

»Werkzeuge aus unserem Haus sind keine Verschleißprodukte, sondern Investitionsgüter.«

INTERVIEW – Die beiden Geschäftsführer der Wohlhaupter GmbH, Frank-M. Wohlhaupter und sein Onkel Rolf Wohlhaupter-Hermann, erläutern vor der AMB die neue Produktstrategie des traditionsreichen Familienunternehmens.

Herr Wohlhaupter, Herr Wohlhaupter-Hermann, was sind die Stärken des Unternehmens Wohlhaupter?

Wir sind kein Generalist, sondern eher Spezialist. Wir beschränken uns derzeit lieber auf die Bohrungsbearbeitung und das modulare Drehwerkzeugsystem. Dabei

liegt vor allem im Bereich der modularen Werkzeugsysteme unsere Kernkompetenz. Hier genießen wir den Ruf des Problemlösers.

Wer sind Ihre Kunden?

Wir haben keinen direkten Fokus auf eine bestimmte Industrie oder eine spezielle Branche, sondern

sind in allen Industrien rund um den Globus vertreten. Überall dort, wo es Bohrungen zu bearbeiten gibt, sind wir zu Hause. Wir haben einen sehr großen Kundentamm in Deutschland, eine gute Mischung von kleinen Abnehmern bis hin zu Großkunden. Unser Exportanteil liegt bei 35 Prozent.

WOHLHAUPTER



Was ist der Schwerpunkt in Ihrem Werkzeugprogramm?

Wir konzentrieren uns auf die Trägerwerkzeuge. Die Wendeschneidplatten werden dadurch aber nicht vernachlässigt, sondern sie gewinnen von Jahr zu Jahr mehr an Bedeutung. Trotzdem ist das Gros unserer Produktpalette eher den Investitionsgütern zuzuordnen. Wir wissen, dass unsere Werkzeuge bei vielen Kunden weit über 15 Jahre im Einsatz sind und damit mehrere Generationen von Maschinen überdauern. Werkzeuge aus unserem Haus sind also nicht unbedingt mit Verschleißprodukten gleichzusetzen, sondern man

muss sie als langlebige Investitionsgüter betrachten.

Wie erreichen Sie diese lange Lebensdauer?

Unsere Werkzeuge sind für den μ -Bereich geschaffen – darauf legen wir bei der Entstehung der Produkte in unserer Fertigung und Montage höchsten Wert. Gerade dieses Mehr an Aufwand und Präzision macht dann auch den Unterschied in der Lebensdauer der Werkzeuge aus, was für uns als Hersteller nicht unbedingt von Vorteil ist. Höchste Präzision und Genauigkeit sind wichtige Bausteine in unserem Unternehmen. Seit

VITA

Frank-Michael Wohlhaupter (44) studierte Maschinenbau an der FH Darmstadt, Aufbaustudium Internationales Marketing. Eintritt in die Wohlhaupter GmbH 1998. **Geschäftsführender Gesellschafter (Technik)** seit Juli 2000.

Rolf Wohlhaupter-Hermann (72) studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TH Darmstadt und BWL an der WH Mannheim. Eintritt bei Wohlhaupter 1965, Kaufm. Leitung 1972. **Geschäftsführender Gesellschafter (Kfm.)** seit 1976.

vielen Jahren stellen wir unsere legendären Plan- und Ausdrehköpfe her. Von diesen Köpfen kommen sogar welche nach 40 Jahren Einsatz zur Generalüberholung zurück, um dann schätzungsweise weitere 30 Jahre zu laufen.

Zur AMB will Wohlhaupter die Feindrehwerkzeuge neu posi-

tionieren. Was erwartet uns?

Wir haben die vergangenen Monate genutzt, um unser Produktportfolio sowie die Anforderungen des Marktes noch intensiver zu analysieren. Nah am Kunden war unser Unternehmen schon immer, nun aber wollen wir den Markt noch weiter segmentieren und noch zielgruppenorientierter agieren. →

»Unsere Kernkompetenz liegt vor allem im Bereich der modularen Werkzeugsysteme. Hier genießen wir den Ruf des Problemlösers.«

Frank-M. Wohlhaupter, Geschäftsführer (Technik) der Wohlhaupter GmbH

ren, um die Bedürfnisse neuer und bestehender Kunden gezielter zu bedienen.

Was heißt das konkret?

Wohlhaupter hat ab sofort drei komplette Produktlinien im Bereich modulare Feindrehwerkzeuge parallel nebeneinander im Programm: die Baureihe 310 als Einstiegsversion, die hochwertige, selbstwuchtende Variante Balance 364 sowie die im Premiumsegment positionierte digitale Werkzeugreihe 564 Balance Digital. Damit deckt Wohlhaupter jegliche Anforderungen und Segmente am Markt ab und kann allen Kunden Lösungen im Bereich des Feindreihens anbieten.

Was davon ist neu?

Bisher hatten wir im Durchmesserbereich von 29 bis 205 mm nur eine komplette Feindrehwerkzeug-Baureihe, die wir jetzt auf die angesprochenen drei Linien ausgebaut haben. Die 364er-Baureihe Balance ist bereits seit vielen Jahren ein komplett durchgängiges System mit Durchmessern von 20 bis 205 Millimeter. Die einfacheren Werkzeuge der 310er-Reihe ohne Selbstwuchtung gab es bislang nur in drei Größen bis 65 mm. Auch deren Spektrum wird bis 205 Millimeter erweitert. Besonders hervorzuheben sind die digitalen Werkzeuge, mit denen wir uns seit vergangenem Jahr ein weiteres Standbein aufgebaut haben. Die Neuentwicklung dieser Premium-Linie war Auslöser für eine neue Preisstruktur der drei Baureihen.

Wie sieht diese aus?

Preislich wollten wir den gesamten Rahmen deckeln. Trotz höherwertiger Werkzeuge ist der Preis der größten 564er Balance Digital nicht höher als der bisherige für

die 364er Balance. Davon ausgehend ergab sich die Notwendigkeit, unsere bestehenden Preise nach unten abzustufen. Dabei wurden die Preise für alle 364er und 310er kräftig reduziert.

Wie war Ihnen das möglich?

Eben dadurch, dass wir nicht nur eine komplette Baureihe wie in der Vergangenheit anbieten, sondern durch die drei Säulen jetzt die Möglichkeit haben, die Werkzeuge dem Kunden differenziert anzubieten.

Wie viel Prozent machen die Preissenkungen aus?

Wir sprechen da von bis zu über 30 Prozent. Wohlhaupter will nicht dem Trend folgen, nur noch Hochwertiges und gleichzeitig Teures herzustellen. Damit bestünde die Gefahr, dass wir uns nach oben wegkatapultieren. Unsere Werkzeuge sind alle made in Germany und werden durchweg hier in Frickehausen hergestellt. Über entsprechende Losgrößen und Optimierung der Fertigung können wir



die Werkzeuge dennoch entsprechend kostengünstig anbieten.

Sprechen Sie damit wirklich verschiedene Kunden an?

Ja, ganz klar. Unser Kundenkreis reicht wirklich vom Lohnfertiger mit einer Maschine in der Garage bis zum großen Automobilhersteller und Serienfertiger. Da sind die Ansprüche gegebenenmaßen sehr unterschiedlich.

Was wurde in der Fertigung optimiert?

Wir haben in den vergangenen Jahren verstärkt in neue Maschinen investiert und setzen jetzt mehrspindlige Maschinen ein. Das funktioniert natürlich nur, wenn entsprechende Stückzahlen da sind. Natürlich setzen wir in den drei verschiedenen Baureihen auch Standardelemente ein, um auf diese höheren Stückzahlen zu kommen und damit günstiger produzieren zu können. Mit unserer Digitaltechnik beispielsweise haben wir inzwischen acht Werkzeuge ausgestattet und kommen nun auch hier auf höhere Losgrößen.

Was ist das Besondere an den digitalen Werkzeugen?

Die direkte opto-elektronische Verstellwegmessung misst exakt den Wert, um den der Durchmesser korrigiert wird. Und über die Digitalanzeige wird dieser Wert µ-genau angezeigt. Somit kann das Werkzeug auf Antrieb sehr ge-

nau eingestellt werden. Immer weniger Leute können heute noch einen Nonius ablesen, selbst in Deutschland. Wir lösen dieses Problem. An die Digital-Anzeige werden dabei besondere Ansprüche gestellt. Unser Display ist bis 16000 Umdrehungen pro Minute zugelassen, da verschimmt nichts. Mit einem anderen Produkt wäre da nichts mehr zu erkennen.

Wie werden sich Ihre Umsätze voraussichtlich auf die drei Baureihen verteilen?

Der Digitalbereich könnte schätzungsweise 20 Prozent erreichen. Möglicherweise können wir mit dieser Technologie aber auch einen Maßstab setzen und die Digitalanzeige zu einem Muss machen. Wichtig sind unsere Digitalwerkzeuge zweifelsohne für den Export in Länder mit weniger gut geschultem Personal. Es gibt aber auch deutsche Großfirmen, die komplett auf Digital umsteigen wollen. Die 310er sind schon aufgrund des günstigen Preises für alle Kunden interessant, die auf anspruchsvollere Werkzeuge verzichten können. Nach wie vor sehen wir daher die 364er-Balance-Baureihe vom Volumen her auch für die Zukunft als die umsatzstärkste Reihe an.

Ist die Neuausrichtung eine Reaktion auf die Krise?

Das hat sicher auch eine Rolle gespielt. Auch wir hatten einen enormen Rückgang zu verzeichnen. Ein Gedanke beim Übertragen unseres Know-hows auf weitere Werkzeuge war auch, unseren Vorsprung zu halten und nicht möglicherweise von anderen überholt zu werden. Das sollten wir mit unseren neuen Produkten eindrucksvoll unter Beweis gestellt haben.

www.wohlhaupter.de

»Manche unserer Plan- und Ausdrehköpfe kommen nach 40 Jahren zur Generalüberholung zurück und laufen dann nochmal 30 Jahre.«

Rolf Wohlhaupter-Hermann, Geschäftsführer (Kfm.) der Wohlhaupter GmbH