihm und sind gespannt auf seine noch aktivere Mitwirkung bei unseren Projekten“, so Udo Hermann, Vizepräsident des FDPW.

Die nächsten Vorstandswahlen des FDPW sollen von 2023 in das Jahr 2024 verschoben werden. Dies liegt darin begründet, dass die Wahlen, die immer im Rahmen des großen Verbandstages stattfinden, aufgrund der terminlichen Verschiebung der GrindTec um ein Jahr weiter nach hinten rücken sollen. Dieses Vorgehen wird aktuell vom Zentralverband des Deutschen Handwerks rechtlich überprüft und die Mitglieder werden zeitnah über die mögliche Änderung informiert.

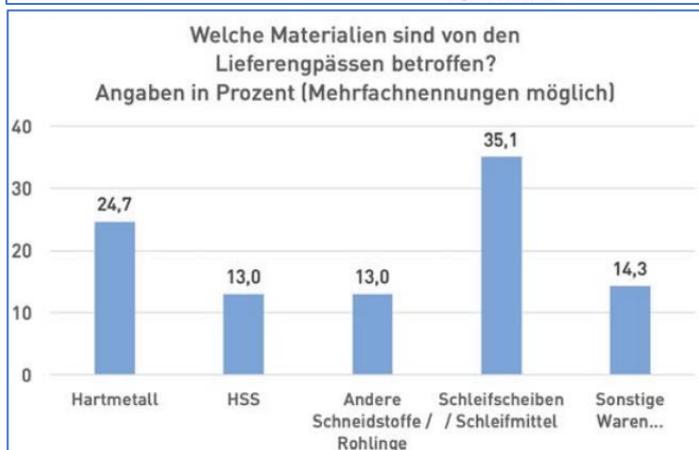
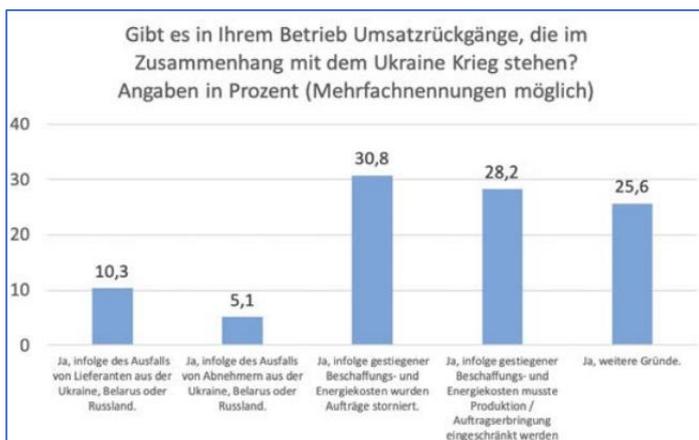


Thomas Löhn, Geschäftsführer der GDS Präzisionszerspanungs GmbH

FDPW-MITGLIEDERBEFRAGUNG

Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der aktuellen Krisensituation auf Präzisionswerkzeugschleifbetriebe.

Wie geht es dem Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk angesichts der aktuellen Krisensituation? Angelehnt an eine Befragung, die der ZDH im September 2022 mit dem Handwerk insgesamt durchgeführt hat, wollte der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (FDPW) mehr über die Situation in seinen Mitgliedsbetrieben erfahren. Die Ergebnisse zeigen: Umsatzausfälle, Kostendruck und Lieferkettenproblematik stehen für einen Großteil der interviewten Betriebe an der Tagesordnung.



Die Online-Befragung wurde vom 19. bis 28. Oktober 2022 mit 185 Betrieben durchgeführt. Insgesamt haben 48 Personen den Fragebogen komplett beantwortet. Sie vertreten mit 11 Betrieben die Fachrichtung Schneidwerkzeuge, mit 19 Betrieben die Fachrichtung Zerspanwerkzeuge. 18 Betriebe bilden beide Fachrichtungen ab.

Umsatzverluste keine Seltenheit

Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine spüren die befragten Präzisionswerkzeugschleifbetriebe deutlich: zwei Drittel (66,7 %) der Betriebe verzeichnen Umsatzausfälle, die auf die aktuelle Krisensituation zurückzuführen sind. Als vorwiegende Gründe hierfür werden genannt: stornierte Aufträge als Folge von gestiegenen Beschaffungs- und Energiekosten (30,8 %) sowie die daraus resultierenden Einschränkungen bei Produktion und Auftragsbringung (28,2 %). Weniger deutlich ins Gewicht fallen Umsatzrückgänge, die aufgrund von gestörten Geschäftsbeziehungen nach Russland, Belarus und in die Ukraine (Ausfall von Lieferanten 10,3 %; Ausfall von Abnehmern 5,1%) entstanden sind. Als weitere belastende Gründe (25,6 %) wurden genannt: gestörte Lieferketten, die Mindestloohnerhöhung, zusätzliche Energiepauschalen seitens der Lieferanten sowie eine sich abzeichnende reduzierte Investitionsneigung der Kunden.

Die Betroffenheit im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk ist hoch. Über 90 %

aller Betriebe hatten in den letzten vier Wochen aufgrund der geopolitischen Situation Probleme mit gestiegenen Einkaufspreisen und/oder der Verfügbarkeit von Materialien, Vorprodukten, Komponenten oder Betriebsmitteln.

Die häufigsten Nennungen im Hinblick auf die Frage nach vorhandenen Lieferengpässen erhielten die Segmente „Schleifscheiben/ Schleifmittel“ 35,1%, „Hartmetall“ 24,7 % gefolgt von „Sonstige Waren“ wie Handelswaren, Kreissägeblätter, Betriebsstoffe und Ersatzteile mit 14,3 %. Das Schlusslicht bilden „Andere Schneidstoffe/ Rohlinge“ sowie „HSS“ mit jeweils 13 %. Gestiegene Einkaufspreise machen sich besonders bemerkbar in den Segmenten „Hartmetall“ (31,6 %) sowie „Schleifscheiben/ Schleifmittel“ (31,5 %).

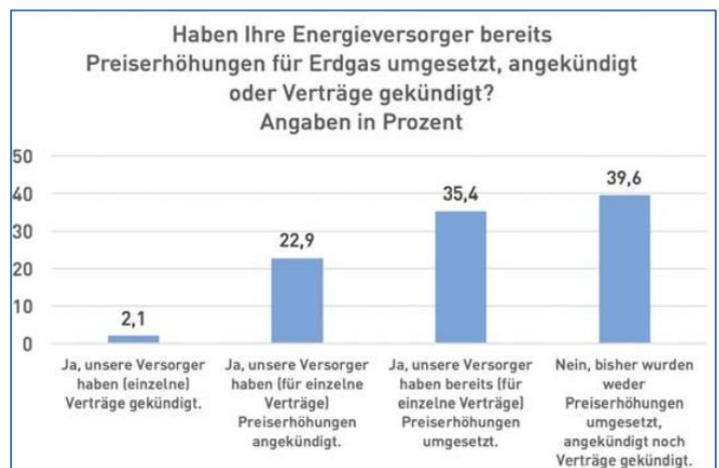
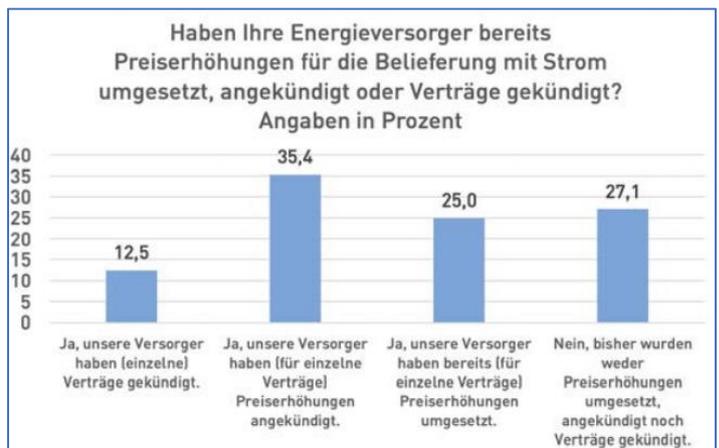
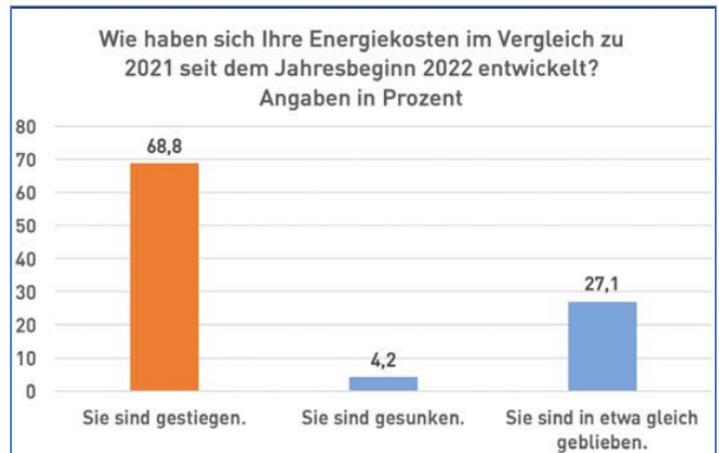
Über zwei Drittel der Betriebe sind von gestiegenen Energiekosten betroffen

Der starke Anstieg der Öl- und Gaspreise und in der Folge auch der Preise für Strom und Wärme an den Energiemärkten hat bei 68,8 % der Präzisionswerkzeugschleifbetriebe zu einem Anstieg ihrer Energiekosten seit Jahresbeginn 2022 geführt.

Energieträger Strom

Lediglich 27,1% der befragten Unternehmen geben an, bislang noch keine Energiekostensteigerung im Vergleich zu 2021 erfahren zu haben. Sie wurden bis zum Befragungszeitpunkt weder mit Preiserhöhungen seitens der Lieferanten konfrontiert noch mussten sie sich mit Vertragsauflösungen auseinandersetzen.

Die größere – mit über 70 % verbleibende – Gruppe bezahlt bereits deutlich höhere Mehrkosten oder wurde über anstehende Erhöhungen informiert. 12,5 % der Befragten sind aufgrund von Kündigungen gezwungen, neue Verträge zu mitunter schlechteren Konditionen abzuschließen.



Energieträger Gas

Knapp 40 % der Unternehmen wurden bislang nicht von ihrem Energieversorger bezüglich anstehender oder umgesetzter Preiserhöhungen informiert.

35,4 % müssen bereits höhere Preise entrichten, 22,9 % wurden über anstehende Veränderungen informiert.

Die Mehrkosten werden nur bedingt weitergegeben

Die komplette Weitergabe dieser gestiegenen Kosten an den Kunden funktioniert nur für 7,3 % der befragten Betriebe. Immerhin gelingt es 65,9 %, ihre Kunden teilweise über Preiserhöhungen einzubinden.

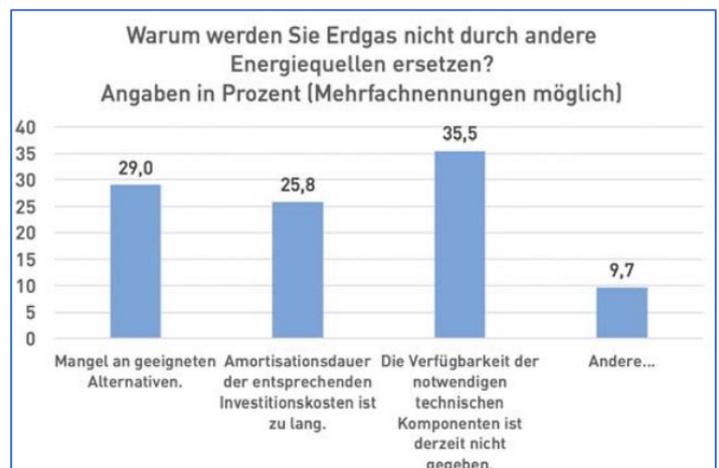
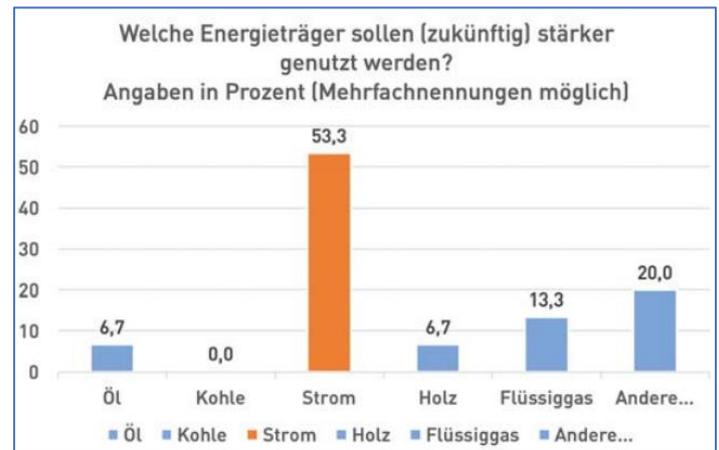
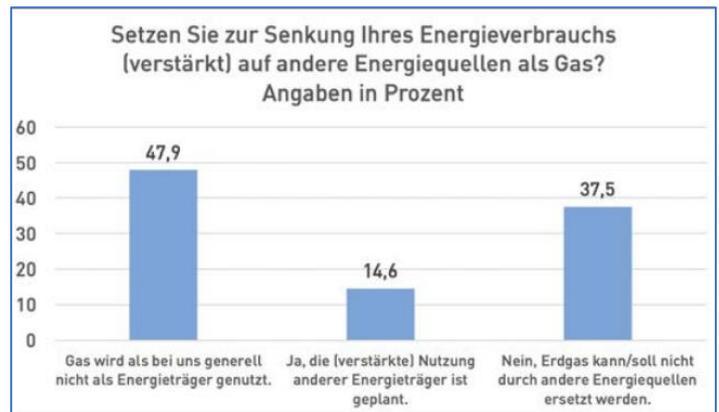
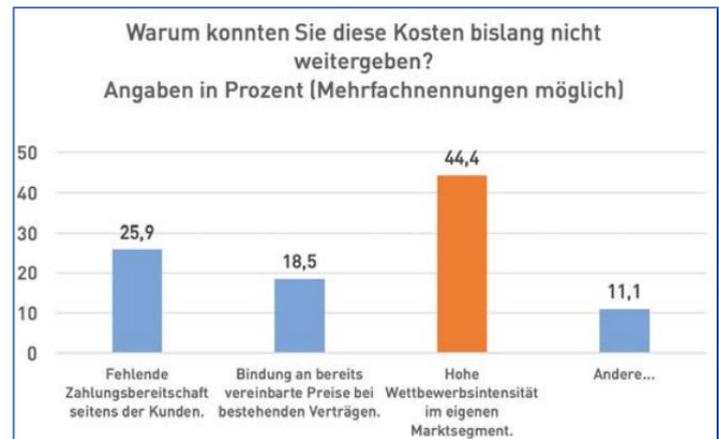
Man scheut sich davor, den Kunden stark zu belasten. Als Hauptgrund hierfür wird die hohe Wettbewerbsintensität im Markt genannt, also die Befürchtung, dass die Kunden bei gestiegenen Preisen zum Mitbewerber abwandern könnten.

Erdgas kurzfristig nicht als Energieträger ersetzbar

Mehr als 50 % der befragten Betriebe nutzen Erdgas als Energieträger. Sehr flexibel hinsichtlich möglicher Alternativen ist man dabei nicht: 37,5 % aller Befragten können Erdgas aktuell nicht durch andere Energiequellen ersetzen. Nur knapp 15 % planen aktuell die Nutzung anderer Energieträger.

Wenn über alternative Energieträger nachgedacht wird, dann steht die Nutzung von Strom (53,3 %) stark im Vordergrund. Doch diesen selbst über eine Photovoltaik-Anlage produzieren möchten oder können nur 6 % der Betriebe. Fossile Brennstoffe und Holz sollen als zukünftige Energieträger kaum noch eine Rolle spielen.

Handwerksbetriebe, die ihren Erdgasverbrauch nicht mit neuen Lösungen ersetzen, begründen dies vor allem mit der Verfügbarkeit der notwendigen technischen Komponenten (35,5 %).



Zudem werden die Amortisationsdauer und der Mangel an geeigneten Alternativen als weitere kritische Größen angesehen.

Liquiditätslage oftmals angespannt

Das anhaltend herausfordernde wirtschaftliche Umfeld belastet die Finanzlage der Handwerksbetriebe, die sich vielfach bereits während der Corona-Pandemie verschlechtert hatte. Aktuell berichten 75 Prozent der Betriebe davon, dass derzeit die eigene Liquidität eingeschränkt ist.

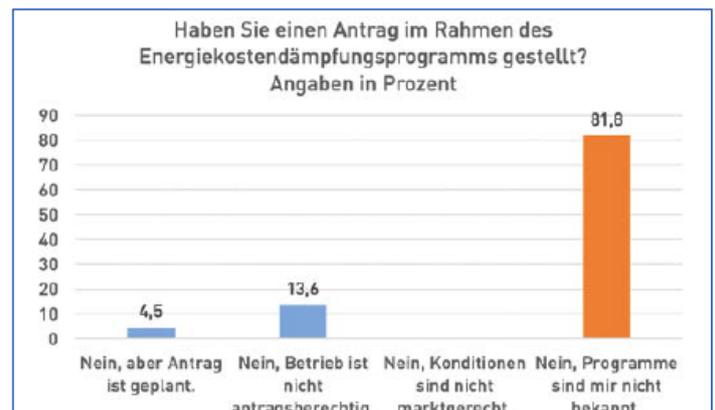
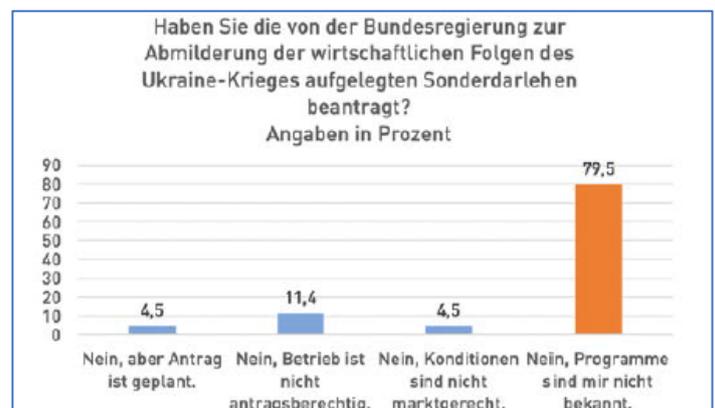
Doch die von der Bundesregierung initiierten Unterstützungsprogramme für Unternehmen zur Abfederung der Folgen des Ukraine-Kriegs und der stark gestiegenen Energiekosten kommen im Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk bisher nicht an. Sonderdarlehen wurden bislang nicht beantragt. Entweder kennen die Betriebe die Programme nicht oder haben erfahren, dass sie nicht antragsberechtigt sind.

Zum Stand der politischen Arbeit

Die Ergebnisse der Befragung zeigen: In der aktuellen Krisensituation bangen Betriebe und Beschäftigte unseres Handwerks um ihre wirtschaftliche Existenz: Energiepreise, unsichere Energieversorgung, massive Materialverteuerungen und Lieferengpässe führen zu extrem starken Belastungen.

Der ZDH macht gemeinsam mit den an ihn angeschlossenen Fachverbänden – wie auch dem FDPW – die Betroffenheit des gesamten Handwerks gegenüber Politik und Öffentlichkeit auf zahlreichen Ebenen deutlich.

Über Ergebnisse und weitere Vorhaben der politischen Arbeit informiert der Zentralverband auf seiner Website www.zdh.de.



„DIAMONDS ARE NOT ONLY A GIRL'S BEST FRIEND“

100 Jahre Lach Diamant: Eine imponierende Zeitreise vom Schmuck- zum Industrie-Diamanten.

1922 ist das Unternehmen von Jakob Lach in Hanau gegründet worden – als Unternehmen zum Schleifen von Diamanten zu Schmuck-Diamanten, kurz „Brillanten“. Ende der 30er Jahre beschäftigte Lach Diamant bis zu 600 Mitarbeiter – vor allem als Diamant-Schleifer –, die bis dahin dem Motto folgten „Diamonds are a girl's best friend“.



Robert Lach, CEO und Geschäftsführer, gratuliert seinem Vater Horst Lach für seine bisherige 62jährige Tätigkeit im Dienste des Unternehmens.

Die Kriegswirren und anschließend die starke D-Mark brachten bis Mitte der 50er Jahre in Deutschland das Schleifen von Diamanten zu Brillanten – da für ausländische Auftraggeber zu teuer – weitestgehend zum Erliegen.

Den Break brachte der Wandel vom „weißen“ Schmuck-Stein zum bräunlichen und gelben Diamanten – dem nicht mehr ganz so „sauberen“ oktaederförmigen Industrie-Diamanten. Der Geschäftszweck hatte sich geändert – „Diamonds are not only a girl's best friend!“.

Mit 61 Jahren nahm der 1894 geborene Jakob Lach die Herausforderung an, einen neuen Geschäftszweig zu gründen, anfangs noch allein, mit einem Koffer voller Diamanten – aufgeteilt und sortiert nach Preis- Qualitäten und unterschiedlichen Gewichten (in Karat: 1 Karat = 0,2 Gramm). Die Kunden befanden sich mehrheitlich in Schweinfurt, wie Kugelfischer, oder in Stuttgart (Bosch und SKF). Unterstützung erhielt Jakob Lach am 1. Oktober 1960 durch den Eintritt des damals frisch gebackenen Industriekaufmannes und Sohnes Horst.

Zwanzig Jahre später sollte der nunmehr 86 Jahre alte Jakob Lach bei der Vorstellung von Lach Diamant zur erstmals entwickelten Technologie „Diamant – polykristalline Diamant-Werkzeuge für die überlegene Bearbeitung von Holz- und Composite-Werkstoffen in der Möbel-, Fußboden-,

Kunststoff-Industrie“ in einem Videofilm dieses Statement abgeben: „Als ich im Jahre 1908 zum ersten Mal in meinem Leben einen Diamanten in die Hand nahm, hätte ich mir nicht träumen lassen, dass eines Tages Diamant als Schneidstoff nicht nur in der Automobil-Industrie, sondern auch zur Zerspannung von Holz und Kunststoffen eingesetzt werden kann.“

Patente und Pioniergeist

Vom Handel mit Industrie-Diamanten hatte sich Lach Diamant zwischenzeitlich zu einer verlässlichen Größe als Hersteller von Diamant-Abrichtwerkzeugen, Diamant-Drehwerkzeugen für das Überdrehen von Kupfer-Kollektoren in der Elektroindustrie, kunstharzgebundenen Diamant- und CBN-(Borazon-) Schleifscheiben, PKD-Zerspanungs-Werkzeugen für die Aluminium-, Glasfaser (GFK)- und Kunststofffaser (CFK)-Bearbeitung entwickelt. Die Vielzahl der angemeldeten Patente zeigt bis heute den Pioniergeist und die Einzigartigkeit, die das Unternehmen in vielen Bereichen neu angewandter Fertigungsverfahren weltweit zum Vorreiter machte und macht.

Das erworbene Know-how führte darüber hinaus auch zur Vergabe von Lizenzen – so beispielsweise in Länder wie Japan und Israel. Fragt man nach der Quelle all dieser Erfolge, so wird man Horst Lach sagen hören: „Alles fing mit dem synthetischen Diamanten an. Erstmals wurde dieser 1957 von einem amerikanischen Hersteller als so genannter ‘Man-made Diamond’ in Körnungsform als Schleifmittel für die Herstellung von Diamant-Schleifscheiben angeboten. Das hat mich fasziniert, insbesondere, da ich quasi in den Umbruch des väterlichen Unternehmens vom Schmuck-Diamanten zum Industrie-Diamanten hineingeboren wurde.“

Auf synthetische Diamanten folgten 1969 unter dem Namen „Borazon“ Körnungen mit kubischem Bornitrid (CBN); Lach

entwickelte daraus die erste CBN-Schleifscheibe für das Schleifen von HSS-Werkzeugen. Es folgte 1973 erstmals ein neues diamanthaltiges Schneidenmaterial – polykristalliner synthetischer Diamant (PKD), 1974 kam die polykristalline Bornitrid-Schneidplatte für das Überdrehen hochlegierter gehärteter Stähle.

All diese neuen superabrasiven Materialien beflügelten die Entwicklung des Hanauer Unternehmens. Bahnbrechend und bis heute weiter zielführend war die Erfindung der Funken/Elektroerosion, die letztendlich die anschließende Forcierung der NC/ CNC-Technik in der Werkzeug-Maschinenindustrie in der Serienfertigung ermöglichte, die wirtschaftliche Herstellung polykristalliner Diamant-Werkzeuge zur Zerspannung nicht nur von Holz und Kunststoffen, sondern auch in der Automobil- und -Zubehörindustrie. Der so mögliche Einbau gewichtssparender, leichter Materialien in Fahrzeuge, Flugzeuge und letztlich die Entwicklung von Windkraftanlagen schufen schon früh neue Energieschübe bei gleichzeitiger Klimafreundlichkeit.

Auf den Messen des Jahres 2022, wie der GrindingHub und der AMB in Stuttgart, zeigte das Unternehmen unter dem Slogan „Tradition – Leidenschaft – Innovation“, dass es nach wie vor bereit ist, sich den heutigen und zukünftigen Herausforderungen im Dienste der Industrie zu stellen und sich somit als verlässlicher Partner zu manifestieren.

Übrigens: Mit der akademischen Jubiläumsfeier am 13. Oktober 2022 im Deutschen Goldschmiedehaus in Hanau wurde auch eine umfangreiche Ausstellung für all die eröffnet, die immer schon einmal wissen wollten, was man heute so alles erfolgreich mit Diamanten macht.

Damit schließt sich der Kreis „Diamonds are not only a girl’s best friend“.

EINSPARPOTENZIALE HEBEN, UMWELTVERTRÄGLICH HANDELN, KOSTEN SENKEN

Vorteile von Energie- und Umweltmanagementsystemen in Präzisionswerkzeugschleifbetrieben.

Energiekosten senken, CO₂-Emissionen reduzieren, Image verbessern – das ökonomische und ökologische Verbesserungspotenzial in Präzisionswerkzeugschleifbetrieben ist enorm. Energie- und Umweltmanagementsysteme unterstützen dabei, dieses Potenzial zu heben und leisten somit einen Beitrag zu einem langfristigen Markterfolg. Der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e.V. (FDPW) unterstützt gemeinsam mit einem Expertenteam seine Mitgliedsbetriebe bei der Etablierung dieser Managementsysteme und bietet Hilfestellung bei der Verbesserung der Energie- und Umwelteffizienz im Unternehmen sowie bei Förderprogrammen zu deren Umsetzung.



Jörg Teichmüller, Inhaber des FDPW-Partnerunternehmens JT-Technik, verfügt über langjährige Erfahrung im Hinblick auf die Umsetzung von Managementsystemen in Präzisionswerkzeugschleifbetrieben. Er weiß, dass vor allem finanzielle Einsparungen von ganz besonderem Interesse sind.

„Umwelt- und Energiemanagementsysteme tragen unmittelbar dazu bei, Kosten im Betrieb zu reduzieren. Durch die Implementierung von Energieeffizienzmaßnahmen können Unternehmen ihren Energieverbrauch und damit verbundene Kosten vermindern. Zudem können durch die Reduzierung von Abfall und Emissionen die

Aufwendungen im Zusammenhang mit der Entsorgung von Abfällen oder der Einhaltung von Umweltauflagen gesenkt werden“, weiß er zu berichten.

Hinzu kämen positive Auswirkungen auf das Image des Unternehmens. „Durch die Umsetzung dieser Maßnahmen kann das Unternehmen als umweltbewusst und nachhaltig wahrgenommen werden, was wiederum zu einer gesteigerten Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit führt“, so Teichmüller weiter.

Er fasst zusammen: „Durch die Reduzierung von Treibhausgasemissionen und den Einsatz erneuerbarer Energien können Unternehmen dazu beitragen, den Klimawandel zu bekämpfen und Ressourcen zu schonen. Somit bietet ein gut durchdachtes Umwelt- und Energiemanagement zahlreiche Vorteile wie Kosteneinsparungen, verbessertes Image und Beitrag zum Umweltschutz.“

Energiemanagement – kurz und knapp

Durch die Implementierung eines Energiemanagementsystems können Unternehmen Einsparpotenziale identifizieren und nutzen. Zunächst werden Energieströme und -träger erfasst, analysiert und Optimierungspotenziale identifiziert. Die Ergebnisse werden anschließend wirtschaftlich bewertet und umgesetzt. Das Energiemanagement unterstützt Unternehmen bei Investitionsentscheidungen und ermöglicht durch die Festlegung von organisatorischen Energiezielen, Aktionsplänen und Leistungskennzahlen langfristig Verbesserungen der Energieeffizienz. Zudem beeinflusst das Energiemanagement betriebliche Abläufe, wie beispielsweise Kommunikationsverfahren sowie die Zuständigkeiten für energierelevante Prozesse und die Personalkompetenzen.

Grundlage für Energiemanagementsysteme bildet die anerkannte und umfassende Norm ISO 50001, die seit 2011 in Unternehmen verschiedener Größen und Branchen Anwendung findet.

Seit September 2021 stehen mit der Norm ISO 50005 Anleitungen für Organisationen zur Festlegung und Umsetzung einer schrittweisen Implementierung eines Energiemanagementsystems (EnMS) zur Verfügung, die speziell auf Klein- und Mittelstandsunternehmen (KMU) – und damit auch auf die Belange der FDPW-Mitgliedsbetriebe – ausgerichtet sind und einen erleichterten Einstieg in das Energiemanagement bieten. Die Norm orientiert sich an der ISO 50001 und enthält je nach erreichter Stufe weitere Anforderungen und Elemente. Die Norm ISO 50005 bildet somit eine Grundlage für eine mögliche spätere Weiterentwicklung bis hin zum Niveau der ISO 50001.

Leistungen des FDPW im Bereich Energiemanagement:

- Analyse und Dokumentation der Energiekosten
- Auswertung und Erstellung einer Energiebilanz
- Vorschläge zur Optimierung des Energieverbrauches
- Kosten- und Nutzenanalyse
- Identifizierung und Prüfung von Förderungsmöglichkeiten

Umweltmanagement – auf einen Blick

Mit dem Umweltmanagementsystem kann ein Unternehmen seine Umweltleistung verbessern, rechtliche und sonstige Verpflichtungen erfüllen und Umweltziele erreichen. Die Anforderungen werden im Managementhandbuch, in Anweisungen oder in Prozessbeschreibungen festgelegt. Das Managementsystem kann frei aufgebaut oder gemäß einer Vorgabe wie der Umweltmanagementnorm ISO 14001 oder der EMAS-Verordnung entwickelt werden.

Die ISO 14001 ist ein weltweit anerkannter Standard und wurde 1996 von der Internationalen Organisation für Normung veröffentlicht; sie gehört zu einer Normenfamilie, die verschiedene Bereiche des Umweltmanagements abdeckt.

Die EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) ist eine europäische Verordnung, die Unternehmen und Organisationen dabei unterstützt, ihre Umweltleistung kontinuierlich zu verbessern. Sie basiert auf der ISO 14001 und beinhaltet zusätzliche Anforderungen und Vorgaben, so die Erfassung und Veröffentlichung von Umweltinformationen, die von einem unabhängigen Umweltgutachter validiert werden müssen.

Leistungen des FDPW im Bereich Umweltmanagement:

- Umweltprüfung
- Ableitung von Umweltzielen und Maßnahmen
- Umsetzungsplanung und Schulungen
- Betriebsprüfungen und Audits

Hilfe im Förderdschungel

Kleine und mittelständische Unternehmen können für Beratungsleistungen vor allem im Bereich Energiemanagement nicht unerhebliche Förderungen in Anspruch nehmen. Die Berater des FDPW unterstützen dabei, passende Module zu identifizieren und helfen bei den Anträgen.

Einige Beispiele sind:

- Bundesförderung für Energieeffizienz in der Wirtschaft (BfEE): Die BfEE bietet Zuschüsse für die Einführung von Energiemanagementsystemen und die Durchführung von Energieaudits.
- KfW-Förderung: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bietet eine Reihe von Förderprogrammen für die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen und den Einsatz erneuerbarer Energien an.
- Beratungsförderung: Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bietet eine Beratungsförderung für Unternehmen an, die sich über
- Umweltinnovationsprogramm (UIP): Das UIP des Bundesumweltministeriums fördert die Umsetzung von innovativen Umwelttechnologien und -verfahren in Unternehmen.



Ein Zertifikat weist die vollständige Umsetzung der Norm nach.

ENDLICH WIEDER RICHTIG FEIERN!

Freisprechung der Präzisionswerkzeugmechaniker:innen an der Jakob-Preh-Schule.

Der oder die Präzisionswerkzeugmechaniker:in ist ein besonderes Berufsbild, das höchstmögliche Genauigkeit, Feingefühl und Gründlichkeit erfordert. Die Jakob-Preh-Berufsschule in Bad Neustadt ist das Kompetenzzentrum für diesen außergewöhnlich hochspezialisierten Beruf. Auszubildende aus der ganzen Bundesrepublik und dem benachbarten Ausland kommen in die unterfränkische Badestadt, um die Schulausbildung als Präzisionswerkzeugmechaniker zu absolvieren, da nur hier die fachlichen Voraussetzungen gegeben sind. Am 4. März gab es erstmalig wieder eine Freisprechung in Präsenz, bei der die Gesellenbriefe feierlich übergeben wurden.



Aus allen Himmelsrichtungen strömten die fertigen Gesellinnen und Gesellen gemeinsam mit ihren Familien und Ausbildern in die Jakob-Preh-Berufsschule, um an ihrer Freisprechung teilzunehmen.

Christian Stöhr, der stellvertretende Schulleiter, freute sich über die vielen Anwesenden. Hierdurch würden sie ihr großes Interesse an der Ausbildung zeigen, betonte er und würdigte gleichzeitig die Zeit und die weite Anfahrt, die viele auf sich genommen hätten. An die Absolventen gerichtet sagte er, sie hätten die Ausbildung abgeschlos-

sen und wären im Berufsalltag angekommen. Sie besäßen nun die besten Fachkenntnisse. Durchhaltevermögen hätten sie gezeigt, in dem sie die vielen Corona-Hürden wie Lockdown, Distanzunterricht und Homeschooling überwunden hätten. Jetzt hielten sie endlich ihren Gesellenbrief in der Hand, was bestätigen würde, dass sich Leistung auszahle.

Für den Landkreis gratulierte Bruno Altrichter als stellvertretender Landrat. Eine Etappe sei geschafft, so Altrichter. Die neuen Präzisionswerkzeugmechaniker/innen

seien fachlich gut von den Lehrern und der Schule begleitet worden. Die Prüfung sei erfolgreich gelaufen, nun rücke die Weiterbildung ins Blickfeld. Die Absolventen/innen könnten dankbar und stolz auf das Erreichte sein, so Altrichter. Sie würden in ihren Firmen dringend gebraucht.

Dieter Ehrenfels, Vizepräsident der Handwerkskammer für Unterfranken, lobte die jungen Menschen. Sie seien absolute Spezialisten. Ohne den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers sei es nicht möglich, viele alltägliche Dinge herzustellen.

„Sie sind absolute Spezialisten. Ohne den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers ist es nicht möglich, viele alltägliche Dinge herzustellen.“

Dieter Ehrenfels

Er gratulierte den Junghandwerkern und dankte auch ihren Familien, den Lehrern und den Ausbildern für die Unterstützung.

Stefan Stange, Vizepräsident des Fachverbandes der Präzisionswerkzeugmechaniker (FDPW), betonte, Präzisionswerkzeugmechaniker sei ein großartiger Beruf, der überall gebraucht werde. Er wünschte den Schülern alles Gute. „Ärmel hoch und anpacken“ sei jetzt das Thema. Es stünden ihnen viele Türen offen: „Machen sie ihren Beruf zur Berufung.“

Schüler danken Lehrern, Meistern und Ausbildern

Für die Schüler bedankten sich Leon Barthel, Mirco Arnold und Tillmann Klein. Die Zeit in Bad Neustadt und in der Schule habe Spaß gemacht; es sei ein gutes Miteinander gewesen. Viel gelernt hätten sie, dafür dankten sie den Lehrern für ihre Unterstützung. Anschließend erfolgte die Freisprechung mit Zeugnisübergabe. Geehrt wurden die fünf Klassenbesten Marius Rothenbacher, Tillmann Klein, Daniel Nencl, Patrick Ruschin und Finn Wittich. Alle schlossen die Prüfung mit einem Notendurchschnitt von 1,0 bis 1,3 ab. Dafür erhielten sie Urkunden und Präsente. Eine besondere Ehrung wurde Constantin Forster zuteil, der Bundessieger beim Leistungswettbewerb des deutschen Handwerks wurde.

Der FDPW gratuliert den frischgebackenen Präzisionswerkzeugmechaniker/innen und wünscht für die weitere Zukunft alles Gute.

LEISTUNGSWETTBEWERB DES DEUTSCHEN HANDWERKS

Bundessieger lernte bei Müller Präzisionswerkzeuge.

Bei der Produktion ihrer Sonderwerkzeuge legt die K.-H. Müller Präzisionswerkzeuge GmbH aus Sien im Landkreis Birkenfeld seit Jahrzehnten größten Wert auf die Qualität. Ähnliche engagiert ist man in der Ausbildung von jungen Fachkräften aus der Region. Mit Erfolg: Vergangenes Jahr schlossen gleich zwei Präzisionswerkzeugmechaniker von Müller ihre Ausbildung mit exzellenten Noten ab und gehörten zu Deutschlands besten Azubis ihres Jahrgangs. Einer der beiden, der 22-jährige Constantin Forster aus Meisenheim, nahm darüber hinaus am jährlichen Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks teil und gewann die bundesweite Konkurrenz in der Kategorie Präzisionswerkzeugmechaniker



Der Weg zum Titel beginnt mit dem Kammerwettbewerb. In diesem werden anhand der Gesellenstücke der Innungssieger die Kammersieger ermittelt. Constantin Forster konnte sich dadurch als Sieger der Handwerkskammer Koblenz für den Wettbewerb der Landeskammer Rheinland-Pfalz qualifizieren.

Ende Oktober wurde Constantin Forster schließlich zum Sieger in der Kategorie Präzisionswerkzeugmechaniker des Landeswettbewerbs Rheinland-Pfalz ernannt.

Damit hatte er sich für den Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks qualifiziert. Er konnte auch hier mit seinem Gesellenstück die Jury überzeugen und wurde zum Bundessieger ernannt.

Die Ehrung fand im Dezember 2022 in Augsburg statt, Festredner war der bayerische Ministerpräsident Dr. Markus Söder. Mathias Schmidt, Geschäftsführer von Müller, nahm an der Veranstaltung in Augsburg teil und ist stolz auf die Leistung seines ehemaligen Auszubildenden: „Es ist immer wieder großartig zu sehen, wie sich unsere Azubis entwickeln. Dass es einer von Müller Präzisionswerkzeuge geschafft hat, den Leistungswettbewerb zu gewinnen, spricht für das außergewöhnliche Engagement von Constantin Forster, der Ausbilder und unser Ausbildungskonzept. Der Wettbewerb ist eine großartige Einrichtung, um Leistung in der Ausbildung besonders zu honorieren und eine hervorragende Werbung für das Handwerk. Auch für uns sind solche Erfolge wichtig, um jungen Menschen, die über eine Ausbildung nachdenken, zeigen zu können, dass sie bei Müller sehr gut aufgehoben sind.“

Constantin Forster hat bereits den nächsten Titel im Blick: Aktuell absolviert er die Meisterschule in Kaiserslautern.

INNOVATIV, LEISTUNGSSTARK, INTERNATIONAL

Industriemessen Intec, Z und GrindTec wieder am Start.

Die vergangene Auflage der Leipziger Industriemessen vor zwei Jahren konnte pandemiebedingt ausschließlich virtuell durchgeführt werden. Vom 7. bis 10. März 2023 fand das langersehnte Comeback der Intec und Z auf der Leipziger Messe statt. Darüber hinaus bereichert die GrindTec, internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen, ab jetzt den Messeverbund. Neue Produkte, ausgefeilte Technik und komplexe Dienstleistungen aus der metallbearbeitenden Industrie sowie Zuliefer- und Werkzeugbranche stehen im Mittelpunkt der Industriemessen. Mit seinem innovativen, leistungsstarken und internationalen Ausstellungsspektrum ist der Messeverbund der erste wichtige Branchentreff des Jahres.

Intec, Z und GrindTec verwandelten das Leipziger Messegelände für vier Tage in eine 50.000 m² große Werkbank mit 821 Ausstellern aus 29 Ländern. „Wir blickten mit großer Vorfreude auf das Comeback unserer Industriemessen. Es ist uns gelungen, einen starken Messeverbund mit namhaften innovativen Ausstellern aus dem In- und Ausland und einem umfangreichen, attraktiven Angebot auf die Beine zu stellen. Nach der pandemiebedingten Pause und mit all den gegenwärtigen Herausforderungen war dies eine tolle Botschaft“, sagt Markus Geisenberger, Geschäftsführer der Leipziger Messe. „Unser Messeverbund mit Intec, Z und GrindTec ist die ideale Plattform, um zu Beginn des Jahres die Neuheiten der Branche zu entdecken, Geschäfte anzubahnen und Projekte voranzutreiben.“

Der Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V. (FDPW) ist der fachliche Träger der GrindTec. Uwe Schmidt, Präsident des FDPW, erklärt: „Automatisierung, Digitalisierung und künstliche Intelligenz – das sind die Themen, mit denen wir uns auf der GrindTec intensiv beschäftigt haben. Denn sie sind auch Teil unserer Antwort auf den Fachkräftemangel. Wo ausreichend Spezialisten fehlen, unterstützt uns die

intelligente Maschine, das selbstlernende System dabei, dass wir auch zukünftig – mit weniger Manpower – unsere Arbeitsprozesse effizient, rentabel und fehlerfrei gestalten können. Mit Spannung haben wir auch die neuesten Entwicklungen im Bereich der Werkzeugbearbeitung mittels Laser – vor allem bei den harten und hochharten Schneidstoffen, erwartet. Ein immer besser werdendes Verfahren, das die Materialien mit hoher Präzision ohne thermische Schädigungen bearbeitet.“



Komplette Wertschöpfungskette der Metallbearbeitung wurde abgebildet

Viele Technologieführer aus dem Werkzeugmaschinenbau, renommierte Anbieter von Präzisionswerkzeugen, Spezialisten für Automatisierungslösungen, innovative Zulieferer sowie namhafte Anbieter von Werkzeugbearbeitungssystemen waren auf dem diesjährigen Messeverbund dabei. Das Angebot der Intec besteht besonders aus Werkzeugmaschinen, Maschinenkomponenten, Werkzeugen und Spannmitteln sowie Fertigungsautomation und Robotik – eine Reihe an neuen Lösungen und an smarten Weiterentwicklungen warteten auf die Besucher.

Die Z ist auf innovative und flexible Zulieferleistungen für die Industrie spezialisiert – sie bietet Zulieferern der unteren und mittleren Produktionsstufen sowie industriellen Dienstleistern eine passgenaue Plattform für ihre Positionierung am Markt. Der Fokus der GrindTec liegt auf Schleifmaschinen, Werkzeugbearbeitungssystemen, deren Automation sowie Schleifmitteln. „Das Messetrio bot ein noch vielfältigeres und für den Bereich der Schleiftechnik spezialisierteres Angebot. Für unsere Aussteller und Besucher entstanden dadurch Synergieeffekte. Unser Messetrio bildete die komplette Wertschöpfungskette der Metallbearbeitung ab“, teilte Ulrike Lange, Projektdirektorin der Intec, Z und GrindTec, mit.

Starke Basis in der Kernregion und internationale Anziehungskraft

Alle großen deutschen Maschinenbauzentren waren wieder stark in Leipzig vertreten. Aus Sachsen, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Bayern stammten die meisten Aussteller. Auch dieses Mal hatten sich viele Firmen aus der Kernregion für ihr „Heimspiel“ angemeldet – sie bildeten das Rückgrat des Messeverbundes: So waren allein 237 Aussteller aus Mitteldeutschland dabei.

Der Messeverbund stellte auch seine internationale Anziehungskraft unter Beweis: Zwölf Prozent der Intec-Aussteller stammten aus dem Ausland – zum Beispiel aus Italien, Österreich, der Schweiz und China. Bei der Zuliefermesse lag der Anteil an internationalen Ausstellern bei 35 %. Neben Deutschland kamen zahlreiche Aussteller der Z aus Tschechien, Polen sowie Italien. Zur GrindTec reisten Aussteller aus zwölf Ländern an – unter anderem aus China, Österreich und der Schweiz.

Fachprogramm griff zukunftsweisende Themen auf

Auch das praxisnahe Fachprogramm half dabei, Antworten auf die Fragen rund um die Transformation der Industrie zu finden. Ein Beispiel dafür war die Sonderschau und das Fachforum „Additive Fertigung – Evolution einer modernen Technologie“ in Halle 3. An der Sonderschau beteiligten sich beispielsweise die Firmen FIT, Mark3D und METROM Mechatronische Maschinen. Die fortschreitende Automatisierung sowie Digitalisierung der Produktion erfordern den zielgerichteten Einsatz von innovativer Sensorik. Im Rahmen der Sonderschau und dem Fachforum „Sensorik – Einsatz und Perspektiven in der Fertigung“ in Halle 2 konnten sich Anbieter und Anwender zu aktuellen Lösungen und künftigen Trends dieser industriellen Schlüsseltechnologie austauschen.

Das Thema „Wertschöpfung durch Wasserstoff“ wurde erstmals auf dem Messetrio aufgegriffen. Eine Sonderschau und ein Fachforum nahmen Marktpotenziale durch Wasserstoff- und Brennstoffzellen-Technologien in den Blick – und gaben Impulse, wie die Zulieferindustrie sowie der Maschinen- und Anlagenbau die Fertigung auf das neue Anwendungsfeld ausrichten können. Im Rahmen dieses Formates wurde zum Beispiel die vom Fraunhofer IWU entwickelte Referenzfabrik.H2 vorgestellt.

Am Puls der Transformation

Die dritte Ausgabe der Industry's Hidden Champions Conference wurde am 7. März 2023 unter dem Titel „Am Puls der Transformation – Weltmarktführer in unsicheren Zeiten?!“ durchgeführt. Der sächsische Wirtschaftsminister Martin Dulig, dessen Ministerium die Konferenz im Rahmen des Messeverbundes ausrichtete, sagte: „Immer vielfältiger werdende, tiefgreifende Herausforderungen, wie Klimawandel, Energiepreiskrise, Rohstoffknappheit und unterbrochene Lieferketten, verlangen eine starke Widerstandskraft. Hidden Champions sind besonders erfolgreich darin, Veränderungen frühzeitig zu erkennen und anzupacken. Die Konferenz gab einen Einblick in die Erfolgsgeheimnisse dieser Weltmarktführer.“

Kontaktaufbau über Ländergrenzen hinweg

Auch dieses Jahr wurden internationale Wirtschaftskooperationen auf dem Leipziger Messeverbund angebahnt: Die Wirtschaftsförderung Sachsen richtete am 7. März 2023 das internationale Kooperationsforum „Welcome to Saxony“ aus. Auf dem Forum wurden Delegationen unter anderem aus Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Kasachstan erwartet.

Am 8. März 2023 fand die 15. Auflage der CONTACT Business Meetings auf dem Messetrio statt – organisiert von den sächsischen Netzwerkpartnern des Enterprise Europe Network und der IHK zu Leipzig. Rund 170 Teilnehmer aus 21 Ländern – zum Beispiel aus Italien, Polen und Slowenien – nahmen teil.

Bester Präzisionswerkzeugschleifer des Jahres wurde ermittelt

Das Fachprogramm der GrindTec 2023 bildet mit verschiedenen Themenwelten die vielseitigen Facetten der Werkzeugbearbeitung ab. Im GrindTec FORUM erhielten die Besucher in Vorträgen Informationen aus erster Hand.

Die fünf Finalisten des Wettbewerbs TOOLGRINDER CHALLENGE, der am 8. März 2023 live auf der GrindTec in Halle 5 ausgerichtet wurde, mussten ein vorbestimmtes Werkstück programmieren und auf der Wettbewerbsmaschine Multigrind® Radical des Hauptsponsors Adelbert Haas abarbeiten. Am Ende des Finales stand fest, wer der beste Präzisionswerkzeugschleifer des Jahres wurde. Doch nicht nur Werkzeugschleifer maßen sich auf der Messe: So konnten sich die Aussteller im Vorfeld um den GrindTec INNOVATION AWARD bewerben. Eine Jury zeichnete die innovativen, nachhaltigen Produkte, Verfahren und Dienstleistungen aus. Die Verleihung des Awards erfolgte am 8. März 2023 im GrindTec FORUM.

Fachkräftemangel und Nachwuchsgewinnung im Fokus

Der akute Fachkräftemangel und die Herausforderungen der Nachwuchsgewinnung wurden im Rahmen des diesjährigen Messetrios explizit thematisiert: So richtete der Innovationsverbund Maschinenbau Sachsen VEMASinnovativ, der Industrieverein Sachsen und die Leipziger Messe am 10. März 2023 den Fachkräftetag unter dem Motto „Branchennachwuchs trifft Industrie“ aus. Das Ziel ist, Schüler und Studenten für technische Berufe zu begeistern. Unter anderem informierten die Unternehmen N+P Informationssysteme, Profiroll Technologies und SITEC über Jobangebote.

GRINDTEC LEIPZIG MIT HOCHRANGIGEN GÄSTEN

Das Debüt auf neuem Messeparkett überzeugte.

Aug' in Aug' mit dem sächsischen Ministerpräsidenten, eine packende Toolgrinder Challenge auf des Messers Schneide, die Verleihung dreier Innovation Awards, fast 20.000 Besucher und zufriedene Aussteller. Dem FDPW als fachlichem Träger der renommierten Schleiftechnologie- Messe GrindTec ist der Neustart in Sachsen trotz nur weniger Wochen Vorlaufzeit gelungen.

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es. Dies war sicherlich ein Leitmotiv des FDPW, der über den Winter und ohne Pause mit vereinten Kräften aus Präsidium, Geschäftsführung und Mitgliedschaft hart arbeitete, die GrindTec nach Leipzig brachte und dort im März für jedermann sichtbar die Messelandschaft der sächsischen Metropole bereicherte.

„An den Ständen war die Resonanz sehr gut, die Fachlichkeit der Besucher exzellent.“ So berichtet die Leipziger Messe und allen voran deren Geschäftsführer Markus Geisenberger. Das Messetrio GrindTec, Intec und Z, das zeitgleich und parallel am Start war, konnte als

internationaler Branchentreff für die gesamte Metallbearbeitende Industrie sowie Zuliefer- und Werkzeugbranche überzeugen. Und das obwohl die geopolitischen und logistischen Rahmenbedingungen nach wie vor alles andere als einfach sind. Ein klares Signal, wie wichtig dem Freistaat Sachsen der neue Messeverbund ist, zeigte der Empfang des Ministerpräsidenten Michael Kretschmer, der dort nicht nur Grußworte sprach, sondern auch ein regelrechtes Bad in der Menge nahm. Sehr interessiert informierte er sich dabei über die Perspektiven im Handwerk, über die Sorgen und Nöte von Unternehmen nicht nur in der Metallbranche im Allgemeinen, sondern auch direkt mit Vertretern des FDPW. Mit

weiteren Handwerkern und Ausstellern tauschte er sich noch in den späteren Abendstunden 1:1 aus.



Sachsens Ministerpräsident Michael Kretschmer interessierte sich für das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk; hier im Bild zusammen mit dem FDPW-Vorstand und Markus Geisenberger (rechts), dem Geschäftsführer der Leipziger Messe (FDPW / Jürgen Biniasch)

Und auch der sächsische Wirtschaftsstaatssekretär Thomas Kralinski stattete der Messe am Tag darauf einen Besuch ab, wo er auch am FDPW Stand Station machte und aufgeschlossen in den Dialog trat.



Keine Berührungängste hat der sächsische Wirtschaftsstaatssekretär Thomas Kralinski mit dem Handwerk. Es blieb nicht nur bei einer freudvollen Begrüßung. Er nahm sich sehr wohl dafür Zeit, was die Vertreter der Messe „Von Schleifern für Schleifer“ in Zeiten von Fachkräftemangel, Lieferkettenproblemen, KI und Krieg zu sagen hatten. Hier mit Wilfried Saxler und Uwe Schmidt. (FDPW / Jürgen Biniasch)

Integration gelungen

Durch die Integrierung der GrindTec, Internationale Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen, konnte vor Ort die Wertschöpfungskette Metall noch besser abgebildet werden. 821 Aussteller aus 29 Ländern zeigten auf einer Fläche von 50.000 m² ihre Neuheiten. 19.300 Besucher aus 49 Ländern zog es an vier Tagen auf das Gelände.

„Der GrindTec-Neustart am Standort Leipzig ist gelungen, es gab viele Besucher aus der Praxis, viele Entscheider und kompetente Ansprechpartner vor Ort. Es zeigt sich auch, dass Leipzig sehr gut angebunden und aus allen Richtungen hervorragend erreichbar ist“, berichtet Uwe Schmidt, FDPW-Präsident auf der Messe. Und GrindTec-Designer Wilfried Saxler findet: „Die Grind-Tec ist nach wie vor eine sehr lebendige Messe. Wir partizipierten hier selbstverständlich auch vom Besucherstrom der Intec und Z.“

Von Seiten der Messe ist alles getan worden, um eine tolle Wohlfühlatmosphäre zu erzeugen, das begann schon mit der Freundlichkeit am Parkplatz. Die vielen Besucher, die da waren, haben unsere intensive Vorbereitungsarbeit zudem belohnt.“

Das sagen die Aussteller

Aussteller und Besucher haben deutlich gemacht, dass sie den Austausch auf den Leipziger Industriemessen dringend benötigen haben. „Ich bin absolut begeistert! Ich kann feststellen, dass sich für uns als Aussteller die Messe schon ab Tag zwei gelohnt hat“, berichtet etwa Dr. Christian Effen, Aussteller und FDPW-Beirat. Thomas Löhn, Geschäftsführender Gesellschafter von GDS Präzisionszerspanungs GmbH, freut sich ebenfalls: „Ich kann jetzt schon sagen, dass wir das nächste Mal mit einem doppelt so großen Stand vertreten sein werden. Unser GrindTec-Konzept ist voll aufgegangen.“



Wirtschaftsförderung ist in Sachsen Chefsache: Deshalb verbrachte der sächsische Staatssekretär Thomas Kralinski viel Zeit am FDPW-Stand. Sachsen möchte noch wirtschaftsfreundlicher werden und die Leipziger Messe steht als Marke für eine jahrhundertalte Messtradition. (FDPW / Jürgen Biniasch)

Und Marcus Steudel, Sales-Chef von Adelbert Haas Schleifmaschinen, zieht das folgende Fazit: „Bei uns am Stand war nicht nur viel los, weil wir Hauptsponsor und Maschinenpartner der Toolgrinder Challenge waren, sondern es war aus unserer Sicht generell eine gute Messe.“

Diese große Zufriedenheit teilt auch Markus Horn. Der Geschäftsführer der Hartmetall-Werkzeugfabrik Paul Horn aus Tübingen formuliert: „Die Intec ist ein fester Bestandteil in unserem Messekalender und wir können resümieren: Die Veranstaltung 2023 war sehr gut besucht. Der Fachbesucheranteil war überproportional hoch und die Messe für uns ein absoluter Erfolg. Leipzig ist eine ideale Plattform für unsere Zielgruppe.“

Der Messeverbund traf eindeutig den Nerv der Branche: In der offiziellen Befragung gaben 88 % der Aussteller an, ihre Messeziele erreicht zu haben. Neun von zehn Befragten lobten die fachliche Qualifikation der Besucher. Und auch die Besucher zogen ein positives Resümee: In der Befragung teilten 96 % der Besucher mit, dass sie den Messeverbund weiterempfehlen werden. 93 % der Befragten sind sich sicher, die nächste Ausgabe der Messen erneut zu besuchen. Außerdem gaben 85 % der befragten Besucher an, dass sich der Messebesuch lohnt hat. Der Anteil an Entscheidern unter den Besuchern lag bei über 50 %.

Packendes Rahmenprogramm

Die Top-Themen der Branche wurden nicht nur an den Messeständen diskutiert. Der

klare Fokus auf die aktuellen Branchenentwicklungen sorgte dafür, dass auch das Fachprogramm des Messeverbundes großen Anklang fand. So nahmen die Besucher die Veranstaltungen und Sonderschauen zu zukunftsweisenden Themen wie Additive Fertigung, Sensorik oder Wertschöpfung durch Wasserstoff, sehr gut an. Das Fachprogramm bot damit eine weitere Kontaktplattform, auf der sich die Fachleute austauschen konnten. Die Industry's Hidden Champions Conference, der Fachkräftetag sowie der Besuch einer „Busladung“ von Schülern der Jakob-Preh-Schule – der Berufsschule des Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerks in Deutschland, Österreich und der Schweiz – dokumentieren das vielseitige Engagement des neuen Messeverbunds.

Überzeugen konnte auch das Vortragsprogramm des FDPW: Alle Facetten der Werkzeugbearbeitung wurden unter anderem in Vorträgen im GrindTec-FORUM beleuchtet. Die Tool Grinder Challenge „live und in Farbe“, bei dem Deutschlands bester Werkzeugschleifer ermittelt wurde, und die Verleihung des GrindTec Innovation Award, bei dem die Jury innovative wie gleichzeitig nachhaltige Produkte auszeichnete, waren weitere Publikumsmagnete.

Vormerken!

Vom 11. bis 14. März 2025 wird die nächste Ausgabe des Internationalen Messetrios GrindTec, Intec und Z auf der Leipziger Messe ausgerichtet.

→ www.leipziger-messe.de

JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG

Das F in FDPW steht auch für Freundschaft.

Normalerweise sind Vollversammlungen eher (finanz-)technischer Natur. Bei der diesjährigen Jahreshauptversammlung des FDPW im Rahmen der GrindTec war dies etwas anders, denn es ging mitunter auch um viele Personalien, auf sehr positive Weise.



Der FDPW-Vorstand verabschiedet den langjährigen Weggefährten Ruedi Bannwart

Ein neues Gesicht in den Reihen des FDPW ist etwa Claudio de Filippis, der den Verband der Schweizer Präzisionswerkzeugschleifer (VSPW) repräsentiert und umgekehrt nun das Bindeglied des FDPW in die Schweiz darstellt. Mit einer kurzweiligen Rede stellt er sich im FDPW-Konferenzraum der Leipziger Messe vor. Er betonte, wie wertvoll die fundierte Arbeit des FDPW gerade im Hinblick auf die berufliche Ausbildung sei. Diese habe eine Leuchtturmfunktion weit über die Grenzen Deutschlands hinaus. Er trat im letzten Jahr in die Fußstapfen seines Schweizer Kollegen Adrian Hangarten und freue sich schon sehr auf die Zusammenarbeit mit dem FDPW.

Das FDPW-Vorstandsmitglied Ruedi Bannwart hatte schon seit langem angekündigt, sich aus dem Tagesgeschäft im FDPW zurückziehen zu wollen, aber aus Treue zum Verband den Ausstieg dann doch immer

wieder von Jahr zu Jahr hinausgeschoben. Nun ist es so weit: Nach vielen Jahren als FDPW-Vorstandsmitglied und als Vertreter der Fördermitglieder wollte er, nachdem er auch sein Unternehmens-Tagesgeschäft der nächsten Generation übertragen hat, seine Vorstandsarbeit nun beenden. Er verknüpfte mit dem FDPW die stets hervorragende Zusammenarbeit im Vorstand und die vielen GrindTec-Messen. „Aus der Zusammenarbeit im Verband sind tiefe Freundschaften entstanden. Das Wertvollste, das es gibt“, schloss er. Zum Abschied durften die Plenums-Teilnehmer sich noch einmal an der ganz eigenen Schweizer Aussprache des Namens Ruedi üben, was eben nicht „Rudi“ und nicht „Rüdi“ ist ...

Ganz im Unruhestand ist dagegen Thomas Löhn, der als assoziiertes Vorstandsmitglied nun in das Führungsgremium aufrückt. Er ist bereits vereidigt und zur Verschwiegenheit verpflichtet, kann aber gemäß FDPW-Satzung erst im kommenden Jahr per Vollversammlungs-Beschluss stimmberechtigt im Vorstand agieren. Neben der Tätigkeit als assoziierter Vorstand ab sofort durfte er sich zudem noch über die Ehrung der GDS Präzisionzerspanungs GmbH freuen. Sein Unternehmen feiert dieses Jahr 25-jähriges Bestehen.

Ebenfalls über 25 Jahre freut sich FDPW-Präsident Uwe Schmidt, der mit seinem Unternehmen Präzisionswerkzeuge Wurzen (PWWU) schon seit einem Vierteljahrhundert Mitglied ist und den Verband stets agil und engagiert, natürlich dies nun auch als FDPW-Präsident, begleitet und gestaltet.

Begleitet hat die Vollversammlung zudem auch Gerrit de Rooter vom Niederlande Precisie Slijpbedrijven, kurz NPS. „Somit kann der Verband von sich behaupten, dass er von der Nordsee- bis zur Südalpenperspektive viele Facetten des Präzisionswerkzeugmechaniker- Handwerks abbildet“, stellte gut gelaunt der Versammlungs-Moderator, FDPW-Vizepräsident Udo Herrmann fest.

Die positiven Schwingungen im Saal konnten auch Markus Geisenberger, Geschäftsführer der Leipziger Messe und Ulrike Lange, Projektleiterin der GrindTec aufnehmen. Beide nutzten das Plenum, um sich persönlich der FDPW-Mitgliederschaft vorzustellen. Markus Geisenberger betonte dabei, dass die Leipziger Messe mit der

GrindTec und dem FDPW als Fachlichem Träger der GrindTec zukünftig eine langfristige Zusammenarbeit anstrebe.

Zahlen und Fakten

FDPW-Verbandsgeschäftsführer Prof. Wilfried Saxler stellte dem Plenum den Geschäftsbericht 2021 sowie die Haushaltsplanung für das kommende Geschäftsjahr vor, was je einstimmig die Anerkennung aller erhielt. Saxler berichtete, dass durch den Transfer der GrindTec von Augsburg nach Leipzig und die Neustart-Bedingungen vor Ort mit der GrindTec 2023 nicht an die betriebswirtschaftlichen Zahlen der vergangenen Messen angeknüpft werden konnte. Er betonte aber, dass durch die Möglichkeit des nun zweijährigen Vorbereitungs- und Planungszeitraums und durch die Partnerschaft mit der Leipziger Messe man bald wieder „gewohntes Terrain“ betreten könne.

Sehr positiv sei auch die Entwicklung des Wernesgrüner Werkzeugsymposiums zu vermerken, eine starke Marke des FDPW. Die Veranstaltung, die sich – ebenso wie die GrindTec – durch Wohlfühlatmosphäre auszeichnet – sei eine Konstante in den Jahreskalendern der Teilnehmer, was beweise, dass man hier den richtigen Rahmen, die richtigen Themen und die richtige Ausrichtung verfolge. Saxler wies abschließend noch einmal darauf hin, dass Einnahmen des FDPW stets dem vom FDPW erklärten Ziel, nämlich der Förderung des Berufsbildes „Präzisionswerkzeugmechaniker“ und der entsprechenden Ausbildung, zugedacht sind. Dies sei auch die einheitliche Linie in der gesamten Vorstandschaft.

GRINDTEC

INNOVATION AWARD 2023

Drei herausragende Kandidaten haben überzeugt.



Die Gewinner des Innovation Awards 2023 (FDPW / Jürgen Binasch)

Zum zweiten Mal durften sich Unternehmen über eine Auszeichnung mit dem GrindTec INNOVATION AWARD freuen, der seit 2022 wichtiger Bestandteil der internationalen Fachmesse für Werkzeugbearbeitung und Werkzeugschleifen ist. Insgesamt drei Produkte konnten den begehrten Wettbewerb für sich entscheiden und wurden im Rahmen einer kleinen Feierstunde ausgezeichnet. Zuvor hatten sie die vierköpfige Jury, die im Auftrag des FDPW besonders leistungsstarke Ideen und Innovationen auf der Messe bewertete, von ihrer Einzigartigkeit überzeugen können.

Der Sprecher der Jury, Prof. Dr. Martin Reuber, begrüßte die anwesenden Gäste im GrindTec FORUM auf dem Messestand des FDPW und erläuterte dem Publikum die Kriterien, anhand derer die Auswahl getroffen wurde. Dabei spielten Aktualität, Innovationshöhe und Innovationsgrad eine wichtige Rolle. Die Jury bewertete sowohl Weiter- als auch Neuentwicklungen von Produkten und legte ein Hauptaugenmerk auf deren Nachhaltigkeit. Im Anschluss ehrte Prof. Dr. Reuber die Gewinner alphabetisch – nicht nach Rangfolge – mit folgenden Laudationen:

Adelbert Haas GmbH – Produkt: Multigrind® Multimation

Der GrindTec INNOVATION AWARD 2023 geht an die Firma Adelbert Haas GmbH für das Produkt Multigrind® Multimation. Bereits im letzten Jahr hat A. Haas einen Award für das Maschinen- und Steuerungskonzept Multigrind® Radical abgeräumt und sich erfreulicherweise nicht auf diesem Erfolg ausgeruht. Vielmehr scheint der Award Ansporn gewesen zu sein, um mit der Multigrind® Multimation den Fokus noch zu erweitern und den Kunden nun bei der

Bearbeitung der gesamten Prozesskette zu unterstützen.

Multigrind® Multimation ist eine modulare Baukastensoftware, mit der Kunden- und Fertigungsaufträge zentral vom ERP-System über die Automation bis hin zum Messen und Reinigen geplant und gesteuert werden können. Die Innovationsstärke liegt im Bereich der Digitalisierung und somit in einem wichtigen Trendthema der industriellen Produktion. Insbesondere die hohe Nutzerorientierung dieses Produkts hat die Jury maßgeblich beeindruckt. Die Integration verschiedener Systempartner und Anlagenhersteller ist für den Anwender eine große Herausforderung und gestaltet sich oft schwierig. Haas zeigt sich offen, den Kunden hier zu unterstützen und die gesamte Prozesskette in einer Fertigungszelle zu integrieren. Ein großes Lob für die Bereitschaft, den Blick über den Tellerrand hinaus zu werfen. Dies hat zu dieser gelungenen Erweiterung geführt – über das Kerngeschäft „Schleifen“ hinaus. Dazu herzlichen Glückwunsch.

GDS Präzisionszerspanungs GmbH – Produkt: PANTHER

Auch der nächste Award-Gewinner ist ein Wiederholungstäter. Der zweite GrindTec INNOVATION AWARD geht an das Produkt Panther der GDS Präzisionszerspanungs GmbH. Auch das Team von GDS hat sich nach seiner letztjährigen Auszeichnung nicht ausgeruht, sondern das bestehende Produktspektrum sinnvoll erweitert und ergänzt. Das Spannfutter Panther ist für Zoller Messmaschinen konzipiert und mit seiner hohen Genauigkeit für das Messen qualifiziert. Das bedeutet, dass Rundlauf- und Wiederholgenauigkeit des Präzisionsfutters nochmals – und zwar auf $\leq 1 \mu\text{m}$ – halbiert wurde. Wir reden hier über ein Mehrbereichsspannfutter für eine Messmaschine und können uns alle vorstellen, dass der

Weg von $2 \mu\text{m}$ auf $1 \mu\text{m}$ deutlich schwerer ist als von $10 \mu\text{m}$ auf $5 \mu\text{m}$. Dabei hat das GDS-Team seine bewährten Prinzipien wie Reparaturfähigkeit und Austauschbarkeit von Einzelkomponenten nicht aus den Augen verloren und damit auch den Nachhaltigkeitsaspekt wieder berücksichtigt. Alles Gute zu diesem gelungenen Produkt.

G-Elements GmbH – Produkt: OMNIA G-300

Bei diesem Preisträger mussten und wollten wir bezüglich der Regularien des Awards im Hinblick auf die Aktualität etwas großzügiger werden. Denn dieses Produkt befindet sich bereits seit 2019 auf dem Markt und hat die Mammutaufgabe einer erfolgreichen Markteinführung inklusive der Erprobung sowie Verbesserung in der herausfordernden Corona-Zeit bewältigt. Die Präzisionsrundscheifmaschine OMNIA G300 der G-Elements GmbH hat das Rundschleifen auf den Kopf gestellt. Es ist ein mutiges, neu gedachtes Maschinenkonzept mit einer vertikal hängenden Schleifscheibe. Und dies ist nicht alles: sie ist kompakt, extrem energieeffizient und verfügt über ein beeindruckendes Kosten-Nutzen-Verhältnis – sofern die Anwendung passt – aber das gilt ja für jedes Produkt.

Die OMNIA G300 ist eine Maschine, der man ansieht, dass sie von Praktikern entwickelt wurde, die sich – im positiven Sinne – „keep it simple“ zu eigen gemacht haben. Dies betrifft sowohl die Maschine als auch die Bedienung und die Benutzeroberfläche. Dieses ausgezeichnete Produkt wird vielleicht anfänglich skeptisch beobachtet, überrascht und überzeugt aber trotz der kompakten Größe mit hervorragenden Schleifergebnissen. Glückwunsch zu diesem mutigen Schritt und vielen Dank für die vielen guten Ideen, die in diesem Produkt stecken.

TOOLGRINDER CHALLENGE 2023

Spannendes Finale des neuen Wettbewerbs auf der GrindTec in Leipzig

Martin Maier ist der Champion der TOOLGRINDER CHALLENGE 2023 der GrindTec- Premiere in Leipzig. Der Geselle von der JERSA GMBH & CO. KG setzte sich in einem spannenden Finale mit einem hauchdünnen Vorsprung vor Angelina Obele (ARNO Werkzeuge), Jasmin Weiß (Müller Präzisionswerkzeuge GmbH) und Susanne Köhler (Schnorr Schleiftechnik GmbH) durch. Vorausgegangen war die Live-Programmierung eines Schafffräasers mit anschließendem Schleifen des Werkzeugs auf der Wettbewerbsmaschine Multigrind® Radical von der Adelbert Haas GmbH. Alle Finalisten:innen erhielten als Preise wertvolle Bildungsgutscheine (3.500 bis 500 Euro). Neben dem rein „sportlichen“ Aspekt war die TOOLGRINDER CHALLENGE vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels nachhaltige Werbung für die Ausbildung bzw. den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers, die von zahlreichen hochkarätigen Technologieführern der Branche mit unterstützt wurde.



Die Sieger der TOOLGRINDER CHALLENGE. V. li.:
Martin Maier, Angelina Obele, Jasmin Weiß,
Susanne Köhler

„Es ist erfreulich, dass es drei Frauen nach der Vorausscheidung in das Finale geschafft hatten“, so Barbara Hannappel, Geschäftsführerin der KSKOMM GmbH & Co. KG, die die TOOLGRINDER CHALLENGE unter dem Dach des „Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker“, FDPW, organisiert hatte. „Das zeigt den erfreulichen Trend, dass Frauenpower auch in diesem Berufszweig Einzug hält. Natürlich wäre es am Weltfrauentag erfreulich gewesen, dass es eine Siegerin gegeben hätte, denn immerhin waren die Ergebnisse hauchdünn.“

Martin Maier ist jedoch ein würdiger Sieger. Glückwunsch an alle! Schade, dass der fünfte Finalist, Thomas Hermann von ARNO Werkzeuge, krankheitsbedingt absagen musste.“

Vor dem ganztägigen Live-Event während der GrindTec hatten sich die vier verbliebenen Wettkampfteilnehmer:innen bei einer theoretischen Vorauswahl durchgesetzt. Anschließend hatte sie der Hauptsponsor der TOOLGRINDER CHALLENGE, die Adelbert Haas GmbH, zu einer zweitägigen Schulung ins Trainingszentrum nach Trossingen eingeladen, um die Programmierung mit der Schleifsoftware Multigrind® Horizon zu üben und die Handhabung der Multigrind® Radical zu erlernen. So waren für alle gleiche Voraussetzungen gewährleistet.

Großes Kino dann beim Live-Wettkampf am Messestand: Publikumswirksam in Szene gesetzt, zog der Wettkampf in allen Phasen eine Fülle von Besuchern und Fans an. Unter den Augen von Marcus Matthäi, Head of

Machine Demonstration, und Eduard Kleinschmidt, Application Technican (beide Adelbert Haas GmbH), sowie Andreas Grabmeier, Vorstandsmitglied des FDPW und Juror der Challenge, arbeiteten die Finalisten:innen ihre Aufgaben ab.

Investition in die Zukunft

Als wirkungsvolle Unterstützung, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, sieht auch Oberstudienrat Christian Stöhr, stellvertretender Schulleiter der Jakob-Preh-Berufsschule in Bad Neustadt an der Saale, solche Events wie die TOOLGRINDER CHALLENGE sehr positiv: „Oftmals assoziieren viele den Beruf des Präzisionswerkzeugmechanikers mit Staub, Öl, Krach etc. Das hat sich grundlegend geändert, vielmehr handelt es sich um einen abwechslungsreichen Hightech-Beruf mit hervorragenden Zukunftsaussichten. Hier geht es u. a. neben den manuellen Fähigkeiten auch um Programmierung, Berechnungen etc. sowie um lebenslanges Lernen in einer sich stets rasant ändernden Technologieumgebung. Herausforderungen, die auch immer mehr Schleiferinnen begeistern – so wie wir es hier auf der TOOLGRINDER CHALLENGE erleben.“

Innovative Wettbewerbs-Technologie

Jasmin Weiß, Angelina Obele und Susanne Köhler wie auch Martin Meier war die Begeisterung auch während des Wettkampfes stets anzumerken. Nicht als Konkurrenten, sondern als kleines, verschworenes Grüppchen präsentierten sich die Wettkämpfer. Da wuchsen Freundschaften auch über die Challenge hinaus.



Abschlussbild mit den Finalisten:innen, Sponsoren, Jury, Moderator und Challenge-Organisatorin

Für den besten Fräser an diesem Tag lief die Multigrind® Radical zur Höchstform auf. Laut Adelbert Haas ist die neue Werkzeugschleifmaschine als „Gamechanger“ konzipiert. Große Produktionsvolumen und gemischte Aufträge, aber auch kleine Losgrößen können in Rekordzeiten abgearbeitet werden. Heiko Zimmermann Head of Sales Europe bei der Adelbert Haas GmbH: „Sie ist die schnellste Werkzeugschleifmaschine am Markt, die Programmierung etwa aus der Cloud heraus sowie die Multigrind® Horizon Software sind revolutionär. Schnellste Scheibenwechsel u. a. reduzieren konsequent die Nebenzeiten. Unterm Strich wird mit der Multigrind® Radical wieder richtig Geld verdient.“

Für die TOOLGRINDER CHALLENGE 2023 konnten neben der Adelbert Haas GmbH als Hauptsponsor hochkarätige Mit-Unterstützer gewonnen werden, die die gesamte Prozesskette im Schleifprozess abbilden. So die Gerhard Ihle Hartmetalle Werkzeuge e.K., Lehmann-UMT GmbH, oelheld GmbH, SwissChuck AG, TYROLIT Group und E. ZOLLER GmbH + Co. KG. Dirk Wember, Geschäftsführer der Adelbert Haas GmbH:



Im Ergebnis lagen die Fräser ganz eng beieinander, was es der Jury nicht leicht machte.

„Die Branche lebt von der Arbeitsteilung, das heißt, wir benötigen als Partner innovative Technologiezulieferer, ohne die Höchstleistungen, wie etwa die Multigrind® Radical, nicht möglich wären. Als Maschinenbauer brauchen wir diese Interaktion für gewinnbringende Synergien. Alle, die hier bei der Challenge mit im Boot saßen, sind dafür bestes Beispiel.“

Alle Beteiligten waren sich einig, solche Initiativen wie die TOOLGRINDER CHALLENGE zu unterstützen, wenn es darum geht, junge Menschen für diesen zukunfts-trächtigen und hoch interessanten High-tech-Beruf zu begeistern. Titus Lehmann, Geschäftsführer des Filtrationsspezialisten Lehmann-UMT, brachte es auf den Punkt: „Dem Fachkräftemangel effektiv entgegenzuwirken ist systemrelevant.“

Wir freuen uns, dass auch immer mehr weibliche Nachwuchskräfte in den bisher männlich dominierten Berufszweigen in der Metallbearbeitung Fuß fassen. Wir konnten hier die Leidenschaft am Produkt und dem Prozess hautnah erleben. Wie auch die anderen Sponsoren freuen wir uns, aktiv den Nachwuchs zu fördern und sind stolz, ein wichtiger Teil dieses hochwertigen Events gewesen zu sein und den Wettbewerb zu unterstützen.“

Am Ende lagen alle Teilnehmer:innen mit ihren Fräsern und im Ergebnis laut Juror und FDPW-Vorstandsmitglied Andreas Grabmeier nur um Nuancen auseinander. Mit einem kleinen Vorsprung machte Martin Meier das Rennen und gewann den Bildungsgutschein von 3.500 Euro als ersten Preis. Dazu der glückliche Sieger: „Es hat mir großen Spaß gemacht und ich kann dem Nachwuchs nur raten, bei der nächsten TOOLGRINDER CHALLENGE mitzumachen.“

WERNESGRÜNER WERKZEUGSYMPOSIUM 2023

Das Vortragsprogramm in Abstracts zusammengefasst.

Wernesgrüner Werkzeugsymposium – ein Begriff, hinter dem sich eine Veranstaltung mit außergewöhnlichem Netzwerkcharakter verbirgt. In der letzten Aprilwoche war der einzigartige Spirit des Events erneut zu spüren und konnte von den Teilnehmern ausgiebig genossen werden. Vor dem Hintergrund des Schwerpunktthemas „Trends beim Werkzeugschleifen: Energieeffizienz – Miniaturisierung – Automatisierung“ und dem dazugehörigen hochkarätigen und sehr informativen Vortragsprogramm hatten die Anwesenden ausreichend Gelegenheit zum fachlichen Austausch und zur Diskussion. Im Nachgang der Veranstaltung können die Vorträge bei der FDPW-Geschäftsstelle über marketing@fdpw.de angefordert werden. Folgenden Abstracts geben dazu eine Übersicht.

NACHHALTIGKEIT IN DER WERKZEUGSCHLEIFMASCHINE

Andreas Nitka und Manuel Kruse,
VOLLMER WERKE Maschinenfabrik GmbH



Durch die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen im Bereich der Energieversorgung, Materialverfügbarkeit, Lieferketten etc. sind bisher kaum beachtete Themen wie Ressourcenverbrauch deutlich stärker in den Vordergrund gerückt.

Im Rahmen unseres Vortrags möchten wir unter dem Oberbegriff „Nachhaltigkeit“ unterschiedliche Lösungsansätze für Problemstellungen bei der Entwicklung einer Werkzeugschleifmaschine vorstellen. Die Schwierigkeit liegt darin, den optimalen Weg bei dem Zielkonflikt zwischen den drei Entwicklungszielen „geringe Kosten“, „maximale Performance“ und „Nachhaltigkeit“ zu finden. Wir gehen hierbei explizit auf die Themenpunkte „Spindelmotor“, „Kühlkonzept“, „thermische Stabilität“ und „Warmlaufprogramm“ ein. Zuerst erklären wir die Problemstellungen, welche jeder Maschinenhersteller hat und anschließend zeigen wir mögliche Lösungsansätze.



WIE GEBÄUDE- UND MASCHINENDATEN HELFEN BETRIEBSKOSTEN ZU SENKEN

Christof Leiss und Christian Ziegler,
Building Automation Team GmbH



Die aktuelle wirtschaftliche und politische Lage zwingt viele Unternehmen zum Umdenken. Erneuerbare Energien gewinnen an Zuspruch, während die Kosten für konventionelle Energien steigen. Mit der Aufnahme des Bestandes Ihrer technischen Gebäudeausstattung können Maßnahmen ermittelt werden, die individuell zu Ihrem Unternehmen passen. Optimierungen an den technischen Anlagen, Ergänzungen am Bestand oder die Umstellung auf ein neues Energiesystem können kurz-, mittel- oder langfristig den gewünschten Erfolg liefern. Wir, die Building Automation Team GmbH, helfen Ihnen als langjähriges Fachplanungsunternehmen der technischen Gebäudeausrüstung sowie als Systemintegratoren, Ihre Energieverbräuche und somit Ihre Betriebskosten zu senken. Mit unserem Softwareprodukt noemi® bieten wir die Möglichkeit, Ihre Gebäudedaten digital und in Echtzeit darzustellen. Fehler oder Missstände können so schneller erkannt und zielgerichtet behoben werden. Mit unserem Vortrag wollen wir Optimierungsmaßnahmen aufzeigen und so anregen, Energieoptimierungsmaßnahmen umzusetzen.

WAS ENTSTEHT IM SCHLEIFPROZESS? ENTSTEHEN NUR STÖRENDE ODER SOGAR GEFÄHRLICHE STAUBVERBINDUNGEN/ AEROSOLE?

Klaus Gazawi, Ruwac Industriesauger GmbH



Schleifen ist Materialabtrag, und dieses Material muss aus dem Umfeld des Prozesses entfernt werden. Das gilt für den Trockenschliff – hier entstehen Stäube.

Beim Nassschliff werden diese Stäube zwar gebunden, dafür entstehen aber Dämpfe und Aerosole, die mindestens ebenso gesundheitsgefährdend sein können. Der Vortrag wirft einen (mikroskopischen) Blick in den Schleifprozess. Er zeigt mögliche Gefährdungen auf und gibt Empfehlungen für eine wirksame und wirtschaftliche Absaugung, die auch den Anforderungen der DGUV-Regeln entspricht. Der Funkenflug wird dabei ebenso thematisiert wie mögliche Explosionsrisiken und die Frage, ob alte Anlagen Bestandsschutz genießen, d. h. ob sie an neue Arbeits- und Gesundheitsschutzregelungen angepasst werden müssen.

VOLLUMFÄNGLICHES VERMESSEN VON MIKRO- UND NANOWERKZEUGEN – EINE UTOPIE?

Bernd Schwennig, Walter Maschinenbau GmbH



Die umfangliche Vermessung und Dokumentation von Standardwerkzeugen sowohl im Durchlicht als auch im Auflicht ist seit vielen Jahren Stand der Technik.

Dies findet aber seine Grenzen, wenn die Werkzeugdimensionen immer kleiner werden. Bei Werkzeugen im Mikro und Nanobereich waren diese Vermessungen bislang nicht möglich. Walter bietet nun mit der neuen Messmaschine Helicheck NANO genau die Messmaschine, um Mikro- und Nanowerkzeuge ab \varnothing 0,1 mm vollumfänglich und bedienerunabhängig zu vermessen und zu protokollieren

KOHLNSTOFFBESCHICHTUNGEN FÜR HOCHLEISTUNGSZERSPANUNG VON LEICHTBAUWERKSTOFFEN

Niklas Arend, Ionbond Germany GmbH



Schwer zerspanbare Werkstoffe wie Titan, Nickel- und Aluminiumlegierungen sowie gehärteter Stahl sind wichtige Materialien

in vielen Industriezweigen. Sie weisen hervorragende Eigenschaften wie hohe Festigkeit und Steifigkeit, geringes Gewicht, hohe thermische Stabilität und hohe Korrosions- und Oxidationsbeständigkeit auf. Die Bearbeitung dieser Werkstoffe stellt jedoch eine große Herausforderung dar: Das Schneidwerkzeug unterliegt unter schwierigen Betriebsbedingungen, die von hohen Temperaturen bis zu schweren mechanischen Belastungen reichen, einem hohen Verschleiß. Ionbond bietet High-End-Beschichtungen an, die die Anforderungen für die Bearbeitung solcher Werkstoffe erfüllen und die Leistung und Wirtschaftlichkeit der Schneidwerkzeuge erheblich verbessern. In diesem Vortrag wird die von Ionbond neu entwickelte High-End-Beschichtung auf TiAlSiXN-Basis vorgestellt, die eine speziell zugeschnittene Mikrostruktur und eine außerordentliche Verschleißfestigkeit bei der Trocken- und Nassbearbeitung von hochfesten Werkstoffen aufweist. Die Leistungstests, die eine hervorragende Verschleißentwicklung bei der Bearbeitung schwer zerspanbarer Werkstoffe zeigen, werden präsentiert. Darüber hinaus wird die neueste ta-C-Beschichtung von Ionbond vorgestellt. Es wird demonstriert, dass diese Beschichtung aufgrund ihrer hohen Härte, ihres sehr niedrigen Reibungskoeffizienten und ihrer Antihaft-Eigenschaften die Bildung von Aufbauten an der Schneidkante unterdrückt und die Werkzeugstandzeit bei der Bearbeitung von niedrig- und hochlegierten Aluminiumlegierungen verbessert

HERSTELLEN VON MIKROWERKZEUGEN

Guido George und Sven Peter, Rollomatic SA



Die Firma Rollomatic ist besonders erfolgreich im Bereich der Mikrowerkzeuge und entwickelt mit der für sie typischen Qualität und Präzision CNC- und Lasermaschinen, die der Herstellung von Werkzeugen mit einem Durchmesser von 0,03 mm mit sehr hohen Anforderungen gewidmet sind. Seine Vorzeigemaschinen für die Herstellung von Mikrowerkzeugen sind die GrindSmart® 660XW, die für rotierende Schneidwerkzeuge in einem Durchmesserbereich von 0,1 bis 12,7 mm und einem erstaunlich kompakten Layout entwickelt wurde und die GrindSmart® Nano6. Das hochpräzise 6-Achsen-Schleifzentrum ist für die Fertigung von hochwertigen HM- oder HSS-Mikrowerkzeugen im Durchmesserbereich zwischen 0,03 und 4,0 mm konzipiert. Um sein Angebot an speziell für die Herstellung von Mikrowerkzeugen entwickelten Maschinen zu vervollständigen, hat Rollomatic die LaserSmart® 510 femto entwickelt, die mit der neuesten Generation von Femtosekundenlasern ausgestattet ist. Nicht nur die Materialien PKD, P-CBN, CVD, MCD und Naturdiamant können bearbeitet werden, sondern auch Keramik, Hartmetall, Saphir, Glas oder sogar neue Materialkombinationen. Das Ergebnis ist eine perfekte Stabilität, unschlagbare Präzision und eine extrem gute Oberflächenqualität am fertigen Werkstück.

AUTOMATISIERTE OPTISCHE WERKZEUGVERSCHLEISSERKENNUNG UND – KLASSIFIZIERUNG – EINFACH UND KOSTENGÜNSTIG

Markus Friedrich, Universität Bayreuth, Lehrstuhl Umweltgerechte Produktionstechnik



Im Bereich der Zerspanung ist der Werkzeugverschleiß ein allgegenwärtiges Thema. Beispielsweise sorgt der konservative Austausch noch funktionsfähiger

Werkzeuge aus Gründen der Qualitätssicherung für eine nicht effiziente Nutzung der Ressourcen. Die kontinuierliche Überwachung des Werkzeugverschleißes ist deshalb das Ziel vieler Forschungsarbeiten. Fortschritte in derameratechnik und der digitalen Bildverarbeitung ermöglichen eine Automatisierung dieses Prozesses durch den Einsatz von Methoden der künstlichen Intelligenz in Form von Computer Vision. Im Vortrag wird ein System zur direkten Werkzeugverschleißüberwachung und – klassifizierung innerhalb des Maschinenbauraums vorgestellt, welches aufgrund der Nutzung von Techniken des Computer Vision die Verwendung kostengünstiger Kameratechnik ermöglicht und somit eine ideale Möglichkeit zur effizienten Nachrüstung bestehender Maschinen darstellt.

KI – VERSTÄNDNISLOS ZERSPANEN

Matti Maier



Künstliche Intelligenz (KI) ist in aller Munde und das Ziel der autonomen Zerspanung taucht immer öfter auf. Doch was verbirgt sich hinter diesem Begriff

für die Werkzeugbranche? Welche Verfahren finden Anwendung und was sind diese im Stand zu leisten? Welche Anwendungen gibt es bereits? Woran wird außerhalb der Branche gearbeitet? In einem kurzen Streifzug durch die digitale Zerspanung sollen diese Fragen angerissen werden und eine kurze Bewertung des aktuellen Standes gezeigt werden.

hier die KERN Micro HD, bei einer Spindeldrehzahl von bis zu 50.000 min⁻¹ und einem Vorschub pro Zahn von 1 µm die unglaubliche Schriftbreite von 10,73 µm. Ergebnisse, die nur unter einem Rasterelektronenmikroskop zu begutachten sind.

IM GRENZBEREICH – MÖGLICHKEITEN BEI DER SERIENFERTIGUNG VON MIKROPRÄZISIONSWERKZEUGEN

Denis Thiermann, ZECHA Hartmetall-Werkzeugfabrikation GmbH

Die Faszination ist groß. Schwer vorzustellen, ein Haar könnte mit einem Fräser beschriftet werden. Jeder weiß, wie fein Haare sind – wie mikroskopisch klein muss erst der eingesetzte Fräser sein? Doch ZECHA und KERN haben das Unvorstellbare möglich gemacht und ein menschliches Haar mit einem Durchmesser von 90 µm mit einem zweiseitigen ZECHA-Fräser beschriftet. Als Spezialist für Mikrozerspanungs-, Stanz- und Umformwerkzeuge produziert und entwickelt ZECHA seit fast 60 Jahren hochwertige und präzise Werkzeuglösungen für die unterschiedlichsten Branchen und Anwendungsfälle. Der eingesetzte speziell entwickelte Vollhartmetall-Schaftfräser mit zwei Schneiden (spiralisiert) ist mit seinen lediglich Ø 10 µm extrem feingliedrig und präzise. Im Zusammenspiel erzielen Werkzeug und Maschine,

LASERBEARBEITUNG IN DER WERKZEUGTECHNIK – CHANCEN, RISIKEN, TRENDS FÜR DIE ZUKUNFT

Prof. Dr.-Ing. Dr. h.c. Konrad Wegener, ETH Zürich, Institut für Werkzeugmaschinen und Fertigung



Des Lasers Spezialität ist sein hochkonzentrierter Leistungsstrahl. Je härter das Material ist und je feinteiliger die zu erzeugenden Geometrien sind, desto

mehr spielt der Laser seine Stärke gegenüber der mechanischen Bearbeitung durch Schleifen aus. Es lassen sich Geometrien verwirklichen, die schleiftechnisch nicht machbar sind. Schneidwerkstoffentwicklung und Verbesserung der Werkzeuggeometrien machen den Laser zu einem unentbehrlichen Werkzeug. Allerdings ist die Gestaltung einer valablen Laserbearbeitung schwierig, weil der Abtrag nicht einfach mit einer definierten Geometrie eines Werkzeugs erzeugt wird, sondern mit einem Intensitäts- und Absorptionsprofil des Leistungsstrahls das sich je nach physikalischen Gegebenheiten, d. h. Felddifferentialgleichungen nebst deren vom Werkstück selber definierten Randbedingungen verändert. Daneben sind auch die hohen Kosten und mangelnde Energieeffizienz in Kauf zu nehmende Nachteile. Diese Nachteile spielen insbesondere eine Rolle, weil in der Werkzeugproduktion vor allem auf ultrakurz gepulste Laser zurückgegriffen werden muss. Neue Materialien, Geometrien und deren Modifikationen, Schneidkantenpräparationen und miniaturisierte Werkzeuge sind Anwendungsbereiche des Lasers in der Werkzeugtechnik.

WIRTSCHAFTLICHES BEARBEITEN VON SUPERHARTSTOFFEN MIT LASERTECHNOLOGIE

Simon Girardin und Lars Henzi, Agathon AG



Die Firma Agathon AG ist als Familienunternehmen seit über 100 Jahren, in der Schweiz tätig. Vor mehr als 90 Jahren präsentiert Agathon die erste Hartmetall-Werkzeugschleifmaschine. Seit 2017 ist Agathon auch in der Laserbearbeitung tätig. Die Kernaktivitäten der Agathon konzentrieren sich heute auf die Herstellung von Schleif- und Lasermaschinen zur Bearbeitung von Wendeschneidplatten, die Herstellung von hochpräzisen Führungselementen und den Service und Ersatzteilgeschäft für Maschinen. Mit der Laserbearbeitungsmaschine Neo sind speziell im Bereich der Fertigbearbeitung von Spannbohrungen und Spannmulden in Superhartstoffen neue und höchst wirtschaftliche Bearbeitungsmöglichkeiten geschaffen worden. Durch den Einsatz einer industriellen Laserquelle können maximale Abtragungsgeschwindigkeiten erreicht und trotzdem die geforderte Oberflächenqualität gehalten werden. Somit bietet Neo die perfekte wirtschaftliche Lösung im Spannungsfeld von Geschwindigkeit und Qualität. Zusätzlich kann Neo zum Vorbearbeiten von superharten Wendeschneidplatten eingesetzt werden. Dies ist die optimale Lösung als Vorprozess zum Schleifen. Dabei erreichen wir auf der Schleifmaschine beste Prozesssicherheit, wirtschaftliches Bearbeiten von Superhartstoffen und Minimierung des Schleif- und Abrichtscheibenverschleisses.

CHARAKTERISIEREN UND MESSEN VON SCHNEIDKANTEN – STANDARDISIERUNG DURCH VDI-RICHTLINIEN 2654

Dr.-Ing. Andreas Nestler, Technische Universität Chemnitz, Professur Mikrofertigungstechnik



Der geometrischen Gestalt von Schneidkanten kommt eine herausragende Bedeutung zu, da sie sowohl das Verschleißverhalten der Werkzeuge als auch die Oberflächeneigenschaften der Werkstücke beeinflusst. Die nach dem Schleifen der Werkzeuge oftmals scharfen, aber zugleich schartigen Schneidkanten werden daher üblicherweise einer entsprechenden Präparation unterzogen, wodurch eine Verrundung und Homogenisierung der Schneidkante erreicht werden sollen. Im Zusammenhang mit der Qualitätssicherung spielt die messtechnische Bewertung der Schneidkanten eine zentrale Rolle. Die geometrische Charakterisierung von Schneidkanten ist jedoch mit verschiedenen Herausforderungen verbunden. Dies hat dazu geführt, dass es bisher keine allgemeingültigen Vorgaben zur Charakterisierung von Schneidkanten gibt. Das resultiert in Abhängigkeit vom Messprinzip sowie dem verwendeten Auswertalgorithmus in oftmals nicht unwesentlichen Abweichungen der Messergebnisse. Der Fachausschuss 4.44 des VDI hat sich daher zum Ziel gesetzt, Richtlinien zum Charakterisieren und Messen von Schneidkanten zu erarbeiten. Diese sollen den gesamten Bereich von der Zeichnungserstellung über die Messdatenerfassung und -auswertung bis hin zur Kalibrierung der Messgeräte abdecken. Der Beitrag gibt einen Überblick zum aktuellen Stand der Normierung und geht dabei auf praxisrelevante Problemstellungen ein.

EFFIZIENTE KANTENPRÄPARATION KLEINER WERKZEUG-CHARGEN DURCH INTELLIGENTE AUTOMATION

Soran Jota, OTEC Präzisionsfinish GmbH



Der Vortrag soll einen Überblick über die Möglichkeiten der Schneidkantenpräparation mittels Gleitschleifen schaffen und zeigen, wie durch eine intelligent gestaltete Automationslösung die Bearbeitung kleinerer Werkzeug-Chargen effizient gestaltet werden kann. Nach einer kurzen Vorstellung der Firma OTEC wird die Technologie des Gleitschleifens, speziell das Streamfinish-Verfahren, vorgestellt und erklärt. Wie durch Streamfinish die Werkzeug-Performance über eine gezielte Schneidkantenpräparation verbessert werden kann, wird anhand von ausgewählten Fallbeispielen gezeigt. Im Fokus des Vortrags steht die neu entwickelte, vollautomatische Streamfinish-Anlage SF-PLS für die automatisierte Endbearbeitung von bis zu 360 Werkstücken unterschiedlicher Größe. Hierbei werden innerhalb der Beladevorrichtung nach Bestückung der Maschine über codierte Paletten die Werkstücke einzeln vermessen und die Anlage wählt anhand der Werkstück-Dimensionen und hinterlegter Rezepturen das passende Finish-Programm aus. Somit kann eine effiziente Lösung für die mannlose Bearbeitung von Kleinchargen und im Nachschleif-Bereich für die Werkzeugindustrie bereitgestellt werden.

FLEXIBLE AUTOMATISIERUNG FÜR DIE INTEGRIERTE WERKZEUGFERTIGUNG AUS EINEM MODULAREN BAUKASTEN

Martin Winterstein, ANCA Europe



Automatisierung, Industrie 4.0 und Technologien, die alle Aspekte der Produktion digital verbinden können, bieten Werkzeugherstellern die Mög-

lichkeit zur Steigerung der Produktivität, höherer Genauigkeit und stabileren Prozessen. Die Anbindung der Fertigung an die Unternehmenssysteme ermöglicht transparente Maschinenverfügbarkeit und -auslastung und eine zentrale Datenhaltung. Die zentrale Arbeitsvorbereitung, automatische Beschickung und Beladung der Schleif- und

Messmaschinen sowie anderer vor- oder nachgelagerter Prozesse kann Schichtarbeit überflüssig machen, Ausschuss reduzieren, Nacht- und Wochenendschichten einsparen, Fachkräftemangel entgegenwirken und den Arbeitsplatz attraktiver machen. Fertiger können dem hohen Wettbewerbsdruck mit gesteigerter Qualität und Flexibilität sowie niedrigere Kosten begegnen. AIMS (ANCA Integrated Manufacturing System) ist ein Baukasten für die Fertigungsautomation, mit einer Serverlösung für die Prozesssteuerung und Anbindung an die Unternehmenssysteme, Monitoring-Software, automatischer Beschickung mittels spezieller Werkzeugpaletten und Flurförderfahrzeugen sowie Beladeschnittstellen für Rohlings- und Werkzeugschleifmaschinen, Messmaschinen, Lasermarkiermaschinen.

„BEI DER ÜBERGABE ERKENNT MAN DIE PERSÖNLICHKEIT DES UNTERNEHMERS“

Übergabe-Prozesse aus der Sicht eines Coachs – Teil III der FORUM-Serie zur Betriebsübergabe.

Eine Übergabe stellt einen markanten Punkt im Leben von Unternehmern dar. Sowohl für den Übergabenden als auch den Nachfolger/die Nachfolgerin sind dies DIE Meilensteine für ganz neue Lebensabschnitte. Für den einen heißt es loslassen, für den anderen in eine hohe Verantwortung starten. Das FORUM-Magazin sprach darüber mit Oliver König (Senior Coach), der seit über 15 Jahren Veränderungsprozesse in Unternehmen begleitet und moderiert.



Oliver König

FORUM: Gehen wir doch gleich in die Gefühlslage: Es gibt beim Stichwort Unternehmensübergabe sicherlich jede Menge Ängste – bei Mitarbeitern, wie auch auf Seiten der Übergeber ...

König: Stimmt. Bei der Übergabe geht es darum, das Erbe aufrecht zu erhalten und zeitgleich die Zukunftsfähigkeit des Betriebs sicher zu stellen. Dass Emotionen ins Spiel kommen, ist normal. Stil und Persönlichkeit eines Unternehmers prägen nicht nur die Firma, sondern auch den Verlauf eines Übergabeprozesses. In diesem trennt sich ein Inhaber von seinem „Baby“ – das kann verunsichern und Ängste auftauchen lassen. Angst davor, dass vielleicht nichts bleibt vom Lebenswerk; selbst keine Bedeutung zu haben; nicht zu wissen, wer man eigentlich außerhalb der Inhaberrolle ist. Angst ist dann immer ein Zeichen dafür, dass ein bedeutsamer Prozess vor sich geht.

FORUM: Um welche Zeiträume geht es aus Ihrer Erfahrung, wenn man eine Unternehmensübergabe gestaltet?

König: Beim Prozess des Loslassens betrachte ich eine Zeitspanne von fünf Jahren als ideal, bei extrem kurzen Zeitspannen kann die Reaktionsmöglichkeit zu kurzfristig sein. Dann kommt unnötiger Stress auf.

FORUM: Wie leitet man so einen Übergabe-Prozess ein? Wie sollte der aus Ihrer Sicht gestaltet sein?

König: Es braucht Zeit, sich von seinem Lebenswerk zu trennen. Deshalb sollte eine Betriebsübergabe nicht übers Knie gebrochen werden. Je weniger Zeit diesem Thema eingeräumt wird, desto dysfunktionaler kann es auf allen Ebenen ablaufen – das Schlimmste, was dann passieren kann, ist Chaos oder eine Lähmung durch das Entstehen eines Machtvakuumms ...

In meinen Coachings geht es zuerst darum, den inneren Prozess ins Bewusstsein zu bringen: Der innere Prozess führt dem Übergeber die eigene Sterblichkeit und Begrenztheit vor Augen. Das ist ein existentieller Erkenntnisprozess, der durchaus dauern kann. Hier können unbequeme Emotionen auftauchen: Traurigkeit, Bedauern, innere Leere, Erschöpfung, Scham, Schuld, Schmerz ... Dieser Prozess braucht Mitgefühl und einen Gesprächspartner, der vor diesen Emotionen nicht zurückschreckt.

Man kann dieser Trennung gleichzeitig eine positive Seite abgewinnen: Nach einem Leben für den Betrieb drängt sich die Frage auf, was man in seinem Leben noch tun möchte. Hier tauchen bei meinen Klienten eher ideelle Dinge auf, wie etwa endlich Zeit für Enkel haben, Hobbies wie Musik, Sport oder Reisen wieder genießen zu können oder die sich entwickelnde Muße nach sozialen Kontakten. In den meisten Fällen gibt es auf finanzieller Seite keinen Engpass, eher auf sozialer und persönlicher Seite. Empfehlenswert ist es trotzdem, neben den inneren Themen den finanziellen Übergabeprozess von Steuerberatern und Fachanwälten begleiten zu lassen.

FORUM: Sie sprachen von Phasen des Loslassens ...

König: Hier kommen mehrere Dimensionen zum Tragen. Zur inneren Dimension des Loslassens kommt die organisatorische

Dimension hinzu. Diese betrifft das Unternehmen und alle daran beteiligten Personen.

Manchen Inhabern ist nicht bewusst, was es für sie heißt, den Platz frei machen zu müssen und wie sie sich einen würdigen Abschied vorstellen. „Welche Würdigung ist angemessen und stimmig für mein Lebenswerk?“, diese Frage ist fürs Loslassen enorm wichtig. Denn diese emotionalen Aspekte braucht ein Mensch zum Loslassen: Würdigung und Wertschätzung über das Geleistete, Dankbarkeit für den Einsatz und angemessene Worte von Wegbegleitern. Wenn der Übergeber positive Resonanz erfährt, fällt ihm das Loslassen meist leichter. Natürlich ist dies Typsache. Manche ziehen den stillen Abschied vor, andere zelebrieren diesen.

FORUM: Bei einem Unternehmer ist der Abschied doch sicher noch einmal anders als der „normale“ Gang in den Ruhestand ...

König: Sicherlich. Darüber hinaus: Für alle Menschen mit einer Führungsrolle bedeutet Abschied aus dem Beruf auch das Adieu zu einer herausragenden privilegierten sozialen Stellung. Ich vergleiche das Berufsleben mit einem Dauertinnitus, jetzt aber gilt es, leise zu werden und auf die eigene Stimme zu hören.

Die starke Identifikation mit der beruflichen Rolle, die unternehmerische Tätigkeit, Auftritte in der Öffentlichkeit, Funktion in Berufsverbänden, Selbst-Wahrnehmung und Außendarstellung haben ein Konvolut gebildet, das Jahrzehnte lang nicht von der Person des Unternehmers zu unterscheiden war. Diese Insignien der Macht fallen über Nacht weg. Darauf muss man vorbereitet sein. Die eigene Rolle transformiert sich, wenn die Machtübergabe im Raum steht. Eine aktive Gestaltung trägt maßgeblich zu einem leichteren Übergang bei.

Bei der äußeren Dimension sind elementare Fragen aus Unternehmenssicht zu klären,

die mit der Rolle des Übergebers zusammenhängen:

- An welcher Stelle bin ich der Flaschenhals, der nötige Entwicklungen bremst?
- Können Mitarbeiter Dinge besser?
- Was braucht die Organisation für eine gelingende Zukunft?
- Was wäre dann aus der Vogelperspektive gesehen der nächste gute Schritt?

Damit kommen ganz andere Sichtweisen in den Blick!

In diesem Erkenntnisprozess geht darum, keine Pflöcke mehr einzuschlagen, die das Unternehmen in den nächsten Jahren behindern. Die Art und Weise, wie die Übergabe geschieht, ist dafür prägend. In einem Fall gibt es Nachfolger aus dem Familienkreis, in anderen Fällen muss der Nachfolger extern gesucht und gefunden werden. Oder steht gar die Frage im Raum, das Unternehmen zu verkaufen? Das sind gänzlich unterschiedliche Prozesse. Stammt der Nachfolger aus der Familie oder gibt es Familienbeteiligungen, dann kommt natürlich das ganze Familiensystem ins Spiel, dies gilt es rechtzeitig zu berücksichtigen. Die Familie kann und sollte auch bewusst in den Nachfolgeprozess involviert werden. Aus meiner Erfahrung ist es für den Übergeber psychologisch einfacher, wenn das Erbe in der Familie bleibt.

FORUM: Manchmal gibt es keine Nachfolger ...

König: In diesem Fall kann auch der Führungskreis des Unternehmens berücksichtigt werden. Wenn allerdings ein Hauen und Stechen zu erwarten ist und es mehr um Macht und Rivalität geht, ist es wahrscheinlich besser, die Fühler auszustrecken und das eigene Netzwerk außerhalb des Unternehmens zu aktivieren ... Im Zentrum der Nachfolgelösung stellen sich für den Übergeber immer folgende Fragen:

- Wem traue ich zu, dieses Spannungsfeld aus Tradition und Erneuerung gut zu steuern?
- Gibt es von mir als Übergebenden einen konkreten Auftrag für die Nachfolge?
- Was ist die passende Führungsstruktur für die Zukunft?
- Soll die Zukunft des Unternehmens weiter in zwei Händen liegen oder von einem Team geführt werden?
- Wie sind die Macht- und Kräfteverhältnisse gestaltet – sind diese zukunftsfähig?
- Billige ich von vornherein, dass der mögliche Nachfolger andere Schwerpunkte setzt und andere Marktstrategien verfolgt?

Hier hat das Loslassen auch etwas Erlösendes, weil man Verantwortlichkeiten aktiv weitergibt, aber eben auch etwas Ermächtigendes, weil jemand anders explizit mit Führungskompetenzen und Aufträgen für die Zukunft ausgestattet wird. In diesem Kontext zeigt sich die Persönlichkeit des Übergebers und er wird (vielleicht zum letzten Mal) sichtbar für das Unternehmen.

FORUM: Trennung – wie verläuft sie aus Ihrer Sicht richtig?

König: Technisch unterscheidet sich eine Anbahnungsphase, eine Übergabephase, die parallel zum Tagesgeschäft läuft, und zum Schluss die Trennungsphase. Für den Übernehmer stehen dabei diese Fragen im Vordergrund: Wie läuft der Laden, wie sind die Prozesse, wie ist die Führungskultur? Hier geht es darum, nicht in Stagnation oder Chaos abzurutschen. Der Nachfolger kann nicht genauso weitermachen, aber auch nicht ad hoc alles um 180 Grad drehen. In diesem Spannungsfeld macht eine Übergabephase Sinn. Der Übergeber macht Platz, sodass der Übernehmer seine eigene Rolle und Position finden kann – mit dem Übergeber als Backup im Hintergrund.

Schon während der Einarbeitung kann der Nachfolger eigene Schwerpunkte setzen und der Übergeber kann sich fließend auf den Abschied einstellen. In allen Phasen laufen die inneren und äußeren Prozesse parallel und bedingen sich.

FORUM: Kommunikation ...

König: Man sollte erst kommunizieren, wenn eine definitive Entscheidung zur Nachfolge gefallen ist. Unpräzise Aussagen geben Anlass zu Spekulationen – das verunsichert. Geschickter ist es, die Anbahnungsphase abzuwarten. Erst wenn relevante strategische Entscheidungen getroffen sind, würde ich diese publik machen. Dann sind die Mitarbeiter informiert, wie sich der Übergabeprozess vollzieht und können aktiv an der Übergabephase beteiligt werden.

FORUM: Wie sollte man das sprachlich gestalten?

König: Wenn Entscheidungen getroffen sind, klar und deutlich kommunizieren. Und zwar passend zur Unternehmerpersönlichkeit. Wichtig ist es, dass Botschaft, Inhalte und Form zueinander passen – dann ist es authentisch!

In größeren Firmen gibt es „Townhall Meetings“ – auf der Treppe, im Foyer oder in der Kantine werden alle gleichzeitig informiert. Wenn alle gleichzeitig betroffen sind von einem Veränderungsprozess, dann kann dieser auch gemeinsam diskutiert und reflektiert werden.

FORUM: Wann betrachten Sie Ihre Arbeit als erfolgreich?

König: Die Kriterien für einen erfolgreichen Prozess definieren Inhaber selbst, denn alle Übergaben sind individuell. Mittlerweile bin ich demütig, denn der Wunsch nach einem reibungslosen Übergabeprozesse ist groß. Dabei kommt es immer zu Spannungen und Konflikten – wie in allen Veränderungsprozessen. Um in diesen anspruchsvollen Situationen umsichtig zu agieren, dafür stehe ich als Ansprechpartner zur Verfügung. Gleichzeitig freue ich mich, wenn Übergaben gelingen und für alle Beteiligten stimmige neue Perspektiven entstehen.

INFOBOX

Oliver König ist Senior und Executive Coach (DBVC und IOBC). Er begleitet seit über 15 Jahren Veränderungsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Sein integratives Coaching basiert auf systemischen, gestalttherapeutischen, achtsamkeitsfokussierten und neurowissenschaftlichen Ansätzen. Coachingbüro in Bamberg, Einsatzgebiet international.

„EIN GESCHÄFT, DAS NICHT GEHT, MUSS GETRIEBEN WERDEN“

120 Jahre Stahlwarenhandlung und Schleiferei Chesi.

Den Skisport-Begeisterten ist „Madonna di Campiglio“ im Rendena-Tal ein Begriff – große Kapitel des Alpensports sind dort geschrieben worden. Doch lange bevor der Tourismus im Trentino Fuß fassen konnte, war diese Region arm, Landwirtschaft war nur im Sommerbetrieb einigermaßen ertragreich, der Winter blieb ein- und auskommenlos. Deshalb zogen die jungen Männer seit dem 18. Jahrhundert in den Wintermonaten mit Schleifkarren los, in die großen Städte in Italien, Bayern oder in die Gebiete der KuK-Monarchie, um das Familieneinkommen aufzubessern. So entstand die Stahlwarenhandlung und Schleiferei Gebrüder Chesi in Nürnberg.



Raffaele, Antonella und Paolo Chesi.

„Mein Großvater Paul kam mit seinem Bruder Cornelius nach Nürnberg und eröffnete hier 1902 eine Stahlwarenhandlung mit Schleiferei“, berichtet Paolo Chesi. Das Know-how der Zuwanderer war sehr gefragt, denn Nürnberg und Oberfranken bildeten um 1900 einen der industriellen Kerne Bayerns, nahezu 31.000 Webmaschinen liefen zu dieser Zeit in der Region, die Textilindustrie war ein Wirtschaftsmotor, Nürnberg eine pulsierende Industriestadt. Gute Scheren und Industriemesser waren also begehrt und bildeten damit die ideale Geschäftsbasis für die beiden jungen Männer aus dem Rendena-Tal, dessen Messer und Scherschleifer weit bekannt waren.

Die Firmengründer verfügten anfangs allerdings nur über bescheidene Ersparnisse, was sie zum Leitspruch „Ein Geschäft, das nicht geht, muss eben getrieben werden“ führte. Um auf sich aufmerksam zu machen, gingen die Brüder von Haus zu Haus, stellten sich und ihre Dienstleistungen vor. „Nach kurzer Zeit kamen die Kunden aber von selbst“, heißt es in einem Bericht über das Gewerbe in der Stadt Nürnberg aus der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg.

„Hier, wo wir jetzt stehen, haben früher mein Großvater und weitere drei Gesellen sowie noch Gehilfen gearbeitet – und dies ebenso wieder in der 50er Jahren. Damals wurde noch sechs Tage die Woche neun Stunden gearbeitet“, berichtet Paolo Chesi. Nun, die rund 15 m² große Werkstatt ist noch an der gleichen Stelle wie vor einhundertzwanzig Jahren. Der Schleifbetrieb war schnell so erfolgreich, dass der Gründer das Haus in der Bindergasse 14 erwerben konnten, in dem die Werkstatt und der Laden waren und heute noch sind.

Nach der Zerstörung Nürnbergs im Zweiten Weltkrieg entschlossen sich Paul Chesis Söhne, Viktor und Valentin, weiterzumachen, das Haus an gleicher Stelle wieder neu aufzubauen.

1958 konnten sie es einweihen, das Wirtschaftswunder war in voller Fahrt. „Rückblickend erstaunt es mich immer wieder, wieviel Kraft unsere Vorfahren hatten, wieder ganz von vorne anzufangen“, berichtet Paolo.

Von Retro bis Wellenschliff

Das Konzept dieses renommierten Betriebs ist seitdem gleichgeblieben: vorne der Laden, indem die Inhaber kompetent beraten; hinten die Werkstatt. Im Geschäft gibt es Messer und Scheren für unterschiedlichste Zwecke, der Bereich von Kochmessern mit samt Zubehör nimmt dem Zeitgeist entsprechend viel Platz ein. Es gibt aber auch Spezialmesser für Rettungssanitäter und Notdienste, etwa mit Glasdorn und Gurt-schneider. Darüber hinaus hält Chesi ein großes Taschenmesser-Sortiment von den weltweit besten Schmieden und Manufakturen mit besonderen Designs und Sonderfunktionen vor, das weit über das Übliche hinaus geht.



Vorbereitungen zum Einlöten einer neuen Messerklinge

Ein kleiner Teil des Ladengeschäfts ist noch den freien Waffen vorbehalten. „Das kommt daher, dass die Berufe des Messerschmieds und des Büchsenmachers ursprünglich verwandt waren. So gesehen ist der Verkauf von freien Waffen und Luftgewehren noch eine Reminiszenz an die Vergangenheit“, berichtet Paolo Chesi.

Die Leidenschaft der Chesis gilt den hochwertigen Messern und den Scheren bis hin zu klassischen Barbier-Rasiermessern, die ganz „retro“ und zugleich wieder ganz „in“ sind. In der Werkstatt kann vom Einlöten von Messerklingen bis hin zum Wellenschliff alles wieder instandgesetzt werden, was eben ein Schneidwerkzeug ist.

Raffaele Chesi hat eine Passion für Outdoormesser, sein Meisterstück besteht aus einer feststehenden Klinge, wobei die Griffschalen von mechanisch abnehmbaren Taschenmessern gebildet werden. Hochwertige Materialien wie N690 Stahl und der Griff aus Thuja-Holz, runden das Gesamtbild ab. Raffaele hat die Ausbildung zum Schneidwerkzeugmechaniker längst erfolgreich abgeschlossen und wird das



Meisterstück von Raffaele Chesi.

Geschäft in der Nürnberger Bindergasse gleich hinter dem neuen Rathaus in vierter Generation weiterführen.

Ratgeber und Restauratoren

„Ich finde es toll, dass wir nicht nur Dienstleister sind, sondern auch Ratgeber und Restauratoren: Wir haben gerade ein wertvolles Silberbesteck aus der Jugendstil-Zeit aufzuarbeiten. Die Klingen sind teilweise abgebrochen und verrostet. Das Wertvolle ist aber der historische Schaft mit Original-Jugendstil-Ornamentik. Wir setzen neue Klingen ein, die eingelötet werden. Somit können die Erbstücke bald wieder benutzt werden“, berichtet Raffaele. Man sieht, dass er Spaß an seiner Arbeit hat, er hat nun auch die Jakob-Preh-Schule mit dem Präzisionswerkzeugmechaniker-Meister abgeschlossen.

„Klar, Selbständigkeit ist etwas anderes als das Angestelltendasein. Wir arbeiten hier sechs Tage die Woche, das ist wie zu den Anfangszeiten. Von Dienstag bis Samstag ist das Geschäft zur Straße hinaus geöffnet, der Montag ist der Werkstattarbeit vorbehalten.“ Dort arbeiten Vater und Sohn alles auf, was sie parallel zum Ladenbetrieb die Woche über nicht geschafft haben, und das, solange es eben sein muss. Paolos Ehefrau Antonella ist die ganze Woche über im Laden, und Tochter Silvia kommt am Montag extra, um Buchhaltung und Büroarbeiten zu machen – sie hat noch einen anderen Beruf. Die ganze Familie packt an und ist mit Begeisterung dabei, alle versprühen den Charme des Traditionshandwerks. Paolo hat den Meister damals noch in Windeseile gemacht. „Als mein Vater 1987 starb, musste ich, um den Betrieb weiterführen zu können, den Meisterbrief vorweisen, es herrschte damals noch die Meisterpflicht im Handwerk.“ Das Ehepaar Chesi stand auch in dieser schwierigen Zeit zusammen – wie einst die Bergbauern im Trentino im langen Winter.



Blick in das Fachgeschäft

ANHANG

DIE STRUKTUR DES FDPW

FDPW-Mitgliederversammlung

<u>FDPW-Vorstand</u>		
Vizepräsident	Präsident	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



**Dr.-Ing.
CLAUS ITTERHEIM**
VORSTANDSMITGLIED



**Schneidwerkzeugmechaniker-Meister
UDO HERRMANN**
VIZEPRÄSIDENT



**Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)
HANNES KOCK**
VORSTANDSMITGLIED



**Schneidwerkzeugmechaniker-Meister
STEFAN STANGE**
VIZEPRÄSIDENT



**Dipl.-Ing. (FH)
LUDWIGPETER LINNER**
VORSTANDSMITGLIED



**Schneidwerkzeugmechaniker-Meister
ANDREAS GRABMEIER**
VORSTANDSMITGLIED



THOMAS LÖHN
VORSTANDSMITGLIED



FDPW-GESCHÄFTSSTELLE

**Prof. Dr.-Ing.
WILFRIED SAXLER**
GESCHÄFTSFÜHRER



**Dipl.-Ing. (FH)
SABINE SAXLER**
ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



**Dip.-Medienwirtin
TINA KOCH**
GEWERBESPEZIFISCHE INFORMATIONSTRANSFERSTELLE* / 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.

TILO MICHAL
JOURNALIST



ZU- UND ABGÄNGE

Bewegungen im Mitgliederbestand für das Jahr 2023

Eintritte

Firmenname	Ort	Status
Schunk Industribedarf GmbH & Co. KG	96450 Coburg	F
Leipziger Messe GmbH	04356 Leipzig	F
Schleiferei Werner	87477 Sulzberg	A
Schleiferei Queisler	46342 Velen	A

Austritte

Firmenname	Ort	Status
T & V Technik und Vertrieb	52355 Düren	F
Michael Schwarz - Schleiftechnik	74889 Sinsheim-Weiler	A
Voha – Tosec Werkzeuge GmbH	51789 Lindlar	A
VMB CNC & Robotertechnik corp.	40223 Düsseldorf	F
Krebs & Riedel GmbH & Co. KG	34385 Bad Karlshafen	F
Werkzeugschleiferei Gebr. Koch GmbH	32469 Petershagen-Lahde	A
Diacore Management GmbH	76767 Hagenbach	A
Hillger Marketing + Vertrieb UG	67651 Hochspeyer	F
Schleiferei Nordfriesland, Inh. Sascha Schulz e.K.	25821 Bredstedt	A
SD Schleifmitteldirekt GmbH	42897 Remscheid	F
Stegmann GmbH Industrievertretung	21244 Buchholz/Nordheide	F

Mitgliederbestand am 1.1.2023: **293**

Eintritte im Laufe des Jahres 2023: +3

Austritte zum 31.12.2023: -11

Mitgliederbestand: **285**

davon:

Anzahl der Aktivmitglieder (A) 178

Anzahl der Fördermitglieder (F) 100

Anzahl der Institutionen 2

Anzahl der Privatmitglieder 1

Anzahl der Ehrenmitglieder 4

WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM

25 Jahre

Firmenname	Ort
Präzisionswerkzeuge Wurzen	Wurzen
Johannes Franzen GmbH & Co.KG	Mechernich-Holzheim

30 Jahre

Firmenname	Ort
Riegger Diamantwerkzeuge GmbH	Affalterbach
IBB Zerspanungstechnik GmbH, Rösraht	Rösraht
Tyrolit GmbH	Maisach
E. Zoller GmbH & Co. KG	Pleidelsheim
Langescheid e.K. Inh. Marko Langescheid	Schalksmühle

35 Jahre

Firmenname	Ort
AKE Knebel GmbH & Co. KG	Balingen
Anton Wimmer Maschinenfabrik GmbH Unternehmensgruppe Hunger	Kaufering
Arne Oehrlich Schleiftechnik	Mosbach
B & G Schleiftechnik e.K. Inh. Thomas Böhm	Emmendingen
Barth Schleiftechnik GmbH	Augsburg
Berg Werkzeugschleifdienst	Reutlingen
Davidi-Werkzeugtechnik Handels GmbH	Erkrath
Decker GmbH	Euskirchen
Demmel Werkzeugservice	Peiting
DMD Werkzeug-Service GmbH & Co.KG	Rietberg-Mastholte
Geiger GmbH	Vogt
Grabmeier GmbH Werkzeuge - Schärfdienst	Augsburg
Günter Laux	Lorch-Waldhausen
Hans-Josef Rick GmbH	Aachen
Hawema Werkzeugschleifmaschinen GmbH	Tuningen
Herrmann Ziegelbauer GmbH	München
IWS Industrie-Werkzeug-Service	Nürnberg
Kannenberg GmbH	Porta Westfalica
Langen Werkzeugservice e.K.	Nettetal
Leeder GmbH	Volkach
Linner GmbH	Wolnzach
Loroch GmbH Maschinenfabrik	Mörlenbach
Manfred Löffler Werkzeug Handels- und Schleifdienst GmbH	Offenbach/Main
Mosch & Vermum Werkzeugschleiferei	Braunschweig
Mühlinghaus GmbH	Gevelsberg

Firmenname	Ort
Mulfinger Werkzeugschleiferei Trenn- und Blockbandsägen Werkzeuge	Obersulm-Weiler
Paul Zensen GmbH & Co. KG	Beckum
Reber Präzisionswerkzeuge GmbH	Backnang
Renzelmann Werkzeugtechnik GmbH	Bremen
Röttel Werkzeugschleiferei GmbH	Lindlar
Saint-Gobain Diamantwerkzeuge GmbH & Co. KG	Norderstedt
Schleiferei Kemper Inh. Jörg Kemper	Neuenkirchen
Schleiferei Michael Lux	Öhringen
Schnorr Schleiftechnik GmbH	Wetzlar
SCHUNK Präzisionswerkzeuge GmbH	Coburg
Sprengel GmbH	Witten/Annen
TIEMANN Schleif- & Werkzeugtechnik GmbH & Co. KG	Osnabrück
Timm Schneidwerkzeuge GmbH	Altensteig-Walddorf
Traub GmbH Maschinen und Werkzeuge CNC Industrieschliffe	Rastatt
Vertriebsgesellschaft Stark GmbH & Co. KG	Aalen
Walter Maschinenbau GmbH	Tübingen
Werkzeugfabrik Emil Hornemann e.K.	Hemer
Werkzeugschleiferei Kurt Herrmann GmbH	Velbert
Werkzeugschleiferei Manfred Vossenkaul	Aldenhoven
Werkzeugschleiferei Michael Staller	Marklkofen-Steinbg.
Werkzeugschleiferei Stefan Biehringer	Georgensgmünd
Werkzeugservice Gerg GmbH	Reichersbeuern
Werkzeugservice Wulf e.K.	Wedemark
Wölfl-Betriebs-GmbH	Ampfing
Wolfgang Peters Werkzeugschleiferei e.K.	Erkelenz

KONTAKT

FDPW-Geschäftsstelle
Anton-Ockenfels-Straße 13
50321 Brühl
Telefon: +492232-1555972
Fax: +492232-1555973
info@fdpw.de
www.fdpw.de

IMPRESSUM

FDPW-Jahresbericht 2022/2023

Herausgeber

Fachverband der Präzisionswerkzeugmechaniker e. V.
(V.i.S.d.P.)
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