



Bei der Erweiterung eines Maschinenparks müssen im Vorfeld einige Kriterien des Neuzugangs verglichen werden. Gerade der Energieverbrauch und die Wartungskosten können im Nachhinein teuer werden.

Maschinenparks effizienter gestalten

Kaufpreis und Wirtschaftlichkeit im Blick

Der Einkäufer drängt auf den besten Preis, der Produktionsleiter auf gute Qualität, hohe Stückzahlen und raschen Service. Investieren Unternehmen in ihren Maschinenpark, entstehen Interessenskonflikte. Experten raten, den Einkäufer am gesamten Projekterfolg zu messen und den Neukauf ordentlich vorzubereiten.

Leanmanager Sebastian Schiegl ist überzeugt: „Es kommt beim effizienten Maschinenpark immer auf die Schnittstellen an.“ Diese müssten bei jedem Kauf sauber definiert werden. Viele Unternehmer wüssten genau, was eine Maschine können muss, vergessen aber zu definieren, wie der Neuzugang in vorhandene Prozesse integriert wird. Auch Kaufkriterien wie Lebensdauerkosten und Energieeffizienz würden immer wieder vernachlässigt. Schiegl rät seinen Mandanten daher, alle Beteiligten an einen Tisch zu holen. Das sind neben der Geschäftsführung der Produktionsleiter, der Einkäufer, der IT-Verantwortliche, der Maschinenbediener und der Serviceverantwortliche. Gerade bei Reparaturen liegt laut Effizienzberater Schiegl viel Potenzial,

Prozesse zu optimieren. „Viele Firmen kaufen teures Equipment und definieren intern keine Zuständigkeit, beispielsweise bei der Wartung“, sagt der 44-Jährige. Fällt die Maschine einmal aus, ist keiner in der Lage oder zuständig, eine rasche Analyse oder Reparatur durchzuführen. „Das sind hohe Kosten, die man leicht hätte vermeiden können“, sagt der Berater.

Wer bedient die Maschine und wie wurde er dafür ausgebildet? Wer hält die Investition in Schuss? Wer hat den Hut auf? Das sind Fragen, die gemeinsam geklärt werden müssen. Können bestimmte Reparaturen nicht in Eigenleistung erbracht werden, muss sich der Chef entscheiden, ob er einen seiner Leute entsprechend schulen will, oder einen Wartungsvertrag an den Lieferanten vergibt. „Ein Investitionsobjekt

kann nur so effizient sein, wie die **Infrastruktur, die es umgibt**“, sagt der Berater. Neben der **Integration einer neuen Maschine in interne Abläufe** **pocht Schiegl** auf ein sauberes Lastenheft. Anforderungen an Verarbeitungsschritte, IT-Integration, Stückzahlen, Energieverbrauch und mehr müssten ordentlich niedergeschrieben sein, damit der Lieferant eine faire Chance bekommt, alle Wünsche zu erfüllen.

Auftraggeber, die wissen, was sie wollen, mag Wolfgang Rummel vom Maschinenbauunternehmen EMAG bei Göppingen. „Der Energieverbrauch wird mehr und mehr zum Kaufkriterium“, weiß er. Der Leiter Steuerungstechnik ist sich sicher, dass die Einsparungen von 25 % Strom und mehr einer der Faktoren sind, warum Kunden bei ihm einkaufen. Das Thema wurde nach seiner Erfahrung in den vergangenen Jahren eher stiefmütterlich behandelt. Doch steigende Energiepreise geben Nachhaltigkeit im Maschinenbau neuen Schwung. Gerade die deutschen Autobauer, EMAG ist für einige davon tätig, verlangen von ihren Partnern einen genauen Nachweis des Stromverbrauchs. Ständig optimieren die schwäbischen Tüftler deshalb das Portfolio und machen ihre Produkte sparsamer. „Wir haben bei Tests festgestellt, dass ein großer Teil des Energieverbrauchs auf die Grundlast der Maschine entfällt“, erläutert Rummel. Ohne dass nur ein einziges Teil produziert wird, verbrauchen klassische Geräte bis zu 60 % ihres Stroms. Wie bei älteren Autos schaltete eine klassische Maschine während der Betriebsbereitschaft

in den Leerlauf, der trotzdem Strom frisst. Heute, fast wie beim Kfz, wird bei kurzem Produktionsstillstand die Start-Stopp-Funktion genutzt, die deutlich sparsamer verläuft.

Energiesparende Sonderausführungen

„Zunächst schauen Käufer auf Technologie, Preis und Leistung einer Anschaffung, dann auf den Energieverbrauch. Sind mehrere Lieferanten gleichauf, geben Sparsamkeit und Service den Ausschlag“, erläutert Leanmanager Schiegl den Entscheidungsprozess beim Kauf von Maschinen. Doch: Wer beim Kaufpreis spart, zahlt bei Verschleiß und Stromverbrauch drauf. „In der Hälfte der Fälle ist ein gedrückter Kaufpreis in der Wartung teurer“, rechnet Schiegl vor. Die Aufgabe eines Einkäufers sollte sein, auf diesen Umstand hinzuweisen und sich am geglückten Gesamtprojekt messen zu lassen und nicht am niedrigen Anschaffungspreis.

Das unterstützt Steuerungstechniker Wolfgang Rummel, der neue Entwicklungen zwar energiesparend konstruiert, Mehrkosten jedoch nicht an den Kunden weitergibt. Seine aktuellste vertikale Pickup-Drehmaschine, spart in der Standardversion 35 % Strom gegenüber dem Vorgängermodell. Will der Kunde die gesamten 46 % Einsparung, die das Modell in der Sonderausführung mitbringt, wird ein Aufpreis fällig. ■

Autorin Leila Haidar

Maschinenparkerweiterung

Tipps für die saubere Schnittstellen-Definition

- Holen Sie vor dem Kauf einer Maschine alle Beteiligten an einen Tisch. Erfassen Sie die verschiedenen Anforderungen an den Neuzugang.
- Erstellen Sie ein detailliertes Lastenheft, damit der Lieferant Ihre Wünsche passgenau erfüllen kann.
- Denken Sie dabei nicht nur an den Kaufpreis, sondern an die Gesamtkosten des Projekts. Lassen Sie Energieaufwand und Kosten für Wartung und Service nicht außer Acht.
- Messen Sie Ihren Beschaffer nicht am erzielten Einkaufspreis. Sind sein Erfolg die niedrigen Gesamtkosten, bekommen Sie ein rundes und kostenoptimiertes Gesamtprojekt.
- Legen Sie von Anfang an Zuständigkeiten fest: Wer übernimmt Wartung und Service? Wer koordiniert diesen? Wer muss für Maschinenbedienung und -reparatur bis wann geschult werden?

Vor dem Entscheidungsprozess für den Kauf einer Maschine sollten vor allem Lebensdauer- und Wartungskosten verglichen werden.



Bild: Sebastian Schiegl