

Blitzumfrage des Monats

Wie zufrieden sind Anwender mit den WZ-Herstellern?

Das Fachmagazin „werkzeuge“ hat im Rahmen einer Blitzumfrage 20 Anwender befragt, wie zufrieden sie mit ihren Werkzeugherstellern nach der Krise sind: Haben die Präzisionswerkzeuglieferanten diesen Zeitraum genutzt, um sich in puncto Service vielleicht noch besser positionieren zu können? Eines vorneweg: Die Anwender stellen ihren Lieferanten durch die Bank ein positives Zeugnis aus. Die Beurteilung erfolgt anhand eines Notenschlüssels, der sich an den bekannten Schulnoten von 1 bis 6 orientiert. Auf die pauschale Frage nach der Zufriedenheit ergibt sich eine Durchschnittsnote von 2,3. Ein ganz wichtiger Aspekt für den Anwender ist die Reaktionszeit des Werkzeuglieferanten, bis ein Fachmann oder Außendienstmitarbeiter vor Ort ist. Auch

hier leistet sich kein Hersteller gravierende Fehler. Mit der Note 2,16 spiegelt sich die Service-Kompetenz der Lieferanten wider. Und die technische Umsetzung wird im Durchschnitt mit 2,5 benotet. Hier zeigt sich, dass die Werkzeughersteller allesamt durch einen guten Außendienst bei den Anwendern punkten. 83 Prozent der Befragten legen großen Wert auf einen persönlichen Kontakt – diese Betreuung bildet auch die Grundlage für Kaufentscheidungen. Überraschend: Den Stellenwert der Werkzeugemarke am Markt sehen zwei Drittel der befragten Anwender als nicht so wichtig für die Kaufentscheidung. Fazit: Der persönliche Kontakt zum Außendienst ist trotz Internet & Co. nach wie vor ein Muss für den Anwender.



Service des Monats

Walter startet neue Dienstleistung

Unter dem Namen „Walter Multiply“ hat die Walter AG kürzlich ihre neue Kompetenzmarke für Dienstleistungen vorgestellt. Mit diesem Service will der Werkzeughersteller seinen Anwendern ein maßgeschneidertes Angebot entlang der gesamten Prozesskette anbieten, um künftig Kosten und Komplexität zu reduzieren. Während das Unternehmen in der Vergangenheit Beratung und Dienstleistung nur punktuell angeboten hat, verfolgt Walter Multiply einen ganzheitlichen Ansatz. Das Service-Konzept umfasst die Bereiche Planung, Produktion & Logistik, Instandhaltung sowie Training & Know-how.

Geburtstag des Monats

35 Jahre Schwartz

Wer heute in Deutschland auf der Suche nach Automatenwerkzeugen für die Drehbearbeitung ist, kommt kaum um Schwartz tools and more herum. Seit 35 Jahren zählt der Werkzeugprofi, mit dem sich so klangvolle Namen wie Schaublin, RegoFix, oder Micro100 verbinden, zu den renommierten Partnern am Markt. Der gelernte Werkzeugmechaniker und heutige Geschäftsführer, Jörg Schwartz, stieg 1981 in das von seinem Vater Claus Schwartz gegründete Unternehmen ein.

Weichenstellung des Monats

Monforts beendet Planinsolvenz

Der Werkzeugmaschinenbauer A. Monforts hat das Verfahren zur Planinsolvenz nach dreimonatiger Dauer erfolgreich abgeschlossen und konnte damit eine wichtige Weichenstellung für die Zukunft des zur Jagenberg-Gruppe gehörenden Unternehmens vornehmen. Bilanzell gestärkt kann das Unternehmen in eigener Management-Regie die Geschäfte fortführen. Zum gleichen Zeitpunkt wurde eine neue Geschäftsführung, bestehend aus Leopold Schenk und Philipp Kämpel, vorgestellt.

Grafik des Monats

Präzisionswerkzeuge wachsen in Asien

Nach dem tiefen Fall 2009 hat sich die Branche der Zerspanungswerkzeuge deutlich erholt. Die Geschäfte laufen wieder rund – allerdings regional in sehr unterschiedlichen Ausprägungen. Laut ECTA (European Cutting Tools Association) werden in den nächsten Jahren die Impulse für Marktwachstum vor allem aus dem asiatischen Raum

kommen; Wachstumstreiber dürfte China bleiben. Der europäische Markt soll auch zulegen, allerdings in einer wesentlich flacheren Kurve. Eher verhalten sehen die europäischen Zerspanungsprofis den osteuropäischen Markt. Sorgenkind ist nach wie vor der amerikanische Markt, für den bestenfalls mit Stagnation gerechnet wird.

Kooperation des Monats

sonderwerkzeug24.de gegründet

Die Werkzeugspezialisten Vogtland Schleiftechnik GmbH & Co. KG, WK-Werkzeugservice GmbH und Ochel Werkzeugproduktions GmbH haben ihre Kompetenzen unter der Marke „sonderwerkzeug24.de“ gebündelt. Angeboten werden ausschließlich individuell optimierte Werkzeuge. Durch dieses Allianz von Werkzeug-Know-how entsteht ein umfassendes Sonderwerkzeug-Produktportfolio von Meißeln, Bohrern, Fräsern und Wendeschneidplatten bis hin zu Monoblockwerkzeugen bestückt mit den verschiedensten Materialien – komplett aus einer Hand. Wie Michael Engel, Geschäftsführer von sonderwerkzeug24.de und WK-Werkzeugservice, betont, greifen die Synergieeffekte der drei Unternehmen schon im Angebotsstadium. Egal wo der Anwender seine Anfrage in der Gruppe platziert, wird sonderwerkzeug24.de-intern die beste Lösung gesucht und direkt angeboten.

