

TSD-INFORMATION – 13.08.2018

MASCHINEN

Mit dem Kauf fängt alles erst an

Wer zeigt mir, wie die neue Maschine funktioniert? Wie bringe ich sie zur besten Auslastung? Wie schnell wird mir geholfen, wenn sie ausfällt? Fragen, die es vor dem Kauf zu klären gilt.



Je komplexer Maschinen sind, desto wichtiger sind die Service-Leistungen des Herstellers.
Foto: Leitz

Was passiert nach dem Kauf, wenn die neue Maschine in der Werkstatt steht? – also im sogenannten After-Sales-Geschäft, zu dem unter anderem Ersatzteile, Wartung, Inspektion, aber auch Training, Modernisierung und Software gehören. Kriterien, die maßgeblich kaufentscheidend sein sollten – sowohl bei der handgeführten Maschine als auch beim CNC-Bearbeitungszentrum.

„Je komplexer eine Maschine ist, desto mehr bin ich auf diese Leistungen angewiesen“, sagt Ralf Spiekers, Abteilungsleiter Technik/Normung/Arbeitssicherheit bei Tischler Schreiner Deutschland.



Ralf Spiekers,
Abteilungsleiter Technik/
Normung/Arbeitssicherheit bei Tischler Schreiner
Deutschland.

Foto: TSD



Oft sei es so, dass in der Tischlerei in Schüben investiert werde. „Da kommt erst die liegende Plattensäge, die braucht eine Barcode-Erkennung, und nachher wird eine automatische Beschickung nachgerüstet“, berichtet Spiekers. Da sei es wichtig, sich für einen Hersteller zu entscheiden, der das alles gewährleisten könne. „Aber unsere Unternehmen machen das schon alle sehr gut“, räumt er ein. Von der Finanzierung bis hin zu den notwendigen Schulungen sei da alles möglich: „Eins ist klar, eine Maschine kann ihre volle Leistung nur erreichen, wenn sie qualifiziert bedient wird.“

Das sieht auch Peter Arlt so. Der Chef von Arlt Fenster- und Türenbau in Neudettelsau bei Nürnberg hat gerade erst vor wenigen Monaten eine vollautomatische Lackieranlage mit Roboter in Betrieb genommen. „Uns war die Einweisung und anschließend die Betreuung in der Einarbeitung sehr wichtig“, sagt Arlt. Anfangs sei natürlich noch nicht alles wie im Bilderbuch gelaufen. „Und da brauchen Sie den kompetenten Hersteller“, sagt er. „Es ist wie mit dem Autofahren: Einen Führerschein können Sie haben, aber das Fahren lernen Sie erst auf der Straße.“

Von der After-Sales-Betreuung einmal ganz abgesehen gibt Ralf Spiekers noch eine wichtige Empfehlung für Neuinvestitionen: „Ich muss immer meine Voraussetzungen im Betrieb prüfen. Eine neue Maschine kann dazu führen, dass ich Abläufe und die Aufteilung in der Werkstatt ändern muss“, sagt er. Früher habe man in der Tischlerei noch Insellösungen propagiert. Heute sei ganz entscheidend, was vor und hinter der Maschine stehe.

Und noch einen Tipp hat er parat: Die technischen Berater in den Landesinnungen helfen bei allen Entscheidungen gerne mit Rat und Tat weiter.

Verfasser:

Thomas Vahle (Schlütersche Verlagsgesellschaft) in Kooperation
mit Dipl.-Ing. (FH) Ralf Spiekers
Erschienen in: genau, 06/2018