

Klebertechnik in der Instandhaltung

Expertengespräch zur Klebertechnik und Bedeutung von Savings in der Wertschöpfung

Eine kostenoptimierte Instandhaltung ist ein entscheidender Faktor für Unternehmen bei der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. In München ging es im Rahmen der IKBT-Expertengespräche um die Bedeutung von Savings in der Wertschöpfungskette. Wichtige Themen dabei waren die Fragen, was die Instandhaltung zur besseren Wettbewerbsfähigkeit der Industrie beitragen kann und was serviceorientierte Klebstoffhersteller können bzw. was sie dazu leisten müssen.

Die industrielle Instandhaltung geht heute weit über den Reparatur- und Wartungsservice hinaus. Stattdessen handelt es sich um das intelligente Management für die nachhaltig optimierte Anlagenverfügbarkeit. Die Instandhaltung setzt dabei die Impulse für den ständigen Innovations- und Optimierungsprozess in der Produktion. Und hier spielen zum Beispiel chemotechnische Produkte mit ihrem hohen Innovationspotenzial eine immer bedeutendere Rolle. So lösen gerade innovative Klebertechniken in der Produktion die konventionellen Fügetechniken mehr und mehr ab.



Dipl.-Ing. Harald Neuhaus vom FVI Forum Vision Instandhaltung betont: „Natürlich stellt der Einkäufer, aber der Fachmann aus der Instandhaltung muss ihm sagen können, was er braucht, und wenn möglich, von wem. Der Einkäufer sollte dabei den optimalen Preis herausholen. Aber er muss sich auch fragen, woher Preisunterschiede kommen und erkennen, was beim niedrigen Preis fehlt und was beim höheren Preis an Mehrwert hinterlegt ist.“ Bilder: IKBT

Instandhaltungsmanagement ist stets auch Kostenmanagement, denn ungeplante Stillstände erreichen häufig betriebswirtschaftlich relevante Größenordnungen. Dazu kommen die Kosten des Wertverlusts der Anlage durch die verkürzte Lebensdauer. Insofern ist Instandhaltung eine unternehmensstrategische Aufgabe, die ganz erheblich zur Wertschöpfung beiträgt - und da-

Experten im Gespräch

Innovationen – Technologie – Trends – Kosten – Konzepte – Lösungen

Klebertechnik in der industriellen Instandhaltung – die Bedeutung von Savings in der Wertschöpfungskette!



Gesprochen: Harald Neuhaus & Volker Weidmann, Otto-Chemie
Moderator: Louis Schnabl vom Institut Kommunikation Bau und Technik

IKBT

Institut für Kommunikation Bau und Technik

Ein ausführlicher Bericht über das IKBT-Expertengespräch steht unter www.ikbt.de im Bereich „Die Themen - Kommunikation schafft Wirklichkeit“ kostenlos zum Download bereit.

mit auch über Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens entscheidet.

An dieser Wertschöpfung haben natürlich viele ihren Anteil. Nicht nur die Instandhalter selbst, sondern auch ihre Versorgungspartner im Technischen Handel und in der Industrie - immer vorausgesetzt, die Instandhalter überzeugen ihren Einkauf, auf die preiswerteste statt auf die billigste Lösung zu setzen. Nur so entstehen funktionierende „Wertschöpfungsnetzwerke“, die einerseits die Effizienz im Prozess erhöhen und andererseits die Kosten minimieren.

Die moderne Instandhaltung ist also eine ausgesprochen komplexe Aufgabe, welche die Maximierung der Produktionslaufzeiten, die Minimierung der Stillstandszeiten und die Optimierung des Produktionsprozesses integriert. Damit geht einher, dass immer komplexere Produktionstechnologien und -prozesse auch die Anforderungen an Lieferanten nach oben schrauben. Hier kommen die Dienstleistungen des Technischen Handels ins Spiel. Wie diese aussehen können, zeigt beispielhaft der Technische Fachhandel Sahlberg. Dessen Mitarbeiter sind regel-

mäßig vor Ort präsent, sie kennen ihre Kunden und deren Problemlagen, und sprechen und verstehen deren Sprache.

Eben dadurch sind sie in der Lage, den notwendigen Service zu leisten und Innovationsimpulse zu geben. Die Spezialisten des Technischen Handels bieten außerdem die nötige Beratungs- und Versorgungssicherheit und helfen ihren Kunden beispielsweise, die gesetzlichen Auflagen einzuhalten, wobei dies natürlich nur in Verbindung mit leistungsfähigen Industriepartnern funktioniert.

Diese Industriepartner sind damit die „Instandhaltungsdienstleister“ für die produzierende Industrie. Sie bieten nicht nur die notwendigen Produkte mit der Sicherheit hoher Markenqualität, sondern auch die nötige Ver-



Dr. Volker Weidmann, Geschäftsführer Otto-Chemie, ist überzeugt: „Es gibt unendlich viele Felder, auf denen die Klebertechnologie ihren Nutzen entfalten kann. Zumal es unendlich viele Möglichkeiten gibt, den Klebprozess und das Klebeergebnis zu modifizieren. Vorausgesetzt man macht sich frei von dem Gedanken: Das haben wir schon immer so gemacht“

sorgungssicherheit, die kompetente Fachberatung und die Expertise im Problemfall.

Die Hermann Otto GmbH, besser bekannt unter dem Namen Otto Chemie, ist ein solcher. Der Hersteller von Dicht- und Klebstoffen entwickelt und produziert alle seine Produkte selbst und realisiert auch Lösungen für besondere Aufgabenstellungen, wobei er auf eine breite Palette von Spezialprodukten zurückgreifen kann.

Neu- und Weiterentwicklung setzen dabei den kontinuierlichen Dialog mit dem Kunden voraus. Beispiel: Hotmelts designed by Otto - diese neuen reaktiven PU-Hotmelts lassen sich in vielen Parametern exakt an die individuellen Bedingungen anpassen, ob bei der Viskosität, der Applikationszeit, der physikalischen Aushärtgeschwindigkeit,



Blick in die Expertenrunde: Oliver Ehrengreber, Klebetechniker Sahlberg, Dr. Volker Weidmann Geschäftsführer Otto-Chemie, Moderator Louis Schnabl vom Institut Kommunikation Bau und Technik und Harald Neuhaus vom FVI Forum Vision Instandhaltung (v.l.n.r.).

der Endfestigkeit oder anderen prozess- und anwendungsorientierten Anforderungen. Auf diese Weise entstehen maßgeschneiderte Produkte mit individuellen Eigenschaftsprofilen zum Kleben, Vergießen oder Beschichten. Und damit der Kunde genau die passende Menge an reaktiven PU-Hotmelts zur Verfügung hat, werden die Logistikabläufe an den jeweiligen Mengenbedarf und die gewünschte Gebindeeinheit angepasst. Berücksichtigen lassen sich außerdem das vom Kunden bevorzugte Bestellsystem und die von ihm gewünschte Kennzeichnung für sein Materialwirtschaftssystem.

Generell aber macht den wirklichen Unterschied für den Endanwender die Leistung „rund ums Produkt“ aus. Hierunter ist beispielsweise die Sicherheit der ständigen Verfügbarkeit zu verstehen oder die Logistik, die über den Standard hinausgeht. So sind beispielsweise auch Kleinmengen möglich, ebenso wie eine kurzfristige Lieferung oder eine spontane Hilfe im Notfall.

Bei Otto Chemie werden relativ kleine Klebstoffmengen bei Bedarf „on demand“ produziert. Gerade wenn es „brennt“, weil außer den Kosten nichts mehr läuft, ist diese „Feuerwehrleistung“ viel wert.

Hinzu kommen die Erreichbarkeit und Auskunftsbarkeit der Beratungsexperten. Dafür sorgt beispielsweise die individuelle Schulung der Mitarbeiter oder der Einsatz der Außendienstexperten des Technischen Handels beziehungsweise des Herstellers vor Ort.

Louis Schnabl, Institut für Kommunikation Bau und Technik www.ikbt.de www.otto-chemie.de



Oliver Ehrengreber, Klebetechniker beim Technischen Händler Sahlberg in Feldkirchen bei München, erklärt: „Ich will und kann guten Gewissens nur Klebstoffe verkaufen, mit denen ich mich, wohlfühle, weil Qualität und Leistung stimmen und weil Dienstleistungsversprechen auch eingehalten werden.“

Kosten der Vor-Ort-Montage

Igus hilft bei der Berechnung der Montagekosten

Dass die Montage eines Energieführungssystems mit oder ohne Leitungen an der Maschine Geld kostet ist klar. Aber wie viel genau? Das können Einkäufer und Monteure jetzt mit einem Online-Tool von Igus berechnen.

„Bei der Kostenberechnung der Montage spielen unter anderem Ort, Zugänglichkeit des Systems und Zeitraum der Arbeit eine Rolle“, erklärt Andreas Wolf, Leiter des Montageservices bei Igus. Der Spezialist, der das Tool entscheidend mitentwickelt hat, erklärt, dass sogar Lieferzeiten und Preisunterschiede von Monteuren vor Ort mit einbezogen werden. Außerdem hat die Frage, ob ein Altsystem demontiert werden soll oder nicht, Einfluss auf den Preis, genauso wie die Frage, ob eine Rinneführung gebraucht wird oder nicht - und natürlich werden auch diese Aspekte mit berücksichtigt. Erklärende Bilder und Hilfsfunktionen machen die Bedienung und die Eingabe der notwendigen Informationen einfach. „Auf

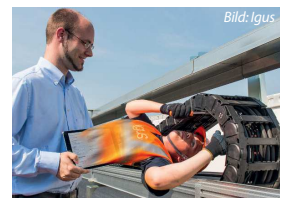


Bild: Igus

Knopfdruck erhält man dann Angaben über den Kostenrahmen, die Lieferzeit und über das benötigte Personal“, erklärt Wolf. Der Montagekostenrechner steht bis dato für Deutschland und Frankreich zur Verfügung. Er erweitert das Angebot an Online-Tools bei Igus zum Finden passender Produkte und zum Berechnen ihrer Lebensdauer und Kosten. www.igus.de/mkr

FASTEC
Software for Production

MES FASTEC 4 PRO inkl. Modul für Instandhaltung und TPM – auch als Stand-alone-Lösung!

Automatisch generierte Instandhaltungsvorschläge auf Basis von Takten, Betriebsstunden, Datumsvorgaben durch direkte Anknüpfung an Maschinen. Unterstützung bei autonomer Instandhaltung. Anzeige wartungsrelevanter Dokumente direkt am Produktionsterminal. Störungen sofort im Blick. Dokumentation der Instandhaltungsvorgänge. Historische Auswertungen u. v. m.



Lassen Sie sich inspirieren! Vereinbaren Sie unverbindlich einen Präsentationstermin. Für den schnellen OEE-Check: easyOEE – das Produktivitätsmessgerät auch zur Miete ab 375,- €/Monat. Weitere Informationen unter www.fastec.de.

FASTEC GmbH • Technologiepark 24 • 33100 Paderborn • Tel.: (05251) 1647-0 • info@fastec.de • www.fastec.de