

Wirtschaftlichkeit einer Hydraulikverschraubung

Interview mit Jürgen Schröder, VOSS Fluid GmbH, Wipperfürth



Helmut Winkler

Der Verschraubungsspezialist VOSS Fluid GmbH wird in Hannover zeigen, wie die Wirtschaftlichkeit einer Hydraulikverschraubung neu definiert werden muss. Denn die alleinige Fokussierung auf den Einkaufspreis reicht als Entscheidungskriterium nicht mehr aus – nur eine Gesamtkostenanalyse gibt Aufschluss darüber. Jürgen Schröder, Geschäftsführer der VOSS Fluid GmbH, erläutert im O+P-Interview, was eine „gute Verschraubung“ wirklich ausmacht.

Autor: Dipl.-Ing. H. Winkler, Journalist (BfV), TMM Technik & Marketing München

Auch bei der diesjährigen Hannover Messe wird Innovation in aller Munde sein. Kann man an einer Hydraulikrohrverschraubung wirklich noch etwas besser machen? Die Normen setzen hier doch sehr enge Grenzen.

Unser Messeauftritt in Hannover beinhaltet die drei Themenschwerpunkte Solution for highest efficiency, Intelligent logistic systems und Corrosion protection specialist. Hinter diesen Oberbegriffen stehen weitreichende Pakete zur Optimierung der hydraulischen Verbindungstechnik bei unseren Kunden. Wir haben bewusst das Produkt in den Hintergrund gestellt, da dieses nur ein Teil in der gesamten Prozesskette darstellt.

Dann erläutern Sie doch bitte den Bereich Solution for highest efficiency etwas genauer. Ist damit der Preis der Verschraubung gemeint?

Eher die Total Cost of Ownership (TCO). Der Gesamtpreis einer Verschraubung setzt sich zusammen aus dem Produkt, der gesamten Beschaffungskette, der Montagezeit, der Nacharbeit und womöglich auch aus den Reklamationskosten. Dies kann den Preis des Produktes bei Weitem überschreiten.

Können Sie hier Beispiele nennen?

Wir können anhand von einfachen Beispielrechnungen nachweisen, dass die Schäden durch fehlerhaft durchgeführte Montagen das Einkaufsvolumen um mehr als 25 % überschreiten können. Das Problem hierbei ist, dass der Einkaufspreis in einer üblichen Kostenrechnung transparent dargestellt wird, die Prozesskosten und somit die eigentlichen Kostenverursacher jedoch auf mehrere Kostenstellen verteilt und daher nicht mehr nachvollziehbar sind.

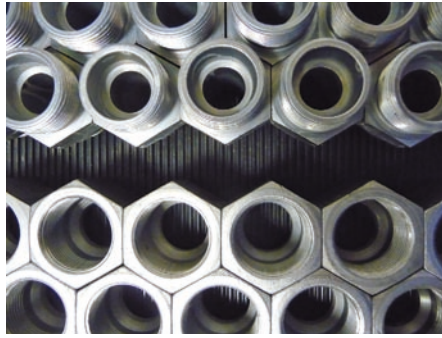
Und was bietet VOSS Fluid, um diese Kosten zu senken?

Das Ganze fängt in unserer Produktion an. Absolute Prozess-Stabilität und enge Toleranzgrenzen sorgen dafür, dass jede Verschraubung unter den gleichen Bedingungen und mit dem gleichen „Gefühl“ montiert wird. Wir reden bei unseren Kunden nicht über den Monteur, welcher einmal die Woche eine Verschraubung montiert, sondern über industrielle Montageprozesse in der Großserie, welche eine hohe Prozess-Stabilität benötigen. Natürlich ist auch unsere Konstruktion gefragt, bei der Auslegung der einzelnen Komponenten auf eine einfache Montage und definierte Rückmeldung für den Monteur zu achten.

Abgerundet wird dies durch eine umfassende anwendungstechnische Unterstützung. Angefangen bei unserem Marketing mit Montagekarten, Postern und Videos, die zwischenzeitlich in neun Sprachen vorliegen. Über unseren technischen Außendienst, welcher eine hohe technische Kompetenz besitzt, bis hin zu unseren Servicetechnikern. Diese führen jährlich Montageschulungen bei unseren Kunden und sogenannte Montageaudits durch.

Montageaudit? Was versteckt sich denn hinter diesem Begriff?

Wir nehmen die gesamte Prozesskette der Montage bei unserem Kunden auf und überprüfen die Vormontagegeräte, -Werkzeuge sowie Arbeitsanweisungen. Wir schauen dem Monteur über die Schulter und binden die gesammelten Informationen in eine Schulung ein, welche im



Die Systemkosten und nicht der Stückpreis sind bei einer Hydraulikverschraubung die wirklich wichtige Entscheidungsgröße

Anschluss durchgeführt wird.

Die Ergebnisse der Audits sind für uns manchmal erschreckend und zeigen, wie leichtsinnig mit sicherheitsrelevanten Bauteilen wie einer Hydraulikverschraubung umgegangen wird.

Sie haben die Beschaffungskette angesprochen. Intelligent logistic systems ist einer Ihrer Oberbegriffe, die Sie genannt haben. Ist hier überhaupt noch Optimierungspotenzial zu sehen?

Wenn man als Benchmark 5 % vom Produktpreis für die gesamte Beschaffungskette ansetzt, dann auf jeden Fall. Ein C-Teil darf heute nicht mehr disponiert oder manuell bestellt werden. Der Nachschub muss automatisiert sein. Die Materialverfügbarkeit vor Ort soll bei 99 % und höher liegen. Die Lagerbestände sollten eine Höhe von durchschnittlich vier Wochen betragen. Mit unserem industriellen Kanban erreichen wir diesen Benchmark.

Für wen ist dieses industrielle Kanban geeignet und was muss der Kunde dafür tun?

Sogenannte repetitive Abnehmer mit einer entsprechenden Gängigkeit der Produkte sind hierfür geeignet. Einfach ausgedrückt: Jeder Maschinen- und Anlagenbauer mit einem Einkaufsvolumen größer als 100 000 Euro an Rohrverbindungen sollte sich mit dieser Thematik beschäftigen.

Anhand einer Auflistung der Jahresverbräuche der unterschiedlichen Rohrverbindungen können wir die Kanbanfähigkeit und Kosten ermitteln. Daneben bieten wir einen Kanban-Full-Service an, der die Auslegung, Implementierung, Durchführung sowie das zyklische Controlling beinhaltet.

Bei mobilen Anwendungen spielt neben der Leckagefreiheit auch die Korrosionsbeständigkeit eine große Rolle. VOSS favorisiert die Zink-Nickel-Beschichtung. Wie gut ist diese denn im Vergleich zum bewährten Chrom (VI)-haltigen Korrosionsschutz?

Der Korrosionsbeständigkeit wird zwischenzeitlich bei mobilen Arbeitsmaschinen weltweit eine immer stärkere Bedeutung zugeschrieben. Wenn die ersten An-

bieter in einem Marktsegment einen hohen Korrosionsschutz als Alleinstellungsmerkmal anbieten, zieht innerhalb kurzer Zeit das gesamte Marktsegment nach. Wir haben heute diesen Trend schon bei Schwertransportern, Mobilkränen und im Landmaschinenbereich.

Zu Ihrer Frage bezüglich des Unterschieds von Zink-Nickel-Oberflächen zu Zink: Hier liegt der Faktor ungefähr bei 10, wenn man die Basisschicht unter gleichen Bedingungen vergleicht.

Was ist das besondere bei Ihrem Schwerpunkt Corrosion protection specialist auf der diesjährigen Hannover Messe?

VOSS hat als erster die Zink-Nickel-Oberfläche als Standard angeboten. Damit standen wir anfangs alleine im Markt. Die Kunden waren, verständlicherweise, erst einmal zurückhaltend, da die Korrosion auch andere Bauteile betrifft und somit erst im Gesamtsystem das Problem dauerhaft gelöst werden kann. Dies hat sich inzwischen geändert. Mittlerweile ist das gesamte System der hydraulischen Verbindungstechnik mit einem hohen Korrosionsschutz im Markt verfügbar. Genau dies wollen wir auf der Hannover Messe darstellen. Wer aufmerksam die Messe besucht, wird das Thema Zink-Nickel auf einigen Ständen sehen.

Wenn jetzt auch Marktbegleiter von VOSS Zink-Nickel anbieten, geht Ihnen doch ein Alleinstellungsmerkmal verloren?

Wir haben im letzten Jahr unsere hauseigene Zink-Nickel-Galvanik in Betrieb genommen. Mit einem Investitionsvolumen von rund 10 Mio. Euro besitzen wir heute die modernste Inhouse-Zink-Nickel-Galvanik Europas. Wir haben die Anlage speziell auf unsere Bedürfnisse ausgelegt und haben nun gegenüber dem marktgängigen Beschichten in der Vermeidung von Gewindebeschädigungen, der Schichtverteilung, der Optik sowie den Reibbeiwerten einen entsprechend hohen Wettbewerbsvorteil.

VOSS FLUID 26366750
www.vfv1.de/26366750