

„Der Wettbewerb wird mittelfristig sicher schärfer werden.“

Interview mit **Dr.-Ing. Andreas Huppertz**, Geschäftsführung der CLAAS GUSS GmbH, und **Dr.-Ing. Christine Bartels**, Product Engineering der CLAAS GUSS GmbH





Herr Dr. Huppertz, wo sehen Sie als Geschäftsführer einer mittelständischen Eisengießerei die großen Herausforderungen, denen sich Eisengießereien heute stellen müssen?

Huppertz: Zwar geht es der deutschen Gießereiindustrie derzeit sehr gut, man sollte angesichts der momentan komfortablen wirtschaftlichen Lage jedoch nicht verkennen, dass mitteleuropäische Eisengießereien heute unter starkem Konkurrenzdruck stehen. Dabei ist der Wettbewerb aus Niedriglohnländern nur ein Aspekt. Auch konkurrierende Fertigungsverfahren oder neue Werkstoffentwicklungen, sowie sich ändernde Anforderungen an Bauteile sollten nicht aus dem Blickwinkel verloren werden. Der Wettbewerb aus unterschiedlichen Richtungen wird sich mittelfristig sicherlich eher verschärfen, als nachlassen.

Woher nehmen Sie angesichts dieser Situation die Überzeugung, dass das Verfahren Gießen langfristig eine Zukunft hat?

Huppertz: Kein anderes Fertigungsverfahren lässt Konstrukteuren eine so weitreichende Gestaltungsfreiheit wie das Gießen. Dieses Potential droht heutzutage etwas in Vergessenheit zu geraten. Viele Konstrukteure stehen vor äußerst komplexen Aufgabenstellungen, so dass niemand mehr erwarten kann, dass das Detailwissen über einzelne Fertigungsverfahren so präsent ist, wie es einmal der Fall war. Daher ist es wichtig, seitens der Gießereiindustrie hier an breiter Front ein offensives Marketing zu betreiben, um die Möglichkeiten des Verfahrens Gießen deutlich zu machen.

Damit wird zwar der Bekanntheitsgrad des Verfahrens gefördert. Mit welchen Strategien können deutsche Gießerei-

unternehmen aber dem Preisdruck aus Niedriglohnländern heute begegnen?

Huppertz: Dem Preisdruck aus Niedriglohnländern kann eine deutsche Gießerei nicht nur durch Schnelligkeit, Flexibilität

Welchen Vorteil hat der Kunde davon, bereits sehr früh im Produktentstehungsprozess Kontakt zu seinem späteren Lieferanten aufzunehmen?

Bartels: Die Frage, ob ein Bauteilentwurf

„Die Newcast ist ein geeignetes Forum, um Kunden und Interessenten die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft der Gießereiindustrie aufzuzeigen.“

und Qualität begegnen, sondern vor allem durch einen umfassenden Service. Dieser Service beginnt bei uns häufig bereits während der Produktentwicklungsphase. Bei CLAAS GUSS kümmert sich in dieser Phase unser Product Engineering Team, dem auch Frau Dr. Bartels angehört, um die Belange des Kunden.

Dr.-Ing. Andreas Huppertz,

Studium der Metallurgie und Werkstofftechnik an der RWTH Aachen mit der Vertiefungsrichtung Gießereikunde, Zusatzstudium Umweltwissenschaften und Sicherheitstechnik, Promotion an der TU Bergakademie Freiberg. Seit 1992 ist er für die CLAAS GUSS GmbH tätig, zunächst als Assistent im Bereich Produktion, dann als Qualitätsstellenleiter, Produktionsleiter, Qualitätsmanagementbeauftragter, Technischer Leiter und seit 2003 als Geschäftsführer der CLAAS GUSS GmbH.

so wie er ist, sinnvoll als Gussteil umzusetzen ist, sollte frühzeitig gestellt werden, damit es noch möglich ist, Anpassungen an den Fertigungsprozess zu machen, ohne nachfolgende Prozessschritte umstellen zu müssen. Je früher festgestellt wird, dass Änderungen am Bauteildesign notwendig sind, desto kostengünstiger ist es, diese Änderungen umzusetzen.

Unsere Unterstützung hat aber auch noch eine andere Komponente. Wir beobachten, dass einige Konstrukteure großen Respekt vor der Konstruktion von Gussbauteilen haben. Viele wurden während ihrer Ausbildung mit dem Begriff der „gießgerechten Konstruktion“ konfrontiert. Die Vielzahl von Aspekten, die hierunter fallen, scheint eher zu verunsichern, als dass das Wissen hierum bei der Konstruktion von Bauteilen konkret weiterhilft. Dabei werden die Chancen, die das Verfahren bietet, unter Umständen nicht voll genutzt. Einen Vorwurf kann man angesichts der stetig gewachsenen Komplexität der Aufgaben hieraus sicherlich niemandem machen. Vielmehr ist es an der Gießerei, hier Unterstützung anzubieten.

„Mitarbeiter sollten die Bereitschaft mitbringen, über den Tellerrand zu schauen und sich in die Aufgabenstellung des Kunden hineinzudenken.“

Wie kann denn eine solche Unterstützung aussehen?

Bartels: Die Unterstützung reicht bei CLAAS GUSS von Machbarkeitsstudien über die Umsetzung von Schweißkonstruktionen in Gussbauteilen bis hin zur eigenständigen Gestaltung von Gussbauteilen durch die Gießerei. Die Gestaltungsfreiheit, die das Gießen erlaubt, lässt sich auch im Rahmen von Projekten zur Topologieoptimierung optimal nutzen. Damit muss kein Kunde mehr davor zurückschrecken, Gussteile einzusetzen.

In einer solchen Zusammenarbeit liegen aber nicht nur Chancen, sondern auch Risiken, nicht wahr?

Bartels: Zunächst einmal kann eine solche Zusammenarbeit nur funktionieren, wenn beide Seiten nicht nur offen, sondern auch fair und partnerschaftlich miteinander umgehen und verantwortungsvoll mit dem offenen gelegten Wissen des Partners umgehen.

Allerdings macht sich eine Gießerei mit einer kritischen Bewertung eines Bauteildesigns nicht immer Freunde. In der Vergangenheit haben Kunden daraufhin durchaus auch schon den Weg zum Mitbewerber gesucht, der nicht im Vorfeld auf mögliche Probleme hingewiesen hat. Der Prozess des

gegenseitigen Infragestellens von Anforderungen kann schon einmal ein zähes Ringen sein, allerdings zahlt sich diese Mühe mehrfach aus. Die Bauteile sind unter wirtschaftlichen und qualitativen Aspekten ausgereift und der Zeitaufwand beim Anlaufen von Neuteilen wird deutlich reduziert.

Welche Voraussetzungen müssen seitens der Gießerei mitgebracht werden, damit sie diese Dienstleistung anbieten kann?

Bartels: Sicherlich ist die Ausstattung mit modernen Werkzeugen, wie CAD, Festigkeitsberechnungs- oder Topologieoptimierungsprogrammen eine wichtige Voraussetzung, um als Entwicklungspartner tätig werden zu können. Daneben ist aber vor allem wichtig, dass Mitarbeiter die Bereitschaft mitbringen, über den Tellerrand zu schauen und sich in die Aufgabenstellung des Kunden hineinzudenken. Bauteilentwicklungen sind heutzutage interdisziplinäre Aufgaben, denen man nur in interdisziplinär zusammengesetzten Teams begegnen kann.

Von diesem Angebot, das Sie als Gießerei machen, müssen potentielle Kunden allerdings erst einmal erfahren. Wie machen Sie auf diese Möglichkeiten aufmerksam?

Huppertz: Marketing ist für uns in diesem Zusammenhang natürlich wichtig. Hier verfolgen wir unterschiedliche Ansätze, um auf unser Angebot aufmerksam zu machen. Hierzu gehören unsere regelmäßig stattfindenden CLAAS GUSS Konstrukteurstage ebenso wie Messeauftritte. Das nächste Ereignis, das wir nutzen werden, ist unsere Teilnahme an der Newcast. Diese Messe ist sicherlich ein geeignetes Forum, um Kunden und Interessenten die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft der Gießereiindustrie aufzuzeigen.



FOTOS: SUSANNE FREITAG

Dr.-Ing. Christine Bartels,

studierte von 1991 bis 1996 an der RWTH Aachen Metallurgie und Werkstofftechnik mit der Vertiefungsrichtung Metallkunde. Nach der Promotion am Institut für Metallkunde und Metallphysik der RWTH nahm Sie 2001 ihre Tätigkeit bei der CLAAS GUSS GmbH im Bereich Produktentwicklung auf, Spezialistin für den Bereich Werkstoffe.